

## Kapitel 1: Die Herausforderung

Wie kann es sein, dass einigen Menschen im Leben scheinbar Unglaubliches gelingt, während die große Mehrheit niemals erreicht, wozu sie eigentlich fähig wäre? Wenn Sie Ihr Potenzial voll ausschöpfen könnten, was würde sich dann für Sie ändern? Wie sähe Ihr Leben aus, wenn Sie jeden einzelnen Tag bis an Ihre Leistungsgrenze gehen würden? Was würde sich innerhalb von sechs Monaten, drei Jahren oder fünf Jahren ändern, wenn Sie jeden Tag Ihr Bestes geben würden?

Diese Fragen haben Mikes und mein Leben in den vergangenen zwölf Jahren maßgeblich geprägt. Seit Jahren helfen wir unseren Klienten, effizienter zu arbeiten. Wir unterstützen unsere Klienten, Teams und Unternehmen darin Pläne zu erstellen, mit denen sie ihre Ziele erreichen können. Wir arbeiten seit Jahren an einer funktionierenden Methode, mit der wir Einzelpersonen und Organisationen helfen können, ihre besten Leistungen abzurufen und das Leben zu leben, zu dem sie fähig sind.

»Wenn wir alles täten, wozu wir imstande sind, würden wir uns wahrscheinlich in Erstaunen versetzen.«

Thomas Edison

Ich stimme Steven Pressfield zu, dem Autor von *The War of Art*, dass die meisten Menschen zwei Leben haben: Zum einen das Leben, das sie tatsächlich führen, zum anderen das Leben, das sie eigentlich leben könnten. Das letztere ist das, was mich interessiert. Es ist das Leben, das wir, wie ich glaube, alle in unserem tiefsten Innern herbeisehnen. Es ist das Leben, von dem wir wissen, dass es irgendwo tief in unserem Inneren schlummert und das wir gern zum Leben erwecken würden. Dieses Leben

wird nicht durch Dein Ich bestimmt, das Dich sesshaft werden lässt oder das klein beigt und sich in Prokrastination und Zweifel übt – es ist Dein optimales Ich, Dein bestes, zuverlässliches, gesundes Ich. Dein Ich, das mit dem Besten aufwartet, das Du zu bieten hast, Dein Ich, das Dinge bewegt, etwas bewirkt, ein bedeutsames Leben lebt.

Sein perfektes Ich zu zeigen klingt großartig, nicht wahr? Aber *wie* werden Sie zu Ihrem anderen Ich? Was kostet es, Ihre besten Seiten zu zeigen? Das ist eine interessante Frage, und da ich die Möglichkeit habe zu reisen und Tausende von Menschen zu treffen, stelle ich oft die Frage: »Was ist erforderlich, um Ihre besten Seiten und wirklich herausragende Leistungen zu zeigen?« Sie werden sich denken können, dass ich eine Menge unterschiedlicher Antworten bekomme.

In diesem Buch zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre derzeitigen Leistungen in sehr kurzer Zeit um das Vierfache oder sogar mehr steigern können. Wir werden Ihnen detailliert beschreiben, was erforderlich ist, um Tag für Tag Ihre besten Leistungen zu zeigen. Wir vermitteln Ihnen die Geheimnisse der Spitzen-Leistungsträger und sorgen dafür, dass Sie Ihr Denken und Handeln aufeinander abstimmen und atemberaubende Ergebnisse erzielen können. Sie werden feststellen, dass es nicht kompliziert ist, in Ihrem Leben oder in Ihrem Unternehmen zu wahrer Größe zu finden. Im Gegenteil, es ist eigentlich ganz unkompliziert, auch wenn das nicht heißt, dass es einfach wäre.

Der wichtigste Aspekt, der Menschen davon abhält, das zu erreichen, was sie eigentlich leisten könnten, ist mitnichten ein Mangel an Wissen, Intellekt oder Informationen. Wir benötigen keine neue Strategie oder Idee, kein größeres Netzwerk miteinander verbundener Menschen. Es geht weder um harte Arbeit noch um Talent oder Glück. Natürlich helfen all diese Dinge, sie spielen alle eine Rolle, aber es sind nicht die entscheidenden Faktoren.

