

REDLINE | VERLAG

GARY KELLER
MIT JAY PAPASAN

**THE
O
N
E
THING**

DIE ÜBERRASCHEND EINFACHE WAHRHEIT
ÜBER AUSSERGEWÖHNLICHEN ERFOLG

WENN DU ZWEI KANINCHEN
GLEICHZEITIG JAGST ...







... GEHEN DIR BEIDE DURCH DIE LAPPEN.

Russisches Sprichwort



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:

lektorat@redline-verlag.de

4. Auflage 2019

© 2017 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

© der Originalausgabe 2012 by Rellek Publishing Partners, Ltd. Die englische Originalausgabe erschien 2013 bei Bard Press unter dem Titel *The One Thing*.

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: Almuth Braun
Redaktion: Ulrike Kroneck, Melle-Buer
Umschlaggestaltung: Laura Osswald, München
Satz: Daniel Förster, Belgern
Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien
Printed in the EU

ISBN Print 978-3-86881-681-5
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-976-4
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-975-7

— Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter —

www.redline-verlag.de

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

INHALT

| | | |
|---|-----------------------------------|----|
| 1 | The ONE Thing | 8 |
| 2 | Der Dominoeffekt | 14 |
| 3 | Erfolg liefert Hinweise | 20 |

Teil 1

Märchen, die uns in die Irre führen **30**

| | | |
|---|---|----|
| 4 | Alles ist gleichermaßen wichtig | 36 |
| 5 | Mit Multitasking schaffe ich mehr | 48 |
| 6 | Wer erfolgreich sein will, muss ein diszipliniertes Leben führen | 61 |
| 7 | Willenskraft lässt sich jederzeit herstellen | 68 |
| 8 | Eine gute Work-Life-Balance ist Voraussetzung für Erfolg | 81 |
| 9 | Groß ist böse | 95 |

Teil 2

Die Wahrheit – der einfache Pfad zur Produktivität 108

| | | |
|----|---|-----|
| 10 | Die Fokus-Frage | 114 |
| 11 | Die Erfolgsgewohnheit | 124 |
| 12 | Der Weg zu herausragenden Antworten | 132 |

Teil 3

Außerordentliche Ergebnisse – setzen Sie Ihr gesamtes Potenzial frei 144

| | | |
|----|---|-----|
| 13 | Verfolgen Sie einen Lebenszweck. | 150 |
| 14 | Gründen Sie Ihr Leben auf Prioritäten | 162 |
| 15 | Seien Sie produktiv | 172 |
| 16 | Die drei Selbstverpflichtungen | 192 |
| 17 | Die vier Diebe | 209 |
| 18 | Die Wegstrecke | 229 |

| | | |
|--|--|-----|
| | Wie Sie das Konzept der EINEN Sache umsetzen . . | 239 |
| | Über die Recherchen | 246 |
| | Danksagung | 247 |
| | Über die Autoren | 251 |
| | Informationsquellen | 253 |
| | Stichwortverzeichnis | 254 |

1 THE ONE THING

»Seien Sie wie eine Briefmarke – heften Sie sich an eine Sache, bis Sie Ihr Ziel erreicht haben.«

Josh Billings

Am 7. Juli 1991 bewegte sich die Erde für 112 Minuten. Das tat sie nicht wirklich, aber es fühlte sich so an. Ich sah mir gerade die überaus erfolgreiche Komödie *City Slickers* an und das Gelächter des Publikums dröhnte durchs ganze Kino. Diese Komödie, die als einer der witzigsten Filme aller Zeiten gilt, enthielt zudem unerwartete Häppchen an Weisheit und Erkenntnissen. In einer denkwürdigen Szene verlassen Curly, der draufgängerische Cowboy, der von dem inzwischen verstorbenen Jack Palance gespielt wurde, und Mitch (Billy Cristal), der Groß-

städter in der Midlife-Crisis, die Gruppe, um entlaufene Rinder einzufangen. Zwar haben sich die beiden die meiste Zeit des Films gestritten, aber als sie nebeneinander reiten, finden sie mithilfe eines Gesprächs über das Leben im Allgemeinen und Besonderen schließlich einen Draht zueinander. Plötzlich bringt Curly sein Pferd zum Stehen und dreht sich im Sattel zu Mitch um.

