

MATEUSZ GRZESIAK



Success and Change

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiejkolwiek 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.

Autor 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. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Redaktor prowadzący: Barbara Gancarz-Wójcicka
Fotografia na okładce: Arkadiusz Wiedeński

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/succes>
Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

ISBN: 978-83-246-9655-0

Copyright © Helion 2015

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

I Success and Change	9
Czym jest psychologia sukcesu?	20
Dlaczego sukces?	32
Dlaczego nie osiągamy sukcesu?	42
Czynniki sukcesu	50
Z czego składa się człowiek?	54
Dualizm	61
2 Ego Management System	71
Ego	81
Role	85
Komponowanie osobowości	93
Mąż	95
Ojciec	101
Przedsiębiorca	104
Nauczyciel	106
Przyjaciół	107
Obserwator	108
3 Time Management	113
Wyższa inteligencja, czyli stany flow	124
Kim musisz się stać, by osiągnąć to, co chcesz?	132
Matryca stwarzania siebie	135
Cele	138
Jak zmierzyć postęp?	141

Motywacja	142
Dystraktory	147
4 Inteligencja emocjonalna	151
Dlaczego inteligencja emocjonalna jest tak ważna?	158
Czym są emocje?	159
5 Modelowanie	187
6 Epilog — przyszłość	199
Podsumowanie	202
Ćwiczenia	203
Klasyczny feedback	205
Test kamery	206
Racjonalna Terapia Zachowań	207
Znajdywanie przekonań	210
Różne perspektywy	211
Odzyskiwanie wyparć	212
Technika trójkąta	213
Ściąganie masek	215
Ego Management System	216
Wizja, misja i cel	218
Stwórz siebie	219
Określanie celów	220
Mierzenie efektywności	221
Planowanie w retrospektywie	221
Motywacja	223
Budowanie nawyków	224
Eliminacja dystraktorów	226
Przeciwdziałanie sabotażom	226
Alternatywny przebieg zdarzenia	227
Ulepszanie	228
Zmiana emocji wyobraźnią	228
Zmiana emocji ciałem	229
Akceptacja emocji	229
Odzyskiwanie równowagi emocjonalnej	230
Modelowanie własnego geniuszu	232
Budowanie modelu	233

1

Success and Change



Zapraszam Cię do przeżycia pewnej przygody. Będzie to jedna z najtrudniejszych przygód w Twoim życiu, ale też przy okazji jedna z najpiękniejszych. Przygoda ta nazywa się „kreowaniem siebie”. A nie ma nic bardziej fascynującego niż możliwość odkrywania tego, że nie jesteś już tym, kim myślałeś, że jesteś. Bo przecież za tą konstatacją odkryjesz coś niewiarygodnie ujmującego — możliwość tworzenia własnego życia. *Success and Change* to pierwsze szkolenie wprowadzające w cały cykl, który obecnie oferuję. Jest ono jednocześnie najważniejsze, ponieważ zawiera w sobie wszystkie te elementy, które posłużą Ci do położenia fundamentów pod swoje nowe życie. Pierwszy element to zestaw technik. Techniki, które otrzymasz, dadzą Ci szansę osiągnięcia określonego rodzaju wyników. Technika to swego rodzaju przepis lub raczej pomost, który w Twoim życiu może połączyć Twój świat aktualny ze światem oczekiwanym. Pomost zaś musi być na tyle stabilny i trwały, byś zdołał po nim przejść. Żeby to było możliwe, technika musi spełniać dwa warunki. Po pierwsze, musi być powtarzalna, po drugie zaś — duplikowalna. Warto się tu zatrzymać nad tą powtarzalnością technik. Otóż jeśli skorzystasz z danej techniki tylko jeden raz w celu osiągnięcia spodziewanego efektu i nie da się powtórzyć jej po raz drugi, to oznacza, że ona po prostu nie działa, a jej pierwsze działanie (to jednorazowe) możesz wyjaśnić jedynie przypadkowością. Nie wiesz wtedy, czy zadziałała technika, czy też akurat pojawił się jakiś niewiarygodny zbieg okoliczności, który przypadkiem doprowadził do osiągnięcia celu. Jeśli natomiast jesteś w stanie osiągnąć cel, po raz kolejny stosując tę samą technikę, to wówczas masz do czynienia z techniką powtarzalną. A tylko taka technika działa. Innymi słowy, korzystając z technik przypadkowych, tracisz możliwość wywierania wpływu na otaczającą Cię rzeczywistość, zaś jeśli stosujesz techniki powtarzalne, zyskujesz możliwość takiego wpływu. Dlatego w biznesie mamy większe zaufanie do tych, którzy wspięli się

