

DER  
BESTE  
NETWORKER  
DER WELT

John Milton, Fogg:  
*Der Beste Networker der Welt*

ISBN 978-3-902114-00-6

Copyright 1992, 1993 by MLM Publishing, Inc.,  
All rights reserved.

Copyright 1999 - 2014 der deutschen Ausgabe bei  
Life Success Media GmbH

Titel der amerikanischen Originalausgabe:  
*„The Greatest Networker in the World“*

Herausgegeben von:  
Life Success Media GmbH  
6020 Innsbruck, Austria  
[www.mlm-training.com](http://www.mlm-training.com)

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

Printed in Europe

Die deutsche Ausgabe ist Erich Kronreif gewidmet.

Widmung

Den zwei ermutigendsten  
Menschen der Welt -  
Susan Fogg und John David Mann

Der Oberkellner führte uns in den Saal, und es hatte den Anschein, als wären alle Anwesenden gute Freunde des besten Networkers. Mir fiel auf, dass mein Gastgeber mit der gesamten Belegschaft und mit vielen Gästen ein Lächeln austauschte. Als wir an unserem Tisch Platz nahmen, bemerkte ich: „Sie leben definitiv in einer anderen Welt als ich.“ „Und wie gefällt es Ihnen?“, fragte er. „Jeder lächelt Sie freundlich und warmherzig an, wie unter besten Freunden - es sieht aus, als ob Sie jeden kennen würden und alle Sie kennen und mögen würden. Gehört Ihnen dieses Restaurant etwa?“ Ein weiteres lautes Lachen. Diesmal verunsicherte es mich sogar etwas. „Sagen Sie“, fragte er, „was empfinden Sie angesichts dieser heiteren, freundschaftlichen Atmosphäre, wie Sie es nennen?“

Was für eine Frage. „Was ich empfinde?“, fragte ich. „Was meinen Sie damit?“ „Die Stimmung hier, wie fühlen Sie sich dabei?“ Ich atmete tief ein. Ich fing an, mich an seine ungewöhnlichen Fragen zu gewöhnen. Nach einiger Überlegung gab ich zur Antwort: „Ich bin ein bisschen neidisch und auch neugierig. Ich würde gerne wissen, wie ich es schaffen könnte, so ein Leben zu führen wie Sie.“ „Sagen Sie“, fragte er, indem er sich zu mir beugte und mir direkt, aber keineswegs bedrohlich, in die Augen sah,

„wie möchten Sie wirklich leben?“ ....

# INHALT

<b>KAPITEL EINS.....</b>	<b>7</b>
Wir reden Klartext	
<b>KAPITEL ZWEI .....</b>	<b>19</b>
Das Geheimnis wird gelüftet	
<b>KAPITEL DREI.....</b>	<b>25</b>
Die Leinwand	
<b>KAPITEL VIER .....</b>	<b>31</b>
Ein Ziel, das mehr bedeutet als nur zu gewinnen	
<b>KAPITEL FÜNF.....</b>	<b>37</b>
Wie man Kindern beibringt, anderen etwas beizubringen	
<b>KAPITEL SECHS .....</b>	<b>49</b>
Wie man die -richtigen- Fragen stellt	
<b>KAPITEL SIEBEN .....</b>	<b>57</b>
Wie Sie es sich angewöhnen, zu sein, wie Sie wirklich sind	
<b>KAPITEL ACHT .....</b>	<b>63</b>
Die Herrin des Haushalts	

<b>KAPITEL NEUN</b> .....	<b>75</b>
Verabredungen mit der Freiheit	
<b>KAPITEL ZEHN</b> .....	<b>87</b>
Ungläubigkeit als Angewohnheit	
<b>KAPITEL ELF</b> .....	<b>99</b>
Glaubensbilder	
<b>KAPITEL ZWÖLF</b> .....	<b>105</b>
Wie man Lehrer ausbildet	
<b>KAPITEL DREIZEHN</b> .....	<b>117</b>
Was ist der nächste Schritt?	
<b>KAPITEL VIERZEHN</b> .....	<b>129</b>
Der Anfang	
<b>KAPITEL FÜNFZEHN</b> .....	<b>135</b>
<b>SCHLUSSWORT</b> .....	<b>145</b>
Über den Autor	
Danksagungen	

# KAPITEL EINS

## DAS ENDE

Nie werde ich diesen Abend vergessen. Es war der Abend, an dem ich den besten Networker der Welt zum ersten Mal traf. Es war auch (wie ich es danach noch von vielen erfolgreichen Networkern gehört habe) der Abend, an dem sich mein Leben entscheidend verbessern sollte - für immer!

