



Евгений Францев

500

возражений

[с Евгением Францевым]

14

**фокусов
внимания**

5 раз

99



Евгений Францев 500 возражений

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=12192104
ISBN 9785447428846

Аннотация

Приятно иметь дело с книгами, написанными по существу. «500 возражений» – материал, который не только покажет вам ситуации, в которых навык работы с возражениями будет актуален, но и даст понимание, что теперь и вы так можете. Прочитав эту книгу, вы убедитесь, что она на 99% состоит из практики, которая сама по себе является ключом к освоению любого навыка, в том числе навыка работы с возражениями.

Содержание

Введение	8
Возражение и его структура	9
Обработка возражения	10
Способы обработки возражений	11
Намерение	12
Переопределение	13
Последствия	14
Разделение	15
Объединение	16
Аналогия	17
Изменение размера фрейма	18
Другой критерий	19
Модель мира	20
Стратегия реальности	21
Противоположный пример	22
Иерархия критериев	23
Применение к себе	24
Метафрейм	25
Бизнес и продажи	26
1. Я не приду на встречу, т. к. не встречаюсь с незнакомыми людьми	26
2. Я не буду встречаться т. к. мне не интересно	27
3. Я не пойду на встречу т. к. нет времени	28
4. Я не могу запланировать встречу т. к. у меня много дел	29
5. Я не приду на встречу т. к. не уверен, что мне это нужно	30
6. Я не вложу в это деньги т. к. это рискованно	31
7. Я не буду с ним работать т. к. он непрофессионал	32
8. Я не приму решения сейчас, т. к. не доверяю Вам на слово	33
9. Я не буду подписывать этот контракт, т. к. это невыгодно	34
10. Я не буду с Вами работать, т. к. у Вас низкий рейтинг	35
11. Я не вложу в этот проект денег, т. к. большой срок окупаемости	36
12. Я не сниму офис по этой цене, т. к. в соседнем БЦ на 20% дешевле	37
13. Я не сделаю заказ у Вас, т. к. большие сроки поставки	38
14. Я не стану с Вами сотрудничать, т. к. Вы неизвестны на рынке	39
15. Я не вложу денег в Ваш бизнес, т. к. у Вас много кредитов	40
16. Я не куплю этот магазин, т. к. он не приносит прибыли	41
17. Я не дам залог под этот кредит, т. к. другие кредиторы дают без обеспечения	42
18. Я не буду размещать рекламу на Вашем сайте, т. к. у Вас маленький трафик	43
19. Я не сдам площадь в субаренду, т. к. не хочу лишних людей на своей территории	44

20. Я не вложу денег в производство одежды, т. к. этот рынок переполнен	45
21. Я не буду менять поставщиков, т. к. с этими давно работаем	46
22. Я не куплю этот бизнес, т. к. он существует меньше года	47
23. Я не повышу тебе оклад, т. к. ты мало работаешь	48
24. Я не буду платить Вам больше, т. к. Вы не заслуживаете	49
25. Я не буду на Вас больше работать, т. к. Вы год не повышаете мне зарплату	50
26. Я не повышу Вам зарплату, т. к. мы не можем себе этого позволить	51
27. Я не повышу Вам зарплату, т. к. коллеги получают столько же	52
28. Я не буду у Вас работать, т. к. маленькая зарплата	53
29. Я не буду работать на этой должности, т. к. это не по моей специальности	54
30. Я не буду на Вас работать, т. к. это не мой уровень	55
31. Я не буду у Вас работать, т. к. окладная часть маленькая	56
32. Я не возьму Вас на работу, т. к. мало опыта	57
33. Я не возьму Вас на работу, т. к. Вы не выполняли планы на прошлой	58
34. Я не возьму Вас на руководящую позицию, т. к. нет опыта руководства	59
35. Я не возьму Вас на работу, т. к. нет опыта по этой специальности	60
36. Я не возьму Вас на эту работу, т. к. Вы еще молоды	61
37. Я не возьму Вас на работу, т. к. у Вас нет образования	62
38. Я не буду звонить по холодной базе, т. к. это не эффективно	63
39. Я не выполню план по продажам, т. к. он слишком большой	64
40. Я не буду обзванивать клиентов, т. к. это не моя работа	65
41. Я не буду делать эту работу сейчас, т. к. у меня обеденный перерыв	66
42. Я не буду поздравлять клиентов с Днём рождения, т. к. это глупо	67
43. Я не поеду в командировку на месяц, т. к. это долго	68
44. Я не останусь у Вас работать, т. к. мне предложили зарплату выше	69
45. Я не дам Вам рекомендаций, т. к. не знаю Вас	70
46. Я не буду покупать, т. к. это дорого	71
47. Я не куплю эту книгу, т. к. она есть в электронном виде	72
48. Я не куплю абонемент в фитнес на год, т. к. не уверен, что буду заниматься так долго	73
49. Я не куплю абонемент в Ваш фитнес, т. к. Вы далеко от дома	74
50. Я не воспользуюсь Вашей консультацией, т. к. не вижу необходимости	75
51. Я не куплю картину этого художника, т. к. он неизвестный	76
52. Я не куплю комплект ножей, т. к. не планировал	77
53. Я не сделаю скидку на этот товар, т. к. он и так по акции	78

54. Я не буду общаться с этим продавцом, т. к. в прошлый раз он дал плохой совет	79
55. Я не сделаю скидку, т. к. у Вас маленький заказ	80
56. Я не буду открывать вклад в этом банке, т. к. маленькая процентная ставка	81
57. Я не буду страховать свою жизнь, т. к. не планирую умирать	82
58. Я не возьму кредит в этом банке, т. к. большая ставка	83
59. Я не возьму кредитную карту этого банка, т. к. у меня уже есть карта другого банка	84
60. Я не соединю Вас с директором, т. к. он сказал: «Предложения только на почту»	85
61. Я не буду заниматься инвестициями, т. к. это не в моем возрасте	86
62. Я не куплю акции 3-го эшелона, т. к. это безумие	87
63. Я не буду менять брокера, т. к. меня все устраивает	88
64. Я не буду инвестировать в эти бумаги, т. к. у меня другое мнение	89
65. Я не дам Вам денег в управление, т. к. мой трейдер даёт мне 20% в год	90
66. Я не буду обсуждать с Вами свои финансы, т. к. не знаком с Вашей компанией	91
67. Я не буду инвестировать в финансовые инструменты, т. к. не играю на бирже	92
68. Я не куплю этот компьютер, т. к. у него мало памяти	93
69. Я не куплю этот планшет, т. к. у него маленький экран	94
70. Я не куплю этот принтер, т. к. он медленно печатает	95
71. Я не куплю этот телевизор, т. к. у него нечеткое изображение	96
72. Я не куплю этот холодильник, т. к. у конкурентов дешевле	97
73. Я не куплю эту кровать, т. к. жене может не понравиться	98
74. Я не куплю эти часы, т. к. предпочитаю только швейцарские	99
75. Я не куплю телевизор за 100 тысяч, т. к. такого же размера есть за 40 тысяч	100
76. Я не куплю этот мобильный, т. к. у всех моих знакомых такой же	101
77. Я не куплю чехол к этому телефону, т. к. собираюсь его менять	102
78. Я не куплю у Вас шкаф, т. к. его долго ждать под заказ	103
79. Я не куплю камеру, т. к. в ней мало мегапикселей	104
80. Я не куплю этот автомобиль, т. к. он дорог в обслуживании	105
81. Я не куплю эту машину, т. к. увидел не все варианты	106
82. Я не куплю эту марку, т. к. предпочитаю другую	107
83. Я не куплю эту квартиру, т. к. здесь нужно сделать ремонт	108
84. Я не куплю этот участок, т. к. он далеко от МКАДа	109
85. Я не куплю этот участок, т. к. газ будет только в конце года	110
86. Я не продам Вам свою квартиру, т. к. Вы мало предлагаете	111
87. Я не куплю это платье, т. к. оно не подходит под туфли	112

88. Я не куплю эти джинсы, т. к. они вышли из моды	113
89. Я не куплю это постельное белье, т. к. у меня есть похожее	114
90. Я не закажу ремонт квартиры у Вас, т. к. у Вас плохие отзывы	115
91. Я не куплю эту люстру, т. к. она не подходит к обоям	116
92. Я не буду стелить дома паркет, т. к. ламинат дешевле	117
93. Я не куплю этот костюм, т. к. он не синего цвета	118
94. Я не куплю тур в Милан, т. к. загореть можно и в Египте	119
95. Я не сниму эту квартиру, т. к. она располагается далеко от центра	120
96. Я не куплю эти туфли, т. к. ношу только классику	121
97. Я не буду заказывать дизайн-проект ремонта, т. к. сам могу его составить	122
98. Я не возьму кредитную карту, т. к. она мне не нужна	123
99. Я не буду страховать кредит, т. к. планирую погасить его досрочно	124
100. Я не продолжу работать, т. к. рабочий день окончен	125
Мужчина и женщина	126
101. Я не дам свой номер, т. к. не знакомлюсь на улице	126
102. Я не дам свой номер, т. к. у меня есть парень	127
103. Я не буду знакомиться, т. к. очень спешу	128
104. Я не дам свой номер, т. к. не хочу	129
105. Я не буду знакомиться, т. к. ты не в моем вкусе	130
106. Я не буду с ней знакомиться, т. к. она толстая	131
107. Я не буду с ним знакомиться, т. к. он некрасивый	132
108. Я не буду с тобой встречаться, т. к. я лесбиянка	133
109. Я не хочу с тобой встречаться, т. к. ты не хозяйственная	134
110. Я не буду жить с твоей мамой, т. к. она меня раздражает	135
111. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. стесняюсь	136
112. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. ещё рано	137
113. Я не буду жить с твоими родителями, т. к. это ненормально	138
114. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. боюсь не понравиться	139
115. Я не выйду за тебя замуж, т. к. мы мало знакомы	140
116. Я не выйду за тебя, т. к. ты мало зарабатываешь	141
Конец ознакомительного фрагмента.	142

500 возражений Евгений Францев

© Евгений Францев, 2016

© Евгений Евгеньевич Францев, дизайн обложки, 2016

Редактор Кристина Вадимовна Деева

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Эта книга создана с целью встраивания навыка работы с возражениями или убеждениями. Один из способов выработки навыка – повторение. Поэтому 99% материала – это практика. Вас удивит насколько лаконична теория в этой теме. Как легко, оказывается, видеть структуру в речи партнера. Этот материал можно использовать как единственное пособие, т. к. он полностью покрывает тему.

Вначале теория и ответы на вопросы:

Что такое возражение?

Что значит обработать возражение?

Способы обработки возражений.

И самая большая часть книги – это примеры. Это 5 разделов по 100 возражений и 7000 ответов на них. Навык вырабатывается повторением, поэтому, прочитав 14 ответов на каждое из 500 возражений, Вы станете обладателем этого навыка.

Возражение и его структура

Возражение (убеждение) – это, как правило, причинно-следственная связь или комплексный эквивалент.

А равно В или А значит В

Если такой структуры в речи партнера не замечено, мы приводим возражение к этой формуле либо вопросами, либо предположением.

Пример:

– *Пошли на улицу.*

– *Я не пойду.*

Далее мы можем предположить, почему партнер не хочет идти, например, плохая погода, или спросить напрямую, почему.

– *Почему?*

– *Там плохая погода.*

В любом случае, у нас появляются 2 части.

Обработка возражения

Обработка возражения – это смещение фокуса внимания партнера.

Пример:

Человек, который берет автокредит, думает о:

- статусе
- комфорте
- возможностях по передвижению
- внимании противоположного пола и т. д.

Человек, который может, но не берет автокредит, думает о:

- переплате за кредит
- тратах за обслуживание машины
- пробках
- проблемах с парковкой и т. д.

Человек, который не знает, брать или не брать автокредит, думает о:

- статусе
- переплате за кредит
- комфорте
- тратах на обслуживание и т. д.

