

RozGROMić konkurencję. Sprawdzone w boju strategie dowodzenia, motywowania i zwyciężania.

Autorzy: [Roman Polko](#), [Paulina Polko](#)

- Jak stać się zaufanym dowódcą?
- Dlaczego (biznesowych) wojen nie wygrywają bohaterowie, ale kompanie bohaterów?
- Co skuteczniej eliminuje armie pracowników — zmiana czy rutyna?
- Czy misje zespołowe to właściwa droga do awansu?
- Jak uniknąć ciosu w plecy?

Zazwyczaj generał ze zgromadzonych oddziałów wybiera oficerów o niepospolitej odwadze i sile ducha, wyróżniających się giętkością i siłą fizyczną, a także tych, których wojenne wyszkolenie przekracza przeciętną. Właśnie ci oficerowie dowodzą siłami specjalnymi. Z dziesięciu żołnierzy wybiera się jednego. Z dziesięciu tysięcy jeden tysiąc.

Sun Tzu,
chiński teoretyk wojskowości, autor Sztuki wojny

Świat biznesu od wieków korzysta z mądrości wojskowych - sprawdzonych w boju strategii dowodzenia, budowania zespołu, inspirowania do działania, przewycięzania kryzysów i zwyciężania w walce. Skoro tak inspirujące są studia nad dowodzeniem całymi armiami, co można powiedzieć o kierowaniu jednostkami specjalnymi, wojskową elitą elit? Oddziałami, które szybko i skutecznie GROMią wroga, zanim ten zdąży podjąć działania odwetowe?

Trzymasz w ręku pierwszy i jedyny na polskim rynku podręcznik operacyjny, zawierający aktualne zasady wojskowe, nadające się do natychmiastowego zastosowania w biznesie. Militarne wyzwania, jakie stały przed jego autorem, pozwoliły na zgromadzenie unikalnego zbioru doświadczeń, użytecznych zarówno dla ludzi w mundurach, jak i tych w garniturach. Tyle teorii, przejdźmy do praktyki: zacznij formować szeregi, kompletować uzbrojenie i szkolić ludzi, bo jak przyjdzie Twoja godzina, nikt nie będzie pytał, czy jesteś gotowy do walki!

Dr ROMAN POLKO - żołnierz z krwi i kości. Komandos. Dwukrotny dowódca elitarniej jednostki GROM. Najmłodszy dwugwiazdkowy generał w Wojsku Polskim. Sprawdzał się na misjach w byłej Jugosławii i Kosowie, w Iraku brał udział w działaniach wojennych, które doprowadziły do upadku reżimu Saddama Huseina. W czasie jego dowództwa GROM uczestniczył w misjach stabilizacyjnych w Kosowie/Macedonii, Afganistanie, w II wojnie w Zatoce Perskiej oraz w Iraku. Na polu cywilnym generał Polko doradzał Prezydentowi Miasta Stołecznego Warszawy oraz Ministrowi Spraw Wewnętrznych i Administracji w sprawach zwalczania terroryzmu i bezpieczeństwa. Był również zastępcą szefa Biura Bezpieczeństwa Narodowego. Od siedmiu lat doradza menedżerom i kadrze kierowniczej czołowych polskich oraz zagranicznych firm i korporacji. Na podstawie własnych wieloletnich doświadczeń pokazuje, jak być skutecznym przywódcą w ekstremalnych i kryzysowych sytuacjach. Z jego

pomocy korzystały banki (ING Bank Śląski, Lukas Bank, BZ WBK, Millenium), firmy ubezpieczeniowe (PZU, Generali), firmy z branży IT (Intel), farmaceutycznej (Roche, Polfa), spożywczej (Nestlé) czy piwowarskiej (Żywiec).

Dr PAULINA BOLIBRZUCH-POLKO - zatwardziały cywil. Absolwentka Wydziału Dziennikarstwa i Nauk Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego oraz Podyplomowego Studium Doktoranckiego Collegium Civitas i Instytutu Studiów Politycznych PAN (kierunek: socjologia). W 2010 roku obroniła doktorat o oligarchicznej monarchii oświeconej w systemie demokratycznym na przykładzie Włoch pod rządami Silvia Berlusconi. Pracowała jako dziennikarka m.in. w "Życiu" i wydawnictwie Axel Springer Polska, współpracowała z miesięcznikiem "Unia & Polska". Pracowała także jako analityk w Gabinetie Prezydenta Warszawy, Kancelarii Prezydenta RP i Biurze Bezpieczeństwa Narodowego, gdzie odpowiadała także za redakcję kwartalnika "Bezpieczeństwo Narodowe".

Spis treści:

WSTĘP. DLACZEGO WOJSKO? (7)

LIDER. BE, KNOW, DO (11)

- BE (13)
 - AUTENTYCZNA OSOBOWOŚĆ (14)
 - KONTROLA EMOCJI I TWARDOŚĆ (15)
 - KREATYWNOŚĆ (17)
 - PRECYZYJNOŚĆ (19)
 - ZACHOWANIE HIERARCHII (20)
 - TOLERANCJA (22)
 - AUTODYSCYPLINA (24)
 - WYKSZTAŁCENIE NASTĘPCY / ZASTĘPCY (26)
- KNOW (27)
 - PLANOWANIE (27)
 - STRATEGIA (32)
 - ROZUMIENIE MISJI / ŚWIADOMOŚĆ ZAGROZEŃ (35)
 - WIEDZIEĆ, KTO WIE (37)
 - WIEDZIEĆ, Z KIM SIĘ PRACUJE (39)
- DO (40)
- DO BOJU! (43)

