

10 Krigerens falkeblik

Klar hensigt tillader dig at dirigere al din energi i den rigtige retning, så din fulde styrke går i samme retning som din vilje. For mig ser det ud til, at de fleste er stærke nok til at materialisere de ting, de ønsker, men manglende klarhed i deres liv gør, at de forkludrer tingene.

Vore liv er forvirrede, og derfor er vores bevidsthed, som er vores skæbnens kraftcenter, nødt til at afgive energi både her og der og alle vegne. Intet lykkes hurtigt og nemt.

Jeg har været så heldig at kunne meddele mig til en umådelig masse mennesker, bogstavelig talt millioner, og der er en eneste ting, jeg håber, at det er lykkedes mig at indskærpe dem, nemlig behovet for intentionens skarphed og krystalagtig klarhed. Mongolerne var så pokkers gode, fordi de præcist vidste, hvor de ville hen, og de var rasende beslutsomme. De mongolske tropper gik i krig med alle deres ejendele, deres koner og deres børn, og hvert slag blev udkæmpet, som var det det sidste. Der var ikke råd til fejl, for det er svært at trække sig tilbage med sine geder, koner og afkom. Krigerne opstillede betingelser, der gjorde, at de ikke havde råd til at tabe, og derfor tabte de aldrig.

Jeg lagde mærke til det, da jeg studerede deres historie. Jeg var fascineret af den æresfølelse, krigeren levede med. Han holdt fast ved sin individualisme og havde ikke brug for krykker. Han blev totalt selv-beroende blot i kraft af sin egen styrke. Jeg tror, at hvis vi kunne lære folk den samme falkebliksagtige klarhed og viljestyrke, og hvis vi blandede det med moderne magi (forudsat, at vi forstod sindet lige så godt, som de gjorde i det 12. århundrede), kunne vi opbygge et tavst imperium af individer, som kunne erobre verden på et energiniveau, ikke for at binde eller plyndre verden, men for at bruge deres styrke på til sidst at frigøre sig selv og andre.

Derfor udviklede jeg mit fem dages intensive kursus, "Krigerens Visdom", og tilrettelagde det sådan, at deltagerens ego blev hindret i at stritte imod. Jeg fandt ud af, at for at forvandle et menneske til en meget harmonisk, klar personlighed er det nødvendigt at rive den gamle ramme i stykker. I stedet for at erstatte den med dogmer og pseudosandheder erstatter man den med ingenting, således at personen står næsten nøgen tilbage i en fri zone af uforstyrret energi. Hvis du så tvinger vedkommende til at se, at hans angst mestendels er en illusion, at han kan anvende denne angst som en ven og hjælper, så bliver han rask og energisk. Og når han først er blevet klar over sin hensigt med livet, har han ikke brug for mere. Han bliver som ninja-dræber, for hvem kun målet er virkeligt.

Heldigvis havde jeg ret i min antagelse, og teknikkerne har gang på gang bevist deres værdi. "Krigerens Visdom" blev et af de mest usædvanlige og stærkeste virkende kurser nogetsteds i verden. Du behøver ikke nødvendigvis dette kursus, du behøver blot at ønske at blive mere, end du er nu.

Her en sammenligning, jeg kan lide. Forestil dig, at du svømmer rundt på bunden af et bassin. Pludselig er der noget meget stærkt, der griber fast i dit ene ben under vandet. Du har to minutter til at komme fri, ellers drukner du. Hvor stærkt ville dit ønske være om at nå op til overfladen? Hvor meget ville du anstrenge dig for at komme fri af grebet for at kunne indånde den friske luft endnu engang? Forestil dig det. Prøv så at se, om dit ønske om at bryde ud af dine nuværende forhold er lige så stærkt eller knap så så stærkt. For mig ser det ofte ud til, at det at bryde ud og gøre sig fri kræver en masse personlig styrke og mod.

Når du bliver mindre emotionelt afhængig af livet, vil du helt naturligt drive væk fra dem, du kender og holder af. Du vil opdage, at du er alene, og det kan virke skræmmende. Folk vil hellere leve i et fængsel med deres venner og det, de kender, end være fri, men alene.

