

Der US-Bestseller *The Greatness Guide* vom Autor des  
Millionenbestsellers *The Monk Who Sold His Ferrari*

Robin  
Sharma

Der  
Weg zu deiner  
wahren  
Größe

Die geheimen Strategien  
für grenzenlosen Erfolg

Robin Sharma

# Der Weg zu deiner wahren Größe

Die geheimen Strategien  
für grenzenlosen Erfolg



Robin Sharma

Der  
Weg zu deiner  
wahren  
Größe

Die geheimen Strategien  
für grenzenlosen Erfolg

**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](mailto:info@finanzbuchverlag.de)

**Wichtiger Hinweis**

Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wurde auf eine genderspezifische Schreibweise sowie eine Mehrfachbezeichnung verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

1. Auflage 2023

© 2023 by FinanzBuch Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Türkenstraße 89

80799 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Copyright © 2006 by Robin Sharma

Published by arrangement with HarperCollins Publishers Ltd., Canada

Die englische Ausgabe erschien 2006 bei HarperCollins unter dem Titel *The Greatness Guide*.

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: Hans Freundl

Redaktion: Silke Panten

Korrektur: Christine Rechberger

Umgestaltung: in Anlehnung an das Cover der Originalausgabe, Marc-Torben Fischer, München

Satz: ZeroSoft, Timisoara

Druck: CPI

Printed in the EU

ISBN Print 978-3-95972-643-6

ISBN E-Book (PDF) 978-3-98609-232-0

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-98609-233-7



**[www.finanzbuchverlag.de](http://www.finanzbuchverlag.de)**

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter [www.m-vg.de](http://www.m-vg.de)

*Ich widme dieses Buch in größtem Respekt und inniger Liebe meinen Eltern. Euch verdanke ich nicht nur das Geschenk des Lebens, sondern auch die brennende Leidenschaft, es in seiner ganzen Fülle zu leben. Dafür bin ich euch zutiefst dankbar.*



# INHALT

Kapitel 1: Ich bin kein Guru . . . . .	15
Kapitel 2: Harvey Keitel und die Fenster der Gelegenheit	18
Kapitel 3: Nichts führt so schnell zum Scheitern wie der Erfolg. . . . .	21
Kapitel 4: Seien Sie ein Rockstar bei der Arbeit . . . . .	24
Kapitel 5: Ihre Tage bestimmen Ihr Leben . . . . .	27
Kapitel 6: Trinken Sie Kaffee mit Gandhi . . . . .	29
Kapitel 7: Trauen Sie sich und wagen Sie etwas . . . . .	32
Kapitel 8: Lassen Sie sich eine frische Brise um die Nase wehen . . . . .	35
Kapitel 9: Nehmen Sie sich Zeit zum Nachdenken . . .	37
Kapitel 10: Führung beginnt, wenn man immer noch einen Schritt weitergeht. . . . .	40
Kapitel 11: Mick Jagger und Orientierungspunkte. . . . .	42
Kapitel 12: Im Geschäftsleben geht es um Beziehungen. . . . .	44
Kapitel 13: Lebenslektionen von SpongeBob Schwammkopf . . . . .	47
Kapitel 14: Wie man ein glücklicherer Mensch wird . . .	49
Kapitel 15: Hart arbeiten, glücklich sein . . . . .	51



## Inhalt

Kapitel 16: Erkennen Sie Ihre Genialität . . . . .	54
Kapitel 17: Hören Sie doppelt so viel zu, wie Sie sprechen . . . . .	57
Kapitel 18: Ihre Kunden kaufen mit dem Herzen . . . . .	59
Kapitel 19: Lernen Sie Nein zu sagen . . . . .	62
Kapitel 20: Verbrennen Sie Ihre Boote . . . . .	64
Kapitel 21: Führungskräften schnelleres Wachstum ermöglichen . . . . .	66
Kapitel 22: Ihre Vier-Minuten-Meile . . . . .	69
Kapitel 23: Den Rahmen sprengen . . . . .	71
Kapitel 24: Über Nachrufe und den Sinn des Lebens . .	74
Kapitel 25: Führung ist kein Beliebtheitswettbewerb. . .	77
Kapitel 26: Was möchten Sie anderen vermitteln? . . . . .	80
Kapitel 27: Im Bademantel: . . . Meine besten Praktiken 83	
Kapitel 28: Die Führungskultur ist der König. . . . .	86
Kapitel 29: Ihr Terminplan lügt nicht . . . . .	91
Kapitel 30: Glänzen Sie als Mutter oder als Vater. . . . .	93
Kapitel 31: Entlocken Sie den anderen ein »Wow!« . . . . .	97
Kapitel 32: Bekommen, was man will, und wertschätzen, was man hat . . . . .	100
Kapitel 33: Denken Sie wie ein Firmenchef . . . . .	103
Kapitel 34: Handeln Sie wie ein Sportler. . . . .	105

