

SPIS TREŚCI

Rozdział 1. Szef to trudny zawód	9
Rozdział 2. Exposé szefa	15
Jak wygłosić exposé?	25
Rozdział 3. Karanie	37
Sankcje i dolegliwości, których możesz użyć do karania podwładnych	43
Pułapki podczas karania. Dziecko — Rodzic — Dorosły	45
Algorytm karania	51
Nasze uwagi do karania	61
Rozdział 4. Nagradzanie	65
Nagrody, czyli różne sposoby doceniania i wyróżniania pracowników	68
Kłopoty szefa podczas nagradzania	75
Algorytm rozmowy z docenianym podwładnym	79
Uwagi do nagradzania	83
Rozdział 5. Trudne decyzje odpowiedzialnego szefa	89
Jak przekazywać trudne decyzje?	93

Rozdział 6. Model negocjacji nastawionych na współpracę	109
Rozdział 7. Zestaw psychologicznych narzędzi szefa	119
Rozdział 8. Zwalnianie pracowników	139
Standard komunikowania decyzji o zwolnieniu	143
Rozdział 9. Refleksje o zwolnieniach w polskiej rzeczywistości ...	159
Rozdział 10. Od prośby do negocjacji	165
Rozdział 11. Refleksje o prośbie i odpowiedzialności	179
Rozdział 12. Jak radzić sobie z narzekaniem podwładnych?	189
Od marudzenia do odpowiedzialności.	
Algorytm rozmowy z „narzekaczem”	197
Rozdział 13. Refleksje o pomaganiu i odpowiedzialności	207
Rozdział 14. Szef jako mediator	213
Algorytm mediacji szefowskiej	221
Rozdział 15. Refleksje na pożegnanie	223
Samotność szefa	227
Motywowanie podwładnych	229
Wiedza i umiejętności szefa	233
Rozdział 16. Nie mamy czego się wstydić	237

SUPLEMENT 2008

Nowe sposoby motywowania podwładnych i wiązania najlepszych pracowników z firmą	243
--	------------

Rozdział 17. Jak związać dobrego pracownika z firmą,

kiedy awans pionowy nie jest możliwy?	247
Doskonalenie relacji szef — podwładni	253
Budowanie awansu poziomego	257
Dbanie o rozwój osobisty pracownika	263

Rozdział 18. Jak rozmawiać i negocjować

z odchodzącym pracownikiem, aby chronić interesy szefa i firmy?	269
Próba zatrzymania dobrego pracownika	273
Jak rozstać się z dobrym pracownikiem, chroniąc interesy szefa i firmy?	279

Zakończenie	285
--------------------------	------------

SUPLEMENT 2014

Jak budować współpracę i zaufanie w zespole oraz w firmie?	289
--	------------

NEGOCJACJE NASTAWIONE NA WSPÓŁPRACĘ	295
--	------------