»WENN DIR DEIN
ERFOLG WICHTIG IST,
MUSST DU DIESES
BUCH LESEN!«
TONY ROBBINS

MEINE VERRÜCKTE REISE AUF DER SUCHE NACH DEM GEHEIMNIS DER ERFOLGREICHSTEN MENSCHEN DER WELT

ALEX BANAYAN

FBV

MIT LADY GAGA, BILL GATES, STEVE WOZNIAK, Jane Goodall, Larry King, Jessica Alba, Tim Ferriss U. V. A.

ALEX BANAYAN

DAS TOR ZUM ERFOLG

MEINE VERRÜCKTE REISE AUF DER SUCHE NACH DEM GEHEIMNIS DER ERFOLGREICHSTEN MENSCHEN DER WELT

FBV

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie. Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Für Fragen und Anregungen

info@finanzbuchverlag.de

1. Auflage 2021

© 2021 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH Türkenstraße 89

80799 München Tel.: 089 651285-0 Fax: 089 652096

Copyright der Originalausgabe © 2018 by Alex Banayan. All rights reserved. Die Originalausgabe erschien unter dem Titel The Third Door. The Wild Quest to Uncover How the World's Most Successful People Launched Their Careers.

This translation published by arrangement with Currency, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Kerstin Brömer Redaktion: Silke Panten Korrektorat: Anne Horsten Umschlaggestaltung: Karina Braun

Umschlagabbildung: Shutterstock.com/Temstock

Illustration »Equality Hudles « Seite 285: © by Emanu. Published with permission of the artist.

Satz: Daniel Förster, Belgern

Druck: GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN Print 978-3-95972-393-0

ISBN E-Book (PDF) 978-3-96092-725-9

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-96092-726-6

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.finanzbuchverlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter www.m-vg.de

Für meine Mutter und meinen Vater, Fariba und David Banayan, die all dies ermöglicht haben.

Und für Cal Fussman, der diesen Traum Wirklichkeit werden ließ.

INHALT

SCH	IRITT 1	
VEF	RGESSEN SIE DIE WARTESCHLANGE	9
1	An die Decke starren	11
2	The Price is Right	19
3	Die Abstellkammer	32
SCH	IRITT 2	
REN	NNEN SIE DIE GASSE HINUNTER	41
4	Das Spielberg-Spiel	42
5	In der Toilette kauern	52
6	Das Qi-Tempo	64
7	Die versteckte Reserve	72
	IRITT 3	
FIN	DEN SIE IHREN INSIDER	81
8	Der Traum-Mentor	82
9	Die Regeln	91
10	Abenteuer passieren nur den Abenteurern	102
11	Beißen Sie mehr ab, als Sie kauen können	109
12	So macht man Geschäfte	115
13	Exponentielles Leben	119
14	Die Unterlassungsliste	127
15	Man kann Amazon nicht mithilfe einer Amazon-Strategie	400
4.6	ausstechen	138
16	Um etwas bitten	147
17	Es gibt nur Grautöne	156

SCHRITT 4 WATEN SIE DURCH DEN SCHLAMM	163
18 Halleluja!	164
19 Großvater Warren	171
20 Das Motel 6	178
21 Frösche küssen	193
22 Die Aktionärsversammlung	200
23 MR. KINGGG!	216
24 Die letzte Kugel	227
SCHRITT 5 NEHMEN SIE DIE DRITTE TÜR	235
25 Der Heilige Gral: Teil I	236
26 Der Heilige Gral: Teil II	244
27 Die dritte Tür	256
28 Erfolg neu definieren	265
29 Ein Praktikant bleiben	271
30 Der Widerstreit	278
31 Dunkelheit in Licht verwandeln	. 284
32 Mit dem Tod zusammensitzen	
33 Der Hochstapler	
34 Das größte Geschenk	
35 Ins Spiel kommen	324
Danksagungen	338
Über den Autor	

SCHRITT 1 VERGESSEN SIE DIE WARTESCHLANGE

eben, Geschäft, Erfolg ... damit ist es genau wie mit einem Nachtclub.

Es gibt immer drei Wege hinein.

Die erste Tür ist der Haupteingang, an dem die Warteschlange die Straße entlang und um die nächste Ecke herumführt; dort stehen 99 Prozent der Menschen an, in der Hoffnung, hineinzukommen.

Die zweite Tür ist der VIP-Eingang, durch den die Milliardäre, die Berühmtheiten und die Menschen schlüpfen, die in ein Leben der Reichen und Schönen hineingeboren wurden.

Aber was Ihnen niemand sagt, ist, dass es immer, wirklich immer ... die dritte Tür gibt. Sie ist der Eingang, bei dem man aus der Reihe springen, die Gasse hinunterrennen, hundertmal gegen die Tür klopfen, das Fenster aufbrechen, durch die Küche schleichen muss – es gibt immer einen Weg.

Ob es darum geht, wie Bill Gates seine erste Software verkaufte oder wie Steven Spielberg der jüngste Studioregisseur in der Geschichte Hollywoods wurde, sie alle nahmen ... die dritte Tür.

KAPITEL 1 AN DIE DECKE STARREN

)) Hier entlang ...«

Ich schritt über den Marmorboden, bog um eine Ecke und betrat einen Raum mit gleißend hellen Fenstern, die von der Decke bis zum Boden reichten. Dahinter glitten Segelboote übers Wasser, sanfte Wellen schlugen ans Ufer, und ein Yachthafen reflektierte die Nachmittagssonne, die die Lobby mit einem strahlenden, himmlischen Schein erfüllte. Ich folgte einer Assistentin einen Flur entlang. Im Büro standen Sofas mit den plüschigsten Kissen, die ich je gesehen hatte. Die Kaffeelöffel funkelten auf eine Art und Weise, wie ich noch nie zuvor Löffel hatte funkeln sehen. Der Tisch im Konferenzraum sah aus, als wäre er von Michelangelo selbst geschnitzt worden. Wir betraten einen langen Korridor, der von Hunderten von Büchern gesäumt war.

»Er hat jedes Einzelne gelesen«, sagte sie.

Makroökonomie. Informatik. Künstliche Intelligenz. Polio-Ausrottung. Die Assistentin zog ein Buch über Fäkalienrecycling heraus und reichte es mir. Ich blätterte es mit schweißnassen Händen durch. Auf beinahe jeder Seite waren Passagen unterstrichen und Notizen an die Ränder gekritzelt. Ich musste lächeln – die Handschrift der Kritzeleien erinnerte an die eines Fünftklässlers.

Wir gingen den Flur hinunter, bis die Assistentin mich schließlich bat, zu warten. Ich stand regungslos da und blickte

auf eine hoch aufragende Milchglastür. Ich musste mich davon abhalten, sie zu berühren, weil ich am liebsten gefühlt hätte, wie dick sie war. Während ich wartete, dachte ich an all die Dinge, die mich hierher geführt hatten – das rote Halstuch, die Toilette in San Francisco, der Schuh in Omaha, die Kakerlake im »Motel 6«, das ...

Die Tür öffnete sich.

