

Paulo Coelho
*Die Hexe
von Portobello*

*Roman
Aus dem Brasilianischen
von Maralde Meyer-Minnemann*

Diogenes

Titel der 2006 bei
Editora Planeta, Rio de Janeiro,
erschienenen Originalausgabe: »A bruxa de Portobello«
Copyright © 2006 by Paulo Coelho
Mit freundlicher Genehmigung von
Sant Jordi Asociados, Barcelona, Spanien
Alle Rechte vorbehalten
Paulo Coelho: www.paulocoelho.com
Umschlagillustration nach einem Foto
von Artem Efimov
Copyright © Idee, Barcelona

Alle deutschen Rechte vorbehalten
Copyright © 2007
Diogenes Verlag AG Zürich
www.diogenes.ch
2000/07/44/1
ISBN 978 3 257 06600 5

*Für S.F.X.,
eine Sonne, die Licht und Wärme verströmt,
wo immer sie hinkommt,
und ein Vorbild für alle,
die über ihren Horizont hinausdenken.*

*Heilige Maria,
ohne Sünden empfangen,
bete für uns,
die wir uns an dich wenden.
Amen.*

*Niemand zündet ein Licht an
und setzt es an einen heimlichen Ort,
auch nicht unter einen Scheffel,
sondern auf den Leuchter,
auf dass, wer hingehet, das Licht sehe.*

Lukas 11: 33

*Peter Sherney, 47 Jahre, Direktor einer Bankfiliale
in Holland Park, London*

Ich habe Athena eingestellt, weil ihre Familie zu unseren wichtigsten Kunden zählte – letztlich dreht sich in der Welt ja alles um gemeinsame Interessen. Da sie zu aufgedreht war, habe ich ihr einen Verwaltungsjob gegeben in der zarten Hoffnung, sie würde am Ende kündigen. Dann hätte ich ihrem Vater sagen können, ich hätte versucht, ihr zu helfen, allerdings erfolglos.

Meine Erfahrungen als Direktor haben mich gelehrt, die Gemütslage von Menschen selbst dann zu erkennen, wenn sie nichts sagen. In einem Managerkurs hatte man uns beigebracht: Wenn Sie jemanden loswerden wollen, machen Sie alles, damit diese Person es Ihnen gegenüber irgendwann an Respekt fehlen lässt. Damit haben Sie einen Grund, ihr zu kündigen.

Bei Athena habe ich alles versucht, um mein Ziel zu erreichen. Da sie das Geld, das sie verdiente, nicht zum Leben brauchte, würde sie schließlich zu dem Ergebnis gelangen, dass sich der ganze Stress nicht lohnte: früh aufstehen, den Sohn bei der Mutter abgeben, den ganzen Tag immer die gleiche Arbeit machen, den Sohn wieder abholen, in den Su-

permarkt gehen, sich um das Kind kümmern, es zu Bett bringen. Schließlich gab es viel interessantere Möglichkeiten, seine Tage zu verbringen. Athena wurde immer gereizter, und ich war stolz auf meine Strategie: ich würde es schaffen. Sie fing an, über ihre Wohnung zu klagen und darüber, dass der Wohnungsbesitzer nachts laut Musik höre und sie nicht schlafen könne.

Dann änderte sich aber unvermittelt etwas. Anfangs nur bei Athena. Und später in der ganzen Filiale.

Wieso mir das auffiel? Eine Gruppe von Menschen, die zusammen arbeitet, ist so etwas wie ein Orchester. Ein guter Geschäftsführer ist der Dirigent, der weiß, welches Instrument verstimmt ist, welches mit besonders viel Leidenschaft gespielt wird und welches einfach nur der Gruppe folgt. Athena schien ihr Instrument ohne die geringste Begeisterung zu spielen, immer leicht geistesabwesend. Sie teilte die Freuden und die traurigen Momente in ihrem Leben nicht mit ihren Kollegen. Sie gab nur zu verstehen, dass sie ihre gesamte Freizeit ihrem Sohn widme. Bis sie plötzlich ausgeruhter und kommunikativer wirkte und jedem, der es hören wollte, erzählte, dass sie eine Art Verjüngungskur entdeckt habe.

Das ist natürlich ein magisches Wort: Verjüngung. Wenn es jemand sagt, der gerade einundzwanzig Jahre alt ist, klingt das zwar etwas merkwürdig, doch Athenas Kollegen glaubten ihr und wollten schließlich von ihr das Geheimnis erfahren.