Curly: Kennst du das Geheimnis des Lebens?

Mitch: Nein, was ist es?

Curly: Das. [Er streckt einen Finger in die Luft.]

Mitch: Dein Finger?

Curly: Eine Sache. Nur eine einzige Sache. Darauf konzentrierst du dich und alles andere bedeutet einen Sch...dreck.

Mitch: Toll, aber was ist diese »eine Sache«?

Curly: Das ist das, was du herausfinden musst.

Eine fiktive Figur verrät uns das Erfolgsgeheimnis. Ob die Drehbuchautoren sich dessen bewusst waren oder unbeabsichtigt darüber stolperten, jedenfalls hatten sie die absolute Wahrheit aufgeschrieben. Sich auf EINE Sache zu konzentrieren, ist die beste Methode, um sein Ziel zu erreichen.

Das habe ich erst viel später verstanden. Ich hatte zwar Erfolg gehabt, aber erst, als ich an eine unsichtbare Mauer stieß, begann ich, den Zusammenhang zwischen meinen Zielen und den Methoden zu erkennen, mit denen ich versuchte, meine Ziele zu erreichen. In weniger als einem Jahrzehnt hatten wir ein erfolgreiches Unternehmen mit nationalen und internationalen Expansionsbestrebungen aufgebaut, aber plötzlich wollte nichts mehr klappen. Trotz aller intensiven Bemühungen und der harten Arbeit war mein Leben ein einziger Tumult und es fühlte sich so an, als würde um mich herum alles zerbröseln.

Ich war auf dem besten Weg zu scheitern.

ETWAS MUSSTE SICH GRUNDLEGENDE ÄNDERN

Am Ende suchte ich mir Hilfe und fand sie in Form eines Coaches. Ich legte ihm meine Situation dar und wir sprachen über die privaten und beruflichen Herausforderungen, vor denen ich stand. Wir überprüften meine Ziele und meine Vorstellungen von meinem weiteren Leben. Nachdem sich mein Coach ein umfassendes Bild von allen Problemen gemacht hatte, suchte er nach Lösungen und betrieb intensive Recherchen. Als wir uns erneut zusammensetzten, hatte er mein Organigramm – im Wesentlichen ein Überblick über das gesamte Unternehmen – an die Wand gepinnt.

Unsere Diskussion begann mit einer einfachen Frage: »Wissen Sie, was Sie machen müssen, um Ihre Situation zum Guten zu wenden?« Ich hatte keinen blassen Schimmer.

Er sagte, es gebe nur eine Sache, die ich tun müsse. Er hatte 14 Positionen identifiziert, die neu besetzt werden mussten, und er glaubte, mit den richtigen Personen an diesen Schlüsselstellen würden mein Unternehmen, meine Arbeit und mein Leben eine radikale positive Wendung erleben. Ich war schockiert und sagte, ich hätte gedacht, dass weitaus mehr nötig sei als das.

Er antwortete: »Nein. Jesus brauchte zwölf Apostel, Sie brauchen 14.«

Das war ein transformativer Moment. Es war mir nie in den Sinn gekommen, dass man mit so wenig so viel verändern kann. Dabei wurde offenbar, dass ich mich zwar für fokussiert hielt, aber wohl nicht fokussiert genug war. Vierzehn geeignete Kandidaten zu finden, war eindeutig das Wichtigste, das ich tun konnte. Auf der Basis dieses Gesprächs traf ich eine gravierende Entscheidung.

Ich feuerte mich selbst.

Ich trat als CEO zurück und konzentrierte mich voll und ganz darauf, die besagten 14 Leute zu finden.

Dieses Mal bewegte sich die Erde wirklich. Innerhalb von drei Jahren gingen wir auf nachhaltigen Wachstumskurs; im Verlauf einer Dekade wuchsen wir im Schnitt um 40 Prozent jährlich. Wir entwickelten uns von einem regionalen Anbieter zu einem internationalen Wettbewerber. Wir erzielten außerordentliche Ergebnisse und blieben auf Erfolgskurs.

