

**New York Times - BESTSELLER**

**C U R T I S  
J A C K S O N**

**H U S T L E H A R D E R  
H U S T L E S M A R T E R**

**W I E D U E R F O L G R E I C H W I R S T  
U N D A U C H B L E I B S T**

© des Titels »Hustle Harder – Hustle Smarter« von Curtis Jackson (978-3-95972-41-1)  
2021 by FinanzBuch Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

*Dieses Buch ist dem Andenken an meine Mutter, Sabrina Jackson,  
und meine Oma, Beulah Jackson, gewidmet.*

*Sie sind zwar in ihrer körperlichen Form von uns gegangen,  
aber ihre Liebe, Unterstützung und ihr leuchtendes Vorbild  
inspirieren mich weiterhin jeden Tag.*

# EINLEITUNG

**S**eit Jahren ermuntert man mich schon, einen Ratgeber fürs Leben zu schreiben. Man hat mir sogar dicke Dollarbündel unter die Nase gehalten.

Ich habe stets abgewunken.

Nicht, dass ich nicht schon ein paar Mal kurz davorgestanden hätte. Ich bin sogar so weit gegangen, Co-Autor eines Buches (*The 50th Law*) zu werden, das gemeinsam mit dem großartigen Robert Greene entstand, aber ich habe mich nie ganz wohl bei dem Gedanken gefühlt, eines ganz allein zu schreiben.

Ich mochte die Vorstellung einfach nicht, mich als Experte fürs Leben zu präsentieren.

Das mag sich seltsam anhören bei einem Menschen, der sich nie gescheut hat, allen zu sagen, wie viel Geld er hat, wie viele Platten er verkauft hat oder welche Fernsehsendungen er produziert hat.

Es stimmt, ich habe nie ein Problem damit gehabt, meine Erfolge öffentlich zu zeigen, aber privat ist es mir durchaus bewusst, dass diese Errungenschaften mein Leben mitunter auch negativ beeinflusst haben. Es gibt viele Dinge, die ich verpfuscht habe: Geld, Beziehungen, Gelegenheiten, Freundschaften ... alles Mögliche.

Ich habe genauso oft vollkommen versagt, wie ich erfolgreich war.

Das ist letztlich auch der Grund dafür, dass ich mich endlich doch entschlossen habe, ein Buch zu schreiben.

**E**s gibt nicht viele Menschen, die auf dem gleichen Level wie ich Erfolg erlebt haben. Innerhalb dieser handverlesenen Gruppe mussten sich noch weniger Menschen von ganz unten nach oben durchboxen, so wie ich es getan habe.

Ich habe diese Geschichte schon oft erzählt, aber es lohnt sich, sie hier zu wiederholen: Meine Mutter brachte mich zur Welt, als sie gerade 15 Jahre alt war. Als alleinerziehende Mutter war sie gezwungen, Drogen zu verkaufen, um mich zu ernähren. Einige Jahre lang florierte ihr Geschäft auf der Straße, aber wie bei fast allen verlangte dieses Leben auf den Straßen schließlich seinen Preis: Sie wurde ermordet, als ich acht Jahre alt war, und ich musste zu meinen Großeltern ziehen, die bereits neun eigene Kinder aufzogen. Als ich zwölf Jahre alt war, fing ich selbst an, Drogen zu verkaufen, und zwar auf denselben Straßen, die meine Mutter das Leben gekostet hatten.

Es waren Umstände, die die meisten Menschen umhauen und sie nicht mehr auf die Beine kommen lassen würden. Doch ich habe nie aufgehört, weiterzukämpfen. Ich begeisterte mich für Hip-Hop, machte mir langsam einen Namen und wurde dann im Zuge eines Streits innerhalb meiner *Neighborhood* neunmal angeschossen. Das wäre für die meisten Menschen das Ende der Fahnenstange gewesen, aber ich startete gerade erst durch. Ich erholte mich wieder, arbeitete weiter an meiner Musik und veröffentlichte schließlich eines der meistverkauften Debütalben in der Geschichte des Hip-Hops. Als ich 30 Jahre alt wurde, hatte ich bereits zig Millionen Alben verkauft, mein eigenes Biopic produziert und darin selbst die Hauptrolle gespielt, und ich war einer der ersten Hip-Hop-Künstler, die eine Mainstream-Marke geschaffen hatten.

