

Sharon Lechter

Napoleon Hill's *Denke nach und werde reich*

mit Best-Practice-Beispielen von über 300 erfolgreichen Frauen

Napoleon Hill's

DENKE NACH UND WERDE REICH

Mit Best-Practice-
Beispielen von über
300 erfolgreichen Frauen

Der Weltbestseller neu interpretiert
von Sharon Lechter

Aus dem Amerikanischen von Jordan Wegberg

ARISTON 

Die Originalausgabe erschien 2014 unter dem Titel
Think and Grow Rich for Women bei Jeremy P. Tarcher/Penguin,
a member of Penguin Group (USA), New York.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese
nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt
der Erstveröffentlichung verweisen.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet
unter www.dnb.de abrufbar.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

Aus dem Amerikanischen von Jordan Wegberg
Copyright © 2014 by The Napoleon Hill Foundation and Sharon Lechter
© der deutschsprachigen Ausgabe 2019 Ariston Verlag
in der Verlagsgruppe Random House GmbH
Alle Rechte vorbehalten

Redaktion: Evelyn Boos-Körner
Umschlaggestaltung: Weiss Werkstatt München
Satz: Satzwerk Huber, Germering
Druck und Bindung: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany
ISBN: 978-3-424-20212-0

Inhalt

Vorwort für Frauen mit Durchblick.	7
Einleitung.	9
1 Brennendes Verlangen	22
2 Glaube.	48
3 Autosuggestion.	71
4 Fachkenntnisse	87
5 Vorstellungskraft.	104
6 Organisierte Planung.	120
7 Entscheidung.	144
8 Beharrlichkeit	166
9 Die Macht des Masterminds.	185
10 Das Geheimnis der Umwandlung der Sexualkraft	228
11 Das Unterbewusstsein.	244
12 Das Gehirn	262
13 Der sechste Sinn.	284
14 Überlisten Sie die sechs Gespenster der Angst	299
15 Ein großes Leben	321
Nachwort	336
Danksagung.	350
Die Ziele der Napoleon-Hill-Stiftung sind	353

Nächste Schritte.....	354
Über die Autorin.....	372
Anmerkungen	374

Vorwort für Frauen mit Durchblick

Während meiner Jugend im Südwesten von Virginia wurde ich dazu ermuntert, Napoleon Hill zu lesen, der bei uns in der Gegend aufgewachsen war und »seine Sache gut machte«. Es genügte nicht, dass Hill ein Stern an unserem Firmament wurde – er sollte uns alle mitreißen. Er wollte, dass jeder Erfolg hat, und ermutigte uns zu glauben, dass es auf dem Weg dorthin kein unüberwindbares Hindernis gibt.

Sharon Lechter ist nicht nur eine Bewunderin der Arbeit von Napoleon Hill, sondern die lebendige Verkörperung seiner Philosophie.

Sie wendet seine Überzeugungen auf uns Frauen, unsere spezifischen Bedürfnisse und unsere besonderen Erfolgswege an. Natürlich behandelt Lechter die Gratwanderung zwischen Privatleben und Arbeit mit einer solchen Weisheit und so vielen praktischen Ratschlägen, dass Sie sich beim Lesen dieser Seiten gestärkt und erleichtert (!) fühlen werden. Lechter vertritt den Standpunkt, dass Sie alles erreichen können, denn im Herzen und in der Seele verfügen Sie bereits über alle Voraussetzungen, um es aus eigener Kraft zu schaffen. Ich werde dieses Buch jeder jungen Frau geben, die auf dem Weg zum Erfolg nach Unterstützung sucht.

Adriana Trigiani

New-York-Times-Bestsellerautorin aus Napoleon Hills Heimatstadt

Die Überzeugungen meines Großvaters Napoleon Hill durchdringen alles, was ich als Frau, als Ehefrau und als Mutter tue. Ich bin froh, dass Sharon Lechter ihre Neuinterpretation seiner Weisheiten veröffentlicht hat, ein Buch, das allen Frauen zum Erfolg bei dem verhelfen kann, das sie erreichen wollen.

Schon lange ehe ich zum College ging, waren Bücher von Napoleon Hill überall bei uns im Haus verstreut. Ich machte meinen Abschluss in Pharmazie und Chemie und wurde lizenzierte Apothekerin. Innerhalb weniger Jahre war ich mit vier Söhnen äußerst beschäftigt. Ich überlegte mir, dass die Erziehung meiner Jungen mein Hauptberuf werden sollte.

Während der nächsten 20 Jahre übernahm ich Napoleon Hills Erfolgsprinzipien, um den Charakter meiner Söhne zu bilden, während ich ihnen gleichzeitig die Werkzeuge an die Hand gab, die sie für ein erfolgreiches Leben benötigten, darunter auch das der Zielsetzung, damit wir niemals einfach in den Tag hineinleben.

Bei meinen Söhnen erzielte diese Vorgehensweise eine gute Wirkung, und jeder Einzelne von ihnen hat sich gut entwickelt. Drei unserer Söhne sind Ärzte, der vierte arbeitet bei einem Weltkonzern. Mein Bruder, James Blair Hill, sagte einmal, für ihn sei dieses Buch der Schlüssel zu allem – zu finanzieller Sicherheit, zu persönlichen Beziehungen und zum Glück – und man könne alles Wertvolle damit erreichen. Die Familie Hill hat das Vermächtnis von Napoleon Hill gut genutzt.

Ich weiß, dass jede Frau, die dieses Buch von Sharon Lechter liest, zu Erkenntnissen kommt, die ihr bei vielen Aspekten des weiblichen Lebens helfen können, sei es daheim oder außerhalb.

Terry Hill Gocke
Napoleon Hills Enkelin

Einleitung

Was ist der Grund für diese Neuinterpretation von Napoleon Hills *Denke nach und werde reich*?

Die Regeln des Erfolgs sind für jeden dieselben. Was spricht gegen die Brillanz von Napoleon Hills Originalbuch *Denke nach und werde reich*? Warum sollte man etwas Spezielles nur für Frauen schreiben?

Diese Fragen – und viele andere – werden sicherlich gestellt. Tatsächlich habe ich während des Großteils meiner beruflichen Laufbahn genauso gedacht. Mit 19 habe ich *Denke nach und werde reich* zum ersten Mal gelesen und noch viele weitere Male im Laufe meiner Karriere, und es hatte eine gewaltige positive Wirkung auf mein Leben.

Meine Eltern haben mich gelehrt, dass ich sein oder tun könne, wer oder was immer ich wolle, solange ich fleißig arbeite und mich auf meine Ziele konzentriere. Sie hatten ihr ganzes Leben lang hart gearbeitet und waren großartige Vorbilder. Erst als ich ganz allein in einer anderen Stadt mein Berufsleben aufnahm, kam die Realität ins Spiel. Ich lernte rasch, dass ich definitiv härter arbeiten musste als meine männlichen Kollegen, wenn ich weiterkommen wollte. Und das tat ich.

Niemand hatte gesagt, dass es leicht werden würde – und das war es auch nicht. Niemand hatte gesagt, es würde ein Spaziergang sein – und das war es nicht. Aber die Widerstandsfähigkeit und die Lektionen, die ich daraus zog, um die harten Zeiten zu überleben, haben maßgeblich zu meinem heutigen Erfolg beigetragen.

Heute, mehr als 35 Jahre später, bin ich immer noch beeindruckt von den Geschichten der unglaublichen Geschäftsfrauen, denen ich begegne, und wie auch sie angesichts der gläsernen Decke oder von Geschlechtervorurteilen ihren Weg gehen. Viele von ihnen haben *Denke nach und werde reich* gelesen, die darin enthaltenen Lektionen befolgt und

große Erfolge in ihrem Leben erzielt, aber sie sind sogar noch weiter gegangen. Sie kommen mit ihrem Erfolg gut zurecht und haben neue Wege für jene Frauen eröffnet, die ihnen nachfolgen, wodurch sie ihr Erfolgsleben zu einem Leben der Bedeutsamkeit weiterentwickelt haben.

Dieses Buch feiert diese Frauen und jede Frau, die trotz der Hindernisse auf ihrem Wege erfolgreich war – Frauen, die Geschichte geschrieben, große geschäftliche Erfolge erzielt und anderen fantastische Chancen eröffnet haben.

Darüber hinaus gab es einige unglaubliche wirtschaftliche Entwicklungen, die erfolgreichen Frauen größere Aufmerksamkeit beschert und dadurch enthüllt haben, dass die Regeln zwar dieselben sind, dass Frauen sie jedoch anders angehen und anders anwenden als Männer. Es muss noch viel geschehen, aber es hat bereits eine »stille Revolution« stattgefunden, weil Frauen in jedem Lebensbereich an Einfluss gewonnen haben. Die folgenden Statistiken, in denen sich die wachsende Macht von Frauen zeigt, sind die aktuellsten, die zum Zeitpunkt der Entstehung dieses Buches vorlagen.