Все эти условия присутствуют одновременно. Но фокус внимания направлен, как правило, в одну из сторон.

Способы обработки возражений

Целью обработки возражений является смещение фокуса внимания партнера в нужную для Вас сторону. Возражение обработано тогда, когда фокус внимания смещен. Для этого в нашем распоряжении 14 лингвистических паттернов (моделей).

Намерение

Смещение фокуса внимания на намерение, показываемое этим убеждением.

Вопросы:

Чего ты хочешь?

Для чего ты это сказал?

Что ты имеешь ввиду?

Утверждение:

Тебе надо, чтобы...

Ты хочешь, чтобы...

Если ты действительно хочешь...

Переопределение

Смещение фокуса внимания на неоднозначность критерия, обозначаемого словом или словосочетанием, путем замены слов на похожие, но с другим окрасом.

Вопросы:

Давай скажем по-другому?
Как это еще можно обозначить?

Утверждение:

Можно сказать, что...
Другими словами...
Мягко говоря...

Последствия

Смещение фокуса внимания на последствия данного убеждения.

Вопросы:

Что будет потом?

К чему это может привести?

Утверждение:

И тогда потом...

Это приведет к...

Разделение

Смещение фокуса внимания на детали, из которых состоит процесс, предполагаемый убеждением.

Вопросы:

С чего это начинается?

Давай разберем по частям?

Утверждение:

Обрати внимание на...

Объединение

Смещение фокуса внимания на более высокий уровень обобщения.

Вопросы:

А если посмотреть шире?

К чему большему можно это отнести?

Утверждение:

Все...

Вообще...

Всегда...

Аналогия

Смещение фокуса внимания на результат взаимосвязи, аналогичной данной.

Вопросы:

Что это напоминает?

На что это похоже?

Утверждение:

Это все равно, что...

Это тоже самое, что...

Это как...

Изменение размера фрейма

Смещение фокуса внимания в контекст другого временного фрейма, в более широкий или узкий ракурс.

Вопросы:

Как было раньше?

А как сейчас?

Как думает большинство?

Утверждение:

В большей перспективе...

Для большинства...

Вообще – да, но в этот раз...

Другой критерий

Смещение фокуса внимания на другие критерии.

Вопросы:

А с другой стороны?

В чем еще может быть дело?

Утверждение:

Дело не в ..., а в...

С другой стороны...

Модель мира

Смещение фокуса внимания на оценку данного убеждения с точки зрения другой модели мира.

Вопросы:

Чья точка зрения подразумевает другой взгляд?

Утверждение:

Для...

С точки зрения...

Стратегия реальности

Смещение фокуса внимания на неоднозначность обстоятельств при которых сформировалось убеждение.

Вопросы:

С чего ты взял?

Где ты это услышал/увидел?

На чем это основано?

Утверждение:

Объективно говоря...

На самом деле...

Противоположный пример

Смещение фокуса внимания на исключения из правила, подразумеваемого этим убеждением.

Вопросы:

Так было всегда?
А как еще бывает?

Утверждение:

Иногда бывает по-другому...
А еще может быть и так...

Иерархия критериев

Смещение фокуса внимания на другой критерий, относящийся к данному убеждению и превосходящий его по значимости.

Вопросы:

Что является более важным?

Утверждение:

Главное, чтобы...

Важнее всего...

Применение к себе

Смещение фокуса внимания на неоднозначную оценку самого убеждения, или применение этих критериев к партнеру.

Вопросы:

Тебе самому комфортно жить с этим убеждением?

Что ты хочешь сказать этими словами?

Утверждение:

Говоря так...

Этими словами ты...

Метафрейм

Смещение фокуса внимания на контекст, в котором данное утверждение было бы уместно, и противопоставление этого контекста данному.

Вопросы:

Где это было бы уместно?

Где это могло бы быть необходимым?

Утверждение:

В другое время (место, обстоятельства и т. д.) это было бы верно, но...

Бизнес и продажи

1. Я не приду на встречу, т. к. не встречаюсь с незнакомыми людьми

Намерение: действительно важно хорошо узнать друг друга, прежде чем говорить о делах. Поэтому...

Переопределение: обсуждать дела с малознакомыми не всегда приемлемо. Давайте...

Разделение: давайте я сначала расскажу, что будет на встрече, потом сможем назначить время.

Объединение: люди встречаются по разным причинам. Я расскажу суть встречи...

Аналогия: люди ходят в магазины и покупают продукты, не зная продавщиц лично.

Изменение размера фрейма: потом, если встретимся, Вы сможете убедиться, что...

Метафрейм: если бы мы встречались только с теми, кого знали – пропускали бы мимо массу возможностей.

Применение к себе: эти слова, как повод познакомиться. Я предлагаю...

Другой результат: дело не в том, знакомы ли мы, а чем мы будем полезны друг другу.

Противоположный пример: бывает, незнакомые люди могут оказаться полезны...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что есть возможность встретиться!

Стратегия реальности: откровенно говоря, встреча будет полезна вот почему...

Последствия: встреча приведет нас к полезным договоренностям...

Модель мира: мы с Вами деловые люди, и нам важно иметь полезные контакты.

2. Я не буду встречаться т. к. мне не интересно

Намерение: наверное, не совсем понятна цель встречи. Сейчас расскажу.

Переопределение: для личной встречи я недостаточно заинтересовал Вас? Еще 2 минуты.

Разделение: на встрече обсудим именно то, что может быть интересно.

Объединение: все наши предложения не могут быть неинтересными.

Аналогия: аппетит приходит во время еды.

Изменение размера фрейма: потом вы убедитесь, что не зря согласились. Давайте...

Метафрейм: если б это было неинтересно, я бы и не предлагал...

Применение к себе: а Вы сами можете сказать, что для Вас было бы интересно? Может...

Другой результат: посмотрим не с точки зрения интереса, а на перспективу...

Противоположный пример: бывает, интерес приходит во время обсуждения деталей....

Иерархия критериев: есть вещи важнее. Например, выгода.

Стратегия реальности: Вам кто-то сказал, что это не интересно?

Последствия: упуская такие шансы обсудить сотрудничество, можете потерять выгоды в будущем...

Модель мира: для дельного человека встреча будет полезна...

3. Я не пойду на встречу т. к. нет времени

Намерение: Вы хотите сказать, что встречу нужно запланировать заранее?

Переопределение: времени не всегда достаточно. Давайте запланируем.

Разделение: нет на этой неделе. Может, на следующей?

Объединение: времени всегда мало. Давайте на следующей неделе...

Аналогия: самолеты в аэропорту летают по расписанию, но мы с Вами сами можем скорректировать время...

Изменение размера фрейма: когда у Вас появится время, предложение может потерять актуальность. Давайте...

Метафрейм: если бы не Вы планировали свое время, я бы и не предлагал...

Применение к себе: Вы же сами планируете свое время?

Другой результат: давайте посмотрим, что нам даст эта встреча...

Противоположный пример: бывает, и при плотном графике можно найти 30 минут...

Иерархия критериев: что важнее: пол часа времени или новые и выгодные предложения?

Стратегия реальности: давайте честно, и 20 минут нет?

Последствия: если откладывать встречу, она может потерять актуальность...

Модель мира: мы с Вами хозяева своего времени и можем...

4. Я не могу запланировать встречу т. к. у меня много дел

Намерение: мне перезвонить позднее для назначения времени встречи?

Переопределение: Вам не понятно, как найти время т. к. не совсем ясен распорядок на завтра?

Разделение: давайте я сначала расскажу, насколько полезна будет встреча потом...

Объединение: дела – это важно. Я говорю о 30 минутах на завтра...

Аналогия: если мы пришли в лес за грибами, мы же можем обратить внимание на ягоды...

Изменение размера фрейма: Вы останетесь довольны нашей встречей. Может, завтра...

Метафрейм: если бы встреча была неважной, я бы и не настаивал, но все же...

Применение к себе: из-за того, что Вы занятой человек, Вы мне и интересны. Давайте...

Другой результат: дело не в том, что Вы заняты, а в нашем плодотворном сотрудничестве...

Противоположный пример: иногда и очень занятые люди могут найти пол часа...

Иерархия критериев: важнее при всех делах не упускать возможностей!

Стратегия реальности: как Вы определяете, что встреча возможна? Как мне вписаться в Ваш график?

Последствия: если отложим на потом, я не смогу найти время. Может...

Модель мира: у президента тоже много дел, и он все же продолжает планировать и проводить встречи...

5. Я не приду на встречу т. к. не уверен, что мне это нужно

Намерение: может, мне прислать Вам информацию о нашей компании, а потом договоримся о встрече...

Переопределение: сейчас не совсем удобно назначить встречу, потому что не понятна цель встречи...

Разделение: не понятно, о чем пойдет разговор или чем это важно именно для Вас?

Объединение: уверенность – это важно. Давайте по пунктам...

Аналогия: пчелы садятся на цветок, не зная, есть ли там пыльца...

Изменение размера фрейма: я не всем предлагаю встретиться, в Вашем случае это...

Метафрейм: если бы возможно было это обсудить по телефону, я так и сделал бы, но...

Применение к себе: Вы уверены, что отказ от встречи Вам нужен?

Другой результат: дело не в том, насколько Вы уверены сейчас, а в том, насколько это будет полезно...

Противоположный пример: бывает, с виду не актуальное предложение оказывается выгодным...

Иерархия критериев: важнее, что Вы узнаете о новых для Вас предложениях и сможете оценить...

Стратегия реальности: как Вы определяете то, что Вам нужно? Что может помешать встрече?

Последствия: потом могут измениться условия предложений, и даже если Вы захотите встретиться, будет не так выгодно...

Модель мира: мы живем в динамичном мире, и важно быть в курсе...

6. Я не вложу в это деньги т. к. это рискованно

Намерение: Вам не совсем понятно, сколько можно на этом заработать?

Переопределение: риск действительно присутствует, именно поэтому...

Разделение: давайте еще раз посмотрим на доходность, на риск, на сроки, на вероятность, а потом...

Объединение: все вложения – это риск. Поэтому...

Аналогия: кто не рискует – тот не пьет шампанского.

Изменение размера фрейма: не все видят в этом риск. Кто-то видит возможности...

Метафрейм: если мы смотрели бы менее рискованные вложения, они не были бы так прибыльны. Но нам нужно...

Применение к себе: пока Вы оставляете деньги без движения, Вы обесцениваете их.

Другой результат: посмотрим с точки зрения доходности. А именно...

Противоположный пример: риск бывает оправдан...

Иерархия критериев: важнее то, сколько мы можем заработать!

Стратегия реальности: давайте разберемся, чем именно рискуем. Во-первых...

Последствия: при таком подходе Вы пропустите массу возможностей заработать...

Модель мира: с точки зрения биржевого игрока это оптимальное соотношение риск-доходность.

7. Я не буду с ним работать т. к. он непрофессионал

Намерение: если ты действительно хочешь, чтобы работа удалась, ты сможешь его проконтролировать.

Переопределение: ты сможешь выполнить эту задачу несмотря на то, что коллега знает меньше тебя...

Разделение: предлагаю с начала ознакомиться с работой, составить план, а потом...

Объединение: профессионализм – это важно. Поэтому Вы с ним...

Аналогия: мы с тобой солдаты нашей компании, и у нас есть долг...

Изменение размера фрейма: когда ты сам пришел в профессию, ты же думал по-другому...

Метафрейм: если бы можно было доверить работу другому человеку, я так и сделал бы, но только ты...

Применение к себе: этой фразой ты поднимаешь себя в моих глазах... сделай его таким же.

Другой результат: дело не в том, как долго он работает, а в том, чем он может помочь делу...

Противоположный пример: бывает, и не опытный специалист приносит пользу...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы работа была закончена.

Стратегия реальности: как ты смог оценить его опыт?

Последствия: обсуждая это, мы можем завалить этот проект...

Модель мира: с точки зрения учителя его просто надо научить... может, ты...

