

ALLAN & BARBARA PEASE

**WIE DU KRIEGST,
WAS DU BRAUCHST,
WENN DU WEISST,
WAS DU WILLST**

**DAS
PEASE&PEASE-
PRINZIP**

ALLAN & BARBARA PEASE

**WIE DU KRIEGST,
WAS DU BRAUCHST,
WENN DU WEISST,
WAS DU WILLST**

**DAS
PEASE&PEASE-
PRINZIP**

ullstein extra



Das Buch

Allan & Barbara Pease haben ein neues Buch geschrieben, das ebenso praktische wie erfrischende Antworten gibt auf die großen, die lebenswichtigen »Warum«-Fragen. Wenn das Leben ein großes Durcheinander ist, wenn Krisen umschiffen und neue Chancen ergriffen werden müssen, dann kommt dieser Leitfaden zum Lebensglück genau richtig. Anhand zahlreicher Beispiele aus eigener Erfahrung schildern die Erfolgsautoren, wie man den eigenen Lebenspfad besser versteht und dabei lernt, Entscheidungen bewusster und selbstbestimmter zu treffen. Was es braucht, um nach Niederlagen wieder aufzustehen und weiterzumachen. Hierzu stellen Pease & Pease verschiedene Erfolgsstrategien vor, lassen aktuelle Erkenntnisse aus der Hirnforschung mit einfließen - und zeigen, wie man die Regeln zum Spiel des Lebens selbst bestimmt. Denn: man muss kein Überflieger sein, um ein Gewinner zu werden!

Die Autoren

Allan und Barbara Pease gehören zu den führenden Kommunikationstrainern der Welt. Sie sind nicht nur international mit ihren Seminaren erfolgreich, sondern haben auch mehrere Bestseller zum Thema Körpersprache und zwischenmenschliche Beziehungen geschrieben, darunter den Sensationserfolg »Warum Männer nicht zuhören und Frauen schlecht einparken«, der auch fürs Kino verfilmt wurde.

ALLAN & BARBARA PEASE

**WIE DU KRIEGST,
WAS DU BRAUCHST,
WENN DU WEISST,
WAS DU WILLST**

DAS PEASE & PEASE-PRINZIP

Aus dem Englischen von
Ursula Pesch



ullstein extra

Die englische Originalausgabe erschien erstmals im Dezember 2016 unter dem Titel *THE ANSWER. HOW TO TAKE CHARGE OF YOUR LIFE & BECOME THE PERSON YOU WANT TO BE* bei Orion Books, UK.

Besuchen Sie uns im Internet:
www.ullstein-buchverlage.de



Wir wählen unsere Bücher sorgfältig aus, lektorieren sie gründlich mit Autoren und Übersetzern und produzieren sie in bester Qualität.

Hinweis zu Urheberrechten

Sämtliche Inhalte dieses E-Books sind urheberrechtlich geschützt. Der Käufer erwirbt lediglich eine Lizenz für den persönlichen Gebrauch auf eigenen Endgeräten.

Urheberrechtsverstöße schaden den Autoren und ihren Werken, deshalb ist die Weiterverbreitung, Vervielfältigung oder öffentliche Widergabe ausdrücklich untersagt und kann zivil- und/oder strafrechtliche Folgen haben.

In diesem Buch befinden sich Verlinkungen zu Webseiten Dritter. Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass sich die Ullstein Buchverlage GmbH die Inhalte Dritter nicht zu eigen macht, für die Inhalte nicht verantwortlich ist und keine Haftung übernimmt.

ISBN 978-3-8437-1567-6

Copyright © Allan & Barbara Pease, 2016
© der deutschen Ausgabe Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2017
Covergestaltung: zero-media.net, München
Covermotive: FinePic®, München

E-Book: Pinkuin Satz und Datentechnik, Berlin

Alle Rechte vorbehalten

*Wir widmen dieses Buch Ray Pease, dessen Wissen,
Erfahrung und Wirkung jeden berührte, der ihn kannte.
Seine Weisheit durchdringt die Seiten dieses Buches.*

Inhalt

Über das Buch und die Autoren

Titelseite

Impressum

Widmung

Einleitung

Kapitel 1

WIE DAS RAS FUNKTIONIERT
VARIATIONEN DES RAS
DAS RAS HAT EIN NAVI UND EINE SUCHMASCHINE
WIE IHR GLAUBENSSYSTEM FUNKTIONIERT
WIE DAS RAS INFORMATIONEN AUSWÄHLT
WARUM SIE IHR AUTO ÜBERALL SEHEN
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 1

Kapitel 2

WARUM DIE MEISTEN MENSCHEN NICHT TUN, WAS
SIE WIRKLICH WOLLEN
WIE SIE ENTSCHIEDEN, WAS SIE WOLLEN
ENTSCHEIDEN SIE, WAS - NICHT WIE
LEGEN SIE EIN ZIELE-BUCH AN
WARUM DAS ERSTELLEN EINER LISTE
FUNKTIONIERT
DAS SPAGHETTI-PRINZIP

WARUM ES SO WICHTIG IST, DIE LISTE PER HAND ZU SCHREIBEN

DER UNTERSCHIED ZWISCHEN MILLIONÄREN UND MILLIARDÄREN

WIE SIE IHREN WAHREN BERUFSWEG ODER IHRE LEBENSAUFGABE ENTDECKEN

ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 2

Kapitel 3

QUANTIFIZIEREN SIE IHRE ZIELE

FORMULIEREN SIE IHRE ZIELE POSITIV

MACHEN SIE IHRE ZIELE GREIFBAR

WIE IHR GEHIRN MIT ZIELEN UMGEHT

IHR RAS IN AKTION

VERTEILEN SIE IHRE ZIELELISTEN ÜBERALL

DAS LEBEN BEGINNT AM ENDE IHRER KOMFORTZONE

KLAR DEFINIERTE ZIELE UND LEBENSERWARTUNG

WAS MENSCHEN AUF DEM TOTENBETT SAGEN

ÜBERRASCHENDE WENDUNGEN UND FALLEN AUF IHREM WEG ...

ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 3

Kapitel 4

DREI REGELN FÜR EINE FUNKTIONIERENDE DEADLINE

HANDELN SIE JETZT

WAS, WENN SIE EINE DEADLINE NICHT EINHALTEN KÖNNEN?

NEGATIVEN GEDANKEN EINE DEADLINE SETZEN

ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 4

Kapitel 5

WARUM ANDERE VERSUCHEN, IHNEN IHRE ZIELE
AUSZUREDEN

WIE MAN ES VERMEIDET, VON ANDEREN
MANIPULIERT ZU WERDEN

ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 5

Kapitel 6

ÜBERNEHMEN SIE JETZT DIE KONTROLLE ÜBER IHR
LEBEN

IHRE ENTSCHEIDUNGEN

EREIGNISSE, DIE SIE NICHT KONTROLLIEREN
KÖNNEN

SCHLUSS MIT DEN AUSREDEN

SCHLECHTE ENTSCHEIDUNGEN

WARUM SIE HABEN, WAS SIE HABEN

HÖREN SIE AUF ZU JAMMERN

WÄHLEN SIE IHRE LEBENSUMSTÄNDE SELBST

DIE FOLGEN NEGATIVER GEDANKEN

VERANTWORTUNG FÜR IHRE GESUNDHEIT
ÜBERNEHMEN

ÜBERNEHMEN SIE DIE VERANTWORTUNG DAFÜR,
SICH AUF DEM LAUFENDEN ZU HALTEN

ÜBERNEHMEN SIE DIE VERANTWORTUNG DAFÜR,
WEN SIE IN IHR LEBEN LASSEN

ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 6

Kapitel 7

WIE UNSER BEWUSSTSEIN FUNKTIONIERT

DER TENNISMATCH-TEST

WIE SPORTLER DIE VISUALISIERUNG NUTZEN

IHR GEHIRN DENKT IN BILDERN

BEWEISE DAFÜR, DASS DIE VISUALISIERUNG
FUNKTIONIERT

DIE ENTDECKUNGEN VON CARL UND STEPHANIE
SIMONTON

ANDERE STUDIEN ZUM »MENTALEN ÜBEN«
KANN VISUALISIERUNG DAS KÖRPERLICHE
TRAINING ERSETZEN?

WIE MAN DAS VISUALISIEREN ÜBT
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 7

Kapitel 8

WAS DIE SKEPTIKER DENKEN
WIE MAN AFFIRMATIONEN FORMULIERT
MACHE ICH MIR NICHT EINFACH SELBST ETWAS
VOR?

DAS VERDRÄNGUNGSPRINZIP
SELBSTBILD
TAGTRÄUMEN VERSUS AFFIRMATIONEN
WAS GESCHIEHT, WENN SIE »ICH KANN DAS NICHT«
SAGEN?
AFFIRMATIONEN UND KREBS
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 8

Kapitel 9

WIE GEWOHNHEITEN ENTSTEHEN
NEUE GEWOHNHEITEN ENTWICKELN
DENKGEWOHNHEITEN
SEIEN SIE KONSEQUENT
SUCHEN SIE SICH NEUE FREUNDE
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 9

Kapitel 10

DAS GESETZ DES DURCHSCHNITTS
DAS 80/20-PRINZIP
WIE DIE MEISTEN MENSCHEN DAS ZAHLENSPIEL
SPIELEN

DIE OBEREN DREI PROZENT
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 10

Kapitel 11

DIE WISSENSCHAFT VOM LACHEN
WIE HUMOR UND WITZE FUNKTIONIEREN
WIE HUMOR STRESS LINDERT
DIE C3H-MÄUSE
LACHEN SIE SICH GESUND
MACHEN SIE NUN DEN STRESSTEST
CANDACE PERTS PEPTIDFORSCHUNG
DAS LACHZIMMER
WÄHLEN SIE IHRE EMOTIONEN
ENTWICKELN SIE EIN HUMORREPERTOIRE
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 11

Kapitel 12

DIE WISSENSCHAFT HINTER DER ANGST
FRÜHE ANGSTEXPERIMENTE
WARUM ANGST WICHTIG FÜR UNS IST
ANGST KANN POSITIV ODER NEGATIV SEIN
DIE POSITIVE SEITE DER ANGST
ANGST VOR ZURÜCKWEISUNG
DREI EINFACHE METHODEN, MIT ANGST
UMZUGEHEN
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 12

