



Den Menschen der ganzen Welt gewidmet -
in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft!

Das
GEHEIMNIS
der
TASCHENLADY

LESEPROBE

Das Geheimnis des Erfolgs ist es,
keines daraus zu machen!

SANDY ELSBERG

Elsberg, Sandy
Das Geheimnis der Taschenlady
*Das Geheimnis des Erfolgs ist es,
keines draus zu machen...*

ISBN 3-902114-07-X

©1997-2004 Elleanna International, Inc, All rights reserved.

© 2004-2010 der deutschen Ausgabe bei
Life Success Media GmbH,
Innsbruck, Austria.

Weder dieses Buch noch Teile oder Ausschnitte davon dürfen ohne schriftliche Genehmigung des Autors oder des Verlages mit irgendwelchen Mitteln reproduziert, vervielfältigt, veröffentlicht oder öffentlich vorgeführt werden, noch darf dieses Buch in elektronische oder mechanische Medien gespeichert oder in solche übertragen werden. Ausgenommen sind Rezensenten, die kurze Passagen von nicht mehr als insgesamt 250 Wörter zitieren.

Titel der amerikanischen Originalausgabe:
"BREADWINNER - BREADBAKER"
Elsberg, Sandy

Aus dem Amerikanischen übersetzt von Jürgen Schilling.

Herausgegeben von:
Life Success Media GmbH
A-6020 Innsbruck, Schusterbergweg 83, Austria
info@mlm-training.com

Weitere Publikationen über Network Marketing erhalten Sie bei:



Printed in Europe

Cover Design: Mike Fitts

Inhalt

Widmung	V
Vorwort	IX
Einleitung	XI



Kap. 1 - ...in dem wir die Taschen-Lady kennen lernen	1
Kap. 2 - Stell Dir vor..	13
Kap. 3 - Die Arbeit am Inneren	17
Kap. 4 - Party – oder: Mit Spaß zum Profit	33
Kap. 5 - Manche wollen, manche nicht	45
Kap. 6 - Hindernisse und Gelegenheiten	59
Kap. 7 - Die Kunst der Duplikation	75
Kap. 8 - Alles in der Tasche!	89
Kap. 9 - Auf ins Geschäft!	97
Kap. 10 - Plane deine Arbeit, und arbeite nach Plan	105
Kap. 11 - Der wichtigste Buchstabe im Alphabet	107
Kap. 12 - Das magische Königreich	111
Kap. 13 - Die Prüfung	119
Kap. 14 - Das Geheimnis der Taschen-Lady	125



Nachwort - von Jerry Rubin	129
Über die Autorin - Sandy Elsberg	131

Widmung

Ich widme dieses Buch in Liebe

Jerry Rubin,

dafür, dass er mir Held und Partner ist.

Jerry, du hast mir so viel beigebracht:

Keine Angst davor zu haben, ein eigenes Leben zu leben,

und wie man Leidenschaft, Absicht, Kraft und

Dankbarkeit ins tägliche Leben bringt.

Du hast dem Begriff "freie Radikale" eine neue Bedeutung gegeben.

Ich liebe und vermisse dich.

John Milton Fogg,

dessen wunderbares Buch "Der beste Networker der Welt"

mich dazu inspiriert hat, über einen anderen

ultimativen Networker zu schreiben,

diesmal aus dem Blickwinkel einer Frau.

Vielleicht suchen wir in Beziehungen danach,
nicht nur gehört, sondern auch erkannt zu werden.

Danke, John, dafür, dass du mich erkannt hast –
schon bevor ich mich selbst erkannte.

Besonderer Dank gilt...

...einigen der ganz besonderen Engel, die Magie in mein Leben und Freude auf meinen Weg gebracht haben...

...Susan Fogg, deren Freundschaft mich auf eine Weise gestärkt hat, wie nur wahrhaft kraftvolle Frauen sie anderen Frauen geben können, und deren kristallklare Vision mir immer einen Spiegel vor Augen hielt...

...Tony Rich, der mir, in einem seiner vielen brillanten Momente den Titel für dieses Buch gab – und mir immer ein wundervoller Freund gewesen ist...

Sandy Elsbeg

...Morty & Eleanor, meine Eltern, meine ersten und besten Mentoren - und die größten Network-Naturtalente, die ich jemals kannte. Mein Vater, weil er nicht erst auf das große Geld wartete, um ein Menschenfreund zu sein. Meine Mutter, weil allein schon ihre Gegenwart Menschen dazu verhalf, sich leichter, strahlender und zufriedener mit sich zu fühlen. Sie lehrten mich, dass es keine größeren Heiler gibt als Güte und Humor und sie haben mir mehr geschenkt als Sterne am Himmel stehen...

...meinen wunderbaren Geschwistern Stacey und Bradley und meinem Schwager, Bob McAdams, deren bedingungslose Güte und Unterstützung es mir weiterhin ermöglichen zu tun, was ich tue, die zu sein, die ich bin und ein wundervolles Leben in Fülle zu führen. Danke dafür, dass ihr immer für mich da seid...

...Bill und Gert Elsbeg, meinen zauberhaften Paten, deren Fürsorge und Kreditkarten es mir ermöglicht haben, nicht nur "zum Tanzball zu gehen", sondern auch meine eigene Party zu schmeißen und mir ein eigenes Königreich zu erwerben...

...Bill, der mir meine eigene, wahre Kraft gezeigt hat und dem ich einige der kostbarsten Geschenke in meinem Leben verdanke...

...unseren Kindern, Eleah und Anna, die jeden Moment meines Lebens mit Bedeutung, Gleichgewicht und Lachen erfüllen...

...all den Freunden, Helfern, Beschützern, Rettern und Unterstützern, - aus der Upline, Downline und überall auf der Welt - deren Namen ein ganzes Buch füllen würden, wenn ich sie alle nennen wollte. Gott segne euch für den Beistand, den ihr mir mit eurem Mut, eurer Güte, eurer Besonnenheit und eurem ausgelassenen und mitteilbaren Geist gegeben habt...

... und all meinen großen weiblichen Idolen, meinen Göttinnen, diesen ungewöhnlichen Frauen, deren Inspiration ihre Schaffenskraft ist. Zu dieser himmlischen Liga von "Engeln mit Eierstöcken" gehören Mutter Teresa, Oprah Winfrey, Jane Fonda, Barbra Streisand, Bette Midler, Rosa Parks, Mary Kay, Terry Cole-Whittaker, Golda Meir, Prinzessin Diana, Lucille Ball, Gloria Steinham, Marianne

Williamson, Alice Walker, Maya Angelou, Eleanor Roosevelt, Harriet Tubman und viele andere, zu zahlreich, um sie hier alle aufzuzählen. Sie alle haben auf ganz eigene Art die stählerne Brustplatte und den gehörnten Helm angelegt und den Speer der verwandelnden Kraft der Liebe aufgenommen. Gemeinsam erlauben sie allen authentischen Kriegern, die Kraft ihrer Wut ebenso einzusetzen wie ihr Mitgefühl, ihre Stärke wie ihre Verwundbarkeit, ihren Witz, ihre Weisheit, ihre Begabung und ihre Demut, um zu einer positiven Veränderung in der Welt beizutragen. Ich bin in der Tat ihr hingebungsvolles Groupie.

B'virkat Shalom

Vorwort

"Mein Vater sagte immer, die allerbesten Lehrer seien die, die ihre Schüler dazu befähigen, sie zu überflügeln.

Sandy Elsberg verriet mir, dass mein Buch "Der beste Networker der Welt" ihr Lehrbuch gewesen sei. Wenn ich mir nun anschau, wie gut ihr eigenes Buch geworden ist, muss ich sagen: Ich bin anscheinend ein wirklich guter Lehrer!

Nachdem ich ihr Buch gelesen hatte, war ich absolut davon überzeugt, dass ich dieses Business meistern würde: Ich weiß jetzt warum und wie und ich habe nicht den geringsten Zweifel daran, dass ich Erfolg haben werde. Ich bin mir sicher, dass Sie sich ebenso fühlen werden.

Sandy ist eine echte Lehrerin – die beste. Und Sie kann Ihnen beibringen, erfolgreich zu sein. Und eben weil sie eine dieser seltenen "besten Lehrer" ist, ist es durchaus möglich, dass Sie Ihnen zeigt, wie Sie sie eines Tages überflügeln. Und das ist – in Anbetracht dessen, wer Sandy ist und was sie bisher erreicht hat - die größte aller denkbaren Aufgaben.

Wenn Sie sich wirklich daran machen wollen, Ihr Brot nicht nur zu verdienen sondern es auch zu backen– und dabei mehr Spaß zu haben, als Sie sich vorstellen können – dann wartet auf den Seiten dieses faszinierenden und zauberhaften Buches Ihr Lehrer auf Sie."

John Milton Fogg
Herausgeber von Upline®
Autor von "Der beste Networker der Welt"

Einleitung

In der Geschichte, die Sie jetzt lesen werden, werden Sie einer Figur begegnen, die sich "Die Taschen-Lady" nennt.

Nein, ich bin nicht diese Lady, obwohl einiges von mir in ihr steckt – und einiges von ihr in mir – das hoffe ich zumindest.

Ich habe die "Taschen-Lady" erdacht, um in ihr die besten Qualitäten der hervorragendsten Menschen darzustellen, die ich in der Network-Marketing-Branche kennte tun. Sie überwindet ihre persönlichen Hindernisse und Fehlschläge und schafft sich durch die wundervolle Alchemie von Ehrlichkeit, Liebe, Leidenschaft und Tatkraft ihren Erfolg und ihr Schicksal selbst.

Sie hat Aspekte von Helen Keller –

"Das Leben ist entweder ein kühnes Abenteuer oder es ist überhaupt nichts," -

von Mary Pickford –

"Versagen ist nicht, wenn man fällt, sondern wenn man nicht wieder aufsteht," -

und Mutter Teresa –

"Gott schreibt einen Liebesbrief an die Welt und ich bin nur der Stift in Seiner Hand."

Sie verdient nicht nur ihr Brot, sie bäckt es auch - und sie ist ebenso Gärtnerin wie Kriegerin. (Und obendrein hat sie viel Geschmack bei der Auswahl ihrer Handtaschen!) Und wissen Sie was? Wenn Sie ihr genau zuhören und Ihre persönliche Leidenschaft in die Tat umsetzen, werden Sie viele Eigenschaften der Taschen-Lady in sich entdecken!

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil ich einer Branche etwas zurückgeben wollte, die mich so reich dafür belohnt hat, dass ich an ihre grenzenlosen Möglichkeiten glaubte. Ich wollte ein Buch schreiben, das ganz klar herausstellt, dass Network-Marketing ganz gewöhnlichen Menschen ermöglicht, außergewöhnliche Dinge zu tun und durch das Erschaffen von Fülle in ihrem eigenen Leben und dem anderer mehr Liebe in die Welt zu bringen. Die daran verdienen, dass sie einen Unterschied machen. Denen es gut geht, weil sie Gutes tun.

Man fragt mich oft nach dem Geheimnis meines Erfolges. Aber das ist es nicht: Es ist kein Geheimnis! Im Network-Marketing ist das Geheimnis des Erfolges, kein Geheimnis aus seinem Erfolg zu machen!

Der springende Punkt in diesem Geschäft ist, den persönlichen Erfolg zu mehren, indem man anderen nach besten Kräften hilft, ihre Ziele zu verwirklichen. Denn immer, wenn Sie jemandem helfen, ein Stück des Berges zu bezwingen, kommen Sie dem Gipfel selber ein Stück näher. Die wichtigste Arbeit dabei ist - die Arbeit an sich - sich selbst zu einer Blaupause zu machen, die es wert ist, kopiert zu werden.

