



## טמפלט לשלב 2 חיפוש המידע

### חשיפת הרווחים המשניים

**חמש הסיבות ללמה חשוב לך לשמור על הבעיה שלך.**

**לדוגמא :** חמש הסיבות שבגללם לא כדאי לך לצאת לדייטים

#### הקדמה :

בעשור האחרון העולם השתנה, אנשים רבים כבר לא.... **הבעיה**  
זוהי ממש בסדר גמור. הנה כמה דרכים ללמה ממש כדאי לשמור על .... **ההתנהגות**  
**שהבעיה מייצרת.**

#### הרווחים המשניים

בבואי לכתוב על הרווחים המשניים,  
אחשוב על כל הסיבות העמוקות שבגללן אנשים לא עושים שינוי.

השאלות שתוכלו לשאול את עצמכם כדי למצוא את הרווחים המשניים :  
מה נוח לו בבעיה? באיזה אופן הבעיה מגנה עליו משינוי?  
אילו דברים הוא עושה היום ולא יוכל לעשות כשהבעיה תיעלם?  
מה הוא יפסיד כשהבעיה תיעלם?

**חמש הסיבות שבגללם לא כדאי לך לצאת לדייטים**

1. כדי שלא תיפגעי – עזבי אותך מגברים שיגידו לך לא ויגרמו לך לכאב לב. עדיף

שתישארי בבית

2. כדי שלא תצטרכי להגיד שאת לא מעוניינת, זה הרי ממש לא נעים להגיד למישהו

שהוא לא מוצא חן בעינייך, בעיקר שאין לך סיבה מעליבה פחות מלהגיד לו שהאף

שלך עקום.



להתמקד, להשיג, להוביל!



התכנים שכל מטפל ומאמן חייב כדי לשווק את עצמו

3. כדי שתמשיכי להחליט את ההחלטות שלך בעצמך מה את צריכה מישהי שיתערב לך עכשיו באיך את מתלבשת או מבלה.
4. כדי שתוכלי להמשיך להגיד לעצמך שזה יגיע זה יגיע, ולא להתעמת עם הפחדים העמוקים שיותר שלך (מכירה אותם נכון?)
5. כדי שלא תיעלמי כמו בקשרים האחרים שלך, עזבי אותך עכשיו כל כך טוב לך.

#### סיכום :

עכשיו כשראיתם למה כל כך כדאי לכם לשמור על הבעיה תוכלו להבין למה זה הדבר הכי הגיוני להיות במקום בו אתם נמצאים, תכלס זה די גאוני מצידכם להתנהג ככה... **הבעיה**

אבל... במידה ואתם מוכנים לשחרר את הרווחים האלה, על מנת לקבל את הרווחים שהשינוי יאפשר לכם. **לכתוב את הרווחים.**

#### מכירה :

מאד עקיפה - אתם מוזמנים ליצור איתי קשר או להיכנס לאתר לקראו תכנים נוספים ולהעביר אותם לתוכן הבא .



להתמקד, להשיג, להוביל!