

campus

LINDA KAPLAN THALER
ROBIN KOVAL



ERFOLG

IST EINE KLEINIGKEIT

Warum schon
kleine Dinge
Großes bewirken

ten, die unsere Persönlichkeit ausmachen und Eindruck hinterlassen.

Die Reaktion auf unser letztes Buch, *The Power of Nice*, war überwältigend. Unglaublich viele Menschen berichteten uns, wie positiv sich etwas mehr Freundlichkeit – das Lächeln, das sie einem übellaunigen Kollegen schenkten, der Sitzplatz, den sie einem Fremden im Bus überließen – auf ihr Leben auswirkte, und durch alle Geschichten zog sich eine Erkenntnis wie ein roter Faden: Die winzigsten Gesten führen zu den schönsten Erlebnissen. Und diese winzigen Gesten sind es, die in der permanenten Reizüberflutung untergehen. Vor lauter Wald sehen wir die Bäume nicht, geschweige denn die Blätter an den Bäumen. Doch genau auf die Blätter in all ihrer Vielfalt in Farbe, Form und Duft kommt es an, denn in diesen Details zeigt sich, was real ist, was schön ist und worauf es im Leben ankommt.

Der Glaube an die große Wirkung kleiner Dinge ist nicht einfach nur als eine Weltanschauung, sondern auch als guter, pragmatischer Rat zu verstehen. Und wenn wir uns die sich weltweit verschärfenden Krisen anschauen, kommt dieser Rat genau zur rechten Zeit. Genug zusammensparen, um den Lebensabend genießen zu können, mag vielen unmöglich erscheinen, doch Cent für Cent etwas zur Seite zu legen ist wiederum ganz einfach. Kleine Samenkörner versprechen reiche Ernte. Der Glaube an die große Wirkung kleiner Dinge ist eine Lebensphilosophie, mit der selbst hochgesteckte Ziele Schritt für Schritt in

greifbare Nähe rücken. Wenn wir eines aus der Wahlkampagne des jetzigen US-amerikanischen Präsidenten Barack Obama gelernt haben, dann doch dieses: Wer Tag für Tag zu einer Extraportion Anstrengung bereit ist, wer sich um das entscheidende Quäntchen mehr bemüht, kann alles erreichen. Die Skala des Erfolgs ist für jeden Menschen nach oben offen.

Das Schreiben dieses Buches hat auch uns um viele Erfahrungen reicher und klüger gemacht. Unsere geschärfte Aufmerksamkeit führte uns immer deutlicher vor Augen, wie positiv sich die kleinsten Kleinigkeiten auf unsere beruflichen und privaten Beziehungen auswirkten. Nach und nach wurde es uns immer wichtiger, gute Arbeit gebührend anzuerkennen, uns die paar Minuten mehr Zeit zu nehmen, um uns noch um ein letztes Detail, einen weiteren Anruf oder eine zusätzliche Aufgabe zu kümmern und unserem Liebsten vor dem Beenden eines Telefonats noch schnell »Ich liebe dich« zu sagen. Wir hoffen, dass dieses Buch auch Ihr Leben bereichert und Sie dazu anregt, jeden einzelnen wunderbaren Moment zu genießen.

Linda Kaplan Thaler und Robin Koval

Kapitel 1

Kleine Dinge, große Wirkung

Wir können keine großen Dinge tun,
aber die kleinen mit Liebe.

Mutter Teresa

Larry arbeitete als Programmierer im Vertrieb eines großen Bekleidungsunternehmens mit Sitz in San Francisco. Er war der Herrscher über alle Bits und Bytes, der Helfer in der Not bei Computerproblemen aller Art. Er konnte sich stundenlang damit beschäftigen, Zahlenkolonnen auf immer neue Weise zu zerstückeln. Kurz gesagt, Larry hatte sich den Ruf geschaffen, ein echter Computerfreak zu sein.

