

---

# 8

TO BE  
**GREAT**



De 8 eigenschappen die  
**succesvolle** mensen met  
elkaar **gemeen hebben**


**RICHARD ST. JOHN**



*8 to be great*  
*De 8 eigenschappen die succesvolle*  
*mensen met elkaar gemeen hebben*  
Richard St. John

Oorspronkelijke titel:  
The 8 Traits Successful People Have in Common: 8 To Be Great

Copyright © 2010 by Train of Thought Arts Inc.

 This figure is copyright © 2005 and  
a trademark of Train of Thought Arts Inc.

All rights reserved

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door  
middel van druk, fotokopie, microfilm, internet of op welke andere wijze dan ook  
zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © 2011 voor deze uitgave:  
Belfra Publishers for Success BV, The Netherlands  
www.succesboeken.nl  
e-mail: info@succesboeken.nl  
Vertaling: Erica Magielse  
Redactie: Katja Kaiser

ISBN: 9789079872367  
NUR: 780  
Trefw.: economie, bedrijf algemeen,  
persoonlijke en financiële ontwikkeling, psychologie, succes

Alle citaten zijn auteursrechtelijk beschermd en eigendom van hun respectieve eigenaren,  
zoals genoemd in de dankbetuigingssectie in dit boek en mogen niet worden  
verveelvoudigd, in welke vorm dan ook, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming  
van hun eigenaren. Alle overige geschriften en grafische afbeeldingen zijn  
auteursrechtelijk beschermd en eigendom van Train of Thought Arts Inc., en mogen niet  
worden verveelvoudigd, in welke vorm dan ook, zonder de voorafgaande  
schriftelijke toestemming van de uitgever.

De vermelding van bedrijven, organisaties of instanties houdt niet in dat de uitgever deze  
bedrijven, organisaties of instanties goedkeurt; evenmin houdt vermelding in dat  
deze bedrijven, organisaties of instanties dit boek goedkeuren.

De auteur en uitgever aanvaarden geen aansprakelijkheid of verantwoordelijkheid jegens  
natuurlijke personen of rechtspersonen met betrekking tot verliezen of schades die zijn of  
dreigen te worden toegebracht door, voortvloeien uit of in enig opzicht verband houden  
met de informatie in dit boek.

## De 8 eigenschappen die succesvolle mensen met elkaar gemeen hebben



## HET WARE VERHAAL OVER SUCCES

Gebaseerd op

10 jaar onderzoek

500 persoonlijke interviews

met buitengewoon succesvolle mensen, waaronder Bill Gates, Martha  
Stewart, Richard Branson, Jane Goodall en de oprichters van Google.

Duizenden succesverhalen  
zijn verzameld en bestudeerd.

Miljoenen woorden  
zijn geanalyseerd, gerangschikt en met elkaar in verband gebracht.

*Met alle respect heb ik de vrijheid genomen u te tutoyeren. Dit boek is in de mannelijke vorm geschreven. Uiteraard heb ik respect en bewondering voor de vrouwelijke lezer van dit boek.*

*De schrijver*

*Enkele Engelse woorden en uitdrukkingen zijn bewust niet vertaald; ze zijn in het Engels krachtiger dan in het Nederlands.*

*De uitgever*

De 8 eigenschappen die **succesvolle** mensen met elkaar **gemeen hebben**



## Inhoud

Introductie	1
Over de auteur	10
<b>1. Passie</b>	13
<b>2. Werk</b>	31
<b>3. Focus</b>	51
<b>4. Push</b>	69
<b>5. Ideeën</b>	99
<b>6. Verbetering</b>	123
<b>7. Dienen</b>	143
<b>8. Volharding</b>	169
Conclusie	211
Dankbetuigingen	214



## INTRODUCTIE

Het begon allemaal tien jaar geleden in een vliegtuig. Ik was op weg naar de beroemde conferentie van TED (Technology, Entertainment, Design) in Californië. In de stoel naast me zat een tienermeisje. Ze was erg opgewonden omdat dit haar eerste vliegreis was. Ik had het idee dat het ook wel eens haar laatste zou kunnen zijn, omdat ze uit een arm gezin afkomstig was. Haar ouders gingen scheiden en ze zou bij familieleden gaan logeren.

Terwijl ik op mijn computer zat te typen, bleef ze me vragen stellen over mijn werk. Toen vroeg ze plotseling: "Bent u succesvol?"

"Nee", zei ik. "Ik ben niet succesvol. Oprah is een groot succes, of mijn held Terry Fox, een jongen die duizenden kilometers op beenprothesen heeft gelopen en miljoenen heeft opgehaald voor kankeronderzoek. Of Bill Gates, een man die zijn eigen vliegtuig bezit en niet naast een kind hoeft te zitten dat hem vragen stelt."

Ze lachte. Maar nadat ik haar had verteld over een aantal van mijn zakelijke en sportieve prestaties (zie 'Over de auteur'), zei ze: "U bent wel succesvol. Bent u ook miljonair?"

Ik wist niet wat ik moest zeggen. Toen ik opgroeide, was het niet beleefd om te vertellen hoeveel geld je verdiende. Maar ik bedacht dat ik maar beter eerlijk kon zijn. Daarom zei ik: "Ja, ik ben miljonair, maar ik weet niet hoe dat is gebeurd. Ik ben niet achter het geld aan gegaan en het is ook niet zo belangrijk voor mij."

"Nou, voor mij is het wel belangrijk", stoof ze op. "Ik wil niet meer arm zijn. Ik wil iets bereiken, maar dat zal nooit gebeuren omdat ik niet echt slim ben. Op school gaat het niet zo goed."

"Nou en?" vroeg ik. "Ik ben ook niet slim. Ik heb met heel veel moeite de middelbare school afgemaakt. Ik ben nooit verkozen tot de meest populaire leerling of degene die het het verst zou schoppen. Niemand had verwacht dat ik ooit succes zou hebben, inclusief ikzelf. Ik had niets mee, maar toch heb ik succes behaald en ben ik miljonair geworden. Als ik het kan, kun jij het dus ook."

Toen stelde ze een heel belangrijke vraag: "Wat leidt echt tot succes?"

Ik zei: “Het spijt me, dat weet ik niet. Op de een of andere manier is het gewoon gebeurd.” Ik vond het vervelend dat ik haar vraag niet kon beantwoorden, maar ze had me wel aan het denken gezet ...

## DE ZOEKTOCHT NAAR WAT SUCCESVOLLE MENSEN MET ELKAAR GEMEEN HEBBEN

Ik stapte in San Francisco uit het vliegtuig en huurde een auto. Tijdens de lange rit naar de TED-conferentie in Monterey bleef ik denken aan haar vraag: “Wat leidt echt tot succes?” Ik vroeg me af hoe een man als ik, iemand die amper zijn middelbareschooldiploma had behaald, zo succesvol kon worden – terwijl andere mensen die ik kende, mensen die veel meer mee hadden, weinig succes hadden behaald.

Toen ik opgroeide, bewonderde ik succesvolle mensen, of het nu grote sterren waren of mensen uit mijn eigen omgeving. Hoewel ik er niet naar verlangde zeer succesvol te worden, wilde ik dingen wel goed doen en mezelf blijven verbeteren. Daarom luisterde ik naar wat succesvolle mensen te vertellen hadden en probeerde tips van hen op te pikken.

