

Pflichtlektüre für jeden unzufriedenen Arbeitnehmer

Burke Hedges

Autor des internationalen Bestsellers

„Wer stahl den amerikanischen Traum“

IHR WEG IN DIE UNABHÄNGIGKEIT!



**Arbeiten
Sie nicht härter,
sondern klüger!**

BURKE HEDGES

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Wenn man einer vom Verfall bedrohten Gesellschaft die 100 fähigsten Menschen zuführen sollte, dann wären dies nicht 100 Chemiker oder 100 Politiker, 100 Professoren oder 100 Ingenieure. Nein, es wären dies 100 Unternehmer.

– Abraham H. Maslow

Burke Hedges
Ihr Weg in die Unabhängigkeit

ISBN 3-902114-21-5

Copyright © 2000 by Burke Hedges and Steve Price.

All rights reserved.

Copyright © 2005 der deutschen Ausgabe bei

MLM Training GmbH

Titel der amerikanischen Originalausgabe:

“You can't steal second with Your Foot on first”

I. Deutsche Auflage 2005

Herausgegeben von:

MLM Training

Fachverlag und Trainingsinstitut

für Direktvertriebe GmbH

6020 Innsbruck, Austria

www.mlm-training.com

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörtern zitieren.

Printed in Europe

Design bei IMG Media

WIDMUNG

Dieses Buch ist all jenen unzufriedenen Arbeitnehmern gewidmet, die schon immer den Traum von der beruflichen Selbstständigkeit geträumt haben – und die den Mut hatten, etwas für dessen Verwirklichung zu tun.

INHALT

| | |
|------------|-----|
| Widmung | III |
| Danksagung | VII |
| Einleitung | IX |

Teil 1: Die Rechnung bezahlen Sie in jedem Fall

| | | |
|-----------|--|----|
| Kapitel 1 | Der Tag an dem ich 80 Millionen Dollar gewann | 3 |
| Kapitel 2 | Das Leben ist ein Risiko | 9 |
| Kapitel 3 | Ändern... oder geändert werden | 21 |
| Kapitel 4 | Ihr Schicksal wird von Entscheidungen und nicht von puren Glücksfällen bestimmt | 33 |

Teil 2: Eine amerikanische Neigung - pleite zu sein

| | | |
|-----------|---|----|
| Kapitel 5 | Pleite zu sein ist nicht lustig! | 45 |
| Kapitel 6 | Pleite oder Armut | 55 |
| Kapitel 7 | Sind Sie ein Opfer... oder ein Sieger? | 65 |
| Kapitel 8 | Aufstieg und Fall des großen Arbeitsplatzes | 75 |

Teil 3: Eine intelligente Alternative: Unabhängigkeit durch freie Marktwirtschaft

| | | |
|------------|---|-----|
| Kapitel 9 | Eigentümer sein... oder jemandem gehören! | 89 |
| Kapitel 10 | Was ist also das Geheimnis der Reichen? | 101 |
| Kapitel 11 | Das ideale Unternehmen | 111 |
| Kapitel 12 | Riskieren Sie die Freiheit | 123 |
| Kapitel 13 | Schreiben Sie Ihre eigene Unabhängigkeitserklärung | 133 |
| Kapitel 14 | Sie können ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen | 141 |

DANKSAGUNG

Es gibt zwei Geschäftsgrundsätze, von denen ich niemals abweichen werde: 1. Der einzige Chef, dem Sie Rechenschaft ablegen sollten, sind Sie selbst. 2. Umgeben Sie sich mit guten Leuten, und lassen Sie diesen die Freiheit und die Ermutigung zuteil werden, das zu tun, was sie am besten können.

Ich kann mir keinen besseren Platz vorstellen, als ein Buch über freie Marktwirtschaft, um all den tüchtigen Menschen Dank zu sagen, mit denen ich die Freude hatte zusammenzuarbeiten.

Mein ganz besonderer Dank gilt Dr. Stephen W. Price, meinem Partner, Ratgeber und Freund, für seinen unschätzbaren Beitrag zu diesem Buch und zu meinen verschiedenen geschäftlichen Unternehmungen.

Herzlichen Dank an Sandee Lorenzen, Produktionsleiterin bei INTI, für ihr Verständnis und ihre unheimliche Leistungsfähigkeit. Sandee, du bist Spitze!

Vielen Dank auch an Jewel Parago, unsere zuverlässige Buchhalterin und Finanzstrategin, für ihre weisen Ratschläge und ihren täglichen Arbeitseifer. Jewel, du bist fantastisch!

Respekt und Bewunderung gebühren Mike Boyer, meinem Partner in der Firma Equibore of America, für seinen Einsatz und seine Weitsicht. Mike, du bist der Beste!

Tiefster Respekt und Anerkennung gebühren Sandra Bailey, meiner persönlichen Assistentin bei Equibore of America, für ihre unendliche Geduld und ihr unermessliches Engagement. Sandra, du bist wunderbar!

Und nicht zuletzt gelten mein allergrößter Dank und meine Bewunderung meiner Frau Debbie und unseren vier großartigen Kindern – Burke, Nathen, Spencer und Aspen – für die Unterstützung und die Freiheiten, die ich brauche, um meine Träume als Unternehmer auszuleben. *Debbie und meine Lieben, ihr seid mein Ein und Alles!*

EINLEITUNG

Der hohe Preis der Abhängigkeit

In dem Moment, in dem Sie Ihre Probleme nicht mehr durch andere lösen lassen, haben Sie Ihre eigene Freiheit erlangt.

– H. Jackson Brown jr.

Sie werden die Bedeutung des Wortes „frei“ im Zusammenhang mit Marktwirtschaft erst dann ganz zu schätzen wissen, wenn man Ihnen diese Freiheit genommen hat.

Ich habe diese Erfahrung bereits gemacht, denn mein Vater besaß im Jahre 1959 als erfolgreicher Geschäftsmann in Kuba ein Vermögen von mehr als 20 Millionen Dollar. Als Fidel Castro und die Kommunisten an die Macht kamen, waren meine Eltern gezwungen, das Land über Nacht zu verlassen und ihren ganzen Besitz dort zurückzulassen.

Ich berichte hier von diesem Erlebnis, denn ich muss heute mit ansehen, wie Millionen meiner Landsleute in Amerika die freie Marktwirtschaft als gegeben hinnehmen! Und das macht mich ganz krank!

Die traurige Wahrheit lautet: Die Amerikaner haben sich dem Glauben an eine Bewegung verschrieben, die fast so gefährlich ist wie der Kommunismus. Ich nenne sie Job-ismus.

Im Kommunismus beschneidet der Staat alle Freiheit und zwingt die Bürger in eine Abhängigkeit vom Staat, die alle Grundbedürfnisse betrifft.

Im Job-ismus geben die Arbeitnehmer ihre Freiheit freiwillig auf und erhalten dafür ihr monatliches Gehalt.

Und genau aus diesem Grund habe ich dieses Buch geschrieben.

Um Arbeitnehmer vor der samtenen Falle der Job-Abhängigkeit zu warnen.

Um Arbeitnehmern klarzumachen, dass sie einen hohen Preis für ihre Abhängigkeit vom Staat oder von einem Arbeitgeber zu zahlen haben.

Und schließlich, um Sie ein für allemal auf den rechten Pfad zurückzubringen, der zur Unabhängigkeit durch freie Marktwirtschaft führt!

Was Sie von diesem Buch zu erwarten haben

Im ersten Teil des Buches erfahren Sie unter der Überschrift „Die Rechnung bezahlen Sie in jedem Fall“, dass der Schlüssel zur Unabhängigkeit schon immer in Ihrer Reichweite lag. Sie werden auch erfahren, dass der Preis, den Sie für ein Leben im Mittelmaß zahlen, wesentlich höher ist, als der, den Sie für den Erfolg zu zahlen haben.

Im zweiten Teil setzen wir uns unter dem Titel „Eine weitverbreitete Sucht – pleite sein“ mit dem Phänomen auseinander, dass Geldmangel wie eine Epidemie um sich greift und immer mehr Menschen erfasst, dass allerdings ein großer Unterschied zwischen Pleite sein und Armut besteht. Außerdem beschäftigen wir uns mit dem Mythos Arbeitsplatzsicherheit, und Sie werden erfahren, warum Arbeitsplätze immer weniger sicher sind.

Im letzten Teil des Buches geht es unter der Überschrift „Eine intelligente Alternative: Unabhängigkeit durch freie Marktwirtschaft“ um das Geheimnis, wie man Reichtum schafft – und behält. Ich werde Ihnen verraten, was ich für das ideale Geschäft des kommenden Jahrzehnts halte, und Sie herausfordern, ein für allemal aus dem Teufelskreis der Abhängigkeit auszubrechen und Ihre persönliche Unabhängigkeitserklärung zu unterzeichnen!

Ich betrachte dieses Buch nicht nur als Buch, das davon handelt, wie man zu Geld kommt oder wie man sich selbstständig macht. Sondern es geht vor allem darum, eine eigene Wahl zu treffen. Das folgende Gedicht drückt dies besser aus, als ich das je tun könnte:

*Es war einmal ein vorsichtiger Mann,
der niemals lachte oder spielte.
Er riskierte nichts, probierte nichts;
niemals sah man ihn singen oder beten.
Und als er eines Nachts verstarb,
zahlte auch die Versicherung nichts.
Denn da er nicht richtig gelebt hatte,
so sagten sie, sei er auch nie gestorben.*

– Anonym

Ich hoffe, dass dieses Buch Sie dazu ermutigen wird, sich für die Unabhängigkeit und gegen die Abhängigkeit zu entscheiden..., sich von Ihrem Chef loszusagen ..., zur Tat zu schreiten, statt die Verwirklichung Ihrer Ideen weiter aufzuschieben ..., und vor allen Dingen, Ihrem Leben einen Sinn zu geben und mit Begeisterung danach zu streben, statt ein Leben in Angst und voller Vorsicht zu führen.

TEIL 1

Die Rechnung bezahlen Sie in jedem Fall!

1

Der Tag, an dem ich 86 Millionen Dollar gewann!

Ein bisschen Staat und ein bisschen Glück braucht man im Leben, doch nur ein Narr würde sich auf eines davon verlassen.

— P. J. O'Rourke

ICH WERDE NIE DEN TAG VERGESSEN, ALS
ICH IM LOTTO GEWANN.

Der Jackpot der Lotterie von Florida betrug 86 Millionen Dollar, und ich hielt genau die richtigen Zahlen in der Hand! Ich kann mich immer noch so deutlich an diesen Tag erinnern, als wäre es gestern gewesen.

Es war Samstag, der 20. März 1993. In den vergangenen drei oder vier Wochen hatte niemand den Jackpot geknackt und so war er immer weiter angestiegen, bis er schließlich 86 Millionen Dollar betrug! Die ganze Woche standen die Leute an den Tankstellen und Lebensmittelläden Schlange, um noch ein paar Lose zu ergattern. Überall konnten Sie Leute treffen, die sich verträumt erzählten, was sie mit dem vielen Geld machen würden, wenn sie denn das große Los ziehen.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

An diesem Tag leitete ich ein Seminar in Orlando. Debbie, meine Frau, kam am Abend dazu. Auf ihrem Weg aus St. Petersburg, wo wir wohnen, kaufte sie an einer Tankstelle drei Lose.

Am nächsten Tag kehrten wir nach Hause zurück. Wir hatten ein paar Freunde zum Essen eingeladen. Debbie legte die Lose zufällig direkt neben die Sonntagszeitung auf den Küchentisch. Die Gewinnzahlen sprangen mir förmlich von der Titelseite entgegen, und ich konnte mich nicht beherrschen, unsere Lose mit ihnen zu vergleichen. Alle Anwesenden sahen mir gespannt zu.

Das erste Los war eine Niete. Nur zwei Nummern stimmten. Das zweite war noch schlimmer, keine einzige Zahl stimmte überein!

„Immer das Gleiche“, murmelte ich unseren Gästen zu, die mir über die Schulter schauten. Doch als ich das dritte Los verglich, sträubten sich mir plötzlich die Haare. ...7-14-18-47-12-27. Ich starrte auf die Zeitung. Und dann wieder auf mein Los. 7-14-18-47-12-27. Mein Puls schlug höher.

Hatte ich Halluzinationen oder stimmten unsere Nummern wirklich mit den Zahlen in der Zeitung überein? Ich schaute auf die Zeitung, dann wieder auf unser Los. Wieder auf die Zeitung. Wieder auf das Los.

Und jedes Mal raste mein Puls ein bisschen mehr ... ich begann, flacher und schneller zu atmen. Meine Hände zitterten förmlich.

Schließlich las ich die Zahlen aus der Zeitung und dann von unserem Los laut vor. Ich las sie sogar rückwärts, um ganz sicher zu gehen.

Es waren die gleichen Zahlen! DIE GLEICHEN ZAHLEN!

Der Tag, an dem ich 86 Millionen Dollar gewann

„WIR HABEN IM LOTTO GEWONNEN!“, schrie ich und sprang von meinem Stuhl auf. „WIR HABEN 86 MILLIONEN DOLLAR GEWONNEN! WIR SIND REICH! WIR HABEN GEWONNEN! WIR HABEN GEWONNEN!“ Vor Glück sprang ich wie ein Gummimännchen durch das Zimmer. Können Sie sich vorstellen, wie wunderbar ich mich gefühlt habe?

Es dauerte nicht lange, bis mir auffiel, dass etwas nicht stimmte. Außer mir feierte nämlich niemand.

Und meine Frau lachte!

Jake, mein bester Freund, brüllte geradezu vor Lachen und hämmerte begeistert mit den Fäusten gegen die Wand.

Meine Frau wurde immer wieder von Lachanfällen geschüttelt, aber sie konnte mir schließlich erklären, dass sie erst nach der Lottoziehung, die jeden Samstagabend stattfindet, zur Tankstelle gefahren war. Die Gewinnzahlen waren dort schon angeschrieben. Sie beschloss deshalb, sich mit mir einen kleinen Spaß zu erlauben und kaufte ein Los für die Lottoziehung der kommenden Woche, das genau die Nummern enthielt, die gerade 86 Millionen Dollar gewonnen hatten.

Sie hatten mich erwischt. Es war Zeit, zur Wirklichkeit zurückzukehren.

Konfrontation mit der Wirklichkeit

Das war mir vielleicht peinlich! Ich sank in meinem Stuhl zusammen und fühlte mich wie der letzte Vollidiot.

Ich war auf einen Witz hereingefallen ... hoppe, hoppe, Reiter.

Doch mitten im Lachen meiner Freunde um mich herum fühlte ich plötzlich eine gewisse Erleichterung.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Mir wurde klar, was das für ein besonderer Augenblick war. Ich hatte nämlich gerade etwas gefühlt, was nur ganz wenige Menschen in der ganzen Welt jemals empfunden haben.