In der Wirtschaftswelt

Diese Finanzstatistiken beweisen zweifelsfrei, dass Frauen weltweit über enorme Macht und Einfluss verfügen. Können Sie sich ausmalen, was geschähe, wenn Frauen sich zusammenschlossen und ihre wirtschaftliche Macht für einen positiven Wandel einsetzten?

- 60 Prozent des Privatvermögens in den Vereinigten Staaten gehört Frauen.¹
- 85 Prozent aller Konsumenteneinkäufe in den USA werden von Frauen getätigt.² (In Deutschland sind es 80 Prozent.³)
- Frauen über 50 besitzen einen kombinierten Vermögenswert von 19 Billionen US-Dollar.⁴

- Zwei Drittel des Verbrauchervermögens in den Vereinigten Staaten werden innerhalb der nächsten zehn Jahre Frauen gehören.⁵
- Sieben Billionen Dollar werden in den Vereinigten Staaten von Frauen für Verbraucher- und Geschäftsausgaben aufgewandt.⁶
- Weltweit werden 20 Billionen Dollar Ausgaben von Frauen getätigt, und diese Zahl soll bis Ende 2014 auf 28 Billionen Dollar steigen.⁷
- Weltweit werden Frauen in den kommenden 40 Jahren erwartungsgemäß 70 Prozent der 41 Billionen des Dollar des von der älteren Generation weitergegebenen Vermögens erben.⁸
- In Deutschland stellen sich die Vermögensverhältnisse anders dar. Hier haben Frauen deutlich weniger Vermögen als Männer.^{9, 10}

Im Bildungswesen

Nach Schätzungen des US-amerikanischen Bildungsministeriums erzielten Frauen im Jahr 2013 ...

- 61,6 Prozent aller Berufsabschlüsse;
- 56,7 Prozent aller Bachelorabschlüsse, (in Deutschland 40,2 Prozent¹¹);
- 59,9 Prozent aller Masterabschlüsse; (in Deutschland 38,5 Prozent¹²);
- 51,6 Prozent aller Doktorgrade. (Der Anteil der Frauen unter den Promovierenden in Deutschland ist in den meisten Fächern und Regionen geringer als der der Männer. Der Frauenanteil lag im Jahr 2000 bei 34 Prozent, im Jahr 2008 bei 42 Prozent.¹³)

Insgesamt entfielen in den USA damit im Jahr 2013 auf jeweils 100 Männer 140 Frauen mit einem Studienabschluss.

In der Unternehmenswelt

Auch wenn in den unteren Managementebenen enorme Fortschritte erzielt wurden, ist es immer noch sehr notwendig, dass Frauen in höhere Führungsebenen von Unternehmen aufsteigen, und das beweist, dass die gläserne Decke nach wie vor zerschlagen werden muss:

- Bei den Fortune-500-Unternehmen gibt es 23 weibliche CEOs, das sind 4,6 Prozent.¹⁴ (Derzeit beträgt der Frauenanteil an der Spitze deutscher Unternehmen 22,6 Prozent.¹⁵)
- Die Position des Executive Officer wird zu 14 Prozent von Frauen besetzt.¹⁶
 - Laut einem Bericht des Catalyst mit dem Titel »The Bottom Line: Corporate Performance and Women’s Representation on Boards« erzielten die Fortune-500-Unternehmen mit dem höchsten Anteil von Frauen in Vorstandspositionen im Durchschnitt bedeutend höhere finanzielle Ergebnisse als diejenigen mit dem geringsten Anteil von Frauen in Vorstandspositionen. Darüber hinaus belegt der Bericht, dass die Performance von Vorständen mit drei oder mehr Frauen deutlich über dem Durchschnitt liegt. Dabei wurden drei zentrale Messwerte zugrunde gelegt:
 - Kapitalrendite: Im Durchschnitt übertrafen die Unternehmen mit dem höchsten weiblichen Vorstandsanteil diejenigen mit dem niedrigsten weiblichen Vorstandsanteil um 53 Prozent.
 - Umsatzrentabilität: Im Durchschnitt übertrafen die Unternehmen mit dem höchsten weiblichen Vorstandsanteil diejenigen mit dem niedrigsten weiblichen Vorstandsanteil um 42 Prozent.
 - Investitionserträge: Im Durchschnitt übertrafen die Unternehmen mit dem höchsten weiblichen Vorstandsanteil diejenigen mit dem niedrigsten weiblichen Vorstandsanteil um 66 Prozent.¹⁷

- In den Vereinigten Staaten haben Frauen 16,6 Prozent der Vorstandspositionen inne, in Norwegen sind es 40,9 Prozent und in Asien 6 Prozent. (In fast 70 Prozent der börsennotierten Unternehmen in Deutschland sitzt keine Frau im Vorstand.¹⁸⁾
 - Dabei ist zu beachten, dass Norwegen im Jahr 2003 ein Gesetz erlassen hat, wonach die Frauenquote in Vorstandspositionen mindestens 40 Prozent betragen muss.¹⁹
 - Eine Studie mit Unternehmen im MSCI AC World Index, der die Kapitalmarkt-Performance von entwickelten Märkten in 24 Ländern erfasst, hat ergeben, dass Unternehmen mit einem gendergemischtem Vorstand denjenigen mit rein männlichem Vorstand im Laufe von sechs Jahren um 26 Prozent überlegen waren.

In der Gehaltsstruktur

Die Gesamtstatistik ist zwar immer noch bestürzend, aber wenn man ins Detail geht, zeichnet sich dennoch ein positiver Trend ab:

- Für jeden Dollar Gehalt, den ein Mann erhält, verdient eine Frau im Durchschnitt 77 Cent. Im Jahr 1970 waren es noch 59 Cent.²⁰ (In Deutschland bekommen Frauen bei gleicher Tätigkeit und vergleichbarer Ausbildung und Erfahrung 5,5 Prozent weniger Gehalt; also 94,5 Cent für jeden Euro Gehalt, den ein Mann bekommt.²¹⁾
- Der statistische Wert von 77 Cent ist in den letzten Jahren konstant geblieben, doch in insgesamt 16 Ländern verdienen Frauen 80 Cent oder mehr für jeden an Männer ausgezahlten Dollar.²²
- Wenn man Selbstständige und Teilzeitbeschäftigte ausnimmt, erzielten Frauen im Jahr 2012 80,9 Prozent des Einkommens von Männern.²³

Und eine Untersuchung nach Altersgruppen belegte eine deutliche Verbesserung für jüngere Frauen, wie die nächste Tabelle vom US-amerikanischen Amt für Arbeitsstatistik zeigt.

Lohngleichheit nach Altersstruktur

Altersgruppe	Weiblicher Anteil am Einkommen der Männer
20–24	93,2 Prozent
25–34	92,3 Prozent
35–44	78,5 Prozent
45–54	76,0 Prozent
55–64	75,1 Prozent
65 +	80,9 Prozent

- In Deutschland verdienten Frauen im Jahr 2017 durchschnittlich 16,95 Euro brutto pro Stunde, Männer 21 Euro.²⁴
- Weltweit lag das mittlere Vollzeit Einkommen von Männern in den OECD-Staaten um 13,8 Prozent höher als das von Frauen. Den größten Lohnunterschied zwischen den Geschlechtern gab es in Korea, Estland und in Japan.²⁵
- Nach einer Studie von Deloitte wächst das Einkommen von Frauen in Entwicklungsländern stärker als das von Männern. Ihre Gehälter sind um 8,1 Prozent gestiegen, die der Männer um 5,8 Prozent.²⁶

In selbst geführten Unternehmen

Immer mehr Frauen weichen zugunsten der Selbstständigkeit dem Angestelltendasein aus und umgehen damit die gläserne Decke. Der »Bericht über von Frauen geführte Unternehmen« des Jahres 2013 (herausgegeben von American Express OPEN) belegt:

- Zwischen 1997 und 2013 ist die Anzahl der von Frauen geführten Unternehmen im nationalen Durchschnitt um das Anderthalbfache gestiegen.
- Die Anzahl der von Frauen und von Männern wie Frauen gleichermaßen geführten Firmen beträgt beinahe 13,6 Millionen, und sie
 - erzielen über 2,7 Billionen Dollar Umsatz,
 - beschäftigen fast 15,9 Millionen Menschen,
 - machen 46 Prozent aller US-amerikanischen Firmen aus und tragen 13 Prozent zum Gesamtbeschäftigungsmarkt sowie 8 Prozent zu den Unternehmensumsätzen bei.
- In Deutschland waren im Jahr 2017 34 Prozent aller Selbstständigen Frauen.²⁷

In der Politik

Mehr Frauen als je zuvor gehen in die Politik. Die folgenden Statistiken zeigen jedoch, dass es immer noch ein weiter Weg bis zur Gleichberechtigung mit männlichen Politikern ist.