Kapitel 13

FRAGEN SIE DIE EXPERTEN
SPIELT GLÜCK EINE ROLLE?
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 13

Kapitel 14

DIE ENTSTEHUNG UNSERES NÄCHSTEN GROSSEN
BUCHES

DIE WELT ZU UNSEREN FÜSSEN
NEULAND BESCHREITEN
DER WEG NACH VORN ZEICHNET SICH AB
ANKUNFT IN HENLEY-IN-ARDEN
DIE GEBURT UNSERES EUROPÄISCHEN
UNTERNEHMENS
DRANBLEIBEN
UNSER AKTIONSPLAN
DAS ÜBERWINDEN VON HINDERNISSEN
UNSER NEUES ZUHAUSE
GEBEN SIE NIEMALS AUF
EINREISE NACH RUSSLAND
SPASS MIT DEM KGB
»BRING MICH IN DEN KREML«
ZUSAMMENFASSUNG KAPITEL 14

Kapitel 15

RUNDE 1
RUNDE 2
RUNDE 3
MITTEN IN DER LUFT
BARBS SICHTWEISE
POSITIVE AFFIRMATIONEN
IN DEN MEDIEN
WAS, WENN WIR UNS GEIRRT HÄTTEN?

Kapitel 16

SCHREIBEN SIE ES AUF!
UNTERTEILEN SIE IHRE ZIELE UND LEGEN SIE
DEADLINES FEST
ÜBERNEHMEN SIE VERANTWORTUNG

NUTZEN SIE AFFIRMATIONEN UND
VISUALISIERUNGEN
ENTWICKELN SIE NEUE GEWOHNHEITEN
BLEIBEN SIE AM BALL, UNABHÄNGIG DAVON, WAS
ANDERE SAGEN, DENKEN ODER TUN
AKZEPTIEREN SIE ANGST UND SORGE ALS ETWAS
NORMALES
SPIELEN SIE DAS ZAHLENSPIEL
EROBERN SIE IHR LEBEN ZURÜCK
GEBEN SIE NIEMALS AUF
ZU GUTER LETZT ...

Literatur

Danksagung

Feedback an den Verlag

Empfehlungen

Einleitung

*Das Leben sollte keine Reise mit dem Ziel sein, attraktiv und mit einem gut erhaltenen Körper an unserem Grab anzukommen. Wir sollten lieber in einer Rauchwolke seitlich hineinrutschen, unser Körper total verbraucht, und schreien: »Wow, was für eine Fahrt!«
Hunter S. Thompson*

Sie haben dieses Buch in die Hand genommen – und damit den ersten Schritt auf einem Weg getan, den Sie bisher niemals auch nur in Erwägung gezogen hatten und von dessen Existenz Sie möglicherweise nicht einmal wussten. Schon wenn Sie es zur Hälfte gelesen haben, wird Ihnen klar sein, warum Sie dort stehen, wo Sie gerade stehen, und warum Sie momentan das haben, was Sie haben. Und Sie werden wissen, wie Sie all Ihre Ziele erreichen.

In »Wie du kriegst, was du brauchst, wenn du weißt, was du willst« lernen Sie zu entscheiden, was Sie wirklich erreichen wollen im Leben – und wie Sie es tatsächlich erreichen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Pläne gewichten, Ihr Leben zurückerobern und mit Hindernissen fertig werden. Und wie Sie es vermeiden, von anderen manipuliert zu werden – allen voran von Ihrer eigenen Familie und Ihren Freunden. Wir werden Ihnen helfen, Ihren eigenen Weg zu gehen statt jenen, auf den andere Sie schieben wollen. Sie lernen, wie Sie Ihr Leben in die Hand nehmen und der Mensch werden können, der Sie sein wollen. Sie werden herausfinden, wie Sie mit jedweder Situation umgehen können – egal, wie schwierig, bedrohlich oder ausweglos sie zunächst erscheinen mag.

Sie werden lernen, überall hinzugehen, wo Sie hinwollen. Wir werden Ihnen die Erfolgsprinzipien verraten, mit deren Hilfe Männer und Frauen im Laufe

der Geschichte Bedeutung erlangt und Rückschläge überwunden haben. Im Verlauf der letzten fünfzig Jahre haben wir viele dieser Prinzipien unmittelbar bei einigen der Meister studiert, und diese Lektionen waren die Hauptmotivation, der wir unsere persönlichen Erfolge verdanken.

Anhand neuer Gehirnstudien werden wir erklären, warum einige Menschen überaus erfolgreich sind, andere hingegen scheitern. Wir werden ein »Betriebssystem« des Gehirns daraufhin untersuchen, wie Sie es so programmieren können, dass es Sie dorthin bringt, wohin Sie wollen. Mit Giuseppe Moruzzi und H. W. Magoun als Vorreiter haben Wissenschaftler einen Teil des Gehirns entdeckt, der den Erfolg oder Misserfolg in unser aller Leben steuert und bestimmt. Mit diesem Gehirnsystem befassen wir uns im ersten Kapitel, und die Vorteile, die aus seiner Nutzung erwachsen, werden die Basis all dessen bilden, was wir in diesem Buch behandeln.

Wir werden auch Ihre Fragen zu alldem beantworten, was Sie je über Zielsetzungen, Visualisierungen, Affirmationen, Gebete, Alpha-Denken und das Gesetz der Anziehung gelesen oder gehört haben. Weil unser Buch so ungeheuer reich an Informationen ist, empfehlen wir Ihnen, es ab und zu sinken zu lassen und über das Gelesene nachzudenken und es nachzuvollziehen. Natürlich ist dies nur ein Rat, den Sie nicht strikt befolgen müssen.