„Wartet mal ... mal ganz ruhig“, rief ich erregt dazwischen. „Ich möchte euch mal etwas erklären.“

Da wurde es plötzlich ganz still im Zimmer. „Ihr müsst nämlich verstehen“, sagte ich, „dass ich in diesem Raum der Einzige bin, der weiß, was für ein Gefühl es ist, 86 Millionen Dollar zu gewinnen. Und ich sage euch, es ist ein TOLLES GEFÜHL.“

Irgendwo im Hintergrund antwortete jemand: „Und du bist auch der Einzige, der weiß, was für ein GEFÜHL ES IST, 86 MILLIONEN DOLLAR ZU VERLIEREN!“

Und jetzt brachen wir alle in schallendes Gelächter aus.

Die Lotto-Mentalität

Ich erzähle Ihnen diese Geschichte, weil ich beobachten muss, wie so viele talentierte, fähige Menschen in eine „Lottomentalität“ des schnellen Geldes fallen. Diese Tagträumer verlassen sich auf das Lottospiel, um ihre Träume zu finanzieren.

So einfach und ich schenke Ihnen ein Traumhaus in der Karibik.

Es ist wahrscheinlicher, dass Sie vom Blitz getroffen werden, als dass Sie im Lotto gewinnen. Sehen Sie mal: 1993 nahmen fast 14 Millionen Menschen an der wöchentlichen Lotterie von Florida teil. Und wie viele haben gewonnen? 45! Fünfundvierzig Gewinner und 13.714.855 Verlierer. Was ist denn das für eine Gewinnchance?!!

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch. Ich habe gar

nichts gegen Lotto. Ich kaufe immer noch ab und zu ein Los, wenn ich gerade in einem Laden bin. Wenn Sie nie spielen, können Sie auch nie gewinnen, nicht wahr? Und mir ist der Unterhaltungswert des Lottos schon den einen oder anderen Dollar im Monat wert.

Andererseits ist das Lottospiel aber auf keinen Fall eine vernünftige Strategie, um finanziell unabhängig zu werden!

Die Arbeitsplatz-Mentalität

Und dann muss ich beobachten, wie die gleichen talentierten, fähigen Menschen an einem längst überholten Glauben festhalten, der genauso falsch ist wie die Lotto-Mentalität. Ich nenne das die „Ich suche Arbeit“-Mentalität. Diese Leute verlassen sich darauf, dass ihre Arbeitsplätze ihnen ein angemessenes Einkommen und eine sichere Zukunft verschaffen.

Das ist genau das gleiche Wunschdenken.

Genauso wie die Leute mit der Lotto-Mentalität jagen die meisten Angestellten einem ausgestopften Hasen hinterher, den sie von ihren Arbeitgebern nie bekommen werden: jährliche Lohnsteigerungen und ein sicherer Arbeitsplatz von der Wiege bis zur Bahre. Statistiken in den USA zeigen: Ein durchschnittlicher Arbeiter übt während seines Lebens in 4 bis 5 verschiedenen Berufszweigen 10 bis 12 verschiedene Jobs aus. Wer will da noch von Sicherheit sprechen?

Das Ziel stimmt, nur die Strategie ist falsch, liebe Leser. Die schlichte Wahrheit lautet:

Wenn Sie auf Ihren Arbeitsplatz oder die Lotterie angewiesen sind, um finanziell unabhängig zu werden, sind Sie das Opfer eines gewaltigen Witzes, viel schlimmer

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

als der, mit dem mich meine Frau seinerzeit hereingelegt hat!

Leider gibt es immer mehr Tagträumer, die auf einen Gewinn im Lotto hoffen ... und dreimal auf Holz klopfen, damit sie in der nächsten Entlassungsrunde ihren Arbeitsplatz nicht verlieren. Es sieht so aus, als ob wir uns alle zum Narren halten lassen, denn die Einzigen, die vorankommen, sind diejenigen, die uns diese Träume einreden!

Ein alter Pokerspruch sagt: „Wenn du zum Pokern eingeladen wirst, sieh dich am Tisch um und suche den armen Trottel, bevor du dich hinsetzt. Wenn du keinen findest, musst du den Tisch sofort verlassen - denn sonst bist du der arme Trottel!“

Lassen Sie sich nicht auf Wunschdenken ein

Passen Sie also auf, und lassen Sie sich nicht zum Narren halten ... verwechseln Sie den Spaß aus dem Lotto - und Ihr vorübergehendes Arbeitseinkommen - nicht mit den echten Möglichkeiten, die Ihnen die Marktwirtschaft bietet!

Der einzige Weg, unabhängig zu werden, besteht darin, Ihr Wunschdenken in entschlossene Taten zu verwandeln. Das heißt, Sie müssen die schwierige Entscheidung treffen, Ihre Bequemlichkeit aufzugeben ... bewusst ein Risiko einzugehen ... und es anzupacken!

2

Das Leben ist ein Risiko

Sie können Risiken nicht vermeiden. Sie können sie nur erkennen, mit ihnen umgehen lernen und entscheiden, welche Sie tragen wollen.

— Lynn Hopewel

SCHOCK.
WUT.
TRAUER.
LIEBE.

Das waren nur einige meiner Empfindungen nach dem Bombenattentat auf das Gebäude der US-Regierung in Oklahoma City.

Schock darüber, dass jemand es gewagt hatte, ein Gebäude in die Luft zu sprengen ... und noch dazu in Oklahoma City. Wut über die feigen Verbrecher. Trauer mit den Familien, die Angehörige und Freunde verloren hatten, besonders mit den Kindern. Und Liebe für meine Frau und meine vier Kinder.

Die Tragödie von Oklahoma City erinnerte uns daran, wie verletzlich wir sind ... und wie wenig wir einen Tag, nicht einmal einen Augenblick, als selbstverständlich ansehen können, denn es könnte immer unser letzter sein.

Sie können Risiken nicht ausweichen

Wir leben in einer gefährlichen Zeit, das ist sicher. Ich meine, wenn Sie in einem Gebäude der US-Regierung nicht sicher sind, dann sind Sie nirgendwo sicher, oder? Und ein altes Sprichwort sagt: „Garantien gibt’s in diesem Leben nicht.“

Geben wir es zu: Das Leben ist ein Risiko. Sie kommen nicht drum herum.

Wenn Sie lieben, riskieren Sie, dass Ihr Herz gebrochen wird.

Wenn Sie heiraten, riskieren Sie, dass Sie geschieden werden.

Wenn Sie atmen, riskieren Sie, von der Luftverschmutzung vergiftet zu werden.

Wenn Sie einen „sicheren“ Arbeitsplatz annehmen, riskieren Sie, entlassen zu werden.

Wir leben in der wirklichen Welt, nicht in Disneyland, und wir müssen uns damit abfinden.

Umgang mit Risiken

Es stimmt, Sie können Risiken nicht vermeiden. Aber bis zu einem bestimmten Punkt können Sie damit umgehen.

Ärzte sprechen zum Beispiel von einer „Risiko“-Person, wenn jemand viel fettreiche Nahrung zu sich nimmt, keinen Sport treibt, raucht oder viel Alkohol trinkt. Alle Studien belegen, dass bei Risikopersonen ein überdurchschnittlich hohes Risiko besteht, dass sie an Krebs und Herzkrankheiten erkranken.

Die meisten Menschen würden mich als risikofreudig bezeichnen. Und wenn ich mich mit dem Otto-Normalverbraucher vergleiche, verstehe ich schon, warum sie das sagen.

Bis zu meinem 31. Geburtstag hatte ich neun verschiedene Unternehmen gegründet. Ich war tauchen, Bungee springen und habe hunderttausende Dollar meines eigenen Vermögens in Geschäfte gesteckt, aus denen nichts geworden ist. Ich gebe auch zu, dass ich ab und zu geblitzt werde, weil ich zu schnell fahre. Aber in allen diesen Situationen habe ich mein Verhalten nicht als riskant betrachtet, weil ich die Situation immer im Griff hatte.

Ich war vorbereitet ... ich kannte das Risiko. Und – vom Bungeespringen einmal abgesehen – hatte ich alles die ganze Zeit lang unter Kontrolle.

Ich amüsiere mich immer über die Leute, die mir erzählen, sie wollen sich nicht selbstständig machen, weil es zu riskant sei. Dann sage ich immer: „Das ist komisch. Aus genau dem gleichen Grund würde ich mein ganzes Leben lang nie für jemand anderen arbeiten – das wäre mir zu riskant!“

Denken Sie einmal darüber nach ... Würden Sie Ihre Kinder von fremden Leuten großziehen lassen? Würden Sie jemandem außer Ihrem Lebenspartner eine Bankvollmacht ausstellen? Selbstverständlich nicht!

Und warum nicht? Weil es zu riskant ist! Sie würden sich freiwillig in die Hand eines Fremden begeben und das Risiko eingehen, ausgenutzt und missbraucht zu werden? Auf diesen Gedanken würde kein vernünftiger, denkender Mensch kommen, oder?

Und warum geben Sie dann Ihrem Arbeitgeber freiwillig die vollständige Kontrolle über Ihre finanziellen

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Möglichkeiten, Ihren Hauskredit, den Autokredit, Ihre Urlaubsausgaben und Ihre Krankenversicherung? Nur, weil er Ihnen monatlich ein Gehalt zahlt? Ist das vernünftig? Natürlich nicht!

Denken Sie einmal darüber nach ... solange Sie irgendwo angestellt sind, lauten die einzigen drei Worte, die Sie von der Straße trennen, „Sie sind entlassen!“. Und Sie bezeichnen das als Sicherheit? Ich würde es eher als das riskanteste Unterfangen überhaupt bezeichnen!

Wie beurteilen Sie ein Risiko?

Vor ein paar Jahren las ich ein Interview mit Norman Lear, dem Produzenten der klassischen amerikanischen Fernsehserie "All in the Family". Lear sprach über seine Karriere als Schriftsteller und Produzent und erwähnte, wie wichtig es sei, im privaten und beruflichen Leben Risiken einzugehen.

Über eine seiner Anmerkungen musste ich seither hunderte Male nachdenken: „Wenn Sie sich entscheiden müssen, ob Sie ein Risiko eingehen“, sagte er, „sollten Sie sich immer zwei Fragen stellen. Erstens: Was könnte schlimmstenfalls passieren, wenn Sie scheitern? Und zweitens: Wenn der schlimmste Fall tatsächlich eintritt, könnten Sie damit leben?“

Immer wenn ich ein neues Unternehmen angefangen oder in ein Geschäft investiert habe, habe ich mir diese beiden Fragen gestellt und erst dann den Vertrag unterschrieben.

Denken Sie bitte nicht, ich gehe leichtfertig mit Risiken um. Ich habe eine Frau und vier großartige Kinder, und ich bin weit davon entfernt, eine zwanghafte Spielernatur zu sein. Glauben Sie mir, es gibt einen GROSSEN

Unterschied zwischen Risiko und Glücksspiel. Ich kann das sagen, weil ich mich viel mit dem Ersteren und ein bisschen mit dem Zweiten beschäftigt habe. Lassen Sie mich ein Beispiel anführen, um Ihnen den Unterschied zwischen reinem Glücksspiel und einem vernünftigen Risiko zu verdeutlichen.

Sagen wir, Sie wollen 1.000 Dollar investieren. Sie können nach Las Vegas fliegen und beim Roulett das ganze Geld auf Rot setzen. Eine Minute später könnten Sie Ihren Einsatz verdoppelt haben. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie alles verlieren, sogar noch etwas größer. Es ist eben ein Glücksspiel.

Andererseits könnten Sie mit diesen 1.000 Dollar auch ein paar Aktien stabiler Großunternehmen kaufen, sagen wir von Coca-Cola. Dann ist es ziemlich wahrscheinlich, dass Sie langfristig 10 oder mehr Prozent Gewinn machen, ohne Ihren Einsatz zu gefährden.

Klar, die Aktien können kurzfristig auch fallen. Aber Sie gehen das kalkulierte Risiko ein, dass sich das Unternehmen angesichts der Erfahrungen aus der Vergangenheit auch in Zukunft gut entwickeln wird. Im schlimmsten Fall können Sie sich immer noch eine hübsche Aktie ins Wohnzimmer hängen.

Ich bezeichne den erheblichen Unterschied zwischen Glücksspiel (der Lotto-Mentalität) und einem vernünftigen Risiko als den „Sie-Faktor“. Denn Sie haben die Sache in der Hand. Beim Glücksspiel haben Sie praktisch keinen Einfluss auf das Ergebnis. Wenn Sie dagegen in Aktien investieren und Sie mit deren Entwicklung nicht zufrieden sind, können Sie die Aktien jederzeit verkaufen und mit dem Geld nach Hause gehen.

Je mehr Geld auf dem Spiel steht, umso wichtiger wird der „Sie-Faktor“. Deshalb wollen Risikokapitalgeber auch

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

immer gleich 70, 80 oder 90 Prozent eines Unternehmens erwerben. Sie bringen das nötige Geld auf und wollen jetzt auch entscheiden können, wie es ausgegeben wird.

Das sind die beiden zentralen Wörter: Sie entscheiden. Kurz gesagt ist es viel klüger, ein vernünftiges Risiko einzugehen, als sein Geld unbesonnen aufs Spiel zu setzen.

Die Rechnung bezahlen Sie in jedem Fall!

Ich kann ja verstehen, warum so viele Menschen vor Risiken zurückschrecken. Sie haben einfach Angst davor zu scheitern.

Was würden die Nachbarn sagen, wenn ich scheitere?

Was würde aus meinen Ersparnissen, wenn ich scheitere?

Was würde ich in meinem Alter noch tun können, wenn ich scheitere?

Sie kennen diese Fragen?

Zugegeben, das sind wirklich berechtigte Bedenken. Aber stellen Sie sich einmal die folgende Frage: „Glauben Sie nicht, dass erfolgreiche Menschen die gleichen Ängste haben wie Sie?“ Sie können Gift darauf nehmen! Der wichtige Unterschied ist, dass diese Menschen gelernt haben, ihre Ängste gegen den möglichen Erfolg abzuwägen ... und dass sie ihre Ängste mit ihren Taten bezwingen.

Schauen Sie mal: Die amerikanische Tageszeitung USA Today berichtete, dass die Gründer von 328 erfolgreichen Unternehmen zu Beginn im Durchschnitt 82.300 Dollar investierten. Und woher kam das Geld? Aus ihren Ersparnissen, von Familienangehörigen und Freunden natürlich.

