

gravierende Entscheidung.

Ich feuerte mich selbst.

Ich trat als CEO zurück und konzentrierte mich voll und ganz darauf, die besagten 14 Leute zu finden.

Dieses Mal bewegte sich die Erde wirklich. Innerhalb von drei Jahren gingen wir auf nachhaltigen Wachstumskurs; im Verlauf einer Dekade wuchsen wir im Schnitt um 40 Prozent jährlich. Wir entwickelten uns von einem regionalen Anbieter zu einem internationalen Wettbewerber. Wir erzielten außerordentliche Ergebnisse und blieben auf Erfolgskurs.

Im Rahmen dieser nachhaltigen Wende geschah auch noch etwas anderes: Es prägte sich die Redewendung von der EINEN Sache ein.

Nachdem ich 14 kompetente Leute gefunden

hatte, arbeitete ich mit jedem einzelnen unserer Spitzenmanager an ihren jeweiligen Karriere- und Geschäftszielen. Aus Gewohnheit beendete ich unsere Coaching-Telefonate mit einer Rekapitulation der Dinge, auf deren Erledigung wir uns bis zu unserem nächsten Gespräch geeinigt hatten. Zwar erledigten viele die meisten der besprochenen Aufgaben, aber nicht unbedingt die wichtigsten, und das machte sich in den Ergebnissen bemerkbar. Als Folge machte sich Frustration breit. In dem Bemühen, ihnen zum Erfolg zu verhelfen, verkürzte ich meine Liste: Wenn Sie diese Woche nur drei Dinge erledigen könnten ... wenn Sie diese Woche nur diese beiden Dinge machen könnten ... und schließlich reduzierte ich meine Erwartungen aus reiner Verzweiflung auf das bare Minimum und fragte:

»Welche *EINE* Sache können Sie diese Woche erledigen, deren Völlendung alle anderen Aufgaben einfacher oder sogar überflüssig macht?« Und dann passierte etwas wirklich Beeindruckendes.

Die Ergebnisse verbesserten sich plötzlich um ein Vielfaches.

Nach dieser Erfahrung blickte ich zurück auf meine Erfolge und Misserfolge und entdeckte ein interessantes Muster. Immer, wenn ich großen Erfolg hatte, hatte ich mich auf eine einzige Sache konzentriert; und immer, wenn ich wechselnde Erfolge hatte, war auch mein Fokus nicht konsistent.

Da ging mir ein Licht auf.

**REDUZIERUNG AUF DAS
WESENTLICHE**

Wenn alle Menschen die gleiche Zahl an Stunden pro Tag zur Verfügung haben, warum scheinen einige dann so viel mehr zu erledigen als andere? Wie machen sie es, dass sie mehr schaffen, mehr erreichen, mehr verdienen und mehr haben? Wenn Zeit die Währung der Leistung ist, warum gelingt es einigen, in ihrer Zeit mehr zu erreichen als andere? Die Antwort lautet, dass sie sich auf das Wesentliche konzentrieren. Sie reduzieren.

Wenn Sie bei allem, was Sie tun, die absolut beste Chance auf Erfolg haben wollen, sollten Sie immer den gleichen Ansatz verwenden: Reduzieren Sie Ihre Arbeit auf das Wesentliche.

Reduzieren bedeutet, alle Dinge zu ignorieren, die Sie tun könnten, und stattdessen zu tun, was Sie tun sollten. Es bedeutet zu

erkennen, dass nicht alle Dinge gleich wichtig sind, und die Dinge zu identifizieren, die oberste Priorität genießen. Auf diese Weise stellen Sie eine engere Verbindung zwischen Ihren Aktivitäten und Ihren Zielen her. Das ist die Erkenntnis, dass außerordentliche Ergebnisse unmittelbar davon bestimmt werden, wie sehr Sie Ihren Fokus zentrieren können.

Um Ihre Arbeitszeit und Ihr Leben generell voll auszuschöpfen, müssen Sie sich auf das absolut Wesentliche konzentrieren. Die meisten Menschen glauben das Gegenteil. Sie glauben, große Erfolge seien zeitaufwändig und kompliziert. Als Folge sind ihr Kalender und ihre To-do-Listen so überfrachtet, dass sie sich überfordert fühlen. Der Erfolg entgleitet ihnen, und schließlich geben sie sich mit halben