

Dodaj im skrzydeł! Jak najlepsi liderzy wyzwalają potencjał swoich współpracowników.

Autorzy: [Liz Wiseman](#), [Greg Mckeown](#)

Sztuka uskrzydlenia i techniki lotu

- Poznaj niezwykle sposoby przyciągania talentów
- Odkryj genialne metody motywowania
- Otwórz się na nieznanne tajniki wyzwiania potencjału
- Stosuj złote zasady stawiania wyzwań

Autorom udało się w genialny sposób opisać najistotniejsze, aczkolwiek niezgłębione zjawisko — w jaki sposób liderzy wyzwalają w innych ludziach mądrość oraz potencjał. Ten praktyczny zarys jest obowiązkową lekturą dla tych, którzy dążą do przewodzenia w gospodarce opartej na wiedzy.

C. K. Prahalad,
profesor honorowy Paul and Ruth McCracken w Ross School of Business na Uniwersytecie
Michigan

Fascynująca książka, która ukazuje, jak sposób myślenia kształtuje przywództwo ludzi. Ta książka już na zawsze zmieni nasz sposób myślenia o przywództwie.

Carol Dweck,
profesor psychologii Lewis and Virginia Eaton z Wydziału Psychologii na Uniwersytecie
Stanforda

Czy leci z nami lider?

Postawmy sprawę jasno. Możesz zostać genialnym szefem i inspirującym liderem, dodającym swoim pracownikom skrzydeł oraz zachęcającym ich do rozwijania swoich możliwości. Możesz też być bezdusznym tyranem, narzucającym swoje zdanie i nieznoszącym sprzeciwu. Wybór należy do Ciebie.

Ciągle się wahasz? Zrób bilans zysków i strat:

- **Lider dodający skrzydeł**
Gdy tylko wchodzi do pokoju, pomysły spontanicznie rodzą się w głowach i unoszą w powietrzu, a problemy znajdują rozwiązanie. To lider, który inspiruje współpracowników do wykorzystania swoich możliwości w celu dostarczenia rezultatów wykraczających poza oczekiwania.
 - **Lider podcinający skrzydła**
Ma wypracowane sposoby na drenowanie inteligencji i mordowanie potencjału w ludziach dokoła siebie. Zawsze musi być najmądrzejszy na sali. Jest zabójcą pomysłów i wysysaczem energii, który trwale wpływa na zmniejszenie talentu oraz zaangażowania innych.
 - **Podjąłeś decyzję?**
Biznes nie znosi próżni i niecierpliwie czeka na liderów, którzy zreorganizują metody zarządzania ludźmi. Oto książka dostarczająca narzędzi, dzięki którym nie nabierzesz złych nawyków w zarządzaniu,

a jeśli jakieś posiadasz — szybko się ich pozbędziesz. Pozwoli Ci zdobyć umiejętności, które sprawiają, że z łatwością podejmiesz się większej liczby zadań przy mniejszej ilości zasobów. Nauczysz się rozwijać i przyciągać talenty, wydobywać nowe pomysły oraz kumulować energię do stymulowania zmian organizacyjnych i wprowadzania innowacji.

Pomyśl, co możesz osiągnąć, kiedy zdołasz wykorzystać całą energię oraz mądrość, jakie są wokół Ciebie!

Jaka jest wspólna cecha każdego odnoszącego sukcesy dyrektora generalnego oraz dyrektora finansowego? Każdy z nich jest Szefem dodającym skrzydeł. Dowiedz się, w jaki sposób zmieniają świat z pomocą innych ludzi.

John Doerr,
główny udziałowiec firmy Kleiner Perkins Caufield and Byers

Wszyscy kiedyś znaliśmy Szefów dodających skrzydeł — ludzi, którzy wydobywają ze wszystkich dokoła siebie to, co najlepsze, a nie najgorsze. Są oni największym bogactwem każdej firmy. Jeżeli chcesz się dowiedzieć, w jaki sposób stać się człowiekiem dodającym skrzydeł albo przeobrazić innych w prawdziwie dodających skrzydeł — czytaj dalej. Jeżeli chcesz wzbogacić swoją własną karierę lub wzmocnić swoją firmę — czytaj dalej.

Kerry Patterson,
współautor bestsellera Sztuka negocjacji. Jak prowadzić rozmowy ważne, trudne i decydujące

W trakcie ponad trzydziestu lat pracy przy ocenianiu menedżerów było dla mnie jasne, że niektórzy spośród nich osiągnęli znacznie więcej niż pozostali, jednakże nie zawsze było jasne, dlaczego tak się dzieje. Wiseman oraz McKeown przedstawiają nowatorską oraz przekonującą analizę tego, w jaki sposób Szefowie dodający skrzydeł wytwarzają wartość, podczas gdy inni ją niszczą.

Tom Friel,
były dyrektor generalny oraz prezes zarządu firmy Heidrick and Struggles

Spostrzeżenia Liz Wiseman oraz Grega McKeowna są pomocne, praktyczne i sensowne. Każdy lider, który chce, by jego zespół wykonał więcej pracy z wykorzystaniem tej samej (lub mniejszej) ilości zasobów, uzna tę książkę za dar z nieba oraz cenne źródło wiedzy.