Sie kennen sicherlich das Sprichwort *Wissen ist Macht*. Ich muss dem widersprechen. Wissen ist nur mächtig, wenn Sie es einsetzen und wenn Sie entsprechend handeln. Es gibt Menschen, die ihr ganzes Leben darauf verwenden, Wissen anzuhäufen, ohne damit einen Zweck zu verfolgen. Wissen allein kommt niemandem zugute, solange die Person, die es sich aneignet, nicht etwas damit anfängt. Und herausragende Ideen sind wertlos, solange sie nicht umgesetzt werden. Der Markt belohnt nur die Ideen, die realisiert werden. Sie können klug sein und Zugang zu einer Menge Informationen und herausragender Ideen haben; sie können noch so gut vernetzt sein, hart arbeiten und eine Menge Talent besitzen, aber am Ende müssen Sie liefern. Das, was Sie fertiggebracht haben, ist Ihr Hauptunterscheidungsmerkmal am Markt. Berühmte Unternehmen und erfolgreiche Individuen sind einfach besser darin, Dinge zu Ende zu bringen als ihre Wettbewerber. Genau das liegt zwischen Ihnen und dem Leben, das Sie leben könnten: die mangelnde Fähigkeit zu liefern. Etwas in die Tat umzusetzen, macht Sie frei. Das ist der *einzig*e Weg, die Dinge zu erreichen, die Sie sich herbeisehnen.

Denken Sie über die Bereiche in Ihrem Leben nach, in denen Sie versagt haben, weniger erreicht haben, als Sie wollten oder weniger, als Sie Ihrer Meinung nach hätten erreichen können. In all diesen Szenarien liegt der Fehler, wenn Sie es kritisch beleuchten, in der mangelnden Konsequenz. Stellen Sie sich eine neue Idee vor, die jemand mit Erfolg umgesetzt hat. Wie oft scheitert die gleiche Idee, wenn eine andere Person versucht, sie zu nutzen?

Einer unserer Klienten in ein großer Versicherungskonzern, der mehr als 2000 Makler beschäftigt. In diesem Unternehmen gibt es einen Makler, der jahrein, jahraus zuverlässig Spitzenleistungen abliefern. Wie Sie sich vorstellen können, wurde er im Laufe der Jahre von seinen Kollegen häufig gefragt, ob er ihnen sein Erfolgsrezept verraten würde. Ohne zu zögern nahm der Top-Makler sich trotz seines vollen Terminkalenders die Zeit,

um exakt zu erläutern, was er tat, um erfolgreich zu arbeiten. Wissen Sie, wie vielen Kollegen es gelang, genauso erfolgreich zu werden? Richtig geraten – das schaffte nicht einer! Mittlerweile weigert er sich, anderen sein Erfolgsrezept zu verraten, weil niemand mit dem, was er ihnen beibringt, Ernst macht.

65 Prozent aller Amerikaner sind übergewichtig oder sogar adipös. Glauben Sie, dass es ein Patentrezept gibt, um abzunehmen und fit zu werden? Die Diät- und Fitness-Branche erwirtschaftet pro Jahr etwa 60 Milliarden US-Dollar. Jedes Jahr werden neue Bücher über Diäten und Trainingsmethoden veröffentlicht. Meine Internetsuche nach dem Stichwort »Diät-Buch« ergab 45 915 Treffer. Fast 46 000 Bücher, darunter manche mit bekannten Titeln wie *The Atkins Diet* oder *South Beach Diet*, andere weniger bekannt, wie *Run Fat Bitch Run*. Und dennoch sind die Amerikaner nach wie vor übergewichtig und weit von ihrem Wunschgewicht entfernt. Die meisten Menschen wissen genau, was sie tun müssen, um wieder in Form zu kommen – mit besserem Essen, mit mehr Sport – sie tun es einfach nicht. Es ist also kein Problem *mangelnden Wissens*, sondern *mangelnden Handelns*.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass die meisten Menschen fähig wären, ihr Einkommen zu verdoppeln oder zu verdreifachen, wenn sie einfach konsequent das umsetzen würden, was sie schon längst wissen. Und trotzdem jagen wir alle ständig neuen Ideen nach und glauben, dass ausgerechnet mit der nächsten Idee wie von Zauberhand alles besser wird.

Ann Laufman ist das perfekte Beispiel dafür, dass es ausschließlich darauf ankommt, Dinge in die Tat umzusetzen. Ann arbeitet als Finanzberaterin bei Mass Mutual in Houston. Sie hatte schon immer gute Arbeit geleistet und war in jeder Hinsicht erfolgreich. Trotzdem hatte sie das Gefühl, dass sie eigentlich noch mehr schaffen könnte, wusste aber nicht genau, wie sie das anstellen sollte. Als einer ihrer Kollegen im Unternehmen *Das 12-Wochen-Jahr* vorstellte, ließ Ann sich darauf ein. Am

Ende gelang Ann ein 400-prozentiger Ertragszuwachs und sie wurde die erste weibliche Teilhaberin in der 103-jährigen Geschichte von Mass Mutual Houston.