Athena arbeitete effizienter, obwohl sich ihre Aufgaben nicht geändert hatten. Ihre Arbeitskollegen, die sich anfangs auf ein guten Tag und guten Abend beschränkt hatten, luden

sie nun ein, mit ihnen zu Mittag zu essen. Wenn sie zurückkamen, wirkten sie zufrieden, und der Umsatz der Abteilung stieg merklich an.

Ich weiß, dass Verliebte eine positive Ausstrahlung haben, die sie auf ihre Umwelt übertragen, und dachte mir sofort, dass Athena jemanden gefunden hätte, der ihr sehr wichtig war.

Ich fragte sie danach, und sie gab es zu. Auf meine Nachfrage, ob es sich bei ihrer neuen Flamme etwa um einen Kunden handle, meinte sie, dem sei zwar so, aber es sei das erste Mal, dass sie eine solche Einladung angenommen habe. Diesmal habe sie einfach nicht ablehnen können. Normalerweise wäre das der Grund für eine fristlose Kündigung gewesen – die Regeln der Bank waren unmissverständlich, privater Kontakt zu Kunden war ausdrücklich verboten. Athenas Veränderung wirkte sich jedoch auch auf den Kontakt mit ihren Kollegen aus: Einige von ihnen trafen sich jetzt nach der Arbeit mit ihr, und, soweit ich wusste, waren zwei oder drei sogar bei ihr zu Hause gewesen.

Ich stand vor einer schwierigen Situation. Die junge Praktikantin, die über keinerlei Berufserfahrung verfügte, die zuerst schüchtern und manchmal aggressiv gewesen war, hatte sich unter meinen Angestellten zu einer Art natürlichen Führungsperson gemausert. Würde ich ihr kündigen, dächten die Kollegen, es sei aus Rivalität geschehen – und ich würde ihre Achtung verlieren. Würde ich sie behalten, würde ich Gefahr laufen, in ein paar Monaten die Kontrolle über die Gruppe zu verlieren.

Dennoch wollte ich noch etwas abwarten. Die Energie in der Filiale wurde nämlich immer positiver – Energie, wie ich

dieses Wort hasse, denn in Wahrheit sagt es überhaupt nichts Konkretes aus, es sei denn, wir sprechen von Elektrizität. Die Kunden schienen zufriedener zu sein und empfahlen uns weiter. Die Angestellten waren guter Dinge, obwohl sie doppelt so viel zu tun hatten. Dennoch musste ich nicht mehr Personal einstellen, da alle ihre Arbeit schafften.

Eines Tages erhielt ich einen Brief von meinen Vorgesetzten. Der Vorstand wollte, dass ich nach Barcelona zu einem Meeting der Firmengruppe kam, um meine Organisationsmethoden vorzustellen. Der Bankdirektion war aufgefallen, dass es mir gelungen war, bei gleichen Kosten den Gewinn zu erhöhen, und welche Methoden man dazu anwendet, wollen alle Manager der Welt gern wissen.

Welche Methoden?

Mein einziges Verdienst war, zu merken, wann die Veränderung eingesetzt hatte, und ich bestellte Athena in mein Büro. Ich sagte ihr, mir sei aufgefallen, dass es in ihrer Abteilung eine erfreuliche Umsatzsteigerung gegeben habe.

Aber ich kam nicht gleich zur entscheidenden Frage.

»Was macht eigentlich Ihr Privatleben? Man sagt immer, dass derjenige, der Liebe empfängt, am Ende noch mehr Liebe gibt. Wie geht es Ihrem Freund? Was macht er eigentlich?«

»Er arbeitet bei Scotland Yard.«

Ich fragte nicht weiter nach, musste es aber irgendwie schaffen, zur Sache zu kommen.

»Ich habe eine große Veränderung bei Ihnen festgestellt, und ...«

»Sie meinen in der Filiale?«

Was sollte ich darauf antworten? Ich durfte ihr einerseits nicht die Gesprächsführung überlassen, andererseits musste

ich ihr das Gefühl geben, dass sie offen reden konnte, damit ich an die Antworten kam, die ich brauchte.