Dave Ulrich,
profesor w Ross School of Business na Uniwersytecie Michigan

Książka ta przemówi do każdego dyrektora generalnego czy też dyrektora finansowego. Szefowie dodający skrzydeł wydobywają tak wiele ze swoich ludzi, że w istocie podwajają siłę roboczą bez dodatkowych kosztów.

Jeff Henley,
prezes zarządu firmy Oracle Corporation

Od czasu do czasu pojawia się jakaś książka, która zmusza nas do zadania sobie istotnych oraz trudnych pytań. Dodaj im skrzydeł to właśnie taka książka. Dodaj im skrzydeł wzywa nas do wyobrażenia sobie zdecydowanie bardziej produktywniej przyszłości dla naszych organizacji — co wymaga wyzbycia się pewnych zachowań, które pomogły nam wspiąć się na szczyt.

Tim Brown,
dyrektor generalny w firmie IDEO

Ta zajmująca oraz wywrotowa książka zadaje zasadnicze pytanie: "W jaki sposób możemy rozwijać oraz wykorzystywać ludzki talent, aby poradzić sobie z istotnymi problemami naszych czasów?". Zmusza nas do ponownego zastanowienia się nad naszymi starymi założeniami.

Gareth Jones,
profesor na gościnnych wykładach na IE Madrid oraz współautor książki Dlaczego ktoś miałby Cię uważać za swojego przywódcę?

Oto słynne sformułowanie Lincolna dotyczące dylematu: "W jaki sposób liderzy wydobywają z nas »lepszą stronę naszej natury«?". Dodaj mi skrzydeł przybliża do odpowiedzi na to fundamentalne pytanie dotyczące przywództwa bardziej niż jakakolwiek książka, którą czytałem w ostatnich latach.

Warren Bennis,
profesor honorowy oraz profesor na Uniwersytecie Południowej Karoliny, autor książki Droga lidera. Klasyczna nauka przywództwa

Spis treści:

Przedmowa - Stephen R. Covey (9)

Rozdział 1. Efekt uskrzydlenia (13)

- Badanie geniuszu (15)
- Historia dwóch menedżerów (18)
- Efekt uskrzydlenia (20)
- Umysł Szefa dodającego skrzydeł (25)
- Pięć obszarów działania Szefa dodającego skrzydeł (28)
- Zaskakujące wnioski (30)
- Obietnica płynąca z tej książki (32)
- Wyzwanie dla Ciebie (34)

Rozdział 2. Przyciągacz talentów (37)

- Budowniczy imperium kontra Przyciągacz talentów (39)
- Przyciągacz talentów (43)
- Cztery metody działania Przyciągacza talentów (44)
- Podejście Szefa podcinającego skrzydła do zarządzania talentem (54)
- Wykorzystywanie talentów (56)
- Jak zostać Przyciągaczem talentów (57)

- Do góry i na prawo (59)

Rozdział 3. Wyzwalacz potencjału (61)

- Tyran kontra Dodający skrzydeł (63)
- Wyzwalacz potencjału (67)
- Trzy metody działania Wyzwalaczy potencjału (71)
- Szefowie podcinający skrzydła a ich otoczenie (79)
- Od wyzwania potencjału do efektywniejszego wykorzystania zasobów (81)
- Jak zostać Wyzwalaczem potencjału (82)
- Wyzwalająca siła (85)

Rozdział 4. Stawiający wyzwania (87)

- Wszystkowiedzący a Stawiający wyzwania (91)
- Stawiający wyzwania (93)
- Trzy metody działania Stawiającego wyzwania (95)
- Wyznaczanie kierunku działania przez Szefów podcinających skrzydła (107)
- Jak Stawiający wyzwania efektywnie wykorzystują zasoby (109)
- Jak zostać Stawiającym wyzwania (110)
- Zdrowa ambicja (113)

Rozdział 5. Organizator debat (117)

- Decydent a Organizator debat (119)
- Organizator debat (122)
- Trzy metody postępowania Organizatorów debat (124)
- Prowadzenie debat przez Szefów podcinających skrzydła (133)
- Organizowanie debat a efektywne wykorzystanie zasobów (134)
- Jak zostać Organizatorem debat (136)
- Dyskusja, różnica zdań, debata (138)

Rozdział 6. Inwestor (141)

- Maniak kontroli a Inwestor (143)
- Inwestor (145)
- Trzy metody działania Inwestora (147)
- Jak Podcinający skrzydła realizuje zadania (157)
- Wykorzystanie potencjału naszej inwestycji (160)
- Jak zostać Inwestorem (162)
- Efekt uskrzydlenia (165)

Rozdział 7. Jak zostać Dodającym skrzydeł (167)

- Od rezonansu do decyzji (170)
- Akceleratorzy (173)
- Utrzymanie zaangażowania (181)
- Efekt uskrzydlenia raz jeszcze (184)
- Geniusz czy twórca geniuszy? (185)

Podziękowania (189)

Dodatek A: Proces badawczy (191)

- Faza 1. Założenia (191)
- Faza 2. Przeprowadzenie badań (193)
- Faza 3. Model (196)

Dodatek B: Często zadawane pytania (197)

Dodatek C: Szefowie dodający skrzydeł (203)

Dodatek D: Szefowie dodający skrzydeł - poradnik dyskusyjny (207)