»Alex, Bill hat nun Zeit für Sie.«

Er stand direkt vor mir, mit ungekämmten Haaren und einem locker in die Hose gesteckten Hemd, und nippte an einer Dose Cola Light. Ich wollte etwas sagen, aber ich bekam nichts heraus.

»Hey«, sagte Bill Gates. Bei seinem Lächeln hoben sich seine Augenbrauen. »Kommen Sie herein ...«

Drei Jahre zuvor, in meinem Zimmer im Studentenwohnheim, erstes Studienjahr

Ich wälzte mich im Bett auf die Seite. Ein Stapel Biologiebücher lag auf meinem Schreibtisch und starrte mich an. Ich wusste, dass ich lernen sollte, aber je länger ich die Bücher ansah, desto mehr wollte ich mir die Bettdecke über den Kopf ziehen.

Ich drehte mich auf die rechte Seite. Ein Football-Poster der University of Southern California hing an der Wand über mir. Als ich es dorthin geklebt hatte, hatten die Farben geleuchtet. Jetzt schien das Poster mit der blassen Wand zu verschmelzen.

Ich drehte mich auf den Rücken und starrte an die stumme weiße Decke.

Was zum Teufel stimmt nicht mit mir?

Seit ich mich erinnern kann, sollte ich Arzt werden. So ist das, wenn man der Sohn persisch-jüdischer Einwanderer ist. Ich bin praktisch mit einem »Dr.« als Brandzeichen auf meinem Hintern geboren worden. In der dritten Klasse trug ich zu Halloween einen Arztkittel in der Schule. Ein solches Kind war ich.

In der Schule war ich zwar nicht der Klügste, aber ich war beständig. So bekam ich beispielsweise als Note typischerweise eine Zwei minus, und ich las andauernd irgendwelche Lektürehilfen zum Lehrstoff. Den Mangel an glatten Einsen machte ich wett, indem ich beharrlich mein Ziel verfolgte. Während meiner Highschool-Zeit unternahm ich alle erforderlichen Schritte – ich arbeitete freiwillig in einem Krankenhaus, nahm zusätzlichen naturwissenschaftlichen Unterricht und war besessen davon, die Tests zur Überprüfung der Studieneignung exzellent zu bestehen. Aber ich war zu sehr damit beschäftigt, all diese Erwartungen zu erfüllen, anstatt einmal innezuhalten und mich zu fragen, wessen Erwartungen das eigentlich waren. Als ich mit dem College anfing, hätte ich mir nicht vorstellen können, dass ich einen Monat später jeden Morgen vier- oder fünfmal auf die Schlummertaste drücken würde – nicht weil ich müde war. sondern weil mir langweilig war. Trotzdem schleppte ich mich weiterhin in den Unterricht, erfüllte weiterhin alle Anforderungen auf dem Weg zum Mediziner und fühlte mich dabei wie ein Schaf, das der Herde folgt.

So kam es, dass ich nun hier auf meinem Bett lag und an die Decke starrte. Ich hatte mir vom Studium am College Antworten erhofft, doch stattdessen stellten sich mir nur noch mehr Fragen. Wofür interessiere ich mich eigentlich? Was will ich als Hauptfach studieren? Was will ich mit meinem Leben anfangen?

Ich drehte mich wieder um. Die Biologiebücher waren wie seelenlose Fabelwesen, die das Leben aus mir heraussaugten. Je mehr ich davor zurückscheute, sie aufzuschlagen, desto mehr dachte ich an meine Eltern – wie sie durch den Flughafen von Teheran gerannt und nach Amerika geflohen waren, dass sie alles geopfert hatten, um mir eine Ausbildung zu ermöglichen.

Als ich mein Zulassungsschreiben von der University of Southern California erhielt, sagte meine Mutter mir, dass ich nicht dort studieren könne, weil wir es uns nicht leisten könnten. Obwohl meine Familie nicht arm und ich in Beverly Hills aufgewachsen war, führten wir, wie viele Familien, ein Doppelleben. Wir wohnten in einem guten Wohnviertel, doch meine Eltern mussten eine zweite Hypothek aufnehmen, um die Rechnungen zu bezahlen. Wir fuhren in den Urlaub, doch es gab Zeiten, in denen ich an unserer Haustür Zettel sah, auf denen stand, dass uns das Gas abgestellt werden würde. Der einzige Grund, warum meine Mutter mir erlaubte, die USC zu besuchen, war, dass mein Vater am Tag vor dem Anmeldeschluss die ganze Nacht aufblieb und mit Tränen in den Augen mit meiner Mutter sprach und sagte, er würde alles tun, damit wir über die Runden kämen.

Und so dankte ich es ihm? Indem ich im Bett lag und mir die Decke über den Kopf zog?

Ich warf einen Blick zur anderen Seite des Raumes. Mein Zimmergenosse Ricky saß an einem kleinen Holzschreibtisch, machte seine Hausaufgaben und spuckte Zahlen aus wie ein Taschenrechner. Das Quietschen seines Bleistifts verspottete mich. Ricky kannte seinen Weg. Ich wünschte, das wäre bei mir ebenso. Doch ich konnte nur an die Decke starren – und so gewiss keine Antworten erhalten.

Dann dachte ich an den Mann, den ich am vorigen Wochenende getroffen hatte. Er hatte ein Jahr zuvor sein Mathematikstudium an der USC abgeschlossen. Er hatte genau wie Ricky an einem Schreibtisch gesessen und Zahlen ausgespuckt, und jetzt verkaufte er ein paar Kilometer vom Campus entfernt Eiscreme. Mir wurde langsam klar, dass ein College-Abschluss nicht länger mit Garantien verbunden war.

Ich sah wieder zu den Lehrbüchern. Studieren ist das Letzte, was ich tun möchte.

Ich rollte mich auf den Rücken. Aber meine Eltern haben alles geopfert, damit ich nichts anderes zu tun brauche als zu studieren.

Die Decke blieb stumm.

Ich wälzte mich herum und vergrub mein Gesicht im Kissen.

Am nächsten Morgen stapfte ich mit meinen Biologiebüchern unterm Arm in die Bibliothek. Doch so sehr ich auch zu lernen versuchte, meine innere Batterie blieb leer. Ich brauchte eine Starthilfe, etwas, das mich inspirierte. Also schob ich meinen Stuhl vom Tisch zurück, schlenderte zu den Gängen mit den Biografien und holte ein Buch über Bill Gates heraus. Ich dachte mir, wenn ich über jemanden lese, der so erfolgreich ist wie Gates, könnte das eine Flamme in mir entzünden. Und das passierte tatsächlich. Es war nur nicht die Art Flamme, die ich erwartet hatte.

Dieser Mann hatte in meinem Alter seine eigene Firma gegründet, sie zum wertvollsten Unternehmen der Welt ausgebaut und eine Branche revolutioniert. Er war der reichste Mann der Welt geworden und dann als CEO von Microsoft zurückgetreten, um der großzügigste Philanthrop der Welt zu werden. Darüber nachzudenken, was Bill Gates erreicht hatte, fühlte sich an, als stünde man am Fuße des Mount Everest und würde auf den Gipfel starren. Ich konnte mich nur fragen: Wie hat er die ersten Schritte den Berg hinauf gemacht?

