

THINKTANK[®]



NOWE IDEE PRZEGLĄD NOWOŚCI WYDAWNICZYCH

WIOSNA 2011



Eksperti THINKTANK wybrali nowości wydawnicze, które dostarczają szerszego spojrzenia i mogą się przydać liderom w podejmowaniu lepszych decyzji.

KWARTALNY PRZEGLĄD NAJWAŻNIEJSZYCH KSIĄŻEK

THINKTANK

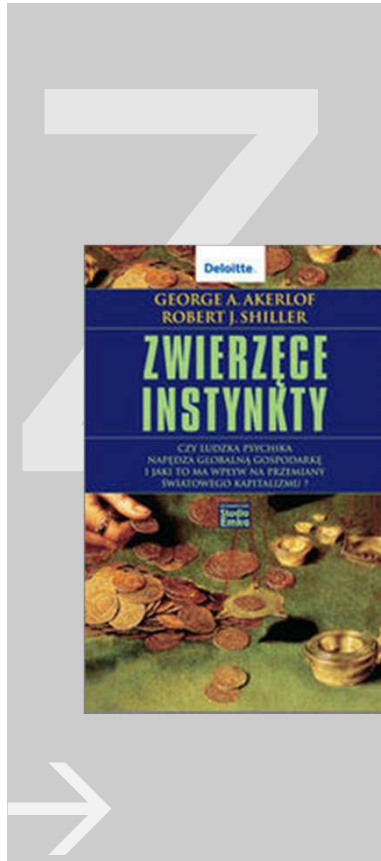
1



SZERSZA PERSPEKTYWA

INSPIRACJE DO WŁASNEGO ROZWOJU ORAZ
PODEJMOWANIA LEPSZYCH DECYZJI

THINKTANK[®]



Czy rynkiem kierują dzikie żądze?

George A. Akerlof, Robert J. Shiller,
Zwierzęce instynkty [Studio Emka]

Lęk i owczy pęd, chciwość i emocjonalne decyzje: to siły napędowe rozwoju, które kształtują rynek. Błyskotliwie napisana przez dwóch ekonomistów amerykańskich książka podważa znane wcześniej i nigdy niekwestionowane **aksjomaty ekonomiczne**. **Nieracjonalność, emocje, nieprzewidywalność** – liderzy, którzy nie nauczą się żyć z tymi zjawiskami, nie rozumieją współczesnego świata.

- ❖ **Ważna, bo:** nowe spojrzenie na zasady ekonomii, rewizja obiegowych opinii
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** wszystkim wierzącym w to, że decyzje podejmujemy racjonalnie



Jak myśleć o zmianach w Polsce?

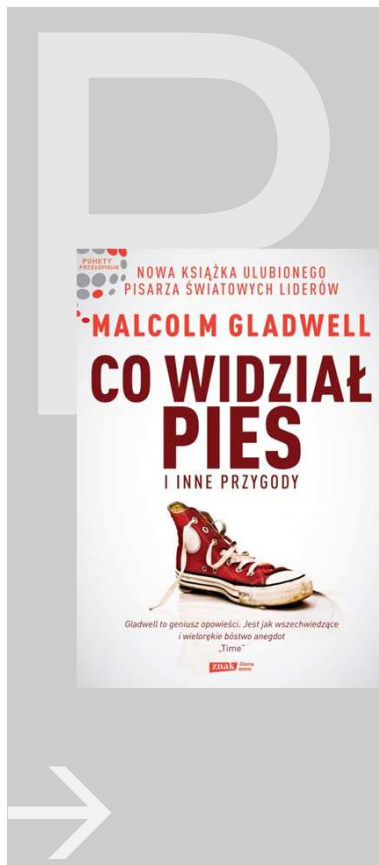
Stefan Bratkowski, Andrzej Bratkowski,
Gra o jutro 2 [Studio Emka]

Rzadko zdarza się **pozytywna propozycja zmian**, które mają pomóc państwu w rozwoju – książka *Gra o jutro 2* do nich należy. Bracia Bratkowscy proponują, jak mogłyby wyglądać **zmiany: systemu sądownictwa, podatków, emerytur, samorządu** – by państwo lepiej odpowiadało na potrzeby obywateli. To debata z przyszłością, z rozwiązaniami, które dziś proponują politycy. Solidna i podbudowana argumentami, **inspirująca jako krok naprzód.**

