



SEBASTIAN KOTOW
BRIAN TRACY



TY **MY**
WYBIERASZ **POKAZUJEMY**
CEL **DROGĘ!**

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autorzy oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autorzy oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Magdalena Dragon-Philipczyk
Projekt okładki: Jan Paluch

Grafika na okładce została wykorzystana za zgodą Shutterstock.

Fotografie wykorzystane w książce pochodzą z prywatnego archiwum Sebastiana Kotow.

W książce wykorzystano fragmenty wywiadu w przekładzie Magdaleny Macińskiej

Wydawnictwo HELION
ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE
tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
WWW: <http://onepress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Drogi Czytelniku!
Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres
<http://onepress.pl/user/opinie/tywyce>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

ISBN: 978-83-283-1945-5

Copyright © Sebastian Kotow 2015

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Przedmowa	9
Wstęp	13
Rozdział 1. Wyznaczaj i osiągnij cele	25
Siedem zasad wyznaczania celów	34
Metoda wyznaczania i osiągnięcia celów	39
Ćwiczenie	50
Inspirująca lektura dodatkowa	50
Rozdział 2. Znajdź swoją prawdziwą misję i cel	51
Materiały dodatkowe	77
Inspirująca lektura dodatkowa	78
Rozdział 3. Dyscyplina myślenia	79
Wiara w siebie	96
Ćwiczenie	98
Materiały dodatkowe	98
Inspirująca lektura dodatkowa	99
Rozdział 4. Weź los w swoje ręce	101
Materiały dodatkowe	119
Inspirująca lektura dodatkowa	119

Podsumowanie	121
Nr 1 — Nauczyciele życia	123
Nr 2 — Dowiedz się jak	124
Nr 3 — Zmiana myślenia — zmiana życia	125
Nr 4 — Siła wiary	125
Nr 5 — Nikt nie jest lepszy od Ciebie	126
Nr 6 — Co wewnątrz, to na zewnątrz	126
Nr 7 — Siła koncentracji	127
Zakończenie	129

Wstęp

„Nasz mózg zarządza milionem reakcji chemicznych w organizmie w ciągu minuty. Liczba możliwych połączeń między neuronami i ich konfiguracji jest tak duża, że pisana ręcznie stworzyłaby wers długości 10,5 miliona kilometrów. Nie istnieją dla nas bariery. Nie ma na świecie człowieka, który choć zbliżyłby się do wykorzystania całkowitych możliwości umysłu. Nasze nieprawdziwe przekonania i niewiedza o naszych możliwościach są naszym największym wrogiem”.

PROF. DAVID SAMULES, INSTYTUT WEIZMANNA

Sebastian: Brian, każdego roku spotykasz tysiące ludzi na swoich seminariach, rozmawiasz z nimi, zadają ci wiele pytań — co w twojej ocenie jest największym złodziejem szans i zadowolenia z życia?

Brian: Opowiem ci pewną anegdotę. Młody człowiek zwrócił się kiedyś do filozofa ze słowami: „Życie jest ciężkie”. Filozof po namyśle odparł: „W porównaniu do czego?”. Prawie każdego dnia dostrzegam u ludzi duże poczucie niezadowolenia i rozczarowania wynikające z nierealnych oczekiwań co do siebie i co do życia. Z jakiegoś dziwnego powodu ludzie nie chcą dostrzec i zrozumieć jednej z żelaznych zasad ludzkiego losu, a mianowicie tego, że w drodze do sukcesu

trzeba doświadczyć czasem bólu, zawsze wysiłku i regularnie — rozczarowania. Musimy konfrontować się z niepowodzeniami i z własnymi rozterkami. Ludzie są nagradzani na forum za to, nad czym pracowali w pocie czoła i pokonując demony własnej wyobraźni. W pewnej reklamie znany piłkarz Leo Messi powiedział: „17 lat zajęło mi, aby odnieść sukces »z dnia na dzień«”. Tak więc konieczna jest akceptacja faktu, że może być ciężko, że doświadczymy rozczarowania i niepowodzeń, że zajmie to sporo czasu, i chyba najważniejsze — że największą walkę musimy stoczyć z samym sobą. A kiedy się już tego podejmiemy, inne walki będą dużo łatwiejsze.