Weltweit²⁸

- gibt es derzeit (März 2019) 23 weibliche Staatsoberhäupter.

In den Vereinigten Staaten stellen Frauen

- 25 Prozent der Sitze im US-Senat und
- 22,1 Prozent der Sitze im US-Repräsentantenhaus.

In Deutschland sind Frauen in den meisten politischen Institutionen nach wie vor unterrepräsentiert, auch nachdem Angela Merkel als erste Kanzlerin das Land fast 15 Jahre regierte. In den meisten Landtagen, ebenso wie im Deutschen Bundestag, werden etwa 30 Prozent der Mandate von Frauen bekleidet. Nur jedes zehnte Bürgermeisteramt hat eine Frau inne.²⁹

Je mehr Frauen ihre Wirtschaftsmacht erkennen und einsetzen, umso besser werden sich diese Statistiken entwickeln. Beim Weltwirtschaftsgipfel ging die geschäftsführende Direktorin des Internationalen Währungsfonds Christine Lagarde auf diesen globalen Wandel ein und sprach über die Macht dessen, was sie als »Gesamtwachstum« bezeichnet. »Die Fakten sprechen eine ebenso deutliche Sprache wie die Botschaft«, sagte sie: »Wenn Frauen mehr leisten, leistet auch die Wirtschaft mehr.«

Ich betrachte diese Statistiken und die weiblichen Erfolge mit Freude, doch mir fällt auf, dass viele andere Frauen immer noch verärgert darauf reagieren. Müssen hier noch Fortschritte gemacht werden? Selbstverständlich! Ganz sicher sind die gläserne Decke, mit der die Anzahl von Frauen in den obersten Führungspositionen und Unternehmensvorständen immer noch niedrig gehalten wird, ebenso wie der beachtliche Gehaltsunterschied zwischen Männern und Frauen Herausforderungen für Frauen, die in der Wirtschaftswelt herausragen möchten.

Statt uns auf das Negative zu fokussieren, würdigen wir doch lieber die positiven Errungenschaften von Frauen in Führungspositionen, sei es als Unternehmensvorstände oder Existenzgründerinnen, in der Politik oder im Bildungssektor, und feiern wir diese Frauen. Feiern wir sie für ihren Mut, für ihren Erfolg und für ihre Führungsqualitäten. Und dann schließen wir uns als Frauen zusammen, um jüngeren Frauen ein Mentoring zu geben, ihnen zu sagen, dass sie sein können, wer oder was immer sie wollen, solange sie intensiv daran arbeiten und sich auf ihre Ziele konzentrieren. Frauen müssen anderen Frauen helfen, Erfolg zu erzielen.

Sheryl Sandberg, COO von Facebook, sorgte für Medienrummel, als sie Frauen dazu aufforderte, sich »reinzuhängen« und ihren Karriereweg aggressiv zu verfolgen. In ihrem Buch *Frauen und der Wille zum Erfolg*, das 2013 erschien, ermutigte sie Frauen, sich traditionell »männliche« Verhaltensweisen anzueignen – wie häufig Überstunden zu machen, eine Würdigung ihrer Leistungen einzufordern und unverblümt aufzutreten.

Viele ihrer Kritiker erklärten, sie vertrete einen elitären Standpunkt und habe den Kontakt zu Frauen der Mittelschicht verloren, die sich keine teure Kinderbetreuung leisten können, während andere sie dafür kritisierten, dass sie sich eher auf interne Probleme fokussiere, denen Frauen begegneten, anstatt sich um die externen Probleme wie Lohn- und Chancengleichheit zu kümmern und den herrschenden männlich dominierten Führungsabteilungen und Unternehmensvorständen entgegenzutreten, weil sie nicht mehr Frauen in ihre Reihen aufnehmen.

Beide Standpunkte haben ihre Berechtigung, doch statt einander zu kritisieren, ist es an der Zeit, die Kräfte für eine Verbesserung der Bedingungen aller Frauen zu bündeln.

Einige von Sheryls Bemerkungen über Frauen, ihre Schwierigkeiten und deren Überwindung schienen mir sehr treffend zu sein und ich würde sie hier gern wiedergeben:

Mein ganzes Leben lang wurde mir immer und immer wieder gesagt, wie ungerecht es im Berufsleben zugehe und wie schwer es für mich sein würde, Beruf und Familie miteinander zu vereinbaren. Nur selten hörte ich darüber reden, wie ich diese Probleme überwinden könne.

Bremst nicht. Beschleunigt. Lasst den Fuß auf dem Gaspedal. Wenn sich mehr Menschen [Frauen] an dem Rennen beteiligen, werden auch mehr Rekorde gebrochen. Ein Plus an weiblicher Führung führt zur gerechteren Behandlung aller Frauen.

Beim Lesen ihres Buches erkannte ich, dass Sheryl über ihre eigene erfolgreiche Berufslaufbahn als Frau und über die dabei getroffenen Entscheidungen berichtete, in der Hoffnung, anderen Frauen damit Inspiration zu vermitteln. Eine ihrer stärksten Botschaften ist, dass man Frauen beibringt, ihr Machtbedürfnis zu drosseln, was wiederum zu einer Einschränkung ihres Ehrgeizes und häufig zur Sabotage ihrer Karriere führt.

Ich glaube, viele, wenn nicht sogar alle Frauen haben Probleme mit ihrem Selbstwertgefühl. Auch wenn eine einzelne Frau nicht in der Lage sein mag, das Gesetz im Hinblick auf Lohn- und Chancengleichheit zu ändern, so kann doch jede Frau ihren inneren Dialog über ihre Erfolgsfähigkeit ändern. *Denke nach und werde reich für Frauen* zielt darauf ab, wie Frauen heutzutage die Fesseln überholten Gedankenguts und veralteter Paradigmen abstreifen können, um sich selbstbewusst ein erfolgreiches und bedeutsames Leben zu schaffen.

Was erfolgreichen Frauen in der Vergangenheit zu ihrem Erfolg verholfen hat – dies möchte ich hervorheben –, muss nicht unbedingt der richtige Rat für Frauen sein, die in Zukunft nach Erfolg streben. Ich stimme zwar zu, dass Frauen ihrem eigenen inneren Kampf ins Auge sehen müssen, der sich häufig um Work-Life-Balance dreht, aber statt ihnen zu sagen, dass sie mehr wie Männer werden müssen, sollten wir die Vorteile weiblicher Führung hervorheben, die für das heutige wirtschaftliche Umfeld besser geeignet sein könnte.

Frauen haben in den letzten zehn Jahren nicht nur an zahlenmäßiger Stärke und an Einfluss im Arbeitsleben gewonnen, sondern die Geschäftswelt hat sich auch insgesamt verändert. Wir haben uns vom Industriezeitalter ins digitale Zeitalter bewegt, und in der Art und Weise des Geschäftemachens hat auch ein spiritueller Wandel stattgefunden. Im Industriezeitalter stand der Wettbewerb an oberster Stelle. Die Konkurrenzsituation führte bei geschäftlichen Angelegenheiten zu einer Philosophie des »Nur einer kann gewinnen« oder »Jeder gegen jeden«.

Heute präsentiert sich uns eine ganz andere Businessumgebung: eine, die auf Zusammenarbeit, strategischen Partnerschaften, Bündnissen und Joint Ventures aufbaut; eine, bei der eine Win-win-Philosophie angestrebt wird; und eine, in der die Beteiligten nach Möglichkeiten suchen, zum Nutzen des Endverbrauchers die jeweiligen Stärken des anderen zu suchen, zu finden und zum Einsatz zu bringen. Dieses kollaborative, kooperative Umfeld macht Frauen erfolgreich und wird dies auch weiterhin tun.

Angesichts der Veränderungen im globalen Einfluss von Frauen und der Veränderungen in der Geschäftswelt glaube ich, dass wir an einem echten Wendepunkt für Frauen angekommen sind. Schon seit Jahren sagen mir Frauen, sie wünschten sich einen für sie relevanten Ratgeber, geschrieben von Frauen, die in ihrem eigenen Leben erfolgreich sind. Ich habe mich mit erfolgreichen Frauen der Vergangenheit beschäftigt, erfolgreiche Frauen von heute interviewt und *Denke nach und werde reich* und seine 13 Schritte zum Erfolg aus dem Blickwinkel und vor dem Erfahrungshintergrund dieser erfolgreichen Frauen analysiert. Ich muss gestehen, dass ich mich jahrelang dagegen gesträubt habe, ein Buch für Frauen zu schreiben. Aber jetzt ist definitiv der richtige Zeitpunkt für das vorliegende Buch gekommen.

