



Die Geldfrage

Die mehrtägigen *Possibility Trainings* (Expand The Box, Possibility Laboratorium, Trainer Skills Lab) sind nicht billig.

Die *Possibility Trainings* sind auch nicht teuer, wenn du weißt, welchen relativen Wert sie auf dem Trainingsmarkt der persönlichen Entwicklung vermittelt.

Auf der einen Seite sind *Possibility Trainings* gratis, denn es ist möglich, Millionen von Euro durch legalisierte Spekulation mit Verbrauchsgütern zu machen: Durch Leerverkäufe, Rückprämien, Termingeschäfte mittels Insider Informationen bei Börsengeschäften, durch den Betrieb von Geldmarkt-Systemen und so weiter. Banken und Regierungen „drucken“ Billionen von Euro gratis in ihren Computern und geben anderen Ländern dieses Geld als Zuschüsse, sofern jene, welche die dortige Regierungskontrolle haben, das Gratis-Geld nutzen, um den Firmen der gewährenden Regierung Produkte abzukaufen. Multinationale Konzerne wälzen Umwelt- und soziale Kosten auf andere ab, während sie den Reichtum der Natur zu gratis Geld in Form von „Profit“ machen. In Anbetracht dieser Klarheit gibst du mit dem Bezahlen von Geld für ein *Possibility Training* etwas Unechtes und erhältst dafür etwas Echtes. Es könnte sein, dass dieser Deal nicht mehr lange zur Verfügung steht...

Auf der anderen Seite kostet dich ein *Possibility Training* alles, was du hast. Denn während des Trainings wird sich dein „Du“ – die Geschichtswelt, die du über dich selbst erfunden hast und die du für wahr hältst und mit der du dich unbewusst als „du selbst“ identifizierst, mit anderen Worten deine Box – fundamental ändern. Nachdem du von einigen Unterscheidungen aus dem Possibility Management verdaut wurdest, funktioniert nichts mehr so wie vorher. Die ganze Welt öffnet sich auf unerwartet erfreuliche Weise. Ein *Possibility Training* kostet dich alles, weil deine vorherige Beziehung zur Welt endet. Einer der Gründe, warum reiche Menschen fast nie an einem *Possibility Training* teilnehmen, ist die Angst davor, alles zu verlieren. Was einerseits eine berechtigte Angst ist, und doch ist es andererseits genauso berechtigt zu sagen, dass das, was du dafür bekommst, mehr ist als alles, was du vorher hattest.

Egal wie viel Geld du hast – deine Beziehung zu Geld wird durch ein *Possibility Training* herausgefordert werden. (Deine Beziehung zu vielen anderen Dingen wird auch durch das *Possibility Training* herausgefordert werden, aber wir konzentrieren uns hier auf das Geldthema...) Herausgefordert zu werden, ist ein wesentlicher Teil der *Possibility Trainings*.

Die Intensität der Herausforderung von *Possibility Trainings* ist der Grund, warum wir nicht nichts für *Possibility Trainings* verlangen können. Ohne den vollen Preis zu bezahlen, wirst du nicht den vollen Platz in deinem Leben machen, um die erstaunliche Menge an hochkarätigen Möglichkeiten zu empfangen, die durch die Trainingserfahrung gegeben sind. Wir haben es immer wieder ausprobiert und herausgefunden, dass es auch nicht funktioniert, Stipendien zum halben Preis oder frei Plätze für Menschen anzubieten, die „kein Geld haben“. Was wir festgestellt haben, ist, dass die Menschen, die „kein Geld haben“, mit Absicht kein Geld haben. Es ist eine politische Aussage, kein Geld zu haben.

Die Auflage, für *Possibility Trainings* zu bezahlen, enthüllt schnell die versteckten Absichten hinter der politischen Position von „Ich habe kein Geld.“ Das kann ein wertvoller, herzöffnender Prozess sein.

Die Tatsache, ob du bereits genug Geld für ein *Possibility Training* hast oder nicht, bestimmt nicht, ob du zum Training kommst oder nicht. *Niemand* hat bereits genug Geld für ein *Possibility Training*, es sei denn, es ist deine Praxis, jedes Jahr ein gewisses



Budget für Trainings in persönlicher Entwicklung beiseite zu legen – keine schlechte Idee!
Die meisten Menschen haben all ihr Geld bereits anderen Zwecken gewidmet und haben keinen Tausender herumliegen.