Ich dachte, ich hätte den Kampf ein für alle Mal hinter mir gelassen, aber ich hatte mich geirrt. Im Laufe der nächsten Jahre starb mein Manager und Mentor Chris Lighty unter tragischen Umständen, ich wurde zur Zielscheibe von Rechtsstreitigkeiten, und als MP3s die CDs zu ersetzen begannen, wurde das Geld der Plattenindustrie buchstäblich weggestreamt.

Angesichts meines beispiellosen Erfolgs konnten die Leute nicht genug von mir bekommen. Selbst als die Dinge kompliziert wurden, wurde ich immer populärer, aber aus den falschen Gründen. Die

Kräfte, die mich aufgebaut hatten, erfreuten sich nun an meinem potenziellen Niedergang. Ich habe nie einen echten Tiefpunkt erlebt – nur sehr wenige Tiefpunkte sind mit Gucci-Tapeten ausgekleidet und haben Lamborghinis in der Garage –, aber ich spürte, dass mein Leben in die falsche Richtung lief.

Was tat ich also?

Ich überdachte meine ganze Herangehensweise und ließ die Menschen und den ganzen Ballast hinter mir, wie eine Schlange, die ihre Haut abstreift. Ich verhandelte härter und klüger. Und indem ich mich um eine gute Beziehung zu meinem jüngsten Sohn, Sire, bemühte, glaube ich, bin ich auch ein besserer Mensch geworden.

Innerhalb weniger Jahre unternahm ich eine Reihe von Schritten, die zu den größten Erfolgen meiner Karriere führten. Ich kreierte und produzierte eine Erfolgsserie für den privaten Fernsehsender Starz: *Power*. Schon bald dominierte ich mit den Sendungen die Einschaltquoten, so wie ich früher andere Rapper in den Charts dominiert hatte. Aber *Power* war nur der Anfang meines Masterplans. Im Oktober 2019 unterzeichnete meine Firma, G-Unit Film and Television, Inc., einen Vierjahresvertrag mit Starz/Lionsgate, der als der größte Vertrag in der Geschichte des Bezahlfernsehens gilt. Und das ist nur eines der vielen Projekte, die ich in der Pipeline habe.

Die erfolgreichsten und glücklichsten Menschen haben in einer Sparte Erfolg, ich habe es *zweimal* bis an die Spitze geschafft. In vielerlei Hinsicht bin ich auf meinen zweiten Weg zum Gipfel sogar noch stolzer als auf meinen ersten.

Viele Leute haben mich abgeschrieben. Sie sagten, dass ich fertig sei. Sie nannten mich sogar, mit einer Formulierung aus einem meiner Alben, *self-destructed*, selbstzerstörerisch. Ich habe alle Schlagzeilen gelesen. Ich habe mir das ganze Gerede angehört. Ich habe all den Jubel über mein Scheitern mitbekommen.

Das hat meinen Erfolg im Fernsehbereich nur noch süßer gemacht. Das ist es auch, was mich schließlich dazu angespornt hat,

dieses Buch zu schreiben. Ich möchte, dass die Menschen verstehen, dass es so etwas wie »es schaffen« nicht gibt. Dass es unabhängig davon, wie viel Geld man anhäuft, wie viel Ruhm man erlangt oder wie viel Erfolg man genießt, in der Zukunft immer noch mehr Kämpfe geben wird. Mehr Drama, mit dem man umgehen muss. Mehr Hindernisse, die einem in den Weg gelegt werden.

Das Ziel besteht nicht nur darin, erfolgreich zu sein. Es geht auch darum zu lernen, wie man diesen Erfolg aufrechterhalten kann.

Das ist eine Fähigkeit, die ich auf die harte Tour lernen musste. Und eine, die ich dir mit diesem Buch beibringen möchte.