Das Buch befasst sich mit den Themen, die für Frauen heute von Belang sind, und gibt lebensnahe Ratschläge, wie sich Hindernisse überwinden und Gelegenheiten nutzen lassen – von Familienfragen über die Berufskarriere bis zur Geschäftsgründung. Jahrelang wurde Frauen beigebracht, dass sie in der Lage sein sollten, dies alles zu haben. Sie sollten wählen können zwischen Vollzeit- und Teilzeitarbeit oder Arbeit von zu Hause aus, dabei aber gleichzeitig auch heiraten, Kinder bekommen und einen Haushalt organisieren. Aber es gab keine Regeln oder Anleitungen dafür, wie man das alles haben kann – und dabei gesund bleibt.

Das Buch, das Sie in Händen halten, macht Schluss mit den Work-Life-Balance-Schuldgefühlen, die Frauen verspüren. Ich persönlich glaube, der Begriff »Balance« wurde von einer Gruppe alter männlicher Psychologen erfunden, die den Aufstieg von Frauen im Berufsleben erlebten und sicherstellen wollten, dass ihnen ein stetiger Strom weiblicher Patientinnen zufloss – Frauen, die von Schuldgefühlen und Frustrationen zerfressen waren, weil es ihnen nicht gelang, die Definition der Psychologen von »Balance« zu erfüllen.

Tatsächlich kann ich mich nicht erinnern, dass sich ein Mann bei mir jemals über mangelnde Work-Life-Balance beklagt hätte. Und Sie?

Meine Hoffnung ist, dass Sie nach der Lektüre dieses Buches Ihre Stimme gefunden und erkannt haben, wie gewaltig Ihre Stärke ist und wie gewaltig die Möglichkeiten, das von Ihnen gewählte Leben zu leben. Das mächtigste Wort ist »Entscheidung«. Sie können das Schuldgefühl aufgrund mangelnder Balance durch die Kraft ersetzen, verschiedene Entscheidungen zu treffen. Sie können das Ziel der Suche nach einer Work-Life-Balance ersetzen durch das Ziel der Suche nach einem erfüllten Leben mit Liebe, Familie, Zufriedenheit, Erfolg und Bedeutsamkeit.

Ungeachtet dessen geht es in diesem Buch nicht darum, Männer zu attackieren. Auch wenn Napoleon Hill der *einzig*e Mann ist, der in diesem Buch zitiert wird, so ist er doch nicht der einzige Mann, der mein Leben zum Besseren beeinflusst hat. Trotzdem wollte ich mich ausschließlich auf Frauen als Quellen für dieses Buch konzentrieren und stellte fest, dass es unerwartet schwierig war, Zitate von Frauen über die in jedem Kapitel behandelten Themen zu finden – ein Beweis dafür, dass wir diese Informationen brauchen und dass wir einander als erfolgreiche und bedeutende Frauen gegenseitig unterstützen müssen.

Im Nachwort habe ich allerdings einige Männer, die ich für Meister halte, darum gebeten, Frauen ihre Gedanken über die Bedeutung der in diesem Buch gefundenen Botschaften mitzuteilen.

Hills Originalwerk, *Denke nach und werde reich*, entstand auf der Grundlage seiner Interviews mit über 500 der erfolgreichsten Männer seiner Zeit sowie mit Tausenden von Menschen, die sich als Versager betrachteten. Für meine Neuinterpretation von *Denke nach und werde reich* habe ich viele Frauen gebeten, ihren Sachverstand mit mir zu teilen, denn es war mein Wunsch, ein ähnliches Sammelwerk des Erfolgs für Frauen zu schaffen. So wie *Denke nach und werde reich* eine Sammlung der Erfolgsweisheiten vieler erfolgreicher Männer war, bietet mein Buch ein Kompendium der Weisheit vieler erfolgreicher Frauen.

Das Buch hat dieselbe Kapiteleinteilung wie das Original *Denke nach und werde reich*. Jedes Kapitel beginnt mit einer der Zeit angepassten Be-

trachtung der Lehren Napoleon Hills. Auf den Kapitelüberblick folgen die persönlichen Geschichten weiblicher Vordenkerinnen, die durch Anwendung der Lektionen dieses Kapitels in ihrem Leben Erfolg erzielt haben. Anschließend erzähle ich, wie ich die Lehren Napoleon Hills in meinem eigenen Leben umgesetzt und welche wunderbaren Entdeckungen ich dabei gemacht habe.

Ich habe jedem Kapitel die sogenannten weiblichen Masterminds hinzugefügt. Napoleon Hill führte die Stärke der Masterminds als integralen und notwendigen Schritt zum Erfolg ein. Die weiblichen Masterminds eines jeden Kapitels enthalten also eine Reihe Zitate von unglaublichen Frauen, welche die Bedeutung der Inhalte und Lektionen dieses Kapitels noch einmal besonders hervorheben. Stellen Sie sich vor, dass jede Frau in diesem Buch Ihr persönlicher Mastermind sein kann.

Um die einzelnen Kapitel abzurunden, habe ich noch einen Abschnitt »Fragen an mich selbst« hinzugefügt. Wenn wir Erfolg erzielen wollen, müssen wir handeln. In diesem Abschnitt werden die Inhalte und Lektionen des Kapitels so zusammengefasst, dass Sie sie auf Ihr eigenes Leben anwenden können. Führen Sie ein persönliches Tagebuch und halten Sie Ihre Gedanken fest, während Sie lesen, wie jeder von Hills ursprünglichen Schritten zum Erfolg aus der Perspektive einer erfolgreichen Frau vorgestellt wird. Diese Neuinterpretation von Napoleon Hills *Denke nach und werde reich* wurde wirklich für Sie geschrieben. Unter www.sharonlechter.com/women finden Sie PDFs als Unterstützung für die Abschnitte »Fragen an mich selbst« und zusätzliche Quellen zum Download. Diese Abschnitte helfen Ihnen dabei, noch schneller die Bereiche zu finden, in denen Sie die Erreichung *Ihrer* persönlichen Ziele in Gang setzen und beschleunigen können.

Mögen Sie vom Erfolg gesegnet sein!

Sharon Lechter

1

Brennendes Verlangen

Der Ausgangspunkt jeglicher Errungenschaft:
Sie müssen brennendes Verlangen haben.

*Ich war eine Frau mit einer Mission und ganz
auf die Umsetzung meines Traums konzentriert.*

– Estée Lauder

Kennen Sie Ihr brennendes Verlangen?

Vielleicht fragen Sie sich jetzt: »Habe ich ein brennendes Verlangen?« Anders als ein bloßer Wunsch kann ein brennendes Verlangen sich anfühlen wie die Notwendigkeit, etwas zu tun oder zu erreichen. Es beginnt als Idee oder Erkenntnis und wird allmählich zur treibenden Kraft Ihres täglichen Handelns. Es wird von Ihren persönlichen Wertvorstellungen gesteuert und durchdringt Ihre Entscheidungsprozesse. In Ihren Träumen, Ihren Erwartungen an sich selbst und an Ihr Leben sowie in Ihren Leidenschaften werden Sie höchstwahrscheinlich Ihr brennendes Verlangen finden!

Vielleicht fühlen Sie sich augenblicklich erinnert an ein Ziel, das Sie schon seit geraumer Zeit haben. Es kann ein persönliches, ein geschäftliches, ein finanzielles, ein körperliches oder ein spirituelles Ziel sein. Wenn dieses Ziel noch erreicht werden muss, fragen Sie sich, warum. Kann es sein, dass hinter diesem Ziel nicht das brennende Verlangen steht, das Sie bräuchten, um es erfolgreich zu erreichen?

Nun tauschen Sie die Rollen. Denken Sie an einen Zeitpunkt, als jemand Sie mit einem der folgenden Begriffe beschrieben hat: leiden-

schaftlich, ehrgeizig, zielstrebig, fokussiert, engagiert, entschlossen, motiviert, unbeirrbar, antriebsstark, beharrlich, hingebungsvoll, von einem Wunsch verzehrt, hartnäckig, standhaft, unerschütterlich, überzeugt, passioniert, willensstark.

Höchstwahrscheinlich verfolgten Sie ein Ziel, nach dem Sie ein wirklich brennendes Verlangen verspürten.

Wenn Sie ein festgelegtes Ziel mit dem brennenden Verlangen kombinieren, dieses Ziel zu erreichen, gibt Ihnen das die notwendige Antriebskraft (Motivation, Zielstrebigkeit, Ausdauer), um einen Plan zu entwickeln und umzusetzen, der es Ihnen ermöglicht, das Ziel erfolgreich zu realisieren.