Kapitel 35: Seien Sie enthusiastisch. . . . .	108
Kapitel 36: Erfolg ist nicht sexy . . . . .	110
Kapitel 37: Über Kuschelpartys und den traurigen Zustand der Welt . . . . .	113
Kapitel 38: Der Wert des Guten . . . . .	115
Kapitel 39: Anmut unter Druck . . . . .	118
Kapitel 40: Um produktiver zu werden, entspannen Sie sich und haben Sie mehr Spaß . . . . .	121
Kapitel 41: Das magische Wort . . . . .	125
Kapitel 42: Der Wert des täglichen Sterbens. . . . .	127
Kapitel 43: Kundenorientierung oder gedankenlose Selbstgefälligkeit. . . . .	130
Kapitel 44: Führen ohne Titel. . . . .	133
Kapitel 45: Leisten Sie Ihren Beitrag . . . . .	136
Kapitel 46: Spielen Sie?. . . . .	139
Kapitel 47: Vermeiden Sie das »Syndrom der vier Faktoren des Scheiterns«. . . . .	141
Kapitel 48: Probleme bringen Genialität zum Vorschein . . . . .	146
Kapitel 49: Lieben Sie Ihre Irritationen. . . . .	149
Kapitel 50: Reden Sie wie ein Superstar . . . . .	152
Kapitel 51: Lernen oder vergehen . . . . .	154
Kapitel 52: Einfache Taktiken für großartige Beziehungen. . . . .	156

## Inhalt

Kapitel 53: Rockstars als Dichter . . . . .	159
Kapitel 54: Das Mantra des Erneuerers . . . . .	162
Kapitel 55: Vergnügen oder Glücklichein . . . . .	165
Kapitel 56: Das 600-Dollar-Sandwich . . . . .	167
Kapitel 57: Ein gutes Unternehmen zu sein, ist gut fürs Geschäft. . . . .	170
Kapitel 58: Erfolgsstrukturen aufbauen. . . . .	173
Kapitel 59: Wer am meisten erlebt, der gewinnt. . . . .	175
Kapitel 60: Eine Marke wie Diddy aufbauen . . . . .	178
Kapitel 61: Dankbar sein für das, was man hat. . . . .	181
Kapitel 62: Seien Sie klug, stehen Sie früh auf . . . . .	183
Kapitel 63: Wer hat Erfolg zu einem Schimpfwort gemacht? . . . . .	188
Kapitel 64: Werden Sie großartig im Leben . . . . .	191
Kapitel 65: Die Steve-Jobs-Frage . . . . .	194
Kapitel 66: Was fehlt Ihnen an Coolness? . . . . .	196
Kapitel 67: Wer nicht fragt, kriegt auch nichts . . . . .	198
Kapitel 68: Verkaufen Sie Ihren Schreibtisch . . . . .	200
Kapitel 69: Fit werden für die Führung . . . . .	202
Kapitel 70: Ausgezeichnete Führungsqualitäten und Kinderkleidung. . . . .	204
Kapitel 71: Die sieben Arten des Reichtums . . . . .	206

