

BESTSELLER „NEW YORK TIMESA”

12

TYGODNIOWY

ROK

OSIĄGNIJ W 12 TYGODNI WIĘCEJ
NIŻ INNI W 12 MIESIĘCY

BRIAN P. MORAN
MICHAEL LENNINGTON

WYDAWNICTWO
**Studio
Emka**

12

TYGODNIOWY
ROK

OSIĄGNIJ W 12 TYGODNI WIĘCEJ
NIŻ INNI W 12 MIESIĘCY

BRIAN P. MORAN
MICHAEL LENNINGTON

WYDAWCTWO
**Studio
Emka**

Tytuł oryginału: *The 12 week year* Przekład:
Krzysztof Krzyżanowski Projekt polskiej wersji okładki: MDESIGN Michał Duława |
michaldulawa.pl

Redakcja:
Dorota Śrutowska Korekta:
Monika Baranowska Redakcja techniczna:
Paweł Żuk Cover design: Paul McCarthy
Copyright © 2013 by Brian P.Moran and Michael Lennington.

All rights reserved

Published by John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey Copyright © for the Polish edition by
Wydawnictwo Studio EMKA Warszawa 2016

Wszelkie prawa, włącznie z prawem do reprodukcji tekstów w całości lub w części, w jakiegokolwiek
formie – zastrzeżone.

Wszelkich informacji udziela: Wydawnictwo Studio EMKA ul. Królowej Aldony 6/2a, 03-928
Warszawa tel. 22 628 08 38, 616 00 67
wydawnictwo@studioemka.com.pl
www.studioemka.com.pl

ISBN 978-83-65068-65-1

Skład i łamanie: Anter Poligrafia Skład wersji elektronicznej: Tomasz Szymański

virtualo
konwersja.virtualo.pl

SPIS TREŚCI

CZEŚĆ I RZECZY, O KTÓRYCH JUŻ WIESZ – LUB TAKCI SIĘ PRZYNAJMNIEJ WYDAJE

Rozdział 1

Wyzwanie

Rozdział 2

Przeddefiniowanie roku

Rozdział 3

Więź emocjonalna

Rozdział 4

Porzucenie rocznego planu

Rozdział 5

Jeden tydzień na raz

Rozdział 6

Stawienie czoła prawdzie

Rozdział 7

Celowość

Rozdział 8

Odpowiedzialność, czyli spoglądanie na pewne rzeczy okiem właściciela **Rozdział 9**

Zainteresowanie kontra zobowiązanie **Rozdział 10**

Osiąganie wielkości w obecnej chwili **Rozdział 11**

Zaplanowany brak równowagi CZEŚĆ II ŁĄCZENIE POSZCZEGÓLNYCH ELEMENTÓW

Rozdział 12

System działania

Rozdział 13

Stworzenie wizji

Rozdział 14

Tworzenie dwunastotygodniowego planu **Rozdział 15**

Instalacja kontroli procesu **Rozdział 16**

Pomiar dokonań

Rozdział 17

Odzyskanie panowania nad swoim dniem **Rozdział 18**

Branie na siebie odpowiedzialności **Rozdział 19**

Dwunastotygodniowe zobowiązania **Rozdział 20**
Pierwsze dwanaście tygodni **Rozdział 21**
Wnioski końcowe i trzynasty tydzień **Bibliografia**

Wszystkie rozdziały dostępne w pełnej wersji książki.

OPINIE NA TEMAT 12-TYGODNIOWEGO ROKU

„Czas jest najistotniejszym czynnikiem ograniczającym ludzki rozwój. *12-tygodniowy rok* zawiera plan, dzięki któremu można osiągnąć szybkość, wydajność i efekty. Prędkość działania jest siłą napędową sukcesu, a Brian Moran i Mike Lennington pomogą Ci wygrać w tym wyścigu. Lektura obowiązkowa dla każdego, komu zależy na pełnym wykorzystaniu posiadanego potencjału”.

Josh Linkner, autor bestsellera „New York Timesa”,
Disciplined Dreaming

„Spojrzenie Morana i Lenningtona na odpowiedzialność całkowicie zmienia zasady gry. Jeżeli wszyscy zrozumiemy, że fundamentem takiej postawy jest wolność wyboru, świat zyska zupełnie inny kształt”.

Cali Ressler i Jody Thompson, współautorki
Why Managing Sucks and How to Fix It

„Wdrożenie koncepcji dwunastotygodniowego roku było najlepszą rzeczą, jaka mogła się wydarzyć w moim życiu osobistym i zawodowym!”

