

the  
**Pareto**  
report

indicele  
mentalitatii  
**rethink**

rethink  
ROMANIA

**IDEI**  
**PENTRU**  
**MĂINE**

the  
**Pareto**  
report

**Un context al  
cercetării**

**rethink  
ROMANIA**

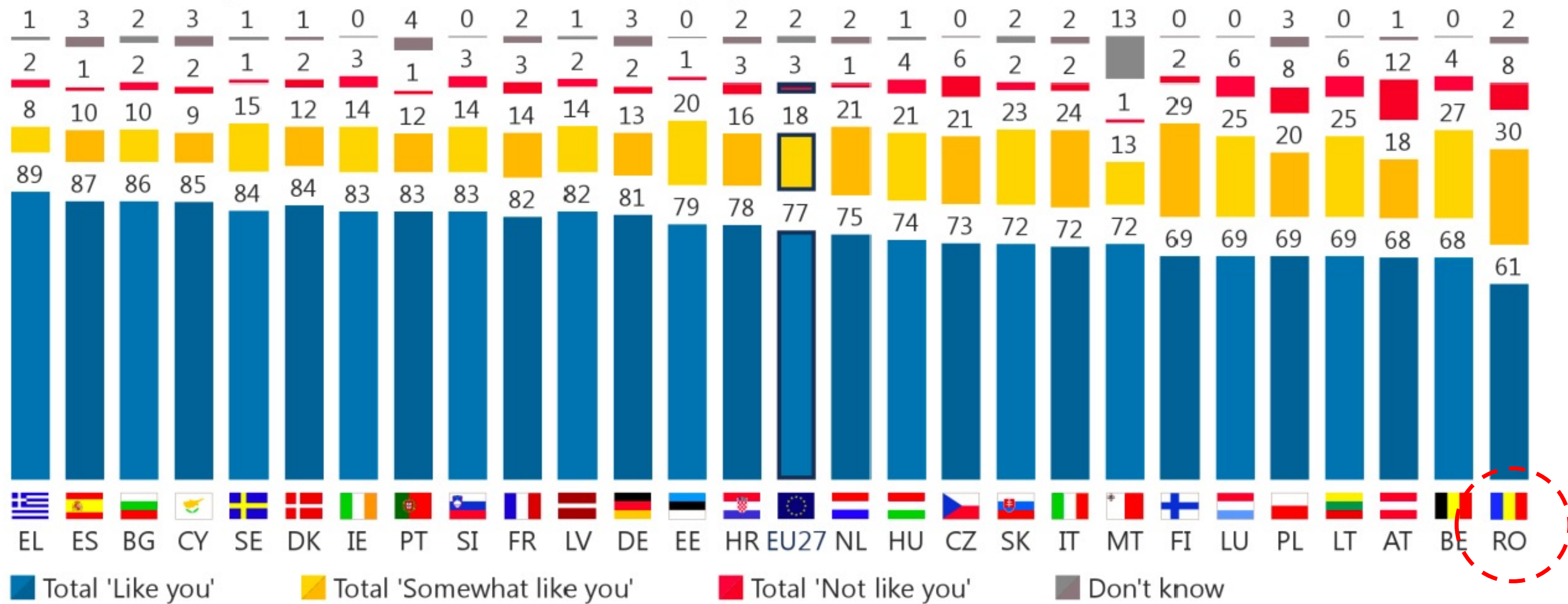
**IDEI  
PENTRU  
MĂINE**

# Context european:

Românii – mai puțin grijulii fata de cei apropiați?

**QC2ab.6** Now we will briefly describe some different people. Using a scale from 1 to 6, please tell me how much these people are or are not like you. '1' means a person is "not like you at all" and "6" means this person is "very much like you".

**It is important to him/her to take care of people he/she is close to (%)**

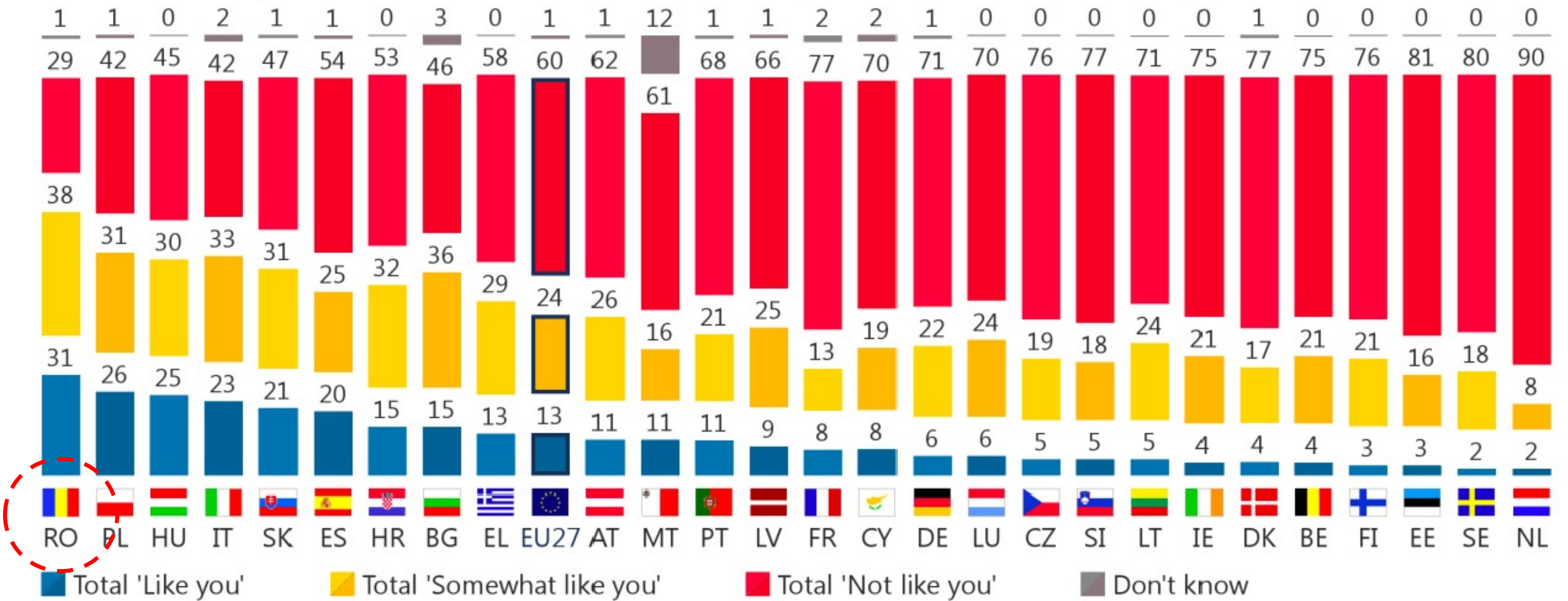


# Context european:

Românii – dornici sa-si arate averea prin a cumpăra lucruri scumpe?


**QC2ab.8** Now we will briefly describe some different people. Using a scale from 1 to 6, please tell me how much these people are or are not like you. '1' means a person is "not like you at all" and "6" means this person is "very much like you".

