

Spis treści

Wstęp Rudy'ego Giulianiego	XI
Przedmowa Petera Lowe'a	XV
Podziękowania	XVII

CZĘŚĆ PIERWSZA

NOWA NAUKA O SUKCESIE	1
---------------------------------	---

1. Cztery zasady motywacji	3
--------------------------------------	---

Dlaczego zwycięzcy odnoszą sukcesy 4 • Zasada nr 1: Każdy motywuje się inaczej 7 • Zasada nr 2: Każdy ma wyjątkowy i niepowtarzalny typ motywacyjny 8 • Łamanie motywacyjnego kodu 9 • Zasada nr 3: To, co motywuje jedną osobę, może demotywować inną 11 • Zasada nr 4: O typach motywacyjnych nie można mówić w kategoriach „lepszy” – „gorszy” 13 • Test trzech pytań 15 • Dążenia: wewnętrzne siły, które mobilizują do działania 18 • Potrzeby: podstawowe wymagania, które muszą zostać spełnione, aby dana osoba mogła się realizować 19 • Nagrody, czyli w jaki sposób pragniemy być wynagradzani za osiągnięcia – materialny, duchowy i psychologiczny środek płatniczy w zamian za dobre wyniki 21 • Życie w strefie osiągnięć 22

2. Co cię motywuje?	25
-------------------------------	----

WSW: Dyrektor. Twój typ motywacyjnego DNA to WSW (wydajność – stabilizacja – nagrody wewnętrzne) 29 • WZW: Wizjoner. Twój typ motywacyjnego DNA to WZW (wydajność – zmiany – nagrody wewnętrzne) 30 • WSZ: Wódz. Twój typ motywacyjnego DNA to WSZ (wydajność – stabilizacja – nagrody zewnętrzne) 31 • WZZ: Mistrz. Twój typ motywacyjnego DNA to WZZ (wydajność – zmiany – nagrody zewnętrzne) 32 • KSW: Opiekun. Twój typ motywacyjnego DNA to KSW (kontakty – stabilizacja – nagrody wewnętrzne) 33 • KZW: Sojusznik. Twój typ motywacyjnego DNA to KZW (kontakty – zmiany – nagrody wewnętrzne) 34 • KSZ: Udoskonalacz. Twój typ motywacyjnego DNA to KSZ (kontakty – stabilizacja – nagrody zewnętrzne) 35 • KZZ: Badacz. Twój typ motywacyjnego DNA to KZZ (kontakty – zmiany – nagrody zewnętrzne) 36

VIII Zmotywuj się!

3. Strategie zmotywowanych ludzi sukcesu 39
Motywacja a zarobki 40 • Co budzi w tobie motywację? 40 • Rozwiń to, co w tobie najlepsze 41 • Czynniki motywujące 43 • Sześć rzeczy, które motywują każdego 44 • Motywacyjne DNA w pracy 44 • Motywacyjne DNA a osiąganie celów 48 • Potęga świadomej koncentracji 49 • Stosowanie motywacyjnego DNA w sytuacji kryzysowej 50 • Teraz twoja kolej 53
4. Motywowanie ludzi w celu zwiększenia ich wydajności 57
Motywacja popłaca 57 • Zatrudnianie zmotywowanych i motywowanie zatrudnionych 59 • Badania typologiczne 63 • Sekret motywowania, inspirowania i mobilizowania innych 65 • Dostrzeganie wskazówek 68 • Klonowanie zachowań 71 • Jak motywować i inspirować grupy 73

CZĘŚĆ DRUGA

DNA MISTRZÓW 75

5. W jaki sposób Wydajni osiągają wyniki 77
Temperament 78 • Samozarządzający Wydajni 79 • Sposób komunikowania się 82 • Sposób myślenia 83 • Mocne strony 84 • Potencjalne wady 84 • Wydajni w pracy 85 • Wydajni a rozrywki 86 • Wydajni w związkach 87 • Rozwiązywanie konfliktów 87 • W jaki sposób Wydajni wpływają na innych 88 • Znaczenie dla firmy 88 • Co ich demotywuje 88 • Dziesięć głównych czynników motywujących Wydajnych 89 • Rady dla Wydajnych 89
6. Kontaktowi i sekrety ich relacji z innymi 91
Temperament 92 • Kontaktowi kochają ludzi 93 • Sposób komunikowania się 95 • Sposób myślenia 96 • Mocne strony 97 • Potencjalne wady 97 • Kontaktowi w pracy 98 • Kontaktowi a rozrywki 99 • Kontaktowi w związkach 99 • Rozwiązywanie konfliktów 100 • W jaki sposób Kontaktowi wpływają na innych 101 • Znaczenie dla firmy 101 • Co ich demotywuje 101 • Dziesięć głównych czynników motywujących Kontaktowych 102 • Rady dla Kontaktowych 102
7. Jak wypracować sobie doskonałą koncentrację Stabilnych 103
Portret Stabilnego 104 • Temperament 105 • Pilni Stabilni 106 • Sposób komunikowania się 109 • Sposób myślenia 109 • Mocne strony 110 • Potencjalne wady 110 • Stabilni w pracy 111 • Stabilni a rozrywki 113 • Stabilni w związkach 113 • Rozwiązywanie konfliktów 114 • W jaki sposób Stabilni wpływają na innych 114 • Znaczenie dla firmy 114 • Co ich demotywuje 115 • Dziesięć głównych czynników motywujących Stabilnych 115 • Rady dla Stabilnych 116
8. Jak zyskać niestabnącą pewność siebie Zmiennych 117
Temperament 119 • Zmienny szuka dreszczyku emocji 120 • Sposób komunikowania się 123 • Sposób myślenia 124 • Mocne strony 125 • Potencjalne wady 125 • Zmienni w pracy 126 • Zmienni a rozrywki 126 • Zmienni w związkach 127 • Rozwiązywanie konfliktów 127 • W jaki sposób Zmienni wpływają na innych 127 • Znaczenie dla firmy 128 • Co ich demotywuje 128 • Dziesięć głównych czynników motywujących Zmiennych 129 • Rady dla Zmiennych 129