Hvis du ikke skræller de fleste af dine emotioner bort, bliver det svært for dig for alvor at finde dig selv og dit virkelige kald. Du kan se, hvor forvirrede folk almindeligvis er, og dette bekræfter - i hvert fald for mig -, at klarhed ikke er et begreb, som forstås af de mange.

Du er et individ; som barn kom du hertil alene, og alene vil du dø. At du lever i et samfund, en gruppe eller sammen med din familie ændrer ikke det faktum, at du er alene på din spirituelle rejse. Ved at fylde dit liv med en masse ting taber du hurtigt dig selv af syne og glemmer, hvorfor du kom.

Falken henter ikke sin enorme styrke fra kløeme, men fra sit fantastiske syn. Din entusiasme og energi er dine kløer, men uden en "højere vision" er du magtesløs - du traver rundt i skoven og leder desperat efter dine briller. Vision er evnen til at hæve sig over en situation og "læse" den nøjagtigt.

I alle økonomiske transaktioner er der dels de ting, som folk siger og gør, dels energien i selve transaktionen. Energien stammer fra de involveredes dybt rodfæstede følelser og tanker, og den frembringes også af de tilgrundliggende motiver i folks handlinger. Der er ofte stor forskel på det, folk siger, og det, de tænker eller ønsker, men ved at være klar i dig selv og hæve dig over situationen, kan du hurtigt nå frem til sagens kerne. Du kan også se, hvordan tingene i virkeligheden hænger sammen, og sørge for, at dine tropper allerede er til stede i dalen, når de andre endelig dukker op.

Lad os sige, at du er midt i en indviklet forretningstransaktion, og at du ikke er helt sikker på, hvordan de involverede parter egentlig opfatter tingene. Du kan heller ikke selv overskue, hvordan det vil spænde af. Prøv nu dette lille trick: læg dig på gulvet med hovedet mod nord og slap af, indtil du når en meditativ tilstand - et bånd med theta hjernebølge metronom kan være en hjælp. Træk nu vejret dybt flere gange. Forestil dig, mens du trækker vejret ind, at hele dit væsen udvider sig som en ballon. Se, hvordan denne ballon blive større og større.

Mærk, hvordan du gradvist stiger ud af din krop og hæver dig fra jorden op til en højde af omkring 100 kilometer. Når du er nået derop, så anbring nøglepersonen eller følelsen af nøglepersonen i den handel, du er ved at afslutte, inde i dit sind. Dal nu langsomt ned fra denne ophøjede position, indtil du holder dig svævende lige over begivenhederne. Kig nøje på, hvad der i virkeligheden foregår. Vær især opmærksom på at læse den måde, det føles på.

Placer dig nu inde i nøglepersonen og få vedkommende til at fortælle dig om sin virkelige holdning i den aktuelle situation. Stil også andre relevante spørgsmål. Gør det enkelt. Gå så ind i alle de andre involverede og spørg dem. Hold dine egne meninger udenfor og lyt nøje til det, de fortæller dig. Husk deres svar. Når du kommer tilbage til vågen tilstand, så gennemgå de oplysninger, du indsamlede under øvelsen. Vær forsigtig med ikke at afvise, hvad du hørte, blot fordi det er modsat det, du gerne vil høre.

Hvert individ har sit intellektuelle selv, som er det officielle image, som vedkommende vil have andre til at tro på. Men vi har også vort *indre selv*, som ligger dybt inden i os og rummer vore sande motivationer og alle de arketyperiske motiver, som danne grundlaget for vort væsen. Ved at indtræde i en meditativ tilstand og gennemtrænge en andens følelser og personlighed, rører du hans eller hendes *indre sjæl*. Den kan ikke lyve og heller ikke bedrage dig.