Kapitel 72: Wenden Sie den U2-Standard an . . . . .	210
Kapitel 73: Mehr lernen, um mehr zu verdienen . . . . .	213
Kapitel 74: Die Dinge mit verständnisvollen Augen betrachten . . . . .	216
Kapitel 75: Das Herzstück Ihres Hauses . . . . .	219
Kapitel 76: Werden Sie ein inspirierender Mensch . . . . .	221
Kapitel 77: Machen Sie eine Delle ins Universum . . . . .	223
Kapitel 78: Nicht alle Führungspersönlichkeiten sind gleich . . . . .	225
Kapitel 79: Sechs Gründe, sich Ziele zu setzen . . . . .	227
Kapitel 80: Denken Sie an den Bumerang-Effekt . . . . .	231
Kapitel 81: Geben Sie den Menschen ein gutes Gefühl	233
Kapitel 82: Verpflichten Sie sich zur Erstklassigkeit . . . . .	236
Kapitel 83: Misten Sie gründlich aus . . . . .	240
Kapitel 84: Befolgen Sie die <i>Million Dollar Baby</i> -Regel. . . . .	243
Kapitel 85: Die Erde ist klein . . . . .	245
Kapitel 86: Gäste sind Gott . . . . .	247
Kapitel 87: Die Schönheit der Zeit . . . . .	249
Kapitel 88: Über Berge und die Bewältigung von Veränderungen . . . . .	251
Kapitel 89: Was ist eigentlich mit dem Wörtchen »Bitte«? . . . . .	254
Kapitel 90: Bon Jovi und die Macht der Fokussierung . . . . .	256

## Inhalt

Kapitel 91: Erstellen Sie eine Liste der 101 Dinge, die Sie noch erledigen möchten, bevor Sie sterben 259	
Kapitel 92: Verbringen Sie Zeit mit Ihren Kindern . . . .	261
Kapitel 93: Albern Sie herum bei der Arbeit. . . . .	264
Kapitel 94: Großes Design wiederentdecken . . . . .	266
Kapitel 95: Über Evian-Wasser und Sie als großem Träumer. . . . .	269
Kapitel 96: Seien Sie wie Garth . . . . .	272
Kapitel 97: Nicht aufgeben . . . . .	274
Kapitel 98: Sorgen Sie für sich selbst. . . . .	276
Kapitel 99: Raten Sie mal, wer mich inspiriert? . . . . .	278
Kapitel 100: Wie man ewig lebt . . . . .	280
Kapitel 101: Die eigene Größe einfordern. . . . .	282

*»Das Leben ist ein reines Abenteuer, und je eher wir das erkennen, desto schneller können wir das Leben als Kunst behandeln.«*

Maya Angelou

*»Früher dachte ich, dass ich eines Tages in der Lage sein würde, die Triebkräfte, die mich in unterschiedliche Richtungen treiben, und die Spannungen zwischen den verschiedenen Menschen, die ich darstelle, aufzulösen. Jetzt erkenne ich, dass ich genau das bin. Ich habe das Gefühl, dass ich dem Lied in meinem Kopf näherkomme. Ich habe nicht nach der Gnade gesucht. Doch zum Glück hat die Gnade nach mir gesucht.«*

Bono, Leadsänger von U2, zitiert in *Rolling Stone*



# KAPITEL 1

---

## ICH BIN KEIN GURU

In den Medien werde ich manchmal als »Guru« für Leadership (oder auch für Selbstoptimierung) bezeichnet. Das bin ich aber nicht. Ich bin nur ein ganz normaler Mensch, der zufällig Ideen und Werkzeuge aufgespürt hat, die vielen Menschen geholfen haben, ihr bestmögliches Leben zu erreichen, und vielen Unternehmen, Weltklasse zu werden.

Aber ich möchte auch klar feststellen: Ich bin nicht anders als Sie. Auch ich habe meine Konflikte, meine Enttäuschungen und meine Ängste – aber auch meine Hoffnungen, meine Ziele und Träume. Ich hatte gute Zeiten und sehr schmerzhaft. Ich habe einige spektakulär gute Entscheidungen getroffen und auch unglaublich dumme Fehler gemacht. Ich bin einfach ein Mensch, der sich noch weiterentwickelt. Wenn ich Ideen äußere, die Sie vielleicht nützlich oder hilfreich finden, dann liegt das schlicht daran, dass ich mich stets und ständig mit jenen Erkenntnissen und Weisheiten beschäftige, die Sie auch gleich kennenlernen werden. Ich denke über praktische Möglichkeiten nach, wie ich Sie dabei unterstützen kann, Ihre Fähigkeiten in vollem Umfang zum Tragen zu bringen und Großes zu erreichen. Ich denke



darüber nach, wie ich Unternehmen helfen kann, das Außergewöhnliche zu erreichen. Wenn Sie sich lange genug mit einer Sache beschäftigen, werden Sie eine tiefere Einsicht und ein besseres Verständnis dafür entwickeln. Dann nennt man Sie einen Guru.