 **THINKTANK**
rekomenduje

- ❖ **Ważna, bo:** porcja argumentów w debatach o Polsce
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom, którzy chcą brać udział w dyskursie politycznym i społecznym

THINKTANK



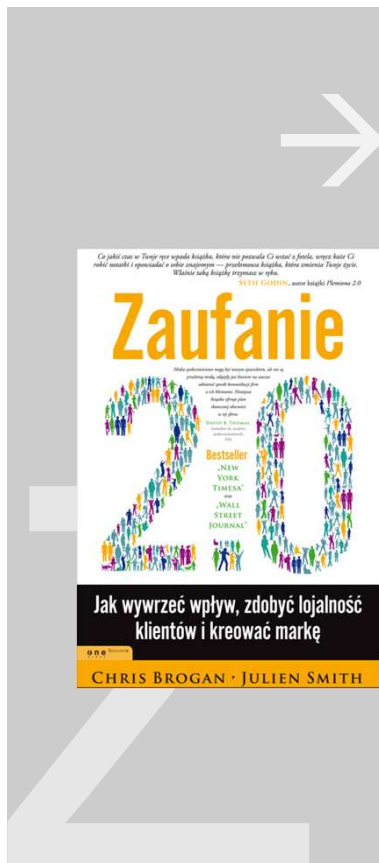
Pigułka inspiracji

Malcolm Gladwell, *Co widział pies i inne przygody*

[Znak]

Jak komunikować ważne treści jednym gestem? Jaki jest przepis na sprzedaż bezpośrednią? Na te pytania Malcolm Gladwell odpowiada w reportażach. Tom tekstów jednego z najbardziej **inspirujących** pisarzy amerykańskich, publikowanych w The New Yorker. **Gladwell proponuje podróż do wnętrza problemów**, z którymi na co dzień spotykają się marketerzy, ludzie reklamy i przedsiębiorcy.

- ❖ **Ważna, bo:** świeżość perspektywy, inspiruje!
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** każdemu, kto chce wniknąć w istotę podejmowanych decyzji, szuka nowej perspektywy

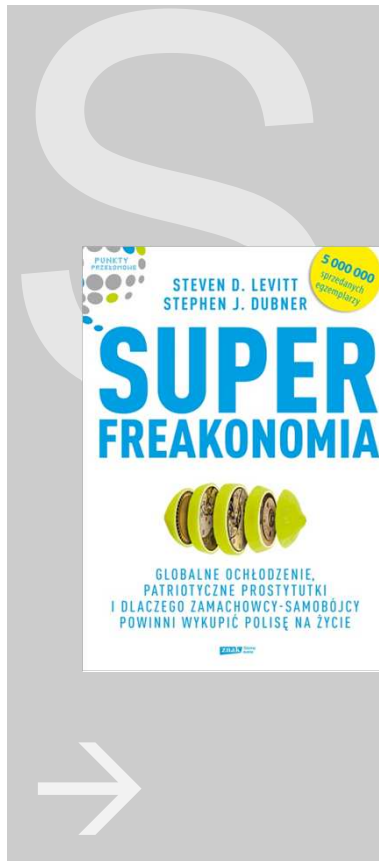


Komu dziś ufać – wersja 2.0

Chris Brogan, Julien Smith, *Zaufanie 2.0. Jak wyrzucić wpływ, zdobyć lojalność klientów i kreować markę* [OnePress]

Chris Brogan i Julien Smith to amerykańscy łowcy trendów. Udowadniają, że do gry o klienta wkraczają dziś **agenci zaufania**: marketerzy, działający przede wszystkim w Internecie. W swojej pracy koncentrują się na **relacji z klientem** i nie wywierają presji na odbiorców. Zamiast tego, sprawnie poruszając się w **świecie technologii internetowych**, nadają sprzedaży w sieci „ludzką twarz”.

