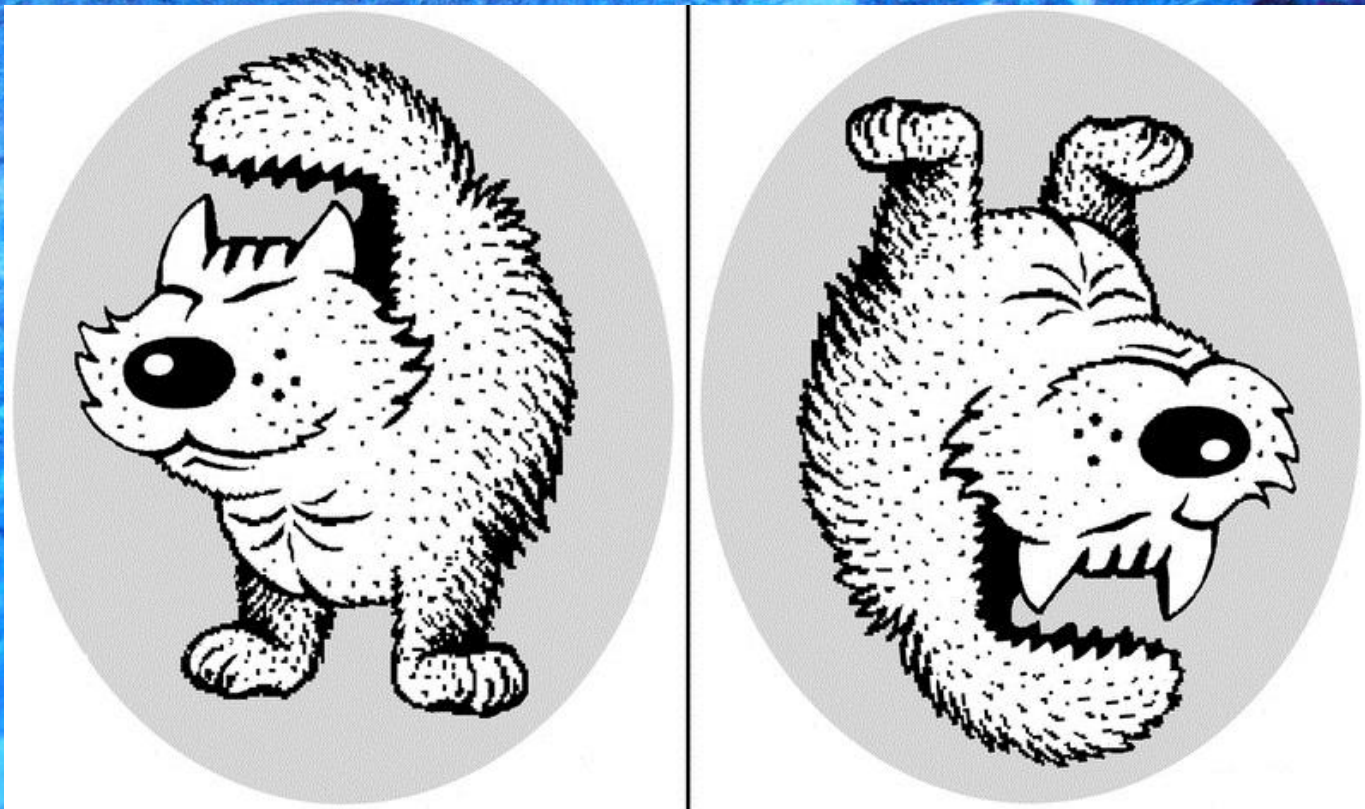


НЛП Мастер



Институт Современного НЛП

Фокусы Языка, Внимания, Мышления...



Два основных типа возражения

***У Вас все хорошо,
У нас все плохо,
поэтому ...***

***У Вас все плохо,
У нас все хорошо,
поэтому...***

Два дополнительных типа возражения

***У всех все плохо,
поэтому ...***

***У всех все хорошо,
поэтому...***

Тип возражения:

*У Вас все хорошо, у нас
все плохо, поэтому ...*

Пример:

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*



Тип возражения:

*У Вас все плохо,
У нас все хорошо,
поэтому...*

Пример:

*Мы уже работаем с
Проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*



*Мы будем использовать так называемые
фокусы языка...*



*...хотя на самом деле это не
фокусы и не только языка.*

Михаил Пелехатый

Цели применения «расширяющих» фокусов языка

Переключение внимания с
рамки **проблемы** на рамку
результата.



Переключение внимания с
рамки **ошибки** на рамку
обратной связи.



Переключение внимания с
рамки **невозможности** на
рамку «**как если бы**».



Элементы базовой стратегии применения трансформационных фокусов языка

***Предположение
позитивного намерения,
лежащего в основе
ограничивающих убеждений и
поддерживающих их
ценностей и критериев.***



***Поиск альтернативных, более
приемлемых и полезных
способов удовлетворения
этих позитивных намерений.***



Задачи применения фокусов языка

Создание новых связей, объединяющих обобщения и ментальные модели мира, и аспекты, составляющие мегаструктуру убеждений.



Смена фокуса внимания человека и расширение пространства проблем до пространства возможностей.



«Осознанные» ошибки, позволяющие собрать информацию о ментальной модели, поддерживающей формулировку высказывания (убеждения).



Фокусы языка:

- 1. Намерение**
- 2. Переопределение**
- 3. Последствия**
- 4. Разделение**
- 5. Объединение**
- 6. Аналогия**
- 7. Модель мира**
- 8. Стратегия реальности**
- 9. Иерархия критериев**
- 10. Изменение размера фрейма**
- 11. Другой результат (критерий)**
- 12. Противоположный пример**
- 13. Метафрейм**
- 14. Применение к себе**

<i>Фокус языка</i>	<i>Цель применения фокуса языка</i>	<i>Определения</i>
<i>Намерение</i>	<i>Переключение внимания на задачу или намерение, скрытые за убеждением</i>	<i>Какова позитивная цель или намерение этого убеждения?</i>

Вопросительный вариант: Чего ты хочешь?

Сокращенный вариант: Ты хочешь, чтобы...

Намерение

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*А давайте мы
предоставим Вашему
руководству план
снижения издержек...*



Намерение

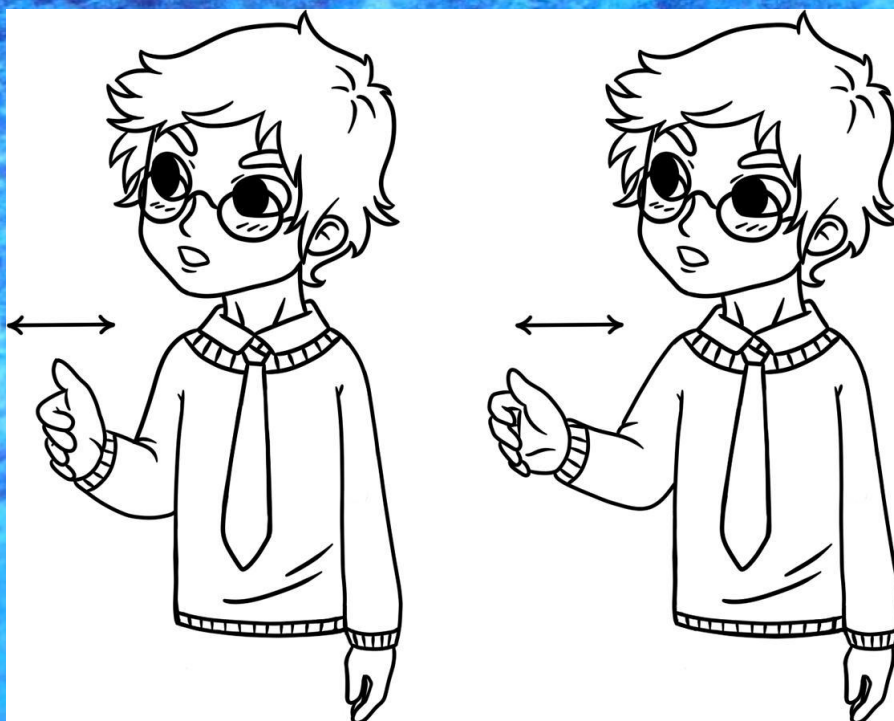
*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

*Мы можем предоставить
рекомендации и план
снижения рисков...*



Невербальные маркеры использования фокуса языка

Намерение: голова наклонена, верхняя часть тела подается вперед, движение рук или руки вперед с открытием ладоней направлено к середине грудной клетки человека, к которому обращаются (метафорично – «игра в теннис»).



Что характеризует человека, часто использующего эту модель мышления?



Сергей Королёв



Арнольд Шварценеггер

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Переопределение	Замена одного из слов, используемых в формулировке убеждения, новым словом, которое обозначает нечто сходное, однако наделено другим подтекстом	Каким словом можно заменить одно из использованных в формулировке данного убеждения, чтобы сохранить смысл высказывания, но наделить его новым позитивным подтекстом?

Вопросительный вариант: Давай переформулируем не так жестко?

Сокращенный вариант: Другими словами...

Переопределение

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Ну, если даже решения по
бюджетированию и
несколько затормозили
наше сотрудничество, в
этом ничего нет
фатального...*



Переопределение

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Раз уж возник новый контакт, давайте уж посмотрим что мы можем Вам предложить в дополнение к Вашим старым поставщикам...

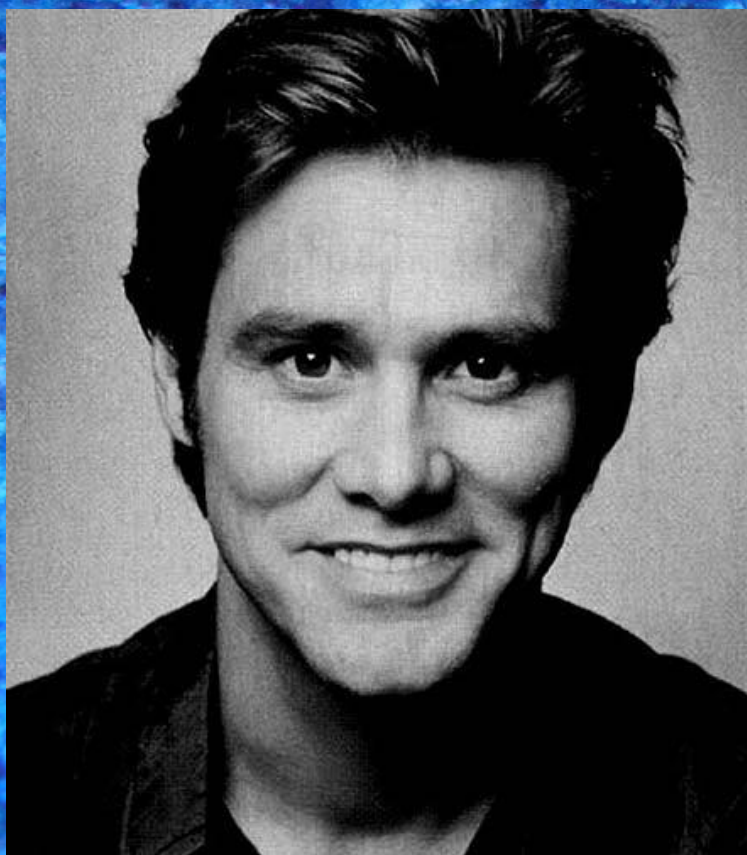


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Переопределение: подкручивающие движения кистями рук (метафорично «подкручивание кранов»)



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Джим Кэрри

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Последствия	Внимание направляется на те позитивные или негативные последствия данного убеждения или определяемого им обобщения, которые позволят изменить или укрепить это убеждение	К какому позитивному результату может привести это убеждение или определяемая им взаимосвязь?

Вопросительный вариант: Как ты думаешь к чему это приведет?

Сокращенный вариант: И это приведет к...

Последствия

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*В общем-то, раз уж так
сложилось, ничто не
мешает Вам без лишних
надежд и планов просто
познакомиться с нашими
предложениями...*



