

## INDICE

Prefacio	5
Reconocimientos	7
Introducción	11
El éxito, 15. Su informe de investigador – reclutador, 16. Las metas, 18. En conclusión, 20	
<b>Cap. 1. El juego del trabajo</b>	<b>21</b>
<b>Cap. 2. Las metas</b>	<b>29</b>
<b>Cap. 3. Registro de la puntuación</b>	<b>43</b>
Tres métodos administrativos, 44. El eufemismo del flujo de efectivo, 49. Las bases para llevar la puntuación, 51. El desarrollo de un sistema de registro de puntuación	
<b>Cap. 4. La Retroalimentación</b>	<b>55</b>
Los corolarios de retroalimentación de Coonradt, 59	
<b>Cap. 5. La Decisión Personal</b>	<b>63</b>
La toma de decisiones, 66. La conducta, 66. La actitud, 67. El condicionamiento, 67. La repetición espaciada, 68	
<b>Cap. 6. El Campo de Juego</b>	<b>71</b>
Los campos de juego en las empresas, 73	
<b>Cap. 7. Ganar</b>	<b>87</b>
<b>Cap. 8. Las Actitudes de los triunfadores</b>	<b>99</b>
Los triunfadores juegan según las probabilidades, 100	
<b>Cap. 9. La Relación Recursos/Resultados</b>	<b>107</b>
<b>Cap. 10. Elegir ganadores</b>	<b>119</b>
<b>Cap. 11. Preparar triunfadores para la grandeza</b>	<b>127</b>
<b>Cap. 12. Ganar en el juego del trabajo</b>	<b>139</b>
Flujo de efectivo en una barraca de materiales de construcción, 139. Mayor rentabilidad para una empresa de comunicaciones, 141. Mejorar el mantenimiento para una compañía de transporte de carga, 144. Aumentar la oportunidad de que el cliente de dé dinero, 145. Control de épocas no lucrativas en una compañía embotelladora, 146. Cambio de criterio de personal a dólares en un teletón, 147. Incluso de desperdicio se puede medir, 147. Una simple medición para reducir el costo del suministro de anaqueles, 148. Un sistema de control ideal para nuevos agentes de ventas, 149. En conclusión, 150	
¿Qué es “El Trabajo como Deporte”?	151
Qué puede usted aprender, 151. Servicios profesionales, 152	
Índice onomástico	153
Índice analítica	155