wysoko, spadli ze szczytu, a potem się podnieśli i znowu odnieśli sukces. To oznacza, że mają umiejętność i że to ona — a nie łut szczęścia — zapewnia im wynik. Drugim warunkiem efektywności techniki jest jej duplikowalność. Łatwo to zrozumieć na przykładzie biznesu. Jeśli prowadzisz świetny biznes, ale nie jesteś w stanie go outsourcować, czyli biznes działa tylko wówczas, kiedy działasz osobiście, to znaczy, że nie dysponujesz możliwością duplikowania tego biznesu. To prosta droga dojścia do biznesowej ściany, poza którą nie ma już możliwości dalszego wzrostu. Bo skoro dysponujesz nieduplikowalną techniką, to inni ludzie nie mogą jej po Tobie powtarzać. A skoro nie mogą, to prędzej czy później utkniesz we własnoręcznie robionym biznesie, a musisz utknąć, bo doba ma tylko dwadzieścia cztery godziny, a Ty tylko jedną parę rąk. W takiej sytuacji skazujesz się na „karierę piosenkarza”. Lady Gaga nie może nie zaśpiewać na swoim koncercie. Nie może postawić na scenie swojego duplikatu i sprzedawać biletów, bo nikt ich nie będzie chciał kupować. Jednak ludzie chcą kupować bilety na jej koncerty, ale pod jednym warunkiem — że zaśpiewa dla nich Lady Gaga, a nie Lady Bubu. A zatem to spojrzenie na technikę — pod względem tego, czy jest powtarzalna — daje Ci od razu pewną przewagę, bo zdobywasz świadomość, że technika, którą stworzysz, pozwoli Ci uzyskać określony efekt. Doskonała technika — najlepsza, jaką możesz stworzyć — to taka, która działa zawsze, czyli jest doskonale powtarzalna. Co Ci to daje? Dzięki temu nie musisz się koncentrować na niej, bo większość czynności będzie za Ciebie wykonywana z automatu przez własny mózg. I to jest pryzmat inteligencji: jesteś w stanie się czegoś nauczyć i przekazać komuś tę wiedzę, by robił coś za Ciebie, przynosząc Ci zyski. Tak w biznesie działa outsourcing. A teraz zastanów się, co by było, gdybyś opanował pewną doskonale powtarzalną technikę i zamiast przekazać ją komuś, by działał za Ciebie... oddał ją własnemu mózgowi. Wyobrażasz sobie taki układ?

