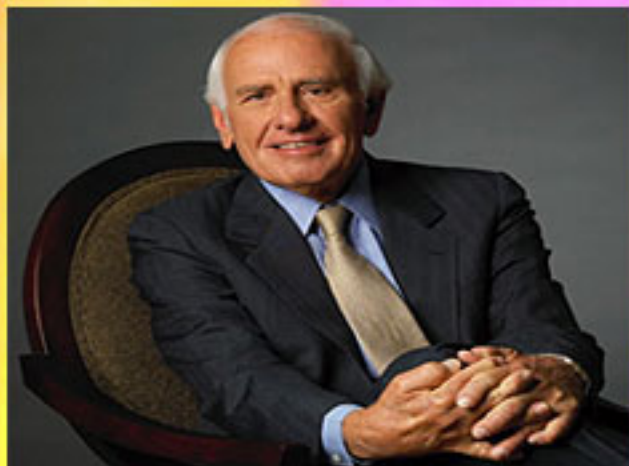


T W A A L F
ZUILEN



Een novelle van
Jim Rohn en Chris Widener

Wat anderen over Jim Rohn zeggen...

“Jim Rohn is een buitengewoon man wiens filosofie je leven vooruit kan helpen, als je je ervoor openstelt. Op mijn leven heeft hij alvast een positieve invloed gehad, toen ik mijn eerste ideeën vormde die me vandaag leiden.” – Anthony Robbins, auteur van Awaken the Giant Within.

“Jim Rohn is een geweldige motivator – hij heeft stijl, inhoud, charisma, relevantie, charme. Wat hij zegt maakt een verschil. Het blijft je bij. Ik beschouw Jim Rohn als de “spreker der sprekers”. De wereld zou veel mooier zijn als iedereen mijn vriend Jim Rohn zou hebben gehoord.” – Mark Victor Hansen, co-auteur van Chicken Soup for the Soul.

“Jim Rohn is een nationale schat en één van de meest gevraagde sprekers over succes ooit. Waarom? Omdat zijn ideeën werken. Ze hebben zo goed gewerkt, dat bijna een volledige generatie persoonlijke groei-trainers, Jim als haar mentor beschouwt.” – Vic Conant, president van Nightingale Conant.

“Ik ben sinds 1972 een student van Jim Rohn. Hij was toen en is nog steeds één van de meest diepgaande denkers en geestverruimende mensen die ik heb mogen ontmoeten.” – Les Brown, auteur van Choosing Your Future.

“Jim Rohn is één van de meest welbespraakte, sterke sprekers die ik al heb gezien, en die altijd aanzet tot nadenken. Dankzij zijn unieke stijl steekt hij met kop en schouders uit boven de rest.” – Harvey Mackay, auteur van Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive.

Wat anderen over Chris Widener zeggen...

“Chris is een zeer inspirerende en verrijkende spreker. Zijn leiderschapsprincipes zijn de hoeksteen van wat we hier op de HBS-campus in praktijk proberen te brengen. Chris leert ons de kern van echt leiderschap en hoe we zijn principes kunnen toepassen in onze eigen leiderspositie . – John Lunde, Harvard Business School, studentenleider, MBA.

Ik heb voor meer dan 3.000 volle zalen gesproken en ik kan je verzekeren dat Chris Widener één van de beste sprekers is die Amerika vandaag rijk is. Hij heeft een fantastische boodschap – extreem motiverend, hij is grappig, scherp, hij is snel en to the point. Je zal hem zeker graag horen.” - Brian Tracy, auteur van Eat That Frog.

“Chris Widener heeft het allemaal: talent, welbespraaktheid, een boodschap, de looks en de kwaliteiten! Hij is één van de gloednieuwe topsterren op het internationale sprekersplatform van vandaag.” - Denis Waitley, auteur van Seeds of Greatness.

“Chris Widener is een sterke spreker, een gevatte geest die elke keer opnieuw scoort. Hij zal je uitdagen om jezelf, je werk en je leven naar een hoger niveau te tillen.” - Kevin Mather, CFO, Seattle Mariners Baseball Team.

“Chris Widener is niets minder dan een fenomeen. Zijn geduld, kennis, en bekwaamheid om met zijn publiek om te gaan, zijn ronduit verbluffend.” – Jim Rohn, auteur van the Five Major Pieces to the Life Puzzle.

Twaalf Zuilen

Een novelle door

Jim Rohn en Chris Widener

Twaalf Zuilen

ISBN – 10 90-81071-91-2
ISBN – 13 978-90-81071-91-8
NUR: 302
D/2006/Geert Wels, uitgever
Trefw.: novelle, filosofie, psychologie

All rights reserved worldwide. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by any information storage and retrieval system, without the written permission of the publisher, except where permitted by law.

First Published in the United States Published by Jim Rohn International and Chris Widener International
© 2005 Copyright by Jim Rohn International
Distributed by www.YourSuccessStore.com

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enig andere manier, zonder voorafgaandelijke toestemming van de uitgever.

Oorspronkelijke title: Twelve Pillars
Vertaling: Geert Wels - met speciale dank aan Brigitte Scheiner voor de taaltips bij de 2^{de} druk

© 2006 Copyright Nederlandstalige uitgave: Wels International
1^{ste} druk: mei 2006
2^{de} druk: december 2006

Distributie: Wels International
Brabantsebaan 83
3271 Zichem
0032-(0)13 29 30 33
info@12zuilen.com
www.12zuilen.com

Gedrukt in België

Twaalf zuilen

Inhoud

Dankwoord

Voorwoord

1. Een toevallige ontmoeting	11
2. Leef een gezond leven	25
3. Relaties zijn een geschenk	33
4. Bereik je doelen	41
5. Correct gebruik van je Tijd.....	51
6. Omring je met de beste mensen.....	55
7. Wees een levenslange leerling.....	67
8. Alles in het leven is verkoop	77
9. Inkomen overtreft zelden persoonlijke ontwikkeling	85
10. Elke communicatie gaat over het zoeken naar een gemeenschappelijk terrein van verstandhouding.....	93
11. De wereld kan altijd nog een groot leider gebruiken..	101
12. Laat een erfenis na.....	107
Biografie van de auteurs	116

Dankwoord

Voor Jim Rohn, die zich al zoveel jaren aan zoveel mensen geeft door de wereld rond te reizen en zijn ideeën te delen.

Voor Kyle Wilson en de supergetalenteerde en toegewijde staf van Jim Rohn International, omdat zij de ruggengraat van dit project waren. Zonder hen was dit boek er niet gekomen. Hilary en Yvette, jullie hulp was van onschatbare waarde!

Voor mijn vrouw Lisa en onze vier kinderen, mijn heerlijke gezin. Jullie zijn de vreugde in mijn leven! *Chris Widener*

Voor Chris, omdat hij dit verhaal over de Twaalf Zuilen met vaste hand heeft geleid van concept naar print en via alle stadia daar tussenin. Chris, jij bent de volgende generatie. Blijf je verhaal delen, onderricht de principes van succes en leef ernaar.

Voor Kyle Wilson en de staf van JRI, Hilary Overpeck, Charles Moore, Crystal Prince, Yvette Moore, Mary Haviland, Greg Anderson en de rest van het team, voor alles wat jullie door de jaren heen hebben gedaan om mijn boodschap elke dag de wereld rond te sturen.

Voor de lezers van mijn wekelijks Ezine, zij die mijn boeken en audiotapes hebben gekocht en mijn voordrachten hebben bijgewoond, voor jullie doe ik het allemaal... Voor jullie blijf ik reizen, mijn succesfilosofie onderrichten – om jullie verhalen te horen, jullie triomfen en successen.

En tenslotte, voor mijn familie: dank jullie voor je begrip als ik weer eens voor lange tijd ver van huis ben om de ideeën en inzichten die mijn leven hebben veranderd, met de hele wereld te delen. Jullie inspireren mij! *Jim Rohn*

Voorwoord

Eén van de grootste complimenten die ik ooit heb gekregen, kwam van een vriend die me zei dat de lessen die ik geef over het leven en over leiderschap 'tijdloos' zijn. Ik geloof zelf ook dat ze de hoekstenen van succes vormen en universele waarheden bevatten, die mannen en vrouwen van elke generatie op hun eigen leven kunnen toepassen. En dat ze hen kunnen helpen om al hun dromen waar te maken.

Daarom ben ik zo'n grote bewonderaar van Jim Rohn en vind ik het zo'n eer dat hij me als co-auteur van zijn 'Twaalf Zuilen' heeft gevraagd. Hij is één van de grootste motivators van deze generatie. Jim heeft 40 jaar lang de wereld rondgereisd om over de ideeën te spreken die in deze Twaalf Succeszuilen aan bod komen. Ik vond het een eer om deze lessen samen met hem in een fictieve vorm te gieten, zodat de volgende generatie de wijsheid van Jim Rohn kan oogsten.

In de jaren '80 en '90 werd hij uitgeroepen tot 'America's Foremost Business Philosopher'. Ook in de 21^{ste} eeuw is hij zijn boodschap blijven uitdragen en heeft hij het leven van miljoenen mensen over de hele wereld beïnvloed, ook dat van gerespecteerde sprekers en schrijvers. Toen hij in de zomer van 2004 de *National Speakers Association's Master of Influence Award* kreeg – de grootste erkenning voor een spreker – besepte ik pas goed welke impact Jims woorden hebben gehad op diegenen die op hun beurt een stempel op het denken van miljoenen anderen hebben gedrukt.

Of dit je eerste kennismaking met Jim Rohn is, of je zijn werk al eerder hebt gehoord of gelezen, maakt niets uit. Ik hoop dat

iedereen even de tijd neemt om 'Twaalf zuilen' te lezen en er de vruchten van te plukken. Want het bevat tijdloze waarheden die je naar een beter leven zullen leiden, als je bereid bent ze te volgen. Stel jezelf bij elk van de twaalf zuilen de vraag hoe je deze inzichten kan toepassen in je eigen leven. Zet deze ideeën om in daden en ze zullen je leven en carrière veranderen op een manier die je nooit voor mogelijk had gehouden.

Geniet ervan!

Chris Widener

Voorwoord

Tijdens mijn voordrachten vraagt men me dikwijls waarom ik op mijn leeftijd nog steeds de wereld rondreis om voor mensen te gaan spreken. Mijn antwoord hierop is heel simpel: om een erfenis na te laten.

Stel je een ogenblik voor, ga even met me mee ... Lang nadat ik er niet meer ben, komt iemand ergens op een zolder en graaft in een doos met oude, bestofte boeken. Hij vindt er één van mijn boeken en iets op de kaft dwingt hem om het boek open te slaan. Hij blaast het stof eraf en de woorden dringen zijn geest binnen. Ze geven hem een visie op wat hij kan zijn, wat hij kan worden. Hij ziet een leven voor zich dat hij zelf kan ontwerpen, hij ziet dromen die hij kan verwezenlijken. Op zo een moment, als er ergens dat nieuw licht ontwaakt, gebeurt het mirakel! En daar doe ik het voor.

Met dit in gedachten presenteren Chris Widener en ik de *Twaalf Zuilen*. We hebben geprobeerd om de fundamentele principes die ik de afgelopen 40 jaar heb gedeeld, samen te brengen in deze unieke verwevenheid van drie fictieve personages – Michael, Charlie en meneer Davis.

Chris en ik hopen dat de Zuilen in dit boek de fundamenten worden waarop je je huidige en toekomstige succes bouwt. Maar we vragen je om een stap verder te gaan. Als je deze Succeszuilen onder de knie hebt, pas ze dan toe op je leven en maak je eigen erfenis door ze op jouw beurt door te geven. Zo krijg je de ultieme voldoening je talenten verstandig te gebruiken, en een bijdrage te leveren aan je familie, je gemeenschap en je bedrijf.

Op jouw succes!

Jim Rohn

1

Een toevallige ontmoeting

“Je kunt je leven alleen veranderen door zelf te veranderen.”

“Ook dat nog!”

Hij sloeg met zijn vlakke hand op het dashboard. “Ik heb genoeg van die roestbak!”, riep hij.

Dit was het leven van Michael Jones in een notendop: een puinhoop. En hij wist één ding: zo wilde hij niet verder.

Veertig jaar oud, een vrouw waar hij al vijftien jaar geen hechte band meer mee had en twee kinderen die hij nauwelijks kende. Voeg daarbij een saaie baan die hem niet de minste voldoening gaf en hem nauwelijks in staat stelde om de rekeningen te betalen. In één woord: een puinhoop.

Wat was er met zijn leven gebeurd? Toen ze afstudeerden zaten hij en z'n vrouw Amy boordevol dromen. Niets leek onmogelijk, met een heel leven voor zich. Ze bruisten van energie en wilden zoveel. Maar er was nauwelijks iets van terecht gekomen.

Michael hield van Amy, maar het was gewoon niet meer zoals vroeger. Door de jaren heen waren ze uit elkaar gegroeid en hij had geen idee hoe hij dat kon verhelpen. De kinderen waren groot, maar ook met hen had hij niet de band die er in een ‘normaal’ gezin volgens hem moest zijn.

En zijn baan ... Absoluut niet wat hij wilde. Iemand van zijn leeftijd die € 2.700 bruto per maand verdiende, zonder hoop op promotie? Hij had zich zijn leven wel anders voorgesteld. Maar het was nu eenmaal zo, en het zag ernaar uit dat hij muurvast zat – in een baan zonder perspectief, in doodgebloede relaties. Dit was niet bepaald het succes en het geluk dat Amy en hij hadden gedroomd.

Maar zijn leven stond op het punt te veranderen...

Die auto is nog het ergste dacht hij toen het ding schokkend tot stilstand kwam en uiteindelijk helemaal de geest gaf. Daar stond hij dan, aan de kant van een onbekende weg.

Hij was op weg naar een klant en had deze weg nog nooit genomen. Het was een lange straat vol bochten tussen twee hoofdwegen. Niet veel huizen te bespeuren, stelde hij vast.

Michael stapte uit en liep om de auto heen. Hij had geen flauw idee wat hij moest doen, hij wist niets van auto's. Ja, hoe je moest starten en tanken, maar verder niets. *Geen rook*, dacht hij, *dat is toch al een goed teken*.

Hij zwaaide de motorkap open en keek naar de motor. Alle kabels leken op hun plaats te zitten. Wat nu? *Ik had een technisch vak moeten volgen op school*, dacht hij.

Michael greep in zijn jaszak naar zijn mobieltje. Hij zou een bevriend automonteur bellen om advies. Hij klapte het mobieltje open en las tot zijn ontsteltenis: geen verbinding hier!

“Het zit me weer mee”, bromde hij. “Ze kunnen een mens op de maan zetten en een schaap klonen, maar ze kunnen geen mast zetten waar ik hem nodig heb.”

Hij keek om zich heen om te beslissen welke kant hij op zou gaan. Zo'n 60 meter verderop was er een bocht in de weg, zodat hij niet kon zien wat erachter lag. Dus liep hij daarheen, in de hoop dat er achter die bocht een huis zou staan.

Terwijl hij verder liep, schopte hij het grind op de weg voor zich uit.

Gefrustreerd, alleen, in de val. Zo voelde hij zich. In deze situatie en in zijn hele leven.

Toen hij om de bocht kwam, zag Michael iets wat hij nog nooit had gezien. Misschien wel in tijdschriften en op tv, maar nooit in het echt, met eigen ogen.

Een uitnodigend pad. En toen stond Michael voor het mooiste huis dat hij ooit had gezien. ‘Huis’ was eigenlijk niet het juiste woord. De grote bakstenen en smeedijzeren omheining aan de straatkant was minstens 150 meter lang. En de grote poort minstens drie meter hoog. Achter de poort stond een huis dat meer dan 1.000 m² groot moest zijn. De gevel van de witte villa was versierd met twaalf hoge zuilen aan de voorkant – wat een betekenis moest hebben, omdat aan de zijkant van de poort op een koperen plaat stond: ‘Twaalf Zuilen’. Prachtig was het. Een paar minuten lang kon Michael niets anders dan vol ontzag naar het imposante bouwwerk staren.

Uiteindelijk herinnerde hij zich weer waarom hij hier stond: hij moest zijn auto weer aan de praat krijgen. Hij zag geen enkel ander huis in de buurt, maar hoe hij bij de voordeur van dit huis moest komen, wist hij evenmin.

Net op dat ogenblik zag hij een oude man in een witte overall uit een werkplaats rechts van de oprijlaan komen. Hij kwam op Michael toegestapt.

Toen hij zo'n 10 meter van de poort was, zei hij: "Kan ik je helpen, jongeman?"

"Euh, ja. Ik bedoel, ik hoop het. Ik heb autopech en ik kan niemand bellen omdat mijn mobieltje hier geen bereik heeft. Zou ik hier even mogen telefoneren?"

"Mag ik eerst even zelf naar je auto kijken? Misschien kan ik 'm maken."

De oude man was rond de zeventig jaar, schatte Michael. Ongeveer één meter tachtig, normaal gebouwd, nog behoorlijk in vorm. Waarschijnlijk de onderhoudsman van dit domein.

De oude man haalde een afstandsbediening uit zijn zak, drukte op de knop en de poort zwaaide open. Hij liep naar Michael en vroeg waar de auto stond.

"Net om de hoek", zei hij, achter zich wijzend naar de weg.

De oude man stak zijn hand uit en stelde zich voor. "Ik ben Charlie. Hoe heet jij?"

"Aangenaam, ik ben Michael."

Terwijl ze verder liepen, hengelde Charlie naar meer informatie. "Wat voor werk doe je?"

"Ik ben verkoper."

"Kan je er goed van leven?"

"Nee, niet echt."

De oude man zweeg een ogenblik en vroeg toen: "Heb je vrouw en kinderen?"

"Ja, een vrouw en twee kinderen."

"Leuk."

Toen ze bij de auto kwamen, trok Charlie de motorkap open. Hij inspecteerde de motor en prutste wat aan de kabels.

"Ik zal hem eens proberen te starten", zei hij.

Michael gaf hem de autosleutel en Charlie draaide hem een paar keer om, zonder succes. Volgens de benzinemeter was de tank nog halfvol, maar Charlie vermoedde dat hij stuk was. Michael had domweg geen benzine meer.

“Alles lijkt in orde, dus ik wed dat de benzinetank gewoon leeg is en dat je benzinemeter stuk is. We zullen even benzine gaan halen in de werkplaats.”

Michael betwijfelde of Charlie gelijk had, maar hij had op dit moment geen andere keuze dan in te stemmen.

Samen wandelden ze terug naar het huis. Toen ze door de poort liepen, vroeg Michael: “Van wie is dit domein eigenlijk?”

“Het is eigendom van een zekere mijnheer Davis. Twintig jaar geleden heeft hij het samen met zijn vrouw gebouwd. Hij is een heel succesvol zakenman met verschillende bedrijven.”

“Hij moet behoorlijk succesvol zijn. Hoe groot is dit huis?”

“Het hoofdgebouw is 1400 m². En achterin heb je ook nog een zwembad met een bijgebouw van ongeveer 400 m² en een gastenverblijf van 150 m².”

“Wow”, liet Michael zich ontvallen. “Die man moet veel geld hebben.”

