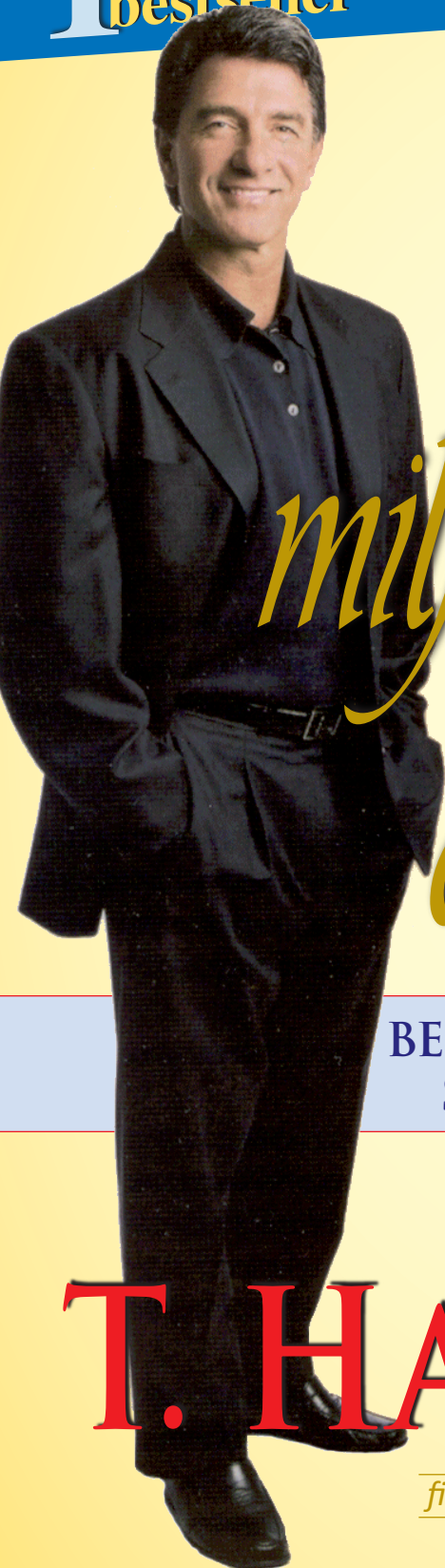


International
1 bestseller

New York Times, Wall Street Journal,
USA Today and Singapore Times



Het
miljonairsbrein
onttrafeld

BEHEERS HET MENTALE
SPEL VAN RIJKDOM

T. HARV EKER

financiële ontwikkeling

*Het
miljonairsbrein
onttrafeld*

BEHEERS HET MENTALE
SPEL VAN RIJKDOM

T. HARV EKER



Het miljonairsbrein ontrafeld
Beheers het mentale spel van rijkdom
T. Harv Eker

Oorspronkelijke titel: Secrets of the millionaire mind
Mastering the inner game of wealth
Published by arrangement with
HarperCollins Publishers, New York, NY, USA
Copyright © 2005 by T. Harv Eker
All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm, internet of op welke andere wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © 2010 voor deze uitgave:
Belfra Publishers for Success BV, The Netherlands
www.succesboeken.nl
e-mail: info@succesboeken.nl
Vertaling: H. Burger
Redactie: Eline Trentelman
Fotografie: Scott Duncan

ISBN: 9789079872206
NUR: 780

Trefw.: economie, bedrijf algemeen,
persoonlijke en financiële ontwikkeling, psychologie, succes

Deze uitgave is ontwikkeld om u te voorzien van competente en betrouwbare informatie omtrent het onderwerp dat behandeld wordt.

Echter, de schrijver en uitgever laten zich niet in met juridische, financiële of andere professionele adviezen.

Wetten en gebruiken verschillen van land tot land.

De schrijver en uitgever kunnen geen verantwoordelijkheid nemen voor het gebruik en de toepassing van de inhoud van dit boek.

COMPLIMENTEN VOOR T. HARV EKER EN *HET MILJONAIRESBREIN ONTRAFELD*

“T. Harv Eker geeft ons een blauwdruk en het gereedschap om een huis van welvaart te bouwen, van binnen uit, zodat het de tand des tijds en alle omstandigheden zal overleven.”

– Dr. Denis Waitley, schrijver, *Seeds of Greatness*

“T. Harv Eker is een meester op het gebied van het simpel maken van de weg naar rijkdom. Eindelijk zijn zijn krachtige principes beschikbaar door dit geweldige boek.”

– Marci Shimoff, co-schrijver, *Chicken Soup for the Woman's Soul*

“Bestudeer dit boek alsof je leven ervan afhangt ... financieel kan dat best het geval zijn!”

– Anthony Robbins, 's werelds #1 peak performance coach

“*Het miljonairsbrein ontrafeld* is de bijbel om op een praktische manier vermogen te creëren. T. Harv Eker maakt korte metten met mythes en maakt de geheimen van miljonairs voor iedereen beschikbaar. Verslind dit boek!”

– Jill Lublin, best-selling schrijver, *Networking Magic* en
Guerrilla Publicity

“Harv Eker is een van de meest buitengewone trainers in de wereld van vandaag de dag! Harv’s ervaringstechnieken zijn transformerend en hij creëert iedere keer wanneer hij seminars geeft geweldige resultaten!”

– Mark Victor Hansen, co-ontwikkelaar, *Chicken Soup for the Soul*®,
meer dan 70 miljoen exemplaren verkocht; co-schrijver,
The One Minute Millionaire



Met alle respect heb ik de vrijheid genomen u te tutoyeren. Dit boek is in de mannelijke vorm geschreven. Uiteraard heb ik respect en bewondering voor de vrouwelijke lezer van dit boek.

De schrijver

Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Nederlands.

De uitgever

DANKBETUIGINGEN

Het schrijven van een boek lijkt op een individueel project, maar de realiteit is, dat als je wilt dat het gelezen wordt door duizenden en hopelijk miljoenen mensen, er een heel team voor nodig is. Ik wil ten eerste mijn vrouw, Rochelle, mijn dochter, Madison, en mijn zoon, Jesse, bedanken. Bedankt dat jullie mij de ruimte hebben gegeven om te doen wat ik wilde doen. Ik wil ook mijn ouders, Sam en Sara, bedanken, en ook mijn zus, Mary, en mijn zwager, Harvey, voor hun oneindige liefde en steun.

Vervolgens ben ik een gigantisch dankjewel verschuldigd aan Gail Balsillie, Michelle Burr, Shelley Wenaus, Robert Riopel, Donna Fox en het gehele team van Peak Potentials Training voor jullie tomeloze inzet en toewijding om een positieve bijdrage te leveren aan de levens van mensen en door Peak Potentials tot een van de snelst groeiende bedrijven op het gebied van persoonlijke ontwikkeling in de wereld te maken.

Dank aan mijn geweldige literaire agent, Bonnie Solow, voor haar voortdurende assistentie, haar aanmoediging en omdat ze me door het doolhof van de boekenwereld heeft geloodst.

Ook veel dank gaat uit naar het team van HarperBusiness: uitgever Steve Hanselman, die de visie voor dit project had en er zoveel tijd en energie in heeft gestoken, mijn geweldige editor, Herb Schaffner, marketing directeur Keith Pfeffer en publiciteitsdirecteur Larry Hughes.

Speciale dank aan mijn collega’s Jack Canfield, Robert G. Allen en Mark Victor Hansen voor hun vriendschap en voortdurende steun vanaf het begin.

Ten slotte ben ik alle deelnemers aan de Peak Potentials seminars ontzettend dankbaar, de ondersteunende medewerkers en alle partners die met ons samenwerken. Zonder hen zouden er geen seminars zijn die levens veranderen.