»Ja, ich habe eine große Veränderung bemerkt. Und ich möchte mit Ihnen jetzt über eine Beförderung sprechen.«

»Das ist sehr freundlich, aber ich würde gern in ein anderes Land gehen. Ich möchte London eine Zeitlang verlassen, meinen Horizont erweitern.«

In ein anderes Land gehen? Jetzt, wo alles so prächtig lief, wollte sie weg? Das war nun doch nicht die Lösung, die ich brauchte und mir wünschte.

»Ich kann für die Bank auch im Ausland nützlich sein«, fuhr sie fort.

Vor nicht allzu langer Zeit hätte mich ihr Wunsch wegzugehen gefreut. Ich wäre sie losgeworden, ohne mich mit einer komplizierten Kündigung herumschlagen zu müssen. Jetzt, wo meine Vorgesetzten unsere Gewinnsteigerung bemerkt hatten, sollte Athena erst mir helfen, ehe ich ihr half. Auch auf die Gefahr hin, dass Athena meine Führungsposition bedrohen würde, musste ich sie erst einmal hierbehalten. In diesem Augenblick wurde mir mal wieder klar, warum ein Großteil meiner Kollegen sich selten für Verbesserungen einsetzt: Gelingen sie, wird erwartet, dass ständig weitere Verbesserungen erfolgen – und diese Spirale führt unweigerlich zum Herzinfarkt.

Meinen nächsten Schritt überlegte ich mir sehr sorgfältig: Wenn wir von jemandem ein Geheimnis erfahren wollen, empfiehlt es sich, auf ihn einzugehen.

»Ich werde Ihre Bitte an meine Vorgesetzten weiterleiten. Im Übrigen werde ich den Vorstand demnächst in Barcelona treffen, und genau aus diesem Grund habe ich Sie kommen

lassen. Gehe ich recht in der Annahme, dass unsere Leistungen von dem Augenblick an besser geworden sind, in dem die Kollegen, sagen wir, ein besseres Verhältnis zu Ihnen entwickelt haben?«

»Eher ein besseres Verhältnis zu sich selbst.«

»Richtig. Aber dafür haben Sie gesorgt – oder irre ich mich?«

»Sie wissen genau, dass Sie sich nicht irren.«

»Haben Sie irgendein Buch über Personalführung gelesen, das ich nicht kenne?«

»Solche Bücher lese ich nicht. Aber ich möchte Sie noch einmal bitten, mein Anliegen zu überdenken.«

Ich dachte an ihren Freund bei Scotland Yard. Steckte er vielleicht dahinter und brachte ihr etwas bei, mit dem phantastische Ergebnisse zu erzielen waren?

»Ich bin gerne bereit, Ihnen alles zu sagen, was Sie wissen möchten, selbst wenn Sie Ihr Versprechen nicht halten sollten. Aber ich weiß nicht, ob Ihnen das viel bringt, wenn Sie es nicht auch umsetzen.«

»Meinen Sie die berühmte ›Verjüngungstechnik‹?«

»Genau.«

»Reicht es nicht, nur die Theorie zu kennen?«

»Sagen wir mal: nur bedingt. Sie ist auf ein paar Blättern Papier zu dem Menschen gelangt, der sie mir beigebracht hat.«

Ich war erleichtert, dass ich offenbar problemlos an die Informationen kam, die ich beruflich brauchte. Aber ich hatte zugegebenermaßen auch ein persönliches Interesse an dieser Geschichte, denn auch ich träumte davon, mich wieder jünger zu fühlen, voller Energie. Ich versprach Athena,

alles für sie zu tun, was in meiner Macht stehe, und sie begann eine lange esoterische Geschichte von einem Tanz auf der Suche nach einem Scheitelpunkt (oder einer Achse, ich erinnere mich nicht mehr so genau daran). Ich versuchte, während unseres Gespräches ihre verrückten Gedanken zu hinterfragen. Eine Stunde war dafür nicht ausreichend, deshalb bat ich sie, am nächsten Tag noch einmal zu kommen. Dann würden wir gemeinsam einen Bericht für den Vorstand formulieren. Irgendwann sagte Athena lächelnd zu mir:

»Nehmen Sie in den Bericht ruhig alles auf, was in unserem Gespräch gesagt wurde. Ich glaube, die Vorstandsmitglieder einer Bank sind auch Menschen aus Fleisch und Blut wie wir und werden an unkonventionellen Ideen großes Interesse haben.«

Da irrte sich Athena gewaltig: In England ist Tradition immer wichtiger als Innovation. Ich konnte es ja ruhig riskieren, weil mein Arbeitsplatz durch den Bericht ja nicht gefährdet war. Obwohl mir das Ganze vollkommen absurd vorkam, fasste ich es so zusammen, dass alle es verstehen konnten. Das war's.

