

Spis treści

Od autora	7
-----------	---

A „jakie masz dowody”?	9
------------------------	---

CZĘŚĆ I. BIZNES

1.1 Diagnoza: przedsiębiorca. Optymista z obniżonym instynktem samozachowawczym	13
1.2 Lata tłuste i lata chude. Rób zapasy – nie zawsze będzie „fuks”	17
1.3 Nie lekceważ formalności	23
1.4 Ambicja spłata ci figla	29
1.5 Dylemat: jak pisać e-maile i SMS-y?	33
1.6 „Nic osobistego. Tylko interesy”	37
1.7 Rozmawiaj z ludźmi. Będziesz zaskoczony	41
1.8 Kontrahent zaprosił Cię do restauracji? Nie ciesz się na zapas	45
1.9 „Nie mam czasu”. Serio?	51

CZĘŚĆ II. KADRY DECYDUJĄ O WSZYSTKIM

2.1 Pamiętaj: kapitan i załoga to nie to samo	59
2.2 O pożytku z wyjaśniania	65
2.3 Iluzja integracji	69
2.4 Nie dziw się: nie jesteś autorytetem	73
2.5 „A za co on dostaje takie pieniądze?”	85
2.6 Uświadom sobie: nie wszyscy mierzą pracę zyskiem	89
2.7 Niebezpieczne jest budowanie biznesu na jednym specjalście	93
2.8 „Księgowy, kochany mój księgowy...”	99
2.9 O manianistach, prokrastynacji i pożytku z operatywek	103
2.10 O konkretności sformułowań i małych sztuczkach pracowników	109
2.11 Pułapka dawnych zasług	113

ZAKOŃCZENIE	121
-------------	-----