Aber ich denke, ich sollte Ihnen zuerst erzählen, wie es damals um mich stand. Seit vier Monaten war ich für ein Network-Marketing-Unternehmen tätig, aber mein Geschäft lief nicht besonders gut. Tatsächlich erschien es mir eher wie ein schlechter Witz. Die Produkte waren hervorragend - jeder, dem ich sie zeigte, konnte das nur bestätigen. Allerdings konnte ich zu meinem Bedauern niemanden für die Geschäftsidee begeistern.

Ich arbeitete nebenberuflich 30 Stunden pro Woche - jeden Abend und fast jedes Wochenende. Mein Verdienst? Ein Einzelhandelsgewinn von 150, manchmal 200 Dollar pro Monat! Ein geradezu lächerliches Ergebnis. Ich begann zu rechnen: „*Der Trend der Zukunft*“, mein Geschäft von zu Hause aus, brachte mir ganze 1,56 Dollar Stundenlohn - brutto!

Meine Kinder waren bereits Fremde für mich, meine Frau enttäuscht, und hätte sie in Alaska gelebt, hätte sie nicht weiter von mir entfernt sein können! Mir wurde klar, dass Network Marketing nicht für mich geschaffen ist und dass ich nicht für Network Marketing geschaffen bin - heute würde ich mein letztes Meeting besuchen.

Der Seminarraum des Hotels war wie immer überfüllt. Beim Betreten sah ich eine Gruppe von Menschen, die sich ganz vorne im Raum um irgendjemanden sammelten. Ich sah eine Kollegin, die ich schon länger kannte, zeigte auf die Gruppe und fragte: „*Wer ist das, um den sich dort all die Menschen drängen?*“ „*Das ist der beste Networker der Welt - willst du ihn kennenlernen?*“ „*Sicher*“, antwortete ich. Sie nahm mich mit zu der Gruppe.

Der Mann in der Mitte war eine auffällige, adrette Erscheinung – gepflegtes Äußeres, Anfang 40, edel, aber nicht zu elegant gekleidet. Er war offensichtlich erfolgreich, was er auch auf perfekte Weise zur Schau stellte. Seine Kleidung war exquisit: britischer Anzug, teure Krawatte, ein dezentes Brusttuch im gleichen Burgundrot des Binders und ... tatsächlich, es war die goldene Rolex Oyster, die unter dem mit Manschettenknöpfen geschlossenen Ärmel des blütenweißen Hemdes hervorblinkte. Mir fielen die Monogramme auf den Manschetten seines Hemdes auf und dass diese Initialen in der Farbe des Hemdes gestickt waren.

Genau in diesem Moment gab die Menge eine kleine Lücke frei, und meine Bekannte schob mich in den inneren Kreis. Der beste Networker hörte gerade aufmerksam der Dame zu, die vor mir stand, als mich sein Blick erfasste. Er legte seine Hand auf die Schulter der Dame und fragte, ob sie ihn für einen Augenblick entschuldigen würde. Dann sah er mir direkt in die Augen, nahm seine Hand von der Schulter der Frau und sagte mit einer Stimme, deren Wärme ein Kribbeln meinen Rücken hinabsandte: „*Hallo, es freut mich, Sie*

zu sehen.“ Er nannte seinen Namen und fragte mich nach meinem.

