

Od przedstawiciela handlowego do prezesa spółki giełdowej, czyli co robić i czego unikać, aby osiągnąć zawodowy sukces.

Autor: [Zbigniew Mendel](#)

Jaka jest różnica między wygranym i przegranym życiem zawodowym?

Pielegnuj swoje marzenia. Trzymaj się swoich ideałów. Maszeruj śmiało według muzyki, którą tylko ty słyszysz. Wielkie biografie powstają z ruchu do przodu, a nie z oglądania się do tyłu

**Paulo Coelho,
Alchemik**

Zwycięzcę poznaje się nie po tym, jak zaczyna, ale po tym, jak kończy

Powyższe słowa - parafraza wypowiedzi jednego z polskich polityków — pierwotnie oczywiście odnosiły się do sytuacji w świecie polityki. Jednak biznes i polityka są dosyć podobne. Tu i tu toczy się walka o stanowiska bądź pieniądze. W obu przypadkach mamy wygranych i przegranych. I co ciekawe, zarówno na arenie zmagania polityków, jak i w biznesie zdarza się, że po najwyższe laury sięgają ludzie, którym początkowo nie wróżylibyśmy sukcesu — czy to z racji wykształcenia, czy też wybranej początkowo ścieżki zawodowej. Czy istnieją jakieś szczególne predyspozycje do osiągnięcia sukcesu? Cechy osobowości? Rodzaj inteligencji? A może decyduje przypadek?

Autor tej książki, nauczyciel akademicki i człowiek biznesu równocześnie, posiadający ogromne doświadczenie w zakresie działania mechanizmów gospodarczych w naszym kraju, stara się odpowiedzieć na te pytania. W oparciu o własną ścieżkę kariery i sytuacje, z jakimi miał do czynienia, rozszerza obszar rozważań o kontekst makro- i mikroekonomiczny. Pisząc np. o roli wykształcenia, analizuje zagadnienie dogłębnie - od racjonalności wyboru podstawowego kierunku studiów, poprzez kształcenie podyplomowe, MBA, kursy doszkalające etc. Książka nie jest jednak tylko zbiorem przemyśleń. Stanowi praktyczny **poradnik dla wszystkich, którzy wiedzą, że drzemie w nich zwycięzca**, i tylko szukają sposobu na to, by go obudzić.

Zbigniew Mendel - doktor nauk humanistycznych, absolwent Uniwersytetu Śląskiego, Politechniki Śląskiej i SGH w Warszawie. Do 1998 roku nauczyciel akademicki. W 1993 roku rozpoczął pracę w biznesie. Od piętnastu lat zatrudniony na kluczowych stanowiskach (prezes zarządu - dyrektor generalny) w przedsiębiorstwach polskich i zagranicznych. Ponadto prezes i właściciel firmy Mendel Company, podmiotu o szerokim spektrum działania. Konsultant i doradca strategiczny przedsiębiorstw. Trener biznesu. Autor wielu publikacji naukowych o współczesnej Francji i zarządzaniu.

Spis treści:

Wprowadzenie (8)

Rozdział 1. Cenzus wykształcenia - mit czy faktyczne źródło przewagi konkurencyjnej na rynku pracy? (12)

- 1.1. Studia techniczne, ekonomiczne, humanistyczne? W poszukiwaniu optymalizacji (19)
- 1.2. Studia w Polsce - kompleks, determinizm ekonomiczny czy świadomy wybór? (24)
- 1.3. MBA - uzasadniona, racjonalna potrzeba czy zbędny snobizm o marketingowym charakterze? (30)
- 1.4. Kształcenie ustawiczne: mądrość osiągamy z wiekiem, największą z wiekiem... od trumny (34)
- 1.5. Firmy edukacyjno-szkoleniowe: nie wszystko złoto, co się świeci (36)
- 1.6. Nie samą szkołą żyje człowiek (38)

Rozdział 2. Rekrutacja - obiektywny proces czy coś więcej? (42)

- 2.1. Wybieraj i daj się wybrać tylko z pełną świadomością skutków (43)
- 2.2. Relatywizm wyborów i decyzji - pozorność porażek (47)
- 2.3. Standardy i etyka Twoim uniwersalnym drogowskazem (50)
- 2.4. Przewaga konkurencyjna w procesie rekrutacji i jej determinanty (53)

Rozdział 3. Start w biznesie - czyli wykorzystaj swoją szansę (58)

- 3.1. W biznesie jak w życiu - szanse są wszędzie (59)
- 3.2. Cokolwiek robisz, wykonuj to dobrze i lepiej; myśl, analizuj oraz planuj (61)
- 3.3. Skóra, fura i komórka - nie zapominaj o priorytetach (64)
- 3.4. W biznesie jak w Legii: kto nie maszeruje, ten ginie (66)
- 3.5. Starych przyjaciół szanuj, nowych zdobywaj i umiejętnie dobieraj (68)