- ❖ **Ważna, bo:** nowe spojrzenie na relacje z klientami, wprowadza nowe pojęcie
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** marketerom i liderom

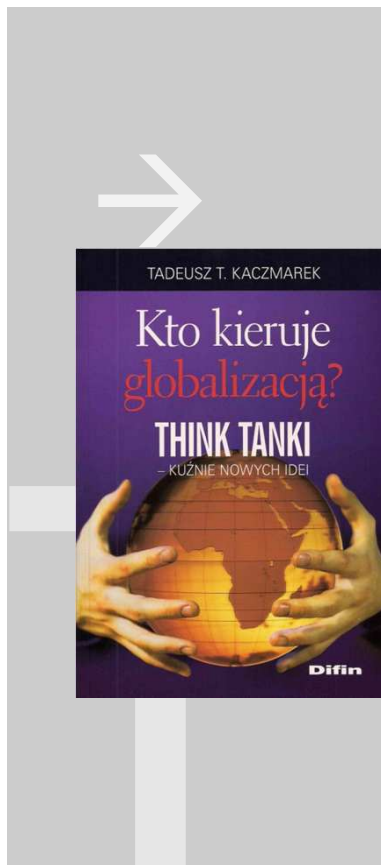


Szeroka perspektywa po raz drugi

Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner, *Superfreakonomia*
[Wydawnictwo Znak]

Przewodnik **po współczesnych zjawiskach ekonomicznych**: dlaczego bezpieczniej jest prowadzić samochód w stanie wskazującym, a nie wracać do domu piechotą po kilku głębszych i dlaczego zamachowcy-samobójcy powinni kupować polisę na życie? Levitt i Dubner analizują **poważne zjawiska gospodarcze**: kilkadziesiąt inspirujących przykładów jak myśleć dziś o zjawiskach ekonomicznych.

- ❖ **Ważna, bo:** oryginalne przykłady, których można użyć w prezentacjach
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** wszystkim, którzy chcą przyjrzeć się, jak jasno przekazywać treść



Dowiedz się, kto rządzi światem

Tadeusz T. Kaczmarek, *Kto kieruje globalizacją?*
Think tanki – kuźnie nowych idei [Wydawnictwo Difin]

Kto nadaje kierunek polityce światowej? To **konceptje think tanków** – tzw. kuźni nowych idei – określają główne priorytety polityczne gospodarcze i społeczne oraz stymulują działania najważniejszych światowych decydentów. Autor kreśli **mapę europejskich, w tym polskich think tanków**, zderza też ich występowanie z popularnymi teoriami spiskowymi. Pierwsza polska pozycja na ten temat.

- ❖ **Ważna, bo:** think tanki to ośrodki decyzyjne i warto znać ich topografię
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom

Koniec z firmą: jak wyjść z k(l)asą

Les Nemethy, *Planując koniec biznesu*

[WoltersKluwer Polska - OFICYNA]

Sprzedż własnej firmy? Nie wchodzi w grę – mówią zwykle przedsiębiorcy, którzy zakładali ukochaną organizację, opiekowali się nią i... Właśnie, co z nią dalej zrobić? **Zakończyć biznes jest trudniej, niż go rozpocząć** – pisze węgierski doradca i przedsiębiorca, Les Nemethy. Wyzwania w procesie pozbywania się własnej firmy: dla tych, którzy są przekonani, że ich biznes będzie wieczny – lektura obowiązkowa.

- ❖ **Ważna, bo:** nowe, trzeźwe spojrzenie na dylematy przedsiębiorców, konkretne rady
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** przedsiębiorcom, liderom zakładającym start-upy, inwestorom

2



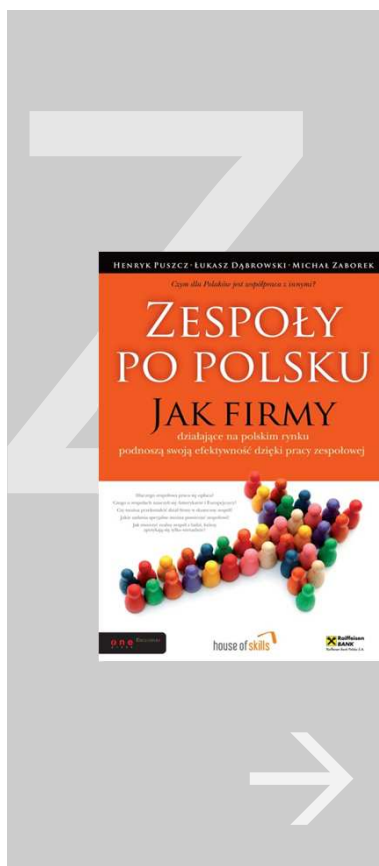
FIRMA

INSPIRACJE DO PODEJMOWANIA
LEPSZYCH DECYZJI W BIZNESIE

THINKTANK[®]

Jak stworzyć polski zespół?