Ich bin jetzt 45 Jahre alt, ein Alter, von dem ich einst dachte, dass ich es niemals erreichen würde. Es gab verdammt noch mal Zeiten, da schien es mir zu viel verlangt, darüber nachzudenken, ob ich es bis 21 schaffen würde. Doch jetzt bin ich in meinem vierten Lebensjahrzehnt, ein paar graue Stoppel finden sich in meinem Bart, und erste Falten beginnen sich zu bilden (aber ich habe immer noch ein Sixpack und vollen Haarwuchs). Aber ich fühle mich wohl an diesem Punkt meines Lebens. Es ist dieses reifere Alter, das es mir erlaubt, auf mein Leben zurückzublicken und zu verstehen, was mich zu dem gemacht hat, der ich bin. Und wenn ich versuche, meine Fähigkeit auf den Punkt zu bringen, die es mir erlaubt, immer wieder Wege zu finden, um an der Spitze zu bleiben, kann ich erkennen, dass es auf zwei Hauptmerkmale ankommt:

Ich habe das Herz eines Hustlers.

Und ich bin furchtlos.

Mein Hauptziel für dieses Buch ist es, dir dabei zu helfen, dieselben Eigenschaften zu entwickeln. Aber bevor wir uns mit dem Wie befassen, möchte ich über diese Worte sprechen: »furchtlos« und »Hustler«. Wenn ich sie ausspreche, wirst du bei diesen Wörtern wahrscheinlich an 50 Cent den Gangsta denken. Der Typ, der offen damit angab, dass er Drogen verkauft hat. Der neunmal angeschos-

sen wurde, und dem es nichts auszumachen schien. Der sich sowohl auf der Straße als auch im Hip-Hop mit den gefürchtetsten Namen angelegt und nie einen Rückzieher gemacht hat.

Diese Heldentaten gehörten alle zu 50 Cent, einer Persönlichkeit, die ich angenommen habe, um mit dem Chaos und dem Wahnsinn fertigzuwerden, die ich als Kind überall um mich herum sah. Aber dieses Buch ist nicht dazu gedacht, aus dir den nächsten 50 Cent zu machen.

Versteh mich nicht falsch: 50 Cent war und ist immer noch ein echter Teil von dem, was ich bin. Aber wenn diese Persönlichkeit alles wäre, was es für mich gibt, hätte ich den Erfolg, den ich erreicht habe, niemals aufrechterhalten können.

Deshalb werde ich in diesem Buch die Gedanken sowohl von 50 Cent *als auch* von Curtis Jackson offenbaren.

Ich habe mich erst »50 Cent« genannt, als ich älter war, aber seit ich ein Kind war, hatte ich immer das Gefühl, dass es zwei Seiten an mir gab. Zwei Identitäten, mit denen ich mich zurechtfinden musste. Die Seite, die es mir erlaubte, im Haus meiner Großmutter zu leben, wo Fluchen nicht toleriert wurde und Sonntage der Kirche vorbehalten waren, und die Seite, die es mir erlaubte, auf der Straße zu überleben. Ich brauchte beide Seiten, um mich durchzuschlagen.

Es gab Zeiten, da habe ich mich tatsächlich gefragt, ob mit mir etwas nicht stimmt. Hatten alle anderen auch dieses Gefühl von Dualität? Oder war ich nicht ganz richtig im Kopf?

Heute kann ich sehen, dass daran nichts falsch war. Ganz im Gegenteil. Meine Fähigkeit, beide Persönlichkeiten zu nutzen, ist eine meiner größten Stärken. 50 Cent hat mich an die Spitze gebracht. Curtis Jackson ist der Mann, der es geschafft hat, mich dort zu halten.