Im Rahmen dieser nachhaltigen Wende geschah auch noch etwas anderes: Es prägte sich die Redewendung von der EINEN Sache ein.

Nachdem ich 14 kompetente Leute gefunden hatte, arbeitete ich mit jedem einzelnen unserer Spitzenmanager an ihren jeweiligen Karriere- und Geschäftszielen. Aus Gewohnheit beendete ich unsere Coaching-Telefonate mit einer Rekapitulation der Dinge, auf deren Erledigung wir uns bis zu unserem nächsten Gespräch geeinigt hatten. Zwar erledigten viele die meisten der besprochenen Aufgaben, aber nicht unbedingt die wichtigsten, und das machte sich in den Ergebnissen bemerkbar. Als Folge machte sich Frustration breit. In dem Bemühen, ihnen zum Erfolg zu verhelfen, verkürzte ich meine Liste: Wenn Sie diese Woche nur drei Dinge erledigen könnten ... wenn Sie diese Woche nur diese beiden Dinge machen könnten ... und schließlich reduzierte ich meine Erwartungen aus reiner Verzweiflung auf das bare Minimum und fragte: »*Welche EINE Sache können Sie diese Woche erledigen, deren Vollendung alle anderen Aufgaben einfacher oder sogar überflüssig macht?*« Und dann passierte etwas wirklich Beeindruckendes.

Die Ergebnisse verbesserten sich plötzlich um ein Vielfaches.

Nach dieser Erfahrung blickte ich zurück auf meine Erfolge und Misserfolge und entdeckte ein interessantes Muster. Immer, wenn ich großen Erfolg hatte, hatte ich mich auf eine einzige Sache konzentriert; und immer, wenn ich wechselnde Erfolge hatte, war auch mein Fokus nicht konsistent.

Da ging mir ein Licht auf.

REDUZIERUNG AUF DAS WESENTLICHE

Wenn alle Menschen die gleiche Zahl an Stunden pro Tag zur Verfügung haben, warum scheinen einige dann so viel mehr zu erledigen als andere? Wie machen sie es, dass sie mehr schaffen, mehr erreichen, mehr verdienen und mehr haben? Wenn Zeit die Währung der Leistung ist, warum gelingt es einigen, in ihrer Zeit mehr zu erreichen als andere? Die Antwort lautet, dass sie sich auf das Wesentliche konzentrieren. Sie reduzieren.

Wenn Sie bei allem, was Sie tun, die absolut beste Chance auf Erfolg haben wollen, sollten Sie immer den gleichen Ansatz verwenden: Reduzieren Sie Ihre Arbeit auf das Wesentliche.

Reduzieren bedeutet, alle Dinge zu ignorieren, die Sie tun könnten, und stattdessen zu tun, was Sie tun sollten. Es bedeutet zu erkennen, dass nicht alle Dinge gleich wichtig sind, und die Dinge zu identifizieren, die oberste Priorität genießen. Auf diese Weise stellen Sie eine engere Verbindung zwischen Ihren Aktivitäten und Ihren Zielen her. Das ist die Erkenntnis, dass außerordentliche Ergebnisse unmittelbar davon bestimmt werden, wie sehr Sie Ihren Fokus zentrieren können.

Um Ihre Arbeitszeit und Ihr Leben generell voll auszuschöpfen, müssen Sie sich auf das absolut Wesentliche konzentrieren. Die meisten Menschen glauben das Gegenteil. Sie glauben, große Erfolge seien zeitaufwändig und kompliziert. Als Folge sind ihr Kalender und ihre To-do-Listen so überfrachtet, dass sie sich überfordert fühlen. Der Erfolg entgleitet ihnen, und schließlich geben sie sich mit halben Sachen zufrieden. Sie merken nicht, dass sich der große Erfolg einstellt, wenn wir wenige Dinge exzellent machen, und verzetteln sich, sodass sie am Ende nichts richtig erledigen. Mit der Zeit senken sie ihre Erwartungen, verabschieden sich von ihren Träumen und lassen zu, dass ihr Leben immer kleiner und beschränkter wird. Das ist die falsche Art der Reduzierung.