Der ausschlaggebende Faktor, ob du am Training teilnimmst oder nicht, ist, ob du wirklich *entschieden* hast, zum Training zu kommen.

Authentische Entscheidungen ereignen sich nicht in deinem Verstand. Authentische Entscheidungen ereignen sich in deinem energetischen Körper, und jede Entscheidung verändert dich in deinem Wesen.

In dem Moment, wo du dich unwiderruflich dafür entscheidest, an einem *Possibility Training* teilzunehmen, ändert dein energetischer Körper seine Form, und das Universum muss sich deiner neuen Form anpassen. Dann scheint das Geld wie von selbst aufzutauchen. Es ist deine Entscheidung, die Türen öffnet. Das ist das erste Geldgeheimnis.

Eine Entscheidung zu treffen ist so einfach. Was könnte dem im Weg stehen? Angst kann im Weg stehen.

Da eine authentische Entscheidung ändert, wer du bist, und da tiefgehende Veränderungen beängstigend sind, wirst du bei dem Versuch, die Angst zu vermeiden, evolutionäre Veränderungen vermeiden. Das bedeutet, dass du nie erwachsen werden wirst, so wie ein Schmetterling, der nie aus seinem Kokon schlüpft, um frei im Wind zu fliegen. Um diese Grausamkeit zu rechtfertigen, ist es ganz praktisch, dir selbst Glauben zu schenken, wenn du Dinge sagst wie: „Ich habe nicht genug Geld für ein *Possibility Training*. Das ist zu teuer.“ Diese Aussage gibt dir einen logischen Grund, der deinem logischen Verstand erklärt, warum du verhindern musst, dir etwas zu gönnen, wonach sich ein Teil von dir in Wirklichkeit stark sehnen könnte.

Wir werden von der modernen Kultur dazu trainiert, Angst vor der Angst zu haben. Auf der *Alten Landkarte der Gefühle* ist die Angst eines der negativen oder schlechten Gefühle, das du unter allen Umständen vermeiden solltest. Das kommt dem Regime sehr gelegen, denn wenn es dir Angst machen kann, kann es dich genauso leicht kontrollieren wie es Schafe hüten kann.

Das bringt uns in eine Zwickmühle. Wie kannst du eine initiierte Beziehung zu Angst anwenden, um dich für ein *Possibility Training* anzumelden, wenn du noch kein *Expand The Box* Training gemacht hast und wahrscheinlich immer noch Angst vor der Angst hast?

Ein Weg da hindurch könnte darin bestehen, mehr Angst davor zu haben, dein Leben wie bisher weiterzuführen als davor, dein Leben zu ändern. Hab Angst davor, die Gelegenheit zu verpassen, deine Denkweise auf den neuesten Stand zu bringen. Hab Angst davor, dass Jahre vergehen, in denen du dem illusionären Zuckerbrot mit Peitsche der modernen Kultur hinterherrennst: Sicherheit. Stattdessen könntest du diese Jahre dazu nutzen, dich zu einer völlig anderen Zukunft aufzumachen.

Wenn du mehr Angst davor verspürst, alles beim Alten zu belassen, als davor, etwas zu ändern, brauchst du die Geschichte „Ich habe nicht genug Geld“ nicht mehr dafür hernehmen, um der Anmeldung für ein *Possibility Training* auszuweichen. Du kannst dich einfach entscheiden, zum Training zu gehen und anfangen, dich so zu verhalten wie jemand, der sein Geld aufbringt. Dann wirst du entdecken, dass das Aufbringen des Geldes für ein Training an sich schon Teil deiner Initiation ist. Die Aufgabe zu meistern, das Geld aufzubringen, ist weniger etwas, wovon wir profitieren. Es ist vielmehr etwas, wovon du profitierst.



