

# EINFÜHRUNG

Unser Wunsch, Erfolg zu haben, ist beinahe so groß wie unser Bedürfnis zu atmen. Von Geburt an sehnen wir uns danach, mehr zu tun, mehr zu bekommen, mehr zu sein. Während wir uns den Erfolg oft als anstrengende Jagd nach Perfektion vorstellen, ist er in Wahrheit etwas viel Natürlicheres. Erfolg kann beschrieben werden als der Mut, große Träume und Potenziale, die wir bereits in uns tragen, zu verwirklichen – ihnen Raum zu geben. Die meisten Menschen tun das nicht, weil es ihnen gefährlich vorkommt – als eine gefürchtete Abkehr von der Routine. Diejenigen, die den Mut hatten, empfinden diesen Weg als vollkommen normal. Für sie ist der Erfolg ein vertrauter Ort, der Teil der Lebenserfahrung aller Menschen sein sollte.

Die Lust nach mehr wird uns manchmal durch Erziehung oder durch das kulturelle Umfeld ausgetrieben. Vielleicht fühlten Sie sich gezwungen, Ihre Erwartungen herunterzuschrauben und sich mit einem weniger außergewöhnlichen Leben zufrieden zu geben. Falls Sie aber Ihren Wunsch nach Erfolg neu ausgegraben haben, ist dieses Buch goldrichtig für Sie.

## Authentische Leistungen

In *50 Lebenshilfe-Klassiker*, dem Vorläufer dieses Buches, ging es um die Suche nach authentischem Glück und einem Gefühl von Sinn. *50 Erfolgs-Klassiker* dreht sich um authentische oder sinntragende Leistung.

Sie allein wissen, ob Sie Ihre Ziele im Leben erreicht haben. Wie Joseph Campbell (siehe *50 Lebenshilfe-Klassiker*) sagt, verbringen manche Menschen ihr ganzes Leben damit, eine Leiter hochzuklettern, nur um

festzustellen, dass sie an der falschen Mauer lehnt. Daher das Adjektiv „authentisch“: Es geht darum, etwas zu tun oder zu werden, das Ihre Persönlichkeit und Ihre Fähigkeiten auf die nobelste Art ausdrückt. Der Erfolg ist kein isoliertes Ereignis oder Resultat, sondern ein Ausdruck des Besten, das in uns schlummert. Die Möglichkeiten, die Welt effizienter, menschlicher oder schöner zu machen, sind ungezählt. Es liegt an Ihnen, Ihre Nische zu finden.

So verstanden hat Leistung nichts mit einem Sieg um des Siegens willen zu tun. Timothy Gallweg schreibt:

*Siegen bedeutet, Hindernisse zu überwinden, um ein bestimmtes Ziel zu erreichen.  
Aber letztlich ist der Sieg nur so viel wert wie das Ziel, das erreicht wurde.*

Sie müssen unterscheiden zwischen dem Drang nach Erfolg um des Siegens willen und dem Wunsch nach bleibenden Leistungen, die Ihr Leben und das Leben anderer bereichern. Ein authentischer und dauerhafter Erfolg setzt die Ressourcen der Welt mit größtmöglicher Wirkung und einem Minimum an Verschwendung ein.

## **Die Merkmale erfolgreicher Menschen**

Was macht Menschen erfolgreich? Was motiviert sie, macht sie wohlhabend, verleiht ihnen Führungskompetenz? Diese Fragen regten das Schreiben jedes Buches in dieser Sammlung an, und man kann in den Antworten manchen roten Faden entdecken. Vielleicht weckt die folgende kurze und unvollständige Liste Ihre Lust, selbst nachzudenken und weitere Erfolgsmerkmale zu ergänzen.

## **Optimismus**

Optimismus ist Macht. Diese Feststellung machten alle, die großen Hindernissen zum Trotz Erfolg hatten. Nelson Mandela, Ernest Shackleton, Eleanor Roosevelt – sie alle gaben an, schwierige Zeiten dank ihrer Fähigkeit gemeistert zu haben, sich auf das Positive zu konzentrieren. Sie verstanden, was Claude Bristol „die Macht des Glaubens“ nannte. Erfolgreiche Menschen besitzen außerdem die seltene Fähigkeit, der harschen Realität die Stirn zu bieten. Ihr unbeugsamer Optimismus ist eines ihrer herausragendsten Attribute.