**It is important to him/her to own expensive things that show his/her wealth (%)**



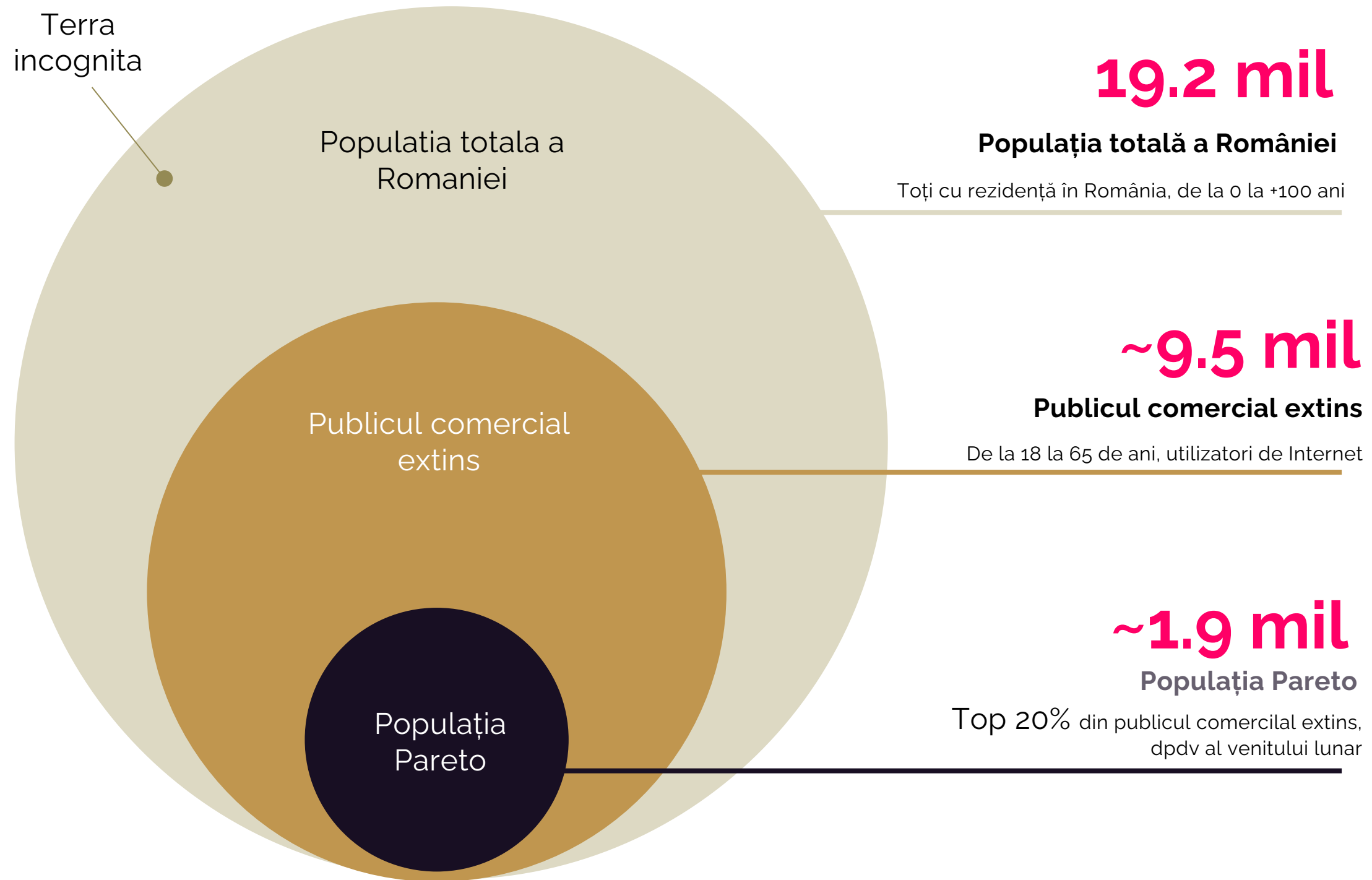
# Context european:

- Interpretările trebuie nuanțate
- De fapt românii tind să aprecieze cam aceleași valori ca restul europenilor
- In schimb ei tind sa fie mult mai puțin fermi in a se asocia cu un anumit gen de atitudine (atât in plus cat si in minus)

		It is important to him to take care of people he is close to	It is important to him to make his own decisions about his life	It is important to him to form his views independently	It is important to him to be personally safe and secure	It is important to him to care for nature	It is important to him for every person in the world to have equal opportunities in life	It is important to him for his country to protect itself against all threats	It is important to him to listen to and understand people who are different from him	It is important to him to never violate rules or regulations	It is important to him to maintain traditional values and ways of thinking	It is important to him to have all sorts of new experiences	It is important to him to be the one who tells others what to do	It is important to him to own expensive things that show his wealth
EU27		78	77	73	72	71	70	65	64	54	53	47	22	13
AT		68	67	65	66	63	64	56	50	40	48	43	21	11
PL		69	68	63	68	66	65	66	57	59	62	58	32	26
PT		83	84	75	77	69	85	74	65	67	59	41	26	11
RO		61	59	57	62	60	60	57	54	56	54	45	41	31

Eurobarometer: Values and Identities of EU citizens. 1050 CAPI interviews in Romania (Sep-Oct 202)

# Analiza Rethink Romania se concentreaza pe românii activi 18-65 + Populatia Pareto



## Limitări metodologice

### Reprezentativitate

- Reprezentativ pentru PCE si Pareto, nu pentru cei foarte tineri sau peste 65 de ani
- Nu este reprezentativ pentru populația care nu are acces la internet (22%)
- Bias de auto selecție
- Index încredere 90% pentru diferențe semnificative

### Subiectivitate

- Studiul adună percepții subiective ale respondenților, nu reflectă o realitate obiectivă
- Bias de dezirabilitate

### Comparabilitate

- Studiul este o imagine statică a unui anumit moment (Sep 2019), nu include tendințe
- Studiul nu compară populația României cu cea a altor țări

# In business, principiul Pareto spune ca 80% din vanzari vin de la 20% din clienti

**Populația Pareto este cea mai importantă pentru business:**

- contribuție mult disproporționată în consum
- forța motrice a adopției de noi produse și servicii.

**Raportul Pareto a investigat:**

- Diferențiatori socio-demografici
- Valori, atitudini definitorii
- Venituri și cheltuieli
- Percepții în piețe-cheie
- Percepții despre România (incluzând: calitatea vieții, gradul de recomandare, percepții despre mentalitate, intenția de emigrare etc).
- Early Adopters & Early Majority
- Sub-tipuri motivaționale ale populației Pareto



# Dimensiuni sociodemografice-cheie in Populatia Pareto vs. Publicul Extins

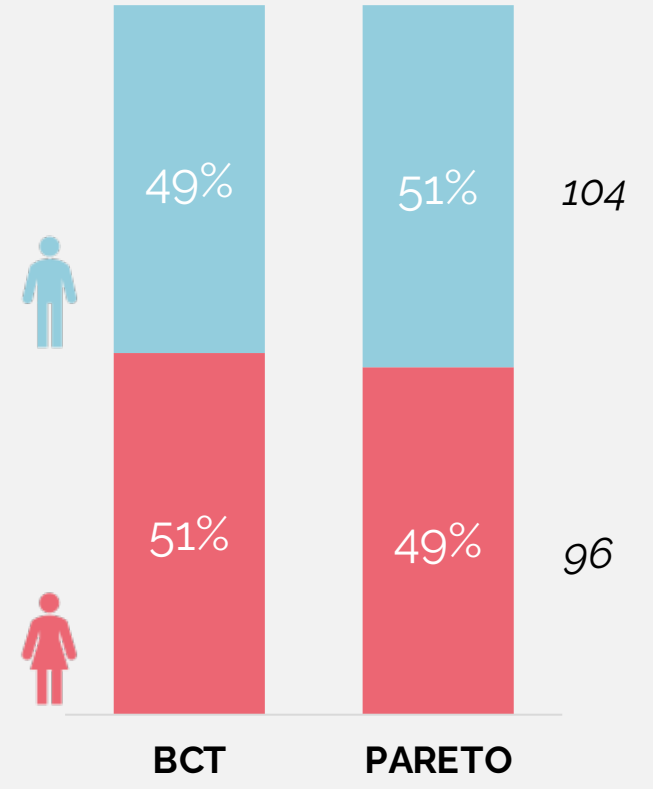
## Venituri lunare nete medii

(%, index)