Ty się czegoś nauczyłeś, opanowałeś pewną powtarzalną technikę, która za każdym razem pozwala osiągać cel, i... zamiast się nią zajmować, zlecasz jej wykonywanie swojemu mózgowi. I teraz masz święty spokój, nie musisz się w ogóle zastanawiać, bo Twój mózg robi całą robotę za Ciebie. Piękna wizja? To również jest fakt. Nazywamy go nawykiem. Zapewniam Cię, że po przeczytaniu tej książki upewnisz się, że ta wizja jest nie tylko możliwa do osiągnięcia, ale też że taki rodzaj funkcjonowania może się w prosty sposób stać również Twoim udziałem. Pokażę Ci to na prostym przykładzie — teraz czytasz te słowa w języku polskim i nie musisz ich sobie tłumaczyć. Po prostu znasz ich znaczenie, ponieważ Twój mózg posługuje się w tej chwili właśnie jedną z powtarzalnych technik. Ty się tego nauczyłeś, przekazałeś wiedzę do mózgu i nie musisz co chwilę sprawdzać, czy wszystko rozumiesz. Wydaje się to proste i oczywiste. Ale czemu nie działa w tak wielu przypadkach ludzi, którzy starają się uczyć na przykład języka angielskiego? Ktoś do nich coś mówi, a oni natychmiast to usłyszane zdanie tłumaczą sobie w głowie na polski. Co wtedy robią? Sprawdzają, czy technika działa. Gdyby bowiem byli pewni co do techniki, gdyby ich technika rozumienia angielskiego była powtarzalna, to przecież nie musieliby tego robić. Inna rzecz to to, że w taki sposób w ogóle się nie da porozumiewać, ponieważ kiedy tłumaczysz sobie w głowie właśnie usłyszane zdanie, Twój rozmówca już mówi kolejne, którego nie zdążyłeś usłyszeć, gdyż byłeś zajęty... tłumaczeniem poprzedniego. Tymczasem opanowanie dobrej powtarzalnej techniki pozwoli Ci skupić się na innych rzeczach, bo sama technika będzie wykonywana przez Twój system outsourcingu do mózgu niejako w tle. Spójrz zresztą na najbardziej kasowe filmy Hollywood — na przykład na cały cykl obrazów z Jamesem Bondem. To właśnie przykład doskonale powtarzalnej techniki, bo trudno sobie wyobrazić kolejny film o przygodach agenta Jej Królewskiej Mości, w którym nie byłoby

pościgów, bijatyki, złego charakteru, pięknych kobiet i ratowania świata. Zobacz, jakie to proste — wystarczy pokazywać wciąż tego samego bohatera otoczonego podobnymi ludźmi i rozwiązującego podobne problemy, by zarobić na tych filmach miliony dolarów. Wystarczy dać mu do dyspozycji te same rekwizyty, te same dekoracje i znaleźć aktora, który będzie reprezentował pewien określony typ mężczyzny. Szansa na to, że sprzedasz taki film, zaczyna być naprawdę spora. I jeśli teraz weźmiesz pod uwagę wszystkie te stałe elementy, które zawsze i za każdym razem będą się pojawiały w kolejnych Bondach, to właśnie dostrzegłeś powtarzalną matrycę, która stanowi 90% tego rodzaju produkcji. Oczywiście pozostałe 10% to kreatywność, ale tak naprawdę film sprzedaje się dzięki określonej matrycy budowanej przez Jamesa Bonda (bohatera) będącego w konflikcie z wrogiem, który w każdym filmie chce zniszczyć świat. James nas przed nim ratuje, korzystając z przedmiotów, w jakie wyposaża go Q (ekspert od gadżetów), i wykonując rozkazy M (szefowej). Ma garnitur tej samej marki, zawsze taki sam zegarek, w zależności od lokowania produktu pije taki a nie inny alkohol. W gruncie rzeczy za każdym razem oglądasz ten sam film, płacąc wytwórni nowe pieniądze. To żyła złota! Wymyślili oni bowiem duplikowalny i powtarzalny system, który zawsze działa. Jesteś teraz coraz bliżej wyobrażenia sobie sytuacji, w której i Ty mógłbyś dla swojego życia stworzyć odpowiednią matrycę... która mogłaby dla Ciebie zarabiać pieniądze. Kusząca wizja, prawda?

Dlatego tak ważne jest, by stworzyć doskonale powtarzalną technikę, bo wszystko, co jest powtarzalne, po pewnym czasie staje się automatyczne. A mózg świetnie się czuje, kiedy wykonuje automatyczne czynności. Ty w tym czasie możesz poświęcić czas swojemu umysłowi, uczyć się nowych rzeczy i przy okazji świetnie się w życiu bawić. Powiesz, że przecież do uczenia się wykorzystujesz umysł. Nie. Uczenie się za pomocą umysłu jest po prostu stratą czasu.