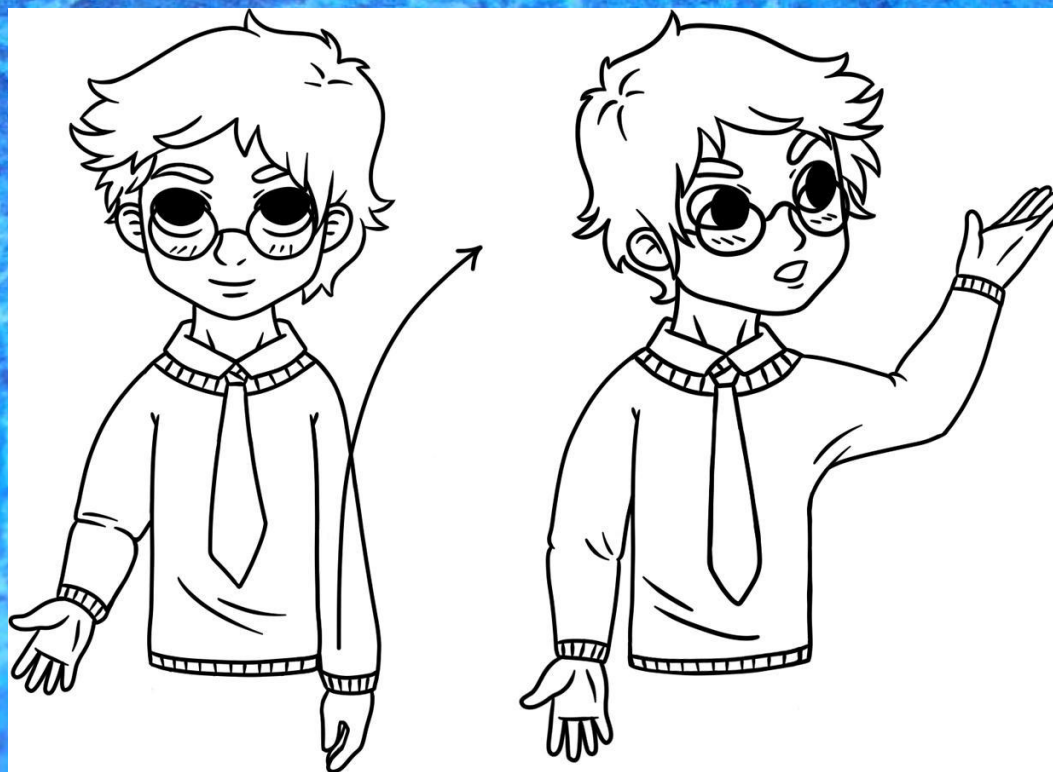
Последствия

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

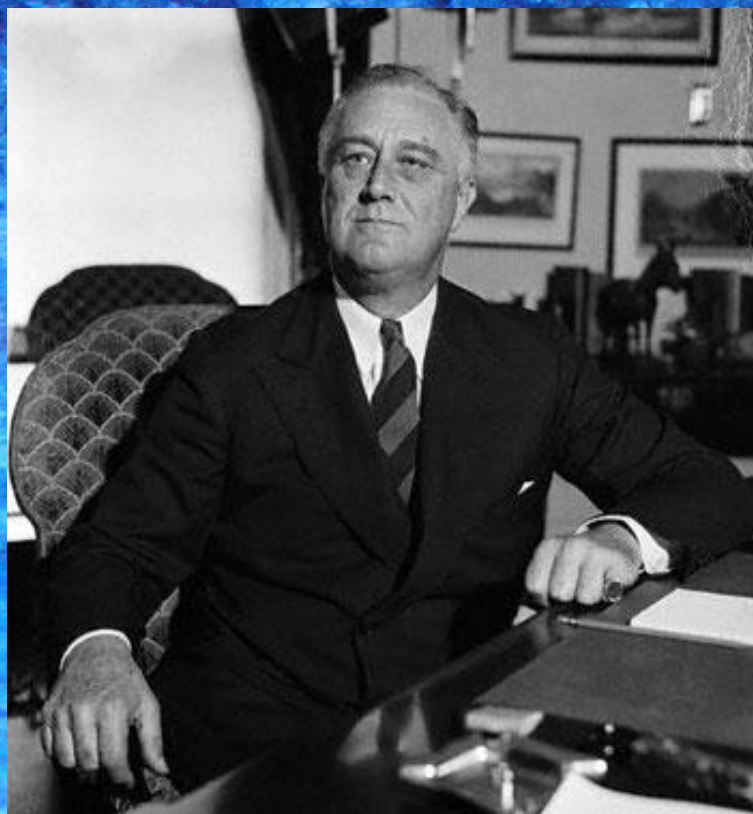
Значит теперь, укрепившись, можно и посмотреть в будущее, где, вполне возможно мы Вам и понадобится...



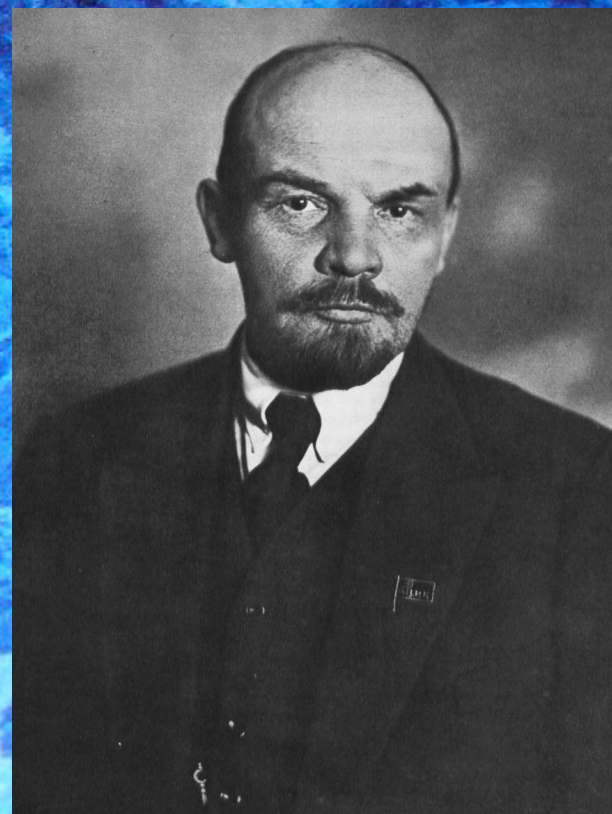
Невербальные маркеры использования фокуса языка
Последствия: маркирование жестами, телом, взглядом
линии времени в пространстве в направлении будущего
(метафорично «оратор на трибуне»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Франклин Рузвельт



Владимир Ильич

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Разделение	Изменение или укрепление обобщения, определяемого убеждением, с помощью дробления элементов убеждения на меньшие части	Какие меньшие элементы или составляющие заключены в данном убеждении, взаимосвязи внутри которых были бы богаче или более позитивными, чем та, которая определяется убеждением?

Вопросительный вариант: Давай разберем это по деталям?

Сокращенный вариант: Если обратить внимание на...

Разделение

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*А часть бюджета? Для
вот этой вот части
нашего предложения?*



Разделение

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

А давайте посмотрим, что конкретно предлагают Вам Ваши поставщики, и если мы не найдем позиции, по которой мы Вам предложим что-то лучшее, то я уйду думать дальше...

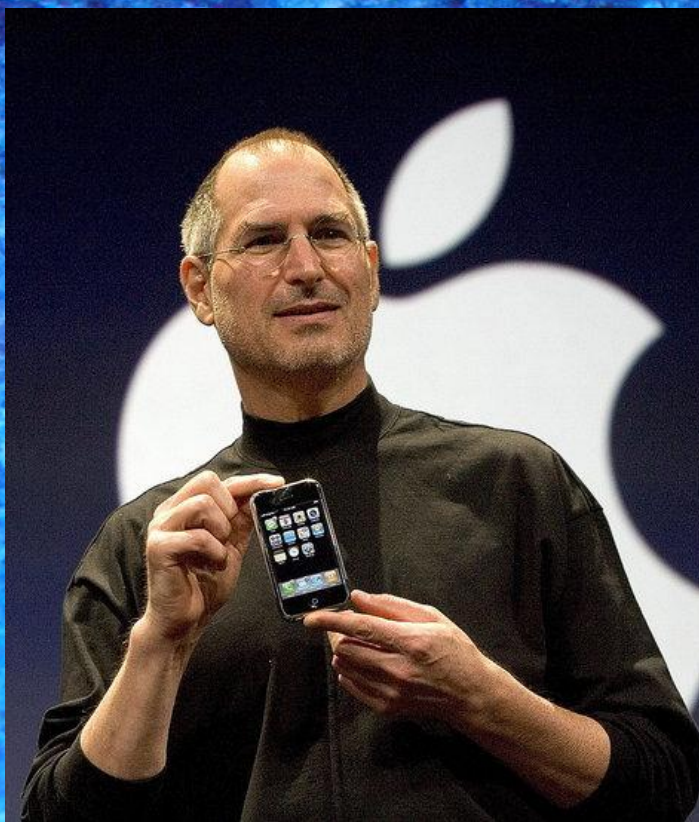


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Разделение: дискретные движения кистью руки или кистями руки, маркирующие точку в пространстве (метафорично – «поставить точку»).



***Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?***



Стив Джобс



Андрей Кураев

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Объединение	Обобщение части убеждения до более высокого уровня, позволяющего изменить или укрепить взаимосвязи, определяемые данным убеждением	Какие более крупные элементы или составляющие заключены в данном убеждении, взаимосвязи внутри которых были бы богаче или более позитивными, чем та, которая определяется убеждением?

Вопросительный вариант: Частью чего это является?

Сокращенный вариант: Вообще...

Объединение

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Экономия – это наше все.
На этом строится
прибыльность. И именно
поэтому мы и хотим Вам
предложить...*



Объединение

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Стабильность бизнес процессов нуждается в постоянном обновлении. Вот, например...

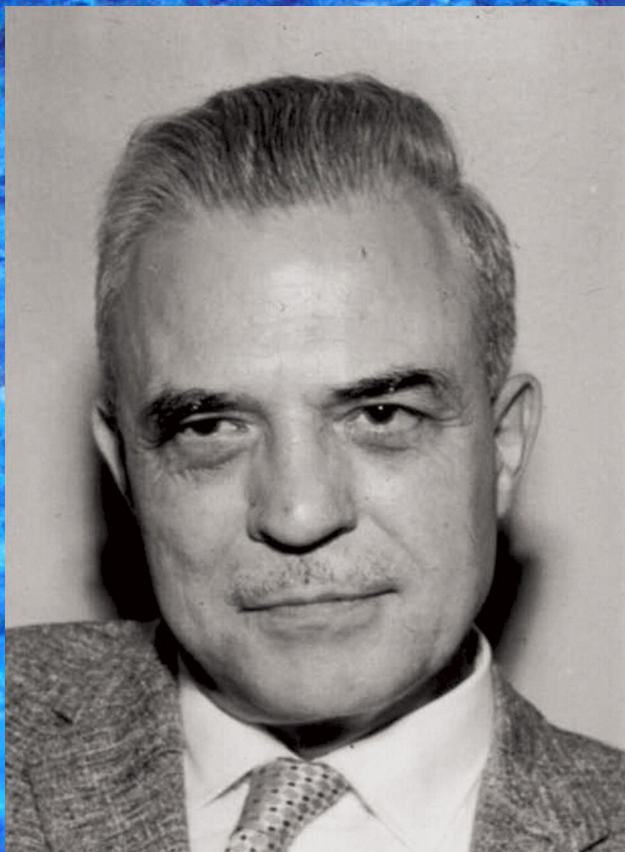


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Объединение: Округлые, симметричные, расширяющие движения руками, тело выпрямляется и симметрично округло расправляется от грудной клетки (метафорично – «цигун»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Милтон Эриксон



Владимир Жириновский

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Аналогия	поиск взаимосвязи, которая была бы аналогична определяемой данным убеждением и ставила бы под сомнение (или укрепляла) соответствующее обобщение.	Какая взаимосвязь аналогична той, которая определяется убеждением, но обладает другим подтекстом?

Вопросительный вариант: На что это похоже?

Сокращенный вариант: Это похоже...

Аналогия

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Бухгалтерия это гиря на
ноге маркетолога,
правда? Если б не она... А
давайте вот что мы с
Вами обсудим...*



Аналогия

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Старый друг лучше новых двух, так? Я и сам так считаю, но вот это вот наше предложение...

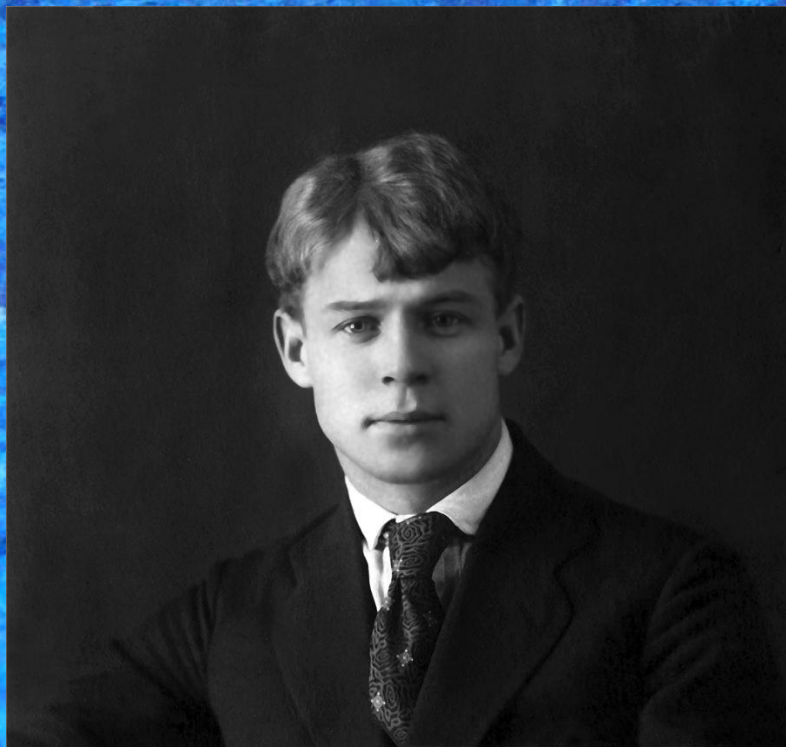


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Аналогия: руки протягиваются к адресату сообщения ладонями вверх (метафорично – «мои руки чисты»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Сергей Есенин



Ошо (Шри Раджниш)

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Изменение размера фрейма	Переоценка (или усиление) подтекста убеждения в контексте иного временного фрейма, с точки зрения большего числа людей (или отдельного человека), в более широком или узком ракурсе.	Какой временной фрейм (более длительный или более краткий), какое изменение количества людей, вовлеченных в ситуацию, какая ширина перспективы могут сменить подтекст убеждения на более позитивный?

Вопросительный вариант: А потом? А раньше?
А с точки зрения?

Сокращенный вариант: Давай посмотрим на это в
большей (меньшей, давней) перспективе...

Изменение размера фрейма

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Бюджет – понятно, а Вам
лично как наше
предложение?*



Изменение размера фрейма

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Если бы мы пришли к Вам пять лет назад, мы бы тоже уже были бы проверенными. Но пять лет назад мы занимались...



