

A man with a shaved head, wearing a black jacket, stands against a bright yellow background. In the top-left corner, there is a blue geometric shape resembling a stylized 'V' or a corner. In the bottom-right corner, there is a blue circular shape. The text is overlaid on the left side of the image.

СЕРГЕЙ АЗИМОВ

Тренинг

“Продажи Master Kit”

#АзимовSE #SuperEgo

Общие принципы

- Продажи — (не) мое?
- Я-подход
- Правота или...?

Типичные ошибки

- Собственное обесценивание
- Подход «сверху».
- Витиеватость. Непонятность
- Поцелуй в «плечо». Подход издалека
- Давление
- Высказывание «жестких» убеждений. Занятие позиции

Принцип работы

- Нейронные сети. Электрические импульсы. Автобаны.
- Повторение
- Эмоциональный всплеск

- Результат
- Действия
- Убеждения
- Ценности
- Неосознаваемые паттерны, детские установки, психотравмы

- Метафоры
 - Здоровье (давление – сахар, рука – заземление)
 - Мужчины (мотор – предохранитель, бензин, фильтр)
 - Предприниматели (саботажник, продажник)

Что такое Master Kit?

Master Kit - это:

- Программа психологической саморегуляции...
- Методика психологической саморегуляции...
- Технология психологической саморегуляции...
- Уникальная методика из XXX тренажеров психологической саморегуляции...
- Уникальная разработка из XXX тренажеров...
- Программа из XXX тренажеров...
- Комплекс ментальных упражнений...

Что такое Master Kit?

- Программа психологической саморегуляции, позволяющая человеку самостоятельно найти убеждения, мешающие достижению результатов, после чего устранить их либо трансформировать в положительные.
- Технически эта программа представляет собой приложение на телефоне либо в компьютере.
- Есть мобильное приложение, называется Master Kit.
- Создано для того, чтобы люди проще и легче достигали своих целей за счет проработки ограничивающих подсознательных установок.
- Проработка проходит в два этапа: первый – выявление сдерживающих убеждений. Второй – утилизация, либо трансформация в позитивное убеждение.

Что такое Master Kit?

- Master Kit — это технология, позволяющая обнаружить конкретно ваши ментальные блоки, а затем устранить их из своего подсознания либо трансформировать в положительные установки.
- Master Kit подходит для людей, стремящихся самостоятельно решить свои вопросы в следующих областях:
 - финансовые
 - социальные проблемы
 - проблемы с самооценкой и ощущением себя
 - психосоматические проявления
 - проблемы во взаимоотношениях в семье и на работе

Что такое Master Kit?

- Master Kit — обучающая компьютерная программа, представляющая собой XXX тренажеров.
- Она уникальна как с точки зрения технологии, так и с точки зрения эффективности.
- В тренажерах используется синтез речи и когнитивных процессов.
- Он позволяет произвести трансформацию ваших негативных установок в позитивные, позволяя решать вопросы, связанные с самооценкой, финансами и здоровьем.

Как работает Master Kit?

- **Осознание**
 - Сложность признания-декларации себе и другим.
 - Установление контакта, анкетирование, получение подтверждения.
 - Оценка «степени – веса» вопроса.
 - Оценка желания решить вопрос.
 - Метафоры.

Как работает Master Kit?

- **Выявление, нахождение**
 - Клиент осознает проблему и вносит в тренажер («сознательный запрос»)
 - Не осознает проблему, использует перечень (Супер Эго-ассистент) «Зачем мне?»
 - Механизм правильности нахождения «болевого точки».
 - Возможная реакция на правильно найденный «затык».
 - Метафора.

Как работает Master Kit?

