

Zbuduj swój dream team. Relacje z pracownikami

Autor: [Grzegorz Szczerba](#)

Zachwyć swoich pracowników i wydobądź cały ich potencjał!

- Każdy jest inny, czyli jak docenić różnorodność i unikać konfliktów
- Przewodzenie, czyli jak zaangażować pracowników w działania firmy
- Inspiracja i nagradzanie, czyli jak uskrzydlić podwładnych

Doskonały menedżer porusza się we wszystkich obszarach rzeczywistości biznesowej. Musi radzić sobie z komunikacją, być kreatywny i stać na czele niczym prawdziwy lider. Musi także właściwie motywować pracowników i rozwiązywać problemy, ale to nie wszystko. Naprawdę świetny menedżer przeistoczy zbiór przypadkowo dobranych pracowników w prawdziwie zgraną grupę ludzi mocno zaangażowanych w działania firmy i autentycznie przekonanych o celowości własnych poczynań. Nie osiągnie tego efektu za pomocą zręcznych zabiegów dyplomatycznych. Jest to możliwe jedynie dzięki zbudowaniu znakomitych relacji z podwładnymi - relacji opartych na zaufaniu, fascynacji, właściwym podziale obowiązków i wykorzystaniu skrytynie skrywanych przed otoczeniem przeróżnych talentów poszczególnych osób. Tylko tak można zbudować prawdziwy zespół marzeń.

Jeśli czujesz, że jako menedżer osiągnąłeś już pewien poziom skuteczności, ale wciąż brakuje Ci umiejętności inspirowania ludzi i prowadzenia ich do zdobywania kolejnych, pozornie tylko niebosiężnych celów, koniecznie sięgnij po tę książkę. Znajdziesz w niej praktyczne i sprawdzone informacje dotyczące budowania więzi, włączania pracowników w swoje projekty i wywoływania w nich entuzjazmu, a także wyzwiania ich kreatywności i pomysłowości. Nauczysz się wdrażać strategie, dzięki którym podwładni uznają Cię za wspaniałego szefa i z pełnym przekonaniem będą dla Ciebie pracować, a ponadto dowiesz się nieco więcej o unikaniu konfliktów. Sam się przekonaj!

- Quo vadis?
- Rola szefa
- Budowanie relacji w praktyce
- Konflikt
- Unikanie konfliktów

Zostań superszefem zespołu swoich marzeń!

Grzegorz Szczerba - jest doświadczonym trenerem i konsultantem projektów wdrożeniowych w przemyśle, autorem szkoleń i rozwiązań lean management dla przedsiębiorstw. Doświadczenie zawodowe zdobywał na stanowiskach kierowniczych i doradczych w firmach produkcyjnych i usługowych, m.in. w General Motors, Valeo, Alstom, Saint-Gobain, Fakro, Nutricia, Ernst&Young. Jest ekspertem z zakresu lean management i autorem wielu publikacji z zakresu doskonalenia umiejętności menedżerskich.

Spis treści:

Słowo od autora (7)

Wstęp (11)

1. Quo vadis? (17)

2. Rola szefa (33)

- Komunikacja w budowaniu relacji (39)
- Pozostałe aspekty pracy menadżera (54)

3. Budowanie relacji w praktyce (67)

- Cztery kroki w prewencji (81)

4. Konflikt (105)

- Cztery kroki w konflikcie (123)
- Praktyka w czterech krokach (131)

5. Unikanie konfliktów (141)

6. Zakończenie (159)

Bibliografia (163)