“Klopt. Maar voor mijnheer Davis is geld niet het belangrijkste. Hij is vooral dankbaar dat hij zo succesvol is in alles wat hij doet. Het leven draait om veel meer dan geld alleen.”

“Dat is gemakkelijk gezegd als je het hebt”, zei Michael.

“Ik begrijp het, maar mijnheer Davis was al succesvol voor hij geld had. Zie je deze zuilen? Elke zuil vertegenwoordigt één van de twaalf succesdomeinen die volgens mijnheer Davis belangrijk zijn in het leven. Zijn huis geeft zijn levensfilosofie weer.”

“Oh ja? Da's wel bijzonder.”

Op dat moment kwamen ze bij de werkplaats.

“Wil je een kop koffie?” vroeg Charlie. “Ik had er net gezet toen ik je aan de poort zag staan.”

“Ja, graag.”

Michael keek om zich heen. De werkplaats was bijna even groot als zijn huis. Er stond zowat elk werktuig dat je je maar kon voorstellen.

“Hoe wil je je koffie?”

“Zwart graag, dank u”, antwoordde Michael.

Charlie schonk de koffie in en bracht hem naar Michael. “Alsjeblieft.”

“Dank u.” Michael nipte aan zijn kop en keek door het raam naar het hoofdgebouw. “Hij vindt het vast fantastisch om zo succesvol te zijn.”

“Ik weet zeker dat jij net zo succesvol zou kunnen zijn, als je dat zou willen”, zei Charlie.

“Ik betwifel het. Ik heb de afgelopen 18 jaar het beste van mezelf gegeven, maar het heeft me niet veel opgeleverd.”

“Jij werkt zeker hard?” vroeg Charlie.

“Ik werk heel hard – harder dan de meeste mensen. Ik werk lange uren, overuren, alles.”

“Dat is misschien net het probleem”, antwoordde Charlie.

“Hard werken een probleem?” vroeg Michael verward.

“Nee, dat harde werken op zich is geen probleem, maar mijnheer Davis zegt altijd dat je harder aan jezelf moet werken, dan aan je carrière. Dat is zijn eerste ‘zuil’.”

“Ik begrijp het niet”, zei Michael.

“Zoals ik al zei, heeft mijnheer Davis het altijd over zijn twaalf ‘Succeszuilen’. De eerste zuil gaat over je persoonlijke ontwikkeling. Als je jezelf voortdurend blijft ontwikkelen, komt het succes vanzelf. Dus moet je harder aan jezelf werken – jezelf blijven verbeteren – dan aan je baan.”

“Maar ik heb altijd geleerd dat als je hard werkt, volhoudt en doorzet, dat je dan misschien vooruit komt. Is dat dan niet zo?”

“Niet helemaal. Kijk, in een bedrijf krijg je het maandloon dat bij je baan hoort – je verdient wat je voor het bedrijf waard bent. Dus kan je nog zo hard en zo lang werken als je wilt, zolang je op hetzelfde competentieniveau blijft, zul je geen promotie maken en niet meer verdienen.”

“Hoe kom ik dan vooruit?”

“Door aan jezelf beginnen te werken.”

“Ik weet niet of ik het begrijp”, zei Michael, terwijl hij nog eens aan zijn koffie nipte.

“Ik zal het je uitleggen”, bood Charlie aan. “Je zegt dat je in de verkoop zit, klopt dat?”

“Inderdaad.”

“Je verdient een bepaald bedrag op basis van hoe goed je als verkoper bent. Nu kan je harder en harder gaan werken, maar je zult toch hetzelfde blijven verdienen, omdat je maar zo goed bent als je bent. De sleutel is om een *betere verkoper* te worden. En dat doe je niet door vijf uur langer te werken. Je moet aan jezelf gaan werken, Michael. Werk harder aan jezelf dan aan je baan.”

“En hoe moet ik dat dan doen?”

“Lees boeken, ga naar cursussen, bestudeer de beste verkopers. En pas dan toe wat je daarvan leert. Integreer die inspirerende ideeën in je werk van elke dag. Na een tijd zal je

meer verkopen met hetzelfde aantal telefoontjes, omdat je een betere verkoper bent geworden.”

“Hmmm.” Michael staaarde door het raam naar het huis. Dan draaide hij zich naar Charlie. “Waar haal jij die wijsheid vandaan?” glimlachte hij.

“Ik vertel je alleen maar wat mijnheer Davis zegt. Werk harder aan jezelf dan aan je carrière. Ontwikkel jezelf.” Toen hij uitgesproken was, begon Charlie te hoesten. Eerst dacht Michael dat er iets in zijn keel zat, maar er leek meer aan de hand.

“Gaat het?” vroeg Michael.

Hij wachtte minstens een minuut tot Charlie stopte met hoesten. “Het gaat wel. Soms krijg ik gewoon een hoestbui, meer niet.”

“Ik maakte me al zorgen.” Michael zweeg even voor hij verder ging. “Wat zegt mijnheer Davis nog meer over persoonlijke ontwikkeling?”

Charlie gniffelde. “Oh, hij zegt zoveel. Een heleboel zaken, Michael.”

“Geef eens een voorbeeld. Ik kan alle hulp gebruiken.”

“Waarom denk je dat je hulp nodig hebt?”

“Ik zit muurvast. Ik heb een hekel aan mijn baan. Ik heb het gevoel dat ik geen stap verder kom, dat ik mijn gezin teleurstel. Mijn auto geeft geen kik meer. Noem maar op. Ik heb hulp nodig om mijn leven weer op de rails te krijgen. Ik heb zo hard gewerkt, maar ik blijf op dezelfde plaats.” Het kwam er allemaal zo snel uit dat Michael verbaasd was over zijn eigen woordenvloed.

“Even denken.” Charlie zweeg en keek naar het plafond. Na een paar ogenblikken stak hij zijn wijsvinger op. “Dit is misschien iets voor jou: Volgens mijnheer Davis probeert elke levensvorm zich steeds weer te overtreffen, behalve de mens. Hoe hoog groeit een boom? Zo hoog als hij kan. Maar de mens heeft de gave gekregen om te kiezen. Hij kan ervoor kiezen om alles te bereiken, of ervoor kiezen om met minder tevreden te zijn. Waarom zou je niet voor de ultieme uitdaging gaan en zien wat je allemaal kan bereiken?” Charlie glimlachte, trots dat hij het correct had kunnen verwoorden.

“Maar dat heb ik geprobeerd”, protesteerde Michael.

“Ik insinueer niet dat je het niet hebt geprobeerd, Michael. Maar de meeste mensen lijken het altijd op te geven. Misschien heb jij het ook opgegeven, Michael. Eerlijk gezegd is dat de indruk die ik krijg. Het klinkt alsof je vindt dat je, ondanks je harde werken, in de sleur gestrand bent en het hebt opgegeven. Misschien is het tijd om je grenzen te verleggen en opnieuw te groeien.”

Michael hield zijn hoofd schuin, dronk zijn laatste slok koffie en zette zijn kop terug op tafel. “Tja, misschien heb je gelijk. Ik wil dat er iets verandert voor mij en voor m'n gezin.”

Charlie stond op en liep naar de deur. "Kom, we gaan wat benzine halen en terwijl we terug naar je auto lopen, zal ik je een laatste tip meegeven om over na te denken."

Charlie en Michael haalden een jerrycan, vulden die en liepen terug naar de auto. Daar goot Charlie de benzine in de tank. "Probeer eens, Michael."

Michael stapte in de auto, draaide de sleutel om en na enkele seconden kwam de auto weer tot leven. *Niet te geloven*, dacht hij. *Ik geloof dat ik die benzinemeter moet laten repareren.*

Hij hoorde een tik tegen het raam. Michael draaide het raampje open en keek Charlie aan. "Hartelijk bedankt", zei hij. "Ik schaam me een beetje. Ik had eerder moeten tanken. Wat krijg je van me voor de benzine?"

"Niets, helemaal niets. Beschouw het maar als een cadeau van mijnheer Davis."

"Oké", glimlachte Michael. "Dat zal ik doen. Bedank hem dan van mij."

"Weet je, je had nog wat advies van mijnheer Davis van me tegood", zei Charlie terwijl hij naar Michael toeleunde.

"Oh ja, wat dan?" vroeg Michael nieuwsgierig.

"Wil je écht iets veranderen voor jezelf en je familie?"

"Ja, echt."

"Mijnheer Davis zegt dat er pas iets voor je zal veranderen, als je zelf verandert. Wat ga jij anders doen om een verandering in je leven teweeg te brengen? Als je verder blijft leven zoals je nu leeft, zal je leven steeds hetzelfde blijven. Zo werkt het nu eenmaal."

Michael staaarde door zijn voorruit. Zijn hoofd tolde. Er waren zoveel dingen die hij wilde veranderen. Er waren zoveel dingen die hij *moest* veranderen.

Charlie sloeg tegen de zijkant van de auto en zei: "Oké, dat is genoeg voor vandaag. Denk hier over na, Michael. Kom nog maar eens langs, dan vertel ik je nog meer over mijnheer Davis' succeszulen." Hij gaf Michael een visitekaartje waar eenvoudigweg 'Charlie' op stond, met zijn nummer.

"Dit is het nummer van mijn werkplaats – hier kan je me altijd vinden. Bel me de volgende keer als je in de buurt bent."

"Dat zal ik zeker doen", zei Michael. Hij glimlachte, startte de auto en zei nog: "Stap in, dan geef ik je een lift tot aan de poort."

"Nee bedankt. Ik heb beweging nodig, maar ik heb nog een laatste suggestie", zei Charlie.

"Wat dan?"

"Zorg dat die meter gemaakt wordt", zei Charlie met een brede glimlach.

“Daar kan je op rekenen”, zei Michael, en hij vertrok.

Charlie zag Michael weggrijden. *Aardige jongen, dacht hij. Ik hoop dat hij nog eens langskomt. Hij heeft mogelijkheden, maar ook problemen en hij kan zeker wat hulp gebruiken.*

Daarop draaide Charlie zich om en wandelde terug naar de Twaalf Zuilen.

2

Leef een gezond leven

“Zorg ervoor dat je buitenkant de weerspiegeling is van je binnenkant.”

Michael wist dat hij in de buurt van het landgoed zou komen waar Charlie werkte, dus belde hij hem op. Of het paste dat hij even langskwam. Het was nu drie weken geleden dat hij vlak bij het domein van mijnheer Davis zonder benzine was komen te staan. Achteraf bekeken was dat een gelukkig toeval geweest, want nu kreeg hij de kans om een kijkje te nemen in een wereld waar hij zelf ooit van had gedroomd, maar die nu zo veraf leek. Door Charlie te ontmoeten - en door diens bereidheid om het geheim van mijnheer Davis' succes te onthullen - was bij Michael het verlangen om zich van de rest van de wereld te onderscheiden weer aangewakkerd. Ooit had dit verlangen hevig gebrand.

Natuurlijk was zijn leven niet van het ene moment op het andere veranderd, maar hij had sinds het gesprek met Charlie veel nagedacht over zichzelf. Michael had zich gerealiseerd dat hij zich had laten gaan. Hij had zijn dromen opgegeven. Hij was een klager geworden, die de omstandigheden de schuld gaf, in plaats van zelf de verantwoordelijkheid voor zijn leven op te nemen.

Maar hij was vastbesloten om hier verandering in te brengen. Sinds die dag, drie weken geleden, had Michael een lijst opgesteld van tien dingen in zijn leven, dingen waarvan hij wist dat hij ze kon veranderen, als hij ze aanpakte. Elke dag

keek hij ernaar en deed hij zijn best om op zijn minst aan één ervan te werken.

Het waren kleine stapjes, maar ze leidden hem in de juiste richting. En dat was al méér dan hij in jaren voor zichzelf had gedaan. Toen Michael naar Charlie belde, werd hij meteen hartelijk uitgenodigd. Aan de telefoon vertelde hij al wat hij sinds hun vorige ontmoeting had gedaan, en hij vroeg aan Charlie of hij nog meer over mijnheer Davis wilde vertellen. Charlie ging meteen akkoord.

Michael vond het een beetje vreemd dat hij de adviezen van mijnheer Davis via zijn onderhoudsman kreeg, maar hij besepte ook dat de kans klein was dat iemand als hij rechtstreeks in contact zou komen met een rijk, machtig en druk bezet man als mijnheer Davis, en dus was hij hier al dik tevreden mee.

Terwijl hij naar de ingang reed, zag Michael dat de poort open stond, net zoals Charlie had gezegd. Charlie was in de tuin, rechts van het huis. Het landgoed was bezaaid met tuinen. Michael gokte dat het Charlie minstens twintig uur per week moest kosten om alles netjes te houden. Elke tuin was een perfecte mengeling van kleuren en was vlekkeloos onderhouden. Charlie werkte bijzonder nauwkeurig, zoveel was duidelijk.

Michael parkeerde zijn auto naast de werkplaats en liep naar Charlie. Hij keek naar het huis en vroeg zich af of hij ooit iemand van de familie Davis te zien zou krijgen, misschien mijnheer Davis zelf wel. Maar vandaag was er niemand.

De zon scheen uitbundig en terwijl Charlie opkeek om Michael te begroeten, hield hij zijn hand boven zijn ogen om de zon af te weren.

“Hallo Michael. Het doet me deugd om je weer te zien.”

Charlie wees naar de tuin. “Je vindt het toch niet erg dat ik verder ga met onkruid wieden en snoeien terwijl we praten?”

“Helemaal niet”, antwoordde Michael.

“Ik ben blij dat je me hebt gebeld. Moest je deze kant op?”

“Ja, ik heb vanmiddag een afspraak, maar ik wilde eerst even bij je langskomen.”

“Goed idee. Wat houdt je op dit moment bezig?”

“Ik heb nagedacht over ons gesprek. Heel veel, zelfs.”

“Echt?” vroeg Charlie, terwijl hij zich bukte om de rozen voor zich onder handen te nemen. “Waar heb je dan allemaal aan gedacht?”

“Gewoon, dat er dringend iets aan mijn leven moet veranderen en dat ik aan mezelf wil werken. Ik had het opgegeven en me neergelegd bij een middelmatig leven. Maar ik besef nu dat ik meer wil. Door het huis van mijnheer Davis te zien en zo, heb ik een beeld gekregen van wat ik zou kunnen worden – niet dat ik ooit zo rijk en succesvol als mijnheer

Davis zal zijn, maar nu weet ik dat er meer mogelijk is. Begrijp je?”

“Ik begrijp precies wat je bedoelt, Michael. Zien wat anderen hebben verwezenlijkt, kan een stimulans zijn om zelf positieve ambitie te krijgen.”

“Het is misschien een vreemde vraag,” zei Michael, “maar zou je me nog iets willen vertellen over de elf andere ‘Succeszuilen’, zoals jij, ik bedoel, mijnheer Davis ze ziet? Ik vroeg me eigenlijk af of je zin had om af en toe eens samen te komen, zodat je me meer kan vertellen over mijnheer Davis en hoe hij erin is geslaagd om zoveel te bereiken in zijn leven.”

“Dat vind ik een schitterend idee, Michael. Ik heb het gevoel dat je klaar bent om te groeien.”

“Absoluut. Ik ben echt wanhopig, denk ik. Ik heb er echt genoeg van om te leven zoals ik nu leef. Ik heb meer nodig. En als iemand die weet hoe je heel succesvol kan worden me daarbij kan helpen....”

“Dat heb je goed gezien, Michael. Maar wat wil je eigenlijk weten?”

“Hoe het nu precies zit met die zuilen. Daar weet jij toch meer van? Is het zoiets als de Tien Geboden?”, vroeg hij met een lachje.

“Niet helemaal, Michael, maar ze zijn wel even belangrijk als de Tien Geboden. En ja, ik ken ze vrij goed.”

“Ik heb nog een halfuur. Volgende keer zal ik me wat langer vrij maken. Maar misschien kan je me vandaag nog de volgende twee zuilen uitleggen, zodat ik ermee aan de slag kan.”

“Heb je met de eerste al iets gedaan? Het is belangrijk dat je toepast wat je leert.”

“Dat heb ik gedaan. Ik heb een lijst gemaakt van dingen waar ik zelf aan kan werken en die mijn leven kunnen veranderen. Ik heb een aantal kleine stappen ondernomen om mezelf te verbeteren.”

“Heel goed, Michael. In dat geval vertel ik je graag over de volgende twee.” Charlie zag een plukje onkruid, trok het uit en gooide het op een hoop die hij eerder die morgen al had gemaakt .

“De tweede zuil is: ‘Algeheel Welzijn’. Mijnheer Davis gelooft sterk in wat hij ‘driedimensionale gezondheid’ noemt.”

“Wat bedoelt hij daarmee?”

“Als je het over ‘gezondheid’ hebt, denken de meeste mensen aan ‘in vorm zijn, fysiek in orde’. Maar mijnheer Davis is ervan overtuigd dat er méér is dan dat. Hij denkt dat de mens drie dimensies heeft: het lichaam, de ziel en de geest.”

“Goed, dat lijkt me logisch, maar zou je het een beetje kunnen toelichten?”

“Zeker. We hebben een lichaam, dat is duidelijk. Maar we hebben ook een ziel, dat is het geheel van ons verstand, onze

emoties en onze wil. En dan hebben we nog de geest. Dat is het deel van ons dat de wereld overstijgt. Het is het deel van ons dat gemaakt is voor de eeuwigheid. De meeste mensen pikken er één van die dimensies uit en werken enkel daaraan. Maar mijnheer Davis vindt dat we aan alle drie moeten werken, omdat ze elkaar sterk beïnvloeden.”

“Wat bedoel je met: ‘ze pikken er één van die dimensies uit en werken daaraan?’”

“Je hebt mensen die aan hun lichamelijke gezondheid werken. Begrijp me niet verkeerd. Daar moeten we ook aan werken. Veel mensen verwaarlozen dat deel. Is het je nooit opgevallen dat sommige mensen beter voor hun huisdieren zorgen dan voor zichzelf? Hun dieren kunnen rennen als de beste, maar zij kunnen nauwelijks een paar trappen op. Maar diegenen die te fanatiek voor hun lichamelijke gezondheid zorgen, verwaarlozen de twee overige dimensies vaak. Andere mensen gaan helemaal op in hun intellect en vergeten hun lichaam of geest. En dan zijn er mensen die zo spiritueel bezig zijn, dat ze niets *aards* doen. Volgens mijnheer Davis functioneer je het beste als je in evenwicht leeft. Ben jij in evenwicht, Michael?”

Michael keek naar zijn buik. *Niet slecht voor een veertigjarige*, dacht hij. “Ik zou een beetje meer beweging kunnen gebruiken.”

“En hoe staat het met je verstand, je emoties en je spirituele leven?” vroeg Charlie op indringende toon.

“Ik moet toegeven dat ik niet veel lees. Ik kijk vooral televisie in mijn vrije tijd.”

“Daar zul je niet veel aan hebben”, onderbrak Charlie.

“En wat mijn spirituele leven betreft...” Maar Michael stopte, want hij wist niet wat hij hierop moest antwoorden.