INHOUD

Complimenten voor T. Harv Eker

V

Dankbetuigingen

VII

Inleiding

XI

**“Wie is die T. Harv Eker eigenlijk en
waarom zou ik dit boek moeten lezen?”**

1

DEEL EEN

Je financiële blauwdruk

11

DEEL TWEE

Documenten voor rijkdom

Zeventien manieren waarop rijke mensen
anders denken *en* handelen
dan arme mensen en mensen uit de middenklasse

53

“Wat moet ik nu dus doen?”

213

INLEIDING

***Het miljonairsbrein ontrafeld*
onthult de ontbrekende link tussen
succes willen en succes hebben!**

Heb je je ooit afgevraagd waarom sommige mensen makkelijk rijk lijken te worden, terwijl anderen voorbestemd lijken te zijn tot een leven met financiële moeilijkheden? Lig het aan hun opleiding, intelligentie, vaardigheden, timing, werkgewoontes, contacten, geluk, de keuze van hun beroep, ondernemingen of investeringen?

Het verrassende antwoord is: het ligt aan geen van die dingen!

In zijn baanbrekende *Het miljonairsbrein ontrafeld* schrijft T. Harv Eker: “Geef me vijf minuten, en ik kan je je financiële toekomst voor de rest van je leven voorspellen!” Eker doet dat door je ‘blauwdruk voor financiën en succes’ te identificeren.

We hebben allemaal een persoonlijke financiële blauwdruk die vastligt in ons onderbewustzijn en deze blauwdruk, meer dan wat dan ook, bepaalt ons financiële leven. Je kunt alles weten over marketing, verkoop, onderhandelen, aandelen, onroerend goed en de wereld van financiën, maar als je financiële blauwdruk niet is ingesteld op een hoog gehalte aan succes, zul je nooit veel geld hebben – en als je dat op de een of andere manier wel hebt, zul je het waarschijnlijk verliezen! Het goede nieuws is, dat je die financiële blauwdruk opnieuw kunt instellen om natuurlijk en automatisch meer succes te genereren.

Het miljonairsbrein ontrafeld is eigenlijk twee boeken in een. In deel I wordt uitgelegd hoe je financiële blauwdruk werkt. Door Eker's zeldzame combinatie van praktijkervaring, humor en oprechtheid zul je leren hoe de invloeden uit je kindertijd je financiële toekomst hebben gevormd. Je zult ook leren om je eigen financiële blauwdruk te herkennen en deze te 'verbeteren' om niet alleen succes te creëren maar ook om, nog belangrijker, dat te behouden en constant te laten groeien.

In deel II word je voorgesteld aan zeventien 'documenten voor rijkdom' die precies beschrijven hoe rijke mensen anders denken en handelen dan de meeste arme mensen en mensen uit de middenklasse. Ieder document bevat stappen om actie te nemen in het echte leven om je inkomen ingrijpend te verhogen en je rijkdom te vermeerderen.

Als je het op financieel gebied niet zo goed doet als je zou willen, zul je je financiële blauwdruk moeten veranderen. Helaas zal je huidige financiële blauwdruk waarschijnlijk de rest van je leven bij je blijven, tenzij je die blauwdruk herkent en wijzigt, en dat is precies wat je zult gaan doen met behulp van dit geweldige boek.

Volgens T. Harv Eker is het simpel: als je denkt zoals rijke mensen denken en doet wat rijke mensen doen, is de kans groot dat jij ook rijk zult worden!

Met dit principe waarin hij lesgeeft, is T. Harv Eker in slechts tweeënhalve jaar van niets miljonair geworden. Eker is directeur van Peak Potentials Training, een van de snelst groeiende trainingsbedrijven op het gebied van succes krijgen in Noord-Amerika.

Met zijn unieke soort 'praktijkervaringen met een groot hart', zorgt Eker met zijn 'geen doekjes erom windende' stijl ervoor dat zijn publiek aan zijn lippen hangt. Mensen komen van over heel de wereld om aan zijn altijd uitverkochte seminars deel te nemen, met mensenmassa's van vaak meer dan 2.000 mensen voor een weekendprogramma. Tot nu toe hebben de lessen van Eker de levens van meer dan een kwart

miljoen mensen beïnvloed. Nu, voor de eerste keer, deelt hij zijn bewezen geheimen voor succes in dit revolutionaire boek.

Lees het ... en word rijk!

WIE IS DIE T. HARV EKER EIGENLIJK WAAROM ZOU IK DIT BOEK MOETEN LEZEN?

Mensen reageren altijd geschokt als ik in het begin van mijn seminars als een van de eerste dingen zeg: “geloof geen woord van wat ik zeg.” Waarom zou ik dat opperen? Omdat ik alleen vanuit mijn eigen ervaring kan spreken. Geen van de concepten en inzichten die ik hier deel zijn onherroepelijk juist of onjuist, goed of fout. Ze weerspiegelen slechts mijn eigen ervaringen en de geweldige resultaten die ik in de levens van duizenden van mijn studenten heb gezien.

Ik geloof echter wel dat de principes die je in dit boek leert je leven zullen transformeren. Dit boek alleen doorlezen is niet voldoende. Je moet dit boek bestuderen alsof je leven ervan afhangt. Test vervolgens de principes op jezelf. Ga door met wat er voor je werkt. Voel je vrij om te negeren wat voor jou niet werkt.

Ik weet dat ik waarschijnlijk bevooroordeeld ben, maar als het gaat om geld, is dit het belangrijkste boek dat je ooit zult lezen. Ik weet dat dit een forse bewering is, maar feit blijft dat dit boek je voorziet van de ontbrekende schakel tussen je wens tot succes en het daadwerkelijk behalen van succes. Zoals je waarschijnlijk al hebt ondervonden, zijn dat twee verschillende werelden.

Je hebt ongetwijfeld al andere boeken gelezen, geluisterd naar cas-

settes of cd's, bent naar cursussen geweest en hebt geleerd over talloze manieren om rijk te worden, of ze nu gaan over onroerend goed, aandelen of ondernemen. Maar waar heeft dit toe geleid? Tot niet bepaald veel voor de meeste mensen! Ze krijgen een korte stoot aan energie en blijven dan steken in dezelfde toestand als voorheen.

Eindelijk is er dan een antwoord. Het is simpel, het is het enige antwoord en het valt niet te ontkennen. Het komt hierop neer: als je 'financiële blauwdruk' van je onderbewustzijn niet is 'ingesteld' op succes, zal niets wat je leert, niets wat je weet en niets wat je doet veel verschil uitmaken.

In dit boek zal ik uit de doeken doen waarom sommige mensen voorbestemd zijn om rijk te worden en anderen voorbestemd zijn hun hele leven te strijden voor hun bestaan. Je zult de kern die succes, middelmatigheid en falen op financieel gebied veroorzaakt begrijpen en een begin maken met je financiële toekomst ten goede te veranderen.

Je zult begrijpen hoe invloeden uit je kindertijd je financiële blauwdruk vormen en hoe deze invloeden kunnen leiden tot hinderende gedachten en gewoonten.

Je zult krachtige verklaringen leren die je zullen helpen om je niet ondersteunende manieren van denken te vervangen door 'mentale documenten voor rijkdom', zodat je gaat denken – en succes gaat hebben – zoals rijke mensen. Je zult stap voor stap praktische strategieën leren om je inkomen te vergroten en rijkdom op te bouwen.

In deel I van dit boek zal ik uitleggen hoe wij allemaal geconditioneerd zijn om op een bepaalde manier te denken en te handelen als het gaat om geld en vier kernstrategieën beschrijven om onze mentale financiële blauwdruk te corrigeren.

In deel II zal ik de verschillen onder de loep nemen tussen hoe rijke mensen, de middenklasse en arme mensen denken en zeventien mentale instellingen en acties beschrijven die zullen zorgen voor permanente positieve veranderingen in je financiële leven.

