

Maxi-Formel für Glück und Erfolg

Wer sein Leben verändern möchte, steht vor einem scheinbar unlösbaren Problem: Wo und wie soll man anfangen? Erfolgsautor Brian Tracy weiß, wie man ansetzen muss, um das Beste aus sich und seinem Leben zu machen. Sein Erfolgsrezept folgt den Regeln des Maximum-Prinzips.

Die Explosion des Wissens und der technischen Neuerungen hat in den letzten Jahren in Verbindung mit dem verschärften Wettbewerb in allen Lebensbereichen den Wandel angeheizt. Immer häufiger können wir unsere Aufgaben in der vorgesehenen Zeit nicht mehr bewältigen. Verantwortung und Verpflichtungen türmen sich ins Unermessliche, aber der Tag hat immer noch nur 24 Stunden. Es gilt, den Herausforderungen des modernen Lebens die Stirn zu bieten. Aber wie bekommt man das eigene Leben und seine Zeiteinteilung in den Griff?

Brian Tracy gibt in seinem neuen Buch Antworten auf diese zentralen Probleme. Er hat die Gewohnheiten und Verhaltensweisen von außergewöhnlich leistungsfähigen Menschen untersucht und erklärt, warum und wie manche Personen auf der ganzen Linie so auffallend mehr Erfolg haben als ihre Mitmenschen. Daraus werden Maximum-Prinzipien abgeleitet, mit deren Hilfe jeder lernen kann, den beruflichen Erfolg zu steigern und gleichzeitig mehr Zeit für sich selbst zu gewinnen.

Das Buch zeigt, wie das Leben in den entscheidenden Bereichen organisiert und vereinfacht werden muss, um innere Balance und Ausgeglichenheit zu erlangen. Der Leser lernt, wie er sich über die eigenen Ziele klar wird und wie er Prioritäten zwischen konkurrierenden Ansprüchen setzt, um sich voll und ganz auf die Aufgabe zu konzentrieren, die den maximalen Ertrag verspricht. Insofern ist das Maximum-Prinzip eine Formel, die auf jeden Lebensbereich anwendbar ist, von der Karriere über das Privatleben bis hin zur persönlichen Entwicklung.

Der Autor

Brian Tracy ist einer der weltweit führenden Motivationstrainer und Managementberater. Sein weltweit vertriebenes Seminarprogramm umfasst Management- und Führungstechniken, Vertriebstaining, Verkaufsmangement und Leistungspsychologie. Brian Tracy hat zahlreiche Bücher verfasst, zuletzt *Thinking Big* (2001), *Verkaufsstrategien für Gewinner* (2001) und *Eat the frog* (2002). 2001 wurde er in Deutschland als Motivationstrainer des Jahres ausgezeichnet.