

מי מוזמן לליגה של הגדולים?



"כשהנכם ניראים 'רגיל' אתם שטח פרסום מבוזבז של הערך שלכם". מאיה נוטקוביץ' | צילום: מאיה חליבה אלון

לשלם לאוטוריטה. הם באים בהמוניהם ומשלמים את אשר נבקש, הם גם אשכרה מיישמים את עצותינו וכך יוצאים שליחים מרוצים נוספים לעולם, המפזרים לכל קצוות תבל את הבשורה הממשכה לחזק את היותנו... אוטוריטה. קסם!

במצב הפוך, נחשו מה? אכן, מצבכם עגום. אתם נאבקים על כל לקוח, או תפקיד. מתפשרים על מחיר או שכר, לא מצליחים להניע את הלקוח, או את הצוות, לפעולה וכמובן אתם תהיו האשמים בכך, כי מעטים האנשים שיקחו אחריות. עכשיו תפעילו את האינטואיציה ואת הדמיון שלכם: כיצד בחוויה שלכם אמור להיראות האדם הזה? הגרסה המזוקקת והמוצלחת ביותר של עצמכם, אתם בעוד 5 שנים, מנכ"ל של ארגון ענק או איש עסקים מצליח. אתם, כן כן אתם, דמיינו. כיצד הוא נראה, המנהיג הזה? תיראו ככה כבר היום! אחרת אתם פשוט שטח פרסום מבוזבז של הערך שלכם.

מה שכבר אי אפשר לומר על הסמנכ"ל מתחילת הסיפור. עבר דרכי בכל זאת...

מאיה נוטקוביץ' | פייס The Maya
אינסטה @the.maya.image
לינקדין Maya Notkovitch
 מאיה נוטקוביץ' - 054-3020968
 מייל: maya.notkovitch@gmail.com

מעו סיפור... פנה אלי סמנכ"ל באחת החברות הגדולות במשק. הוא חש תקרת זכוכית מקצועית בארגון הנוכחי וכדי להתקדם לארגון הבא לתפקיד מנכ"ל, הוא הבין כי זקוק למוניטין של אוטוריטה בתחומו. על פניו יש לו את הקבלות, הוא הגיע להישגים מרשימים, הוביל את הארגון שלו לצמיחה חסרת תקדים, אך עדיין, למרות ההוכחות, הוא לא הרגיש כי נתפס כמנהיג וכרשאי לעבור לשחק בליגה של הגדולים.

אז איפה הקאץ? הכי פשוט! הוא לא נתפס כמותג. התדמית שלו רחוקה שנות אור מהעילוי שהוא. הוא דמות מרתקת, איש מוכשר, מלא רבדים, אושיית עסקים חדה שחולקת גוף ונפש עם אב מסור. חוש הומור בריטי, רוכב על אופנוע שטח ושומר מסורת, מלא ניגודים צבעוניים. אבל... הוא נראה, איך אנסח זאת, רגיל... כמו כולם... חלק מעדר. אז איך על העולם לדעת שהוא קיים? אדרבא שהוא מסוגל להוביל ארגון??? הרי הכתרת מנהיג היא החוויה שלנו את אותו האדם. והחוויה של אנשים ממנו היום היא...

רגילה. בואו נחשוב על זה רגע. אני מבינה על מה מדובר כשאומרים לי שמישהו הוא מנהיג. גם אתם, נכון? אנו מדמיינים אדם מלא כריזמה, בעל סטנדרטים גבוהים, ביניהם אסתטיקה, כמובן. הוא נראה בול, כל פריט במקום, הוא חד ומיוחד, שופע ידע וביטחון עצמי. אנו כמהים ללכת אחריו, כי הוא גורם לנו להאמין ברעיון ולרצות לפעול למענו.

עכשיו בואו ניקח את זה עוד שלב קדימה. מי האדם הראשון שחווה אותו כמנהיג עסקי או אוטוריטה בתחומינו? ברור, אנחנו... בשעה מתורבתת יותר או פחות לפנות בוקר אנו מגבשים דעה, על עצמנו, מול הראי. האם אנחנו בול או ליד? האם מגיע לנו הקידום או פחות? האם מגיע לנו שהלקוח ישלם את אשר נבקש, בהצדעה בלי למצמצם, או לא כל כך? האם אנחנו מותג או מותג חצי אפוי? במילים אחרות, אם לא מכרנו לעצמנו, איך נוכל לצפות שמישהו אחר יקנה?

בימים, בהם 93% מהתקשורת הבין אישית של אנשים מבוססת על המסר הבלתי מילולי, החוויה שקובעת האם

אנחנו זה הדבר הגדול הבא היא... תופים בבקשה... קודם כל חושית. האונה הימנית עובדת שעות נוספות. הראיה, הטעם, הריח, המגע, השמיעה. המסר המילולי הוא רק 7% הנותרים!

מכיוון שאיני מצפה, שבשניות הראשונות של האינטראקציה מישהו יטעם אותנו, ימשש אותנו, יתקרב קרוב דיו כדי להריח אותנו, אלא אם נסחפנו עם הבושם וזו כבר שיחה נפרדת, משמע, ההחלטה האם יש בנו פוטנציאל להנהיג את הארגון או לא, איש מקצוע בעל ערך ייחודי ושונה מאחרים בתחומו, ששווה לבחור דווקא בו ולשלם לו יותר מהעדר, מתבססת בשניות הראשונות על 93% ויזואליים ולא על מה שיוצא לנו מהפה, אינטליגנטיים ככל שנהיה, או על ההוכחות של הישגינו העילאיים. ההחלטה הזו מתקבלת, קודם כל ולפני הכל, כל בוקר, על ידינו מול ראי.

שאלו את עצמכם, האם אני נראה/ת אוטוריטה? האם אני משכנע את עצמי? אם התשובה היא לא - תעשו משהו בנדון! כי תקשיבו, ממש כדאי לנו, לכל בעל עסק ולכל מנהל להיתפס כאוטוריטה.

למה? אוווווו, אז זהו, כשאתה אוטוריטה העולם מתייצב בהקשב! הלקוחות, או הארגונים תמיד מעדיפים