Zum jetzigen Zeitpunkt ziehe ich schon länger in der amerikanischen Unternehmenswelt meine Kreise, als ich Geschäfte auf der Straße gemacht habe. Ich verdiente lediglich im Alter von zwölf bis 24 Jahren schmutziges Geld. Ich habe von 25 bis 45 Jahren auf legale Weise in Unternehmen Geld verdient. Das ist fast doppelt so lange.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass mir an diesem Punkt die Straßen und die Geschäftswelt oft gar nicht so unterschiedlich erscheinen. Beide spielen nicht fair. Beide sind extrem konkurrenzbehaftet. Sie sind beide skrupellos. Und du kannst immer noch beide beherrschen, wenn du mehrere Grundprinzipien befolgst:

**Sei furchtlos.** Die meisten Menschen laufen vor dem weg, wovor sie sich fürchten. Ich gehe direkt darauf zu. Das bedeutet nicht, dass ich denke, ich sei unverwundbar (ich habe auf die harte Tour gelernt, dass ich es nicht bin) oder dass ich mir der Gefahr nicht bewusst bin. Ich habe genauso viel Angst wie jeder andere Mensch.

Aber einer der größten Fehler, den Menschen machen können, ist, ihrer Angst nachzugeben. Was auch immer mich beunruhigt, ich begegne der Angst frontal und setze mich damit auseinander, bis die Situation gelöst ist. Meine Weigerung, der Angst nachzugeben, verschafft mir in fast jeder Situation einen Vorteil.

**Entwickle das Herz eines Hustlers.** »Hustlin'« wird vielleicht mit dem Verkauf von Drogen in Verbindung gebracht, aber es ist eigentlich eine Charaktereigenschaft, die erfolgreichen Menschen in jedem Beruf gemeinsam ist. Steve Jobs war bei Apple genauso ein Hustler wie ich, als ich noch auf der Straße arbeitete.

Der Schlüssel zur Entwicklung dieser Eigenschaft in der eigenen Persönlichkeit ist es, zu akzeptieren, dass man nie auf ein bestimmtes Ziel zusteuert. Hustlin' ist ein Motor, der jeden Tag in einem selbst laufen muss. Und sein Treibstoff ist Leidenschaft. Wenn du diesen Motor am Laufen halten kannst, wird er dich überall hinbringen, wo du im Leben hinwillst.

**Stelle ein gutes Team zusammen.** Du bist nur so stark wie das schwächste Glied in deinem Team. Deshalb musst du dir absolut bewusst sein, mit wem du dich umgibst. Verrat ist nie so unwahrscheinlich, wie du gerne glauben würdest.

Deshalb ist es unerlässlich, bei den Menschen, mit denen du zusammenarbeitest, ein Gleichgewicht zwischen Vertrauen und Disziplin herzustellen, und ihnen die Freiheit zu geben, sie selbst zu sein. Wenn dir diese Balance gelingt, wirst du in der Lage sein, das Beste aus deinem Team herauszuholen.

**Kenne deinen Wert.** Einer der Eckpfeiler meines anhaltenden Erfolgs ist, dass ich mich nicht in Geschäfte stürze. Auch wenn ich zum Synonym dafür geworden bin, »gut bezahlt zu werden«, jage ich nie dem Geld hinterher. Ich bewerte jedes neue Projekt auf der Grundlage seines langfristigen Potenzials und nicht danach, wie der erste Scheck aussehen wird, den ich bekomme.

Der Grund, warum ich das tue, ist, dass ich höchstes Vertrauen in meinen eigenen Wert und meine Fähigkeiten habe. Ich bin mir sicher, dass ich, solange ich auf mich selbst setze, immer gewinnen werde.

**Entwickle dich oder stirb.** Wenn ich nicht willens – oder nicht in der Lage – gewesen wäre, mich als Individuum weiterzuentwickeln, wäre ich jetzt tot oder im Knast. Einer der Schlüssel zu meinem Erfolg ist, dass ich in jeder Phase meines Lebens bereit war, jede neue Situation, in der ich mich befand, richtig einzuschätzen und die notwendigen Veränderungen vorzunehmen.