For at udføre denne øvelse effektivt skal du have arbejdet en hel del med dig selv, således at din opfattelses klarhed ikke sløres for meget af dine egne ubevidste mønstre. Når du betragter en anden person i den indre tilstand, skal du forestille dig selv inde i vedkommende med ansigtet vendt udad mod den spørgende. Når personen svarer, så vær opmærksom på ethvert følelseskift. *Nøjagtig* ved hvilket ord skete ændringen? Var ændringen positiv, negativ eller noget midt imellem? Mens en persons krop i vågen tilstand udsender signaler om, hvordan vedkommende føler, afgiver en persons følelser i den *indre tilstand* den samme information, blot mere nøjagtigt.

Ved at lave denne øvelse over en periode når man til et punkt, hvor man til sidst ikke behøver at gå gennem fasen med at ligge ned og meditere. Dette gælder specielt, når den person, du betragter, er lige foran dig. Når den anden snakker, så slap af og forestil dig en idyllisk scene, som du kender i forvejen - jeg ser mig selv flydende i eller siddende ved en bjergsø, som jeg kender godt.

Se så dig selv inden i den andens krop, og vend det mentale billede om, så det nu kigger ud på dig selv. I de fleste tilfælde vil personen, du snakker med, være lige over for dig med ansigtet mod dig, men hvis han sidder skråt for dig, så tilpas vinklen til dit mentale billede, så du rammer hans retning. Koncentrer dig uden at lade dig forstyrre af dit eget sind, og kig med dit venstre øje på hans højre øje. Og mens du forestiller dig, at du er inden i ham, så stil dine spørgsmål. Hvis han på

dette tidspunkt snakker om den handel, I er i færd med at afslutte, er det bare helt fint, men selv om hans bevidste sind er andetsteds henne, vil det ikke stoppe dig.

Du begynder dit spørgsmål med ord, som vil udløse en erindring i hans *indre sind*. Lad os sige, at det grejer sig om at bygge en bro over en lagune 20 kilometer uden for Lagos i Nigeria. Du begynder da dit spørgsmål med tre kaldeord, "bro, Lagos, lagune." Dette skaber adgang til den del af hans sind, som rummer alle hans følelser vedrørende projektet. Hold nu pause i en brøkdel af et sekund og stil så dit spørgsmål. Svaret kommer tilbage til dig som hans ord i dit sind.

Hvis nøglepersonen imidlertid fysisk set befinder sig et andet sted, så vend tilbage til ballonteknikken. Det bedste tidspunkt er, når han sover. Lad os sige, at den pågældende sover fra klokken ti om aftenen til seks om morgenen, så er den bedste tid klokken fire. På netop dette tidspunkt af natten er hjerneaktiviteten lavest. Man er tættest på sit sande selv, og den vigtigste del af drømmeperioden, som indtræder lige før opvågningen, er endnu ikke begyndt. Hvis du har travlt, så brug ballonmetoden. Men sørg for, når du koncentrerer dig om målet, at dit sind er krystalklart, så du kan holde den mentale forbindelse længe nok til at stille dine spørgsmål og modtage de nødvendige svar.

Ved at anvende denne metode kan du opfange en andens tanker. Du vil kunne opfange nøjagtig, hvorledes disse tanker føles for den pågældende. Du er måske ikke i stand til at erkende hans præcise tankeform, men du kan finde ud af, hvilken virkning disse tanker har på ham.

Ved at anvende denne slags teknikker (og der er andre i min bog "Som ringe i vandet") kan du blive en snedig kriger. Mange tror at snedig er det samme som uhæderlig. Det mener jeg ikke. Snedig vil sige at bruge alle sine menneskelige evner til at bringe sig i en stærk position. Det betyder ikke nødvendigvis, at man snyder folk. Det betyder bare, at man har en styrke og en klarhed, som kun få besidder.

Det tiltrækkende ved de gamle esoteriske traditioner i Europa var, at der i deres teknikker var en styrke, som andre ikke havde. Min motivation var ikke så meget at kunne opnå kontrol som at kunne frigøre mig. Hvad mening er der i at lægge energi i din søgen, hvis resultatet ikke giver dig noget særligt? Derfor er jeg ikke begejstret for religioner. Selv om de lærer os udmærkede ting, fejler de totalt ved ikke at fortælle folk, hvordan de bliver stærke. Faktisk er de fleste religiøse mennesker ret ynkværdige, for de har afgivet deres kraft til en muggen ideologi, som eksisterer *uden for* dem selv. Deres religion bliver vigtigere end dem selv, og det er opskriften på en lang og sej kamp.