Sebastian: To prawda, że praca nad sobą bywa bardzo trudna. Doświadczamy lęku i strachu — czy się uda, czy dam radę, czy to ma sens? Jest takie powiedzenie, że prawdziwa wolność jest po drugiej stronie strachu. Co o tym sądzisz?

Brian: Zgadzam się z tym, że strach paraliżuje ludzi i często zabija ich marzenia. Moje doświadczenie pokazuje jedną wartościową lekcję, a mianowicie — strach wynika bardzo często z braku wiedzy lub braku kompetencji. To są elementy, na które mamy wpływ — możemy poszerzać naszą wiedzę i rozwijać nasze kompetencje. Im większa wiedza, wyższa świadomość, lepiej wykształcone kompetencje, tym mniejszy bywa strach. Wiedza daje siłę i pewność siebie, kompetencje utwierdzają i ugruntowują nasze poczucie własnej wartości.

cdn.

Życie jest cudowne i cenne. Możesz dzisiaj korzystać z nieograniczonego zasobu możliwości, które nie były dostępne dla poprzednich pokoleń.

Według statystyków zakres wiedzy dostępny na świecie, który kiedyś podwajał się co kilkadziesiąt lat, później co 12, teraz co 4 lata — w 2020 roku będzie podwajał się co 72 godziny. Eksplozja kreatywności, informacji i technologii zaskakuje nas każdego niemal dnia. To najlepszy czas w historii ludzkości, a przyszłość zapowiada się bardzo ciekawie.

Benjamin Franklin napisał kiedyś: „Cenisz swoje życie? Zatem nie marnuj czasu, bo to z niego utkane jest życie”.

Zrozumiałem, że największym marnotrawstwem życiowym nie jest wcale seria niezapowiedzianych przerywników, nagłych sytuacji, gości czy telefonów. Największym marnotrawstwem jest życie bez celu, bez jasnego poczucia sensu. Stare powiedzenie, że „brak planu skazuje człowieka na porażkę”, okazuje się w wielu przypadkach prawdziwe i smutne.

Wielu ludzi żyje, jakby było psem goniącym za zającem przez pole. Pies goni zająca, nagle kolejny zając wyskakuje i pies leci za nim. Kiedy prawie już go ma, pojawia się trzeci zając i pies leci w innym kierunku. Na koniec dnia pies pada ze zmęczenia, a nie złapał jeszcze żadnego zająca.

To jest historia o tym, kiedy ma się zbyt dużo życiorysów i ścieżek karier. Kiedy jest to niebezpieczne? Kiedy ludzie nie mają jasności co do swoich celów, gonią za pierwszą pracą, potem kolejną i kolejną. Szukają jednej inwestycji, a potem kolejnej. Wdają się w kolejne związki. Według danych statystycznych w ciągu godziny w czasie oglądania telewizji przeciętny człowiek zmienia kanał ponad 100 razy. W rezultacie rzadko ogląda którykolwiek program do końca. Często tak właśnie ludzie przeżywają swoje życie.

Kilka dni temu spotkałem się z wyjątkowym człowiekiem, który osiągnął w życiu wiele sukcesów. Jest biznesmenem, filantropem, kolekcjonerem sztuki. Mieszka w Orlando na Florydzie. Będąc u niego w domu, przeglądałem na półce książki wielu znanych i cenionych autorytetów z szeroko pojętej dziedziny psychologii sukcesu. Zapytałem go: „Rod, co według ciebie jest najistotniejsze w tych wszystkich książkach, ale i w twoich doświadczeniach? Co poradziłbyś młodym ludziom, którzy dopiero zaczynają?”. Odpowiedział: „Wydaje mi się, że wiem, co jest największą przeszkodą”. „Co to jest?” — zapytałem. Odpowiedział: „Brak jasności w zakresie tego, co chcemy w życiu osiągnąć”. Po czym po chwili dodał: „Jest jeszcze jedna, większa przeszkoda, a mianowicie **niedoprowadzanie spraw do końca**”.

