

4. Når de kommer, så stik dem en regning!

For at kunne gøre det må du lære at kræve penge af andre for det, du laver, eller det, du forsyner dem med. En del af livets dollardans drejer sig om at overskride jegets følelsesmæssige krumspring med hensyn til at kræve penge. Vi er ofte tilbøjelige til at tro, at når vi kræver penge af folk, vil de ikke kunne lide os, eller at vi måske tager maden ud af munden på småbørn.

Dette går helt tilbage til vores komplekser med hensyn til at føle os anerkendte og accepterede, men det har også meget at gøre med selvtillid. En af de ting, du bliver nødt til at se nærmere på, er, hvordan du kan koncentrere og konsolidere din energi, så du føler dig godt tilpas med at tage penge for dit arbejde?

Hvor mange gange har du lavet et virkelig godt stykke arbejde for en eller anden og virkelig lagt liv og sjæl i det? Normalt ville du måske forlange 100 dollars, men når du bliver spurgt, hvor meget du skal have, svarer du måske: "Åh, det koster ikke noget," eller: "Normalt tager jeg 100, men du skal få det for 10."

Vi har alle gjort det på et eller andet tidspunkt. Og selv om det er godt og smukt at gøre nogen en tjeneste, er det også vigtigt, at dit økonomiske aktivitetsniveau anerkender dig, og det opnås kun ved, at du forlanger en anstændig pris. Ellers vil den energi, du bruger til blot at få "pengene til at passe", berøve dig din positivitet, og det ender med, at din mangel på positivitet trækker dig så langt ned, at du til sidst ikke engang vil have dine rabatkunder tilbage.

Mange synes, det er svært at kræve penge for deres arbejde. Jeget tøver og tror, at andre vil reagere negativt. I virkeligheden er det lige omvendt. Folk vil gerne have, at du tager mere, for så føler de sig mere betydningsfulde.

Hvor meget sjov får du ud af at bruge en femmer i Daells Varehus? Men et måltid til 200 dollars - så føler du dig som noget særligt. Du føler, at du får valuta for pengene. Derfor, jo mere du tager for dit arbejde, jo mere respekterer andre dig. Hvis du laver tingene billigt, så er andre tilbøjelige til at være på nakken af dig og finde fejl ved dit arbejde. Hvis de får noget gratis, begynder de at kræve mere. Sådan er menneskets natur.

Noget andet er, at vi ofte er tilbøjelige til at tro, at alle andre oplever de samme mangler, som vi selv gør. Det er en stor misforståelse. Det kan godt være, at du mangler gylder, men det betyder ikke, at hele verden mangler gylder - du skal ikke projicere det, du selv savner, over på andre. Jeg har især lagt mærke til det i Australien. Hvis du går ind hos en købmand og køber den fineste vare, så prøver ejeren at fraråde det, eller i det mindste gør han dig opmærksom på, at du har valgt den dyreste vare. Det er som om, han tror, at du bringer dig selv til skafottet, hvis du berører den bestemte dåse eller tesort.

Jeg diskuterede for nylig denne særegenhed ved den australske psyke med en ven i Sidney. Han fortalte mig, at Twinings betragtes som den bedste te, og at den er meget dyrere end de andre. Næste gang jeg gik ind i en forretning, tog jeg et par dåser af teen og lagde dem ved kassen. Indehaveren sagde: "Du ved godt, at det her er Twinings te, ikke?. Den er meget dyr. Den koster en dollar mere." Jeg svarede: "Glimrende." "Nej," sagde han. Han troede, jeg havde hørt forkert: "Ikke en dollar mindre, en dollar mere." "Fint!", udbrød jeg, men nu blev han først rigtig forvirret. Han havde fundet ud af, at jeg var udlænding, eller i hvert fald ikke australier, så han begyndte at gentage sig selv og talte højt og langsomt, som om jeg var en døv eskimo, der ikke talte engelsk. Han holdt teen op og pegede på prisskiltene. Han holdt om dåserne, som var de uerstatteligt arvegods. Jeg lænede mig over skranken, pegede på prisskiltene og sagde: "Nu er jeg med."

