



אימון להתפתחות אישית | עסקית | כלכלית

ליאור יונתן חיימוב | סוף מעשה באהבה תחילה

לדבר בארבע שפות

המדריך המעשי לפיצוח סגנונות תקשורת
והשפעה על אנשים

ארבעת סגנונות התקשורת

האם פעם הרגשת שאתה מדבר סינית עם אדם שמולך, למרות ששניכם מדברים עברית? המפתח לתקשורת אפקטיבית, להשפעה ולסגירת עסקאות לא טמון במה שאתם אומרים – אלא בדרך שבה הצד השני מסוגל לשמוע.

חוברת זו תחשוף בפניכם את ארבעת סגנונות התקשורת המרכזיים, תעניק לכם כלים לזיהוי מהיר של האדם שמולכם, ותלמד אתכם איך להתאים את המסר שלכם בדיוק ל'תדר' שלו כדי להשיג תוצאות מקסימליות.

ליאור יונתן חיימוב - התפתחות אישית ועסקית

משימתי

תכונות עיקריות | איך מזהים אותו:

- ממוקד תוצאה, זמן ושליטה. רוצה להגיע מהר לשורה התחתונה.
- מדבר קצר, חותך משפטים, חסר סבלנות להסברים ארוכים.

איך להעביר לו מסר וליצור שיתוף פעולה:

- דבר קצר, ברור ובסדר עדיפויות – מה היעד, עד מתי ומה יוצא לו מזה.
- תן לו תחושת שליטה והחלטה, בלי סיפורים מסביב.



מקדם

תכונות עיקריות | איך מזהים אותו:

- אנרגטי, רעיונאי, מדבר מהלב וקופץ מנושא לנושא.
- אוהב אנשים, התלהבות וחזון. פחות חזק בפרטים.

איך להעביר לו מסר וליצור שיתוף פעולה:

- דבר בהתלהבות, תדגיש תמונה גדולה וחזון – למה זה מרגש ושווה.
- תן לו מקום לביטוי, ואז סכם אותו לנקודות ברורות.



מנתח

תכונות עיקריות | איך מזהים אותו:

- מונע מהיגיון, נתונים ודיוק. תמיד צריך להבין הכל לפני שמחליט.
- שואל הרבה שאלות, לוקח זמן, לא אוהב לחץ או הפתעות.

איך להעביר לו מסר וליצור שיתוף פעולה:

- הצג נתונים, תהליך והיגיון מסודר – “למה זה נכון”.
- תן לו זמן לחשוב ואל תדחוף להחלטה רגשית.



תומר

תכונות עיקריות | איך מזהים אותו:

- אכפתי, קשוב, מחפש הרמוניה וביטחון ביחסים.
- רגיש לטון ולאווירה, נמנע מקונפליקטים.

איך להעביר לו מסר וליצור שיתוף פעולה:

- דבר ברוגע, בגובה העיניים, והראה שאתה רואה אותו.
- הדגש שיתוף, ביטחון ותהליך – לא לחץ ולא ביקורת.



איך תזהה סגנון תקשורת ב-30 שניות?

המשימתי

מה תשמע:

“מה השורה התחתונה?”
“כמה זמן זה לוקח?”

מה תראה:

דיבור קצר, קצב מהיר, חוסר
סבלנות לפרטים.

המנתח

מה תשמע:

“על סמך מה?”
“יש נתונים?”

מה תראה:

שקט, מחשבה, שאלות,
פחות מחוות ידיים.

המקדם

מה תשמע:

“יש לי רעיון!”
“תקשיב לזה רגע!”

מה תראה:

התלהבות, תנועתיות,
קופץ מנושא לנושא.

התומך

מה תשמע:

“מה אתה חושב?”
“איך זה מרגיש לך?”

מה תראה:

הקשבה, הנהונים,
טון רגוע וחיוך.

ליאור יונתן חיימוב התפתחות אישית ועסקית

יצירת קשר

052-429-1827

adnln1@gmail.com

liorjhaimoff.be-website.com