Normalerweise fiel es mir leicht, zu sagen, wer ich bin, aber nicht in diesem Fall. Ich stammelte, ich stotterte sogar, was mir in den letzten 25 Jahren nicht passiert war. Sein Händedruck wurde etwas fester und er fragte: „*Wie geht es Ihnen?*“ Ich antwortete auf die übliche Weise - was ich genau sagte, weiß ich nicht mehr. Wahrscheinlich „*Danke, gut*“ und er erwiderte: „*Wirklich, stimmt das?*“

Eigentlich wollte ich mich auf höfliche Weise um die wahre Antwort drücken. Aber ich ertappte mich dabei, zu erzählen, wie es mir wirklich ging. Er hörte mir mit einer Intensität zu, wie ich sie niemals zuvor erlebt hatte. Ich fühlte buchstäblich, wie er mir zuhörte. Das tat richtig gut. Es war erstaunlich!

Ich erzählte, wie es meinem Geschäft - und mir selbst - ging. Schon nach kurzer Zeit lagen alle Karten offen auf dem Tisch. Ich erzählte ihm, dass dies mein letztes Meeting sei und dass ich für Network Marketing nicht geschaffen wäre. Ich glaube, ich sagte zu ihm: „*Das ist einfach nicht mein Ding!*“ Er lächelte. Dann erkannte ich, dass er während der kurzen Unterhaltung meine Hand nicht für eine Sekunde losgelassen hatte. Er drückte sie noch einmal und fragte: „*Haben Sie nach dem Meeting noch Zeit für mich?*“

Bevor ich ein abweisendes Nein und eine Entschuldigung anbringen konnte, hörte ich mich selbst sagen: „*Mann, das wäre großartig!* „*Mann ...*“ - ich klang bestimmt wie ein Teenager. Er lächelte nochmals, dankte mir und sagte, dass wir uns nach dem Meeting sähen. Dann drehte er sich wieder der Dame zu, mit der er gesprochen hatte, ging plaudernd mit ihr davon und setzte sich in der ersten Reihe, rechts von der Bühne, neben sie.

Ich saß am Ende des Raumes, denn dort hinten hatte ich inzwischen „meinen“ Sitzplatz. Es war, wie ich bereits erkannt hatte, ein Platz, in dem ich es mir gemütlich machte und mich sicher fühlte. Eine Ecke, in der man sich versteckt hielt, und ich war mir dessen bewusst.

\* \* \*

Als der offizielle Teil des Meetings vorüber war und die neuen Vertriebspartner und ihre Sponsoren in kleinen Gruppen den Raum verließen, kam er auf mich zu. Ich stand direkt neben dem Kleiderständer. Sein Lächeln strahlte noch immer die gleiche Wärme aus. Ich wies ihn darauf hin und sagte: *„Wenn ich eine Möglichkeit fände, Ihr Lächeln in Dosen zu packen, hätte ich das perfekte Produkt. Dann wäre ich in einigen Wochen reich!“*

Sein Lachen kam so schnell und laut, dass alle Anwesenden im Raum sich umdrehten und uns ansahen. Ich fühlte mich befangen. *„Das ist großartig!“,* rief er. *„Danke! Das ist ein tolles Lächeln, oder? Ich sage Ihnen etwas: Dieses Lächeln habe ich selbst erarbeitet – Schritt für Schritt. Mein Lächeln war nicht immer so. - Ja“,* fuhr er fort, *„ich bin stolz auf dieses Lächeln“,* und grinste breiter als zuvor. *„Es fühlt sich auch gut an!“* „Kommen Sie“, meinte er, als er mich beim Arm packte und durch die Tür lenkte. *„Holen wir uns Kaffee und etwas zu essen. Haben Sie heute schon Abendbrot gegessen?“* Ich antwortete, dass ich vor dem Meeting eine große Packung Erdnüsse verspeist hätte. *„Trail mix?“,* fragte er. *„So ähnlich, ich habe sie unten im Souvenirladen in der Eingangshalle gekauft.“* *„Ich habe dort ebenfalls etwas gegessen“,* entgegnete er. *„Das Essen und der Service sind nicht besonders gut. Die Auswahl ist begrenzt, und außerdem ist alles ziemlich teuer. Als Restaurant“,* sagte er lachend, *„ist dieser Souvenirladen eine Enttäuschung!“*