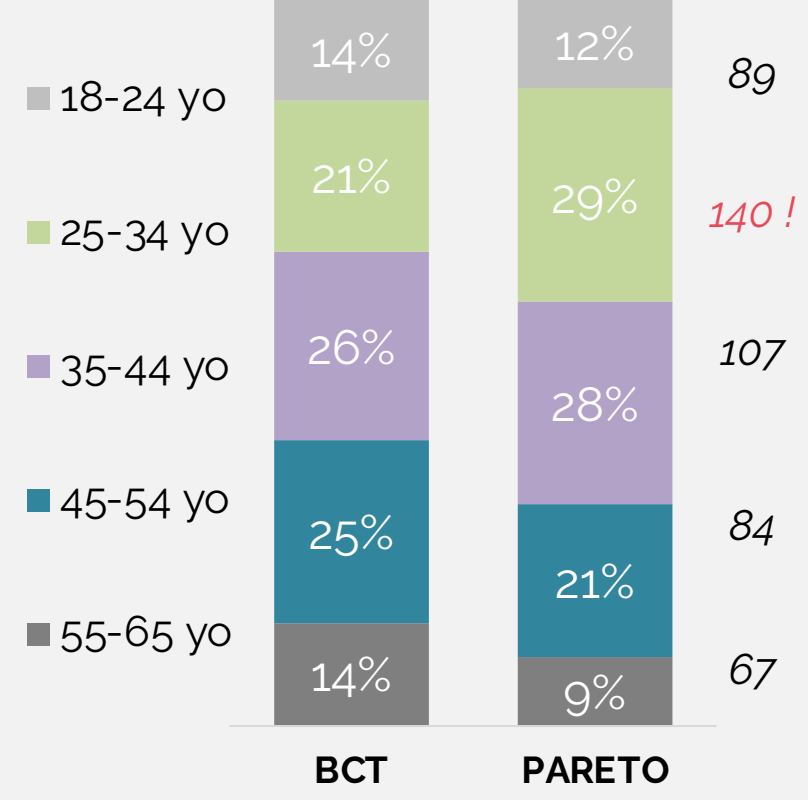
## Gen

(%, index)



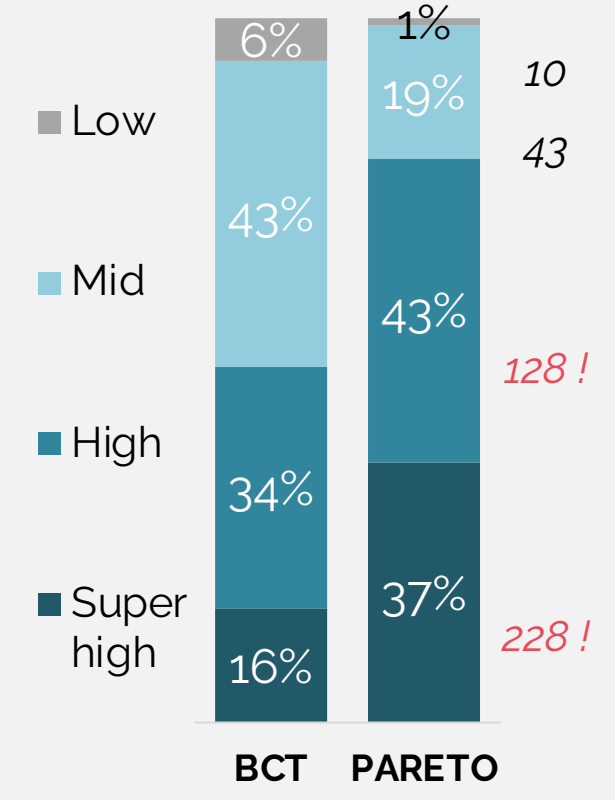
## Vârsta

(%, index)



## Nivel de educatie absolvit

(%, index)



(1) Părerea pe care o am despre mine că mă ofer să ajut vs. Părerea pe care o am despre cei din jur ca se oferă să ajute  
 (2) Atribuirea personală a problemelor din viața mea vs. Atribuirea personală a reușitelor din viața mea



the  
**Pareto**  
report

**Către un  
Indice al  
mentalității**

**rethink  
ROMANIA**

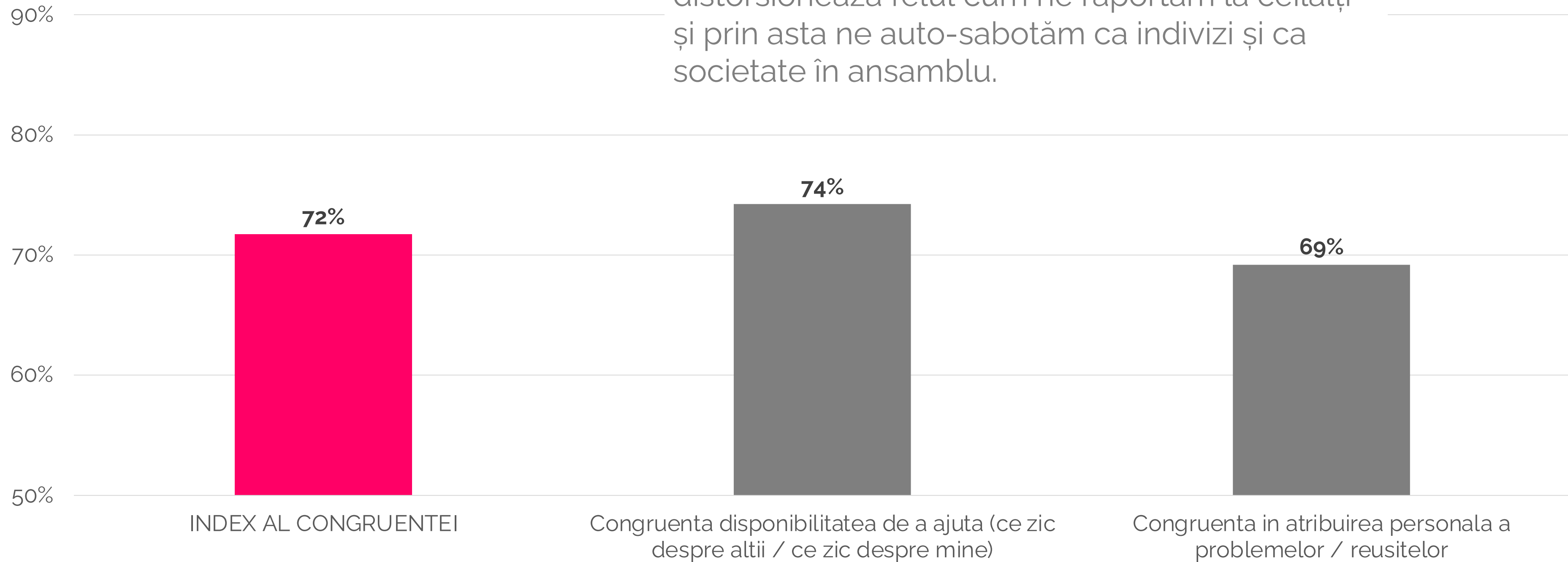
**IDEI  
PENTRU  
MĂINE**

**The Arbinger Institute definește 5 componente ale unei mentalități deschise ("Outward Mindset):**



# Congruența de sine

Teoria este că avem o percepție înșelătoare despre sine (mai adesea "umflată"), care ne distorsionează felul cum ne raportăm la ceilalți și prin asta ne auto-sabotăm ca indivizi și ca societate în ansamblu.