In *Denke nach und werde reich* fokussierte Napoleon Hill sich auf brennendes Verlangen in Zusammenhang mit finanziellem Reichtum und schrieb:

Jeder Mensch, der alt genug ist, um den Sinn des Geldes zu verstehen, wünscht es sich. Das allein macht niemanden reich. Aber ein an Besessenheit grenzendes Verlangen nach Reichtum zu entwickeln, dann einen entschlossenen Plan zu ersinnen, wie man dieses Ziel erreichen kann, und ihn mit einer Beharrlichkeit zu untermauern, die kein Scheitern akzeptiert – das macht reich.

Er beschrieb sechs Schritte, die sowohl präzise als auch praktisch sind, um Ihr Verlangen nach Reichtum in finanzielle Realität zu verwandeln, für Sie wie folgt zusammengefasst:

1. Bestimmen Sie die genaue Summe, die Sie erlangen wollen (Verlangen).
2. Überlegen Sie sich genau, was Sie für das Geld, das Sie sich wünschen, geben wollen. (Man erhält nichts ohne Gegenleistung.)
3. Legen Sie einen Zeitpunkt fest, wann Sie das Geld, nach dem Sie verlangen, besitzen wollen.

4. *Arbeiten Sie einen konkreten Plan aus, wie Sie Ihr Ziel erreichen wollen, und fangen Sie sofort an, diesen Plan umzusetzen. Ein Ziel ohne Plan ist nur ein Wunsch ohne brennendes Verlangen. Schieben Sie es nicht auf die lange Bank.*
5. *Halten Sie den Betrag, den Sie anstreben, die Frist, die Sie sich dafür setzen, was Sie dafür zu geben bereit sind und den Plan, durch den Sie das Geld einnehmen wollen, in einem kurzen, klaren Text fest.*
6. *Lesen Sie sich diesen Text zweimal täglich laut vor, einmal direkt vor dem Schlafengehen und einmal nach dem Aufstehen.*

Sehen und fühlen Sie sich beim Lesen so, als besäßen Sie das Geld bereits, glauben Sie fest daran.

Hier kommt Ihnen das brennende Verlangen zu Hilfe. Wenn Sie sich dieses Geld so inniglich wünschen, dass das Verlangen zur Besessenheit wird, fällt es Ihnen sicher nicht schwer, sich davon zu überzeugen, dass Sie es erlangen werden. Das Ziel ist, das Geld so entschlossen zu wollen, dass Sie daran glauben, dass Sie es bekommen. Nur wer geldbewusst wird, kann Reichtum anhäufen. Geldbewusstsein heißt, dass der Geist so tief vom Verlangen nach Geld durchdrungen ist, dass man bereits vor sich sieht, wie man im Besitz des Vermögens ist.

Dieser Teil von Hills Kommentaren fokussiert sich speziell auf den Erwerb finanzieller Reichtümer. Tatsächlich hat seine Behauptung, »Geldbewusstsein« bedeute eine so intensive Durchdringung des Geistes mit dem Verlangen nach Geld, dass man sich bereits in dessen Besitz sehe, bei einigen Lesern Fragen aufgeworfen.

Auch ich halte jedes Mal an dieser Stelle inne, wenn ich das Buch lese.

Viele reagieren auf diese Zeilen vielleicht aufgrund des eindeutigen Widerspruchs zu der biblischen Warnung »Geldgier ist die Wurzel allen Übels«.

Gewiss gibt es in der Geschichte des Geldes viele Beispiele dafür, dass exzessiver Reichtum die schlimmsten Seiten der Menschen zum Vorschein gebracht und enthüllt hat, wer sie in ihrem Inneren tatsächlich sind. Wenn Sie hartherzig sind, wird das Anhäufen von mehr Geld Sie noch hartherziger machen. Doch auch das Gegenteil trifft zu. Wenn Sie von Natur aus großzügig sind, macht der Besitz von mehr Geld Sie wahrscheinlich noch deutlich großzügiger.

Da Hill die reichsten Menschen der Welt interviewt hat, die zum überwiegenden Teil auch große Wohltäter waren, habe ich mich entschlossen, diesen Abschnitt neu zu lesen als: »Geldbewusstsein heißt, dass der Geist so tief vom Verlangen nach Geld durchdrungen ist, mit dem sich mehr gute Taten vollbringen lassen, und dass man bereits vor sich sieht, wie man im Besitz des Vermögens ist.« Ich glaube, er bekräftigt diese Version seiner Aussage weiter unten, wenn er auf die »großen Führungskräfte« zu sprechen kommt:

Man muss erkennen, dass jeder, der es zu einem großen Vermögen brachte, zunächst einen Traum, eine Hoffnung, einen Wunsch, ein Verlangen und einen Plan hegte. Ein brennendes Verlangen, etwas zu sein und zu tun, dient als Startrampe. Träume entstehen nicht inmitten von Gleichgültigkeit, Faulheit und Mangel an Ehrgeiz.

Der Widerwille, den ich gegenüber Hills Bezugnahme auf das Verlangen nach Geld verspürt habe, ist vermutlich auch teilweise auf die Tatsache zurückzuführen, dass ich eine Frau bin. In einem Artikel in *Forbes Woman* von 2013 geht Peggy Drexler, Ph. D., Lehrbeauftragte für psychiatrische Psychologie am Weill Cornell Medical College, darauf ein, wie unterschiedlich Männer und Frauen Erfolg definieren.

Was bedeutet Erfolg wirklich? Das wird häufiger von Frauen gefragt, weil die Antwort für sie vermutlich komplexer ist als für Männer. Barbara Annis, die Expertin für Genderintelligenz, vertritt die Meinung, dass

die Definition von Erfolg für Männer einfach ist. Sie lautet »gewinnen«. Erfolg kann mehr Geld bedeuten oder eine bessere Arbeitsstelle oder einen besseren Parkplatz oder eine attraktivere Ehefrau. Aber bei Erfolg geht es darum, der Beste zu sein, egal bei welchem Wettbewerb, Punkt. Frauen wollen natürlich ebenfalls gewinnen. Doch Annis erklärt, dass sie auch anerkannt werden wollen. Sie berichtet aus ihren Erfahrungen als Beraterin für mehrere Fortune-500-Unternehmen, der vorrangige Grund für Frauen, die ihren Arbeitsplatz kündigen, sei ihr Eindruck, dass ihre Arbeit unterschätzt und ihre Stärken nicht gewürdigt werden.³⁰

»Wir haben alle an diese männliche Definition von Erfolg, Geld und Macht geglaubt, und es funktioniert nicht«, sagte Arianna Huffington, Mitgründerin und Chefredakteurin der *Huffington Post*, im Juni 2013 in der Sendung *Today*. »Es funktioniert nicht bei Männern und es funktioniert nicht bei Frauen. Es funktioniert bei niemandem.«

Die *Huffington Post* fragte ihre Facebook- und Twitter-Community, was ihnen Erfolg bedeutet. Ich weiß nicht, ob man diese Vorgehensweise statistisch als wissenschaftliche Umfrage bewerten kann, aber ich glaube, die Ergebnisse sprechen Bände darüber, wie Frauen Macht und Erfolg definieren. In ihrem Artikel vom Juli 2013 teilt Emma Gray die Auffassung Valerie Jarretts von der Third Metric Conference der *Huffington Post*: »Man kann alles erreichen, aber man kann nicht alles gleichzeitig erreichen.« Dann beschreibt sie die 19 Dinge, die ihrer Umfrage zufolge Erfolg bedeuten.

Diese 19 Dinge bedeuten für die Leser der *Huffington Post* Erfolg:³¹

1. Etwas Bedeutsames tun und jede einzelne Minute dabei genießen.
2. Das Gute an den Unzulänglichkeiten des Lebens entdecken.
3. Erkennen, dass der eigene Beitrag zur Welt gewürdigt wird, wenn schon nicht von anderen, dann von einem selbst.

4. Etwas bewirken, indem man anderen beibringt, Erfolg zu erzielen.
5. Aus vollem Herzen leben und lieben, ohne Scham und ohne schlechtes Gewissen.
6. Sich für eine gerechte Sache einsetzen, zum Beispiel den Kampf gegen Ethnic Profiling.
7. Jeden Tag an den Strand gehen!
8. Die Familie glücklich machen.
9. Eine aktive Rolle in der Gerechtigkeit spielen.
10. Über den eigenen Zeitplan bestimmen können.
11. Gesund sein – und einen Beruf haben, der anderen Frauen ebenfalls dazu verhilft.
12. Die Stärke haben, es immer und immer wieder zu probieren – selbst wenn man auf die Nase fällt.
13. Stolz auf sich selbst sein.
14. Sein Bestes geben und für alles Gute im Leben dankbar sein.
15. Einen gesunden Ausgleich zwischen einem behaglichen Zuhause und einem erfüllten Berufsleben finden.
16. Von Menschen umgeben sein, die einen jederzeit zum Lächeln bringen können.
17. Die Tätigkeit lieben, mit der man seinen Lebensunterhalt verdient.
18. Wissen, dass die eigene Tochter für das Richtige einstehen kann und keine Angst hat, anderen gegenüber ihre Persönlichkeit zu behaupten.
19. Lernen, im Augenblick zu sein, statt immer unter Druck zu stehen.