Sie haben nur eine begrenzte Menge an Zeit und Energie, wenn Sie sich also verzetteln, können Sie sich auf nichts richtig konzentrieren. Sie wollen möglichst viel erreichen, aber stattdessen erreichen Sie eher weniger. Sie müssen weniger Dinge effektiver tun, anstatt mehr Dinge halbherzig erledigen. Das Problem der Verzettelung ist, dass sie eine Menge unerwünschter Nebeneffekte produziert, selbst wenn es Ihnen gelingt, auf tausend Hochzeiten gleichzeitig zu tanzen: verpasste Fristen, enttäuschende Ergebnisse, ein hoher Stresspegel, lange Arbeitstage, Schlafmangel, schlechte Ernährung, kein Sport und zu wenig Zeit mit Familie und Freunden – alles im Namen eines Ziels, das sich leichter erreichen lässt, als Sie sich vorstellen.

Die Reduzierung auf das Wesentliche ist eine einfache Methode, um außerordentliche Ergebnisse zu erzielen, und sie funktioniert. Sie funktioniert immer, überall und auf allen Gebieten. Warum? Weil sie nur einen einzigen Zweck verfolgt – Sie auf das Wesentliche zu fokussieren.

Wenn Sie Ihre Konzentration maximal bündeln, verfolgen Sie eine einzige Sache. Und darum geht es.

2 DER DOMINOEFFEKT

»Jede große
Veränderung
beginnt mit einem
Dominoeffekt.«

BJ Thornton

Am 13. November 2009, dem Domino-Tag, organisierte Weijers Domino Productions im niederländischen Leeuwarden den größten Dominoeffekt der Welt, indem es mehr als 4.491.863 Dominosteine zu einer beeindruckenden Konstruktion aufstellte. Ein einziger Dominostein, der anschließend in Bewegung gebracht wurde, sandte eine Welle durch den raffinierten Aufbau, die nacheinander alle Steine zum Umfallen brachte und dabei mehr als 94.000 Kilojoule an Energie freisetzte. Das entspricht der Energie, die ein mittelgroßer Mann für 545 Liegestütze benötigt.

Jeder Dominostein steht für eine kleine Menge potenzieller Energie; je mehr Steine man aufstellt, desto größer die gesamte potenzielle Energie. Wenn Sie genügend Dominosteine aufstellen, können Sie mit einer kleinen Handbewegung eine Kettenreaktion von beeindruckender Kraft in Gang setzen – wie Weijers Domino Production bewies. Wenn eine einzige Sache – die richtige – in Bewegung versetzt wird, kann sie eine echte Kettenreaktion auslösen. Und das ist noch nicht alles.

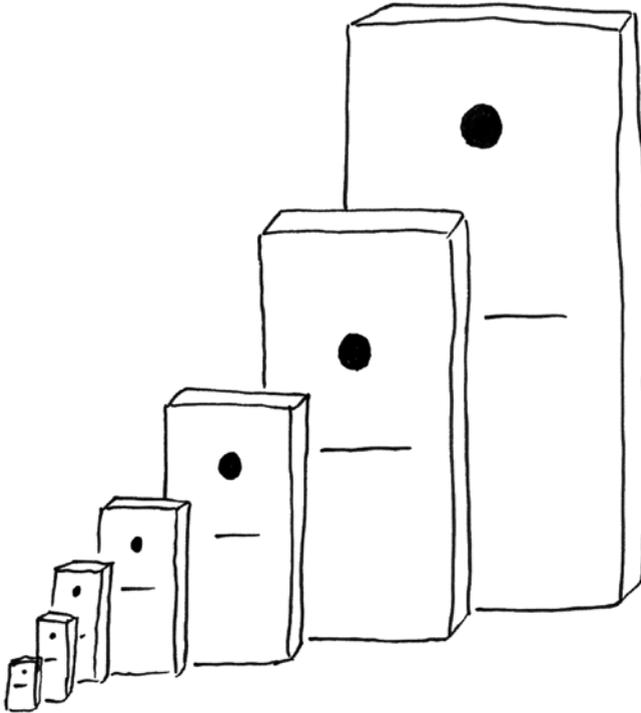


ABB. 1

Dominosteine, aufgereiht wie die Orgelpfeifen

DOMINOSTEINE – AUFGEREIHT WIE DIE ORGELPFEIFEN

HÖHE

Der erste Dominostein ist nur
knapp 5 Zentimeter hoch.