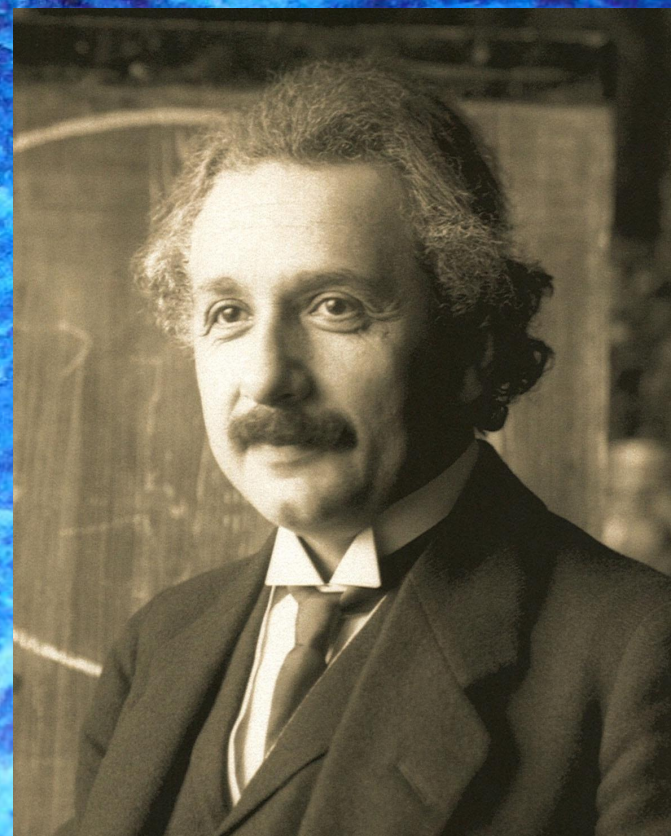
Невербальные маркеры использования фокуса языка
Изменение размера фрейма: руки совершают движение либо от малой рамки к большей, либо наоборот – от большей рамки к меньшей (метафорично – «игра на гармошке»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Михаил Саакашвили



Альберт Эйнштейн

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Другой результат (критерий)	Переключение на другую цель (отличную от заявленной, в убеждении), для того чтобы подвергнуть сомнению (или обосновать) своевременность данного убеждения.	Какой другой результат (или проблема) может обладать большей значимостью, чем заключенный в данном убеждении?

Вопросительный вариант: Какими критериями можно было бы воспользоваться?

Сокращенный вариант: Давай поговорим об...

Другой результат (критерий)

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Давайте немножко отвлечемся
от бюджета, а поговорим о
перспективах, хорошо?*



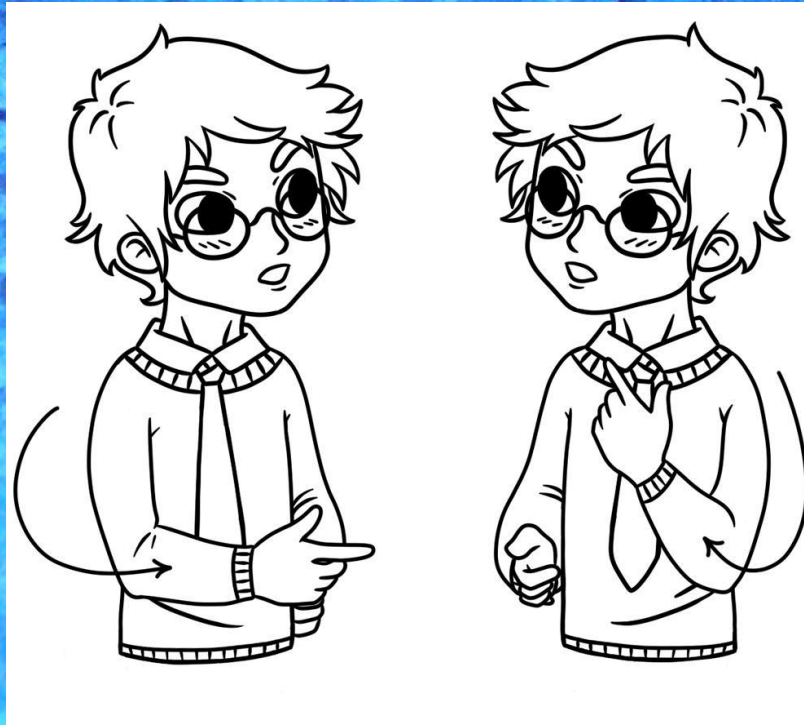
Другой результат (критерий)

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Иногда дело не в проверенности, а в оперативности. Мы, например, предлагаем...



Невербальные маркеры использования фокуса языка
Другой результат (критерий): обозначение телом смещения в другую позицию перемещением центра тяжести, сдвиг тела в сторону с небольшим поворотом, маркирование критериев в пространстве (пространственных синестезий) жестами рук, при этом критерии могут находиться на разной высоте, на разных уровнях (метафорично – «вин-чун»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Джет Ли



Анри Лафонтен

<i>Фокус языка</i>	<i>Цель применения фокуса языка</i>	<i>Определения</i>
<i>Модель мира</i>	<i>Переоценка (или укрепление) убеждения с позиции другой модели мира.</i>	<i>Какая модель мира представит данное убеждение в ином ракурсе?</i>

Вопросительный вариант: Кто для тебя значим?

Сокращенный вариант: С точки зрения...

Модель Мира

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*То, что бухгалтерия все
экономит – это как раз понятно,
но мы-то с Вами как
маркетологи...*



Модель Мира

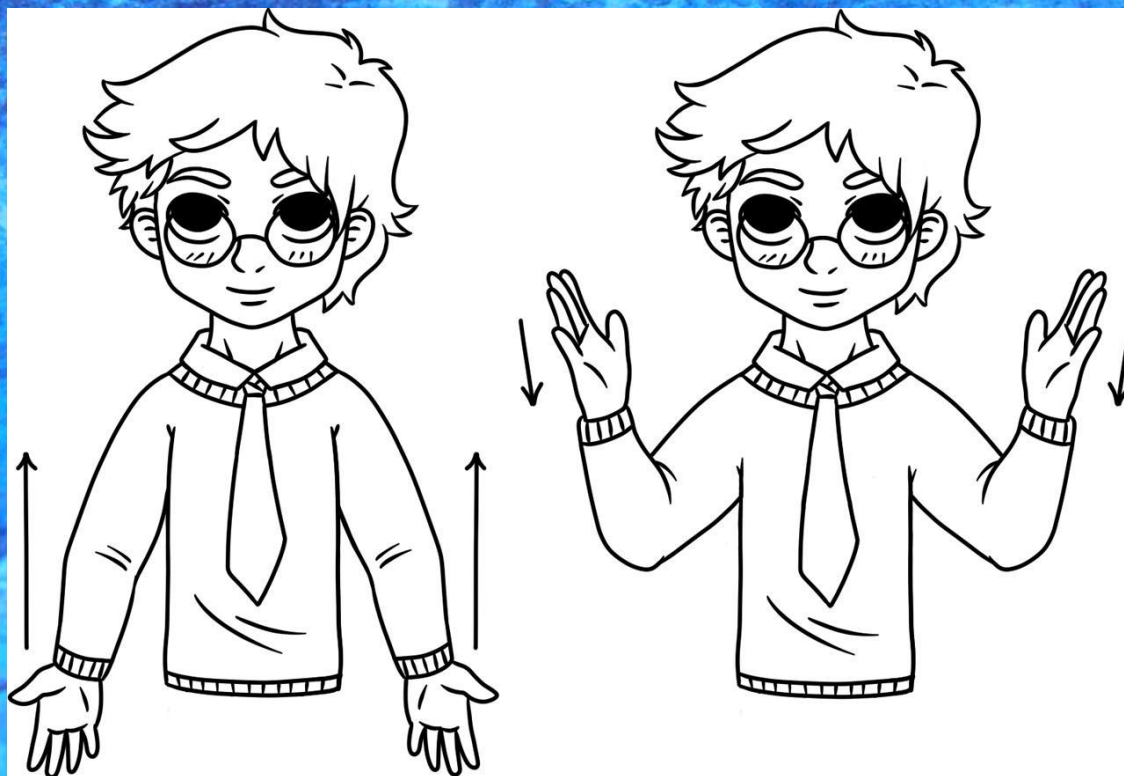
*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

*Это ответ великолепного
работника. А что сказал бы
стратег?*

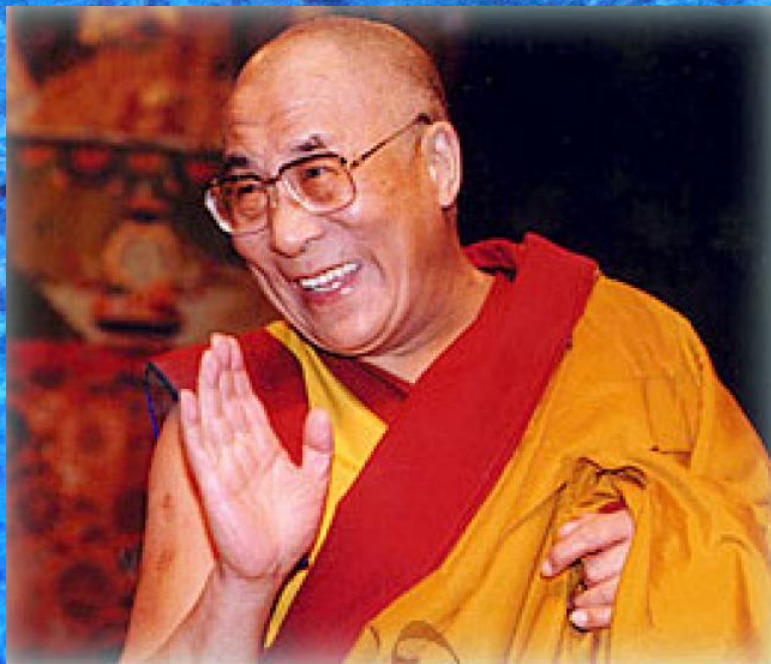


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Модель мира: фиксация вертикально ориентированными ладонями рамки вокруг оппонента (метафорично – «примерка рамы»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Далай-лама XIV



Рэй Брэдбери

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Стратегия реальности	Переоценка (или укрепление) убеждения, основанная на том факте, что убеждения создаются с помощью когнитивного процесса восприятия мира.	Какие когнитивные процессы участвуют в создании данного убеждения?

Вопросительный вариант: Как ты об этом узнал?

Сокращенный вариант: На самом деле...

Стратегия реальности

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

Давайте просто посчитаем...



Стратегия реальности

*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

*Мы до этого переписывались, а
еще мы можем показать Вам...*

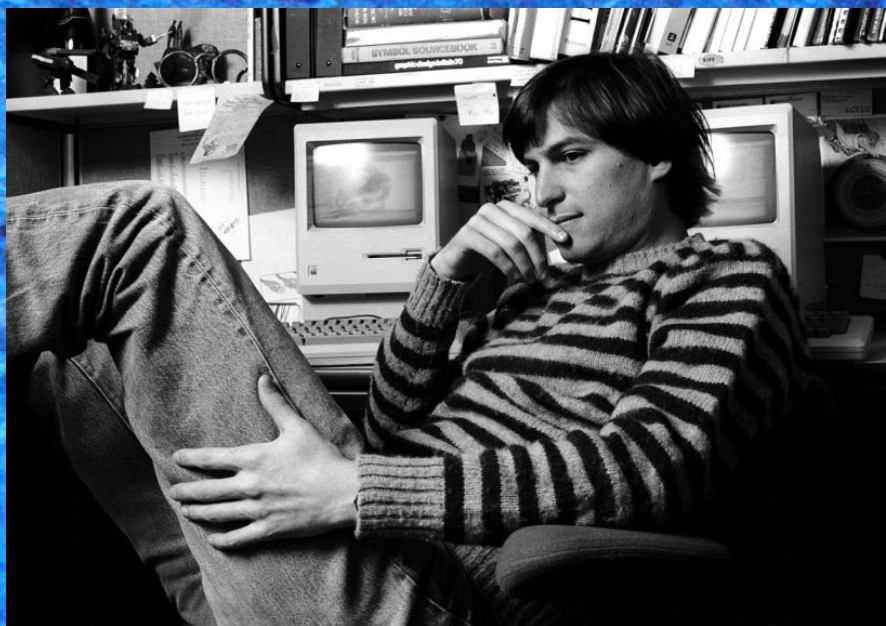


Невербальные маркеры использования фокуса языка

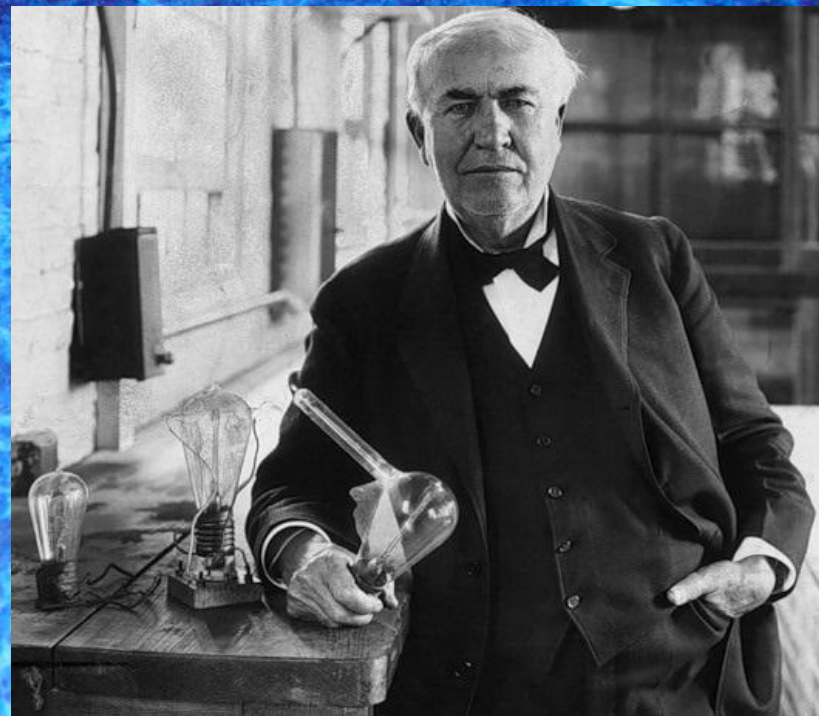
Стратегия реальности: руки фиксируются ладонями вниз ниже грудной клетки (метафорично – «а теперь серьезно»).



***Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?***



Стив Джобс



Томас Эдисон

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Противоположный пример	Поиск исключения из правила, которое бы ставило под сомнение (или обогащало) обобщение, определяемое данным убеждением.	Какой пример или переживание является исключением к правилу, определяемом данным убеждением?

Вопросительный вариант: Было ли по-другому?

Сокращенный вариант: Бывает по разному...

Противоположный пример

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Нет-нет, мы не претендуем на
весь бюджет ☺, мы всего лишь
представляем Вам ...*



Противоположный пример

Мы уже работаем с проверенными поставщиками, а Вас видим в первый раз...

Бывает же, что и непроверенный на что-то годится. Он же очень старается стать проверенным...