Wenn Sie Erfolg haben, bezahlen Sie ihn mit langen Arbeitszeiten und schwierigen Entscheidungen – aber Sie werden auch gewaltig belohnt! Wenn Sie scheitern, bezahlen Sie mit dem Verlust Ihrer hart erarbeiteten Ersparnisse und Ihres Selbstvertrauens und mit einem angeknacksten Ego. Wenn Sie gar nichts tun, bezahlen Sie mit einem langweiligen Leben. Sie können machen, was Sie wollen, aber die Rechnung bezahlen immer Sie selbst!

Ich weiß nicht, wie Sie sich entscheiden, aber ich bezahle lieber jeden Tag erneut den Preis des Erfolgs über die Niederlage! Denn ich möchte nicht, dass es mir so ergeht wie John aus dem Garfield-Comic:

John fragt: „Garfield, meinst du, ich habe schon frühere Leben gelebt?“

Garfield schaut ihn verächtlich an und erwidert: „Das glaube ich nicht. Du lebst ja nicht einmal dieses.“

Ich behaupte nicht, dass ich Ihnen den vollständigen Sinn des Lebens erklären könnte. Aber ich weiß, worin er NICHT besteht. Das Leben ist KEINE Generalprobe. Und ganz sicher auch KEIN Tennismatch im Fernsehen. Ich weiß nicht, wie es Ihnen ergeht, aber ich würde nicht mit dem Wissen sterben wollen, dass ich in den Kampf gegen die Angst gezogen bin und kapituliert habe, ohne eine einzige Schlacht geführt zu haben. Würden Sie nicht auch lieber selbst den Schläger in die Hand nehmen, als nur vor dem Fernseher zu sitzen und zuzuschauen?

Die Rechtfertigung: der Feind in uns selbst

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, wie viele Menschen ihre eigenen Unzulänglichkeiten rechtfertigen? Wenn sie 25 Kilo Übergewicht haben, erklären sie: „Ach, das könnte

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

schlimmer sein. Ich könnte ja auch 50 Kilo Übergewicht haben. Schau dir John an, gegen den bin ich doch richtig dünn!“

Denken Sie einmal daran, was wir wirklich tun, wenn wir - sagen wir mal - einen Arbeitsplatz rechtfertigen, den wir eigentlich hassen? Wir versuchen, uns zu überzeugen, dass es schon in Ordnung ist, sich mit einer Notlösung zufrieden zu geben ... dass es schon in Ordnung ist, auf Nummer Sicher zu gehen ... dass es schon in Ordnung ist, sein Licht unter den Scheffel zu stellen.

ES IST NICHT IN ORDNUNG! ... UND SIE WISSEN DAS!

ES IST NICHT IN ORDNUNG, sich mit einem Arbeitsplatz zufrieden zu geben, wenn Sie stattdessen ein erfolgreiches Unternehmen führen könnten, das Ihnen gefällt.

Der weltberühmte Psychologe Abraham Maslow hat das wunderbar ausgedrückt: „Jeder, der weniger erreichen möchte, als ihm seine Fähigkeiten gestatten, wird für den Rest seines Lebens unglücklich sein.“

Passen Sie auf, Maslow hat nicht gesagt, glückliche Menschen verdienen mehr Geld ... oder erhalten mehr Auszeichnungen. Sehen Sie sich nur Elvis Presley, Marilyn Monroe oder Jimi Hendricks an. Sie haben bewiesen, dass Geld allein nicht glücklich macht. Maslow meinte, dass „selbstverwirklichte“ Menschen danach streben, ihr gesamtes Potenzial zu entfalten.

Anders gesagt rechtfertigen glückliche, erfüllte Menschen nicht einfach, warum sie dieses oder jenes nicht haben oder können. Sie stecken ihre Ausreden einfach in

die Hosentasche und packen es an!

Wenn Sie zuerst keinen Erfolg haben, ändern Sie Ihre Herangehensweise

Heutzutage sind alle so mit dem Erfolg beschäftigt, dass wir eine geradezu krankhafte Angst vor dem Scheitern entwickelt haben. In Wirklichkeit ist das Scheitern aber gar nicht so schlimm. Scheitern ist sogar notwendig. Scheitern kann Ihnen sogar Vorteile bringen.

Ich weiß persönlich, was es bedeutet zu scheitern, denn mehrere meiner Unternehmen sind den Bach hinuntergegangen. Aber ich habe immer, immer sehr viel aus meinem Scheitern gelernt, viele Dinge, die ich sonst nie erfahren hätte. Letztlich waren diese Lektionen sehr wichtig, damit spätere Unternehmen ein Erfolg wurden.

Der eine oder andere Leser ist vielleicht gerade selbst in unternehmerischen Schwierigkeiten. Ich kenne das, ich weiß, was Sie durchmachen. Ich rate Ihnen, lassen Sie sich nicht entmutigen. Bleiben Sie am Ball. Die Selbstständigkeit ist ein langfristiges Vorhaben und kein leichter Sieg. Betrachten Sie Ihr Unternehmen als einen Marathonlauf und nicht als 100-Meter-Sprint! Wenn Sie mit den jetzigen Ergebnissen unzufrieden sind, ändern Sie Ihre Vorgehensweise. Aber geben Sie Ihre Unabhängigkeit nie wieder auf!

Es ist keine Schande, wenn ein Versuch scheitert. Die einzige Schande ist, die gleichen Fehler beim nächsten Versuch noch einmal zu machen. Noch schlimmer ist es aber, Ihren Traum nach einem oder zwei Rückschlägen gleich ganz zu begraben.

Woody Allen erklärte einmal: „Das Publikum hat

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

immer Recht.“ Der Markt hat auch immer Recht. Wenn Ihr Unternehmen scheitert, ist das nicht die Schuld der Marktwirtschaft. Wie gesagt, Sie müssen vielleicht Ihre Herangehensweise ändern. Vielleicht müssen Sie sogar ganz von vorn anfangen. Aber ändern Sie nie Ihren Plan, ein eigenes Unternehmen zu haben!

Nur wenn Sie nichts tun, können Sie nicht straucheln

Können Sie sich an das Fiasko mit der „New Coke“ erinnern? Das war vielleicht die katastrophalste Produkteinführung aller Zeiten. Sergio Zyman, der Marketingchef, der für die „New Coke“-Strategie verantwortlich war, fiel über diese gescheiterte Kampagne in Ungnade und kündigte. Er schlug sich sieben Jahre lang als Berater durch und bekam schließlich wieder ein Angebot.

Raten Sie mal, wer ihn eingestellt hat. Fertig? Es war Coca-Cola, sein früherer Arbeitgeber!

Roberto Goizueta, der Präsident von Coke, sagte über seine Entscheidung, den Mann wieder einzustellen, der für die „New Coke“-Katastrophe verantwortlich war:

Wir können im Wettbewerb nicht bestehen, wenn wir keine Fehler verzeihen. Sobald Sie sich davon motivieren lassen, keine Fehler zu machen, sind Sie zur Untätigkeit verdammt. Sie können nur dann nicht straucheln, wenn Sie gar nichts tun.

Stellen Sie sich das einmal vor! Wenn der Präsident von Coca-Cola International seine Angestellten ermutigt, Risiken einzugehen – während buchstäblich Milliarden und Aber-Milliarden von Dollar auf dem Spiel stehen –, woher nehmen dann Sie oder ich die Rechtfertigung, auf Nummer Sicher zu gehen? Ich glaube, wenn Sie nur wenig Geld zur Verfügung haben, ist das die beste Zeit, ein

Risiko einzugehen, weil Sie so wenig zu verlieren haben! Ganz egal, was Sie tun, lassen Sie sich nicht entmutigen.

Die Geschichte ist voller gescheiterter Helden. Walt Disney wurde einmal wegen eines „deutlichen Mangels an zeichnerischen Fähigkeiten“ entlassen. Sowohl Disney als auch Henry Ford machten mit ihren ersten Unternehmen Bankrott und wurden dann weltberühmt.

Was meinen Sie, wie die sich gefühlt haben, als sie Konkurs anmelden mussten? Ganz sicher waren sie am Boden zerstört! Sie hatten ja keine Kristallkugel, in der sie den gewaltigen Erfolg ihres nächsten Unternehmens vorhersehen konnten. Wir kommen nicht darum herum: Zu großen Erfolgen gehören auch immer Momente großen Scheiterns. Genauso wie Sie und ich waren Legenden wie Ford und Disney nicht gegen das Scheitern gefeit.

Auch sie waren manchmal hoffnungslos und verzweifelt. Sie hatten Momente voller Enttäuschungen und Depressionen. Aber sie betrachteten das Scheitern als zeitweiligen Rückschlag und nicht als lebenslängliches Urteil. Das war der entscheidende Unterschied!

Ich weiß nun nicht, ob Sie das Zeug zum nächsten Henry Ford haben. Vielleicht haben Sie nicht einmal das Zeug dazu, kurzzeitig berühmt zu werden, ganz zu schweigen davon, in die Geschichte einzugehen.

Doch eines ist sicher, und Sie können es sich in Stein meißeln:

Sie wissen es immer erst, wenn Sie es versuchen.

3

Ändern ... oder geändert werden!

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

4

**Ihr Schicksal wird von
Entscheidungen und nicht von
puren Glücksfällen bestimmt**

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

TEIL 2

**Eine amerikanische Neigung -
pleite zu sein**

5

Pleite zu sein ist nicht lustig!

Wir werden den Wert von Wasser erst erkennen, wenn der Brunnen trocken ist.

— Benjamin Franklin

Ich kann Ihnen aus eigener Erfahrung berichten, dass Pleite zu sein nicht lustig ist.

Ich weiß das, denn ich habe es selbst durchgemacht, liebe Leser.

Forrest Gump meint: „Dumm sein ist keine Pralinenschachtel.“ Und ich sage Ihnen, pleite zu sein, ist auch keine Pralinenschachtel. Wissen Sie, was es ist?

Eine Schachtel voller unbezahlter Rechnungen!

Versetzen Sie sich einmal in meine Lage ... Was würden Sie sagen, wenn Sie arbeitslos wären ... mit 200.000 Dollar Schulden ... und sich um einen zwei Jahre alten Sohn und eine schwangere Ehefrau kümmern müssten? Da ist an Schlaf nicht viel zu denken!

1985 mieteten wir eine Ein-Zimmer-Wohnung, die Möbel kauften wir auf dem Trödelmarkt. Wir fuhren in einem uralten, verrosteten Datsun, den ich nur mit Mühe immer wieder flicken konnte.

Von Geld war nicht zu reden ... wir hatten so wenig, dass ich nicht einmal die 150 Dollar pro Monat aufbringen konnte, um unsere Krankenversicherung zu zahlen ... trotz meiner schwangeren Frau!

Doch es kam noch schlimmer!

Sie haben es erraten! Debbie bekam ihre Wehen viel zu früh. Erst alle zwanzig Minuten ... dann alle zehn ... es ging wirklich los! Wir hasteten ins Krankenhaus, und es dauerte nicht lange, bis unser zweiter Sohn, Nathen, zur Welt kam. Neun Wochen zu früh.

Er wog nur drei Pfund und musste einen Monat lang rund um die Uhr versorgt werden, bevor wir ihn mit nach Hause nehmen konnten.

Gott sei Dank überstand unser Sohn diese Qualen ohne Nachwirkungen oder Langzeitprobleme, und ich bin glücklich, dass er heute kerngesund, sehr begabt und sogar das hübscheste unserer vier Kinder ist.

Doch Debbie und ich zucken noch immer zusammen, wenn wir uns an die Wochen nach Nathens Entlassung aus dem Krankenhaus erinnern. Nicht weil wir Angst um seine Gesundheit hatten. Nathen ging es gut. Tatsächlich war Nathen unser kleinstes Problem.

Ein Schuhkarton voller Rechnungen

Es war unsere finanzielle Misere, die uns Angst machte. Die ersten Krankenhausrechnungen für Nathan trafen ein ... und es kamen immer mehr. Ich sammelte sie alle in einem Schuhkarton ... und in einem zweiten Schuhkarton. Schließlich erreichten sie die Summe von mehr als 50.000 Dollar!

Inzwischen hatten wir über 250.000 Dollar Schulden, und das zu einer Zeit, in der ich nicht einmal die 150 Dollar für die Krankenversicherung aufbringen konnte. Ich hatte gerade ein gescheitertes konventionelles

Unternehmen, einen Handyladen, dicht gemacht ... kämpfte gegen die Gläubiger ... und sollte auf die Schnelle 50.000 Dollar bezahlen? Unglaublich! Mit Stolz kann ich sagen, dass wir alle diese Rechnungen begleichen konnten, nachdem ich erfolgreich ein eigenes unkonventionelles Unternehmen begonnen hatte. Doch davon später.

Pleite sein ist ...

Erinnern Sie sich an diese vielen „Glück ist ...“-Definitionen, die man vor ein paar Jahren überall finden konnte? „Glück ist ein schlafendes Hündchen“... und „Glück ist ein wärmendes Feuer in einer kalten Nacht.“

Ich habe ein paar „Pleite sein ist ...“-Definitionen für Sie:

Pleite sein ist, nur den Mindestbetrag Ihrer monatlichen Kreditkartenschulden abstottern zu können.

Pleite sein ist, eine Wohnung zu mieten statt zu kaufen, weil Sie sich die Anzahlung nicht leisten können.

Pleite sein ist, auf den Kinobesuch zu verzichten, weil es billiger ist, sich ein Video auszuleihen.

Pleite sein ist, den lang ersehnten Urlaub auf das nächste Jahr zu verschieben ... wieder einmal!

Pleite sein ist, nachts nicht schlafen zu können und zu grübeln, wie Sie die Miete bezahlen.

Und jetzt kommt die perfekte Definition fürs Pleite sein:

Pleite sein ist, die Wahl zwischen mehr Schulden oder mehr Verzicht.

Ein Schnellkurs zum Thema billige Kredite

Ohne Zweifel liegt der Ursprung der „Pleitenepidemie“, unter der Amerika leidet, in einem extrem ansteckenden „Virus“ mit dem Namen billige Kredite. Schauen wir uns die USA einmal an, bevor dieser Virus das Land heimsuchte – und was passierte, als er sich ausbreitete.

Wenn Sie früher etwas kaufen wollten, mussten Sie hart arbeiten und Ihre Groschen und Cents so lange sparen, bis Sie eben genug Geld zusammen hatten. So kauften die meisten Amerikaner bis in die 50er Jahre ihre Sachen.

Psychologen nannten das „aufgeschobene Belohnung“: Sie mussten über Monate, manchmal Jahre diszipliniert leben, bevor Sie das kaufen konnten, was Sie wollten. Die meisten Menschen lernten, ganz darauf zu verzichten. Und fast alle lebten ihren Verhältnissen entsprechend.

Klar, wenn Sie einen guten Job hatten, konnten Sie einen Kredit aufnehmen, um ein Haus zu kaufen. Oder ein neues Auto. Vielleicht bekamen Sie bei Sears sogar einen Kühlschrank oder eine Waschmaschine auf Kredit. Aber das war's.