Optimisten haben zum einen Erfolg, weil sie fest daran glauben, dass sich alles zum Guten wenden wird, zum anderen, weil ihre Erfolgserwartung bedingt, dass sie sich stärker ins Zeug legen. Wer wenig erwartet, fühlt sich nicht motiviert, eine Sache überhaupt zu versuchen.

## **Höheres Ziel, klare Vision**

Erfolg setzt eine Bündelung von Energien voraus. Die meisten Menschen verteilen ihre Energien auf zu viele Dinge, mit der Folge, dass sie in keinem Bereich wirklich Großartiges leisten. Um mit Orison Swett Marden zu sprechen:

*Die Welt verlangt nicht, dass du Anwalt, Priester, Arzt, Bauer, Wissenschaftler oder Händler wirst. Sie schreibt dir nicht vor, was du tun sollst, aber sie verlangt, dass du ein Meister wirst in dem, wozu du dich entschließt.*

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie höhere Ziele und klare Visionen haben und sie konsequent und hartnäckig zu realisieren versuchen.

## **Einsatzbereitschaft**

Erfolgreiche Menschen sind bereit, sich für eine Sache, der sie sich verschrieben haben, intensiv einzusetzen, sich regelrecht für sie zu quälen. Selbst so genannte Genies investieren oft Jahre der Mühe und

Anstrengung, bevor sie ein Problem lösen oder den perfekten Ausdruck für einen Gedanken finden. Durch harte Arbeit bringt man Dinge über sich in Erfahrung, die durch Trägheit nie zu Tage gefördert würden.

Ein Erfolgsgesetz besagt, dass der Erfolg, hat er sich erst eingestellt, eine Eigendynamik entwickelt, die die Wahrscheinlichkeit weiterer Erfolge erhöht. Daher die Redewendung: „Nichts zieht Erfolg so sehr an wie Erfolg.“

### **Disziplin**

Dauerhafter Erfolg basiert auf Disziplin, der Einsicht, dass man sich selbst Aufgaben stellen und diese erfüllen sollte. Das klingt so wenig spannend wie Zinsberechnungen, aber die langfristigen Resultate sind oft erstaunlich.

Erfolgreiche Menschen wissen: So wie sich das Universum aus vielen kleinen Atomen zusammensetzt, setzt sich der Erfolg aus einzelnen Minuten zusammen. Sie sind Meister in der optimalen Nutzung ihrer Zeit.

### **Der Intuition vertrauen**

Erfolgreiche Menschen haben einen guten Draht zu ihrem Unbewussten bzw. ihrem Unterbewusstsein. Sie vertrauen ihrer Intuition, und weil die Intuition einen selten trügt, scheinen sie mehr Glück zu haben als andere. Sie haben eines der größten Erfolgsgeheimnisse für sich entdeckt, nämlich dass das Unterbewusstsein Probleme bewältigen und Lösungen finden hilft, wenn man es nur lässt.

### **Lesen!**

Sieht man sich die Gewohnheiten erfolgreicher Menschen an, stößt man auf viele leidenschaftliche Leser. Bei vielen der in dieser Auswahl besprochenen Autoren markierte die Lektüre eines bestimmten Buches nach eigenen Angaben einen Wendepunkt in ihrem Leben. Wenn wir

über die herausragenden Leistungen von uns bewunderter Menschen lesen, lässt das beinahe automatisch auch uns selbst höhere Ziele anstreben. Von Anthony Robbins stammt der Satz „Erfolg hinterlässt Spuren“. Lesen ist eine der besten Methoden, diese Fährte aufzunehmen.

Neugierde und die Fähigkeit zu lernen sind unabdingbare Erfolgsvoraussetzungen. Deshalb müsse, wer nach Wachstum strebe, so Dale Carnegie, „seinen Geist ständig in Literatur erfrischen und baden.“

### **Risikobereitschaft**

Je größer das Risiko, umso größer der potenzielle Erfolg. Wer nicht wagt, der nicht gewinnt. Seien Sie aktionsorientiert.