Невербальные маркеры использования фокуса языка

Противоположный пример: движение головой вперед, подбородок подается вперед и немного вверх (кивок голубя), шея просаживается вниз в районе ключицы, вычурное движение руки (как правило левой) в сторону оппонента (метафорически – «а вот это ты видел?»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Виктор Цой



Эрнесто Че Гевара

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Иерархия критериев	Переоценка (или укрепление) убеждения согласно критерию, превосходящему по значимости любой из тех, на которые опирается данное убеждение.	Какой критерий обладает потенциально большей значимостью, чем те, с которыми связано данное убеждение?

Вопросительный вариант: Что для тебя действительно важнее?

Сокращенный вариант: Гораздо важнее то, что...

Иерархия критериев

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Знаете, мне кажется, будет
лучше, если я расскажу Вам о тех
плюсах, которые Вы получите.
Это важнее затрат...*



Иерархия критериев

*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

*Что может быть важнее
проверенности для Вас?
Оперативность? Деньги?*

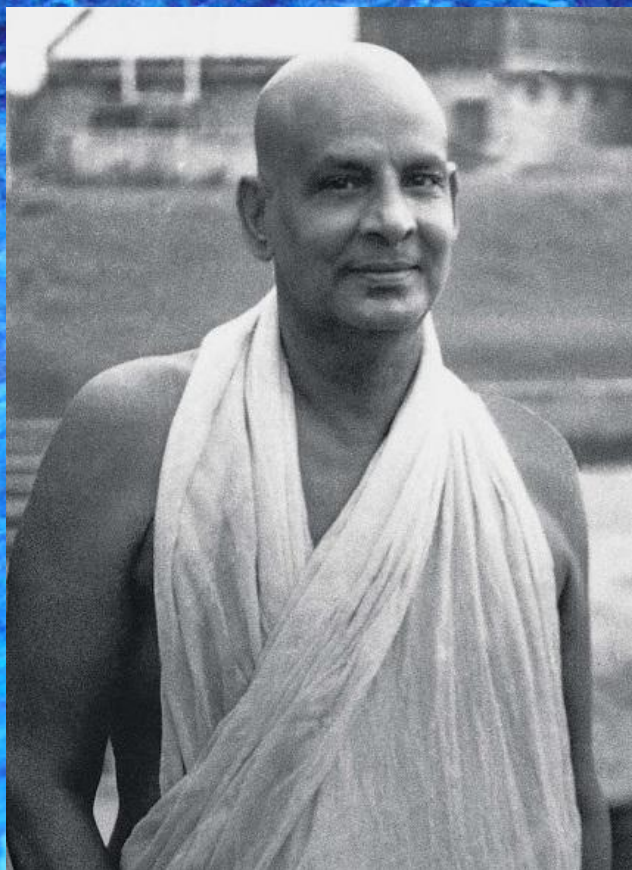


Невербальные маркеры использования фокуса языка

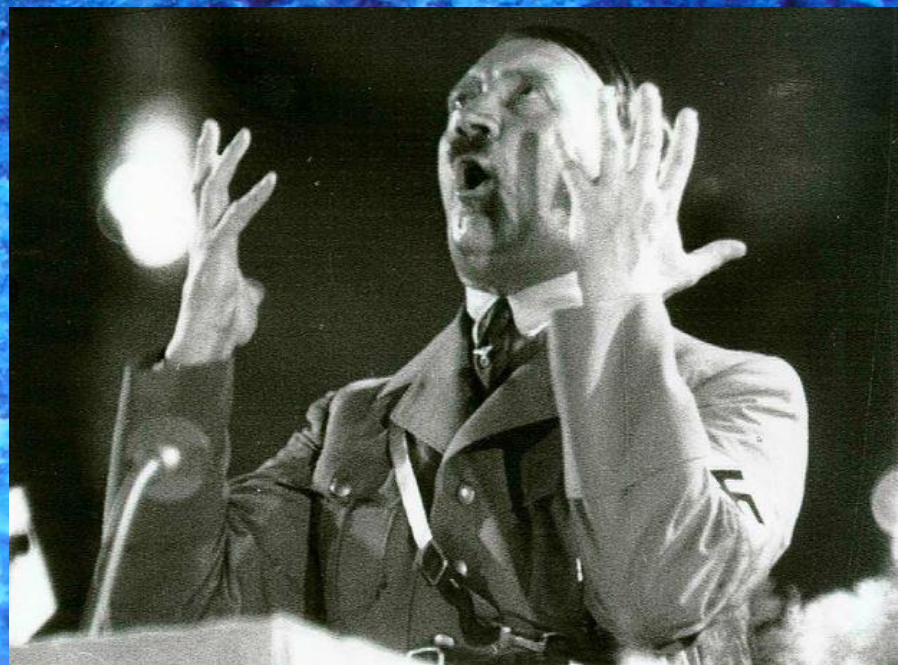
Иерархия критериев: выпрямление корпуса, маркирование головой, телом, взглядом, руками (рукой) движения вверх в пространстве предлагаемой иерархии (метафорически – «йога»).



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Свами Шивананда Сарасвати



Адольф Гитлер

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Применение к себе	Оценка самой формулировки убеждения согласно взаимосвязи или критериям, определяемым этим убеждением.	Как можно оценить формулировку убеждения по определяемой им взаимосвязи или критериям?

Вопросительный вариант: Ты сам отвечаешь своим критериям?

Сокращенный вариант: Давай оценим то, что ты говоришь и делаешь, по твоим же словам...

Применение к себе

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Вот мы и хотим
предложить Вам
расширить Ваши
возможности...*



Применение к себе

*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

Ну так проверьте нас!

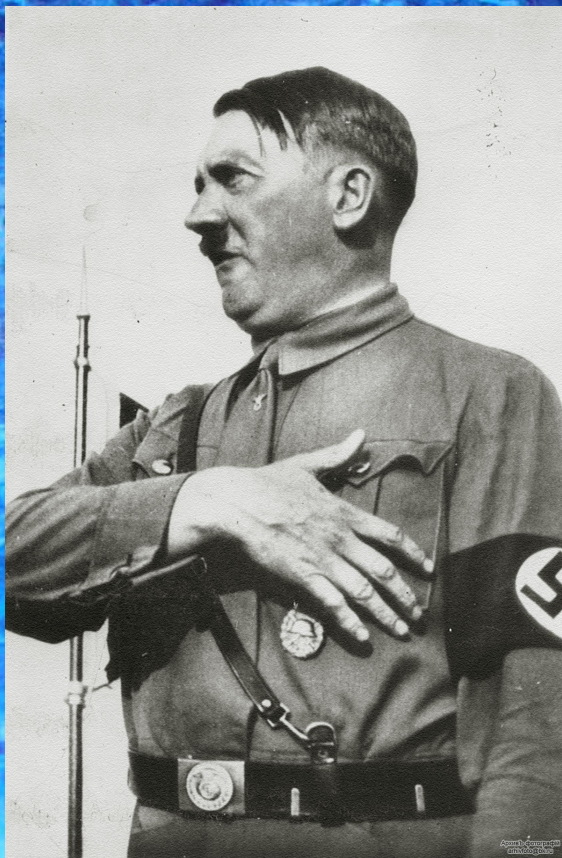


Невербальные маркеры использования фокуса языка

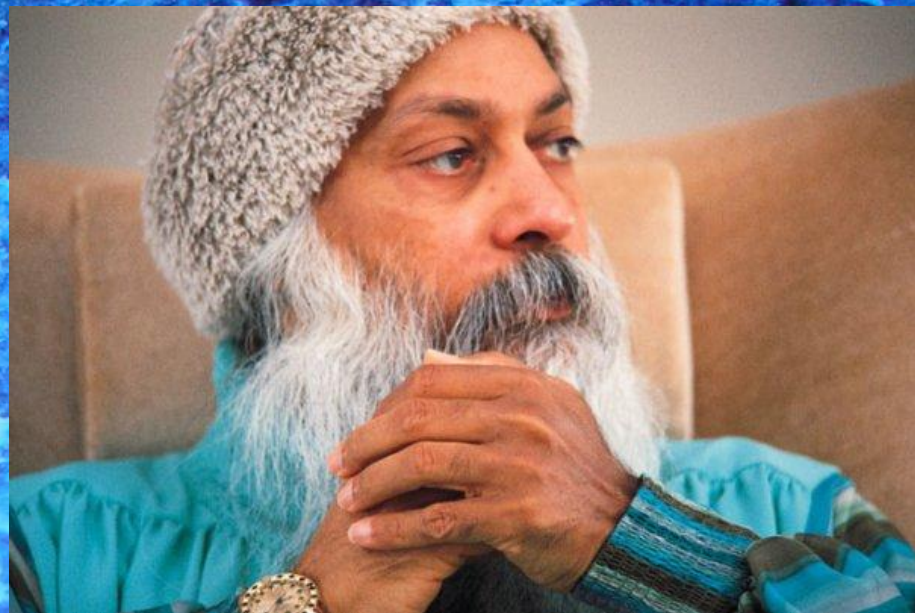
Применение к себе: возможны два варианта – прикосновение к себе или направленный палец в сторону груди собеседника (метафорически – «ты записался в добровольцы?»)



Что характеризует человека, часто использующего эту модель мышления?



Адольф Гитлер



Ошо (Шри Раджниш)

Фокус языка	Цель применения фокуса языка	Определения
Метафрейм	Оценка убеждения из фрейма непрерывного, лично-ориентированного контекста – <u>создание убеждения относительно убеждения.</u>	Какое убеждение относительно данного убеждения может изменить или расширить его восприятие?

Вопросительный вариант: *Времена не меняются?*

Сокращенный вариант: *Раньше (в другом контексте) это бы действительно было бы верно...*

Метафрейм

*Наш бюджет не дает нам
возможности
воспользоваться Вашим
предложением...*

*Если мы с Вами найдем
правильные аргументы для
Вашего руководства, то...*



Метафрейм

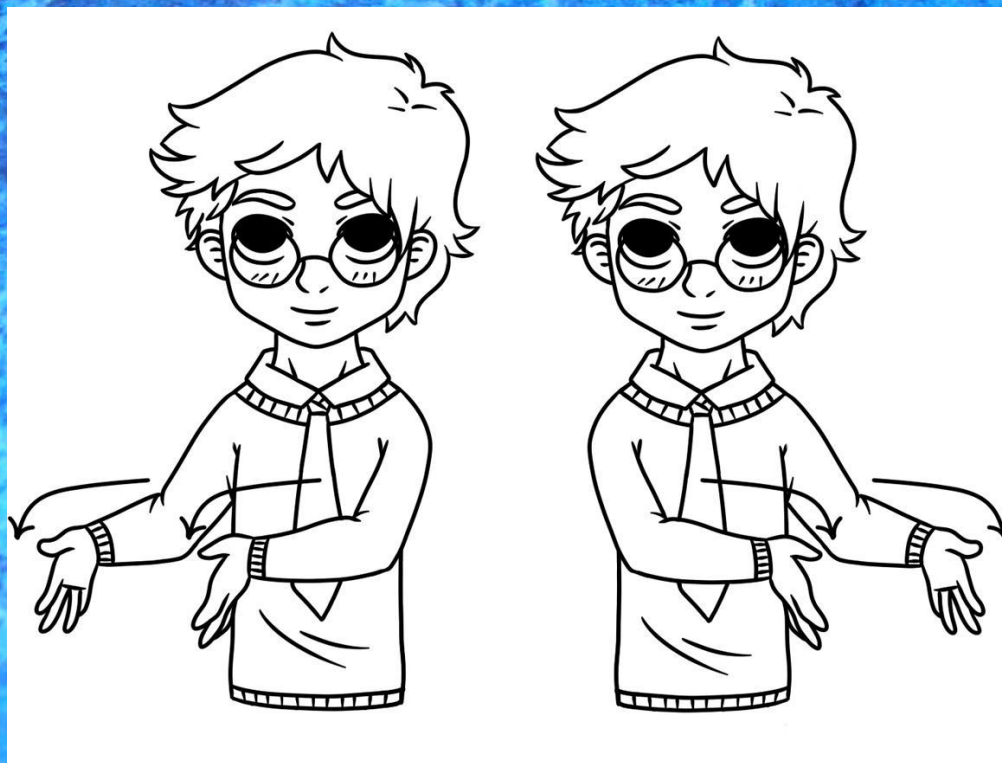
*Мы уже работаем с
проверенными
поставщиками, а Вас
видим в первый раз...*

*Каждого нынешнего
проверенного поставщика Вы
когда-то видели в первый раз...
Вот и мы...*