Wir werden die einfachen, aber wirkungsvollen Fertigkeiten vorstellen, die wir erlernt haben, damit wir mit fast allem fertig werden, was im Leben geschieht – Gutem wie Schlechtem. Und wir werden die große Frage beantworten, wie Sie trotz bisweilen scheinbar aussichtsloser Umstände alles bekommen können, was Sie sich vom Leben wünschen.

Die Konzepte, die wir hier vorstellen, haben das Leben unserer Seminarteilnehmer verändert und können auch

Ihr Leben verändern. Dieses Buch heißt im Original *The Answer*, weil es das ist, was Sie hier finden werden: die Antwort.

Wenn das Leben also ein Spiel ist – hier sind die Regeln.

Die wichtigen Botschaften dieses Buchs wiederholen sich im Verlauf der Lektüre – was Absicht ist. Studien zeigen, dass Lernen dann am effektivsten ist, wenn man in bestimmten Abständen sechsmal mit einer Idee konfrontiert wird. Wenn Sie eine Aussage zum ersten Mal hören oder lesen, kann Ihr Verstand sie ablehnen, weil sie möglicherweise im Widerspruch zu Ihren vorgefassten Ideen steht. Das ist der Grund dafür, dass die meisten Motivationstrainings nicht funktionieren. Wenn Sie eine Idee sechsmal gehört haben, kann Ihr Gehirn sie akzeptieren und verinnerlichen.

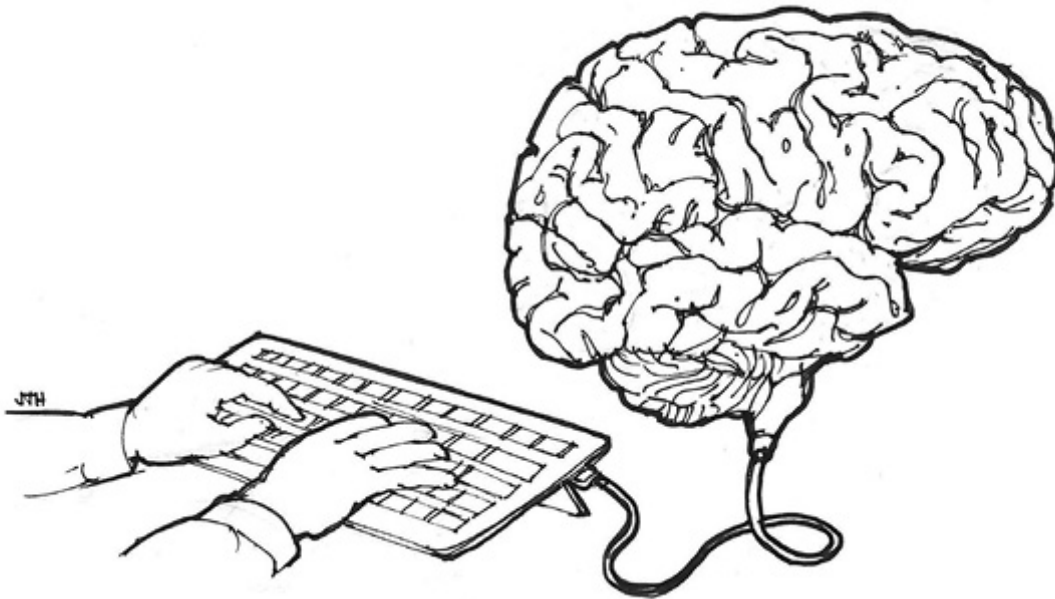
Wir haben in jedes Kapitel Übungen eingebaut – und wir ermutigen Sie, Ihre Gedanken direkt im Buch zu notieren. Das ist bequem und wird eine gute Anregung sein, wenn Sie eine Stelle später nochmals lesen wollen.

Und für den Fall, dass Sie sich wundern: Dieses Buch wurde zwar von uns beiden verfasst, jedoch weitgehend in der Ichform (als Allan) geschrieben, um Ihnen das Lesen zu erleichtern.

Allan und Barbara Pease

Kapitel 1

DAS GEHEIMNIS DES RAS AUFDECKEN



»Was immer der menschliche Geist sich vorstellen und woran immer er glauben kann, das kann er auch vollbringen.«

Napoleon Hill, 1937

Als Napoleon Hill 1937 in seinem Klassiker *Denke nach und werde reich: Die 13 Gesetze des Erfolgs* diese berühmte Aussage traf, standen ihm zum Beweisen seiner Überzeugungen weder die medizinische Wissenschaft noch Technologien oder Gehirnschanner zur Verfügung, wie sie für uns zur Selbstverständlichkeit geworden sind. Er behauptete, dass man nur klar genug über etwas

nachdenken und es wirklich wollen müsse, um es zu erreichen. Die Wissenschaft hat einen Großteil des Geheimnisses gelüftet, das berühmte Aussagen wie jene von Hill umgibt, und dem damit verbundenen Hokusfokus ein Ende gesetzt. Wir haben jetzt wissenschaftliche Einblicke in die Prozesse von Erfolg, Zielsetzung und sich selbst bewahrheitenden Voraussagen sowie in die Funktion von Gebeten und in das Gesetz der Anziehung. Die Wissenschaft kann uns nun zeigen, wo und wie Erfolg im Gehirn entsteht: im **Retikulären Aktivierungssystem** bzw. **RAS**.