Ich stimmte zu - und lachte mit ihm. Ich fühlte mich in seiner Gegenwart wohl. Er hatte meine Verfassung in bemerkenswert kurzer Zeit verändert. „Was würden Sie denn am liebsten essen?“, fragte er. Bevor ich eine höfliche Antwort - anstelle der Wahrheit - geben konnte, fügte er hinzu: „Ich meine es ernst. Was würden Sie am liebsten essen - jetzt gleich?“ Ich atmete tief ein und sagte: „Italienisch.“ „Prima“, erwiderte er, „ich auch. Darf ich Sie in ein Restaurant einladen, das mir sehr gut gefällt? Es ist nur zehn Minuten von hier entfernt.“ „Fahren wir mit Ihrem oder mit meinem Auto?“, fragte ich. „Nehmen wir meins“, sagte er. „Es steht direkt vor der Tür.“

\* \* \*

Ich weiß nicht genau, was für ein Fahrzeug ich bei dem besten Networker der Welt erwartet hätte. Etwas Exotisches, mit Sicherheit ein sehr teures Auto, daher war ich schockiert, als uns der Pförtner grüßte und die Autotür öffnete. Die Tür eines Ford-Transporters mit Ladefläche, Baujahr 1980. Einfach und grau lackiert, nicht mehr, aber auch nicht weniger! Ich schätze, er hatte die Enttäuschung (oder was auch immer mein Blick ausdrückte) gesehen.

Er lachte und meinte: „Sie sehen aus, als hätten Sie etwas anderes erwartet.“ „Ja, das habe ich.“ „Was haben Sie erwartet?“ „Ich weiß nicht genau - einen Mercedes, einen Porsche, vielleicht einen Rolls Royce oder etwas Ähnliches.“ Sein Lachen konnte man durch die gesamte Hotelhalle hören. Dieser Mann schien von den Füßen an aufwärts zu lachen, nicht von seinem Mund aus. Auch der Pförtner musste lachen.

„Ja“, sagte er, „ich habe diese Autos, aber ich mag meinen Transporter am liebsten. Wissen Sie, Sam Walton ist einer der reichsten Männer Amerikas, sein Vermögen wird

*auf über 22 Milliarden Dollar geschätzt – und er fährt einen Transporter. Wenn es dem alten Sam reicht ...“* Er ließ den Rest des Satzes in der Luft hängen.

Er gab dem Pförtner eine Zehn-Dollar-Note, dankte ihm und sagte, er hoffe, ihn bald wiederzusehen. Dann blieb er stehen, als ob er sich an etwas erinnere, und fragte den jungen Mann: *„Wie läuft Ihr Geschäft, Chris?“* Der junge Pförtner – Typ Student – antwortete: *„Es ist einfach fantastisch, Sir. Letzten Monat habe ich mich zum Vertriebsleiter qualifiziert. Danke, dass Sie mir Barbara vorgestellt haben, sie ist einfach umwerfend!“* *„Hervorragend“*, erwiderte der beste Networker. *„Sie arbeiten hart und Sie sind intelligent, Chris. Sie haben Ihren Erfolg verdient. Was ist Ihr nächstes Ziel?“*

*„Tja“*, meinte der junge Mann, *„ich bleibe noch zwei bis drei Monate hier. Sie hatten recht, was das Hotel betrifft“*, sagte er und blickte hinauf zur Spitze des Hotels. *„Ich habe hier einige meiner besten Geschäftspartner getroffen. Danach will ich auf Reisen gehen. Ich habe eine gute Gruppe in San Antonio und glaube, ich werde dort für einige Monate hingehen. Danach – wer weiß? Deutschland – oder vielleicht Japan?“*

*„Halten Sie mich über Ihre Pläne auf dem Laufenden. Ich kenne einige Leute in Japan, die Sie wahrscheinlich gerne kennenlernen möchten“*, sagte mein neuer Freund. *„Danke, das werde ich tun“*, antwortete der junge Mann ernsthaft, und sein Ton gab mir zu erkennen, dass er es wirklich tun würde. *„Ich wünsche Ihnen noch einen recht schönen Abend, Chris!“*, rief der beste Networker hinaus, als wir losfuhren.

\* \* \*

Auf dem Weg zum Restaurant plauderten wir. Das heißt, ich plauderte. Er fuhr fort, mir Fragen zu stellen. Er fragte

mich, wo ich lebte, in welchem Stadtteil, wie es mir dort gefiele, was für Menschen meine Nachbarn wären, wie mein Haus aussähe, wie es meinen Kindern in ihrer Schule gefiele.