Diese Umfrage mag zwar nicht auf wissenschaftlicher Grundlage durchgeführt worden sein, aber die Antworten stimmen eindeutig mit meiner persönlichen Definition von Erfolg überein. Wenn ich gefragt werde, was Erfolg ist, lautet meine Antwort: Erfolg ist, wie Sie sich fühlen,

wenn Sie abends in den Spiegel sehen – und das hat nichts mit Ihrem Spiegelbild zu tun!

Heißt das, Frauen wollen nicht reich werden? Absolut nicht. Aber ich glaube, dass Frauen einen ganzheitlicheren Begriff von Reichtum haben. Sie verlangen nach Geld aufgrund dessen, was sie damit tun können, nicht um des Geldes selbst willen. Hills Ratschläge in Bezug auf finanziellen Erfolg lassen sich genauso auf die Bereiche des persönlichen, körperlichen, spirituellen oder geschäftlichen Erfolgs anwenden. Schauen wir uns also an, wie Hills sechs Schritte aus diesem ganzheitlicheren Blickwinkel aussähen:

Folgen Sie denselben sechs Schritten, aber fokussieren Sie sie auf das Objekt Ihres brennenden Verlangens.

1. Bestimmen Sie das genaue Ausmaß dessen, was Sie bewirken, oder des Wandels, den Sie erleben möchten (Verlangen).
2. Überlegen Sie sich genau, was Sie für den Einfluss, den Sie sich wünschen, geben wollen. (Man erhält nichts ohne Gegenleistung.)
3. Legen Sie einen Zeitpunkt fest, wann Sie den Einfluss, nach dem Sie verlangen, besitzen wollen.
4. Arbeiten Sie einen konkreten Plan aus, wie Sie Ihr Ziel erreichen wollen, und fangen Sie sofort an, diesen Plan umzusetzen. Ein Ziel ohne Plan ist nur ein Wunsch ohne brennendes Verlangen. Schieben Sie es nicht auf die lange Bank.
5. Halten Sie den Einfluss, den Sie anstreben, die Frist, die Sie sich dafür setzen, was Sie dafür zu geben bereit sind und den Plan, durch den Sie diese Veränderungen bewirken wollen, in einem kurzen, klaren Text fest.
6. Lesen Sie sich diesen Text zweimal täglich laut vor, einmal direkt vor dem Schlafengehen und einmal nach dem Aufstehen.

Und dann, was das Wichtigste ist: Sehen, fühlen und glauben Sie, dass Sie Ihr Ziel bereits erfolgreich verwirklicht haben.

Wenn Sie merken, Sie wollen etwas so sehr tun, erreichen, verändern oder werden, dass Sie kaum noch an etwas anderes denken können, dann empfinden Sie ein brennendes Verlangen.

Sie werden feststellen, dass Sie sich immer stärker auf Ihr Ziel konzentrieren und, was noch wichtiger ist, dass Sie inneren Frieden finden.

Eins der besten Beispiele für jemanden, der ein brennendes Verlangen an den Tag gelegt hat, das ganz gewiss nicht finanzieller Natur war, ist Mutter Teresa aus Kalkutta, die ihr Leben den Armen, den Kranken und den Sterbenden gewidmet hat, insbesondere jenen in Indien. Sie hatte das unerschütterliche und brennende Verlangen, den Armen zu helfen und dabei unter ihnen zu leben, und mit ihrer absoluten Hingabe hat sie Millionen Menschen inspiriert. Ihr Leben widmete sie dem Erzeugen von Hoffnung und Freude, wo nichts dergleichen existierte.

Mutter Teresa beschrieb ihr Engagement und ihr brennendes Verlangen, weltweit bedingungslose Liebe zu geben, mit eigenen Worten: »Geben wir uns nicht damit zufrieden, einfach nur Geld zu spenden. Geld ist nicht genug, Geld kann erworben werden, aber sie brauchen eure Herzen, mit denen ihr sie liebt. Also schenkt eure Liebe, wo immer ihr hingehet.«

Die selige Mutter Teresa war ein eindeutiger Beweis dafür, dass eine einzelne Frau die Welt verändern kann!

Aber sie war nicht allein. Auch Wangari Maathai, wenngleich weniger bekannt als Mutter Teresa, war eine herausragende Frau der Weltgeschichte und ein sehr gutes Beispiel für aktiv umgesetztes brennendes Verlangen. In den Vereinigten Staaten studierte sie Biologie und wurde die erste Frau in Ost- und Zentralafrika mit einem Doktorgrad sowie die erste afrikanische Frau, die den Friedensnobelpreis erhielt.

Im Jahr 1977 gründete sie die Green-Belt-Bewegung, als sie erkannte, dass Hunderttausende Frauen in Kenia gezwungen waren, meilenweit zu laufen, um Feuerholz und Wasser zu beschaffen. Das Land war entwaldet worden und wurde von Dürre und Armut heimgesucht. Ihre Antwort war einfach: Bäume pflanzen. Also begann sie, Afrikanerinnen kleine Beträge für das Pflanzen von Bäumen zu bezahlen.

Die Bäume verhinderten eine weitere Erosion und lieferten letztlich auch Brennstoff. Die Resultate der unermüdlichen Bemühungen dieser einen Frau können an den 51 Millionen Bäumen abgelesen und gemessen werden, die Frauen in ganz Afrika seit 1977 gepflanzt haben. Sie schrieb ihren Erfolg ihrer Bildung zu, dem Dienstleistungsgedanken, einer klaren Vision, persönlicher Verantwortung und Selbstbestimmtheit, und sie erzielte greifbare Ergebnisse, indem sie gerecht und integer handelte, statt nur für etwas zu plädieren oder sich zu beklagen.

Sie selbst formulierte es so: »Wenn wir Bäume pflanzen, säen wir Frieden und Hoffnung.«

Nach der Quelle ihres brennenden Verlangens befragt, erklärte sie: »Ich weiß wirklich nicht, warum es mir so am Herzen liegt. Etwas in meinem Inneren sagt mir, dass es ein Problem gibt, und dann muss ich etwas dagegen tun. Ich glaube, das würde ich als das Göttliche in mir bezeichnen.«³²

Doch die eigentliche Essenz des weiblichen Strebens nach Erfolg und Bedeutsamkeit wurde am besten von Oprah Winfrey beschrieben, einer der erfolgreichsten und reichsten Selfmade-Frauen der Welt, und zwar anlässlich ihrer Rede vor Harvard-Absolventen am 31. Mai 2013. Sie gilt allgemein als jemand auf dem Höhepunkt ihres Erfolgs, erklärte sie, doch als sie die »schlimmste Zeit« ihrer beruflichen Laufbahn erlebte, musste auch sie ebendiese sechs Schritte anwenden.

Auch wenn es schwer vorstellbar sein mag, dass jemand wie Oprah sich unter Druck gesetzt fühlen und keinen Erfolg mehr haben könnte, ist die Stärke ihrer Emotionen spürbar, wenn sie beschreibt, wie sie das brennende Verlangen nach Erfolg verspürte, sich selbst eine Frist setzte und einen Plan entwickelte, der ihrer Karriere eine neue Wendung geben sollte. Über 20 Jahre lang war *The Oprah Winfrey Show* die Nummer eins gewesen, dann stellte Oprah die Sendung ein und rief OWN ins Leben, das Oprah Winfrey Network. Nach all diesen Jahren, in denen sie als Inbegriff des Erfolgs gegolten hatte, beschloss sie, »dass es an der Zeit war, neue Berechnungen anzustellen, neues Territorium zu

erobern, in neue Bereiche vorzustoßen.« Sie war an Erfolg gewöhnt und fühlte sich »recht wohl« mit dem Maß an Erfolg, das sie mit der *Oprah Winfrey Show* erzielt hatte. Mit OWN (»Das Akronym funktionierte für mich einfach perfekt«) erwartete sie einen ähnlichen Triumph. Doch OWN erfüllte anfangs nicht die Erwartungen. Winfrey drückt es so aus:

... praktisch jeder Medienkanal hatte verkündet, dass mein neues Unternehmen ein Flop sei. Nicht nur ein Flop, sondern ein dicker, fetter Flop, sagten sie. Ich weiß noch, wie ich USA Today aufschlug und die Schlagzeile las: »Oprah, not quite standing on her OWN [deutsch in etwa: Oprah auf wackligen Beinen]«. Ich meine, jetzt mal im Ernst, USA Today? Das ist doch die nette Zeitung! Diese Zeit im letzten Jahr war wirklich die schlimmste in meinem ganzen Berufsleben. Ich war gestresst und frustriert und, ganz ehrlich gesagt, ich schämte mich.³³

Genau in dieser Zeit erhielt Oprah die Einladung zu der Ansprache vor den Harvard-Absolventen. Ihr Selbstbewusstsein war durch den holprigen Start von OWN erschüttert und sie zweifelte: »Was kann ich denn zu Harvard-Absolventen sagen, die zu den erfolgreichsten Akademikern der Welt zählen, wenn mein Erfolg genau in diesem Moment sein Ende erreicht hat?«³⁴

Sie schildert, dass ihr die Inspiration unter der Dusche kam (für die sie sich anstelle einer Tüte Oreos entschieden hatte). Ihr kamen die Worte einer alten Hymne in den Sinn: »By and by, when the morning comes. Trouble don't last always, this too shall pass. [Allmählich wird auch wieder Morgen. Keine Sorge dauert ewig, auch diese wird vergehen.]« In diesem Augenblick beschloss sie, ihrem Sender eine Wendung zu geben, damit sie den Harvard-Absolventen das mitteilen konnte.