In dit boek zal ik slechts een paar voorbeelden geven van de duizenden brieven en e-mails die ik heb ontvangen van leerlingen die de *Millionaire Mind Intensive Seminar* hebben bijgewoond en daarna indrukwekkende resultaten in hun leven hebben behaald.



Wat is mijn ervaring? Hoe is het voor mij begonnen? Ben ik altijd succesvol geweest? Dat zou ik wel willen!

Zoals velen van jullie, had ik zogenaamd veel 'mogelijkheden', maar weinig om het te bewijzen. Ik las alle boeken, luisterde naar alle cassettes en ging naar alle seminars. Ik wilde heel, heel, heel graag succesvol worden.

Ik weet niet of ik dat wilde om het geld, de vrijheid, het gevoel van voldoening, of gewoon om aan mijn ouders te bewijzen dat ik goed genoeg was, maar ik was haast geobsedeerd door het krijgen van succes.

Toen ik in de twintig was, heb ik meerdere ondernemingen opgezet, en bij iedere nieuwe onderneming droomde ik dat ik schatrijk zou worden, maar de resultaten die ik boekte varieerden van ellendig tot erger.

Ik werkte me een breuk maar het mocht niet baten. Ik had het 'monster van Loch Ness-syndroom': ik had wel van dat mooie woord, winst, gehoord, maar ik zag er gewoon nooit iets van. Ik bleef denken, 'Als ik nu maar de juiste onderneming begin en op het juiste paard wed, ga ik het maken.'

Maar ik had het fout. Niets werkte er ... voor mij tenminste. En het was het laatste deel van die zin dat me bijbleef. Hoe kon het dat andere mensen in precies dezelfde handel successen boekten en ik nog steeds blut was? Wat was er gebeurd met 'Mister Mogelijkheid'?

Dus ik dacht eens goed over mezelf na. Ik bestudeerde mijn ware overtuigingen en zag dat ik, hoewel ik zei dat ik rijk wilde worden, daar

enige diepgewortelde zorgen over had. Ik was vooral bang. Bang dat ik zou falen, of erger nog, succesvol zou worden en dan alles zou verliezen.

Dan zou ik pas een mislukking zijn! Erger nog, ik zou het enige wat ik altijd mee had gehad voor altijd verpesten: mijn ‘verhaal’ dat ik al deze ‘mogelijkheden’ had. Wat als ik erachter kwam dat ik niet de juiste kwaliteiten in me had en dat ik gedoemd was tot een leven van zwoegen?

En toen, ‘toevallig’, kreeg ik advies van een extreem rijke vriend van mijn vader. Hij was bij mijn ouders thuis om te kaarten met de ‘jongens’ en toen hij binnenkwam, zag hij mij. Dit was de derde keer dat ik weer bij mijn ouders was gaan wonen, en ik woonde nu in de ‘benedensuite’, ook wel bekend als de kelder.

Ik denk dat mijn vader zich bij hem had beklaagd over mijn miserebestaan, want toen hij me zag had hij het soort sympathie in zijn ogen dat normaal gesproken alleen bestemd is voor de nabestaanden op een begrafenis.

Hij zei, “Harv, ik ben op dezelfde manier begonnen als jij, als een complete mislukking.”

Fantastisch, dacht ik, hier ga ik me echt stukken beter door voelen. Ik kon hem maar beter zeggen dat ik het druk had ... met het kijken hoe de verf van de muur afbladderde.

Hij ging verder: “Maar toen kreeg ik een advies dat mijn leven veranderde, en dat zou ik nu graag aan jou willen doorgeven.”

Oh nee, dacht ik, hier komt de vader-zoon-preek, en hij is niet eens mijn vader!

Eindelijk zei hij wat hij wilde zeggen: “Harv, als het niet zo goed met je gaat als je zou willen, betekent dat alleen dat er iets is wat je niet weet.”

Als de overmoedige jonge man die ik destijds was, dacht ik dat ik zo ongeveer alles wist wat er te weten viel, maar toch, mijn bankrekening vertelde iets anders. Dus ik begon eindelijk naar hem te luisteren.

Hij vervolgde: “Wist je dat de meeste rijke mensen op dezelfde manier denken?”

Ik zei: “Nee, daar heb ik eigenlijk nog nooit bij stilgestaan.”

Daarop antwoordde hij: “Het is geen bewezen wetenschap, maar voor het grootste gedeelte is het zo, dat rijke mensen op een bepaalde manier denken en dat arme mensen op een compleet andere manier denken, en die manieren van denken bepalen hun acties en daardoor ook hun resultaten.”

Hij ging verder: “Als je op dezelfde manier zou denken als rijke mensen denken en de dingen zou doen die rijke mensen doen, geloof je dat je dan ook rijk zou worden?”

Ik weet nog dat ik met maar weinig overtuiging antwoordde: “Ik denk het.”

“Dan,” zei hij, “hoef je alleen maar de manier waarop rijke mensen denken te kopiëren.”

Als de scepticus die ik destijds was, zei ik: “Wat denkt u op dit moment dan?”

Waarop hij zei: “Ik denk dat rijke mensen hun afspraken nakomen en ik heb op dit moment een afspraak met je vader. De jongens wachten op me, tot later.”

Alhoewel hij wegliep, drong tot me door wat hij gezegd had.

Niets anders werkte er op dat moment in mijn leven, dus dacht ik wat maakt het ook uit en stortte ik mezelf onverdeeld in het bestuderen van rijke mensen en de manier waarop ze denken.

Ik leerde alles wat ik kon over de innerlijke werkingen van de geest, maar concentreerde me voornamelijk op de psychologie van geld en succes. Ik ontdekte dat het waar was: rijke mensen denken *echt* op een andere manier dan arme mensen of dan zelfs mensen uit de middenklasse.

Uiteindelijk werd ik me bewust van hoe mijn eigen gedachten me weghielden van rijkdom. Sterker nog, ik leerde me verschillende krachtige technieken en strategieën aan, die mijn geest op zo’n manier

opnieuw conditioneerden dat ik op dezelfde manier als rijke mensen ging denken.

Uiteindelijk zei ik tegen mezelf: “Genoeg gekletst, laat ik het nu eens gaan testen.”



Ik besloot een poging te wagen om opnieuw een onderneming op te zetten. Omdat ik heel erg geïnteresseerd was in gezondheid en fitness, opende ik een van de eerste fitnesswinkels in Noord-Amerika.

Ik had geen rooie cent, dus ik moest \$ 2.000,- op mijn Visa kaart ‘in het rood’ om mijn zaak te kunnen starten. Ik begon te gebruiken wat ik had geleerd van het bestuderen van rijke mensen, zowel op het gebied van zakelijke strategieën als strategieën met betrekking tot hun denkwijze.

Het eerste dat ik deed was mezelf verplichten aan mijn succes en te spelen om te winnen. Ik bezwoer me dat ik me zou focussen en zelfs niet zou overwegen om deze onderneming te verlaten voor ik miljonair was, of meer. Dit was een radicaal verschil met mijn eerdere activiteiten, toen ik, omdat ik altijd op de korte termijn dacht, constant werd afgeleid door andere leuke dingen of wanneer dingen moeilijk werden.

Ik begon ook mijn mentale aanpak uit te dagen wanneer ik op financieel negatieve of averechtse manieren begon te denken. In het verleden geloofde ik dat alles wat mijn verstand zei waar was. Ik leerde op vele manieren dat mijn denkwijze het grootste obstakel was geweest op weg naar succes. Ik koos ervoor om niet langer te denken aan dingen die me niet sterker maakten voor mijn beeld van rijkdom. Ik maakte gebruik van alle principes die je in dit boek gaat leren. Heeft het gewerkt? Nou en of!

Mijn onderneming was zo succesvol dat ik in slechts tweeënhal jaar

tijd tien winkels opende. Ik verkocht toen de helft van de aandelen van het bedrijf aan een Fortune 500-bedrijf voor \$ 1,6 miljoen.