Gandhi wurde einmal gefragt, ob er seine Botschaft an die Welt in einem einzigen Satz formulieren könnte. Seine Antwort war: "Mein Leben ist meine Botschaft."

Dies ist auch die wichtigste Botschaft der Taschen-Lady:

Leben Sie ihr Leben so, dass es Ihre persönlichen Werte verkörpert, Ihre tiefsten Überzeugungen und höchsten Ziele. Wenn Sie ein solches Leben führen, werden all Ihre Handlungen ein Ausdruck der Leidenschaft sein und Freude und Fülle in Ihr Leben bringen. Und sobald Sie Freude und Fülle ausstrahlen, werden sich Menschen von Ihnen angezogen fühlen. Sie werden Ihnen folgen.

Stellen Sie sich eine Welt vor, in der die Arbeit Spiel ist...

In der man nicht mit Anderen konkurrieren muss, um alles zu haben, was man braucht....

In der sich ganz gewöhnliche Menschen ihre Träume erfüllen können und anderen voller Freude beibringen, es ihnen gleich zu tun...

Wenn Sie sich das alles vorstellen können, dann können Sie es auch ins Leben rufen! Dann verkörpert Ihr Leben was Khalil Gibran einst sagte:

"Arbeit ist Liebe, sichtbar gemacht."

Sind Sie bereit für einen solchen Erfolg?

Gut! Freuen Sie sich auf die Taschen-Lady!

Sandy Elsberg
Maui, Hawaii

- Kapitel 1 -

...in dem wir die Taschen-Lady kennen lernen

Sie stand im Regen an der sechsten Avenue, Ecke 44. Straße und hob den Arm voller Zuversicht: Die typische Geste eines New Yorkers auf der Suche nach einem Taxi. Die Freiheitsstatue ohne Fackel. Sie atmete den altvertrauten Duft der Straße ein: dunstige, schmutzige Gehsteige, qualmende Busse und angebrannte Brezeln. Manhattan im April. Es gab einige Dinge, die sich in den 22 Jahren, in denen diese Stadt ihre zweite Heimat war, nicht geändert hatten.

Es war ein geschäftiger Tag gewesen. Zuerst das Treffen mit den Produzenten der Reggis and Chrissy Lee Show. Dann ein Arbeitsessen mit ihrem Verleger, mit dem sie schon zwei Bücher erfolgreich auf den Markt gebracht hatte und gerade das nächste plante. Und zuletzt die Präsentation bei einer Werbeagentur – das einzige Treffen, das nicht zu hundert Prozent zu ihrer Zufriedenheit ausgefallen war.

Sie war auf der Suche nach Leuten, die ihr helfen konnten, ihre neue Videoreihe zu vermarkten. Der Chef der Agentur war sehr charmant gewesen und die Arbeit seiner Firma war raffiniert und hatte Glamour. Aber eins erfasste sie für gewöhnlich blitzschnell, und zwar ob etwas Tiefe hatte oder nicht. Die Arbeit der Firma kam genauso daher wie der Boss: Viel Stil, wenig Substanz. Sie würde weitersuchen müssen.

Aus dem Augenwinkel sah sie eine junge Frau ein paar Meter weiter, die verzweifelt mit den Armen ruderte, um die Aufmerksamkeit eines Taxifahrers zu erzwingen. "Na, wer stand wohl zuerst an dieser Ecke?" dachte sie, ein wenig erstaunt und gleichzeitig amüsiert, weil ihre New Yorker Ethik wie selbstverständlich wieder von ihr Besitz ergriffen hatte. Aber es war nicht so wichtig. Sie hatte es nicht eilig.

Ihre Termine waren erledigt und sie hatte nur noch ihrem Magen und Geschmacksnerven Verpflichtungen gegenüber– und zwar genau in dieser Reihenfolge – und beides hatte definitiv Zeit. Ihre schmerzenden Füße allerdings sehnten sich nach einer Verschnaufpause und danach, den schönen, handgearbeiteten Leder-Pumps zu entkommen. Die mochten zwar modisch und sexy sein, aber sie

war es nicht mehr gewohnt, acht Stunden lang auf hohen Hacken herumzulaufen. Meistens trug sie ausgebleichene Jeans und Turnschuhe – und arbeitete daheim mit dem Blick auf den Strand von Maui.

Es gefiel ihr, von sich zu sagen, sie sei "nicht beschäftigungsfähig". Das entsprach der Wahrheit. An irgend einem, längst vergessenen, aber überaus wichtigen Zeitpunkt in ferner Vergangenheit hatte ihr Unternehmergeist im wahrsten Sinne des Wortes Besitz von ihr ergriffen. Seitdem war sie für alle Zeiten dazu bestimmt, für den besten Chef der Welt zu arbeiten: für sich selbst. Und auch dem entferntesten Beobachter konnte nicht entgehen, dass die Dinge gut für sie liefen – sehr gut sogar. Angefangen mit dem Anblick ihres maßgeschneiderten italienischen Regenmantels bis hin zu ihrem beeindruckenden, aber dezenten Schmuck: "Ein echtes Schnäppchen...", wie sie vergnügt zu sagen pflegte.

Wie auf Bestellung bog ein Taxi um die Ecke und kam quietschend und noch ein wenig Wasser spritzend genau vor ihr zum Stehen. Sie griff automatisch in Richtung Tür, erinnerte sich dann aber an die junge Frau in dem weiten, braunen Mantel.

Sie drehte sich zu ihr um und fragte: "Wo soll's denn hingehen?" Ihr Körper schien noch müder als ihre Stimme. "Penn Station. Dreiunddreißigste," sagte sie mit einem tiefen Seufzer, der nicht wirklich eine Antwort erwartete.

"Wollen wir uns das Taxi teilen?" fragte die Lady. Die Frau in Braun zögerte. Sie hatte sich noch nie zuvor ein Taxi geteilt. Aber dann fiel ihr wahrscheinlich die Babysitterin ein, die schon wütend auf die Uhr sehen würde und akzeptierte ohne Einwand.

"Danke vielmals," murmelte die Frau abwesend, die Augen niedergeschlagen und mit Mühe auf die hintere Sitzbank rutschend. "Wohin fahren Sie?"

"Ich wohne im Plaza Hotel. Das ist eigentlich die andere Richtung, ich weiß, aber es macht doch keinen Sinn, hier im Regen herumzustehen, oder? Wir werden Sie absetzen. Ich habe es nicht eilig."

"Danke," sagte die junge Frau und wurde langsam etwas lebendiger. "Ich weiß das wirklich sehr zu schätzen. Meine Babysitterin ist wahrscheinlich ohnehin schon sauer, wie es aussieht. Sie geht zur Abendschule und ich bin schon eine halbe Stunde zu spät, und ich bin sicher, dass sie den Job schmeißen wird, und wenn sie das tut, habe ich keine Ahnung, was..." Die Stille verschluckte den Rest des Satzes, während sie aus dem regenüberströmten Fenster starrte.

Sobald der Fahrer Bescheid wusste, wohin und wen er zuerst fahren sollte,

machten es sich die beiden Frauen bequem für die lange Reise mitten durch die Stadt und den fast ruhenden Verkehr. Stoßzeit und Regen führen in Manhattan mit Sicherheit zum Verkehrsinfarkt. Ein ehernes Gesetz des Großstadtschungels.

"Wieso parken wir eigentlich auf der Fahrbahn und fahren auf den Parkplätzen?" witzelte die ältere der beiden Frauen und kramte dabei in einer schwarzen Handtasche in der Größe und Form einer Briefträgertasche. Die Tasche war aus schwarzem italienischen Leder, butterweich und sanft glänzend poliert. Prachtvoll und absolut hinreißend. Und gut gefüllt. Sie zog einen ebenso teuer aussehenden Tagesplaner hervor und begann, sich Notizen zu machen. In der Zwischenzeit sank die junge Frau im braunen Mantel noch tiefer in ihre Ecke und hatte anscheinend den Ehrgeiz, eine Laune herauszukehren, die noch schlechter war als das trübe Wetter.

Die Taschen-Lady blickte auf. Beim Anblick des mehr als verlorenen Ausdrucks ihrer Begleiterin meldete sich plötzlich ihr Mutterinstinkt. "Also, Liebes – Sie sehen nicht sehr glücklich aus?!" Ihre Tonlage – teils Frage, teils Feststellung, teils Herausforderung – verriet sie augenblicklich. Einmal New Yorker, immer New Yorker...

"Schlechter Tag heute," antwortete die junge Frau mit flacher, dünner Stimme.

"Schlechter Tag?" erwiderte die Taschen-Lady, die Tonlage deutlich in Richtung Herausforderung verschiebend. "Schlechter Tag? Meine Mutter hat mir beigebracht, dass jeder Tag ein guter Tag ist, solange man lebt. Und Sie leben doch wohl noch, oder? Also, was kann daran so schlecht sein?"

Die junge Frau schwieg und kämpfte offensichtlich mit sich, ob sie das Risiko eingehen sollte, sich zu öffnen oder ob sie lieber mit ihrem Schmerz allein und sicher bleiben wollte. Sie versuchte, mit mäßigem Erfolg, ihre Tränen zurückzuhalten.

"Hören Sie zu, Liebes," sagte die Lady und legte dabei vorsichtig eine mit Diamanten glitzernde Hand auf den Ärmel des braunen Mantels, "- wie war noch gleich Ihr Name?"

"Dana."

"Hören Sie zu, Dana, ich will nicht lästig sein. Ich sehe, dass Sie nicht in der besten Verfassung sind. Aber möchten Sie mit mir reden? Ich kann ziemlich gut zuhören!"

"Oh... ich weiß nicht, ob das etwas nützen wird," gab die junge Frau mit einem unterdrückten Seufzer zurück. "Es ist alles – so hoffnungslos". Die angestauten Tränen in ihren Augen hatten die kritische Masse erreicht und plötzlich barst der

Damm und eine Flut von Worten brach aus ihr heraus:

"Wissen Sie, ich versuche es ja! Ich tue wirklich mein Bestes. Aber nichts läuft so, wie ich mir es vorstelle. Ich bin so ein... Versager!" Sie schluckte, während ihre beißende Selbstanklage in der Luft hing. "Versager...". Die starke, warme Hand ihrer Mitfahrerin lag schweigend und besänftigend auf ihrem Arm. Sie fuhr fort: "All diese gemeinen Dinge, die er über mich gesagt hat. Mein Ex-Mann, meine ich," und sah nun ihre Begleiterin an. "Vielleicht hatte er ja recht. Vielleicht stimmt es, dass ich zu nichts tauge und dumm bin. Den ganzen Tag bin ich durch die Stadt gerannt. Niemand gibt mir einen Job. Niemand! Und warum auch? Ich bin zu nichts zu gebrauchen, außer dazu, mich um meine Kinder zu kümmern. Und selbst da bin ich mir nicht so sicher, ehrlich gesagt. Der kleine Kevin ist in letzter Zeit dauernd krank. Wahrscheinlich, weil ich ständig die Heizung herunter drehe, um Geld zu sparen. Und Katie hat Asthma. Natürlich bin ich nicht versichert und kann das Geld für den Allergietest nicht aufbringen. Die Miete ist schon lange überfällig und der Vermieter kann uns jeden Tag vor die Tür setzen. Oh ja, und meine uralte Klapperkarre hat letzte Woche den Geist aufgegeben. Das ist alles so hoffnungslos, ich weiß überhaupt nicht mehr, was ich machen soll..."