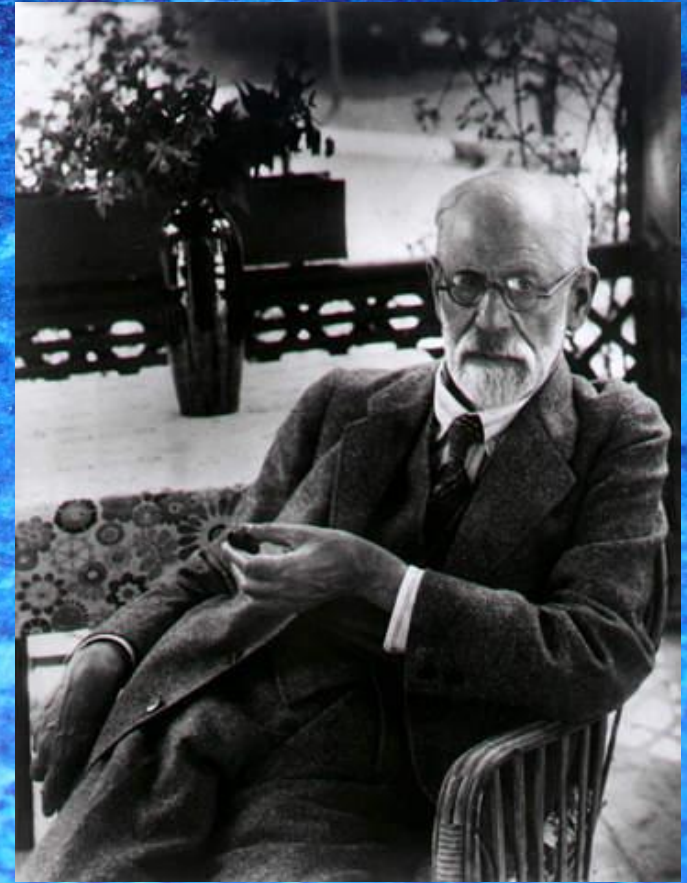
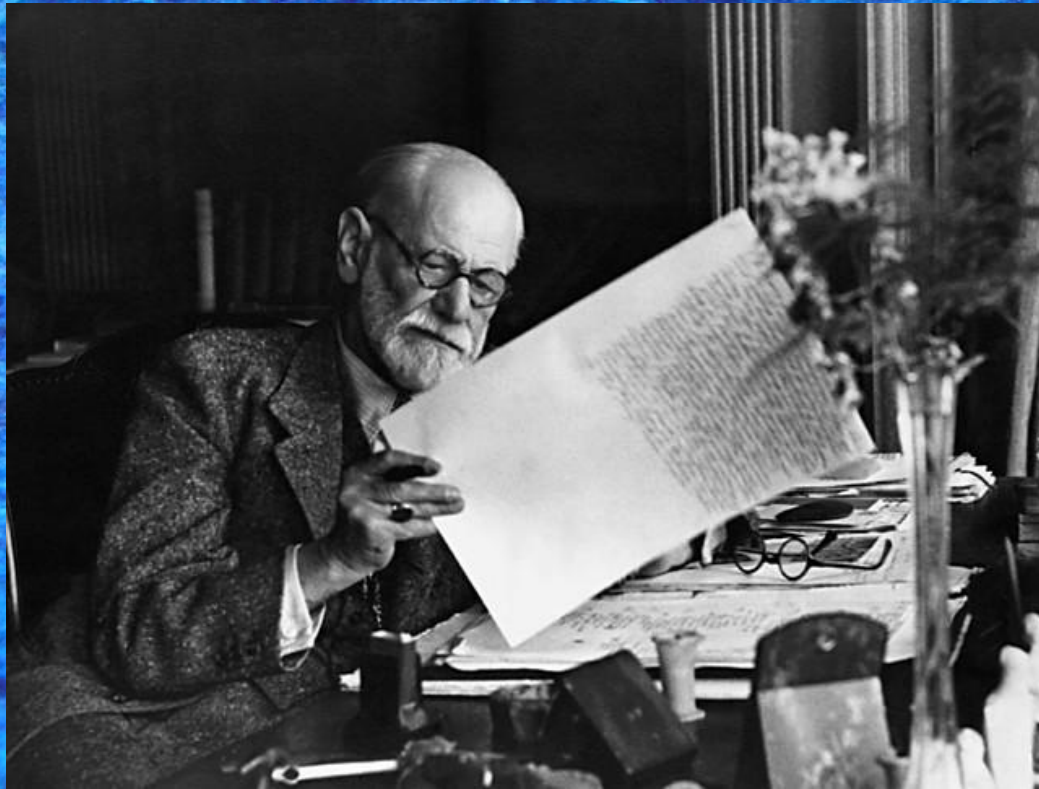


Невербальные маркеры использования фокуса языка

Метафрейм: поочередная фиксация кистями рук маленьких рамок по линии времени – прошлое и будущее (метафорически – «перекладывание рамки»)



**Что характеризует человека, часто
использующего эту модель мышления?**



Зигмунд Фрейд

Цели применения боевых фокусов языка

1. Переключение внимания с рамки **результата** на рамку **проблемы**.
2. Переключение внимания с рамки **обратной связи** на рамку **ошибки**.
3. Переключение внимания с рамки **«как если бы»** на рамку **невозможности**.



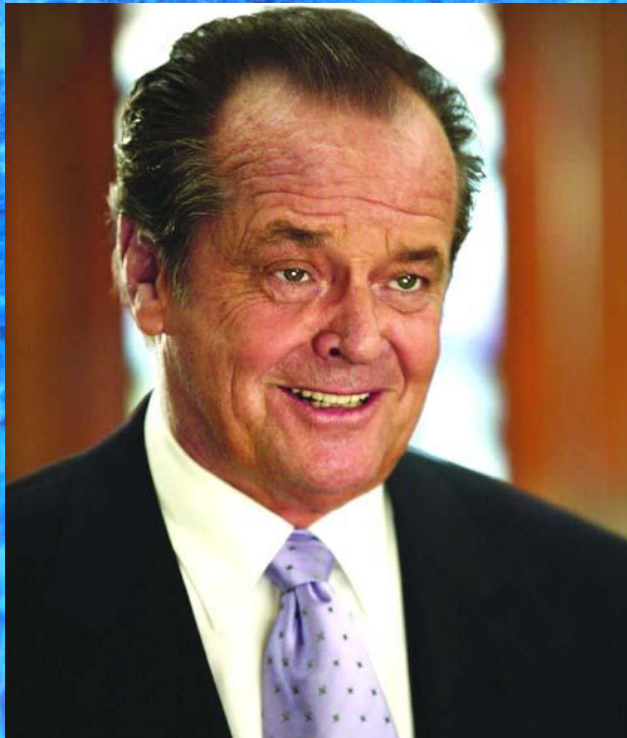
Элементы базовой стратегии применения боевых фокусов языка

- 1. Предположение негативного намерения, лежащего в основе ресурсных убеждений, поддерживающих их ценностей и критериев.**
- 2. Стимулирование отказа от имеющихся способов удовлетворения своих намерений и от реализации этих намерений в целом.**



Задачи применения боевых фокусов языка.

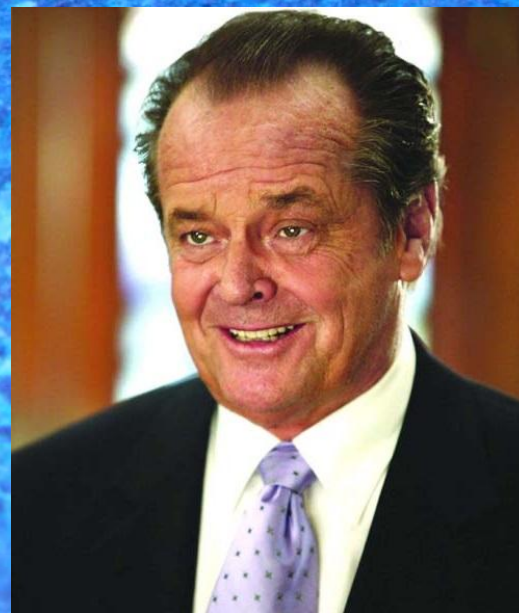
- 1.** Превентивное препятствие созданию новых связей между разнообразными элементами составляющими мегаструктуру убеждений, разрушение имеющихся связей, либо подмена их искаженными, тупиковыми путями. Замыкание связей в низкопродуктивные и безрезультативные для человека циклы.
- 2.** Сужение фокуса внимания человека в область ограниченных возможностей, безрезультативного зацикливания, замирания.
- 3.** «Осознанные» ошибки, позволяющие собрать информацию о сильных и уязвимых местах ментальной модели, поддерживающей формулировку высказывания (убеждения).



Намерение

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

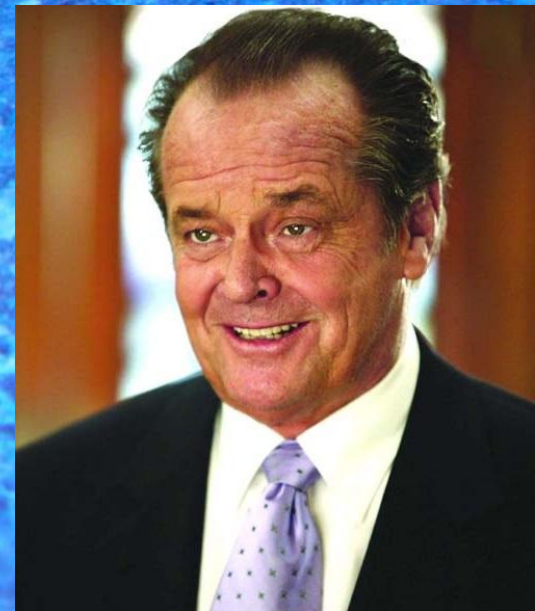
*Вы хотите навязать нам то,
что у вас есть...*



Переопределение

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

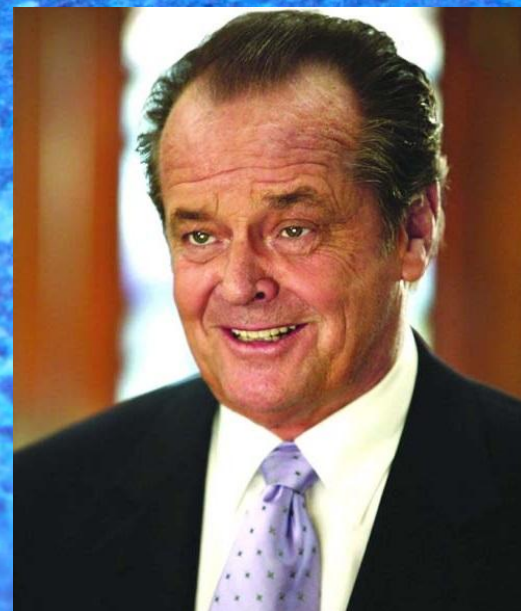
Это неплохой ход с Вашей
стороны, и наверное многие бы на
него повелись...



Последствия

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

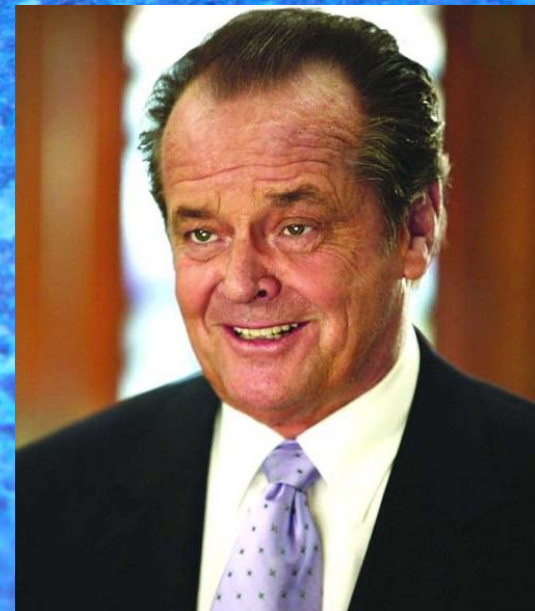
Если мы им воспользуемся, то мы
рисуем...



Разделение

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

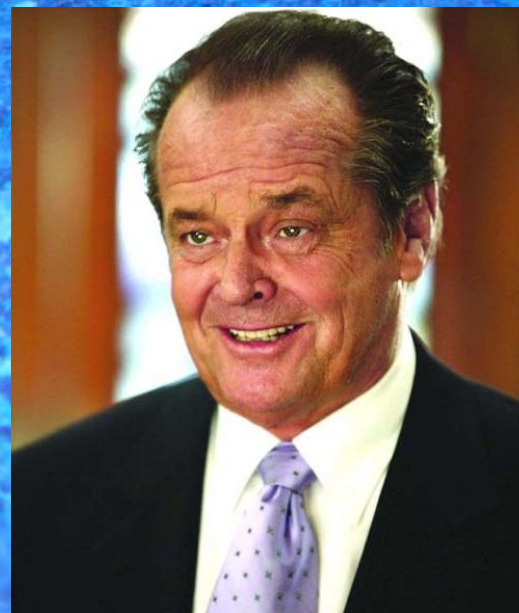
Это лучшее ценовое
предложение, у нас есть сомнения
по качеству...



Объединение

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

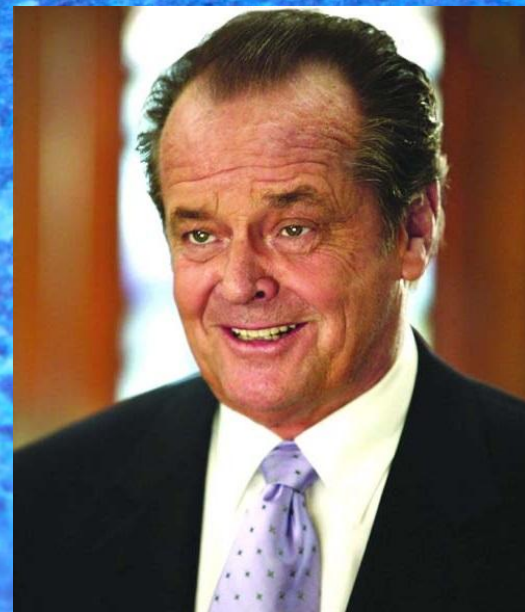
Каждое предложение должно быть
выслушано, ваше – тоже...



Аналогия

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

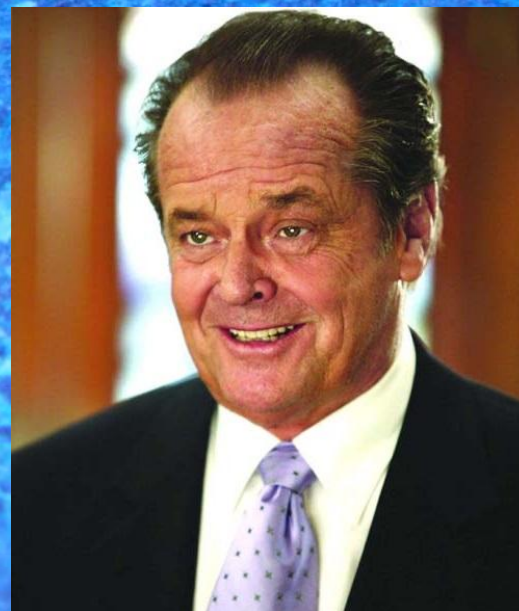
Вы так говорите, как будто
сворованную корову продаете –
побыстрее, чтобы избавиться...
Да не обижайтесь вы, это шутка...



