

# Оглавление

<b>Введение.</b> Бизнес-профайлинг: как консультировать первых лиц . . . . .	9
<b>Часть I. Что такое бизнес-профайлинг и при чем здесь корпоративный психолог . . . . .</b>	<b>13</b>
<b>Глава 1.</b> Что является предметом бизнес-профайлинга . . . . .	<b>14</b>
<b>Глава 2.</b> Главные аспекты бизнес-профайлинга . . . . .	<b>17</b>
Психологическая экономика организации. . . . .	17
Брендинг и позиционирование . . . . .	18
Производство: мотивация роста КПД . . . . .	18
Администрирование. . . . .	19
<b>Глава 3.</b> Корпоративный психолог как проводник бизнес-профайлинга. . . . .	<b>21</b>
Роли корпоративного психолога . . . . .	21
Схема действий . . . . .	23
<b>Часть II. HR-нейропрофайлинг. Первый аспект бизнес-профайлинга . . . . .</b>	<b>25</b>
<b>Глава 1.</b> А нужен ли нам HR-специалист? . . . . .	<b>26</b>
Функции HR-специалиста . . . . .	27
Формирование кадровой политики . . . . .	27
Поиск и отбор кандидатов . . . . .	28
Введение в должность и адаптация. . . . .	29
Формирование программы обучения. . . . .	29
Кадровый документооборот . . . . .	30
Увольнение сотрудников . . . . .	30
Домашнее задание. . . . .	32

<b>Глава 2.</b> Мозг, или Почему системы мотивации не работают . . . .	34
Мифы о мозге. . . . .	35
Мозг сотрудника. . . . .	38
Домашнее задание. . . . .	40
<b>Глава 3.</b> Пресуппозиции HR-профайлинга . . . . .	42
Первый принцип. . . . .	42
Второй принцип . . . . .	43
Третий принцип. . . . .	45
Четвертый принцип. . . . .	45
Пятый принцип . . . . .	46
Шестой принцип. . . . .	47
Седьмой принцип . . . . .	48
<b>Глава 4.</b> Восемь принципов взаимодействия с сотрудниками. . . .	50
Пирамида логических уровней. . . . .	51
Первый принцип. Кадры решают все! . . . . .	54
Второй принцип. Цели — наше все! . . . . .	54
Третий принцип. Правила игры. . . . .	55
Четвертый принцип. Сотрудники зарабатывают, а не получают . . . . .	56
Пятый принцип. Единоначалие. . . . .	56
Шестой принцип. Сотрудник должен быть частью бизнес-процесса. . . . .	57
Седьмой принцип. Правовая защищенность. . . . .	57
Восьмой принцип. Знание — сила! . . . . .	58
<b>Глава 5.</b> Пять роковых ошибок в формировании кадровой политики . . . . .	59
Первая ошибка. Выступать на рынке в роли жертвы. . . . .	59
Вторая ошибка. Искать «клонов» . . . . .	59
Третья ошибка. Содержать убыточные должности. . . . .	60
Четвертая ошибка. Наблюдать и поощрять симуляцию работы. . . . .	60
Пятая ошибка. Проводить адаптацию «на авось» . . . . .	61

<b>Глава 6. Типы сотрудников</b> . . . . .	63
Важные качества сотрудника . . . . .	64
Четыре психологических профиля сотрудников. . . . .	65
<b>Глава 7. Рабочее место. А оно нам надо?</b> . . . . .	67
ТСО . . . . .	68
<b>Глава 8. Измеримый результат деятельности сотрудника</b> . . . . .	73
Учим зарабатывать, а не получать. . . . .	73
Измеримый результат деятельности . . . . .	74
<b>Глава 9. Рабочая должностная инструкция</b> . . . . .	79
Трудовой договор . . . . .	82
Матрица ЗУН. . . . .	83
Как составить должностную инструкцию . . . . .	86
Как внедрять в жизнь . . . . .	87
<b>Глава 10. Как нам все организовать?</b> . . . . .	89
Особенности развития менеджмента в РФ . . . . .	89
Эффективный менеджмент. . . . .	93
Модель ТОТЕ . . . . .	94
Основные составляющие организации . . . . .	96
Правило трех . . . . .	97
Неорганизованный и организованный бизнес . . . . .	98
Контроль и листы контроля . . . . .	103
Простая схема . . . . .	103
<b>Глава 11. Виды зарплатных схем</b> . . . . .	104
Три вида зарплатных схем . . . . .	104
Денежная мотивация. . . . .	105
Алгоритм создания зарплатной схемы . . . . .	107
<b>Глава 12. Шесть ошибок найма</b> . . . . .	110
<b>Глава 13. Алгоритм найма</b> . . . . .	113
<b>Глава 14. Продающее объявление</b> . . . . .	117