8. Я не приму решения сейчас, т. к. не доверяю Вам на слово

Намерение: если Вам важна надежность, я подробнее расскажу о нашей компании...

Переопределение: при решении вопросов важно быть уверенным в партнере.
Поэтому...

Разделение: мы с Вами давно работаем с выгодой для Вас, для меня, поэтому...

Объединение: все люди по-разному принимают решение. Обратите внимание на...

Аналогия: Вы сидите за игральным столом, крупье просит сделать ставки, а Вы говорите, что не доверяете ему...

Изменение размера фрейма: из всех, с кем я общаюсь, только у Вас остались сомнения.
Давайте...

Метафрейм: если бы у нас было время... но его нет, и...

Применение к себе: Вы, таким образом, сомневаетесь в моей компетенции... давайте...

Другой результат: посмотрим с точки зрения обоснованности риска...

Противоположный пример: бывает, не доверяешь человеку, а он не обманывает...

Иерархия критериев: важнее не потерять актуальность этого предложения!

Стратегия реальности: как Вы понимаете, чему стоит доверять? Что именно смущает?
Может...

Последствия: потом Вы будете мне доверять, а предложение уже изменит условия...

Модель мира: мои клиенты считаю, что мне можно доверять.

9. Я не буду подписывать этот контракт, т. к. это невыгодно

Намерение: Вы, вероятно, хотите поторговаться?

Переопределение: другими словами, контракт не до конца соответствует Вашим ожиданиям. Тогда...

Разделение: но обсудить это мы можем еще раз. Может, найдем компромисс.

Объединение: подписывать нужно только выгодные контракты. Этот...

Аналогия: жениться на девушке нужно, когда хорошо ее узнаешь.

Изменение размера фрейма: сейчас много подобных предложений. Но именно это...

Метафрейм: если бы это было невыгодно, я и не предлагал бы. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не все пункты прочитали внимательно. Давайте...

Другой результат: посмотрим с точки зрения аналогичных предложений...

Противоположный пример: бывает, с виду невыгодное предложение приносит хорошие дивиденды...

Иерархия критериев: важнее не сиюминутная выгода, а долгосрочное сотрудничество.

Стратегия реальности: Вы видели предложения выгоднее? Наверное, были и другие отличия...

Последствия: через несколько месяцев Вы убедитесь, что сделали правильный выбор.

Модель мира: для бизнесмена это хорошее предложение.

10. Я не буду с Вами работать, т. к. у Вас низкий рейтинг

Намерение: Вам важны гарантии? Мы уделим им особое внимание.

Переопределение: наш рейтинг немного уступает конкурентам, но наши предложения...

Разделение: но выслушать наши предложения Вы можете? Может, Вам подойдет.

Объединение: с нами много кто работает, несмотря на рейтинг. Потому что...

Аналогия: Вы выбираете блюдо в ресторане по внешнему виду или по составу?

Изменение размера фрейма: разные есть компании, но наша отличается...

Метафрейм: если бы у нас не было хороших предложений, нас не было бы на рынке.

Применение к себе: говоря так, Вы можете не узнать о хороших возможностях.

Другой результат: посмотрим не на рейтинг, а на количество довольных клиентов.

Противоположный пример: бывает, и компании с нашим рейтингом делают отличные предложения...

Иерархия критериев: главное, что у нас есть то, что Вам может быть интересно.

Стратегия реальности: Вы уже изучали рейтинги подобных компаний? Сравните и условия.

Последствия: как начнете с нами работать, убедитесь, что не зря начали.

Модель мира: знающие клиенты понимают, что такие компании более заинтересованы в клиенте.

11. Я не вложу в этот проект денег, т. к. большой срок окупаемости

Намерение: Вы же хотите грамотно разместить деньги... тогда...

Переопределение: планируемые сроки окупаемости выше средних, вот почему...

Разделение: сначала выслушайте, чем он обоснован, потом подумаем, как его уменьшить.

Объединение: все хотят, чтобы проекты окупались быстрее. Подробнее о сроках...

Аналогия: фермеры выращивают плоды, ориентируясь не на завтрашний день.

Изменение размера фрейма: много у каких проектов такой срок. Этот обусловлен тем, что...

Метафрейм: если бы мы хотели рискнуть, то ориентировались бы на краткосрочные вложения. Но...

Применение к себе: не вкладывая деньги в проекты, Вы не начнете их окупать.

Другой результат: давайте не с точки зрения срока, а с точки зрения гарантий и надежности вложений.

Противоположный пример: бывает, что надежность инвестиций обосновывается сроками...

Иерархия критериев: главное, что этот срок будет соблюден.

Стратегия реальности: Вы видели проекты с меньшим сроком? Может, есть разница?

Последствия: и в конце этого срока поймете, что сделали правильный выбор.

Модель мира: для дальновидного инвестора это выгодное предложение.

12. Я не сниму офис по этой цене, т. к. в соседнем БЦ на 20% дешевле

Намерение: Вы же не думаете, что этот офис дороже просто так? Вот чем они отличаются...

Переопределение: наша цена отличается вот почему...

Разделение: давайте я расскажу про преимущества, а потом Вы примите решение.

Объединение: всегда можно найти дешевле. Но за счёт чего?

Аналогия: Вы не купите BMW, потому что Ford дешевле?

Изменение размера фрейма: цена и качество у всех разные, у этого офиса, например...

Метафрейм: если бы это были одинаковые офисы, они и стоили бы одинаково.

Применение к себе: Вы будете экономить на собственной репутации?

Другой результат: посмотрим, насколько этот офис удобен для Вас.

Противоположный пример: бывает, что офис дороже, и условия в нем комфортнее... например, этот...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что он Вам полностью подходит.

Стратегия реальности: Вы сравнили цены? А сами помещения и условия?

Последствия: через пару месяцев Вы оцените его по достоинству.

Модель мира: для знающих арендаторов это нормальная цена.

13. Я не сделаю заказ у Вас, т. к. большие сроки поставки

Намерение: мы могли бы обсудить сроки подробнее...

Переопределение: наши сроки чуть больше, потому...

Разделение: я расскажу, чем они обусловлены, а Вы оцените и примите решение.

Объединение: у разных компаний разные сроки. Наши сроки такие, потому...

Аналогия: туристы летят несколько часов для отдыха, хотя отдохнуть можно и у дома.

Изменение размера фрейма: когда мы заявляли их, мы так же думали, но потом...

Метафрейм: если бы качественные вещи можно было делать быстрее...

Применение к себе: этими словами Вы показываете отношение к качеству.

Другой результат: давайте посмотрим на наше качество.

Противоположный пример: иногда большие сроки оправданы качеством продукции...

Иерархия критериев: главное, что мы их соблюдаем.

Стратегия реальности: Вы сравнили сроки с подобными фирмами? Но это не единственный критерий.

Последствия: и после первого заказа Вы поймете, что ждали не зря.

Модель мира: для тех, кому важно качество, понятны эти сроки.

14. Я не стану с Вами сотрудничать, т. к. Вы неизвестны на рынке

Намерение: если Вам важно выгодное сотрудничество, я расскажу о компании подробнее...

Переопределение: про нас не все знают. Но те, кто знают...

Разделение: просмотрите наше предложение, оцените, потом примите решение.

Объединение: много компаний неизвестны на рынке. Мы предлагаем...

Аналогия: ребенок может кататься и на незнакомых аттракционах.

Изменение размера фрейма: сейчас – возможно. Но уже через год...

Метафрейм: если бы выгода наших клиентов зависела от известности, мы делали бы акцент на этом.

Применение к себе: Вы так замыкаетесь на неактуальных предложениях.

Другой результат: давайте не с точки зрения известности, а с точки зрения того, что именно мы предлагаем.

Противоположный пример: бывает, и неизвестные компании предлагают качественный продукт...

Иерархия критериев: важнее то, что у нас выгодные предложения.

Стратегия реальности: Вы читали отзывы о нас? А сами оценить можете?

Последствия: уже после первого заказа Вы поймете, что дело не в известности.

Модель мира: наши клиенты считают, что это скоро изменится. С нашими предложениями...

15. Я не вложу денег в Ваш бизнес, т. к. у Вас много кредитов

Намерение: если Вам важна надежность, давайте подробнее о гарантиях...

Переопределение: да, у нас есть обязательства. И мы справляемся...

Разделение: сначала давайте посмотрим, почему их много, потом поймете, что...

Объединение: большинство компаний на рынке сейчас с обязательствами. Наши планы...

Аналогия: а инвестор не даст денег управляющему, потому что у него их много?

Изменение размера фрейма: сейчас их много, но через 3 года...

Метафрейм: если бы мы не умели обращаться с деньгами, нам бы их не давали.

Применение к себе: Вы оцениваете большие обороты как невозможность ими управлять?

Другой результат: давайте поговорим о том, как мы ими управляем.

Противоположный пример: иногда компания настолько хорошо обращается с деньгами кредиторов, что...

Иерархия критериев: главное, что мы с ними справляемся.

Стратегия реальности: Вы знаете компании без долгов? Может, их не любят кредиторы?

Последствия: когда Ваши вложения начнут окупаться, Вы поймете, почему нас любят кредиторы.

Модель мира: наши кредиторы считают, что это норма.

16. Я не куплю этот магазин, т. к. он не приносит прибыли

Намерение: Вам же интересен стабильно развивающийся бизнес, я расскажу, на какой он стадии...

Переопределение: да, нуждается в росте. И это возможно...

Разделение: рассмотрите план развития на год, оцените, а потом уже...

Объединение: большинство подобных организаций сейчас в стагнации. Но, согласно плану...

Аналогия: а садовник не будет сажать цветы, потому что они вырастут только через пару месяцев?

Изменение размера фрейма: сейчас – да, но в перспективе...

Метафрейм: если бы у него не было перспектив, его бы закрыли.

Применение к себе: говоря так, Вы сомневаетесь в своих деловых качествах.

Другой результат: давайте поговорим про прогнозы.

Противоположный пример: бывает, что с виду нерентабельное предприятие обеспечивает доход в будущем...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что есть положительная динамика развития.

Стратегия реальности: Вы видели магазины с большими оборотами? И какая цена?

Последствия: согласно расчетам, уже через пол года Вы получите хорошую прибыль.

Модель мира: для перспективного бизнесмена все очевидно.

17. Я не дам залог под этот кредит, т. к. другие кредиторы дают без обеспечения

Намерение: если Вы хотите дешевый кредит в короткие сроки, давайте поговорим подробнее об условиях...

Переопределение: есть организации, которые предлагают другие условия. Но наши...

Разделение: давайте подробней о ставках, условиях досрочного погашения, а потом...

Объединение: сейчас много организаций предлагают кредиты. Сравним условия...

Аналогия: я не буду спать с женой с презервативом, потому что любовница согласна без.

Изменение размера фрейма: у всех разные условия, но у нас лучше тем, что...

Метафрейм: если бы наше предложение было единственным.

Применение к себе: не согласившись на это предложение, можете потерять доверие.

Другой результат: давайте поговорим с точки зрения процентов.

Противоположный пример: иногда проще для обеих сторон пойти на уступки для сотрудничества...

Иерархия критериев: важнее ставка, которую мы предлагаем.

Стратегия реальности: сколько кредиторов Вы сравнили? А другие критерии сравнения есть?

Последствия: но если воспользуетесь нашим, то это будет началом для последующего сотрудничества.

Модель мира: для серьезно настроенного заемщика это нормально.

18. Я не буду размещать рекламу на Вашем сайте, т. к. у Вас маленький трафик

Намерение: Вы же хотите, чтобы реклама работала? Давайте подробнее о фокус-группе...

Переопределение: возможно, трафик не самый большой, но...

Разделение: я расскажу Вам о тех, для кого сайт, условия размещения, а Вы подумаете...

Объединение: трафик у сайта – это важно, как и аудитория. На нашем сайте...

Аналогия: есть стейк удобней всего кусочками.

Изменение размера фрейма: на сегодняшний день он небольшой, но через квартал планируем...