Sie schluchzte jetzt, und ihr Schluchzen erfasste ihren ganzen Körper mit seinen 50 Pfund Übergewicht, von denen jedes einzelne mit schweren Gefühlen beladen schien und sie nach unten zog.

Plötzlich hörte man unmissverständlich, wie eine Naht nachgab, als die gespannten Säume ihres Regenmantels dem Druck nicht mehr standhielten. Dana hörte vor Überraschung auf zu weinen. Als ihr klar wurde, was passiert war, sah sie verstohlen zu ihrer Begleiterin hinüber, um festzustellen, ob sie etwas gemerkt hatte. Die andere Frau lächelte mit einem listigen Zwinkern zurück – und im nächsten Augenblick kicherten beide los wie Schulmädchen.

"Okay, ich habe verstanden. Sie sind unglücklich. Warten Sie einen Moment. Ich hab da vielleicht was für Sie...." sagte die Ältere der beiden, während sie tief in ihrer riesigen schwarzen Tasche kramte und schließlich triumphierend einen – unglaublich, aber wahr – simplen Lichtschalter aus weißem Plastik hervorzog.

"Hier," sagte sie und hielt ihn Dana unter die Nase, "wenn Sie wieder mal unglücklich sind, legen Sie einfach diesen Schalter um!"

Es verschlug ihr die Sprache. Halb belustigt, halb verwirrt sah sie zu der Lady rüber.

"Sie müssen entschuldigen, meine Liebe," sagte diese betont lässig, "dass ich auf so einfache visuelle Hilfsmittel zurückgreife. Das kommt davon, wenn man zehn Jahre lang Erstklässler unterrichtet hat. 'Dick und Jane, sagt Dana guten Tag!'" fügte sie grinsend hinzu.

Dann sah sie Dana sanft, aber bestimmt in die Augen: "Ich meine das ernst. Im Augenblick haben Sie das Gefühl, Ihr Leben nicht unter Kontrolle zu haben. Ehrlich gesagt, haben wir das Meiste in unserem Leben ja auch nicht unter Kontrolle. Außer... das, was wir denken. Niemand, wirklich niemand kann Ihnen irgendetwas in den Kopf setzen, wenn Sie ihm nicht dazu Ihre volle Erlaubnis gegeben haben."

Dana hörte nun aufmerksam zu.

"Und wissen Sie was? Alles, was in Ihren Gedanken vorgeht, spielt sich auch in Ihrem Leben ab. Das ist eine Tatsache. Ich bin der lebende Beweis dafür."

Dana schaute auf den Lichtschalter, den die Lady immer noch in der Hand hielt.

"Ich will ja nicht unhöflich sein, Madam," sagte sie entschuldigend, "aber das Thema Geld scheint Ihnen keine großen Kopfschmerzen zu bereiten. Es ist jedoch nicht leicht, positiv zu denken, wenn man die Sparschweine seiner Kinder plündern muss, um ihnen etwas zu essen zu kaufen!"

Die Lady lächelte. "Wissen Sie, Dana, das erinnert mich daran, was ich von der großen Gospel-Sängerin Mahalia Jackson gelernt habe. Sie sagte, unabhängig zu sein, wenn man Geld hat, sei einfach. Die wahre Prüfung ist, ob du auch unabhängig sein kannst, wenn du keinen Cent hast. Ich weiß – im Augenblick glauben Sie, der unglücklichste Mensch auf der Welt zu sein. Ich kann mir das deshalb so gut vorstellen, weil es mir mal ganz ähnlich gegangen ist. Ich war an dem gleichen Punkt, an dem Sie jetzt sind."

"Wollen Sie mich auf den Arm nehmen?"

"Nein, das ist gerade mal acht Jahre her."

"Was ist denn passiert? Wie ist es Ihnen gelungen, Ihr Leben so zu ändern?"

"Das ist eine lange Geschichte, wie man so schön sagt. Im Augenblick genügt vielleicht die Kurzversion," antwortete die Frau und setzte sich Dana genau gegenüber – so, wie sie ihre Geschichte am liebsten erzählte.

"Meine Welt war ein einziges Chaos. Ich war ein wenig älter als Sie und im achten Monat schwanger mit meiner zweiten Tochter. Mein älteres Kind war zu

dieser Zeit schon fünf. Es war eine Risikoschwangerschaft und ich hatte, genau wie Sie, keine Krankenversicherung. Ich musste sogar staatliche Hilfe beantragen, ob Sie es glauben oder nicht. Die Wohlfahrt in Anspruch nehmen! Meine Frauenärztin hat mich allen Ernstes wieder weggeschickt. Regelrecht hinausgeworfen mit der Aufforderung, erst dann wiederzukommen, wenn ich die zweitausend Dollar, die ich ihr schuldete, auf den Tisch legen konnte.

Können Sie sich das vorstellen? Ich musste ihr sagen, dass ich keine zweitausend Dollar hatte. Ich hatte keine zwei von überhaupt nichts..."

Dana war gefesselt. Sie begann, diese Frau zu mögen – sehr sogar.

"Ich war wirklich verzweifelt. Ich hatte 250.000 Dollar Schulden. Und wie hätte ich noch einen Job bekommen sollen – ich wog hundert Pfund zuviel und meine Fußgelenke waren auch nicht breiter als die anderer Frauen. Versuchen Sie damit mal, eine Arbeit zu finden!

Ich hatte schon angefangen, meine Kreditkarten für Lebensmittel zu benutzen, um wenigstens einkaufen zu können, aber schließlich hatte ich auch da das Kreditlimit erreicht. Mein Mann war schwer krank und konnte nicht arbeiten. Manchmal ist er nach dem Duschen vor Erschöpfung zusammengebrochen. Armer Mann. Da war alle Hilfe zu spät. Stellen Sie sich vor, da hatte ich meinen Märchenprinzen gefunden, aber nun war er....

Es gab niemand, an den ich mich hätte wenden können. Niemanden! Das Baby und ich waren zusammen in einen Körper eingesperrt, der keinen von uns beiden wirklich tragen konnte – geschweige denn, jemand anderen. Zu sagen, dass mein Leben nicht funktionierte, wäre eine harsche Untertreibung gewesen."

Dana war aus ihrer Ecke herausgekommen und lehnte sich nun in die Richtung ihrer Gefährtin, während sie jedes ihrer Worte in sich aufsaugte.

"Mir war klar, dass sich irgendetwas ändern musste. Und während zwei nicht enden wollender Stunden, die ich in diesem eiskalten Wartesaal der Wohlfahrtsbehörde saß, tobte ein Feuersturm in meinem Kopf. Meine Wut wuchs von Augenblick zu Augenblick. Sie können sich nicht vorstellen, wie sehr ich mich gedemütigt fühlte.

Und dann war es plötzlich, als ob jemand einen Schalter umgelegt hätte..."

"Was ist passiert?" flüsterte Dana atemlos.

"Irgendetwas in mir brach einfach auf. Eine leise, aber erstaunlich kraftvolle Stimme in mir sagte: 'Nein! Nein danke. Das ist nicht das Richtige für mich und meine Familie. Das will ich nicht. Nein danke!' Ich stand auf, gab der Frau

am Schalter die Formulare zurück und ging hinaus, ohne mich auch nur einmal umzudrehen."

Dana, nun völlig von der Geschichte gefangen, wollte mehr hören.
"Aber was haben Sie dann gemacht?"

Die Lady sah aus dem Fenster und begutachtete das Verkehrsaufkommen. "Wir sind in den letzten zehn Minuten kaum vorangekommen, was? Sieht fast so aus, als hätten wir noch genug Zeit für den Rest der Geschichte. Aber sagen Sie mal: Was ist mit Ihrer Babysitterin? Denken Sie, dass sie sehr ärgerlich sein wird?"

Die Babysitterin! Dana hatte gar nicht mehr daran gedacht, dass sie ja völlig verspätet war.

"Oh je, Sie haben recht. Ich sollte zumindest anrufen. Aber... es dauert noch bis Penn Station. Dort kann ich mir eine Telefonzelle suchen und telefonieren."

"Wissen Sie was?," sagte die Lady freundlich und begann erneut, in ihrer Tasche zu kramen, bis sie ein kleines graues Gerät herauszog und es Dana überließ. "Ich nehme mein Handy überallhin mit. Blitztelefonate sind meine liebste Übung..." Sie zwinkerte. "Fast so lieb wie luxuriös essen gehen..."

"Machen Sie einfach das Beste daraus, solange wir verirrte Touristen spielen, die im Verkehr feststecken. Rufen Sie Ihre Babysitterin an und dann können wir weiterreden. Wie ist die Nummer?" Flink tippte sie die Nummer ein und gab Dana das kleine, glatte Gerät.

Das Gespräch war schnell beendet. Die Babysitterin war diesmal ungewöhnlich verständnisvoll. Dana gab der Lady ihr Handy zurück, die es schnell wieder in ihrer Tasche verschwinden ließ.

"Die macht schon was her," sagte Dana mit Blick auf die große schwarze Tasche. Das Gesicht der Lady leuchtete auf: "Die ist so 'ne Art Markenzeichen. Diese Tasche habe ich immer dabei – und überall. Ein paar meiner Freunde nennen mich sogar 'Taschen-Lady'. Gefällt Sie Ihnen?"

"Sie ist wunderbar," antwortete Dana mit einem einnehmenden Lächeln. "Aber bitte, erzählen Sie doch ihre Geschichte weiter!"

"Also gut. Haben Sie schon mal den Spruch gehört: 'Wenn der Schüler bereit ist, erscheint der Lehrer von selbst?'" Dana schüttelte den Kopf. "Nun, aber genau so funktioniert das Universum. Das können Sie mir glauben. Wenn Sie anfangen, mehr auf andere Dinge zu achten als immer nur auf Ihre Probleme, werden Sie

sehen, dass das stimmt.

Das bisschen Geld, das ich damals hatte, verdiente ich mir, indem ich hin und wieder Massagen gab. Am nächsten Tag also hatte ich eine Klientin und sie erzählte mir von einem neuen Geschäft, mit dem sie gerade begonnen hatte. Es nannte sich 'Network-Marketing' – haben Sie schon mal was davon gehört?" Dana musste erneut verneinen.

"Sie war anscheinend ziemlich glücklich damit, wie gut ihr Geschäft lief – und dann, zu meinem großen Erstaunen, schlug sie mir auch noch vor, doch mein eigenes zu eröffnen und mir dabei sogar zu helfen. Auf die Frage, was sie denn verdiene, antwortete sie, sie sei erst im zweiten Monat dabei und erwarte, dass sie am Ende des Monats einen Scheck von etwa 4 bis 7000 Dollar erhalten würde! Ich war völlig platt. Ich dachte: 7000 Dollar! Das könnte ich gut gebrauchen!

Also nahm ich ihr Angebot an. Ich nahm mir vor, gleich im ersten Monat einen Scheck über 7000 Dollar zu verdienen. Ich dachte, wenn sie wusste, wie man das macht, könnte sie es mir auch gleich beibringen. Ich wusste einfach, dass ich es tun würde."

"Und? Ist es so gelaufen?" Dana konnte kaum erwarten, zu hören, wie es weiterging.

"Nein...," gestand die Taschen-Lady und stieß einen melodramatischen Seufzer aus, um gleich darauf mit einem Ausdruck des Triumphs fortzufahren: "Aber mein erster Scheck reichte aus, um die Entbindung und alle offenen Arztrechnungen zu bezahlen. In den ersten vier Wochen habe ich außerdem genügend Produkte verkauft, um ein Kinderbett und einen Kinderwagen zu kaufen und um meine Familie durchzufüttern. Mir war jetzt klar, dass ich von meinem Schuldenberg herunterkommen würde. Und, das wird Ihnen gefallen;" sie strahlte Dana an und legte, wie zur Bekräftigung, eine Hand auf die ihre, "mein erster Scheck kam genau einen Tag nach dem Baby! Da ist bei mir der Groschen gefallen und mein Leben hat sich für immer geändert."