Henryk Puszcz, Łukasz Dąbrowski, Michał Zaborek,
Zespoły po polsku [OnePress]



Gdyby polscy piłkarze mieli zespołowe cechy Skandynawów, bylibyśmy mistrzami świata. **Ale tworzenie zespołów z Polaków nie jest tak łatwe.** Autorzy analizują, dlaczego tak ciężko skłonić Polaków do pracy w zespole. **Opisują też jak przełamywać naturalną niechęć do takiej formy pracy** i dzięki temu uzyskiwać efekt synergii i lepsze wyniki. Studia przypadków i narzędzia.

- ❖ **Ważna, bo:** ułatwia zrozumienie polskich zespołów, porządkuje wiedzę, narzędziowa
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom organizacji, którzy chcą wniknąć w specyfikę zespołów

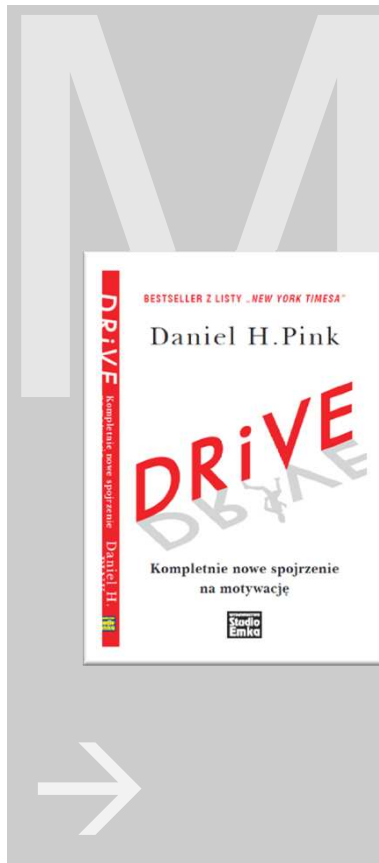
Krótsze projekty – większe przychody

Richard Klapholz, Alex Klarman, *Maszynka do zarabiania pieniędzy* [Mint Books]



To książka, która dzięki teorii ograniczeń Eliyahu Goldratta (czyli autorskiej metodzie zogniskowanej na poprawianie zarządzania czasem i zasobami) wyjaśnia, w jaki sposób twórczo **usprawnić mechanizmy działania biznesu**. Tym razem na warsztat trafiła **sprzedaż**. Autorzy pokazują **nowe spojrzenie** na powiązanie różnych funkcji w firmie - produkcji, logistyki, wsparcia klienta, czy też działów finansowych i wynagrodzenia.

- ❖ **Ważna, bo:** inne podejście do problemu optymalizacji sprzedaży, narzędziowe, inspirujące
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom sprzedaży

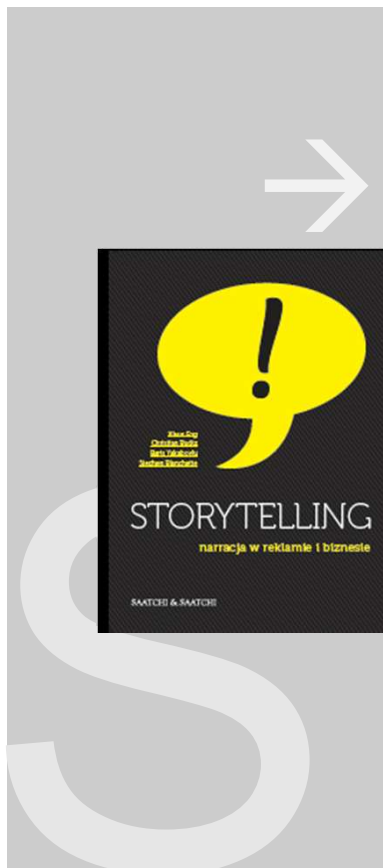


Motywacja 3.0

Daniel H. Pink, *Drive. Kompletnie nowe spojrzenie na motywację* [Studio Emka]

Najbardziej utalentowani pracownicy dbają nie o rozwój zawodowy, ale **szeroko pojęty rozwój osobisty**. Jak w takich warunkach motywować pracowników? Pink opisuje, jak nauka, tworząc metody motywacji, rozmija się z rzeczywistością i opisuje techniki, jak wyjść z tego impasu. Według niego **prawdziwa motywacja** opiera się na trzech elementach: autonomii, mistrzostwie oraz dążeniu do wyższego niematerialnego celu.