Wiem, że pomyślisz: „To banalne”. Jednak zastanów się, ilu wartościowych tematów, projektów, pomysłów nie skończyłeś?

Umiejętność koncentracji i skupienia się na jednym zadaniu w drodze do realizacji celu jest koniecznym elementem sukcesu. Na kolejnych stronach pokażę Ci, w jaki sposób to osiągnąć. Wyjaśnię krok po kroku, jak wygląda system wyznaczania i osiągania celów, którego nauczyłem się od Briana Tracy. Ty też będziesz mógł stosować go w swoim życiu i osiągnąć, co zechcesz, szybciej niż do tej pory.

Sebastian: Brian, jakie były twoje początki i skąd wziął się system ustalania i realizowania celów w twoim życiu?

Brian: Kiedy byłem młodym człowiekiem, rzuciłem szkołę i wyruszyłem w świat. Miałem się różnych zajęć: pracowałem na zmywaku, w budowlance, w fabryce, na ranczo, jako mary-

narz na norweskim statku towarowym na Atlantyku, a nawet na farmie, gdzie spałem na sianie i jadłem posiłki z rodziną farmera.

Kiedy nie mogłem już znaleźć pracy fizycznej, zacząłem pracować jako akwizytor. Żeby móc opłacić sobie pokój na stacji, codziennie musiałem coś sprzedać.

Pewnego dnia, siedząc samotnie w moim małym pokoiku, spontanicznie wziąłem kartkę papieru i spisałem listę celów, które pragnąłem osiągnąć w kolejnych miesiącach. Kartka gdzieś się zgubiła i nigdy już jej nie widziałem. Tymczasem stało się coś niewiarygodnego — w ciągu zaledwie 30 dni moje życie się bardzo zmieniło.

Moim głównym celem był jak największy zarobek ze sprzedaży. W ciągu następnego tygodnia poznałem metodę sprzedaży, która zadziałała lepiej niż cokolwiek innego. Dzięki niej potroiłem swoją sprzedaż pierwszego i kolejnego dnia. W ciągu miesiąca stałem się czołowym sprzedawcą w 32-osobowym zespole.

Wtedy przedsiębiorca, który założył firmę, sprzedał cały biznes innemu przedsiębiorcy, który właśnie osiedlił się w mieście. Dokładnie miesiąc po tym, jak spisałem sobie listę celów, nowy szef dał mi stałą pensję w wysokości 1000 dolarów i nadzór nad resztą sprzedawców. To było więcej, niż kiedykolwiek zarobiłem. Był to też cel na szczycie mojej listy.

W ciągu roku dwa razy zmieniłem pracę. Zwiększyłem swój dochód o prawie 500%, zatrudniłem nowy zespół sprzedawczy do nowej firmy i wprowadziłem się do pięknie umeblowanego mieszkania. Zamiast w fast foodach zacząłem jadać

w eleganckich restauracjach. Z autobusu i taksówki przesiadłem się do własnego samochodu. Z ledwo wiążącego koniec z końcem sprzedawcy stałem się menedżerem, mającym pod sobą 95-osobowy zespół i sześć biur zarabiających miliony dolarów co miesiąc.

Sebastian: To rzeczywiście duża zmiana — jaki jednak wpływ miała na nią ta kartka z celami?

Brian: Zdałem sobie wtedy sprawę, że proces wyznaczania celów ma w sobie coś niezwykłego. Przekonałem się, że kiedy spisujesz swoje cele na kartce, to tak naprawdę wpisujesz je do programu w swojej podświadomości, gdzie nabierają one mocy. Twoja podświadomość, a następnie nadświadomość pracuje nad tymi celami 24 godziny na dobę, podczas gdy ty chodzisz i śpisz. Kiedy już nastawisz swój umysł na jasno sformułowane i spisane cele, uaktywnisz cały zasób mocy umysłowych, z których przeciętna osoba rzadko korzysta. Obrazy, wizualizacje, które tworzymy, nie są oceniane przez umysł jako coś nieprawdziwego. Umysł zaczyna akceptować to jako naszą rzeczywistość i w życiu zaczynają pojawiać się szanse i możliwości.

cdn.