Ich werde zwar immer aus den Lektionen lernen, die ich auf der Straße gesammelt habe, aber ich habe mich nie auf sie beschränkt. Stattdessen sehe ich zu, dass ich immer neue Informationen aus so vielen Quellen wie möglich aufnehme. Es ist mir egal, woher du kommst oder wie du aussiehst – wenn du es geschafft hast, erfolgreich zu sein, möchte ich von dir lernen.

**Bestimme, wie du wahrgenommen wirst.** Alles, was du der Welt offenbarst – deine Worte, deine Ausstrahlung, deine Kleidung – erzählt eine Geschichte. Du musst sicherstellen, dass deine Darstellung dich immer so präsentiert, wie du gesehen werden willst, auch wenn die Realität eine etwas andere Geschichte erzählt.

Eines der Geheimnisse, um im Leben zu bekommen, was man will, ist, den Eindruck zu erwecken, dass man nichts braucht. Es kann schwierig sein, diese Haltung zu vermitteln – vor allem, wenn du mit Problemen zu kämpfen hast –, aber wenn du diese Wahrnehmung konsequent förderst, wirst du beruflich, privat und sogar in einer Liebesbeziehung an Attraktivität gewinnen.

**Keine Angst vor dem Wettkampf.** Manche Leute versuchen, mich als Quälgeist oder Tyrannen darzustellen, aber das entspricht nicht den Tatsachen. Mein erster Instinkt ist immer, positive und für beide Seiten vorteilhafte Beziehungen zu Menschen aufzubauen. Aber wenn jemand nicht daran interessiert ist, mit mir befreundet zu sein, ist es für mich kein Problem, in ihm oder ihr einen Gegner zu sehen.

Der Grund dafür ist, dass ich glaube, dass Konkurrenz für alle beteiligten Parteien gesund ist. Egal, ob es

darum geht, gegen etablierte Rapper oder erfolgreiche Fernsehserien anzutreten, ich hatte immer dann den größten Erfolg, wenn ich mich direkt und ohne zu zögern mit meinen Rivalen angelegt habe.

*Lerne aus deinen Misserfolgen.* So viele Erfolge ich im Laufe der Jahre errungen habe, so viele Misserfolge habe ich auch erlebt. Damit bin ich unter den erfolgreichen Menschen keine Ausnahme, sondern es ist die Regel. Ich kenne keinen wohlhabenden Rapper, Mogul, Manager oder Unternehmer, dessen Verluste seine Gewinne nicht bei Weitem überwiegen.

Was diese Menschen von der Masse unterscheidet, ist, dass sie sich nicht über ihre Misserfolge beschweren oder sich vor ihnen verstecken, sondern aktiv versuchen, aus ihnen zu lernen.

***Vermeide es, Ansprüche zu stellen.*** Nichts wurde mir im Leben je geschenkt. Ich musste für alles kämpfen, was ich mir verdient habe. Deshalb habe ich niemals eine Anspruchshaltung eingenommen. Aber fast überall, wo ich hinschaue – von der Straße bis in die Vorstandsetagen –, sehe ich immer noch eine Menge Menschen mit Anspruchsdenken.

Du wirst niemals dauerhaften Erfolg haben, solange du nicht die volle Verantwortung für das übernimmst, was in deinem Leben passiert. Keiner schuldet dir etwas. Genauso wie du niemandem irgendetwas schuldig bist. Sobald du diese grundlegende Wahrheit erkennst und akzeptierst, dass du die Kontrolle über deinen Werdegang hast, werden sich viele Türen, die verschlossen schienen, vor dir auftun.

In meiner Jugend habe ich das Lesen oft als eine Pflicht empfunden, die ich ertragen musste, und nicht als ein nützliches Mittel, das einem helfen kann, sein Leben zu verbessern.

Egal wie viele Geheimnisse ich in diesem Buch über Glück, Business und die Verbesserung des eigenen Lebens offenbare, es wird, aufgrund der eben beschriebenen Einstellung gegenüber dem Lesen, eine Menge Leute in meiner Hood geben, die nichts von diesen Geheimnissen erfahren werden. Sie lesen einfach keine Bücher. Sie gehen vielleicht 1000-mal an einem Buch wie diesem vorbei, bis es verstaubt ist, bevor sie überhaupt daran *denken*, es aufzuschlagen.