Ein Mann hörte einmal bei einer Signierstunde in einem Buchladen in Bangalore in Indien, wie ich sagte: »Ich bin kein Guru.« Er kam auf mich zu und fragte: »Warum ist es Ihnen so unangenehm, als Guru bezeichnet zu werden? ›Gu‹ bedeutet in Sanskrit ›Dunkelheit‹ und ›ru‹ bedeutet ›vertreiben‹. Also bezeichnet das Wort ›Guru‹ einfach jemanden, der die Dunkelheit vertreibt und mehr Verständnis und Licht bringt.« Ein interessanter Punkt. Hat mich zum Nachdenken gebracht.

Ich hatte gute Zeiten und auch sehr schmerzhaft. Ich habe einige **spektakulär** gute Entscheidungen getroffen und unglaublich dumme Fehler gemacht. Ich bin einfach ein **Mensch**, der sich noch weiterentwickelt.

Ich vermute, mein Unbehagen rührt daher, dass Sie, wenn Sie denken, ich sei anders als Sie, sagen könnten: »Nun, ich kann die Dinge, über die Robin spricht, nicht tun, weil er Talente und Fähigkeiten besitzt, die ich nicht habe. All die Dinge, über die er spricht, sind für ihn einfach. Er ist eben ein Guru.« Nein. Tut mir leid, dass ich Sie enttäuschen muss. Ich bin nur ein Mann, der hart arbeitet, um das Beste aus seinen Tagen zu machen, der versucht, ein großartiger allein-

erziehender Vater für seine beiden wunderbaren Kinder zu sein, und der hofft, dass er auf irgendeine Weise etwas im Leben der Menschen bewirkt. Ich bin kein Guru. Aber der Gedanke, »die Dunkelheit zu vertreiben«, gefällt mir. Darüber möchte ich mehr erfahren. Vielleicht kann mir ein Guru helfen.

## KAPITEL 2

---

# HARVEY KEITEL UND DIE FENSTER DER GELEGENHEIT

Ich mache nicht alles immer richtig (ich sagte ja, ich bin kein Guru). Aber Sie sollen wissen, dass ich mich sehr bemühe, meinen Worten Taten folgen zu lassen und sicherzustellen, dass mein Verhalten mit meinem Reden übereinstimmt. Aber ich bin auch nur ein Mensch, und das bedeutet, dass ich manchmal Fehler mache (und einen perfekten Menschen habe ich noch nie getroffen). Ich meine damit Folgendes:

Ich verbringe viel Zeit damit, die Leser meiner Bücher und die Teilnehmer an meinen Workshops über persönliche und unternehmerische Führung dazu zu ermutigen, »auf ihre Ängste zuzugehen« und diese »Kubikzentimeter der Chance« (die Gelegenheiten) zu ergreifen, wenn sie sich bieten. Ich fordere meine Kunden auf, zu träumen, sich hervorzutun und sich etwas zu trauen, denn für mich besteht ein gut gelebtes Leben darin, nach dem Höchsten und dem Besten zu streben. Und meiner Meinung nach gewinnt derjenige, der die meisten Erfahrungen macht. Meistens zaudere ich nicht,

Orte aufzusuchen, die mir Angst machen, und Dinge zu tun, die mir unangenehm sind. Aber vor Kurzem habe ich dabei versagt. Es tut mir leid.

Ich befand mich in der Innenstadt von Toronto im Hotel »Four Seasons« und bereitete mich in der Lobby auf eine Rede vor, die ich vor einem Unternehmen namens Advanced Medical Optics halten sollte, einem langjährigen Kunden von uns im Bereich Leadership Coaching. Ich schaute auf, und raten Sie mal, wen ich sah? Harvey Keitel. Ja, den Harvey »Reservoir Dogs Big Movie Star« Keitel. Und was machte der Mann, der das Buch *Der Mönch, der seinen Ferrari verkaufte* geschrieben hat? Er schreckte vor Größe zurück.