Cele i wizja tego, czego chcemy, powodują, że zaczynamy przyciągać do swojego życia ludzi i okoliczności, które są zgodne z naszymi celami. Zaczynają Ci przychodzić do głowy pomysły, które pozwolą Ci zbliżyć się do celów. Stajesz się bardziej uważny i świadomy tego, co pomoże Ci jeszcze szybciej osiągnąć cele. Kiedy zyskasz jasność co do tego, czego pragniesz, Twój zewnętrzny świat rezultatów zacznie niczym lustro odzwierciedlać Twój wewnętrzny świat idei i obrazów.

Ludzki mózg ma niepojęte wręcz możliwości realizacji najbardziej kompleksowych działań i osiągnięcia ambitnych celów.

Niedawno w USA powstał projekt BRAIN Initiative, który wspierają takie firmy jak Google i General Electric, z budżetem w wysokości ponad 300 milionów dolarów. Jego celem jest m.in. zrozumienie sposobu działania mózgu, jego funkcjonalności, i dzięki temu zrewolucjonizowanie nauki i upowszechnienie wiedzy, jak możemy korzystać z mózgu w szerszym zakresie.

Cele są paliwem dla umysłu — pobudzają go, generują emocje i inicjują motywację. Brian poświęcił temu zagadnieniu wiele lat pracy, moim celem jest popularyzowanie wielu skutecznych modeli na jeszcze większą skalę.

W realizacji celów ważnych jest kilka elementów — te podstawowe, jak spisana odpowiednio lista celów i sposób planowania ich realizacji. To, jak wyznaczać priorytety i jak się zorganizować. W jaki sposób nastawić się na cele we wszystkim, co się robi.

Cele są narzędziem do dyscyplinowania się i skupiania na tym, czego chce się w życiu.

Znam wiele osób, które dzięki umiejętności stawiania i realizowania celów osiągnęły niebywałe sukcesy, mknąc po szczytach kariery, budując swój biznes czy realizując różnego rodzaju marzenia, które wcześniej były tylko niedostępną iluzją.

Niektórzy stali się milionerami i liderami dużych organizacji. Zawarli szczęśliwe małżeństwa, kupili piękne domy w najlepszych dzielnicach. Cieszą się niezależnością finansową,

ale co równie ważne — świadomością tego, co działa, i jak można osiągać powtarzalne rezultaty.

A to wszystko zaczęło się od umiejętności wyznaczania celów.

Kiedy zaczniesz stosować zasady systematycznego wyznaczania celów, zaczniesz osiągać efekty proporcjonalne do włożonego w nie wysiłku. Twoje wyniki z przeciętnych staną się nadzwyczajne. Staniesz się kompetentny i twórczy. Uruchomisz swoje umysłowe moce i osiągniesz sukces, który zadziwi nie tylko Twoje otoczenie, ale zaskoczy i Ciebie.

Thomas Carlyle napisał: „Człowiek bez celu nie poczyni postępu nawet na najprostszej drodze. Człowiek, który ma przed sobą jasny cel, poczyni postępy nawet na najbardziej krętej ścieżce”.

Miliardera naftowego H.L. Hunta, który zaczynał jako syn dzierżawcy ziemi z Arkansas, a stał się jednym z najbogatszych ludzi na ziemi, zapytano pewnego razu o sekret sukcesu. Odpowiedział, że są dwa warunki sukcesu. Po pierwsze, trzeba podjąć decyzję co do tego, czego się dokładnie chce. **Większość ludzi nigdy tego nie robi.** Po drugie, należy określić cenę, jaką trzeba będzie zapłacić za osiągnięcie tego celu, a potem przystąpić do pracy.

Cena sukcesu ma podwójny wymiar.

Po pierwsze, musi być zapłacona z wyprzedzeniem. To nie restauracja, w której można zapłacić rachunek po posiłku. To stołówka, w której płaci się za obiad, zanim się go dostanie.

