

Това е откъс от книга на издателство „Анхира“. www.anhira.com/knigi
Всички права за българското издание са запазени за Анхира ЕООД.

ГОДИНА ОТ 12 СЕДМИЦИ

КАК ДА НАПРАВИТЕ ЗА 12 СЕДМИЦИ ПОВЕЧЕ,
ОТКОЛКОТО ДРУГИ ПРАВЯТ ЗА 12 МЕСЕЦА

**БРАЙЪН МОРАН
И МАЙКЪЛ ЛЕНИНГТЪН**

www.anhira.com

ГОДИНА ОТ 12 СЕДМИЦИ

*Как да направите за 12 седмици повече,
отколкото други правят за 12 месеца*

Брайън Моран и Майкъл Ленингтън



Анхирa

София, 2020 г.

Съдържание

Глава 1 Предизвикателството

ПЪРВА ЧАСТ НЕЩА, КОИТО МИСЛИТЕ, ЧЕ ЗНАЕТЕ

Глава 2 Преразглеждане на понятието „година“

Глава 3 Емоционалната връзка

Глава 4 Изхвърлете годишния план

Глава 5 Седмица по седмица

Глава 6 Среща с истината

Глава 7 Целенасоченост

Глава 8 Отговорността като право

Глава 9 Интерес и ангажимент

Глава 10 Величие в момента

Глава 11 Целенасочен дисбаланс

ВТОРА ЧАСТ СЪБИРАНЕ НА ЧАСТИТЕ

Глава 12 Системата на изпълнение

Глава 13 Формирайте визията си

Глава 14 Разработете дванайсетседмичния си план

Глава 15 Въвеждане на контрол на процеса

Глава 16 Правене на оценка

Глава 17 Върнете си контрола върху вашия ден

Глава 18 Поемане на отговорност

Глава 19 Дванайсетседмични ангажименти

Глава 20 Вашите първи 12 седмици

Глава 21 Последни размисли и тринайсетата седмица

Препратки

ГЛАВА 1

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВОТО

Как става така, че някои хора постигат толкова много, докато огромното мнозинство от човешкия род така и не постига това, на което е способно? Ако можехте да се възползвате напълно от вашия потенциал, какво можеше да бъде различно? Как би се променил животът ви, ако всеки ден използвате пълноценно потенциала си? Какво би било различно след шест месеца, след три години и след пет години, ако всеки ден давахте най-доброто, на което сте способни?

Под знака на тези въпроси, на тази същностна концепция преминаха последните десетина години за Майк и мен. Години наред помагахме на клиентите си да действат по-ефективно. Работим с отделни индивиди, екипи и корпорации по създаването на планове, които да им помогнат да постигат целите си. Стремежът ни беше да открием разковничето, което ще помага на хора и организации да дават най-доброто от себе си и да живеят живота, за който са способни.

Съгласен съм със Стивън Пресфийлд, автора на „The War of Art“, че повечето хора имат два живота: живота, който живеем, и живота, който сме способни да живеем. Интересува ме именно вторият. Вярвам, че това именно е животът, който желаем дълбоко в себе си. Вярвам, че желаем да реализираме именно живота, който знаем, че съществува някъде дълбоко в нас. Този живот не може да бъде ваша рожба, когато улегнете или капитулирате пред съмненията и склонността да отлагате, а само на оптималния вас, на най-добрия вас, на уверения вас, на здравия вас. На този вас, който проявява най-доброто от вас, реализира замислите ви, променя нещата към по-добро, води осмислен живот.

Звучи прекрасно да бъдете оптималния себе си, нали? Но *как* да се превърнете в този друг вас? Какво е нужно, за да бъдете най-доброто, което можете да бъдете? Това е интересен въпрос и тъй като имам възможността да пътувам и да се срещам с хиляди хора, често ги питам: „Какво е нужно, за да бъдете най-доброто, на което сте способни, за да бъдете велики?“ Както можете да предположите, получавам различни отговори.

В тази книга ще ви покажем как за много кратък период да увеличите четирикратно или повече настоящите си резултати. Ще научите точно какво е необходимо, за да бъдете всеки ден в най-добрата си форма. Ще разкрием тайните на много успели хора по начин, който

ще ви позволи да съгласувате мисленето и действията си за постигането на смайващи резултати. Ще научите, че не е сложно да постигнете величие в живота или организацията си. Това обаче не означава, че е лесно.