Метафрейм: если бы наша реклама была бесполезной, ее и не покупали бы.

Применение к себе: если Вам нужны клиенты, то и за одного стоит побороться.

Другой результат: поговорим о том, кто посещает наш сайт.

Противоположный пример: бывает, и маленький трафик приносит клиентов...

Иерархия критериев: главное, что этот трафик даст Вам клиентов.

Стратегия реальности: Вы сравнивали подобные сайты? А кроме трафика что сравнивали?

Последствия: и уже через месяц этот трафик даст Вам клиентов.

Модель мира: для знающих клиентов важна фокус-группа и цена, а она оптимальна.

19. Я не сдам площадь в субаренду, т. к. не хочу лишних людей на своей территории

Намерение: Вам не совсем понятно, как именно мы хотим разместить продукцию?

Переопределение: сотрудничество приоритетно для проверенных партнеров. Поэтому...

Разделение: давайте познакомимся, я предложу свою арендную плату, а потом...

Объединение: работать приятней со «своими» людьми. Вот что я предлагаю...

Аналогия: в лодке удобней грести вдвоем.

Изменение размера фрейма: никто не хочет, но есть те, кто любит дополнительную прибыль.

Метафрейм: если бы дополнительный доход был лишним, я не беспокоил бы Вас...

Применение к себе: Вы просто отказываетесь от дополнительного дохода?

Другой результат: давайте поговорим о вашей прибыли.

Противоположный пример: иногда фирмы зарабатывают субарендой...

Иерархия критериев: гораздо важнее, сколько Вы сможете заработать.

Стратегия реальности: Вы уже кого-то брали к себе? Тогда можем конкретней все проговорить.

Последствия: согласившись, Вы получите первую прибыль уже сейчас, и через год это примерно...

Модель мира: для пирата много золота не бывает.

20. Я не вложу денег в производство одежды, т. к. этот рынок переполнен

Намерение: Вам же важно, чтобы вложения приносили доход? Подробнее об окупаемости...

Переопределение: да, там есть достойные конкуренты. И мы можем...

Разделение: давайте оценим его, наши шансы, и примем решение.

Объединение: да, много игроков на этом рынке. Наши преимущества...

Аналогия: а ребенок откажется от Диснейленда, потому что там уже много детей?

Изменение размера фрейма: там много компаний, и мы будем отличаться тем, что...

Метафрейм: если бы это было не прибыльно, мы это и не рассматривали бы.

Применение к себе: и Вы отказываетесь от прибыльной сферы, т. к. там уже кто-то есть?

Другой результат: давайте поговорим о тенденциях развития этого рынка.

Противоположный пример: иногда и на переполненном рынке можно хорошо заработать...

Иерархия критериев: главное, что на этом рынке огромные обороты.

Стратегия реальности: Вы анализировали потенциал рынка? А как можно занять там место?

Последствия: при хорошем товаре уже через год можно достойно укрепиться.

Модель мира: для умного бизнесмена дела конкурентов – это информация для анализа. И чем больше...

21. Я не буду менять поставщиков, т. к. с этими давно работаем

Намерение: Вы же хотите партнера с лучшими условиями поставки? Наши отличаются...

Переопределение: возможно, Вы уже привыкли, но стоит сравнить...

Разделение: но оценить наше предложение Вы можете, вдруг...

Объединение: отношения с партнерами – это важно. Но для бизнеса важны условия...

Аналогия: автомобилисты меняют машины, в среднем, каждые 3 года.

Изменение размера фрейма: сейчас Вы с ними работаете, но оценив наше предложение, будете...

Метафрейм: если бы у нас не было преимуществ, нас бы не было на рынке.

Применение к себе: говоря так, Вы ставите на второй план прибыль Вашей компании.

Другой результат: поговорим о том, чем мы лучше.

Противоположный пример: иногда новые предложения оказываются выгоднее...

Иерархия критериев: важнее, насколько выгодней работать с нами.

Стратегия реальности: Ваши партнеры используют только старые связи? Но Вы можете...

Последствия: согласившись работать с нами, Вы больше не будете даже рассматривать альтернативы.

Модель мира: для гурмана новое блюдо – это всегда интересно.

22. Я не куплю этот бизнес, т. к. он существует меньше года

Намерение: Вы же хотите прибыльное предприятие по подходящей цене. Подробнее о окупаемости...

Переопределение: да, фирма молодая и перспективная...

Разделение: сначала оцените перспективы развития, потом...

Объединение: много прибыльных компаний работают меньше года.

Аналогия: трейдер покупает акции, пока они стоят дешево.

Изменение размера фрейма: вообще, это важный критерий, но в этом случае не основной.

Метафрейм: если бы у этого дела не было перспектив, оно бы не продавалось...

Применение к себе: Вы, как бизнесмен, можете спрогнозировать развитие.

Другой результат: посмотрим на то, как он развивается.

Противоположный пример: иногда и молодые предприятия показывают хорошую динамику...

Иерархия критериев: главное, что он очень перспективный.

Стратегия реальности: Вы где-то слышали, что это не лучший вариант? Но есть еще критерии...

Последствия: и уже через год он покажет хорошую динамику и станет еще дороже.

Модель мира: для дальновидного бизнесмена перспективы важнее.

23. Я не повышу тебе оклад, т. к. ты мало работаешь

Намерение: Вы же хотите, чтобы я работал с удовольствием? Давайте поговорим о мотивации...

Переопределение: я работаю меньше некоторых, и мои результаты...

Разделение: давайте я расскажу о моих результатах, Вы их оцените и примите решение.

Объединение: стаж работы важен. Как и результаты...

Аналогия: когда дерево вырастает, ему требуется больше влаги.

Изменение размера фрейма: вообще, срок небольшой, но я за него успел...

Метафрейм: если бы моя работа не приносила результатов, я и не поднял бы этот вопрос.

Применение к себе: Вы, как хороший руководитель, можете поощрять достойных сотрудников.

Другой результат: давайте посмотрим на то, что за это время я сделал.

Противоположный пример: бывает, что сотрудник мало работает, а уже заслужил...

Иерархия критериев: важнее, что у меня есть хорошие результаты.

Стратегия реальности: Вы изучали статистику по срокам работы? А по результатам?

Последствия: но с повышенным окладом я буду работать еще лучше, и уже через месяц...

Модель мира: хороший руководитель вовремя поощряет сотрудников.

24. Я не буду платить Вам больше, т. к. Вы не заслуживаете

Намерение: Вы же хотите, чтобы я был достаточно замотивирован на работу...

Переопределение: наверное, мне стоит улучшить некоторые показатели, а для этого...

Разделение: давайте я скажу, почему я думаю иначе, а Вы примите решение.

Объединение: оценивать работу нужно по результатам, и оплата должна быть конкурентной.

Аналогия: чтобы бизнес развивался, в него нужно вкладывать деньги.

Изменение размера фрейма: сейчас – возможно, но как только я буду замотивирован...

Метафрейм: если бы Ваше предложение было единственным на рынке.

Применение к себе: говоря так, Вы демотивируете перспективного сотрудника.

Другой результат: давайте поговорим о том, сколько получают на этой должности у Ваших конкурентов.

Противоположный пример: иногда сотрудника нужно поощрить для продуктивной работы...

Иерархия критериев: главное, чтобы зарплата была конкурентоспособной.

Стратегия реальности: Вы сравнили мою работу с коллегами? Они получают то, что ожидают.

Последствия: а с дополнительной мотивацией я стану оправдывать свой доход.

Модель мира: хороший работодатель щедро оценивает сотрудника.

25. Я не буду на Вас больше работать, т. к. Вы год не повышаете мне зарплату

Намерение: Вам важно развитие в компании? Давайте поговорим о мотивации...

Переопределение: возможно, Ваша работа требует оценки. Давайте обсудим...

Разделение: давайте обсудим перспективы, потом подумаете...

Объединение: я никому ее не повышаю, и все работают...

Аналогия: чтобы джин исполнил желание, он должен его сначала услышать.

Изменение размера фрейма: когда Вы пришли в компанию, Вы работали на перспективу.

Метафрейм: если бы мы могли позволить повышение ФОТа, то обязательно повысили бы.

Применение к себе: а Вы стали больше работать, или лучше?

Другой результат: посмотрим с точки зрения целесообразности Вашего повышения.

Противоположный пример: бывает, люди и по пять лет сидят на одной должности.

Иерархия критериев: гораздо важнее стабильность и перспективы карьерного роста.

Стратегия реальности: Вы прочитали статью о том, что нужно повышать? Давайте объективно...

Последствия: так останьтесь, и Вы сможете доказать, что достойны большей зарплаты.

Модель мира: для сотрудника этой сферы это норма.

26. Я не повышу Вам зарплату, т. к. мы не можем себе этого позволить

Намерение: Вы же хотите, чтобы сотрудники были довольны? Давайте найдем решение...

Переопределение: возможно, сейчас не лучшее время для повышения, но...

Разделение: сначала давайте оценим мои результаты, потом, может, и средства найдутся.

Объединение: прибыль фирмы – это важно. А когда сотрудники довольны...

Аналогия: капитан должен равномерно распределять клад среди матросов.

Изменение размера фрейма: сейчас редко идут навстречу сотрудникам, но в нашей компании...

Метафрейм: если бы фирма не приносила денег, было бы понятно. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы обесцениваете работу нашего отдела.

Другой результат: давайте сравним зарплаты у Ваших конкурентов.

Противоположный пример: иногда деньги появляются по мере необходимости...

Иерархия критериев: главное, чтобы сотрудники были замотивированы и довольны.

Стратегия реальности: Вы оценивали баланс этой фирмы? Может, все же, есть варианты.

Последствия: с дополнительной мотивацией сотрудники будут работать усерднее, и это окупится.

Модель мира: хороший начальник всегда найдет, как поощрить сотрудника.

27. Я не повышу Вам зарплату, т. к. коллеги получают столько же

Намерение: Вы же не повысите зарплату всему отделу...

Переопределение: да, оплата одинаковая. Но я работаю эффективней...

Разделение: я скажу, почему я работаю лучше, а Вы сравните.

Объединение: равноправие – это хорошо. Но все же...

Аналогия: ребенок 5 лет и 14 лет требуют разного внимания и отношения.

Изменение размера фрейма: когда я пришел на работу, я рассчитывал на оценку своей работы.

Метафрейм: если бы я работал как они, я не поднял бы этот вопрос.

Применение к себе: этими словами Вы обесцениваете мою работу.

Другой результат: давайте сравним наши результаты.

Противоположный пример: бывает, нужно выделять сотрудника для примера остальным...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что я заслужил это результатами.

Стратегия реальности: Вы оценивали зарплаты в среднем по рынку? Но это не лучший критерий.

Последствия: если Вы выделите меня, коллеги станут работать лучше, и фирма будет в плюсе.

Модель мира: хороший начальник поощряет достойных сотрудников.

28. Я не буду у Вас работать, т. к. маленькая зарплата

Намерение: это же не единственный Ваш критерий при поиске работы... Какие еще?

Переопределение: да, зарплата чуть ниже рыночной. И...

Разделение: давайте я расскажу о работе, перспективах, потом примите решение.

Объединение: большинство компаний предлагают столько же, но у нас ещё...

Аналогия: хищники охотятся на съедобную добычу любого размера.

Изменение размера фрейма: сначала она невелика, но в перспективе...

Метафрейм: если основываться только на зарплате...

Применение к себе: Вы бы платили большие деньги сотруднику за эту работу?

Другой результат: поговорим о карьерном росте.

Противоположный пример: иногда люди работают и за такие деньги.

Иерархия критериев: важнее, на какой должности Вы можете оказаться через год.

Стратегия реальности: Вы сравнили зарплаты? А обязанности отличаются?

Последствия: показав результат, Вы сможете претендовать на большую.

Модель мира: для амбициозного человека это повод для роста.