Po drugie, cena musi być zapłacona w całości, zanim będziesz mógł cieszyć się sukcesem. Nie ma tu taryfy ulgowej.

W każdym momencie swojego życia będziesz w stanie stwierdzić, jak wysoką cenę przyjdzie Ci zapłacić. Rozejrzyj się wokół. Twój obecny styl życia, dochód i poziom sukcesu będą odzwierciedleniem ceny, jaką zapłaciłeś do tej pory.

Jeżeli jesteś niezadowolony z tego, co osiągnąłeś, możesz natychmiast przystąpić do pracy i zacząć płacić cenę za rezultaty, którymi chcesz się cieszyć w przyszłości. Nie ma tutaj ograniczeń poza tymi, które narzucisz sobie sam.

Wygłosiłem w swoim życiu setki wykładów, prowadziłem wiele wystąpień inspiracyjnych, transmisji, w których uczestniczyło nawet 200 tys. uczestników. Zawsze powtarzam uczestnikom przesłanie, którego nauczył mnie Brian, a które sprawdziłem na własnej skórze, a mianowicie: „Zdecyduj, czego dokładnie chcesz, zapisz to, sporządź plan, jak to osiągnąć, a następnie pracuj nad nim każdego dnia”. Jedno z moich ulubionych powiedzeń brzmi: „Do miejsc, do których warto dojść, nie ma dróg na skróty”. Tak samo jest z celami.

Zadziwia mnie bardzo często, jak ludzie komplikują sobie życie, szukają dróg na skróty, karmią się wątpliwościami, zamiast zaufać, ruszyć do przodu, wykorzystać wiedzę i algorytmy, które działają w tak wielu przypadkach. Nie próbując — odbieramy sobie szansę na niepowodzenie, to nas uspokaja i dzięki temu nie przeżyjemy rozczarowania. Ale nie próbując — odbieramy sobie również szanse na sukces.

Od czego zacząć?

Niemal 90% naszego życia zdeterminowane jest przez nawyki. Od momentu, kiedy wstajesz rano, po moment, kiedy idziesz spać. Ludzie sukcesu to ci, którzy wyrobili sobie nawyki sukcesu. Ludzie nieodnoszący sukcesów to ci, którzy jeszcze takich nawyków nie wypracowali. Zatem jaki nawyk będzie przydatny na początek? Najważniejszy nawyk, który powinieneś sobie wypracować, to regularne stawianie sobie celów. Nawyk ten przyczyni się do poprawy Twojego życia bardziej niż jakikolwiek inny.

Musimy wyjaśnić sobie jednak bardzo ważną kwestię. Wiele osób zatrzymuje się na etapie wyznaczania celów i jest sfrustrowanych brakiem rezultatów.

Nie wystarczy oczywiście samo wyznaczanie celów.

Musisz także opanować kluczowe umiejętności ich osiągnięcia. Potrzebna jest wiedza o tym, jak utrzymać pozytywne nastawienie w obliczu trudności. Musimy nauczyć się tego, jak wziąć pełną odpowiedzialność za swoje życie i za to, co nam się przydarza.

Musisz także określić swoje szczególne umiejętności, mocne strony i zdobyć taką pozycję w branży, która da Ci sukces.

Kolejny krok to doskonalenie wiedzy i umiejętności, tak abyś osiągnął mistrzostwo osobiste.

Wreszcie: musisz nauczyć się, jak wyrobić sobie dwie bliźniacze umiejętności: odwagę i wytrwałość, bez których sukces nie jest możliwy. Naucz się, jak pokonywać lęki i wąt-

pliwości, które wstrzymują większość osób. Musisz wyrobić w sobie niezachwianą determinację.

Na kolejnych stronach poznasz skuteczne systemy osiągania celów, które dla Ciebie są ważne. Poznasz modele efektywnego działania i budowania nawyków. Dowiesz się, jak zwiększyć swój dochód i osiągnąć niezależność finansową. Dowiesz się, jak zbudować cudowne życie rodzinne i jak wyznaczać i osiągać cele w zakresie zdrowia i spokoju wewnętrznego.