- Трансформация, проговаривание уникальных текстов, усиленное за счет:
 - Точечное, благодаря первоначальной работе.
 - Профессионально подобранные пункты, которым необходимо следовать.
 - Роботизированная программа упрощает концентрацию на внушении.
 - Собственно сам механизм:
- Закрепление
- Проверка

Начало разговора

Цель коммуникации

- Личная встреча по рекомендации
- Звонок по рекомендации
- Звонок по заявке
- Публичная презентация

Цели

- Квалификация клиента (определить ваш клиент или нет)
- Продать доступ к программе на 1 год
- Продать доступ на 3 месяца
- Дать доступ к демоверсии
- Пригласить на мероприятие (на презентацию)
- Назначить встречу
- Получить дополнительную информацию о клиенте
- Договориться о повторном звонке
- Отправить коммерческое предложение
- Добавить свое

1. Выберите цель коммуникации.
2. При возможности ведите оппонента именно туда.

ВБИТИЕ КРЮКА, ПОЛУЧЕНИЕ ПРИНЦИПИАЛЬНОГО ИНТЕРЕСА

Принципиальное согласие клиента является отправной точкой в переговорах или продажах.

- Апелляция к факту встречи
- Апелляция к высшей выгоде
- Апелляция к прецеденту

Начало разговора

Приветствие, самопрезентация,
цель встречи, цель звонка

- Личная встреча по рекомендации
- Звонок по рекомендации
- Звонок по заявке
- Публичная презентация

Перехват инициативы



Вопрос – орудие власти. Кто задает вопросы, тот владеет инициативой. Тот кто отвечает, занимает ведомую позицию.

При обычной продаже или ведении переговоров с более слабой позицией инициатива, как правило, принадлежит оппоненту. И затем идет дальнейшая обычная схема: продавец подробно рассказывает о своем предложении, покупатель молчит, слушает и задает уточняющие вопросы.

ОСНОВНАЯ ОШИБКА ПРОДАВЦА?



Примеры «перехватывающих» вопросов

- Как вы думаете.....?
- С чем вам обычно приходится.....?
- Как часто такое бывает, что.....?
- Что скажете по поводу.....?
- Как вам сама идея.....?
- Как вам мнение, что.....?
- Верите ли вы, что?
- Приходилось ли вам.....?

ПОЛУЧИТЬ РАЗРЕШЕНИЕ НА ЗАДАВАНИЕ ВОПРОСОВ

Обычно:

- Сейчас я хотела бы выяснить, какие именно у вас установки есть на ваши цели. Скажите, устраивает ли вас сейчас уровень вашего дохода?
- *Меня все устраивает!*

- Скажи, пожалуйста, у тебя какая зарплата сейчас?
- *А вам зачем?*

Прежде чем спрашивать, обоснуйте, что ваше стремление задавать вопросы вызвано исключительно с целью помочь клиенту, и спросите разрешение

ПЕРЕХОД К АНКЕТЕ

- Чтобы понятнее было, чем эта методика конкретно вам будет полезной, буквально пару вопросов, позвольте?
- Специально для этого разработали анкету, посмотрите, и если будет что-то, на чем хотелось бы заострить внимание, то отметьте пожалуйста.
- Если несколько сфер, то две-три можно отметить, то, что покажется актуальным.

ПРИМЕР АНКЕТЫ

Какие проблемы волнуют вас сильнее всего? Оцените их от 0 до 10, где 0 — у меня вообще нет такой проблемы, 10 — максимально сильно волнует.

Отношения

1. Отношения с любимым человеком
2. Отношения с детьми
3. Отношения с родителями
4. Отношения с коллегами
5. Отношения с родственниками
6. Отношения с самим собой
7. Отношения с друзьями
8. Ревность (моя, любимого человека)
9. Не получается найти любимого человека
10. Не удается построить прочные счастливые отношения
11. Нет друзей, близких по духу людей

Деньги

1. Низкий доход
2. Большие кредиты, долги
3. Нелюбимая работа
4. Карьерный рост и его отсутствие
5. Любимое дело не приносит денег
6. Не получается пробить финансовый потолок
7. Супруг(а) очень мало зарабатывает
8. Страшно менять место работы
9. Постоянно не хватает денег
10. Не получается копить, откладывать, инвестировать деньги
11. Не решаюсь открыть бизнес
12. Не удастся увеличить прибыльность бизнеса

Выяснение актуальности и степени тяжести проблемы

*Проблема есть? Есть, но
главный вопрос:*



Какова значимость проблемы и
степень желания ее решить?



