

**БРАЙАН МОРАН
МАЙКЛ ЛЕННИНГТОН**

12 недель в году

**Как
за 12 недель
сделать больше,
чем другие
успевают
за 12 месяцев**

МИ∞

Оглавление

ЧАСТЬ I. ВЫ ДУМАЕТЕ, ЧТО ЗНАЕТЕ ЭТО	7
Глава 1. На пороге перемен	9
Глава 2. Находим новое определение году	17
Глава 3. Эмоциональная связь	29
Глава 4. Выбросьте свой годовой план	37
Глава 5. Одна неделя – одна задача	43
Глава 6. Лицом к лицу с правдой	48
Глава 7. Сохраняйте целеустремленность	57
Глава 8. Ответственность – ваш свободный выбор	63
Глава 9. Заинтересованность и обещания	68
Глава 10. Цените настоящее	75
Глава 11. Преднамеренный дисбаланс	81

ЧАСТЬ II. НАЧИНАЕМ ДЕЙСТВОВАТЬ	87
Глава 12. Система действий	89
Глава 13. Создайте видение своего будущего	103
Глава 14. Разработайте свой 12-недельный план	120
Глава 15. Контроль над планом	143
Глава 16. Оценка своих действий	160
Глава 17. Ежедневно контролируйте свое время	173
Глава 18. Контроль событий	194
Глава 19. Обещания себе на следующие 12 недель	207
Глава 20. Ваши первые 12 недель	227
Глава 21. Заключение и 13-я неделя	250
Список литературы	253

ЧАСТЬ I

**Вы думаете,
что знаете это**

Часть I даст вам новое представление о том, что значит стать выдающимся, как работать эффективнее и раскрыть свой потенциал. Хотя, возможно, вы думаете, что уже это знаете.

Ценно только то, что вы узнаете после того, как узнаете всё.

Джон Вуден

На пороге перемен

Почему некоторые могут сделать все задуманное, а большинству никогда не удастся завершить запланированные дела, хотя они наверняка способны со всем справиться? Что могло бы улучшить, раскрой вы полностью свой потенциал? Как бы изменилась ваша жизнь, если бы вы каждый день работали с *полной* отдачей? Какие перемены произошли бы за полгода, три года или пять лет, если бы вы каждый день делали все зависящее от вас?

Мы с Майком занимаемся этими вопросами уже более десяти лет. Мы помогаем своим клиентам трудиться эффективнее. Мы работаем с частными лицами, командами профессионалов и целыми корпорациями, чтобы они научились достигать поставленных целей. Наша задача — поделиться с людьми и организациями знаниями, которые позволяют им повысить отдачу от работы и жить *полной* жизнью.

Если бы мы делали все, на что способны, мы бы не узнали самих себя.

Томас Эдисон

Здесь мы согласны со Стивеном Прессфилдом, автором «Войны за креатив»*, в том, что у большинства из нас есть *две жизни*: первая — наша собственная повседневная, а вторая — *та, которую мы могли бы прожить совсем иначе*. Именно последняя интересует нас больше всего. Убеждены, что это и есть та жизнь, которую мы все хотим прожить. О ней мы знаем только то, что она существует где-то глубоко внутри нас и мы очень хотим, чтобы она стала былью. Но ее не дано прожить тем, кто вечно оттягивает принятие решений, медлит и сомневается. Ее проживет только лучший, собранный, уверенный в себе, здоровый человек. То есть вы. Вы человек действия, умеющий совершать поступки, добивающийся поставленных целей и живущий *полной жизнью*.

Быть лучшим *собой* звучит гордо, не правда ли? Но как стать тем, «другим» человеком? Что делать, чтобы открыть в себе лучшие черты? Вопрос очень интересный. Мы много путешествуем, встречаем тысячи людей и часто задаем им вопрос: «Что нужно сделать, чтобы стать лучшим для себя?». И, естественно, получаем совершенно разные ответы.

В этой книге мы расскажем о том, как повысить ваши текущие результаты в четыре раза и более за очень короткое время. Вы узнаете, что именно

* Издана на русском языке: Прессфилд С. Война за креатив. Как преодолеть внутренние барьеры и начать творить. М.: Альпина Паблишер, 2011. Прим. ред.

нужно делать каждый день для повышения личной эффективности. Мы раскроем секреты мастерства лучших из лучших, и это поможет вам правильно координировать свои мысли и поступки. Результаты вас удивят! Вы узнаете о том, что *улучшить вашу жизнь или повысить эффективность работы вашей компании несложно. На самом деле не так сложно, как кажется.* Но это не значит, что повышение эффективности — *совсем легкая задача.*

Главное, что удерживает людей от достижения всех целей, — не отсутствие знаний, интеллекта или информации. Нужно не *наличие* новой стратегии или идеи развития. Не множество связей. Не упорный труд, не врожденный талант или удача. Конечно, *все это помогает*, но это совсем не *то*, что полностью меняет ситуацию.

Вы наверняка слышали поговорку «Знание — сила». И мы с этим не согласны. Оно может быть силой только в том случае, если вы его используете или работаете с ним. Люди всю жизнь получают знания — и зачем? Сами по себе знания бесполезны, если человек ничего с ними не делает. А лучшие идеи ничего не стоят, если не воплощены в жизнь. Рынок оценивает только те идеи, которые развиваются. Вы можете обладать умом, редким талантом и связями, иметь доступ к информации и генерировать великолепные идеи, быть сильным работником, но главное — действовать! Действие — то, что выделит вас на рынке. Великие компании

и успешные люди действуют лучше конкурентов. Именно отсутствие действия — граница между вашей текущей жизнью и возможной. *Эффективное действие* дает свободу. Оно — путь к достижению целей.

