

« La peur de perdre est plus forte que le désir de gagner. »



Nous voulons tous changer les gens, mais il serait plus utile de travailler avec eux en les acceptants tels qu'ils sont. Ce serait un miracle si l'on pouvait réellement faire changer quelqu'un. La preuve ? Il y a des millions de couples mariés et dans ces couples chacun essaient mutuellement de faire changer l'autre.

Mais dans la majorité de ces couples, il a été démontré que les gens ne changent pas. C'est peut-être la nature humaine qui fait que les gens s'obstinent à ne pas changer.

Puisque nous savons que l'on ne peut pas faire changer les gens, ne crois-tu pas qu'il vaudrait mieux travailler avec eux en les prenant tels qu'ils sont ?

Alors, comment s'y prendre pour MOTIVER les gens ?

Faut-il employer les astuces que l'on apprend dans les livres de développement personnel ?

Il est vrai que la plupart de ces méthodes servent à changer une attitude.

Mais nous voulons changer leurs priorités. Nous voulons leur ouvrir les yeux pour qu'ils aient une vue globale, alors qu'ils s'obstinent à ne voir que leur petit côté des choses. Nous devrions plutôt les aider à changer leurs habitudes.

Mais nous savons que toutes ces méthodes sont limités pour la simple raison que **LES GENS NE VEULENT PAS CHANGER LEURS HABITUDES.**

Alors, que pouvons-nous faire pour motiver les gens ?

Sachons tout d'abord que les gens sont d'accord de fournir l'effort pour ne pas perdre ce qu'ils ont déjà acquis.

La peur de perdre...



Martin Moyen reçoit une amende pour stationnement illégal. Plutôt que de PERDRE 9 euros, Martin se rend au tribunal, ou il passe toute la matinée pour tenter de faire sauter l'amende. Il ne veut pour rien au monde perdre ces 9 euros.

Combien d'argent a-t-il réellement économisé ? Un petit calcul permet de démontrer qu'en réalité, il a perdu de l'argent.

Faisons les comptes:

35 euros pour une matinée de travail perdue

5 euros d'essence se rendre au tribunal et rentrer chez lui

3 euros de frais de parking devant le tribunal (il voulait éviter de s'en voir coller une autre)

Total = 35+ 5+ 3 = 43 euros de dépense pour éviter d'en payer 9 !

Martin était vraiment motivé pour éviter de faire une perte. ***Cet exemple montre bien jusqu'où les gens sont prêts à aller PAR PEUR DE PERDRE.***

Sylvie Simplet a quitté l'hôtel il y a une heure et a déjà parcouru 100 Kilomètres en voiture. Soudain elle se rend compte qu'elle a oublié sa montre (qui lui avait coûté la bagatelle de 10 euros) sur la commode de sa chambre d'hôtel.

Tu devines sa réaction ?

Elle perd plus de 2 heures pour retourner là-bas et doit même faire le plein pour repartir. **Elle aussi était motivée par la PEUR DE PERDRE.** Elle aurait très bien pu continuer son chemin, réaliser une vente ou deux, et gagner quatre fois plus que ce qu'elle venait de perdre. Son DESIR DE GAGNER n'était pas plus grand que sa PEUR DE PERDRE.

Bernard Bobet passe son week-end à tondre la pelouse de son jardin et à repeindre la maison. Il aurait très bien pu engager un étudiant qui aurait fait ce travail pour un salaire modéré. Encore un exemple de la PEUR DE PERDRE. Bernard ne supporte pas l'idée de se séparer de son argent. Il aurait pu remplacer l'épicier du coin pendant 2 jours et gagner deux fois plus que ce qu'il aurait payé à l'étudiant pour le gazon et la peinture.

Cet exemple aussi montre à merveille cette loi. Bernard ne veut pas fournir l'effort pour gagner de l'argent, par contre, il est prêt à travailler dur pendant un week-end entier pour ne pas en dépenser.

Louis Lamoureux vient d'être quitté par sa petite amie. Pour la reconquérir, il lui envoie des fleurs, des cadeaux, des petits chocolats. Il l'appelle régulièrement au téléphone. Si seulement il avait eu ce comportement lorsqu'ils étaient encore ensemble! Louis ne supportait pas l'idée de la perdre et était motivé par le désir d'éviter cette perte.

Sa PEUR DE PERDRE était plus forte que son DÉsir DE GAGNER, puisqu'il n'avait jamais fourni autant d'efforts avant qu'elle ne le quitte, lorsqu'elle lui demandait de faire quelque chose pour améliorer leur relation.

Comment pouvons-nous appliquer cette puissante loi pour qu'elle joue en notre faveur ?
Pourrions-nous employer cette connaissance pour élargir et renforcer notre groupe ?

- Prenons les gens tels qu'ils sont et motivons-les à l'aide du principe que LA PEUR DE PERDRE EST PLUS FORTE QUE LE DÉsir DE GAGNER.
- Plutôt que de nous plier en quatre pour motiver nos prospects, employons la tactique de la PEUR DE PERDRE.
- Dis leur tout simplement que le fait de s'affilier maintenant le place en situation de gagnant, dans le cas contraire il perd l'avantage d'un revenu à vie et d'une place de leader.

Nous avons donc pu les motiver parce que leur PEUR DE PERDRE ÉTAIT PLUS FORTE QUE LEUR DÉsir DE GAGNER.

Évitons de nous limiter par notre manque d'imagination.