

# Un element esential pentru reusita in viata: MOTIVATIA

## Marketing

Motivatia este un cuvânt foarte utilizat, mai ales de când a început invazia cărților americane despre afaceri și management. Patronul trebuie să-i motiveze pe angajați, vânzătorul pe clienți, antrenorul pe sportivi, profesorul pe studenți ș.a.m.d.

Dintr-un punct de vedere strict teoretic, nu pare ceva prea complicat: de fapt, este vorba doar de a furniza cuiva un motiv suficient de puternic pentru ca individul respectiv să acționeze în felul dorit. (Asta înseamnă motivație - un motiv de acțiune)

Practic, știu foarte bine cât de greu este să împingi pe cineva la acțiune, mai ales dacă trebuie să folosești numai puterea convingerii și nu ai instrumentele pentru a-l forța. Fiecare om acționează pentru motivele lui, nu pentru ale noastre. Oricum, nu vreau să adaug vocea mea corului de experți americani: puteți găsi totul despre acest subiect la orice tarabă de cărți.

Mult mai interesant mi se pare a descoperi felul în care fiecare dintre noi reușește să se motiveze pe sine însuși: cum am spus deja în articolul trecut, un întreprinzător nu are un sef în spate care să-l premieze sau să-l pedepsească, ci trebuie să găsească în sine însuși energia, timpul și motivul pentru a

trece la acțiune. Spun fără să ezit deloc că această capacitate de a exploata propriile resurse este vitală pentru a supraviețui în lumea afacerilor: dacă lipsește, orice tentativă este destinată de la bun început falimentului. De fapt, această capacitate nu lipsește nimănui (toti am trăit la un moment dat situații în care am dovedit capacități decizionale și de autoorganizare care ne-au surprins pe noi în primul rând), doar că uneori nu reușim să găsim butonul potrivit ca să trecem la acțiune.

Este clar că un subiect atât de complex, cum este analiza motivațiilor personale, nu poate fi epuizat într-un simplu articol. Totuși, a înțelege niste mecanisme mentale ale noastre poate fi un lucru extrem de prețios pentru a depăși situații dificile cu care totți, mai devreme sau mai târziu, ne vom confrunta.

Fortele care ne motivează se dezvoltă foarte devreme în viață, deseori în mod complet inconștient. În general, există două feluri principale de motivații, externe și interne:

cele externe apar când există un premiu sau o pedeapsă stabilite de altcineva; în cazul celor interne, noi suntem cei care stăpânesc întregul proces, când urmărim un rezultat pe care noi îl dorim și pe care nimeni nu ne obligă să-l atingem. (De fapt, orice motivație nu poate fi decât internă, fiindcă depinde de valoarea pe care dăm noi înșine unui anumit rezultat).

Evident, că întreprinzătorii ne interesează mai mult motivația internă și cheia acesteia se găsește în sistemul personal al valorilor. Valorile, despre care s-a vorbit destul în articolele despre vânzare, se referă la ce este important pentru noi, la calități pe care dorim să le aibă un produs, un film, o relație... orice. Libertatea, familia, munca, banii - totul poate fi privit ca valoare, adică ceva ce poate fi important pentru noi și care ne poate determina să trecem la acțiune. Dar, bineînțeles, ceea ce determină acțiunile noastre, mai mult decât valoarea în sine, este prioritatea relativă pe care o acordăm unui anumit lucru.

Chiar dacă, la prima vedere, s-ar putea crede că valorile sunt nenumărate, de fapt ele se pot regrupa în numai șapte categorii principale, care definesc niste valori naturale pe care totți le împărtășim. Acestea nu sunt valori învățate, ci sunt parte din noi înșine și ne vor însoți pentru toată viața. Ele sunt:

1. Senzualitatea - importanța relativă pe care dăm oricărei experiențe fizice;
2. Empatia - importanța relativă pe care dăm faptului de a ne simți conectați cu ceilalți;
3. Bogăția - importanța relativă pe care o are orice proprietate;
4. Puterea - importanța relativă pe care are controlul asupra mediului;

5. Estetica - importanta echilibrului, a frumusetii, a ordinii etc.
6. Angajamentul - importanta faptului de a urmari un anumit obiectiv;
7. Cunostinta - importanta invatarii si intelegerii.

