Психология
мотивации
Хайди Грант
Хэлворсон,
Тори Хиггинс

КнигиКратко

Ольга Шуравина

Краткое содержание «Психология мотивации. Как глубинные установки влияют на наши желания и поступки»

ООО "Актион управление и финансы"

Шуравина О.

Краткое содержание «Психология мотивации. Как глубинные установки влияют на наши желания и поступки» / О. Шуравина — ООО "Актион управление и финансы", — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Психология мотивации. Как глубинные установки влияют на наши желания и поступки». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Одни люди видят только хорошее, оптимистичны, настроены на успех. Главный мотив для них – победить, поэтому они готовы взяться за любое дело, идут на риск. Для них плохо – не использовать свой шанс, упустить возможность. Их полная противоположность люди, которые настроены на то, чтобы не проиграть. Они стремятся к безопасности. Иными словами, главное для них – избежать неудачи. Они не ввязываются в авантюры, быстрее скажут «нет» на какое-либо предложение, все просчитывают заранее. Авторы книги признают, что каждого человека заботит как успех, так и отсутствие неудач. Кроме того, на работе мы можем стремиться к успеху, а дома к отсутствию неудач. Однако доминирует всегда один тип мотивации. Зная, что движет вами и другими людьми, вы сможете грамотно выстраивать с ними взаимодействие. Например, понимая мотивы клиентов, вы правильно донесете до них информацию о вашем продукте и гарантированно увеличите продажи. А зная мотивы сотрудников, вы станете для них чутким и справедливым начальником или коллегой. Подробности в нашем обзоре. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги

© Шуравина О.
© ООО "Актион управление и финансы"

Авторский обзор по материалам книги «Психология мотивации. Как глубинные установки влияют на наши желания и поступки». Хайди Грант Хэлворсон, Тори Хиггинс

Автор обзора: *Ольга Шуравина*

Как мотивировать себя и других людей

Одни люди видят только хорошее, оптимистичны, настроены на успех. Главный мотив для них – **победить,** поэтому они готовы взяться за любое дело, идут на риск. Для них плохо – не использовать свой шанс, упустить возможность. Их полная противоположность люди, которые настроены на то, чтобы не проиграть. Они стремятся к безопасности. Иными словами, главное для них – **избежать неудачи**. Они не ввязываются в авантюры, быстрее скажут «нет» на какое-либо предложение, все просчитывают заранее.

Авторы книги признают, что каждого человека заботит как успех, так и отсутствие неудач. Кроме того, на работе мы можем стремиться к успеху, а дома к отсутствию неудач. Однако доминирует всегда один тип мотивации. Зная, что движет вами и другими людьми, вы сможете грамотно выстраивать с ними взаимодействие. Например, понимая мотивы клиентов, вы правильно донесете до них информацию о вашем продукте и гарантированно увеличите продажи. А зная мотивы сотрудников, вы станете для них чутким и справедливым начальником или коллегой.

Какой тип мотивации преобладает у вас

Авторы книги предлагают простые приемы, которые позволят вам определить свою доминирующую мотивацию.

1. Рассказ об отпуске. Вспомните свою последнюю поездку на море или в любое другое место, где вы отдыхали. Наверняка вы рассказывали друзьям о впечатлениях. На что был похож ваш рассказ? Человек, нацеленный на успех, будет говорить, как чудесна была поездка, какое теплое было море, вкусная местная еда и т.п. Человек, нацеленный на минимизацию неудач, скорее всего, вспомнит, что в ресторанах ему приходилось платить за хлеб, который он не заказывал.

2. Звездочки в отзывах. Теперь припомните, когда вы в последний раз выбирали отель, спектакль или какой-либо товар. Наверняка вы читали отзывы. Какие изучали в первую очередь – с пятью звездочками или с одной? Последние исследования показывают, что те, кто нацелен на успех, сначала читают положительные отзывы, а те, кто хочет избежать неудач – отрицательные.

3. Идеалы или обязательства. Если вы еще не определились, то авторы книги предлагают пройти тест из восьми вопросов. Отвечайте быстро и односложно.

Вопрос

Ваш ответ

1. Запишите качество (характеристику), которым вы бы хотели обладать в **идеале**

2. Запишите качество (характеристику), которым вы **обязаны** обладать

3. Назовите еще одно **идеальное** качество

4. Назовите еще одно **обязательное** качество

5. Назовите еще одно **обязательное** качество

6. Назовите еще одно **идеальное** качество

7. Назовите еще одно **обязательное** качество

8. Назовите еще одно **идеальное** качество

Теперь припомните, на какие вопросы вам было легче отвечать – про идеалы или про обязанности. Если про идеалы, то вы нацелены на успех, если про обязанности, то на избегание неудач.

Как понять, какой тип мотивации у ваших коллег и сотрудников

Чтобы правильно взаимодействовать с коллегами, мотивировать подчиненных, надо понимать их мотивацию. Авторы книги выделяют несколько признаков, по которым можно судить о доминирующей мотивации.

Возраст. Чем старше становится человек, тем больше он дорожит тем, что у него есть. Скорее всего, его доминирующая мотивация – избегание неудач. Молодежь, напротив, готова пуститься в омут с головой, поэтому у молодых сотрудников чаще преобладает мотивация на успех.

Культура. Например, американцы, более независимы, они рано покидают отчий дом, начинают работать, чтобы обеспечить себя. Они чаще нацелены на успех. У выходцев из Азии преобладает чувство зависимости от семьи, поэтому мотивация у них направлена на избегание неудач.

Сфера деятельности. Те, кто стремится избежать неудач, чаще выбирают профессию бухгалтера, технолога, администратора. Тот, кто жаждет успеха, предпочитают творческую работу: журналист, артист, изобретатель. Однако здесь надо смотреть не только на то, какую работу выбрал человек, но и удовлетворен ли он ей. К примеру, если бухгалтер постоянно жалуется, что работа не дает ему свободу, значит, он выбрал не ту сферу и у него доминирует мотив на успех.

Вид спорта. Авторы пишут, что игроки в футбол или баскетбол больше нацелены на успех. А гимнасты, теннисисты – на минимизацию неудач, поскольку за ошибки они тут получают наказания – с них снимают баллы, проигрывают очко.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.