Hast du einmal herausgefunden, wie du € 1.000,-- für ein *Possibility Training*, die Übernachtungen, die Verpflegung und den Transport zusammenbekommst, ermöglicht dir dein neues Geschick, auch € 100.000,-- oder vielleicht € 10.000.000,-- für noch größere Projekte zusammenzubekommen.

Die authentische Entscheidung für etwas zeigt sich darin, dass du dieser Sache gegenüber verpflichtet bist. *Verpflichtung ist Entscheidung in Aktion*. Dich einer Sache zu verpflichten, noch bevor du weißt, wie du diese Sache bewerkstelligen sollst, zwingt das Universum, dir das *Knowhow* zu geben, um diese Sache zu machen. Würdest du Zeit und Energie darauf verwenden, jemandem das Knowhow zu geben, wenn derjenige noch nicht die Verpflichtung eingegangen ist, diese Sache zu machen, komme was wolle? Nein.

Das Universum ist nicht dumm. Das Universum konserviert Knowhow, weil Knowhow kostbar ist. Das Universum gibt jenen das Knowhow, die bereits entschieden und daher auch verpflichtet sind. Ein zweites Geheimnis zum Thema Geld ist also, dich zuerst zu verpflichten, bevor du weißt, wie du es bewerkstelligen sollst. Dann besteht echte Notwendigkeit, dass du dir das Knowhow aneignest.

10 Möglichkeiten, um Geld für ein Possibility Training zu generieren:

Bevor du die nachfolgende Liste liest, bereite dich mit diesen drei Aktionen vor:

Beschrifte als erstes ein großes Glasgefäß mit „*Possibility Training*“. Nimm kein Geld für irgendetwas anderes heraus als für das Training. *Jetzt* ist die einzige Zeit, wo du Geld in dein Glasgefäß tun kannst. Tu *jetzt* einen Euro deines eigenen Geldes in das Gefäß.

Ja, es stimmt: Ab jetzt steht alles Geld, was du in das Gefäß tust, nicht mehr für Zigaretten, Colas, Eis, Restaurantbesuche, Kinobesuche mit deiner Freundin oder dieses neue Paar Schuhe zur Verfügung. Aber jedes Mal, wo du mehr Geld in dein Gefäß tust, widerlegst du die Geschichte, dass du kein Geld für ein *Possibility Training* hast. Sieh dir dein Gefäß an. Du hast BEREITS Geld für ein *Possibility Training* in dem Gefäß! Ist es genug Geld? *Zähle zwei Monate lang nicht nach, wie viel Geld in deinem Gefäß ist!* Tu einfach nur weiter das Geld für ein *Possibility Training* hinein.





Als zweites klicke auf den Kalender Button auf www.viva-essenza.org oder www.possibilitymanagement.org und wähle ein Training aus, das du besuchen wirst, welches 4 bis 6 Monate in der Zukunft liegt. Melde dich zu diesem Training an. Sag dem Trainer, dass du verpflichtet bist zu kommen, komme, was wolle, und dass du die 1.000 Euro zusammenkriegen wirst, um dabei zu sein.

Als drittes kreise die Nr. 1 plus vier weitere Pläne aus der folgenden Liste ein und fang an, alle 5 davon gleichzeitig zu tun. Mach dir keine Sorgen, falls du nicht gut genug bist, sie auszuführen, oder falls du nicht weißt, wie du es machen sollst, oder falls du dich genierst, sie zu tun, oder falls sich die Details während der Ausführung in andere Aktionen verwandeln, solange du das, was du lernst, weiterhin dazu benutzt, dein Geschick im „Erzaubern“ zu verbessern, und damit fortfährst, Maßnahmen zu ergreifen, um dein Geld für das *Possibility Training* zusammenzubekommen.

