

Najważniejsza kompetencja menedżera i lidera to radzenie sobie z oporem ludzi i zarządzanie zmianą. Bo jedyne, co stałe w biznesie, to opór ludzi przed zmianą i... sama zmiana.

Adam Dębowski jest psychologiem biznesu i przedsiębiorcą, który rozwija kilka firm. Dzięki temu dobrze rozumie zarówno mechanizmy, według których pracują zespoły firmowe, jak i psychologiczne podstawy zachowań ludzi. Bazując na wiedzy i wieloletnim doświadczeniu, Dębowski stworzył własną metodę rozwoju i zarządzania zmianą. Radzenie sobie z oporem, obawami ludzi przed zmianą, szybkie rozpoznanie problemu, znalezienie rozwiązania, osiągnięcie efektu w oparciu o wartości — oto podstawa **CVP** (Change Value Proces).

Dzięki tej książce poznasz pierwszy etap metody **CVP** — podstawy w komunikacji międzyludzkiej i zarządzania, a także techniki, które autor nazywa „coachingiem przez małe c”. Metoda CVP jest logiczna i bardzo szybka. Jako filozofia i metodologia zmiany jest pomostem między twardym biznesem nastawionym na efekt i pieniądze, a ludzkim podejściem do wartości, szacunku, współpracy, zaufania i otwartości.

Obecnie umiejętność zarządzania zmianą to klucz do efektywności w biznesie każdego lidera. Pozwala skuteczniej rozwijać firmę i kierować pracownikami tak, żeby osiągnęli lepsze rezultaty bez zapominania o człowieku. Niniejsza książka jest gotowym do zastosowania podręcznikiem, który w krótkich, konkretnych słowach zmusza do refleksji i zastanowienia się nad sobą, sposobem komunikowania się z innymi i nad dotychczasowymi metodami kierowania zespołem. Aby zarządzać zmianą w swoim życiu, rodzinie czy biznesie, musisz poznać lub przypomnieć sobie nawet najmniejsze, najprostsze składowe procesy komunikacji. O tym jest ta książka — o małych rzeczach, które czynią wielkie różnice. Zawiera przykłady z życia ludzi i firm, dialogi, anegdoty, dzięki którym łatwo zrozumiesz skomplikowane schematy postępowania, a zdobytą wiedzę szybko przełożysz na praktykę własnego działania — zgodnie z zasadami coachingu przez małe c.

UWAGA: W książce znajdziesz niespodziankę! Bon zniżkowy na warsztat prowadzony przez Adama Dębowskiego. Wejdź na stronę www.adamdebowski.pl, podaj kod z bonu i zapisz się na jeden z warsztatów.

Adam Dębowski — poznaj przedsiębiorcę, psychologa biznesu, doradcę, mediatora, coacha, który w ludzkiej psychice i w biznesie widzi więcej. Prostymi rozwiązaniami pomaga osiągać cele, jednocześnie zwracając uwagę na wartości i dbając o człowieka. Adam Dębowski jest twórcą metodologii zmiany Change Value Process. Prowadzi szkolenia w Polsce i w Wielkiej Brytanii. Pracuje z największymi firmami oraz najlepszymi liderami z takich potentatów, jak: Orange, Allegro, Smyk, Alshaya. Zwraca uwagę na rzeczy, które wpływają na wszystkich, lecz nikt o nich nie mówi. Nazywa je po imieniu. Poznaj specjalistę, który w psychice człowieka i w biznesie widzi więcej. W czasie wolnym realizuje się jako mąż, ojciec i kinoman.

Spis treści.

Dwie idee na początek (5)

Referencje (7)

Proste, ale ważne w zarządzaniu (11)

Jak szybko i skutecznie komunikować się z zespołem, zarządzać ludźmi i zmianą (11)

Wstęp od autora (15)

Ważne myśli (19)

Rozdział 1. Ryba psuje się od głowy (23)

Rozdział 2. Podejście integralne (29)

Rozdział 3. Państwo kompetentni (35)

Rozdział 4. Transformacja lidera (45)

Rozdział 5. Głową muru nie przebijesz, ale umysłem już tak (55)

Rozdział 6. Czego jako lider musisz być świadomy? (63)

Rozdział 7. Coaching restauracyjny a zaufanie (77)

Rozdział 8. Tajemnicze SPP (89)

Rozdział 9. Bulgoczące poziomy i kompetencje (95)

Rozdział 10. Proste, ale ważne (111)

Rozdział 11. Profil człowieka a szacunek (119)

Rozdział 12. Abstrakcja nie jest abstrakcyjna (129)

Rozdział 13. Od wartości, przez misję, wizję, cele, do... (135)

Podsumowanie (145)

Dodatki (147)

Wpisy gości specjalnych (169)

Czy chcesz się nauczyć więcej w praktyce? (181)

Doradztwo i coaching z Adamem (185)

Dla firm (187)

Szkolenia online (189)

Podziękowania (193)

Refleksja (195)