Alle de - gode - okkultister, jeg mødte, havde en meget stærk uforstyrret koncentration. De vidste, hvordan man skulle slibe sindet, så det blev et perfekt redskab for viljen. Ved at anvende deres vision opnåede de let, hvad de ønskede, og velstand var aldrig et problem, for de læste andre så godt, at de altid vandt. Derfor

er hensigt, klarhed og enkelhed i koncentrationen så afgørende for dig. Du kan leve et indviklet liv, men stadig være i besiddelse af klar enkelhed, for du overvinder komplikationerne gennem din koncentrations styrke.

Men for at opnå en sådan renhed i din styrke, må du frigøre dig fra al fortidens nonsens.

Forestil dig, at nogen bandt en uendelig lang snor om dit ben, da du blev født. I løbet af dit liv vikledede snoren sig rundt om alle mulige situationer og bandt og snørede sig selv, når du gik omkring. For at blive fri må du først løsne snoren fra dit ben, hvilket betyder, at du må kaste dig selv ud i et tomrum, hvor du eksisterer i en tilstand af "ikke viden", og hvor du kun har dig selv. Derefter er du tvunget til omhyggeligt at følge snoren tilbage og gøre den løs af alle de ting, den har viklet sig rundt om.

Det ligner til at begynde med en umulig opgave, for måske har denne snor snøret sig rundt om begivenhederne i dit liv gennem 30 eller 40 år: Men når du rejser tilbage, bliver du glad ved at opdage, at hver gang du har gjort snoren fri af en knude eller en forhindring, løsner du den samtidig fra alle tilsvarende knuder og forhindringer. Store stykker af snoren løsner sig og kommer øjeblikkelig fri.

Dette er vores livs historie. Vi bruger år til at binde os selv med knuder, og så en dag indser vi, at vi har fået nok, og befrier os selv, eller også indser vi det aldrig. Snoren bliver en god ven, og vi dør, fanget som en fisk i et net.

Måske er jeg kommet lidt bort fra bogens hovedemne, nemlig at tjene penge, men når du tænker over det, så er intention og klarhed grundlaget for dine bestræbelser på at tjene penge. Uden dem går det sandsynligvis ikke. Det er interessant, at tres procent af alle små virksomheder i USA går fallit inden for de første ti år.

Når man kigger på det tal, tror man måske, at ejerne var uerfarne eller manglede kapital, men ser man nærmere på historierne, opdager man, at det hovedsagelig drejer sig om manglende klarhed. Det er så let at starte en lille virksomhed uden nogen sinde at tænke over, hvad man egentlig indlader sig på, eller om der virkelig er et marked for ens produkt. Efter succesen i starten kan man let blive afledt fra at beskæftige sig med det essentielle i virksomheden, og i dagligdagens almindelige gøremål er man tilbøjelig til at glemme at tælle pengene.

Den eneste grund til at drive virksomhed er at tælle pengene. Jeg mener, at enhver selvstændig næringsdrivende burde have disse ord skrevet med store bogstaver på væggen. Virksomheden drejer sig ikke om produktion, salg, markedsføring, public relation, reklame eller transport, men om indsamling og optælling af pengene. Det lyder ikke så flatterende, men hvis du er klar, så ved du også, at det dybest set er det, det drejer sig om. Hvis du ikke koncentrerer dig om at tælle pengene, finder folk snart ud af, at din bevidsthed ikke er fokuseret på penge, og så giver de dig alt andet end penge: hæder, bifald, lovord osv., og før eller senere får du problemer.