"Irrel," stieß Dana erstaunt und voller Bewunderung hervor, und mehr brachte sie zunächst auch nicht heraus. Eine nachdenkliche Stille trat ein und ein paar Minuten war es sehr ruhig im Wagen. Dana starrte aus dem Fenster und ihre Gedanken überschlugen sich in dem Maße, wie sie die Erzählung ihrer Begleiterin auf sich einwirken ließ.

Dann bemerkte sie, dass sie trotz des langsamen Tempos schon fast die 35. Straße erreicht hatten. Es waren nur noch zwei Blocks. Sie dachte, dass sie jetzt

eigentlich leicht aussteigen und zu Fuß weiter laufen könnte, aber eine innere Stimme sagte ihr, dass sie das nicht tun sollte. Sie würde sogar schneller sein. Die Stimme sagte nein. Sie musste sich selbst dazu überreden, noch zu bleiben und die Zeit zu nutzen, die ihr noch mit dieser außergewöhnlichen Frau bleiben würde.

Die Zeit verflog. Schließlich fasste sich Dana ein Herz und fragte: "Denken Sie, ich könnte das auch tun? Könnte ich dasselbe tun wie Sie?"

Mit einem warmen Lächeln griff die Lady noch einmal tief in ihre Tasche. Diesmal zog sie einen kleinen Bilderrahmen aus Messing hervor und hielt ihn Dana vors Gesicht. "Nur wenn Sie es wirklich wollen. Aber Sie müssen verstehen: es geht nicht nur darum, es zu 'wollen'. Gewollt haben Sie seit Jahren – stimmt's?"

Dana nickte zustimmend, ohne genau zu verstehen, was gemeint war.

"Das Universum nimmt Sie immer beim Wort, Dana. So lange Sie etwas nur 'wollen', bleiben Sie immer beim Wollen. Sie bekommen nicht, Sie wollen bloß. Verstehen Sie das?"

Wieder nickte Dana, diesmal mit mehr Verständnis.

"Ich spreche über ein brennendes Verlangen, Dana, so stark, dass es die Sehnsucht in Ihrem Herzen weckt und Sie bis in die Träume verfolgt. Das Sie schon früh am Morgen erwachen lässt, weil Sie es nicht erwarten können, sich an die Arbeit zu machen. Ich spreche von Leidenschaft, Dana!"

"Hier." Sie gab ihr den kleinen, verzierten Bilderrahmen. "Sie entscheiden ganz allein, wer Sie wirklich sein werden. Sehen Sie sich selbst als die Person, die zu werden Ihre ganze Leidenschaft weckt. Und stellen Sie sich so vor – nicht in ferner Zukunft, sondern jetzt, hier – wie Sie sein wollen, für Sie und für Ihre Familie. Dann stellen Sie sich dieses Bild in diesem Rahmen vor. Das ist der erste Schritt, der Ihr Leben für immer in eine bessere Richtung lenken wird."

"Wissen Sie," fuhr die Lady fort, "ein sehr kluger und lieber Mensch, den ich kannte, hat immer zu mir gesagt: 'Sieh deine Zukunft – und dann arbeite dich rückwärts vor!' Und es ist an der Zeit für Sie, genau dasselbe zu tun."

In Danas Kopf wirbelte alles durcheinander. Sie wusste, dass dies ein bedeutsamer Augenblick in ihrem Leben war. Sie hatte das Gefühl, plötzlich den richtigen Gang eingelegt zu haben. Etwas war plötzlich anders. Zum ersten Mal seit Wochen, nein, seit Monaten fühlte sie sich wirklich gut. Diese Gelegenheit konnte sie sich nicht entgehen lassen.

"Werden Sie mir helfen?" platzte es, zu ihrem Erstaunen, plötzlich aus ihr heraus.

Das Taxi näherte sich bereits der Bordsteinkante vor dem Gebäude, das früher einmal Gimbel's Department Store war. Darunter war Penn Station.

"Ich bin jetzt noch zehn Tage in der Stadt," sagte die Taschen-Lady. "Ich muss mich um ein paar Geschäfte kümmern und werde meine Familie hier besuchen. Denken Sie darüber nach, worüber wir gesprochen haben, Dana. Überlegen Sie sich genau, ob Sie bereit sind zu einer echten Verpflichtung Ihnen selbst und dem Leben gegenüber, von dem Sie träumen. Sie wissen, ich wohne im Plaza Hotel. Wenn Sie mich sprechen möchten, rufen Sie mich an."

Sie kritzelte eine Telefonnummer auf ihre Visitenkarte und steckte sie Dana zu. Eilig sammelte Dana ihre Siebensachen und die Geschenke der Lady zusammen – den Lichtschalter und den Bilderrahmen – und stopfte sie in ihre Handtasche. Sie bezahlte das Taxi und gab soviel Trinkgeld, wie ihr möglich war, um noch ein paar Münzen für die U-Bahn nach Hause zu haben. Dann schaute sie der Lady direkt in die Augen, was sie sonst kaum machte, und stellte fest, dass es ein gutes Gefühl war. Sie verabschiedete sich mit einem kräftigen Händedruck und einer Stimme, die nicht die ihre zu sein schien:

"Ich danke Ihnen sehr! Dieses Gespräch werde ich niemals vergessen. Sie werden von mir hören!" Und sie lächelte so zuversichtlich und selbstsicher, wie sie es schon sehr, sehr lange nicht mehr getan hatte.

Dann rannte sie die Stufen zur Penn Station hinunter. Vorbei an den Drehkreuzen, quer durch den betriebsamen Endbahnhof und war sehr erleichtert, als sie sah, dass der Zug, in dem schon viele Fahrgäste saßen, noch auf sie wartete. Sie ließ sich auf einen Sitz fallen, während sich alle ihre Gedanken um das Gespräch mit der Taschen-Lady drehten.

Wie alle U-Bahn-Passagiere überall auf der Welt ließ sie ihre Augen automatisch über die Werbebanner gleiten, die im Inneren des Wagens über den Abteilfenstern hingen. Eine Werbung für einen bekannten Sportschuh-Hersteller fiel ihr ins Auge und der Slogan traf sie mitten ins Herz:

"JUST DO IT" stand da zu lesen.

"TU ES EINFACH!"

"Ja!" sagte die Stimme in ihrem Innern.
"Ja!"

- Kapitel 2 -

Stell Dir vor...

Als Dana die Wohnungstür öffnete, hatte sie noch immer den Slogan im Kopf: "Just do it! Tu es einfach! Tu es. Tu es. Tu es!" Sie konnte an nichts anderes mehr denken. Wieder und wieder lief die Begegnung mit der Taschen-Lady vor ihrem inneren Auge ab. Was, wenn das alles wahr wäre? Wenn sie wirklich ihr ganzes Leben ändern könnte, jetzt sofort, heute? Sie betrat das Wohnzimmer, in dem gerade ein großes Durcheinander herrschte. Wendy, die Babysitterin, hatte bereits ihren Mantel übergeworfen und lief eilig zur Tür. "Der Kleine hat schon gegessen, aber noch nicht gebadet. Katie muss noch ein paar Hausaufgaben machen. Auf dem Tisch liegt ein Brief von ihrem Lehrer. Bis morgen!"

Und schon war sie weg, verschwunden, bevor Dana auch nur "Auf Wiedersehen!" sagen konnte.

Im Nu hatte die vierjährige Katie ihre Arme fröhlich um die Beine ihrer Mutter geschlungen. "Mammi ist wieder da! Ich will mit dir malen, Mammi! Bitte, bitte, mal mit mir!"

Der kleine Kevin war, als er die Rückkehr seiner Mutter bemerkt hatte, ebenfalls sofort aus seinem Kinderstuhl geklettert. Er war von oben bis unten voller Tomatensauce und Spaghettisträhnen hingen in seinem goldblonden Lockenkopf. Sofort verblasste die Erinnerung an ihre faszinierende Taxifahrt und Dana hatte nur noch Augen für ihre Kinder.

Erst viel später, als sie das Baby endlich liebevoll für die Nacht versorgt hatte und sie mit Katie malend am Boden saß, fiel ihr plötzlich der Bilderrahmen wieder ein, den ihr die Taschen-Lady geschenkt hatte. Sie nahm ihn und den Lichtschalter aus ihrer Handtasche und brachte beides mit zu dem mit Farbstiften übersäten Wohnzimmertisch. Sie machte etwas Platz und stellte den Rahmen so auf, dass sie ihn sich anschauen konnte.

"Mammi, warum ist da kein Bild drin?" wollte Katie wissen.

"Weil wir erst noch eins reinton müssen, Liebling!" sagte Dana, wobei sie ebenso mit sich selbst wie zu ihrer Tochter sprach.

"Darf ich eins malen, Mammi? Ich male ein Bild für in den Bilderrahmen,

ja?!"

"Klar, Kleines. Das ist eine gute Idee. Magst du nicht ein Bild von deiner Mammi malen? Willst du das für mich tun?!"

Katie war hochofren. Entschlossen und genüsslich stürzte sie sich auf die Aufgabe. Während die pummeligen, kleinen Finger ihrer Tochter der fetten roten Wachskreide ihren Willen aufzuzwangen, dachte Dana wieder an die Taschen-Lady. "Stellen Sie sich bereits heute so vor, wie Sie sich in der Zukunft sehen!" Hatte sie nicht das zu ihr gesagt?

Dana ließ den Blick durch den Raum schweifen. Dieses kreative Chaos hatte etwas, das sie für kein Geld der Welt hergeben würde. Hier lebten glückliche und lebendige Kinder – das konnte man sehen, überall. "Eigentlich ist das alles ganz in Ordnung so," dachte Dana. Man konnte sicherlich so manches verbessern. Allerdings würde sie dafür etwas Geld oder einen Kredit brauchen, und sie hatte weder das eine noch das andere. Wenn sie doch nur einen Job finden könnte! Aber das würde wiederum bedeuten, dass sie die Kinder noch häufiger einem Babysitter überlassen müsste und das war eine grauenhafte Vorstellung.

"Mammi, guck mal! Ich hab' ein Bild von dir gemalt! Gefällt es dir?"

Katie hatte ihre Mutter ganz in rot gemalt, ihrer beider Lieblingsfarbe. Die Mammi auf dem Bild hatte starke, kraftvolle Arme, die wie Balken aus ihren beiden Körperseiten herausstanden, und lange Spinnenfinger, die aussahen, als ob sie alles ergreifen wollten, was sie erreichen konnten. Über ihrer rechten Schulter hing eine wunderschöne, riesige, hellgelbe Kugel, von der aus sich Sonnenstrahlen verschwenderisch über die Blattränder hinaus ergossen. Aber das eindrucksvollste an der Person auf dem Bild war ihr Lächeln – dargestellt durch einen verwegenen, breiten, farbigen Halbkreis, der fast das ganze Gesicht ausfüllte.

Dana betrachtete das Bild ihrer Tochter und war einen Moment lang sprachlos. Sie fühlte plötzlich, dass sie die Frau auf diesem Bild liebte. Sah ihre Tochter sie wirklich so? So kraftvoll, glücklich und strahlend? In diesem Augenblick wurde ihr etwas klar: Wenn Katie sie so sehen konnte, war es an der Zeit, sich selbst ebenfalls so zu sehen!