### **Hohe Erwartungshaltung**

Erfolgreiche Menschen erwarten das Beste und bekommen es in der Regel auch, denn unsere Erwartungshaltung prägt und formt unsere Realität. Zumal sich der Verlauf unseres Lebens sehr stark nach den Erwartungen richtet, die wir daran stellen, so argumentieren Erfolgsmenschen, warum nicht große statt kleiner Erwartungen hegen?

### **Meisterschaft**

Erfolgreiche Menschen gestalten jede Situation zu ihrem Vorteil. Sie sind „Meister ihrer Seele, Kapitäne ihres Schicksals“.

Sind andere Parteien involviert, suchen sie nach Lösungen, von denen alle maximal profitieren. In den Worten von Catherine Ponder:

*Man muss im Leben keine Kompromisse eingehen, wenn man bereit ist, sich von dem Kompromissgedanken zu trennen.*

### **Ausgewogenheit**

Leistungen bedeuten wenig, wenn wir nicht auch *als Mensch* ein Erfolg sind. Die Fähigkeit zu lieben, zuzuhören und zu lernen ist wesentlich für

unser Wohlbefinden, und ohne sie ist es schwierig, jene erfüllenden Beziehungen zu haben, die wir benötigen, um Kraft zu tanken und nach mehr Leistung zu streben.

## Die Bücher

Die folgende Übersicht über die *50 Erfolgs-Klassiker* ist in vier Themenbereiche untergliedert:

- \* Motivation
- \* Potenziale verwirklichen
- \* Wohlstand
- \* Führungskompetenz

### **Motivation**

Horatio Alger, *Ragged Dick*

Frank Bettger, *Lebe begeistert und gewinne!*

Claude M. Bristol, *Die Macht des Glaubens*

Robert Collier, *The Secret of the Ages*

Stephen R. Covey, *Die sieben Wege zur Effektivität*

Les Giblin, *How to Have Confidence and Power in Dealing with People*

Napoleon Hill und W. Clement Stone, *Erfolg durch positives Denken*

Tom Hopkins, *The Official Guide to Success*

Orison Swett Marden, *Pushing to the Front*

Anthony Robbins, *Grenzenlose Energie – das Power-Prinzip*

David J. Schwartz, *Denken Sie groß!*

Florence Scovel Shinn, *Das geheime Tor zum Erfolg*

Brian Tracy, *Das Maximum-Prinzip*

Zig Ziglar, *Ganz oben. Senkrechtstart für Manager*

Wenn wir an Erfolgsratgeber denken, fallen uns oft als Erstes die Klassiker der Motivationsliteratur ein. Die Titel in dieser Auswahl dokumentieren die historische Entwicklung dieses Genres.

Horatio Alger und Orison Swett Marden legten im 19. Jahrhundert den Grundstein für die moderne Erfolgsbewegung: Alger mit seinen unterhaltsamen und lehrreichen Geschichten über arme Jungen, die ihr Leben trotz aller Widrigkeiten erfolgreich gestalteten; Marden mit seinen enzyklopädischen, auf den Leben bekannter Personen basierenden Abhandlungen zum Thema Erfolg. Die beiden sehr produktiven Autoren ermunterten zwei Generationen, höhere Ziele anzustreben, und erstaunlicherweise geht von ihren Büchern noch heute eine große Inspiration aus. Wer sich für die zeitgenössischen Erfolgsratgeber nur mäßig begeistern kann, wird die Bücher vergangener Jahrhunderte als wahre Schatzkiste empfinden. In den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts stellten Robert Colliers Einblicke in die *Macht des Geistes* einen Vorläufer zum Werk Napoleon Hills dar, und die Bücher von Florence Scovel Shinn, herausragend in der Art und Weise, wie sie in schwierigen Zeiten Gleichmut und Gelassenheit vermittelten, fanden allmählich ein größeres Publikum.

Nach dem Zweiten Weltkrieg regierte der Wunsch nach Wohlstand und „Vorwärtskommen“ in den Köpfen der Menschen. Millionen, die nicht das Privileg einer höheren Schulbildung genossen, mussten sich irgendwie durchschlagen. Sie ließen sich inspirieren von Frank Bettgers *Lebe begeistert und gewinne!* (1947), das mit seinen zeitlosen Verkaufsstrategien noch heute oft gelesen wird. Ein Jahr später kam Claude Bristols eigenwillige Kontemplation *Die Macht des Glaubens* auf den Markt – ein Buch, das sich ebenfalls zum Klassiker entwickelte. Der vielleicht bedeutendste Erfolgsratgeber der Nachkriegszeit war, obwohl erst 1959 veröffentlicht, David J. Schwartz' *Denken Sie groß!* Während seine Beispiele sich überwiegend auf Berufstätige im Vorstadt-Amerika der 60er Jahre bezogen, machte sein universelles Thema – „Das Ausmaß

unseres Erfolgs hängt vom Ausmaß unseres Selbstglaubens ab“ – es schnell zu einem Meilenstein der Motivationsliteratur.