Выяснение актуальности и степени тяжести проблемы

Как только, что-то что показалось актуальным клиенту, идут фразы - идентификаторы:

- Ну да...
- Это про меня...
- Часто бывает...

Перестаем перечислять и спрашиваем...:

- О, а вот об этом поподробнее ...
- Как давно?
- Как часто?
- К чему приводит?
- Сколько денег уже потратил на это?
- Как пробовал решить? Помогло? Как думаешь, почему не помогло?

Резюме

И после извлекающий вопрос:

- Из того, что услышал, есть вот (такая- то проблема), и несмотря на то, что уже столько денег потратил, она давит, так?
- *Да*
- Ну тогда переходим к Master Kit, покажу, как сможешь ее решить.
- То есть (или из того, что услышал) есть вот (такая- то проблема) и наверняка было бы неплохо этот вопрос решить, и единственный вопрос у меня к тебе: есть ли у тебя время на это?

Презентация

Преимущества:

- Охват проблем.
- Анонимность.
- Нет необходимости подбирать психолога. Уменьшение веры в то, что он поможет.
- Финансовый риск.
- Статистика в пользу. Принцип социального доказательства.
- Высказывание авторитетных людей.
- Выгода от использования:

РАБОТА С

возражениями

АЛГОРИТМ ОБРАБОТКИ ВОЗРАЖЕНИЙ

Используется, когда причина, по которой отказывает клиент, истинная, но не очень весомая. Когда клиент возражает, но делает это скорее по инерции. Вы не столько фиксируете принятие вашего аргумента оппонентом, сколько сразу переключаете его внимание на другие детали.

- **Выслушать.**
- **Согласиться с тем, что оппонент имеет право так думать.**
- **Аргумент с вашей стороны.**
- **Увод. Переключение внимания.**

ПРИМЕРЫ ОБРАБОТКИ

- Возражение: дорого
- Возражение: нет денег
- Подумаю
- Мне это не надо, не мое
- Это сетевой маркетинг
- А где гарантии?

- Я уже пробовал

Работа с ценой

- **Правило называния цены**
- **Сравнение с прочими тратами**
- **Прием «монетизация»**

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

Завершение сделки

- **Прямое завершение**
- **Выбор без выбора**
- **По второстепенному пункту**
- **Я вас очень прошу**
- **После того как**
- **Фиксация договоренностей**

Возможная структура презентации

- О чем пойдет речь
- Зачем мы вас пригласили. Для чего?
- Что и как будет происходить (задавание программы).
- Что мы представляем? Что это?
- Как это работает? За счет чего?

Возможная структура презентации

Кому это может пригодиться в первую очередь и в связи с этим ряд вопросов:

- Как вы обычно решаете эти вопросы?
- Почему именно так?
- К чему приводит?
- Что является результатом?
- Почему результат именно такой, а не иначе?
- Довольны ли, или есть куда стремиться?
- Что и как будет происходить, если вы примете участие.

Возможная структура презентации

- **Что и как будет происходить, если вы примете участие.**
- **Аргументы в пользу принятия решения. (Кейсы и примеры.)**
 - *статистика*
 - *авторитеты*
 - *скорость решения проблемы*
 - *избавление от болезней*
 - *достижение финансового результата*
 - *яркость, цвет жизни*
 - *положительные эмоции*
 - *восстановление отношений*
- **Сколько это стоит и стоит ли это столько? (Монетизация)**
- **Что вы получите результатом и когда?**

[Назад](#)

**ДАЛЕЕ ИДУТ СЛАЙДЫ
ПО ГИПЕРССЫЛКАМ**

Я-подход

- (Обычно) Я занимаюсь темой личностного роста, у меня есть методика, которая показала себя наиболее эффективной, поэтому сегодня я хочу тебе о ней рассказать.
- (Рекомендуется) Есть программа, которая может способствовать решению ваших вопросов в различных областях.

