

Maslows behovstrappa

Maslow upptäckte att våra behov tillgodoses enligt ett speciellt mönster och kunskap om detta mönster, ger dig stora möjligheter att formulera argument som passar vår motpart. Vi arbetar här med en enklare modell av trappan som dock väl räcker för våra syften: att identifiera vilket trappsteg motparten befinner sig på.

Det första trappsteget är vårt behov av överlevnad. Vi prioriterar mat, värme och kläder på denna nivå.

Trygghet innebär att vi prioriterar exempelvis sparsamhet och en säker bil. Bra argument: " Ingen kommer att klaga... Problemfritt.... Ekonomisk...

På gemenskapsnivån vill vi leva " ett liv bland jämlikar". Argument: "Det här har många...Du kan hjälpa många andra...Du blir medlem i ..."

Uppmärksamhet får vi genom att sticka ut och vara först med det senaste. Argument: "Du blir först... alla ser dig..."

Behovet av utmaningar medför att vi ständigt strävar efter att överträffa andra. Argument: " Unik... ingen annan klarar ... extremt exklusiv"