Другой результат

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

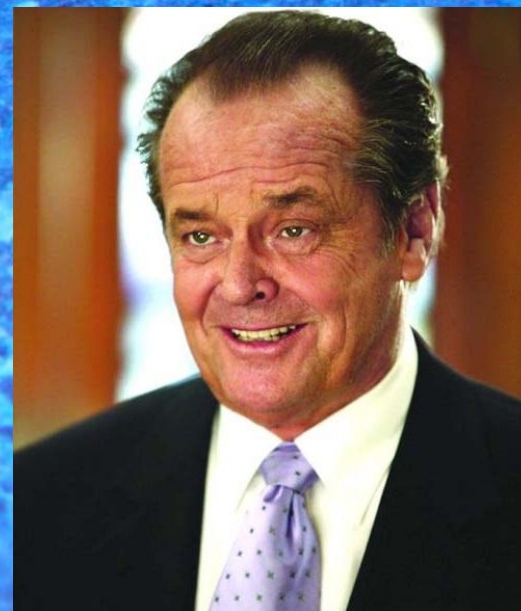
Давайте не о предложении, а о
том, кто вы и откуда...



Иерархия критериев

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

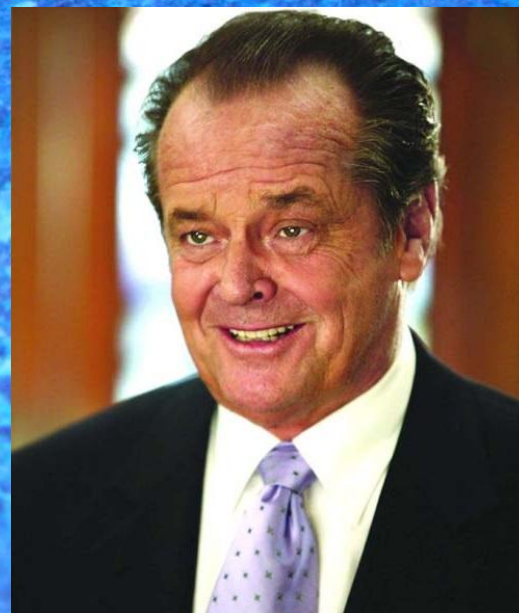
Лучшее-то, конечно, лучшее...
Важнее то, насколько оно нам
выгодно и соответствует нашей
политике...



Стратегия реальности

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

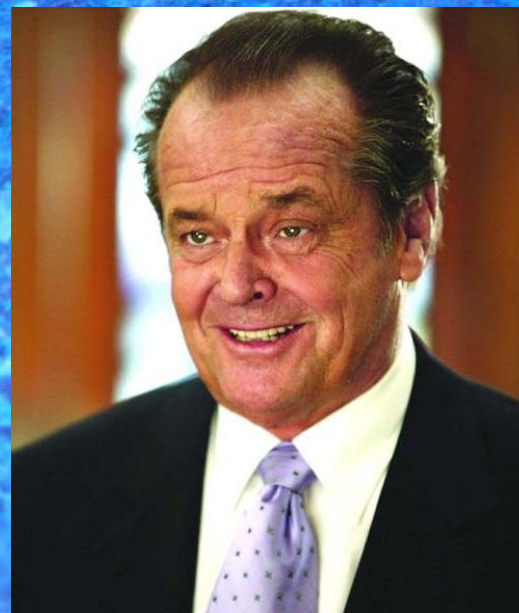
Посмотрев повнимательнее, мы
пришли к выводу, что подобных
предложений на рынке –
шестнадцать...



Изменение размера фрейма

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

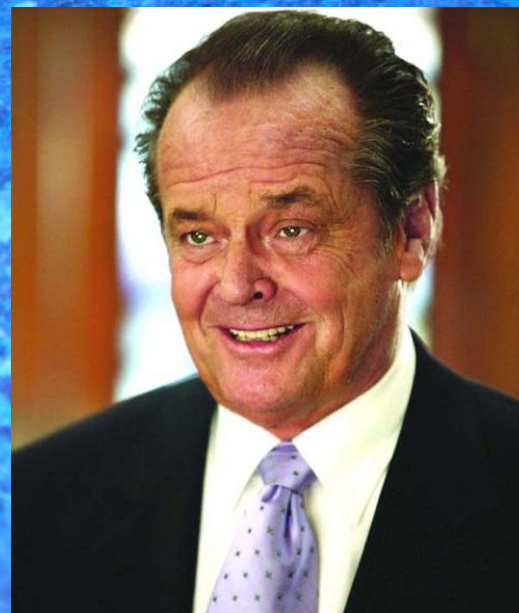
Это уже три года как лучшее
предложение... не могли бы вы
рассказать кто им
воспользовался?



Противоположный пример

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

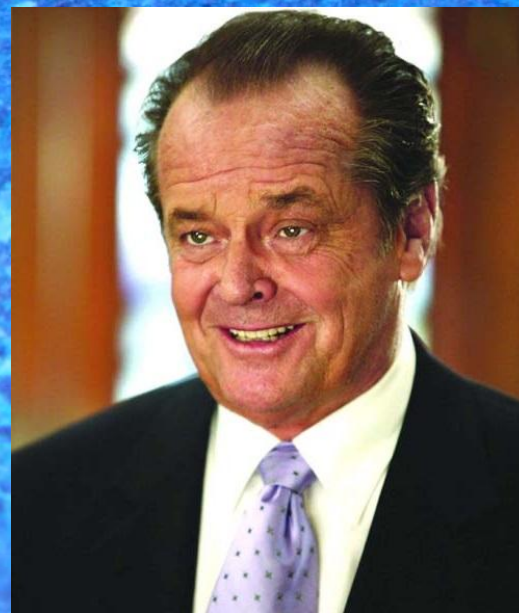
Есть такие предложения,
которыми пользоваться опасно...



Модель Мира

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

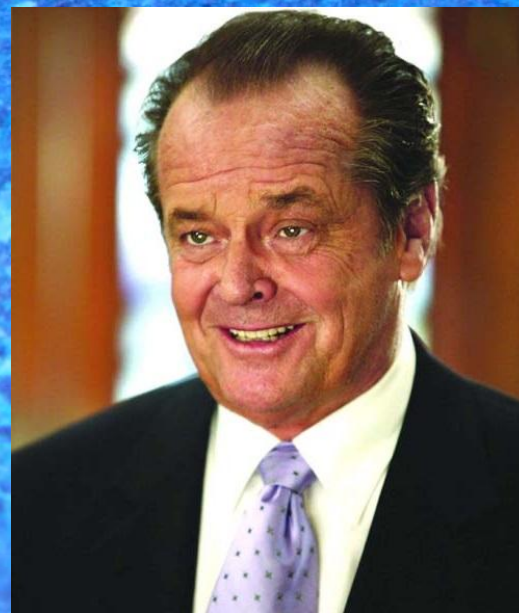
Вы случайно не в «Гербалайфе»
начинали?



Метафрейм

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

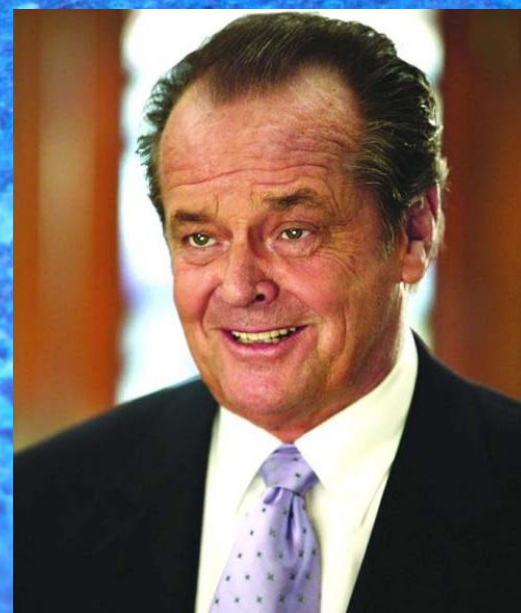
Это оно на прошлой неделе было
лучшим, а сейчас мы от вас
ХОТИМ...



Применение к себе

Это лучшее предложение, им
стоит воспользоваться!

Вы нами хотите воспользоваться,
и это – не лучший выбор.
Предложите нам реальную цену!



Когда один фокус языка «бьет» другой

Речь, конечно, не идёт об абсолютном преимуществе, потому что при умелом использовании любой фокус языка может быть эффективен против любого другого. В первую очередь это зависит от людей которые их используют. Тем не менее, есть некоторые общие тенденции, когда одни фокусы языка оказываются более эффективны при использовании их в ответ на какой-то определённый фокус языка.

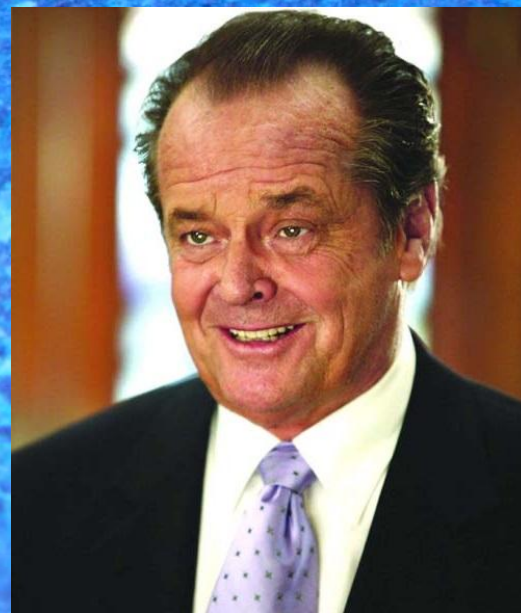


Реакция на **Намерение** – **Последствия**

...и вы можете выбрать то, что
вам действительно
понадобится!

М

*Вы хотите навязать нам то,
что у вас есть...*

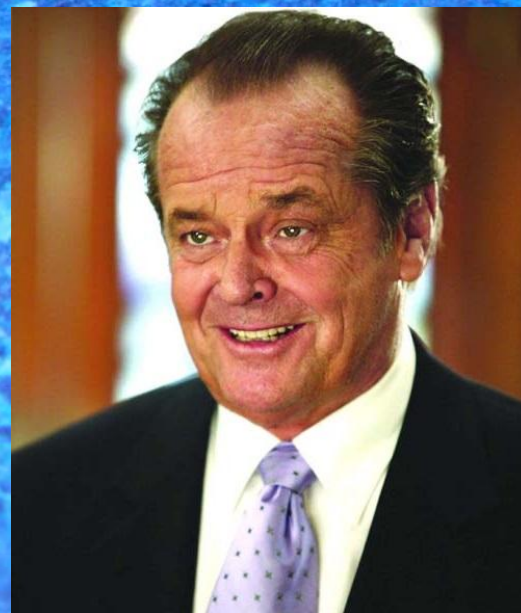


Реакция на **Намерение** – **Другой результат**

...тут вопрос не только в том,
что есть у нас, а в том, что
нужно вам!

М

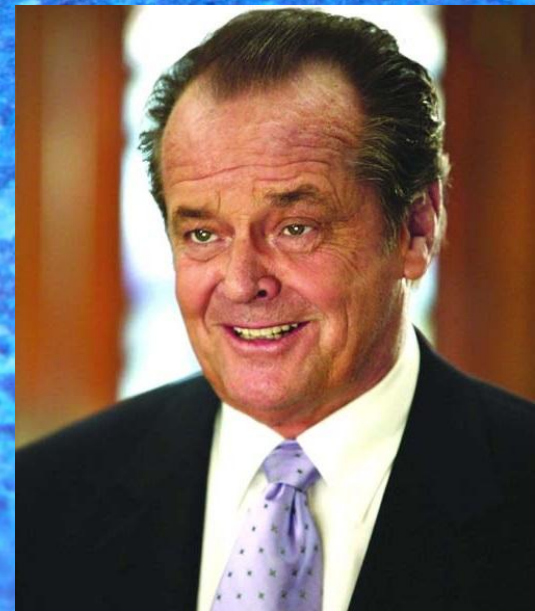
*Вы хотите навязать нам то,
что у вас есть...*



Реакция на Переопределение – Стратегия реальности

...на хорошую цену – чего бы не им
повестись-то?

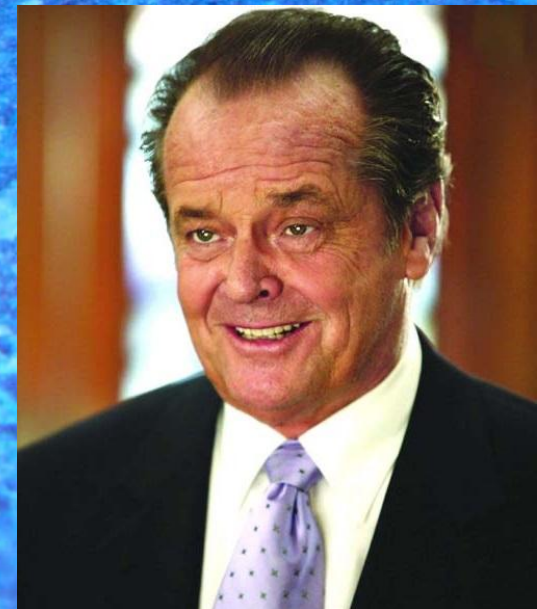
*Это неплохой ход с вашей
стороны, и наверное многие бы
на него повелись...*



Реакция на Переопределение – Противоположный пример

Бывает же и так, что и наш ход им
неплохой, и вам выгодно!

*Это неплохой ход с вашей
стороны, и наверное многие бы
на него повелись...*

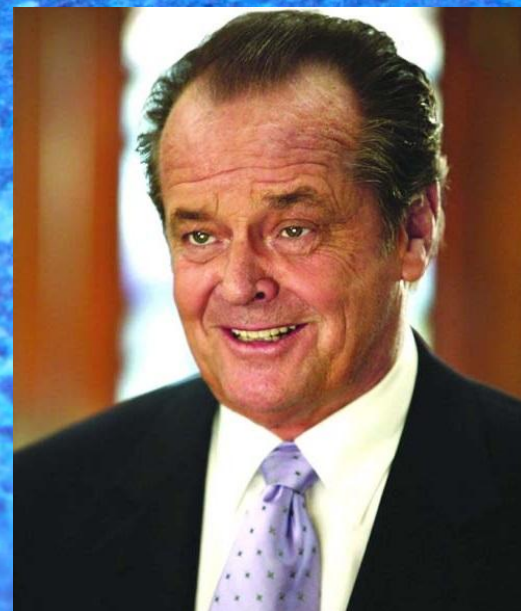


Реакция на **Последствия** – **Намерение**

Хорошая мысль – заранее обезопасить себя. Как вы считаете, что может послужить гарантией?