- (Обычно) Я хотела бы выяснить ваши установки.
- (Рекомендуется) Давайте посмотрим ваши установки? / Какие установки могут быть у вас?

- (Обычно) Я могу предложить...Я рекомендую
- (Рекомендуется) У вас есть возможность...

[Назад](#)

Правота или..?



[Назад](#)

Собственное обесценивание

- *(Обычно) Я лично в компании только пару недель*
- **(Рекомендуется)**

- *(Обычно) я, конечно, не психолог...*
- **(Рекомендуется)**

[Назад](#)

Подход «сверху»

- У меня есть своя жизненная философия, и если какие-то люди соприкасаются со мной, это всегда неслучайно.
- Я занимаюсь темой личностного роста, у меня есть методика, которая показала себя наиболее эффективной, поэтому сегодня я хочу тебе о ней рассказать.
- У нас есть сейчас с вами время, я могу быть максимально полезной, потому что у меня есть в этом опыт. И я не знаю, когда мы еще сможем встретиться, но прямо здесь и сейчас я могу рассказать, как вы локально свою ситуацию можете решить.

[Назад](#)

Конфликтогены

Типовые конфликтогены

Самые распространенные

- Возражения, категоричность, жесткий и агрессивный тон
- Негативные оценки, переход на личности
- Обращение к неприятной для человека теме

Самые болезненные и обидные

- Личная критика при посторонних,
- Упреки, претензии, обвинения,
- Давление и запреты

Самые явные

- Грубость, усиление обвинений и безадресный негатив

Самые скрытые

- Позиция превосходства

Самые неожиданные

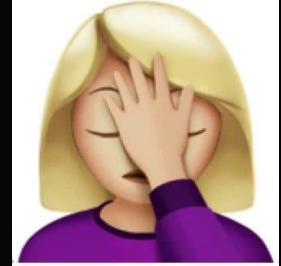
- Юмор на партнера и оправдания

В деловом общении

- «Я полагаю», «Я считаю» от подчиненного
- «Я удивлена», «Меня обидело», «Я расстроилась из-за того, что ты» и в принципе разговоры о своих чувствах

Витиеватость. Непонятность

- Подсознание находится в той части мозга, которая отвечает за действие, но она неконтролируема...
- Так как нейронная связь создается под сильным эмоциональным напряжением, то мы эту нейронную связь разрываем тоже под сильным эмоциональным напряжением, когда мы начинаем смотреть свою установку либо то, что нас ограничивает от нашей цели, мы испытываем напряжение нервное....



[Назад](#)

Поцелуй в «плечо». Подход издалека

- Скажите, пожалуйста, что такое сознание?
- Что подразумевает подсознание?
- Впервые подсознание изучал Зигмунд Фрейд
- Все ли наши действия приводят к тому результату, который мы хотим?
- Одни и те же действия не приводят к тому же результату, согласны?

[Назад](#)

Давление

Обычно:

- *Меня все устраивает*
- **Ты же сама сказала, что зарплата сейчас 50, получается, не всё устраивает, ты же хочешь 100!**
- *Я в своем темпе приду к этому*
- **Я тебе рекомендую, попробуй.**

[Назад](#)

Высказывание «жестких» убеждений. Занятие позиции

- Если человек в подавленном настроении идет что либо делать и не получает результат, а если в приподнятом настроении, то всегда получает результат, согласны?
- Научившись работать с убеждениями, мы приходим к тому результату, который хотим, в два раза быстрее.
- Слова и ситуации-раздражители при приведении примеров. Неоднозначные примеры.
- Это я создал ситуацию, при которой у меня украли деньги? Зачем я ее создал? Какая выгода?