Wicho Hernandez, prezes grupy LINQ Financial

„*12-tygodniowy rok* podoba mi się dlatego, że pomaga osiągać wyniki! Pomysły są czymś wspaniałym, a ta książka w nie obfituje, ale idee nie są warte złamanego grosza, dopóki człowiek nie zacznie realizować ich w praktyce. Od lat polecam tekst Morana i Lenningtona swoim klientom. Dlaczego to robię? Ten system działa!”

Bill Cates, autor *Beyond Referrals;*
How to Use the Perpetual Revenue System™
to Turn Referrals into High-Value Clients

„Gdy przyglądam się znanym mi publikacjom, stwierdzam, że *12-tygodniowy rok* to najbardziej praktyczna książka opisująca skuteczne działanie. Jeżeli przeczytasz ten tekst, przestudiujesz go i zaangażujesz się w stosowanie zawartych w nim porad w praktyce, zaczniesz osiągać w życiu prywatnym i zawodowym wyniki odmienne od dotychczasowych”.

James Shoemaker,
dyrektor generalny firmy Shoemaker Financial

„Po ponad dwudziestu latach prowadzenia różnych przedsiębiorstw, pisania i mówienia na ten temat, a także uczenia innych, jak powinni się zajmować własnymi firmami, jestem skłonny stwierdzić, że największym wyzwaniem jest uchwycenie kwestii codziennych działań. Za sprawą jednej książki Brian i Mike przyćmili dokonania innych osób zajmujących się dotychczas tym tematem”.

Dick Cross, autor książki *Just Run It!*

„*12-tygodniowy rok* to jeden z najlepszych poradników, jakie kiedykolwiek czytałem. Ta książka sprawdzi się też w Twoim przypadku!”

Jack Krasula, gospodarz „AnythingisPossible”,
News Talk 760 WJR

„*12-tygodniowy rok* to lektura obowiązkowa dla każdego, komu zależy na osiągnięciu większych sukcesów oraz na lepszym zrównoważeniu życia prywatnego i zawodowego. Ta książka nie tylko przedstawia wiele wspaniałych i praktycznych koncepcji pozwalających uzyskiwać lepsze wyniki w świecie biznesu, ale zawiera także szczegółowe instrukcje dotyczące działań, które pozwolą zastosować te idee w praktyce”.

Robert Fakhimi,
dyrektor generalny Mass Mutual San Francisco

„Podczas swojej kariery natknąłem się tylko na dwie rzeczy, które w moim przeświadczeniu całkowicie zmieniły reguły gry. Jedną z tych koncepcji jest dwunastotygodniowy rok – ta idea zrewolucjonizowała funkcjonowanie naszej agencji”.

Gregory A. McRoberts, wspólnik zarządzający,
West Point Financial Group

„12-tygodniowy rok to genialna książka! Opisana w tym tekście prosta, acz błyskotliwa strategia okazała się jedynym sposobem na to, bym poradził sobie ze spoczywającymi na mnie obowiązkami autora, prelegenta, właściciela firmy, męża i ojca czwórki dzieci. Nie czekaj z odkryciem potęgi kryjącej się za tym fantastycznym programem i nie pozwól, by kolejny rok przeszedł Ci koło nosa. Ta koncepcja odmieni Twoje życie i pozwoli Ci spełnić marzenia!”

Patrick Kelly, autor amerykańskiego bestsellera
Tax-Free Retirement

„Opisane w tej książce zasady i sposoby postępowania pozwalające osiągać optymalne wyniki odmienią Twoje życie prywatne i zawodowe, wypełniając je potrzebą pilnego podjęcia działań”.

Harris S. Fishman,
dyrektor First Financial Group

„Brian i Mike odkryli coś, co zapewnia człowiekowi niezwykłą moc. Życie czasami nie układa się po naszej myśli, ale jeśli rozważysz kwestię korzyści długoterminowych wynikających z Twoich działań, nigdy nie będziesz się zmagać z rozczarowaniem ani nie zawiedziesz osób ze swojego otoczenia. Z opisanymi w tej książce ćwiczeniami i planami powinien się zapoznać każdy, kto chce się rozwijać w życiu prywatnym i zawodowym”.