Obwohl Dale Carnegie seine Vorträge bereits Jahrzehnte zuvor gehalten hatte, begann die Erfolgsbranche erst in den 70er und 80er Jahren richtig zu boomen. Bücher und Seminare über das Thema Erfolg fanden begeisterten Zuspruch, und Leute wie Zig Ziglar, Denis Waitley, Jim Rohn, Og Mandino, Tom Hopkins und Brian Tracy avancierten zu Motivations-Ikonen.

Ende der 80er Jahre veröffentlichte Stephen Covey, der für seine Doktorarbeit 200 Jahre Erfolgsliteratur analysiert hatte, seinen Bestseller *Die sieben Wege zur Effektivität*. Seine charakterbasierten Entwicklungsprofile faszinierten eine riesige Leserschaft, und man kann behaupten, dass Covey das Erfolgsgenre neu belebte. In der Zwischenzeit fesselte ein junger Mann aus Kalifornien namens Anthony Robbins Säle voller Zuhörer mit seinen begeisternden Techniken zur Lebensveränderung. Sein erster Bestseller *Grenzenlose Energie – Das Power-Prinzip* schöpfte aus der gerade populär werdenden Wissenschaft NLP (neurolinguistische Programmierung), und Robbins ist bis heute einer der bekanntesten Erfolgsgurus geblieben.

Obwohl ihre einfachen Botschaften keines großen Kommentars bedürfen, seien schließlich noch folgende Werke genannt: Elbert Hubbards *A Message to Garcia* (1899), eine Heldengeschichte aus dem spanisch-amerikanischen Krieg, die den Leser inspiriert, „etwas zu erreichen – koste es, was es wolle“; und Earl Nightingales *The Strangest Secret* (1956), eine der meistverkauften Hörkassetten überhaupt, die eines der wichtigsten Erfolgsgesetze enthüllt. Es lohnt sich, beide Werke in Ihr „Erfolgs-Archiv“ aufzunehmen.

**Potenziale verwirklichen**

Chin-Ning Chu, *Thick Face, Black Heart*

Jim Collins, *Der Weg zu den Besten*

W. Timothy Gallwey, *The Inner Game of Tennis. Die Kunst der entspannten Konzentration*

Baltazar Gracian, *Handorakel und Kunst der Weltklugheit*

Earl G. Graves, *How to Succeed in Business without Being White*

Muriel James und Dorothy Jongeward, *Born to Win*

Spencer Johnson, *Die Mäuse-Strategie für Manager*

Jim Loehr und Tony Schwartz, *Die Disziplin des Erfolges*

Cheryl Richardson, *It's Your Life!*

Sun Tzu, *Die Kunst des Krieges*

John Whitmore, *Coaching für die Praxis*

Richard Wiseman, *So machen Sie Ihr Glück*

Erfolgreich zu werden verlangt Motivation, während erfolgreich zu bleiben große Weisheit erfordert. Die genannten Bücher verraten Faktoren und Ideen, die helfen, das persönliche Potenzial voll auszuschöpfen.

Spencer Johnsons *Die Mäuse-Strategie für Manager* thematisiert die Notwendigkeit, mit Veränderungen zurechtzukommen und diese sogar zu initiieren, wenn man langfristig Erfolg haben will, während Jim Collins mit seiner Studie großer Unternehmen daran erinnert, dass es nicht reicht, einfach nur sehr gut zu sein – man muss die Nummer eins auf seinem Gebiet sein. Richard Wiseman legt in *So machen Sie Ihr Glück* interessante neue Beweise für seine These vor, dass Glück kein Zufall ist, sondern durch bestimmte Haltungen und Persönlichkeitsmerkmale angezogen wird.