#1



#18



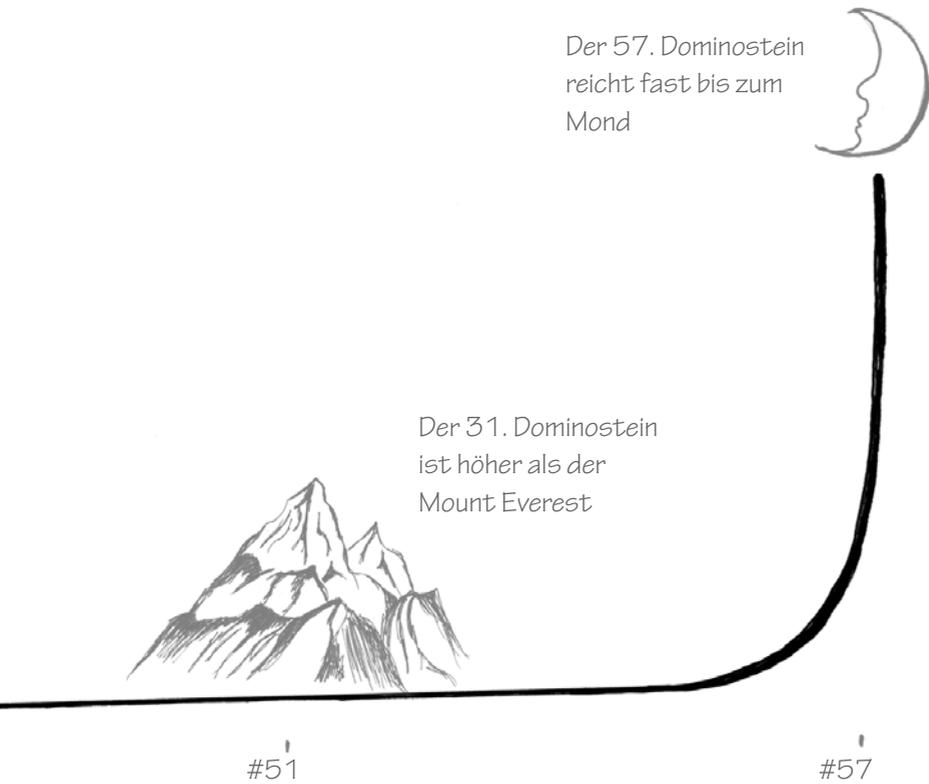
#25

ZAHL DER DOMINOSTEINE

ABB. 2

Eine geometrische Folge ist wie ein sehr langer Zug – er fährt so langsam an, dass man es kaum bemerkt, bis er schließlich so schnell wird, dass er sich kaum noch stoppen lässt.

Im Jahr 1983 schrieb Lorne Whitehead im Magazin *American Journal of Physics*, er habe herausgefunden, dass die von einem Dominoeffekt freigesetzte Energie nicht nur viele Dinge, sondern auch große Dinge bewegen kann. So beschrieb er, wie ein einziger Domi-



nostein einen anderen, eineinhalb mal so großen Dominostein zum Umfallen bringen kann.

Erkennen Sie die Auswirkungen? Auf diese Weise kann man nicht nur andere Dinge, sondern auch zunehmend größere Dinge zu Fall bringen. Im Jahr 2001 reproduzierte ein Physiker des Exploratoriums in San Francisco Whiteheads Experiment, indem er aus Sperrholz acht Dominosteine fertigte, von denen ein jeder um 50 Prozent größer war als der jeweils vorhergehende Stein. Der erste Stein maß gerade einmal fünf Zentimeter und der letzte war fast 90

Zentimeter lang. Anschließend baute er sie zu einer Kette auf und setzte den ersten Stein in Bewegung. Der daraufhin einsetzende Dominoeffekt begann mit einem leisen »Klick« und endete mit einem »lauten Knall.«