Michael Vesuvio,
dyrektor Emerald Financial

Copyright © 2013 by Brian P. Moran and Michael Lenington. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żaden fragment tej publikacji nie może być powielany, przechowywany w systemach wyszukiwania ani przesyłany za pomocą urządzeń mechanicznych lub elektronicznych w formie fotokopii, nagrania czy pod jakąkolwiek inną postacią bez pisemnej zgody wydawcy bądź pozwolenia uzyskanego dzięki wniesieniu stosownej opłaty w instytucji Copyright Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923, (978) 750-8400, fax (978) 646-8600, www.copyright.com (wyjątkiem są sytuacje uwzględnione w paragrafach 107 i 108 amerykańskiej ustawy Copyright Act). Prośby o zgodę wydawcy na rozpowszechnianie tekstu należy kierować do działu PermissionsDepartment, John Wiley & Sons, Inc., 111 River Street, Hoboken, NJ 07030, +1 201 748-6011, faks +1 201 748-6008; można także skorzystać z witryny www.wiley.com/go/permissions.

Ograniczenie odpowiedzialności / klauzula wyłączenia gwarancji:

Chociaż wydawca i autorzy robili podczas prac nad tą książką wszystko, co w ich mocy, nie dają żadnych gwarancji, jeśli chodzi o trafność i kompletność przedstawianych w niej informacji, odrzucają też wszelką odpowiedzialność wynikającą z domniemanych gwarancji osiągnięcia dzięki prezentowanym poradom sukcesu rynkowego lub skutecznego wykorzystania ich w jakimś konkretnym przypadku. Tego rodzaju zapewnień nie mogą wygłaszać ani sprzedawcy, ani osoby przygotowujące materiały marketingowe. Przedstawione w książce porady i strategie mogą się okazać w Twoim przypadku nieskuteczne. W razie potrzeby zasięgnij porady specjalisty. Ani wydawca, ani autor nie biorą odpowiedzialności za problemy będące wynikiem stosowania przez Czytelników porad zawartych w tej książce.

Aby uzyskać ogólne informacje na temat naszych produktów i usług, skontaktuj się z naszym działem obsługi klienta: osoby znajdujące się na terenie Stanów Zjednoczonych powinny skorzystać z numeru telefonu (800) 762-2974, klienci spoza Stanów Zjednoczonych mogą użyć numeru telefonu +1 317 572-3993 lub faksu +1 317 572-4002.

Wiley wydaje rozmaite dzieła drukiem i w formatach elektronicznych, udostępnia też opcję druku na żądanie. Część materiału zawartego w klasycznym wydaniu tej książki może zostać pominięta w przypadku e-booków lub wersji drukowanych na życzenie. Jeżeli w tym tekście znajdują się odniesienia do treści, które znajdują się na płytach CD lub DVD i nie wchodzą w skład tego wydania, możesz pobrać te materiały ze strony <http://booksupport.wiley.com>.

Dodatkowe informacje na temat produktów oferowanych przez wydawnictwo Wiley znajdziesz na stronie www.wiley.com.

CZĘŚĆ I

RZECZY, O KTÓRYCH JUŻ WIESZ – LUB TAK CI SIĘ PRZYNAJMNIEJ WYDAJE

Pierwsza część tej książki pomoże Ci spojrzeć świeżym okiem na to, co jest konieczne do osiągnięcia wielkości. Te informacje zmuszą Cię też do zakwestionowania posiadanej wiedzy dotyczącej tego, co trzeba robić, by wznieść się na wyżyny własnych możliwości i w pełni wykorzystać swój potencjał.

„Liczy się to, czego się nauczysz po tym, gdy stwierdzisz, że już to wszystko wiesz”.

John Wooden

ROZDZIAŁ 1

WYZWANIE

Jak to możliwe, że niektóre osoby mogą się poszczycić wyjątkowymi dokonaniem, podczas gdy znakomita większość ludzi nigdy nie osiąga tego, do czego jest zdolna? Jak mogłaby wyglądać Twoja egzystencja, gdyby udało Ci się w pełni spożytkować potencjał, którym dysponujesz? Jak zmieniłoby się Twoje życie, gdyby każdy kolejny dzień oznaczał dla Ciebie stuprocentowe wykorzystanie posiadanych możliwości? Jakie zmiany zaszłyby po sześciu miesiącach lub trzech czy pięciu latach, gdyby dzień po dniu udawało Ci się robić pełny użytek z własnych zasobów?