Im Jahre 1952 wurde in den USA eine neue Art des Einkaufens eingeführt. Statt „sparen Sie jetzt, kaufen Sie später“ hieß es jetzt „kaufen Sie jetzt, bezahlen Sie später“. Alles, was Sie tun mussten, war ein kleines Stück Plastik mit dem Namen „Kreditkarte“ vorzuzeigen und voilà ... Sie konnten alles sofort besitzen und mussten erst später hart arbeiten, um es zu bezahlen.

Die Amerikaner schnappten nach den Kreditkarten wie ein Fisch nach Wasser. Sofortige Belohnung ... ist das nicht großartig? Das ganze Land sprang auf den fahrenden Zug auf. Im Handumdrehen hatte jeder Arbeitnehmer eine Kreditkarte ... oder zwei ... oder fünf!

Mit unseren Kreditkarten bezahlten wir das Benzin ... die Möbel ... Flugtickets ... und, und, und. (Ich weiß das, weil ich es auch gemacht habe. Als ich pleite war, schaffte ich es, in der Chevron-Tankstelle um die Ecke eine Lebensmittelrechnung von 1.000 Dollar anzuhäufen.)

Das ganze Land wurde Opfer des Scherzes von Oscar Wilde: „Die einzige Möglichkeit, eine Versuchung zu überwinden, besteht darin, sich ihr hinzugeben.“ Und es dauerte nicht lange, bis die Amerikaner begannen, über ihre Verhältnisse zu leben.

Nach Angaben der Tageszeitung USA Today geben 40 Prozent der Bevölkerung – also vier von zehn US-Amerikanern – mehr aus, als sie verdienen. Und wie machen sie das? Mit ihren kleinen Plastikkärtchen natürlich. Kein Wunder, dass so viele Leute pleite sind.

Heute sind die Kreditkartenschulden in den USA zu einer nationalen Epidemie geworden. In einem Land mit 265 Millionen Einwohnern sind mehr als 800 Millionen Kreditkarten im Umlauf. 1994 bezahlten die Amerikaner fast 500 Milliarden Dollar per Kreditkarte!

Das ist alles so lange in Ordnung und schick, solange Sie Ihre monatlichen Kreditrechnungen bezahlen können. Die Realität ist aber, dass die meisten dies nicht können. Sie bezahlen nur die oberste Zeile ... den Mindestbetrag. Doch bei einem Zinssatz von 15 oder sogar 20 Prozent sind die Einzigen, die dabei finanziell vorankommen, die Kreditkartenunternehmen selbst – und sie verdienen fürstlich.

Erinnern Sie sich an meine Definition des Pleiteseins?

Pleite sein ist die Wahl zwischen mehr Schulden oder mehr Verzicht.

Wenn 40 Prozent der Bevölkerung über ihre Verhältnisse leben, ist es ziemlich offensichtlich, dass sich

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

die meisten Amerikaner für mehr Schulden statt mehr Verzicht entschieden haben, nicht wahr? Es ist traurig, mit ansehen zu müssen, dass in den USA, dem reichsten Land der Welt, Millionen in die Pleite steuern!

Verstehen Sie mich bitte nicht falsch. Ich sage nicht, alle sollten für alles bar bezahlen. Ich habe auch einen Hauskredit und mehrere Kreditkarten. Ich sage, dass diese billigen Kredite ein Samtkissen sind, das Ihr Leben bequemer machen kann ... oder Sie in den Erstickungstod treibt, je nachdem, wie Sie es gebrauchen – oder missbrauchen.

Die meisten Amerikaner versinken immer tiefer in diesem Samtkissen. Eine Umfrage von Merrill Lynch brachte zum Vorschein, dass der durchschnittliche 50-jährige US-Amerikaner gerade einmal ein Sparguthaben von 2.300 Dollar hat.

Experten gehen davon aus, dass man mindestens eine Million an Ersparnissen haben muss, um jährlich eine Rente von 50.000 Dollar zur Verfügung zu haben. Doch die meisten Amerikaner können nicht einmal einen Scheck über 3.000 Dollar ausstellen. Das ist eine Schande! Und es gibt KEINE Entschuldigung dafür!

Wie die Pleite auf uns wirkt

Ich behaupte nicht, dass Geld nun der Schlüssel zum Glück sei. Doch einer meiner Freunde meint dazu: „Je mehr Geld du hast, umso leichter ist es, diesen Schlüssel herzustellen.“

Haben Sie je darüber nachgedacht, welche Auswirkungen das Pleitesein auf die Menschen hat? Sie sind viel schlimmer als nur schlimm. Sie sind verheerend.

Pleite sein bedeutet mehr Stress ... mehr Streit mit Ihrem Ehepartner ... mehr Krankheiten ... mehr Depressionen ... mehr Ärger ... mehr Sorgen ... mehr Ängste ... ja, viel mehr Ängste!

Kennen Sie die Geschichte vom großen Hannes? Immer wenn ich von jemandem höre, der Geldprobleme hat, muss ich an diese Geschichte denken.

Ein Handelsvertreter kommt nach einem langen Arbeitstag durstig in die Kneipe einer kleinen Stadt. Plötzlich stürmt ein Mann in die Bar und schreit voller Panik: „Rennt um euer Leben. Der große Hannes ist hier!“

Alle Anwesenden stieben auseinander, bis nur noch der Handelsvertreter übrig bleibt. Ein riesiger Mann stößt die Eingangstür auf, wirft auf seinem Weg alle Stühle und Tische um, packt den Vertreter am Kragen und schreit ihn an: „Einen Whiskey, aber SCHNELL!“

Der verängstigte Handelsvertreter läuft hinter die Theke und füllt dem Riesen hastig ein Glas voll. Der gewaltige Mann leert das Glas in einem Schluck und beginnt dann, sich über die Flasche herzumachen.

Fast gelähmt vor Furcht stammelt der Vertreter: „Wollen Sie noch eins?“

„Ne, ich muss mich beeilen“, grunzt der Riese. „Hast du nicht gehört? Der große Hannes ist hier!“

So geht es Ihnen, wenn Sie pleite sind. Gerade wenn Sie glauben, Sie sind in ernsthaften Schwierigkeiten ... dass es nicht noch schlimmer kommen kann ... erfahren Sie, dass der große Hannes noch gar nicht angekommen ist!

Klar, in jedem Leben gibt es auch Regentage. Die gehören dazu, ob Sie sie mögen oder nicht. Aber wenn Sie Geld haben, ist es viel leichter, trocken zu bleiben, weil Sie es sich leisten können, das Dach zu reparieren oder einen

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

neuen Regenschirm zu kaufen. Der Komiker Joe E. Lewis sagte immer: „Es gibt nur eine Sache, die man mit Geld nicht kaufen kann, und das ist Armut.“

Zum Glück ist die Pleite nicht von Dauer

Es ist aber gar keine Schande, pleite zu sein. Die einzige Schande ist, nichts dagegen zu tun und die Pleite als Lebensweise zu akzeptieren. Ganz besonders, wenn Sie in einem reichen Land leben!

Wenn Sie wirklich bereit sind, aus dem Teufelskreis der Pleiten auszubrechen, dann können Sie es auch ... denn die Pleite ist nur eine vorübergehende Situation. Sie ist kein Todesurteil, es sei denn, Sie spielen Ihren eigenen Richter und verurteilen sich selbst dazu!

Sie wissen doch, wie viele Menschen sich aus der ganzen Welt heimlich über die Grenzen in die Vereinigten Staaten schleichen ... und auf selbst gebauten Flößen durch die mit Haien übersäten Meere vor Amerika rudern. Und wissen Sie, warum? Weil sie lieber pleite und frei sein wollen als arm und versklavt, das ist der Grund!

Amerika heißt nicht umsonst seit hunderten von Jahren das Land der unbegrenzten Möglichkeiten.

Sind Sie es leid, pleite zu sein? Bemitleiden Sie sich selbst dafür? Dann muss ich Ihnen sagen, dass es einen großen, GROSSEN Unterschied zwischen Pleite und Armut gibt. Damit Sie diesen Unterschied voll und ganz verstehen, müssen Sie sich nur die folgende Frage stellen: Wie würden Sie sich fühlen, wenn es keinerlei Hoffnung gäbe, jemals aus der Pleite herauszukommen? Verzweiflung und Elend wären Ihre ständigen Begleiter, nicht wahr?

Wenn Sie nie etwas anderes erlebt haben, als Pleite zu sein ... wenn Sie nie etwas anderes erleben ... dann wird die Pleite zu dem Dauerzustand, den wir Armut nennen.

Armut verschwindet nicht.

Armut erstickt.

Armut ist ewig

Sehen Sie, ich weiß genau, welche Auswirkungen die Armut auf die Menschen hat, weil ich inmitten von Armut aufgewachsen bin. Bis zu meinem 14. Lebensjahr lebte meine Familie in Jamaika und Ecuador, wo die Armut die Regel ist und nicht die Ausnahme.

Jahrelang sah ich jeden Tag Armut ... wirkliche, unerbittliche, gnadenlose Armut, die ich nicht einmal meinem ärgsten Feind wünschen würde.

Bevor Sie also anfangen zu jammern, wie wenig wirkliche Chancen Sie haben, schauen Sie sich einmal an, welche Möglichkeiten die Millionen von Menschen in den armen Ländern haben.

Es gibt ein altes Sprichwort: „Ich habe gejammert, weil ich keine Schuhe hatte. Doch dann traf ich einen Mann ohne Beine.“

Bevor Sie sich selbst bemitleiden, weil Sie kein Geld haben, um sich neue Schuhe zu kaufen ... schauen wir uns erst einmal an, welche Auswirkungen wirkliche Armut hat.

6

Pleite oder Armut

Ich feilschte mit dem Leben um einen Cent - und das Leben bestrafte mich mit nur einem Cent

— Unbekannt

„Etwas, worüber Fische überhaupt nichts wissen, ist das Wasser.“

Das war die übliche Antwort des genialen Sozialkritikers Marshall McLuhan auf die Äußerungen eines „Experten“. McLuhan hatte die Erfahrung gemacht, dass Menschen, die einer Sache zu nahe stehen, nicht wirklich Abstand nehmen und sich die Dinge nicht vorurteilsfrei anschauen können.

Das Gleiche können wir über die USA sagen, die von Millionen Menschen in der ganzen Welt als „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ angesehen wird.

„Etwas, worüber US-Amerikaner überhaupt nichts wissen, sind Möglichkeiten.“

Die Zeitungen und Fernsehshows quellen über von negativen und düsteren Berichten über Entlassungen und verschwindende Arbeitsplätze. Doch Tatsache ist, dass wir von Möglichkeiten umgeben sind wie die Fische vom Wasser. Die US-Amerikaner machen nur sechs Prozent der Weltbevölkerung aus, doch die Vereinigten Staaten sind das reichste Land der Welt, und die Amerikaner haben mit Abstand die größte Kaufkraft.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Wenn Ihnen kein Produkt und keine Dienstleistung einfallen, die Sie in den USA verkaufen könnten, denken Sie nicht wirklich ernsthaft nach. Die Japaner, Chinesen, Deutschen und alle anderen können es gar nicht abwarten herauszufinden, was die Amerikaner als Nächstes kaufen werden.

Verglichen mit den meisten Menschen in dieser Welt geht es uns glänzend.

Alles ist relativ

Wussten Sie, dass heute nur fünf Prozent der US-Wirtschaft erforderlich sind, um alle Amerikaner zu ernähren und ihnen ein Dach über dem Kopf zu verschaffen? Die gesamte restliche Wirtschaft – 95 Prozent - stellt nicht notwendige Güter und Dienstleistungen her, von denen die meisten vor zehn Jahren noch gar nicht existiert haben.

Stellen Sie sich das einmal vor. Nur fünf Prozent der Wirtschaft befriedigt die grundlegenden Bedürfnisse – Essen und Unterkunft. Mit dem Rest werden all die Dinge gekauft, die das Leben angenehm machen. Oder wichtig. Ich meine, brauchen wir für unser Überleben wirklich ein neues Auto? Oder einen Fernseher? Oder gar zwei Fernseher? Die Liste ließe sich endlos fortsetzen.

Der Grund, warum Nordamerika so reich ist, liegt darin, dass die Menschen ihr Geld für Dinge ausgeben, die sie möchten, aber nicht wirklich brauchen, wie Haarschnitte für 20 Dollar, Abendessen für 50 Dollar oder Sportschuhe für 100 Dollar.

Ich behaupte nicht, dass es in den USA keine armen Menschen gibt. Die gibt es. Aber sie leben in relativer Armut, nicht in absoluter Armut. Seien wir doch ehrlich:

Kein geistig gesunder Nordamerikaner muss jemals fürchten zu verhungern. Können Sie das von Somalia sagen?

Gibt es in den Straßen der USA Obdachlose, die in Pappkisten schlafen? Ja.

Gibt es Kinder, die jeden Abend hungrig ins Bett gehen? Leider ja.

Gibt es Familien, die mit zwei, drei anderen Familien in verlassenen Gebäuden ohne fließendes Wasser und Strom leben? Ja.

Alle diese Situationen sind traurig. Sogar tragisch. Aber nur ganz wenige würden sagen, sie sind hoffnungslos.

Pleite schon.

Relative Armut, auch das ist wahr.

Absolute Armut ist es aber nicht.

Schauen wir uns doch in der Welt um. Haben Sie jemals von einem US-Amerikaner gehört, der sein Land in einem selbst gebauten Floß verlässt und auf ein besseres Leben in Haiti hofft? Wie viele Nordamerikaner schwimmen nachts über den Rio Grande, um in Mexiko als Hausangestellte zu arbeiten?

Ich sage Ihnen, was absolute Armut ist. Das durchschnittliche Jahreseinkommen in Haiti beträgt 250 Dollar. Das sind 250 DOLLAR PRO JAHR! Wird es im kommenden Jahr auf 600 Dollar steigen und im nächsten auf 1.000 Dollar? Ganz sicher nicht! Das ist absolute Armut.

Sehen ist glauben

Ich habe schon erwähnt, dass ich in Ländern aufgewachsen bin, in denen absolute Armut keine Ausnahme, sondern die Norm ist. In Ecuador lebt fast die

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Hälfte der Bevölkerung in absoluter Armut – buchstäblich Millionen von Menschen gehen fast jeden Abend hungrig zu Bett.

Meine Familie hatte Glück. Obwohl mein Vater praktisch über Nacht Millionen von Dollar verlor, als in Kuba Castros kommunistische Regierung an die Macht kam, schaffte er es doch, uns einen überdurchschnittlichen Lebensstil zu bewahren.