Es soll jetzt nicht so klingen, als ob er mich verhört hätte. Das tat er keineswegs. Er machte einfach den Eindruck, als ob er Interesse hätte, mehr über mich zu erfahren - und es war so einfach, sich mit ihm zu unterhalten. Ich habe ihm in diesen zehn Minuten wahrscheinlich mehr über mein Leben erzählt als irgendeinem anderen Menschen zuvor.

Als wir beim Restaurant angekommen waren, kam ein Mann in Uniform auf uns zu, begrüßte uns herzlich, öffnete mir die Tür und fragte mich, ob ich zum ersten Mal hier sei. Ich sagte ja, es sei das erste Mal, und er antwortete, dass er sich freue, mich zu sehen. Er hoffe, dass ich das Essen genösse. Wenn ich gerne Fisch möge, schlage er vor, ich solle das Menü des heutigen Abends wählen, er könne es mir nur wärmstens empfehlen. Ich dankte ihm und fühlte mich ein wenig unbeholfen. Ich war diese Umgangsformen nicht gewohnt. Schon die Begrüßung ließ mich erahnen, dass wir in einem erstklassigen Restaurant waren.

Der Oberkellner führte uns in den Saal, und es hatte den Anschein, als wären alle Anwesenden gute Freunde des besten Networkers. Mir fiel auf, dass mein Gastgeber mit der gesamten Belegschaft und mit vielen Gästen ein Lächeln austauschte. Als wir an unserem Tisch Platz nahmen, bemerkte ich: „*Sie leben definitiv in einer anderen Welt als ich.*“ „*Und wie gefällt es Ihnen?*“, fragte er.

„*Jeder lächelt Sie freundlich und warmherzig an, wie unter besten Freunden - es sieht aus, als ob Sie jeden kennen würden und alle Sie kennen und mögen würden. Gehört Ihnen dieses Restaurant etwa?*“ Ein weiteres, lautes Lachen. Diesmal verunsicherte es mich sogar etwas. „*Sagen Sie*“, fragte er, „*was empfinden Sie angesichts dieser heiteren, freundschaft-*

lichen Atmosphäre, wie Sie es nennen?“ Was für eine Frage. „Was ich empfinde?“, fragte ich. „Was meinen Sie damit?“ „Die Stimmung hier, wie fühlen Sie sich dabei?“

Ich atmete tief ein. Ich fing an, mich an seine ungewöhnlichen Fragen zu gewöhnen. Nach einiger Überlegung gab ich zur Antwort: „Ich bin ein bißchen neidisch und auch neugierig. Ich würde gerne wissen, wie ich es schaffen könnte, so ein Leben zu führen wie Sie.“ „Sagen Sie“, fragte er, indem er sich zu mir beugte und mir direkt, aber keineswegs bedrohlich, in die Augen sah, „wie möchten Sie wirklich leben?“

So begann ein Abendessen, das sich über zwei Stunden erstreckte – das beste, das ich je zu mir genommen hatte, mit der besten Unterhaltung, die ich jemals geführt hatte. Dabei stellte er mir einfach nur Fragen, auf die weitere Fragen folgten wie „Erzählen Sie mir mehr darüber ...“ oder „Können Sie mir noch mehr dazu sagen?“ Und ich erzählte ihm Dinge, die ich noch nie jemandem erzählt hatte, nicht einmal meiner Frau! Während unserer Unterhaltung stellte er immer wieder Fragen, um sicherzugehen, dass er alles richtig verstanden hatte. Eines war allerdings etwas seltsam: Er fragte mich mehrfach, ob dieses oder jenes wahr sei, wobei ich „dieses und jenes“ nie gesagt hatte. Ich weiß, das ist nicht ganz einfach zu verstehen – oder doch? Lassen Sie es mich anhand eines Beispiels erklären.

Ich erzählte ihm von einem früheren Job bei einem Computerunternehmen, als ich noch in Cambridge, Massachusetts lebte. Unternehmen ist eigentlich etwas übertrieben. Es war eher eine Horde junger Burschen – „Hacker“ nannte man uns – die in den Anfängen des Computerzeitalters alle möglichen Dinge ausprobierten. Für mich war es damals eine aufregende Zeit. Die Arbeit war interessant, die Jungs waren wild, sehr intelligent und immer für einen Scherz zu haben. Ich hatte damals viel Spaß.