Jeg er også sikker på en anden ting: mange af disse små selvstændige gennemtænkte aldrig rigtig, hvorfor de egentlig startede. Jeg har ikke tal på alle dem, der har fortalt mig, at de gerne vil starte en boghandel. Hvis du ikke elsker bøger og er parat til at leve og ånde med dem, så bliver en boghandel et fængsel. Du skal møde hver dag fra ni til fem og sidde med en bunke støvede bøger som venner. Hvis forretningen er lille, har du sandsynligvis ikke råd til at ansætte ret meget personale, og så er du virkelig bundet til stedet. Forestil dig en forretning, der har tyve tusind forskellige varer på lager. Bare det at bestille bøgerne hjem er et fuldtidsjob. Hvis du vil gøre det dag ud og dag ind, må du virkelig elske det. Så før du forpligter dig til noget, bør du være helt klar over, hvad du går ind til. Og for at være klar skal du vide, hvad du egentlig vil.

Jeg har på mine kurser spurgt deltagerne, hvad de ønsker i livet? Jeg var overrasket over at finde ud af, at 70 procent af de adspurgte ikke vidste, hvad de ville have ud af livet. Jeg fik en masse intetsigende svar som f.eks.: "Jeg vil være lykkelig," "Jeg vil være rig," osv., men meget få vidste præcist, hvad de ville, og hvordan de skulle få det.

Resultatet af disse afstemninger viser, at 70 procent ikke ved, hvad de vil, 20 procent har en rimelig ide om, hvad de vil, men ingen forestilling om, hvordan de får det, og kun fem procent ved, hvad de vil, og har en god plan til at få det opfyldt.

Prøv at tænke på DEN UNIVERSELLE LOV. Den sender nøjagtig det tilbage, som du selv sender ud, og hvis dine tankeformer siger: "Jeg ved overhovedet ikke, hvad jeg vil," så siger Den Universelle Lov: "Hør engang, min ven, hvis du ikke ved det, så ved jeg det heller ikke."

Jeg er klar over, at det i de gamle religioner er populært at tro, at Gud sidder oppe i himlen og trækker i snorene og bestemmer, hvem der skal klare den, og hvem der ikke skal, men det er en primitiv og barnlig ide. Sagen er, at Den Store Ånd er upartisk og giver os lov til at være lige så dumme, vi vil, og lige så længe vi vil. Den bestemmer ikke for os. Mennesker med klarhed og intention klarer sig her i livet, de andre klarer sig som regel ikke. Så enkelt er det.

Først skal du beslutte, hvad du vil. Inddel det i kortsigtede mål, mellemlange mål og langsigtede mål. Fjern så alt det fra dit liv, som ikke er en del af planen. Det giver dig styrke, klarhed og opmærksomhed til at tilføre din plan kraft og energi. Ved at gøre dig fri af forpligtelser og forvirring gør du din plan betydningsfuld. Hvis dette skal lykkes, er det af afgørende betydning, at alle dine ællinger løber i samme retning.

Heraf følger, at hver gang du retter din opmærksomhed mod planen, får den yderligere kraft. Ved at kigge nøjere på dit liv vil du hurtigt opdage, om du har klarhed eller ej. Lad os sige, at målet i dag er at gå ud og sælge fem køleskabe. Du sætter dig ind i din gamle skramlekasse, og den vil ikke starte. Så bruger du en time

på at rode med motoren, og når du endelig kommer ud på markedspladsen, er du udkørt. Din bil er helt klart ikke en del af din plan. Skrot den, og lind en lille bil med få omkostninger. Alle dine ressourcer skal investeres i planen, og hvis du ikke vil investere i dig selv, hvem vil så?

Kig derpå på kvaliteten af de mennesker, som omgiver dig. Bakker disse mennesker dig emotionelt op eller gør de ikke? Hvis heller ikke, gør de det så passivt i det mindste? Hvis ikke, så skil dig af med dem. Nogle gange er det svært at droppe vennerne ved livets store busstoppested, men husk, at din energi vokser kun i direkte forhold til antallet af de ting, du kan skille dig af med, og ikke i forhold til de ting, du opnår. Ved at skille sig af med ting, holdninger, byrder og blokeringer af den ene eller anden art flyder tingene bedre.

