

ОЛЬГА ШУРАВИНА

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ
«ПСИХОЛОГИЯ
МОТИВАЦИИ. КАК
ГЛУБИННЫЕ
УСТАНОВКИ ВЛИЯЮТ
НА НАШИ ЖЕЛАНИЯ И
ПОСТУПКИ»

КнигиКратко

Ольга Шуравина

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

«Актion управление и финансы»

Шуравина О. Н.

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

О. Н. Шуравина — «Аktion 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. Н.

© Акцион 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.

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.