“Tong verloren?” grapte Charlie, terwijl hij opkeek.

“Nee, ik doe daar gewoon niet veel mee.”

“Dat is echter heel belangrijk. Het belangrijkste van alles. Mijnheer Davis vergelijkt het altijd met een ui met drie lagen. Je pelt elke laag eraf tot je aan de kern komt. Het spirituele is die kern, de essentie. De tweede laag is de ziel, en de buitenlaag is het fysieke, het lichaam. Elk deel rust op het deel eronder en is maar zo sterk als de laag eronder. Kan je nog volgen?”

“Ja, ik denk het wel. Waar beginnen we?”

“Je kan beginnen met terug naar je oorsprong te gaan. Ben je opgevoed met bepaalde spirituele overtuigingen?”

“Ja, natuurlijk. We gingen elke week naar de kerk.”

“Begin daar dan. Het is goed om eens over je spirituele leven na te denken. Dat is een goed begin. En hoe zit het met het fysieke?”

“Ik heb niet veel tijd om te sporten.”

“Maak er tijd voor. Al is het maar een halfuur per dag. Je bent getrouwd, hè?”

“Ja.”

“Vraag je vrouw om 's avonds een halfuurtje mee te gaan wandelen. Dat is voor haar ook leuk en jij hebt je beweging. Die eerste stap zetten, daar gaat het om. Mijnheer Davis zegt altijd dat we goed voor ons lichaam moeten zorgen, omdat dat de plek is waar we leven.”

“Dat is een mooie gedachte.”

“Ja Michael, je zou ervoor moeten zorgen dat je buitenkant een weerspiegeling is van je binnenkant. Als je aan die drie dimensies tegelijk werkt – je lichaam, ziel én geest – zal je zien dat elke dimensie op zich ook sterker wordt. Want hoe sterker een dimensie wordt, hoe sterker ze de andere twee maakt. Ze zijn allemaal met elkaar verbonden. Dat is de Tweede Zuil.”

“Ik snap het.” Michael keek op zijn horloge. Hij had nog maar tien minuten. Hij wou dat hij meer tijd had. “En wat is nummer drie?”

3

Relaties zijn een geschenk

“Tijd, inspanning en creativiteit heb je voortdurend nodig om eender welke relatie bloeiend en groeiend te houden.”

“Ah ja. De derde zuil. Ik ben blij dat je het vraagt, want dit is de ideale plek om het daarover te hebben. De derde zuil gaat over het beste uit je relaties halen. Want relaties zijn een geschenk.”

“Een *geschenk*? Hoezo?”

“Mijnheer Davis zegt dat andere mensen het grootste geschenk van de schepping zijn. Natuurlijk kunnen relaties hard zijn, maar ze brengen ook vreugde in het leven.”

“Ze kunnen inderdaad hard zijn”, zei Michael.

“Michael, relaties zorgen voor de mooiste hoogten in ons leven, en voor de pijnlijkste diepten. Het is wat je er zelf van maakt. Daarom is het goed dat we dat nu bespreken... en hier.”

Michael keek om zich heen en zag niets dan bloemen, afval, tuingereedschap en een zak mest. “Hier en nu? Dat begrijp ik niet.”

“Mijnheer Davis zegt: ‘Je moet zorg dragen voor je familie en je geliefde als voor een tuin. Om een relatie te laten bloeien,

moet je er tijd en moeite in investeren, er creatief mee om-
springen." Hij zweeg even, keek om zich heen en ging verder:
"Michael, vertel me eens over je familie."

"Bedoel je mijn hele familie, of mijn vrouw en kinderen?"

"Vertel maar over allemaal."

"Even denken. Mijn moeder en vader zijn allebei gestorven. Mijn vader was een heel gewone man, een harde werker die niet veel verdiende. Eigenlijk had hij een saai leven. Moeder was een buitengewone vrouw, maar heel eenvoudig. Ze had niet veel nodig en stimuleerde vader niet echt om veel te ondernemen. Ik ben opgegroeid in een doodgewoon gezin. Zonder veel hoogtepunten of tragedies. Ik hoopte altijd dat als ik opgroeide, ik meer uit mijn leven zou halen."

"Heb je broers of zussen?"

"Eén zus. Zij en haar man hebben twee kinderen. Ze wonen in Denver. We hebben niet zo vaak contact. Niet dat er problemen zijn of zo. Maar we zijn nooit erg hecht geweest en door de jaren heen zijn we uit elkaar gegroeid. Op feestdagen bellen we elkaar, maar dat is het zo'n beetje."

"Vrouw en kinderen?"

"Ja, ik ben getrouwd met Amy. We hebben twee kinderen. Mike junior is elf en Jennifer is negen. Het zijn fantastische kinderen."

"En is je relatie ook zo fantastisch?"

"Je stelt veel te veel vragen", zei Michael met een uitgestre-
ken gezicht.

"Maar nee, mijn relatie is niet fantastisch, nee. Vroeger wel. Amy en ik waren écht verliefd. We hadden nog dromen. We vonden het heerlijk om samen een gezinnetje te stichten, en toen heeft het leven ons opgeslorpt. Het werk was zwaar, we hadden het druk met de kinderen, we werden geleefd. En dan word je op een dag wakker en vraag je je af wie die andere persoon is."

"Ik snap het. Het onkruid begon te woekeren."

"Het onkruid?"

"Ja, net zoals in een tuin. Overal begint er onkruid te woeken. Daarom is het goed dat we hier in de tuin staan. Relaties zijn de ruggengraat van ons bestaan, Michael. We moeten ze zo goed mogelijk onderhouden. Als je op je sterfbed je familie en vrienden naast je hebt om afscheid te nemen, weet je dat je leven geslaagd was. Want je kan eender welke positie in de wereld bemachtigen, als je geen relaties hebt, wat betekent je leven dan? Je moet zorg dragen voor je relaties, net zoals voor een tuin."

"Ik ben één en al oor."

"Michael, wat vind je van mijn tuin?"

“Hij is prachtig. Mijnheer Davis mag van geluk spreken dat jij er zo goed voor zorgt.”

“Ja, hij is prachtig, al zeg ik het zelf”, glimlachte Charlie. “Maar hij is niet vanzelf zo geworden. Ik heb hem zo *gemaakt*. Er waren twee mogelijkheden voor dit stuk grond: of het werd de schitterende tuin die het nu is, of er groeide alleen onkruid. Als het aan zijn lot was overgelaten, zou er alleen onkruid groeien. Maar met wat werk en een beetje verbeelding is het iets moois geworden. En voor jouw relaties geldt net hetzelfde.”

“Maar hoe pak ik dat aan?”

“Wil je er echt iets aan doen?” vroeg Charlie.

Michael antwoordde niet meteen, maar zei dan: “Ja, natuurlijk.”

“Dat klinkt niet erg overtuigend.”

“Nou, ik wil het wel, maar...”

“Maar wat...?”

“Het is gewoon moeilijk.”

“Natuurlijk is het moeilijk, Michael. Het leven is moeilijk. Succes is moeilijk. Als je het gemakkelijk wil hebben, kan dat ook, maar dan zal je niet veel hebben, vooral niets van waarde. Voor waardevolle dingen moet je moeite doen. Dat is de

reden waarom zo weinig mensen ervoor gaan. Denk je dat deze tuinen onderhouden gemakkelijk is? Nee. Maar ze zien er wél schitterend uit als je ermee klaar bent. En ze geven je voldoening. En het mooie is dat, als je ze eenmaal in orde hebt, ze veel makkelijker te onderhouden zijn. Als je ze laat verkommeren, is er veel meer werk aan.”

“Leg me dat eens uit” zei Michael, een beetje neerslachtig.

“Je moet je niet laten ontmoedigen, Michael, je kan onkruid nog altijd uittrekken. Laat ons eens een plan uitwerken, hoe je die tuin die je thuis hebt, kan onderhouden. Weet je nog wat ik heb gezegd? Dat het tijd, inspanning en creativiteit vraagt?”

“Ja.”

“Wel, laat ons eens bekijken hoe je dit toe kan passen op je huwelijk. Tussen haakjes, deze principes gelden voor eender welke relatie. Ze werken voor zakelijke relaties, je vrienden, voor iedereen. Tijd, inspanning en creativiteit.”

“Oké, wat moet ik doen?”

“We zullen beginnen met tijd. Breng meer tijd door met Amy. Breng meer tijd door met je kinderen. Breng meer tijd door met je vrienden. Denk eraan, het leven draait om relaties. En die bouw je op door er tijd aan te besteden.”

“Ik dacht altijd dat de kwaliteit belangrijker was dan de kwantiteit”, grapte Michael.

“Ik zou de persoon willen zien die dit gezegd heeft. Zijn vrouw zal er wellicht niet zo blij mee geweest zijn.”

Michael lachte: “Waarschijnlijk niet, nee.”

“Ze zijn *beide belangrijk*, Michael. Als je een relatie met iemand wilt, moet je er tijd voor maken. En die tijd moet goed worden besteed. Hoe meer en intensiever die tijd, hoe beter de relatie. De meeste jonge mensen van vandaag, rennen maar rond als een kip zonder kop. Nooit hebben ze eens tijd voor hun vrouw of kinderen. Maar ze hebben je nodig, ze willen dat je er bent, Michael.”

“Maar dat is zo moeilijk te combineren met het werk en andere verantwoordelijkheden”, wierp Michael op, al voelde hij meteen dat het maar een flauw excuus was.

“Daarom zeggen we ook dat het een inspanning vraagt. Mensen zijn moeilijk. Jij bent moeilijk om mee te leven. Ik ben moeilijk om mee te leven. Dat is nu eenmaal zo. Mensen zijn niet perfect. Dat maakt het moeilijk om met hen om te gaan. Maar je hebt mensen nodig, zeker als je iets van je leven wilt maken. In je eentje kan je niet slagen. Rijke kluizenaars bestaan niet.”

Michael grinnikte. “Daar heb je gelijk ik, denk ik.”

Het vraagt een inspanning om tijd te maken. Het vraagt een inspanning om een ander zijn fouten te aanvaarden. Het vraagt handenvol geduld.”

“Michael keek op zijn horloge. “Oei, ik moet al vertrekken. Hoe zat het met die creativiteit?”

“Je moet creatief genoeg zijn om je voor te stellen hoe je relaties *zouden kunnen* zijn. Wees zo creatief om Amy mee te vragen op een afspraakje, zoals je dat vroeger deed. Gebruik je creativiteit om een fantastische vakantie te plannen voor je gezin. Gebruik de creativiteit die je op je werk zo van pas komt eens om een succes van je gezin te maken.”

“Mijn gezin heb ik de laatste tijd wel echt verwaarloosd...”

“Je hebt het laten overwoekeren door onkruid... Je zult er nu wel vandoor moeten. Maar ik heb nog een opdracht voor je: de volgende keer dat je hier komt, wil ik horen hoe je tuin er dankzij jouw tijd, inspanningen en creativiteit dan uitziet.”

“Ik zal eerst het onkruid moeten wieden”, zei Michael.

“Prima. Praat met je vrouw. Vraag om een nieuwe kans. Vertel haar wat je van plan bent. Trek dit onkruid uit, plant een paar prachtige bloemen en laat ze bloeien.”

Michael stak zijn hand uit naar Charlie. Ze schudden elkaar stevig de hand en Michael hield Charlie's blik vast. “Dankjewel Charlie, ik waardeer dit enorm.”

“Graag gedaan, Michael.”

“Ik moet ervandoor.”

“Geen probleem. Ik zie je een volgende keer. Bel me maar als je weer in de buurt bent. En geniet van de gesprekken die je gaat voeren.”

“Beloofd,” verzekerde Michael hem, “ik bel je snel.”

“Fantastisch.”

Daarop ging Charlie terug naar zijn tuin en vertrok Michael om zijn eigen tuin aan te pakken.

4

Bereik je doelen

“De voornaamste reden om je een doel te stellen: wat het van je maakt om het te kunnen bereiken.”

Macks' snackbar. Echt het soort zaak waar je een onderhoudsman zou verwachten. Een wegrestaurantje, met een overvolle grindparking, de geur van frieten die je al van ver tegemoet komt – de *perfecte ontmoetingsplaats, dus*.

Het was nu vier weken geleden dat Michael en Charlie elkaar gezien hadden, en Michael had gebeld om iets af te spreken. Charlie moest eerst nog wat dingen regelen en kende een kleine snackbar die op zijn weg lag en die voor Michael ook niet te ver rijden was.

Toen Michael de snackbar binnenstapte, rook hij één van zijn favoriete geuren: spek! Hij zag Charlie achterin bij een paar leeftijdsgenoten staan. Ze droegen allemaal zo'n typische overall van onderhoudsmannen.

Toen hij Michael zag binnenkomen, verontschuldigde Charlie zich bij de anderen en liep hij een beetje moeizaam naar hem toe.

“Hoi Michael, fijn je te zien. Je ziet er goed uit.”

“Jij ook, Charlie. Alleen, je loopt zo moeilijk. Alles in orde?”

“Tja, de leeftijd hé. Wij ouderen nemen onze tijd. Je zal dat ook nog wel ondervinden.”

“Het was maar een vraag, hoor.”

“Zullen we hier gaan zitten?” stelde Charlie voor en hij wees naar een lege tafel die er net zo uitzag als je in dit soort gelegenheden zou verwachten – stalen poten, formica tafelblad, plastic stoelen.

De twee mannen namen een stoel en een serveerster kwam vragen of ze koffie wilden.

“Zeker”, zei Charlie. “Michael?”

“Ja, graag.”

“Komt eraan”, zei ze vrolijk.

“Die is duidelijk in een vrolijke bui”, merkte Michael op.

“Dat is Sue. Altijd even goedgehumorst. Schitterende ingesteldheid.”

“Zeg, Charlie, hoelang werk jij eigenlijk al in de Twaalf Zuilen?”

“Vanaf de eerste dag. Ik was erbij toen het gebouwd werd. Ik heb het helpen bouwen.”

“En wat deed je daarvoor?”

“Ik zat in de zakenwereld, en daar was ik goed in. Maar toen ik met pensioen ging, ontdekte ik dat ik graag dingen onderhield en herstelde. Tuinieren en dergelijke, dus daar vul ik nu mijn dagen mee.” Charlie veranderde van onderwerp. “En hoe gaat het met Amy?”

“Goed, heel goed eigenlijk. Dat is eigenlijk de reden waarom ik met je wilde afspreken; ik wilde je vertellen wat er sinds vorige keer, toen je het had over je tuin onderhouden en zo, allemaal is veranderd.”

“Vertel”, spoorde Charlie hem aan.

“Het is eigenlijk heel simpel. Onmiddellijk toen ik thuis kwam, ben ik beginnen na te denken over mijn relatie met Amy. Alsof het ging om het aanplanten of onderhouden van een tuin. Niet dat ik groene vingers heb of zo, maar deze vergelijking werkte wel voor me. Dat beeld gaf me een goed houvast. Het voornaamste is dat ik meer tijd ben gaan investeren in onze relatie.”

“Hoe dan?”

Sue, de serveerster, bracht de koffie. Michael wachtte tot ze alles had neergezet.

“Willen jullie iets eten?”

“Ik niet”, zei Charlie.

“Alleen koffie, dank u.”

“Oké”, glimlachte ze.

En weg was de blijkbaar altijd vrolijke Sue.

“Terug naar ons onderwerp”, zei Michael met een glimlach. “Om op je vraag te antwoorden, ik begon bewust tijd voor Amy vrij te maken. Door elke week één avond vrij te houden bijvoorbeeld, en een babysit te regelen om samen iets leuks te doen. Amy mocht kiezen of we naar een restaurant gingen, of naar de film, een boekenwinkel, om het even wat. Ze vond het geweldig. Het werkte als zonnestralen voor een bloem.”

“Dat is mooi”, zei Charlie. “Ik ben blij voor je. Hou me op de hoogte van je vorderingen. En denk eraan: zodra een bloem bloeit, blijft ze water en zonneschijn nodig hebben om niet te verwelken. Het werk is niet afgelopen bij de eerste bloesems!”

“Ik zal het onthouden.”

“Heb je nog meer nieuws, Michael? Hoe gaat het met je werk en de rest van je leven?”

“Met mijn leven in het algemeen gaat het wel goed, maar mijn werk blijft de grootste uitdaging. Ik wou dat ik verder was in mijn carrière. Ik heb het gevoel dat ik niet al mijn mogelijkheden gebruik.”

“Hmm. En wat wil je bereiken in je carrière?” vroeg Charlie. “Bereiken? Dat is misschien het probleem. Daar sta ik niet bij stil. Ik heb gewoon geen doel.”

“Dat is dat misschien de reden waarom je nog niet meer hebt bereikt.”

“Daar zou je wel eens gelijk in kunnen hebben. Weet je, iedereen heeft het altijd maar over ‘zich een doel stellen’, maar ik heb dat nog nooit gedaan. Mijnheer Davis heeft het daar vast ook vaak over.”

“Dat klopt. Het is één van zijn favoriete onderwerpen.”

“Wat zegt hij daar dan over? Het feit dat hij in zo’n huis woont, bewijst dat hij er zelf zeker een expert in is.”

“Dat heb je goed gezien, Michael.”

“Goed, steek maar van wal.”

“Het is een heel simpel principe.”

“Ik luister.”

“Oké, hier gaan we dan: Zet het op papier.”

“Ik heb geen pen.”

Charlie lachte. “Nee, dat is zijn advies: zet alles op papier. Schrijf je doelen op.”

Nu lachte Michael ook. “Oh, ik dacht dat je bedoelde ... Laat maar. Oké, dus ik moet mijn doelen opschrijven. Is het dat?”

“Dat is het. Ik zei toch dat het simpel was.”

“En wat levert dat dan op?”

“Heel veel, Michael. Want voor je iets kan opschrijven, moet je je dat doel natuurlijk wel eerst gesteld hebben. En dat alleen al, kan een uitstekend startpunt zijn. Trouwens, als je je doelen zwart op wit op papier zet, worden ze menens, komen ze tot leven. Eén van de beste dingen die je kan doen, is honderd dingen opschrijven die je voor je sterft bereikt wilt hebben. Alleen al het proces om daarover na te denken, is heel krachtig. En als je erin slaagt om je doelen op papier te zetten, is er een grote kans dat je ze ook bereikt.”

“Hoezo?”

“Omdat je geest er zich dan van bewust is. Je geest begint te werken om die doelen te bereiken. Dus opdracht 1: schrijf honderd doelen op.”

“Prima, dat zal ik doen. Dat kan geen kwaad.”

“Mijnheer Davis heeft nog een andere heel belangrijke stelling: volgens hem is de voornaamste reden om een doel te stellen, niet het doel op zich, maar wel de weg die je aflegt om dat doel te bereiken, wat je onderweg hebt geleerd, hoe die ervaring je heeft veranderd en wie je erdoor bent geworden. Dat zal altijd veel waardevoller zijn dan het doel op zich. Mijnheer Davis zegt altijd: ‘Verdien een miljoen euro, niet voor dat miljoen euro, maar voor wie je moet worden om een

miljoen euro waard te zijn.’ Dat vind ik een heel mooi advies.”

