Gestão da Motivação

O que é

Motivação

? Ao separarmos as palavras damos um norte para responder

a esta pergunta:

MOTIV

AÇÃO

Motivação é o resultado dos motivos que nos levam a uma ação.

Ou seja, como

indivíduos devemos investir em:

• Motivo:

descobrir nossos motivos que nos darão energia para agir. Torna-los o

norte das inspirações, pensamentos, reflexões, propósito de vida, etc.

• Ação:

devemos saber qual ação é mais adequada para a realização dos nossos

sonhos. Afinal, não basta só ter algo em mente é preciso investir energia em

ações que nos levem até lá. Muita energia e pouca estratégia geram resultados

insatisfatórios, o que leva a desmotivação.

Como líderes precisamos descobrir os motivos de cada liderado e direcionar as

atitudes para que vençam.

Quando direcionamos o time para a realização de suas metas e objetivos pessoais,

eles tendem a ter mais vontade em se levantar para vencer, a não desperdiçar tempo,

pensar para vender, não deixar o medo os dominar, nunca desistir. Quanto mais

sucesso, maior será o entusiasmo, assim como haverá vontade e necessidade de

aprender alguma coisa todos os dias.

Quanto mais frequente for a prática dAs 8 Atitudes Vencedoras maior será o

resultado, o que leva a metas batidas. Mais metas batidas, mais sonhos realizados e,

por consequência, mais motivação.

É possível motivar alguém?

Esta é uma dúvida recorrente. A resposta parece

simples, mas não é.

Não se motiva alguém pela razão de que não é possível que você encontre dentro

de cada pessoa os motivos que a faça se mover e ainda garantir que fará as ações

necessárias. Para ter garantia de êxito cada um precisará fazer por si mesmo.

3

Mas então, o que o Líder Treinador deve fazer?

Incentivar, criar condições, instruir como cada um pode encontrar seu

motivo e a como agir.

Você pode não conseguir fazer pelo outro, mas pode orientar a como o liderado

pode fazer consigo mesmo. E isto, é uma missão muito nobre.

O que não é motivação?

Stoner e Freeman, estudiosos renomados sobre este tema, afirmam que “motivação

se refere aos fatores que provocam, canalizam e sustentam o comportamento de um

indivíduo”. Em uma interpretação livre, podemos compreender que se não provocar

uma ação, focada (canalizada) e que seja mantida (sustentável), não é motivação.

Tudo que não tiver estas características será apenas uma animação, algo com

duração curta e efetividade baixa.

Vamos fazer um teste? Sinalize abaixo com (1) para o que for animação e (2) se

for motivação:

( ) Palestra motivacional;

( ) Vídeos motivacionais;

( ) Exercícios de reflexão sobre como colocar As 8 Atitudes Vencedoras em prática;

( ) Campanha de incentivo;

( ) Feedback individual sobre como o líder tem percebido a atitude do vendedor;

( ) Grito de guerra com o time;

( ) Conversas individuais sobre como aplicar As 8 Atitudes Vencedoras.

Para ficar claro se uma ação é motivacional ou é apenas uma animação, se faça

as seguintes perguntas: provoca uma ação? Foca em uma ação? É sustentável? Se as

respostas para estas perguntas forem “sim”, temos uma ação motivacional.

Para ficar bem claro, vamos imaginar que você tenha marcado que vídeo

motivacional seja uma ação de motivação ao invés de animação. Pense no último

vídeo motivacional que assistiu e responda as perguntas:

4

• O que você fez de concreto após assistir aquele vídeo?

• Caso você tenha feito algo, tem repetido esta ação?

• Seu foco está voltado a isto? Quanto numericamente tem evoluído depois que

passou a focar?

• Qual é a chance de isto continuar com regularidade?

• Quanto impactou nos resultados?

Caso a maior parte das perguntas não tenham respostas, você possivelmente

apenas se animou com o vídeo, mas não se motivou.

Time Motivado

Sabemos que não é possível injetar motivação em alguém. No entanto, é

extremamente funcional treinar comportamentos que, se praticados, levam ao sucesso.

O papel do líder é orientar, incentivar e demonstrar quais atitudes elevam a altitude

dos seus liderados. Ao praticarem, atingirão patamares que sozinhos não chegariam

tão logo e isto não só motiva como também inspira a continuarem evoluindo. Uma

das formas de reforçar isso é o Bom Dia Sucesso.

Bom dia/Boa tarde Sucesso

Bom Dia/Tarde Sucesso tem a mesma finalidade que os rápidos minutos da

motivação dos times às vésperas de entrar para o jogo. Com palavras de motivação.

Onde a integração da equipe e o alinhamento de foco são todos passados em

conjunto com um único objetivo:

atingir o sucesso ao entrar em campo.

Como fazer?

• Seja o exemplo:

Para conduzir um momento motivacional é preciso mais que saber o conteúdo. É preciso

vivenciá-lo, ser o exemplo de sua prática. As pessoas notam quando falamos algo que

não acreditamos e julgam quando pregamos algo que não praticamos.

Vamos supor que você não era o exemplo de Atitudes Vencedoras antes de conhecer o

processo de ser um líder treinador, o que fazer? Seja humilde e passe a mudar seus atos,

colocar em prática o plano que convidamos você a construir em cada uma das Atitudes.

Assim como notam quando há uma incoerência entre o que se fala e o que se faz, o time

também nota rapidamente quando você muda. Comece o quanto antes.

5

• Tenha domínio dAs 8 Atitudes Vencedoras

Conhecer é diferente de dominar. Não basta memorizar as Atitudes, é preciso ser um

estudioso do seu conteúdo e principalmente colocar em prática. Portanto, esforce-se!

• Seja prático

As pessoas são bombardeadas por excelentes vídeos, frases famosas, correntes, imagens

motivacionais, enfim, não é uma tarefa fácil contagiar mais do que o vasto conteúdo que

recebem quase que diariamente.

Agora, existe algo que nenhuma dessas mídias contam para o seu time, e aqui que é

a “sacada” que faz do bom dia sucesso o grande diferencial de qualquer outra coisa:

demonstrar como colocar em prática na sua realidade de vendas, com seus clientes,

com sua rotina, na sua vida.

Nenhum vídeo recebido no celular ou texto nas redes sociais

fala como colocar em prática aqui e agora.

• Mais qualidade menos quantidade

O tempo é fundamental para que as pessoas não se entediem. Bom dia sucesso

deve ser impactante e emocional. Por esta razão não pode ser longo, o limite máximo

recomendado é 10 minutos de duração.

Pelo mesmo motivo não pode haver muitas reuniões motivacionais, pois perde-se o

efeito. É melhor que haja menos reuniões motivacionais, mas poderosas.

• Foco

O foco é orientar atitudes que levam à vitória. Em reuniões motivacionais não se misturam

conteúdos, ou seja, os números, as cobranças e as orientações administrativas ficam para

outros momentos. O bom dia sucesso tem que ser um dia especial em que só se falará

disso.

Quantas vezes você já teve reuniões com vários conteúdos e tentaram iniciar ou fechar

com “motivação”? Ao final você se lembrou de quê? Da motivação ou do resto? Pois é,

não funciona. Se for para fazer, faça direito.

• Evite o improviso

O bom dia sucesso jamais pode ser feito para “cumprir tabela” ou “porque tem que ser

feito”. De motivacional o momento passa a ser constrangedor.

Não deixe a preparação para a última hora, pense com antecedência. Crie o discurso,

analise se está prático e motivacional. Preparado? Seguro do conteúdo? Então, mãos à

obra.