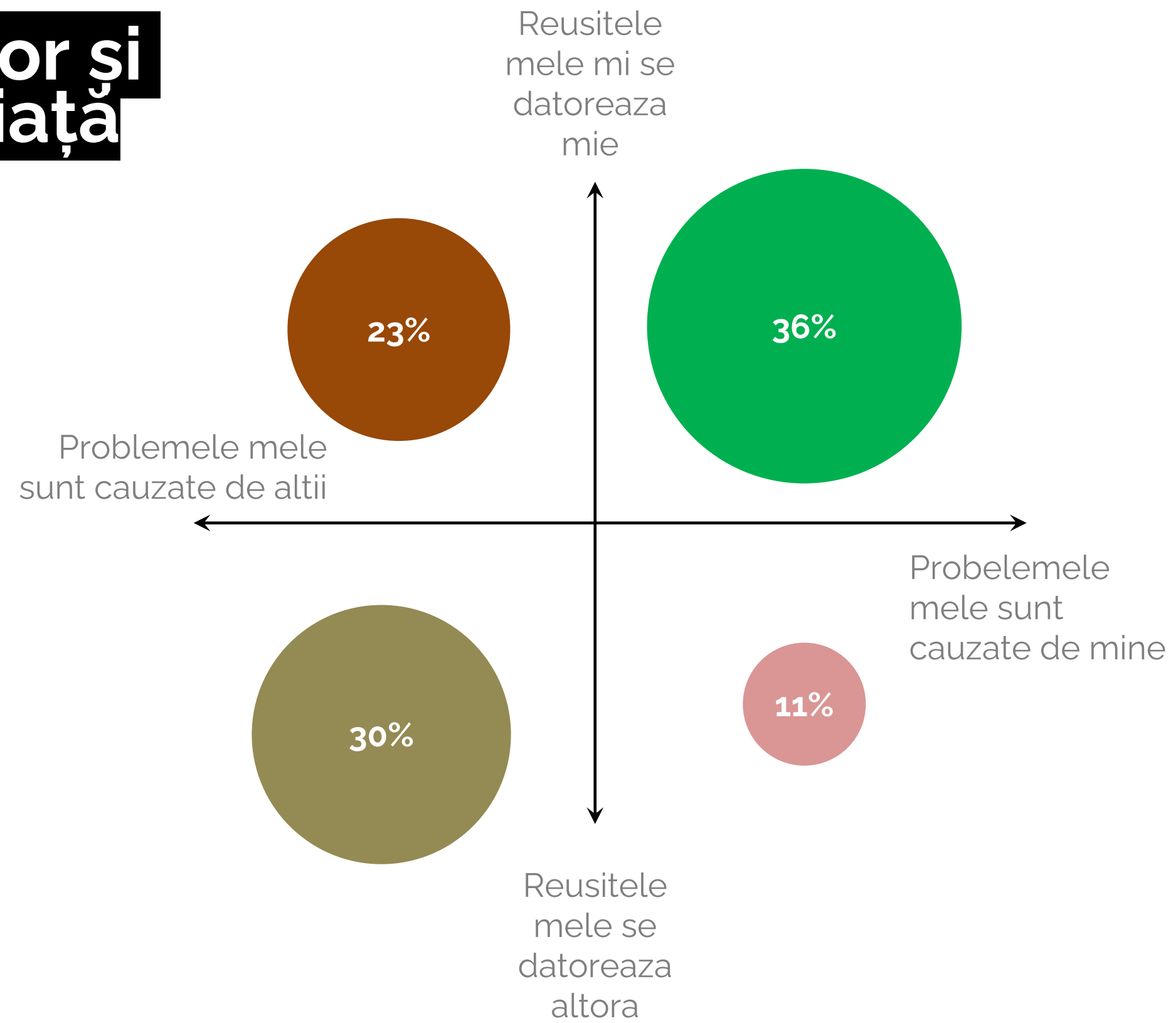


**Congruența de sine arată discrepanța între ce cred oamenii despre ei și ce cred despre alții. Se calculează ca o medie între 2 raporturi:**

(1) Părerea pe care o am despre mine că mă ofer să ajut vs. Părerea pe care o am despre cei din jur ca se oferă să ajute

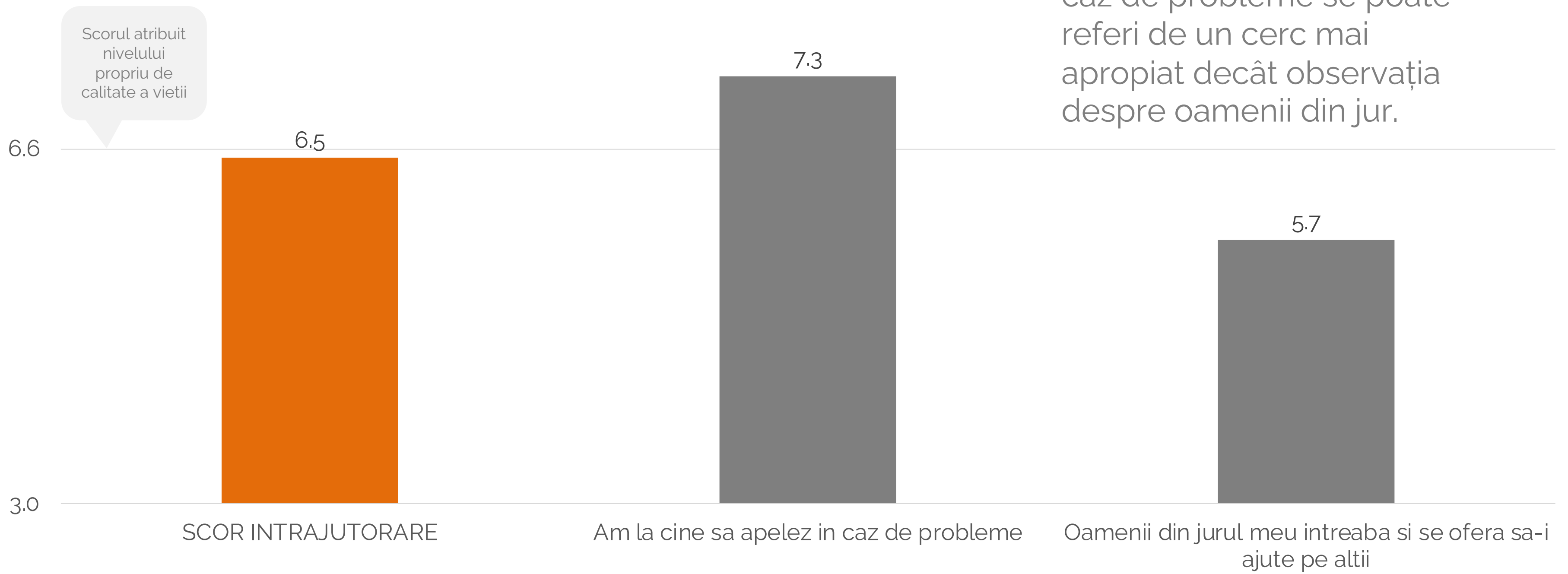
(2) Atribuirea personală a problemelor din viața mea vs. Atribuirea personală a reușitelor din viața mea

# Atribuirea reusitelor și problemelor din viață



# Declarații Întrajutorare

A avea la cine sa apelezi in caz de probleme se poate referi de un cerc mai apropiat decât observația despre oamenii din jur.

