

Syndrom miłego człowieka. Jak osiągnąć sukces pozostając sobą.

Autorzy: [Russ C. Edelman](#), [Timothy R. Hiltabiddle](#), [Charles C. Manz](#)

Sympatyczni i gotowi na wszystko

- Pokaż siłę, która tkwi w wizerunku miłego misia!
- Udowodnij, że nie tylko aroganckie cwaniaki dostają się na szczyt!
- Trzymaj się swoich ideałów i dowiedz, że słowo "miły" to synonim sukcesu!

Cała władza w ręce miłych gości!

Jesteś pluszowym miśkiem, który nie lubi rozpychać się miękkimi łokciami i jak ognia unika konfliktów? A może sądzisz, że ludzie postrzegają Cię raczej jako antypatycznego buca i gotowego na wszystko karierowicza? Twoje wątpliwości dotyczące własnego wizerunku rozwieje błyskawiczna anonimowa ankieta wśród współpracowników. Jeśli okaże się, że jednak jesteś "pluszowy", nie przejmuj się. Autorzy tej książki udowadniają, że nie trzeba wyrzekać się swoich ideałów i dążyć do celu po trupach, by odnieść sukces. Przy odrobinie treningu możesz nauczyć się skutecznie bronić własnego zdania, działać efektywniej i wykorzystywać w pełni swój pozytywny wizerunek.

Niezależnie od tego, czy jesteś mężczyzną, czy kobietą, pełnisz funkcję kierownika, pracujesz jako szeregowy pracownik, studiujesz lub dopiero szukasz pracy -- zawarte w tej książce pomysły i porady pomogą Ci piąć się po szczeblach kariery na Twoich własnych zasadach. Któregoś dnia pozwoli Ci to zostać miłym człowiekiem w dyrektorskim fotelu.

- Naucz się wyrażać swoje opinie i budzić szacunek współpracowników.
- Wkraczaj na nieznanne tereny, wyrwij się ze strefy bezpieczeństwa.
- Stawiaj na swoim, rozwiązuj problemy odważnie i bezpośrednio.
- Podejmuj decyzje bez poczucia winy, mądrze dziel i rządź.
- Odnajduj optymalne rozwiązania w atmosferze uczciwości i szczerości.

Powszechność syndromu miłego człowieka zbyt długo była wstydliwie ukrywanym sekretem. Ta wciągająca książka jest bardzo na czasie, a przy tym niezwykle trafnie przedstawia samą istotę problemu, pokazując, jak przesadnie mili ludzie oraz prowadzone przez nich firmy mogą zmienić się na lepsze.

Stephen R. Covey, autor książki 7 nawyków skutecznego działania

Miłe osoby mogą być silne jak lwy i sprytne jak lisy! Nareszcie mamy książkę, która uczy sympatycznych ludzi tego, jak być silnym i zdecydowanym, a przy tym postępować znacznie sprawniej i skuteczniej niż tyranizujący wszystkich kierownicy.

George Naddaff, założyciel i były prezes firmy Boston Market

Z drogi, autokratyczni menedżerowie! Autorzy książki pokazują nową drogę, która łączy sympatię i skuteczność. Świetna robota!

Bill Allen, prezes firmy Outback Restaurants

Spis treści:

Przedmowa (7)

Wprowadzenie (9)

Rozdział 1. Masz prawo do: Samoświadomości. Poznaj swoje zalety i słabości (21)

Rozdział 2. Masz prawo do: Mówienia. Naucz się, jak wyrażać swoje opinie i jak mówić, by być wysłuchanym (51)

Rozdział 3. Masz prawo do: Ustalania granic. Ustalaj i szanuj granice (75)

Rozdział 4. Masz prawo do: Konfrontacji. Rozwiązuj problemy odważnie i bezpośrednio (101)

Rozdział 5. Masz prawo do: Wyboru. Podejmuj decyzje bez poczucia winy (129)

Rozdział 6. Masz prawo do: Oczekiwania wyników. Naucz się wypełniać obowiązki i rozliczać pozostałych (159)

Rozdział 7. Masz prawo do: Odwagi. Wkraczaj na nieznane tereny (189)

Rozdział 8. Masz prawo do: Zwycięstwa. Rywalizuj i wygrywaj (217)

Posłowie (245)

Podziękowania (249)