

Spis treści

Przedmowa do wydania polskiego	7
Wprowadzenie – 5 zasad efektywnego systemu wynagrodzeń	9
Strategiczna decyzja, duży wydatek	11
Wyróżnij się. Dostosowanie wynagrodzeń do kultury i strategii	19
Lincoln Electric. „Najlepiej płatny zakład pracy na świecie”	19
Spełnianie oczekiwań udziałowców	20
Strategia dobrych miejsc pracy	25
Płaca minimalna 70 tys. dol.	28
Tsunami medialne	28
Próg szczęścia	29
Efekt domina	29
Filozofia wynagrodzeń	31
Sprawiedliwość, nie równość. Tworzenie spójnej i elastycznej struktury wynagrodzeń	33
Klinika telemedycyny. „Ogarnięcie naszego płacowego chaosu”	33
Trzy czynniki napędzające wynagrodzenie podstawowe	35
Liderzy i twórcy	38
Minimum egzystencji, a nie wynagrodzenie minimalne	46
Uważaj na marchewki. Efektywne użycie systemu zachęt	53
Egon Zehnder. „Celowo staromodny”	53
Jak sprawić, by indywidualne zachęty działały	54
Motywowanie twojego zespołu sprzedaży	59
Kształtowanie się wynagrodzeń wraz z cyklem wzrostu	66
Grywalizuj korzyści. Napędzanie ich wartości przez wynagradzanie	69
MiniMovers. „Premia za brak uszkodzeń”	69
Efektywne plany podziału przyrostu	70
Nieregularne nagrody ad hoc	74
Nagrody niepieniężne	76
Dzielenie się to także troska. Jak nakłonić pracowników, by myśleli jak właściciele	79
Access Fixtures. „Zero goszczenia się”	79
Wyrównanie udziałów poprzez podział zysku	81

Podział wartości z tymi, którzy je generują	83
Opcje podziału wartości	87
Zakończenie. Niech wynagrodzenie będzie sprawiedliwe i dyskretne	95
Załącznik	97
Załącznik A: Sześć zasad perswazji	97
Załącznik B: Oświadczenie o całkowitych pakietach wynagrodzeń	98
Załącznik C: Oświadczenie o filozofii wynagrodzeń	99
Załącznik D: Odniesienie do rynku	102
O Autorach	105