

УДК 331.101.38  
ББК 65.291.6-21  
П11

Переводчик И. Трифонов

**Пинк Д.**

П11     Драйв: Что на самом деле нас мотивирует / Дэниел Пинк ; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Паблшер, 2016. — 274 с.

ISBN 978-5-9614-5041-5

Многие руководители уверены, что лучший способ мотивировать сотрудника к высоким результатам — это денежное вознаграждение, бонусы за результат или иные «пряники». В конце концов, люди ведь работают ради денег, да и практика «сделай А, и я дам тебе Б» стала чуть ли не классикой менеджмента.

Оказывается, не все так просто. В своем провокационном бестселлере Дэниел Пинк убедительно доказывает, что в информационную эпоху система мотивации, основанная лишь на вознаграждении за достижение результата, стала не просто бесполезна, но и в ряде случаев прямо вредит и сотрудникам, и фирме.

Но как же тогда мотивировать персонал достигать целей и побеждать конкурентов? Нужно сделать акцент на природном стремлении каждого человека к совершенству, мастерству и независимости и нанимать только тех людей, у которых сильна внутренняя мотивация. Это не так сложно, как может показаться, а в книге вы найдете простые и понятные инструменты построения новой системы мотивации.

Книга будет интересна руководителям организаций любого уровня, а также специалистам по управлению персоналом.

УДК 331.101.38

ББК 65.291.6-21

*Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу [mylib@alpina.ru](mailto:mylib@alpina.ru).*

© Daniel H. Pink, 2009

Издано по лицензии The Sagalyn Literary Agency и литературного агентства Synopsis.

© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблшер», 2015

ISBN 978-5-9614-5041-5 (рус.)  
ISBN 978-1-59448-884-9 (англ.)

# Содержание

<b>Предисловие партнера по изданию</b>	
Так что же на самом деле нас мотивирует? .....	7
<b>Предисловие к русскому изданию</b> .....	10
<b>Введение</b>	
Озадачивающие головоломки	
Гарри Харлоу и Эдварда Деси .....	13
<b>Часть первая Новая операционная система</b> .....	25
<b>Глава 1</b> Взлет и падение системы Мотивация 2.0 .....	27
<b>Глава 2</b> Семь причин, по которым метод кнута и пряника (часто) не помогает... .....	49
<b>Глава 2а</b> ...И особые условия, в которых он может быть эффективен .....	79
<b>Глава 3</b> Тип I и Тип X .....	91
<b>Часть вторая Три элемента</b> .....	105
<b>Глава 4</b> Автономия .....	107
<b>Глава 5</b> Мастерство .....	135
<b>Глава 6</b> Целеустремленность .....	159

<b>Часть третья Тип I. Практикум</b> .....	177
Тип I для индивидуальных целей:	
9 стратегий для пробуждения внутренней мотивации .....	183
Тип I для организационных целей:	
9 способов внести позитивные изменения в работу компании, офиса или отдела .....	193
Основные правила вознаграждения: как платить людям в соответствии с принципами типа I .....	203
Тип I с точки зрения родителей и педагогов:	
9 идей о том, как помочь нашим детям.....	209
Список для чтения: 15 важнейших книг .....	221
Мнения экспертов: шесть бизнес-гуру и их точка зрения .....	233
Поддерживаем форму:	
4 упражнения, позволяющие стать и оставаться мотивированным.....	241
Краткое изложение книги .....	245
Глоссарий .....	253
Руководство по ведению дискуссий:	
20 способов завязать разговор и поддержать беседу .....	257
Узнайте больше — о себе и об этой теме.....	261
<b>Благодарности</b> .....	263
<b>Примечания</b> .....	265