Ten zestaw pytań i kryjąca się za nimi istotna idea to coś, wokół czego obracało się ostatnich kilkanaście lat naszego życia. Przez lata pomagaliśmy klientom zwiększać efektywność działania. Pracowaliśmy z pojedynczymi osobami, zespołami i korporacjami, przygotowując plany, dzięki którym nasi podopieczni mieli osiągać swoje cele. Nasze zadanie polegało na rozwikłaniu tajemnicy pomagania ludziom i organizacjom w pełnym wykorzystywaniu ich potencjału i prowadzeniu lepszej egzystencji, która znajdowała się w zasięgu ich możliwości.

„Gdybyśmy robili to, do czego jesteśmy zdolni, dosłownie zadziwilibyśmy samych siebie”.

Thomas Edison

Zgadza się ze Stevenem Pressfieldem, autorem książki *The War of Art*, który twierdzi, że w przypadku większości ludzi można mówić o dwóch życiach: tym, które prowadzi dana osoba, i tym, które mogłaby ona mieć, gdyby wziąć po uwagę posiadany przez nią potencjał. To właśnie ta druga egzystencja budzi nasze zainteresowanie. Chodzi tu o życie, które w naszym przekonaniu jest spełnieniem najgłębszych marzeń. To egzystencja, o której istnieniu jesteśmy w głębi ducha przekonani i którą chcielibyśmy

wieść w rzeczywistości. Nie jest to jednak życie, które prowadziłyby ta wersja Ciebie, która lubi osiadać na laurach, często się ociąga i pogrąża w wątpliwościach; ten wymarzony los może przypaść w udziale wyłącznie optymalnej i najlepszej wersji Ciebie – osobie tryskającej zdrowiem i pewnością siebie. To życie kogoś, kto w pełni wykorzystuje swój potencjał, angażuje się w działanie, odgrywa znaczącą rolę i wiezie egzystencję, która naprawdę się liczy.

Bycie optymalną wersją siebie brzmi wspaniale, nieprawdaż? *Jak* można się jednak przemienić w kogoś takiego? Co trzeba zrobić, by wznieść się na wyżyny swoich możliwości? To ciekawe pytanie, a my korzystamy z okazji, jaką daje nam podróżowanie po świecie – spotykając tysiące ludzi, często pytamy swoich rozmówców: „Co musisz zrobić, by wznieść się na wyżyny swoich możliwości i osiągnąć wielkość?”. Jak łatwo się domyślić, otrzymujemy wiele różnych odpowiedzi.

Na kolejnych stronach pokażemy Ci, co trzeba zrobić, by w bardzo krótkim czasie czterokrotnie poprawić swoje wyniki (kto wie – może w Twoim przypadku ta wartość będzie jeszcze wyższa?). Dowiesz się, jakie działania musisz podjąć, by dzień po dniu w pełni wykorzystywać posiadany potencjał. Ujawnimy tajemnice osób uzyskujących najlepsze rezultaty, co pozwoli Ci zmienić sposób myślenia i działania, a następnie przełoży się na niezwykle wyniki. Już wkrótce zrozumiesz, że osiągnięcie wielkości w życiu lub w firmie wcale nie jest trudne. Droga prowadząca do tego celu jest w rzeczywistości mało skomplikowana, choć nie oznacza to wcale, że mówimy tu o czymś banalnym.

Podstawowym czynnikiem, który uniemożliwia ludziom osiągnięcie tego, do czego są zdolni, nie jest wcale brak wiedzy, inteligencji lub informacji. Problematycznym elementem nie jest także konieczność zapoznania się z jakąś nową strategią czy koncepcją bądź potrzeba zwiększenia liczby posiadanych kontaktów. Nie chodzi również o ciężką pracę, wrodzony talent lub szczęście. Wszystkie wymienione czynniki są bez wątpienia pomocne i odgrywają określoną rolę, ale nie mają decydującego charakteru.