Unvermittelt blätterte ich durch die Biografien einer erfolgreichen Person nach der anderen. Steven Spielberg hatte als Regisseur den Mount Everest bestiegen, doch wie hatte er es geschafft? Wie war aus einem jungen Kerl, der von der Filmschule abgewiesen worden war, der jüngste Hauptregisseur eines großen Studios in der Geschichte Hollywoods geworden? Wie hatte Lady Gaga, als sie neunzehn Jahre alt war und in New York City kellnerte, ihren ersten Plattenvertrag bekommen?

Ich kehrte immer wieder in die Bibliothek zurück und suchte nach einem Buch, das die Antworten auf diese Fragen enthielt. Aber nach mehreren Wochen stand ich noch immer mit leeren Händen da. Es gab kein einziges Buch, das sich auf die Lebensphase konzentrierte, in der ich mich befand. Diese Leute waren zunächst völlig unbekannt gewesen und hatten keinerlei Verbindungen gehabt. Wie hatten sie es unter diesen Voraussetzungen geschafft, ihre Karrieren in Gang zu setzen? Plötzlich hatte mein achtzehnjähriges Ich eine naive Idee: Nun, wenn niemand das Buch geschrieben hat, das ich lesen möchte, warum schreibe ich es dann nicht einfach selbst?

Es war eine dumme Idee. Ich konnte nicht einmal eine Hausarbeit schreiben, ohne dass ich sie zur Hälfte mit roter Tinte bedeckt zurückbekam. Ich verwarf den Gedanken.

Aber während die Tage verstrichen, ließ die Idee mich nicht mehr los. Was mich interessierte, war nicht so sehr das Schreiben eines Buches, sondern vielmehr, mich auf »eine Mission« zu begeben – auf eine Reise, um die Antworten zu finden. Ich dachte mir, wenn ich nur selbst mit Bill Gates sprechen könnte, würde er mir den Heiligen Gral der Ratschläge geben.

Ich besprach diese Idee mit meinen Freunden und stellte fest, dass ich nicht der Einzige war, der an die Decke starrte. Auch sie wollten unbedingt Antworten haben. Was, wenn ich im Namen von uns allen auf diese Mission ginge? Warum rufe ich nicht einfach Bill Gates an, interviewe ihn, spüre einige andere Ikonen auf, schreibe ein Buch über meine Entdeckungen und teile sie mit meiner Generation?

Das Schwierigste, so dachte ich, wäre, das Geld dafür aufzutreiben. Die Reisen, um mit all diesen Leuten persönlich zu sprechen, würden Geld kosten, Geld, das ich nicht hatte. Ich erstickte in Studiengebühren und hatte nichts mehr von meinen Bar-Mizwa-Geldgeschenken übrig. Es musste eine andere Möglichkeit geben.

An die Decke starren

Zwei Nächte vor den Abschlussprüfungen des ersten Semesters war ich wieder einmal in der Bibliothek und machte eine Pause, in der ich durch Facebook scrollte. Da sah ich den Beitrag eines Freundes über Freikarten für die Fernsehshow *The Price is Right*. Die Spielshow wurde nur einige Kilometer vom Campus entfernt aufgezeichnet.

Sie gehört zu den Sendungen, die ich als Kind gesehen habe, wenn ich krank war und zu Hause blieb, statt in die Schule zu gehen. Darin wurden Zuschauer als Kandidaten aufgerufen, man zeigte ihnen ein Produkt, und wer den tatsächlichen Wert dieses Produkts am besten schätzte, ohne ihn zu überschreiten, gewann es. Ich hatte noch nie eine ganze Folge dieser Show gesehen, aber wie schwer konnte das schon sein?

Was wäre, wenn ... Was wäre, wenn ich in die Show ginge, um etwas Geld zur Finanzierung meiner Mission zu gewinnen?

Es war absurd. Die Sendung sollte am nächsten Morgen aufgezeichnet werden. Ich musste für die Abschlussprüfungen lernen. Aber der Gedanke nagte an mir. Um mir zu beweisen, dass die Idee furchtbar war, öffnete ich mein Notizbuch und schrieb eine Liste mit den besten und schlimmsten Szenarien.

• • • • • • • •

Das Schlimmste, was passieren kann ...

- 1. Ich bestehe meine Abschlussprüfungen nicht.
- 2. Ich ruiniere meine Chancen auf ein Medizinstudium.
- 3. Mama wird mich hassen.
- 4. Nein ... Mama wird mich umbringen.
- 5. Ich sehe im Fernsehen dick aus.
- 6. Alle werden sich über mich lustig machen.
- 7. Ich schaffe es nicht einmal in die Show.

Das Beste, was passieren kann ...

1. Ich gewinne genügend Geld zur Finanzierung der Mission.

• • • • • • • •

Ich informierte mich online über die Gewinnchancen. Von dreihundert Menschen im Publikum gewinnt einer. Ich rechnete mit meinem Handy nach: Das entspricht einer Chance von 0,3 Prozent.

Sehen Sie, das ist der Grund, warum ich Mathe nicht leiden konnte.

Ich blickte auf die 0,3 Prozent auf meinem Handy, dann auf den Stapel Biologiebücher auf meinem Schreibtisch. Doch ich konnte an nichts anderes denken als: *Was wäre, wenn ...?* Es fühlte sich an, als hätte mir jemand ein Seil um den Bauch gebunden und zöge langsam daran.

Ich beschloss, das Naheliegende zu tun und zu lernen.

Aber ich lernte nicht für die Abschlussprüfungen. Ich lernte, wie man *The Price is Right* hackt.

KAPITEL 2 THE PRICE IS RIGHT

eder, der *The Price is Right* auch nur dreißig Sekunden lang gesehen und den Ansager »Sie sind dabei!« sagen gehört hat, der weiß, dass die Kandidaten bunt gekleidet sind und schillernde Persönlichkeiten haben. Die Show erweckt den Anschein, als ob die Kandidaten zufällig aus dem Publikum ausgewählt würden – aber um etwa vier Uhr morgens, nachdem ich bei Google nach »Wie komme ich zu *The Price is Right*« gesucht hatte, stellte ich fest, dass es sich nicht um einen Zufall handelt. Ein Produzent interviewt jeden Zuschauer und wählt die ausgefallensten aus. Wenn der Produzent Sie mag, setzt er Ihren Namen auf eine Liste, die an einen Undercover-Produzenten weitergegeben wird, der Sie aus der Ferne beobachtet. Setzt der Undercover-Produzent ein Häkchen bei Ihrem Namen, werden Sie auf die Bühne gerufen. Das war kein Glück: Es gab ein System.

Am nächsten Morgen öffnete ich meinen Schrank und zog mein leuchtendstes rotes Hemd, eine große bauschige Jacke und eine neongelbe Sonnenbrille an. Ich sah ungefähr so aus wie ein pummeliger Tukan. *Perfekt*. Ich fuhr zum CBS-Studio, stellte meinen Wagen auf dem Parkplatz ab und näherte mich dem Anmeldeschalter. Da ich keine Ahnung hatte, wer der Undercover-Produzent war, ging ich davon aus, jeder könnte es sein. Ich umarmte Sicherheitskräfte, tanzte mit den Pförtnern, flirtete mit alten Da-

men – ich habe sogar Breakdance getanzt, obwohl ich nicht einmal weiß, wie man Breakdance tanzt.