- ❖ **Ważna, bo:** nowe spojrzenie na motywację, wyjaśnia fenomen młodszych pracowników
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** menedżerom HR i zarządzającym zespołami



Firmo, opowiedz mi bajkę

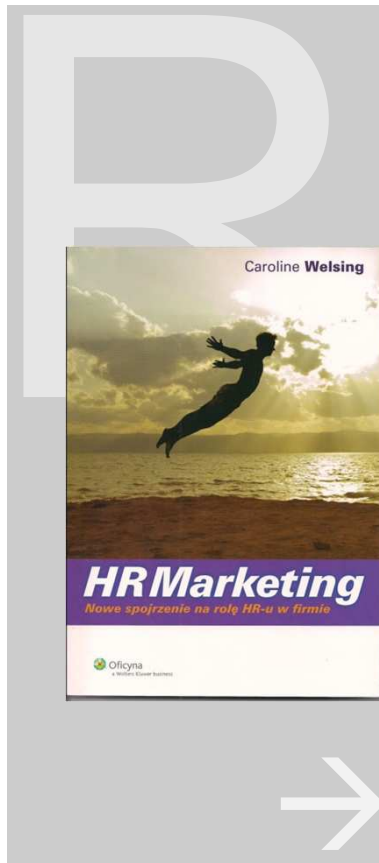
K. Fog, Ch. Budtz, P. Munch, S. Blanchette, *Storytelling: narracja w reklamie i biznesie* [Saatchi&Saatchi]

Jak marki i firmy opowiadają swoje historie: polskie wydanie klasycznej już pozycji w komunikacji marketingowej. Tłumacze: dr Jacek Wasilewski i Bartłomiej Brach, poszli krok dalej: książka została wzbogacona o rozdział „Rytuály i nowi bohaterowie”, w której autorzy opisują, w jaki sposób mówią **ważne polski marki** (na przykład Dębowe Mocne czy Tymbark). Pokazują, **jak korzystać z narracji na nowo.**

 **THINKTANK**
rekomenduje

- ❖ **Ważna, bo:** inne podejście do problemu optymalizacji sprzedaży, narzędziowe, inspirujące
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom sprzedaży

THINKTANK



Marketingowe podejście do HR

Caroline Welsing, *HR Marketing*
[WoltersKluwer Polska - OFICYNA]

Mechanizmy **marketingu w zarządzaniu ludźmi**: Caroline Welsing wyjaśnia, jak **promowanie zasobów ludzkich** w firmie, a także np. stworzenie języka korzyści w opowiadaniu o HR, pomaga w działaniu. Sporo przykładów jak działa **HR marketing**. Czy idea „umarketingowienia” zarządzania zasobami ludzkimi się przyjmie? Nawet jeśli nie, warto zapoznać się z jej fundamentami.

- ❖ **Ważna, bo:** nowe podejście do zarządzania ludźmi
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom, którzy chcą zainspirować swoich kierowników personalnych



Komu wierzyć, gdy doradza?

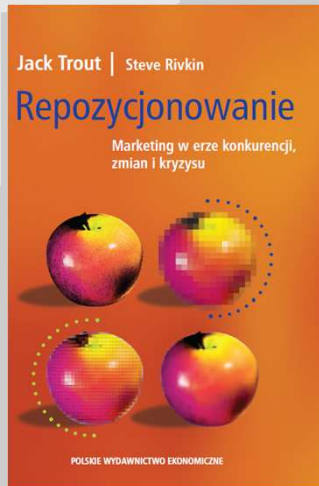
D. H. Maister, Ch. H. Green, R. M. Galford, *Zaufany doradca. Jak budować trwałe relacje z klientami* [OnePress]

Proces budowania relacji **doradca-klient**, współdziałania, budzenie wzajemnego **zaufania** to długa i **najeżona pułapkami droga**. Autorzy książki, którzy sami przez lata doradzali, analizują elementy relacji opartej na zaufaniu. Uczą, jak nawiązać **dobre stosunki** i budować relację, **wskazują na kluczowe zasady komunikacyjne**, pokazują momenty krytyczne. Książkę wzbogacają liczne przykłady.