“Dus het echte doel is om via dat doel een beter mens te worden?”

“Je slaat de spijker op de kop, Michael.”

“Hé, ik denk dat ik dit succesgedoe begin te snappen.”

“Ik denk het ook. Spannend, hé?”

“Nou en of. Ik voel me alsof ik tot leven kom, gewoon al door dit te horen en erover te spreken. Ook al heb ik nog niet veel in mijn leven veranderd.”

“Inderdaad, de kracht van verandering is spannend. Er is een grote toekomst voor je weggelegd.”

“Ja, ik wou dat ik er al was.”

“Mijnheer Davis zou zeggen: ‘Je kan je bestemming niet in één nacht bereiken, maar je kan wel in één nacht van richting veranderen.’”

“Ja, ik weet dat ik niet in één nacht kan worden wie ik wil zijn. Dat is zo frustrerend. Ik heb het gevoel dat ik jaren heb verspild, waardoor ik nu een lange weg moet afleggen om weer op het juiste spoor te komen. Ik weet eigenlijk niet waar ik moet beginnen.”

“Begin met je koers te wijzigen. Je bent waar je bent, maar je moet er niet blijven hangen. Kies waar je naartoe wilt en werk een plan uit om er te komen.”

“Hoe pak ik dat aan?”

“Daar dienen die doelen voor. Je stelt je bijvoorbeeld het doel om over tien jaar een bepaalde levensstandaard te hebben bereikt, een bepaald inkomen te hebben. Denk je dat het je lukt om een ambitieuze droom uit te dokteren voor over tien jaar?”

“Natuurlijk.”

“Dat is dan je doel op lange termijn. Daarna kies je nog een doel op middellange termijn, een doel voor onderweg, voor over vijf jaar, laat ons zeggen. En een doel op korte termijn is iets voor over een jaar of twee. Je kan zelfs, wat mijnheer Davis noemt, ‘microdoelen’ hebben die maar een paar maanden verder liggen. Het mooie is dat elk doel op zich leidt naar het uiteindelijke doel.”

“Geef eens een voorbeeld”, zei Michael.

“Oké, stel dat je van plan bent om binnen de vijf jaar je eigen onderneming op te starten. Daarvoor heb je, laten we zeggen, € 50.000 nodig. Je kan dan een paar doelen stellen die allemaal bijdragen tot dat ene einddoel. Waarschijnlijk zul je moeten sparen en nog een aantal vaardigheden bijleren. Dus splits je die doelen op: voor het financiële luik zou je € 850 per maand moeten sparen, die leg je elke maand opzij. Op het

einde zou je die €50.000 hebben. En hierbij wordt er geen rekening gehouden met rente. Eigenlijk heb je die €50.000 dus sneller. Een doel voor over drie jaar zou zijn om €25.000 te hebben, een doel voor over één jaar om €10.000 te sparen.”

“Hoe moet ik dat ooit klaarspelen?” vroeg Michael verbaasd.

“Ik heb nooit gezegd dat het makkelijk zou zijn, maar je zóu het kunnen doen. Je zou minder kunnen uitgeven, een tweede baan nemen, een aantal dingen verkopen, ... Dit kàn allemaal. En voor de vaardigheden die je moet leren, doe je net hetzelfde: stel je een doel en werk van daaruit terug. Zo simpel is het.”

“Ik kan er maar beter zo snel mogelijk werk van maken, dat is duidelijk.”

“Beslis gewoon wat je wilt doen en begin er dan meteen aan. Dat is één van de belangrijkste lessen in je leven.”

Correct gebruik van je tijd

“Elke dag zijn er veel kansen, het is aan jou om enkel op de beste kans in te gaan”

“Nog eens vullen?” vroeg Sue stralend.

“Ja, ik wil nog wel een kopje”, zei Charlie.

“Ik ook”, knikte Michael.

Sue schonk bij en haastte zich weg.

“Ik weet het niet, Charlie. Ik heb nu gewoon geen tijd om een nieuwe richting in te slaan. Ik verzuip in m'n werk, m'n hypotheek, ik heb een vrouw en kinderen waar ik verantwoordelijk voor ben. Ik weet gewoonweg niet waar ik nog een doel moet inpassen.”

“Daar zegt mijnheer Davis het volgende over: ‘We lijden onder één van twee pijnen: de pijn van discipline of de pijn van spijt. Het verschil is dat discipline enkele grammetjes weegt, terwijl spijt tonnen weegt.’ Heel belangrijke woorden zijn dit, Michael.”

“Ik kan niet goed volgen.”

“Wel, denk aan je sterfbed, Michael. Er zijn bepaalde dingen – dingen die je op dit moment niet doet, maar wel graag zou willen doen – waar je echt spijt van zal hebben als je ze niet

hebt gedaan in de loop van je leven. Eén ding is zeker: er zal een einde aan je leven komen. En dat moment zal er sneller zijn dan je denkt. Ik ben nu een oude man en ik schrik ervan hoe snel het leven voorbij is gegaan. Voor mij is het bijna afgelopen. Gelukkig heb ik goed geleefd. Ik heb bijna alles gedaan wat ik wilde. Maar veel mannen en vrouwen durven zelfs niet te dromen, en veel mensen die wel dromen, overwinnen nooit hun angst om die dromen na te jagen. En dan schrikken ze op een dag wakker op hun sterfbed, hun lichamen zijn zwak en weerloos geworden, en is het te laat. Dan is er alleen nog maar spijt.”

“Snap je,” vervolgde Charlie, “Elke dag is goud waard. Als je een dag hebt geleefd, heb je weer een dag minder over. Dus zorg ervoor dat je elke dag goed besteedt.”

“Hoe weet ik of ik mijn dag goed besteed?” vroeg Michael.

“Een dag is goed besteed, als je hem op de best mogelijke manier hebt besteed. Elke dag biedt een heleboel kansen, het is aan jou om er de beste kans uit te halen. Jouw beste kansen liggen in de lijn van je doelen. Die zijn je tijd waard. Besteed jij je tijd goed, Michael?”

“Nee, ik word geleefd. Maar ik word er wel voor vergoed, zodat ik mijn rekeningen kan betalen.”

“En dat is nu net de valkuil waar de meeste mensen in lopen. Ze vullen hun dag met dringende dingen, niet met belangrijke dingen. Dat ‘moeten’ is een tiran, een meester die je tot slaaf maakt, als je het laat gebeuren. Jij zou meester van je tijd

moeten zijn, en niet omgekeerd. Het is belangrijk om je leven zelf te ontwerpen. Michael. Als je niet je eigen levensplan maakt, is de kans groot dat je in de plannen van iemand anders valt. En raad eens wat ze voor jou gepland hebben?”

“Wat?”

“Niet veel”, zei Charlie met een brede grijns op zijn gezicht.

“Dat kan ik me levendig voorstellen”, lachte Michael fijntjes.

“Ja, Michael, zo is het nu eenmaal: ofwel ben jij meester van je dag, ofwel is de dag meester van jou. Ofwel heb je controle over je tijd, ofwel controleert de tijd jou. Aan jou de keuze.”

Net op dat moment rinkelde Michaels mobieltje. Hij las het nummer op het schermje en zei: “Dit is dringend. Ik moet ervandoor.” Hij stond op en pakte zijn jas.

“Niet té dringend, hoop ik.”

“Nee, maar ik moet opschieten. Mijn werk.” Michael keek Charlie bewonderend aan. “Ik waardeer echt dat je de tijd neemt om me dit te leren, Charlie. Jij hebt beslist heel wat opgestoken van mijnheer Davis. Ik vind het geweldig van je dat je dit met mij wilt delen. Bedankt.”

Charlie stond op en schudde Michael de hand. “Graag gedaan, Michael. Ik geniet hier echt van. Dat is het leven – wij oude mensen geven onze kennis door aan de jongeren.”

Ze schoten in de lach. "Wacht niet te lang om terug te komen, jongeman. Je belt me en je komt nog eens langs, afgesproken?"

"Dat zal ik zeker doen", zei Michael toen hij naar de deur liep en nog eens achterom keek. "Heel snel, beloofd."

De deur sloeg dicht, en Michael ging op weg om een onbelangrijk brandje te blussen.

6

Omring je met de beste mensen

"Sluit je niet aan bij een makkelijke groep, want daar groei je niet. Ga naar waar de verwachtingen en eisen om te presteren hoog zijn."

Het was drie weken geleden dat Michael en Charlie elkaar hadden ontmoet in de snackbar. Michael wilde Charlie een bezoekje brengen om over zijn vorderingen te praten. Toen hij aankwam bij de Twaalf Zuilen, parkeerde hij zijn auto naast de werkplaats en wandelde hij achter het huis door naar het zwembad, zoals Charlie hem had gevraagd. Daar was Charlie, naast het zwembad, in een streep zonlicht. Hij stond in zijn overall het zwembad met een schepnet schoon te maken.

"Hoi Charlie", riep Michael van de andere kant van de binnenplaats.

"Hallo, Michael. Je bent te vroeg. Net op tijd om me te helpen met het zwembad!"

"Dat lijkt me geen goed idee, ik ben bang dat ik iets verkeerd zou doen en het zwembad vernielen."

Michael wandelde om het zwembad heen, dat er al behoorlijk netjes uitzag, vond hij.

"Ik ben bijna klaar. Ik probeer nog net de laatste blaadjes van de bodem te scheppen. Dan nog wat chemicaliën in het water doen en dan zal het wel in orde zijn."

“Het ziet er netjes uit”, zei Michael.

“Ik doe mijn best. En, hoe gaat het ermee?”

“Goed eigenlijk. Ik heb goed nieuws.”

“Goed nieuws is altijd leuk”, zei Charlie.

“Dubbel goed nieuws, zelfs. Ten eerste gaat het veel beter tussen Amy en mij – de tuin, weet je wel? En ten tweede heb ik mijn honderd levensdoelen op papier gezet. Ik heb ze ook in verschillende categorieën gezet, lange termijn, korte termijn en zo. Best prettig om te doen.”

“Dat geloof ik graag. Dromen is heerlijk. En motiverend bovendien.”

“Ja, vooral de dromen over mijn gezin, mijn carrière, mijn inkomen en de plaatsen waar ik allemaal naartoe wil. Ik wil reizen. Het was echt inspirerend om dat lijstje te maken.”

“Hoe lang heb je erover gedaan?” vroeg Charlie.

“Oh, niet zo lang, anderhalf uur of zo.”

“Heel goed. En naar waar zou je het allerliefste op reis gaan?”

“Dat was simpel: Italië. Daar wil ik al lang naartoe. Die geschiedenis, architectuur, kunst, cultuur, de Italiaanse keukens... Ik kan nauwelijks wachten. Maar wat me nog het meest verbaasde, was dat ik, terwijl ik al die dromen opschreef, vanzelf begon te plannen hoe ik ze waar zou kunnen maken. Maar dat had je voorspeld, hé.”

“Zo werkt het nu eenmaal. Proficiat, Michael.”

“Dank je. Dat heb ik echt te danken aan de Succeszuilen van mijnheer Davis – via jou, natuurlijk.”

“Ja, hij weet het één en ander over succes”, zei Charlie terwijl hij verder viste. Om de paar scheppen hees hij het net uit het water en schudde hij de inhoud in een bak naast hem.

“Dus hier ben ik dan, helemaal klaar voor de volgende Succeszuilen. Kan je ze me leren?”

“Graag.” Charlie duwde het schepnet tot op de bodem van het zwembad, vouwde zijn handen op het uiteinde van de steel en legde zijn kin op zijn handen. Hij dacht na. “Eens kijken... Wat denk je hiervan: omring jezelf met het beste.”

“Wacht even ... Wat bedoel je daarmee? Koop dure dingen?”

“Nee, geen dingen. Mensen. Omring jezelf met de beste mensen, met winnaars, succesvolle mensen die een leven leiden volgens de waarden en normen die jij wilt ontwikkelen en bereiken. Want de mensen met wie je omgaat, hebben een gigantische invloed op je toekomst. Zij hebben een heel diepgaand effect op je. Mijnheer Davis zegt dat je jezelf altijd deze vragen moet stellen: ‘Met wie ga ik om? Welk effect hebben die mensen op mij? Wat doen ze mij zeggen?’ En het belangrijkste: ‘Wat doen ze me worden?’ En stel jezelf dan de vraag: ‘Is dat oké?’”

“Je hebt het nu over mijn vrienden?”

“Je vrienden, je echtgenote, je collega’s, je familie. *Alle* mensen waar je mee optrekt. Het is belangrijk om je af te vragen hoe ze je beïnvloeden. Omdat je zelf over je vrienden begon, stel ik voor dat we met hen beginnen.”

“Wat bedoel je precies?”

“Wel, zij hebben een heel groot effect op je. We zullen ze eens onder de loep nemen. Vertel me over je drie beste vrienden.”

“Dat is makkelijk, we zijn afgelopen vrijdag net samen uit geweest. Dat zijn John, Clark en Tom. We zijn al vrienden van in de middelbare school. Bijna elke vrijdagavond gaan we uit.”

“En wat doen ze voor de kost? Wat doen ze voor hun plezier? Hoe zijn ze?” vroeg Charlie.

“Laat eens kijken. John is ook verkoper, net als ik. Hij is een tijd naar de universiteit geweest, maar het systeem beviel hem niet, dus is hij ermee gestopt.”

“En zijn huidige baan bevalt hem wel?”

“Daar zeg je iets. Nee, hij haat zijn werk. Maar hij werkt daar al meer dan tien jaar en verdient genoeg om zijn rekeningen te betalen. Moeilijk om er nu mee te kappen.”

“In de bedrijfswereld noemen ze dat ‘gouden handboeien’, maar die omschrijving past wellicht niet bij zijn salaris. Vertel me eens over Clark.”

“Clark? In vergelijking met hem is John een geslaagd man. John heeft tenminste een baan. Clark is al twee jaar werkloos. Hij vindt gewoonweg geen baan die hem bevalt, of waarvan hij het loon de moeite waard vindt.”

“Ik begrijp het”, zei Charlie. Hij klonk niet onder de indruk. “En Tom?”

“Tom is mijn beste vriend. Dat is altijd zo geweest. We houden van dezelfde dingen, beoefenen samen onze hobby... Maar soms is het niet makkelijk, hij kan behoorlijk humeurig zijn.”

“Humeurig?”

“Ja, hij windt zich over het minste op.”

“Ik snap het. Michael, ik denk dat er iets moet veranderen in je vriendschappen.

“Bedoel je dat ik mijn vrienden moet opgeven?”

“Zo zou ik het niet formuleren. Maar als je jezelf de vraag stelt: ‘Welk effect hebben mijn vrienden op me?’ dan moet je bereid zijn om eens eerlijk te kijken naar wat voor invloed ze momenteel op je hebben. Met andere woorden, helpen ze je groeien in de richting die je wilt? Stel dat die huidige contacten je belemmeren om ruimte te maken voor nieuwe relaties, om je dromen voor jou en je gezin te verwezenlijken?”

“Denk je echt dat mijn vrienden me tegenhouden?”

“We zullen eens kijken. Stel jezelf eens de vraag wat je aan die vriendschappen hebt, waar jullie je tijd aan besteden. Als je elke vrijdagavond samen zit te klagen over hoezeer je je werk en je bazen wel haat, en hoe blut jullie weer zijn, welk effect heeft dat op je? Voel je je daarna geïnspireerd om je doelen met nog meer passie na te streven? Of blijft er een negatief gevoel achter? Zul je na het weekend met tegenzin opstaan, omdat je weer een dag op je werk moet slijten, bij een baas waar je een hekel aan hebt? Negatieve invloed werkt zo subtiel. Het is een klein duwtje in de verkeerde richting, en elke keer als je samen bent, krijg je weer zo'n duwtje naar een kant die je niet op wilt gaan. Michael, ik weet dat dit een gevoelig onderwerp is. Vrienden zijn meestal vriendelijke mensen die het goed met je bedoelen. Maar als ze een negatief effect op je hebben, moet je de moeilijke keuze maken om jezelf te beschermen en eventueel zelfs met ze te breken.” Michael zat Charlie aan te staren.

“Michael?”

Uiteindelijk kwam Michael tot zichzelf. “Zo heb ik het nog nooit bekeken. Ik heb er nooit over nagedacht hoe ze zijn of hoe ze me beïnvloeden.”

“Dat is voor de meeste mensen zo, Michael, voel je daar dus maar niet slecht over. Maar het zijn simpele vragen die een grote invloed op je verdere leven kunnen hebben. Mijnheer Davis heeft een heel efficiënt principe om over relaties te beslissen: elke relatie heeft een positief, een neutraal of een negatief effect op je. Als je in het leven wilt slagen, moet je rekening houden met het effect van elke relatie.”

“Hoe doe je dat?” vroeg Michael.

“Heel simpel: je plaatst iedereen die je ontmoet in één van die drie groepen: positief, neutraal, negatief. Bij iedereen die je ontmoet, vraag je je simpelweg af of het iemand is met wie je beter niet verder zou optrekken, beperkt mee moet omgaan, of meer mee moet omgaan.”

“Dus dat zou ik moeten doen met mijn vrienden?”

“Dat moet je zelf beslissen, Michael. Maar als ik zie hoe je leven er nu uitziet, zou ik aanraden om je band met hen niet verder uit te breiden. Jullie gaan een totaal andere kant op in het leven. Je moet dus beslissen of je het contact beperkt, of helemaal met hen breekt.”

“Hoe beslis ik dat?”

“Je moet het zo bekijken, Michael. Om dit zwembad zuiver te houden, moet ik de zuurtegraad van het water in balans houden. Dat doe ik met de juiste chemicaliën in de juiste hoeveelheid. Als ik nu te veel van één product toevoegde, zou het water er misschien wel schoon uitzien, maar kon je er niet meer in zwemmen, omdat je ogen zouden branden. Als ik niet genoeg chemicaliën toevoeg, komen er algen in het water wordt het groen, of zelfs bruin. Zo is het ook met relaties. Vraag jezelf af hoeveel tijd je met iemand moet doorbrengen om de persoon te worden die je wilt zijn. En als het antwoord is: ‘zo weinig mogelijk’, dan moet je overwegen om afstand te nemen. Michael, het leven is zelden simpel, en op sommige

momenten sta je voor moeilijke beslissingen. Beslissingen die je je toekomst kunnen kosten als je ze niet durft te nemen.”

“Maar zij zijn al tientallen jaren mijn vrienden!” protesteerde Michael.

“Hou je ze te vriend omdat dat het makkelijkste is?” vroeg Charlie.

“Het makkelijkste? Ik begrijp je vraag niet.”

“Ik vraag me af of het niet gewoon je vrienden zijn omdat het makkelijker was om de relatie met hen verder te zetten dan om nieuwe relaties te zoeken.”

Opnieuw antwoordde Michael met stilte. Nu duwde Charlie hem met de neus op de feiten.

Charlie ging verder: “Er waren momenten op je levenspad dat je ervoor kon kiezen om nieuwe relaties aan te gaan. Dat kan je nog altijd. Succesvolle mensen verlangen naar relaties met andere succesvolle mensen die hen vooruit stuwten, hen uitdagen en aanmoedigen om beter te worden.”