Bevor ich in Barcelona meinen Bericht verlas, wiederholte ich innerlich den ganzen Vormittag lang: »Mein« Verfahren funktioniert, das allein interessiert. Ich hatte zudem noch ein paar Handbücher gelesen und dabei herausgefunden, dass wenn man eine erfolgreiche neue Idee vorstellen will, man seinem Vortrag eine Struktur geben muss, die die Zuhörer provoziert. Daher bezog ich mich in meinem ersten Satz, den ich zu den in einem Luxushotel versammelten Managern sagte, auf den Apostel Paulus: Gott hat die wichtigs-

ten Dinge vor den Weisen verborgen gehalten, weil sie nicht begreifen können, was einfach ist, und beschlossen, sie den im Herzen Einfachen zu offenbaren.

Als ich das sagte, breitete sich unter den Zuhörern, die zwei Tage lang Graphiken und Statistiken analysiert hatten, tiefes Schweigen aus. Möglicherweise hatte ich gerade meinen Job aufs Spiel gesetzt, aber ich machte trotzdem weiter. Erstens, weil ich mich intensiv mit dem Thema auseinandergesetzt hatte und genau wusste, was ich da sagte, und es verdiente, dass man mir zuhörte. Zweitens, weil ich, obwohl ich verständlicherweise nicht über Athenas ungeheuren Einfluss sprechen, aber auch nicht lügen wollte:

»Ich bin zu dem Ergebnis gekommen, dass heutzutage zur Motivation der Angestellten mehr erforderlich ist als ein gutes Training in unseren hochqualifizierten Trainingscentern. In uns allen liegen unbekannte Kräfte verborgen, die, wenn sie an die Oberfläche kommen, Wunder wirken können.

Wir alle arbeiten aus einfachen Gründen: um die Kinder zu ernähren, Geld für den eigenen Lebensunterhalt zu verdienen, dem Leben einen Sinn zu geben, ein kleines Stückchen Macht zu bekommen. Auf diesem Weg gibt es immer wieder ereignislose Abschnitte, und das Geheimnis besteht darin, diese Abschnitte zu einer Begegnung mit sich selber oder etwas Höherem zu nutzen.

Zum Beispiel steckt nicht immer ein praktischer Grund hinter unserer Suche nach dem Schönen; dennoch suchen wir es, als wäre es das Wichtigste auf der Welt. Die Vögel singen, doch das hilft ihnen nicht, Nahrung zu finden, Raubtieren zu entgehen oder Parasiten fernzuhalten. Darwin zu-

folge singen die Vögel, weil sie auf diese Weise einen Partner anlocken, um das Fortbestehen der Spezies zu sichern.«

Ein Manager aus Genf unterbrach mich und verlangte eine sachlichere Darstellung. Doch der Generaldirektor ermutigte mich fortzufahren, worüber ich mich freute.

»Darwin zufolge, der ein Buch geschrieben hat, das die Sicht des Menschen auf sich selbst grundlegend verändert hat, wiederholen sich die Rituale der Brautwerbung der Höhlenmenschen, die zum Fortbestehen und zur Weiterentwicklung der menschlichen Spezies wichtig waren, heute in den Versuchen von Menschen, Emotionen zu wecken. Welcher Unterschied besteht nun zwischen der Entwicklung des Menschen und der Entwicklung einer Bankfiliale? Keiner. Beide gehorchen denselben Gesetzen – nur die Fähigsten, die am besten an ihre Umwelt angepasst waren, überleben und entwickeln sich weiter.«

Nun musste ich erwähnen, dass eine meiner Angestellten, Sherine Khalil, mich auf diesen Gedanken gebracht hatte.

»Sherine, die sich gern Athena nennen lässt, hat etwas ganz Neues in unsere Filiale gebracht: Leidenschaft. Genau das, Leidenschaft, etwas, das wir nie in Betracht ziehen, wenn wir uns mit Darlehen oder Ausgabenplanungen befassen. Meine Angestellten haben Musik als Anreiz benutzt, um die Kunden besser zu bedienen.«

Ein anderer Manager unterbrach mich mit dem Hinweis, dies sei ein alter Hut: In den Supermärkten werde das Gleiche gemacht, indem man die Kunden durch Musikbeschallung zum Kaufen anregt.

