يُتَخذْ في هذه المرحلة القرار باتباع الفكرة التي طرحها المفاوض أو المُقنْع. ويظهر هنا أنواع مختلفة من أصحاب القرار. الشّخص الكاريزما الذيُستخدم معه تقنية "تضخيم سمعة مكان العمل والأهداف" لكي تقنعه باتخاذ القرار الَّذي تريده. كأن تقنع مديرك ذو الشّخصيّة الكاريزميّة باستحقاقك العلاوة من خلال قولك: "إنَّ سمعة الشركة تهعُّني جد وأرغب في تحقيق أعلى الأهداف, لذلك أريد أن أبقى متحمّساً للعمل كما هي عادتي, وأرى أنَّ العلاوة ستحفّق لي المزيد من الحماس".

lakhasly.com © تم تلخيص النص بواسطة موقع لخصلي