им

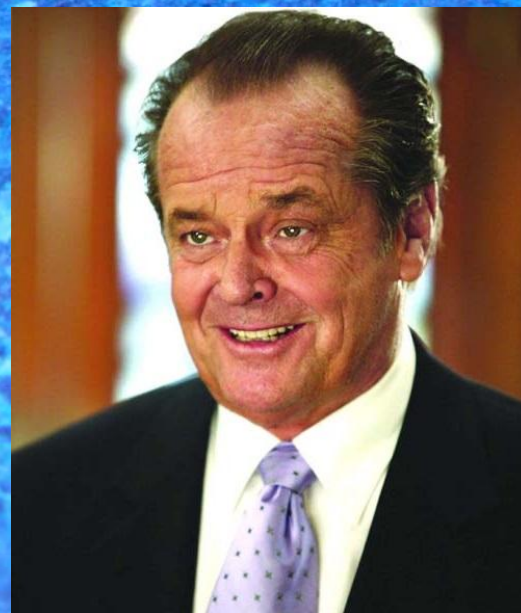
Если мы им воспользуемся, то мы рискуем...



Реакция на Последствия – Стратегия реальности

Давайте посчитаем вместе, что им
вы можете приобрести...

Если мы им воспользуемся, то мы
рисуем...

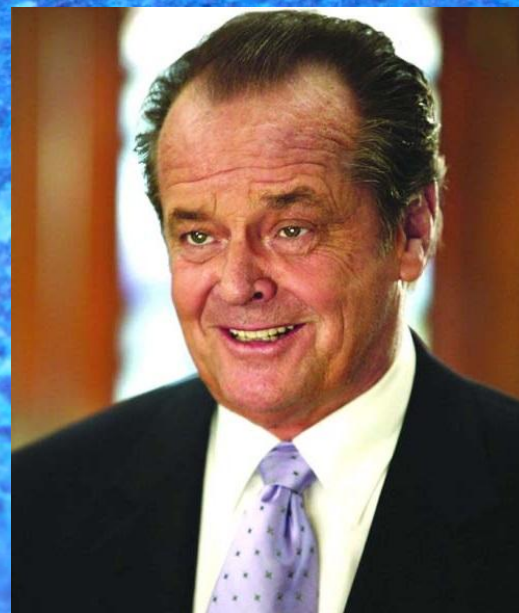


Реакция на Разделение – Противоположный пример

Качество иногда соответствует
даже очень выгодному
предложению...

IM

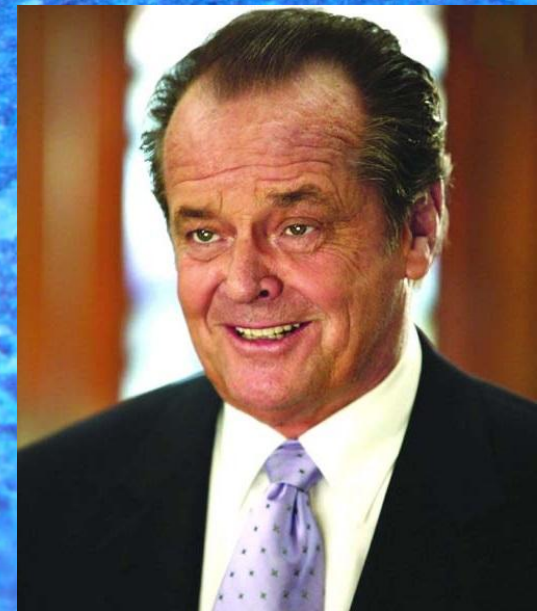
Это лучшее *ценовое*
предложение, у нас есть сомнения
по качеству...



Реакция на **Разделение – Объединение**

Всю жизнь мы только и делаем,
что выбираем меньшую из двух
бед...

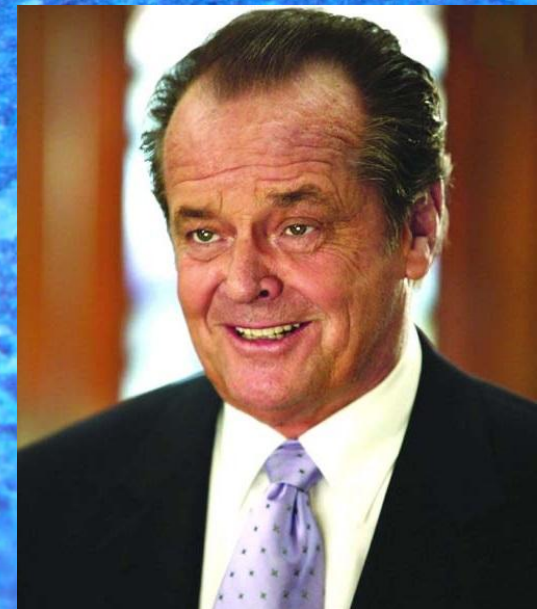
Это лучшее *ценовое*
предложение, у нас есть сомнения
по качеству...



Реакция на **Объединение – Разделение**

Давайте для начала об этом поговорим...

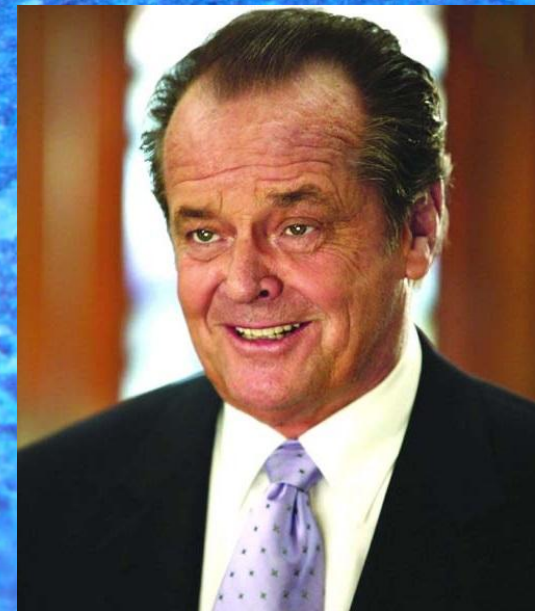
Все предложения по-своему хороши...



Реакция на Объединение – Противоположный пример

Бывают и плохие предложения, но не это – это особенное!

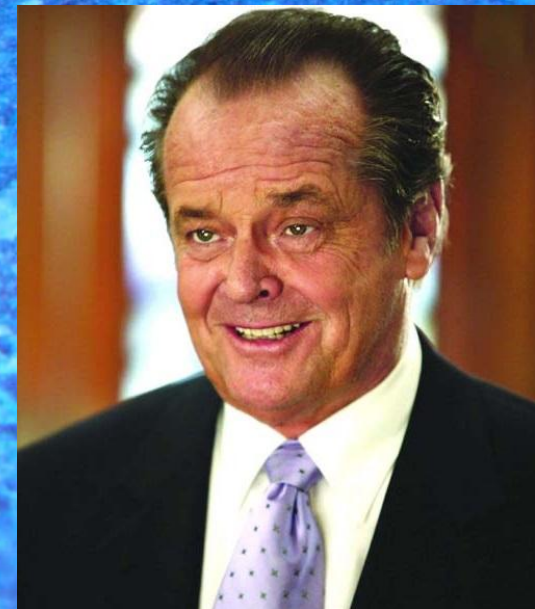
Все предложения по-своему хороши...



Реакция на **Аналогию – Объединение**

Бизнес есть бизнес... все мы торопимся, короче!

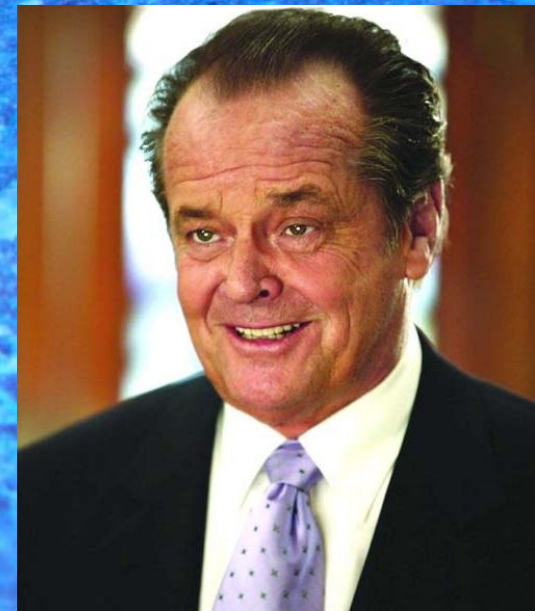
Вы так говорите, как будто ворованную корову продаете – побыстрее чтобы избавиться...



Реакция на **Аналогию** – **Стратегия реальности**

Так время-то бежит! Уже среда!

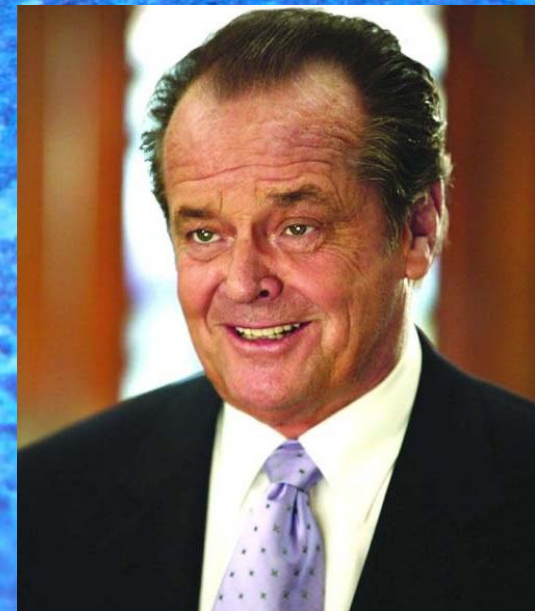
Вы так говорите, как будто
ворованную корову продаете –
побыстрее чтобы избавиться...



Реакция на Другой результат – Аналогия

Прямо как будто не на переговорах, а в милиции... эх, где мои семнадцать лет!

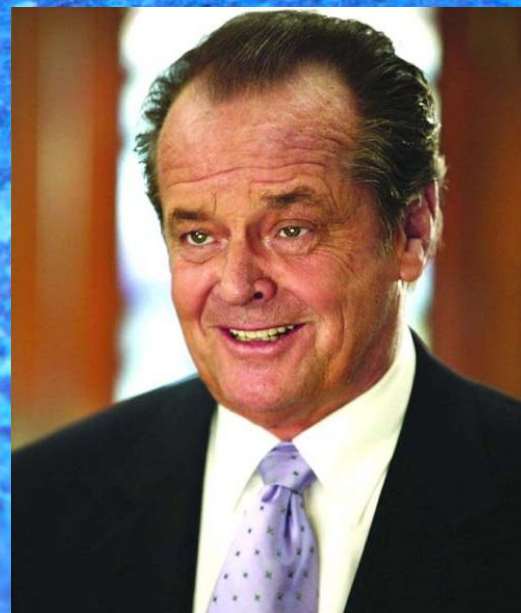
Давайте не о предложении, а о том, кто вы и откуда...



Реакция на Другой результат – Противоположный пример

Вот это уж никак не связано,
предложение – предложением, а
мы – сами по себе...

Давайте не о предложении, а о
том, кто вы и откуда...

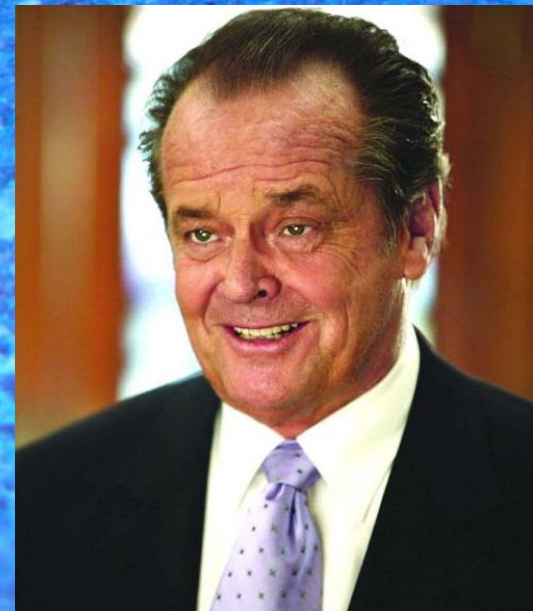


Реакция на Иерархия критериев – Последствия

Если лучшее, то и выгода будет,
да и политика, я думаю,
подтянется...

М

Лучшее-то, конечно, лучшее...
Важнее то, насколько оно нам
выгодно и соответствует ли нашей
политике...

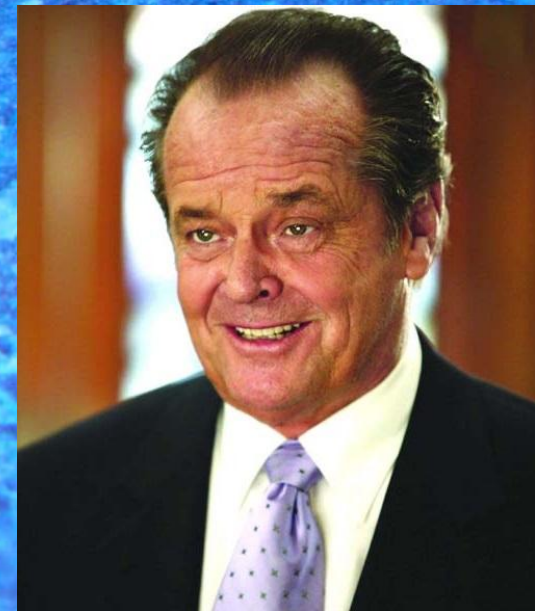


Реакция на Иерархия критериев – Стратегия реальности

А это наша задача – подтянуть
наше предложение под вашу
политику...