Larry bewunderte die Männer und Frauen in der Vertriebsabteilung. Wie locker sie miteinander umgingen, wie ungezwungen sie sich miteinander unterhielten, wie schick und modisch sie sich doch kleideten! Oft dachte sich Larry: »Das kann ich auch, so will ich auch sein.« Allerdings hatte er keine Ahnung, wie er es anstellen sollte, aus seiner relativ festgefahrenen beruflichen Laufbahn auszubrechen – falls er für dieses Wagnis überhaupt genügend Mut aufbrächte. Sollte er kündigen und eine Zusatzausbildung beginnen? Sollte er sich einen Nebenjob suchen, bei dem er abends noch einige Stunden Verkaufserfahrung sam-

meln konnte? Sollte er sich an einen Karriereberater wenden? Larry konnte sich nicht entscheiden, und die Vorstellung, eine völlig neue Richtung einzuschlagen, machte ihm auch ein bisschen Angst.

Dann führte ihn der Zufall oder das Schicksal eines Tages in Patricia Fripps' Friseursalon für Männer. Patricia war die Wegbereiterin eines neuen Trends: Sie bemühte sich als eine der ersten Friseurinnen erfolgreich darum, männliche Kunden aus den klassischen, rein funktionell ausgestatteten Haar- und Bartschneidesalons in hippe Haarstudios zu locken. Für die leidenschaftliche Haarstylistin Patricia war es Ehrensache, jedem Kunden einen ganz individuellen Haarschnitt zu verpassen, der seine Persönlichkeit besser zur Geltung brachte. Oft war es nur ein kleines Detail – die Linie des Scheitels oder die Länge der Koteletten –, das die Meisterin fachkundig veränderte, um den gewünschten Effekt zu erzielen. Larry nahm also Platz, und Patricia begann ihr Werk.

Eine halbe Stunde später hatte sich Larrys Erscheinungsbild völlig verändert. Zurück an seinem Arbeitsplatz überhäuften ihn seine Kolleginnen mit Komplimenten, und als er am Abend nach Hause kam, begrüßte ihn seine Frau mit den Worten: »Hallo Schätzchen, du siehst einfach toll aus!« Selbst der jungen Verkäuferin in dem Coffeeshop, in dem er sich jeden Morgen seinen Kaffee holte, fiel Larrys verändertes Aussehen auf: »Irgendwie sehen Sie ganz anders aus.«

Die neue Frisur hatte zur Folge, dass sich Larrys Selbst-

wahrnehmung radikal veränderte, was wiederum eine ganze Reihe verblüffender Erkenntnisse und Ereignisse auslöste. Nach und nach dämmerte es ihm, dass er durchaus neue Wege beschreiten konnte, wenn er nur einen kleinen Schritt nach dem anderen unternahm. Zuerst kaufte er sich einige neue Kleidungsstücke. Dann ging er wieder regelmäßig ins Fitnessstudio, und er bemühte sich, häufiger freundlich zu lächeln. Larrys veränderte Wahrnehmung seiner Person färbte natürlich auch auf sein Umfeld ab. Nachdem er sich mit einigen der Vertriebsleiter angefreundet hatte, vertraute er ihnen eines Tages an, wie sehr er sie um ihren Job beneidete. Kurz darauf bot ihm der Abteilungsleiter eine Stelle im Vertrieb an.

Larry zeigte sich der neuen Herausforderung nicht nur gewachsen. Er entwickelte sich sogar zum besten Vertriebsprofi der Abteilungsgeschichte. Obwohl sein Vertriebsgebiet fünf Mal verkleinert wurde, verkaufte er noch immer mehr als seine Kollegen. Es dauerte nicht lange, bis Larry zum Vertriebsleiter des Unternehmens befördert wurde.

Sicher, Larry besaß ein gewisses Verkaufstalent, und er investierte auch sehr viel Zeit und Mühe, um sämtliche Details, die es über die Produkte und Kunden zu wissen gab, zu verstehen. Seine umfassenden Computerkenntnisse und sein Geschick im Umgang mit Zahlen und Tabellen erwiesen sich auch als recht praktisch. Doch wenn Sie Larry fragen, wie es zu dieser wundersamen Wandlung in seinem Leben kam, wird er Ihnen mit einem breiten Grin-