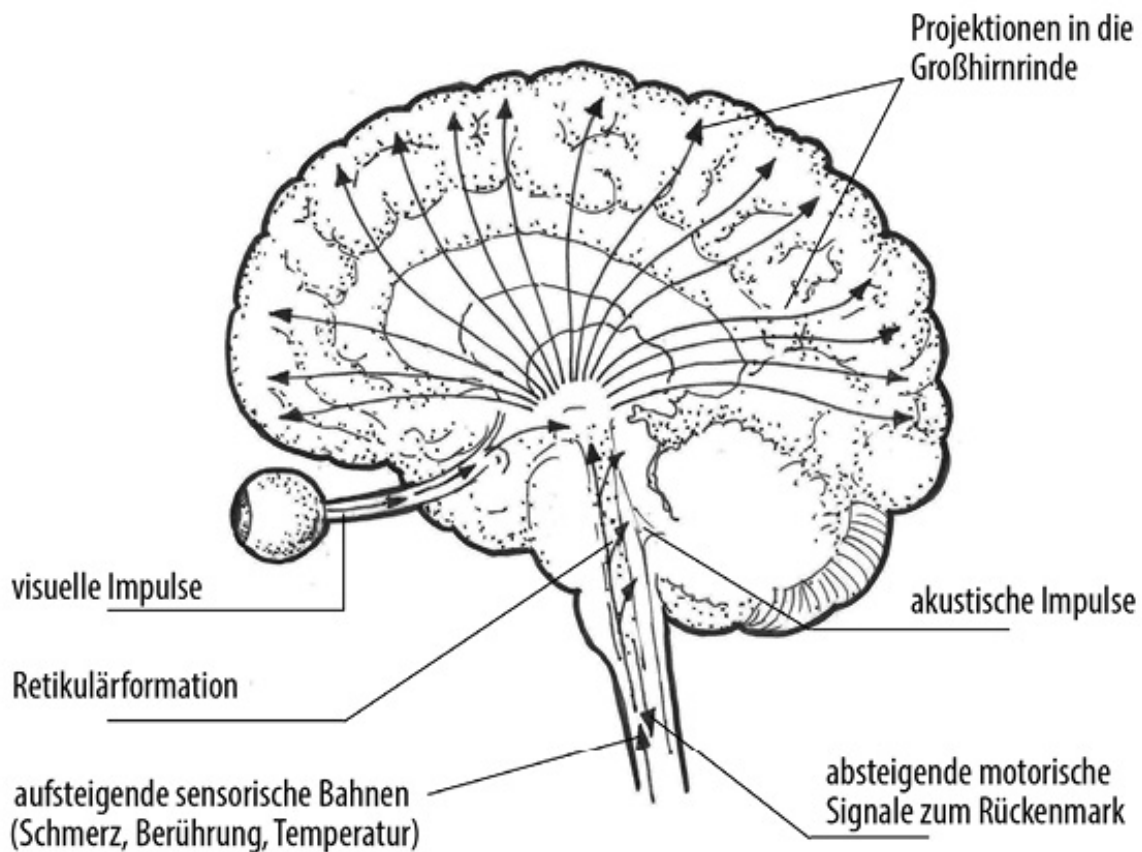
Das RAS, das im Hirnstamm des Säugetierhirns angesiedelt ist, besteht aus einem Bündel von Nervenfasern, das gemeinhin als Retikulärformation bekannt ist. Das RAS spielt eine Rolle bei vielen wichtigen Funktionen der menschlichen Biologie wie dem Schlafen und dem Gehen, dem Atmen, dem Herzschlag und der Verhaltensmotivation. Es spielt auch eine Rolle bei der sexuellen Erregung, beim Appetit und beim Essen, bei der Ausscheidung, bei der Kontrolle des Bewusstseins und bei der Lenkung der Aufmerksamkeit. Eine Verletzung des RAS wird mit verschiedenen Krankheiten wie zum Beispiel Narkolepsie in Verbindung gebracht; sie kann zum Koma führen.

Das RAS ist ein Netzwerk von Neuronen und Nervenfasern, die sich durch den Hirnstamm ziehen; diese sind mit verschiedenen anderen Teilen des Gehirns verbunden. Das System besteht aus zwei Teilen: dem aufsteigenden RAS, das eng mit Teilen des Gehirns wie der Großhirnrinde, dem Thalamus und dem Hypothalamus verknüpft ist, und dem absteigenden RAS, das mit dem Kleinhirn und den für die verschiedenen Sinne verantwortlichen Nerven verbunden ist.

Mitte des 20. Jahrhunderts hatten Physiologen erstmals vermutet, dass eine Struktur tief im Gehirn die mentale

Wachsamkeit, die Aufmerksamkeit und die Motivation kontrolliere.

Erstmals wurde die Wissenschaft der Existenz des RAS 1949 gewahr, als H. W. Magoun und Giuseppe Moruzzi an der Universität von Pisa die Rolle der Neuronen für das Schlaf-Wach-Verhalten untersuchten und ihre Ergebnisse in der ersten Ausgabe der wissenschaftlichen Zeitschrift *Electrocephalography and Clinical*



Das retikuläre Aktivierungssystem

Neurophysiology veröffentlichten. Diese frühen Forschungsarbeiten führten schließlich zur Entdeckung, dass das RAS das Portal ist, durch das fast alle Informationen ins Gehirn dringen. (Gerüche sind die Ausnahme. Sie gelangen direkt in den Emotionsbereich

des Gehirns.) Das RAS filtert die eingehenden Informationen, beeinflusst den Grad an Erregung, die sie auslösen, und entscheidet, welche Informationen keinen Zugang zu unserem Gehirn erhalten.