1. Klicke auf den Kalender Button auf www.possibilitymanagement.org und finde die Liste der Possibility Teams. Such dir eins aus. Ruf den Raumhalter an und richte es so ein, dass du eines seiner Possibility Teams besuchen kannst. Falls du ein inaktives Team findest, bitte den Raumhalter darum, ein spezielles Meeting nur für dich einzuberufen. Sollte es kein Possibility Team geben, das du besuchen kannst, rufe 5 oder 6 Freunde zusammen und halte dein eigenes Possibility Team Treffen ab. Sag den Leuten während des Check-ins (und es ist egal, ob es dein Possibility Team ist oder ein anderes), dass du dich verpflichtet hast, ein *Possibility Training* zu besuchen (nenne ihnen den Ort und das Datum), und dass du aus folgendem Grund zum Possibility Team gekommen bist: „Bitte gebt mir Möglichkeiten, wie ich die 1.000 Euro zusammenbekomme, um beim *Possibility Training* mitzumachen.“ Dann schreib deutlich jede Idee auf, die sie dir geben, insbesondere wenn du sie nicht verstehst oder nicht damit einverstanden bist. Dann frage, ob eine Person dieses Treffens dein Mentor sein kann, während du dich im Geldbeschaffungsprozess befindest. Ruf deinen Mentor einmal die Woche an oder triff dich mit ihm, um mehr Mut dafür zu bekommen, alles zu tun, was nötig ist, um das Geld für das *Possibility Training* zusammenzukriegen.
2. Erzähle jeder Person, mit der du in Kontakt kommst, auch Kollegen, Nachbarn und deinem Chef, dass du dich für ein *Possibility Training* angemeldet hast. Wenn sie dich fragen, was das ist, sag ihnen: „Fragt mich hinterher!“ Wenn sie fragen, warum du das tust, kannst du so etwas sagen wie: „Das Leben ist ein Abenteuer!“ oder „Die Zukunft ist unbekannt und das menschliche Potential ist so erstaunlich, nicht wahr?“ oder „Magst du mitkommen?“ Dann sagst du: „Nach dem Training werde ich eine Feier bei mir zu Hause machen (nenne ihnen Zeit und Ort). Ich bin gerade dabei, Geld dafür zu sammeln. Wirst du 10 oder 20 Euro dafür spenden?“ Tu das Geld dann in das Gefäß. Aber veranstalte auch die Party hinterher!
3. Geh alles durch, was du besitzt, in deinen Schränken, in der Garage, im Keller, auf dem Dachboden. Mach von allem, was du im letzten Jahr nicht angefasst hast, ein Foto und verkaufe es auf eBay. Vor allem die kleinen Sachen. Es gibt so viele Leute da draußen, die Erinnerungsstücke von Star Wars, Fußballkarten, Münzen, Briefmarken, Souvenirs aus Mexiko, alte Schlittschuhe oder Mini-Pinguine sammeln. Versuch nicht, Höchstpreise für deine Sachen zu erzielen. Werd sie einfach los. Hast du einmal herausgefunden, wie du die Sachen auf eBay verkaufst, sag anderen Leuten, dass du ihre Sachen für sie auf eBay verkaufen wirst, wenn du die Hälfte des Geldes behalten kannst. Wandle dein PayPal Geld sofort in Bargeld um und tu es ins Gefäß!
4. Stell an einer betriebsamen Straßenecke oder in der Einkaufszone deiner Stadt einen Stuhl auf. Stell dich auf den Stuhl und halte ein Schild hoch, auf dem steht: „Lach-Lektionen € 1,--.“ Sobald dir jemand seine Aufmerksamkeit gibt, steig vom Stuhl herunter und lass ihn auf den Stuhl steigen. Wenn derjenige oben steht, gib



ihm das Schild in die Hand. Er wird lachen. Dann erzähl ihm exakt jedes Detail darüber, wie du ihn auf den Stuhl und zum Lachen gebracht hast, und lass ihn dann üben, was er gerade über Raumhalten, Kontakt herstellen, nichtlineare Fragen stellen usw. gelernt hat, um die nächste Person auf den Stuhl und zum Lachen zu bringen.