М

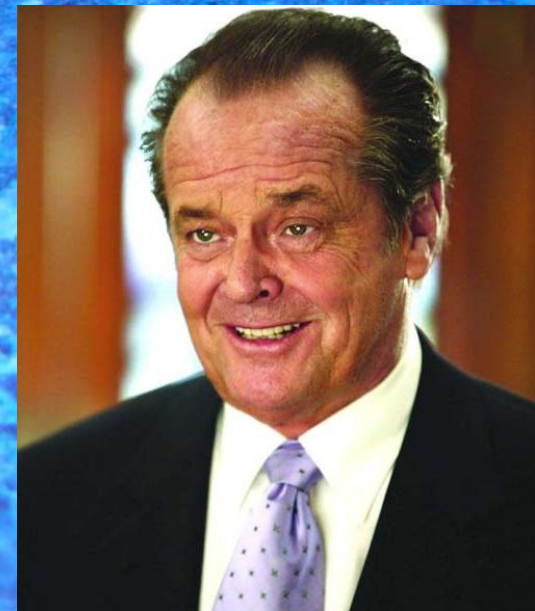
Лучшее-то, конечно, лучшее...
Важнее то, насколько оно нам
выгодно и соответствует ли нашей
политике...



Реакция на **Стратегия реальности – Последствия**

Изучение рынка – это основа
хорошей сделки... М

Посмотрев повнимательнее, мы
пришли к выводу, что подобных
предложений на рынке –
шестнадцать...

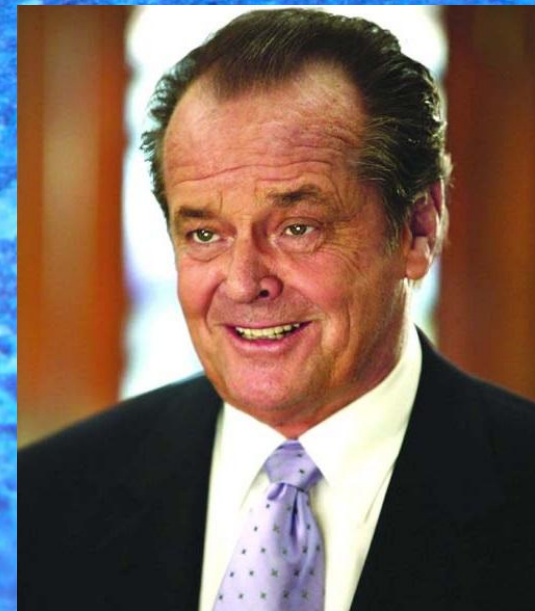


Реакция на **Стратегия реальности – Изменение размера фрейма**

Так оно и есть. Это предложение лучшее уже на протяжении нескольких лет...

IM

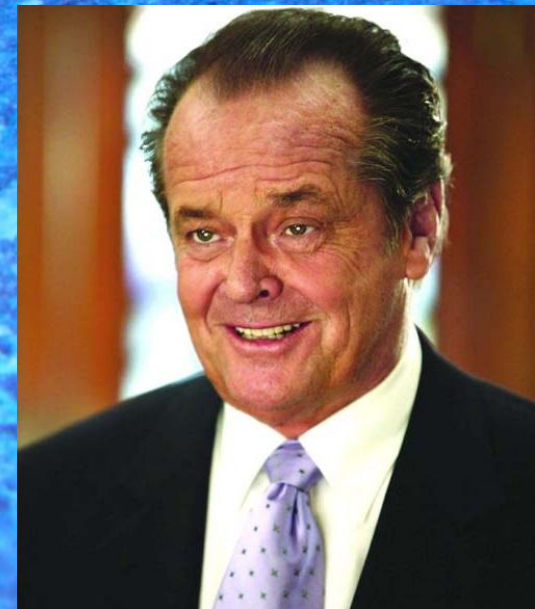
Посмотрев повнимательнее, мы пришли к выводу, что подобных предложений на рынке – шестнадцать...



Реакция на **Изменение размера фрейма** – **Разделение**

Это смотря на каких условиях... им
в них-то и разница...

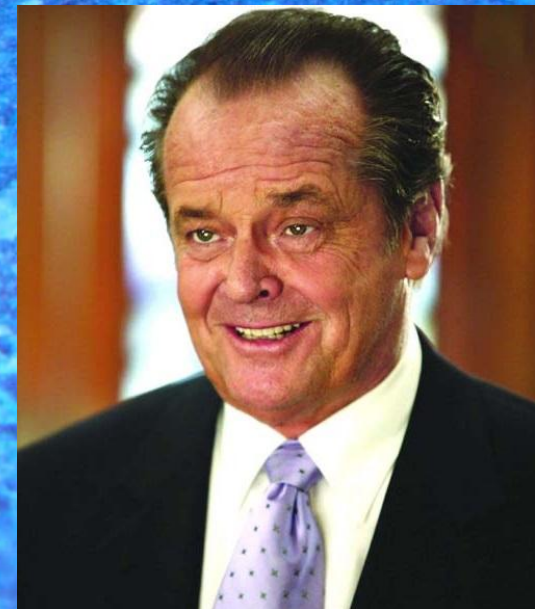
Это уже три года как лучшее
предложение... не могли бы вы
рассказать кто им
воспользовался?



Реакция на **Изменение размера фрейма** – **Иерархия критериев**

Так оно потому и лучшее, что им
пользуются лидеры...

Это уже три года как лучшее
предложение... не могли бы вы
рассказать кто им
воспользовался?

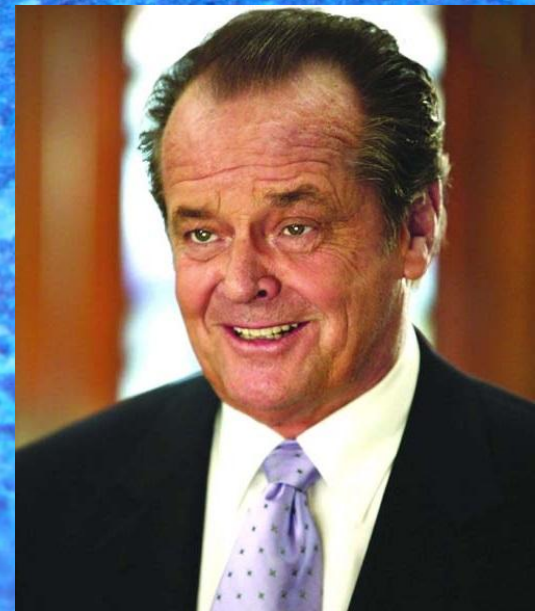


Реакция на Противоположный пример – Последствия

Если заранее предусмотреть
некоторые вещи, то и
пользоваться можно...

М

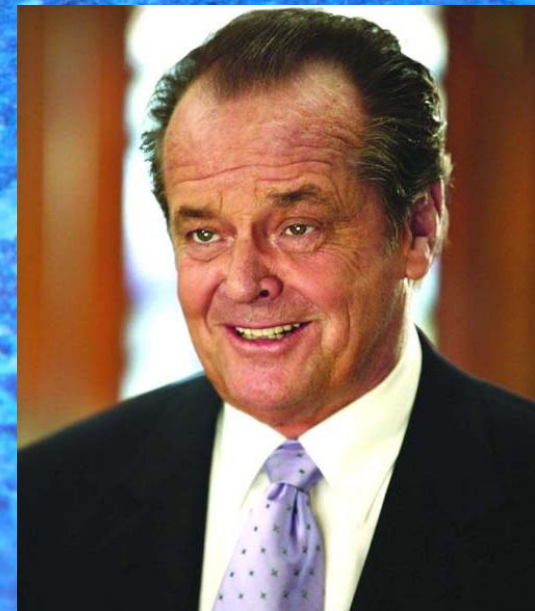
Есть такие предложения,
которыми пользоваться опасно...



Реакция на **Противоположный пример – Метафрейм**

Это не 90-е годы, у нас все
серьезно и win-win...

Есть такие предложения,
которыми пользоваться опасно...

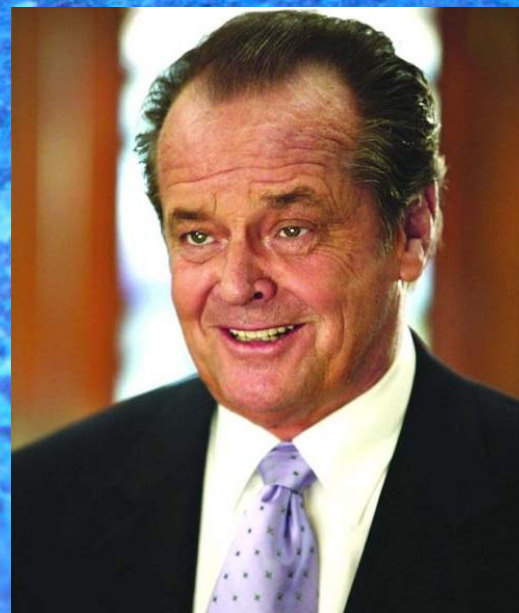


Реакция на **Модель мира – Намерение**

Тоже не любите непроверенные продукты? Правильно! Именно поэтому мы к вам и ...

М

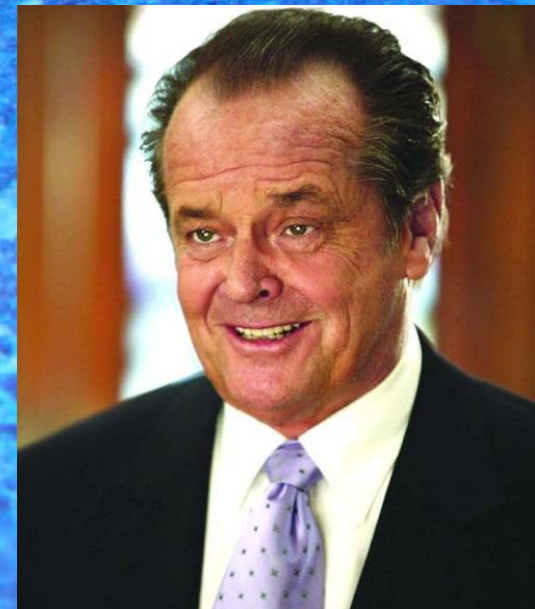
Вы случайно не в «Гербалайфе» начинали?



Реакция на **Модель мира** – **Применение к себе**

Начало хорошее! И пришли мы к вам не случайно, а вполне обдуманно.

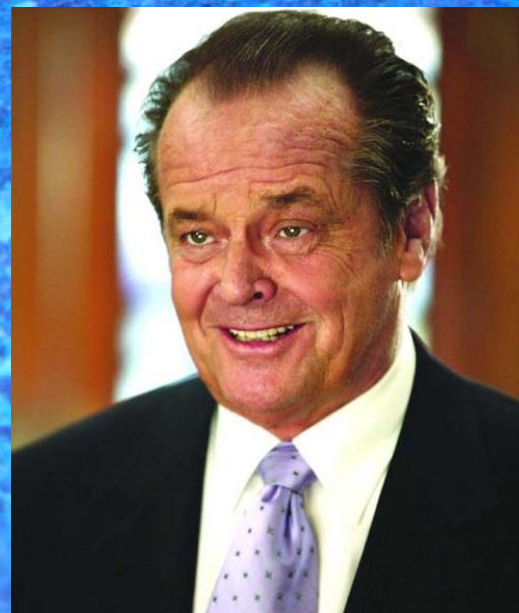
Вы случайно не в «Гербалайфе» начинали?



Реакция на **Метафрейм – Разделение**

Именно сейчас? Именно по этой цене? Только эту партию?

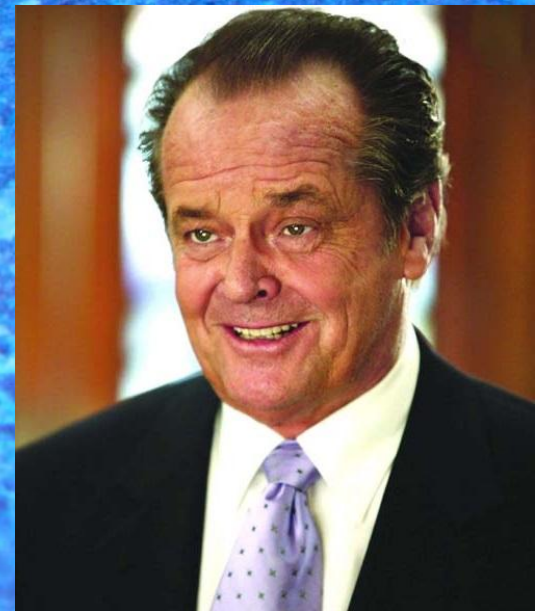
Это оно на прошлой неделе было лучшим, а сейчас мы от вас ХОТИМ...



Реакция на **Метафрейм** – **Другой результат**

Дело не в неделях, а в условиях
наших поставщиков...

Это оно на прошлой неделе было
лучшим, а сейчас мы от вас
ХОТИМ...

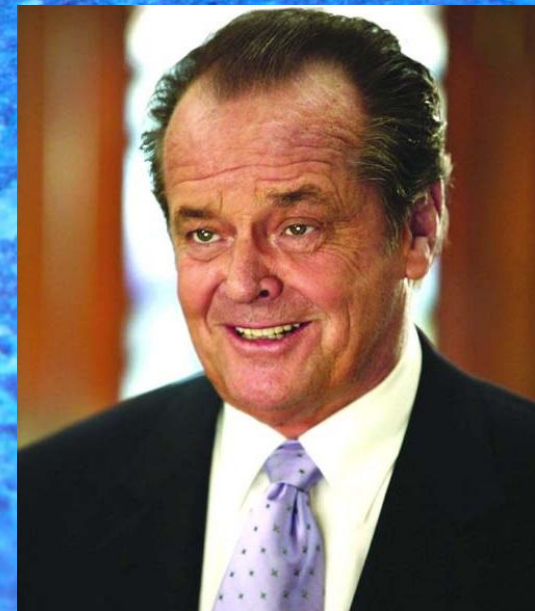


Реакция на **Применение к себе –** **Иерархия критериев**

Реальная цена – это интересно... Но гораздо важнее – условия доставки...

М

Вы нами хотите воспользоваться,
и это – не лучший выбор.
Предложите нам реальную цену!



Реакция на **Применение к себе – Модель мира**

Как говорится «Не делай другому того, что не хочешь для себя»? Ну, давайте, реально так реально...

Вы нами хотите воспользоваться,
и это – не лучший выбор.
Предложите нам реальную цену!