Eén ding dat me opviel was dat succesvolle mensen, ook al verschilden ze heel veel van elkaar, altijd dezelfde eigenschappen hadden ontwikkeld die hen hadden geholpen te slagen. Oprah sprak altijd over ‘hard werken’. Veel anderen, van zakenman Donald Trump tot atleet Lance Armstrong, hadden dezelfde eigenschap.

Ik vroeg me af of er bepaalde eigenschappen zouden zijn die iedereen helpen te slagen, of het nu zakenlieden, wetenschappers, artsen, astronauten, architecten, artiesten, atleten of mensen in andere vakgebieden zijn. Wat heeft huisvrouwtycoon Martha Stewart gemeen met basketbalsuperster Michael Jordan, waardoor ze de top hebben kunnen bereiken? (En ik heb het niet over hun lengte of bakkunst.)

Eigenlijk zou iemand een heleboel succesvolle mensen moeten interviewen en de eigenschappen moeten vinden die hen allemaal hebben geholpen succes te behalen. Toen dacht ik: waarom doe ik dat niet? Het antwoord op die vraag had natuurlijk moeten zijn: “Omdat je

daar tien jaar voor nodig zult hebben en het je hele leven zal overheersen, idioot!” Maar op dat moment dacht ik dat het slechts een paar maanden in beslag zou nemen. Bovendien had ik de vaardigheden om het te doen.

Ik had een succesvol marketingbedrijf opgebouwd door een ‘demysticus’ te zijn. Ik vond het heerlijk om ingewikkelde onderwerpen, zoals technologische producten en diensten, te analyseren en uit te zoeken wat hun geheim was. Daarna ontdeed ik ze van hun mystiek en sprak erover op een manier die mensen konden begrijpen.

Nu leek het me een leuke uitdaging om het onderwerp succes van zijn mystiek te ontdoen, waardoor het voor mensen gemakkelijker te begrijpen zou worden en ze het in hun eigen leven zouden kunnen toepassen.

## HOE EEN VERLEGEN MAN MEER DAN VIJFHONDERD MENSEN INTERVIEWDE

Om het echte verhaal achter succes te achterhalen, zou ik veel succesvolle mensen moeten interviewen – maar hoe? Ik had geen connecties of toegang tot grote namen. Toen ik echter de TED-conferentie binnenliep, besepte ik dat het antwoord me recht in mijn gezicht keek. Ik stond in een ruimte vol buitengewoon succesvolle mensen.

Ik kwam al jaren bij TED. Elk jaar ontwikkelde ik mijn geest door te luisteren naar verhalen van mensen die op veel gebieden heel succesvol waren. Eigenlijk was ik veel te verlegen en geïntimideerd om met hen te praten, maar ik had nu een missie. Ik wilde uit hun eigen mond horen waarom ze zo succesvol waren.

Ik herinner me nog dat ik daar stond en me afvroeg wie ik moest interviewen, toen plotseling de twijfel toesloeg. Waarom zouden deze belangrijke mensen met mij willen praten? Ik ben immers geen beroemd journalist. Ik stond al op het punt om het project op te geven nog voor het was gestart, toen Ben Cohen, de beroemde medeoprichter van Ben & Jerry's Ice Cream, op me afkwam. Het is nu of nooit, dacht ik. Ik ging voor hem staan.

“Ben, ik ben bezig met een project. Ik weet niet eens wat ik je wil

vragen, maar kun je me vertellen wat jou heeft geholpen te slagen?” zei ik. “Natuurlijk”, antwoordde hij. “Laten we een kop koffie en een ijsje halen.” En Ben vertelde me zijn verhaal.

Als mensen nu vragen hoe het me is gelukt om persoonlijke gesprekken te voeren met meer dan vijfhonderd mensen zoals Bill Gates en Martha Stewart, zeg ik: “Dat is heel eenvoudig. Bezoek een conferentie waar die mensen een presentatie geven. Ga vervolgens bij de toiletten staan en smeeek om een interview.”

Het moeilijkste was om mijn verlegenheid opzij te zetten en op die mensen af te lopen. Bij de eerste paar honderd interviews had ik vlin- ders in mijn maag, maar de grote Helen Keller heeft ooit gezegd: “Vlin- ders in je maag hebben is niet erg. Je moet alleen ervoor zorgen dat ze in formatie vliegen.” (Een welgemeend bedankje aan alle mensen die zo vriendelijk tegen me zijn geweest.)

Om de interviews te doen putte ik uit mijn tien jaar ervaring in het werken met wetenschappers en onderzoekers bij Nortel Networks R&D labs. Daar heb ik geheime interviewtechnieken geleerd, zoals:

- 1) houd je mond en luister;
- 2) blij objectief en zet je eigen meningen en vooroordelen opzij; en
- 3) citeer mensen zorgvuldig.

Omdat ik geen snelle schrijver ben, heb ik alle interviews opgeno- men en nauwkeurig laten transcriberen.

Om uit te zoeken wat succesvolle mensen in allerlei gebieden met elkaar gemeen hebben, heb ik een breed scala aan beroepen bestre- ken, van A tot Z. Voor de ‘A’ heb ik bijvoorbeeld accountants, acteurs, anesthesisten, antropologen, architecten, art directors, astrofysici, astronauten, atleten en auteurs geïnterviewd. Meestal sprak ik met een aantal mensen uit elk beroep, bijvoorbeeld met vijf astronauten en zes vooraanstaande architecten.

Ook zorgde ik ervoor dat ik zowel grote als kleine namen interviewde, van befaamde directeuren, beroemdheden en miljardairs tot succes- volle mensen van wie nog nooit iemand heeft gehoord, die stilletjes de wereld veranderen, medailles winnen in sport voor gehandicapten of worden uitgeroepen tot ‘Ouder van het Jaar’. Als controlegroep heb ik ook mensen geïnterviewd die weinig succes hebben behaald.

Naast mijn eigen interviews heb ik ook duizenden andere succes- verhalen uit boeken en van internet, radio en tv verzameld en geana- lyseerd. De inhoud daarvan is nauwkeurig getranscribeerd (dank je, Deborah) en opgenomen in een database, die uitgroeide tot miljoenen woorden.

Het echte werk bestond uit het analyseren van alle interviews, woord voor woord, regel voor regel. Daarna is alles gerangschikt in factoren die mensen helpen te slagen. Dat werk heeft jaren in beslag genomen. Als je denkt dat het lastig is om je e-mails geordend te houden, probeer dan maar eens miljoenen woorden te rangschikken en te ordenen.

Uiteindelijk bevatte mijn database meer dan driehonderd mogelijke succesfactoren. Onder elke factor stonden commentaren van mensen die hadden verteld hoe die factor hen had geholpen succes te behalen. Na het tellen van het aantal commentaren onder elke factor, bleken er acht factoren te zijn waarvan meer mensen hadden gezegd dat die hen hadden geholpen te slagen dan welke dan ook.

1. PASSIE: Succesvolle mensen houden van wat ze doen.
2. WERK: Ze werken heel erg hard.
3. FOCUS: Ze focussen op één ding, niet op alles.
4. PUSH: Ze blijven zichzelf pushen.
5. IDEEËN: Ze bedenken goede ideeën.
6. VERBETERING: Ze blijven zichzelf en de dingen die ze doen ver- beteren.
7. DIENEN: Ze dienen anderen met iets van waarde.
8. VOLHARDING: Ze volharden ondanks tijd, mislukkingen en tegen- slag.

Dit zijn de acht eigenschappen of kenmerken die succesvolle mensen met elkaar gemeen hebben en die de kern vormen van succes op elk gebied.