Aber um uns herum gab es nur Armut. Ich spielte oft mit den Kindern eines ecuadorianischen Landarbeiters. Sie lebten in einem Haus, das aus weggeworfenen Holzkisten zusammengebaut war. Sie hatten keinen Strom ... kein fließendes Wasser ... keine Toilette ... keinen Herd ... und überall lauerten die Fliegen.

Sie lebten in einer Gegend, die nur aus solchen „Häusern“ bestand. Tatsächlich waren 80 Prozent der Häuser in der Stadt, vielleicht sogar noch mehr, solche armseligen Hütten. In Südamerika muss man sich wegen seiner Armut wirklich nicht schämen ... man kann sie nicht einmal verleugnen. Armut existiert einfach. Unerbittliche, endlose, absolute Armut.

Klar, ein paar Glückliche können der Armut entfliehen. Doch es sind sehr wenige. Einer aus einer Million sportlicher Jungen wird vielleicht einmal ein Fußballstar. Eine aus einer Million hübscher Mädchen findet vielleicht einen reichen Ehemann. Doch die Mehrzahl wird in Armut geboren, lebt in Armut und stirbt in Armut.

Verglichen mit anderen Ländern leben unsere „Armen“ glänzend

Nach Angaben des statistischen Bundesamts der USA gibt es 40 Millionen arme US-Bürger. Unglaublich, das ist eine gewaltige Zahl armer Menschen. Aber warum hören wir dann immer, dass die USA einen der höchsten Lebensstandards der Welt haben?

Das liegt nicht daran, dass es so viele arme Menschen gibt ... es liegt daran, dass das statistische Bundesamt das Wort „arm“ so definiert, dass so viele Leute darunter fallen, denen es im Vergleich zum Rest der Welt glänzend geht!

Schauen wir uns doch einmal die Fakten über die so genannten „armen Amerikaner“* an:

- Die Behörde definiert „arme Amerikaner“ als Familie mit einem jährlichen Einkommen von 14.000 Dollar oder weniger. (Vergleichen Sie das mal mit den 600 Dollar pro Jahr in China!)
- Fast 40 Prozent aller „armen amerikanischen“ Familien haben ein Eigenheim.
- Der Wohnraum eines durchschnittlichen „armen Amerikaners“ ist doppelt so groß wie der eines durchschnittlichen Japaners und viermal so groß wie der eines durchschnittlichen Russen.
- Fast drei Viertel aller „armen Amerikaner“ haben ein eigenes Auto.
- Mehr als 90 Prozent der „armen Amerikaner“ haben mindestens einen Farbfernseher.
- Und statt unterernährt zu sein, leidet der durchschnittliche „arme Amerikaner“ öfter an Übergewicht als Angehörige der Mittelschicht.

*Etwa dieselben Zahlen gelten für Europa

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Das ist eine ganz besondere Armut, nicht wahr? Seien wir doch ehrlich, verglichen mit dem Rest der Welt geht es den armen Amerikanern glänzend. Aber es kommt noch besser: Arme Amerikaner müssen nicht arm bleiben.

Pleite oder Armut

Vergessen Sie nicht: Armut ist von Dauer, Pleite sein ist vorübergehend. Ich muss immer wieder an die Zeit denken, in der Debbie und ich bis zur Nasenspitze in Schulden steckten und unsere Dollar zweimal umdrehten, bevor wir sie ausgaben. Wir mieteten eine winzige Ein-Zimmer-Wohnung ... fuhren in einer alten Schrottkiste ... hatten keine Krankenversicherung ... aber dafür 250.000 Dollar Schulden ... und zu allem Überdross hatte ich 50 Pfund Übergewicht. Wir waren pleite und verzweifelt ... aber wir waren nicht arm und hoffnungslos!

Sehen Sie, ich glaubte fest daran, dass wir irgendwann ... irgendwie wieder zu Geld kommen würden. Und ein eigenes Haus hätten. Und eine sichere Zukunft für uns und unsere Kinder.

Selbst in der Zeit der Weltwirtschaftskrise ging es den Menschen hier noch besser als heute in Ecuador. Oder in Haiti. Oder in Ruanda. Oder in Somalia. Sogar besser als heute in Russland. In diesen Ländern ist absolute Armut die Normalität und nicht nur eine Ausnahme – und das trifft auf zahllose andere Länder auf der ganzen Welt zu.

Was denken Sie, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass der durchschnittliche Arme in der Dritten Welt aus seiner Armut ausbrechen kann? Ziemlich gering, oder? Aber wie sieht es mit uns aus? Wir leben inmitten von

Möglichkeiten. Doch sie fallen uns nicht in den Schoß, niemand schenkt sie uns. Wir müssen etwas dafür tun, wir müssen sie anstreben.

Die berühmte amerikanische Unabhängigkeitserklärung sagt nichts über ein Recht auf Glück. Sie garantiert nur das Recht auf das Streben nach Glück. Und genauso gibt uns die Marktwirtschaft kein Recht auf Wohlstand, sondern das Recht auf das Streben nach Wohlstand!

Direkt vor Ihrer Haustür

Rich Devos, der Mitgründer des Vertriebsunternehmens Amway, erzählt in seinem Bestseller "Believe" die folgende Geschichte:

Ein Mann ruft einen Immobilienmakler an und beauftragt ihn, sein Haus zu verkaufen. Der Makler besucht ihn, misst das Haus ab und macht sich einige Notizen. Die Anzeige soll in der kommenden Sonntagszeitung erscheinen.

Natürlich überfliegt der Hauseigentümer am darauf folgenden Sonntag den Immobilienteil der Zeitung und liest schließlich diese Anzeige:

Herrliches Traumhaus, 4 Schlafzimmer, 3 Bäder, auf 4.000 qm großem, landschaftlich gestaltetem Grundstück. Nur wenige Gehminuten von guten Schulen und hervorragenden Einkaufsmöglichkeiten entfernt. Hübscher Swimmingpool. Viele Extras. Sie glauben es erst, wenn Sie es selbst gesehen haben! Vereinbaren Sie noch heute einen Besichtigungstermin.

Der Hausbesitzer ruft sofort den Immobilienmakler an und schreit: „Ich habe gerade Ihre Anzeige für mein Haus gelesen. Nehmen Sie es sofort aus Ihrem Angebot!“

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

„Stimmt etwas mit der Anzeige nicht?“, fragt der Makler überrascht.

„Nein, nein“, antwortet der Hauseigentümer, „die Anzeige ist vollkommen in Ordnung. Aber als ich sie gelesen habe, wurde mir plötzlich klar, dass ich schon in dem Haus lebe, von dem ich immer geträumt habe.“

Uns geht es wie dem Hausbesitzer: Manchmal brauchen wir jemanden, der uns daran erinnert, dass wir alles, was wir uns wünschen, schon direkt vor unserer Haustür haben.

Wir ertrinken in einer Flut von Möglichkeiten

Immer wenn ich Politiker und Gewerkschaftsführer über die Notwendigkeit der Schaffung von mehr Arbeitsplätzen reden höre, würde ich am liebsten laut aufschreien. Zu versuchen, kränkelnde Wirtschaftszweige am Leben zu erhalten, damit keine Arbeitsplätze verloren gehen, ist das Gleiche, als ob Sie versuchen würden, abgestorbene Blätter an die Bäume zu kleben, damit der Sommer nicht zu Ende ist. Sie machen sich damit nur lächerlich!

Die Alternative zur Vermeidung von Entlassungen ist nicht, sichere Jobs zu finden. Seien wir doch ehrlich, sichere Arbeitsplätze gibt es nicht mehr (wenn es sie denn je gegeben hat). Die Alternative zur Vermeidung von Entlassungen ist die Erhöhung der Zahl der Menschen, die für sich selbst arbeiten ... Selbstständigkeit statt feste Anstellungen.

Heißt das, dass alle, die heute Arbeit haben, morgen kündigen und ein eigenes Unternehmen aufmachen sollen? Natürlich nicht, denn es gibt immer Menschen,

die gern eine Stelle annehmen. Einigen fehlt einfach das Selbstvertrauen ... oder der Ehrgeiz ... oder der Wunsch, es selbst zu versuchen.

Ich glaube, dass die Arbeitsplätze in der Marktwirtschaft eine sehr wichtige Funktion haben. Ich kenne keinen erfolgreichen Unternehmer oder Geschäftsinhaber, der nicht irgendwann einmal für jemand anderen gearbeitet hat (genauso wie ich keinen kenne, der jemals wieder für jemand anderen arbeiten würde).

Ein Arbeitsplatz ist aber nur ein Mittel zum Zweck. Bestenfalls ist er ein notwendiger Zwischenschritt auf dem Weg, Ihr eigener Chef zu sein. Für ehrgeizige, unternehmerisch veranlagte Arbeitnehmer ist der Arbeitsplatz sogar so etwas wie ein bezahltes Praktikum: Sie lernen viel dazu und werden dafür auch noch bezahlt. Das ist so, als würden Sie bezahlt, um in die Schule zu gehen. Besser geht es einfach nicht!

Der Arbeitsplatz ist immer nur so gut wie die Person, die ihn einnimmt, nicht wahr? Wenn Sie in Ihrer Stelle also wirklich gut sind, geht es um Sie und nicht um Ihren Job Sie sind das Geld wert, nicht Ihr Arbeitsplatz!

Deshalb rate ich allen, die einen Arbeitsplatz haben, sich dahinter zu klemmen und daraus zu lernen und darüber nicht zu vergessen, nach neuen Möglichkeiten Ausschau zu halten. Ein erfolgreicher Unternehmer sagte einmal: *„Arbeitsplätze haben keine Zukunft. Zukunft haben nur die Personen, die die Arbeitsplätze einnehmen.“*

7

Sind Sie ein Opfer ... oder ein Sieger?

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

8

Aufstieg und Fall des großen Arbeitsplatzes

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version...

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

TEIL 3

Eine intelligente Alternative: Unabhängigkeit durch freie Marktwirtschaft

9

Eigentümer sein ... oder jemandem gehören!

Das Geschäft von Amerika ist - Geschäft.

— Calvin Coolidge

Immmer wenn Leute über ihre Jobs oder die allgemeine Wirtschaftslage jammern und wehklagen, denke ich an die großartige Geschichte von George, dem vergesslichen Verkäufer.

George vergaß so viel, dass er zum Gespött des Büros wurde. Es gab keinen Tag, an dem nicht jemand rief: „George, du würdest sogar deinen Kopf vergessen, wenn er nicht auf deinen Schultern angewachsen wäre!“

Eines Tages während einer Vormittagsbesprechung bat der Vertriebschef George, schon früher Mittagspause zu machen und für die anderen Angestellten Sandwichs einzukaufen. Sobald George den Raum verlassen hatte, drehte sich der Manager zu den anderen Anwesenden um und fragte spöttisch: „Wer macht gerade eine Diät?“

Etwa die Hälfte der Angestellten erhoben die Hand. „Gut“, grinste der Vertriebschef. „Ich kann Ihnen mitteilen, dass ich gerade George gebeten habe, auf dem Rückweg ein paar Sandwichs mitzubringen. Ich wette ein Monatsgehalt, dass er es vergessen wird.“ Alle brachen in Lachen aus, denn das war eine abgemachte Sache.

Etwa eine Stunde später kam George atemlos mit hochrotem Gesicht in das Zimmer gerannt.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

„Sie werden nie erraten, was gerade passiert ist“, verkündete er der überraschten Gruppe. „Ich habe beim Mittagessen einen alten Schulfreund getroffen. Er ist jetzt Vorstandsvorsitzender eines milliardenschweren Unternehmens. Na ja, wir kamen ins Reden, und bevor wir uns verabschiedeten, gab er mir einen 15 Millionen Dollar teuren Auftrag für unsere Produkte.“

Alle Anwesenden brachen über diesen Erfolg spontan in Applaus aus – alle außer dem Vertriebschef. Der Manager forderte die Gruppe mit einem Handzeichen zum Schweigen auf.

„Wollen Sie uns noch etwas anderes mitteilen, George?“, fragte er streng.

George war über die Frage verwundert und stotterte: „Nein ... worum geht es denn?“

Der Vertriebschef runzelte die Stirn und warf dann verzweifelt seine Arme in die Luft: „Ich wusste, dass er die Sandwichs vergessen wird!“

Verlieren Sie den Wald nicht aus den Augen

Die Moral dieser Geschichte ist, dass wir aufhören müssen, uns auf die kleinen Dinge zu konzentrieren. Wir müssen die Dinge in die richtige Perspektive setzen und uns ständig darüber klar werden, worum es wirklich geht.

Für Georges Unternehmen war es entscheidend, seine Produkte zu verkaufen, und das gelang George ausgezeichnet! Doch der Manager sah den Wald vor lauter Bäumen nicht. Er konzentrierte sich so auf den Baum vor seiner Nase – Georges Vergesslichkeit –, dass er den Wald – den Gewinn des Unternehmens – völlig aus den Augen verlor.

Das Gleiche trifft auf viele Menschen zu. Die meisten

von uns sind so in ihrer Arbeitsplatz-Mentalität gefangen und so auf den täglichen Trott konzentriert, dass wir die entscheidende Frage übersehen: die geradezu endlosen Möglichkeiten, die uns in der Marktwirtschaft offen stehen.

Ein Blick auf die Marktwirtschaft

Werfen wir einmal einen Blick auf die Marktwirtschaft, und vergleichen wir sie mit den beiden anderen dominierenden Wirtschaftssystemen des 20. Jahrhunderts – Sozialismus und Kommunismus. In der Schule hörte ich zum ersten Mal die folgenden einfachen Definitionen und habe sie seither nicht mehr vergessen:

KOMMUNISMUS: Sie haben zwei Kühe. Der Staat nimmt Ihnen beide weg und gibt Ihnen einen Teil der Milch.

SOZIALISMUS: Sie haben zwei Kühe. Der Staat nimmt Ihnen eine weg und gibt sie Ihrem Nachbarn.

KAPITALISMUS: Sie haben zwei Kühe. Sie verkaufen eine und kaufen einen Bullen.

So ist es, nicht wahr? Wenn Sie sich diese drei Systeme anschauen, sind Sie da nicht froh, dass Sie in dem System leben und arbeiten, in dem Sie „eine Kuh verkaufen und einen Bullen kaufen“ können?

Oder leben Sie etwa nicht dort? Ich glaube fest daran, dass Sie erst dann wirklich in der Marktwirtschaft leben, wenn Sie ein eigenes Unternehmen haben, denn sonst können Sie ihre Vorteile gar nicht nutzen. Tatsache ist, wenn Sie für jemand anderes arbeiten, leben Sie in einem anderen Wirtschaftssystem, dem „Job-ismus“.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Und hier kommt meine Definition:

JOB-ISMUS: Ihr Arbeitgeber hat zwei Kühe. Er bezahlt Ihnen einen Groschen, damit Sie die Kühe melken, und er verkauft die Milch für einen Euro. Er behält beide Kühe und streicht den ganzen Gewinn ein.