Wróćmy na chwilę do przykładu nauki języka obcego. Spróbuj odpowiedzieć sobie na pytanie, czy to Ty nauczyłeś się języka obcego, czy też może zrobił to jedynie Twój mózg, który powtarzał pewne automatyczne czynności i zabiegi? Czyż nie tak było czasem z nauką... języka polskiego? Przecież to jeden z najtrudniejszych języków na świecie, a mimo wszystko udało Ci się jakoś go nauczyć. Z małą poprawką. To nie Tobie udało się go nauczyć. Zrobił to za Ciebie Twój mózg. Ty tylko stworzyłeś mózgowi określone środowisko do tej nauki — i to takie środowisko, w którym regularnie zachodziły określone zjawiska. A mózg się uczył, ponieważ on się dostosowuje do sytuacji. Słuchał języka polskiego, przyswajał najpierw pojedyncze słowa, potem proste zdania, następnie bardziej złożone, aż w końcu nieustannie operując w tym środowisku, który mu stworzyłeś, zaczął się tego języka uczyć i w końcu opanował go na poziomie pozwalającym na swobodną konwersację czy też czytanie między innymi właśnie tej książki. A używał do tego zawsze tej samej, powtarzalnej techniki. Ty tymczasem zupełnie zapomniałeś o takiej możliwości i kiedy chcesz się nauczyć jakiegoś obcego języka, wkuwasz na pamięć słówka, zamiast stworzyć mózgowi określone środowisko, w którym będzie mógł ponownie użyć znanych mu już i powtarzalnych technik.

Drugim poza powtarzalnymi technikami elementem, z którego składa się fundament pod Twoje nowe życie, jest osobowość. Przecież sama technika to jeszcze nie wszystko — musi być również ktoś, kto potrafi jej użyć. Jeśli na przykład dasz komuś (outsoursujesz) technikę o nazwie samochód Formuły 1, to jeszcze ten ktoś musi umieć tym jeździć. W przeciwnym razie pojawi się podstawowy problem — taka osoba najprawdopodobniej nie poradzi sobie z prowadzeniem tak zaawansowanego technologicznie, tak szybkiego i potężnego samochodu wyścigowego. A zatem korzystanie z doskonałych technik wymaga również

doskonałej osobowości. To właśnie dlatego największa liczba wypadków samochodowych czy motocyklowych jest powodowana przez młodych mężczyzn pomiędzy 18 a 25 rokiem życia. Osobowość 18-latką nie jest po prostu w stanie udźwignąć techniki oferowanej przez superszybki, mocny, sportowy motocykl. Młodzi ludzie nie są przygotowani do poradzenia sobie z taką techniką, nie mają bowiem wystarczająco silnej osobowości, by stosowana przez nich technika mogła przynosić odpowiednie rezultaty. Zresztą ta rozbieżność osobowości i techniki jest widoczna w wielu innych aspektach życia. Właśnie to zjawisko jest odpowiedzialne za to, że ok. 90% szczęśliwców, którzy wygrywają olbrzymie sumy we wszelkiego typu loteriach na całym świecie, traci swoje majątki w przeciągu dwóch lat od wygranej. Większość bowiem ludzi marzy o wielkich pieniądzach, ale kiedy pojawiają się one w ich życiu, nie są w stanie sobie z tym brzemieniem poradzić. Zobacz, jak czasem kończą wielkie gwiazdy — nagle w ich życiu pojawiają się wielkie pieniądze i, mimo że mają olbrzymie umiejętności, bo potrafią świetnie śpiewać czy grać, to jednocześnie nie są w stanie poradzić sobie z nową sytuacją. Wówczas górę nad nimi biorą uzależnienia od narkotyków albo alkoholu. To właśnie przykład, kiedy supertechnika nie idzie w parze z superosobowością. To sytuacje, w których osobowość nie daje rady, bo ma do czynienia ze zbyt zaawansowaną techniką. I teraz sam się zastanów, czy jesteś gotowy na sukces. Jesteś? A dasz sobie radę z tym sukcesem? Dasz radę ten sukces utrzymać? Wyobraź sobie kobietę, która robi karierę w korporacji. Jest świetna, inteligentna, doskonale wykształcona, ma znakomite cechy przywódcze. Wspięła się po szczeblach kariery i nagle słyszy od swoich koleżanek, że zawdzięcza to nie inteligencji, ale podróży przez pościel kolejnych prezesów. Czy uda Ci się z tym poradzić? Czy Twoja osobowość jest wystarczająco silna, by znieść taką sytuację? Albo wyobraź sobie, że wreszcie Ci się udało schudnąć. Co więcej, nie dość, że utrzymujesz wagę, to jeszcze zacząłeś regularnie ćwiczyć. Dbasz