Oszczędzisz sobie wiele lat ciężkiej pracy, a dzięki poznanym metodom osiągniesz wyjątkowe rezultaty.

Umiejętność wyznaczania i osiągania celów to jak oś koła. Wszystko się kręci wokół niej. Będzie Ci ona służyć przez resztę życia.

A zatem do dzieła!

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



- 1. ZAREJESTRUJ SIĘ**
- 2. PREZENTUJ KSIĄŻKI**
- 3. ZBIERAJ PROWIZJĘ**

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

Ty ustal co, my powiemy Ci jak!

Każda podróż zaczyna się od pierwszego kroku. W przypadku drogi do celu pierwszym krokiem będzie ustalenie tego, co się chce osiągnąć. Wbrew pozorom jest to bardzo trudne — wielu ludzi nie ma pojęcia, czego chce od życia. A może w głębi duszy wiedzą, tylko nie dopuszczają do siebie tych marzeń, ponieważ obawiają się porażki? Szkoda. Kto nie zna swojego celu, ten go na pewno nie osiągnie. Zatem zamiast się bać, może po prostu warto zacząć od wyznaczenia własnego celu? A potem go najzwyczajniej w świecie zrealizować...

Ta książka powstała po to, by Ci pomóc. **Sebastian Kotow przeprowadził serię rozmów z Brianem Tracym. Wspólnie przygotowali dla Ciebie przewodnik, dzięki któremu osiągniesz wyznaczone cele.** Poza teorią życiowego sukcesu znajdziesz tu także praktyczne ćwiczenia i zadania do samodzielnego wykonania. Uważasz, że każdy może napisać poradnik motywacyjny? To prawda. Ale nie każdy miał okazję przetestować metodykę osiągania celów w praktyce. Sięgnij więc po tę książkę, a dowiesz się, jak dotrzeć do stacji Sukces, i poznasz historie znanych i mniej znanych Polaków, którzy do niej trafili.

Briana odkryłem w 1989 roku. To, co mówił i pisał, było dla mnie rewolucyjne. Niektórzy mówili, że to „za amerykańskie”. Ale to nieprawda. To jest uniwersalne. Wybierz cel, a Brian i Sebastian pokażą Ci możliwą drogę. Bądź jednym z tych, co chcą zmieniać świat na lepszy. Tylko czy odważysz się zrobić ten pierwszy krok?

Jacek Walkiewicz, psycholog

W pogoni za sukcesem wciąż jesteśmy w drodze. Często jednak gubimy się w próbach odpowiedzi na pytanie: dokąd idziemy? Kiedy już docieramy do mety bądź kończymy jakiś etap, pojawia się kwestia rzetelnej oceny i decyzji dotyczącej kolejnych kroków. Brian Tracy i Sebastian Kotow, posługując się niezliczonymi anegdotami i paralelami, pokazali narzędzia do rysowania osobistej mapy drogowej. To lektura obowiązkowa dla wszystkich stawiających na nieustanny rozwój.

Robert Korzeniowski, lekkoatleta, chodziarz, czterokrotny mistrz olimpijski, mistrz świata i Europy

Obu autorów znam od lat i miałem okazję zarówno dzielić z nimi scenę zawodową, jak i spędzać czas na długich rozmowach przy winie. Ta książka to zbiór skutecznych i prostych (a wielką sztuką jest uczynić rzeczy skomplikowane prostymi) przepisów dotyczących pracy nad sobą i ze sobą, adresowana do osób z ambicją patrzących w przyszłość. Polecam!

Mateusz Grzesiak, psycholog, autor 9 książek z zakresu psychologii sukcesu, zmiany i relacji

książkiklasybusiness

Nr katalogowy: 37564



Księgarnia internetowa:
<http://onepress.pl>



Zamówienia telefoniczne:
0 801 339900



0 601 339900

one
p r e s s

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

M INDSHIFT LAB
executive education

cena 29,90 zł

ISBN 978-83-283-1945-5



9 788328 319455