Stellen Sie sich vor, was passieren würde, wenn sich dieser Effekt fortsetzen würde – wenn ein normaler Dominoeffekt eine *lineare* Progression darstellt. Whiteheads Dominoeffekt wäre eine *geometrische* Progression. Das Ergebnis fordert die Vorstellungskraft heraus. Der 10. Dominostein wäre fast so groß wie der Quarterback der NFL, Peyton Manning. Der 18. Stein wäre bereits so hoch wie der Schiefe Turm von Pisa; der 23. Dominostein wäre höher als der Eiffelturm und der 31. Dominostein würde den Mount Everest um rund 900 Meter überragen. Nummer 57 würde praktisch von der Erde bis zum Mond reichen!

Wenn Sie also an Erfolg denken, nehmen Sie den Mond ins Visier. Der Mond ist erreichbar, wenn Sie Ihre Vorhaben priorisieren und Ihre gesamte Energie auf die Erreichung der einen wichtigsten Sache fokussieren. Außerordentliche Ergebnisse erzielt man, indem man in seinem Leben einen Dominoeffekt auslöst.

Dominosteine zum Umfallen zu bringen, ist ziemlich einfach. Sie stellen sie in einem bestimmten Abstand zueinander auf und bringen den ersten zu Fall. Im wahren Leben ist das ein wenig komplizierter. Das Leben ordnet die Herausforderungen nicht in so einer koordinierten Linie an, dass wir einfach sagen können: »Hier müssen Sie anfangen.« Wirklich erfolgreiche Menschen wissen das. Deshalb definieren sie ihre Prioritäten jeden Tag neu, finden den wichtigsten Dominostein, der alle anderen mit sich reißt, und setzen ihn in Bewegung, damit er den Dominoeffekt auslöst.

Warum funktioniert diese Methode? Weil außerordentlicher Erfolg sequenziell ist und nicht simultan. Was linear beginnt, wird geometrisch. Sie beginnen damit, das Richtige zu tun, und das führt dazu, dass Ihre nachfolgende Entscheidung ebenfalls richtig ist. Im

Verlauf der Zeit bildet sich daraus eine Wirkungskette, die das geometrische Erfolgspotenzial freisetzt. Der Dominoeffekt gilt für die großen Gesamtzusammenhänge, zum Beispiel Ihre Arbeit oder Ihr Geschäft, aber auch für den kleinsten Augenblick eines jeden Tages, in dem Sie entscheiden, was Sie als Nächstes tun. Erfolg baut auf Erfolg auf. Wenn sich daraus eine Erfolgskette bildet, entsteht ein immer größeres Erfolgspotenzial.

Wenn ein Mensch umfassendes Wissen besitzt, hat er sich dieses im Lauf der Zeit Stück für Stück angeeignet. Ein Mensch mit zahlreichen Fertigkeiten hat diese im Lauf der Zeit entwickelt. Jemand, der viel bewegt hat, hat diese Leistungen im Lauf der Zeit vollbracht. Jemand, der viel Geld besitzt, hat es sich im Lauf der Zeit verdient.

Der Schlüssel lautet »im Lauf der Zeit«. Erfolg ist sequenziell; er ergibt sich daraus, dass man sich zu jedem Zeitpunkt immer voll auf eine Sache konzentriert.

3 ERFOLG LIEFERT HINWEISE

»In dieser Welt kommen diejenigen weiter, die sich ausschließlich auf eine Sache konzentrieren.«

Og Mandino

Der Beweis für die EINE Sache ist überall zu finden. Schärfen Sie Ihren Blick und Sie werden ihn immer entdecken.

EIN PRODUKT, EIN SERVICE

Außergewöhnlich erfolgreiche Unternehmen sind immer für ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung bekannt, mit dem oder der sie den Großteil

ihrer Umsätze erwirtschaften. Colonel Sanders begann Kentucky Fried Chicken (KFC) mit einem einzigen Hähnchen-Rezept. Das Unternehmen Adolph Coors Company wuchs zwischen 1947 und 1967 mit nur einem Produkt, das in einer einzigen Brauerei hergestellt wurde, um 1.500 Prozent. Intel macht seine Umsätze hauptsächlich mit Mikroprozessoren. Und Starbucks? Nun, ich glaube, das wissen Sie.

