

Obsah

Autor o autorovi	9
Úvod ke třetímu vydání	11
1. kapitola	
Zákony motivace	15
1.1 Stimulace a motivace	16
1.2 Zlaté pravidlo motivace	17
1.3 Volba způsobu zadání	19
1.4 Proradný svět manipulace	20
1.5 Pravidlo motivační kotvy	22
1.6 Pravidlo diferencovaných podnětů	23
1.7 Chvála mírného nepohodlí	24
1.8 Pravidlo dvojí cesty	25
1.9 Pravidlo snadnějších alternativ	26
1.10 Pravidlo diagnostické triády	27
1.11 Zaměření na člověka	29
1.12 Nutnost odezvy	30
1.13 Respekt k aktuálnímu vyladění	31
1.14 Potřeba růstu	32
1.15 Vztahová podstata firem	33
1.16 Motivace vzorem	34
1.17 Struktura motivačního pole	36
1.18 Shrnutí	37
1.18.1 <i>Práce se má líbit</i>	38
1.18.2 <i>Lidé se liší</i>	38
1.18.3 <i>Potřebujeme odezvu</i>	38
1.18.4 <i>Máme alternativy</i>	38
1.18.5 <i>Může to jít samo</i>	39
1.18.6 <i>Přehledné schéma</i>	39
2. kapitola	
Vlivný hlas osobnosti	41
2.1 Inspirace v teorii vitality	42
2.2 Čtyři motivační typy lidí	46
2.2.1 <i>Objevovatelé</i>	46
2.2.2 <i>Usměrňovatelé</i>	48
2.2.3 <i>Sladčovatelé</i>	50
2.2.4 <i>Zpřesňovatelé</i>	52

2.3	Poznávání motivačních typů	54
2.3.1	<i>Reakce na pochvalu</i>	54
2.3.2	<i>Reakce na kritiku</i>	56
2.3.3	<i>Reakce na zátěž</i>	59
2.3.4	<i>Reakce na nespravedlnost</i>	60
2.3.5	<i>Testování pomocí dotazníků a hodnocení expertů</i>	63
2.4	Vedení motivačních typů	63
2.4.1	<i>Objevovatelé</i>	64
2.4.2	<i>Usměrňovatelé</i>	65
2.4.3	<i>Sladčovatelé</i>	66
2.4.4	<i>Zpřesňovatelé</i>	66
2.5	Jednání s motivačními typy	67
2.5.1	<i>Malý úvod do teorie vyjednávání</i>	67
2.5.2	<i>Objevovatelé</i>	69
2.5.3	<i>Usměrňovatelé</i>	69
2.5.4	<i>Sladčovatelé</i>	71
2.5.5	<i>Zpřesňovatelé</i>	71
2.6	Vztahy mezi motivačními typy	72
2.6.1	<i>Význam typů</i>	72
2.6.2	<i>Konfliktní vztahy</i>	75
2.6.3	<i>Harmonické vztahy</i>	77
2.7	Vztah k jiným typologiím	78
2.7.1	<i>Typologie MBTI</i>	79
2.7.2	<i>Typologie vyjednávacích preferencí</i>	79
2.7.3	<i>Preferované týmové role</i>	81

3. kapitola

Vliv motivačního prostředí	85
3.1 Psychologický motor chování	86
3.2 Hierarchie potřeb	88
3.2.1 <i>Pět maslowovských pater</i>	88
3.2.2 <i>Nulté patro hierarchie</i>	89
3.3 Poznávání motivační polohy	91
3.3.1 <i>Lidé usilující o bezpečí</i>	92
3.3.2 <i>Lidé usilující o příslušnost</i>	93
3.3.3 <i>Lidé usilující o uznání</i>	95
3.3.4 <i>Sebeaktualizující lidé</i>	97
3.3.5 <i>Prostředí a osobnost</i>	100
3.4 Jednání s lidmi na úrovni různých motivačních poloh	100
3.5 Vztah motivačního založení a motivační polohy	103

4. kapitola

Vliv aktuální situace	107
4.1 Význam emocí	108
4.2 Výbuchy emocí	110
4.2.1 Křivka spontánních emocí	110
4.2.2 Zvládání výbuchů emocí	111
4.2.3 Využívání výbuchů emocí	113
4.3 Zdroje emocí	114
4.3.1 Sebehodnocení	114
4.3.2 Hodnocení okolí	115
4.3.3 Nejistota a dezorientace	116
4.3.4 Kolize nálad	117
4.4 Emoční menu	118
4.4.1 Emoce spojené s prožíváním	118
4.4.2 Emoce spojené s předvídáním	119
4.4.3 Emoce spojené s hodnocením	120
4.5 Transakční přístup k motivačnímu naladění	121

5. kapitola

Motivace v teorii a praxi	127
5.1 Teorie motivace	128
5.1.1 Základní směry v psychologii	129
5.1.2 Významné přístupy k motivaci	130
5.1.3 Manažerská syntéza	133
5.1.4 Postup motivace	135
5.2 Používání motivace	137
5.2.1 Motivace „dolů“	137
5.2.2 Motivace „do strany“	139
5.2.3 Motivace „vzhůru“	141
5.2.4 Motivace „dovnitř“	143
5.3 Etický a společenský kontext motivace	146
5.3.1 Etický rámec motivace	147
5.3.2 Společenský rámec motivace	148
5.4 Doporučené zdroje	151
5.4.1 Literatura o kontextu motivace	152
5.4.2 Motivace a vitalita	153
5.4.3 Přehled zajímavé literatury	155

Univerzální nástroj motivace	157
---	------------

Rejník	159
---------------------	------------