“En hoe vind je zulke mensen?”

“Ik ben blij dat je het vraagt. Het doet me denken aan iets dat mijnheer Davis altijd tegen me zei: ‘Om aantrekkelijke mensen aan te trekken, moet je zelf aantrekkelijk zijn. Om sterke mensen aan te trekken, moet je zelf sterk zijn. Om betrokken mensen aan te trekken, moet je zelf betrokken zijn. In plaats

van aan je vrienden te sleutelen, moet je aan jezelf sleutelen. Wat je wordt, zal je ook aantrekken.’”

“Dus dit komt weer neer op persoonlijke ontwikkeling?”

“Kijk eens aan, je hebt het echt gesnapt, hé”, zei Charlie met een stralende glimlach.

“Maar aantrekkelijke, succesvolle mensen willen helemaal niet met mij optrekken.”

“Daar heb je gelijk in. De rijkste man ter wereld zou zijn vakantie niet willen doorbrengen met de persoon die je nu bent. Maar je kan beginnen met je relaties uit te breiden met mensen die je bewondert. Hoe succesvoller je wordt, hoe meer succesvolle mensen je kan aantrekken om een relatie mee op te bouwen. Neem de tijd om te bedenken welke succesvolle mensen je kent of als collega hebt. De kans is groot dat je zelf weet waarom ze je geen tijd gunnen. Wellicht omdat ze denken dat je bent gestagneerd of geen zin hebt om je te verbeteren. Als je wat meer ambitie toont, zullen ze je misschien met plezier binnen laten in hun wereld.”

“Denk je?”

“Zeker weten. Ik heb het mijn hele leven gezien. Mijnheer Davis neemt het geregeld op voor jong aanstormend talent. Die jonge mensen hebben zijn niveau natuurlijk nog niet bereikt, maar het boeit hem dat ze ambitie hebben om daar ooit te komen. Dat stimuleert hem om in hen te investeren en tijd met hen door te brengen.”

“Hmmm.” Michael bedacht welke mensen hij bewonderde.

Charlie onderbrak zijn gepeins. “En weet je wat er gebeurt als je begint op te trekken met succesvolle mensen?”

“Wat?”

“Ten eerste krijg je toegang tot nieuwe kennis, over hoe de wereld werkt, hoe het zakenleven werkt, hoe je je relaties kan verbeteren. En ten tweede krijg je ook toegang tot een groot nieuw netwerk: hun vrienden worden jouw vrienden. Snel zal je hele zakenleven en invloedssfeer verbeterd zijn. En negennegentig procent van het leven wordt bepaald door je houding, Michael.”

“En mijn vrienden bepalen mijn houding?”

“Niet letterlijk, natuurlijk, je bepaalt je houding nog altijd zelf, maar het is zoals mijnheer Davis altijd zegt: ‘Je houding is in grote mate gevormd door invloed en contacten.’”

“Wat bedoelt hij daarmee?” vroeg Michael.

“Dat je contacten je ingesteldheid bepalen. Denk daar maar eens over na: je contacten zijn de mensen met wie je je tijd doorbrengt, met wie je je leven deelt. En als je met hen omgaat, mengen jullie opvattingen zich en vormen jullie elkaar als het ware. Als de mensen waar jij je tijd mee doorbrengt geen positieve ingesteldheid hebben, zullen ze je afremmen en weghouden van alles wat je kan worden.”

“Dus, ik kan geen positieve houding hebben als ik met mijn oude vrienden blijf optrekken?”

“Twee dingen: ik heb nog nooit een winnaar gezien die veel tijd doorbracht met mensen met een negatieve ingesteldheid. Winnaars omringen zich met winnaars, met optimisten, met positieve mensen. En ten tweede: alles wat je tot hiertoe hebt gedaan, al je contacten hebben geleid tot het leven dat je nu leidt. Als je je contacten verandert, veranderen je leven en je carrière misschien ook.”

In zijn hart wist Michael dat Charlie gelijk had, maar hij wilde het niet toegeven.

Charlie ging verder: “Michael, mensen achterlaten is moeilijk, ik weet het. Ik heb het zelf ook moeten doen. Maar ik bekijk het graag op deze manier: het leven is een lange reis en we ontmoeten heel wat mensen op onze weg. Sommige van die mensen zullen de hele reis met ons meegaan, maar anderen slechts een deel van het traject. Er zullen altijd mensen komen en gaan. Stel je voor dat je op reis zou gaan en iemand ging met je mee, maar je kon niet op hem rekenen. Zou je dan willen dat hij je de hele reis lang vergezelde? Natuurlijk niet. We hebben de vrijheid – en de verantwoordelijkheid – om te kiezen met wie we omgaan, en die keuze heeft een grote impact op het verloop van onze levensreis.”

“Tjonge, Charlie, ik leer hier zo ontzettend veel van. Dit heeft nog nooit iemand me zo gezegd, en ik moet toegeven dat het best wel pijnlijk is om te horen, maar het houdt steek. Ik wou alleen dat ik deze lessen vroeger had gekregen. Waar was

mijnheer Davis mijn hele leven?" glimlachte Michael een beetje droevig.

"Oh, mijnheer Davis was altijd in de buurt, maar misschien was jij er niet klaar voor."

"Klaar?"

"Ja, klaar. Mijnheer Davis zegt dat als de leerling klaar is, de leraar zal verschijnen. Nu ben je klaar. Op een dag is je auto hier gestopt, en daardoor kan ik je nu de Twaalf Succeszuilen van mijnheer Davis aanleren."

"En of ik klaar ben om te leren!"

Wees een levenslange leerling

"Een schoolse opleiding biedt je een bestaan. Zelfstudie biedt je een fortuin."

"Dat is schitterend, Michael. Schitterend." Charlie trok het schepnet uit het zwembad en borg het op in een speciaal daarvoor gemaakt rek. Naast hem stond een doos met zwembadproducten. Hij mat ze nauwkeurig af en goot ze in het zwembad, terwijl hij verder vertelde. "De volgende succeszuil van mijnheer Davis gaat over leren, een heel interessant onderdeel."

"Ik ben benieuwd."

"Samengevat gaat het hierover: iedereen die succes heeft, is een levenslange leerling."

"Een levenslange leerling?"

"Ja. Hoeveel mensen ken jij die hun middelbare school en eventueel hoger onderwijs hebben afgemaakt en er dan van uitgaan dat ze alles weten? Hij wachtte niet op een antwoord. "Te veel!"

"Maar ik heb een hoop goede dingen geleerd op school."

"Het gaat er niet om of je op school goede dingen hebt geleerd, natuurlijk deed je dat. Maar het waren geen dingen die je succesvol maken in het leven. Mijnheer Davis zegt:

‘Een schoolse opleiding biedt je een bestaan. Zelfstudie biedt je een fortuin.’ Met een schoolse opleiding behaal je een diploma – en dat doet bijna iedereen – maar zoals de grote schrijver Thoreau ooit zei ‘leeft de massa een leven in stille wanhoop en ze gaat naar haar graf zonder ooit te hebben gezongen.’ En dat geldt op dit ogenblik ook voor jou.”

“Henry David Thoreau... Charlie, ik ben onder de indruk”, grapte Michael.

“Deze ouwe jongen kan je van tijd tot tijd nog verrassen, jongeman”, zei Charlie terwijl hij de zwembadproducten heel zorgvuldig afmat. “Het punt is, dat als je wilt slagen in dit leven, een schoolse opleiding niet volstaat. Zelfstudie is de sleutel.”

“Oké, en wat bedoel je precies met zelfstudie?”

“Zelfstudie is wat je jezelf aanleert. Het is wat je onderweg leert, waardoor je constant verbetert en groeit. De meeste mensen blijven niet leren of groeien. Het simpele feit dat jij het wél doet, betekent dat je al een eind op weg bent om je leven te verbeteren.”

“Ik weet eigenlijk niet of ik daar al mee bezig ben.”

“Natuurlijk wel. Je bent toch hier? Dat is zelfstudie. Je kan van een oude man die producten in een zwembad staat te gieten evenveel leren over succes, als in het leukste klaslokaal. Wat ik je leer, is van onschatbare waarde, als je er iets mee doet, tenminste.”

“Weet je, ik geloof je. Een paar jaar geleden zou ik hebben gedacht dat je volslagen gek was. Maar nu ik al zo lang met het leven worstel, geloof ik je.”

“Michael, mijnheer Davis zegt: ‘Als iemand op het verkeerde pad loopt, moet je hem niet aanporren om nog eerder op de verkeerde bestemming te komen, je moet hem opleiden, zodat hij een andere weg in kan slaan. Leren is het begin van rijkdom. Leren is het begin van spiritualiteit. Het hele proces begint met zoeken en leren.’ Zelfstudie is de sleutel. Je leeft het grootste deel van je leven na je schoolse opleiding. Vanaf dan is het aan jou. De staat zorgt ervoor dat je tot je achttiende naar school gaat en de meesten studeren dan nog een tijd verder. Maar de echt succesvolle mensen beslissen om de rest van hun leven te blijven bijleren.”

“En hoe doen ze dat dan?”

“Er zijn een paar basisprincipes die iedereen kan gebruiken om zijn leven te verbeteren. Het eerste is boeken lezen. Het tweede is leren van succesvolle mensen door hen te observeren. En de derde manier is je eigen ervaringen onder de loep te nemen en eruit te leren.”

“Nou, ik weet al dat het boek-gedoe voor mij niet zal werken.”

Charlie keek Michael verbijsterd aan. “Dat boek-gedoe?”

“Je weet wel, boeken lezen. Ik ken mezelf goed genoeg om te weten dat ik niet meteen in de boeken zal duiken.

“Je maakt toch een grapje?”

“Nee, ik heb al jaren geen boek meer gelezen.”

“Als dat klopt, is dat een belangrijk deel van je probleem.”

“Geen boeken lezen?”

“Natuurlijk.” Charlie zette de flesjes neer en wees naar een stoel naast het zwembad. “Hier, ga zitten. Dit is heel belangrijk, Michael.”

Beiden gingen zitten en Michael vroeg: “Wat is er nu aan boeken? Het lijkt wel of iedereen een boek schrijft. De enige bedoeling is toch om er geld uit te kloppen. Wat kan je nu leren uit een boek? Bovendien kosten boeken handenvol geld. In de boekhandel kosten sommige boeken wel twintig of dertig euro.”

Charlie wist dat het een moeilijke strijd zou worden. “Michael, boeken waren, zijn, en zullen altijd één van de grootste leermiddelen in de geschiedenis van de mensheid blijven. En wat de kostprijs betreft, mijnheer Davis, toch een buitengewoon succesvol man, zegt altijd: ‘Het gaat er niet om hoeveel een boek kost. Het gaat er om wat het jou zal kosten als je het niet leest.’”

“Hoe kan het me iets kosten als ik het niet lees?” vroeg Michael.

“Het kost je in veel opzichten iets. Ik ben er zelfs van overtuigd dat je houding tegenover boeken je al een jaar of twintig van je leven gekost heeft. Telkens als je een boek leest, stel je je open om een heel nieuwe wereld te ontdekken en te begrijpen. Heb je ooit al van gedachten willen wisselen met grote leiders en beroemde denkers? Dat kan je als je hun boeken leest. Dan sta je open voor nieuwe ideeën, en nieuwe ideeën zijn als zaadjes die in je hart en geest groeien. En als je die nieuwe ideeën toepast, leiden ze tot overwinningen en successen. Michael, hoe wil je ooit groeien als je niet constant en actief kennis en ideeën najaagt, die je in je leven vooruit kunnen helpen?”

“Euh, ik geloof dat ik het zo nog nooit heb bekeken.”

“Dan moet je dat vanaf nu wel doen, Michael.”

“Dus mijnheer Davis leest veel, vermoed ik?”

“Dat klopt. Bijna een boek per week, al veertig jaar lang. En dat is waar hij zijn wijsheid vandaan haalt. Voor je weggaat, zal ik je een kopie geven van de boekenlijst die hij heeft samengesteld. Er liggen een paar exemplaren van in mijn werkplaats.”

“Ik weet niet...”

“Michael, ik sta erop. Je kan je als doel stellen om één van die boeken te lezen voor we elkaar terug zien. Ik ben niet graag streng, maar ik wil geen nieuwe afspraak voor je één van die boeken hebt gelezen.”

“Dat klinkt wel erg hard.”

“Michael, ik doe het met de beste bedoeling. Ik geloof zodanig in lezen dat ik niet geloof dat je zonder boeken vooruit komt.”

“Echt?”

“Absoluut”, zei Charlie vol overtuiging. “Daarnaast moet je ook leren van geslaagde mensen – dat zijn die contacten waarover we het eerder al hadden. En we moeten ook leren van onszelf, want we krijgen in ons leven allemaal te maken met overwinningen én mislukkingen.”

“Charlie, ik heb al zoveel geleerd van mijnheer Davis – en van jou – dat ik bereid ben om alles te proberen wat je voorstelt. En ik veronderstel dat de meeste boeken wel in de bibliotheek te vinden zijn.”

“Zeker wel.”

Charlie stond op. “Luister, jij hebt waarschijnlijk nog werk, en ik ben klaar met het zwembad en zou nog wat boodschappen moeten doen. Ik stel voor dat we naar de werkplaats gaan en ik je een kopie van de boekenlijst meegeef.”

Michael stond ook op en liep mee naar de werkplaats. “Goed, ik *beloof* dat ik er één zal lezen voor ik terugkom. Maar het kan een tijdje duren.”

Charlie ging Michael voor naar de werkplaats. “Geen probleem. We komen opnieuw samen zodra je een boek hebt

gelezen. Ik ben er zeker van dat het je zal boeien, want je bent klaar om te groeien. Je zal het absorberen zoals woestijngrond elk druppeltje water opzuigt.”

Terwijl ze verder liepen, viel het Michael ineens op hoe mager Charlie was. “Je bent vermagerd, Charlie.”

Charlie antwoordde zonder zich om te draaien. “Oh, een beetje misschien.”

Michael zag ook dat Charlie trager liep dan toen ze elkaar voor het eerst hadden ontmoet.

Toen ze bij de werkplaats kwamen, wachtte Michael in de deuropening terwijl Charlie naar zijn bureau liep. Al snel kwam hij terug met een blad papier. Hij gaf het aan Michael, die het meteen bekeek.

Op het blad stond een eenvoudige lijst met boeken onder de titel 'Boeken die iedereen zou moeten lezen'

1. *De Bijbel*
2. *How to Read a Book* van Mortimer Adler
3. *My Utmost for His Highest* van Oswald Chambers
4. *As a Man Thinketh* van James Allen
5. *Seeds of Greatness* van Denis Waitley
6. *Seasons of Life* van Jim Rohn
7. *The pursuit of God* van Acden W. Tozer
8. *Denk groot en word rijk* van Napoleon Hill
9. *Power of Positive Thinking* van Dr. Norman Vincent Peal
10. *Succes door Groot Denken* van David Schwartz
11. *Greatest Salesman that Ever Lived* van Og Mandino
12. *Zo maakt u vrienden en goede relaties* van Dale Carnegie
13. *Atlas Shrugged* van Ayn Rand
14. *Man's Search for Meaning* van Viktor E. Frankl
15. *Acres of Diamonds* van Russell Conwell
16. *See You at the Top* van Zig Ziglar
17. *Zeven eigenschappen van effectief leiderschap* van Stephen R. Covey
18. *Lessons in History* van William James Durant
19. *The Richest Man in Babylon* van George S. Clason
20. *The Story of Philosophy* van William James Durant

"Dit ziet er interessant uit. Met welk boek zou ik beginnen?"

"Ik zal het je makkelijk maken", zei Charlie terwijl hij de la van de metalen bureau opentrok. Er lagen verschillende werk-

tuigen in. Hij voelde in de la en haalde er een oud, beduimd, duidelijk vaak gelezen exemplaar uit tevoorschijn van *Succes door Groot Denken*. "Dit is voor jou. Je kunt dus al niet zeggen dat het je te veel kost", plaagde hij.

Michael nam het boek aan. "Oké dan. *Succes door Groot Denken* wordt mijn eerste boek. Ik zal het zeker lezen. En als ik het uit heb, vertel je me dan verder over de Succeszuilen?"

"Doe ik."

Terwijl hij dit zei, nam hij Michael in zijn armen en gaf hij hem een warme omhelzing. Toen zette hij een stap achteruit en keek Michael in de ogen. "Beloofd."

Toen Michael die dag de poort achter zich dicht hoorde vallen, voelde hij iets heel bijzonders. Hij had zoveel genegenheid voor die oude Charlie. Hij was bijna een vader voor hem geworden. Dat was een heerlijk gevoel, want hij had zijn eigen vader verloren toen hij tien was. Lessen als deze had hij nog nooit gekregen van een oudere man. Hij koesterde de momenten die hij met Charlie doorbracht, zelfs al leerde hij de zuilen van de rijke mijnheer Davis uit tweede hand.

Michael keek naar het boek naast zich op de passagiersstoel. *Oké, ik denk dat het tijd is om groots te denken.*

Alles in het leven is verkoop

“Een basisprincipe om invloed te hebben op anderen is te zorgen dat anderen je beschouwen als een persoon met talent en deugdzaamheid.”

Het duurde meer dan een maand, maar uiteindelijk las Michael het boek dat Charlie hem als huiswerk had meegegeven, helemaal uit. En hij had er meer van genoten dan hij had gedacht. Nu keek Michael er naar uit om weer naar de Twaalf Zuilen te gaan en Charlie terug te zien. Hij werd stilaan verslaafd aan deze persoonlijke ontwikkelingsmaterie.

Na tweemaal rinkelen nam Charlie de telefoon op.

“Charlie, Michael hier, hoe gaat het met je?”

“Uitstekend Michael, en met jou?”

“Prima. Fantastisch, eigenlijk. En raad eens welk boek ik heb uitgelezen?”

“Dat is geweldig, Michael. Heb je ervan genoten?”

“Absoluut. Enne, gaan we nu verder met de Zuilenlessen, zoals je had beloofd?”

“Met plezier, Michael. Wanneer kan je komen?”

“Woensdag ben ik in de buurt. Kan ik halverwege de middag, tegen drie uur of zo, een halfuurtje binnenspringen voor een kop koffie?”

“Drie uur? Prima. Ik zal de poort openlaten. Je vindt me wellicht in de werkplaats. Tot woensdag!”

“Tot dan, Charlie. Bedankt.”

Toen Michael die woensdag aankwam, vond hij Charlie inderdaad in zijn werkplaats. Blijkbaar vond Charlie het heerlijk om daar in zijn eentje aan dingen te sleutelen en ze weer bruikbaar te maken. Een domein als dat van mijnheer Davis beheren was wellicht een fulltime baan.

Achterin de werkplaats stonden er een paar stoelen die Michael nog nooit had gezien. Ze stonden recht voor het raam dat uitzicht gaf op een grote vijver. Michael had die vijver zelfs nog nooit opgemerkt. Ze gingen zitten en dronken een kop koffie, wetend dat Michael niet veel tijd had tussen zijn verkoopspraatjes door.