Das RAS ist mit dem Rückenmark verbunden, von wo es Informationen erhält, die direkt von den aufsteigenden sensorischen Bahnen stammen. Jede neue Information und jedes neue Wissen muss über einen oder mehrere Sinne in das Gehirn eindringen und wird von den sensorischen Rezeptoren des Körpers dekodiert. Von dort aus wandern die Informationen durch die Nerven in der Haut oder im Körper zum Rückenmark und durch das retikuläre Aktivierungssystem hoch zu dem Teil des Gehirns, der Input von diesem bestimmten Körpersinn erhält.

Das RAS ist das Kommando- und Kontrollzentrum des Gehirns.

Im RAS treffen Gedanken, Gefühle und äußere Einflüsse aufeinander. Es wirkt dynamisch auf die Zentren im Gehirn und im Cortex, die die motorischen Aktivitäten steuern, zum Beispiel die Frontallappen. Es ist ein Netzwerk aus Nervenbahnen, die allen sensorischen Input filtern, den das Gehirn von der Außenwelt erhält. Was immer Sie sehen, hören, fühlen oder schmecken, passiert das RAS. Einfach gesagt: Das RAS schaltet das Gehirn an und ist dessen Hauptmotivationszentrum.

WIE DAS RAS FUNKTIONIERT

Das Gehirn verarbeitet pro Sekunde über 400 Millionen Bits an Informationen, doch nur 2000 Bits dringen in Ihr Bewusstsein. Der Rest wird verarbeitet, ohne dass Sie sich

dessen bewusst sind. Mit anderen Worten: 99,9995 Prozent der Informationen, die Ihnen tagtäglich präsentiert werden, bleiben unbeachtet. Nur deshalb können wir mit unserem Alltag und den Millionen Bits an Informationen, die auf uns einströmen und unsere Aufmerksamkeit verlangen, fertig werden. Wenn Sie sich mit all den Botschaften gleichzeitig beschäftigen müssten, wären Sie völlig überfordert und würden das Bewusstsein verlieren. Deswegen hat die Evolution uns das RAS gegeben – das Rüstzeug, um alle Informationen zu filtern und nur das zu extrahieren, was im jeweiligen Moment für uns wichtig ist.

Ihr RAS funktioniert wie ein Sortiersystem, das die eingehenden Informationen bewertet und in Form von Botschaften gewichtet, die Ihre Aufmerksamkeit erfordern. Es ist ein Filter zwischen Ihrem Bewusstsein und Ihrem Unterbewusstsein, und es erhält Anweisungen von Ihrem Bewusstsein und leitet sie weiter an Ihr Unterbewusstsein. Ihr Gehirn instruiert dann Ihren Körper, die Aktivitäten auszuführen, die dem Bild entsprechen, welches das RAS vorgibt. Es durchforstet Ihr Umfeld nach Mustern, die am besten mit Ihren Überzeugungen oder den Dingen übereinstimmen, die Ihnen vertraut sind. Dann verbindet es Ihre Gedanken und Gefühle mit ähnlichen Dingen in Ihrem Umfeld. Wenn es eine Übereinstimmung findet, wird Ihr Bewusstsein darauf aufmerksam gemacht.

VARIATIONEN DES RAS

Das RAS existiert auch bei anderen Primaten. Die DNA von Schimpansen zum Beispiel stimmt zu 99 Prozent mit unserer DNA überein, und wie bei uns Menschen filtert das RAS eines Schimpansen alle eingehenden

Sinnesdaten. Wie beim Menschen scannt und priorisiert es diese Daten im Einklang mit seinen fest verdrahteten »Programmen«. Und wie beim Menschen kontrolliert es die Grundfunktionen des Schimpansen wie Puls, Schlaf, Wahrnehmung, Verdauung und Herz-Kreislauf-Funktion. Es unterscheidet sich jedoch vom RAS des Menschen insofern, als wir ein höher entwickeltes »Selbst«gefühl haben. Wir werden von dem unersättlichen Bedürfnis getrieben, das Wer, das Was, das Wo, das Wann und vor allem das Warum zu kennen. Das RAS eines Schimpansen funktioniert wie ein Taschenrechner, das menschliche RAS wie das neueste, dynamischste Computersystem.

Im Gehirn mancher Menschen kann das RAS die Großhirnrinde nicht immer effektiv anregen. Diese Menschen haben Lernschwierigkeiten, ein schlechtes Gedächtnis und wenig Selbstkontrolle. Wenn das RAS zu stark stimuliert wird, ist unser Verhalten gekennzeichnet durch extreme Wachsamkeit, sensorische Hypersensibilität, ständiges Reden, Ruhelosigkeit und Hyperaktivität. Menschen, bei denen Aufmerksamkeitsdefizitstörungen diagnostiziert wurden (ADD und ADHS), fehlt im aufsteigenden RAS Norepinephrin, um die Großhirnrinde anzuregen. Norepinephrin ist die Chemikalie, die auch freigesetzt wird, wenn sich unsere Herzfrequenz erhöht oder unsere Atmung beschleunigt usw. Menschen mit ADD / ADHS können Medikamente nehmen, die bewirken, dass das RAS das vorhandene Norepinephrin vorübergehend effektiver nutzt. Dies verbessert die Konzentration, die Wahrnehmung, die Merkfähigkeit und das Lernen.