o swoje ciało, czujesz się w nim świetnie i chcesz się nim pochwalić. Spacerujesz plażą i napotykasz wpatzonego w Ciebie gościa z brzuchem jak piłka lekarska, z jagodzianką w jednej dłoni i piwem w drugiej. Co o Tobie pomyśli? „Ale debil!” Dlaczego? Ponieważ jesteś dla niego emanacją tego wszystkiego, czego on nie ma. Ale nie to go w Tobie frustruje najbardziej. Najbardziej cierpi nie dlatego, że nie wygląda tak jak Ty, lecz dlatego, iż nic nie robi, żeby wyglądać tak jak Ty. A zatem jedną z największych Twoich trosk, zanim odniesiesz sukces, powinna być ta, by dokładnie zdawać sobie sprawę, czy w sytuacji sukcesu będziesz w stanie poradzić sobie z tym, że tak wielu ludzi może Cię znienawidzić lub niesprawiedliwie oceniać. Bo żeby naprawdę odnieść sukces, trzeba najpierw być na ten sukces gotowym. Przez ostatnie dziesięć lat mojej pracy odkryłem, że ludzie tak naprawdę najbardziej boją się myśli, co też się z nimi stanie, kiedy zostaną tymi, o których nawet nie śmieli pomarzyć. I co więcej, boją się tego, jak wówczas zareaguje na nich świat. Kiedyś, w czasach innych potrzeb i przed urodzeniem dziecka, kupiłem sobie duże sportowe auto. Stałem na jednym z warszawskich skrzyżowań na światłach. Do tego mojego pięknego auta podszedł wówczas pewien jegomość i zamasyście splunął na maskę. Zupełnie bez powodu, z czystej zawiści i nienawiści do tych, którym w życiu powodzi się lepiej. Trzeba mieć dużą świadomość i samozaparcie, żeby w takiej sytuacji powiedzieć sobie: „E, daj spokój, przecież on jest na innym poziomie rozwoju”, zamiast wyjść z samochodu i odpłacić mu pięknym za nadobne. A, niestety, to drugie rozwiązanie nie jest godne tego, co chcesz sobą reprezentować.

Warto też zastanowić się nad drugą możliwością w relacji osobowość – technika. Co się bowiem dzieje, kiedy osobowość jest wielka, ale technika zbyt mała, czyli w sytuacji, kiedy próbujesz wsadzić Ayrytona Sennę do malucha? Właśnie to przeżywa spora liczba naszych rodaków, którzy cierpią na cienie „polskości” — zestaw ograniczających przekonań tworzących mentalność