Diese Definition des Job-ismus verdeutlicht den wesentlichen Unterschied zwischen einem Arbeitgeber und einem Arbeitnehmer. Der Arbeitgeber kauft seine Angestellten zum Großhandelspreis ein und bezahlt sie für die Arbeiten, zu denen er selbst keine Lust hat. Dann verkauft er die Zeit und Mühen seiner Angestellten zum Einzelhandelspreis an seine Kunden und behält die Differenz.

Glauben Sie, das ist fair? Warum sind dann so viele kluge, fähige Menschen bereit – und sogar eifrig bemüht –, sich mit dem Job-ismus zufrieden zu geben, wenn sie im Kapitalismus leben könnten?

Die „Sauerstofftheorie“ ist die beste Antwort, die mir darauf einfällt.

Die Marktwirtschaft ist wie Sauerstoff

Die Sauerstofftheorie lautet etwa so: In der Marktwirtschaft zu leben und zu arbeiten, kann man mit dem Atmen vergleichen. Von unserem ersten Atemzug an sind wir von Sauerstoff umgeben. Wir atmen ein, atmen aus, ohne weiter darüber nachzudenken. Es gibt so viel Sauerstoff, dass wir ihn für selbstverständlich halten.

Wann haben Sie sich zuletzt bei Gott dafür bedankt, dass Sie atmen können? Wahrscheinlich nicht mehr, seitdem Sie als Kind vom Nachbarsjungen im

Schwimmbad unter Wasser getaucht wurden.

Wir sind so sehr mit unserem täglichen Leben beschäftigt, dass wir viele Dinge als selbstverständlich ansehen, die unser Leben erst möglich machen. Wie den Sauerstoff. Aber was passiert den Menschen, die Asthma haben? Plötzlich lernen sie das Wunder des Atmens zu schätzen und genießen jeden kostbaren Atemzug.

Ich glaube, wir können das Gleiche über die Marktwirtschaft sagen. Wenn sie nicht überall um uns herum wäre, würden wir sehr schnell danach schreien. Deshalb wollen so viele Menschen aus der ganzen Welt in die USA, das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“. Sie schnappen ihr ganzes Leben lang verzweifelt nach Sauerstoff und träumen von dem Land, wo man allen Sauerstoff, den man sich nur wünscht, buchstäblich aufsaugen kann, wenn man sich nur darum bemüht. Genauso wie mit dem Sauerstoff müssen Sie aufhören, die Marktwirtschaft als selbstverständlich zu betrachten.

Sitzen Sie in der Lokomotive oder im letzten Wagen des Zugs?

Vor einiger Zeit las ich im Wall Street Journal eine ganzseitige Anzeige von Microsoft, die die Auswirkungen der Marktwirtschaft auf unser Leben auf den Punkt brachte:

*Die Unternehmen sind die Motoren der
Gesellschaft.
Ohne sie gäbe es keine Arbeitsplätze.
Keine Produkte.
Keinen Wettbewerb.
Keinen Fortschritt.*

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Die Marktwirtschaft ist der Motor, da besteht kein Zweifel. Alle anderen sitzen nur im Zug und lassen sich kutschieren ... auch Ihr Arbeitsplatz! Deshalb bezeichne ich die Marktwirtschaft als „*die intelligente Alternative*“. Verglichen mit Kommunismus, Sozialismus und Job-ismus ist die Marktwirtschaft aber nicht einfach eine intelligente Alternative – *es ist die einzige Alternative!*

Die Marktwirtschaft schert sich überhaupt nicht um die Sicherheit der Arbeitsplätze oder die Führung von Unternehmen. Das sind keine Marktkräfte, sondern die Angelegenheiten der Menschen. Die Marktwirtschaft verlangt nur, dass Sie einen Bedarf erkennen und ihn dann mit Produkten oder Dienstleistungen befriedigen, für die die Menschen einen fairen Preis bezahlen wollen.

Trends sind wie Pferde

Man kann sich kaum noch vorstellen, dass der Kommunismus noch vor wenigen Jahren eine wirkliche Bedrohung für die Marktwirtschaft darstellte. Heutzutage entscheiden sich immer mehr Länder dafür, auf den Zug der Marktwirtschaft aufzuspringen.

Es gibt keinen Zweifel ... *der dominierende Megatrend, der die Welt heute vollständig verändert, ist die Marktwirtschaft.* John Naisbitt, der Autor des Bestsellers Megatrends, verglich Trends mit Pferden. „Trends lassen sich - wie Pferde - leichter in jene Richtung lenken, in die sie sich ohnehin bewegen“, schrieb Naisbitt.

Wenn der Trend zur Marktwirtschaft aber zurzeit die Zielgerade entlang galoppiert, warum entscheiden sich dann so viele Menschen dafür, ihre finanzielle

Unabhängigkeit auf dem Arbeitsmarkt zu suchen?

Ich glaube, schließlich und endlich geht es dabei um ein Wort: *Abhängigkeit*.

Unabhängigkeit: abseits der ausgetretenen Pfade

Ich habe das Wort „Abhängigkeit“ nie gemocht. Und nachdem ich es einmal im Wörterbuch nachgeschlagen habe, mag ich es noch weniger. Sehen Sie sich doch einfach einmal diese Synonyme an:

ABHÄNGIG: *hörig. untertänig. angewiesen. untergeordnet. kontrolliert.*

Und so ging es eine halbe Seite lang weiter. Aber als Gegenwort war nur ein einziges Wort aufgeführt: *unabhängig*. Offensichtlich müssen Sie sich für das eine ... oder das andere entscheiden.

Bei einer Umfrage wurden vor einiger Zeit Eigentümer von kleinen Unternehmen gefragt, was ihnen am meisten an einem eigenen Unternehmen gefällt. Wissen Sie, was 75 Prozent geantwortet haben? *Unabhängigkeit*. Weit mehr als Geld, mehr als Zeit, mehr als alles andere streben die Menschen nach *Unabhängigkeit*!

Sie wollen kommen und gehen dürfen, wie sie wollen ... sie wollen ihre eigenen Entscheidungen treffen ... und sie wollen NICHT jemand anderem gegenüber rechenschaftspflichtig sein!

Wenn Sie von jemandem abhängig sind, seien es nun Ihre Eltern oder Ihr Chef, sind Sie nicht wirklich frei, nicht wahr? Wissen Sie, in meiner Kindheit ging es mir ziemlich gut. Ich wohnte zu Hause und brauchte für Essen und Unterkunft natürlich nichts zu bezahlen. Ich

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

brauchte eigentlich für gar nichts zu bezahlen. Es ging mir glänzend.

Es gab nur ein Problem: Meine Eltern hatten das Sagen. Sie sagten mir, wann ich aufstehen und wann ich nach Hause kommen musste. Mein Leben folgte ihren Regeln, nicht meinen. Dafür erhielt ich drei Mahlzeiten am Tag und ein Dach über dem Kopf, doch ich musste auf meine Freiheit verzichten. *Erinnert Sie das nicht an Ihre Stellenbeschreibung?*

Also, ich weiß nicht, wie es Ihnen ging, aber als ich 18 wurde, konnte ich es gar nicht mehr erwarten, nach meinen eigenen Regeln zu leben ... meine Zeit selbst zu planen ... meine eigene Bude zu haben ... unabhängig zu sein! Solange ich von meinen Eltern abhängig war, musste ich tun, was sie von mir wollten, oder die Konsequenzen tragen. Ihre Konsequenzen.

Genauso habe ich mich gefühlt, als ich ein paar Monate in meinem ersten Job gearbeitet hatte. Ich ärgerte mich darüber, dass ich im Tausch gegen einen mageren Gehaltsscheck und viel Unzufriedenheit nach der Pfeife eines anderen tanzen musste. Morgens an der Stechuhr vorbei. Abends an der Stechuhr vorbei. Die Regeln einhalten, egal ob sie sinnvoll waren oder nicht. Es war wie in meiner Kindheit. *Und ich konnte es nicht erwarten auszuziehen!*

Unabhängigkeit in einer Welt der abhängigen Beschäftigung

Abhängigkeit war einmal eine Phase, die die Menschen in ihrer Jugend durchliefen. Leider ist die Abhängigkeit heute aber für die meisten Erwachsenen zum Lebensinhalt geworden.

Das Schlimmste an der Abhängigkeit ist, dass die Menschen danach süchtig werden ... Sie lassen sich in der Bequemlichkeit ihrer Abhängigkeit fangen und bleiben dann dort hängen. Abhängigkeit ist wie Rauchen. Sobald Sie sich einmal daran gewöhnt haben, ist es sehr schwer, wieder davon loszukommen. Ich weiß, wovon ich spreche. Ich habe zehn Jahre lang geraucht ... bis zu meinem 30. Geburtstag, an dem ich mir die Frage stellte: „Werde ich mich an meinem 50. Geburtstag als Raucher oder als Nichtraucher besser fühlen?“ Als Antwort auf diese Frage warf ich meine letzte Zigarettenschachtel in den Müll und rührte nie wieder eine an.

Ein weiteres Beispiel für Abhängigkeit ist die Sozialhilfe. Es gibt Millionen gesunder, fähiger Menschen, deren monatliches Einkommen von den Steuer- und Beitragszahlern bezahlt wird. Nach und nach richten sie sich in ihrer Abhängigkeit ein und rechtfertigen sich damit, dass sie ein Recht darauf haben. Bevor sie es bemerkt haben, sind sie danach süchtig!

In seinem faszinierenden Buch *"For Entrepreneurs Only"* (Nur für Unternehmer) schreibt Wilson Harrell:

„Hören Sie mich an. Das Ziel des Unternehmertums ist nicht Geld. Auch nicht Macht oder Einfluss. Das sind alles nur Maßeinheiten für den Erfolg. Ich sage Ihnen, worum

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

es einem Unternehmer geht. Es ist nur ein Wort. Ein ganz einfaches Wort. Freiheit! Die Freiheit, aus der Menge aufzutauchen. Die Freiheit, Sie selbst zu sein. Die Freiheit, eine Idee zu haben und diese Idee in ein Unternehmen zu verwandeln und dieses Unternehmen vielleicht in ein Imperium.“

Wenn Sie sich das Leben so erfolgreicher Unternehmer wie Andrew Carnegie anschauen, werden Sie feststellen, dass deren wahre Motivation weit über Geld hinausgeht. Ihre wahre Motivation ist Freiheit und Unabhängigkeit. Sie wollen Eigentümer sein und niemandem gehören.

Carnegie wurde zum Beispiel als junger Mann darauf vorbereitet, den Vorstand der Pennsylvania-Eisenbahn zu übernehmen. Das war zu einer Zeit, als die Eisenbahnen so schnell Geld verdienten, dass die US-Regierung gar nicht mehr mit dem Drucken nachkam. Er hätte bei der Eisenbahn bleiben und Multimillionär werden können – keine schlechte Karriere für den Sohn eines armen schottischen Immigranten.

Doch Carnegie kündigte mit 30 Jahren und begann sein eigenes Unternehmen. 1873 gründete er U.S. Steel und verkaufte die Firma 1901 für 250 Millionen Dollar. Heute wäre das eine riesige Menge Geld, denn damals war der Dollar hundertmal mehr wert als heute, und es gab keine Einkommensteuer! Zum heutigen Wert hätte Carnegie damit viele Milliarden Dollar besessen!

Carnegie glaubte, dass die Menschen die erste Hälfte ihres Lebens damit verbringen sollten, Wohlstand zu schaffen ... und die zweite Hälfte, diesen Wohlstand für wohltätige Zwecke zu verwenden. Doch er war auch ein erfahrener Unternehmer und genauer Kenner

Eigentümer sein... oder jemandem gehören!

der menschlichen Natur. Er wusste genau, dass er die Menschen besser nicht nach seinem Geld süchtig machen sollte.

Deshalb gestaltete er seine Spenden so, dass die Menschen, die das Geld erhielten, nicht davon abhängig werden konnten. Zum Beispiel stellte Carnegie 60 Millionen Dollar für den Bau von Bibliotheken in Kleinstädten der ganzen USA zur Verfügung. Mit Hilfe der Carnegie-Stiftung wurden mehr als 4.000 Bibliotheken ins Leben gerufen.

Carnegie bestand jedoch darauf, dass die Städte das Geld für die Bücher, die Bezahlung der Angestellten und den Betrieb der Bibliotheken selbst aufbringen mussten. So würden sie unabhängig bleiben, und die Bibliotheken könnten auch noch lange nach seinem Tod existieren.

Carnegies Plan funktionierte perfekt und bestätigte wieder einmal das alte Sprichwort: „Gibst du einem Menschen einen Fisch, so wird er einen Tag lang satt sein. Lehrst du ihn aber das Fischen, so wird er nie mehr Hunger haben.“

Noch heute gibt es Tausende von Carnegie-Bibliotheken in den USA, die Millionen von Menschen einen praktisch kostenlosen Zugang zu Literatur, Wissen und Bildung ermöglichen.

Wäre es nicht wunderbar, wie Andrew Carnegie zum Multimillionär zu werden und sein Vermögen am Ende seines Lebens denen zur Verfügung zu stellen, die nicht so weit gekommen sind? Es gibt dabei nur ein kleines Problem: Bevor Sie Ihr Vermögen verschenken können, müssen Sie es erst einmal schaffen!

Darum geht es im nächsten Kapitel: Um das ewige Geheimnis hinter jedem großen Vermögen ... das

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Geheimnis, durch dessen Kenntnis Sie vielleicht auch zu einem Andrew Carnegie werden könnten.

10

Was ist also das Geheimnis der Reichen?

„Ich möchte kein Millionär sein. Ich möchte nur so leben wie einer.“

— Toots Shore,
berühmter Restaurantbesitzer in New York

Ein junger Zeitungsreporter fragte einmal den berühmten amerikanischen Romanautor und Humoristen Mark Twain nach seiner Meinung über die Reichen.

„Ich bin gegen die Millionäre. Sie können das aufschreiben“, brüllte Twain. Der junge Mann nickte zustimmend und kritzelte heftig in seinen Notizblock, während Twain einen langen Zug an seiner Zigarre nahm.

Plötzlich lehnte sich Twain in seinem Schaukelstuhl nach vorn, nahm die Zigarre aus dem Mund und flüsterte dem jungen Journalisten ins Ohr: „Es wäre aber gefährlich, mir die Stelle anzubieten.“

Twains ironische Bemerkung verdeutlicht die Hassliebe, die viele mit den Reichen verbindet. Wir kritisieren die Reichen gern ... doch heimlich würden wir am liebsten auch dazu gehören.