Persönliches Coaching ist eine relativ junge Disziplin, die erhebliche Steigerungen bei Produktivität und Wohlbefinden verspricht. In meiner Auswahl stelle ich zwei originelle Bücher vor: *The Inner Game of Tennis* von Timothy Gallwey und John Whitmores *Coaching für die Praxis T*.

Erwähnenswert sind auch zwei herausragende Titel zum Thema Work-Life-Balance, die aus der Feder von Lifecoach Cheryl Richardson bzw. von den Sporttrainern Jim Loehr und Tony Schwartz stammen.

Bei seiner Veröffentlichung 1992 erschütterte Chin-Ning Chus *Thick Face, Black Heart* die konventionelle westliche Denkungsart, wie sich Erfolg erreichen lässt, in ihren Grundfesten und gehört daher in den Bücherschrank all derer, die sich intensiv mit der Thematik befassen. Ebenso vermittelt die im 4. Jahrhundert vor Christus entstandene *Kunst des Krieges*, ungeachtet seines Titels ein zutiefst philosophisches Buch, dem Leser wertvolle Anregungen für eine Win-win-Geisteshaltung, mit der sich große Ziele verwirklichen lassen. Beide Bücher sind eine willkommene Abwechslung zum bekannten Standard westlicher Erfolgsratschläge.

### **Wohlstand**

George S. Clason, *Der reichste Mann von Babylon*

Russell H. Conwell, *Acres of Diamonds*

Benjamin Franklin, *Der Weg zum Reichtum*

John Paul Getty, *How to Be Rich*

Napoleon Hill, *Denke nach und werde reich*

Robert Kiyosaki, *Reichtum kann man lernen*

David S. Landes, *Wohlstand und Armut der Nationen*

Catherine Ponder, *Die dynamischen Gesetze des Reichtums*

Thomas J. Stanley, *The Millionaire Mind*

Wallace D. Wattles, *Das Gesetz des Reichwerdens*

Bücher über Wohlstand und Reichtum stellen seit jeher einen wichtigen Bereich der Erfolgsliteratur dar. Benjamin Franklin wusste schon 1758, welche Motivationsfeder Geld sein kann, als *Der Weg zum Reichtum* erstmals in einem seiner Almanache erschien. Mit massiv puritanischer

Färbung predigte das Buch die Tugenden Sparsamkeit, Fleiß und das Motto „Zeit ist Geld“.

In sehr viel jüngerer Zeit listet David Landes in *Wohlstand und Armut der Nationen* Parallelen zwischen erfolgreichen Nationen auf. Wie manche Menschen sei auch manchen Ländern mehr Glück in Form von Ressourcen in die Wiege gelegt, doch wirklich an die Spitze würden nur diejenigen aufsteigen, die sich ihren Reichtum selbst erschaffen hätten. Zum Beispiel verstand es John Paul Getty, der Sohn eines wohlhabenden Ölundustriellen, seine vorteilhafte Herkunft für den Aufbau eines gewaltigen Imperiums zu nutzen und ein eindrucksvolles philanthropisches Erbe zu hinterlassen.

Thomas Stanleys *The Millionaire Mind* liefert einen faszinierenden Einblick in die Gewohnheiten und Einstellungen Hunderter reicher Zeitgenossen, von denen die meisten „self-made millionaires“ sind. Stanley kommt zu der Schlussfolgerung, dass ein Riecher für günstige Gelegenheiten mehr als eine formale Ausbildung die „Hauptzutat“ für finanziellen Erfolg ist. Robert Kiyosakis *Reichtum kann man lernen* streicht heraus, dass den Unterschied zwischen reich und arm oft ausmacht, ob sich jemand anstrengt, „finanzielle Intelligenz“ zu erwickeln. Dem gleichen Thema ist das sich über 70 Jahre nach Ersterscheinung immer noch gut verkaufende *Der reichste Mann von Babylon* von George Clason gewidmet, das Millionen gelehrt hat, wie man es zu Wohlstand bringt, nämlich indem man „sich selbst zuerst ausbezahlt“.

Einen spirituelleren Ansatz haben die Bücher von Wallace Wattles und Catherine Ponder, die die Welt als einen Ort des Überflusses schildern, wo diejenigen belohnt werden, die diesen Umstand zu schätzen wissen. In der Tradition der „New Thought“-Gedankenschule zeigen diese Autoren einen ruhigeren, möglicherweise eher bereichernden Weg zum Wohlstand auf, mit der „Manifestation des Guten“ als Fokus.