Ich stellte mich mit den anderen Zuschauern in einem Gewirr von Abtrennungen vor den Studiotüren an. Die Schlange bewegte sich vorwärts, bis ich schließlich fast an der Reihe war, befragt zu werden. *Da ist der Kerl.* Ich hatte in der Nacht zuvor stundenlang über ihn recherchiert. Er hieß Stan und war der verantwortliche Produzent für die Casting-Kandidaten. Ich wusste, woher er kam, wo er zur Schule gegangen war – und dass er sich auf ein Klemmbrett verließ, das er aber nie selbst in der Hand hielt. Seine Assistentin, die hinter ihm auf einem Stuhl saß, hatte es. Wenn Stan einen Kandidaten auswählte, drehte er sich zu ihr um, zwinkerte ihr zu, und sie schrieb den Namen auf.

Eine Sicherheitskraft bedeutete uns, dass zehn vortreten sollten. Stan war drei Meter entfernt und ging von einer Person zur nächsten. »Wie heißen Sie? Woher kommen Sie? Was machen Sie beruflich?« Seine Bewegungen hatten einen Rhythmus. Offiziell war Stan ein Produzent, aber in meinen Augen war er der Türsteher. Wenn es mir nicht gelingen sollte, meinen Namen auf sein Klemmbrett zu bekommen, würde ich nicht in die Show kommen. Und jetzt stand der Türsteher direkt vor mir.

»Hey, ich heiße Alex, komme aus Los Angeles und studiere an der University of Southern California, um mich auf das Medizinstudium vorzubereiten!«

»Vorbereitung auf das Medizinstudium? Dann müssen Sie wahrscheinlich ständig lernen. Wie haben Sie da Zeit, sich *The Price is Right* anzusehen?«

»The ... was? Oh! Da bin ich also?«

Er hat nicht einmal aus Mitleid gelacht.

Ich musste umdenken. In einem der Businessbücher, die ich gelesen hatte, behauptete der Autor, dass körperlicher Kontakt eine Beziehung beschleunigt. Ich hatte eine Idee. Ich musste Stan berühren.

»Stan, Stan, kommen Sie hierher! Ich will einen geheimen Handschlag mit Ihnen austauschen!«

Er rollte mit den Augen.

»Stan! Kommen Sie schon!«

Er trat vor, und wir klatschten einander ab. »Alter, Sie machen das ganz falsch«, sagte ich. »Wie alt sind Sie?«

Stan lachte, und ich zeigte ihm, wie man beim Handschlag vorgeblich etwas gemeinsam zertrümmert und in die Luft jagt. Er lachte noch ein wenig mehr, wünschte mir Glück und ging weiter. Er zwinkerte seiner Assistentin nicht zu. Sie schrieb nichts auf das Klemmbrett. Es war vorbei, einfach so.

Dies war einer dieser Momente, in denen man seinen Traum vor sich sieht, man kann ihn fast berühren, und dann ist er einfach so weg, er gleitet einem wie Sand durch die Finger. Und das Schlimmste daran ist, dass man weiß, man hätte ihn ergreifen können, wenn man nur noch eine weitere Chance gehabt hätte. Ich habe keine Ahnung, was damals in mich gefahren ist, aber ich fing an, zu schreien, aus vollem Halse.

»STAN! STAAAAN!«

Das gesamte Publikum warf den Kopf herum.

»STAAAAAAAAAAN! Kommen Sie zurück!«

Stan kam herüber und nickte langsam, wobei er mir diesen »Alles klar, Junge, was jetzt?«-Blick zuwarf.

Ȁh ... äh ...«

Ich musterte ihn von oben bis unten: Er trug einen schwarzen Rollkragenpullover, Jeans und ein schlichtes rotes Halstuch. Ich wusste nicht, was ich sagen sollte.

Ȁh ... äh... IHR HALSTUCH!«

Er blinzelte. Jetzt wusste ich wirklich nicht, was ich sagen sollte. Ich holte tief Luft, schaute ihn mit aller Intensität an, die ich aufbringen konnte, und sagte: »Stan, ich sammele leidenschaft-

lich Halstücher, ich habe 362 davon in meinem Zimmer im Studentenwohnheim, und mir fehlt genau dieses! Woher haben Sie es?«

Die Spannung fiel in sich zusammen, und Stan brach in Gelächter aus. Es war, als wüsste er, was ich beabsichtigte. Er lachte weniger über das, was ich gesagt hatte, als vielmehr darüber, warum ich es gesagt hatte.

»Oh, in diesem Fall können Sie meinen Schal haben!«, scherzte er, zog ihn aus und hielt ihn mir hin.

»Nein, nein, nein«, erwiderte ich. »Ich wollte nur wissen, woher Sie ihn haben!«

Er lächelte und drehte sich zu seiner Assistentin um. Sie kritzelte etwas auf ihr Klemmbrett.

Ich stand vor der Tür zum Studio und wartete darauf, dass sie sich öffnete. Eine junge Frau ging vorbei, und ich bemerkte, dass sie sich umsah und auf die Namensschilder der Leute starrte. Aus ihrer Gesäßtasche lugte ein laminiertes Namensschild hervor. Sie musste die Undercover-Produzentin sein.

Ich stellte Augenkontakt mit ihr her, schnitt lustige Grimassen und warf ihr einige Luftküsse zu. Sie lachte. Dann machte ich eine alberne Tanzbewegung aus den 1980er-Jahren, und sie lachte noch mehr. Sie sah auf mein Namensschild, holte ein Blatt Papier aus ihrer Tasche und machte sich eine Notiz.

Ich hätte mich wie ein Gewinner fühlen sollen, aber dann wurde mir klar, dass ich zwar die ganze Nacht damit verbracht hatte, herauszufinden, wie ich *in* die Show käme – ich wusste jedoch noch immer nicht, wie das Spiel funktionierte. Ich holte mein Handy hervor und googelte: »Wie man *The Price is Right* spielt.« Dreißig Sekunden später riss mir jemand vom Sicherheitsdienst mein Handy aus der Hand.

Ich blickte mich um und sah, dass die Sicherheitskräfte allen die Handys wegnahmen. Nachdem ich durch Metalldetektoren gegangen war, ließ ich mich auf eine Bank fallen. Ohne mein Handy fühlte ich mich unbewaffnet. Eine alte, grauhaarige Frau, die neben mir saß, fragte mich, was los sei.

»Ich weiß, das klingt verrückt«, sagte ich zu ihr, »aber ich wollte hierherkommen und etwas Geld gewinnen, um meinen Traum zu finanzieren, aber ich habe noch nie eine komplette Folge der Sendung gesehen und jetzt wurde mir auch noch mein Telefon weggenommen, sodass ich keine Möglichkeit habe, herauszufinden, wie das Spiel funktioniert, und …«

»Oh, Schätzchen«, sagte sie und zwickte mich in die Wange. »Ich sehe mir diese Sendung seit vierzig Jahren an.«

Ich bat sie um Rat.