Вспомните случаи, когда у вас не получилось что-то сделать, вы добились меньшего, чем хотели, хотя и чувствовали, что могли бы сделать больше. Если вы внимательно изучите прошлые ошибки, то увидите, что в большинстве случаев причина — в отсутствии действия. Вспомните идею, которую кто-то смог довести до логического завершения. А как часто случаются провалы, если ею же пытаются воспользоваться другие?

У нас есть клиент — крупная страховая компания, на которую работают более 2000 агентов. Один из них постоянно демонстрирует выдающиеся результаты. Как вы можете догадаться, много лет коллеги расспрашивали его о секретах успеха и просили поделиться опытом. Он был не против — наоборот, пытался выкроить время в своем крайне плотном графике, чтобы объяснить коллегам, что он делает и как добиться успеха в продаже страховок. Как думаете, многие ли смогли повторить его успех? Угадали — никто. С тех пор он не хочет быть наставником, ведь никто и не думает применять на практике его уроки.

65% американцев страдают от лишнего веса и ожирения. Как думаете, в чем заключается секрет похудения и хорошей формы? Рынок диет и фитнеса

оценивается в 60 млрд долларов! Каждый год выходят новые книги, посвященные диетам и упражнениям. Когда мы ввели в строке поиска запрос «книги о диете», то получили 45 915 ответов*. Почти 46 тыс. книг! У некоторых вполне обычные названия вроде «Диета Аткинса» или «Саут-бич»**, иные выделяются броскими заголовками, например «Бегай, толстуха, бегай»***. Американцы при этом продолжают набирать килограммы и не блещут физической формой. Большинство знает о том, как вернуть себе здоровье и сохранить нормальный вес: правильно питаться и тренироваться. Но не делает этого. И это не проблема знания — это проблема действия.

Наш опыт показывает, что многие люди могут удвоить или утроить свои доходы за счет того, что они уже знают. И все равно они охотятся за новыми идеями, думая, что те, как по волшебству, принесут им несметное богатство.

Энн Лауфман — замечательный пример того, как нужно работать над хорошими идеями. Она финансовый консультант хьюстонской компании

* Речь о поисковом запросе авторов на английском языке.

Прим. ред.

** Диета Аткинса — популярная низкоуглеводная диета, впервые описанная в 1972 г.; диета «Саут-бич» — трехступенчатая диета доктора А. Агатстона, также ограничивающая потребление углеводов. *Прим. ред.*

*** *Field R. Run Fat Bitch Run. Sphere, 2012.*

MassMutual*. Она всегда была успешной деловой леди по любым меркам, но хотела добиться лучших результатов в своей работе, хотя и не до конца понимала как. Когда управляющий партнер компании показал ей эту книгу, она заинтересовалась и стала работать над собой. Результаты не заставили себя долго ждать: Энн добилась 400%-ного роста продаж и стала первой женщиной-партнером MassMutual за всю историю компании!

Отметим, что Энн не привлекла в качестве клиентов более состоятельных людей, не стала работать только над крупными сделками и не занялась расширением сбыта, то есть не делала того, что предприняли бы большинство консультантов, желающих увеличить продажи. Она сосредоточилась на улучшении текущих задач: делала все то же самое более размеренно и внимательно. Она старательно работала над самыми важными задачами и стратегиями, которые способствовали успеху, и в результате смогла значительно увеличить продажи, при этом не засиживаясь на работе допоздна.

Важно не что вы знаете и даже не кого вы знаете. Важно, как вы действуете.

* MassMutual (Massachusetts Mutual) — американская компания, основанная в 1851 г. Занимается страхованием жизни. *Прим. ред.*

История Энн отнюдь не уникальна. Есть тысячи примеров, когда люди (и целые компании) получали выдающиеся результаты просто потому, что учились *действовать*.

В этой книге мы расскажем, как раскрыть свой потенциал и научиться добиваться самого важного в жизни, применяя методики эффективного действия. Многие из этого вы знаете, но, как мы уже сказали, есть огромная разница между знанием и действиями. Вы научитесь последовательно работать над тем, благодаря чему ваш успех приобретет конкретные очертания.

Эффективность описанных нами методик была много раз доказана в работе с нашими клиентами. Мы включили только действенные. В результате получилась лаконичная книга, ставшая при этом мощным инструментом самопознания. Мы надеемся, что она даст вам почву для размышлений, а в идеале вдохновит на действия. Для нас это очень важно. В своей книге мы максимально подробно рассказали о *действии*, описав основные принципы и методики, которые вы можете применить прямо сейчас.

Книга разделена на две части. Часть I поможет вам понять, как добиться заветных целей за несколько недель. Часть II посвящена воплощению ваших желаний. Она даст вам все необходимые инструменты и подсказки в обоснование идей, описанных в части I.

Наша система «12-недельных» действий очень гибкая и легко масштабируема. Принципы, описанные в книге, подходят как отдельным людям, так и группам. Навыки, которые вы получите, пригодятся и в личной жизни, и на работе. Мы знаем множество организаций и людей, которые очень успешно применяют на практике эту методику. При всей лаконичности описанные здесь методы весьма эффективны. Мы получили тысячи отзывов от читателей и можем смело утверждать: это работает!

Мы расскажем, как существенно улучшить ваши результаты в повседневной жизни, снизить уровень стресса, обрести уверенность в себе и чувствовать себя значительно лучше. Причем благодаря не тяжелому труду, а сосредоточенности на самых важных действиях и неукоснительном выполнении главных задач. А еще вы научитесь отличать важное от мало-значительного и малоценного, не позволяющего достичь лучших результатов.

Приготовьтесь. Теперь ваш год длится 12 недель!

Брайан Моран и Майкл Леннингтон