"Das ist wunderschön, Katie!," sagte Dana. "Das ist das schönste Bild, das je

von mir gemalt wurde! Danke, meine Süße. Vielen, vielen Dank!" Sie schob die Zeichnung vorsichtig in den Rahmen. Dann nahm sie Katie in die Arme und wiegte sie eine ganze Weile sanft.

Irgendwann, mitten in der Umarmung und mitten in ihrem Kopf, hörte Dana plötzlich ein Geräusch. Was war das? Was für ein merkwürdiges Geräusch? Es war ein.... "Klick." Das war es! "Klick" – genau so wie das Klicken eines Lichtschalters....

- Kapitel 3 -

Die Arbeit am Inneren

Um acht Uhr am nächsten Morgen klingelte das Telefon in der Hotelsuite der Taschen-Lady. Sie war vor zwei Stunden aufgestanden und hatte bereits geduscht, gefrühstückt, ihren Anrufbeantworter abgehört und ihre Emails abgehakt. Als Danas Anruf sie erreichte, hatte sie es sich gerade in einem schönen Sessel bequem gemacht und begonnen, ein schönes, neues Buch über persönliches Wachstum zu lesen.

"Bitte sagen Sie mir, was ich als Nächstes tun soll", forderte Dana, jede Höflichkeit vergessend.

"Und einen schönen guten Morgen auch Ihnen, meine Liebe!" erwiderte die Taschen-Lady pointiert. "Sie sind Dana aus dem Taxi, stimmt's?" Seitdem sie sich mit Dana im Taxi unterhalten hatte, hatte sie zwar mit Dutzenden anderen Menschen gesprochen, aber als meisterhafte 'Telefonistin' vergaß sie fast nie eine Stimme, die sie einmal gehört hatte.

"Ja. Oh, Entschuldigung, das war unhöflich von mir. Guten Morgen. Einen guten Morgen wünsche ich Ihnen auch", erwiderte Dana beschämt.

"Schön von Ihnen zu hören, Dana. Haben Sie den Zorn Ihrer versetzten Babysitterin überlebt?"

"Nein..., äh..., ja doch. Es war eigentlich gar nicht so schlimm... – Ich habe sehr viel über das nachgedacht, was Sie gesagt haben. Um ehrlich zu sein, ich habe fast über nichts anderes nachgedacht. Ich konnte kaum schlafen. Ich muss unbedingt wissen, wie Sie es geschafft haben und wie ich das auch schaffen kann. Würden Sie mir dabei helfen, bitte?"

"Nun, das kommt drauf an. 'Ich muss unbedingt wissen' klingt ja schon ganz gut. Aber wissen Sie wirklich genau, dass Sie nicht 'ich will' oder 'ich möchte' meinen? Sind Sie sich ganz sicher, dass Sie es wirklich müssen und nicht nur wollen? Ich verschwende meine Zeit nicht mehr gerne mit Menschen, die sich über den Unterschied nicht im Klaren sind."

"Aber ich will, ich meine, ich muss es unbedingt wissen, mehr als Sie es sich vielleicht vorstellen können. Bitte sagen Sie mir, was ich tun kann."

"Ich kann Ihnen nicht versprechen, dass es für Sie über Nacht funktionieren wird – oder in einem Monat oder auch erst in einem Jahr. Aber ich kann Ihnen

versprechen, dass Sie von Anfang an Geld verdienen werden, vielleicht sogar schon heute.

Aber, Dana, ich suche Menschen, die bereit sind, sich wirklich und wahrhaftig einzulassen. Sind Sie bereit für eine Meisterleistung?" Die Taschen-Lady machte eine kleine Pause und fing dann an zu lachen. "Okay, keine Angst, ich rede nicht über Vollkommenheit. Ich rede über eine echte Meisterleistung: ein prall gefülltes Bankkonto!"

"Oh," lachte Dana. "Ich bin bis zum Anschlag bereit! Wann fangen wir an?"

"Wie schnell können Sie hier sein?" fragte die Taschen-Lady.

Eine Stunde später stand Dana vor der Tür. "Womit fangen wir an?" fragte sie gleich, als sie herein kam, ohne sich mit den üblichen Floskeln aufzuhalten. Sie war offensichtlich bereit, sich gleich hinein zu stürzen.

"Ich schlage vor, dass wir uns erst einmal setzen, vor allem Sie," sagte die Lady, die daraufhin selber Platz nahm. Dana setzte sich vorsichtig und wie zum Sprung bereit auf den Rand eines alten, gemütlichen Sessels, ihrer neuen Mentorin gegenüber.

"Wir werden damit anfangen, dass wir an Ihnen arbeiten, Dana", sagte Lady.

Die neue Schülerin wurde auf der Stelle verlegen und blickte schüchtern an sich und vor allem an ihrer Kleidung herunter. "Wissen Sie," sagte sie langsam, "mir ist schon klar, dass ich für diesen Job nicht richtig angezogen bin. Ich hatte es ziemlich eilig, wie Sie wissen, und außerdem besitze ich keine große Garderobe. Aber ich denke schon, dass ich mehr zustande bringen kann als das hier."

"Ich rede gar nicht über Ihre Kleidung, Liebes. Das sind bloß Äußerlichkeiten und die werden sich mit der Zeit von selber ändern. Nein, um Ihr Leben zu verändern, müssen Sie "INNEN" anfangen."

"Ich weiß nicht, ob ich das verstehe," erwiderte Dana unsicher.

"Okay, ich möchte Ihnen eine Frage stellen. Wenn ich Sie so anschau, dann sehe ich etwas absolut Großartiges an Ihnen. Können Sie sich vorstellen, was das sein könnte?"

Dana war verblüfft. In ihren eigenen Augen hatte sie es lediglich geschafft, ein riesiges Chaos aus ihrem Leben zu machen. Und sie wusste nicht, was daran so großartig sein sollte. "Umm", war alles, was sie rausbrachte.

"Gut, ich sag's Ihnen," sagte die Lady entgegenkommend. "Sie haben heute eine große Entscheidung getroffen, eine Entscheidung, vor der viele Menschen Angst haben und der sie aus dem Weg gehen. Sie wollen vielleicht das Gleiche wie Sie, sind aber nicht stark genug, um wirklich mal die Fernbedienung beiseite zu legen

und den Fernseher auszuschalten. Darüber hinaus haben Sie gezeigt, dass Sie bereit sind, ein Risiko einzugehen, das noch viel weniger Leute auf sich nehmen würden: nämlich das Risiko, zu scheitern. Verstehen Sie, was ich meine? Was Sie heute getan haben, dazu braucht man Mut!"

"So habe ich das noch gar nicht gesehen."

"Eben! Und genau daran werden wir heute arbeiten."

Die Lady griff wieder mal in ihre Tasche, die wie selbstverständlich auch hier direkt neben ihr stand. "Bitte schön. Es ist an der Zeit, sich mal was anderes anzuhören." Sie gab Dana eine Kassette. Dana drehte sie hin und her auf der Suche nach der Beschriftung. "Na, machen Sie sich mal keine Gedanken," beantwortete die Taschen-Lady ihre Frage, noch bevor Dana sie aussprechen konnte. "Das ist eine Kassette, die ich selber aufgenommen habe."

"Was ist drauf?" wollte Dana wissen.

"Bevor ich Ihnen sage, was drauf ist – lassen Sie mich lieber erklären, warum es drauf ist. Erinnern Sie sich an unsere Taxifahrt gestern, an den Augenblick, in dem Sie mir all die Dinge erzählt haben, die in Ihrem Leben nicht funktionieren? Erinnern Sie sich an die Worte, mit denen Sie sich selbst beschrieben haben?"

Dana versuchte, sich die entsprechenden Abschnitte des Gesprächs ins Gedächtnis zu rufen, aber merkwürdigerweise konnte sie sich nicht mehr allzu gut an die Dinge erinnern, die sie selbst gesagt hatte. Sie erinnerte sich nur noch an die Worte der Lady.

"Ich sehe schon, Sie wissen es nicht mehr. Vielleicht kann ich Ihnen behilflich sein? Kommt Ihnen das Wort 'Scheitern' bekannt vor? Oder was ist hiermit: 'wertlos...', 'dumm...', 'hoffnungslos...?'"

"Das stimmt. Ich habe diese Worte benutzt," musste Dana gestehen.

"Dana, ich möchte Ihnen in Glaubensangelegenheiten keinesfalls zu nahe treten – aber glauben Sie an eine Höhere Macht?"

"Oh, ja. Ich bin zwar nicht direkt das, was man religiös nennen würde, aber ich glaube an einen Gott."

"Und glauben Sie, dass dieser Gott Sie und alle anderen Wesen auf diesem Planeten erschaffen hat?"

"Natürlich!"

"Nun, dann scheinen Sie ihn aber nicht besonders hoch zu achten. Ich kann mir nicht vorstellen, dass ein Gott, der was auf sich hält, hoffnungslose Fälle und nutzlose, törichte Idioten erschafft. Oder?" fragte die Taschen-Lady provokativ.

"Mir ist klar, worauf Sie hinaus wollen. Aber ich mache ja nicht Gott dafür

verantwortlich, sondern nur mich selbst.“

„Wunderbar! Das ist ein guter Anfang – Sie übernehmen die Verantwortung für das, was in Ihrem Leben passiert. Sie sind wirklich ein seltener Vogel! Und spüren Sie, wie viel Kraft Ihnen das gibt? Denn wenn Sie die Fähigkeit hatten, es so hinzubiegen, wie es jetzt ist, haben Sie auch die Macht, es zu verändern! Richtig?“

„Ja, das stimmt. Und deshalb bin ich ja auch hier bei Ihnen.“

„Sehr schön! Woran wir heute also als Erstes arbeiten, sind diese grässlichen, selbsterstörerischen Worte in Ihrem Kopf. Jetzt will ich Ihnen etwas zeigen.“ Die Taschen-Lady stand auf, ging ans Waschbecken und kam mit einem Krug voll Wasser und einem Glas zurück. „Tun Sie mir einen Gefallen, meine Liebe, und holen Sie mir bitte eine Dose Cola aus der Bar dort drüben.“

Dana sprang gleich auf, um ihren Wunsch zu erfüllen, während sich die Lady suchend im Raum umsah. Auf einer Kommode fand sie schließlich eine große Kristallschale, gefüllt mit Früchten. Sie nahm das Obst heraus und stellte die Schale auf ein kleines Tischchen, das zwischen ihnen stand. Dann stellte sie das volle Glas in die Schale. Anschließend kramte sie wieder in ihrer Tasche und zog eine Pipette hervor.

„Gut, wir sind so weit. Könnten Sie bitte die Cola für mich aufmachen?“

Dana öffnete die Cola-Büchse und gab sie ihr.

„Okay, Dana, denken Sie mal ein Wenig zurück. Erzählen Sie mir ein Ereignis aus Ihrer Kindheit, das Ihnen das Gefühl gegeben hat, schlecht und wertlos zu sein.“

Dana musste nicht lange nachdenken.

„Da war diese Party, als ich in der siebten Klasse war “ sagte sie, und die Erinnerung daran schien sie noch immer aufzuwühlen. „Es war das erste Mal, dass auch Jungs eingeladen waren. Wir haben Platten aufgelegt und getanzt. Alle meine Freundinnen hatten neue Kleider für die Party bekommen. Nur in unserer Familie gab es damals für so etwas kein Geld. Mein Vater war ein starker Trinker und so war bei uns nie etwas übrig. Ich weiß noch genau, wie ich etwas abseits herumstand, während einige andere Mädchen zusammen standen und tuschelten. Ab und zu schauten sie zu mir rüber und kicherten. Ich wusste, dass sie sich über mein altes Kleid lustig machten. Ich wusste es einfach.“

„Oh je,“ sagte die Lady sanft. „Das hat gegessen. Ich sehe, dass das einen bleibenden Eindruck bei Ihnen hinterlassen hat.“ Sie tauchte die Pipette in die Cola und ließ einen Tropfen der braunen Flüssigkeit in das Glas mit dem klaren Wasser fallen.