29. Я не буду работать на этой должности, т. к. это не по моей специальности

Намерение: Вы же хотите приносить максимальную пользу компании...

Переопределение: работать нужно там, где Вы сможете быть полезными.

Разделение: ознакомьтесь с функционалом, потом примите решение.

Объединение: много людей работают не по специальности.

Аналогия: а тигр откажется есть зебру, потому что предпочитает антилопу?

Изменение размера фрейма: лучше работать по специальности, но эта работа частично знакома Вам.

Метафрейм: если бы Вы были бесполезны, Вас не пригласили бы...

Применение к себе: Вы так критичны к себе и думаете, что не справитесь? Давайте...

Другой результат: посмотрите с точки зрения разностороннего развития.

Противоположный пример: бывает необходимо принести в профессию навыки других областей...

Иерархия критериев: главное, что Вам готовы за это платить.

Стратегия реальности: Вы читали, что лучше работать по специальности? Но разносторонние...

Последствия: уже через пару месяцев Вы сможете назвать ее своей.

Модель мира: талантливый человек талантлив во всем.

30. Я не буду на Вас работать, т. к. это не мой уровень

Намерение: Вам важно развитие? Давайте о перспективах...

Переопределение: может, это не самая престижная работа, но...

Разделение: оцените объем работы, перспективы, потом примите решение.

Объединение: развитие – это хорошо. И, возможно, у нас...

Аналогия: для того, чтобы набрать хорошую скорость, нужно место для разгона...

Изменение размера фрейма: сейчас я предлагаю эти условия, а в перспективе...

Метафрейм: если бы мы Вас пригласили секретарем...

Применение к себе: Вы сами себя как оцениваете?

Другой результат: посмотрим с точки зрения пользы для компании.

Противоположный пример: бывает, что люди приходят не за уровнем...

Иерархия критериев: важнее, на каком уровне Вы будете через год работы.

Стратегия реальности: предыдущий начальник сказал, что Вы достойны большего?
Так докажите мне...

Последствия: показав результат, Вы быстро подниметесь до своего уровня.

Модель мира: карьерист это воспримет как вызов.

31. Я не буду у Вас работать, т. к. окладная часть маленькая

Намерение: если Вам важен доход, то Вы сможете заработать бонусами.

Переопределение: наша мотивация построена нестандартно. Поэтому...

Разделение: давайте я расскажу о премиальной части, а Вы подумаете.

Объединение: все хотят получать больше. Давайте о перспективах...

Аналогия: серфингист обращает внимание на все волны, и ловит ту, которую может.

Изменение размера фрейма: можно по-разному оценивать эту должность, и мы считаем, что она стоит столько.

Метафрейм: если бы мы привлекали только окладом, у нас никто бы не работал...

Применение к себе: если Вы активный сотрудник, то сможете много зарабатывать.

Другой результат: давайте поговорим о премиях.

Противоположный пример: в компании есть люди, которые зарабатывают больше меня из-за бонусов...

Иерархия критериев: важнее, что премии щедрые.

Стратегия реальности: Вы сравнивали зарплаты? Сравните остальные условия.

Последствия: через месяц Вы увидите, что, показывая результаты, можно много зарабатывать.

Модель мира: достойный сотрудник хорошо зарабатывает на процентах.

32. Я не возьму Вас на работу, т. к. мало опыта

Намерение: Вам же нужны преданные и амбициозные сотрудники...

Переопределение: да, опыт небольшой. И поэтому...

Разделение: давайте я расскажу о том, чем буду полезен, а Вы подумаете.

Объединение: опыт нужен. Как и желание работать...

Аналогия: лучше воспитать своего ребенка, чем брать уже кем-то воспитанного.

Изменение размера фрейма: неопытных редко берут на хорошие должности, но я могу...

Метафрейм: если бы я не был уверен, что буду полезен, я бы не настаивал.

Применение к себе: Вы недооцениваете мой опыт.

Другой результат: посмотрим с точки зрения образования и знаний.

Противоположный пример: бывает, амбициозный сотрудник стоит трех опытных...

Иерархия критериев: главное, что у меня есть желание и образование.

Стратегия реальности: Вы общались с более опытными? Может, у меня есть преимущества...

Последствия: и через пару месяцев я его наберусь и буду одним из лучших.

Модель мира: для развивающегося работодателя нужны амбициозные сотрудники.

33. Я не возьму Вас на работу, т. к. Вы не выполняли планы на прошлой

Намерение: Вы хотите узнать, как я буду выполнять планы здесь? Сейчас расскажу...

Переопределение: да, я действительно работал не в полную силу.

Разделение: но проверить мои знания Вы можете, потом примите решение.

Объединение: планы – это важно. И именно у Вас...

Аналогия: тот, кто учится кататься на коньках, иногда падает, но с опытом уверенно стоит на них.

Изменение размера фрейма: на прошлой – да. Но теперь опыта хватит на всю дальнейшую карьеру.

Метафрейм: если бы это был единственный показатель, я бы сменил профессию.

Применение к себе: Вы не сразу стали опытным руководителем...

Другой результат: давайте посмотрим, что я смогу сделать на этой работе. А именно...

Противоположный пример: бывает, месяц не выполнишь, а в следующий месяц за квартал сразу выполняешь.

Иерархия критериев: главное, что я готов выполнять их на этой.

Стратегия реальности: Вы уже брали на работу того, кто не выполнял? Может, мы отличаемся.

Последствия: в конце квартала Вы увидите, что опыт прошлой работы даст мне и этой компании.

Модель мира: хороший работодатель оценит полученный опыт за счет конкурента.

34. Я не возьму Вас на руководящую позицию, т. к. нет опыта руководства

Намерение: Вам же нужен человек, который знает работу изнутри?

Переопределение: да, опыта недостаточно. Поэтому...

Разделение: давайте я расскажу, чем мой опыт будет полезен, а Вы подумаете.

Объединение: опыт, безусловно, важен. Именно за ним...

Аналогия: президент, избранный на первый срок, не имеет опыта.

Изменение размера фрейма: раньше у меня никакого опыта не было, но я преуспел...

Метафрейм: если бы это было единственное, что нужно руководителям, их бы не было.

Применение к себе: Вы когда приходили на первую должность, не имели опыта.

Другой результат: давайте поговорим о том, что я знаю об этой работе и что смогу передать.

Противоположный пример: иногда, чтобы руководить, нужно знать работу изнутри...

Иерархия критериев: главное, что я знаю эту работу как свои пять пальцев.

Стратегия реальности: Вы уже брали неопытного руководителя? Может, мы разные...

Последствия: именно мой опыт работы сделает мой отдел лучшим уже к концу квартала.

Модель мира: для умного работодателя нужен начальник, знающий работу изнутри.

35. Я не возьму Вас на работу, т. к. нет опыта по этой специальности

Намерение: вероятно, Вам нужны разносторонние специалисты, я могу быть полезен...

Переопределение: да, я не применял свои навыки в этой области. Но...

Разделение: сначала проверьте мои знания, потом примите решение.

Объединение: много кто работает не по специальности...

Аналогия: талантливый человек талантлив во всем.

Изменение размера фрейма: много у кого нет опыта по этой специальности, и я отличаюсь от них...

Метафрейм: если бы я ушел в политику, в этой сфере у меня нет опыта.

Применение к себе: Вы тоже начинали работать без опыта.

Другой результат: давайте посмотрим не с точки зрения опыта, с точки зрения желания работать именно в этой сфере.

Противоположный пример: иногда легко обучаемый сотрудник вливается в работу быстрее опытного...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что есть желание работать.

Стратегия реальности: Вам нужен опытный сотрудник? Насколько? Как мне стать таким?

Последствия: и через две недели я уже полностью освоюсь и смогу обучать новых коллег.

Модель мира: перспективный начальник оценит разносторонность сотрудника.

36. Я не возьму Вас на эту работу, т. к. Вы еще молоды

Намерение: Вам же важно, чтобы работа выполнялась быстро и качественно? Я могу...

Переопределение: я моложе некоторых коллег, и поэтому...

Разделение: сначала давайте поговорим о моих навыках, потом решите...

Объединение: все когда-то начинали. Я готов с понедельника...

Аналогия: а пират не будет искать сундук, потому что его недавно закопали?

Изменение размера фрейма: сейчас много молодых специалистов, но я отличаюсь.

Метафрейм: если бы я был бесполезен, я и не предлагал бы.

Применение к себе: Вы как давно начали карьеру?

Другой результат: не так значим мой возраст, как мои знания и желание работать.

Противоположный пример: бывает, молодые сотрудники эффективней...

Иерархия критериев: важнее, что я знаю эту работу и могу с ней справиться.

Стратегия реальности: Вы уже брали молодых специалистов? Может, я буду более ответственным.

Последствия: приняв меня, Вы увидите, на что способны здоровые амбиции.

Модель мира: перспективный работодатель ценит амбициозность.

37. Я не возьму Вас на работу, т. к. у Вас нет образования

Намерение: Вам же важно, чтобы все сотрудники работали одинаково хорошо? Я буду работать так...

Переопределение: да, я нестандартно расставил жизненные приоритеты.

Разделение: нет диплома, но есть знания...

Объединение: у многих умных людей нет высшего образования.

Аналогия: у Билла Гейтса нет высшего образования.

Изменение размера фрейма: не у всех сейчас есть образование, но и те, у кого нет, работают.

Метафрейм: если бы дело было только в образовании, я бы пошел его получать.

Применение к себе: говоря так, Вы не оцениваете меня полностью.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения опыта работы.

Противоположный пример: иногда и без образования можно достигнуть результатов...

Иерархия критериев: главное, что опыт есть.

Стратегия реальности: Сколько людей без образования Вы брали? Я, например...

Последствия: взяв меня, Вы увидите, что опыт гораздо полезнее.

Модель мира: для знающего начальника важнее опыт работы.

38. Я не буду звонить по холодной базе, т. к. это не эффективно

Намерение: Вы же хотите продуктивно привлекать клиентов? Тогда составьте план звонков и вперед!

Переопределение: это не всегда получается с первого звонка...

Разделение: 10 звонков сделайте, потом оценим эффективность.

Объединение: много есть неэффективных каналов, но...

Аналогия: на рыбалке чем больше удочек, тем больше шансов.

Изменение размера фрейма: не всегда эффективно, но в нашем случае...

Метафрейм: если бы это было неэффективно, так бы никто не работал.

Применение к себе: Вы сейчас работаете эффективно? Попробуйте так.

Другой результат: посмотрим с точки зрения вероятности новых клиентов, и как эту вероятность увеличить.

Противоположный пример: бывает, с виду не работает, а клиент лояльнее...

Иерархия критериев: главное, что есть шанс привлечь клиентов.

Стратегия реальности: сколько звонков Вы уже сделали? Что говорят? Может...

Последствия: уже после ста звонков Вы увидите результаты.

Модель мира: для хорошего продавца это возможность заработать.

39. Я не выполню план по продажам, т. к. он слишком большой

Намерение: Вы же хотите ставить перед собой реальные цели? Давайте обсудим, как этого достичь...

Переопределение: да, планы амбициозные...

Разделение: давайте составим план продаж, потом оценим шансы.

Объединение: большинство думает, что он большой. И выполнимый...

Аналогия: хороший внедорожник проедет и по сложным участкам дороги.

Изменение размера фрейма: вообще, немаленький, но для этого квартала...

Метафрейм: если бы он был невыполним, его бы понизили.

Применение к себе: Вы так низко оцениваете себя как продавца?

Другой результат: давайте подумаем не о том, большой он или нет, а о том, как мы его выполним.

Противоположный пример: иногда и амбициозные цели достижимы...

Иерархия критериев: гораздо важнее возможность показать себя, выполнив его.

Стратегия реальности: Вы сравнили с прошлым кварталом? Но в этом...

Последствия: принимая планы и ответственность, Вы выполните его, и потом посмеетесь над Вашими сомнениями.

Модель мира: для амбициозного продавца это вызов.