Indehaveren strålede af glæde, lykkelig over at have frelst mig fra den frygtelige skæbne at skulle betale en dollar mere. Men mens han stadig knugede tedåserne ind til sig, vendte jeg mig om og lod mit blik løbe hen over hylderne i forretningen. Langsomt vendte jeg mig mod ejeren, smilede og sagde: "Jeg tager tres dåser." Han troede ikke på mig, så jeg lod mig nøje med de to dåser, som jeg oprindeligt havde valgt, og forlod forretningen, mens jeg grublede over temarkedets op- og nedgange.

Den manglende evne til at forlange en rimelig pris stammer fra de almindelige følelsesmæssige konflikter, folk har med hensyn til penge. Mange føler, at hvis de forlanger penge for en tjeneste eller en vare, tager de på en eller anden måde noget fra køberen, at køberens sikkerhed eller overlevelse er truet. Det er ren tik-tak. Du må give køberen lov til at tænke selv. Han ved, hvad han vil have, og hvis han vil have det, så køber han det. Hvis han ikke vil have det, så køber han det normalt heller ikke.

Den anden følelse i forbindelse med at kræve betaling er angst. Vi er tilbøjelige til at tro, at forlanger vi en rimelig pris, så forsvinder vores marked, og vi går fallit i næste uge. Men på trods af alle økonomiske udsving og al den usikkerhed, folk føler, holder verdens førende kvalitetsprodukter skansen. Der vil altid være et marked for Rolls Royce, fransk champagne, femstjemedede hoteller og villaer ved stranden. Du skal bare beslutte dig for kvalitet, dvs. energi. Jeg vil bruge et afsnit på dette emne, da det forekommer mig at være så vitalt.

I tik-tak ser folk markedet med alle dets strukturer og prisfastsættelser og føler sig hæmmet deraf. De ser konkurrenceelementer og føler deres økonomiske fremtid truet, hvad den i mange tilfælde også er. Dette skyldes imidlertid, at selv om tik-tak har varer og tjenesteydelser, har de ikke megen energi. Alle burgerbarerne, benzinstationerne, møntvaskerierne og luftfartsselskaberne ligner hinanden. På et marked, hvor varerne ikke er gennemsyret af virkelig energi, er det eneste, de kan sælge dig, et hårdt og koldt produkt. Og det tilfredsstiller dig sjældent, for du føler intuitivt, at det er uden liv. Det er fladt og kedeligt og bliver produceret i millionvis.

Når først du kan tilføje din livsenergi begejstring, kreativitet og originalitet, så vil de ting, du tilbyder verden, få en anden lyd. Du konkurrerer ikke længere med tik-tak, og du kan forlange, hvad du vil.

Husk på, at jordens spirituelle energi, Gudskraften eller hvad du vil kalde den, ikke kender til begrebet værdi. Jeg ved, at folk ofte forestiller sig Gud som en fyr, der sidder på sin trone et eller andet sted og skuer ud over det hele, mens han holder øje med Honda-priserne. Men sådan er det ikke. Hvis du forstår verdens metafysiske sandhed, vil du opfatte Gud mere som en energi end som en person. Det, som den kristne opfatter som Guds nåde, ser østerlændingen som det evigt flydende Tao, der gennemstrømmer alt. Sagen er, at pris kun er en følelsesfaktor, og Gudskraften er ikke involveret i menneskelige følelser. Med andre ord, så har Gudskraften ikke noget følelsesmæssigt forhold til det at eje et nyt elektronisk apparat, som kan åbne kattelømmen i hoveddøren. Ti dollars eller tres millioner er lige fedt for Gudskraften.