Maar hoe zit het met de driehonderd andere factoren die mensen eveneens helpen te slagen, zoals een positieve instelling, doelen stel- len, een mentor hebben of risico’s nemen? Dat zijn secundaire succes- factoren. Hoewel ze een aantal mensen hebben geholpen, hebben veel anderen grote successen behaald zonder die factoren.



## DE 8 EIGENSCHAPPEN DIE DE KERN VAN SUCCES VORMEN



Hetzelfde geldt voor specifieke beroepstalenten, zoals technische vaardigheden, sociale vaardigheden, communicatievaardigheden, leiderschapsvaardigheden, enzovoort. Elk van deze talenten kan in bepaalde beroepen belangrijk zijn, maar in andere niet. Sociale vaardigheden zijn bijvoorbeeld een waardevolle eigenschap.

Maar toch kunnen veel succesvolle mensen die op hun vakgebied aan de top staan, zoals veel vooraanstaande bestuursvoorzitters en onderzoekers, helemaal niet goed met mensen omgaan. Hun gebrek aan sociale vaardigheden heeft hen echter niet belemmerd, omdat ze de acht eigenschappen als grondslag hadden.

Ik noem deze acht kenmerken of eigenschappen de '8 To Be Great', omdat ze de grondslag vormen voor succes en grootsheid op elk gebied.

Na tien jaar onderzoek had ik eindelijk het antwoord op de vraag die het meisje in het vliegtuig me had gesteld: "Wat leidt echt tot succes?" Tjonge!

## DE EIGENSCHAPPEN VOOR SUCCES ZIJN NIET AANGEBOREN; WE ONTWIKKELEN ZE DOOR ACTIE TE ONDERNEMEN

'Eigenschappen' betekent gewoon 'kenmerken' van succesvolle mensen. Het is belangrijk om te weten dat deze acht eigenschappen NIET genetisch bepaald zijn. Succesvolle mensen worden er niet mee geboren; ze ontwikkelen ze door actie te nemen.

Doen waarvan je houdt, hard werken, focussen, jezelf pushen, ideeën bedenken, jezelf verbeteren, anderen dienen en volharden zijn allemaal op actie gerichte eigenschappen. Succesvolle mensen worden daar niet mee geboren. Ze zitten er niet over na te denken. Ze doen het gewoon.

Er is een mythe dat succes is aangeboren en van ouder op kind wordt doorgegeven, maar mijn onderzoek toont aan dat dit niet waar is. Ik heb veel kinderen van succesvolle mensen geïnterviewd. Sommigen van hen hebben zelf succes behaald, maar dat heeft niets met erfelijkheid te maken. Ze hebben hun ouders de dingen zien doen die tot succes leiden. Die dingen hebben ze gekopieerd, waardoor ze langzaam maar zeker zelf de eigenschappen voor succes hebben ontwikkeld.

Daar staat tegenover dat veel kinderen van succesvolle ouders geen succes behalen. Omdat kinderen nu eenmaal kinderen zijn, doen ze soms precies het tegenovergestelde van wat hun ouders doen. En soms worden ze door hun ouders verwend.

Er zijn bijvoorbeeld ouders die met niets zijn begonnen, die hard hebben gewerkt, hebben gefocust, zichzelf hebben gepusht, ideeën hebben bedacht, anderen hebben gediend en hebben volhard om iets te bereiken. Als gevolg daarvan hebben ze grote successen behaald. Maar vervolgens denken ze: mijn kinderen hoeven dit niet te doorstaan, en geven ze hun kinderen een gemakkelijk, bevoorrecht leven. Hoewel die ouders het goed bedoelen, voorkomen ze, zonder het te beseffen, dat hun kinderen de acht eigenschappen ontwikkelen waarmee ze zélf successen kunnen behalen.

Een opmerking voor ouders: als je probeert je kinderen de eigenschappen voor succes bij te brengen, maar niets lijkt door te dringen,

raak dan niet in paniek. Blijf gewoon doorgaan met het planten van de zaadjes voor succes. Uiteindelijk zullen ze ontkiemen. Op een dag zullen je kinderen, tot jouw grote verbazing, precies deze acht dingen doen. En als je geluk hebt, gebeurt dat zelfs nog voor je grijze haren hebt.

## SUCCES KENT GEEN GEHEIMEN

De *8 To Be Great* hebben de meest succesvolle mensen van de onderkant van de ladder naar de top gebracht. Wellicht denk je nu: passie, werk, focus, push, ideeën, verbetering, dienen en volharding, het zijn allemaal zulke eenvoudige dingen. Is er geen ‘geheim’, iets ‘magisch’ dat bijzonder succesvolle mensen wel weten en ik niet? Het antwoord is: “Nee!”

Het geheim van succes is dat succes geen geheimen kent. Ik heb dit onderwerp meer dan tien jaar bestudeerd. Deze acht eigenschappen vormen de grondslag voor succes op ieder gebied. Als we deze acht eigenschappen niet hebben, kunnen we alle ‘geheimen’ in de wereld uitproberen zonder ooit ergens te komen.

## EEUWIGE EIGENSCHAPPEN VOOR SUCCES

De acht eigenschappen die succesvolle mensen met elkaar gemeen hebben, zijn niet nieuw. Ze zijn door de eeuwen heen de belangrijkste reden voor succes geweest.

**Michelangelo** heeft gezegd dat zijn werk van hem een groot artiest heeft gemaakt: “Als mensen zouden weten hoe hard ik moet werken om een meester te zijn, zou het helemaal niet meer zo geweldig lijken.”

**Charles Dickens** heeft gezegd dat hij door te focussen een groot schrijver is geworden: “Ik had nooit kunnen doen wat ik heb gedaan ... zonder de vastbeslotenheid me op slechts één onderwerp tegelijk te concentreren.”

**André Malraux** heeft gezegd dat het dienen van anderen van hem een groot staatsman heeft gemaakt: “Besturen is dienen, niets meer en niets minder.”

**Napoleon Bonaparte** heeft gezegd dat volharding hem tot een groot

generaal heeft gemaakt: “De overwinning behoort de meest volhardende toe.”

Het lijkt wel alsof deze ‘Acht Wetten voor Succes’ door de eeuwen heen hetzelfde zijn gebleven. Het is fijn om te weten dat in een wereld die voortdurend verandert, sommige dingen hetzelfde blijven.

## EINDELIJK WEET IK HOE IK BEN GESLAAGD

Terwijl ik onderzoek deed naar succes en interviews afnam, ben ik objectief gebleven en heb ik ‘mezelf’ erbuiten gehouden. Maar toen ik al mijn bevindingen had gedaan, stelde ik mezelf een belangrijke persoonlijke vraag: “Hebben de acht eigenschappen die succesvolle mensen met elkaar gemeen hebben, ook tot mijn eigen succes geleid?” Nadat ik op mijn leven had teruggekeken, was het antwoord ja. In dit boek zijn voorbeelden daarvan opgenomen.

Andere mensen hebben het op hun manier gedaan, ik heb het op mijn manier gedaan, maar we hebben deze acht eigenschappen met elkaar gemeen. Eindelijk begreep ik hoe een gewone man zoals ik, iemand die met veel moeite de middelbare school heeft afgemaakt, succes heeft kunnen bereiken en miljonair heeft kunnen worden.

Ik heb in mijn leven veel dingen verkeerd gedaan, maar deze acht eigenschappen hebben me gered en mij succes gebracht. Als ze voor mij hebben gewerkt, kunnen ze voor iedereen werken.



