

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ	7
------------------------------	----------

Глава 1. МОТИВАЦИЯ

1.1. Букварь для руководителя	9
<i>Избранный секрет № 1. Договоримся о терминологии</i>	<i>12</i>
1.2. Мотивация, ориентированная на потребности	21
<i>Избранный секрет № 2. Заменяем плохие ожидания сотрудников прекрасными руководительскими фантазиями на тему ожиданий сотрудников</i>	<i>25</i>
1.3. Система мер по стимулированию сотрудников	33
<i>Избранный секрет № 3. Тщательно инвентаризируем все благие намерения</i>	<i>36</i>
<i>Избранный секрет № 4. Планируя карьеру, помним: за время пути собачка могла подрасти</i>	<i>56</i>
<i>Избранный секрет № 5. Развивая способного и талантливого сотрудника, позаботимся о сетях, а не о рыбе</i>	<i>60</i>
<i>Избранный секрет № 6. Однозначно определяем свой стиль руководства</i>	<i>68</i>
1.4. Методы повышения мотивации	90
<i>Избранный секрет № 7. Доверяем своему восьмому чувству</i>	<i>93</i>
1.5. Демотивация — страшный сон руководителя	104
<i>Избранный секрет № 8. Один хирург трех терапевтов стоит</i>	<i>105</i>

<i>Избранный секрет № 9. Начинаем искоренять саботаж с самопрививки</i>	122
---	-----

<i>Избранный секрет № 10. Боремся с апатией, перекрашивая стены</i>	128
---	-----

Глава 2 (Лаконичная). ПООЩРЕНИЕ И НАКАЗАНИЕ

2.1. «Что удобряли, то и получили...»	133
--	-----

2.2. «Голодный менеджер — лучший менеджер»	134
---	-----

2.3. «Штрафы — хороший способ заработать денег... для премирования сотрудников»	136
--	-----

2.4. Менеджер за минуту	139
--------------------------------------	-----

Глава 3. МАТЕРИАЛЬНОЕ И НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ

3.1. Что именно будет стимулировать руководитель?	149
--	-----

<i>Избранный секрет № 11. Получая результат, уверим себя и остальных, что это именно то, что мы стимулировали</i>	150
---	-----

3.2. Деньги — мотивирующий или контролирующий фактор?	162
--	-----

<i>Избранный секрет № 12. Мотивируя, помним: не супом единым жив менеджер</i>	169
---	-----

<i>Избранный секрет № 13. В вознаграждении важно, как в УК РФ, — за что и сколько</i>	175
---	-----

3.3. Про зарплаты и правильные зарплаты	176
--	-----

<i>Избранный секрет № 14. Изменяя схему оплаты, опираемся на реальность, а не на мифологию</i>	177
--	-----

<i>Избранный секрет № 15. Проводя разработку системы оплаты, не воображайте себя золотым червонцем</i>	194
--	-----

3.4. Измерение результативности — рабочий инструментарий ..	213
--	-----

Глава 4. ОЦЕНКА – МОТИВИРУЮЩИЙ ФАКТОР

4.1. Аттестация или оценка 225

*Избранный секрет № 16. Оценивая сотрудника, помните:
на его месте можете оказаться вы 245*

Глава 5. ПО ТУ СТОРОНУ МОТИВАЦИИ

5.1. Корпорация «УХ–НЕМ» (год спустя) 249

*Избранный секрет № 17. При построении системы мотивации
в эпоху перемен всегда найдется умник
с вопросом: «А зачем?» 251*

*Избранный секрет № 18. При построении команды не забудьте
треснуть энтузиастов по лбу 262*

*Избранный секрет № 19. Легализация откатов —
это не только вредно, но и полезно
(для злоупотребляющих сотрудниками) 272*

5.2. Управление продажами и откатинг-менеджмент: как увеличить прибыль 283

*Избранный секрет № 20. Перестаньте мотивировать —
ищите мотивированных 285*

Заключение 290

Приложения 291

Кейс «Планировать, еще раз планировать!» 297

Ситуации для решения с подсказками 300

Библиография 303