Ich persönlich habe mich nie dafür entschuldigt, dass ich reich sein will. Wenn Sie in Ihrer Kindheit miterleben, was Armut ist und was sie den Menschen antut, dann wollen Sie nichts damit zu tun haben.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Die beste Beschreibung, die ich je über die Macht des Geldes gehört habe, stammt von dem berühmten englischen Dichter Lord Byron. Er sagte: „Geld ist Aladins Wunderlampe.“ Und das stimmt! Wenn Sie genug Geld haben, können Sie sich fast jeden Wunsch erfüllen.

Stellen Sie sich nur einmal vor, Sie wären reich. Was würden Sie sich wünschen?

Ein Traumhaus und neue Autos für die ganze Familie?

Erstklassige Bildung für Ihre Kinder?

Einen endlosen Urlaub in den besten Hotels der Welt?

Oder vielleicht sind Sie ein Mensch, der anderen helfen möchte, wie Andrew Carnegie?

Wenn wir wirklich darüber nachdenken, geht es gar nicht darum, ob Menschen reich sein wollen oder nicht. Tief in unserem Innern wollen wir alle reich sein. Der Grund, warum die meisten von uns nicht reich sind, liegt darin, dass wir keine Ahnung haben, was wir anstellen müssen, um reich zu werden!

Werden Sie Eigentümer

Wie schaffen reiche Menschen also ihren Wohlstand?

Natürlich gibt es dafür tausend verschiedene Möglichkeiten. Manche haben freie Berufe, wie Ärzte, Wirtschaftsprüfer oder Anwälte. Andere sind im Versicherungswesen ... an der Börse ... in Immobilien ... im Franchising ... Direktvertrieb reich geworden. Die Liste ließe sich endlos fortsetzen.

Doch die reichsten Menschen haben ohne Ausnahme eine gemeinsame Eigenschaft: Sie sind Eigentümer. Sie haben erkannt, welchen Stolz und welchen Gewinn man aus dem Eigentum ziehen kann. Wenn Sie ein eigenes Haus haben, verstehen Sie genau, was ich meine!

Was ist also das Geheimnis der Reichen?

Die reichsten Menschen sind Eigentümer von Immobilien ... oder von Aktien und anderen Wertpapieren ... oder sie haben ein eigenes Unternehmen ... oder sie verfügen über all dies. Hier ist der Trick: Es geht nicht wirklich darum, was ihnen gehört.

Der Schlüssel zum Reichtum ist das Prinzip des Eigentums an sich!

Eine der klassischen amerikanischen Geschichten verdeutlicht, was ich damit meine. 1960 nahm ein junger Mann namens Wayne Huizenga, der gerade die Schule hingeschmissen hatte, einen Job auf einem Müllfahrzeug an. Das kann man wirklich nicht als Karrierestart bezeichnen! Doch statt die Stelle als *schlecht bezahlten Job* mit schlechtem Ruf zu betrachten, sah Wayne darin *eine Möglichkeit, um Reichtum zu schaffen*. Er lernte alles über das Geschäft ... arbeitete sich bis zum Manager hoch ... sparte sein Geld ... und kaufte dann ein eigenes Müllfahrzeug.

Bald darauf begann Wayne, kleine örtliche Müllunternehmen aufzukaufen ... dann die Unternehmen in benachbarten Städten ... dann in ganz Amerika. Zehn Jahre später war Wayne einer der Eigentümer von Waste Management, dem größten Unternehmen im Bereich der Müllentsorgung auf der ganzen Welt mit jährlichen Einnahmen von mehr als 2 Milliarden Dollar!

1986 sah Wayne eine neue Möglichkeit im jungen Markt des Videoverleihs. Er kaufte sich in eine kleine Kette von Videoläden mit dem Namen Blockbuster Video ein. Sieben Jahre später waren aus den ursprünglich drei Blockbuster-Läden 4.500 Geschäfte in zehn Ländern geworden. Heute ist Wayne Eigentümer von drei Profisportmannschaften in Miami, darunter des Football-Teams Miami Dolphins!

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Ganz sicher hat Wayne heute ein Vermögen von hunderten von Millionen Dollar. Aber was denken Sie: Wenn Wayne sein ganzes Leben lang nach einem besseren Arbeitsplatz gesucht hätte, statt nach besseren Möglichkeiten Ausschau zu halten, wäre er heute so reich? Wir beide kennen die Antwort!

Das Prinzip des Eigentums ist so einfach ... so offensichtlich ... und eine so grundlegende Voraussetzung für die Schaffung von Reichtum, dass ich mich immer wieder wundere, warum nicht alle Menschen davon profitieren wollen!

Schauen Sie sich doch einmal um: Wer verdient das Geld – der Vermieter oder der Mieter? Wem geht es besser? Dem Kunden, der bei Aldi einkauft und damit Geld spart? ... Oder den Eigentümern von Aldi? Wer fliegt First Class? Der Eigentümer der Reparaturwerkstatt ... oder der Mechaniker, der dort die Autos zusammenbaut?

Der Eckpfeiler der Marktwirtschaft

Wenn Ihnen die Sache noch nicht ganz klar ist, denken Sie einmal über Folgendes nach: Wissen Sie, was der größte Vermögenswert der meisten Amerikaner ist? Ihr eigenes Haus. Wenn jemand zum Beispiel 1960 für 20.000 Dollar ein hübsches Häuschen in einer netten Gegend gekauft hat, kann er es heute sehr wahrscheinlich für den zehnfachen Preis verkaufen. Jemand schreibt dann einen Scheck über 200.000 Dollar aus, und der fröhliche Rentner tourt in einem brandneuen Caravan durch die Welt und legt den Rest des Geldes auf die Bank. Das ist der Unterschied zwischen Miete und Eigentum.

Oder nehmen wir an, jemand hat über die Jahre zehn hübsche Häuschen in netten Gegenden gekauft. Und

Was ist also das Geheimnis der Reichen?

20 Jahre später verkauft er sie wieder. Es ist ziemlich wahrscheinlich, dass er die Welt jetzt vom Deck eines Kreuzfahrtschiffs anschauen kann ... und immer noch eine satte Million auf dem Konto hat. Das ist die Macht der Marktwirtschaft!

Aber die Marktwirtschaft ist nicht einfach ein gelungenes Immobiliengeschäft.

Der Eckpfeiler der Marktwirtschaft ist das universelle Prinzip des Eigentums. Es ist egal, welche Branche Sie wählen. Entscheidend ist, dass Sie Eigentum erwerben.

Was Sie von den Reichen lernen können

Nach einer kürzlichen Erhebung gibt es zurzeit mehr als eine Million Millionäre in den Vereinigten Staaten. Das heißt ein Millionär pro 260 Männer, Frauen und Kinder! Ich glaube nicht, dass jeder Einzelne dieser Millionäre klüger oder talentierter ist als Sie oder ich. Die meisten sind wahrscheinlich gerade einmal guter Durchschnitt.

Welche Strategie nutzen also diese „durchschnittlichen“ Millionäre, um so viel Geld anzuhäufen? Können wir nicht davon ausgehen, dass Sie, wenn Sie wissen, wie man mit durchschnittlichen Talenten und Fähigkeiten reich werden kann, diese Strategie einfach kopieren und selbst reich werden können?

Eine Umfrage unter mehr als 165 Millionären gibt uns einige Hinweise, worin das Geheimnis des einen Prozents der reichsten Menschen besteht:

1. Nur 10 Prozent haben das Geld geerbt.
2. Fast 75 Prozent wurden mit ihrem eigenen Unternehmen reich.
3. Die Reichen sparen und investieren mehr als 25 Prozent ihres Einkommens.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Diese Umfrage beweist, was ich oben gesagt habe: *Ihr eigenes Unternehmen bietet Ihnen die besten Chancen, Wohlstand zu schaffen.* Und die beste Möglichkeit, reich zu bleiben, besteht darin, zu sparen und zu investieren und damit Eigentum an anderen erfolgreichen Unternehmen zu erwerben.

Die Lösung liegt schon immer direkt vor unserer Nase. Es gibt unzählige Möglichkeiten in der Marktwirtschaft – und heute mehr als je zuvor!

Statt nach einem Arbeitsplatz zu suchen, müssen Sie nach Möglichkeiten Ausschau halten. Statt von der Großzügigkeit Ihres Arbeitgebers abhängig zu sein, müssen Sie mit einem eigenen Unternehmen unabhängig werden.

Die Zukunftsforscherin Edith Weiner geht davon aus, dass in wenigen Jahren mehr als 50 Prozent der Bevölkerung in den USA selbstständige Unternehmer sein werden, da kleine Unternehmen mit Hilfe der immer preiswerter und besser werdenden Technologien jetzt in der Lage sind, Geschäftsprozesse abzuwickeln, die früher nur Großunternehmen möglich waren.

Stellen Sie sich das einmal vor: Jeder zweite Einwohner arbeitet auf seine eigene Rechnung! Immer mehr Menschen, die sich von den Unternehmen schlecht behandelt fühlen – insbesondere entlassene Arbeitskräfte, Frauen und Angehörige von Minderheiten – entscheiden sich für die Marktwirtschaft.

Die Zahl der von Minderheiten geführten Unternehmen in den USA hat sich seit 1982 verdoppelt ... und sie verdienen mehr Geld als je zuvor. Etwa 6,5 Millionen Frauen führen ihr eigenes Unternehmen, und Experten gehen davon aus, dass schon bald die Hälfte aller kleinen

Was ist also das Geheimnis der Reichen?

Unternehmen – mehr als 15 Millionen – Frauen gehören werden.

- Männer oder Frauen ... schwarz oder weiß ... alt oder jung ... wo ist der Unterschied? Es gibt mehr als genug Möglichkeiten, wenn wir nur unsere Augen öffnen und sie wahrnehmen wollen. Soll ich Ihnen das beweisen? Dann schauen Sie sich einmal an, was einigen durchschnittlichen Menschen passiert ist, die ein Vermögen verdient haben, weil sie nach einer Möglichkeit gesucht – und diese gefunden haben:

- Jim Reid tauchte eines Tages auf einem Golfplatz in Florida in ein Wasserhindernis und fand dort 2.000 Golfbälle. Er kündigte seinen 250-Dollar-pro-Woche-Job bei Walt Disney World und gründete ein Unternehmen, das gebrauchte Golfbälle auffindet, reinigt und wieder verkauft und das jetzt Millionen Dollar schwer ist.

- Rick Clunn war ein gelangweilter Systemanalyst bei Exxon, der seine Angelleidenschaft zum Beruf machte. Er gewann 1,5 Millionen Dollar beim professionellen Preisangeln und verdiente mit dem Verkauf von Büchern und Videos und mit Seminaren noch ein paar hunderttausende Dollar dazu.

- Kevin Eastman und Peter Laird verdienten Millionen von Dollar, indem sie die Abenteuer von vier Schildkröten auf Papier brachten und sie die Teenage Mutant Ninja Turtles nannten.

- Bob Chandler wurde Millionär, indem er an einen Lastwagen übergroße Reifen montierte und auf Autoshowes in den ganzen USA damit über alte Autos bretterte.

- Gary Calvert fand heraus, dass Chestnut, Illinois, der geografische Mittelpunkt dieses Staates ist. Er verwandelte die kleine Stadt in eine Touristenattraktion und verdient

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

jetzt ein kleines Vermögen mit dem Verkauf von T-Shirts, Autoaufklebern, Anstecknadeln, Kaffeetassen und Baseballkappen an die begierigen Touristen.

- Dave Hood fuhr auf der Arbeit Planieraupen und Bagger und bat einen Freund, davon ein Video aufzunehmen, damit er seinen Kindern zeigen konnte, wie er arbeitet. Plötzlich wollten aber alle Kinder der Gegend ein Exemplar, und heute ist Dave der Star von sieben verschiedenen Videos mit jährlichen Einnahmen von Millionen von Dollar.

Was ist das ideale Geschäft für den frisch gebackenen Unternehmer?

Es gibt Tausende und Abertausende solcher faszinierender Geschichten. Und was ist ihre gemeinsame Grundlage? Die Verwandlung von Möglichkeiten in Eigentum.

Keine Frage, überall gibt es ausreichend Möglichkeiten. Es gibt so viele davon, dass wir immer wieder darüber stolpern, weil wir sie nicht sehen.

Die technologische Entwicklung eröffnet unzählige Möglichkeiten: im Bildungswesen, in der Unterhaltung, im Gesundheitswesen, im Vertrieb, in den Finanzdienstleistungen und viele, viele mehr.

Mein neuestes Unternehmen heißt Equibore of America, Inc. Wir spezialisieren uns auf die Installation unterirdischer Versorgungsleitungen wie Fiberglas- und Telemekommunikationsleitungen. Aufgrund der Explosion der Informationstechnologie und der steigenden Nachfrage nach neuen Verbindungen hat das Unternehmen ein wahnsinniges Potenzial.

Was ist also das Geheimnis der Reichen?

Doch seien wir ehrlich, nicht jeder hat eine Viertelmillion Dollar in bar zur Verfügung, um in ein neues Geschäft zu investieren, oder die Mittel, noch einmal eine halbe Million aufzubringen, wie ich es mit Equibore gemacht habe. Die meisten Leute können nicht einmal einen Scheck über 5.000 Dollar ausstellen, wie sollten sie dann die hundertfache Summe zusammenbekommen.

Aber ich möchte Sie daran erinnern, dass ich vor kurzem nicht einmal einen Scheck über 500 Dollar ausstellen konnte! Doch ich habe über die Jahre erfahren, dass Sie, wenn Sie wirklich, wirklich ein Unternehmen beginnen wollen, das Geld auch irgendwo, irgendwie finden werden. Tatsächlich ist fehlendes Geld die schlechteste Ausrede, nicht anfangen zu können.

Der Kauf eines Eigenheims ist das perfekte Beispiel. Sagen wir, Sie wollen ein Haus für 100.000 Euro kaufen. Wenn Sie das Geld nicht haben, heißt das, Sie können das Haus nicht kaufen? Natürlich nicht. Sie bekommen einen Kredit, oder nicht?

Das Gleiche gilt für den Beginn Ihres Unternehmens.

Wenn Sie wirklich unabhängig sein wollen, geht es nicht darum, ob Sie genug Geld haben, um ein Unternehmen zu gründen. Die einzige Frage ist: „Mit welchem Unternehmen sollte ich anfangen?“

Die Antwort auf diese Frage finden Sie im nächsten Kapitel.

11

Das ideale Unternehmen

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

12

Riskieren Sie die Freiheit

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

13

Schreiben Sie Ihre eigene Unabhängigkeitserklärung

Lesen Sie mehr in der gedruckten Version....

diese ist erhältlich unter

<http://www.mlm-training.com/produkte/hedges>

Sie können ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen

*Der Strom der menschlichen Geschäfte wechselt;
Nimmt man die Flut wahr, führet sie zum Glück;
Versäumt man sie, so muss die ganze Reise
Des Lebens sich durch Not und Klippen winden.*

— William Shakespeare

Vor einigen Jahren hörte ich eine hübsche Geschichte, die ich seither nicht vergessen habe. Ich glaube, diese Geschichte bringt den Kern dieses Buches auf besondere Weise zum Ausdruck.