[Назад](#)

Апелляция к факту встречи

- ➡ Вы согласились встретиться, так понимаю, в принципе, не против рассмотреть методику?
- ➡ Время на встречу выделили, можно полагать, что вопросы эффективного достижения целей и сокращения времени для их достижения, они как-то для вас сейчас актуальны?
- ➡ По телефону я рассказал, о чем пойдет речь, и раз уж мы с вами встретились, так понимаю, тема в чем-то для вас может быть актуальна?

[Назад](#)

Апелляция к высшей выгоде

- ➡ Можно предположить, что вот если сейчас добавится еще плюс 10-15% к доходу, вы не откажетесь, собственно об этом и пойдет речь...
- ➡ Думаю, вы не будете сильно против, если цели, которые давно поставили, сможете достигать быстрее?
- ➡ Могу предположить, что хотя бы раз вы задумывались: ах, как было бы здорово, если бы я выполнял то, что запланировал? Вот об этом и пойдет речь...

[Назад](#)

Апелляция к прецеденту

- ▣➔ Так понимаю, статьи всякие и литературу для повышения личной эффективности, что -то пробовали?

Ну да....

Нам есть, о чем поговорить!

- ▣➔ Вы все равно периодически вопросы себе задаете: а действительно ли я хочу этого? Что мне нужно для счастья? Почему я до сих пор не реализовался\женился\развелся завел детей? Так вот речь пойдет об ответах ...
- ▣➔ Можно предположить, что наверняка пробовали разные техники повышения результативности. Речь пойдет об одной из методик.

[Назад](#)

Личная встреча по рекомендации

⇒ Рада встрече, (кто познакомил) сказал, о чем речь ?

Да...

А что сказал то?

Ну подсознание ... /мастер кит .../ убеждения

ааа... подсознание, так понимаю плюс-минус в теме, уж если выделила время на встречу, давно изучаешь эту тему?/ Насколько глубоко в теме? Что читала?

⇒ Посмотри, (кто познакомил) наверняка про эффективность рассказывал?

Да...

и уже коли встреча состоялась, так понимаю, вопрос скорейшего достижения целей, он как то актуален, верно?

Ну да...

Супер, посмотри, схема очень простая, есть приложение, есть твои цели, и вот оно твоё подсознание. Благодаря определенному инструментарию, который я тебе покажу, который стоит денег, ты начинаешь, во-первых, находить, внутренние причины, которые мешают достигать целей и, во-вторых, высвобождаешь психологическую энергию, для того чтобы двигаться дальше. (Имеет смысл на наглядном примере показать: давай, посмотрим какая тема для тебя может быть актуальной, пару деликатных вопросов задам, хорошо? (далее анкета)

Звонок по рекомендации

- Добрый день! Мы с вами не знакомы, меня зовут... ваш телефон дал мне ... (имя), сказав, что методиками повышения личной эффективности вроде как интересуетесь, верно?
Собственно, почему звоню: дело в том, что методика, которая есть, она позволяет решать людям ряд вопросов, ряд проблем, в результате чего у людей просто получается вот это и вот это. Давайте познакомлю с этим чуть более подробно... А позвольте поинтересоваться ... (уводящий вопрос).
Если клиент не отвечает особо: ну... не знаю..., то:
- Понял, хорошо, давайте так, чтобы наш разговор предметнее получился, сейчас по списку вопросов пройду, которые обычно люди решают, и если что-то покажется более интересным, остановите меня — я про это расскажу чуть более подробно, ок?
- Собственно, чего звоню — есть методика, она позволяет людям из тех отправных точек, которые у них на сегодняшний момент есть, делать больше. Это касается отношений, денег, реализации, действительно уникальная вещь, подтверждено опытами, подтверждено авторитетами. И собственно задача сегодняшнего звонка — рассказать и направить на имейл, о чем речь, после чего созвонимся, посмотрим, для чего эта методика в вашей жизни может пригодиться...