»Ich will damit nicht sagen, dass wir Musik am Arbeits-

platz eingesetzt haben. Die Angestellten haben sich mit der Zeit anders verhalten, weil Sherine, oder Athena, wenn Sie wollen, ihnen beigebracht hat zu tanzen, bevor sie sich an ihre tägliche Arbeit machten. Ich weiß nicht genau, was das in den Menschen auslöst. Als Manager interessieren mich nur die Ergebnisse. Aber ich habe bemerkt, dass alle sich durch diese Art von Tanz mehr mit dem verbunden fühlen, was sie machen.

Schon sehr früh lernen wir, gemäß der Maxime ›Zeit ist Geld‹ zu leben. Wir wissen genau, was Geld ist, aber was bedeutet Zeit? Der Tag hat vierundzwanzig Stunden und unzählige Augenblicke. Wir müssen uns jedes Moments bewusst sein, und während wir etwas tun, gleichzeitig daran denken, was es mit unserem Leben zu tun hat. Damit riskieren wir, dass das, was wir tun – wie zum Beispiel Abwaschen oder das Zählen von Wechseln oder die Auflistung von Krediten –, zwar länger dauert, aber das macht nichts. Warum nutzen wir diese Momente nicht dazu, um gleichzeitig an angenehme Dinge zu denken, um uns über die Tatsache zu freuen, dass wir leben?«

Der Generaldirektor schaute mich verblüfft an. Ich war mir sicher, er wollte, dass ich damit fortfuhr zu erklären, was ich gelernt hatte, doch einige der Anwesenden wurden unruhig.

»Ich weiß genau, was Sie damit sagen wollen«, meinte er. »Ich weiß, dass Ihre Angestellten zumindest an einem Augenblick am Tag mit sich selbst in Verbindung treten. Ich möchte Sie dazu beglückwünschen, dass Sie sich nicht scheuen, auf unorthodoxe Maßnahmen zurückzugreifen, zumal sie so hervorragende Ergebnisse bringen.

Aber wir sind auf einer Konferenz, und da Sie gerade über Zeit gesprochen haben, möchte ich nur kurz darauf hinweisen, dass Ihnen noch fünf Minuten bleiben, um Ihren Vortrag zu beenden. Wäre es möglich, eine Liste der wichtigsten Punkte aufzustellen, damit wir diese Ideen auch in anderen Filialen einbringen können?«

Er hatte recht. Auch wenn die Ideen gut waren, würde ich einen schlechten Eindruck hinterlassen, wenn ich zu lange sprechen würde. Daher fasste ich nur noch kurz zusammen, was Athena und ich geschrieben hatten.

»Ich habe mit Sherine Khalil ein paar Punkte herausgearbeitet, die auf persönlicher Beobachtung beruhen. Hier die wichtigsten:

1. Wir alle haben eine unbekannte Fähigkeit, die auch für immer unbekannt bleiben wird. Dennoch kann sie unsere Verbündete sein. Da man diese Fähigkeit nicht messen und ihr auch keinen wirtschaftlichen Wert zuordnen kann, wird sie nie in Betracht gezogen. Doch wir reden hier von Menschen, und ich bin mir sicher, dass Sie wissen, was ich meine. Zumindest theoretisch.

2. In meiner Filiale wurde diese Fähigkeit durch einen Tanz aktiviert, der auf einem Rhythmus beruht, der, wenn ich mich richtig erinnere, aus den Wüsten Asiens stammt. Doch der Ort, an dem er entstand, ist nebensächlich. Wichtig ist, dass die Menschen in diesem Tanz mit ihrem Körper ausdrücken können, was die Seele sagen will. Ich weiß, dass das Wort ›Seele‹ hier falsch verstanden werden kann. Ersetzen wir es durch ›Intuition‹. Und wenn Ihnen dieses Wort ebenfalls nicht gefällt, lassen Sie uns stattdessen von ›originären Gefühlen‹ sprechen. Das hat eine wissenschaftlichere

Konnotation, obwohl es weniger aussagt als die beiden anderen Wörter.