Sehr oft befindet sich das, was wir in unserem Leben am meisten erstreben, direkt vor unserer Nase, und wir müssen nur bereit sein, die Augen zu öffnen und das, was wir sehen, auch zu akzeptieren.

Die Geschichte handelt von einem selbstsüchtigen, temperamentvollen jungen Mann und seinem reichen, sehr religiösen Vater. Die Mutter des jungen Mannes war gestorben, als er noch ein kleines Kind war, und sein Vater behandelte ihn nun aus Angst, ihn zu sehr zu verwöhnen, mit besonderer Strenge.

Der junge Mann bereitete sich auf seinen Universitätsabschluss vor, und sein Vater und er

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

hatten schon oft darüber gesprochen, was er als Abschlussgeschenk erhalten sollte. Nach langem Nachdenken bat der Sohn um ein exotisches Sportauto, von dem er schon seit Jahren träumte. Sein Vater stimmte zu, dass ein neues Auto ein angemessenes Geschenk für diesen besonderen Anlass war.

Am Tag der Abschlussfeier nahmen der Vater und sein bester Freund aus Kindertagen an den Feierlichkeiten teil. Nachdem der junge Mann sein Diplom erhalten hatte, umarmte ihn der stolze Vater und gestand ihm mit Tränen in den Augen, dass dies der schönste Tag seines Lebens sei. Dann überreichte der Vater seinem Sohn ein hastig eingewickeltes Paket und sagte: „Ich bin so begeistert, dir dieses Geschenk überreichen zu dürfen und bete zu Gott, dass du damit dein ganzes Leben lang glücklich sein wirst.“

Der junge Mann packte lächelnd sein Geschenk aus. Doch sein Lächeln versteinerte sich plötzlich ... und verwandelte sich in Verachtung. Statt des so lange erträumten Geschenks – einem Satz glänzender neuer Autoschlüssel – hatte sein Vater ihm eine brandneue Bibel überreicht.

Seine Enttäuschung verwandelte sich schnell in Wut. Der temperamentvolle junge Mann schaute seinen Vater ungläubig an. Er hielt die Bibel wie eine Opfergabe vor sich und schrie: „Wie kannst du mir das schenken, obwohl du wusstest, dass ich ein neues Auto haben wollte?“

Dann hob er die Bibel über seinen Kopf und warf sie seinem Vater vor die Füße. Dabei schrie er mit aller Kraft: „Hier hast du dein Abschlussgeschenk. Ich hasse es ... und ich hasse dich!“

Er drehte sich um und rannte davon. Sein Vater rief ihm nach: „Warte! Du verstehst nicht ... Es ist nicht,

Sie können ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen

was du denkst!“ Der verwöhnte junge Mann würde die vollständige Erklärung seines Vaters nie hören, denn noch während er wegrannte, presste sein Vater plötzlich die Hände an seine Brust und fiel zu Boden. Noch vor Ort verstarb er an einem Herzinfarkt.

Viele Jahre vergingen. Aus dem selbstsüchtigen, temperamentvollen jungen Mann wurde ein freundlicher, respektabler Vater mittleren Alters, der selbst Kinder hatte. Eines Frühlingmorgens hörte er ein schwaches Klopfen an der Haustür. Dort stand ein gebeugter alter Mann, der sich mit einer Hand auf eine Krücke stützte und in der anderen Hand eine Bibel hielt. Der Mann mittleren Alters erkannte ihn sofort als den besten Freund seines Vaters und bat ihn herzlich ins Haus.

Sie gingen ins Arbeitszimmer und tauschten den ganzen Vormittag Erinnerungen an die gute alte Zeit aus. Bevor sich der alte Mann wieder auf den Weg machte, wurde er plötzlich sehr ernst. Er beugte sich auf seinem Stuhl nach vorn und fragte: „Weißt du, was in dieser Bibel ist?“

Der jüngere Mann nickte und erwiderte: „Ja, ich weiß. Kurz nach dem Tod meines Vaters begann ich, mich ernsthaft mit der Suche nach dem Sinn des Lebens zu beschäftigen. Ich habe ihn auf der ganzen Welt gesucht ... und schließlich festgestellt, dass es keine tiefere Wahrheit gibt als die, die in der Bibel niedergeschrieben ist.“

Der alte Mann freute sich über die Antwort und dachte, dass der vor langer Zeit verstorbene Vater sicher glücklich wäre, wenn er wüsste, dass sein einziger Sohn zum Glauben gefunden hat. Dann drehte er sich um und schaute aus dem Fenster.

Nach einem Augenblick des Schweigens sah er seinen Gastgeber an und sagte: „Ich bin ein alter Mann, und mir bleibt nicht mehr viel Zeit in dieser Welt. Ich möchte,

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

dass du weißt, dass ich lange und hart mit mir gerungen habe, ob ich dich besuchen soll. Doch jetzt, nachdem wir miteinander gesprochen haben, bin ich sicher, dass ich das Richtige getan habe. Dein Vater wäre sehr stolz auf dich.“

Der jüngere Mann war von diesen Worten sehr betroffen. Und seine Augen begannen in dem sonnendurchfluteten Arbeitszimmer zu glitzern.

„Als ich dich gefragt habe, ob du weißt, was in dieser Bibel ist“, fuhr der alte Mann fort, „habe ich mich sehr über deine Antwort gefreut. Aber meine Frage war nicht im übertragenen Sinn gemeint. Ich meinte sie wörtlich. Weißt du, was in DIESER Bibel ist?“

Damit streckte er seinen Arm nach vorn, so dass sich die Bibel nur wenige Zentimeter vom Gesicht des jüngeren Mannes entfernt befand. „Nein, ich weiß es nicht“, antwortete dieser verwirrt.

„Das ist die Bibel, die dein Vater dir zu deinem Universitätsabschluss überreicht hat“, sagte der alte Mann. „Ich habe sie aufgehoben, nachdem dein Vater zusammengebrochen war. Und ich habe sie so lange behalten, bis die Zeit reif war, sie dir zu geben. Jetzt ist die Zeit reif. Ich überlasse dir diese Bibel und bitte dich, sie gründlich durchzusehen, sobald ich dich verlassen habe. Ich glaube, du findest dort etwas, was deine Meinung über deinen Vater ändern wird.“

Der jüngere Mann geleitete daraufhin den Älteren ins Freie, kehrte ins Arbeitszimmer zurück und ergriff die verblichene Bibel. Er blätterte langsam durch die vergilbten Seiten und erinnerte sich an den „Verrat“ seines Vaters während der Abschlussfeier und an seine Wut, die so viele Jahre an ihm gefressen hatte ... bis er die letzte Seite der Bibel umschlug und dort ... an der inneren Umschlagseite festgeklebt ... den inzwischen verrosteten

Sie können ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen

Autoschlüssel fand.

Er hielt einen Moment inne und saß stumm da. In seinem Gedächtnis spielte sich noch einmal diese furchtbare Szene ab, die vor vielen Jahren zum Tod seines Vaters geführt hatte. Dann begann er zu weinen.

Wahrnehmung oder Wirklichkeit

Diese Geschichte erinnert auf klassische Weise daran, dass die Wahrnehmung zur Wirklichkeit wird, dass wir sehen, was wir sehen wollen, und glauben, was wir glauben wollen. Wenn wir die Wahrheit erkennen wollen, müssen wir ernsthaft danach suchen und tief unter die Oberfläche der Dinge schauen.

Der junge Mann in der Geschichte nahm wahr, was die meisten von uns in seiner Lage wahrgenommen hätten – dass die Bibel auf keinen Fall das enthalten konnte, was er unbedingt haben wollte - ein neues Auto. In Wirklichkeit enthielt die Bibel jedoch nicht nur den Schlüssel zu seinem Auto, sondern darüber hinaus auch den Schlüssel zur Weisheit und zum ewigen Leben.

Genauso wie in dieser Geschichte besteht auch ein wesentlicher Unterschied zwischen der Wirklichkeit der heutigen globalen Märkte und unserer Wahrnehmung.

Wir nehmen wahr, dass ein Arbeitsplatz der einzige Weg zur finanziellen Sicherheit ist.

Wir nehmen wahr, dass ein eigenes Unternehmen zu riskant wäre.

Wir nehmen wahr, dass der Staat (oder ein großzügiger Arbeitgeber) für immer für uns sorgen wird.

Wir nehmen wahr, dass andere Menschen eigene Unternehmen führen können, aber ich nicht.

Wir nehmen wahr, dass andere in Reichtum und Freiheit

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

leben, aber ich nicht.

Das ist die Wahrnehmung. Und jetzt folgt die Wirklichkeit:

Die Wirklichkeit ist, dass Sie der Einzige sind, der Ihr Leben bestimmt.

Die Wirklichkeit ist, dass nur Sie entscheiden können, was Sie in zehn Jahren machen werden.

Die Wirklichkeit ist, dass die Abhängigkeit von einem Arbeitsplatz das riskanteste Unterfangen ist.

Die Wirklichkeit ist, dass es nie wieder eine lebenslange Beschäftigung geben wird.

Die Wirklichkeit ist, dass das staatliche soziale Netz so viele Löcher hat, dass es nicht mehr lange dauert, bis es sich vollkommen auflöst!

Die Wirklichkeit ist, dass die einzige Möglichkeit, in einer Welt der abhängigen Beschäftigung unabhängig zu werden, darin liegt, ein kalkuliertes Risiko einzugehen und ein eigenes Unternehmen zu gründen!

Die Rechnung bezahlen Sie in jedem Fall!

Liebe Leser, es ist an der Zeit, in den Spiegel zu schauen und sich einige schwierige Fragen zu stellen:

Wie oft haben Sie voller Erwartungen an einem neuen Arbeitsplatz begonnen - nur um sechs Monate (oder sechs Jahre) später festzustellen, dass Sie wieder einmal unzufrieden und unglücklich waren?

Wie oft müssen Sie auf den Kopf geschlagen werden, bevor Sie ausrufen: „Schluss mit diesem Wahnsinn! Ich muss mich nicht so behandeln lassen! Ich lasse mir das jetzt nicht mehr gefallen!“?

Liebe Leser, Sie müssen nicht in der Tretmühle der

Sie können ein Buch nicht nach seinem Einband beurteilen

Arbeitsplätze bleiben, wenn Sie das nicht wollen. Es gibt unzählige wunderbare Möglichkeiten. Wenn Sie Ihre Augen öffnen und Ausschau halten, werden Sie sogar viel mehr Möglichkeiten als Arbeitsplätze finden!

Denken Sie an all die Produkte, die NOCH NICHT erfunden worden sind.

Denken Sie an all die Bedürfnisse, die NOCH NICHT befriedigt sind.

Denken Sie an all die Dienstleistungen, die NOCH NICHT angeboten werden.

Denken Sie an all die Produkte, die NOCH NICHT verkauft werden.

Worauf warten Sie? Jemand wird diese Bedürfnisse erfüllen. Warum nicht Sie? Warum nicht jetzt?

Ich möchte Sie daran erinnern, dass Chancen nie verpasst werden. Irgendjemand nimmt sie wahr.

Statt weiter nach Ausreden zu suchen, warum Sie KEIN eigenes Unternehmen gründen können, sollten Sie nach Gründen suchen, warum SIE ES KÖNNEN!

Worin besteht also der nächste Schritt? Das ist offensichtlich. Wenn Sie ein unzufriedener Arbeitnehmer sind, ist jetzt – heute – der beste Zeitpunkt, die Initiative zu ergreifen und einen Geschäftszweig zu suchen, der Ihnen gefallen würde und womit Sie Geld verdienen könnten.

Verhalten Sie sich bitte nicht wie dieser unreife, engstirnige junge Mann aus unserer Geschichte.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit!

Er machte sich nicht die Mühe, in die Bibel zu schauen, die ihm sein Vater gegeben hatte – und musste seinen Irrtum teuer bezahlen!

Öffnen Sie Ihre Augen für die Gelegenheiten ... öffnen Sie Ihren Verstand für die Möglichkeiten ... und öffnen Sie Ihr Herz für die Freiheit, die Ihnen in der Marktwirtschaft zur Verfügung steht.

Fangen Sie an ... ich fordere Sie heraus.

Stehen Sie auf, und tun Sie den ersten Schritt.

Und schauen Sie niemals zurück.

Ihr Weg in die Unabhängigkeit
ein flammendes Plädoyer für das freie Unternehmertum
in einer freien Marktwirtschaft;
ein Buch, das allen Unzufriedenen neuen Mut gibt!

Burke Hedges, Unternehmer aus Leidenschaft, ist etwas mehr als der typische amerikanische „Selfmademan“: Der glühende Verfechter der freien Marktwirtschaft beschreibt in seinen Büchern, Vorträgen und Seminaren leicht verständlich und nachvollziehbar den Weg zum Erfolg - und zwar so, dass man am liebsten sofort seinen Job hinschmeißen und sich selbstständig machen möchte.

Bereits als Kind erfuhr er, was es bedeutet, nicht in Freiheit leben zu können: Sein Vater war ein millionenschwerer Unternehmer, bis Fidel Castro und die kubanische Revolution die Familie 1959 dazu zwangen, das Land zu verlassen - mit kaum mehr als den Kleidern, die sie auf dem Leib trugen. So hatte der junge Burke als Startkapital nur den unternehmerischen Geist seines Vaters - und er machte das Beste daraus. Mit vier verschiedenen Unternehmen hatte er bereits im Alter von 28 Jahren mehr als 3 Millionen Dollar verdient.

Im vorliegenden Buch vertritt Burke Hedges die provokante These, dass die größte Gefahr für die freie Marktwirtschaft und den Einzelnen nach dem fast weltweiten Untergang des Kommunismus der „Job-ismus“ ist: Im Kommunismus beschneidet der Staat alle Freiheit des Marktes und des Individuums und macht es bei der Erfüllung grundlegender Bedürfnisse von ihm abhängig. Im Job-ismus verzichten die Menschen für ein meist geringes Monatsgehalt freiwillig auf ihre Freiheit.

Burke Hedges, der im Sunshine-State Florida lebt und arbeitet, hat dieses Buch geschrieben, um unzufriedene Arbeitnehmer davon zu überzeugen, ihr Leben wieder selbst in die Hand zu nehmen - indem sie ihr eigenes Unternehmen gründen. Damit sie nie wieder darüber nachdenken müssen, ob Ihnen Ihr Chef über die Schulter schaut!



ISBN 3-902114-21-5



 **MLM-Training.com**
www.mlm-training.com

€ 12,95