»Schätzchen, du erinnerst mich an meinen Enkel.« Sie beugte sich zu mir und flüsterte: »Immer unterbieten.« Sie erklärte, dass man verliere, wenn man auch nur einen Dollar zu viel biete. Wenn man um 10000 Dollar unterbiete, habe man jedoch noch eine Chance. Während sie mit ihren Erläuterungen fortfuhr, hatte ich das Gefühl, als würde ich jahrzehntelange Erfahrungen in meinen Kopf herunterladen. Endlich sah ich klar.

Ich bedankte mich bei ihr, drehte mich zu dem Typen zu meiner Linken um und sagte: »Hey, mein Name ist Alex, ich bin achtzehn und habe noch nie eine ganze Folge der Sendung gesehen. Haben Sie einen Rat für mich?«

Anschließend wandte ich mich einer weiteren Person zu. Dann einer Gruppe von Leuten. Ich sprang durch die Menge, sprach beinahe mit der Hälfte der Zuschauer und eignete mir so ihr Wissen an.

Schließlich öffneten sich die Türen zum Studio. Ich trat ein, und der Ort roch nach den 1970er-Jahren. Türkisfarbene und gelbe Vorhänge hingen vor den Wänden. Dazwischen blinkten goldene und grüne Glühbirnen. Auf die Rückwand waren psychedelische Blumen gemalt. Es fehlte nur noch eine Discokugel.

Die Titelmusik erklang, und ich nahm meinen Platz ein. Ich stopfte meine Jacke und meine gelbe Sonnenbrille unter den Stuhl. Zum Teufel mit dem Tukan – jetzt war Spielzeit.

Wenn es jemals eine Zeit zum Beten gegeben hatte, dann jetzt. Ich senkte den Kopf, schloss meine Augen und legte eine Hand über mein Gesicht. Dann hörte ich eine tiefe, polternde Stimme von oben. Jede Silbe wurde in die Länge gezogen. Die Stimme wurde immer lauter und lauter. Aber das war nicht Gott. Es war der Fernsehgott.

»Looooos geht's, aus dem Bob-Barker-Studio bei CBS in Hollywood, hier ist *The Price is Right!* ... Und hier ist Ihr Moderator, Drew Carey!«

Der Fernsehgott rief die ersten vier Teilnehmer zu sich. Ich war weder der erste noch der zweite noch der dritte, aber bevor der vierte Name aufgerufen wurde, spürte ich, dass es meiner sein würde. Ich rutschte auf meinem Stuhl nach vorn, und ... es war nicht mein Name.

Die vier Kandidaten standen an blinkenden Pulten. Eine Frau in Karottenjeans gewann die Eröffnungsrunde. Sie stieg in eine Bonusrunde auf. Vier Minuten nach Beginn der Show wurde ein fünfter Kandidat aufgerufen, um das nun leere Ratepult der Frau mit den Karottenjeans einzunehmen.

»ALEX BANAYAN, Sie sind dabei!«

Ich sprang vom Stuhl auf, und die Menge explodierte mit mir. Als ich die Treppe hinunterlief und dabei Leute abklatschte, kam es mir so vor, als wäre das Publikum meine erweiterte Familie und all meine Cousins und Cousinen wüssten Bescheid, dass dies ein Witz war – sie wussten, dass ich keine Ahnung hatte, was ich tat, und sie genossen jede Sekunde. Als ich an meinem Pult ankam, blieb mir nicht einmal eine Sekunde Zeit, um zu verschnaufen, bevor Drew Carey sagte: »Den nächsten Preis, bitte.«

»Ein moderner Ledersessel und Ottomane!«

»Fangen Sie an, Alex.«

Unterbieten. Unterbieten.

»Sechshundert!«

Das Publikum lachte. Als Nächstes boten die anderen Teilnehmer. Der tatsächliche Verkaufspreis lag bei 1661 US-Dollar. Die Gewinnerin war eine junge Frau, die aufsprang und jauchzte. Fast jeder, der schon einmal in einer Bar auf einem College-Campus war, hat dort eine junge Frau wie sie gesehen: das Woo-Mädchen. Sie kippt Tequilas herunter und ruft nach jedem: »Wooooooo!«

Das Woo-Mädchen spielte ihr Bonusspiel, und dann war es Zeit für die nächste Runde.

»Ein Billardtisch!«

Meine Cousins haben einen Billardtisch. Wie viel könnte so etwas kosten?

»Achthundert Dollar!«, sagte ich.

Die anderen Teilnehmer boten höher und immer höher. Drew enthüllte den Verkaufspreis: 1100 US-Dollar. Die anderen Teilnehmer hatten alle überboten.

»Alex!«, sagte Drew. »Kommen Sie zu mir!«

Ich eilte auf die Bühne. Drew warf einen Blick auf das USC-Logo auf meinem roten Hemd. »Schön, Sie kennenzulernen«, sagte er. »Sie gehen auf die USC? Was studieren Sie?«

»Betriebswirtschaft«, sagte ich, ohne nachzudenken. Es entsprach zur Hälfte der Wahrheit: Ich studierte auch Betriebswirtschaft. Aber warum entschied ich mich dafür, in einer Fernsehsendung, die im ganzen Land ausgestrahlt wurde, mein vorbereitendes Medizinstudium nicht zu erwähnen? Vielleicht kannte ich mich besser, als ich zugeben wollte. Aber mir blieb keine Zeit, darüber nachzudenken, denn der Fernsehgott enthüllte bereits den Preis für meine Bonusrunde.

»Ein Whirlpool!«

Es war ein Whirlpool mit LED-Leuchten, einem Wasserfall und Lounge-Sitzplätzen für sechs Personen. Für einen Studenten im ersten Studienjahr war das Gold wert. Wie er in mein College-Zimmer passen sollte? Ich hatte keine Ahnung.

Mir wurden acht Preise angezeigt. Würde ich den richtigen wählen, dann würde der Whirlpool mir gehören. Ich tippte auf 4912 US-Dollar. Der tatsächliche Verkaufspreis lag bei ... 9878 US-Dollar.

»Alex, wenigstens haben Sie einen Billardtisch«, sagte Drew. Er blickte in die Kamera. »Gehen Sie nicht weg. Wir werden noch am Glücksrad drehen!«

Die Show wurde für einen Werbeblock unterbrochen. Produktionsassistenten karrten ein etwa viereinhalb Meter hohes Rad auf die Bühne, das wie ein riesiger Spielautomat aussah, der mit Glitzer und blinkenden Lichtern bedeckt war.

Ich wandte mich an einen der Assistenten. Ȁh, Verzeihung«, sagte ich. »Entschuldigung, kurze Frage. Wer dreht am Rad?«

»Wer daran dreht? Sie drehen daran.«

Er erklärte, dass wir drei, die die ersten Runden gewonnen hatten, am Glücksrad drehen würden. Darauf befanden sich zwanzig Zahlen: jede ein Vielfaches von fünf, hoch bis hundert. Wer auf der höchsten Zahl lande, so der Assistent, ziehe in die Endrunde ein. Gelinge es jemandem, das Rad so zu drehen, dass die Hundert getroffen werde, so gewinne er zusätzlich einen Geldpreis.