40. Я не буду обзванивать клиентов, т. к. это не моя работа

Намерение: Вы хотите решать задачи, за которые получите вознаграждение? Давайте обсудим, почему Вы...

Переопределение: это не основной Ваш функционал. Но...

Разделение: давайте сначала я объясню, зачем это надо, потом Вы решите...

Объединение: а зачем вообще работать без клиентов?

Аналогия: в походе нужно делать все, что требуется, для себя и команды.

Изменение размера фрейма: вообще, это не Ваша обязанность, но сегодня...

Метафрейм: если бы это не отражалось на Вашем доходе...

Применение к себе: Вы сейчас сказали на эмоциях. Давайте...

Другой результат: посмотрим не с точки зрения того, кто этим должен заниматься, а насколько хорошо это можете сделать Вы.

Противоположный пример: иногда нужно делать чуть больше, чтобы...

Иерархия критериев: главное, чтобы Вы не сидели без дела.

Стратегия реальности: Вы прочитали должностные обязанности? Но и поручения руководства надо...

Последствия: выполняя все поручения, Вы станете по-настоящему ценным сотрудником.

Модель мира: хороший сотрудник не спорит с руководством.

41. Я не буду делать эту работу сейчас, т. к. у меня обеденный перерыв

Намерение: Вы хотите с умом распределять рабочее время? Давайте его скорректируем.

Переопределение: выполнять поручения руководителя можно и отложив перерыв.

Разделение: одно задание выполните и можете обедать.

Объединение: все хотят обедать. Но работу нужно сделать...

Аналогия: солдат будет выполнять приказы генерала в любое время.

Изменение размера фрейма: Вы всегда обедаете в это время, но в этот раз...

Метафрейм: если бы это можно было отложить, я не беспокоил бы. Но...

Применение к себе: Вы сможете отдыхать, не закончив работу? Давайте лучше...

Другой результат: скажи, а работа идет по плану? Сроки соблюдаются?

Противоположный пример: иногда обедом можно пожертвовать для работы...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы работа была выполнена.

Стратегия реальности: Вы привыкли обедать в это время? Можно и позже.

Последствия: выполнив работу, Вы сможете свободно и спокойно пообедать.

Модель мира: для ценного сотрудника работа на первом месте.

42. Я не буду поздравлять клиентов с Днём рождения, т. к. это глупо

Намерение: важно делать то, что приносит пользу компании. Поэтому...

Переопределение: показать клиенту, что он важен, можно и таким способом.

Разделение: поздравьте 10 клиентов. И увидите, как им приятно.

Объединение: все, чем мы занимаемся, глупо. Но это вызывает лояльность клиентов.

Аналогия: на охоте нужно делать все, что может привлечь зверя.

Изменение размера фрейма: работать вообще глупо, но сделать приятно клиенту важно.

Метафрейм: если бы это не улучшало отношение клиентов к компании, мы не занимались бы этим.

Применение к себе: Вам было бы приятно, если бы Вас ценила компания.

Другой результат: глупо, но это повышает лояльность клиента.

Противоположный пример: иногда необычное общение с клиентом определяет его лояльность...

Иерархия критериев: главное, чтобы клиентам нравилось.

Стратегия реальности: почему Вы так думаете? Это вызывает симпатию клиента.

Последствия: через несколько месяцев Вы оцените, что значит довольный клиент.

Модель мира: умный продавец понимает, что вызывает лояльность клиентов.

43. Я не поеду в командировку на месяц, т. к. это долго

Намерение: наверное, Вам не понятно, с чем связан такой срок? Итак...

Переопределение: срок больше, чем обычно, и это не просто так...

Разделение: один раз можно и задержаться в командировке.

Объединение: все долгие командировки не легко даются, но приносят результат...

Аналогия: птицы улетают на юг, пока не станет теплее. Это нужно для выживания.

Изменение размера фрейма: за год это много, а за три не очень.

Метафрейм: если бы это было не нужно, я не отправлял бы Вас. Но...

Применение к себе: Вы лишаете себя и компанию деловых связей.

Другой результат: подумайте, насколько полезна будет эта поездка.

Противоположный пример: бывает, именно долгие командировки становятся самыми продуктивными...

Иерархия критериев: главное, чтобы она прошла продуктивно.

Стратегия реальности: Вы привыкли к менее коротким? Не отвыкайте. Они тоже будут.

Последствия: и, вернувшись, Вы сможете заслуженно отдохнуть.

Модель мира: для ценного работника это повод показать себя.

44. Я не останусь у Вас работать, т. к. мне предложили зарплату выше

Намерение: если Вы действительно хотите развиваться, то давайте обсудим совместные перспективы.

Переопределение: проявить патриотизм к компании всегда ценно. И потом...

Разделение: на 100 долларов? Это не повод...

Объединение: деньги – это прекрасно. Давайте поговорим, сколько Вы заработаете у нас.

Аналогия: католик не станет буддистом из-за того, что у них храмы красивее.

Изменение размера фрейма: все работают за деньги, но Вы понимаете, что не только...

Метафрейм: если бы дело было только в деньгах, я бы просто отпустил Вас. Но...

Применение к себе: Вы показываете себя как непостоянного сотрудника.

Другой результат: давайте подумаем о том, как продвинуться по карьере в этой компании.

Противоположный пример: иногда стоит пожертвовать деньгами ради перспектив...

Иерархия критериев: важнее не бросать начатый карьерный путь в нашей компании.

Стратегия реальности: кто-то порекомендовал Вам согласиться? Но можете и остаться.

Последствия: оставшись у нас, Вы докажете мне и себе, что достойны повышения и, может, потом...

Модель мира: умный сотрудник не меняет компаний, а равномерно растет внутри одной.

45. Я не дам Вам рекомендаций, т. к. не знаю Вас

Намерение: рекомендовать нужно только проверенные компании. Я расскажу о нашей.

Переопределение: мы еще мало знакомы, и вместе с тем...

Разделение: я расскажу, чем могу быть для них полезен, а потом Вы решите.

Объединение: все мои клиенты так говорили, а потом убеждались...

Аналогия: если планируете сходить на хороший фильм, Вы можете рассказать об этом знакомым.

Изменение размера фрейма: не всегда рекомендации дают сразу, но в этом случае можно.

Метафрейм: если бы я не был уверен, что вашим знакомым будет это интересно, то не спрашивал бы...

Применение к себе: Вы так принимаете решение за ваших знакомых. Лучше они сами.

Другой результат: подумайте, насколько полезны наши услуги могут быть для ваших знакомых.

Противоположный пример: бывает, и незнакомые люди полезны...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что кому-то из Ваших знакомых мы можем быть полезны.

Стратегия реальности: Вы раньше не давали номеров для рекомендаций? Это нормально.

Последствия: через несколько месяцев и Вы, и Ваши друзья убедитесь, что все правильно сделали.

Модель мира: для хорошего друга это повод связать с полезными людьми.

46. Я не буду покупать, т. к. это дорого

Намерение: Вы хотите приобрести товар, в котором цена и качество соответствуют?
Тогда...

Переопределение: цена выше средней, как и качество.

Разделение: оцените, сравните, потом решите.

Объединение: всегда хочется купить дешевле. Я расскажу, за что Вы платите.

Аналогия: чем красивее одежда, тем приятней ее носить.

Изменение размера фрейма: у всего есть своя цена, и в этом случае она оправдана.

Метафрейм: если бы это была некачественная вещь – стоила бы дешево. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы оцениваете сами себя. Может...

Другой результат: давайте посмотрим, за что вы платите. Во-первых...

Противоположный пример: иногда дорогие вещи более качественные...

Иерархия критериев: главное, чтобы это Вам подходило.

Стратегия реальности: с чем Вы сравниваете? Там есть отличия.

Последствия: когда эта вещь Вам прослужит несколько лет, Вы поймете, что...

Модель мира: для экономного человека понятно, что это выгодней дешевого товара.

47. Я не куплю эту книгу, т. к. она есть в электронном виде

Намерение: Вы приобретаете вещи, которые удобно использовать? Тогда...

Переопределение: приобретать товар нужно в удобном формате, и книга...

Разделение: именно эту книгу лучше иметь в коллекции.

Объединение: сейчас все есть в интернете, но удобней то...

Аналогия: Вы можете позвонить человеку, но лучше встретиться вживую.

Изменение размера фрейма: раньше Вы предпочитали читать вживую.

Метафрейм: если бы это было удобно, книжные магазины закрылись бы. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не уважаете труд типографии.

Другой результат: посмотрим с точки зрения удовольствия от чтения обычной книги.

Противоположный пример: иногда больше удовольствия получаешь от чтения именно обычной книги...

Иерархия критериев: главное, получать удовольствие от чтения.

Стратегия реальности: Вы читали, что нет разницы? На самом деле, лучше книга.

Последствия: прочитав ее и поставив на полку, Вы будете довольны, что она в Вашей коллекции.

Модель мира: для читающего человека понятно, что книга лучше.

48. Я не куплю абонемент в фитнес на год, т. к. не уверен, что буду заниматься так долго

Намерение: Вы приобретаете вещи, которыми точно будете пользоваться? Тогда...

Переопределение: планировать полезные занятия можно и нужно заранее.

Разделение: давайте посмотрим на разницу в цене, и Вы решите.

Объединение: все, кто покупают на год, не уверены. Они хотят экономить.

Аналогия: учась в ВУЗе, Вы можете уйти с любого курса, но есть цель.

Изменение размера фрейма: не все берут на год, но с Вашей программой разумней взять год.

Метафрейм: если бы не было такой скидки на годовой абонемент, не было бы смысла покупать. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы демотивируете себя.

Другой результат: посмотрим с точки зрения экономии денег.

Противоположный пример: бывает, это оказывается дополнительной мотивацией к занятиям...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы была возможность заниматься.

Стратегия реальности: Вы думаете, что не справитесь с программой тренировок? Откорректируйте.

Последствия: и через год поймете, что не зря сэкономили.

Модель мира: для дальновидного человека это дополнительная мотивация.

49. Я не куплю абонемент в Ваш фитнес, т. к. Вы далеко от дома

Намерение: Вам же важно, чтобы занятия проходили удобно? Посмотрим на плюсы...

Переопределение: возможно, Вы живете не в соседнем доме, и при этом Вы можете уделять внимание Вашему физическому развитию.

Разделение: 2 раза в месяц можно и...

Объединение: все живут в разных местах. И к нам приезжают заниматься...

Аналогия: люди не всегда работают около дома.

Изменение размера фрейма: все клубы располагаются по-разному, и наш не самый далекий.

Метафрейм: если бы были аналогичные предложения в Вашем районе – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы находите повод не заниматься. Может...

Другой результат: посмотрите с точки зрения удобства занятий и цен.

Противоположный пример: иногда комфортный зал стоит того, чтобы до него доехать.

Иерархия критериев: гораздо важнее, что у нас нет очереди и удобный зал.

Стратегия реальности: Вы знаете клубы ближе? А чем мы отличаемся?

Последствия: уже через пару недель Вы привыкните и будете с удовольствием...

Модель мира: для тех, кто настроен заниматься, дорога – не препятствие.

50. Я не воспользуюсь Вашей консультацией, т. к. не вижу необходимости

Намерение: Вы хотите пользоваться консультантами только по обстоятельствам? Сейчас...

Переопределение: получать полезную информацию можно и без повода.

Разделение: я расскажу о поднимаемых вопросах, потом Вы ее увидите.

Объединение: все так сначала говорят, а потом убеждаются в обратном...

Аналогия: это все равно, что сходить к доктору проверить здоровье.

Изменение размера фрейма: возможно, раньше у Вас действительно не было необходимости, но сейчас...

Метафрейм: если бы наши консультации были бесполезны, нас бы не было. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не знаете, от чего отказываетесь. А давайте...

Другой результат: посмотрим с точки зрения полезности этой информации для Вас.

Противоположный пример: иногда необходимость осознается во время консультации...

Иерархия критериев: главное – получить информацию, а что с ней делать...