9. Co Wewnętrzni wiedzą o sensie życia 131
 Temperament 132 • Kierujący się misją Wewnętrzny 133 • Motywator gwiazd NBA 135 • Sposób komunikowania się 138 • Sposób myślenia 138 • Mocne strony 139 • Potencjalne wady 139 • Wewnętrzni w pracy 140 • Wewnętrzni a rozrywki 141 • Wewnętrzni w związkach 141 • Rozwiązywanie konfliktów 142 • W jaki sposób Wewnętrzni wpływają na innych 142 • Znaczenie dla firmy 142 • Co ich demotywu-je 143 • Dziesięć głównych czynników motywujących Wewnętrznych 143 • Nagrody dla Wewnętrznych 144 • Rady dla Wewnętrznych 145
10. Dlaczego Zewnętrzni odnoszą sukcesy finansowe 147
 Znaczenie pieniędzy w motywacji 149 • Temperament 150 • Zorientowany na sukces Zewnętrzny 151 • Sposób komunikowania się 154 • Sposób myślenia 155 • Mocne strony 155 • Potencjalne wady 156 • Zewnętrzni w pracy 156 • Zewnętrzni a rozrywki 157 • Zewnętrzni w związkach 158 • Rozwiązywanie konfliktów 158 • W jaki sposób Zewnętrzni wpływają na innych 159 • Znaczenie dla firmy 159 • Co ich demotywuje 159 • Dziesięć głównych czynników motywujących Zewnętrz-nych 160 • Nagrody dla Zewnętrznych 160 • Rady dla Zewnętrznych 161

CZĘŚĆ TRZECIA

JAK WYCHOWYWAĆ DZIECI,

ŻEBY BYŁY OPTYMISTYCZNIE NASTAWIONE

I MIAŁY SILNĄ MOTYWACJĘ WEWNĘTRZNĄ 163

11. Wskazówki i techniki motywowania młodszych dzieci 165
 Etap pierwszy: od niemowlęstwa do trzech lat 167 • Ochrona i korygowanie 167 • Etap drugi: wczesne dzieciństwo (od 4 do 11 lat) 170
12. Jak pomagać dzieciom odnosić sukcesy w nauce 175
 Ścieżka pierwsza: odnieś się do motywacyjnego DNA swojego dziecka 176 • Ścież-ka druga: chwal za starania, a nie inteligencję 179 • Ścieżka trzecia: udział rodzi-ców 180 • Ścieżka czwarta: niech dobre oceny kojarzą się dzieciom z nagrodami 180 • Ścieżka piąta: naucz je sztuczek 181
13. Jak motywować nastolatki i młodych dorosłych 183
 Etap czwarty: nastolatki (od 12 do 19 lat) 183 • Motywacyjne DNA a nastolat-ki 185 • Jak nie stracić kontaktu z dziećmi 186 • O zwracaniu uwagi (w wieku 12 lat) 188 • O dojrzałości (w wieku 13 lat) 189 • Etap piąty: młodzi dorośli (od 20 do 25 lat) 190

CZĘŚĆ CZWARTA

STRATEGICZNE OSIĄGANIE CELÓW 191

14. Jak dobrze zacząć? 193
 Początki organizowania największych amerykańskich seminariów biznesowych 195
15. Nie ustawaj w wysiłkach 203
 Jak walczyć ze zniechęceniem 204 • Działaj zgodnie ze swoim typem motywacyj-ny 207 • Teraz twoja kolej 210

X Zmotywuj się!

16. Bądź pierwszy na mecie	213
Zdobywanie przewagi nad konkurencją 214 • Siedem czynników budujących karierę (i jeden jej potężny zabójca) 216 • Sześć sposobów na wzbogacenie się 219 • Sekret duchowego spełnienia 224 • Osiem sposobów na udany związek 225 • Pięć filarów idealnego zdrowia 228 • Zwyciężaj i szanuj innych 231	
Załącznik A	
Plan realizacji celu	235
Załącznik B	
Dziesięć głównych życiowych celów	241
Załącznik C	
Organizacje charytatywne, z którymi współpracuje Tamara Lowe	243
Przypisy	251
Indeks	255