"Schauen Sie her, Dana, das Wasser in diesem Glas ist wie der klare Geist eines Kindes, der Geist, mit dem Sie geboren wurdest. Dieser Geist glaubt daran, dass alles möglich ist. Er glaubt daran, dass Sie perfekt sind, so wie Sie sind. Aber Erfahrungen wie die, die Sie gerade beschrieben haben, vergiften diesen Geist. Es ist ein Gift, das aus den Schuld- und Schamprojektionen anderer Menschen entsteht, und Sie bekommen das ab. Und Sie können sehen, wie selbst durch diesen kleinen Tropfen Cola das Wasser schon ein bisschen dunkler wird – so wenig ist nötig, um einen Geist zu vergiften.

Fällt Ihnen noch ein Beispiel ein?"

Dana dachte nach. "Na ja,... meine Geschwister haben mich früher immer damit gehänselt, dass ich zu dick sei. Es ist schon komisch: ich weiß, dass ich jetzt dick bin, aber damals war ich es nicht. Meine Geschwister waren alle jünger und ein bisschen mager, also sagte meine Mutter, ich solle nicht auf sie hören. Aber sie warf mir selber immer vorwurfsvolle Blicke zu, wenn ich mir nur ein zweites Stück Toast nahm oder etwas in der Art."

Die Taschen-Lady gab noch einen Tropfen Cola in das Wasser, das sofort etwas dunkler wurde. "Noch mehr Gift. Sehen Sie, wie diese Erfahrungen Ihr Denken geformt haben? Und was ist mit den Worten, die Ihr Ex-Mann zu Ihnen gesagt hat? Die haben offensichtlich auch eine Spur hinterlassen." Sie gab noch einen Tropfen hinzu, und dann noch einen. Das Wasser nahm langsam eine gelbbraune Färbung an.

"Das ist das, wogegen Sie jetzt angehen sollten, Dana. Sie müssen lernen, mal gründlich aufzuräumen. Ihr Geist ist mit negativen Gedanken, Selbstkritik und Zweifeln vergiftet, die aus Ihrer Vergangenheit stammen. Wir sollten Ihrem Geist wieder zu seiner ursprünglichen Klarheit verhelfen." Während sie das sagte, fing sie an, klares Wasser aus dem Krug langsam in das Glas mit der Wasser-Cola-Mischung zu gießen.

"Stellen Sie sich jetzt vor, dieses reine Wasser ist Ihre Arbeit an Ihnen selbst: wenn Sie zum Beispiel Selbsthilfebücher lesen, Motivationskassetten hören, Seminare oder Selbsthilfegruppen besuchen – was immer Ihnen am meisten hilft."

Das Glas, das in der Schüssel stand, begann überzulaufen, aber das Wasser darin war immer noch schmutzig braun, obwohl die Taschen-Lady nicht aufhörte, nachzugießen. Keine der beiden Frauen sprach ein Wort. Mittlerweile war fast die Hälfte des Wassers aus dem Krug in das Glas geflossen und die Flüssigkeit war immer noch nicht ganz klar. Erst als der Krug fast leer war, war die gelbbraune Farbe nahezu verschwunden.

"Wie Sie sehen, Dana, kann oft schon ein kleines bisschen Negativität viel Schaden anrichten. Dann braucht man mitunter viel Arbeit und viel Liebe zu sich selbst, um den Schaden wieder gut zu machen."

"Und deshalb haben Sie mir die Kasette gegeben?" wollte Dana wissen.

"Bingo! Wenn Sie bereit sind, das alte Band auszuwechseln, das sich in Ihrem Kopf abspult, dann ist meine Kasette vorerst genau das Richtige für Sie.

Auf der A-Seite ist ein Vortrag von einem Motivationstrainer, den ich sehr schätze. Er hatte großen Einfluss auf mich und ich denke, dass er Ihnen ebenfalls sehr helfen wird. Ich möchte, dass Sie sich dieses Band in der nächsten Woche täglich mindestens eine Viertelstunde lang anhören. Okay?

"Gut!"

"Auf der B-Seite ist nur Musik. Wenn Sie morgens aufstehen, möchte ich, dass Sie richtig aufstehen! Das ist eine Sammlung meiner Lieblingslieder, die mich immer wieder auf die Beine bringen und mich daran erinnern, was wirklich zählt: 'I Feel Good' von James Brown und 'R-E-S-P-E-C-T' von Aretha Franklin, 'My Way' von Old Blue Eyes' Frank Sinatra, solche Sachen. Später werden Sie wahrscheinlich Ihre eigenen Stücke aufnehmen wollen, aber Sie können sich erst mal meine ausborgen. Hören Sie sich diese Lieder morgens an, meine Liebe, und sie werden Ihnen mehr Power geben als das beste Frühstücksmüsli!"

"Tausend Dank!" sagte Dana gerührt.

"Wo wir gerade vom Frühstück reden: haben Sie eigentlich schon was gegessen?" erkundigte sich die Lady. "In dem Korb da drüben finden Sie ein paar leckere Muffins!"

"Ach, ich bin heute morgen viel zu aufgeregt, um etwas zu essen," erklärte Dana, aber kaum, dass sie das gesagt hatte, kam es ihr auch schon komisch vor.

Keinen Appetit? Sie hatte immer Appetit!

"Mahlzeiten ausfallen zu lassen ist aber keine gute Idee, wenn man ein Geschäft anfangen will, meine Liebe. Sie werden viel Energie brauchen. Nehmen Sie sich ein Muffin – das ist ein Befehl!"

Und hier habe ich noch etwas, das Ihnen helfen wird, jeden Tag Höchstleistungen zu vollbringen. Übrigens ein Produkt meiner Firma." Die Taschen-Lady nahm zwei Kapseln aus einer kleinen Plastikflasche und legte sie in Danas Hand. Dana war mittlerweile bereit, alles auszuprobieren, was die Lady ihr anbot.

Die Taschen-Lady nahm selbst ebenfalls zwei Kapseln und spülte sie mit einem

großen Schluck Wasser runter. Dana tat es ihr nach. "Was ist da drin?" fragte sie und versuchte, so zu klingen, als ob sie sich tatsächlich für die genauen Inhaltsstoffe interessierte.

"Ehrlich gesagt weiß ich das auch nicht so genau, abgesehen davon, dass es alles Nährstoffe sind." war die Antwort. "Keine Sorge, das ist alles kerngesund. Ich kenne die Wissenschaftler, die für die Zusammenstellung verantwortlich sind, und die leisten hervorragende und anerkannte Arbeit. Ich bin keine Ernährungswissenschaftlerin und versuche auch gar nicht erst, eine zu sein. Ich weiß nur, was dieses Mittel für mich bewirkt – und auch für viele andere Menschen, die mir am Herzen liegen. Aber sie werden schon sehen. Nehmen Sie es einfach und sagen Sie mir in zwanzig Minuten Bescheid, wie Sie sich fühlen!"

Dana trank ihr Wasser aus. "Also, worum geht es bei Ihrem Geschäft eigentlich? Wie können wir damit Geld verdienen?" fragte sie.

"Ob Sie es glauben oder nicht, aber Sie haben gerade den ersten Schritt gemacht!" antwortete die Taschen-Lady und erntete, wie erwartet, einen verständnislosen Blick.

"Das erkläre ich Ihnen später. Jetzt will ich Ihnen erst mal etwas darüber erzählen, wie ich ausgerechnet bei dieser Firma gelandet bin." Dana dachte, dass es an der Zeit sein könnte, sich ein paar Notizen zu machen und beeilte sich, ihre Handtasche zu holen. In der Zwischenzeit hatte die Lady wieder einmal ihre große schwarze Tasche durchforstet und ein kleines Pferd aus Plastik hervorgeholt – wie man sie für Kinderbauernhöfe herstellt. Es war leuchtend grün mit einer violetten Mähne. Sie hielt es hoch, damit Dana es bewundern konnte.

"Hey," sagte Dana, "ich glaube Katie hat auch so eins zuhause!"

"Tja, was soll ich Ihnen sagen – einmal Lehrer, immer Lehrer..." Sie gab Dana das kleine Pferd.

"Mir ist seit einiger Zeit klar, dass Network-Marketing als Industriezweig absolut im Kommen ist. Wer weiß, vielleicht dauert es nicht mehr lange und selbst Ross Perot* ist dabei! Ich habe sehr schnell entdeckt, dass ich damit nicht nur mein Brot verdienen sondern es sozusagen auch selber backen kann. Mit Network-Marketing ist es selbst für eine ganz normale Hausfrau möglich geworden, von ihrem Küchentisch aus mehr zu verdienen als der Geschäftsführer einer der 500 Spitzenfirmen der Welt. Das ist mir vollkommen klar. Aber ich habe anfangs auch ein paar Fehler gemacht.

Ein paar Mal habe ich zum Beispiel die falschen Ratschläge befolgt, statt mich auf meine eigene Intuition zu verlassen. Auf diese wunderbare, heilige Energie, die

wir alle in uns haben – Sie wissen, was ich meine?“ Dana nickte.

„Ich sehe schon, Sie wissen Bescheid,“ antwortete die Taschen-Lady. „Erst nach und nach wurde mir klar, dass man einen richtigen Vierbeiner braucht, wenn man die Zielgerade als Sieger erreichen will. Ich habe zwischendurch ein paar lahme Gäule erwischt – aber ich habe nicht aufgegeben – weder den Glauben ans Network-Marketing noch an mich selbst. Sie hören ja auch nicht auf, ins Kino zu gehen, nur weil Sie mal einen Flop gesehen haben. Und würden wir die Finger von Männern lassen, nur wegen einer einzigen misstratenen Verabredung?!

Ich habe also weiter gesucht, bis ich schließlich herausfand, woran man ein gutes Rennpferd erkennt. Als ich diese Firma hier kennen lernte, habe ich genau geprüft, ob sie allen meinen Kriterien entsprach – ob sie vier solide Standbeine hatte.“

Die Lady hatte bemerkt, dass Dana die ganze Zeit nur das Plastikpferd im Auge hatte, während sie sprach. „Jetzt gibt es etwas aufzuschreiben, Dana. Das ist wichtig. Ich werde Ihnen jetzt nämlich verraten, was es mit den vier Standbeinen auf sich hat.“ Dana beeilte sich, ihren Stift zur Hand zu nehmen.

„Das erste Standbein sind die Produkte. Die Produkte sind das Allerwichtigste. Ein Produkt kann etwas Konkretes sein, etwas, das Sie in der Hand halten können, oder auch eine Dienstleistung, aber es muss einen realen Wert besitzen, den man gegen Geld aufrechnen kann. Andernfalls kann man kein Geschäft machen. Und an dieser Stelle müssen Sie gut aufpassen.“

Sie brauchen ein Produkt mit Integrität – eins, das hält, was es verspricht. Wenn das Produkt den geweckten Erwartungen nicht entspricht, werden Ihre Kunden nicht wiederkommen und sie werden es auch nicht ihren Freunden weiter empfehlen. Und schlechte Nachrichten reisen schnell. Ein Produkt mit einem schlechten Ruf schädigt die Glaubwürdigkeit der ganzen Firma. Es ist besser, weniger zu versprechen und dann die Erwartungen zu übertreffen. Das ist der Schlüssel zu dauerhaftem Erfolg.

