

Palanca motriz

¿Alguna de las tres palancas que determinan el comportamiento de las personas es más importante que las otras?

Aunque todas influyen en el comportamiento de todas las personas, una de ellas lo mueve más que las otras.

La palanca que predomina en la manera de pensar, de sentir o de actuar de una persona, esto es, la que determina que una persona sea de una manera y no de otra, la denomino palanca motriz.

Cuando usted conoce la palanca motriz de un cliente (o de cualquier persona), usted sabe qué lo mueve, tiene a la mano un elemento que, inteligentemente utilizado, le aumenta las probabilidades de que le compre sus productos o servicios.

Una persona cuya palanca motriz es la necesidad de reconocimiento, estará dispuesto a deshacerse de su dinero para conseguir ese reconocimiento. No se enfocará en el precio. Le dará vergüenza solicitar descuentos. Dará propinas abundantes. Tenderá a mejorar la remuneración de sus subordinados. Si está en plan de conquista enviará flores, dará regalos, invitará a cenar.... Será para él un placer atender espléndidamente a sus amigos en su casa o en el club. Querrá siempre pagar las cuentas en los restaurantes.

La necesidad de ser reconocido puede impulsar a la persona a actividades de alto riesgo, como cazar jabalíes o elefantes en el África para ostentarlos en su casa como prueba de valentía. En este caso la palanca del reconocimiento está por encima de la necesidad de seguridad.

O puede animarlo a desarrollar una actividad física muy exigente todas las mañanas para exhibir una figura esbelta. En este caso el reconocimiento está por encima de la economía de tiempo y de esfuerzo.

Una persona cuya palanca motriz es la necesidad de lucro, irá en pos de él, sin que le importe mayor cosa lo que piensen los demás, ni las situaciones nuevas que tenga que afrontar. No le preocupa trabajar duro. Está atento a todo aquello que le pueda generar ingresos. Busca los mejores precios. Desarrolla habilidades para negociar. Se atreve a hacer empresa.

***La palanca motriz
determina buena
parte de lo que una
persona siente y
piensa***

Si la palanca motriz de alguien es la economía de tiempo y de esfuerzo, no le importará mucho perder oportunidades económicas o de reconocimiento a cambio de no tener que trabajar. Puede ser que deje transcurrir su vida con el piloto automático encendido, sin preocuparse por su destino. O, al contrario, se esmerará por ser muy productivo, de tal manera que obtenga muchos beneficios a cambio de poco esfuerzo

Mapa completo de las palancas del placer/dolor o del gusto/disgusto