Das ist auch nicht allein ihre Schuld. Viele Bücher sind nicht in einer Sprache geschrieben, die für jeden zugänglich ist. Ich persönlich habe erst mit dem Lesen angefangen, als ich Autoren wie Donald Goines und Iceberg Slim entdeckte, die in einer Sprache schrieben, die mir vertraut war. Mit ihrem Stil konnte ich mich anfreunden, und das gab mir das Selbstvertrauen, mich mit Autoren zu beschäftigen, die nicht aus dem gleichen Milieu stammen wie ich. Autoren wie Don Miguel Ruiz, Paulo Coelho und einer, der sogar ein enger Freund und Mitarbeiter geworden ist, Robert Greene.

Selbst wenn du nicht von der Straße stammst (und wenn man bedenkt, wie vielseitig mein Publikum mittlerweile ist, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass dies nicht der Fall ist), hast du dennoch einen wichtigen Schritt getan, indem du dieses Buch in die Hand genommen hast. Heutzutage haben viele Leute das Lesen durch Klicken ersetzt. Sie überfliegen ein Thema nur oberflächlich – schauen sich vielleicht ein kurzes Video an, lesen vielleicht eine Wikipedia-Seite – und haben das Gefühl, sie hätten ganze Arbeit geleistet.

Sorry, aber ein paar Klicks oder Scrolls sind einfach nicht genug. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass man sich mehrere Beispiele anschauen und über mehrere Szenarien nachlesen muss, bevor man bestimmte Grundsätze verinnerlicht hat.

Nachdem du dieses Buch ausgelesen hast, kann es sein, dass du nur ein paar der Prinzipien für dich übernehmen wirst. Vielleicht sogar nur eines. Das ist in Ordnung. Das war der Fall, als ich Roberts *48 Gesetze der Macht* gelesen habe. Wenn du mich heute fragen würdest, worum es in dem Buch ging, kann ich dir nur sagen: »Stelle als Schüler niemals den Meister in den Schatten.«

Es gab noch siebenundvierzig andere Gesetze in diesem Buch, aber dieses ist dasjenige, das sich in meinem Kopf festgesetzt hat. Und weil es mich nie verlassen hat, konnte ich es im Laufe der Jahre so oft anwenden. Ich habe buchstäblich Millionen gemacht, indem ich mir dieses Prinzip immer wieder ins Gedächtnis gerufen habe.

Meine Hoffnung ist, dass du diesem Buch mindestens ein fundamentales Prinzip entnehmen kannst, das sich auch in deinem Kopf festsetzt. Vielleicht geht es dabei um Furchtlosigkeit. Vielleicht geht es darum, die Wahrnehmung der anderen zu beeinflussen. Oder um die Notwendigkeit, sich weiterzuentwickeln.

Welches Prinzip auch immer es ist, das dich anspricht, halte daran fest. Trage es in dir, bis es ein Teil deines Lebens wird.

**W**enn man ganz oben auf der Erfolgsleiter angekommen ist, wenn man all das Geld hat, dann verändert sich die Sicht auf das, was wirklich zählt. Wie man anderen Menschen helfen kann.

Ich ruhe mich nicht gerne auf meinen Lorbeeren aus. Wenn ich mit 70 noch lebe, möchte ich immer noch meinen Beitrag leisten und aktiv sein. Das Leben wird mir vielleicht weniger abverlangen, aber ich werde immer noch ein Teil der Kultur sein. Und helfen, sie zu fördern. Ich mache vielleicht keine großen Sprünge mehr, aber ich werde immer noch da sein und versuchen zu helfen.

Ich habe Menschen auf eine Art und Weise unterstützt, von der du vielleicht noch nichts gesehen oder gehört hast. Aber dieses Buch ist eine der wirkungsvollsten und weitreichendsten Möglichkeiten, dies zu tun.

