

הקיבוצניקים- סיכום

R – REASON – הגיון

אדם המונע על ידי ההגיון, יחליט החלטות על בסיס עובדות ונתונים.
אם אתה רוצה לשכנע אותו לעשייה עליך להציג לו את ההגיון שבבסיס הדברים.
הוא יסכים לקחת סיכון רק אם הוא מחושב והגיוני.
הוא ישתמש במונחים כמו: אני חושב ש..., לדעתי...

L – LOVE – רגש

אדם המונע על ידי הרגש, יחליט החלטות על בסיס תחושותיו לגבי הנושא או האנשים הנוגעים בדבר.
אם אתה רוצה לשכנע אותו לעשות מעשה עליך להשתמש במונחים רגשיים, לדבר על תחושותיו ותחושות הזולת.
הוא ישתמש במונחים כמו: אני מרגיש ש..., נעים לי..., לא נעים לי...

P – PRINCIPAL – עקרונות, כוח, גאווה

אדם המונע על ידי עקרונות של כוח וגאווה, חייב לקבל את התחושה שהוא מי שקבע את מהלך הדברים.
אם אתה רוצה לשכנע אותו לעשייה עליך לשתף אותו בתהליך קבלת ההחלטות ומציאת הפיתרון ולתת לו תחושה שעמדתו ודעתו חשובה לך.
הוא ישתמש במונחים כמו: זה עקרוני ש..., זה הכרחי ש...

B – BENEFIT – רווח, תועלת

אדם המונע על ידי עקרונות חומריים, מחפש את התועלת שתצמח לו מכל עשייה.
אם אתה רוצה לשכנע אותו לעשייה עליך להראות לו כיצד הוא ירוויח מאותה עשייה, יש להראות לו תועלות: רווח והפסד, סיכוי וסיכון.
הוא ישתמש במונחים כמו: מה יוצא לי מזה? למה זה כדאי לי? כמה זה שווה?

S – SATISFACTION – סיפוק מיידי

אדם המונע על ידי סיפוק מיידי, רוצה שהדברים יקרו כאן ועכשיו.
הוא לא תמיד מחושב עד הפרט האחרון.
אם אתה רוצה לשכנע אותו לעשייה עליך לתת לו את התועלות המיידיות של הפעולה, להדגיש את הפיתרון המהיר ולא להיכנס להסברים מורכבים מדי.
הוא ישתמש במונחים כמו: תן לי את השורה התחתונה..., בוא נתקדם..

חשוב לזכור!

אין פה טוב ורע, נכון או לא נכון, יש פה ערכים שונים הבאים לידי ביטוי שונה אצל אנשים שונים, ואם נלמד להכיר ולדעת שלא כולם חושבים על פי סדרי העדיפויות שלי ואצל אנשים שונים יש סדרי עדיפויות שונים נוכל לקבל את השוני ולהתמודד איתו.