Værdi er kun en følelsesfaktor, intet andet. Ting, som folk kan lide og vil have, er mere værd end ting, de ikke vil have. For mig ser det ud, som om Gudskraften og Livskraften er et og det samme. Din livskraft er din energi, din begejstring, hvad du sender ud. Så hvis den energi, der opretholder verden, ikke har nogen forestilling om værdi, så er der ingen grænser for, hvor meget af denne livskrafts spirituelle energi, du kan forvandle til kontanter, hvis du skulle få lyst.

Først må du gøre dig fri af dine fine fornemmelser med hensyn til at fastsætte dine priser. Du må opfatte dig selv som en person, der overfører energi. Ting kan man få fat i alle vegne, men energi er sjælden. Den energi, du overfører, har ikke nogen bestemt værdi, og derfor er der ingen grænser for, hvad andre kan betale for den, hvilket betyder, at du ved at tilbyde energi faktisk tjener andre. Ikke blot har de ting, du udfører, en særlig værdi, men du tillader også andre at opdage et højere ideal, en opmuntring, en acceleration, som ikke eksisterer ved samlebåndene.

Mennesker har behov, og når du tilfredsstiller dem, så tjener du disse mennesker, ikke kun fordi du sparer dem besværet med at søge andre steder, men også fordi det, du tilbyder er enestående og specielt. Jeg kender en fyr, som har en lille forretning, hvor han reparerer elektrisk udstyr. Han er et geni på sit felt. Hans energi er moden. Han er som en gammel vismand. Han har altid masser at lave og elsker sit job. Folk kommer til ham bare for at være sammen med ham. De tager en ting med, som han skal ordne. Han ordner den, og en uge senere kommer de med den samme ting i perfekt stand, og så ordner han den en gang til. Jeg spurgte ham om hemmeligheden. Han fortalte mig, at de ting, som folk kom med, var symboler på deres eget liv, og når han ordner deres brødrister, så healer han samtidig deres liv. Kunderne bliver hængende i butikken, og som regel giver han dem et opmuntrende ord eller en positiv bekræftelse med på vejen. Han viser dem altid, hvad kvalitet er, og lidt efter lidt ser de faste kunder deres liv i et andet lys og lærer noget om sig selv.

Når du først kan se det, kan du tage det afslappet med hensyn til den pris, du forlanger, og bare arbejde på at give folk så meget energi som muligt og samtidig have det godt med dig selv. Når folk kommer til dig for at få en healingmassage, siger du: "100 dollars". Så siger de: "Jamen sidste uge var det kun 50 dollars?" Og du svarer: "Ja, men i denne uge har jeg det godt med mig selv. 100 dollars!"

Prøv denne øvelse: i den næste måned laver du ikke noget for nogen uden at tage penge for det. Tving dig selv til at tage dig betalt for alt. Hvis nogen beder dig om et lift til stationen, så sig, at det koster 20 dollars. Denne øvelse er svær, fordi andre forventer, at du gør alt muligt gratis. Når du fortæller dem, at det koster noget, så reagerer de. Det, du skal lære, er ikke at reagere. Pas også på, at du ikke begynder at komme med undskyldninger. "Jeg bliver nødt til at forlange 20 dollars for det, fordi jeg er fattig og har det elendigt, og jeg overlever ikke denne dag uden dine penge." Bare sig: "Du vil til stationen, fint, 20 dollars." Stå fast ved dit. Det er lige meget, om de hyrer dig eller ej. Lektionen består i, at du får det bedre med dig selv ved at fortælle andre, at du føler dig noget værd.

I de spirituelle kredse, hvor jeg kommer fra, kaldes det WAM, hvilket står for What About Me (Hvad med mig)! Det er så let at glemme at regne sig selv med, ikke? Vi bruger så megen hengivenhed og tid på at hjælpe andre, at vi glemmer at skrabe lidt sammen til os selv.