ZESPÓŁ (45)

- PRACUJ Z TYMI, KTÓRYCH MASZ (48)
- NAUCZ SIĘ NAGRADZAĆ I KARĄĆ. UMIEJ AWANSOWAĆ I ZWALNIAĆ (51)
- DYSCYPLINUJ (56)
- UCZ LUDZI (57)
- UCZ SIĘ OD LUDZI (58)
- ZBUDUJ WYDAJNĄ STRUKTURĘ (59)
- ZAPLANUJ ROZWÓJ SWOJEGO ZESPOŁU (61)
- USTAL KRYTERIA SUKCESU (62)
- WSKAŻ ZESPOŁOWI WARTOŚCI (63)
- ZADBAJ O SUKCES OSOBISTY LUDZI (65)
- DO BOJU! (66)

KRYZYS (67)

- ZADANIE DLA LUDZI: SŁUCHAJ POLECEŃ. JEŚLI NAPRAWDĘ NIE MUSISZ, NIE KWESTIONUJ DECYZJI PRZEŁOŻONYCH, AKURAT GDY MAMY KRYZYS. (70)
- ZADANIE DLA ZESPOŁU: ZACHOWAJ JEDNOŚĆ. WALCZ Z ZEWNĘTRZNYM WROGIEM, A NIE WE WŁASNYM GRONIE. SPORY Z KOLEGAMI ODŁÓŻ NA LEPSZE CZASY. (71)
- ZADANIE DLA ZESPOŁU: TO WŁAŚCIWY MOMENT NA KREATYWNOŚĆ. WSZAK TONAĆCY BRZYTWY SIĘ CHWYTA. (73)
- ZADANIE DLA ZESPOŁU: NIE TRACIE DUCHA WALKI. (74)
- ZADANIE DLA ZESPOŁU: WYELIMINUJECIE SŁABE OGNIWA. (81)
- ZADANIE DLA SZEFA: STAŃ NA CZELE SWOICH LUDZI I BĄDŹ ODWAŻNY W PODEJMOWANIU DECYZJI. (82)
- ZADANIE DLA SZEFA: NIE PRZESZKADZAJ SWOIM EKSPERTOM. (83)
- ZADANIE DLA SZEFA: UCHRONŃ ZESPÓŁ OD SWOICH PROBLEMÓW. (84)
- DO BOJU! (86)

ZMIANA (87)

- KIEDY SUKCES ZWIASTUJE PORAŻKĘ (90)
- KIEDY ELITA SIĘ STARZEJE (91)
- KIEDY ZMIANA JEST CZĘŚCIĄ SUKCESU (99)
- KIEDY WARTO SIĘ UCZYĆ OD TERRORYSTÓW (102)
- KIEDY RUTYNA ZABIJA (103)
- DO BOJU! (105)

DETERMINACJA I RYZYKO (107)

- DETERMINACJA W OBLICZU SILNIEJSZEGO WROGA (110)
- DETERMINACJA W CZASIE PRAWDZIWEJ WSPÓLCZESNEJ WOJNY: OPERACJA GROM-U W IRAKU MISJA PLATFORMA (112)
- GRANICE DETERMINACJI (118)
- ANALIZA RYZYKA (121)
- GOŁĄB CZY WRÓBEL? (123)
- GDY BRAKUJE DETERMINACJI (125)
- DO BOJU! (127)

KONFLIKT i WSPÓLDZIAŁANIE (129)

- OPERACJE POŁĄCZONE (132)
- TASK FORCES (134)
- WIEŻA BABEL (139)
- ŹRÓDŁA KONFLIKTÓW (142)
- ROZWIĄZYWANIE SPORÓW (146)
- DO BOJU! (149)

NEGOCJACJE (151)

- PRZYGOTOWANIE STOŁU (154)

- NEGOCJACJE Z PRZECIWNIKIEM (156)
- NEGOCJACJE Z PRZEŁOŻONYMI (161)
- NEGOCJACJE Z PODWŁADNYMI (163)
- NEGOCJACJE Z KOOPERANTAMI (165)
- CZY I JAKIE ZASADY OBOWIĄZUJĄ (169)
- KRYTERIA WYGRANEJ. PODWÓJNE ZWYCIĘSTWO? (171)
- CO PO NEGOCJACJACH? (172)
- DO BOJU! (174)

ZWYCIĘSTWO (175)

- KRYTERIA ZWYCIĘSTWA (178)
- PYRRUSOWE ZWYCIĘSTWO (181)
- SKAZANI NA SUKCES (182)
- ZWYCIĘZCA Z PRZYPADKU? (185)
- DAWID I GOLIAT (188)
- WYGRAĆ ZE STRESEM (191)
- POKONAĆ EMOCJE (194)
- MORALNE ZWYCIĘSTWO (196)
- KOMPANIA BOHATERÓW (197)
- DO BOJU! (199)

RANGER SCHOOL. SZKOŁA LEADERSHIPU W BŁOCIE (201)

- PEŁZAJ, MASZERUJ, BIEGNIJ: 62 DNI W PIEKLE (207)
 - PEŁZANIE (209)
 - MARSZ (211)
 - BIEG (212)
 - SZKOŁA MOTYWACJI (214)
- DO BOJU! (218)

POSTSCRIPTUM (221)