Jeden Tag präsentiert Ihnen das Leben kleine Fenster der Gelegenheiten. Ihr Schicksal wird letztlich davon bestimmt werden, wie Sie auf diese Gelegenheiten reagieren.

Ich weiß nicht, warum ich nicht aufgestanden und hinübergegangen bin, um einen neuen Freund zu finden. Ich hatte genau das einst getan, als mir die Baseballlegende Pete Rose auf dem Flughafen von Chicago über den Weg gelaufen war (wir saßen anschließend auf dem ganzen Flug nach Phoenix nebeneinander). Letzten Sommer hatte ich Henry Kravis, einen der größten Investoren der Welt, in der Lobby eines Hotels in Rom getroffen (ich war mit meinen Kindern da, und Colby, mein elfjähriger Sohn, fand ihn ziemlich cool). Und ich hatte genau das getan, als ich Senator Edward Kennedy in Boston gesehen hatte. Ich hatte es sogar beim Gitarren-

virtuosen Eddie Van Halen gemacht, als ich noch ein Kind war und in Halifax in Nova Scotia aufwuchs. Aber ich habe die Chance verpasst, Harvey Keitel kennenzulernen.

Jeden Tag präsentiert Ihnen das Leben kleine Fenster der Gelegenheit. Ihr Schicksal wird letztlich davon bestimmt werden, wie Sie auf diese Gelegenheiten reagieren. Wenn Sie sich vor ihnen zurückziehen, wird Ihr Leben klein sein. Wenn Sie die Angst spüren und trotzdem die Chancen ergreifen, wird Ihr Leben groß sein. Das Leben ist einfach zu kurz, um sich mit dem Kleinen zu begnügen. Auch bei Ihren Kindern haben Sie nur ein winziges Zeitfenster, um ihre Entwicklung zu beeinflussen und ihr höchstes Potenzial zur Entfaltung zu bringen. Und um ihnen zu zeigen, wie bedingungslose Liebe aussieht. Wenn sich dieses Fenster schließt, ist es schwer, es wieder zu öffnen. Wenn ich Harvey Keitel noch einmal sehen sollte, das verspreche ich Ihnen, werde ich auf ihn zulaufen. Er mag mich für einen Promi-Stalker halten, bis wir anfangen zu plaudern. Und dann wird er die Wahrheit entdecken: Ich bin schlicht ein Mann, der die Geschenke annimmt, die ihm das Leben macht.

## KAPITEL 3

---

# NICHTS FÜHRT SO SCHNELL ZUM SCHEITERN WIE DER ERFOLG

Richard Carrión, Chef der größten Bank Puerto Ricos, sagte einmal einen Satz zu mir, den ich nie vergessen werde: »Robin, nichts führt so schnell zum Scheitern wie der Erfolg.« Ein mächtiger Gedanke. Sowohl Sie selbst als auch Ihr Unternehmen sind am verwundbarsten, wenn Sie am erfolgreichsten sind. Erfolg erzeugt Selbstgefälligkeit, Ineffizienz und – was am schlimmsten ist – Arroganz. Wenn Menschen und Unternehmen wirklich erfolgreich sind, verlieben sie sich oft in sich selbst. Sie hören auf, innovativ zu sein, hart zu arbeiten und Risiken einzugehen und beginnen, sich auf ihren Lorbeeren auszuruhen. Sie gehen in die Defensive und verwenden ihre Energie darauf, ihren Erfolg zu schützen, anstatt jenen Tugenden treu zu bleiben, die sie an die Spitze gebracht haben. Jedes Mal, wenn ich diesen Punkt in einem Seminar mit Unternehmenskern anspreche, nicken alle zustimmend. Ich möchte Ihnen ein praktisches Beispiel aus meinem eigenen Leben geben.