5. Geh in deinem Wohnviertel von Tür zu Tür und frag die Leute: „Gibt es irgendetwas, das ich jetzt für Sie tun könnte im Austausch gegen eine Spende von 5 Euro für ein Projekt, welches das Bewusstsein junger Menschen erweitert und ihre Fähigkeit erhöht, positive Maßnahmen für eine bessere Zukunft für die Menschheit zu ergreifen?“ Viele Menschen, falls sie einen Moment nachdenken, haben Glühbirnen, die ausgewechselt werden müssen, einen Komposthaufen, der umgeschichtet werden muss, eine Hecke, die geschnitten werden muss, etwas in der Garage, das umgestellt werden muss, einen Kühlschrank, der saubergemacht werden muss, einen Hund, der Gassi geführt werden muss, Fenster, die geputzt werden müssen, oder Regenrinnen, die vom Laub befreit werden müssen. Wenn sie die Begeisterung und die Freude spüren, die du für eine positive Veränderung einsetzt, werden sie dir gerne 5 Euro spenden. Tu das Geld in dein Gefäß!
6. Starte ein crowd-funding Projekt online auf www.kickstarter.com, www.ecocrowd.com, www.indiegogo.com, oder google „crowd-funding“ und such dir eine von den vielen derzeit verfügbaren Plattformen aus. Wähle die Art von crowd-funding Programm, bei der du entweder dein Ziel erreichst und die vollen 1.000 Euro bekommst oder andernfalls gar nichts bekommst. Wähle nicht die Art aus, wo du alles bekommst, was die Leute dir geben – das nimmt dem crowd-funding den Abenteuergeist und macht es zum Betteln. Betteln ist super (siehe Nr. 7 unten), aber es ist nicht crowd-funding. Verwechsle die beiden nicht. Hol dir ein paar Freunde dazu, die dir dabei helfen, deine Liste von Vergünstigungen und Vorteilen für die verschiedenen Finanzierungsbeträge zu entwickeln. Deine Freunde haben ein anderes Gespür für deinen Wert als du, und wahrscheinlich haben sie Recht. Mach die Vorteile so attraktiv und universell, dass niemand widerstehen kann, dein Projekt zu fördern. Zeige den größeren Zusammenhang auf, was in der Welt passiert und worin dein Beitrag besteht, eine leuchtendere Zukunft für die Menschheit auf der Erde zu erschaffen. Sag den Leuten, wer du eigentlich bist, und zwar in einer Tiefe, die du nie zuvor preisgegeben hast. Überrasch dich selbst mit deiner Verletzlichkeit. Wenn du dein Ziel erreichst, zelebriere es überall und achte akribisch und tadellos darauf, jeden einzelnen Vorteil zu liefern.
7. Geh zu deinem Chef und sage: „Wenn ich Ihnen eine Möglichkeit nennen kann, wie die Firma in 3 Monaten 10.000 Euro einsparen kann und wir den Plan umsetzen und es funktioniert, werden Sie mir dann 10% des Geldes geben, das wir einsparen?“ Wenn der Chef *Ja* sagt, schreibe die Vereinbarung auf, und ihr beide unterschreibt sie. Dann trommle 4 oder 5 Freunde zusammen, die nicht in der gleichen Firma arbeiten, und versammle dich mit ihnen bei dir zu Hause um den Küchentisch herum. Gib ihnen Papier, Stifte und Kaffee. Macht ein Brainstorming, wie deine Firma innerhalb der nächsten 3 Monate 10.000 Euro einsparen könnte. Der Trick dabei ist, in eine *generative Phase* zu gehen, indem ihr einen geschützten Raum eröffnet, wo ihr jede einzelne Idee, die genannt wird, aufschreibt und jeden davon abhältet, die Ideen zu bewerten oder zu kritisieren. Es spielt keine Rolle, wie albern die Ideen sind oder ob es schon 100 Male zuvor ausprobiert wurde. Baut auf den Ideen auf, selbst auf den verrückten Ideen. Bewegt euch seitwärts und nichtlinear. Dann wechselt während der letzten 20 Minuten von der *generativen Phase* zur *analytischen Phase*, wo ihr euer Schwert der Praktikabilität herausholt und die besten drei Vorschläge auswählt, die du mit deinem Chef umsetzen kannst. Sag deinem Chef, dass du das Projekt für ihn



managen wirst. Tu das Geld in dein Gefäß!