Z pewnością znasz powiedzenie, które głosi, że „wiedza to potęga”. Nie zgadzamy się z tą tezą. Aby informacje faktycznie miały taką moc, musisz robić z nich użytek i uczynić z nich fundament swoich działań. Ludzie spędzają całe życie na zdobywaniu wiedzy, ale jaki jest sens takiego postępowania? Sama mądrość nie przyniesie nikomu korzyści, jeśli nie

zostanie wykorzystana przez tego, kto ją gromadzi. Wspaniałe koncepcje są bezwartościowe dopóty, dopóki nie zostaną wprowadzone w życie. Na rynku wartość mają tylko te idee, które zostały zaimplementowane. Możesz być mądrą osobą, która ma dostęp do mnóstwa informacji i świetnych pomysłów, posiada właściwe koneksje, ciężko pracuje oraz dysponuje wieloma talentami, ale w ostatecznym rozrachunku musisz przejść do czynów. Sposób działania jest najważniejszym czynnikiem wprowadzającym rozróżnienie na rynku. Wielkie firmy i ludzie odnoszący sukcesy sprawdzają się po przejściu do czynów lepiej od swoich rywali, gdyż potrafią wykazać się większą skutecznością. Bariera oddzielająca Cię od życia, które mogłoby być Twoim udziałem, to brak konsekwencji w działaniu. Skuteczne działanie zapewni Ci wolność. *To właśnie jest droga prowadząca do osiągnięcia tego, o czym marzysz.*

Pomyśl o tych sferach życia, w których nie udało Ci się sprostać własnym oczekiwaniom, zrealizować marzeń lub dokonać tego, co znajdowało się według Ciebie w Twoim zasięgu. Jeżeli przyjrzyś się im uważnie, zauważysz, że w każdym przypadku problemem była najczęściej kwestia działania. Rozważ na przykład nową ideę, która przyniosła komuś sukces. Jak często zdarza się, że ta sama koncepcja wdrażana w życie przez inną osobę okazuje się nieskuteczna?

Jednym z naszych klientów jest duża firma ubezpieczeniowa, która zatrudnia ponad dwa tysiące agentów. Do tego grona należy pracownik, który rok po roku osiąga lepsze wyniki od wszystkich koleżanek i kolegów. Jak zapewne się domyślasz, na przestrzeni lat inni agenci prosili go, by wyjawiał im tajemnicę swojego podejścia. Najwybitniejszy pracownik firmy bez wahania znajdował wolny czas między licznymi czynnościami zaplanowanymi na taki czy inny dzień, a następnie szczegółowo prezentował działania, które doprowadziły go do sukcesu. Czy wiesz, ile osób zdołało mu dorównać? Zgadza się, ta sztuka jeszcze nikomu się nie udało. Dzisiaj ten fachowiec odmawia dzielenia się z innymi swoimi tajemnicami, ponieważ nikt nie stosuje się do przekazywanych przez niego zasad.

Sześćdziesiąt pięć procent Amerykanów zmagają się z nadwagą lub otyłością. Czy sądzisz, że istnieje jakaś tajemna wiedza umożliwiająca rzucenie zbędnych kilogramów i wypracowanie dobrej formy? Branża zajmująca się dietetyką i ćwiczeniami fizycznymi to biznes wart

sześćdziesiąt miliardów dolarów. Co roku pojawiają się nowe książki na temat diety i ćwiczeń fizycznych. Gdy zaczęliśmy szukać w internecie publikacji opisujących różne diety, otrzymaliśmy czterdzieści pięć tysięcy dziewięćset piętnaście wyników. To niemal czterdzieści sześć tysięcy książek: niektóre tytuły są znajome (*Dieta Atkinsa*, *Dieta South Beach*), inne zaskakują (*Run FatB!tch Run*). Niezależnie od tego faktu Amerykanie nadal ważą za dużo i są w kiepskiej formie fizycznej. Większość ludzi wie, jak odzyskać dobrą kondycję fizyczną (powinni rozsądniej się odżywiać i więcej ćwiczyć), ale nie robią z tych informacji użytku. Problemem nie jest wiedza, ale działanie.

Nasze doświadczenie podpowiada nam, że większość ludzi jest w stanie podwoić lub potroić swoje dochody – i to wyłącznie dzięki konsekwentnemu stosowaniu posiadanej już wiedzy. Pomimo tego faktu ludzie uganiają się za nowymi koncepcjami, gdyż zakładają, że to właśnie kolejna idea jest tą, która w magiczny sposób sprawi, iż wszystko zmieni się na lepsze.

Ann Laufman stanowi wspaniały przykład osoby, która skorzystała na wdrożeniu w życie właściwej koncepcji. Ann jest doradcą finansowym w Mass Mutual w Houston – zawsze dobrze sobie radziła i odnosiła sukcesy, ale czuła, że może osiągnąć coś więcej, choć nie do końca wiedziała, jak tego dokonać. Gdy jej partner zarządzający zaczął wykorzystywać w firmie system dwunastotygodniowego roku, Ann zaangażowała się w te działania. Uzyskiwane przez nią wyniki poprawiły się o czterysta procent, dzięki czemu została pierwszą wspólniczką w ponad stuletniej historii firmy.