Стратегия реальности: Вам уже делали такие предложения? Наше будет выгодно отличаться.

Последствия: после встречи Вы убедитесь, что не зря...

Модель мира: для любознательного человека это интересно.

51. Я не куплю картину этого художника, т. к. он неизвестный

Намерение: Вы же покупаете действительно стоящие вещи? Тогда...

Переопределение: не все его знают, но как он талантлив.

Разделение: оцените хотя бы одну его работу, потом решите.

Объединение: все известные когда-то были неизвестными.

Аналогия: если мы не знаем названия цветка, не значит, что не можем оценить его красоту.

Изменение размера фрейма: много неизвестных художников, но этот особенно хорош.

Метафрейм: если бы он не писал такие прекрасные картины, я не предлагал бы. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы выбираете не искусство, а статус. Может...

Другой результат: дело не в его известности, а в таланте.

Противоположный пример: бывает, не самые популярные художники пишут шедевры...

Иерархия критериев: важнее, что картина написана профессионально.

Стратегия реальности: Вы о нем пока не слышали? Но многие знают его.

Последствия: этот талант через пару лет точно будет дороже.

Модель мира: для хорошего коллекционера важно качество картины.

52. Я не куплю комплект ножей, т. к. не планировал

Намерение: может, я не достаточно описал наш товар? Тогда...

Переопределение: полезные вещи можно покупать спонтанно.

Разделение: сначала я расскажу, почему лучше купить сегодня, потом Вы подумаете.

Объединение: планировать важно, как и покупать, когда выгодно...

Аналогия: если Вы выиграете в лотерею, Вы же не откажетесь от денег, потому что не рассчитывали?

Изменение размера фрейма: вообще, покупки надо планировать, но в этом случае можно...

Метафрейм: если бы наше предложение было всегда и для всех – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете мне, что я не полностью объяснил выгоды. Давайте...

Другой результат: вопрос не в том, что Вы планировали, а в выгодности этого предложения.

Противоположный пример: бывает, хорошие покупки совершаются спонтанно...

Иерархия критериев: главное, что сегодня такая цена.

Стратегия реальности: а как именно Вы планируете? Может, прямо сейчас?

Последствия: купив, Вы никогда об этом не пожалеете.

Модель мира: для человека, ищущего выгоду, это – находка.

53. Я не сделаю скидку на этот товар, т. к. он и так по акции

Намерение: Вы же хотите продать товар с выгодой для магазина? Тогда...

Переопределение: пойти навстречу клиенту можно при любых обстоятельствах.

Разделение: 5% Вы можете скинуть...

Объединение: цены постоянно меняются. И их можно менять.

Аналогия: если доктор прописал лекарство, которое не помогает, он пропишет более сильное.

Изменение размера фрейма: у всего своя цена, и в данном случае завышенная.

Метафрейм: если бы я покупал сувенир, не торговался бы. Но...

Применение к себе: таким образом Вы настаиваете на том, чтобы я купил в другом месте.

Другой результат: поговорим о том, куплю я его или нет.

Противоположный пример: иногда можно пойти навстречу клиенту ради прибыли...

Иерархия критериев: главное, что я хочу его купить.

Стратегия реальности: Вы не видели, что его продавали бы дешевле? Есть и такие цены.

Последствия: идя навстречу клиентам, можете получить новых.

Модель мира: для клиентоориентированного продавца не составит труда договориться о скидке.

54. Я не буду общаться с этим продавцом, т. к. в прошлый раз он дал плохой совет

Намерение: наверное, Вы хотите консультацию грамотного специалиста? Он опытный сотрудник...

Переопределение: получить хороший совет можно и от того, кто ошибся один раз.

Разделение: еще один раз можете его выслушать...

Объединение: все ошибаются. И профессионалы тоже...

Аналогия: если совет брокера не сработал, не значит, что он не разбирается в финансах.

Изменение размера фрейма: продавцы дают разные советы, и в этот раз он не подведет.

Метафрейм: если бы я не был уверен в нем в этот раз, не рекомендовал бы его. Но...

Применение к себе: Вы так отказываете себе в консультации профессионала в этой области.

Другой результат: посмотрим, что он сможет сделать в этот раз.

Противоположный пример: бывает, профессионалы ошибаются...

Иерархия критериев: главное, что на этот раз он не ошибется.

Стратегия реальности: а сколько Вы знаете хороших продавцов? Он один из них.

Последствия: дав ему еще шанс, Вы не пожалеете.

Модель мира: для знающего человека это не показатель.

55. Я не сделаю скидку, т. к. у Вас маленький заказ

Намерение: Вы же хотите принести выгоду магазину и заработать лояльного клиента?

Переопределение: уступить клиенту можно при любом размере заказа.

Разделение: но 3% Вы можете уступить...

Объединение: размер заказа важен для вашей фирмы, как и моя лояльность.

Аналогия: если у девушки небольшая грудь, это не повод с ней не переспать.

Изменение размера фрейма: заказы у всех разные, и в этом случае заказ достаточен для скидки.

Метафрейм: если бы я просил продать по оптовой цене – понятно. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы вынуждаете меня сравнивать предложения с Вашими конкурентами.

Другой результат: посмотрим с точки зрения того, буду ли я его покупать без скидки.

Противоположный пример: иногда можно пойти на компромисс для хорошего клиента...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы я купил этот товар у Вас.

Стратегия реальности: у Вас есть такое правило? Давайте его изменим.

Последствия: дайте мне скидку, и потом я сделаю у Вас еще заказ.

Модель мира: хороший продавец всегда пойдет навстречу клиенту.

56. Я не буду открывать вклад в этом банке, т. к. маленькая процентная ставка

Намерение: Вы хотите сохранять деньги с максимальной надежностью...

Переопределение: пользоваться услугами нужно, когда понятна выгода. Сейчас расскажу...

Разделение: давайте я расскажу, чем этот банк отличается, потом Вы подумаете.

Объединение: ставки у всех разные. Как и надёжность.

Аналогия: тише едешь – дальше будешь.

Изменение размера фрейма: в большей перспективе ставка оказывается приемлемой.

Метафрейм: если бы дело было только в ставке, у нас бы их не открывали. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не понимаете, с чем она связана.

Другой результат: давайте поговорим не о ставке, а о надежности.

Противоположный пример: иногда лучше меньше, но гарантированно...

Иерархия критериев: главное, что можно быть уверенным в сохранности денег.

Стратегия реальности: менеджер другого банка обещал больше? Давайте сравним.

Последствия: открыв вклад, в будущем Вы убедитесь, что надежность важнее.

Модель мира: для знающего человека эти условия приемлемы.

57. Я не буду страховать свою жизнь, т. к. не планирую умирать

Намерение: Вы хотите использовать услуги, которые полезны для вас... поэтому...

Переопределение: защитить себя и близких важно при любых обстоятельствах.

Разделение: давайте обсудим возможные страховые случаи, потом Вы решите.

Объединение: никто не планирует, но это можно предусмотреть.

Аналогия: у Вас есть аптечка в доме, но Вы не планируете заболеть.

Изменение размера фрейма: те, кто воспользовался страхованием, думают иначе. Потому что...

Метафрейм: если бы мы могли это планировать – да. Но...

Применение к себе: этими словами Вы даете мне понять, что я не показал всех преимуществ.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения того, что дает эта услуга.

Противоположный пример: бывает, что страхование оказывается гарантией спокойствия...

Иерархия критериев: гораздо важнее предусмотреть все, что от нас зависит.

Стратегия реальности: у Вас нет знакомых, которые застрахованы? Станьте первым.

Последствия: воспользовавшись этой услугой, сможете считать себя предусмотрительным человеком.

Модель мира: дальновидный человек все может предусмотреть.

58. Я не возьму кредит в этом банке, т. к. большая ставка

Намерение: Вам же важно экономить время и деньги с переплаты...

Переопределение: условия кажутся неподходящими? Давайте подробней разберем...

Разделение: я расскажу, чем этот кредит лучше, потом Вы определитесь.

Объединение: ставки у всех разные. У нас отличается, потому что...

Аналогия: скупой платит дважды.

Изменение размера фрейма: с точки зрения экономики ставка вполне лояльна.

Метафрейм: если бы ставка была меньше, мы давали бы под залог имущества. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не понимаете из чего она состоит.

Другой результат: зато залог не требуется, и выдача в день обращения.

Противоположный пример: иногда скорость обработки заявки актуальнее...

Иерархия критериев: важнее, что без залога и поручения.

Стратегия реальности: Вы видели ставку меньше в другом банке? Давайте сравним все условия.

Последствия: следующие кредиты будут на особых условиях.

Модель мира: опытный заемщик понимает, что дело не только в ставке.

59. Я не возьму кредитную карту этого банка, т. к. у меня уже есть карта другого банка

Намерение: Вы хотите использовать максимально выгодные продукты банка... поэтому...

Переопределение: принимать предложения нужно, когда понятны выгоды. Например...

Разделение: сравните сначала условия, потом решите.

Объединение: у всех сейчас есть кредитные карты. Даже несколько...

Аналогия: подушек безопасности в машине не бывает мало.

Изменение размера фрейма: те, у кого есть наши карты, очень ими довольны.

Метафрейм: если бы кредитная карта должна была быть только одна – понятно. Но давайте...

Применение к себе: этими словами Вы показываете, что не понимаете, чем отличаются условия.

Другой результат: посмотрим с точки зрения преимуществ этой карты.

Противоположный пример: иногда у клиентов несколько кредитных карт. Вот почему...

Иерархия критериев: главное, чтобы у Вас был выбор.

Стратегия реальности: у Вас нет знакомых, у кого несколько кредитных карт? Это нормально.

Последствия: когда будет необходимость, у Вас будет выбор.

Модель мира: для современного человека несколько карт – это норма.

60. Я не соединю Вас с директором, т. к. он сказал: «Предложения только на почту»

Намерение: Вы же хотите быть полезны своему директору...

Переопределение: да, разговор напрямую должен быть важным, и это именно такой...

Разделение: сказать ему про мой звонок Вы можете, потом он сам решит.

Объединение: я постоянно это слышу от секретарей. Скажите ему, что это важно.

Аналогия: если у человека много денег, его пропустят в клуб и без фейс-контроля.

Изменение размера фрейма: потом он у Вас же спрашивать будет, почему не соединили. Давайте...

Метафрейм: если бы я мог отправить на почту – отправил бы. Но...

Применение к себе: этими словами Вы принимаете решение за директора.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения, нужен ли ему наш с ним разговор. И конечно...

Противоположный пример: есть предложения, которые обсуждаются лично...

Иерархия критериев: главное, чтобы предложение было составлено персонально для него, а для этого...

Стратегия реальности: на самом деле, о таких звонках, как этот, лучше сообщать.

Последствия: соедините, он Вам еще спасибо скажет.

Модель мира: хороший секретарь сможет найти подход к начальнику и соединить.

61. Я не буду заниматься инвестициями, т. к. это не в моем возрасте

Намерение: Вам не понятно, в чем необходимость планировать финансы?

Переопределение: вложение денег – занятие не для всех, но мы с Вами...

Разделение: давайте я расскажу про возможности, а Вы подумаете.

Объединение: возраст инвестора может быть разным. Важен результат...

Аналогия: все равно, что не играть в шахматы из-за маленького роста.

Изменение размера фрейма: в перспективе ближайших лет он не имеет значения.
Поэтому...

Метафрейм: если бы это зависело от возраста, я потерял бы половину клиентов. Но...

Применение к себе: этими словами Вы сами себя ограничиваете.

Другой результат: дело не в возрасте, а в желании приумножить свой капитал.

Противоположный пример: бывает, что именно в таком возрасте стоит начать думать о вложениях...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы деньги работали.

Стратегия реальности: никто из Ваших знакомых сейчас не инвестирует? Но Вы можете.

Последствия: через год Вы поймете, что я прав, и возраст не при чем.

