

WSTĘP /9

Dla kogo? /9

Dlaczego „leadership po ludzku”? /12

Model czterech perspektyw lidera™, czyli co? /18

Zanim zaczniemy...

Jak pracować z zawartymi w książce ćwiczeniami? /20

PERSPEKTYWA JA /23

Z perspektywy moich klientów i klientek.

Naoliwić maszynę /27

Dzień 1.	Na ile chcę być liderem(-rką)? /30
Dzień 2.	Moja historia. Czy to moja decyzja? /30
Dzień 3.	Zaczynam z wizją końca /33
Dzień 4.	Samorozwój — dlaczego warto? /35
Dzień 5.	Mapa siebie w liderskiej roli /38
Dzień 6.	Pauza /42
Dzień 7.	Ważne wskazówki /42
Dzień 8.	Moje wartości /45
Dzień 9.	DISC D3 /47
Dzień 10.	ILM72 /52
Dzień 11.	Mocne strony /57
Dzień 12.	Pauza /62
Dzień 13.	Sens, talent i optymizm /63
Dzień 14.	Światowe forum i 10 kompetencji /65

Dzień 15.	Emocje a wyniki	/66
Dzień 16.	Emocje w zmianie	/68
Dzień 17.	Wiedza o mózgu to podstawa	/73
Dzień 18. i 19.	Pauza	/75
Dzień 20.	Przekonania ograniczające	/76
Dzień 21.	Przekonania wzmacniające	/78
Dzień 22.	Automotywacja i model MDZ	/80
Dzień 23.	Model VALID	/84
Dzień 24.	Kapitał... ludzki	/87
Dzień 25.	Pauza — podsumowanie	/89

PERSPEKTYWA TY /90

Z perspektywy moich klientów i klientek.

Wygryziony awans /95

Dzień 26.	Komunikacja	/98
Dzień 27.	Elastyczny styl	/99
Dzień 28.	Coaching	/102
Dzień 29.	Słuchanie	/108
Dzień 30.	Zadawanie pytań	/111
Dzień 31.	Pauza	/120
Dzień 32.	Odzwierciedlanie	/121
Dzień 33.	REGROW	/123
Dzień 34.	Delegowanie	/124
Dzień 35.	Motywowanie	/129
Dzień 36.	Informacje zwrotne	/136
Dzień 37.	Pauza	/139
Dzień 38.	Opór	/140
Dzień 39.	Asertywne stopniowanie reakcji	/143
Dzień 40.	Rola pracownika	/145
Dzień 41.	Wywiad poszukiwania motywacji	/148
Dzień 42.	Pantalon	/150
Dzień 43.	Pauza	/150
Dzień 44.	Mapa — relacja	/151

Dzień 45.	Mapa — siatka celów /153
Dzień 46.	Mapa — koło kompetencji /156
Dzień 47.	Mapa — model EXACT /158
Dzień 48.	Mapa — C5 /160
Dzień 49.	Pauza — podsumowanie /162

PERSPEKTYWA MY /165

Z perspektywy moich klientów i klientek.
Kumplem być /169

Dzień 51.	Różnorodność /175
Dzień 52.	Proces zespołowy /179
Dzień 53.	Zespół rozproszony /183
Dzień 54.	Prowadzenie spotkań z zespołem /186
Dzień 55.	Pauza /191
Dzień 56.	Kontrakt /192
Dzień 57.	Wizja /193
Dzień 58.	Dysfunkcje i konflikty /195
Dzień 59.	Analiza pola sił /197
Dzień 60.	Odzyskać wzrok /200
Dzień 61.	Pauza /201
Dzień 62.	Kreatywne spotkania z zespołem /202
Dzień 63.	<i>Team building</i> /205
Dzień 64.	Kiedy coaching zespołowy? /206
Dzień 65.	<i>Action learning</i> /209
Dzień 66.	Grupa Balinta /212
Dzień 67.	Pauza /214
Dzień 68.	Mapa — cel zespołu /214
Dzień 69.	Mapa — strefy wpływu /216
Dzień 70.	Mapa — zasoby FIES /218
Dzień 71.	Mapa — opcje /220
Dzień 72.	Mapa — kamienie milowe /225
Dzień 73.	Pauza — podsumowanie /225

PERSPEKTYWA ONI /229

Z perspektywy moich klientów i klientek.

Młodość i mądrość /233

Dzień 74.	Klimat organizacyjny /237
Dzień 75.	Kultura dyscypliny /239
Dzień 76.	Szerokie patrzenie /240
Dzień 77.	Fazy zmiany /242
Dzień 78.	Zarządzanie sobą w czasie /245
Dzień 79.	Pauza /249
Dzień 80.	Radzenie sobie z krytyką /249
Dzień 81.	Błędy w ocenianiu /251
Dzień 82.	Reguły wpływu /253
Dzień 83.	Marka osobista /255
Dzień 84.	Troska o człowieczeństwo /258
Dzień 85.	Pauza /259
Dzień 86.	Ekologia celów /260
Dzień 87.	Sens pracy /260
Dzień 88.	Rezyliencja /262
Dzień 89.	Ocena 360 /264
Dzień 90.	10 błędów /266
Dzień 91.	Pauza /270
Dzień 92.	Mapa — ideał przywódcy /271
Dzień 93.	Mapa — Model KASH /271
Dzień 94.	Mapa — klient w centrum /275
Dzień 95.	Mapa — <i>exposè</i> /277
Dzień 96.	Mapa — plan działania /281
Dzień 97.	Pauza — podsumowanie /281
Dzień 98.	Podsumowanie całości /283
Dzień 99.	Koniec i... początek, bo ta droga się nie kończy /285

PODZIĘKOWANIA /287

SPIS RYSUNKÓW /295