Na een korte babbel over wat Michael had opgestoken van *Succes door Groot Denken*, schakelde Charlie snel over naar de twee volgende lessen van mijnheer Davis' Succeszuilen.

“Ik weet dat je vandaag niet veel tijd hebt, Michael, maar ik wil twee succeszuilen van mijnheer Davis met je delen. De eerste is over verkopen en de tweede is over geld.”

“Vertel op, Charlie.”

“Mijnheer Davis zegt altijd: ‘Alles in het leven draait om verkopen.’ En dat is ook zo, Michael. Jij zit in de verkoop, is het niet?”

“Ja, dat klopt.”

“En ben je daar goed in?”

“Ik dacht van wel, maar als ik zie wat ik maar presteer, begin ik het me af te vragen.”

“Goed zo, Michael. Iedereen kan een betere verkoper worden als hij er zich op toelegt. In de eerste plaats moet je beseffen dat alles in het leven om verkopen draait. Om dit beter te begrijpen, om dit principe een bredere toepassing te geven, is het beter om verkoop op te vatten als een synoniem voor invloed.”

“Invloed?”

“Ja. Mijnheer Davis zegt dat invloed de sleutel tot een succesvol leven is. Iedereen die wilt slagen, moet de kunst leren om anderen te beïnvloeden. Wie dat doet, wordt succesvol.”

“Hoezo?”

“Je bent niet alleen op de wereld, je leeft altijd samen met andere mensen. Als je wilt slagen, ben je afhankelijk van de anderen. Daarom moet je ze kunnen beïnvloeden. Dat geldt eigenlijk al vanaf je geboorte.”

“Ik begrijp niet wat je bedoelt”, zei Michael.

“Vanaf het moment dat we geboren worden, zijn we afhankelijk van anderen om te krijgen wat we willen. Een baby moet zijn ouders beïnvloeden om eten te krijgen. Een kind beïnvloedt zijn ouders voor een fiets. Een tiener moet degene op wie hij een oogje heeft, beïnvloeden om een afspraakje te versieren. Een werkzoekende moet zijn potentiële baas beïnvloeden om een baan te krijgen. Verkopers moeten hun toekomstige kopers beïnvloeden – als ze brood op de plank willen! Zie je, alles in het leven draait om beïnvloeden, verkopen.”

“Dat kan ik volgen ... Maar hoe beïnvloed je dan?”

“In het bureau van mijnheer Davis hangt er een citaat van Thomas Jefferson, dat zegt: *Er is een natuurlijke aristocratie tussen mensen, die is gebaseerd op talent en deugdzaamheid.*”

“Euh ... Ik begrijp het niet.”

“Het is nochtans een heel fascinerende gedachte, Michael. Denk eens aan de stichters van Amerika. Zij kwamen van een plaats waar aristocratie gebaseerd was op monarchie. Aristocratie was overgedragen van generatie op generatie. Je werd rijk en had invloed, enkel en alleen op basis van de familie waarin je geboren werd. Jefferson sprak over de schoonheid van Amerika, waar iedereen een natuurlijke aristocratie kan bereiken – het hoogste succesniveau – als je de basis beheerst: talent en deugdzaamheid.”

“En wat heeft dat te maken met verkopen en beïnvloeding?”

“Michael, als je meer wilt verkopen en meer wilt verdienen, dan moet je leren om beter te beïnvloeden. En de sleutel om invloedrijk te zijn, is dat anderen je zien als iemand met talent en deugdzaamheid. Mijnheer Davis zei vaak dat talent en deugdzaamheid hetzelfde zijn als karakter en vaardigheid. Zorg dat je iemand bent met een sterk karakter en toenemende vaardigheid, en je invloed zal blijven groeien. En weet je hoe je ervoor kunt zorgen dat mensen je zien als iemand met talent en deugdzaamheid?”

“Nee, hoe?”

“Gewoon, door talentvol en deugdzaam te zijn.” Charlie schaterde het uit om zijn eigen grap. Michael grinnikte, hij beseftte dat Charlie hem te slim af was geweest. “Talent en deugdzaamheid zijn het fundament van succesvolle invloed en verkoop, of je nu een product verkoopt of jezelf – en een succesvol persoon is altijd zichzelf aan het verkopen. Als je dit onder de knie hebt, zijn de vaardigheden van verkoop vrij simpel.”

“Oké, ik heb de boodschap begrepen. En welke zijn die vaardigheden?”

“Weet waar je over praat. Praat met veel mensen. Hou vol en laat je nooit afschepen.”

“Kan je dat een beetje meer uitleggen?”

“Natuurlijk. Eerst en vooral, weet waar je over praat. Mijnheer Davis zegt: ‘Je kan niet spreken over iets dat je niet kent. Je kan iets dat je zelf niet voelt, niet delen. Je kan niet iets vertalen dat je niet begrijpt. En je kan niet geven wat je zelf niet hebt. Om te kunnen geven en delen, moet je het eerst bezitten.’ Als je een product wilt verkopen, moet je het door en door kennen, erin geloven en het aanvoelen. En hetzelfde geldt als je jezelf verkoopt.”

“En omdat je, om als verkoper te slagen, veel mensen moet aanspreken, oefen je elke dag door gewoon met veel mensen te praten. En mensen zijn er genoeg!”

“Gewoon praten met veel mensen?”

“Uiteraard moeten het mensen zijn die in aanmerking komen. Je kan niet zomaar met om het even wie praten. Maar mijnheer Davis heeft het altijd over de wet van de grote getallen: een vast percentage mensen zal met je willen werken of iets van je kopen. Als dat tien procent is, verkoop je meer als je met 40 mensen per dag spreekt, dan als je 10 mensen per dag aanspreekt.”

“Daar zit wat in. Wat was dat laatste ook alweer?”

“Accepteer nooit een ‘nee’ als antwoord.”

“Dat klopt.”

“Michael, verkopers zouden nog veel van hun kinderen kunnen leren. Wat betekent het woord ‘nee’ voor een kind? Vrijwel niets!”

“Aha! Dat weet ik beter dan wie dan ook. Als ze iets willen, blijven ze vragen, vragen, vragen!”

“De meeste mensen zijn gewoon niet volhardend genoeg om te slagen in de verkoop of in het leven.”

“Ik denk dat je gelijk hebt.”

Charlie wilde nog een kop koffie nemen. Op het moment dat hij opstond, struikelde hij en belandde hij op één knie. Michael sprong overeind om hem te helpen.

“Alles in orde, Charlie?” vroeg Michael terwijl hij hem overeind hielp.

“Ja, het gaat wel. Ik voel me gewoon een beetje zwakker nu ik ouder word.” Michael ging weer zitten. Charlie schonk koffie in. “Wil je nog wat?” vroeg hij, terwijl hij de koffiekannet omhoog hield.

“Nee, dank je.”

Charlie ging weer zitten en sprak verder: “Ja, Michael, de tand des tijds wint het altijd. Ik heb niet zo gek lang meer te leven.”

“Zeg dat niet Charlie, je bent nog gezond.”

“Ik heb zo mijn dagen. Uiteindelijk moet je buigen voor de ouderdom, als je niet eerst ziek wordt. Onze tijd hier op aarde is ontstellend kort. Als meer mensen zich daarvan bewust waren, zouden ze anders gaan leven.”

“Ja, ik kan me voorstellen dat je gelijk hebt”, zuchtte Michael. “Mijn leven is ook al voorbijgevlogen. Die vluchtige manier van leven wiegt je in slaap als je niet oppast, en ik heb me al behoorlijk laten gaan.”

“Maar nu ben je aan het veranderen.”

“Dat klopt. Dankzij jou – en de mysterieuze mijnheer Davis. Denk je dat ik hem ooit zal ontmoeten?”

“Oh, hij is in de buurt. Als de tijd er rijp voor is.”

9

Inkomen overtreft zelden persoonlijke ontwikkeling

“Wat je wordt heeft een directe invloed op wat je krijgt.”

Michaels koffie begon koud te worden, dus nu wilde hij nog wel wat verse. Hij stond op en schonk zichzelf een kop in. Terwijl hij achter Charlie door liep, vroeg hij hem om de volgende Succeszuil uit te leggen.

“Ja, de negende zuil. Die zal je interessant vinden. Het gaat over geld.”

“Als het met geld te maken heeft, kan je ervan op aan dat ik het interessant vind. Maar waarom is de zuil over geld pas de negende? Zou het niet de eerste moeten zijn? Want alles in de wereld draait tenslotte toch om geld?”

“Michael, dit is één van de grote fouten die veel mensen maken. Het draait in de wereld niet om geld.”

“Dat zou je niet zeggen als je dit huis ziet.”

“De meeste mensen denken zo oppervlakkig over rijken. Maar voor de meeste welgestelden is geld niet het belangrijkste in hun leven. Ze hebben veel geld vergaard, maar beseffen dat het leven gewoon verder gaat. Ze hebben misschien grotere huizen en rijden in mooiere auto's, maar het leven is voor iedereen gelijk. Geld lost de levensproblemen niet op.”

“Dat zou ik wel eens willen testen.”

Charlie lachte. “Michael, ik weet zeker dat je daar de kans toe zult krijgen. Je leert heel veel bij, en daarmee zal je je leven veranderen.”

“Ik hoop het. Ik heb altijd al miljonair willen zijn.”

“Echt? Waarom?”

“Om zeker te zijn van een inkomen.”

“Geld geeft geen zekerheid, Michael. Als je hoopt op zekerheid in je rijkdom, dan kun je nog lang wachten.”

“Hoezo?”

“Geld kan altijd verdwijnen. Je kan het verliezen. Inflatie kan het waardeloos maken. Het kan gestolen worden. Elk jaar hoor je dat er miljonairs en zelfs multimiljonairs failliet zijn gegaan. Van honderden miljoenen naar helemaal niets meer... in één jaar tijd. Stel je dat eens voor.”

Terwijl hij die laatste woorden uitsprak, begon Charlie te hoesten. Hij had het zo zwaar dat hij zich even excuseerde om naar het toilet te gaan. Daar zat Michael, helemaal alleen. Hij vroeg zich af waarom hij zo graag veel geld wilde. Toen Charlie terugkwam, ging hij verder.

“Sorry, het is een hardnekkige hoest, heel vervelend. Maar vertel eens, waarom zou je graag veel geld willen, Michael?”

“Omdat ik dan mooie dingen voor mezelf en mijn familie zou kunnen kopen.”

“Ja, als ik naar de Twaalf Zuilen kijk, zie ik een prachtig huis. En de auto's in de garage zijn mooi. Maar daar zegt mijnheer Davis over: ‘Als je een miljonair bent geworden, zou je al dat geld allemaal weer kunnen weggeven, want wat belangrijk is, is niet dat miljoen. Wat telt is de persoon die je op weg naar die rijkdom bent geworden.’”

“Het allemaal weggeven? Hij heeft het beslist niet allemaal weggegeven.”

“Nee, je móet het niet weggeven. Je kán het allemaal weggeven, want je bent iemand geworden die het allemaal opnieuw kan vergaren. Om een miljoen te verdienen was persoonlijke groei nodig. Nu kan je het helemaal over doen, als dat nodig zou zijn. Mijnheer Davis heeft nog een principe: ‘Inkomen overtreft zelden persoonlijke ontwikkeling.’ Als je een miljoen euro wilt verdienen, dan moet je uitgroeien tot iemand die dat miljoen waard is. Je moet houden van wie je gaat worden, maar je mag niet houden van het geld. Je weet wat het spreekwoord zegt: ‘Wie van geld houdt, heeft nooit geld genoeg.’”

Michael keek naar het plafond en leunde achterover in zijn stoel. “Ik wou dat ik gewoon wist hoe ik meer geld kon verdienen.”

“Ik ga je een groot geheim vertellen over hoe je rijkdom kunt vergaren. Bijna elke rijke die ooit heeft geleefd – enkele

uitzonderingen niet te na gesproken – heeft bewezen dat dit principe klopt.”

“Welk geheim?” Nu leunde Michael naar voren.

“Dit is één van mijnheer Davis’ favorieten. Hij zegt: ‘Winst maken is beter dan loon krijgen.’” Charlie zweeg even, om Michael de tijd te geven het rustig tot zich te laten doordringen. Hij keek bijzonder voldaan. Maar Michael begreep het niet.

“Winst maken is beter dan loon krijgen?”

“Ja, winst is beter dan loon.”

“En wat moet dat betekenen?”

“Kijk Michael, het is heel simpel. Wil je echt een miljoen euro verdienen in één jaar tijd?”

“Dat zou schitterend zijn!”

“Als je tien keer meer verkocht dan nu, zou je dan een miljoen verdienen?”

“Nee, bijlange niet.”

“En de eigenaar van je bedrijf, denk je dat hij een miljoen zou verdienen als al zijn verkopers drie keer meer zouden verkopen dan nu?”

“Ik denk dat hij nu al een miljoen per jaar verdient, dus ik vermoed dat het antwoord ‘ja’ is. Maar wat heeft dat ermee te maken?”

“Jij zit in een loonsysteem, Michael. De eigenaar van je bedrijf zit in een winststelsel. En, zoals je net zelf hebt gezegd, is winst maken beter dan een loon krijgen.”

“En hoe zou ik dan winst kunnen maken in plaats van een loon te krijgen?”

“Je moet voor jezelf werken. Zolang je voor iemand anders werkt, zal je nooit zoveel verdienen. Natuurlijk heb je de topsporters en de topmanagers van grote bedrijven, maar die zijn met zo weinig dat ze als groep, statistisch gezien, verwaarloosbaar zijn. Negenennegentig procent van de rijken werd rijk door voor zichzelf te werken en winst te vergaren. En rijkdom uit een erfenis is bijna altijd een fortuin dat ooit door een voorouder met de winst van een eigen bedrijf werd vergaard.”

“Ik weet niet of ik op mijn leeftijd nog zomaar een bedrijf zou kunnen opstarten.”

“Tja, dan zul je moeten blijven zitten waar je zit,” plaagde Charlie.

“Maar je mag het niet zo snel opgeven”, reageerde Michael snel.

“Ik geef het niet op. Ik ben het gewoon met je eens. Als je niet opnieuw wilt beginnen, kom je geen stap verder.” Charlie zweeg even en zei toen: “Je kunt natuurlijk ook nog iets anders doen dan ontslag nemen en helemaal opnieuw beginnen.”

“Oh ja, wat dan?” vroeg Michael benieuwd.

“Dit is een ander principe van mijnheer Davis in verband met rijkdom en geld. Misschien is dat wel een optie voor jou. Hij zegt: ‘Werk fulltime voor je inkomen en parttime voor je fortuin.’ Misschien moet je een eigen onderneming in bijberoep beginnen, tot ze is uitgegroeid tot een fulltime bezigheid.”

“Dat lijkt me een goed idee. Ik heb een paar ideeën die ik zo nu en dan wel eens overweeg, maar die ik nog nooit ernstig heb overwogen, omdat de combinatie met mijn gezin te moeilijk zou zijn.”

“Alles wat waardevol is, zal moeilijk zijn, Michael. Dat zal je moeten aanvaarden. Weet je het nog? Je moet kiezen tussen twee dingen: discipline of spijt. De keuze is aan jou. Wil je hard werken, je eigen onderneming opstarten, dit laten uitgroeien tot een groot bedrijf, en dan financiële onafhankelijkheid bereiken? Of wil je blijven staan waar je nu staat en hopen dat de overheid genoeg geld heeft om je later elke maand een aalmoes te geven?”

“Ik zou graag financieel onafhankelijk zijn – wat dat ook betekent.”

“Financiële onafhankelijkheid is de vrijheid om te leven van het inkomen dat je krijgt uit persoonlijke bronnen. Dat is de omschrijving in zijn essentie. Je kan ofwel jezelf betalen, of je wordt betaald door iemand anders.”

Enkele ogenblikken bleef het stil. Michael liet de wijze lessen van mijnheer Davis tot zich doordringen.

Charlie keek op zijn horloge en realiseerde zich dat hij moest gaan. “Ik heb over drie kwartier een afspraak bij de dokter, dus moet ik het hierbij laten. Maar denk eens na over wat je hebt geleerd, Michael. En onthoud het: alles in het leven draait om verkopen en inkomen overstijgt zelden persoonlijke ontwikkeling. Daar ben je wel een tijdje zoet mee, denk ik.”

Michael stond op en nam zijn jas. “Ja, daar kan ik wel een tijdje mee verder. Ik heb weer een hele hoop om over na te denken, zoals gewoonlijk.”

“Denk er eens over om een eigen onderneming te starten. Dan kan je beide lessen van vandaag combineren – verkopen en geld.”

“In orde. Ik zal er over nadenken. Maar zullen we onmiddellijk een nieuwe afspraak maken? Over drie weken kom ik deze kant weer op. Zou dat passen?”

“Ik denk het wel. Ik heb een onderdeel besteld om de poort te herstellen. Hij is aan het verslijten. Dat zou er tegen die tijd moeten zijn. Misschien kan je even langskomen als ik daarmee bezig ben. Dat zou gezellig zijn.”

“Wel, zullen we voor dan afspreken? Ik zal een paar dagen ervoor even bellen.”

“In orde, Michael.” Voor Michael vertrok, omhelsde Charlie hem. Ze werden vrienden.

10

Elke communicatie gaat over het zoeken naar een gemeenschappelijk terrein van verstandhouding

“Communicatie is wanneer twee of meer mensen samenwerken om hun gemeenschappelijk terrein te vinden. En als ze deze gemeenschappelijke basis vinden, zijn ze tot enorm veel in staat.”

Toen Michael drie weken later bij de Twaalf Zuilen aankwam, zat Charlie op zijn knieën bij de open poort. Hij leek tot aan zijn ellebogen onder de smeerolie te zitten. Michael parkeerde zijn auto net achter de poort en liep naar Charlie.

“Ik zou je graag een hand geven, maar je wil zeker geen oliehanddruk?”

“Nee, liever niet.”

“Veel hulp hoef ik niet van je te verwachten, zeker?” grinnikte Charlie.

“Ik kan misschien je gereedschapsaangever zijn”, zei Michael, onder de indruk van zijn zelf verzonnen woord.

“Gereedschapsaangever? Dat heb ik nog nooit gehoord.”

“Ik ben nochtans één van de beste gereedschapsaangevers van het land. Ik heb al jaren ervaring.”

“Dat zal ik dan even uittesten. Kom eens hier, dan laat ik je zien waarmee ik bezig ben. Elk luik van deze poort weegt meer dan 500 kilo. De moderne poorten zijn van een veel lichter materiaal gemaakt, maar in de begindagen van dit domein had je die nog niet. Daarom is er een heel zware motor nodig om hem open en dicht te laten zwaaien. Ik wist dat ik één van de geleiders moest vervangen en dan het boeltje opnieuw moest smeren. Vandaar die smeerolie. Het is een vuil maar noodzakelijk werkje. Want mevrouw Davis zou er niet om kunnen lachen als het systeem het net zou begeven als zij naar buiten wil om te gaan shoppen.”

“Ik heb haar nog nooit gezien. Wat voor iemand is ze?”