Die Liste der Unternehmen, die mithilfe der Macht EINER Sache außerordentliche Ergebnisse erzielt haben, ist endlos. Manchmal handelt es sich dabei um ein greifbares Produkt, aber nicht immer. Nehmen Sie Google. Seine EINE Sache ist die Suchfunktion, die den Verkauf von Online-Werbung – Googles Hauptumsatzquelle – ermöglicht.

Und wie sieht es mit *Krieg der Sterne* aus? Ist die EINE Sache dieses Konzepts Kinofilme oder Merchandising? Wenn Sie auf Letzteres tippen, liegen Sie richtig – und falsch zugleich. Die Umsätze aus dem Verkauf von Spielzeug betragen aktuell mehr als 10 Milliarden Dollar, wohingegen die weltweiten Kinoumsätze für die gesamten sechs Filme insgesamt weniger als 4,3 Milliarden Dollar in die Kassen spülten. Dennoch sind die Filme meiner Ansicht nach die EINE Sache, weil sie das Spielzeug und andere themenverwandte Produkte erst möglich machen.

Die Antwort ist nicht immer eindeutig, aber das nimmt der Suche nach der richtigen Antwort nicht die Bedeutung. Technische Innovationen, kulturelle Verschiebungen und Wettbewerbskräfte zwingen Unternehmen oft, ihr EINES Produkt oder ihre EINE Dienstleistung weiterzuentwickeln oder zu transformieren. Die erfolgreichsten Unternehmen wissen das und fragen sich stets: »Welches ist unsere EINE Sache?«

Apple ist ein Paradebeispiel für die Schaffung einer Umgebung, in der EINE außergewöhnliche Sache existiert, während das Unternehmen gleichzeitig den Übergang zu einer weiteren außergewöhnlichen

»Es kann nur eine wichtigste Sache geben. Viele Dinge können wichtig sein, aber nur eine kann die wichtigste sein.«

Ross Garber

EINEN Sache vollzieht. Zwischen 1998 und 2012 verwandelte sich Apples EINE Sache von Macs zu iMacs zu iTunes zu iPods zu iPhones und dem iPad, das die Spitzenposition in der gesamten Produktlinie einnimmt. Mit jeder Markteinführung eines neuen »goldenen technischen Spielzeugs« wurden die anderen Produkte nicht eingestellt oder in die Discount-Ecke verbannt. Die bestehenden Produkte wurden weiterentwickelt und ausgefeilt, während das jeweils aktuelle EINE Produkt einen gut dokumentierten Halo-Effekt erzeugte und die Wahrscheinlichkeit erhöhte, dass Apple-Nutzer die gesamte Apple-Produktfamilie kaufen.

Wenn Sie über die EINE Sache verfügen, sehen Sie die Geschäftswelt mit anderen Augen. Wenn Ihr Unternehmen heute nicht weiß, was seine EINE Sache ist, dann ist es seine EINE Aufgabe, das herauszufinden.

EINE PERSON

Die EINE Sache ist ein dominantes Thema, das sich auf unterschiedliche Weise bemerkbar macht. Wenn Sie dieses Konzept auf Menschen anwenden, werden Sie feststellen, an welcher Stelle eine einzige Person den ganzen Unterschied ausmacht. In seinem ersten Jahr an der Highschool belegte Walt Disney Abendkurse am Chicago Art Institute und wurde Karikaturist seiner Schulzeitung. Nach seinem Abschluss wollte er Zeitungskarikaturist werden, aber er fand keine Arbeit, und so besorgte ihm sein Bruder Roy, ein Geschäftsmann und Bankier, einen Job in einem Kunst-Studio. Dort lernte er, bewegte Bilder zu zeichnen, und begann, Cartoons zu erschaffen. Als Walt jung war, war Roy seine EINE Person.

