

Wir lesen im „**Lästerlichen spirituellen Wörterbuch**“  
(Autor: Hans Wurst – Seminarleiter. Ghostwriter: Samarpan)

Hanswurst – Entschuldigung Hans Wurst – führt in seinem Wörterbuch typische Situationen auf, wie man sie in den Seminaren kennt, sich aber dort oft nicht traut, sie zu benennen. Hanswurst lernen wir an anderer Stelle über seine Biographie persönlich kennen.

ER hat den Mut! Hanswurst bringt es – auch wenn er es holen muss.

### **Affirmation**

Hat nur indirekt etwas mit Affen zu tun. Grundhaltung: Ich bin nicht einverstanden mit dem, was ist. Bei zu heftigem affirmieren kannst du dich aber leicht zum Affen machen.

Fehlerquellen: Du hast Angst vor dem Zahnarzt und leierst die Affirmation „*Ich gehe gerne zum Zahnarzt*“ herunter. Folge: Bei Gelingen der Affirmation wirst du zum Zahnarzt gehen bis du keine Zähne mehr hast! Besser: „*Ich habe gesunde Zähne.*“ Da hat der Zahnarzt allerdings nichts von...

**Merke:** Ein Affe würde da nie machen – er lebt einfach, wie er ist, im Hier und Jetzt. Mal gibt es Bananen und mal nicht – wo ist das Problem?

### **Erleuchtung**

Höchster anzustrebender spiritueller Erfolg. Ist nicht nachweisbar und es heißt, nur ein Erleuchteter kann einen anderen Erleuchteten erkennen. Erleuchtet wiederum ist, wer sich dazu erklärt oder wenn es eine Anzahl Anhänger verkünden. Wallende Kleidung und schwebender Gang wirken unterstützend.

**Merke:** Erkläre dich für erleuchtet, denn niemand kann dir das Gegenteil beweisen. Und ein anderer Erleuchteter kann deine Erleuchtung nicht bestreiten, weil er sich damit selbst für nicht erleuchtet erklären würde. Das ist doch pups-einfach, oder? Swami *Osram* lässt grüßen.

### **Kennenlernen im Seminar:**

Hier kennt man unterschiedliche trickreiche Methoden:

- **Direkt**  
„Ich würde gerne mit dir schlafen“ – da fahren die wenigsten Frauen drauf ab, ist also ungeeignet und eine der weitaus zweitbesten Vorgehensweisen.
- **Indirekte**  
„Ich würde gerne mit dir kuscheln“. Das provoziert die Gegenfrage „Wie weit geht kuscheln?“ und damit landen wir wieder bei der direkten Methode.
- **Abwartend**  
„Sollen wir mal eine Übung zusammen machen?“ Für beide Beteiligten ist es klar, aber beide können so tun, als ginge es wirklich um den Übungserfolg. Diese Methode wird gerne von erfahrenen Seminarteilnehmern mit unterschiedlichen Erfolgen angewendet. Sie ist aber durchaus erfolversprechend wenn Seminarneulinge damit angesprochen werden.
- **Spirituelle Variante**  
„Kennen wir uns nicht aus früheren Leben? Ich glaube, du warst mal eine Prinzessin!“ Da schmilzt SIE meist hin. Solange er dabei nicht die Rolle des Frosches hatte, gibt

es gute Erfolgsaussichten. Auch *Hohepriesterin* kommt immer gut an. *Heilige* ist weniger geeignet, da immer auch das Gegenteil unterschwellig impliziert wird.

**Merke:** Alle Beweggründe sind die gleichen und alle wollen nur das „Eine“.

#### **Kontaktwünsche** (zu Seminarleitern und Assistenten)

Die direkte Annäherung an den Seminarleiter – das eigentliche Objekt der Begierde – ist heikel, erfordert Mut und eine hohe Frustrationsfähigkeit. Deshalb gehen viele erst einmal stellvertretend zum Assistenten und loben ihn für seine scheinbar geniale Unterstützung: „Du, da wo du eben in der Übung bei mir angefasst hast, das war genau die richtige Stelle und hat mich voll in den Prozess gebracht.“

Der Assistent nickt milde lächelnd und wissend, hat aber eigentlich keine Ahnung mehr („Was, die war dabei?“) Die Umarmung nimmt er gerne an und stellt fest: Assistent zu sein, lohnt sich immer.

**Merke:** Als Assistent mal hier und dort anfassen – es ist immer richtig und fördert die Kontakte.

#### **Impulse aufnehmen**

Bescheuerte Vorschläge und Kritik anderer Gruppenteilnehmer an sich dürfen nie offen abgelehnt werden, weil man sonst als unsensibel und nicht lernfähig erscheinen könnte. Besser: „Deinen Impuls nehme ich gerne auf und werde damit arbeiten. Danke, dass du mir das so offen sagst.“

Aber wie sieht es innerlich aus: „Weißt du, was du mich kannst?“ Diese Frage, direkt gestellt, ginge aber am Thema vorbei.

**Merke:** Das Gegenüber weiß sehr gut, was er ihn kann.

...wird fortgesetzt...

(Vorschläge, welche Begriffe erklärt werden soll, bitte an Samarpan senden [r.elsenbruch@bluewin.ch](mailto:r.elsenbruch@bluewin.ch) )