“Oh, een fijne vrouw. Een echte schoonheid. Ze behandelt haar man als een koning. Ze hebben een uitstekend huwelijk. Maar genoeg daarover. Je bent gekomen om de twee volgende Succeszuilen te horen, nietwaar? Eens kijken... Er zijn er nog drie over, dus we zijn toe aan nummer tien en elf.”

“Inderdaad, als ik juist geteld heb, tenminste.”

“Prima, ik begin met de tiende zuil.”

“Oké.”

“Geef me eerst even die ringsleutel achter je.”

Michael bukte zich en gaf de sleutel aan Charlie.

“Mooi aangegeven.”

“Ik zei je toch dat ik hier heel goed in was.”

Charlie werkte verder en praatte over zijn schouder heen. Michael was niet zo technisch aangelegd, dus hij hield het bij toekijken.

“De tiende zuil gaat over communicatie. Mijnheer Davis zegt altijd dat succes gebaseerd is op menselijke relaties. En communicatie is de basis om samen te werken. Hij zegt, en ik citeer: “Communicatie is: twee mensen die samenwerken om een gemeenschappelijk terrein te vinden waarin ze elkaar begrijpen. Als ze dit gemeenschappelijke terrein hebben gevonden, zijn ze tot enorm veel in staat.’ Hier zit een grote kern van waarheid in, of het nu om een huwelijksrelatie, een zakenrelatie, of ouders tegenover hun kinderen gaat. Mensen zijn zo verschillend, Michael, zelfs degenen die van elkaar houden. Naarmate een relatie verder evolueert, kan het soms moeilijk worden om echt te communiceren, in goede tijden, maar zeker in slechte tijden.”

“Ja, ik kan er uit eigen ervaring van meespreken. Het lijkt soms wel alsof Amy en ik van twee verschillende planeten komen. Ik begrijp niet waar zij het over heeft en als ik iets zeg, snapt zij het niet. Onvoorstelbaar. En dan vlucht ik in mijn werk, en gebeurt er met mijn baas precies hetzelfde.”

“Ik weet het. Dat overkomt iedereen hoor, echt waar. Communiceren is moeilijk. Eén van de redenen waarom het zo moeilijk is, is dat veel mensen het niet zien als een oefening waarin twee mensen proberen om een gemeenschappelijk terrein te vinden. Meestal probeert de ene de andere te over-

troeven of te overtuigen van zijn gelijk en naar zijn eigen terrein te lokken. Dan is het een gevecht waarin elk zijn eigen terrein verdedigt. Gesprekspartners zouden beter zoeken naar wat ze gemeenschappelijk hebben.”

“Ik begrijp precies wat je bedoelt. Ik zie hetzelfde bij Amy. Ik denk dat we inderdaad proberen om de ander naar ons eigen terrein te lokken.”

“Maar toen jullie verkering hadden of pas getrouwd waren, was er van die machtsstrijd nog geen sprake, toch?”

Michael lachte. “Nee, toen ging het meer van: ‘Nee schat, we doen het zoals jij het wilt. Nee, laten we het maar op jouw manier doen.’”

“Dat is de menselijke natuur. Zo gaat het heel vaak. Je was toen veel meer geneigd om naar een gemeenschappelijk terrein te zoeken en je werkte met de ander mee omdat je nog steeds een deal probeerde te sluiten. Sluit een deal – zorg dat je met haar trouwt. Zo gaat het altijd.”

“Ja, daar ben ik het mee eens.”

“Dus, als je goed wilt communiceren met Amy, of met wie dan ook, zoek dan naar het gemeenschappelijke terrein. En dan lukt het.”

“Geloof me, ik weet er alles van. Goede communicatie is enorm moeilijk.”

“Mijnheer Davis zegt altijd: ‘Communicatie is niet alleen wat je zegt. Het is hoé je iets zegt, en wanneer je iets zegt, en hoe ontvankelijk de persoon is tegen wie je het zegt. En dat is nog maar de helft van het verhaal. De andere helft is luisteren, écht luisteren.’ Dus het gaat niet louter om de betekenis van de woorden. Het is de toon: kijk je op die persoon neer? Het is de timing: ik ben er zeker van dat Amy altijd over jullie relatie wil praten als je naar het voetbal zit te kijken, is het niet?”

“Inderdaad. En ik stoor haar altijd als ze naar een romantische film zit te kijken.”

“Michael, wat ben je lekker stereotiep!” grinnikte Charlie.

“Ik vrees van wel ja, ik beken.”

“En je moet zeker weten dat je gesprekspartner klaar is voor wat je te zeggen hebt. Als dat niet zo is, wacht je beter en zeg je het op een ander moment.”

“Ja, dat heb ik door schade en schande moeten ondervinden.”

“Maar het belangrijkste deel van communicatie is luisteren.”

“Natuurlijk, we hebben op het werk bijna elk jaar cursussen over luistervaardigheden.”

“Die zullen best waardevol zijn, maar het is niet de vaardigheid op zich die telt. Het gaat om de persoon achter die vaar-

digheid. Eerst en vooral moet je genoeg om de ander geven om naar hem te *willen luisteren*.”

“Kan het dan, dat je eigenlijk *niet* wilt luisteren als je aan het luisteren bent?”

“Michael, dat is precies wat ik bedoel. Mijnheer Davis zei altijd dat de meeste mensen niet luisteren. Ze wachten alleen tot de andere even naar adem hapt, om hem dan te kunnen onderbreken en hun eigen mening te zeggen.”

“Dat zou wel eens kunnen kloppen.”

“Wat zou er gebeuren, Michael, als je eens écht naar Amy luisterde, in plaats van te wachten tot ze een adempauze neemt, om haar dan meteen te overvallen met een ander idee? Wat zou er gebeuren als je het op haar manier probeerde te zien en haar probeerde te begrijpen? Dat zal ik je vertellen: het zou je huwelijk drastisch veranderen. En als iedereen dat eens probeerde, dan zou de wereld er helemaal anders uitzien!” Charlie zweeg, draaide zich naar Michael, wees naar hem met de sleutel en zei: “Hier is de sleutel, kan je me dat doekje even geven?”

Michael deed wat hem gevraagd werd en dacht na over wat Charlie had gezegd.

“Ik ben het met je eens, maar dat vraagt wel een hele inspanning. Ik bedoel, Amy en ik kunnen het zo ook best goed met elkaar vinden. En het is toch onbegonnen werk om iedereen zover te krijgen? Hoe zou je dat trouwens aanpakken?”

“Dat is een heel goede vraag, en die sluit naadloos aan bij de volgende Succeszuil.”

“Oh ja? Vertel.”

De wereld kan altijd nog een groot leider gebruiken

*“Anderen leiden wil zeggen: hen helpen om hun gedachten,
opvattingen en acties te verfijnen.”*

“Mijnheer Davis is enorm geïnteresseerd in leiderschap, dat is de elfde Succeszuil. Hij zegt altijd: ‘De wereld kan beslist nog een groot leider méér gebruiken.’”

“Vast wel, maar wat heeft dat met mij te maken? Ik ben maar een kleine garnaal.”

“Dat is nu net het fascinerende, Michael. Leiderschap wordt zo vaak verkeerd begrepen. De meeste mensen denken aan iemand die een heel land, een groot bedrijf of een sociale beweging leidt, als ze de term ‘groot leider’ horen. Mijnheer Davis zegt dat iedereen een groot leider kan zijn, omdat elke vorm van leiderschap betekent dat je de kunst hebt geleerd om anderen te beïnvloeden – een beetje zoals het principe waar we het over hadden toen we zeiden dat alles in het leven om verkopen draait. Anderen leiden betekent dat je hen helpt om hun gedachten, opvattingen en acties te verfijnen.”

“En wat betekent dat voor mij?”

“Als je de kans hebt om anderen te beïnvloeden, bijvoorbeeld Amy en de kinderen, je collega’s op het werk, je klanten, dan moet je een leider willen zijn. Niet alleen omdat je het ver-

schil kan maken, maar ook omdat je als leider veel meer uit het leven kunt halen. Leaders maken het verschil. Zij bereiken de hoogste toppen, genieten van het merendeel van de overvloed en hebben de beste relaties. Leaders genieten intenser van het leven.”

“Maar hoe word ik een groot leider?”

“Dat begint met de principes van beïnvloeding, waar we het een tijdje geleden al over hadden. Verkoop en leiderschap zijn vergelijkbaar, allebei zijn ze gebaseerd op beïnvloeding. Achter deze visie liggen een paar principes waar mijnheer Davis graag over spreekt. Eén van de dingen die hij vaak aanhaalt is: ‘Managers helpen mensen om zichzelf te zien zoals ze zijn. Leaders helpen mensen zichzelf beter te zien dan ze zijn.’ Wat je gewoonlijk ziet, is dat het middenkader bestaat uit managers, terwijl diegenen die naar de top doorgroeien, de leaders zijn. En dat uit zich in hun loon en verantwoordelijkheden. Als je meer betaald wilt worden, moet je ervoor zorgen dat je anderen ‘opwaardeert’ door een goede leider te zijn.”

“Kan je dit een beetje meer uitleggen?” vroeg Michael.

“Natuurlijk. Als je met Amy praat, of met één van je klanten, praat je dan over hoe alles *is*, of over hoe het zou *kunnen* zijn? Leaders praten over hoe het zou *kunnen* zijn. En dan ondernemen ze stappen die mensen helpen om te worden wat ze zouden *kunnen* zijn.”

“Nu begrijp ik het. Maar het probleem dat ik met die zogenoemde ‘leaders’ heb, is dat ze zo vol van zichzelf zijn. Zo wil ik niet worden.”

“Daar heb je volkomen gelijk in. Maar dat soort leaders is een minderheid, al moet ik toegeven dat net die groep de meeste aandacht van de pers krijgt. Er zijn miljoenen grote leaders die het verschil maken in de wereld en die helemaal niet zo zijn. Dit is de sleutel die mijnheer Davis aanreikt: ‘De grote uitdaging van leiderschap is om sterk te zijn, maar niet brutaal; vriendelijk maar niet zwak; stoutmoedig maar niet twistziek; bedachtzaam maar niet lui; nederig maar niet verlegen; trots maar niet arrogant; met humor maar zonder domheid.’ Zie je, die slechte eigenschappen zijn eigenlijk dezelfde als de goede, maar dan te ver doorgedreven.”

“Daar zit inderdaad wat in.”

“Nog een belangrijk leiderschapsprincipe volgens mijnheer Davis: ‘Een leider helpt mensen niet alleen met hun werk, maar met hun hele leven.’ Echte leaders zijn geïnteresseerd in de hele mens, niet alleen in wat ze van hen kunnen krijgen.”

“En wat zegt mijnheer Davis over het karakter van leaders? Waar zou ik nog aan kunnen werken?”

“Je kan beginnen met te werken aan alles waar we tot nu toe over hebben gesproken.” Charlie vroeg Michael om de schroevendraaier even aan te reiken.

Michael gaf de grote schroevendraaier en ging verder: "Dat wil ik best wel doen, maar hoe pak ik dat aan?"

"Mijnheer Davis praat over integriteit. De leider-volgerrelatie is gebaseerd op vertrouwen. Niemand zal je volgen als hij je niet vertrouwt. Dus neem je leven eens goed onder de loep en zorg dat elk aspect ervan integer is. Zorg ervoor dat je zelf in praktijk brengt wat je anderen adviseert. Mijnheer Davis praat ook over optimisme. Mensen willen weten dat de plaats waar je hen heen leidt, beter is dan waar ze op dit moment zijn."

"Maar wat als je huidige situatie niet zo rooskleurig is? Hoe teken je dan een betere toekomst voor jezelf uit?"

"Je moet weten waar je naartoe wilt, m.a.w, je moet visie hebben. Daar heeft mijnheer Davis het ook altijd over: 'Grote leiders hebben een optimistische visie', zegt hij. Grote leiders weten waar ze staan. Ze zijn realistisch. Maar ze weten ook hoe je naar een betere bestemming kan komen. Ze zijn dus ook optimistisch."

"Oké, help me nu eens om dat toe te passen."

"Goed: neem je huwelijk, bijvoorbeeld. Hoe zou je willen dat het is? Stel je voor hoe het zou kunnen zijn, wetende wat het nu is. Breng die visie vervolgens onder woorden en begin daar dan naartoe te werken. Zo eenvoudig is het. Creëer een optimistische toekomstvisie, ontwikkel een plan om daar te komen, praat erover, en werk aan dit plan."

"Klinkt gemakkelijk."

"Oh nee, gemakkelijk is dat niet, mijn vriend. Helemaal niet, zelfs." Net op dat ogenblik was Charlie klaar met het vastschroeven van de afdekplaat op het mechanische gedeelte van de poort. "In elk geval veel moeilijker dan een poort herstellen", zei hij met een trotse glimlach. Hij nam een doekje en veegde zijn handen schoon.

Terwijl Charlie het gereedschap weglegde, herinnerde Michael zich dat Amy hem had gevraagd om nog even in een winkel binnen te springen voor spaghettisaus. Dus als hij op tijd wilde zijn voor het avondeten, moest hij nu vertrekken.

"Nou, mijnheer Charlie, zoals gewoonlijk heb je me weer veel gegeven om over na te denken."

"En om toe te passen", zei Charlie.

"Ja, ook om toe te passen. Maar nu moet ik ervandoor. Amy en ik zijn vanavond alleen thuis. De kinderen zijn tot morgen bij haar moeder, dus koken we snel wat spaghetti en daarna gaan we samen naar de film. Dat wordt gezellig."

"En zo hoort het ook. Af en toe moet je wat tijd maken voor jullie tweetjes."

"Luister, Charlie, ik weet niet wanneer het me zal lukken om terug te komen voor de laatste Succeszuil. Ik moet voor zes weken op zakenreis. Als ik terugkom, zal ik het behoorlijk druk hebben om alle achterstand in te halen. Maar ik probeer om zo snel mogelijk langs te komen als ik terug thuis ben."

“Doe dat. De laatste zuil is erg belangrijk – én bijzonder.”

“Ik ben nu al nieuwsgierig. Maar nu moet ik echt weg.”

“Oké.”

“Wil je dat ik je nog even help om het gereedschap terug naar de werkplaats te brengen?”

“Nee, vertrek maar, dat lukt wel.”

Charlie nam het gereedschap en droeg het terug naar de werkplaats. Michael sloeg hem door het raam van zijn auto gade, terwijl de oude man moeizaam verder schuifelde in zijn witte overall. Toen Charlie binnen was, draaide Michael zijn auto en reed naar de winkel.

12

Laat een erfenis na

“Leid een leven dat anderen helpt op spiritueel, intellectueel, fysiek, financieel en relationeel vlak. Leid een leven dat model staat voor hoe een uitzonderlijk leven eruit kan zien.”

Het was nu drie maanden geleden dat Michael voor het laatst met Charlie had gesproken. Na zijn zakenreis van zes weken had hij het zo druk gehad, dat hij niet meer in de Twaalf Zuilen was gekomen. Tot hij op een dag besliste dat hij de twaalfde Succeszuil wilde horen. Michael zorgde voor een gaatje in zijn agenda en trok naar Charlie. Hij keek er echt naar uit om hem te zien. Hij wilde Charlie verrassen en belde dus niet dat hij eraan kwam. Charlie was toch altijd thuis.

Maar toen hij bij de Twaalf Zuilen aankwam, was de poort gesloten.

Michael liep naar de intercom van de poort en drukte op de bel. Een vriendelijke man antwoordde: “Ja? Waar kan ik u mee helpen?”

“Ik zou Charlie willen spreken. Mijn naam is Michael Jones.”

“Een ogenblikje, alstublieft”, zei de stem. Michael vroeg zich af of het mijnheer Davis zelf was.

Even later klonk het: “Komt u maar verder naar het huis. Mevrouw Davis zal u aan de voorkant tegemoet komen.”

Dat was vreemd. De poort zwaaide open en Michael reed naar binnen. Hij parkeerde zijn auto voor het huis en liep over het paadje naar de voordeur. Hij liep langzaam de trappen op. Aan de voordeur was hij nog nooit geweest.

Net toen hij bij de deur kwam, zwaaide die open en verscheen er een elegante oudere dame. Ze zag eruit om door een ringetje te halen, één en al klasse.

“Goedemorgen”, zei ze. “U moet Michael zijn.”

“Dat klopt. Bent u mevrouw Davis?”

“Inderdaad.”

“Blij u eindelijk te ontmoeten. Charlie heeft me zoveel over u en mijnheer Davis verteld.” Ze gaf geen antwoord en na een korte stilte vervolgde Michael: “Ik kom eigenlijk voor Charlie. Is hij hier?”

“Michael, het spijt me dat ik u dit moet vertellen. Charlie is vorige week overleden. Hij had kanker en die is hem uiteindelijk fataal geworden.”

Michael was versteld. Hij had wel vermoed dat er iets mis was met Charlie, maar toch niet zo ernstig. “Oh... Ik... Ik ben zo.... Ik vind het zo erg. Ik wist helemaal niet... Een maand of drie geleden was ik nog bij hem.”

“Ja, de laatste zes weken is het heel erg snel gegaan.”

Geen van beiden zei nog een woord.

Uiteindelijk verbrak mevrouw Davis de stilte. “Maar komt u alstublieft binnen. Ik heb nog iets voor u.” Michael volgde haar naar de grote ontvangsthal. “Kom maar mee naar het kantoor van mijn man, en ga maar even zitten.” Mevrouw Davis trok een rijkelijk versierde deur open, die toegang gaf tot de prachtigste werkkamer die Michael ooit had gezien: mahoniehout, leren stoelen, overal boekenkasten en adembenemende kunst aan de muren.

Maar toen hij het grote olieverfportret van mijnheer Davis boven zijn bureau zag, werd Michael helemaal sprakeloos.

“Hij heeft het u niet verteld, hé?” glimlachte ze droevig.

“Nee”, zei Michael.

“Ik heb nooit begrepen waarom hij dat deed. Hij dacht dat mensen dan beter naar zijn ideeën zouden luisteren, vermoed ik. Hij maakte er een spelletje van.” Ze legde haar hand op Michaels arm. “Met de beste bedoelingen, uiteraard.”

“Ja, natuurlijk.”

Samen keken ze op naar mijnheer Davis – Charlie in maatpak en met stropdas.

“Hoe heeft u Charlie zover gekregen om een stropdas te dragen?” vroeg Michael.

Ze glimlachte. “Geloof het of niet, maar Charlie droeg op zijn werk altijd een stropdas. Maar toen hij met pensioen ging, vond hij het zalig om in zijn overall te tuinieren en klusjes op te knappen.”

Ze liep naar Charlie’s werktafel, trok een la open en haalde er een witte envelop uit tevoorschijn. “Dit heeft hij voor u nagelaten. Hij wist niet of hij jullie volgende ontmoeting zou halen. Hier staat zijn laatste les in – de twaalfde Zuil, zoals hij het noemde. Het is de belangrijkste, want hij verbindt alle andere met elkaar en geeft ze zin.” Ze overhandigde Michael de envelop. “Neem maar een stoel. Ik zal u even alleen laten. Wilt u iets drinken?”

“Nee, dank u. Het gaat wel”, antwoordde Michael terwijl hij in de fauteuil ging zitten.

