

Obsah

O autorovi	7
1 Dobrý vztah k lidem	9
1.1 Nazvali byste to zpětnou vazbou?	10
1.2 Fakta hovoří sama za sebe	15
1.3 Proč to neděláme dobré?	17
1.4 Úspěšní manažeři nic neztěžují	23
1.5 Jak zvítězit na šampionátu	26
2 Pět podmínek úspěchu	29
2.1 Začněte myslit jinak	30
2.2 Pět podmínek úspěchu	32
2.3 První faktor: sebekontrola	33
2.4 Druhý faktor: víra	35
2.5 Třetí faktor: energie	36
2.6 Čtvrtý faktor: dobré vztahy	38
2.7 Pátý faktor: odvaha	42
2.8 Lidi nepředěláte	43
3 Vyberte si správné lidi	49
3.1 Musíte vědět, koho hledáte	50
3.2 Co opravdu, ale opravdu hledáte	53
3.3 Povolejte slavnou pětku	57
3.4 Před pohovorem	63
3.5 Průběh pohovoru	64
4 Věnujte týmu potřebný čas	71
4.1 Proč to dělat?	72
4.2 Problémy s časem věnovaným týmu	78
4.3 Uznání	82
4.4 Jak na to	84
4.5 Jak si poradit s obavami	87
4.6 Závěr	92
5 Dva typy zpětné vazby	93
5.1 Co si myslíte o zpětné vazbě?	94
5.2 Co si myslí ostatní?	95

5.3 Zpětná vazba musí být jednoduchá	96
5.4 Pozitivní zpětná vazba	96
5.5 Produktivní zpětná vazba	98
5.6 Co dělat, když někdo z týmu nepracuje dobře	99
5.7 Jak koučovat	108
5.8 Jak na efektivní zpětnou vazbu	111
6 Důvěřujte týmu	119
6.1 Svěrte svou práci druhým	120
6.2 Proč používat delegaci?	122
6.3 Pusťte moc z rukou	123
6.4 Seznamte lidi s tím, co se děje	123
6.5 Nechte je na pokoji	126
6.6 Stanovte hranice	126
6.7 Odpovědnost	128
6.8 Co čekáte, to také dostanete	129
7 Účinné naslouchání	135
7.1 Počátky	136
7.2 Sedmnáct překážek efektivního naslouchání	139
7.3 Výhody naslouchání	144
7.4 Osm kroků k účinnému naslouchání	145
7.5 Tajná řeč	151
8 Problém problémů	153
8.1 Svůj čas vynakládejte účelně	154
8.2 Firemní problémy proti problémům lidí	155
8.3 Jak poznáte problémy lidí	156
8.4 O jaký druh problému jde?	158
8.5 Čí je to problém?	166
9 Dejte lidem to, co potřebují	171
9.1 Co lidé chtějí?	172
9.2 Teorie x a teorie y	172
9.3 A co váš nadřízený?	174
9.4 Herzbergova teorie dvou faktorů	176
9.5 Maslowova hierarchie potřeb	178
9.6 Faktory motivace zaměstnanců	180
9.7 Souhrn	186