## OVER DE AUTEUR

Hoewel Richard St. John een succesanalist, auteur en spreker is, was hij in zijn jonge jaren allesbehalve succesvol. Aan het einde van de middelbare school was hij een luie onderpresteerder, die amper zijn examens haalde en geen idee had wat hij met zijn leven wilde doen. Toen liep hij op een dag langs het kantoor van de schooldecaan. De deur stond open.

Daarom ging hij naar binnen en vroeg: “Wat moet ik gaan doen?”

De decaan vroeg: “Wat doe je het liefst?”

Richard antwoordde: “Ik vind het leuk om auto’s te tekenen.”

Omdat de decaan voorstelde dat hij industrieel ontwerper zou worden, ging Richard naar het *Ontario College of Art and Design* in Toronto. Daar ontdekte hij dat hij ontwerpen heerlijk vond en hij werkte hard. Het vinden van zijn passie transformeerde hem van een slecht presterende middelbare scholier in een student die als beste van zijn klas afstudeerde en een beurs won om te reizen.

Nadat hij een jaar als ontwerper had gewerkt, gebruikte hij de beurs om in Tokyo een fiets met tien versnellingen te kopen. Daarna fietste hij een jaar door Azië, waar hij foto’s maakte. Na terugkeer ging hij weer als ontwerper aan de slag bij Nortel Networks R&D labs.

Door de jaren heen varieerde zijn passie van onderzoek tot fotografie, reclame, video’s en schrijven. Omdat Richard nooit kon bepalen welke functie hij op zijn visitekaartjes moest vermelden, liet hij de functiebenaming weg. ‘Demysticus’ zou een passende titel zijn geweest. Hij vond het heerlijk om ingewikkelde onderwerpen te onderzoeken en te analyseren en ze te bespreken op een manier die mensen konden begrijpen.

Nadat hij dat tien jaar bij Nortel had gedaan, richtte hij zijn eigen marketing-communicatiebedrijf op, de St. John Group. Al meer dan vijfentwintig jaar helpt SJG grote technologische bedrijven om hun producten te demystificeren en er met hun klanten over te praten.

Richard heeft een aantal van de hoogste onderscheidingen in marketingcommunicatie gekregen, waaronder een onderscheiding voor de beste bedrijfsvideo ter wereld (op het Association for Multi Image International Awards Festival in Californië) en een IABC Gold Quill (de hoogste onderscheiding voor zakelijke communicatie).

Zijn tweede carrière als analyticus van succes, auteur en spreker begon per ongeluk toen een meisje in een vliegtuig hem vroeg: “Wat leidt echt tot succes?”

Tijdens zijn zoektocht naar het antwoord heeft hij tien jaar besteed aan het afnemen van persoonlijke interviews met meer dan vijfhonderd succesvolle mensen. De eerste editie van dit boek was een bestseller. Hij geeft lezingen over de hele wereld en zijn korte video’s op internet zijn door miljoenen mensen bekeken.

Richard en zijn vrouw Baiba zijn enthousiaste hardlopers. Richard heeft meer dan vijftig marathons op alle zeven continenten gelopen, met een persoonlijk record van 2 uur en 43 minuten. Samen hebben ze ook twee van de zeven hoogste bergtoppen ter wereld beklommen, de Kilimanjaro in Afrika en de Aconcagua in Zuid-Amerika.



# 8 TO BE GREAT



1. **PASSIE**
2. **WERK**
3. **FOCUS**
4. **PUSH**
5. **IDEEËN**
6. **VERBETERING**
7. **DIENEN**
8. **VOLHARDING**

- 
1. DE 8 EIGENSCHAPPEN DIE **SUCCESSVOLLE**  
MENSEN MET ELKAAR **GEMEEN** HEBBEN

# PASSIE



## ALLES BEGINT MET PASSIE



### 1. PASSIE

Alles begint met passie	15
Succesvolle mensen op elk gebied houden van wat ze doen	17
Onderpresteerders veranderen in superpresteerders	19
Het grote probleem is het vinden van je passie	21
Om je passie te vinden, moet je veel paden verkennen	23
Rol in je roeping	25
Volg je hart, niet je portemonnee	27
Doe het uit liefde. Het geld komt vanzelf	29

De eerste eigenschap die succesvolle mensen met elkaar gemeen hebben, is dat ze houden van wat ze doen. Hoewel alle acht eigenschappen belangrijk zijn, heb ik PASSIE boven aan de lijst gezet, omdat het veel gemakkelijker is om de andere zeven eigenschappen voor succes te ontwikkelen als je houdt van wat je doet.

Als ik succesvolle mensen vraag wat hen heeft geholpen te slagen, is het eerste wat ze zeggen vaak 'houden van' of 'passie'.

**Russell Crowe** gebruikte beide uitdrukkingen toen hij me vertelde hoe hij zijn Oscar voor Beste Acteur heeft verdiend. "Ik houd van het acteervak. Daar heb ik veel passie voor. Ik houd van verhalen vertellen. Daardoor is het voor mij heel gemakkelijk om mijn werk te doen."

**Dave Lavery**, de kei bij NASA die robots naar Mars stuurt, zei tegen me: "Het woord passie is bijna ontoereikend om te beschrijven hoe ik me voelde. Ik ontdekte iets waar ik echt van hield, iets wat me enthousiast maakte en opwond. Daardoor wilde ik elke ochtend opstaan en naar mijn werk gaan, en wilde ik 's avonds nooit naar bed."

Veel mensen die in armoede zijn opgegroeid, zeggen dat passie hen tot hun huidige succes heeft gedreven. **Graham Hawkes** vertelde me dat hij opgroeide 'aan de verkeerde kant van alles'. Passie voerde hem echter van 'een leven in een vervallen huisje zonder geld' naar het ontwerp van een revolutionair systeem voor diepzeeduiken in de oceaan, de oprichting van vijf technologiebedrijven en het wereldrecord voor de diepste soloduik in de oceaan.

Graham zegt: “Mensen om me heen zeggen dat ik heel erg gepassioneerd en gedreven ben bij alles wat ik doe. Ik vind dat normaal.”

Soms wordt passie ten onrechte aangezien voor ambitie. De beroemde onroerendgoedontwikkelaar **Donald Trump** lijkt een erg ambitieuze man, maar hij zegt: “Ik ben niet ambitieus. Ik houd gewoon van wat ik doe. Als je houdt van wat je doet, doe je heel veel. En dan zeggen mensen: ‘O, jij bent ambitieus.’ ”

Of je nu in de directiekamer zit of voor een klaslokaal staat, passie is op elk gebied heel belangrijk. **Brian Little** werd door zijn studenten tot de meest populaire hoogleraar op Harvard gekozen. Hij zegt: “Mijn persoonlijke project is onderwijzen met passie. Ik doe alles wat ik moet doen om dat project tot bloei te brengen.”

Hé, bij die meneer wil ik in de klas!

Het is verbazingwekkend wat je kunt bereiken als je houdt van wat je doet. Passie heeft **Aimee Muller** in staat gesteld records te lopen, zelfs al mist ze twee lichaamsdelen die voor het hardlopen van cruciaal belang zijn – haar benen. Die zijn onder de knie geamputeerd toen ze nog een kind was. Maar met behulp van beenprothesen en ware passie heeft ze een aantal wereldrecords op de Paralympics gevestigd.

