

WISCIŁ PĄDZ INNOWACYJNY KREATYWNOŚĆ W DZIAŁANIU

Zidentyfikuj dla siebie konkretne wygrane 115

Wskazuj na co najmniej jedną rzecz 117

Opracuj plan działania 119

Stwórz tabelę wyników - cele 121

Wzrost do gry. Działaj, dopóki nie się działasz, dopóki nie 13

Spis treści

Identyfikowanie braku pracy zidentyfikuj swoją rolę - kontakt 141

Poznaj swój własny świat 143

Spis ćwiczeń 8

Przedmowa. Narodziny pełnego przywództwa 11

Rozdział 1. Wprowadzenie. Program pełnego przywództwa 15

CZĘŚĆ I. BĄDŹ PRAWDZIWY. Autentyczność w działaniu 35

Rozdział 2. Określ to, co jest dla ciebie najważniejsze 37

Rozdział 3. Przyjmij czteroaspektową perspektywę 54

CZĘŚĆ II. BĄDŹ CAŁOŚCIĄ. Spójność w działaniu 69

Rozdział 4. Szanuj osobę jako całość 71

Rozdział 5. Rozmawiaj ze swoimi głównymi zainteresowanymi 88

CZĘŚĆ III. BĄDŹ INNOWACYJNY. Kreatywność w działaniu 105

Rozdział 6. Stwórz projekty eksperymentów 107

Rozdział 7. Poprowadź za sobą innych 128

Rozdział 8. Podsumowanie. Analizuj i rozwijaj się 146

Załączniki. A. Twoja sieć szkoleniowa pełnego przywództwa 170

B. Osiąganie czteroaspektowych wygranych wewnątrz
twojej organizacji 178

C. Dodatkowe lektury 182

Podziękowania 188

O autorze 192

Indeks uczestników programu 194

Indeks główny 196

Spis ćwiczeń

Twoje cele w programie pełnego przywództwa	34
CZĘŚĆ I. BĄDŹ PRAWDZIWI. AUTENTYCZNOŚĆ W DZIAŁANIU	
Skąd pochodzisz?	39
Twoja wizja przywództwa	46
Twoje kluczowe wartości	50
Zatrzymaj się i zastanów nad tym, co ważne	53
Karta czteroaspektowej uwagi	57
Cztery okręgi	60
Satysfakcja z poszczególnych dziedzin życia: twój czteroaspektowy ranking zadowolenia	65
Zatrzymaj się i zastanów nad swoją czteroaspektową perspektywą	67
CZĘŚĆ II. BĄDŹ CAŁOŚCIĄ. SPÓJNOŚĆ W DZIAŁANIU	
Kto jest najważniejszy?	73
Oczekiwania głównych zainteresowanych wobec ciebie	75
Twoje oczekiwania wobec głównych zainteresowanych	77
Twoje życie to system, na który masz wpływ	80
Formy komunikacji	86
Udoskonal swoje podejście	92
Odkryj niejawne potrzeby i nowe metody spełniania oczekiwań	96
Co kryje się w sercach i umysłach osób zainteresowanych?	98
Rozmawiaj, notuj, analizuj	103

CZĘŚĆ III. BĄDŹ INNOWACYJNY. KREATYWNOŚĆ W DZIAŁANIU

Zidentyfikuj możliwe poczwórne wygrane	115
Wybierz to, co najbardziej obiecujące	117
Opracuj plan działania	119
Stwórz tabelę wyników – cele	122
Stwórz metryki w tabeli wyników	126
Wejdź do gry. Działaj, dopasowuj się, działaj, dopasowuj się... ..	130
Dbaj o zainteresowanych	138
Identyfikowanie brakujących elementów w twojej sieci kontaktów ..	141
Poszerzaj swoją sieć kontaktów	144
Przejrzyj tabele wyników	148
Analiza oczekiwań głównych zainteresowanych	152
Przyjrzyj się temu, co ważne	154
Powrót do swoich założeń	157
Wyciągnij wnioski z programu pełnego przywództwa	157
Rozwijaj się jako uczeń i trener	165
Opowiedz swoją historię	167