Interessant daran ist, dass Ann keineswegs begann, mit vermögendere Klientinnen zu arbeiten, größere Fälle zu übernehmen oder ihren Zielmarkt auszuweiten – Dinge also, die die meisten Makler tun würden, um ihre Umsätze zu erhöhen. Stattdessen konzentrierte Ann sich darauf, ihre alltäglichen Arbeitsabläufe zu verbessern, indem sie das tat, was sie schon immer getan hatte, nur eben beharrlicher. Indem sie konsequent die wenigen entscheidenden Aufgaben und Strategien erledigte, die ihrem Erfolg maßgeblich zugrunde lagen, war sie in der Lage, einen riesigen Zuwachs zu erwirtschaften – und all das, ohne Überstunden zu machen.

Ann ist keine Ausnahme. Wir könnten Ihnen Tausende von Beispielen nennen, in denen einzelne Menschen und ganze Organisationen erstaunliche Ergebnisse erzielen konnten, indem sie sich schlicht angewöhnten, konsequenter zu arbeiten.

»Es ist nicht wichtig, was Sie wissen, noch, wen Sie kennen; letztendlich zählt nur, was Sie umsetzen.«

In diesem Buch werden wir Ihnen zeigen, wie Sie allein durch effektive Umsetzung Ihre besten Leistungen erbringen und die Dinge im Leben erreichen, die Ihnen am meisten bedeuten. Die meisten Aspekte, die wir hier erläutern, dürften Ihnen schon bekannt vorkommen, aber wie ich schon erwähnte, gibt es einen großen Unterschied zwischen Wissen und Handeln. Wir werden Ihnen nahebringen, wie Sie konsequent an den Dingen arbeiten können, die Ihrem Erfolg zugrunde liegen.

Die Methoden in diesem Buch wurden im Rahmen unserer permanenten ergebnisorientierten Arbeit mit unseren Klienten

in der Praxis entwickelt und erprobt. Wir stellen nur das vor, was funktioniert, den Rest haben wir über Bord geworfen. Das Endprodukt ist ein straffes, aber wirkungsvolles Büchlein, das etwas verändert. Und auch wenn wir hoffen, dass das Buch zum Nachdenken anregt, ist es für uns doch noch wichtiger, dass es Sie dazu inspiriert zu handeln.

Wir haben *Das 12-Wochen-Jahr* geschrieben, um die Lücke zu schließen, die zwischen Wunsch und Wirklichkeit klafft. Es ist auf eine Weise geschrieben, die es Ihnen erlaubt, die zugrunde liegenden Konzepte effizienter Arbeit zu verstehen und sie unverzüglich anzuwenden.

Das Buch gliedert sich in zwei Teile. Teil I hilft Ihnen, die Methode zu verstehen, mit der Sie ihre wertvollsten Ziele in wenigen Wochen erreichen können. In Teil II dreht sich alles um die Verwirklichung Ihrer Ziele. Hier finden Sie die speziellen Werkzeuge und Tipps, die Sie benötigen, um die Ideen aus Teil I des Buches zu verwirklichen.

Unser 12-Wochen-Macherprogramm lässt sich sowohl flexibel anpassen als auch erweitern. Die Konzepte eignen sich sowohl für Einzelpersonen als auch für Gruppen, sowohl im privaten als auch im beruflichen Kontext. Unter unserer Anleitung haben große Konzerne ebenso wie Einzelpersonen *Das 12-Wochen-Jahr* mit großem Erfolg umgesetzt.

Auch wenn das Buch kurz und knapp gehalten ist, sind die Konzepte, die es enthält, doch sehr wirkungsvoll und überzeugend. Wenn Sie sie anwenden, werden Sie Ihre Ergebnisse dramatisch verbessern können. Wir wissen, dass diese Behauptung zutrifft, weil wir von den Lesern der ersten Auflage Tausende von Zuschriften erhalten haben. In diesem Buch werden wir Ihnen zeigen, wie Sie Ihre gegenwärtigen Ergebnisse entscheidend verbessern und gleichzeitig Ihren Stress reduzieren, Ihr Selbstvertrauen stärken und sich in Ihrer Haut wohler fühlen können. Und das nicht, indem Sie härter arbeiten, sondern indem Sie sich

auf die Aktivitäten konzentrieren, die am wichtigsten sind, indem Sie sich Ihren Sinn für die Dringlichkeit bewahren, Dinge zu erledigen, und indem Sie sich der Tätigkeiten entledigen, die einen geringeren Wert haben.

Gehen Sie in Position: Sie werden das 12-Wochen-Jahr erleben!

*Brian P. Moran und Michael Lennington*