Haar voornaam is goed gekozen. Aimee is afkomstig van het Franse woord voor ‘liefde’, en dat is een belangrijke reden voor haar succes op de hardloopbaan en in het leven. Het is geen wonder dat ze zegt: “Als het je passie is, zul je onvermijdelijk slagen.”

**Ik voel veel passie voor de dingen die ik doe. Ik wil ze echt doen. Ik weet niet waar dat vandaan is gekomen, maar ik zou het echt aanraden.**

*Jennifer Mather, vermaard gedragspsycholoog voor dieren*

**De enige manier om echt bevrediging te vinden, is door dingen te doen die jij belangrijk vindt. En de enige manier om belangrijke dingen te doen, is door te houden van wat je doet.**

*Steve Jobs, ex bestuursvoorzitter Apple Inc.*

## SUCCESSVOLLE MENSEN OP ELK GEBIED HOUDEN VAN WAT ZE DOEN



Passie is een belangrijke factor voor succes. Als je mij niet gelooft, kijk dan naar alle succesvolle mensen hier, die zeggen dat ze houden van wat ze doen. Het punt is dat, ongeacht hun werkgebied of functie, mensen die slagen, oprecht van hun werk houden. De volgende citaten spreken voor zich.

### ZAKEN

**Houden van je werk is de bron van jeugdigheid. Ik heb passie voor wat ik doe.**

*Sumner Redstone, bestuursvoorzitter Viacom*

### VERKOOP

**Ik vind het heerlijk. Ik vind het heerlijk om 's ochtends op te staan en naar mijn werk te gaan.**

*Elli Davis, topmakelaar in onroerend goed*

### FINANCIËN

**Ik vind het heerlijk om een kapitaalstructuur te kunnen creëren, die bij een bedrijf past.**

*Henry Kravis, medeoprichter KKR,  
's werelds grootste overnamebedrijf*

### TECHNOLOGIE

**Ik heb al vroeg in mijn leven ontdekt waar ik van houd. Woz en ik begonnen met Apple in de garage van mijn ouders toen ik twintig was.**

*Steve Jobs, ex bestuursvoorzitter Apple Inc.*

**GEZONDHEIDSZORG**

Ik houd van tandheelkunde. Ik kan me niet voorstellen iets anders te zijn dan tandarts.  
*Izzy Novak, tandarts*

**PSYCHOLOGIE**

Passie is geweldig. Ik denk dat het buitengewoon gezond is om absurd gepassioneerd te zijn. Laat je aantrekken tot de dingen waarvan je houdt.  
*Sandra Yingling, psycholoog*

**ONTWERP**

Ik denk dat je voor mode veel passie nodig hebt.  
*Alexander McQueen, modeontwerper*

**ONDERWIJS**

Ik heb mijn hele leven gedaan waar ik van hield. Ik ontdekte op heel jonge leeftijd dat ik van geschiedenis hield.  
*Margaret MacMillan, hoogleraar geschiedenis, bekroond auteur*

**MUZIEK**

Niets is belangrijker dan passie ... Wat je ook besluit in dit leven te doen, doe het met passie.  
*Jon Bon Jovi, zanger/songwriter*

**SPORT**

Ik vind het echt heerlijk. Ik vind het heerlijk om een golfbal te raken.  
*Tiger Woods, golf superster*

**KOKEN**

Ik houd van wat ik doe. Ik ben erdoor geobsedeerd.  
*Charlie Trotter, vermaard chef-kok*

**SCHRIJVEN**

Ik vind het heerlijk om die boeken te schrijven. Ik kan me niet voorstellen dat iemand meer van het lezen van die boeken heeft genoten dan ik van het schrijven ervan.  
*J.K. Rowling, auteur Harry Potter boeken*

# ONDERPRESTEERDERS VERANDEREN IN SUPERPRESTEERDERS

ZODRA ZIJ HUN  **PASSIE** VINDEN

In de huidige wereld worden kinderen steeds harder en harder gepusht om overpresteerders te worden, zowel op school als op andere gebieden. Terwijl ik hier naar mijn onderzoek zit te kijken, vraag ik me af waarom we willen dat kinderen overpresteren, terwijl zo veel succesvolle mensen als onderpresteerders zijn begonnen. Wie heeft bijvoorbeeld het volgende gezegd?

“... ik zat in mijn kamer filosofisch en depressief te zijn, terwijl ik probeerde uit te zoeken wat ik met mijn leven wilde doen.”

Dat was niemand minder dan **Bill Gates**. Auteur Janet Lowe schreef over hem: “Toen hij een jaar of twaalf was, presteerde Gates slecht op school. Hij had voortdurend ruzie met zijn moeder en worstelde met het leven in het algemeen. Zijn ouders besloten hem naar een psycholoog te sturen voor professionele hulp.” Ja, ik hoor het de mensen destijds al zeggen: “Tjonge, wat is die jongen van Gates toch een mislukking. Die zal nooit iets bereiken in zijn leven.” Maar zodra Bill zijn passie voor software ontdekte, had hij een vliegende start – en werd hij heel rijk.

En wat dacht je van **Michael Eisner**? Zijn zus was een van die studenten die altijd tien haalde, en ze kon ook nog eens uitstekend schaatsen. Tjonge, vergeleken met die zus moet iedereen gedacht hebben dat die arme kleine Michael nooit iets zou bereiken. Hij zegt dat hij genoeg had aan het feit dat hij bestond en dat hij geen grote doelen had. Het is grappig dat hij een vermaard bestuursvoorzitter bij Disney is geworden toen hij eenmaal zijn passie voor de entertainmentbranche had

ontdekt. Dan heb je nog **Ben Saunders**. Ben vertelde me dat hij een oud, ingelijst schoolrapport boven zijn bureau heeft hangen, waarop staat: “Ben mist de drijfkracht om iets bijzonders te bereiken.” Het is interessant dat hij, toen hij eenmaal zijn passie voor outdoor-evenementen had ontdekt, een tweehonderd kilo zware slee dertienhonderd kilometer wist voort te trekken en de jongste persoon werd, die ooit solo naar de Noordpool is geskied. Ik zou zeggen dat daar behoorlijk wat ‘drijfkracht’ voor nodig is.

#### ONDERPRESTEERDERS DIE SUPERPRESTEERDERS WERDEN TOEN ZE EENMAAL HUN PASSIE HADDEN ONTDEKT

<b>Albert Einstein</b> , wetenschapper	<b>Bill Gates</b> , oprichter Microsoft
<b>Frank Gehry</b> , architect	<b>John Grisham</b> , auteur
<b>Larry King</b> , tv-presentator	<b>Michael Eisner</b> , bestuursvoorzitter Disney
<b>Issy Sharp</b> , bestuursvoorzitter Four Seasons hotels	
<b>Colin Powell</b> , voormalig minister van Buitenlandse Zaken in de VS	

**Linda Keeler**, algemeen directeur van Sony Pictures, zegt: “Op de middelbare school haalde ik alleen maar zesjes. Ik was een heel luie leerling. Pas toen ik van de universiteit kwam, begon ik mijn best te doen. Ik werd heel succesvol omdat ik mijn passie had gevonden. Als je een passie hebt, maakt dat heel veel verschil.” Ja, je passie vinden is hetzelfde als je auto van een turbocompressor voorzien. Dezelfde motor, maar dan veel krachtiger.