Daarna verhuisde ik naar het zonnige San Diego. Ik nam een paar jaar vrij om mijn strategieën te verfijnen en begon daarna met een een-op-een zakelijk adviesbureau. Ik vermoed, dat het behoorlijk effectief was voor mensen, aangezien ze steeds vaker hun vrienden, partners en collega's naar onze sessies brachten. Al snel coachte ik wel tien en soms twintig mensen per keer.

Een van mijn cliënten suggereerde dat ik net zo goed een school kon beginnen. Ik vond dat een fantastisch idee, dus dat was ook precies wat ik deed. Ik richtte de Street Smart Business School op en onderwees duizenden mensen van overal uit Noord-Amerika over ‘ervaringen uit de praktijk’-zakenstrategieën voor ‘hogesnelheids’-succes.

Terwijl ik over het continent reisde om mijn seminars te geven, viel me iets merkwaardigs op. Twee mensen konden naast elkaar in exact dezelfde zaal zitten en exact dezelfde principes en strategieën leren. De ene persoon zou deze materialen oppakken en razendsnel succesvol worden. Maar wat denk je dat er zou gebeuren met de persoon die naast hem of haar zat? Het antwoord is: niet veel!

Op dat moment werd me duidelijk dat je het allerbeste ‘gereedschap’ ter wereld kunt hebben, maar als je een lekkage hebt in je ‘gereedschapskist’ (ik wijs nu mijn hoofd aan) je nog steeds een probleem hebt.

Dus ontwierp ik een programma genaamd *The Millionaire Mind Intensive*, gebaseerd op het mentale spel van geld en succes. Toen ik het mentale spel (de gereedschapskist) met het praktische spel (het gereedschap) combineerde, waren de resultaten van bijna iedereen uitmuntend!

Dat is wat je gaat leren in dit boek: hoe je het mentale spel van geld kunt beheersen om op die wijze het spel van geld te winnen – hoe je rijk moet denken om rijk te worden!

Mensen vragen me vaak of mijn succes een ‘eendagsvlieg’ was of

dat het nog steeds doorgaat. Laat ik het zo zeggen: met behulp van exact die principes waar ik les in geef, heb ik talloze miljoenen verdiend en ben ik zelfs meer dan een multi-multimiljonair. Haast al mijn investeringen en zakelijke ondernemingen doen het fantastisch!

Sommige mensen vertellen me dat ik ‘gouden handen’ heb en dat alles waar ik me mee bemoei goud wordt. Ze hebben gelijk, maar wat ze zich misschien niet realiseren is dat het hebben van gouden handen gewoon een andere manier is om te zeggen dat ik een ‘financiële blauwdruk’ heb die is ingesteld op succes, en dat is precies wat jij ook zult hebben zodra je deze principes hebt geleerd en deze stappen hebt uitgevoerd.

Ik vraag al aan het begin van onze *Millionaire Mind Intensive Seminar* aan het publiek: “Hoeveel van jullie zijn hier gekomen om te leren?”

Het is een beetje een strikvraag omdat, zoals auteur Josh Billings zei: “Het zijn niet de dingen die we niet weten die ons beletten succesvol te worden; het zijn de dingen waarvan we weten dat ze niet zo zijn, die onze grootste belemmering zijn.”

Dit boek gaat niet alleen over leren maar ook over ‘afleren’! Het is essentieel dat je herkent hoe je door je oude manier van denken en handelen precies bent waar je nu bent.

Als je heel rijk en heel gelukkig bent, best. Maar als dit niet het geval is, dan nodig ik je uit om enige mogelijkheden te overwegen, die tot nu toe niet in je ‘box’ pasten van hetgeen je op dit moment denkt dat goed of zelfs geschikt voor je is.

Ook al stel ik voor dat je ‘geen woord van wat ik zeg moet geloven’ en ik wil dat je deze concepten in je eigen leven gaat testen, ga ik je toch vragen om de ideeën waar je over leest te vertrouwen. Niet omdat je me persoonlijk kent, maar omdat de levens van duizenden mensen al zijn veranderd als gevolg van de principes in dit boek.

Nu we het toch over vertrouwen hebben, moet ik denken aan een

van mijn favoriete verhalen. Het gaat over een man die langs een klif loopt en opeens zijn evenwicht verliest, uitglijdt en valt. Gelukkig is hij snel genoeg om de rand van de klif vast te grijpen. Hij klemt zich eraan vast alsof zijn leven ervan afhangt.

Hij hangt en hangt en roept uiteindelijk: “Is er daarboven iemand die me kan helpen?”

Er is geen antwoord. Hij gaat door met roepen.

“Is er daarboven iemand die me kan helpen?”

Vervolgens roept een grote, bulderende stem terug: “Dit is God. Ik kan je helpen. Laat los en heb vertrouwen.”

Het volgende wat je hoort is: “Is er daarboven iemand *anders* die me kan helpen?”

De moraal is simpel. Als je een hogere kwaliteit van leven wilt bereiken, zul je bereid moeten zijn om sommige van je oude manieren van denken los te laten en nieuwe manieren te accepteren. De resultaten zullen voor zich spreken.

DEEL ÉÉN

JE FINANCIËLE BLAUWDRUK

We leven in een wereld van dualiteit: hoog en laag, licht en donker, heet en koud, in en uit, snel en langzaam, links en rechts. Dit zijn slechts enkele voorbeelden van alle duizenden tegenpolen. De ene pool kan zonder de andere niet bestaan. Is het mogelijk om een linkerkant zonder een rechterkant te hebben? Nee dus.

Daarom zijn er, naast de ‘uiterlijke’ wetten van geld, ook ‘innerlijke’ wetten. Onder de uiterlijke wetten vallen dingen als bedrijfskennis, geldmanagement en investeringsstrategieën. Deze zijn allemaal essentieel. Maar het innerlijke spel is net zo belangrijk.

Naar analogie een timmerman en zijn gereedschap: het is van groot belang om het beste gereedschap te hebben dat er is, maar het is nog belangrijker om de allerbeste timmerman te zijn, die op professionele wijze gebruikmaakt van dat gereedschap.

Ik heb een gezegde: “Het is niet genoeg om op de juiste plaats op de juiste tijd te zijn. Je moet de juiste *persoon* op de juiste plaats op de juiste tijd zijn.”

Dus wie ben je? Hoe denk je? Waar geloof je in? Wat zijn je gewoonten en eigenschappen? Hoe denk je echt over jezelf? Hoeveel zelfvertrouwen heb je? Hoe goed kun je met anderen opschieten? Hoeveel vertrouwen heb je in andere mensen?

Geloof je werkelijk dat je rijkdom verdient? Wat is je vermogen om ondanks angst, ondanks zorgen, ondanks tegenslagen, ondanks onge-

makken actie te nemen? Kun je handelen wanneer je daar niet voor in de stemming bent?

Feit blijft dat je karakter, de manier waarop je denkt, en de dingen waar je in gelooft cruciale factoren zijn die het niveau van je succes bepalen.

Een van mijn favoriete schrijvers, Stuart Wilde, zei het al op deze manier: “De sleutel tot succes is je eigen energie te verhogen; als je dat doet, zullen mensen zich vanzelf tot je aangetrokken voelen. En wanneer ze verschijnen, vertroetel ze!”

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Je inkomen kan slechts groeien in de mate waarin jij groeit!

WAAROM IS JE FINANCIËLE BLAUWDRUK BELANGRIJK?

Heb je weleens gehoord van mensen die het op financieel gebied ‘verknald’ hebben? Is je wel eens opgevallen hoe sommige mensen heel veel geld hebben en het dan verliezen, of fantastische mogelijkheden hadden en dat het tij vervolgens compleet is gekeerd? Nu weet je de echte reden.