Der synes at herske en konstant konflikt mellem godhed og kommerciel aktivitet. Måden at forsones de to på består i at adskille dem. Du kan være venlig og varmhjertet i dit personlige liv, men forretning er forretning. Glem aldrig det. I dit forretningsliv skal du tage udgangspunkt i en energi, som kræver alt. Jeg ved, at man nu til dags er meget begejstret for den gensidige fordels metode, som går ud, at både du og din modpart får opfyldt jeres ønsker. I teorien vinder alle.

Problemet her er, at når du går ind til et forretningsmøde, har du allerede i dine følelser afgivet en ordentlig luns, endnu før du åbner munden. Det er rigtigt, at tingene skal være fair, men det er også rigtigt for dig at starte mødet med at forlange det hele. Hvis du går ind til en forhandling og siger: "Jeg tager halvtreds procent," kan din modpart bruge dette som sin udgangsposition til at presse dig endnu længere ned, så du måske ender med mindre end halvdelen.

Det er derfor bedre, at du opererer med WAM som udgangspunkt. Start helt i toppen. Når de spørger, hvor meget du skal have, så stir dem lige ind i øjnene og sig: "Det hele." De vil ikke tro deres egne ører. Det er helt i orden. Du er ikke her for at gøre dem glade.

Hvis dine følelser virkelig er i overensstemmelse med WAM, så vil du have det godt med at kræve hundrede procent af handelen, og hvis de er glade og tilfredse med den gensidige fordels metode, vil de forlange halvtreds procent. Nu er du pludselig i en stærk position, hvor du kan sige: "Fint, jeg tager 25 procent mindre end, hvad jeg

ønsker, og det samme gør I. Det er fair, ikke?" Du går ud af døren med 75 rubler mod deres 25.

"Fair" er noget, som to eller flere mennesker bliver enige om. Ikke fordi det er min facon at vride armen om på folk for at få deres sidste skilling. Det er det ikke værd. Alle har ret til at have en dollar eller to. Men hvis du ikke lægger ud med at forlange det hele, når du præsenterer dig selv på markedet, så ender du normalt med mindre, end du er værd.

Hvor mange af denne bogs læsere har ikke i dag et ussel lønnet job, blot fordi de for syv år siden, da de var til jobsamtale, var lidt nervøse og glemte at føle sig noget værd, så de glemte at forlange det hele? Det drejer sig faktisk kun om selvtillid.

Prøv at gentage dette for dig selv som en bekræftelse. Du får det vidunderligt. "Hvor meget vil du have?" "Det hele!" "Hvor meget vil du have?" "Det hele!" "Hvor meget vil du have. . ." Det er selvfølgelig usædvanligt, hvis andre også giver dig det hele. Du får mindre, men med min metode lagde du i hvert fald ud med en følelse af at have det hele, og så er der jo meget at give af.

At lære at forlange en rimelig betaling er en vital nøgle til overflod. Bekræft, at du aldrig vil devaluere dig selv ved at forlange mindre end hvad du føler, du er værd.

Selv i forretningssager må du selvfølgelig nogen gange slække på kravene, men hvis du gør det for tit, så tager du kraften fra dig selv, og det ender med, at dine manglende finansielle evner gør dig vred. Du har brug for penge til at give dig energi på livets vej. Du må lære at kræve af livet, hvad du vil have, og huske på, at ingen ved, hvad pokker du vil have, før du fortæller dem det. Du må acceptere, hvad der kommer til dig, og tage ordentlig betaling fra andre.

Først når du er helt fortrolig med det at kræve betaling - og ikke et sekund før -, vil du kunne tillade dig selv at gøre noget gratis. Så ved du nemlig, at når du gør en anden en tjeneste, så gør du det, fordi du har lyst til det, ikke fordi du er blevet manipuleret til det eller gør det med den bagtanke at vinde den pågælden-des hengivenhed.