Du kannst darauf vertrauen, dass bei jedem scheinbar unbedachten Tweet oder ungezügelt Text von 50 Cent eine Methode dahintersteckt, wie Curtis Jackson vorgeht. Eine Strategie hinter dem Handeln, die sich bewährt hat und nachweislich funktioniert.

Dies ist meine Chance, dir diese Strategien zu erläutern, damit du dich in deinem eigenen Leben zielgerichtet und selbstbewusst weiterentwickeln kannst.

Ich freue mich, dass du mich auf dieser Reise begleitest.

## WIE DU FURCHTLOS WIRST

*»Ich würde keinen Pfifferling für einen Mann geben, der nicht manchmal Angst hat. Angst ist die Würze, die es spannend macht, sich im Leben weiter zu wagen.«*

DANIEL BOONE

**V**or ein paar Jahren beauftragte ich einen jungen Franzosen namens Corentin Villemeur damit, sich um meine Webseite zu kümmern. Wenn er nicht gerade für mich arbeitete, verbrachte Corentin seine Zeit damit, vor atemberaubenden Hintergründen Selfies zu machen – sei es gefährlich nahe am Abgrund einer Klippe stehend oder auf dem Dach eines Hochhauses, mit herabbaumelnden Beinen.

Wenn er den Mitarbeitern in meinem Büro diese Fotos zeigte, schüttelten sie nur den Kopf und lachten: »Auf so eine Idee kann auch nur ein Weißer kommen.« Für sie war das so abwegig wie Fallschirmspringen oder wilde Tiere streicheln – ein unnötiges Risiko, das nur jemand eingehen würde, der wirkliche Gefahr noch nie am eigenen Leib erfahren hat.

Ich sah die Sache anders.

Ich sah darin eine Möglichkeit, mich frei zu fühlen.

Also nahm ich Corentin eines Tages mit aufs Dach meines alten Bürogebäudes am Times Square, um selbst ein paar Fotos zu ma-

chen. Aber statt die Beine nur über die Kante baumeln zu lassen, entschloss ich mich, den Einsatz zu erhöhen.

Auf dem Dach befand sich ein Wasserturm, eine tonnenförmige Holzkonstruktion, die sich mehrere Stockwerke über uns erhob. Ohne zu zögern, kletterte ich die klapprige Leiter hinauf und setzte mich auf den Rand. Ich muss vierzig Stockwerke hoch in der Luft gewesen sein. Unter mir sahen die Menschen auf den Straßen aus wie Ameisen bei einem Picknick. Wenn ich ausgerutscht wäre, wäre der Weg hinunter aufs Trottoir ziemlich lang geworden.

Das Risiko war ebenso hoch wie mein Sitzplatz, aber ich spürte keinerlei Angst. Stattdessen genoss ich die spektakuläre Aussicht. Das Gebäude der *New York Times* ragte zu meiner Linken über mich hinaus, und hinter mir glitzerte der Hudson River. Ich fühlte mich unglaublich lebendig. Meine Heimatstadt aus der Vogelperspektive zu sehen, erfüllte mich mit dem gleichen Ansporn, den ich als junger Mann empfunden hatte. New York City lag mir buchstäblich zu Füßen. Die Stadt der Träume. Und ich würde weiterhin alles geben, um jeden einzelnen meiner Träume zu verwirklichen!

Ich lehnte mich zurück, und Coentin gelang ein spektakulärer Schnapsschuss für Instagram. Als ich wieder unten in meinem Büro war, postete ich das Foto mit der folgenden Bildunterschrift:

*Ich lebe am Abgrund. Ich bin nur frei, weil ich keine Angst habe. Alles, wovor ich Angst hatte, ist mir bereits zugestoßen.*

Der Beitrag fand viel Anklang. »So ist es«, schrieb einer, während ein anderer hinzufügte: »Mann, das sind starke Worte.« Aber nicht alle wussten den Post zu schätzen. Ungefähr eine Woche nach der Veröffentlichung des Fotos erhielt ich einen Brief von meiner Versicherungsgesellschaft, in dem sie mir erklärten, dass sie meine Police