Van de buitenkant lijkt het alsof het gewone tegenvallers zijn, een dip in de economie, een waardeloze partner, wat dan ook. In werkelijkheid is het echter een heel ander verhaal. Dat is de reden waarom je, als je veel geld gaat verdienen maar er innerlijk nog niet klaar voor bent, grote kans loopt dat je rijkdom slechts van korte duur zal zijn en dat je het zult verliezen.

De grote meerderheid van de bevolking bezit simpelweg niet de innerlijke capaciteit om grote hoeveelheden geld te genereren en te

behouden en heeft niet het vermogen om te gaan met de grotere uitdagingen die komen kijken bij grotere hoeveelheden geld en succes.

En dat, mijn vrienden, is de belangrijkste reden dat ze niet veel geld hebben.

Winnaars van een loterij illustreren dit heel goed. Onderzoek toont telkens weer aan dat, ongeacht de omvang van hun prijs, de meeste loterijwinnaars uiteindelijk terugkeren naar hun originele financiële status, het bedrag dat ze gemakkelijk aankunnen.

Aan de andere kant gebeurt het omgekeerde bij miljonnairs die hun fortuin zelf hebben verdiend. Het valt op dat wanneer selfmade miljonnairs hun geld verliezen ze het meestal op relatief korte termijn weer hebben terugverdiend. Donald Trump is hier een goed voorbeeld van. Trump was miljarden waard, verloor alles en een paar jaar later had hij alles terug en meer dan dat.

Waardoor komt dit? Doordat ondanks dat sommige selfmade miljonnairs hun geld verliezen, ze nooit het belangrijkste ingrediënt voor hun succes verliezen: hun miljonnairsgeest. Natuurlijk moet dat in het geval van ‘De Donald’ *miljardairsgeest* zijn.

Besef je dat Donald Trump nooit *slechts* een miljonaire zou kunnen zijn? Als Donald Trump netto slechts 1 miljoen dollar waard was, hoe denk je dat hij zich dan zou voelen over zijn financiële succes? De meeste mensen zouden het ermee eens zijn dat hij zich waarschijnlijk blut zou voelen, een financiële mislukking!

Dat komt doordat Donald Trump’s financiële ‘thermostaat’ is ingesteld op miljarden, niet op miljoenen. De financiële thermostaat van de meeste mensen is ingesteld op het genereren van duizenden, niet miljoenen dollars; de financiële thermostaat van andere mensen is ingesteld op het genereren van honderden, niet eens duizenden dollars; en de financiële thermostaat van weer anderen is ingesteld op onder het vriespunt. Ze bevriezen gewoon en ze hebben geen idee hoe dat komt!

De realiteit is, dat de meeste mensen nooit hun volledige potentieel

benutten. De meeste mensen zijn niet succesvol. Onderzoek toont aan dat 80% van de bevolking nooit financieel vrij is zoals zij dat graag zouden willen zijn en dat 80% beweert nooit werkelijk gelukkig te zijn.

De reden hiervoor is simpel. De meeste mensen zijn zich nergens bewust van. Ze zijn tijdens het rijden een klein beetje in slaap gevallen. Ze werken en denken op een oppervlakkig niveau van het leven – alleen maar gebaseerd op wat ze kunnen zien. Ze leven strikt in de zichtbare wereld.

DE WORTELS ZORGEN VOOR DE VRUCHTEN

Denk aan een boom. Laten we aannemen dat deze boom voor het leven staat. Aan deze boom groeit fruit. In het dagelijkse leven noemen wij ons fruit onze resultaten. We kijken dus naar het fruit (onze resultaten) en het bevalt ons niet; we hebben er niet genoeg van, het is te klein of het smaakt niet goed.

Wat zijn we dan geneigd te doen? De meesten onder ons concentreren zich nog meer op het fruit, onze resultaten. Maar wat is nu datgene dat het fruit daadwerkelijk creëert? Het zijn de zaden en de wortels die de vruchten creëren.

Het is wat *onder de grond* zit dat de dingen boven de grond creëert. De *onzichtbare* dingen creëren de *zichtbare* dingen. Wat betekent dat? Het betekent dat als je het fruit wilt veranderen, je eerst de wortels moet veranderen. Als je het zichtbare wilt veranderen, zul je eerst het onzichtbare moeten veranderen.

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Als je de vruchten wilt veranderen, zul je eerst de wortels moeten veranderen. Als je het zichtbare wilt veranderen, zul je eerst het onzichtbare moeten veranderen.

Natuurlijk zijn er mensen die eerst willen zien en dan pas geloven. De vraag die ik aan zulke mensen wil stellen is de volgende: “waarom neem je überhaupt de moeite om je elektriciteitsrekening te betalen?”

Hoewel je elektriciteit niet kunt zien, kun je het wel herkennen en haar kracht gebruiken. Als je ook maar een beetje twijfelt dat het bestaat, hoef je alleen maar je vingers in het stopcontact te steken en ik garandeer je dat je twijfels snel zullen verdwijnen.

Naar mijn ervaring zijn de dingen die je niet kunt zien in deze wereld veel krachtiger dan de dingen die je wel kunt zien. Je kunt het eens of oneens zijn met deze stelling, maar hoe minder je dit principe toepast in het dagelijkse leven, hoe meer je daaronder zult lijden.

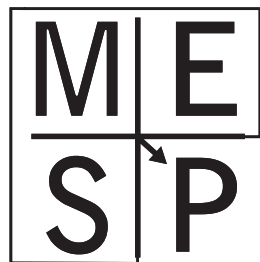
Waarom? Omdat je tegen de wetten van de natuur in gaat, wetten die voorschrijven dat de dingen onder de grond de dingen boven de grond creëren en dat de onzichtbare dingen de zichtbare dingen creëren.

Wij mensen maken deel uit van de natuur; we staan er niet boven. Met als gevolg, dat wanneer we met de wetten van de natuur op een lijn liggen en met onze wortels werken – onze ‘innerlijke’ wereld – ons leven makkelijk verloopt. Wanneer we dat niet doen, maakt dat ons leven een stuk moeilijker.

In ieder bos, op iedere boerderij en in iedere boomgaard op aarde zijn het juist de dingen onder de grond die de dingen boven de grond creëren. Daarom is het nutteloos om je aandacht te richten op het fruit dat je al hebt. Je kunt het fruit dat al aan de boom hangt niet veranderen. Je kunt echter wel het fruit dat nog moet groeien veranderen. Maar om dat te doen, zul je onder de grond moeten graven en de wortels moeten versterken.

DE VIER KWADRANTEN

Een van de belangrijkste dingen die je moet beseffen is dat we niet in slechts één werkelijkheid leven. We leven in minstens vier gebieden



tegelijktijd. Deze vier kwadranten zijn de praktische wereld, de *mentale* wereld, de *emotionele* wereld en de *spirituele* wereld.

Wat de meeste mensen zich nooit realiseren is dat de praktische wereld slechts een ‘afdruk’ is van de andere drie. Bijvoorbeeld, stel je hebt net een brief op je computer geschreven. Je hebt op ‘afdrukken’ gedrukt en de brief komt

uit je printer. Je kijkt naar je brief op het papier en wat hebben we daar, een tikfout. Dus je pakt je oude vertrouwde gum en gumt de tikfout weg. Dan druk je weer op afdrukken en dezelfde brief met dezelfde tikfout wordt geprint.

Mijn hemel, hoe kan dit nou? Je had die fout net nog uitgegumd! Dus deze keer pak je een groter gum en je gumt nog langer en nog harder. Je bestudeert zelfs een handleiding *Effectief Gummen* van driehonderd pagina’s. Nu heb je al het ‘gereedschap’ en de kennis die je nodig hebt. Je bent er klaar voor. Weer druk je op afdrukken en daar is de fout weer! Je roept “Nee toch!” en bent stomverbaasd. “Hoe kan dit nu? Wat is er hier aan de hand? Is dit een droom?”