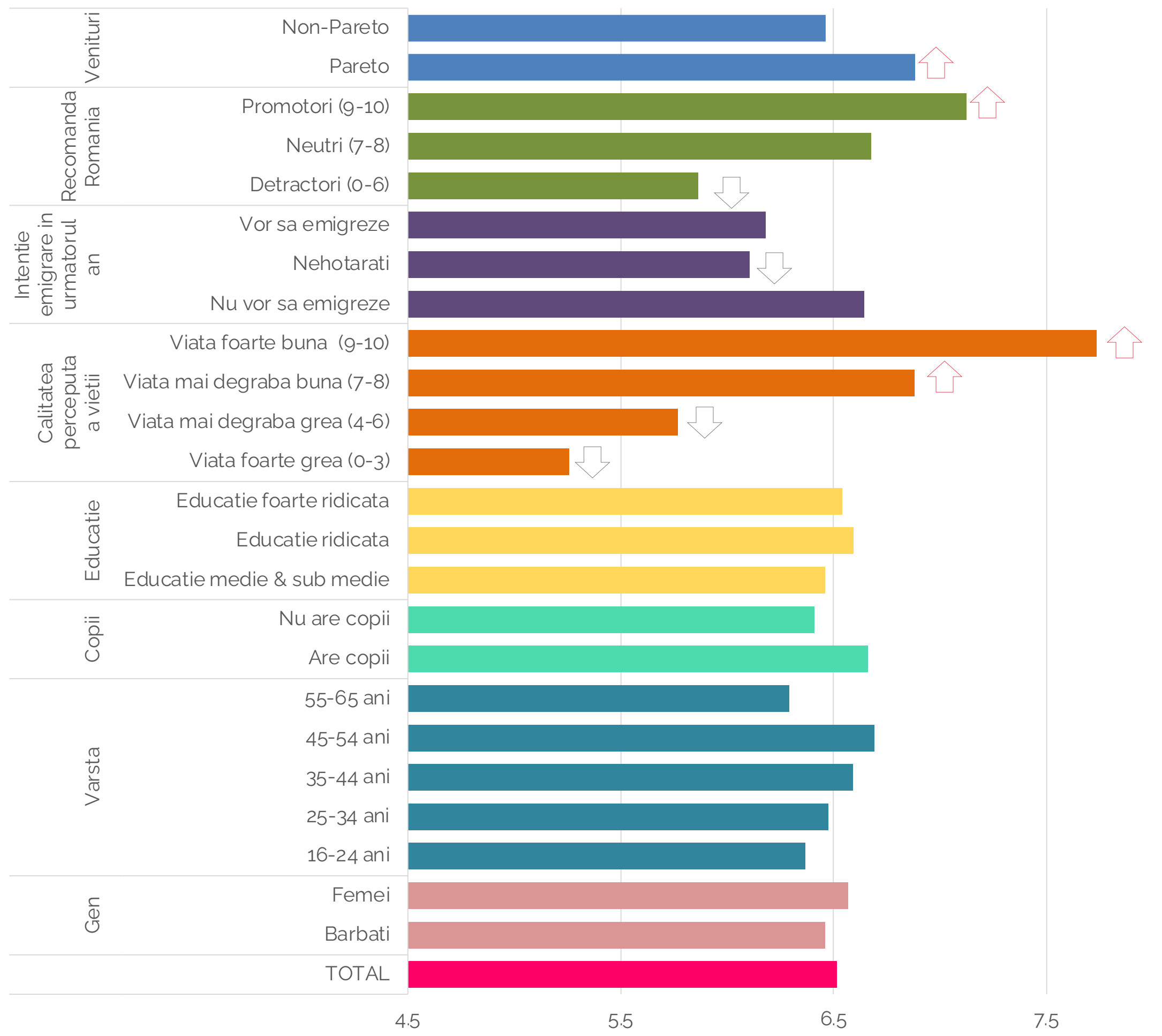


**Scor calculat ca o medie a notelor acordate următoarelor declarații:**  
Am la cine sa apelez in caz de problemei (0 = deloc, 10 = întotdeauna)  
Oamenii din jurul meu întreabă si se oferă sa-i ajute pe alții (0 = deloc, 10 = întotdeauna)

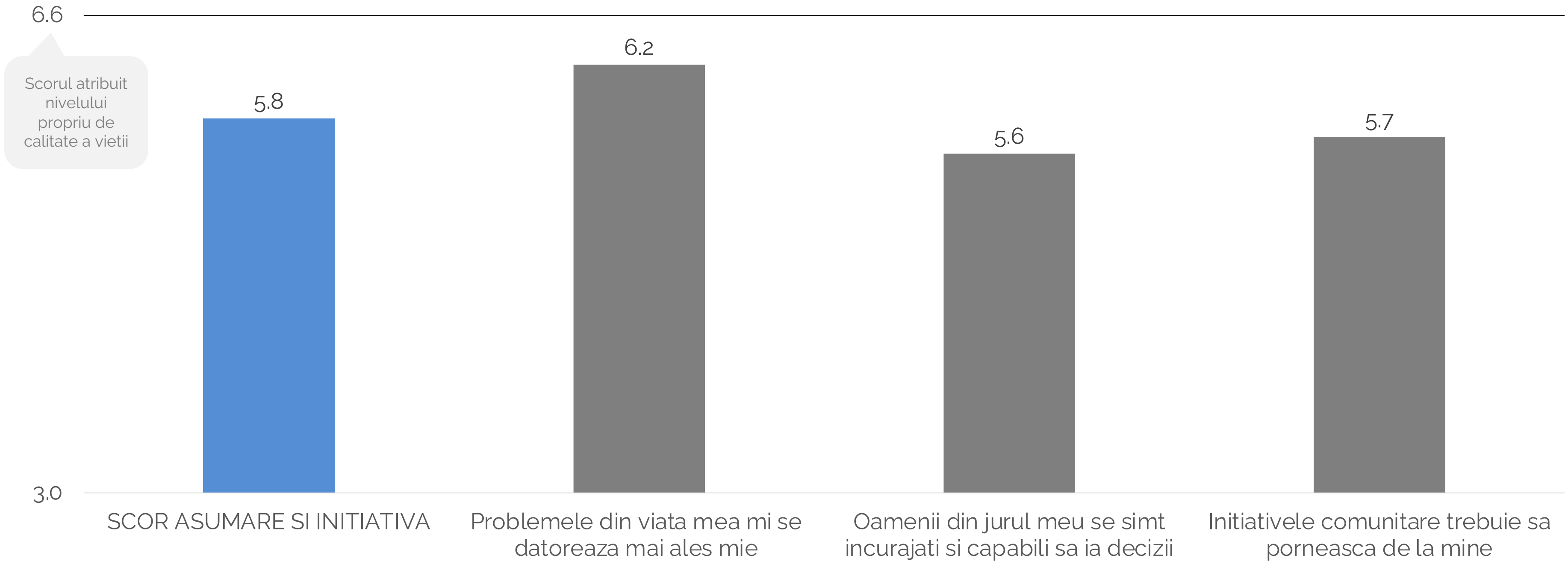
# Intrajutorare Detalii pe categorii investigate

Nu sunt diferențe mari după educație sau vârstă, în schimb se vede o corelație puternică cu nivelul de calitate percepută a vieții.

Să fie o legătură cauzală, sau poate se datorează ambele unui alt motiv?