Първостепенният фактор хората да не постигат онова, на което всъщност са способни, не е липсата на знания, интелект или информация. Не е липсата на нова стратегия или идея. Не е липсата на по-голяма мрежа от хора. Не е липсата на упорит труд, вроден талант или късмет. Разбира се, всички тези неща помагат, всички са някакъв фактор, но не са факторите, които променят крайния резултат.

Несъмнено сте чували поговорката, че *знанието е сила*. Аз не съм съгласен. Знанието е сила само ако го използвате, ако действате в съответствие с него. Хората посвещават живота си на трупането на знания, но с каква цел? Само по себе си знанието не носи полза на никого; то е ценно само ако придобилият го човек прави нещо с него. И великите идеи не струват нищо, ако не се прилагат. Пазарът възнагражда само идеите, които се реализират. Може да сте умни и да имате достъп до много информация и страхотни идеи; може да имате много връзки, да работите здраво и да сте много талантиливи, но в крайна сметка трябва да действате, да реализирате, да изпълнявате замисленото. Изпълняването на замисъла е най-важната отличителна пазарна черта. Успяващите компании и индивиди са по-добри изпълнители от своите конкуренти. Барьерата между вас и живота, който сте способни да имате, е липсата на последователност в изпълнението. Ефективното изпълнение ще ви направи свободни. Това е *пътят* към осъществяването на желаните от вас неща.

Замислете се за областите в своя живот, където сте се провалили, постигнали сте по-малко, отколкото искате или отколкото усещате, че сте способни. Ако се вгледате критично, ще установите, че във всеки от тези сценарии слабото звено най-често е изпълнението. Да вземем например нова идея, с чиято помощ някой е успял. Колко често се проваля тази идея, когато я изпробва някой друг?

Сред нашите клиенти е голяма застрахователна компания с повече от 2 000 агенти. Един от тези агенти година след година постига най-високи резултати. Както може да се очаква, други агенти са го молили да сподели подхода си с тях. Без да се колебае, той отделя време от натоварения си график, за да ги запознае с начина, по който успява. Знаете ли колко човека успяват, използвайки метода му? Познахте – нито един. Той вече отказва да споделя тайната си, защото никой не следва докрай това, на което го е научил.

Шейсет и пет процента от американците са с наднормено тегло или страдат от затлъстяване. Мислите ли, че е тайна как човек може да отслабне и да постигне добра физическа форма? Индустрията за здравословното хранене и добрата физическа форма възлиза на шейсет милиарда долара. Всяка година се издават нови книги на тема здравословно хранене и физическа форма. Когато по Интернет потърсих „книги за здравословно хранене“, получих 45 915 резултата. Почти 46 000 книги, някои от които с познати заглавия като „Диетата на Аткинс“ или „South Beach Diet“, други – с не толкова

познати заглавия като „Run Fat B!tch Run“. Въпреки всичко американците са все така с наднормено тегло и в недобра физическа форма. Повечето хора знаят как да си възвърнат формата – като се хранят по-здравословно и се натоварват повече физически – но просто не го правят. Проблемът не е в *знанието*; проблемът е в *изпълнението*.

Опитът ни показва, че повечето хора са способни да удвоят или утроят доходите си просто прилагайки това, което вече знаят. Въпреки всичко хората продължават да следват нови идеи с мисълта, че именно следващата идея като с вълшебна пръчица ще направи по-добри нещата.

Ан Лауфман е прекрасен пример за ползите от изпълнението на правилната идея. Ан е финансов съветник в „MassMutual“ в Хюстън. Винаги се е справяла добре и според всички стандарти е успявала, но самата тя чувства, че може повече, макар да не е сигурна как да го направи. Когато управляващият ѝ съдружник представя пред агенцията „Година от 12 седмици“, Ан проявява силен интерес. В крайна сметка производителността ѝ нараства с 400% и тя става първата жена „съдружник на годината“ през сто и три годишната история на „MassMutual Houston“.

Интересното тук е, че Ан не започва да работи с по-заможни клиенти, да сключва по-големи застраховки или да разширява целевия си пазар – неща, към които биха се стремили повечето съветници, за да увеличат производителността си. Вместо това Ан се фокусира върху подобряване на изпълнението си, правейки това, което е правила винаги, само че с по-голямо постоянство. Като изпълнява неизменно жизненоважните няколко действия и стратегии, допринесли най-вече за успеха ѝ, тя успява да доведе до значително увеличаване... без да работи повече часове.