Endelig kan der siges det gode om at kræve betaling, at det er til stor velsignelse for dig selv. Hvis du tilbyder en tjenesteydelse eller et produkt, er det ikke sjovt, hvis hele dit liv samtidig bliver en negativ kamp. Ved at forlange en rimelig betaling og tage udgangspunkt i kvalitet vil du uden at støde nogen slippe af med den underste del af markedet.

Som før nævnt, er det kun snæversynede mennesker, der tror, at der ikke er nok, og som tror på discountfilosofien. Det er svært at prøve at klare sig økonomisk på sådan et marked. I øvrigt er fattige mennesker normalt yderst negative og har en tendens

til at trække dig ned ved konstant at fokusere på det, der ikke er, i stedet for på det, der er. Ved at kræve betaling og lave dine ting ordentligt bevæger du dig automatisk et par trin opad og appellerer til dem, som har masser af penge. Jeg tænker ikke nødvendigvis på mangemillionærer, men på de velhavende folk, som er på vej op. Der findes mange slags mennesker (millioner), som ikke går så højt op i prisen. De vil have energi.

Denne energi kan tilbydes i form af skønhed, service, effektivitet, positivitet eller værdi. Velhavende mennesker på vej opad har som regel travlt. De vil have tingene hurtigt og effektivt, og de vil have, at produktet eller tjenesteydelsen virker. Prisen spiller ikke den store rolle.

Så når du investerer din energi i ting, og de bliver vidunderlige, så er der ingen bestemt grænse for, hvad du kan forlange. Jeg mener ikke, at du skal snyde folk og tage for meget. Hvad jeg mener er, at i den nedre ende af markedet ved alle på kroner og øre, hvad en gulerod koster. I den øvre ende er der slags mennesker, der køber julesalat fra Belgien, bedøvende ligeglade. De vil gerne have julesalaten, men de ville ikke kunne sige dig, hvad julesalat koster, om det så gjaldt deres liv. Det er den slags typer, du gerne vil være sammen med, ligesom det er den slags velhavertype, som du gerne selv vil være.

I en verden, hvor alt er så gråt og kedeligt, og hvor alt laves på samme måde, år ud og år ind, vil folk reagere, hvis du kommer med noget originalt og investerer energi i det. Er det måske ikke sjovt at opdage noget, som er specielt? Butikker, som virkelig er anderledes; restauranter, som virkelig giver dig god service eller laver original mad; steder, hvor folk bare anstrenger sig lidt mere - når du finder sådan et sted, så vil du gerne betale, for du ved, at den kvalitet og glæde, som du finder der, er hundrede gange mere værd end det skidt, som tilbydes i den almindelige verden.

Det er ikke svært at være original. Du skal bare tænke på, hvad folk vil have. Tag f.eks. hoteller; folk tager på hoteller for at vaske sig, sove og rejse videre. Men hotelejerne bruger ikke ret mange penge på soveværelserne. Derimod bruger de millioner på vestibulen.

Det er udmærket for ejerens ego, men hvem sover i vestibulen? For Guds skyld? Er det ikke sådan, at du ofte er skuffet, når du checker ud. Det var ikke helt den standard, du forventede, vel?

Det andet, du virkelig gerne vil have på et hotel, er service. Du skal til Europa eller Asien for at få det. Det er ikke en del af amerikanernes psyke at yde service. De finder ingen glæde ved det. Selv på de bedste hoteller i USA er servicen elendig. Hvorfor? Fordi de ikke oplærer deres ansatte til at yde service. Hele systemet er indrettet for ledelsens skyld, ikke for kundernes. Ved at spare på servicen holder de omkostningerne nede.