Wat er hier aan de hand is, is dat het echte probleem niet in de ‘afdruk’, de praktische wereld, kan worden aangepast; het kan alleen worden aangepast in het ‘programma’, de mentale, emotionele en spirituele werelden.

Geld is een resultaat, rijkdom is een resultaat, gezondheid is een resultaat, ziekte is een resultaat, je gewicht is een resultaat. We leven in een wereld van oorzaak en gevolg.

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Geld is een resultaat, rijkdom is een resultaat,
gezondheid is een resultaat, ziekte is een resultaat,
je gewicht is een resultaat.

We leven in een wereld van oorzaak en gevolg.

Heb je ooit wel eens iemand horen zeggen dat gebrek aan geld een beetje een probleem was? Luister dan naar het volgende: gebrek aan geld is nooit, maar dan ook nooit, een probleem. Gebrek aan geld is simpelweg een symptoom van wat er onder de oppervlakte aan de hand is.

Gebrek aan geld is het effect, maar wat is de onderliggende oorzaak? Het komt op het volgende neer. De enige manier om je *buitenwereld* te veranderen is om eerst je *innerlijke* wereld te veranderen.

Wat voor resultaten je ook krijgt, rijk of arm, goed of slecht, positief of negatief, onthoud altijd dat je buitenwereld slechts een weerspiegeling is van je innerlijke wereld. Als de zaken niet zo goed verlopen in je uiterlijke leven is dat omdat de zaken in je innerlijke leven niet goed gaan. Zo simpel is het.

VERKLARINGEN: EEN KRACHTIG GEHEIM VOOR VERANDERING

In mijn seminars gebruiken we technieken voor ‘versneld leren’ waarmee je sneller kunt leren en beter zult onthouden wat je hebt geleerd. De sleutel hiertoe is ‘betrokkenheid’. Onze benadering is gebaseerd op het oude gezegde: “wat je hoort, vergeet je; wat je ziet, onthoud je; wat je doet, begrijp je.”

Ik ga je dus vragen om iedere keer dat je het einde van een belangrijk principe in dit boek hebt bereikt, eerst je hand op je hart te leggen en dan een verbale ‘verklaring’ te maken, een soort eed, een proclamatie

en vervolgens met je wijsvinger je hoofd aan te raken en een volgende verbale ‘verklaring’ te maken. Wat is een verklaring? Het is simpelweg een positief ‘statement’ dat je hardop en vol overtuiging uitspreekt.

Waarom zijn verklaringen waardevol gereedschap? Omdat alles uit één ding bestaat: energie. Alle energie reist in frequenties en vibraties. Daarom heeft iedere verklaring die je maakt zijn eigen vibrerende frequentie.

Wanneer je een proclamatie of verklaring hardop zegt, vibreert de energie ervan door de cellen van je lichaam en door je lichaam tegelijkertijd aan te raken kun je die unieke resonantie voelen. Verklaringen zenden niet alleen een specifieke boodschap naar het universum uit, ze zenden tegelijkertijd een krachtige boodschap uit naar je onbewuste geest.

Het verschil tussen een verklaring en een affirmatie is klein, maar naar mijn idee zeer krachtig.

De definitie van een affirmatie is ‘een positieve bewering die bevestigt dat een doel dat je wilt bereiken al aan het gebeuren is’. De definitie van een verklaring is ‘het kenbaar maken van een officiële intentie om een bepaalde actie te ondernemen of om een bepaalde status aan te nemen’.

Een affirmatie constateert dat een doel al aan het gebeuren is. Ik ben hier geen groot voorstander van, omdat vaak wanneer we iets affirmeren dat nog geen werkelijkheid is, het beruchte kleine stemmetje in ons hoofd zal antwoorden met “Dit is niet waar, dit is onzin.”

Aan de andere kant is een verklaring niet hetzelfde als zeggen dat iets de waarheid is; het is zeggen dat we de intentie hebben iets te doen of te worden. Dit is een positie die het kleine stemmetje kan accepteren, omdat we niet zeggen dat het op dit moment al de waarheid is, maar, ik herhaal, dat het een intentie voor ons is, voor in de toekomst.

Een proclamatie is per definitie ook *officieel*. Het is een formele bewering van energie aan het universum en door je lichaam.

Een ander woord uit de definitie is belangrijk — *actie*. Je moet alle

noodzakelijke acties nemen om je intentie tot realiteit te maken. Ik raad je aan om je verklaringen iedere ochtend en avond hardop uit te spreken. De verklaringen hardop zeggen terwijl je in een spiegel kijkt, zal het proces nog meer versnellen.

Nu moet ik toegeven dat toen ik de eerste keer van dit alles hoorde ik zei: “Echt niet. Dit verklaringgedoe is veel te maf voor me.”

Maar omdat ik destijds blut was, besloot ik ‘wat maakt het ook uit, het kan geen kwaad,’ en begon de verklaringen uit te spreken. Nu ben ik rijk, dus het zou niet als een grote verrassing hoeven te komen dat ik geloof dat verklaringen echt werken.

In ieder geval ben ik liever ontzettend maf en ontzettend rijk dan ontzettend cool en ontzettend blut. En jij?

En met die woorden nodig ik je uit om je hand op je hart te leggen en het volgende te herhalen ...

VERKLARING:

“Mijn innerlijke wereld creëert mijn buitenwereld.”

Raak nu je hoofd aan en zeg ...

“Ik denk als een miljonair.”

WAT IS JE FINANCIËLE BLAUWDRIK EN HOE KWAM DEZE TOT STAND?

Of ik nu op radio of op televisie verschijn, ik sta overal bekend om het doen van de volgende uitspraak: “Geef me vijf minuten, en ik kan je je financiële toekomst voor de rest van je leven voorspellen.”

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Geef me vijf minuten en ik kan je je financiële toekomst voor de rest van je leven voorspellen.

Hoe? In één kort gesprek kan ik erachter komen wat je ‘blauwdruk’ is – zoals dat wordt genoemd – voor je financiën en je succes. We hebben allemaal een persoonlijke blauwdruk voor financiën en succes, verankerd in ons onderbewuste. En deze blauwdruk zal, meer dan een combinatie van alle andere factoren, je financiële toekomst bepalen.

Wat is een financiële blauwdruk? Als vergelijking kijken we naar de blauwdruk van een huis, dat een vooraf gemaakt plan of ontwerp is voor dat specifieke huis. Hetzelfde geldt voor je financiële blauwdruk, simpelweg je vooraf gemaakte programma of hoe je tegenover het hebben van geld staat.

Ik wil je een buitengewoon belangrijke formule presenteren. Het bepaalt hoe je je realiteit en rijkdom creëert. Velen van de meest gerespecteerde onderwijzers op het gebied van menselijke potenties hebben deze formule gebruikt als basis voor hun lessen. Het heet het *Proces van Manifestatie* en gaat als volgt:

$$G \rightarrow G \rightarrow A = R$$

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Gedachten leiden tot gevoelens.

Gevoelens leiden tot acties.

Acties leiden tot resultaten.

Je financiële blauwdruk bestaat uit een combinatie van je gedachten, gevoelens en acties op het gebied van geld.

Dus hoe wordt je financiële blauwdruk gevormd? Het antwoord is simpel. Je financiële blauwdruk bestaat voornamelijk uit de informatie of ‘programmering’ die je in je verleden, vooral als jong kind, hebt ontvangen.

Wie waren de primaire bronnen voor deze programmering of conditionering? Bij de meeste mensen staan onder andere hun ouders, broers en zussen, vrienden, gezagsdragers, leraren, religieuze leiders, de media en je cultuur op deze lijst, om er een paar te noemen.