# Declaratii Asumare + Initiativa



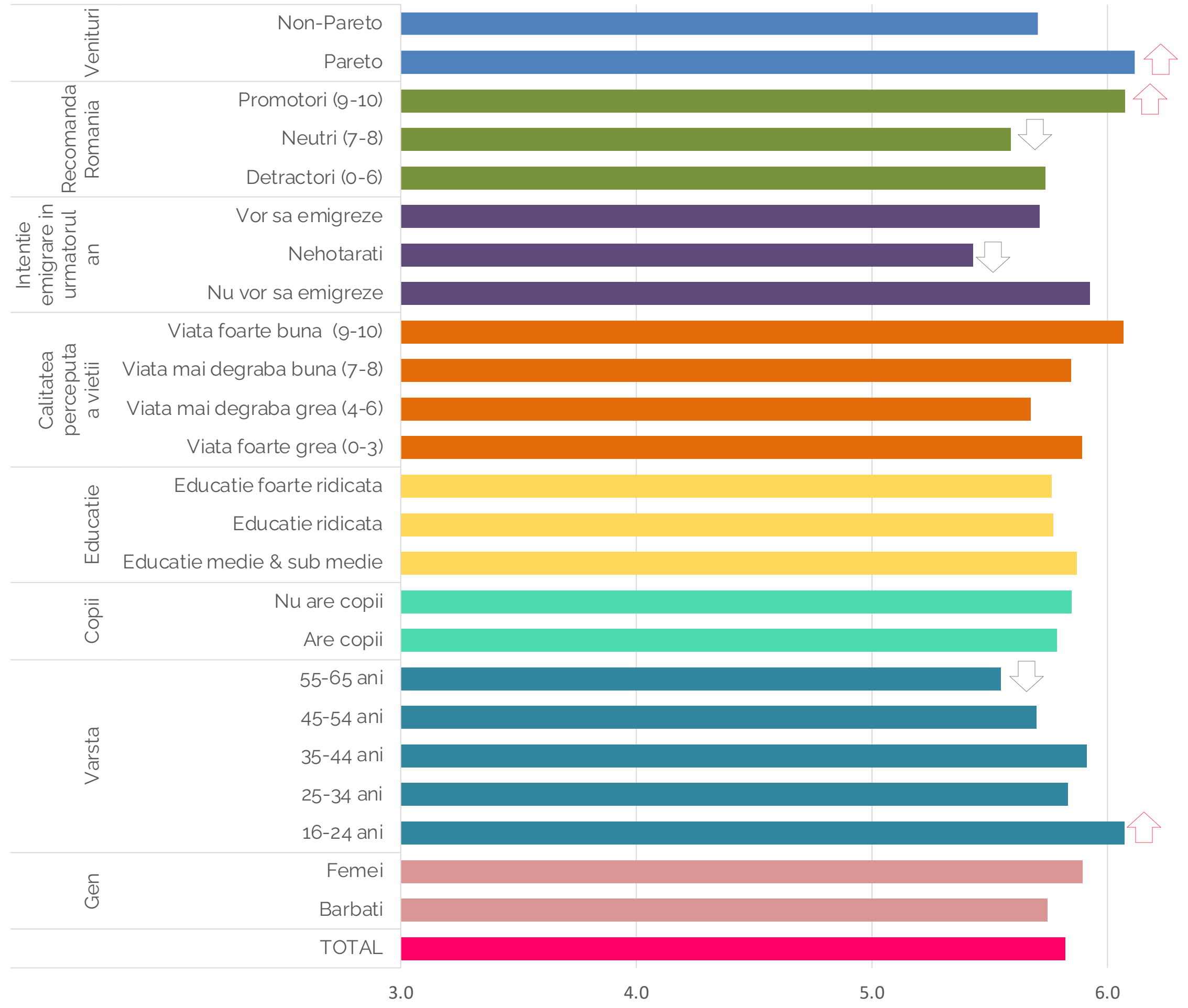
**Scor calculat ca o medie a notelor acordate fiecarei declaratii:**  
*Problemele din viata mea se datoreaza (0 = in totalitate altora, 10 in totalitate mie)*  
*Oamenii din jurul meu se simt incurajati si capabili sa ia decizii (0 = deloc, 10 = intotdeauna)*  
*Initiativele comunitare trebuie sa porneasca de la mine (0 = deloc, 10 = intotdeauna)*

# Asumare + Inițiativă Detalii pe categorii investigate

Nici una din categoriile sociale analizate nu are sun scor mare la acest indicator.

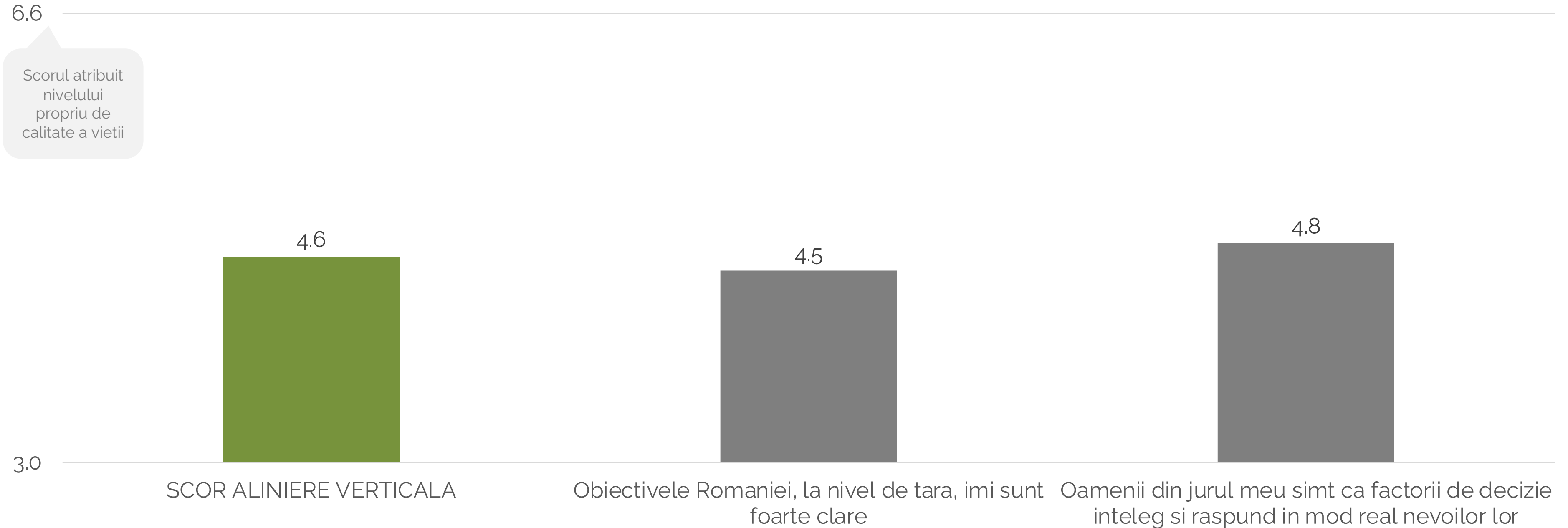
Comparativ, mai bine scoreaza:

- Pareto
- Promotorii Romaniei
- Cei care nu doresc sa emigreze
- Cei cu viata foarte buna
- Tinerii 16-24