Ситуацията на Ан не е уникална. Разполагаме с хиляди примери за хора и цели организации, постигнали изумителни резултати просто като са се научили да изпълняват, да реализират наученото.

В „Година от 12 седмици“ ще ви покажем как да давате най-доброто от себе си и да постигате в живота това, което е най-важно за вас, посредством ефективно изпълнение. Повечето неща, които ще обсъдим, вече са ви известни, но, както стана дума, съществува голяма разлика между *да знаеш* и *да правиш*. Ще ви научим как да предприемате последователно действия във връзка с нещата, които ще формират успеха ви.

Концепциите в тази книга са разработвани и доказани на практика благодарение на непрестанната ни работа с клиенти. Включихме само това, което работи, а останалото отстранихме. Крайният продукт е тази кратка, но мощна книга. И макар да се надяваме да подтиква към размисъл, по-важното за нас е да ви вдъхновява да действате.

Написахме „Година от 12 седмици“, за да запълним пропастта между идея и изпълнение. Написана е така, че да ви позволи да разберете фундаменталните концепции на изпълнението и да ги приложите веднага. Книгата е разделена на две части. Първата част

помага да разберете процеса за постигане на най-ценните ви цели само за седмици. Втората част е посветена на осъществяването на вашите цели. Тя дава конкретните инструменти и съвети в помощ на идеите в Първата част на книгата.

Нашата система за дванайсетседмично изпълнение е гъвкава и адаптивна. Концепциите са приложими в еднаква степен както за отделни индивиди, така и за групи, както в личен, така и в професионален план. Ставали сме свидетели как цели организации и отделни индивиди прилагат с голям успех Годината от 12 седмици.

Макар книгата да е кратка, концепциите в нея са могъщи. Възможно е да подобрите драстично резултатите си, като ги прилагате. Знаем, че е така от обратната връзка, която сме получили от хиляди читатели на първото ни издание.

В тази книга ще ви покажем как значително да увеличите настоящите си резултати, да намалите стреса, да стабилизирате самоувереността си и да започнете да гледате с по-добро око на самите себе си. Не като работите повече, а като се фокусирате върху най-важните дейности и тяхното извършване и престанете да се занимавате с маловажни неща, които ви дърпат назад.

Подгответе се: предстои ви да преживеете Година от 12 седмици!

– Брайън Р. Моран и Майкъл Ленингтън

ГОДИНА ОТ 12 СЕДМИЦИ

„Тази книга насочва вниманието към всички същински принципи в бизнеса, които смятам за особено важни – самодисциплина, постоянство, фокус, поемане на отговорност, отчетност и планиране – и ги обединява в ясна система, която работи наистина. Какво повече може да се иска?“

– **Матю Уинтър**, президент, Allstate Auto, Home and Agencies

„Която и глава от книгата *Година от 12 седмици* да отворите, ще откриете ценни прозрения и дейности, които можете да приложите на практика още днес.“

– **Том Изо**, главен треньор, мъжки баскетболен отбор при Мичиганския държавен университет

„Брайън Моран и Майкъл Ленингтън ме убедиха, че фокусирането върху по-кратки периоди – четири „края на годината“ (вместо един) – дава по-голяма яснота и експедитивност и на отделния индивид, и на екипа. Вече написах своя дванайсетседмичен план. Много вълнуващо!“

– **Сюзан Скот**, автор на „Fierce conversations“ и „Fierce Leadership“

„Ако сте изпълнителен директор или предприемач и сте се заели сериозно да създадете среда на висока производителност и качество, прочетете тази книга и накарайте хората от екипа си също да я прочетат.“

– **Джон Вакаро**, старши вицепрезидент, MassMutual Financial Group

„Година от 12 седмици е могъща система за постигане на изключителни резултати както на лично, така и на професионално ниво. Това е прост, но доказал се подход за реализиране на амбициозни цели. Ако сте решили твърдо да осъществите трайни промени, това е задължително четиво за вас.“

– **Том Бърнс**, Chief Distribution Officer, Allianz



www.anhira.com

Цена: 12,00 лв.