Het is dus geen probleem als kinderen langzaam van start gaan. Als ze op hun achtste nog geen Einstein zijn, geen paniek. Zelfs **Albert Einstein** was op zijn achtste geen Einstein. De kleine Albert was de ultieme onderpresteerder. Hij ging pas praten toen hij drie was, worstelde zich door zijn schooltijd en werkte jarenlang als bediende op een octrooibureau. Maar hij volgde zijn passie voor natuurkunde, ontwikkelde de relativiteitstheorie en werd de grootste natuurkundige ter wereld. Ik weet zeker dat Albert zou zeggen dat de snelheid waarmee je succes bereikt, relatief is. De onderpresterende kinderen van vandaag kunnen de Einsteins van morgen worden, als ze eenmaal hun passie hebben ontdekt.

**De energie komt van binnen als je houdt van wat je doet.**  
*Keith Black, beroemd neurochirurg*

## HET GROTE PROBLEEM IS HET VINDEN VAN JE PASSIE

**STREVERS** WETEN WAAR ZE VAN HOUDEN  
EN KUNNEN RECHT OP HUN DOEL AFGAAN



**ZOEKERS** WETEN NIET WAAR ZE VAN HOUDEN  
EN MOETEN DAT EERST ONTDEKKEN



Passie is van groot belang voor succes, maar het grote probleem is het vinden van je passie. O, natuurlijk zijn er kinderen die op hun tiende al weten dat ze later arts of advocaat willen worden. Die mensen noem ik ‘strevers’. Ze weten waar ze van houden en kunnen hun doel nastreven. Maar ik heb ook een andere groep succesvolle mensen gevonden, misschien wel een veel grotere groep, die ik de ‘zoekers’ noem. Ze hebben geen flauw idee wat hun passie is. Dat moeten ze nog uitzoeken. Dus zit je nu te denken: wat is er met mij aan de hand? Ik weet niet waar ik van houd? Sluit je maar aan bij de club. Je bent echt niet de enige.

Tijdens mijn onderzoek vond ik een heleboel succesvolle zoekers, die eerst moesten ontdekken waar hun passie lag. Onder hen zijn filmmaker **James Cameron** (Titanic), Beatle **Paul McCartney**, huisvrouw-tycoon **Martha Stewart**, oprichter van de Body Shop **Anita Roddick** en evangelist **Billy Graham**. Toen ze hun passie eenmaal hadden gevonden, behaalden ze grote successen. **Russell Campbell**, directeur van ABN Amro Asset Management Canada, vat het mooi samen: “Iets in jou duwt je in een bepaalde richting. Daaraan moet je gewoon toege-



ven. Het moeilijkste is om te bepalen wat dat iets is. Ik heb de eerste dertig jaar van mijn leven geprobeerd uit te zoeken wat het was.”

Als je een zoeker bent, heeft dat zelfs bepaalde voordelen. Omdat je geen voorbestemd pad hoeft te volgen, ben je vaak degene die in onbekende wateren terechtkomt en nieuwe werelden ontdekt. **Columbus** was op zoek naar een route naar Indië. In plaats daarvan ontdekte hij de nieuwe wereld van Amerika. Vijfhonderd jaar later wist **Jim Kimsey** niet wat hij met zijn leven wilde. Zijn zoektocht leidde hem naar de nieuwe wereld van het internet en een heel ander Amerika toen hij AOL oprichtte, America Online.

**Robert Ward**, onderdirecteur ontwerp en planning bij Universal Studios, vertelde me: “Veel mensen die leuke dingen doen, hebben een pad gevolgd dat ze vroeger nooit hadden verwacht. Mijn achtergrond was schilderen en fotograferen. Nu geef ik leiding aan miljardenprojecten, het bouwen van themaparken voor Universal Studios. Ik denk graag dat ik schilder met bulldozers.” Hij voegde er nog aan toe: “Je hoeft niet altijd te weten wat je wilt. Wees niet bang om te zeggen: ‘Ik weet niet wat ik wil.’ Dat komt mettertijd wel.”

Soms zijn we echter bang om toe te geven dat we niet weten wat we willen doen, omdat we iemand horen opscheppen: “Mijn zoon is pas twaalf en hij wordt later advocaat.” Daarom denken we dat je beter een strever kunt zijn. Natuurlijk, strevers hebben vaak minder zorgen omdat ze weten waar ze naartoe gaan, maar dat is niet beter of slechter; het is gewoon één van de manieren. De andere manier is een zoeker te zijn, die onzekere wegen bewandelt, op zoek gaat naar onbekende passies en toch op de juiste bestemming arriveert – misschien wel een nieuwe, nog niet ontdekte bestemming. De waarheid is dat je niet hoeft te weten waar je naartoe gaat om er te komen.

**Ik weet niet waar ik naartoe ga, maar ik ben onderweg.**

*Carl Sandburg, auteur, dichter*

**Ik wist niet echt wat ik met mijn leven wilde doen. Ik ben loadtester, medewerker bij een gevangenis en werktuigkundige geweest. Ik weet dat ik dit veel leuker vind.**

*Dan Aykroyd, populair acteur*

## OM JE PASSIE TE VINDEN

MOET JE  
VEEL  
PADEN  
VERKENNEN



Als we onze passie nog niet hebben gevonden, hoe moeten we die dan precies ontdekken? Helaas wordt die ons niet in de schoot geworpen terwijl we thuis zitten met een koud pilsje en de voeten omhoog. We moeten eropuit gaan en veel paden verkennen.

**T.K. Mattingly**, een ervaren astronaut en een van de ware helden van Apollo 13, zei tegen mij: “Ik heb veel ervaringen opgedaan. Ik ben op plekken geweest die me de kans boden dingen te doen. Ik heb gewoon nooit nee gezegd. Hoe meer ervaringen je opdoet en hoe sneller je dat doet, hoe beter. Dat is altijd de moeite waard.”

**Robert Munsch** vertelde me dat hij veel paden heeft verkend om zijn passie te vinden: “Ik heb voor priester gestudeerd en dat bleek een ramp te zijn. Ik heb geprobeerd op een boerderij te werken, maar ik beviel niet. Ik heb op een boot gewerkt, die is gezonken. Ik heb een heleboel verschillende dingen geprobeerd, die geen van alle werkten. Maar ik heb het nooit opgegeven. Ik bleef proberen, tot ik eindelijk iets ontdekte dat wél werkte.” Zeg dat wel. Dankzij zijn passie voor het schrijven van kinderboeken heeft Robert meer dan veertig miljoen boeken verkocht in twintig landen.

**Wade Davis** heeft in een houthakkerskamp gewerkt. Daarna werkte hij als gids voor de jacht op groot wild, als reservaatbeheerder en als fotograaf. Toen klopte hij op een dag op de deur van de legendari-

sche plantenonderzoeker Richard Evans Schultes. “Ik zei: ‘Ik heb geld gespaard en ik wil met u naar Zuid-Amerika om planten te verzamelen.’ Ik wist helemaal niets over planten of Zuid-Amerika, maar twee weken later was ik in het Amazonegebied.”

Die klop op de deur heeft Wade over het pad geleid waardoor hij een befaamd antropoloog, etnobotanist, bestsellerauteur en onderzoeker voor de *National Geographic Society* is geworden. Is dat een coole functie of niet?

Op zoek gaan naar je passie betekent niet dat je net als Wade Davis helemaal naar het Amazonegebied moet reizen. Een andere Davis, **Elli Davis**, vertelde me dat ze alleen maar de straat uit liep. “Ik was lerares, maar ik las altijd graag huizenadvertenties. Elk weekend ging ik open huizen bekijken. Ik was bang om het in de makelaardij te proberen, maar als ik het nooit had geprobeerd, had ik nooit geweten hoe goed ik daarin kon zijn. Je moet het gewoon proberen. Doe het gewoon.” Door het gewoon te proberen, heeft Elli haar ware passie gevonden en de top van de makelaardij in onroerend goed bereikt.