Nachdem sie den Hochschulabgängern dafür gedankt hatte, dass sie ihr die Motivation geliefert hatten, ihren Sender in neue Dimensionen des Erfolgs zu bringen, sagte sie ihnen, sie sollten Lebensläufe entwer-

fen, um ihre eigenen Geschichten zu erzählen, Lebensläufe, die darüber Auskunft geben, was sie im Leben erreichen wollen und warum, nicht nur mit Daten und einer Liste ihrer bisherigen Errungenschaften. Sie ermunterte sie, dass es ihre persönlichen Geschichten und ihre persönlichen Gründe seien, die sie durch jene schwierigen Lebensphasen bringen würden, in denen sie kämpfen und scheitern. Dann forderte sie jeden Einzelnen von ihnen auf, über seine wahre Berufung, seine wahre Bestimmung nachzudenken.

Oprah erzählte, wie sie persönlich ihre wahre Berufung entdeckt hatte. Inspiriert worden war sie von einem neunjährigen Mädchen, das Kleingeld sammelte, um Menschen in Not zu helfen. Ganz alleine hatte das Mädchen 1.000 Dollar zusammengebracht. Oprah fragte sich, was sie wohl erreichen könnte, wenn sie dem Beispiel dieses kleinen Mädchens folgte.

Daher forderte sie ihr Publikum auf, selbst mit dem Kleingeldsammeln zu beginnen. Und einen Monat später schickten Oprahs Zuschauer ihr über drei Millionen Dollar. Sie konnte einen Schüler aus jedem einzelnen Staat der USA aufs College schicken. Damit startete ihr Angel Network.

Oprah's Angel Network erweiterte sich rapide; aufgrund der fortgesetzten Unterstützung und Großzügigkeit ihrer treuen Zuschauer konnten 55 Schulen in zwölf verschiedenen Ländern gebaut und fast 300 Häuser wiederaufgebaut werden, die durch die Hurrikane Rita und Katrina zerstört worden waren. Auch wenn sie schon lange TV-Präsenz gezeigt hatte, bestimmte der Erfolg des Angel Network Oprahs Zielsetzung neu und veränderte ihren Einfluss im Fernsehen. In ihren Sendungen, Interviews, Unternehmens- und Wohltätigkeitsaktivitäten verlagerte sich der Fokus vom Trennenden auf das Einende.

Ich empfehle Ihnen, ihre Ansprache vor den Harvard-Absolventen in Gänze zu lesen. Oprah hypnotisierte die Hochschulabgänger regelrecht, aber ihre Botschaft war wirklich universell und gilt für jeden von uns. Sie wies darauf hin, dass jeder irgendwann in seinem Leben ins Strau-

cheln gerät, aber »Scheitern ist nichts anderes als der Versuch unseres Lebens, eine neue Richtung einzuschlagen«. Das Entscheidende, so sagt sie, ist es,

... aus jedem Fehler zu lernen, denn jede Erfahrung, jede Begegnung und insbesondere Ihre Fehler sind dazu da, Ihnen etwas beizubringen und Sie näher zu Ihrer wahren Persönlichkeit zu treiben. Und dann finden Sie heraus, was der nächste richtige Schritt ist. Der Schlüssel zum Leben ist die Entwicklung eines internen moralischen, emotionalen GPS, das Ihnen die Richtung weist.³⁵

In ihrer abschließenden Stellungnahme öffnete sie den Harvard-Absolventen ihr Herz und sagte mit Leidenschaft, Gewissheit und großer Hoffnung für ihre Zukunft:

Ab und zu werden Sie ins Schleudern kommen, Sie werden Rückschläge erleiden, verlassen Sie sich darauf, kein Zweifel, Sie werden Fragen haben und an Ihrem Weg zweifeln. Aber eins weiß ich: Wenn Sie bereit sind, auf diese stille kleine Stimme zu hören und ihr zu folgen, diesem GPS in Ihrem Inneren, dann wird alles gut. Sie werden glücklich sein, Sie werden Erfolg haben und Sie werden auf dieser Welt etwas bewirken.³⁶

Man sagt, Oprah Winfrey sei ein großer Fan von *Denke nach und werde reich* und Napoleon Hill. Auf alle Fälle deckt sich ihre Überzeugung, dass jeder für sein eigenes Leben Verantwortung tragen sollte, mit Hills Philosophie.

Die meisten von uns sind unter dem erheblichen Einfluss dessen aufgewachsen, was Oprah Winfrey sowohl in den Medien als auch im Hinblick auf Menschlichkeit bewirkt hat. Doch es gibt auch eine große Bewegung von jüngeren Frauen, die im unternehmerischen Bereich die Zügel in die Hand nehmen und nicht nur großartige finanzielle Erfolgs-

geschichten schreiben, sondern ihren finanziellen Erfolg auch mit philanthropischer Bedeutsamkeit verknüpfen. Zwei dieser Frauen sind Sara Blakely und Tory Burch.

Sara Blakely hatte ein brennendes Verlangen, die Damenwäsche-Industrie zu reformieren, die Frauen über 50 Jahre lang unbequeme und schlecht sitzende Unterwäsche zugemutet hatte. Sie arbeitete als Begrüßerin bei einer der Attraktionen in Disney World und als Stand-up-Comedian, um schließlich zur jüngsten weiblichen Selfmade-Milliardärin der Welt zu werden und ist ein berühmtes Beispiel dafür, wie sich brennendes Verlangen in legendären Erfolg verwandeln lässt – und in Bedeutsamkeit.

Im Alter von 29 Jahren ärgerte Sara sich darüber, dass sie keine fußlose formende Strumpfhose finden konnte, die sie zu ihren cremefarbenen Slacks und ihren zehenfreien Schuhen tragen konnte. Sie investierte ihre gesamten Ersparnisse von 5.000 Dollar, und SPANX war geboren. Ihre neue Produktlinie formender Dessous schaffte es in Oprahs Sendereihe »Favorite Things«, sie schuf eine exklusive Kollektion namens ASSETS für Target. Blakely machte SPANX von einem Ein-Artikel-Unternehmen zu einer Organisation mit über 100 Produkten und mehreren Hundert Millionen Dollar Jahresumsatz. Ihr Eigentumsanteil an dem Privatunternehmen beträgt nach wie vor 100 Prozent und sie hat noch nie Werbung geschaltet.

Ihr Rat: »Glaub an deine Idee, vertrau auf deinen Instinkt und fürchte dich nicht vor dem Scheitern. Ich habe zwei Jahre gebraucht von der Idee zu SPANX bis zu einem fertigen Produkt, das ich an die Geschäfte liefern konnte. Das Wort »Nein« habe ich bestimmt tausendmal gehört. Wenn du zu 100 Prozent an deine Idee glaubst, lass dich von niemandem aufhalten! Keine Angst vor dem Misserfolg zu haben ist einer der wesentlichen Erfolgsfaktoren von SPANX.«

Im Jahr 2006 nutzte sie ihren Erfolg, um sich auf die Unterstützung anderer zu konzentrieren. Sie gründete die Sara Blakely Foundation, die sich weltweit für die Ausbildung und die Existenzgründung von Frauen

einsetzt. Mit gerade mal 42 Jahren war sie 2013 die erste weibliche Milliardärin, die sich dem Giving Pledge (eine philanthropische Kampagne, die besonders reiche Menschen zu Spenden für das Gemeinwohl animieren will) von Bill Gates und Warren Buffett anschloss.