3. Bevor sie mit der Arbeit beginnen, habe ich meine Angestellten dazu motiviert, anstatt Gymnastik oder Aerobic zu betreiben, mindestens eine Stunde lang zu tanzen. Das stimuliert Körper und Geist, sie beginnen den Tag voller Energie und nutzen diese im Laufe des Tages kreativ für ihre Aufgaben in der Filiale.

4. Kunden und Angestellte leben in ein und derselben Welt: Die Realität ist nichts weiter als elektrische Stimuli in unserem Gehirn. Das, was wir ›sehen‹ nennen, ist die Verarbeitung von Energieimpulsen in einem Teil unseres Gehirns. Da Realität das Ergebnis dieser Verarbeitung ist, können wir die Realität verändern, indem wir unsere einzelnen Realitäten aufeinander abstimmen. Wie das geht, verstehe ich nicht genau, aber Fröhlichkeit ist ebenso ansteckend wie Begeisterung und Liebe. Oder auch die Traurigkeit, die Depression, der Hass – Dinge, die intuitiv von den Kunden oder von Kollegen bemerkt werden. Um bessere Leistungen zu erzielen, muss man Mechanismen schaffen, die diese positiven Stimuli weitertragen.«

»Sehr esoterisch«, meinte eine Frau, die die Aktienabteilung einer Filiale in Kanada leitete.

Ich hatte offenbar den Faden etwas verloren und niemanden so recht überzeugen können. Ich tat so, als hätte ich ihre Bemerkung nicht gehört, und setzte meine ganze Kreativität ein, um einen Abschluss für meinen Vortrag zu finden, der sich auf handfeste Dinge bezog.

»Die Bank sollte einen bestimmten Betrag für eine Untersuchung darüber zur Verfügung stellen, wie diese Übertra-

gung der positiven Stimuli vonstattengeht, und wir könnten aufgrund des Ergebnisses der Untersuchung unseren Gewinn steigern.«

Mit diesem Abschluss war ich ziemlich zufrieden, und ich zog es vor, die zwei Minuten, die mir noch blieben, nicht zu nutzen. Als am Ende dieses ermüdenden Tages die Konferenz ausklang, lud mich der Generaldirektor vor allen Anwesenden ein, mit ihm zu Abend zu essen, als wolle er damit zeigen, dass er mir in allem, was ich gesagt hatte, zustimmte. Eine solche Gelegenheit hatte sich mir noch nie geboten, und ich wollte sie für mich nutzen. Ich fing an, über Leistung, Planung, Schwierigkeiten an der Wertpapierbörse und neue Märkte zu sprechen. Aber er unterbrach mich: Er war mehr daran interessiert, alles zu erfahren, was Athena mich gelehrt hatte.

Am Ende brachte er zu meiner Überraschung das Gespräch auf persönliche Themen.

»Ich weiß, was Sie gemeint haben, als Sie in Ihrem Vortrag von Zeit gesprochen haben. Als ich zwischen Weihnachten und Neujahr Urlaub machte, setzte ich mich in den Garten, um entspannt Zeitung zu lesen. Ich holte sie aus dem Briefkasten, aber es stand nichts Wichtiges darin. Nur die Dinge, die uns nach Meinung der Journalisten interessieren und zu denen wir uns eine Meinung bilden sollten.

Ich überlegte, ob ich jemanden aus meinem Team anrufen sollte, aber das war unsinnig, denn alle waren bei ihren Familien. Ich aß mit meiner Frau, meinen Kindern und Enkelkindern zu Mittag und hielt ein Nickerchen. Nach dem Aufwachen machte ich mir ein paar Notizen und sah dann plötzlich, dass es erst drei Uhr nachmittags war. Vor mir la-

gen noch drei arbeitsfreie Tage, und so sehr ich es auch liebte, mit meiner Familie zusammen zu sein, so fühlte ich mich doch nutzlos.

Am nächsten Tag nutzte ich meine freie Zeit, um meinen Magen untersuchen zu lassen, der zum Glück in Ordnung war. Ich ging auch zum Zahnarzt, der ebenfalls sagte, es gebe kein Problem. Ich aß wieder mit meiner Frau, meinen Kindern und Enkelkindern zu Mittag, schlief wieder, wachte wieder kurz vor drei Uhr nachmittags auf, und mir wurde klar, dass ich nichts zu tun hatte.