8. Veranstalte jetzt eine extra Geburtstagsparty, denn ... „als ich 17 war, habe ich vergessen, eine Geburtstagsparty zu feiern, und jetzt ist es an der Zeit!“ Lade so viele Menschen wie möglich ein, Menschen, die du normalerweise nie einladen würdest. Lade insbesondere deine „Feinde“ ein – definiert als jeder, bei dem du, wenn du ihn aus der Distanz scannst, eine Art Spannung oder Geschichte zwischen euch fühlen kannst. Lade die Leute dazu ein, sich so anzuziehen, wie sie sich mit 17 gekleidet haben, und ihre Lieblingsongs als MP3 Dateien zum Tanzen mitzubringen. Sag den Leuten, dass du Geld für ein abgefahrenes Abenteuer zusammensparst, welches dein Leben transformieren wird, und dass sie dir statt Geburtstagsgeschenke bitte nur Bargeld mitbringen sollen. Tu das Geld in dein Gefäß!
9. Fang an, nebenher Nachhilfe zu geben. Mach z. B. Aushänge in der Stadt, dass du für kleine Gruppen, die Interesse an besseren Jobs haben, Deutsch als Umgangssprache und als Wirtschaftssprache unterrichtest. Verlang eine mittlere bis niedrige Gebühr, etwa 8 Euro pro Stunde. Begrenze die Kursgröße auf 6 Personen. Ein voller Kurs bedeutet 48 Euro pro Stunde für dich. Unterrichte zwei Kurse pro Woche und in weniger als 3 Monaten hast du deine 1.000 Euro. Lass deinen Kurs stattfinden, egal wie viele Leute kommen. Mach es spannend und erlebnisreich, nicht intellektuell. Lass die Leute von der ersten Minute an deutsch sprechen und sich richtig begrüßen: „Hallo, Herr Sonners.“ „Wie geht es Ihnen heute, Fräulein Kruse? Genießen Sie die Wetterumschwünge der globalen Erwärmung?“ Aber sing auch mit ihnen auf Deutsch, lest deutsche Untertitel laut vor, während ihr gemeinsam Hollywood oder Bollywood Filme ansieht, sing reimende Kinderlieder mit ihnen wie *Backe backe Kuchen, der Bäcker hat gerufen. Wer will guten Kuchen backen, der muss haben sieben Sachen, Eier und Schmalz, Zucker und Salz, Milch und Mehl, Safran macht den Kuchen gehl! Schieb, schieb in'n Ofen 'nein.* Deine Schüler sollten niemals voraussagen können, was bei deinen Konversationskursen als nächstes passiert. Lass sie paarweise zusammenkommen und sich gegenseitig fragen: „Auf welche Sache, die du in deinem Leben gemacht hast, bist du am meisten stolz? Für welche Sache schämst du dich am meisten? Welches ist die gruseligste Geistergeschichte, die du kennst? Was fühlst du, wenn du einen Polizisten siehst? Warum? Was denkst du über Gott? Wenn du stirbst, was werden die Leute über dich sagen?“ Lass die Asiaten den Mexikanern zeigen, wie man mit Stäbchen isst. Lass die Mexikaner den Asiaten zeigen, wie man Tortillas macht. Lass sie Gedichte auf Deutsch schreiben, die mit der gleichen Zeile beginnen und enden, mit einem Satz über ihre Kindheit, so wie: „Ich wusste nie, wer mein Vater sein würde, wenn er nach Hause kam.“ Lass die Leute ihre Gedichte laut vorlesen. Lass nicht zu, dass die Leute Schimpfworte benutzen. Bring ihnen stattdessen bei, „Essiggurke!“ zu sagen. Nutze Übungen aus *Die Kraft des bewussten Fühlens*, um Konversation zu üben. Lass sie sich paarweise die SPARKs vorlesen, während sie sich gegenseitig Feedback und Coaching über ihre Aussprache geben. Lass sie dreiminütige improvisierte Vorträge über Themen halten, welche zuvor auf Zettel geschrieben und aus einem Hut gezogen wurden. Ab und zu kannst du ihnen die 10 häufigsten Fehler beibringen, die Ausländer machen, wenn sie Deutsch lernen. Tu das Geld in das Gefäß!
10. Finde andere lineare und nichtlineare Wege, um deine verborgenen Gaben und Talente für den Dienst an anderen zum Einsatz zu bringen, während du die 1.000 Euro für dein nächstes Training beschaffst.