# Declarații Aliniere Verticală



**Scor calculat ca o medie a notelor acordate fiecarei declaratii:**

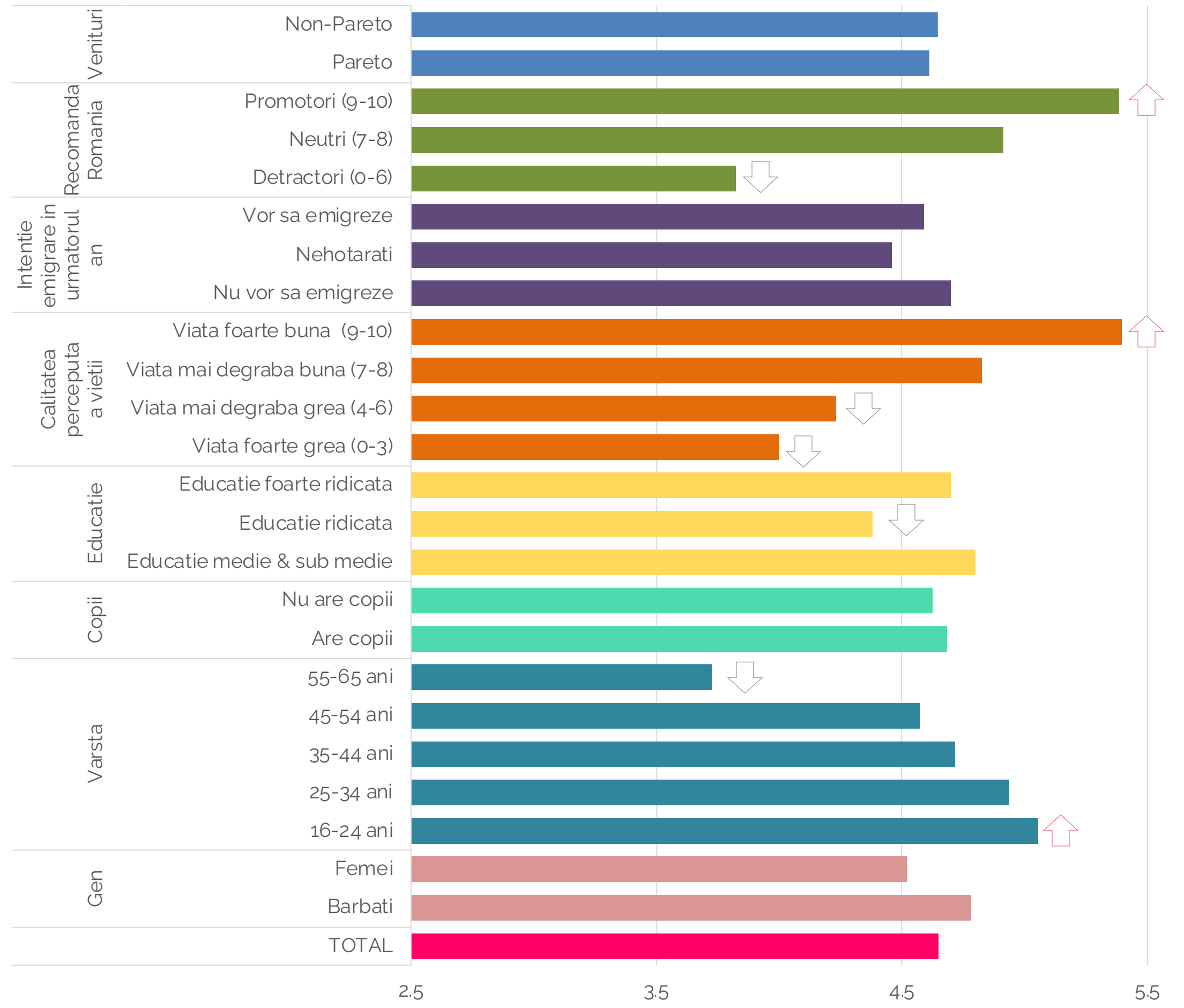
*Obiectivele Romaniei, la nivel de tara, imi sunt foarte clare (0 = deloc, 10 = intotdeauna)*

*Oamenii din jurul meu simt ca factorii de decizie inteleg si raspund in mod real nevoilor lor (0 = deloc, 10 = intotdeauna)*

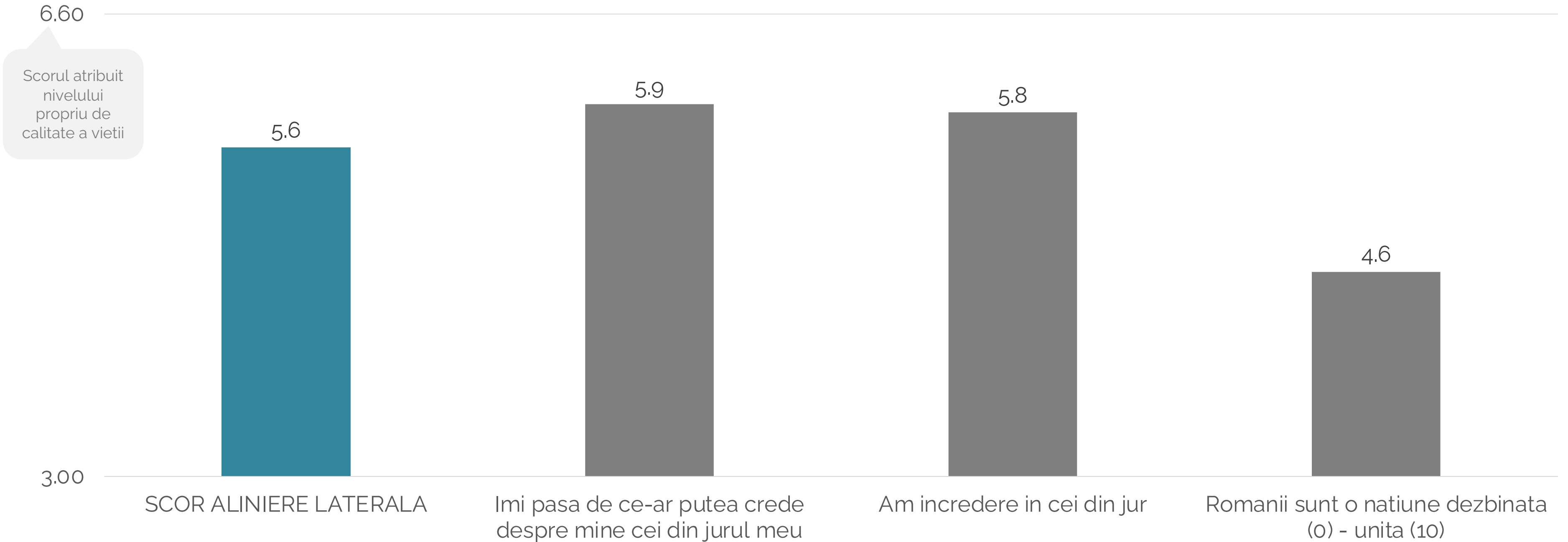
# Aliniere Verticală Detalii pe categorii investigate

Putem observa din nou o corelatie cu perceptia de calitate a vietii si de asemenea cu dorinta de a promova Romania.

De asemenea, de notat cum acest scor scade cu varsta, chiar abrupt dupa 55 de ani.