Die Titelmusik erklang, und ich lief zu meiner Position zwischen der Karottenjeans und dem Woo-Mädchen. Drew Carey kam herüber und hob sein Mikrofon zum Mund.

»Willkommen zurück!«

Die Karottenjeans fing an. Sie trat vor, griff nach dem Glücksrad und ... TICK, TICK, TICK, TICK ... achtzig. Das Publikum jubelte und sogar mir war klar, dass das ein unglaublich gutes Ergebnis war.

Ich ging wie in Zeitlupe nach vorn, packte den Griff des Rades und zog ihn nach unten ... *TICK*, *TICK*, *TICK*, *TICK*, *TICK*, ... fünfundachtzig! Die Menschenmenge brach in Jubel aus, der Tumult war so laut, dass das ganze Studio beinahe wackelte.

Das Woo-Mädchen trat vor, drehte am Rad und ... fünfundfünfzig. Ich wollte schon losjubeln, da fiel mir auf, dass das Publikum still war. Drew Carey gab ihr eine weitere Chance. Ich erfuhr, dass das Glücksradspiel ähnlich wie Blackjack funktionierte. Das Woo-Mädchen konnte noch einmal drehen, und wenn ihre Zahlen aufaddiert eine höhere Summe als meine Zahl ergeben würden, ohne die Hundert zu übertreffen, dann würde sie gewinnen. Sie drehte noch einmal am Glücksrad und ... erneut fünfundfünfzig.

»Alex!«, rief Drew. »Sie sind im Finale mit dem Schaufenster! Mit *The Price is Right* geht es gleich weiter.«

Ich wurde an die Seite der Bühne geführt, während eine neue Gruppe von Kandidaten darum kämpfte, wer in der Endrunde gegen mich antreten würde. Zwanzig Minuten später stand es fest. Ihr Name war Tanisha, und sie hatte die anderen Teilnehmer der Runde so vernichtend geschlagen, als ob sie ihr ganzes Leben damit verbracht hätte, durch Warenhäuser zu laufen und Preisschilder zu studieren. Sie hatte ein Kofferset für tausend US-Dollar und eine Reise nach Japan im Wert von zehntausend US-Dollar gewonnen und am Glücksrad hatte sie die Hundert getroffen. Gegen Tanisha anzutreten, fühlte sich an, als stünde David Goliath gegenüber, nur dass David seine Steinschleuder vergessen hatte.

Während der Werbepause vor der Endrunde wurde mir klar, dass ich die Show noch nie bis dahin gesehen hatte. Und obendrein hatte mir niemand aus dem Publikum Ratschläge zu diesem Teil gegeben, weil niemand geglaubt hatte, dass ich so weit kommen würde.

Tanisha kam an mir vorbei. Ich streckte meinen Arm aus, um ihr die Hand zu schütteln.

»Viel Glück«, sagte ich.

Sie musterte mich von oben bis unten. »Ja, *du wirst es brauchen.* « Sie hatte recht. Ich brauchte dringend Hilfe, also ging ich händeringend zu Drew Carey hinüber.

»Drew! Ich fand Sie in *Whose Line is it Anyway* absolut klasse!« Ich umarmte ihn. Er zog sich offensichtlich peinlich berührt zurück und tätschelte meinen Arm. »Drew, könnten Sie mir irgendwie erklären, wie das Schaukasten-Finale funktioniert?«

»Zunächst einmal«, sagte er, »ist es das Schaufenster-Finale.«

Er erklärte mir die Regeln der Finalrunde, als würde er mit einem Kindergartenkind sprechen, und schneller als gedacht erklang erneut die Titelmusik. Ich rannte zu meinem Pult. Sechs maschinengewehrgroße Kameras zielten auf mein Gesicht. Blendend weißes Licht schoss von oben herab. Zu meiner Linken tanzte Tanisha. Scheiße, ich muss heute Abend noch in die Bibliothek gehen und lernen. Zu meiner Rechten trat Drew Carey vor und richtete seine Krawatte. Oh mein Gott, Mama wird mich umbringen. Die Musik wurde lauter. Ich bemerkte die alte Dame, die mich in die Wange gekniffen hatte. Konzentrier dich, Alex, konzentrier dich.

»Willkommen zurück!«, sagte Drew. »Bei mir sind Alex und Tanisha. Und schon geht es los! Viel Glück!«

»Es erwartet Sie eine Achterbahnfahrt voller Action und Abenteuer auf Ihrer Reise zum Magic-Mountain-Freizeitpark in Kalifornien!«

Aufgrund der vielfältigen Reize, die auf mich einströmten, hörte ich die restlichen Details nicht. Wie teuer wird wohl eine Eintrittskarte für einen Freizeitpark sein? Fünfzig Mäuse? Doch ich hatte überhört, dass es sich um ein VIP-Paket handelte, inklusive Limousine, Pässe, mit denen man nirgends anstehen muss, und allen Mahlzeiten – für zwei Personen.

Bei der Ansage des zweiten Preises hörte ich nur: »Bla, bla, bla, eine Reise nach Florida!« Ich hatte noch nie ein Flugticket gekauft. Was kostet so was? Etwa hundert Dollar? Nein ... ein paar Hundert? Wiederum hatte ich einige Details verpasst, nämlich dass der Preis auch einen Mietwagen und fünf Übernachtungen in einem erstklassigen Hotel beinhaltete.

»Und dazu werden Sie bei dem Parabelflug die Schwerelosigkeit kennenlernen!«

Das klang nach einem Fahrgeschäft, wie es sie auf der Kirmes gibt. Wie viel könnte das kosten? Weitere hundert? Später fand ich heraus, dass die NASA auf diese Weise Astronauten ausbildet. Fünfzehn Minuten in der Schwerelosigkeit kosten fünftausend US-Dollar.

»Und zu guter Letzt ... erwartet Sie ein Abenteuer auf hoher See, dank dieses atemberaubenden neuen Segelboots!«

Die Türen glitten auf, ein Supermodel fuchtelte mit den Armen, und da war es: ein strahlendes, perlweißes Segelboot. Als ich mich schließlich beruhigte und genauer hinsah, erschien mir das Boot relativ klein. *Vier-, nein, fünftausend Dollar –* höchstens? Und wieder waren mir einige Details entgangen, nämlich dass es sich um ein fünfeinhalb Meter langes Catalina-Mark-II-Boot mit Anhänger und innenliegender Kabine handelte.

»Wenn Sie dieses Schaufenster gewinnen, werden Sie mit Ihrer Reise zum Magic-Mountain-Freizeitpark, mit Ihrem Urlaub in Florida und mit dem neuen Segelboot nie wieder Langeweile haben. All das wird Ihnen gehören, wenn der Preis stimmt!«

Der Jubel des Publikums hallte von den Studiowänden wider. Die Kameras schwenkten hin und her. Als ich die Summe zusammenrechnete, kam mir eine Zahl in den Kopf, die sich einfach richtig anfühlte. Ich beugte mich vor, griff nach dem Mikrofon und sagte mit aller Zuversicht, die ich aufbringen konnte: »Sechstausend Dollar, Drew!«

Totenstille.