Dus als je je passie nog niet hebt gevonden, blijf verkennen, blijf kijken. Je hebt er niet eens je gezichtsvermogen voor nodig. **Erik Weihenmayer**, de eerste blinde klimmer die de top van de Mount Everest heeft bereikt, zei: “Volg je vreugde, door doodlopende steegjes en naar onbekende plaatsen. Dat zal je een leven lang geluk brengen.”

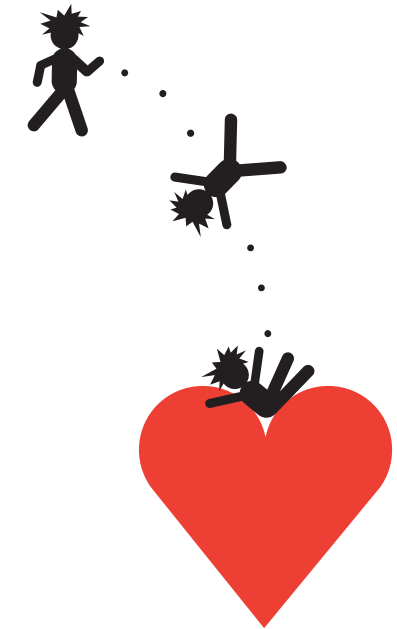
**Ik moest op verkenning om mijn passie te vinden. Ik begon als technicus, daarna stortte ik me op managementconsultancy, vervolgens op productmarketing, alvorens ik uiteindelijk in durfkapitaal terecht kwam.**

*Steve Jureverson, befaamd durfkapitalist*

#### WAT ALS JE EEN BAAN HEBT DIE JE NIET LEUK VINDT?

Als je een baan hebt die je niet leuk vindt, doe dan de dingen waarvan je houdt ernaast. Onthoud dat **Albert Einstein** als bediende op een octrooibureau werkte, hoewel natuurkunde zijn passie was. Hij heeft vier van zijn belangrijkste artikelen in zijn vrije tijd geschreven! Het is verbazingwekkend wat je kunt bereiken als je houdt van wat je doet.

## ROL IN JE ROEPING



Men zegt dat je je roeping moet vinden. Maar als het een ‘roeping’ is, moet die jou dan niet roepen? Eigenlijk zou je een diepe, Darth Vaderachtige stem moeten horen die roept: “Jij wordt neurochirurg!” En dan zeg jij: “Tjonge, oké, bedankt!” En vervolgens wordt je neurochirurg. Maar zo werkt het niet. In plaats van een roeping, moet je het eigenlijk een rolling noemen, omdat veel succesvolle mensen per ongeluk in hun passie rollen.

**Dawn Lepore** vertelde me dat ze nooit van plan is geweest om verantwoordelijk te worden voor de informatietechnologie bij Charles Schwab. “Ik ben er per ongeluk in gerold, en ik wist niet dat ik het zo leuk vond tot ik erin verzeild raakte.”

Architect **Susan Ruptash** zegt: “Ik ben de architectuur in gerold. Op de middelbare school zat ik in het kantoor van de decaan. Ik moest me aanmelden voor een universiteit, maar ik had geen flauw idee wat ik moest gaan studeren. Ik begon door een paar universiteitsgidsen te bladeren en stuitte op architectuur. Ik dacht: dat ziet er interessant uit. Laat ik dat eens een jaartje proberen. En hier ben ik dan, twintig jaar later. Ik ontdekte dat ik het heerlijk vond.”

Optometrist **Jerry Hayes** zegt: “Ik ben bij toeval de optometrie in gerold. Omdat ik altijd al tandarts wilde worden, ging ik met mijn plaatselijke tandarts praten. Die zei: ‘Waarom zou je tandarts willen worden? Je kunt beter optometrist worden.’ Ik wist niet eens wat dat

was, maar het bleek een veel betere keuze te zijn. Ik was namelijk niet erg bedreven met mijn handen, en de beste tandartsen zijn heel goed met hun handen.”

Soms rollen we in onze roeping omdat we ergens anders uit rollen. **Robert Full**, vermaard hoogleraar integratieve biologie, vertelde me dat hij op biologie stuitte toen hij met honkbal moest stoppen. “Ik wilde beroepsspeler worden. Ik moest een oefenwedstrijd spelen voor de Pittsburgh Pirates, maar werd niet geselecteerd. Toen ik op vakantie aan het strand was, zag ik een paar vreemde dieren. Ik dacht: zou het niet fantastisch zijn om de beweging van deze wezens te kunnen bestuderen? En dat is precies wat ik nu doe.”

**Michael Furdyk** rolde in zijn roeping toen hij zijn passie voor computers omzette in succesvolle onlinebedrijven en op zijn zeventiende miljonair werd. Hij vertelde me: “Het ging eigenlijk per ongeluk, de manier waarop deze dingen meestal gebeuren. Maar je moet je ook proactief opstellen.” Ja, we kunnen niet gewoon gaan zitten afwachten tot onze roeping ons roept. Je moet van de bank af komen, verschillende banen proberen en verschillende paden verkennen. Dan loop je op een dag een hoek om en rol je bij toeval in datgene waarvoor je bent voorbestemd.

Zoals de grensverleggende stoffenontwerper **Jack Lenor Larson** zegt: “Ik werd verliefd op weven. Het was een val waaruit ik nooit meer wilde ontsnappen.”

Als je nog niets hebt gevonden dat jou dat gevoel geeft, blijf dan zoeken. Blijf openstaan om in je roeping te rollen. En wees niet bang dat je je pijn zult doen. Juist integendeel – het zal je een fantastisch gevoel geven!

**Ik stuitte op personal computers en vond iets waar ik gepassioneerd over was.**

*Mitch Kapor, oprichter Lotus, ontwerper van Lotus 1-2-3*

**Ik ben per ongeluk de gezondheidszorg in gerold toen ik werd toegelaten tot een farmaceutische opleiding. Sindsdien ben ik eraan verslaafd.**

*Aman Gupta, bestuursvoorzitter Imprimis Life*

**VOLG  
JE HART**



**GA VOOR PASSIE**

**NIET JE  
PORTEMONNEE**



**NIET VOOR POEN**

Hoe vind je je passie? Dat is duidelijk, volg je hart. Het probleem is dat er nog iets is wat we geneigd zijn te volgen: onze portemonnee. Geld is niet gemakkelijk te negeren, maar de succesvolle mensen met wie ik heb gesproken zeiden dat ze zich altijd hebben laten motiveren door hete passie, niet door kille centen. Zij gaan voor passie, niet voor poen. En dat geldt zelfs voor mensen die met geld omgaan.

Wall Street investeringsbankier **Lise Buyer** zegt: “Kies niet per definitie de baan die het hoogste salaris biedt, want dat is niet de baan waar je succes zult vinden. Kies de baan die je in vuur en vlam zet. Wat mij elke ochtend motiveert om op te staan, is mijn grote liefde voor mijn werk.”