Eu si voi, ca de fapt orice om, impartim aceste valori, dar daca ar trebui sa le aranjam in ordinea importantei este foarte probabil ca le vom aranja intr-un fel diferit. Si de aceasta diferenta depinde felul in care vom reactiona intr-o anumita situatie.

Daca valoarea mea cea mai importanta este puterea, iar a voastra cunostinta, comportamentele noastre, in mod clar, vor fi destul de diferite.

Nu exista un aranjament al valorilor mai bun decat altul, dar este foarte important sa cunoastem in ce ordine stau aceste valori pentru noi insine, pentru a fi in stare sa descoperim cum putem sa ne impingem spre rezultate pozitive, in afaceri sau in alt domeniu.

Pentru a cunoaste aceasta ordine, raspundeti in scris la urmatoarele intrebari, scriind primele lucruri care va vin in minte, fara sa va ganditi prea mult.

- Ce calitati apreciati mai mult la un prieten?
- Ce trasaturi de caracter trebuie sa aiba persoana pe care o iubiti?
- Ce ar trebui sa invete copiii la scoala?
- Daca ati putea schimba lumea in vreun fel, care ar fi acest fel?
- Daca ati avea o suma practic nelimitata de bani, ce ati face cu ea?

Acum uitati-va la raspunsuri si observati in care dintre cele sapte valori mentionate mai sus se incadreaza. Veti observa ca toate raspunsurile (care de fapt sunt raspunsuri la o singura intrebare: Ce este important pentru mine?) vor avea caracteristici comune si vor evidentia aceleasi valori.

Daca este facut cu grija, acest mic exercitiu va poate face sa descoperiti despre voi insiva lucruri la care poate nu v-ati gandit niciodata.

Sa nu uitam insa ca obiectivul nostru era sa gasim felul cel mai bun de a ne motiva sa trecem la actiune; deci, oricare ar fi obiectivul pe care l-ati ales (de afaceri, sportiv, politic, nu conteaza), scrieti IN DETALIU de ce este important pentru voi sa-l atineti. Veti vedea ca raspunsul se va plasa undeva pe scara acelorasi sapte valori de mai sus.

Acum, verificati daca acest raspuns se potriveste cu ceea pe care ati descoperit mai devreme (legat de valorile care sunt importante pentru voi). Este foarte probabil ca, daca pana acum v-ati confruntat cu dificultati, nehotarare, lipsa de rezultate, amanari, s.a.m.d. veti observa o diferenta intre cele doua scari.

De exemplu, cum de multe ori se intampla, ati ales un anumit obiectiv pentru bani, in timp ce poate dorinta voastra mai profunda este legata de alta valoare, va avea loc un conflict care nu poate aduce decat la rezultate slabe.

Evident, nu exista solutii simple cand se intampla asa ceva (foarte des, oricum) si orice caz ar trebui evaluat in parte. Oricum, daca descoperiti un conflict, aveti doua posibilitati:

- 1) Schimbati obiectivul. A renunta la un obiectiv atunci cand ne dam seama ca de fapt nu prea ne intereseaza nu este deloc o infrangere, ci calea cea mai inteleapta de actiona. Astfel ne vom putea concentra energiile spre altceva mai potrivit pentru noi.
- 2) Cautati ceva, in obiectivul pe care-l urmariti, care poate satisface scara voastra personala a valorilor. Uneori, a va schimba punctul de vedere sau felul de a aborda un lucru poate aduce o energia noua in ceea ce facem.

Daca scarile valorilor obtinute sunt compatibile, atunci este probabil ca numai faptul de a va asterne pe hartie idelile v-a adus niste raspunsuri despre felul cel mai bun de actiona.

Vom vedea in articolele viitoare tehnici mai precise de a folosi informatiile obtinute; deocamdata, folositi cele spuse mai sus pentru a reflecta asupra felului in care actionati. Poate veti descoperi niste lucruri surprinzatoare!

Spor la lucru!