

Тихомирова О.Г.

Транзакционный менеджмент: геймификация управления компаниями и людьми: монография / О.Г. Тихомирова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. - 178 с. - (Научная мысль). - DOI 10.12737/1072211.

Оглавление

Предисловие.....	3
Глава 1. ОШИБКИ, НА КОТОРЫХ МЫ НЕ УЧИМСЯ.....	7
Уроки истории.....	8
Уроки эволюции.....	17
Уроки кризисов.....	20
Ошибки менеджмента. Примеры из жизни.....	25
Тренинг 1. Усваиваем уроки и учимся на ошибках.....	27
Глава 2. МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИГРА. ГЕЙМИФИКАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ.....	33
Геймификация управления. Пять базовых компонент менеджмента.....	41
Тренинг 2. Изучаем кристалл менеджмента.....	43
Глава 3. СОЗДАЙТЕ СИСТЕМУ КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕЛЕЙ.....	45
Тренинг 3. Проектируем правильную корпоративную структуру.....	52
Тренинг 4. Создание системы стратегических целей и построение дерева целей.....	55
Глава 4. СОЗДАВАЙТЕ И РАЗВИВАЙТЕ КОРПОРАТИВНУЮ КУЛЬТУРУ.....	58
Создание системы корпоративных ценностей.....	59
Создание корпорации знаний.....	64
Создание внутренней социальной сети.....	67
Создание внешней социальной сети.....	70
Формирование культуры бизнес-процессов.....	75
Тренинг 5. Формируем корпоративную культуру.....	79
Тренинг 6. Определяем тип корпоративной культуры.....	79
Глава 5. СОЗДАЙТЕ КОРПОРАТИВНУЮ КОМАНДУ.....	86
Создание и обучение команды. Самообучающаяся команда.....	86
Синергия: как приручить верблюда.....	96
Тренинг 7. Оцениваем синергию и взаимодействие.....	99
Глава 6. СОЗДАЙТЕ БИЗНЕС КАК ИГРУ.....	101
Корпоративные игры: во что играет персонал.....	104
Тренинг 8. Анализируем игры персонала и создаем легенды.....	106
Управленческие игры, или во что играют менеджеры.....	107
Тренинг 9. Определение транзакционного типа менеджмента.....	117
Игры компании с внешней средой. Конкуренция брендов.....	123
Тренинг 10. Анализ брендов и выявление виртуального ноумена.....	127
Глава 7. ВЫСТРАИВАЙТЕ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ.....	129
Как понять клиента. Кто он?.....	129
Как организовать работу с клиентом: изменяем подход к продажам.....	131
Тренинг 11. Определяем психоэмоциональный тип потребителей (клиентов).....	133
Психодинамика повседневности: психодинамическая модель мотивации социального действия.....	135

Тренинг 12. Организация взаимодействия с клиентом. Реорганизация работы менеджеров по продажам.....	139
Глава 8. СОЗДАЙТЕ ФИЛОСОФИЮ БИЗНЕСА.....	141
Философия бизнеса – что это?.....	141
Менеджер как корпоративный идеолог.....	144
Тренинг 13. Создаем философию бизнеса.....	146
Глава 9. СИСТЕМА ЛИЧНОСТНОГО ТРЕНИНГА МЕНЕДЖЕРА.....	148
Парадоксальные, апорийные и логические модели принятия управленческих решений.	148
Тренинг 14. Парадоксальные решения.	155
Апории и апорийная модель принятия решений.	157
Тренинг 15. Применяем логику для понимания экономики.....	158
Глава 10. КОРПОРАТИВНЫЕ ДЕТЕКТИВЫ: РАЗВЕДКА И ШПИОНАЖ.....	161
Тренинг 16. Детективные задачи для бизнеса.....	165
Глава 11. СИСТЕМА МЫШЛЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА.....	168
Использование психологии миллионера.....	168
Свой бизнес. Плюсы и минусы франшизы.....	169
Тренинг 17. Системное мышление менеджера.....	172
Заключение.....	173
Список использованной литературы.....	174