Es gibt auch einen Zusammenhang zwischen dem RAS und sozialen Kontakten. Bei introvertierten Menschen ist die Aktivität im RAS größer als bei extrovertierten Menschen. Wissenschaftler glauben, dass das RAS eines Introvertierten leichter erregt wird als das eines Extrovertierten, weil Introvertierte oft Schwierigkeiten

haben, mit anderen zu sprechen, und ihr Gehirn, wenn sie es tun, eine starke Reaktion zeigt, ähnlich einer Art von Panik.

DAS RAS HAT EIN NAVI UND EINE SUCHMASCHINE

Ihr RAS reagiert auf Ihren Namen, auf alles, was Ihr Überleben bedroht, und auf Informationen, die Sie unmittelbar brauchen. Wenn Sie zum Beispiel nach einer Datei suchen, von der Sie sicher sind, dass Sie sie irgendwo in Ihrem Computer gespeichert haben, dann macht Ihr RAS Ihr Gehirn darauf aufmerksam, dass es nach dem Namen der Datei suchen soll – die Tickets für den Transatlantikflug –, oder es konzentriert sich auf ein Wort im Dateinamen, um Ihnen bei der Suche zu helfen. Die Funktion des RAS ist auch das, was oft landläufig als Gesetz der Anziehung bezeichnet wird.

»Mark Aurel sagte: »Der Mensch wird, woran er den ganzen Tag denkt.«
Würde das stimmen, wäre ich eine Frau.«
Steve Martin

Ihr RAS hat ein eingebautes Navi. Mit einem Navi brauchen Sie nicht alle Straßen einer Stadt zu kennen. Sie müssen nur entscheiden, *wohin* Sie wollen. Das geben Sie ein, und Ihr Navi leitet Sie. Wenn Sie falsch abbiegen, bringt es Sie zurück in die Spur. Die Satellitensoftware in einem Navi findet heraus, wie Sie ans Ziel kommen – und *genau so* funktioniert Ihr RAS. Mit einem Navi müssen Sie entscheiden, *wohin* Sie wollen, aber nicht, *wie* Sie dorthin gelangen. Auf exakt dieselbe Weise beginnt Ihr RAS, sobald Sie Ihr Ziel festgelegt haben, alles zu sehen, was

damit verbunden ist. Wenn Sie vom Kurs abkommen, lenkt es sie wieder zurück auf den richtigen Weg. Mehr dazu später.

Das RAS ähnelt auch einer Lenkrakete. Sie geben die Koordinaten des Zielorts ein, drücken auf Start und sie fliegt dorthin. Unterwegs filtert sie alle nutzlosen Informationen heraus und behält nur, was relevant ist. Die Instruktion könnte zum Beispiel lauten: »Auf meinen Namen horchen«, so dass Sie Ihren Namen hören werden, wenn Sie durch eine belebte Einkaufsstraße oder durch den Flughafen gehen und er über Lautsprecher ausgerufen wird.

Das RAS funktioniert wie eine **Lenkrakete**.

WIE IHR GLAUBENSSYSTEM FUNKTIONIERT

Wissenschaftler haben herausgefunden, dass das RAS auch unser Glaubenssystem kontrolliert und nur solche Informationen erkennt oder auswählt, die unsere Überzeugungen unterstützen. Unser RAS widmet also allem, was wir glauben oder denken, egal was es auch sein mag, mehr Aufmerksamkeit und filtert alle anderen Informationen heraus, um uns zu helfen, an diejenigen Informationen zu gelangen, die mit unseren Überzeugungen übereinstimmen. Deswegen sehen einige Menschen Möglichkeiten, wo andere Probleme sehen. Und aus diesem Grund können manche Menschen auch Dinge glauben, von denen wir Übrigen wissen, dass sie nicht stimmen.

Im Chinesischen besteht das Wort »Krise« aus zwei Schriftzeichen, von denen das eine Gefahr, das andere Chance bedeutet.

Offensichtlich wird die Art, wie Sie ein Ereignis empfinden, davon beeinflusst, wie Sie seine Bedeutung interpretieren. Mit anderen Worten: Ihr Glaubenssystem wird entscheiden, ob Ihr RAS für oder gegen Sie arbeitet. Wenn Sie glauben, dass Sie nur reich werden können, indem Sie mehr arbeiten, werden Sie nur Informationen zur Kenntnis nehmen, die diese Überzeugung bestätigen, und sich entsprechend verhalten. Ihr RAS wird alle Möglichkeiten, mehr Geld zu verdienen, ohne mehr arbeiten zu müssen, herausfiltern.

Ihr RAS kann entweder für oder gegen Sie arbeiten. Das hängt ganz von Ihrem Denken ab.

Wenn Sie wollen, dass Ihr RAS für Sie arbeitet, müssen Sie es darauf programmieren, nach dem Ausschau zu halten, was Sie wollen, und nicht nach dem, was Sie nicht wollen. Wenn Sie Ihr RAS mit einer bestimmten Idee oder einem Ziel füttern, wird es - unabhängig davon, ob Sie schlafen, wach sind, daran denken oder nicht - wie die Suchfunktion auf einem Computer genau das finden, was Sie ihm aufgetragen haben. Es wird die relevanten Daten aus Millionen Bits an Informationen für Sie herauspicken und irrelevante Informationen ausblenden. Wenn Sie ein klares Bild von dem erschaffen, was Sie wollen, geht das RAS in die Vollen und hört nicht auf, bis es das Gesuchte für Sie findet. Wir werden dies später noch genauer erforschen.