Ich stand da, gefühlt für mehrere Minuten, ohne zu verstehen, warum das Publikum still geworden war. Dann bemerkte ich, dass Drew Carey meine Antwort nicht festgehalten hatte. Ich sah zu ihm hin und registrierte seinen verblüfften, beinahe schon entgeisterten Gesichtsausdruck. Endlich verstand ich den Wink mit dem Zaunpfahl. Ich beugte mich erneut vor, ergriff das Mikrofon und sagte schüchtern: »Nur ... ein Scherz?«

Das Publikum brach in Applaus aus. Drew erwachte wieder zum Leben und fragte nach meiner tatsächlichen Antwort. *Nun,* das war meine richtige Antwort. Ich schaute auf das Segelboot, dann zurück zum Publikum. »Leute, ihr müsst mir helfen!«

Ihre Rufe vermischten sich zu einem Getöse.

»Alex, wir brauchen eine Antwort«, drängte Drew.

Das Publikum begann langsam damit, eine Zahl immer wieder zu skandieren, aber ich konnte sie kaum verstehen.

»Alex, wir brauchen eine Antwort.«

Ich packte das Mikro. »Drew, ich gehe diesmal mit dem Publikum mit. Dreißighundert Dollar!«

Drew sagte sofort: »Sie wissen, dass es einen Unterschied zwischen dreißighundert und dreißigtausend Dollar gibt, oder?«

Ȁh ... natürlich weiß ich das! Ich habe Sie nur veräppelt.« Ich tat so, als würde ich laut nachdenken. »Ich fühle 20000 Dollar. Höher als 20000 Dollar?«

Das Publikum brüllte: Jaaaaa!

»Dreißigtausend?«

Jaaaaaaaaaa!

»Wie wär's mit 29000 Dollar?«

Neiiiiiin!

»In Ordnung.« Ich sah Drew an. »Das Publikum sagt 30000 Dollar, also sage ich auch 30000 Dollar.«

Drew Carey hielt diesen Preis fest.

»Tanisha«, sagte er. »Hier ist Ihr Schaufenster. Ich wünsche Ihnen viel Glück.«

Sie war in ihrem Element. Tanisha tanzte weiter, ich schwitzte weiter.

»Ein neuer Geländewagen, ein Urlaub in Arizona mit Fahrten in die Wildnis plus ein nagelneuer Truck – und all das gehört Ihnen, wenn der Preis stimmt!«

Sie bot, und dann war es an der Zeit, die Preise offenzulegen.

»Tanisha, wir fangen mit Ihnen an«, sagte Drew. »Eine Reise nach Phoenix, Arizona, und ein Dodge Ram Baujahr 2011. Sie haben 28 999 Dollar geboten. Der Verkaufspreis beträgt ... 30 332 Dollar. Eine Differenz von 1333 Dollar!«

Tanisha sprang zurück und riss die Arme hoch.

Okay, dachte ich, ich habe noch vierundzwanzig Stunden bis zu meiner ersten Abschlussprüfung. Wenn ich vom Studio direkt in die Bibliothek fahre, bleiben mir damit sechs Stunden, um für Bio zu lernen, drei Stunden für ...

Drew legte meinen Verkaufspreis offen, und das Publikum jubelte noch lauter als jemals zuvor. Die Produzenten gaben mir Zeichen, ich solle lächeln. Ich beugte mich vor, um die Zahl auf der Vorderseite meines Pults zu überprüfen.

Ich hatte einen Wert von 30000 Dollar geschätzt. Der Verkaufspreis betrug ... 31 188 Dollar.

Ich hatte Tanisha um 145 Dollar geschlagen.

Mein Gesichtsausdruck änderte sich von Es-ist-der-Tag-vor-den-Abschlussprüfungen-Panik zu Ich-habe-gerade-in-der-Lotterie-gewonnen-Hysterie. Ich sprang von meinem Podest hinter dem Pult, ich klatschte mich mit Drew ab, umarmte die Models und rannte zum Segelboot.

Drew Carey drehte sich um und blickte wieder in die Kamera. »Danke, dass Sie bei *The Price is Right* zugeschaut haben. Auf Wiedersehen!«

KAPITEL 3 DIE ABSTELLKAMMER

ch verkaufte einem Bootshändler mein Segelboot für sechzehntausend Dollar, eine Summe, die für einen College-Studenten einer Million Dollar gleichkommt. Ich fühlte mich so reich, dass ich all meine Freunde ständig zum Essen einlud – *Guacamole für alle!* Aber nach den Ferien, als ich zum zweiten Semester ans College zurückkehrte, war die Party vorbei. Es fiel mir schwer, meinen Vorbereitungskursen auf das Medizinstudium etwas abzugewinnen, wenn ich mir vorstellte, wie es wäre, stattdessen von Bill Gates zu lernen. Ich zählte die Tage bis zu den Semesterferien, in denen ich mich endlich voll und ganz auf die Mission konzentrieren können würde.

Kurz vor den Semesterferien hatte ich eine Routinebesprechung mit meiner Studienberaterin. Sie saß an ihrem Computer und scrollte durch mein Zeugnis, um zu überprüfen, was mir noch fehlte.

- »Oh, oh, Mr. Alex, wir haben ein kleines Problem.«
- »Und welches?«
- »Sieht so aus, als wären Sie mit Ihren Scheinen im Rückstand. Um weiter im vormedizinischen Studiengang bleiben zu können, müssen Sie diesen Sommer Chemie belegen.«

»Nein!« Das Wort platzte aus mir heraus, bevor ich es hinunterschlucken konnte. »Ich meine ... ich habe andere Pläne.«

Meine Beraterin drehte sich langsam auf ihrem Stuhl in meine Richtung. Sie wandte sich von ihrem Computer ab und heftete ihren Blick auf mich.

»Nein, nein, Mr. Alex. Angehende Medizinstudenten *haben* keine anderen Pläne. Entweder melden Sie sich bis nächsten Mittwoch für Chemie an, oder Sie sind nicht länger Student im vormedizinischen Studiengang. Entweder ziehen Sie mit oder Sie sind raus.«

Ich schleppte mich zu meinem Zimmer. Die üblichen Verdächtigen waren allesamt da: die weiße Decke, das USC-Football-Poster und die Biologiebücher. Aber dieses Mal fühlte es sich anders an. Ich saß an meinem Schreibtisch und schrieb eine E-Mail an meine Eltern, in der ich ihnen mitteilte, dass ich vom vormedizinischen Studiengang zu einem Studium in Wirtschaftswissenschaften wechseln würde. Aber während ich versuchte, die E-Mail zu verfassen, fand ich nicht die richtigen Worte. Für fast jeden anderen ist ein Studiengangwechsel keine große Sache. Aber nachdem meine Eltern mir jahrelang gesagt hatten, dass es ihr größter Traum sei, meiner Abschlussfeier vom Medizinstudium beizuwohnen, hatte ich jedes Mal das Gefühl, ihre Hoffnungen zu zerstören, wenn meine Finger auf der Tastatur lagen.

