

Przewodnik zwycięzców!

Prawie wszystkie książki, artykuły i prezentacje traktują firmę jak maszynkę do zarabiania pieniędzy. W takiej optyce zarządzanie staje się zadaniem do rozwiązania. Oblicza się wszystko — od biznesplanów aż po proces doskonalenia kadr. Bez takiego widzenia świata w ogóle nie byłoby racjonalnego zarządzania.

Jednak istnieją także inne podejścia do interesów. **W jednym z nich gospodarka to gra, a w ostrzejszej formie — walka.** Między tymi postawami nie ma sprzeczności: nawet jeśli przedsiębiorstwa są takimi maszynkami, to na rynku muszą skutecznie konkurować z innymi maszynkami. Ludzie wewnątrz korporacji walczą o pieniądze, stanowiska i prestiż z innymi pracownikami. Najbardziej niepewnym punktem w biznesplanie są przyszłe zachowania klientów i działania konkurencji.

Ta książka poświęcona jest zarządzaniu jako grze. Pomoże Ci spojrzeć na organizację jak na pole walki pojedynczych osób i pozwoli z nimi wygrać, niezależnie od tego, czy właśnie **szukasz nowego zajęcia, chcesz poprawić swój status w organizacji czy zamierzasz poprowadzić własny interes.**

Edward Kirejczyk — magister ekonomii i doktor zarządzania. Teoretyk i praktyk w obu dziedzinach. Ponad dwadzieścia lat przepracował na wyższych uczelniach, z czego osiem na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Pełnił funkcję prezesa zarządu siedmiu spółek prawa handlowego oraz członka kilkunastu rad nadzorczych. Najmniejsza kierowana przez niego spółka zatrudniała dwóch pracowników, największa prawie dwa tysiące. Obecnie jest dyrektorem oddziału instytutu naukowego. Napisał trzy książki oraz kilkadziesiąt artykułów.

Pierwszy krok do wiedzy tajemnej (7)

- Co to jest wiedza tajemna? (7)
- Gra (9)
- Po co nam taki wielki mózg? (12)
- To tylko... (15)
- Kubel na śmieci (18)
- Moralność? Co to takiego? (21)

Jak zdobyć posadę? (27)

- Kiedy szukać pracy? (27)
- Po znajomości (28)
- Przygotowanie papierów (30)
- Zaczynamy od zebrania informacji (32)
- Czyszczenie przed wysyłką (35)
- Pismo przewodnie (37)
- CV - życiorys zawodowy (39)
- Fotografia (44)
- Czego ta komisja chce? (46)
- Jak oszukać przyszłego pracodawcę? (47)
- Testy psychologiczne (52)
- Szanse w konkursie (55)
- Straszliwa maszyna prawdy (57)
- To, co najważniejsze (60)

Skąd wziąć ludzi do roboty? (65)

- Czemu to takie trudne? (65)
- Oni wszyscy kłamią (69)
- Pierwsze wrażenie (72)

Wywiad (74)
Ile jest warta opinia pisemna? (79)
Ile jest warta opinia ustna? (82)
Jak organizować testy i próby? (83)
Prowokacja (86)

Jak zostać miliarderem? (91)

Jak naprawdę robi się pieniądze? (91)
Po co prowadzić własny interes? (93)
Jaka jest prawdziwa przyczyna robienia interesów? (96)
Co to jest interes? (98)
Od pucybuta... (101)
...do miliardera! (102)
Pomocy! (106)
Na jednej nodze (107)
Czy mogę coś zrobić najlepiej na świecie? (110)
Od kryzysu do kryzysu (113)
Po co nam kryzys? (114)
Kura znosząca złote jaja (116)

Ekonomia to liczenie pieniędzy (119)

Co można wyczytać z dokumentów? (119)
Planowanie operacyjne (122)
Wojny planistyczne (127)
Planowanie inwestycyjne (128)
Liczby w planie (131)
Szukanie pomyłek (135)
Ciemna strona budżetowania (138)
Jak ochronić liczby (140)

Kontakty z ludźmi (147)

Jak zostać przywódcą? (147)
Nie lękaj się! (150)
Troska o podwładnych (152)
Jak kupić sobie tłum? (153)
Od czego zacząć rozmowę? (154)
Przykre wiadomości (155)
Narady i zebrania (158)
Doradcy (160)
Jak rozmawiać z szefem? (162)
Kontakty w kubie na śmieci (165)
Plotka (166)
Flirt dla początkujących (169)
Kiedy przejść na ty? (171)
Jak budować zespół? (172)

W sieci prawa (175)

Czemu prawo musi być złe? (175)
Jak korzystać ze złego prawa? (176)
Ostrożnie! (178)
Jak zdobyć kontrakt? (179)


Jak uniknąć pokus korupcyjnych? (183)
Delatorstwo (185)
Jak wyrzucać ludzi z pracy? (186)
Sensacja!!! (188)

Kariera? (193)

Początek pracy i... (193)
Prawdziwy debiut (195)
Związki zawodowe (197)
Doświadczenie (199)
Wiek (202)
Języki obce (204)
Studia (205)
Kariera przez łóżko (207)

Zamiast zakończenia (208)

Recenzje

 Wiele publikacji traktuje firmę jak maszynkę do zarabiania pieniędzy. W takiej optyce zarządzanie staje się zadaniem do rozwiązania. Oblicza się wszystko - od biznesplanów aż po proces doskonalenia kadr. jednak istnieją także inne podejścia do interesów. W jednym z nich gospodarka to gra, a w ostrzejszej formie - walka. Między tymi podejściami nie ma sprzeczności: nawet jeśli przedsiębiorstwa są takimi maszynkami, to na rynku muszą skutecznie konkurować z innymi maszynkami. Ludzie wewnątrz korporacji walczą o pieniądze, stanowiska i prestiż z innymi pracownikami. Najbardziej niepewnym punktem w biznesplanie są przyszłe zachowania klientów i działania konkurencji.

Książka jest poświęcona zarządzaniu jako grze. Pozwoli spojrzeć na organizację jak na pole walki pojedynczych osób i z nimi wygrać.

Personel Plus 05/2015