Ich erschrak: Ich musste doch etwas tun. Es ist einfach, Arbeiten zu erfinden – wir haben immer Projekte, die entwickelt, Glühbirnen, die ausgewechselt werden müssen, welches Laub, das geharkt werden muss. Bücher müssen weggestellt, Computerordner aufgeräumt werden und so weiter. Aber wie soll man mit der totalen Leere umgehen? Da fiel mir etwas sehr Wichtiges ein: Ich musste zur Post gehen, die einen Kilometer von meinem Landhaus entfernt war, und eine Glückwunschkarte einwerfen, die auf meinem Schreibtisch liegengeblieben war.

Zu meiner eigenen Überraschung dachte ich aber: Warum muss ich diese Karte heute abschicken? Kann ich nicht einfach hier sitzen bleiben und nichts tun?

Mir ging so einiges durch den Kopf: Ich dachte an Freunde, die sich um Dinge Sorgen machen, die noch nicht passiert sind, Bekannte, die jede Minute ihres Lebens mit Aufgaben zu füllen wissen, die mir unsinnig vorkommen, an sinnlose Gespräche, lange Telefonate, in denen nichts Wesentliches gesagt wurde. Ich sah meine Direktoren, die Arbeiten erfinden, um ihre Stellung zu rechtfertigen, oder

Angestellte, denen heute nichts Wichtiges zu tun gegeben worden ist und die nun fürchten, dass sie möglicherweise nicht mehr gebraucht werden. Ich dachte an meine Frau, die sich quält, weil unser ältester Sohn sich hat scheiden lassen; und ich dachte an unseren anderen Sohn, der sich quält, weil mein Enkel in der Schule schlechte Noten hat; ich dachte an meinen Enkel, der sich quält, weil er seine Eltern traurig macht – obwohl wir alle wissen, dass Schulnoten so wichtig nun auch wieder nicht sind.

Ich habe einen langen, schwierigen Kampf mit mir ausgefochten, um nicht von meinem Platz aufzustehen. Ganz allmählich wich die Unruhe der Kontemplation, und ich begann, meine Seele zu spüren – oder meine Intuition oder meine originären Gefühle, ganz wie Sie wollen.

In meinem Fall war es nicht der Tanz, sondern das vollkommene Fehlen von Geräuschen und Bewegung, die Stille, die mich mit mir selber in Kontakt treten ließ. Und, ob Sie es glauben oder nicht, ich habe dabei so viel über die Probleme gelernt, die mich bedrücken – obwohl diese Probleme, während ich dort saß, ganz und gar abwesend waren. Ich habe zwar Gott nicht gesehen, aber ich konnte die Entscheidungen, die ich treffen musste, sehr viel deutlicher sehen.«

Bevor der Generaldirektor die Rechnung beglich, schlug er mir vor, Sherine Khalil nach Dubai zu schicken, wo die Bank eine neue Filiale eröffnen würde – ein ziemlich riskantes Vorhaben. Ohne dass er es wusste, half mir der Generaldirektor, das Versprechen zu halten, das ich Athena gegeben hatte.

Ich hatte genug von ihr gelernt, jetzt musste ich in meiner Filiale nur noch die Kontinuität wahren.

Als ich zurück in London war, habe ich Athena umgehend von dem Vorschlag des Generaldirektors berichtet. Sie sagte sofort zu. Sie sagte, sie spräche fließend Arabisch (was ich aufgrund der Herkunft ihres Vaters angenommen hatte), obwohl dies, weil wir in Dubai nicht nur mit Einheimischen Geschäfte machen, sondern in erster Linie mit internationalen Kunden, nicht von vorrangiger Wichtigkeit war. Ich dankte Athena für ihre Hilfe. Was meinen Vortrag betraf, zeigte sie keinerlei Neugier – sie fragte nur, wann sie die Koffer packen sollte.

Bis heute weiß ich nicht, ob diese Geschichte mit dem Freund, der bei Scotland Yard arbeitet, eine Erfindung war. Ich denke schon, denn würde sie stimmen, wäre der Mörder von Athena längst gefasst – denn ich glaube nichts von dem, was die Zeitungen über das Verbrechen berichtet haben. Ich verstehe zwar viel vom Finanzwesen und bin sogar in der Lage zu verstehen, dass Tanz Bankangestellten hilft, besser zu arbeiten, aber ich werde nie begreifen, wieso die beste Polizei der Welt es nicht schafft, die vielen frei herumlaufenden Mörder zu fassen.

Aber inzwischen ist das alles egal.