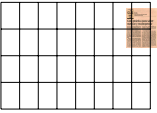
	Tirada: 75.243	Sección: -	
	Difusión: 46.736 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 133	
Audiencia: 163.576 (E.G.M)	Ocupación (%): 15%	Valor (€): 1.532,42	
Nacional Suplem. Semanal	Valor Pág. (€): 10.000,00	Página: 7	
Semanal	16/05/2009		



G.S.M.

Autor: Paco Muro y Michael Leboeuf

Editorial: Empresa Activa

Guía práctica para saber motivar y recompensar

En el *G.S.M. El Gran Secreto de la Motivación* Paco Muro rescata una obra clásica de la literatura norteamericana –*Getting results*– de Michael Leboeuf, la actualiza y la adapta al mercado español. El libro es un práctico manual de incentivos del que se extraen pautas para saber liderar y dirigir a las personas obteniendo lo mejor de cada una de ellas.

Muro dice que el punto de partida consiste en tener bien definido el gran secreto de la motivación de personas: la recompensa. "Sólo se hacen con verdadera implicación aquellas cosas que nos deparan una buena gratificación". En este sentido es necesario tener claro

qué tipo de comportamientos se valoran o castigan, así como tratar de evitar el desfase entre lo necesario y lo premiado.

A lo largo de la obra se proponen diez conductas que todo directivo debe premiar, y se ejemplifican diez modelos de recompensa que deben variar en función de la persona, el puesto y la situación. Los autores destacan que, a la hora de dar un reconocimiento a los empleados, las formas son iguales o casi más importantes que lo que se da, y a pesar de que el dinero suele ser lo más valorado, sobre todo si el salario está por debajo de la media, existen multitud de recompensas tangibles e intangibles.