Neem nu cultuur. Is het niet zo dat bepaalde culturen op een bepaalde manier denken over hoe je moet omgaan met geld, terwijl andere culturen een heel andere manier van aanpak hebben? Denk je dat een kind uit de baarmoeder komt met zijn of haar houding ten opzichte van geld, of denk je dat kinderen *geleerd* wordt om te gaan met geld? Precies. Ieder kind leert hoe hij moet denken en handelen met betrekking tot geld.

Dit geldt voor jou, voor mij, voor iedereen. Er is je aangeleerd hoe je moet denken en handelen als het om geld gaat. Die lessen zijn je conditionering, en die conditionering heeft geleid tot automatische reacties die je gedrag voor de rest van je leven bepalen. Tenzij je natuurlijk tussenbeide komt en de ‘gelddocumenten’ van je geest aanpast.

Dat is precies wat we in dit boek gaan doen en wat we ook ieder jaar voor duizenden mensen doen, op een dieper en permanenter niveau tijdens de *Millionaire Mind Intensive Seminar*.

We zeiden al eerder dat gedachten leiden tot gevoelens, dat gevoe-

lens leiden tot acties en dat acties leiden tot resultaten. Hier is een interessante vraag: waar komen je gedachten vandaan? Waarom denken we allemaal op een verschillende manier?

Je gedachten komen uit de ‘informatiedocumenten’ die je hebt opgeborgen in de kastjes van je geest. Waar komt deze informatie dus vandaan? Het komt uit je voormalige programmering. Inderdaad, de conditionering in het verleden bepaalt iedere gedachte die bij je opkomt. Daarom spreken we vaak over de geconditioneerde geest.

Nu we dit hebben besproken, kunnen we het *Proces van Manifestatie* op de volgende manier beschrijven:

$$P \rightarrow G \rightarrow G \rightarrow A = R$$

Je programmering leidt tot je gedachten; je gedachten leiden tot je gevoelens; je gevoelens leiden tot je acties; je acties leiden tot je resultaten. Daarom kun je, net zoals we dat bij computers kunnen, je programmering wijzigen en op die manier de eerste essentiële stap zetten om je resultaten te veranderen. Hoe worden we geconditioneerd? We worden geconditioneerd op drie primaire manieren met betrekking tot ieder gebied van het leven, inclusief geld.

Verbale programmering: wat heb je *gehoord* toen je jong was?

Modelleren: wat heb je *gezien* toen je jong was?

Specifieke gebeurtenissen: wat heb je *meeemaakt* toen je jong was?

De drie aspecten van conditioneren zijn belangrijk om te begrijpen, dus we gaan ze alledrie behandelen. In deel II van dit boek zul je leren hoe je jezelf anders kunt conditioneren om rijkdom en succes te behalen.

DE EERSTE INVLOED: VERBALE PROGRAMMERING

Laten we beginnen met *verbale* programmering. Waar hoorde je over geld, rijkdom en rijke mensen tijdens je jeugd?

Heb je ooit uitdrukkingen gehoord als:

geld is de wortel van al het kwaad,
wie wat bewaart die heeft wat,
rijke mensen zijn gierig,
rijke mensen zijn criminelen,
stinkend rijk zijn,
je moet hard werken om rijk te worden,
het geld groeit me niet op de rug,
je kunt niet rijk en spiritueel zijn,
geld maakt niet gelukkig,
geld stinkt,
de rijken worden rijker en de armen worden armer,
dat is niet voor mensen als wij,
niet iedereen kan rijk zijn,
er is nooit genoeg,

en het beruchte

dat kunnen we niet betalen?

Bij ons thuis, iedere keer als ik mijn vader om wat geld vroeg, hoorde ik hem schreeuwen: “Denk je dat het geld me op de rug groeit!” Als grap gaf ik dan antwoord met: “Ik zou wel willen. Dan kan ik er wat van plukken.” Hij moest daar nooit om lachen.

Daar zit ’m de moeilijkheid. Alle beweringen over geld die je hebt gehoord toen je jong was, blijven hangen in je onderbewuste als onderdeel van de blauwdruk die op dit moment jouw financiële leven bepaalt.

Verbale conditionering is buitengewoon krachtig. Bijvoorbeeld, toen mijn zoon Jesse drie jaar was, rende hij op een dag naar me toe en zei

enthousiast: “Papa, laten we de nieuwe Ninja Turtle film gaan kijken. Hij draait bij ons in de buurt.”

Ik begreep maar niet hoe het kon dat deze peuter blijkbaar al zoveel wist over geografie. Een paar uur later kreeg ik het antwoord in de vorm van een reclamespot op tv die de film aanpreeft, met op het eind de gebruikelijke zin: “Deze film draait in een bioscoop bij jullie in de buurt.”

Een ander voorbeeld van verbale conditionering kwam van een van onze deelnemers aan de *Millionaire Mind Intensive Seminar*. Stephen had geen problemen met het *verdienen* van geld; zijn probleem was het *behouden* van geld.

Toen Stephen aan de cursus begon verdiende hij al negen jaar meer dan \$ 800.000 per jaar. Maar toch kwam hij maar amper rond. Op de een of andere manier slaagde hij er telkens weer in zijn geld uit te geven, uit te lenen, of het te verliezen door verkeerde investeringsbeslissingen te maken. Hoe dan ook, zijn nettowaarde was precies nul!

Stephen deelde met ons wat zijn moeder altijd tegen hem had gezegd tijdens zijn jeugd: “Rijke mensen zijn gierig. Ze verdienen hun geld met het zweet van de armen. Je moet net genoeg hebben om van rond te kunnen komen. Als je meer hebt, ben je een varken.”

Het moge duidelijk zijn wat er allemaal speelde in het onderbewustzijn van Stephen. Geen wonder dat hij blut was. Hij was verbaal geconditioneerd door zijn moeder door te geloven dat rijke mensen gierig zijn. Daarom had zijn geest ‘rijk’ gelinkt aan ‘gierig’, wat natuurlijk *slecht* is. En aangezien hij niet slecht wilde zijn, kon hij onbewust ook niet rijk zijn.

Stephen hield van zijn moeder en wilde niet dat zij in hem teleurgesteld zou zijn. Uiteraard, op basis van waar zij in geloofde, zou zij het er niet mee eens zijn als hij rijk zou worden. Daarom was het enige dat hij kon doen van al het geld afkomen dat hij niet nodig had om rond te komen, anders zou hij een varken zijn!

Nu zou je denken dat de keuze tussen rijk zijn en de goedkeuring

van je moeder hebben voor de meeste mensen niet zo moeilijk is: de meeste mensen zouden ervoor kiezen rijk te zijn. Nee dus! Onze geest werkt simpelweg niet op die manier. Natuurlijk, de logische keuze zou zijn om rijk te worden.

Maar wanneer het onderbewustzijn moet kiezen tussen diepgewortelde emoties en logica, zullen emoties bijna altijd als winnaar uit de bus komen.

PRINCIPE VAN RIJKDOM:

Wanneer het onderbewustzijn moet kiezen tussen diepgewortelde emoties en logica, zullen emoties bijna altijd als winnaar uit de bus komen.

Laten we terugkomen op ons verhaal. In minder dan tien minuten op het seminar, met gebruikmaking van enkele buitengewoon effectieve ervaringstechnieken, was de financiële blauwdruk van Stephen al spectaculair veranderd. In slechts twee jaar ging hij van blut naar miljonair.

Tijdens het seminar begon Stephen te begrijpen dat de niet ondersteunende overtuigingen de overtuigingen van zijn moeder waren, gebaseerd op de programmering die *zij* had ontvangen en niet op zijn overtuigingen. We gingen vervolgens een stapje verder en hielpen hem met het creëren van een strategie waarbij hij zijn moeder niet zou teleurstellen als hij rijk zou worden. Dat was heel simpel.