Letztes Wochenende war ich mit meinen Kindern bei unserem Lieblingsitaliener. Das Essen dort ist unglaublich. Die beste Bresaola außerhalb Italiens. Himmlische Pasta. Super schaumige Milchkaffees, deretwegen ich am liebsten meinen Job aufgeben und Barista werden würde. Aber der Service in diesem Restaurant ist schlecht, wirklich schlecht (wie in den meisten Lokalen). Und warum? Weil der Laden immer voll ist. Und weil es den Betreibern so gut geht, betrachten sie die Schlangen vor der Tür als selbstverständlich. Und wissen Sie was? Das ist der Anfang vom Ende.

Ich mache liebend gerne Fotos. Mein Vater hat mir beigebracht, die Reise meines Lebens auf Fotos festzuhalten. Deshalb trage ich meistens eine kleine Kamera bei mir. Ich fragte unsere Kellnerin, ob sie ein Foto von meinen Kindern und mir machen würde, während wir in unsere Spaghetti bissen. »Ich habe keine Zeit«, lautete die knappe Antwort. Unglaublich. Sie war zu beschäftigt, um sich fünf Sekunden Zeit zu nehmen, um einen Kunden glücklich zu machen. Zu beschäftigt, um anderen einen kleinen Gefallen zu erweisen. Zu beschäftigt, um etwas Menschlichkeit zu zeigen.

Je erfolgreicher Sie und Ihr Unternehmen werden, desto bescheidener und **demütiger** müssen Sie gegenüber Ihren Kunden sein.

»Nichts führt so schnell zum Scheitern wie der Erfolg.« Richard Carrion hat es verstanden. Das gilt auch für David Neelman, den Vorstandschef von JetBlue, der beobachtet hat:

»Wenn man Geld verdient und gute Gewinnspannen erzielt, neigt man dazu, nachlässig zu werden.« Viele Firmenchefs widerstehen der Versuchung. Je erfolgreicher Sie und Ihr Unternehmen werden, desto bescheidener und demütiger müssen Sie gegenüber Ihren Kunden sein. Desto mehr müssen Sie sich der Effizienz und der unermüdlichen Verbesserung verschreiben. Desto schneller müssen Sie werden. Desto größeren Mehrwert müssen Sie schaffen. Denn genau in dem Moment, in dem Sie aufhören, jene Dinge zu tun, die Sie auf den Gipfel des Berges gebracht haben, beginnt der Abstieg ins Tal.



## KAPITEL 4

---

# SEIEN SIE EIN ROCKSTAR BEI DER ARBEIT

Ich habe gerade in *Fortune* einen Artikel über die Jungs von Google und ihren wirtschaftlichen Erfolg gelesen. Er hat mich zu einer Flut von Ideen inspiriert (so ist das oft beim Lesen, nicht wahr?). Der Artikel hat mir wieder vor Augen geführt, wie wichtig es ist, sich bei der Arbeit voll zu engagieren, seine ganze Brillanz einzubringen und sein Bestes zu geben. Seine Aufgaben mit großer Leidenschaft anzugehen. Sich in atemberaubender Weise für die großen Projekte zu engagieren und die besten Gelegenheiten zu nutzen. Ein Rockstar zu sein in dem, was man tut, um sein täglich Brot zu verdienen.

Arbeit gibt unserem Leben einen Sinn. Sie beeinflusst unseren Selbstwert und die Art und Weise, wie wir unseren Platz unter der Sonne wahrnehmen. Großartig zu sein in dem, was man tut, ist nicht nur etwas, das man für die Firma tut, für die man arbeitet – es ist ein Geschenk, das man sich selbst macht. Wenn man in seiner Arbeit spektakulär gut ist, fördert das den persönlichen Respekt und die Begeisterung und es macht das Leben einfach viel interessanter. Gutes

widerfährt Menschen, die selbst Gutes tun. Und wenn Sie Ihre höchsten Talente und Ihre tiefste Hingabe in Ihre Arbeit einbringen, bereiten Sie sich in Wirklichkeit auf eine reichere, glücklichere und erfüllendere Lebenserfahrung vor.