Saras heftige Leidenschaft und Entschlossenheit brachte ihr nicht nur unglaublichen finanziellen Erfolg und setzte ein wichtiges Zeichen durch die finanzielle Unterstützung so vieler junger Frauen auf aller Welt durch ihre Stiftung, sondern fast jede von uns kann behaupten, dass wir unser persönliches Erscheinungsbild durch die Entdeckung des Produkts ihres brennenden Verlangens verbessern konnten – SPANX! Danke, Sara Blakely.

Zu Sara gesellt sich noch eine weitere Selfmade-Milliardärin in den Vierzigern: Tory Burch. Tory wurde erfolgreich, indem sie eine Lücke im Modemarkt entdeckte und sich daranmachte, sie zu füllen. Von ihrem Küchentisch aus startete sie 2004 ihre erschwingliche, ausgeklügelte und tragbare Damenmode, die liebevoll als klassisch-bohemienhaft bezeichnet wird, mit einer klaren Vision und sehr viel Leidenschaft, doch nur grundlegenden Geschäftskennnissen.

2006 brachte sie ihr bekanntestes Produkt auf den Markt, ein Paar Lederballerinas für 195 Dollar, die sie nach ihrer Mutter Reva nannte. Dann tauchten Torys Reva-Ballerinas 2010 in der letzten Folge von Oprahs »Favorite Things« auf. Laut *Forbes* machte ihr Unternehmen im Jahr 2012 fast 800 Millionen Dollar Umsatz, und 2013 setzte *Forbes* sie auf die renommierte Milliardärsliste.

Inspiziert von ihren eigenen Erfahrungen als erfolgreiche Geschäftsfrau und berufstätige Mutter, gründete sie 2009 die Tory Burch Foundation. Statt einfach im Rahmen einer karitativen Einrichtung Geld zu verteilen, wollte sie Frauen ihre eigenen Unternehmensgründungen ermöglichen, sodass sie für sich selbst und ihre Familien finanzielle Unabhängigkeit erlangen. Über ihre Stiftung vergibt sie Darlehen von 500 bis zu 50.000 Dollar an Unternehmensgründerinnen in den Vereinigten Staaten in Form von kleinen Geschäftskrediten, Mentoring-

programmen und Existenzgründungsberatungen. Das Existenzgründungsprojekt ist eine Partnerschaft mit Goldman Sachs 10,000 Small Businesses, dem LaGuardia Community College und dem Babson College.

In einem Beitrag für die *Huffington Post* bezog sich Tory auch auf die weltweite Initiative von Goldman Sachs: »Während der letzten fünf Jahre hat Goldman Sachs 10,000 Women bewiesen, dass die Investition in Frauen auf aller Welt eine der effektivsten Methoden ist, um gegen die Ungleichheit vorzugehen und wirtschaftliches Wachstum zu ermöglichen. Das Empowerment von Frauen führt zu gesünderen, gebildeteren Familien und letztlich zu einem stärker florierenden Gemeinwesen.«³⁷

Ich finde es ganz interessant, dass sowohl Tory Burch als auch Sara Blakely es auf die Liste für Oprahs »Favorite Things« geschafft haben. Oprah hat so viele Unternehmen durch ihre überzeugenden Empfehlungen und ihre Medienpräsenz in neue Höhen katapultiert. Diese Erfahrung durfte auch ich machen, und ich war fasziniert von Oprahs Leidenschaft für finanzielle Bildung und für Menschen, die selbst die Verantwortung für ihre finanzielle Situation übernehmen, als sie im Jahr 2000 eins meiner Bücher in ihrer Sendung präsentierte. Oprah erzählte, als junges Mädchen habe sie gelernt: »Wenn du im Leben weiterkommen willst, musst du selbst dafür sorgen.« Sie hat ganz sicher dafür gesorgt – und zudem Millionen anderen dabei geholfen.

Während Oprah, Sara und Tory zu Selfmade-Milliardärinnen wurden, weil sie ihre Unternehmen von Grund auf neu gründeten, finden viele Frauen zu Erfolg und finanzieller Unabhängigkeit, indem sie in existierende Unternehmen einsteigen. Es gibt Franchise- und Netzwerkmarketing-Organisationen, die Frauen mit dem Wunsch nach Unternehmensaufbau eine entsprechende Ausbildung, Mentoring und risikoärmere Möglichkeiten bieten. Franchising kostet im Allgemeinen ein bisschen mehr als die Beteiligung an einem Netzwerkmarketing-Unternehmen, aber beides sind bewährte Erfolgsmodelle.

Donna Johnson beschreibt, wie sie nach dem Kampf ums Überleben großen Erfolg und Einfluss erzielte, indem sie in eine Netzwerkmarketing-Organisation einstieg und, wie sie es bezeichnet, »völlig darin aufging«.

Ich bin in einer Mittelschichtfamilie in Wisconsin aufgewachsen. Wir glitten rasch in die Unterschicht ab, nachdem mein Vater die Familie (mich und vier Brüder) verlassen hatte, ohne Unterhalt zu zahlen, und meine Mutter uns alleine durchbringen musste. Ich lernte bald, dankbar für die ausrangierten Kleider meiner Cousine zu sein. Mein Vater ging nach Kalifornien und kam in der Druckbranche groß heraus. Selbst als er erfolgreich war, schickte er niemals Geld, um uns zu unterstützen, und sagte zu meinen Brüdern, er »erwarte, dass das Amt sich um uns kümmert«. Er wurde nicht sehr alt und hinterließ den größten Teil seines Vermögens seinen Mitarbeitern.

Ich schwor mir, nie so zu werden wie er und nie so hilflos zu sein wie meine Mutter. Das Ganze passierte, als ich gerade in die Pubertät kam, und ich stürzte mich auf den Schwimmsport und schaffte es bis in die nationale Wettbewerbsebene.

Ich ging völlig darin auf, was sich, wie ich später feststellte, bei mir zu einem Muster entwickelte. Viele Menschen betrachten ihre Schwierigkeiten als Erfolgsbarrieren, aber ich kannte es ja nicht anders. Ich betrachtete meine Schwierigkeiten einfach als etwas, das es zu überwinden galt. Ich hielt den Kopf unten und konzentrierte mich, genau wie ich es beim Schwimmwettkampf tat.

Da ich kein Geld für eine College-Ausbildung hatte, heiratete ich jung, gründete eine Familie und arbeitete als Schwimmtrainerin. Das ist natürlich kein sehr profitables Geschäft. Ich trainierte wegen des Sports und weil ich Kinder mag, aber das Geld, das ich damit verdiente, reichte keineswegs, um die Familie zu ernähren. Als ich mit drei kleinen Kindern vor der Scheidung stand und mein Ex nicht genügend Geld hatte, um uns zu unterstützen, wurde mir klar, dass ich einen Plan

brauchte. Nicht einen Job, einen Mann oder eine Familie, die mich aus-saugten.

Das erste Buch, das ich zum Thema persönliche Entwicklung und Erfolg las, war Napoleon Hills Denke nach und werde reich. Ich war völlig überwältigt von seinen zeitlosen Konzepten und es machte mir Mut, dass jemand wie ich, ein mittelloses Mädchen aus einem armen Wohnviertel, tatsächlich Erfolg haben konnte. Im Schwimmen erkann-te ich eine Erfolgchance, denn diejenigen, gegen die ich antrat, hat-ten kein Schild an ihren Startblocks, auf denen stand, dass sie privi-legierter oder klüger waren als ich.

Ich nutzte meine Lage, um völlig darin aufzugehen. Mein Netzwerk-marketing-Unternehmen gründete ich mit dem Ziel, 5.000 Dollar mo-natlich zu verdienen. Das ist 26 Jahre her, und das Ziel hatte ich nach fünf Monaten erreicht.

Ein paar Jahre später erzielte ich sechsstellige Zahlen im Monat, und ich schaute nie zurück. Ich erkannte, dass es nur einen Weg gab, ande-ren denselben Verdienst zu ermöglichen wie meinen eigenen, und der bestand darin weiterzumachen und mehr zu machen. Mir wurde auch klar: Wenn ich etwas bewirken und anderen helfen wollte, konnte ich mehr geben, wenn ich mehr verdiente.

Ich habe die kirchliche Jugendarbeit gefördert, selbst als ich in der Anfangszeit pleite war, und wir unterstützen zahlreiche Waisenhäuser auf aller Welt durch meine Spirit Wings Kids Charity.

Meinem Team sage ich immer: Das Buch Denke nach und werde reich heißt nicht »Werde reich und denke nach«. Spannt den Karren nicht vor das Pferd. Seid der Mensch, als den ihr euch in der Zukunft seht. Vielleicht seid ihr noch nicht in der Lage, in dem Ausmaß zu ge-ben und zu helfen, wie ihr es könnt, wenn ihr eure Ziele erreicht habt, aber fangt einfach jetzt an und lasst es auf natürliche Weise wachsen. Das Leben ist eine Reise, kein Ziel, und sei jetzt der Mensch, der du immer sein wolltest!