- ❖ **Ważna, bo:** porządkuje spojrzenie na świat konsultantów i klientów
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** doradcom i ich potencjalnych klientów. Przy pracy z firmą zewnętrzną

Jak zmienić oblicze w kryzysie?

Jack Trout, Steve Rivkin, *Repozycjonowanie* [PWE]



Jack Trout, wybitny ekspert marketingu, edukuje branżę od ponad 40 lat. W swojej najnowszej pozycji analizuje, w jakich etapach zmienia się **pozycjonowanie firmy**, omawiając kolejne fazy tego procesu. Analizuje też **metody radzenia sobie z konkurencją** oraz sposoby rozwiązywania problemów przez wielkie firmy podczas kryzysu. Wszystko to w krótkiej i przystępnej formie.

- ❖ **Ważna, bo:** prosta, syntetycznie ujęta wykładnia zmiany pozycjonowania firmy, poparta przykładami
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** dla liderów, brand managerów, specjalistów od wizerunku

THINKTANK[®]

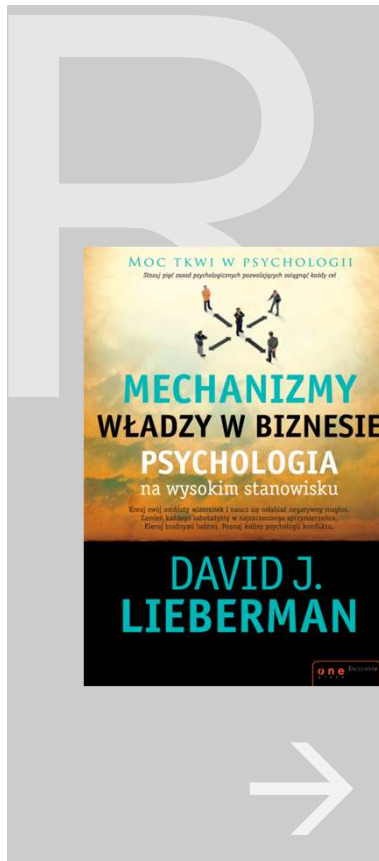
3



LIDER

JAK SKUTECZNIEJ POPROWADZIĆ LUDZI DO CELU.
INSPIRACJE DLA PRZYWÓDCÓW I MENEDŻERÓW.

THINKTANK[®]

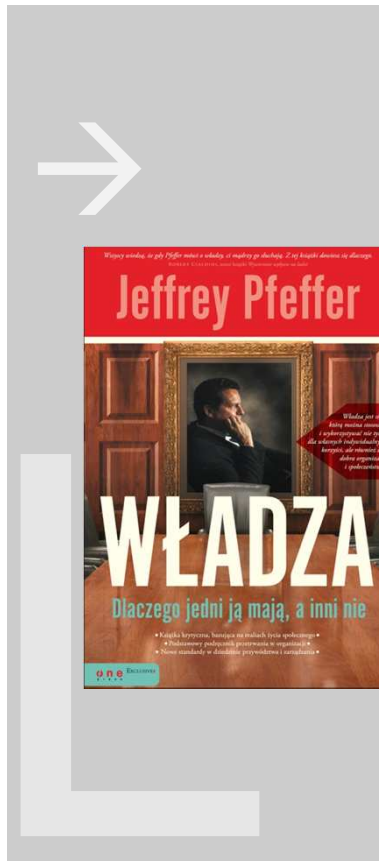


Tajemnica twardych decyzji

David J. Lieberman, *Mechanizmy władzy w biznesie*
[OnePress]

Rekomendacje dla liderów Davida J. Liebermana, uznanego profesora w dziedzinie psychologii relacji międzyludzkich. **Kompendium wiedzy psychologicznej** przydatnej na stanowisku zarządczym. To nie kolejny podręcznik, ale wykładnia jak zachować się w różnych sytuacjach.