Hvis dine planer kræver, at andre hjælper dig, så vær sikker på, at de implicerede er helt klar over deres pligter, og hvad der sker. Glem ikke, at folk generelt er tykpanede og sover det meste af tiden. De er heller ikke tankelæsere. Du må gøre det helt tydeligt for dem, hvad du vil, og du skal være konsekvent og klar. Hvis du f.eks. siger: "Stabl disse kasser op henne ved porten," og de nikker og siger ja, så betyder det ikke, at de har forstået det, eller at de vil udføre det korrekt. Fra mandag til torsdag stabler de kasserne rigtigt, men om fredagen kommer du og ser, at alle kasserne ligger på taget.

Når du har med andre at gøre, så gå aldrig ud fra, at de ved, hvad de foretager sig. Af og til kan du være heldig at tage fejl, og der dukker et geni op, men for det meste rangerer folk på en skala fra nogenlunde kompetent til totalt ubrugelig, og dette gælder både professionelle og folk med almindeligt arbejde. Bare fordi en fyr har et papir, der siger, at han har bestået en revisoreksamen, skal du ikke tro, han ved, hvad han foretager sig. Mange gør det ikke.

Hvis du starter en virksomhed, vil andre fortælle dig, at du har brug for en advokat og en revisor. Det er sikkert det sidste, du får brug for. Jeg mangler endnu at møde en advokat, som ved halvt så meget om min virksomhed, som jeg selv gør, og hvordan skulle han også kunne det? Hvis du vil starte en virksomhed, så lav en plan, undersøg markedet, check og dobbeltcheck dine ideer og så derudaf.

Når du er kommet i gang med at tjene penge har du brug for en revisor, men hans funktion bliver for det meste at tælle tallene sammen og udfylde de formularer, som tik-tak forlanger af dig. Prøv at tænke over det - hvis revisoren vidste, hvordan man driver forretning, hvorfor skulle han så sidde i baglokalet og udfylde dine formularer? Det ville han heller ikke. De gode revisorer er ude i samfundet og bliver rige, de andre udfylder formularer. Når du til sidst begynder at tjene de store penge, får du brug for en god revisor. Hyr den bedste, uanset prisen. Hver krone er godt givet ud. Det er smadderlet at tjene pengene, men at holde fast ved dem og investere sine indtægter rigtigt er noget af et problem for de fleste af os.

Tag aldrig noget for givet, når du har at gøre med andre. Klarhed i kommunikationen er vital. Gør det til en regel at gentage alt tre gange og checke det den fjerde gang. På den måde føler du dig sikker, når du overlader dele af din plan til andre.

Efterhånden som din plan vokser, og flere og flere bliver involveret, bliver det din hovedfunktion at være igangsætter. Gennemsnitsmennesket kan kun koncentrere sig om den samme ting i ca. to minutter ad gangen, og hvis du ikke er på mærkerne hele tiden, vil dit personale hurtigt henfalde til "travlt arbejde", der består i at nusse rundt uden rigtig at udrette noget. I enhver virksomhed er der jobs, som er produktive og somme tider udfordrende, fordi de sætter dig på prøve. Og så er der alt det andet arbejde, som ikke indbringer nogen penge. Folk undgår det udfordrende, produktive arbejde så meget som muligt og går efter det "travle arbejde", som om det var en bunke gratis wienerbrød.

Det er derfor af afgørende betydning, at du ikke alene holder øje med dig selv og dine mål, men også med de mennesker, der er omkring dig. Du må fortælle dem, hvad der er vigtigt for dig, og du bliver nødt til at sikre dig, at de koncentrerer sig om det produktive så meget som muligt. Problemet er, at de konstant vil løbe væk som små børn, så en del af din tid og dine bestræbelser går med at trække dem tilbage ved ørerne og gentage for dem, hvad der er vigtigt.

"Den eneste grund til at drive virksomhed er for at tælle pengene. Virksomheden består ikke i produktion, salg, public relation, reklame eller transport, men i indsamling og optælling af pengene."