Sie sollten auch keine zweitklassigen Produkte oder Kopien anbieten. Produkte also, die denen anderer Firmen nachempfunden sind oder die man zum gleichen Preis oder sogar für weniger Geld im Laden bekommen kann. Es macht viel mehr Spaß, Weltklasse-Produkte anzubieten, die nach neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen entwickelt wurden. Wenn Sie dabei obendrein auch noch hin und wieder die Namen bekannter und respektierter Forscher nennen können – um so besser!

Ich achte außerdem darauf, dass die Produkte aufgebraucht werden. Dann

haben Sie, wenn das Produkt wirklich gut ist, nicht nur zufriedene Kunden, sondern auch solche, die immer wieder zu Ihnen kommen. Sie müssen nicht jeden Monat neue Kunden suchen.”

Die Taschen-Lady erläuterte die Produkte der Firma, die sie vertrat, ein paar Minuten lang und wie sie den genannten Anforderungen entsprachen. Danach machte sie eine Pause und sah Dana an.

„Wie fühlen Sie sich jetzt?“ fragte sie.

„Oh, in meinem Kopf dreht sich alles. Da gibt es noch so viel zu lernen. Und es ist wirklich aufregend!“

Die Taschen-Lady lächelte. „Nein, ich meine, wie fühlen Sie sich? Vor ungefähr dreißig Minuten haben wir unsere ‘Vitamine’ eingenommen...“

Dana dachte einen Augenblick nach. Sie fühlte sich inzwischen sehr lebendig, sehr wach – fast so, als ob ein Schmutzfilm von der Windschutzscheibe ihres Bewusstseins entfernt worden wäre. Mit einem Wort: sie fühlte sich großartig! „Hey! Ich könnte Bäume ausreißen! Ich fühle mich, als ob ich alles tun könnte, was ich will! Ich bin zwar auch schon ziemlich aufgeladen gewesen, als ich hierher kam, aber das hier ist unglaublich! Sind das wirklich nur die Vitamine?“

„Sie sagen es. Ich nenne es : die Höchstleistungs- und Superpower-Pille!“

„Toll,“ rief Dana. „Mensch, dieses Zeug könnte vielleicht sogar Ehen retten! Ich habe eine Freundin, die das hier wirklich gut brauchen könnte. Ich kann es kaum erwarten, ihr das zu erzählen!“

„Bingo! Haben Sie gehört, was Sie gerade gesagt haben...? Sie sagten: ‘Ich kann es kaum erwarten, es ihr zu erzählen!’ Das ist der erste Schritt zu Ihrem Vermögen!“

„Ich bin nicht sicher, ob ich das verstehe...“

„Sie haben gerade etwas entdeckt, worüber Sie unbedingt sofort mit Ihrer Freundin sprechen wollen. Das hat nichts mit Verkaufen zu tun sondern damit, dass Sie etwas Wunderbares mit ihr teilen möchten – weil sie Ihre Freundin ist und weil Sie wissen, dass es ihr helfen wird. Aber stellen Sie sich vor: Sie werden dennoch Geld verdienen, und zwar immer dann, wenn Sie jemanden begeistern können. Und was glauben Sie, wird passieren, wenn Ihre Freunde es ausprobieren? Wahrscheinlich werden sie es genauso weiter erzählen wie Sie. Sehen Sie, worauf ich hinaus will?“

„Wahnsinn!“ entfuhr es Dana. „Und hatten Sie nicht erwähnt, dass es auch ein

Produkt zum Abnehmen gibt?"

"Nun, es gibt eins..."

"Wenn das nur halb so gut ist, wie dieses Energiezeug, dann will ich es sofort haben. Bis jetzt hat mir nichts geholfen, ich habe also nichts zu verlieren – außer meine fünfzig Pfund!"

Die Lady kramte erneut in ihrer Tasche und zog ein Foto heraus, das in einer Plastikhülle steckte. "Bei mir hat es funktioniert", sagte sie "und ich hatte davor jahrzehntelang erfolglos jede Diät ausprobiert, die es gab. – So habe ich übrigens früher ausgesehen," sagte sie und zeigte Dana den Schnapsschuss.

"Sie machen sich über mich lustig!" argwöhnte Dana.

"Kein bisschen!" war die Antwort.

"Wirklich nicht???"

"Wie ich schon sagte: Produkte mit Integrität!"

Ein ahnungsvolles Grinsen breitete sich auf Danas Gesicht aus. "Ich werde reich!" Sie fing an zu lachen. "Wie wär's mit schlank und reich?" schlug die Lady vor und stimmte in das Gelächter ein.

Es dauerte nicht lange, bis sie sich wieder über das Geschäft unterhielten.

"Bevor wir über die drei anderen Standbeine des Pferdes reden," fragte Dana, "können Sie mir nicht verraten, wie ich diese Produkte meiner Freundin Jenna am besten erkläre? Ich möchte sie gleich heute Abend anrufen."

"Da habe ich eine noch bessere Idee", sagte die Taschen-Lady. "Haben Sie eine Telefonnummer, unter der man sie auch tagsüber erreichen kann?"

"Klar, die Nummer ihrer Arbeitsstelle."

"Wir rufen sie jetzt gleich an und ich helfe Ihnen dabei, ihr alles zu erzählen."

"Mensch! Das wäre toll! Wo ist das Telefon... Oh, da ist es ja." Dana war ganz aufgeregt, aber auch begierig darauf, ihr erstes Geschäftsgespräch zu führen. Sie war schon dabei, die Nummer zu wählen, als sie plötzlich innehielt.

"Um Himmels willen, was sag' ich denn bloß? Ich will sicher sein, dass es auch klappt!"

Die Taschen-Lady übte ein paar einfache, kurze Sätze mit Dana ein, mit denen sie ein Gespräch beginnen konnte, das natürlich klang und in dem sie ihrer Freundin von Anfang an vermitteln konnte, wie begeistert sie von dem neuen Produkt war, das sie gerade ausprobiert hatte – und wie großartig sie sich damit fühlte. Wenn Jenna Zeit für ein kurzes Gespräch haben sollte, würde Dana ihr sagen, dass sie selbst noch nicht über alle Einzelheiten Bescheid wusste, aber ihre neue Freundin und Geschäftspartnerin gerade neben ihr saß und Fragen beantworten konnte

– was ja auch der Fall war.

Dana rief ihre Freundin an, wechselte ein paar Worte mit ihr – und es funktionierte. Dana war so überzeugend, dass Jenna das Produkt testen wollte, noch bevor sie erfuhr, dass es sogar eine 30-tägige Geld-zurück-Garantie gab. Als sie darüber hinaus auch Interesse an der Diät zeigte, gab Dana der Taschen-Lady das Telefon, die sich kurz, aber freundlich vorstellte und schnurstracks anfang, ihre Geschichte zu erzählen.

"Also, Jenna, unsere Freundin Dana möchte unbedingt, dass ich Ihnen erzähle, wie ich es geschafft habe, sechzig Pfund abzunehmen..."

Innerhalb von dreißig Sekunden erfuhr Jenna, dass die mysteriöse Frau am anderen Ende der Leitung anfangs selber skeptisch, aber verzweifelt genug gewesen war, um alles auszuprobieren, dass sie voller Erstaunen und Freude über die Ergebnisse gewesen war und sich jetzt absolut großartig fühlte.

"Und Jenna, das Beste ist, dass ich dafür noch nicht mal eine Diät machen musste" säuselte die Lady.

Jenna konnte kaum glauben, was sie da hörte. Sie begann, Fragen über die Zusammensetzung des Produktes zu stellen, aber die Lady unterbrach sie sanft.

"Jenna, ich weiß nicht im Einzelnen, wie es wirkt. Das wissen die Biochemiker, die das Produkt entwickelt haben, besser. Und die müssen ziemlich genial sein. Ich weiß nur, dass es funktioniert und dass ich mich noch nie so gesund gefühlt habe. Aber Sie brauchen uns das nicht zu glauben. Es gibt eine hundertprozentige Garantie, dass Sie Ihr Geld auf Heller und Pfennig zurück bekommen, falls es nicht funktioniert. Es gibt also nichts zu verlieren, oder? Meine Freundin Tracey hat damals 20 Kilo abgenommen, und mein Nachbar Dennis, der..."

Jenna konnte es kaum erwarten, das Programm selbst auszuprobieren, nachdem sie all diese Erfolgserlebnisse vernommen hatte.

Dana versprach, die Bestellung schon am nächsten Morgen direkt bei Jenna vorbei zu bringen. Sie war begeistert: ihr erster Verkauf!

Aber halt – wie konnte sie Produkte verkaufen, wenn sie selber keine hatte? Die Taschen-Lady half ihr weiter.

"Sie haben absolut recht, Dana, wenn Sie nichts da haben, können Sie auch nichts verkaufen. Sie brauchen immer einen kleinen Vorrat, auf den Sie zurückgreifen können, wenn Ihr Unternehmen schnell expandieren soll. Aber da nun eine echte Kundin auf Sie wartet und ich habe, was Sie brauchen, helfe ich Ihnen am Anfang. Wir nehmen ein paar von meinen Produkten, um sie Ihrer

Kundin zu verkaufen und teilen uns den Gewinn. Dann können Sie Ihren Anteil dazu benutzen, in einen eigenen Vorrat zu investieren. Ist das fair?"

"Das ist mehr als fair!" Dana konnte kaum glauben, wie sehr ihre neue Mentorin sich für sie einsetzte. Bislang hatte sie immer nur Vorgesetzte gehabt, die vor allem an die Interessen der Firma dachten und daran, ihr eigenes Schäfchen ins Trockene zu bringen.

"Keine Sorge, Sie müssen sich kein riesiges Lager anlegen. Sobald Sie einem neuen Kunden die nötige Starthilfe gegeben haben, können Sie ihm zeigen, wie er selbst direkt bei der Firma bestellen kann. Sie bekommen Ihre Provision dann per Scheck von dort. Aber im Moment sollten wir uns vielleicht besser darauf konzentrieren, Ihre Taschen mit Bargeld zu füllen. Ich weiß, wie nötig Sie das haben."

"Wenn Sie wüssten, wie sehr ich das brauchen kann...!"

"Wie sollte ich das nicht wissen?... Hey, Dana, vergessen Sie nicht, mit wem Sie es zu tun haben! Ich bin die Frau, die an der Kasse im Supermarkt Sachen wieder zurücklegen musste, als sie die Endsumme erfuhr. Die Frau, die sich keine Vorratspackung Windeln für ihr Baby leisten konnte. Glauben Sie mir, ich weiß, wie das ist."

Die Taschen-Lady dachte in diesem Moment daran, bald einige Produkte nachzubestellen und per Express liefern zu lassen. Es sah aus, als würden Dana und sie in den nächsten Tagen einiges zu tun haben.

"Okay, beschäftigen wir uns nochmals mit den vier Beinen des Pferdes. Ich bin mir sicher, dass Sie mit dem nächsten etwas anfangen können. Es heißt Gewinnpotential."

"Das klingt ziemlich wichtig," pflichtete Dana bei. "Aber wie kann ich darüber etwas in Erfahrung bringen? Ich bin ja kein Finanzgenie. Ich bin doch schon froh, wenn meine Schecks alle gedeckt sind."

"Na gut, daran müssen Sie vielleicht noch etwas arbeiten – später. Aber mit Gewinnpotential hat das nichts zu tun," sagte die Taschen-Lady. "Was ich meine, ist ganz einfach: Können Sie mit irgend etwas Geld verdienen oder nicht? Sie könnten die besten Produkte der Welt haben – wenn kaum jemand sie braucht, wie wollen Sie dann Geld damit verdienen? Sie müssen genau wissen, wer Ihre Produkte kaufen würde, wie groß der Markt ist. Erinnern Sie sich mal daran, wie schnell Ihnen jemand eingefallen ist, der ein bisschen zusätzliche Energie gebrauchen könnte – nachdem Sie unser Produkt probiert hatten. Also, wenn das kein Markt ist..."