Mevrouw Davis trok de deur zachtjes dicht en liet Michael alleen achter. Michael keek op de voorkant van de envelop. Zijn naam stond erop geschreven. Hij hoorde het trage getik van de oude klok in de hoek. Tik, tik, tik. De tijd die verstrijkt. Dit had nu een bijzondere betekenis voor Michael. Charlie die zo was vermagerd... het hoesten... zijn vermoeidheid... Hij had wel vermoed dat Charlie ziek was, maar niet zo ernstig.

Michael keek naar de muur en zag de spreuk waar Charlie het over had gehad: *Er is een natuurlijke aristocratie tussen mensen, die gebaseerd is op talent en deugzaamheid.*

Toen hij een paar minuten alleen in de werkkamer van Charlie had gezeten, nam hij de brief uit de envelop en begon hij te lezen.

Beste Michael,

Als je dit leest, zal ik er niet meer zijn. Ik had je nog graag bij een kop koffie in de werkplaats over de laatste Succeszuil verteld, net zoals alle andere keren, maar dat kan niet meer. Het feit dat ik er zelf niet meer voor je kan zijn, maakt deze laatste Zuil extra belangrijk...

Eén ding heb ik me het laatste jaar gerealiseerd, namelijk hoe kort het leven is. Het lijkt of ik gisteren nog een schooljongen was, die naar hartelust met zijn vriendjes speelde. Het lijkt nog maar zo kort geleden dat ik verliefd werd op Sandra en dat we een gezin stichtten. Je hebt Sandra uiteindelijk ontmoet, dat weet ik. Ze is een pracht van een vrouw, Michael. Ik ben zo dankbaar dat ik mijn leven met haar heb kunnen delen.

Het lijkt nog maar gisteren dat ik mijn bedrijf opstartte, uitbreidde en mijn vermogen opbouwde. En zelfs toen ik vijftien jaar geleden met pensioen ging, leek het alsof ik nog zoveel tijd voor de boeg had. Het leven is zo kort, Michael, zo ongelooflijk kort.

Wat kan je nu doen met die twaalf zuilen waarover ik je heb verteld – de Succeszuilen die me mijn leven lang hebben geleid? Ze worden samengehouden en krijgen zin door de laatste zuil.

Laat een erfenis na.

We zijn niet meer dan een zucht die door de wereld blaast. De ene dag zijn we er, de volgende dag zijn we alweer verdwenen. Niemand weet hoe lang hij leeft.

Je kan niet kiezen hoelang je leeft, Michael, maar je kan wel kiezen hoe goed je leeft.

Ik geloof dat hoe goed je leeft, samenhangt met hoeveel je achterlaat voor degenen die na je komen en je pad volgen.

Ik was geen 'selfmade man', Michael. Ik geloof niet dat zoiets bestaat. Ik geloof dat ieder van ons een pad bewandelt, dat door anderen al is voorbereid, door degenen die ons zijn voorgegaan.

Mijn levensdoel was om op zo'n manier te leven dat het de generaties na mij dienstbaar zou zijn. Om tijdens mijn leven een spoor te trekken, dat als leidraad kan dienen voor wie na mijn komt, zodat ze de weg niet meer helemaal zelf moeten zoeken.

Ik heb een erfenis nagelaten door de Succeszuilen aan anderen door te geven – en er ook zelf naar te leven. Mijn daden zijn het bewijs dat mijn woorden waar zijn. Michael, we moeten leven volgens de waarden waar we hartstochtelijk in geloven en ze ook met anderen delen. Dan bewijzen we meteen dat ze efficiënt zijn.

Zoveel mensen verspelen hun korte leven hier en gaan de laatste dagen gebukt onder een berg van spijt. Want je kunt het leven niet over doen. Ze hebben dan niets meer, alleen de

wens om meer tijd te krijgen, een wens die nooit in vervulling zal gaan.

Michael, we hebben allemaal twee keuzes in ons leven: ofwel ondergaan we het leven, ofwel nemen we het zelf in handen. Veel mensen laten het leven gewoon voorbijgaan. Ze gaan elke dag naar hun werk zonder enige visie op wat hun leven zou kunnen worden. Sommigen zijn bang dat de dromen die ze hebben altijd dromen zullen blijven, omdat ze nooit de moed hebben om risico's te nemen en voor die dromen te gaan.

Het kan nochtans anders. Je kan je leven plannen. Het klopt dat je er beter vroeger mee was begonnen – hoe eerder hoe beter – maar op je veertigste heb je nog veertig jaar te gaan. Je kan fantastische dingen bereiken in de tijd die je nog hebt, als je ze maar plant in plaats van ondergaat. Als je je leven plant op basis van de Succeszuilen, zal het een rijk en intens leven zijn, met een waardevolle erfenis voor wie na je komt.

Leid een leven dat anderen helpt op spiritueel, intellectueel, fysiek, financieel en relationeel vlak. Leid een leven dat als voorbeeld dient van hoe een uitzonderlijk leven er kan uitzien. Laat anderen een bekrompen leven leiden, Michael, maar niet jij. Laat anderen zich druk maken over pietluttigheden, maar niet jij. Laat anderen klagen over hun kwaaltjes, maar niet jij. Laat anderen hun toekomst in de handen van een ander leggen, maar niet jij.

Een erfenis nalaten is als een boom planten. Als het zaad uitgroeit tot een boom, zal die op zijn beurt ook zaden voort-

brengen, waarmee de volgende generaties hun eigen bomen kunnen planten.

Je hebt je hele leven nog voor je, Michael, leef het met alles wat je in je hebt.

Jou leren hoe je voluit kan leven, was mijn erfenis. Jouw erfenis zal erin bestaan om hetzelfde te doen voor anderen. Geef het beste van jezelf. Offer jezelf op voor wat goed is voor anderen. Maak tijd om anderen te helpen en te onder-richten. Wees geduldig, liefdevol en loyaal.

Vaarwel, mijn vriend. Ik ben blij dat ik je heb ontmoet. Je bent een prachtige mens met een groot hart. Je hebt mijn hart geraakt en hopelijk ik het jouwe, met een onuitwisbare indruk die je zal helpen om je eigen blijvende sporen te trekken.

Je vriend,

Mr. Charlie Davis

Michael legde de brief op zijn schoot en legde zijn hoofd tegen de rugleuning van de fauteuil. Hij sloot zijn ogen, terwijl de tranen over zijn wangen stroomden. Zo zat hij daar een hele tijd en hij dacht na over alles wat Charlie hem had geleerd in hun tijd samen. Zijn beste jaren lagen nog voor hem. Het leven van Michael Jones zou nooit meer hetzelfde zijn.

Mevrouw Davis kwam de werkkamer binnen en ging naast Michael zitten. Ze praatten ongeveer een halfuur over

Charlie, tot het voor Michael tijd was om te vertrekken. Hij wilde terug naar Amy, hij wilde bij haar zijn.

Michael nam afscheid van mevrouw Davis, in het besef dat hij haar wellicht nooit meer zou zien. Hij bedacht hoe bijzonder het is hoe mensen in je leven komen en weer gaan. Elk van hen drukt er op zijn eigen unieke manier een stempel op.

Michael reed de oprijlaan uit, langs de werkplaats en door de poort weer naar buiten.

Was het toeval of geluk dat hij mijnheer Davis zoveel maanden geleden had ontmoet? In elk geval wist Michael dat zijn leven nooit meer hetzelfde zou zijn.

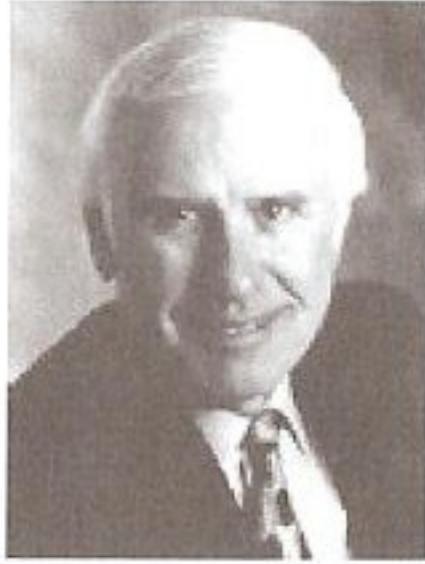
Ik heb de rest van mijn leven nog voor me, dacht hij. Ik kan nog alles doen wat ik maar wil. Dank je Charlie, je hebt me laten zien dat ik nog zoveel meer voor mezelf en de mensen om me heen kan doen.

Michael draaide de weg op, waar zijn auto enkele maanden geleden zonder benzine had gestaan en begon aan de tocht die de rest van zijn leven inluidde.

En de poorten van de Twaalf Zuilen zwaaiden achter hem dicht.

Jim Rohn

Wereldberoemde bedrijfsfilosoof



Jim Rohn is door de jaren heen toegejuicht als één van de meest invloedrijke denkers van onze tijd en heeft een hele generatie 'personal development trainers' geholpen en gemotiveerd alsook honderden bedrijfsleiders van Amerikaanse topbedrijven.

Gedurende meer dan 40 jaren heeft Jim Rohn zich toegespitst op de fundamenteën van menselijk gedrag die persoonlijke en zakelijke prestaties het meest beïnvloeden. Jim is een standaard voor diegenen die anderen onderrichten en inspireren. Hij bezit een unieke gave om buitengewone inzichten te vertalen in eenvoudige principes. De combinatie van zijn inhoud en stijl spreken tot de verbeelding van iedereen die zijn woorden hoort of leest.

Jim heeft momenteel zijn boodschap gedeeld met meer dan 6.000 volle zalen en 4 miljoen mensen. Hij heeft deze seminars en workshops in Europa, Azië, Australië en Afrika gegeven, alsook in de meeste grote steden van Noord-Amerika. Hij is lid van de Nationale Sprekersassociatie en houder van CPAE Award, die hem in 1985 gegeven is voor zijn buitengewone prestaties en sprekersprofessionaliteit. In 2004 ontving hij de Nationale Award Sprakers Association Masters of Influence Award.

Meer informatie over Jim Rohn's boeken vindt u op www.jimrohn.com of via e-mail: info@jimrohn.com

Inschrijven voor het gratis wekelijkse Ezine kan via de website www.jimrohn.com. Of email naar: subscribe@jimrohn.com

Chris Widener

De leider van een nieuwe generatie

Persoonlijke ontwikkelings- en leiderschapsexperts



Chris Widener is een voorbeeld van hoe iedereen tegenslag kan overwinnen om een succesvol leven te creëren en anderen te helpen om hetzelfde te doen. Chris heeft veel hindernissen overwonnen... Hij maakte de plotse dood van zijn vader mee toen hij vier was, werd van zijn gezin weggestuurd om bij familie te gaan leven op 9-jarige leeftijd en kwam in aanraking met drugs en alcohol op zijn twaalfde.

Chris overwon deze hindernissen en is al beroepsmatig aan het spreken sinds 1988. Hij stond op het podium bij US-president kandidaten, bij nationaal bekende televisie-ankers, met best-selling auteurs en professionele atleten. Hij heeft motivatie- en leiderschapstrainingen gegeven bij grote organisaties zoals General Electric, Cisco Systems en de Harvard Business School.

Chris heeft meer dan 350 artikels geschreven, 5 boeken en heeft meer dan 30 audio en CD programma's geproduceerd over leiderschap en motivatie. Zijn artikels verschijnen maandelijks in bijna 100 publicaties.

Chris levert ook een bijdrage aan het Jim Rohn One-Year Success Plan.

Chris, zijn vrouw Lisa en hun vier kinderen leven in de voorstad van Seattle, Washington.

Voor meer informatie over Chris Wideners bedrijf en boeken, ga naar www.chriswidener.com of email info@chriswidener.com

Om in te schrijven in het wekelijkse gratis Ezine van Chris Widener, om een volledig overzicht te krijgen van zijn aanbod, ga naar: www.chriswidener.com of mail info@chriswidener.com

The Jim Rohn One-Year Success Plan - A Plan of Consistent and Continual Growth!

The Bronze Package includes:

1. A One-Year Game Plan Covering 12 Pillars of Success (one per month - see below) and Geared to Help You Achieve a 10%-40% Increase in the Following:
 - Month 1) Personal Development - Become the person you truly desire to be
 - Month 2) Goal-setting - multiply your long-term success quotient/clearly defined 10-year goals
 - Month 3) Health - Spiritual/Physical/Emotional - Improve your looks, confidence, energy and quality and length of life
 - Month 4) Financial Independence/Getting Out of Debt/Saving/Giving
 - Month 5) Relationships - Become a more effective and loving parent, spouse and friend
 - Month 6) Time Management - Gain between 10 and 15 additional forty-hour work weeks per year
 - Month 7) Networking/Referrals - Create more positive influence in the marketplace
 - Month 8) Selling/Negotiating - Increase your production by 10%-50%
 - Month 9) Communication/Presentation - Increase every level of performance related to your company, staff and personal relationships
 - Month 10) Leadership - Multiply your efforts and have a positive influence over a larger sphere of people
 - Month 11) Accelerated Learning - Quickly improve your skills and aptitude to gain and retain knowledge
 - Month 12) Legacy/Contribution - Take the time to apply your skills in making a difference in your community and world
2. 52 Unique, Weekly Strategic Game Plans via Email with downloadable workbook pages.
3. Receive 12 Conference Calls (one per month) with a specific focus and hosted by a Premier Expert in each of the 12 Pillars of Success including Jim Rohn, Brian Tracy, Zig Ziglar, Patricia Fripp, Bob Burg, Chris Widener and more...
4. Additional Downloadable Books, Audios, Conference Calls and Weekly Workbook Files.

The Silver Package includes:

All benefits listed in Bronze Package above PLUS:

5. The Jim Rohn Weekend Event - Excelling in the New Millennium on 20 CDs - includes Jim Rohn, Zig Ziglar, Jeffrey Gitomer, Bob Burg (7 speakers total), Jim's complete 2 day program and 8 bonus sessions/3 days total.

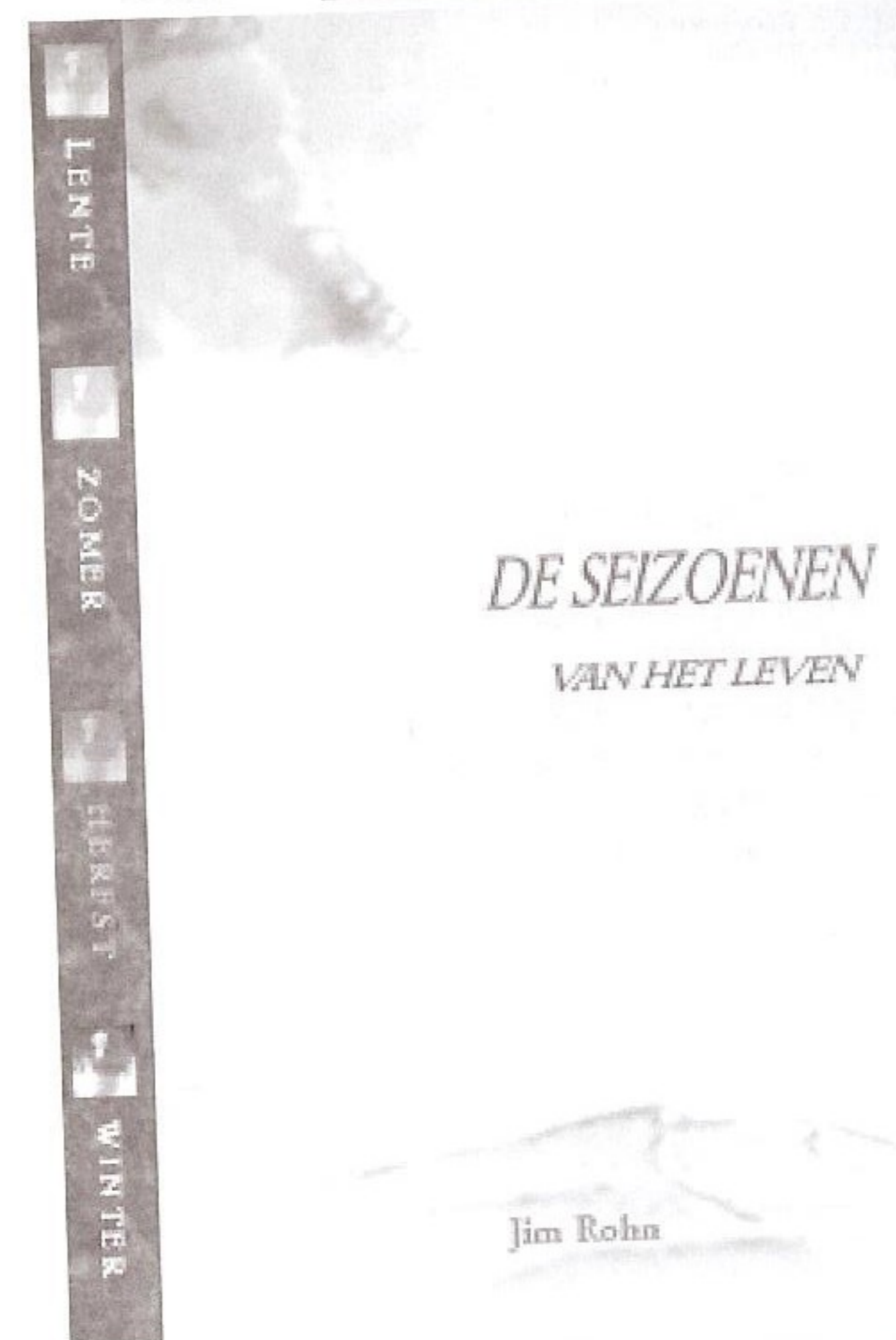
The Gold Package includes:

All benefits listed in Silver Package above PLUS:

6. 21 Hours of DVDs from the Jim Rohn Weekend Event - Excelling in the New Millennium - includes Jim Rohn, Zig Ziglar, Jeffrey Gitomer (7 speakers total), Jim's complete 2-day program and 8 bonus sessions/3 days total.
7. Brian Tracy's Success Mastery Academy - 16 Modules on 16 CDs/Comprehensive Workbook
8. The Jim Rohn Leather Journal
9. Special Bonus - mini seminar conference call each quarter with an expert in a specialized field (Finance, Marketing, Leadership, etc.)

For details go to <http://oneyear.jimrohn.com>

Ook via www.12zuilen.com :



Check even deze 5 vragen:

- Houdt u van filosofie?
- Hebt u al ernstige tegenslagen gehad in uw leven?
- Kent u mensen die blijven treuren als ze in de put zitten?
- Gelooft u dat u van het leven krijgt wat u zelf zaait?
- Bent u nu op zoek naar inspiratie om opnieuw te starten?

Hebt u op **minstens 3 vragen** 'ja' geantwoord? Dan gaat u in 'De seizoenen van het leven' zeker inspiratie opdoen om nog beter uw toekomst in eigen handen te nemen.

★★★ *Wordt verwacht: voorjaar 2007*

De vijf grote stukken van de levenspuzzel
(Vertaling van de Five Major Pieces to the Life Puzzle – Jim Rohn)