Det undrer mig ikke, at så mange talentfulde folk går ned med flaget, når de forsøger at udvide en enmandsvirksomhed til en større forretning. Når du starter, er din kreativitet det eneste afgørende, men efterhånden bliver din evne til at motivere andre vigtigere. Det hjælper ikke, at du er en stor biokemiker, hvis du ikke kan skaffe en dygtig bogholder. Desværre lærer vort undervisningssystem ikke eleverne de ting, som de virkelig har brug for i her livet. Det er næsten umuligt at skaffe en maskinskriver, der kan skrive hundrede ord i minuttet. Jeg har ansat adskillige bogholdere, som ikke engang kunne betjene en almindelig lommeregner. De holdt ikke længe. Det er faktisk rystende, især når man tænker på, hvem der skal tage sig af sådanne mennesker. Hvis vi skaber et samfund bestående af åndelige pygmæer vil deres ansvarsløshed fuldstændig torpedere de vestlige demokratier, og det er ikke svært at forstå, hvorfor Japan skummer fløden.

Det er efter min mening vitalt, at du bliver god til at udvælge stærke typer, når du udvider din forretning. Jeg har ikke alle svarene på disse problemer, men min egen metode er at omgive mig med så få folk som muligt og så lade underleverandører klare opgaverne. På den måde kan man køre et antal større firmaer med hver omkring 5-6 mennesker. Jeg vælger mongoler, som jeg kalder dem. Jeg går ikke så

meget op i, hvad de pågældende ved, men leder snarere efter mennesker, der ikke kan bremses.

Jeg kan lide mennesker, som kan ride gennem en vis mængde smerte og ubehag for at nå deres mål. De skal først og fremmest gå ind for sig selv, dernæst for den fælles sag, hvilket i vort tilfælde er forlagsvirksomhed. Hvis de ikke kan gå gennem ild, helt bogstaveligt, vil jeg ikke have dem. Flere gange om året tænder vi et bål, og så får hele personalet lov til at vandre barfodet over gløderne, unge som gamle. Hvis nogen kan gå på gloende kul uden at blinke, så kan han også sende tres kasser af sted klokken elleve om aftenen så let som at klø sig i nakken. Du har brug for krigere, stærke, krystalklare - så kan du erobre verden. Der er behov for koncentration.

Da jeg startede min forlagsvirksomhed i USA, åbnede jeg samtidig filialer i Australien og England plus et lille foretagende i Canada. Når jeg ringede til mine udenlandske medarbejdere, og de brugte tyve minutter på at fortælle mig, at nu havde de malet loftet grønt, lyttede jeg i begyndelsen høfligt til deres vrøvl. Men senere ville jeg have alle fokuseret, så jeg indledte hver samtale med at spørge: "Hvor mange, hvor meget?" Hvis du er forlægger, er det det eneste, du har brug for at vide. En virksomhed består ikke af andet end: hvor mange varer producerede vi, og hvad solgte vi dem for?

Det tog mine medarbejdere et stykke tid at fatte det, de stakler, men til sidst forstod alle, hvad det gik ud på. Jo mere vi fokuserede på "hvor mange, hvor meget", jo mere succes fik vi. Efter en ret langsom start, hvor det så ud, som om vi traskede hen over livets parkeringsplads med kun den ene sko på, blev vi endelig klare i hovedet, og vi udviklede et af de virkeligt internationale New Age handelskompagnier i verden. Det tog heller ikke lang tid, måske tre år, før firmaet også blev et af branchens største. Når jeg ser tilbage, kan jeg se, at vi først gjorde fremskridt, da alle rigtig blev klar over målet. Da vi startede, troede vi, at målet var at hjælpe andre, men efter et stykke tid indså vi, at der var flere mennesker, som havde brug for hjælp, end vi nogen sinde kunne hjælpe. Vore begrænsede ressourcer blev brugt til at kommunikere med andre, men vi tjente ikke rigtig penge på disse mennesker. Vi høstede kun taknemmelighed, og hvis du vil hjælpe verden, så sker det sikkert også for dig. Du får det til at løbe rundt eller tjener måske en smule, men det er også alt.