WIE DAS RAS INFORMATIONEN AUSWÄHLT

Stellen Sie sich vor, Sie gehen durch einen belebten, lauten Flughafenterminal. Denken Sie an all die Geräusche um Sie herum - Hunderte von Menschen reden, Musik und Durchsagen ertönen. Sie hören den allgemeinen Hintergrundlärm, doch Ihr RAS lauscht nicht jedem einzelnen Geräusch. Aber jetzt ertönt eine Durchsage: Ihr Name oder Ihre Flugnummer wird aufgerufen. Plötzlich ist Ihre bewusste Aufmerksamkeit geweckt, weil Ihr RAS sie auf diese relevante Information lenkt. Ihr RAS fungiert als Filter, der den Effekt aller anderen Stimuli wie zum Beispiel der lauten Geräusche dämpft und Ihre Sinne vor Überlastung schützt. So sorgt es dafür, dass Ihr Name zu Ihnen durchdringen kann.

WARUM SIE IHR AUTO ÜBERALL SEHEN

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass jedes andere Auto auf der Straße dasjenige zu sein scheint, das Sie kaufen möchten, sobald Sie sich für eine bestimmte Automarke entschieden haben? Sie sehen dieses Auto auch auf Parkplätzen, im Fernsehen und bei Einkaufszentren. Es ist überall. Das liegt daran, dass Ihr RAS alle anderen Autos herausfiltert (die unwichtigen Informationen) und das Auto, das Ihnen vorschwebt, in den Vordergrund Ihres Denkens rückt. Die Anzahl der Autos dieser speziellen Marke ist nicht gestiegen, seit Sie beschlossen haben, es zu kaufen. Es liegt allein daran, dass Ihr RAS in Aktion getreten ist. Wenn Sie das Interesse an diesem Auto verlieren, werden Sie es nicht länger auf den Straßen sehen.

Es liegt an Ihrem **RAS**, dass Sie Ihr Auto sehen, wohin auch immer Sie gehen.

Wenn eine Frau schwanger wird, kommt es ihr so vor, als sei jede zweite Frau um sie herum ebenfalls schwanger. Wenn Sie ein neugeborenes Baby im Haus haben, sind Sie vielleicht so müde, dass Sie trotz des Straßenverkehrs und der lärmenden Nachbarn schlafen können – aber sobald das Baby zu schreien beginnt, sind Sie hellwach.

Ein ganz anderes Beispiel: Wenn Sie glauben, dass die Welt und alle Menschen schlecht sind, werden Sie jedes Mal, wenn Sie den Fernseher einschalten oder eine Zeitung lesen, Tragödien, Tod und Krieg sehen. Dem RAS ist es egal, ob Sie etwas mögen oder nicht, es sucht lediglich nach den Mustern in Ihrem Umfeld, die Ihren vorherrschenden Gedanken oder Überzeugungen entsprechen.

Wenn Sie ständig an das denken, was Sie nicht mögen, ist Ihr RAS darauf programmiert, Sie darauf aufmerksam zu machen. Sie sehen so viel von dem, was Sie nicht mögen, dass es den Anschein haben könnte, als befänden Sie sich im Krieg mit Ihrer Umwelt.

Deswegen werden wir Sie bitten, sich nur auf das zu konzentrieren, was Sie wollen, und nicht auf das, was Sie nicht wollen.

ZUSAMMENFASSUNG

Wie sich herausstellt, hatte Napoleon Hill recht – wir können es jetzt wissenschaftlich belegen. Sie programmieren Ihr RAS mit Ihren Selbstgesprächen und Ihren Erwartungen. Wenn Ihre Erwartungen positiv sind, programmieren Sie automatisch Ihr RAS, Informationen

über positive Verhaltensweisen zu suchen und Informationen über negative Verhaltensweisen auszusondern. Aufgrund dieser biologischen Filterfunktion wird alles, woran Sie denken oder worauf Sie sich konzentrieren, in Ihr Unterbewusstsein sickern und irgendwann in der Zukunft wieder auftauchen.

Das Geniale daran ist, dass Sie Ihr RAS bewusst programmieren können, indem Sie die Botschaften auswählen, die Sie ihm von Ihrem Bewusstsein aus zusenden. Das heißt, dass Sie sich nun Ihre eigene Realität erschaffen können. Nichts, was Sie in diesem Buch lernen werden, hat etwas mit Willensstärke zu tun. Es geschieht alles in diesem kleinen Bündel von Nervenfasern, die durch Ihren Hirnstamm verlaufen. In Ihrem retikulären Aktivierungssystem - Ihrem RAS.

In den folgenden Kapiteln werden Sie lernen, es zu programmieren.

»Denn an sich ist nichts weder gut noch böse; das Denken macht es erst dazu.« Shakespeare (Hamlet, 2. Akt, 2. Szene)

Kapitel 2

**ENTSCHEIDEN SIE, WAS SIE
TUN WOLLEN**



In einem kleinen mexikanischen Dorf legte ein Boot an. Ein amerikanischer Tourist beglückwünschte den mexikanischen Fischer zu seinem prächtigen Fang und fragte, wie lange er dazu gebraucht habe.

»Nicht sehr lange«, antwortete der Fischer.

»Warum sind Sie dann nicht länger draußen geblieben und haben noch mehr gefangen?«, wollte der Amerikaner