Większość doradców próbujących poprawić swoje wyniki stara się podejmować współpracę z zamożniejszymi klientami, brać większe sprawy lub poszerzać swój rynek docelowy – przypadek Ann jest o tyle interesujący, że nie zrobiła żadnej z tych rzeczy. Zamiast tego skupiła się na skuteczniejszym działaniu, realizując z większą konsekwencją to, czym zajmowała się do tej pory. Metodyczne wywiązywanie się z najważniejszych zadań i trzymanie się najskuteczniejszych strategii sprawiło, że osiągnęła niezwykle sukces – i to bez zwiększania liczby godzin spędzanych w pracy.

Przypadek Ann nie jest wyjątkiem. Dysponujemy tysiącami przykładów osób i organizacji, które uzyskały fantastyczne wyniki, gdyż doszły do tego, jak skutecznie działać.

„Nie liczy się to, co wiesz, ani to, kogo znasz; tak naprawdę istotne jest to, co wdrożysz w życie”.

W dalszej części książki pokażemy Ci, jak możesz się wznieść na wyżyny swoich możliwości i dzięki skutecznym działaniom osiągnąć w życiu to, na czym najbardziej Ci zależy. Większość spraw, które będziemy omawiać, jest Ci już znana – jednak, jak już wspominaliśmy, istnieje duża różnica pomiędzy wiedzą a czynami. Nauczymy Cię konsekwentnego podejmowania działań związanych z tymi rzeczami, które będą miały wpływ na Twój sukces.

Idee przedstawione w książce były rozwijane i potwierdzane w praktyce, gdy pomagaliśmy przechodzić do działania naszym klientom. Opisaliśmy tylko to, co się sprawdziło, odrzuciliśmy natomiast wszystkie nieskuteczne pomysły. Na skutek tych posunięć powstała zwięzła publikacja przesycona istotnymi ideami. Chociaż mamy nadzieję, że skłoni Cię ona do refleksji, z naszego punktu widzenia ważniejsze jest to, by zainspirowała Cię do podjęcia działań.

Napisaliśmy *12-tygodniowy rok*, by rozwiązać problemy dotyczące wprowadzania zamiarów w życie. Wiedza została tu zaprezentowana w sposób, który umożliwi Ci zrozumienie podstawowych zasad działania, a zarazem sprawi, że zdołasz od razu wykorzystać je w praktyce.

Książka została podzielona na dwie części. Pierwsza z nich pomoże Ci zrozumieć proces, dzięki któremu osiągniesz swoje najważniejsze cele w ciągu zaledwie kilkunastu tygodni. Część druga dotyczy urzeczywistniania wspomnianych dążeń – przedstawia konkretne narzędzia i rady, które wspierają idee przedstawione w pierwszej części książki.

Nasz dwunastotygodniowy system działania jest zarówno elastyczny, jak i skalowalny. Opisywane przez nas koncepcje sprawdzają się i w przypadku pojedynczych osób, i w odniesieniu do grup, można je wykorzystywać w życiu prywatnym oraz zawodowym. Mieliśmy okazję obserwować sytuacje, w których dwunastotygodniowy rok z powodzeniem stosowały zarówno całe firmy, jak i poszczególne jednostki.

Chociaż książka nie jest gruba, zawiera potężne koncepcje. Stosując je w praktyce, możesz znacząco poprawić swoje wyniki. Wiemy, że te

zapewnienia są zgodne z prawdą, ponieważ swoimi spostrzeżeniami podzieliły się z nami tysiące czytelników pierwszego wydania publikacji.

Na kolejnych stronach pokażemy Ci, jak zwielokrotnić osiągnane efekty, obniżyć poziom odczuwanego stresu, zwiększyć poczucie pewności siebie oraz satysfakcję z własnych dokonań. Nie chodzi o to, by dążyć do tego przez cięższą pracę; te rezultaty mają być następstwem skupienia się na najważniejszych zadaniach, odczuwania potrzeby pilnego przejścia do czynów oraz ograniczenia niezbyt wartościowych działań, które sprawiają, że tkwisz w miejscu i nie notujesz postępów.

Przygotuj się: już wkrótce zapoznasz się z dwunastotygodniowym rokiem!

Brian P. Moran i Michael Lennington