Da mine medarbejdere og jeg kiggede dybere i os selv, kunne vi se, at vi havde lyst til både at hjælpe andre, men også til at blive velhavende. Snart indså vi, at penge, mange penge, ville hjælpe os. Først hjalp pengene os til at få det bedre med os selv, og dernæst kunne vi med flere ressourcer gøre et bedre stykke arbejde. Så vi fokuserede altså på penge og fik, hvad vi ville have. Da vi først var klare, kiggede vi os aldrig tilbage.

Det er vigtigt, at du konstant vurderer dine indre motiver, så din søgen får styrke af sandheden. Og når disse indre motivationer ændrer sig, er det let at tabe det, du går

efter, af syne. Hvis du kommer for langt bort fra sporet, får du det elendigt. Alverdens succes er ingen nytte til, hvis du er ulykkelig.

Lad os sige, at du ønsker at blive millionær. Det kan godt være, at det passer. Men hvis du tænker nærmere efter, så vil det at tjene en million også medføre en masse bånd og forpligtelser, som vil hæmme dig. Måske ønsker du frihed og bliver så enormt skuffet over at opdage, at en million ikke er så meget nu til dags. Og du får måske ikke engang det, du ønsker dig. Faktisk er ti millioner minimum for at opnå den frihed, du søger. Oven i er der så alt det besvær, som ti millioner medfører, for du skal også holde øje med dem.

Måske har du brug for at vise over for dig selv, at du er noget værd, at du er et godt menneske, at du kan gøre en indsats. Til det formål har du ikke brug for en million. Du skal blot se værdien i de ting, du gør og så, bingo, er dine emotionelle behov tilfredsstillet. At fokusere på og tilføre værdi til dit liv og dine handlinger er en bøn til selvets hellighed. Det skal være umagen værd at slide og slæbe her i livet, men desværre kan det ikke lade sig gøre, før du lader dig selv få del i denne indsigt.

Det er derfor jeg lærer folk at koncentrere sig om sig selv, ikke om andre. Du vil aldrig slappe af og blive tryk, før du er stærk, meget stærk. Alle penge i hele verden kan ikke stabilisere dig spirituelt eller emotionelt, og de kan heller ikke dæmpe din angst. De gør det kun muligt for dig at blive bange i behagelige omgivelser. Intet andet.

Det er strengt at høre andre ævle om at redde verden, når de selv sidder fast i deres egen sump håbløshed. Hvis bare de ville se, at de er Gudskraften, at den største bøn, de kan tilbyde, er deres styrke og hengivenhed. Al det nonsens om, at Gud ønsker dit og Gud ønsker dat, er bare latterligt. Det er foder for de svag-sindede. Der er noget ærefuldt i din søgen. Der er også en spirituel skønhed i livets evige usikkerhed, og når vi konfronteres med dette, kan vi blot acceptere, at sådan er det, og vise os ydmyge over for det. Ved at koncentrere os om det sted, hvor vi er, og ved at gøre det til noget hæderligt og værdifuldt, bliver vi i stand til at acceptere, at den utrolige rejse, som vi er kastet ud på, har en mening. Vi kan blot håbe på, at vi ved dens afslutning kan se os tilbage og endelig forstå, hvad der var meningen. Hvorfor kom vi overhovedet til dette underlige klippestykke i en afkrog af universet, og hvad skulle vi her?

Hvis dit liv, din krop og dit sind ikke æres og værdsættes af dig selv, så bliver hele rejsen én lang protest. Den bliver et liv fyldt med konfrontationer, ikke et liv fuldt af fredeligt samtykke, hvor du accepterer din plads i den store helhed og bekræfter denne spirituelle indsigt ved i renhed og klarhed kun at koncentrere dig om denne.

I lyset af denne indsigt er alt andet uden betydning, ikke?

Slut på siden. Du er på [Pengespillet.dk](http://pengespillet.dk)