Der zweite Aspekt des Gewinnpotentials einer Firma im Network-Marketing ist der Marketing-/Verdienstplan des Unternehmens," fuhr die Lady fort, "das heißt, wie viel Geld Sie mit was verdienen. Jede Network-Marketing-Firma hat ihren eigenen Vergütungsplan, der genau festlegt, wie viel Sie an Ihren Verkäufen verdienen und wie viel an den Verkäufen der Menschen, die Sie in das Geschäft eingeführt haben.

Was sie brauchen, ist eine Firma, die ihre Geschäftspartner dabei unterstützt, Gewinner zu sein, denn diese Firma wird Ihnen auf Jahre hinaus Ihre Provisionsschecks schicken – so Gott will. Sie brauchen eine Firma, die Ihnen bei jedem Direktverkauf einen gesunden Profit ermöglicht – das nenne ich Sofortzahlung. Aber natürlich müssen Sie auch gut an der Vertriebsstruktur verdienen können, die Sie aufbauen, denn das ist es, womit Sie Katies und Kevins College finanzieren werden. Wovon Sie Ihre Hypothekenzinsen und Ihr Auto abbezahlen, selbst wenn Sie sich dafür entscheiden, sich zur Ruhe zu setzen. Das heißt bei uns: Passives Einkommen. Es ist etwas Wunderbares!"

"Moment mal!" rief Dana ungläubig. "Soll das heißen, dass ich auch Geld verdienen kann, wenn ich gar nicht arbeite? Das klingt nun wirklich zu gut, um wahr zu sein!"

"Ich weiß," erwiderte die Taschen-Lady kopfschüttelnd "und ich habe Ihnen noch nicht einmal gesagt, wie gut. Das ist jedes Mal die einzige Barriere, die ich in diesem Geschäft überwinden muss: dass die Menschen nicht glauben können, wie viel Power dahinter steckt!"

Die meisten Menschen sind darauf programmiert, ein ziemlich eingeschränktes Leben zu leben. Alles ist irgendwie begrenzt: was sie tun dürfen, wohin sie gehen können, wie viel sie essen oder trinken dürfen, wie weit sie Karriere machen können, wie viel sie verdienen dürfen.... aber in diesem Geschäft gibt es keinerlei Grenzen, was die Verdienstmöglichkeiten angeht. Und es ist immer wieder erstaunlich, wie unangenehm es manchen Menschen ist, wenn man ihnen ihre Grenzen wegnimmt!"

"Ich glaube, ich weiß, was Sie meinen," sagte Dana nachdenklich. "Als ich verheiratet war, war mein Mann sehr bestimmend. Er sagte, wie ich mich anziehen sollte, wie viel Geld ich für Lebensmittel ausgeben konnte und mit wem ich Freundschaft schließen durfte. Ich musste ihn sogar um Erlaubnis fragen, wenn ich ohne ihn irgendwo hingehen wollte. Können Sie sich das vorstellen? Aber als er mich verließ, fühlte ich mich so seltsam! Es hatte fast etwas Bedrohliches. Ich glaube, ich war nicht mehr an die Freiheit gewöhnt..."

"Oder an die Verantwortung," bemerkte die Lady. "Als Ihr Ex noch da war, konnten Sie ihm die Schuld geben für alles, was in Ihrem Leben schief lief. Freiheit bedeutet, die Verantwortung für sich selbst zu übernehmen. Und nicht jeder will das, ob Sie es glauben oder nicht."

"Ich schon!" sagte Dana bestimmt. "Keine Grenzen mehr für mich!"

"Jetzt reden Sie wie eine Gewinnerin."

Die Taschen-Lady fuhr damit fort, in groben Zügen den Marketingplan ihrer Firma zu erklären und Diagramme aufzuzeichnen, während sich Dana eifrig Notizen machte. Zuerst kam ihr das alles recht kompliziert und technisch vor, aber da die Lady Dinge einfach und klar erklären konnte, war dieses Gefühl der Fremdheit bald verflogen.

Nach einem groben Überblick erläuterte die Lady die wesentlichen Prinzipien anhand einfacher Beispiele in Dollar und Cent. Abschließend formulierte sie ein paar einfache, kurzfristig erreichbare Ziele für Dana, wobei ihr ihr pädagogisches Talent sehr zuhelfe kam.

Sie erkannte bald, dass Dana fast die Grenze ihrer Aufnahmefähigkeit für neue Informationen erreicht hatte. Und da sie schon vor langer Zeit gelernt hatte, Neulinge nicht zu überfordern, beschloss sie, die erste Lektion hiermit zu Ende zu bringen.

"Oh je, wissen Sie, wie spät es schon ist," rief sie plötzlich aus. "Um zwölf muss ich in Queens sein, Mittagessen bei meiner Tante. Wir werden morgen weiter machen."

Bis dahin gebe ich Ihnen ein paar Aufgaben mit. Nehmen Sie ein Blatt Papier und ziehen Sie eine Linie in der Mitte. Dann schreiben Sie auf der linken Seite alle Leute auf, die Sie kennen und die wir leicht mit dem Auto erreichen können. Ich wette, dass Sie dazu sogar mehr als ein Blatt brauchen werden," sagte sie. Als gute Gärtnerin säte sie immer positive Erwartungen. "Lassen Sie niemanden aus – Friseur, Briefträger, Bankangestellte – schreiben Sie einfach alle auf, die Sie vom Sehen her oder auch namentlich kennen. Auf der rechten Seite notieren Sie die Leute, die weiter weg wohnen: ehemalige Klassenkameraden, entfernte Verwandte – einfach jeden, der Ihnen einfällt. Denken Sie nicht groß drüber nach, schreiben Sie einfach alle auf, die Ihnen in den Sinn kommen. Was das soll, erkläre ich Ihnen morgen."

Sie verabredeten sich für den kommenden Tag um neun Uhr morgens.

Dana war ziemlich aufgedreht, als sie das Hotel verließ. Die Park Avenue erglühte in strahlendem Sonnenschein. Der üppige Central Park daneben gab die reinste Postkartenidylle ab. Die Forsythien schäumten in gelben Fontänen über die Gehsteige. Die Stadt sah plötzlich völlig anders aus als noch vor ein paar Tagen, als sie auf ihrer erfolglosen Jobsuche durch die trüben, verregneten Straßen irrte. Sie hatte auf einmal Lust, den ganzen Weg bis Port Authority zu Fuß zu laufen und machte sich mit leichtem, aber bestimmtem Schritt auf.

Alles war heute anders. So wie das launische Frühlingswetter die Straßen der Stadt von einem Tag auf den anderen verwandelt hatte, hatte sich auch das Klima in ihrem Kopf und in ihrem Herzen beträchtlich erwärmt.

Unterwegs fiel ihr plötzlich wieder ein, was die Taschen-Lady über das "Auswechseln des Bandes" in ihrem Kopf gesagt hatte und es kam ihr so vor, als ob das schon geschähe. Es hatte sicherlich auch damit zu tun, dass es ein gutes Gefühl war, sich für diese neue Gelegenheit zu öffnen, die sich ihr geboten hatte.

In diesem Augenblick fiel ihr ein Buchladen auf der anderen Straßenseite auf. Ein solches Geschäft hatte sie schon seit langem nicht mehr betreten. Nun aber war es an der Zeit, ihren Geist mit positiven Dingen zu füttern, wie ihr die Taschen-Lady gesagt hatte. Also überquerte sie die Straße und trat ein. Die Second-Hand-Abteilung im hinteren Teil des Ladens zog sie an und sie begann, die Bücherstapel dort durchzusehen. Ein kleines Büchlein mit dem Titel, Der Weg zum Glück, weckte ihr Interesse. Der Einband war noch in recht gutem Zustand, und das Buch war offenbar liebevoll behandelt und oft gelesen worden. Der Autor, Bishop Fulton J. Sheen, war Dana unbekannt. Als sie darin herumblätterte, blieb sie an einer Seite hängen, die wohl schon oft aufgeschlagen worden war. Die ersten Zeilen, die dort standen, sprangen sie regelrecht an:

"Ein Jeder von uns schafft sich das eigene Wetter, bestimmt, welche Farbe sein Himmel - im Universum der Gefühle - hat, in dem er ganz alleine wohnt."

Als die Taschen-Lady am Abend nach einem sehr erfolgreichen Geschäftsessen wieder in ihr Hotelzimmer kam, blinkte die Anzeige ihres Anrufbeantworters. Dana hatte kurz nach halb acht am Abend bei ihr angerufen. Die Lady wählte ihre Nummer, noch während sie sich die Schuhe auszog.

"Na, vermissen Sie mich schon, meine Liebe?" fragte sie neckisch.

"Oh, ich bin froh, dass Sie schon zurückrufen. Ich bin total aus dem Häuschen. Ich habe mit meiner Freundin Linda gesprochen, und die fand, ich sei so aufgedreht, dass sie wissen wollte, was los ist. Also habe ich ihr etwas über

diese Energie-Kapseln erzählt und sie wollte gleich wissen, wo sie die bekommen könne. Ich habe angefangen, von Ihnen und unserem gemeinsamen Geschäft zu berichten, und raten Sie mal, was..."

"Sie will mehr darüber wissen?"

"Noch viel besser! Sie möchte wissen, ob sie auch in den Verkauf einsteigen kann. Ist das nicht großartig?" Danas Stimme vibrierte vor Aufregung und ohne eine Antwort abzuwarten plapperte sie weiter: "Und dann, nur ein paar Minuten später, rief meine Freundin Susan an, die gerade mit Linda gesprochen hatte, und wollte wissen, ob sie dabei sein könnte, wenn wir Linda das Geschäft erklären! Also habe ich mir folgendes gedacht..." Dana war jetzt voll auf Erfolgskurs. "Da wir morgen ja ohnehin schon bei Jenna vorbei fahren, um ihre Bestellung auszuliefern, könnten wir uns doch auch gleich mit Linda und Susan zusammensetzen! Ist das nicht ein Wunder?! Oh bitte, sagen Sie ja!"

Zu schade, dass Dana das entzückte Lächeln am anderen Ende der Leitung nicht sehen konnte.

"Ja!" sagte die Taschen-Lady. "Und hören Sie mir jetzt gut zu, Dana. Können Sie sehen, was hier passiert? Sie haben schon die erste Welle in Bewegung gesetzt. Also sollten wir da auch richtig aufspringen. Setzen Sie sich heute Abend noch ans Telefon und sprechen Sie mit ein paar von Ihren Freunden, genauso, wie du es mit Linda und Susan getan haben. Und morgen früh machen Sie das gleiche. Wenn jemand Interesse hat, laden Sie ihn für morgen Abend zu einer Party bei Ihnen zuhause ein, auf der wir dann alles erklären können. Trommeln Sie so viele Leute zusammen, wie in Ihre Wohnung passen und ich zeige Ihnen, wie ein wirkliches Wunder aussieht!"

Wenig später verabschiedete sie sich von Dana. Als sie den Hörer aufgelegt hatte, überkam sie dieses altvertraute, zufriedene Gefühl, an dem sie sich immer wieder aufs Neue erfreuen konnte, egal wie oft sie schon neue Leute angelernt hatte.

"Jaaaaahhh," hauchte sie leise und sagte dann laut: "Ich liebe dieses Geschäft!" Und sie begann vor Freude zu tanzen.