narzekactwa, zawiści, braku zaufania i krytycyzmu, poczucia gorszości, lęku przed popełnianiem błędów. Mają świetne, fantastyczne pomysły, ale zostali przez lata walki z najprzeróżniejszymi wrogami zaprogramowani do wybitnych zdolności adaptacyjnych. Noszą pod czaszką umiejętności biznesowe, których nie powstydziliby się żadna nacja na świecie. Kiedy wyjeżdżają z kraju, robią wielkie kariery, a tutaj, nad Wisłą, zostaje im jedynie rola franczyzobiorców. Są jak geniusze w kurnikach — mają wielkie osobowości skazane przez kulturowy nadruk na korzystanie z nieprzystających do ich potencjału technik. To między innymi to zjawisko jest odpowiedzialne za tak wielki internetowy sukces piosenki Donatana i Cleo *My Słowianie*, wyklikanej na dzień dzisiejszy niemal 50 mln razy. Bo w tej piosence Polacy głośno usłyszeli, że można być dumnym z bycia przedstawicielem Słowian, a niekoniecznie ze stania na zmywaku w Yorkshire. I ta piosenka spotkała się z takim zainteresowaniem nie poprzez epatowanie seksem, ale właśnie dlatego, że zbuntowała się przeciwko zjawisku zwanym negatywizmem. Negatywizm to zjawisko odpowiedzialne również za nastawienie Polaków do sukcesu innych. Wystarczy przeczytać kilka internetowych dyskusji, by znaleźć ilość hejtu przekraczającą ludzką wyobraźnię. Dlatego tak trudno odnieść sukces, pozostając w ramie pod nazwą „Jestem Polakiem”. Nawet jeśli masz nieprawdopodobnie genialny pomysł na biznes, to żeby go naprawdę zrobić, musisz wykroczyć poza tę ramę. Nawet jeśli bowiem nauczysz się radzić sobie z negatywizmem Twoich sąsiadów, rodziny czy społeczności internetowej, to perspektywa biznesu z tejże ramy będzie zawsze perspektywą pod tytułem: „To się nie może udać”. A to dlatego, że nawet przy rewelacyjnym potencjale w tej ramie jesteś atakowany poczuciem każącym Ci myśleć „Jestem gorszy”, a stąd już krótka droga nie tylko do tego, by Twój biznes nie przetrwał, ale do tego, by w ogóle nie podejmować prób jego realizacji. Kultura, która Cię otacza, a raczej ta, którą pozwalasz się otaczać, sprawia, że stajesz się podmiotem określonych przekonań.

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**

Czy wiesz, że tylko 2% Ciebie w pełni decyduje o jakości Twojego życia?

Konstruktywne myślenie, skuteczna komunikacja, kontrola nad własnym życiem, dobre emocje, strategia samodzielnego motywowania się... Do osiągnięcia tego wszystkiego brakuje Ci... aż 2%! Aż? Tak, bo te 2% decydują o wszystkim — tyle waży Twój mózg. Nadszedł czas, abyś w pełni wykorzystał jego potencjał.

Proponuję Ci zmianę. To będzie podróż od powtarzających się błędów, ograniczeń, nerwów i frustracji do świadomego życia, wolności emocjonalnej, stabilnych relacji i realizacji Twoich najważniejszych celów.

Po pierwsze... bądź bardziej świadomy!

Zajrzyj trochę głębiej i odszukaj w sobie to, co najlepsze. Odkryj własne ograniczenia i blokady, by zerwać z nimi raz na zawsze. Porzuć stare przeświadczenia, problematyczne relacje, męczące nawyki i zacznij świadomie zarządzać swoim życiem.

Po drugie... wpłynij na bieg wydarzeń!

Success and change to Twój prywatny trening umysłu. Nareszcie dowiesz się, jak skutecznie wpływać na zdarzenia, by bez przeszkód realizować plany i układać życie na własnych warunkach.

MATEUSZ GRZESIAK

— międzynarodowy nauczyciel i trener, psycholog, autor książek o rozwoju osobistym, emocjonalnym, duchowym.

książki klasy business

(Nr katalogowy: 25243)



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/novosci>

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

cena: 39,90 zł

ISBN 978-83-246-9655-0



9 788324 696550