Wie fühlen Sie sich nach einem außerordentlich produktiven Tag? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie Ihr Bestes gegeben haben, Spaß mit Ihren Teamkollegen hatten und sich für Ihre Kunden besonders angestrengt haben? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie all Ihr Herzblut in Ihre Arbeit gesteckt haben? Wie fühlen Sie sich, wenn Sie nach Ihren höchsten Zielen gegriffen und sie erreicht haben? Es ist ein ziemlich gutes Gefühl, nicht wahr? Und man muss nicht den bedeutendsten Titel haben, um den besten Job zu machen. Dabei denke ich an die Worte von Dr. Martin Luther King Jr. – einem meiner Helden –, der einmal sagte: »Wenn ein Mann dazu berufen ist, Straßenkehrer zu sein, sollte er Straßen fegen, so wie Michelangelo gemalt hat, wie Beethoven Musik komponiert oder Shakespeare Gedichte geschrieben hat. Er sollte die Straßen so gut kehren, dass alle Heerscharen des Himmels und der Erde innehalten und sagen: ›Hier lebte ein großer Straßenkehrer, der seine Arbeit gut gemacht hat.«

Man muss nicht den bedeutendsten Titel  
haben, um den besten Job zu machen.

Seien Sie also heute ein Rockstar bei der Arbeit. Betreten Sie die Bühne des heutigen Tages und spielen Sie sich die Seele aus dem Leib. Geben Sie die Vorstellung Ihres Lebens. Be-

geistern Sie Ihr Publikum und bringen Sie es dazu, Ihnen zuzujubeln. Seien Sie der Bono des Heftklammerverkaufs. Seien Sie der Keith Richards der Buchhaltung. Seien Sie der Jimi Hendrix der Personalabteilung. Und wenn Sie berühmt sind und Menschen aus aller Welt Sie um ein Autogramm bitten, schreiben Sie mir eine Nachricht. Ich würde mich freuen, von Ihnen zu hören.

## KAPITEL 5

---

# IHRE TAGE BESTIMMEN IHR LEBEN

Die große Idee lautet: Ihre Tage sind Ihr Leben in Miniatur. Wie Sie Ihre Stunden leben, so gestalten Sie Ihre Jahre. Wie Sie Ihre Tage leben, so gestalten Sie Ihr Leben. Was Sie heute tun, gestaltet Ihre Zukunft. Die Worte, die Sie sprechen, die Gedanken, die Sie denken, die Nahrung, die Sie zu sich nehmen, und die Handlungen, die Sie ausführen, bestimmen Ihr Schicksal – sie bestimmen, wer Sie werden und wofür Ihr Leben stehen wird. Kleine Entscheidungen führen zu großen Konsequenzen – im Laufe der Zeit. So etwas wie einen unwichtigen Tag gibt es nicht.

Wie Sie Ihre Tage leben, so gestalten Sie Ihr Leben.

Jeder von uns ist zu Großem berufen. Jeder von uns trägt eine außergewöhnliche Kraft in sich. Jeder von uns kann einen bedeutenden Einfluss auf die Welt um sich herum ausüben – wenn wir es wollen. Aber damit diese innere Kraft wachsen kann, müssen wir sie nutzen. Und je mehr wir sie ausüben,

desto stärker wird sie. Je mehr man diese Kraft nutzt, desto selbstbewusster wird man. Henry David Thoreau brachte diesen Aspekt sehr gut zum Ausdruck, als er schrieb: »Ich kenne keine ermutigendere Tatsache als die fraglose Fähigkeit des Menschen, sein Leben durch bewusste Anstrengung weiterzuentwickeln.« Und der Werbe-Guru Donny Deutsch fügte eine aktuellere Sichtweise hinzu, als er in seinem Buch *Often Wrong, Never in Doubt* schrieb: »Unter allen Menschen, die das Zeug dazu haben, schafft es nur einer von hundert, etwas wirklich Außergewöhnliches zustande zu bringen, nämlich derjenige, der sich sagt: ›Warum nicht ich?‹ und es anpackt.«

Die Besten unter uns sind nicht begabter als alle anderen. Sie machen einfach jeden Tag kleine Schritte auf dem Weg zu ihrem großartigsten Leben. Und die Tage werden zu Wochen, die Wochen werden zu Monaten, und schneller als erwartet sind sie an einem Ort angekommen, den man das Außergewöhnliche nennt.