[Назад](#)

Звонок по заявке

- ➡ День добрый, компания... вы заявку на нашем сайте оставили, расскажите поподробнее, какая из программ вас зацепила?
- ➡ (Имя)..., вы заявку на нашем сайте оставили, сайт в общем-то про эффективное достижение целей, так понимаю, этот вопрос для вас как-то актуален, верно?
- ➡ Добрый день! Это Вы подписались на рассылку, пару писем отправили, вижу, что читаете, тема действительно интересная, давайте пообщаемся, 5 минут есть? Собственно, почему звоню: дело в том, что методика, которая есть, она позволяет решать людям ряд вопросов, ряд проблем, в результате чего у людей просто получается вот это и вот это, давайте познакомлю с этим чуть более подробно... А позвольте поинтересоваться, ... (уводящий вопрос) работаете / бизнес ...?

[Назад](#)

Публичная презентация

- ▣ ... Речь пойдет о том, как сделать так, чтобы всё, что делаете, добиваетесь, стремитесь, получалось немного легче и быстрее. Но для начала давайте определимся, кому из вас это не нужно... потому что то, о чем сегодня буду говорить — это определенная методика и она действительно нужна не всем. Наверняка в зале есть люди, у кого и так всё хорошо. Итак, люди, у которых всё нормально, вы не моя целевая аудитория, ничего страшного, такое бывает. Сейчас я пойду по списку, перечислю те вопросы, которые обычно люди решают, и если среди этих вопросов вам что-то тем не менее покажется близким или достойным, чтобы чуть более внимательно на него посмотреть, вы мне дайте знать, хорошо?
- ▣ ... Речь пойдет о том, как сделать так, чтобы всё то, что вы в жизни делаете, получалось эффективнее и легче. И ни для кого не секрет, что существуют определенные методики, инструменты, которые помогают человеку где-то что-то делать. И наверняка кто-то из вас уже пользовался. Пользовались кто-нибудь? Поднимите руку. Отлично, помогает? Если вам помогает, вопрос... у вас столько денег, сколько вам сейчас надо? Нет? Значит что-то не так...

[Назад](#)

Возражение: дорого

Речь не столько о деньгах, сколько о том, чтобы вы получили результат.
(Указываете то, что обсуждали с ним) (Увод)

Да, это стоит денег, просто люди то, что покупают, — они покупают решение своего вопроса — чтобы отношения с детьми наладились, а стоит это 59 000 тысяч или нет, вы решаете сами. (Увод)

Это стоит денег. В любом случае это стоит денег.

Весь вопрос в том, сколько вы на это уже потратили и сколько ещё планируете потратить, и решит ли это проблему. И не надо платить денег, если вы для себя это не увидите. (Увод)

[Назад](#)

Возражение: нет денег

Такое бывает, что нет денег, чтобы их тратить. Но они находятся, когда вы понимаете, что дело того стоит, в данном случае вложение — это ваши отношения с детьми. (Увод)

Интересно, сколько раз вы, говоря: нет денег, на следующий день находили деньги, потому что понимали, что товар действительно вам нужен? Ведь было такое?!... Так вот, единственный вопрос.... (Увод)

Вы знаете, моя задача показывать, что вы с этого можете заполучить, если вы увидите, что получите, и вам это нравится, то вопрос с деньгами решаете самостоятельно. У кого из вас айфоны, поднимите руку! Вот сейчас пошли в туалет, и он утонул... долго вы без айфона будете ходить? Ну два-три дня, неделю максимум. Стоит айфон 40 тысяч минимум, и вы достанете на него денег.... И вы хотите сказать, что всё, что вы получаете здесь, не стоит айфона?

[Назад](#)

Возражение: я подумаю

Опыт показывает, что человек говорит: я подумаю, когда не видит явной пользы для себя, и если вы ее не видите, вы мне, пожалуйста, честно скажите.