<b>Глава 15.</b> Сбор резюме . . . . .	121
Телефонный разговор с соискателем . . . . .	121
Принцип отбора резюме . . . . .	122
Приглашение на конкурс . . . . .	123
<b>Глава 16.</b> Интервью: дорогие и дешевые компетенции . . . . .	124
Дорогие компетенции . . . . .	124
Дешевые компетенции . . . . .	125
Что такое компетенция . . . . .	125
Структура интервью . . . . .	126
<b>Глава 17.</b> Кадровый резерв . . . . .	127
<b>Глава 18.</b> Алгоритм ввода в должность любого сотрудника . . . . .	129
<b>Глава 19.</b> Оценка степени риска кандидата . . . . .	132
<b>Глава 20.</b> Кого не берем на работу . . . . .	135
Обучать! «Лечить!» Менять! . . . . .	136
<b>Глава 21.</b> Стандарт — не стандарт . . . . .	138
Почему важен психологический климат . . . . .	138
Роль психологического климата . . . . .	138
Стандарты . . . . .	139
<b>Глава 22.</b> Мозг. Кривая Бандуры . . . . .	141
Кривая Альберта Бандуры . . . . .	142
Идея социального обучения . . . . .	143
<b>Глава 23.</b> Почему они уходят? . . . . .	145
<b>Глава 24.</b> Резюме: алгоритм быстрого найма . . . . .	148
<b>Часть III. Администрирование и стресс-менеджмент в бизнес-профайлинге . . . . .</b>	<b>151</b>
<b>Глава 1.</b> Критерии самообмана в бизнесе . . . . .	<b>155</b>
<b>Глава 2.</b> Двенадцать правил построения успешного бизнеса. . . . .	<b>158</b>

<b>Глава 3.</b> Функции владельца компании .....	167
<b>Глава 4.</b> Маркетинг и его реальные составляющие .....	173
Основные модели маркетинга .....	175
Ключевая формула продаж в современных условиях .....	176
<b>Глава 5.</b> Администрирование .....	178
Типы менеджмента .....	178
<b>Глава 6.</b> Правила создания организации .....	182
<b>Глава 7.</b> Продукт и уровни сервиса .....	184
<b>Часть IV. Тренинг тренеров как одна из главных функций корпоративного психолога .....</b>	<b>185</b>
<b>Глава 1.</b> Типы тренеров, их роли и обязанности .....	186
Модель: внутренний тренер компании .....	186
Модель: тренер-эксперт (фрилансер) .....	187
<b>Глава 2.</b> Структура личности тренера .....	189
<b>Глава 3.</b> Структура личности идеального бизнес-тренера .....	190
Стили тренинга .....	190
<b>Часть V. Стресс-менеджмент в коллективе.</b>	
<b>Еще одна роль корпоративного психолога .....</b>	<b>193</b>
<b>Глава 1.</b> Психологические состояния в семье и бизнесе .....	194
<b>Глава 2.</b> Иерархия психологических состояний .....	198
Негативные психологические состояния .....	199
<b>Глава 3.</b> Психологическое состояние — шок .....	201
<b>Глава 4.</b> Психологическое состояние — предательство .....	203
<b>Глава 5.</b> Психологическое состояние — наличие оппонентов ...	205
<b>Глава 6.</b> Психологическое состояние — наличие препятствия ...	207

## Оглавление

<b>Глава 7.</b> Бессознательные психологические состояния . . . . .	209
<b>Глава 8.</b> Психологическое состояние — сомнение . . . . .	210
<b>Глава 9.</b> Психологическое состояние — старт . . . . .	211
<b>Глава 10.</b> Психологическое состояние — напряжение . . . . .	213
<b>Глава 11.</b> Психологическое состояние — ненадежность . . . . .	215
<b>Глава 12.</b> Психологическое состояние — стабильность . . . . .	217
<b>Глава 13.</b> Психологическое состояние — недостаток — изобилие . . .	218
<b>Глава 14.</b> Психологическое состояние — влияние — власть . . . . .	220
<b>Заключение.</b> . . . . .	221