Ich bot meine ganze Willenskraft auf, um die E-Mail fertigzustellen, und drückte auf Senden. Ich wartete auf eine Antwort meiner Mutter, aber es kam keine. Als ich anrief, nahm sie nicht ab.

An diesem Wochenende fuhr ich nach Hause, um meine Eltern zu besuchen. Als ich zur Haustür hereinkam, fand ich meine Mutter auf der Couch sitzend vor, schniefend, mit einem zerknitterten Taschentuch in der Hand. Mein Vater saß neben ihr. Meine Schwestern, Talia und Briana, waren ebenfalls im Wohnzimmer, aber sobald sie mich sahen, gingen sie hinaus.

»Mama, es tut mir leid, aber du musst mir einfach vertrauen.«
»Wenn du nicht Arzt werden willst«, sagte sie, »was willst du dann mit deinem Leben anfangen?«

»Ich weiß es nicht.«

»Was willst du mit einem Abschluss in Wirtschaftswissenschaften machen?«

»Ich weiß es nicht.«

»Wie willst du einmal deinen Lebensunterhalt verdienen?«

»Ich weiß es nicht!«

»Du hast recht: Du weißt es nicht! Du weißt *gar nichts*. Du weißt nicht, wie es in der echten Welt aussieht. Du weißt nicht, wie es ist, in einem neuen Land mit nichts neu beginnen zu müssen. Was ich dagegen sehr wohl weiß, ist, dass wenn man Arzt wird, wenn man Menschen retten kann, dann kann man das überall tun. Sich auf ein Abenteuer zu begeben, ist keine Karriere. Diese Zeit kannst du nicht zurückbekommen.«

Ich sah meinen Vater an und hoffte, er würde mich unterstützen, aber er schüttelte nur den Kopf.

Das emotionale Kreuzfeuer dauerte das ganze Wochenende an. Ich wusste, was ich zu tun hatte. Ich tat, was ich immer getan hatte.

Ich rief meine Großmutter an.

Meine Oma ist für mich wie eine zweite Mutter. Als ich noch ein Kind war, war mein absoluter Lieblingsort ihr Zuhause. Dort fühlte ich mich sicher. Ihre Telefonnummer war die erste, die ich auswendig gelernt hatte. Jedes Mal, wenn ich mich mit meiner Mutter stritt, erzählte ich meiner Oma meine Seite der Geschichte, und sie brachte meine Mutter dazu, nachsichtig mit mir zu sein. Deshalb wusste ich, sie würde es verstehen, als ich sie anrief.

»Ich glaube«, sagte sie, wobei ihre Stimme sanft an mein Ohr drang, »... Ich glaube, deine Mutter hat recht. Wir sind nicht nach Amerika gekommen und haben alles geopfert, nur damit du alles wegwerfen kannst.«

»Ich werfe nichts weg. Ich verstehe nicht, warum ihr so eine große Sache daraus macht.«

»Deine Mutter will für dich ein Leben, wie wir es niemals hatten. In einer Revolution kann man dir dein Geld nehmen, man kann dir dein Geschäft nehmen. Wenn du aber Arzt bist, kann man dir nicht nehmen, was du weißt.« Sie fuhr fort: »Und wenn du das Medizinstudium nicht magst, dann gut. Aber ein Bachelor-Abschluss reicht in diesem Land nicht aus. Du musst auch einen Masterabschluss machen.«

»Wenn es euch darum geht, kann ich einen MBA machen oder Jura studieren.«

»Wenn du das tust, nun, okay. Aber ich sage dir eins: Ich will nicht, dass du zu einem dieser amerikanischen Kids wirst, die sich >verirren< und dann versuchen, sich selbst zu finden, indem sie durch die Welt reisen.«

»Ich wechsle nur meinen Studiengang! Und ich mache immer noch meinen MBA oder so etwas in der Art.«

»Gut, wenn du das vorhast, dann rede ich mit deiner Mutter. Aber du musst mir versprechen, dass du, egal was passiert, dein Studium abschließen und deinen Master machen wirst.«

»Ja, ich verspreche es.«

»Nein«, erwiderte sie, und ihre Stimme wurde härter. »Sag mir nicht: »Ja, ich verspreche es. «Gib mir dein *jooneh man*, dass du deinen Masterabschluss machen wirst.«

Jooneh man ist das stärkste Versprechen in der persischen Sprache. Meine Großmutter wollte, dass ich auf ihr Leben schwöre.

»Gut. Ich schwöre es.«

»Nein«, sagte sie. »Sag jooneh man.«

»Okay. Jooneh man.«

Nach und nach wurde es wärmer, und endlich war der Sommer da. Ich räumte mein Studentenzimmer und zog wieder zu meinen Eltern. Aber schon an meinem ersten Tag zu Hause fühlte ich mich unruhig. Wenn ich die Mission ernsthaft angehen wollte, brauchte ich einen vernünftigen Arbeitsplatz.

Spät am Abend schnappte ich mir die Schlüssel meiner Mutter von ihrem Nachttisch, fuhr zu ihrem Bürogebäude, stieg die Treppe zu ihrem Lagerraum hinauf und schaltete das Licht ein. Der Raum war winzig und mit Spinnweben übersät. Es standen alte Aktenschränke und heruntergekommene Aufbewahrungskisten herum und hinter einem klapprigen Holzschreibtisch war ein ramponierter Stuhl eingeklemmt.

Ich packte die Aufbewahrungskisten in mein Auto und stellte sie in unsere Garage. Am nächsten Morgen stellte ich dort ein paar Bücherregale auf, saugte den staubigen Teppich und klebte ein USC-Banner über die Tür. Dann installierte ich einen Drucker und fertigte Visitenkarten mit meinem Namen und meiner Telefonnummer an. Als ich hinter meinem Schreibtisch Platz nahm, freute ich mich ungemein und lächelte – es fühlte sich an wie das Eckbüro in einem Hochhaus in Manhattan. Obwohl es in Wirklichkeit eher wie der Schrank von Harry Potter aussah.

In dieser ersten Woche trafen Dutzende braune Amazon-Pakete ein. Ich riss sie auf und holte Bücher heraus, die ich von meinem *The-Price-is-Right-*Geld gekauft hatte. Eine ganze Regalreihe füllte ich mit Büchern über Bill Gates. Eine weitere Reihe mit Büchern über Politiker, dann eine Reihe mit Büchern über Unternehmer, Schriftsteller, Sportler, Wissenschaftler und Musiker. Ich verbrachte Stunden auf dem Boden hockend und sortierte die Bücher nach ihrer Höhe in den Regalen, jedes Einzelne davon bildete einen weiteren Grundstein meiner Unternehmung.

In der obersten Reihe platzierte ich ein einzelnes Buch, mit dem Cover nach vorn, als stünde es auf einem Schrein: *Deliver*ing Happiness. Wie konsequente Kunden- und Mitarbeiterorientierung einzigartige Unternehmen schaffen von Tony Hsieh, dem CEO von Zappos. Als mich zum ersten Mal die Krise gepackt hatte, nicht zu