Zijn moeder hield van Hawaï. Dus investeerde Stephen in een appartement aan het strand op Maui, uitkijkend op zee. Hij laat haar daar de gehele winter wonen. Zij is in de zevende hemel, en Stephen ook. Ten eerste vindt ze het nu geweldig dat hij rijk is en vertelt ze iedereen hoe vrijgevig hij is. Ten tweede heeft hij zes maanden van het jaar ‘geen kind aan haar’. Fantastisch!

In mijn eigen leven begon ik het na een moeizame start, goed te doen op zakelijk gebied, maar ik leek nooit geld te verdienen met mijn aandelen.

Toen ik me bewust werd van mijn financiële blauwdruk, herinnerde ik me dat toen ik een kind was mijn vader iedere dag als hij thuis kwam van zijn werk aan de eettafel ging zitten met de krant, met zijn vuist op tafel sloeg en riep: “Die verrekte aandelen!” Dan tierde hij minstens een half uur door over hoe stom het hele systeem was en hoe je meer kans maakte om geld te verdienen door te trekken aan ‘de éénarmige bandieten’ in de casino’s van Las Vegas.



Nu je de kracht van verbale conditionering begrijpt, kun je vast begrijpen waarom het geen wonder was dat ik geen geld kon verdienen op de beurs. Ik was letterlijk geprogrammeerd om te falen, geprogrammeerd om onbewust de verkeerde aandelen te kiezen, tegen de verkeerde prijs en op het verkeerde tijdstip. Waarom? Omdat ik onbewust mijn financiële blauwdruk wilde bevestigen die zei: “Aandelen deugen niet!”

Ik kan alleen maar zeggen dat ik, door dit reusachtige, giftige onkruid uit mijn innerlijke ‘financiële tuin’ te verwijderen, onmiddellijk werd overstelpt door veel meer fruit! Haast de dag nadat ik mezelf opnieuw had geconditioneerd, begonnen de aandelen die ik koos het goed te doen, en sindsdien heb ik altijd groot succes gehad op de aandelenmarkt. Het lijkt heel erg vreemd, maar als je echt begrijpt hoe je financiële blauwdruk werkt, is het niet meer dan logisch.

Ik herhaal het nog een keer, je onbewuste conditionering bepaalt hoe je denkt. De manier waarop je denkt bepaalt de beslissingen die je neemt, en de beslissingen die je neemt bepalen je acties, die uiteindelijk je resultaten bepalen.

Er zijn vier primaire elementen voor verandering, ze zijn alle vier essentieel als het gaat om het herprogrammeren van je financiële blauwdruk. Ze zijn simpel maar ongelooflijk krachtig.

Het eerste element voor verandering is *bewustzijn*. Je kunt iets niet veranderen als je niet weet dat het bestaat.

Het tweede element voor verandering is *begrip*. Door te begrijpen waar je ‘manier van denken’ vandaan komt, kun je erkennen dat het van buiten jou komt.

Het derde element voor verandering is *loslaten*. Zodra je je realiseert dat deze manier van denken niet bestaat uit je eigen originele gedachten, kun je jezelf ervan losmaken en in het heden beslissen of je op deze manier wilt doorgaan of anders verder wilt – gebaseerd op wie je vandaag bent en waar je morgen wilt zijn.

Je kunt deze manier van denken gewaar worden en het zien zoals het is: een ‘document’ met informatie dat heel erg lang geleden in je geest is opgeslagen en mogelijk geen enkele waarheid en waarde meer voor je heeft.

Het vierde element voor verandering is *herconditionering*. We zullen met dit proces beginnen in deel II van dit boek, waar we de mentale documenten die rijkdom genereren aan je zullen presenteren.

Laten we nu eerst teruggaan naar onze uiteenzetting over verbale conditionering en de stappen die je nu kunt gaan nemen om je financiële blauwdruk te verbeteren.

STAPPEN VOOR VERANDERING: VERBALE PROGRAMMERING

BEWUSTZIJN: schrijf alle beweringen op die je tijdens je jeugd hebt gehoord over geld, rijkdom en rijke mensen.

BEGRIP: schrijf op hoe jij gelooft welke invloed deze beweringen op je financiële leven tot nu toe hebben gehad.

LOSLATEN: zie je dat deze gedachten alleen weergeven wat je

hebt geleerd en dat ze geen onderdeel zijn van je anatomie en van wie je bent? Zie je dat je op dit moment de keuze hebt om anders te denken?

VERKLARING: leg je hand op je hart en zeg ...

“Wat ik heb gehoord over geld is niet per se de waarheid. Ik kies ervoor om nieuwe denkwijzen aan te nemen die mijn geluk en succes ondersteunen.”

Raak je hoofd aan en zeg ...

“Ik denk als een miljonair.”

DE TWEDE INVLOED: MODELLEREN

De tweede manier waarop we worden geconditioneerd heet modelleren. Hoe waren je ouders of verzorgers op het gebied van geld toen je opgroeide? Konden ze allebei of een van de twee goed met geld omgaan of hadden ze er totaal geen grip op? Gaven ze uit of spaarden ze? Waren ze slimme investeerders of investeerden ze nooit ergens in? Namem ze risico's of waren ze wat meer behoudend?

Was er altijd genoeg geld of was de inkomstenstroom vrij sporadisch? Werd er in het gezin makkelijk geld verdiend of was het altijd een probleem? Was geld een bron van vreugde in het huishouden of de oorzaak van bittere ruzies?

Waarom is deze informatie belangrijk? Je hebt waarschijnlijk wel eens gehoord na-apen. Nu, mensen kunnen daar ook wat van. Als kind leerden we bijna alles door na te apen.

Hoewel de meesten van ons dit liever niet zouden toegeven, zit er meer dan een greintje waarheid in het oude gezegde: “De appel valt niet ver van de boom.”

Dit doet me denken aan een verhaal over een vrouw die een ham

voor het avondeten bereidde door de voor- en achterkant eraf te snijden. Haar verbaasde man vroeg haar waarom ze de voor- en achterkant eraf haalde.

Ze antwoordde: “Zo maakte mijn moeder het altijd.”

Bij toeval kwam haar moeder die avond eten. Dus ze vroegen haar waarom ze de voor- en achterkant van de ham afsneed.

Moeder antwoordde: “Zo maakte mijn moeder het altijd.”

Dus ze besloten oma op te bellen en haar te vragen waarom ze de voor- en de achterkant van de ham eraf sneed.

Haar antwoord? “Omdat mijn pan te klein was!”

Het punt is dat we op het gebied van geld over het algemeen identiek denken als één of beide ouders.

Mijn vader was bijvoorbeeld een ondernemer. Hij was werkzaam in de huizenbouw. Hij bouwde ongeveer tien tot honderd huizen per project. Voor ieder project was een enorm bedrag aan investering nodig.

Mijn vader moest alles erin stoppen wat wij hadden en veel geld bij de bank lenen tot de huizen werden verkocht en het geld terugkwam. Als gevolg daarvan zaten we altijd aan het begin van ieder project zonder geld en kwamen we bijna om in de schulden.

Je kunt je voorstellen dat mijn vader tijdens deze periodes niet z'n beste humeur had en vrijgevigheid ook niet z'n sterkste kant was. Als ik hem om iets vroeg dat zelfs maar een cent kostte, was zijn standaard antwoord na het gebruikelijke “Denk je dat het geld me op de rug groeit”, “Ben je nu helemaal gek?”

Natuurlijk zou ik nog geen dubbeltje krijgen, maar wat ik wel kon krijgen was een blik die boekdelen sprak: “Vraag me dat nooit meer!” Je hebt die blik vast zelf ook wel eens gezien.

Deze situatie duurde telkens een jaar of twee tot de huizen eindelijk werden verkocht. Dan konden we haast baden in het geld. En mijn vader was onmiddellijk een compleet andere man. Hij was dan vrolijk, aardig en buitengewoon vrijgevig. Hij kwam dan naar me toe en vroeg