Für Sam Walton war es in seinen jungen Jahren sein Stiefvater L. S. Robson, der ihm 20.000 Dollar lieh, die er für die Gründung seines Einzelhandelsunternehmens – ein Ben-Franklin-Franchise – benötigte. Als Sam seinen ersten Wal-Mart eröffnete, zahlte Robson einem Verpächter heimlich 20.000 Dollar, um eine überaus wichtige Pachtverlängerung zu erreichen.

Albert Einstein hatte Max Talmud, seinen ersten Mentor. Es war Max, der Einstein im zarten Alter von zehn Jahren mit Schlüsseltexten in Mathematik, Wissenschaft und Philosophie vertraut machte. Sechs Jahre lang aß Max einmal pro Woche mit der Familie Einstein, während er den jungen Albert anleitete.

Niemand ist völliger Autodidakt.

Oprah Winfrey verdankt ihre »Rettung« nach eigenen Worten ihrem Vater und der Zeit, die sie mit ihm und seiner Frau verbrachte. Sie sagte Jill Nelson von *The Washington Post Magazine*: »Hätte man mich nicht zu meinem Vater geschickt, hätte ich im Leben eine andere Richtung genommen.«

Beruflich begann ihr Weg mit Jeffrey D. Jacobs, dem »Anwalt, Agent, Manager und Finanzberater«, der Oprah anspornte, ihr eigenes Unternehmen zu gründen, anstatt sich bei einem fremden Unternehmen zu verdingen, als diese ihn im Zusammenhang mit einem potenziellen Arbeitsvertrag um Rat bat. Und so entstand Harpo Productions, Inc.

Die Welt weiß, wie sich John Lennon und Paul McCartney bei ihrem Erfolg als Songwriter gegenseitig beeinflusst haben, aber im Aufnahmestudio war George Martin die EINE Person. George, der als einer der größten Plattenproduzenten aller Zeiten gilt, wird wegen seiner umfangreichen Beteiligung an den Original-Alben der Beatles oft als »fünfter Beatle« bezeichnet. Martins Musikexpertise trug dazu bei, die Lücke zwischen dem rohen Talent der Beatles und dem Sound, den sie erzeugen wollten, zu schließen. Die meisten ihrer Orchesterarrangements und Instrumentierungen sowie zahl-

reiche Keyboardeinsätze auf den frühen Alben wurden von Martin in Zusammenarbeit mit der Band komponiert beziehungsweise eingespielt.

Jeder hat eine Person, die entweder für ihn am wichtigsten ist oder die sein erster Einfluss, Trainer oder Manager gewesen ist.

Niemand ist ganz alleine erfolgreich. Niemand.

EINE LEIDENSCHAFT, EINE FERTIGKEIT

Egal, hinter welche außerordentliche Erfolgsgeschichte Sie blicken, immer werden Sie feststellen, dass dahinter EINE Sache steht. Sie manifestiert sich in jedem erfolgreichen Unternehmen und im Berufsleben eines jeden erfolgreichen Menschen. Sie zeigt sich auch in persönlichen Leidenschaften und Fertigkeiten. Jeder von uns hat Leidenschaften und Fertigkeiten, aber wirklich erfolgreiche Menschen zeichnen sich aus durch EIN intensives Engagement oder EINE herausragende Fertigkeit, die bei allem durchscheint, die sie definiert und mehr als alles andere antreibt.

»Sie müssen sich auf eine Sache konzentrieren. Verfolgen Sie die eine Sache, für die Sie sich entschieden haben.«

General George S. Patton

Die Linie zwischen Fertigkeit und Leidenschaft ist nicht immer scharf, weil es eine enge Verbindung zwischen beiden gibt. Pat Matthews, einer der größten Impressionisten der USA, sagt, er habe seine Leidenschaft für die Malerei in eine Fertigkeit und letztlich in einen Beruf verwandelt, indem er einfach jeden Tag gemalt habe. Angelo Amorigo, Italiens erfolgreichster Reiseleiter, hat seine Kompetenzen und letztlich sein Unternehmen nach eigenen Worten entwickelt aus seiner Leidenschaft für sein Land und dem tiefen Wunsch, sie mit anderen zu teilen. Die Lei-