Rozdział 4. Od wykonywania, przez kierowanie, do zarządzania (72)

- 4.1. Awans - czyli jak osiągnąć sukces w hierarchii (72)
- 4.2. Cechy dobrego kierownika - teoria czy/i praktyka (76)
- 4.3. Osobowość a sukcesy kierownicze (81)
- 4.4. Czy Fayol miał rację? - umiejętności kierownicze i ich ewolucja (85)
- 4.5. Wychowanie następców to Twoja powinność (87)

Rozdział 5. Relacje przełożony - podwładny, czyli jakim być szefem (94)

- 5.1. Wiarygodność wzmocniona przykładem osobistym (95)
- 5.2. Promuj dobrych i zdolnych, choć nie tylko młodych (97)
- 5.3. Komunikacja i informacja zwrotna kluczem do sukcesu (100)
- 5.4. Delegowanie uprawnień (105)
- 5.5. Liczby i wskaźniki analizuj zawsze przez pryzmat człowieka (107)
- 5.6. Uwłaczająca prywatna - trąba powietrzna Twojego autorytetu (110)

Rozdział 6. Firma państwowa - firma prywatna - firma zagraniczna: różnice i podobieństwa z punktu widzenia pracobiorcy, kierownika i zarządzającego (116)

- 6.1. Od królestwa procedur po spontaniczną intuicję (117)
- 6.2. Wynik nie musi być najważniejszy, czyli korygujący mechanizm polityki (121)
- 6.3. Nic nie trwa wiecznie - stabilność zatrudnienia i zarządzania (124)
- 6.4. Ulotny czar korporacji, optymalna droga zawodowej kariery (129)

Rozdział 7. Relacje z partnerami społecznymi i otoczeniem biznesowym (134)

- 7.1. Kooperacja - konfrontacja - konsensus - relacje ze związkami zawodowymi i radą pracowniczą (135)
- 7.2. Trudne partnerstwo - relacje z samorządem lokalnym (143)
- 7.3. Organizacje pracodawców - towarzystwa wzajemnej adoracji czy realna siła? (146)
- 7.4. Biznes a środowiska naukowe (148)
- 7.5. Nie masz potencjału, aby zbawić świat, czyli relacje z organizacjami pożytku publicznego (151)

Rozdział 8. Proces upadłości i debiut giełdowy - antypody tego samego procesu zarządzania (156)

- 8.1. Dlaczego firmy upadają i jaki w tym udział mają zarządzający? (157)
- 8.2. Po co przedsiębiorstwa "idą" na giełdę i jaka w tym zasługa kierowników? (164)
- 8.3. Czy debiut giełdowy i proces upadłości mają wymiar edukacyjny dla kierownika? (172)
- 8.4. Kierowniku, w obu procesach zważaj na reputację i pamiętaj o odpowiedzialności (175)

Rozdział 9. Nie możesz i nie chcesz być sam - jak budować zespół zarządzający (182)

- 9.1. Ambicja - lojalność - zaufanie, czyli alfabet tworzenia zespołu (183)
- 9.2. Zespół świadczy o Tobie - kompetencje i zadania kierownika (186)
- 9.3. Dyktator czy "primus inter pares" - style zarządzania zespołem (190)
- 9.4. Synergia w zespole jako fundament jego sukcesów (194)

Rozdział 10. W czym jesteś najlepszy - czyli domeny zastrzeżone prezesa (200)

- 10.1. Czy naprawdę warto manifestować, że wszystko Ci wolno? (201)
- 10.2. Zarządzanie z "tylnego siedzenia" - maniera czy uzasadniona konieczność? (203)
- 10.3. Pomagaj tam, gdzie możesz, angażuj się osobiście jedynie tam, gdzie musisz (206)
- 10.4. Twoja główna domena - nielimitowana odpowiedzialność (213)

Rozdział 11. Właściciel to nie Bóg - ma rację tylko do czasu (220)

- 11.1. Granice optymalizacji podatkowej (220)
- 11.2. Różnice percepcji - różnice interesów - zróżnicowana odpowiedzialność (225)
- 11.3. Własność kapitału a zarządzanie (229)

Rozdział 12. Rodzina Twoim największym kapitałem... choć bez przesady! (236)

- 12.1. Arystotelesowski złoty środek, czyli równoważność priorytetów (236)
- 12.2. Nepotyzm - wstydlivy fakt, niezbywalne prawo czy publicystyczna fikcja? (240)

Rozdział 13. Jak nie zwariować - czyli podwójne życie prezesa (246)

- 13.1. Poczucie humoru jako metoda na rozładowanie napięcia i stresu (247)
- 13.2. Nie tylko biznesem żyje prezes - znajdź czas na Twoje pasje i zainteresowania (250)

Zakończenie (256)

Notatka o autorze (259)

Bibliografia (261)