# Declarații Aliniere Laterală



**Scor calculat ca o medie a notelor acordate fiecărei declarații:**

*Imi pasa de ce-ar putea crede despre mine cei din jurul meu (0 = deloc, 10 = intotdeauna)*

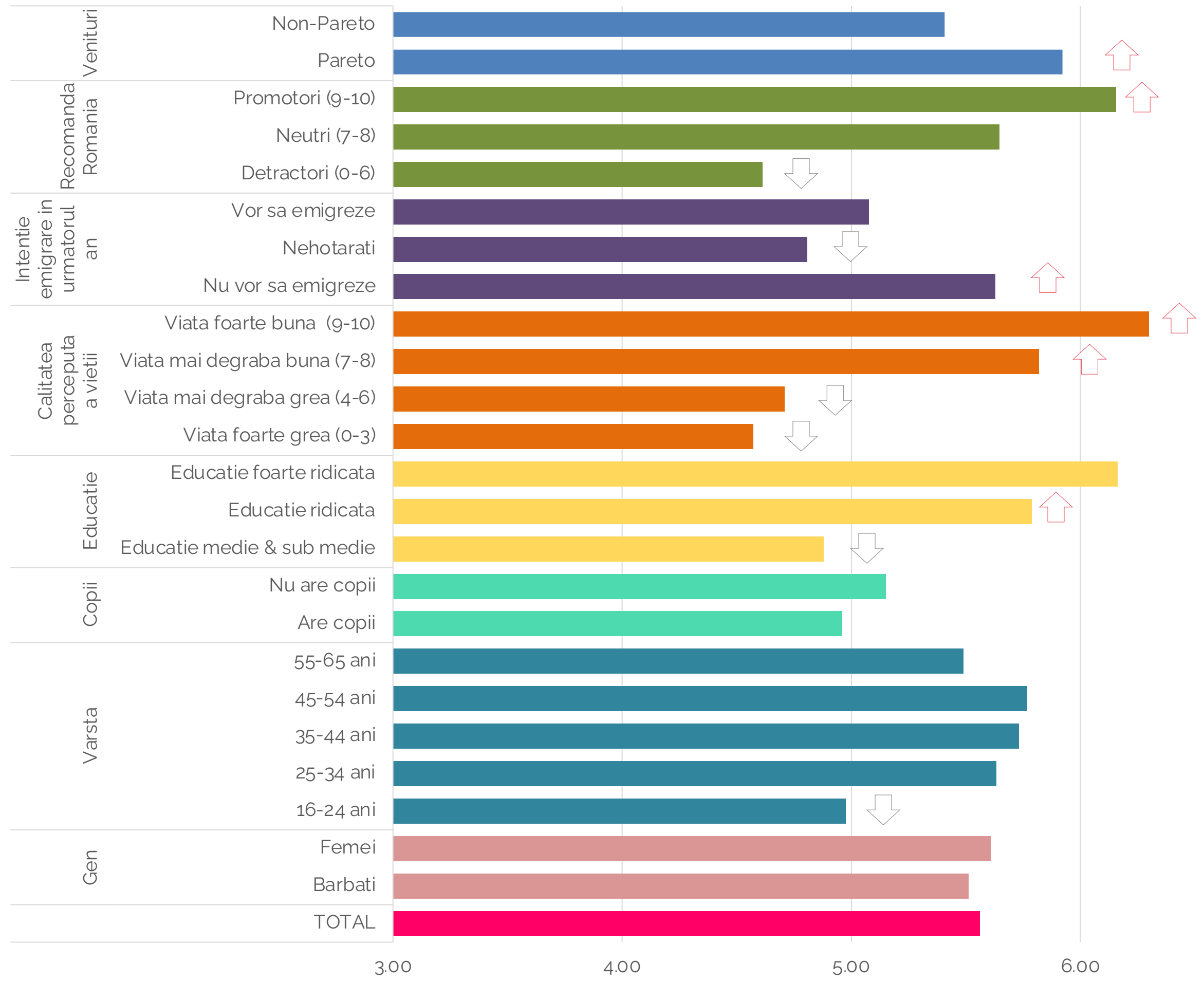
*Am incredere in cei din jur (0 - deloc, 10 - intotdeauna)*

*Romanii sunt o natiune dezbinata (0) - unita (10)*

# Aliniere Laterală Detalii pe categorii investigate

Increderea in ceilalti este mai mare la populatia Pareto, la promotorii Romaniei si la cei multumiti de calitatea vietii lor,

Observam o valoare foarte scazuta in randul tinerilor



### Intrajutorare

### Asumare+ Initiativa

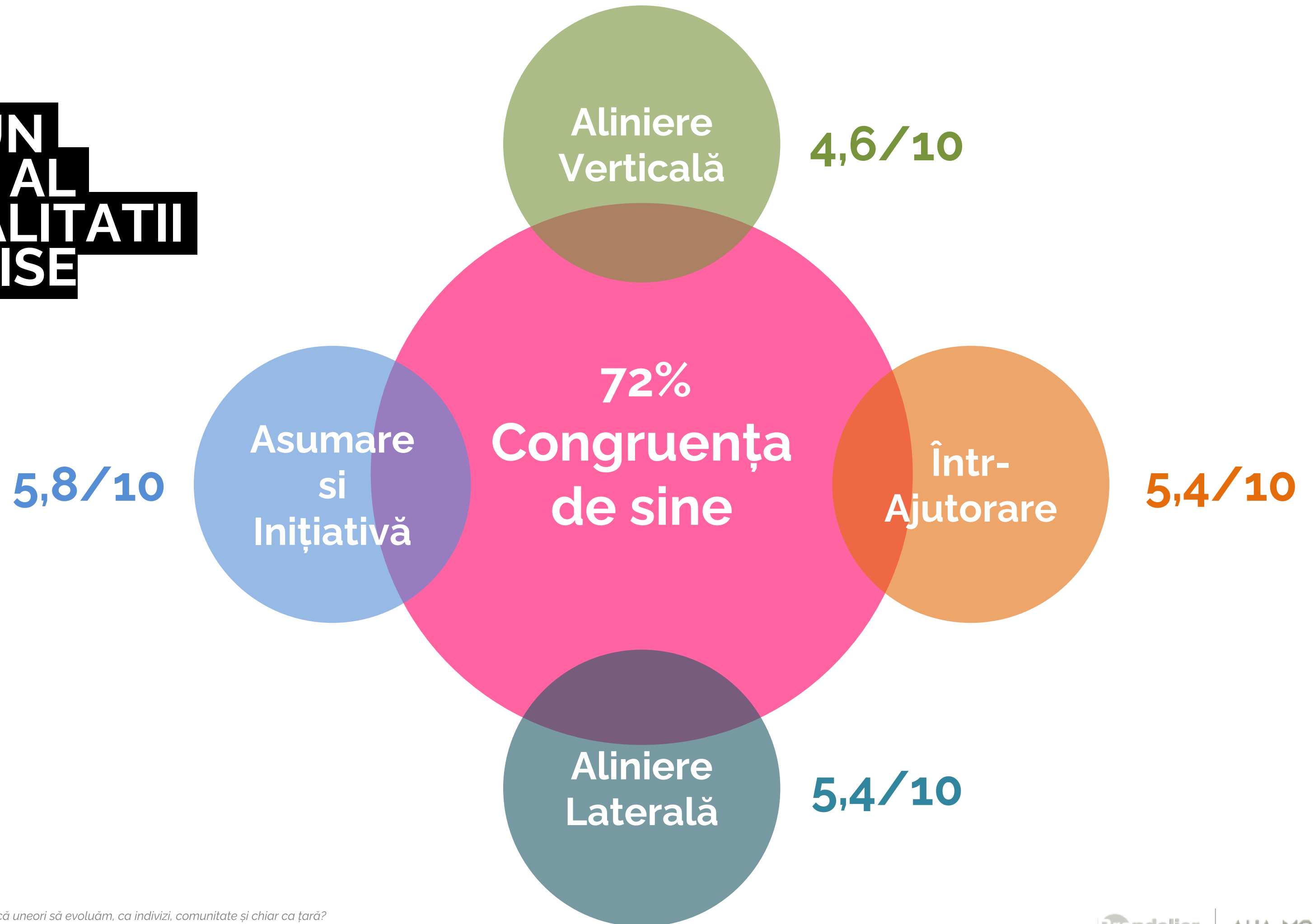
### Aliniere Verticala

### Aliniere Laterala



Scor mediu:  
**5.6/10**

# SPRE UN INDICE AL MENTALITATII DESCHISE



the  
**Pareto**  
report

**Multumim!**

rethink  
ROMANIA

**IDEI**  
**PENTRU**  
**MĂINE**