„Also waren Sie ein Pionier?“, fragte er. Verstehen Sie, lieber Leser, was ich meine? *„Ein Pionier? Nein, ich war kein Pionier. Ich hatte einfach nur Spaß. Computer waren damals noch brandneu, und wir spielten einfach damit herum, das war alles.“* „Hatte das vor Ihnen schon jemand gemacht?“, fragte er mich. Ich entgegnete, dass ich das nicht glaubte. Daraufhin sagte er wieder: *„Also sind Sie ein Pionier.“*

Ich muss ihn sehr komisch angesehen haben, denn er lehnte sich in seinem Sessel zurück und ließ die harmlose Version seines belebenden Lachens hören. Ich war von diesen Mini-Vulkanen an Heiterkeit nicht mehr überrascht - und die wenigen Menschen im Restaurant, die noch anwesend waren, hatten sich anscheinend auch daran gewöhnt. Sie wandten sich ihm zu, lächelten und führten ihre Gespräche wieder weiter.

„Ohh, Mann“, stammelte ich, *„Sie sind wirklich in der Lage, mich zu entwaffnen. Ja, ich schätze, ich war ein Pionier, auf gewisse Weise - damals.“* Er blickte überrascht und fragte: *„Damals? Jetzt nicht?“* Wollte er nicht verstehen, oder war er einfach nur taktlos? „Okay“, sagte ich - und ließ ihn meine Verärgerung ein wenig spüren, *„ich bin ein Pionier, aber es scheint, als hätte ich meine Marschrichtung verloren.“* Als ich diesen Satz aussprach, konnte ich direkt fühlen, was er als nächstes sagen würde. Ich war sicher, dass jetzt irgend etwas über ein „Vehikel“ käme.

Aber er sagte gar nichts. Stille. Ich fühlte mich etwas unwohl. Schließlich fragte er: *„Was denken Sie jetzt gerade?“* „Wann“, fragte ich zurück - ein bisschen zu schnell. Dann hob ich meine Hand, schüttelte den Kopf und sagte: „Nein, warten Sie. Ich weiß wann. Jetzt gerade. Nun, ich ... ohh, ich weiß es doch nicht.“

Sagen Sie, wohin soll das eigentlich führen?“, fragte ich ihn. *„Ich meine, Sie stellen mir Fragen und sagen mir Dinge,*

*die noch nie jemand zu mir gesagt hat. Dinge, die mir einen kalten Schauer über den Rücken jagen, und ich weiß nicht, was ich antworten soll - nicht einmal, was ich denken soll.“*

Er sagte kein Wort, lehnte sich einfach nur langsam nach vorne und drehte seinen Kopf nach rechts, konzentrierte sich auf mein Gesicht, als ob er sichergehen wollte, jede Silbe mitzubekommen, die ich von mir gab. Es war faszinierend, was er damit ausdrückte: Erwartung, als würde er nur darauf warten, was ich als Nächstes sagen würde. Und Entschlossenheit, als ob er vollständig akzeptiert hätte, was ich gerade gesagt hatte. Es war beruhigend - und entwaffnend zugleich.

Ich spürte, wie die Luft aus mir wich - und Gefühle in mir aufstiegen. Große Gefühle, wichtige Gefühle. Plötzlich fühlte ich mich sehr, sehr traurig. *„Ich möchte nur erfolgreich sein“*, sagte ich - und meiner Stimme war anzumerken, wie aufgewühlt ich war. *„Ich habe es satt, immer das Gleiche zu tun, nicht das Geld zu haben, um tun zu können, was ich tun will - meiner Frau und meinen Kindern nicht das geben zu können, was sie verdient haben. Disney World“*, sagte ich, *„ich möchte gerne mit ihnen nach Disney World - und zum Grand Canyon. Ich will frei sein. Ich will Zeit, Kreativität, Kontrolle. Und ja, ich will ein Pionier sein - noch einmal. Ich habe sie geliebt, diese Zeit.“*