Jeg var engang så uheldig at blive hooket ind på et af Marriotts hoteller i USA. Der er et ved lufthavnen i Washington D.C. Ved indgangen er der et foto af gamle Marriott selv, som griner ad de idioter, som checker ind på hans hotel. Bag receptionsskranken er der et kæmpe skilt, som forkynder noget i stil med: "Vi er til for Dem." Jeg havde lejet en af deres balsale til et seminar, der var planlagt til kl. 6 om aftenen, så jeg spurgte pigen i receptionen, om jeg kunne lade to kufferter blive stående på mit værelse, fordi hun havde fortalt mig, at de ikke skulle bruge dette værelse før næste dag. Hun nægtede. Jeg gjorde opmærksom på, at jeg spenderede tusinder af dollars i deres firma. Hun nægtede stadig. Jeg fortalte, at jeg havde trommet 250 gæster sammen, som alle spiste frokost i deres restaurant. Det hjalp heller ikke. Så spurgte jeg hende, om skiltet bag skranken betød noget, eller om det bare dækkede over et hul i muren? Hun gav mig et overlegent grynt og gik tilbage til sit baglokale. Det grynt har foreløbig kostet gamle Marriott 20-30.000 dollars. Vi har sidenhen holdt os fra det firma, og heller ingen af mine ansatte overnatter der.

Hvis du og jeg åbnede et hotel, så ville vi altså koncentrere os om det, som folk virkelig vil have. Vi ville ikke nøjes med et dumt skilt på væggen. Vi ville give kunderne den ægte vare. Vi ville bruge flest penge på værelserne. Vestibulen ville være enkel og hyggelig, men værelserne ville være luksuriøse. Har du nogen sinde bemærket, hvor lusede håndklæderne er? Der er aldrig nok af dem. Jeg ville få lavet nogle rigtig store og lækre håndklæder og anbringe otte eller ti, eller hvor mange det nu skulle være, på hvert værelse. Jeg ville bygge et lille skab, hvor håndklæderne blev opvarmet. Gæsterne skulle have en badekåbe med hotellets monogram, og jeg ville lade dem komme til at tage den med, når de rejste. Folk elsker følelsen af at få noget gratis. Og så får vi oven i købet reklame, hver gang fyren tager sig et brusebad derhjemme. Omkostningerne til badekåberne ville jeg indregne i prisen.

Desuden ville jeg ved elevatoren på hver etage placere en vært eller værtinde ved et skrivebord. De skulle hilse på kunderne og sørge for, at alle deres ønsker blev opfyldt. I stedet for de syntetiske brune klude, de fleste hoteller byder på, ville jeg have ægte tæpper. Hvert værelse skulle være udstyret med en stor himmelseng. Hvad det koster? Det koster kun fire stænger og noget stof, men det føles fyrsteligt - specielt elskovspar er vilde med den slags. Endelig ville jeg samle hele personalet på parkeringspladsen hver morgen og lade dem hoppe op og ned, mens de råbte: "Kunden har altid ret, også når han har uret." Jeg ville lade personalet gøre dette, indtil de fattede det, også selv om det skulle tage en time hver morgen. De, som simpelt hen ikke kunne få det ind i hovedet, ville jeg sende med bussen til Marriott.

Livet er faktisk så enkelt. Find ud af, hvad folk vil have, find ud af, hvad andre undlader at give dem, og tilbyd det så. Så kan du med sindsro udskrive regningen.

I livets dollardans er der endnu et punkt, som jeg gerne vil have, at du fokuserer på, for det bliver vitalt for dig, når din overflodsbevidsthed vokser. Verden er rig, meget rig, specielt de vestlige demokratier. Og hvis du læser denne bog, er der en

overvejende chance for, at du lever i et af disse meget rige samfund. Hvis det ikke er tilfældet, så flyt. Du bliver nødt til at leve i omgivelser, der er velhavende, for selv at blive velhavende.

Folk er tilbøjelige til at fokusere på det, der mangler, mens de sjældent fokuserer på det reelt eksisterende eller mulige. Her i USA har vi i øjeblikket seks millioner mennesker på understøttelse. Arbejdsstyrken er på ca. 105 millioner, hvilket betyder at 99 millioner ikke er på understøttelse. Disse mennesker tjener gennemsnitligt 20.000 dollars om året, men mange af dem tjener meget mere, og over en million af dem er millionærer.