Eine Klasse für sich ist Napoleon Hills *Denke nach und werde reich*, das vielleicht großartigste Erfolgsmanual aller Zeiten. Nachdem der Autor

20 Jahre lang recherchiert hatte, feierte das Buch sein Ersterscheinen im Amerika der Depressionsära, trotzdem schätzen es moderne Unternehmer nach wie vor als Quelle der Inspiration. Spirituelle Gedanken und praktische Ideen, gepaart mit Hills schwungvollem und geschliffenem Schreibstil, vereinigen sich hier zu einer unwiderstehlichen Mischung.

### **Führungskompetenz**

Warren Bennis, *Führen lernen*

Kenneth Blanchard und Spencer Johnson, *Der Minuten-Manager*

Edward Bok, *The Americanization of Edward Bok*

Warren Buffett (von Roger Lowenstein), *Das Bilden eines amerikanischen Kapitalisten*

Andrew Carnegie, *Die Geschichte meines Lebens*

Michael Dell, *Direkt von Dell*

Henry Ford, *My Life and Work*

Abraham Lincoln (von Donald T. Phillips), *Lincolns Vermächtnis*

Nelson Mandela, *Der lange Weg zur Freiheit*

J.W. Marriott jr., *The Spirit to Serve*

Eleanor Roosevelt (von Robin Gerber), *Leadership the Eleanor Roosevelt Way*

Ernest Shackleton (von Margot Morrell und Stephanie Capparell), *Shackletons Führungskunst*

Sam Walton, *Made in America*

Jack Welch, *Was zählt*

Bücher über Führungskompetenz veranschaulichen ihre Theorien in der Regel am Beispiel bestimmter Personen. In der Auswahl oben ist *Führen lernen* zwar ein anerkanntes Werk eines führenden Theoretikers, doch ist es oft interessanter und vielleicht noch nützlicher, sich das Leben tatsächlicher Führungspersönlichkeiten anzusehen.

Die *Geschichte meines Lebens* von Andrew Carnegie ist zum Klassiker des Genres avanciert. Sie beschreibt den Aufstieg eines armen schottischen Jungen zum Stahlmagnaten und bemerkenswerten Wohltäter. Henry Fords *My Life and Work* ist die unterhaltsame Geschichte eines relativen Spätzünders, der die Welt veränderte, weil er ein so großartiger Innovator und Meister der Organisation war. Weniger bekannt ist die mit dem Pulitzer-Preis ausgezeichnete Autobiografie von Edward Bok, die die erstaunliche Entwicklung eines holländischen Immigrantenjungen zu einem der führenden Zeitungsherausgeber und Meinungsführer Amerikas nachvollzieht.

Machen wir einen Sprung ans Ende des 20. Jahrhunderts. Jack Welchs faktenreiches und sehr menschliches Buch liefert dem Leser intime Einblicke in das Leben an der Spitze eines Wirtschaftskonzerns, während Roger Lowenstein mit Warren Buffett einen Mann vorstellt, der seit kurzem auf Platz eins der *Fortune*-Liste der „25 mächtigsten Geschäftsleute“ steht. Die fesselnden Werke von Sam Walton, Michael Dell und Bill Marriott ergänzen die Liste mit Büchern, die Leben und Wirken von Größen der Wirtschaftswelt beschreiben.

Was wir von den Erfahrungen bekannter Führungspersönlichkeiten lernen können, darauf konzentrieren sich Donald T. Phillips' *Lincolns Vermächtnis*, Margot Morrells und Stephanie Capparells *Shackletons Führungskunst*, das eine packende Polarexpedition schildert und die Lektionen, die man für die Geschäftswelt aus ihr ableiten kann, sowie Robin Gerbers Analyse des Führungsstils von Eleanor Roosevelt.

Zu guter Letzt ist Nelson Mandelas Buch *Der lange Weg zur Freiheit*, das größtenteils im Gefängnis entstand, der oft bittere und schmerzliche Bericht eines Lebens, das sich zu einem Kampf für die Transformation einer ganzen Nation entwickelte und das einen der am meisten bewunderten politischen Führer unserer Zeit hervorgebracht hat.