*„Aber?“*, fragte er ruhig. *„Aber ich weiß nicht, wie“*, erwiderte ich und hörte mich bestimmt an, als würde ich gleich anfangen zu weinen. *„Ich habe schon alles über eine positive Einstellung gehört, hundertmal - tausendmal. Es hat bei mir nicht funktioniert, oder ich bin einfach nicht der Richtige dafür. Oder so ähnlich. Ich sehe, wie andere Menschen es schaffen, viele andere.“*

Ich weiß also, dass es funktioniert. Ich weiß auch, dass diese Menschen nicht besser oder intelligenter sind als ich, auch, dass sie nicht fleißiger sind, als ich es bin. Ich habe

einfach das Gefühl - dass es für mich nicht funktioniert. Ich versuche es ernsthaft. Ich telefoniere, ich vergrößere meine Telefonliste ständig, aber es funktioniert einfach nicht.“

Ich sah ihn an und fragte: „*Was stimmt nicht mit mir?*“ Er lehnte seinen Kopf nach hinten und betrachtete die Decke. Er bewegte seine Schultern auf und nieder, atmete tief ein und richtete seine Augen auf mich. „*Was halten Sie davon, wenn ich Ihnen zeige, wie dieses Geschäft funktioniert?*“ „*Machen Sie Witze?*“, fragte ich mit einer Stimme, dass jeder im Restaurant zu uns blickte. „*Sie machen keine Witze!*“, rief ich und versuchte meine Aufregung in Schach zu halten.

„*Gut*“, sagte er, „*wir starten morgen. Sie werden Folgendes tun ...*“ Er reichte mir ein Stück Papier, auf das er seine Adresse geschrieben hatte. Dort wohne er, und dass ich morgen nach der Arbeit zu ihm in sein Büro kommen solle. Es schien etwa 90 Minuten außerhalb der Stadt zu sein. Also sagte ich, ich könnte um 18.30 Uhr dort sein.

Er griff in seinen Aktenkoffer und nahm ein kleines Paket heraus, eingewickelt in glattes, moosgrünes Papier. Aufgrund der Größe und Form nahm ich an, dass es ein Buch sein müsste. „*Hier*“, sagte er, „*das ist Ihre Hausaufgabe. Ich möchte, dass Sie dieses Buch lesen, bevor wir uns morgen treffen – okay?*“ „*Das ganze Buch?*“, fragte ich. „*Ja*“, antwortete er mit einem Lächeln. „*Machen Sie sich keine Sorgen, es lässt sich sehr schnell lesen.*“

Er bezahlte, ich bedankte mich bei ihm. Er wiederum bedankte sich bei jedem im Restaurant. Er fuhr mich zurück zum Hotel, in dem das Meeting stattgefunden hatte und wo mein Auto noch stand. Dieses Mal drehte ich den Spieß um und fragte ihn, wo er lebte, in welchem Haus, wie seine Nachbarn wären ... Nach meiner vierten oder fünften Frage drehte er sich mit einem Lächeln zu mir und sagte: „*Schlauer Junge. Sie lernen schnell.*“ Ich fühlte mich gut.

Bei meinem Auto angekommen, ließ er mich aussteigen, sagte „*Auf Wiedersehen!*“ und fuhr mit seinem Lieferwagen weiter. Ich sah ihm nach - auch als er schon lange nicht mehr zu sehen war. Dann sperrte ich mein Auto auf, stieg ein, drehte den Schlüssel um und ließ den Motor warmlaufen, während ich vor mich hinstarrte.

„*Das Buch!*“, dachte ich und nahm es sofort aus der Tasche. Ich zerriss das Papier, drehte die Vorderseite zu mir und las den Titel. Selbst im matten Licht der Straßenlaternen leuchtete die goldene Schrift auf dem grünen Titelblatt. Dort stand:

Wovon du nicht weißt,  
dass du es nicht weißt

Voller Begeisterung schlug ich das Buch auf, um das erste Kapitel zu lesen. Nach zehn oder zwölf Seiten stoppte ich, völlig überrascht. Nicht ein Wort stand in diesem Buch. Jede Seite dieses Buches war vollkommen leer!