Lad os sige, at vi bruger det dobbelte af den nationale gennemsnitsløn som vores norm, dvs. 40.000 dollars, og regner ud, hvor mange der tjener dette beløb. Du vil blive overrasket over at opdage, at der er flere, der tjener 40.000 eller mere, end der er folk på understøttelse, hvilket igen betyder, at for hver arbejdsløs er der mange flere, som lever i overflod og faktisk tjener to gange gennemsnitslønnen.

Det samme gælder for så godt som alle vestlige demokratier. Tag f.eks. England. Hvis du trækker en linie fra Cambridge til Bristol, så er området syd for denne linie kun nogle få hundrede kvadratkilometer stort. På denne hellige plet lever nogle af de rigeste mennesker i verden. Deres rigdom er enorm, og tilsammen ejer de en betragtelig procentdel af verden. Interessant nok er de blandt de udlændinge, som ejer mest fast ejendom i USA. Hvis du læser engelske aviser, får du det indtryk, at det hele går ned ad bakke, og at disse mennesker har problemer med at klare dagen og vejen. Det passer ikke. "Ja men," siger den negative, "hvad med Nord-England? Det er så fattigt og trist og elendigt, og industrien er helt i bund." Jeg svarer: "Det passer." Men det positive og dejlige ved Nord-England er, at det ikke ligger ret langt borte. 30 pund til bussen, og man er på den anden side af Cambridge/Bristol linien og lige der, hvor det foregår. I øvrigt er der ingen undskyldning for, at du ikke skulle kunne klare dig hvor som helst. Det er bare sådan, at nogle steder er mere fremmede og gunstige for overflod end andre.

Jeget/personligheden har tendens til at ønske at slå sig ned på et sted og blive der, at omgive sig med ting, det kender, også selv om det ikke er rart. Et af kendetegnene ved de rige er, at de flytter meget. Naturens overflod er forskellig på forskellige steder: nogle steder kan være grønne og frodige, andre den rene ørken. Verdens overflod synes også at samle sig i bestemte områder. Markeder kommer og går, værdier stiger og falder. Hvis du vil være en del af dette i vore dage, har du behov for gode kommunikationsforbindelser, pålidelige informationer og et par raske ben.

Mennesker med succes er normalt mere livlige og energiske end folk uden succes. Deres livlige væsen udspringer af deres kreativitet, og deres succes forhindrer dem i at anlægge et mere dystert syn på tingene - den leder dem ind i strømmen. Så de, der har uro i kroppen og sindet, bevæger sig naturnødvendigt hurtigere, tager flere

risici, investerer mere i verden end deres modstandere. De har så at sige fundet den rigtige bølgelængde, og har derfor naturligvis ret til en mere fri og flydende livsstil. Ikke fordi der er nogen, der går rundt og uddeler små lykke- og flidspræmier, men fordi det er naturligt, at den, der allerede besidder energi, trækker mere til sig.

Du skal bare beslutte dig til at være med. Måske har du allerede gjort det. Måske behøver du endnu at afpudse din form og fokusere dine mål. Det er meget muligt, at mange af jer kun er en hårsbred fra hovedåren. Bliv ved, tab ikke modet. Hvis du er involveret længe nok og intensivt nok, vil du opdage, at systemet i sidste ende leverer. Alt for mange holder op før den endelige udbetaling.

I mellemtiden må du arbejde med din energi, for på dette trin er din valuta energi, intet andet. Når du hæver dit energiniveau, så kommer folk til dig, og nu vil du have det fint med at tage betaling. Sværere er det ikke. Efterhånden som du bliver stærkere, bliver det lettere og lettere.

Lad os nu drøne videre og kigge på energi, og hvordan du forøger den.

Slut på siden. Du er på Pengespillet.dk • opdateret: 20. Sep. 2018