Согласен с тем, что необходимо над предложением думать, более того, я вам скажу, над чем обычно думают мои клиенты. В первую очередь, это вопрос: а стоит ли результат моих вложений? В этом ведь весь вопрос, верно? Ответ клиента Ок, давайте, я вам кое-что покажу (и переходим к аргументам, которые ранее не показывали).

Мы можем провести месяц в разговорах, чтобы оказаться там, где мы сейчас находимся. Пусть это время принесет вам результат.

[Назад](#)

Возражение: Мне не надо

Приятно общаться с людьми, у которых всё хорошо. И можно предположить, что вот если к этому «хорошо» добавится еще плюс 10% к доходу, вы не будете против, собственно об этом и речь (уводящий вопрос).

– От души завидую. Но если вдруг случится так, что ваш муж начнет приносить в дом больше денег, я думаю, вы не будете особо против.

[Назад](#)

Как работает Master Kit?

Сам механизм

- Принятие, разрешение, позволение себе.
- Катарсис во время эмоционального восприятия негативной картины мира и последующего выхода из него.
- Коллапс разрешения с эмоцией от негатива.
- Создание позитивного образа и закрепление его при помощи воздействия на все каналы:
- Проговаривание вслух – по Выготскому (усиление эффекта внушения, упрощение когнитивного процесса, для решения задачи.)
 - Визуальный
 - Кинестетический
 - Аудиальный

[Назад](#)

Презентация

Выгода от использования:

- Увеличение дохода.
- Энергия в другое русло.
- Здоровье.
- Улучшение отношений.
- Появление и понимание жизненной цели, как следствие появления энергии для воплощения.
- Исчезает ситуационная «горячка».

[Назад](#)

В работе с эмоциональными реакциями зачастую одно только нахождение и последующее понимание проблемы может привести к значительному эмоциональному облегчению и высвобождению энергии для положительных действий.

Так, например, радостное состояние человека, подозревающего у себя серьезный наследственный недуг и получившего заключение врача, что «...это всего лишь нехватка витамина Д». Либо мужчина, полагавший что необходимо менять мотор, и, как следствие, покупать другую машину, слышит от автомеханика, что «здесь только поменять свечи, и будет как новая»

Стандарт: «Как появляется эмоциональная реакция?»

Есть знакомый человек.

Я с ним дружу?

Я ему завидую?

Я его обожаю?

Я его уважаю?

Я его люблю?

Я его боюсь?

Я его стыжусь?

Я его ненавижу?

Он меня развлекает?

Я к нему равнодушен?

[Назад](#)

При проговаривании мысленно обращаем внимание на свое внутреннее эмоциональное

Как человек не осознает своих убеждений, внушенных с детства:

Кто из вас боялся прихода родителей с работы, когда вы что-либо разбили? Какое убеждение было внушено?

И теперь вы боитесь, что супруг будет орать, когда вы помяли машину, на которую копили вдвоем.

Кому из вас говорили: вот сиди и смотри, как папа с работы должен сейчас еще и полы мыть?!

Какое убеждение было внушено?

И теперь вы не можете позволить себе уйти с работы и вовремя, спокойно доделать свою работу завтра.

Кому из вас говорили: курил? Дыхни!

Какое убеждение было внушено?

И теперь вы проверяете своего сына, потому что вы не умеете доверять.

[Назад](#)

Я не доверяю сетевому маркетингу

- Хорошо. Вот скажи, бывает же такое, когда ты что либо купил и тебе понравилось, ты рассказал другу и он пошел и купил тоже. Бывает, верно?

- Ну, допустим.

- У меня вопрос. Если компания пришла, и дает тебе деньги и говорит это вам за рекомендацию, мы с вашей помощью заработали денег и часть денег ваша.

- Справедливо

- Моя задача сделать так, чтобы тебе продукт понравился, а по поводу денег решишь самостоятельно.

[Назад](#)

Я уже пробовал

Отлично. У вас будет с чем сравнить. Если поймете, что здесь проще и эффективнее, решение принимайте самостоятельно. (Уводящий вопрос)

[Назад](#)