- ❖ **Ważna, bo:** żywe, praktyczne podejście do kwestii zazwyczaj omawianych teoretycznie
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** liderom, którzy porządkują stosunki z pracownikami



Wstuchać się w podwładnych

Jeffrey Pfeffer, *Władza. Dlaczego jedni ją mają, a inni nie*
[OnePress]

Wykładowca Stanford Business School przygląda się władzy. Twierdzi, że odpowiedź na pytanie, dlaczego jedni ją mają, a inni nie, tkwi nie tyle w kompetencjach, co w **umiejętnościach miękkich**, które wyznaczają miejsce w hierarchii organizacji. Kilka odpowiedzi na pytanie, **co jest potrzebne do objęcia władzy** i w jaki sposób poczucie słuszności swoich działań przyspieszają proces jej zdobywania.

- ❖ **Ważna, bo:** porządkuje, inspiruje do zadawania kluczowych pytań, stymuluje do autorefleksji
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** wszystkim liderom biznesu i administracji

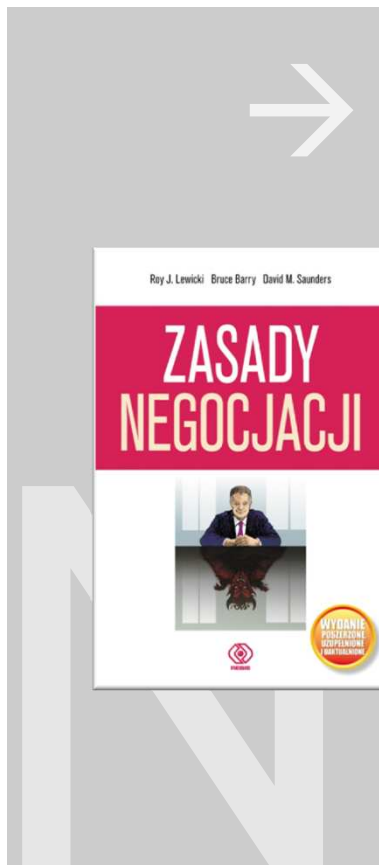


Prosta historia o zwyciężaniu

Noah Blumenthal, *Myśl jak zwycięzca* [Studio EMKA]

Historia Jeffa, młodego menedżera, dążącego do sukcesu w swojej firmie to metafora zmiany swych **wzorców myślenia**. W trzech rozdziałach Noah Blumenthal opisuje, korzystając z wciągającej przypowieści o Jeffie, **sposoby zmieniania swojego nastawienia do ludzi** i wydarzeń. W efekcie obiecuje, że czytelnik w końcu przestanie działać jak **ofiara**, a zacznie **funkcjonować jak zwycięzca**.

- ❖ **Ważna, bo:** przydatna w kryzysie i wypaleniu, krzepiąca, autorytet Noaha Blumenthala
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** każdemu, kto chce zmienić swoje podejście, by zwyciężyć



Negocjacje dla każdego

Roy J. Lewicki, Bruce Barry, David M. Saunders,
Zasady negocjacji [Dom Wydawniczy Rebis]

Sięgnij po tę książkę – dowiesz się, dlaczego ostatnia twoja dyskusja zakończyła się fiaskiem, zachęcają jej autorzy. To o wiele więcej niż zbiór prostych technik negocjacyjnych. "Zasady negocjacji" to kompendium wiedzy o tym, **jaką przybrać strategię i taktykę w planowaniu całego procesu negocjacyjnego** i jak po osiągnięciu oczekiwanego efektu budować relacje z nowymi partnerami biznesowymi.

- ❖ **Ważna, bo:** nie fundamentalna, ale pomocna, raczej dla mniej zaawansowanych
- ❖ **THINKTANK rekomenduje:** każdemu, kto zapomniał, czym jest technika zimnej ryby

WYDAWNICTWA PARTNERSKIE:



www.znak.com.pl



www.studioemka.com.pl



www.wolterskluwer.pl



www.onepress.pl



KSIĄŻKI ZE ZNAKIEM „THINKTANK REKOMENDUJE” NA OKŁADCE: SZCZEGÓLNIIE POLECANE PRZEZ THINKTANK



MYŚLI, O KTÓRYCH SIĘ MÓWI.

THINKTANK