**Freeman Thomas**, de beroemde ontwerper van auto's zoals de nieuwe Volkswagen en de Audi TT, zei me dat hij altijd zijn hart volgt, nooit zijn portemonnee: “Mijn eerste baan bij Porsche betaalde niet erg goed, maar het was mijn passie om daar te werken. Veel mensen van school gingen voor de beste aanbieding. Ik ging voor mijn passie. Daar heb ik me altijd door laten leiden en dat heeft voor mij altijd goed uitgekapt. Het geld komt later wel.” Onderdirecteur van GlaxoSmithKline Biologicals **Debbie Myers** had dezelfde instelling toen zij net begon. “Het interesseerde me niet hoeveel geld ik verdiende. Dat was niet de reden om een baan aan te nemen. Ik nam een baan aan omdat die me geweldig leek en omdat die me ervaring en kansen zou bieden. En uiteindelijk word ik best goed betaald.”

Medeoprichter van Donovan/Green **Nancye Greens** achternaam doet misschien denken aan de kleur van Amerikaanse dollarbiljetten, maar zij zegt dat je dat geld moet vergeten en moet doen waarvan je houdt. “Vergeet hoeveel geld je verdient. Zoek een manier om je gezin te voeden, maar voed vooral je hart. Veel geld hebben deed me niets. Wat me wel iets deed, was mijn enthousiasme over mijn werk. De rest zou later wel volgen – en dat is ook gebeurd.”

Ik zeg niet dat succesvolle mensen nooit aan geld denken, vooral degenen die een arme afkomst hebben. Maar zelfs zij zeggen dat ze echt werden gemotiveerd door passie, niet door geld.

Grafisch ontwerper **David Carson** vertelde dat hij een goed salaris als leraar heeft opgegeven om zijn passie voor ontwerpen te volgen. “Ik werd nooit gemotiveerd door geld. Ik heb jarenlang voor weinig geld gewerkt. Er waren dagen waarop ik niet naar kantoor kon, omdat ik geen geld had voor benzine. Mijn doel was niet geld of roem. Mijn doel was om iets te doen waar ik echt van genoot.”

En nu is David zowel beroemd als rijk.

Wetenschappelijk historicus en auteur **James Burke** vertelde me: “De minst belangrijke dingen zijn roem en geld. Ik bedoel, ik ben volmaakt tevreden als ik boeken en artikelen schrijf en nooit uit mijn kamer kom. Het gaat niet om erkenning. Het gaat ook niet om geld, want ik kan niet goed met geld omgaan. Ik vind het gewoon leuk om het product te maken.”

Hier is de proef om te bepalen of jij je passie hebt gevonden: Zou je wat je doet voor niets willen doen? Als het antwoord “Ja” is, heb je je passie gevonden. Antwoord je “Nee”, dan moet je blijven zoeken. Om **Jack Lenor Larson** te citeren: “Je hebt maar één leven. Dat kan maar beter het leven zijn waarvan je houdt.”

**De mensen die de top bereiken – of het nu musici zijn, chefs of invloedrijke mensen uit het bedrijfsleven ... zijn degenen die zouden doen waar ze van houden, zelfs als ze daar niet voor werden betaald.**

*Quincy Jones, legendarisch muzikcomponist, producer*

**DOE HET  
UIT LIEFDE**



**HET GELD  
KOMT VANZELF**



Onlangs las ik een rapport waarin stond wat het levensdoel is van de meeste achttien- tot vijftientigjarigen: rijk worden. Toen ik dat las, dacht ik: ze hebben het helemaal mis. Ik heb heel veel miljonairs en miljardairs geïnterviewd, die zich geen van allen ten doel hadden gesteld rijk te worden. Ze wilden alleen hun passie volgen en doen waar ze van hielden.

**Bill Gates** zegt dat geld geen drijfveer was toen hij en **Paul Allen** Microsoft oprichtten. “Paul en ik hebben nooit gedacht dat we er veel geld mee zouden verdienen. We vonden het gewoon heerlijk om software te schrijven.” En daardoor zijn ze twee van de rijkste mannen ter wereld geworden. Basketbalsuperster **Michael Jordan** zei: “Ik speel het spel omdat ik ervan houd. Toevallig word ik er ook voor betaald.” Heel veel, kan ik eraan toevoegen. Doen waar hij van hield, heeft Michael tot een van de bestbetaalde sporters ooit gemaakt.

Soms denken we dat rijke mensen alleen op jacht zijn naar geld. Maar in werkelijkheid zijn ze op jacht naar passie, en als gevolg daarvan stuiten ze op het geld. Geneticus **Craig Venter** heeft me verteld dat hij wel wordt beschreven als iemand die per ongeluk miljonair is geworden. “Toen ik met biologie begon, dacht ik dat ik mijn hele leven arm zou blijven. Ik heb nooit iets gedaan, omdat ik probeerde geld te verdienen. Ik heb alleen mijn passie nagejaagd, en soms kwam het geld dan eveneens. Jaag nooit geld na.”

Ik ben miljonair geworden omdat ik mijn hart heb gevolgd, niet mijn portemonnee. In feite heb ik zelfs een paar keer geld laten lopen om te doen waar ik van hield. Een van die keren was toen ik bij Nortel Networks R&D labs werkte. Ik had een droombaan. Ik werkte met fantastische mensen, deed geweldige projecten en werd daar heel goed voor betaald. Maar ik deed niet waar ik op dat moment echt van hield, namelijk fotografie. Daarom besloot ik weg te gaan en mijn eigen fotografiebedrijfje te beginnen.

Mijn hart zei: “Ga ervoor.” Mijn portemonnee en mijn vrienden zeiden: “Ben je gek geworden? Je kunt dat geld niet laten lopen. Dan kom je om van de honger.” Maar ik luisterde naar mijn hart, liet het geld lopen en volgde mijn passie. En natuurlijk had ik in het begin niet veel geld, maar dat maakte niets uit. Ik deed waar ik van hield en had plezier. En uiteindelijk is het geld ook gekomen. Op een dag werd ik als miljonair wakker. Ik heb geleerd dat het waar is wat gezegd wordt: als je iets uit liefde doet, volgt het geld vanzelf.

(Opmerking: om veel geld te verdienen, moeten we ook anderen dienen met iets waar zij van houden. Zie het hoofdstuk over *dienen*.)

Maar waarom vult het volgen van je hart ook je portemonnee? Als je doet waar je van houdt, ga je automatisch harder werken. Je gaat meer focussen en volharden, en je doet alle dingen die leiden tot succes en rijkdom. De maker van *The Simpsons*, **Matt Groening**, die heel rijk is geworden door zijn passie te volgen, zei tegen me: “Ik denk dat als je doet waar je van houdt, je je passie en enthousiasme meeneemt naar je werk. Daarom ben je veel meer gemotiveerd om goed werk te leveren. En dat betekent dat de kans dat je succes zult hebben en meer geld zult verdienen, veel groter is.”

Dus ik zou zeggen: als je echt rijk wilt worden, zet geld dan onderaan je prioriteitenlijstje en passie bovenaan. Doe wat succesvolle mensen doen en volg je hart, niet je portemonnee. Uiteindelijk zal je portemonnee je daar dankbaar voor zijn.

**Ja, ik heb heel veel geld verdiend met mijn boeken, maar ik heb nooit ook maar één woord op papier gezet met de gedachte dat ik ervoor werd betaald ... Ik deed het puur voor de kick. Ik deed het voor de vreugde die het gaf.**

*Stephen King, bestsellerauteur*

## 2. DE 8 EIGENSCHAPPEN DIE SUCCESVOLLE MENSEN MET ELKAAR GEMEEN HEBBEN

# WERK