Модель мира: для инвестора возраст – не помеха.

62. Я не куплю акции 3-го эшелона, т. к. это безумие

Намерение: наверное, Вам не понятно, почему я их рекомендую? Во-первых...

Переопределение: делать рискованные вложения нужно, когда риск оправдан. И в этом случае...

Разделение: оцените риск, сравните с прибылью, потом скажете решение.

Объединение: все рискуют, и чем больше риск, тем больше потенциальная прибыль.

Аналогия: в рулетке на сколько меньше количество чисел, на которые ставишь, тем больше прибыль.

Изменение размера фрейма: раньше это считалось сомнительным, но сейчас...

Метафрейм: если бы прибыль того не стоила – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не даете оценку потенциальной прибыли.

Другой результат: давайте поговорим о том, сколько можно заработать.

Противоположный пример: иногда риск оправдан...

Иерархия критериев: гораздо важнее прибыль.

Стратегия реальности: Вы прочитали мнения аналитиков? Они не всегда правы.

Последствия: получив прибыль, Вы измените мнение.

Модель мира: для инвестора это разумное соотношение: риск-прибыль.

63. Я не буду менять брокера, т. к. меня все устраивает

Намерение: Вы хотите использовать то, что полностью удовлетворяет Ваши потребности? Тогда...

Переопределение: начинать новое сотрудничество нужно, когда понятны преимущества. Поэтому...

Разделение: но выслушать про наши условия Вы можете. Может, потом...

Объединение: все мои клиенты работали с разными компаниями. Но в итоге...

Аналогия: если у Вас есть один костюм, Вы можете присмотреть себе другой.

Изменение размера фрейма: с точки зрения наших клиентов, у нас лучшие условия.

Метафрейм: если бы наши условия были хуже, у нас не было бы клиентов. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что незнакомы с нашими условиями.

Другой результат: давайте с точки зрения выгоды. Мы...

Противоположный пример: иногда стоит ознакомиться с предложениями конкурентов. Может...

Иерархия критериев: главное, чтобы условия были самыми выгодными. Давайте сравним...

Стратегия реальности: менеджеры Вашего брокера сказали, что у них лучшие условия? Сравните.

Последствия: начав работать с нами, останетесь довольны.

Модель мира: для разумного инвестора важен не брокер, а условия торговли.

64. Я не буду инвестировать в эти бумаги, т. к. у меня другое мнение

Намерение: Вы же хотите быть уверены при инвестировании? Подробнее о прогнозах...

Переопределение: вкладывать деньги нужно, когда понятны условия. Поэтому...

Разделение: посмотрите статистику, прогнозы, потом решите.

Объединение: мнение может быть любым. Я говорю о статистике.

Аналогия: раньше некоторые думали, что Евразия – единственный континент. Они не видели всей земли.

Изменение размера фрейма: с точки зрения аналитиков это грамотное вложение.

Метафрейм: если бы статистика не противоречила, я согласился бы. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что обладаете не всей информацией о них.

Другой результат: посмотрим на статистику и прогнозы аналитиков.

Противоположный пример: иногда лучше послушать прогнозы профессионалов...

Иерархия критериев: важнее то, что говорит нам статистика.

Стратегия реальности: на основе чего оно сформировано? Давайте обсудим.

Последствия: в итоге Вы убедитесь, что статистика важнее.

Модель мира: для рационального инвестора важно не мнение, а реальная вероятность.

65. Я не дам Вам денег в управление, т. к. мой трейдер даёт мне 20% в год

Намерение: Вы же хотите стабильно и надёжно зарабатывать? Мы предлагаем...

Переопределение: новое сотрудничество можно начинать и при существующих...

Разделение: но оценить и сравнить наши условия Вы можете.

Объединение: инвестирование – это риск. Я расскажу, как его сбалансировать.

Аналогия: если человеку нравится марка автомобиля, он может ездить и на других, когда это удобно.

Изменение размера фрейма: потом у Вас будет возможность сравнить качество управления.

Метафрейм: если бы это было единственное предложение на рынке, я бы использовал его, но...

Применение к себе: такими словами Вы и ограничиваете Ваш доход этим уровнем.

Другой результат: посмотрим с точки зрения риска подобных операций и сравним...

Противоположный пример: иногда лучше пользоваться несколькими управляющими для...

Иерархия критериев: самое главное – стабильность и надёжность.

Стратегия реальности: он сказал Вам, что продуктивней него никто не работает? Сравните.

Последствия: через год работы Вы сможете оценить и убедиться что...

Модель мира: умные инвесторы распределяют риски между управляющими.

66. Я не буду обсуждать с Вами свои финансы, т. к. не знаком с Вашей компанией

Намерение: общаться нужно с проверенными компаниями... Давайте...

Переопределение: разговаривать о деньгах лучше с теми, кому доверяешь, поэтому...

Разделение: дайте мне 5 минут, и я расскажу подробнее о нас.

Объединение: все полезные знакомства когда-то начинались.

Аналогия: чтобы понять компетентность и полезность продавца мебели, нужно с ним пообщаться.

Изменение размера фрейма: с точки зрения наших клиентов, знакомство того стоило. Поэтому...

Метафрейм: если бы мы продавали технику – известность была бы важна. Но мы занимаемся финансами...

Применение к себе: эти слова словно приглашение для того, чтобы я начал говорить о ней.

Другой результат: давайте посмотрим, чем мы можем быть полезны.

Противоположный пример: бывает, что новые компании удивляют своими предложениями и сервисом...

Иерархия критериев: важнее, что именно мы можем предложить.

Стратегия реальности: Вы не видели нашу рекламу? Я расскажу о нас подробнее.

Последствия: и познакомившись, Вам не захочется больше ни с кем работать.

Модель мира: для современного человека нормально искать условия лучше.

67. Я не буду инвестировать в финансовые инструменты, т. к. не играю на бирже

Намерение: Вы же хотите сохранять средства понятными способами...

Переопределение: да, заниматься вложениями лучше, когда они понятны. Поэтому...

Разделение: но выслушать мое предложение Вы можете.

Объединение: Вы можете ничего не делать, и это будет Вашим решением, т. е. игрой.

Аналогия: все равно, что не пить воду, когда не умеешь плавать.

Изменение размера фрейма: не все занимаются инвестициями, но Вы можете попробовать, потому...

Метафрейм: если бы это было не выгодно, я не занимался бы этим. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что просто не понимаете этого. Я объясню...

Другой результат: посмотрим с точки зрения инфляции.

Противоположный пример: иногда именно финансовые инструменты позволяют сохранить средства...

Иерархия критериев: важнее, что Вы сможете приумножить свои деньги.

Стратегия реальности: на самом деле, не все такие инструменты можно назвать игрой. Например...

Последствия: но если воспользуетесь нашими услугами, останетесь довольны.

Модель мира: умные люди заботятся о сохранении и приумножении своего капитала.

68. Я не куплю этот компьютер, т. к. у него мало памяти

Намерение: Вам нужен компьютер, который подходит для вашей работы...

Переопределение: приобретать товар нужно, когда ясно, что он подходит. Поэтому...

Разделение: я расскажу о нем подробней, а потом решите.

Объединение: память важна, но это не основное.

Аналогия: все равно, что выбирать одежду по количеству использованной ткани.

Изменение размера фрейма: с точки зрения производительности, этого достаточно для работы.

Метафрейм: если бы у него было больше памяти, он был бы дороже. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не учитываете другие его особенности.

Другой результат: посмотрим с точки зрения «цена-качество».

Противоположный пример: иногда покупают и этот компьютер. Вот почему...

Иерархия критериев: главное, что сегодня у него такая цена.

Стратегия реальности: на самом деле ее вполне достаточно.

Последствия: купив его, поймете, что память – не главное.

Модель мира: для опытного пользователя это не показатель.

69. Я не куплю этот планшет, т. к. у него маленький экран

Намерение: Вы хотите, чтобы планшет соответствовал вашим потребностям...

Переопределение: его приобретают за его компактность...

Разделение: давайте сравним его с аналогами, потом решите.

Объединение: размер экрана – это важно. Как и производительность.

Аналогия: все равно, что выбирать машину только по размеру багажника.

Изменение размера фрейма: экраны бывают разные, и у этого размер оптимальный для...

Метафрейм: если бы размер экрана что-то решал, мы носили бы с собой телевизоры. Но...

Применение к себе: этими словами Вы оцениваете не главное его достоинство.

Другой результат: маленький, но удобный.

Противоположный пример: иногда это гораздо удобнее...

Иерархия критериев: важнее его производительность.

Стратегия реальности: Вы сравниваете с его конкурентом? Это не главное отличие.

Последствия: купив его, оцените преимущества компактного планшета.

Модель мира: для активного человека это только плюс. Можно всегда носить с собой...

70. Я не куплю этот принтер, т. к. он медленно печатает

Намерение: Вам нужен принтер, в котором сочетается цена, качество и скорость печати? Тогда...

Переопределение: да, есть модели быстрее, и их отличие не только в этом...

Разделение: но сравнить его свойства с аналогичными Вы можете.

Объединение: скорость у всех разная, и она зависит от...

Аналогия: все равно, что не заказать портрет у художника, потому что он медленно рисует.

Изменение размера фрейма: многие принтеры печатают медленно, но этот хорош тем, что...

Метафрейм: если бы он печатал по 3 листа в час – это медленно. А этот...

Применение к себе: говоря так, Вы забываете о качестве его печати.

Другой результат: посмотрим с точки зрения долговечности.

Противоположный пример: иногда важно, чтобы печать была ровной...

Иерархия критериев: главное – качество печати.

Стратегия реальности: Вы сравниваете его с другим? Сравните и цены.

Последствия: возьмете его, и оцените отличное качество печати.

Модель мира: для опытного пользователя понятно, что важна не скорость, а качество.

71. Я не куплю этот телевизор, т. к. у него нечеткое изображение

Намерение: Вам не совсем ясно, что влияет на качество изображения? Сейчас расскажу...

Переопределение: да, есть более впечатляющие модели, но именно эта...

Разделение: давайте сравним цены, качество, функции, потом подумаете.

Объединение: качество изображения у всех разное. За эту цену это...

Аналогия: цветок в разном климате цветет по-разному.

Изменение размера фрейма: с точки зрения аналогичных, он лучший.

Метафрейм: если бы это зависело от самого телевизора, он бы не продавался. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не понимаете, от чего оно зависит.

Другой результат: посмотрим с точки зрения качества сигнала.

Противоположный пример: иногда оно зависит от приема сигнала. А у Вас...

Иерархия критериев: главное, что он Вам по цене подходит.

Стратегия реальности: Вы видели более четкое у другого? Давайте сравним их.

Последствия: у Вас дома он покажет изображение из-за хорошего качества сигнала.

Модель мира: опытный покупатель понимает, что дело в соотношении «цена-качество».

72. Я не куплю этот холодильник, т. к. у конкурентов дешевле

Намерение: Вам не понятно, чем отличается наш товар? Расскажу...

Переопределение: да, наша цена отличается, и вот почему...

Разделение: давайте сравним стоимость доставки, комплектацию, и Вы решите.

Объединение: стоимость важна, и я могу объяснить, из чего она складывается.

Аналогия: две конфеты с виду могут быть похожи, а начинка разная.

Изменение размера фрейма: у всех разные цены, и у нас выгоднее тем, что...

Метафрейм: если бы мы просто стояли рядом и продавали такую же вещь, но дороже, мы недолго продержались бы.

Применение к себе: эти слова словно повод объяснить, почему у нас немного дороже.

Другой результат: давайте поговорим о стоимости доставки.

Противоположный пример: иногда цена обусловлена дополнительными опциями. А именно...

Иерархия критериев: главное, что мы даем гарантию на наши товары.

Стратегия реальности: Вы сравнивали стоимость холодильника? Есть еще дополнительные услуги.

Последствия: сравнив все дополнительные опции, Вы поймете...

Модель мира: для опытного покупателя понятно, что дело в дополнительных опциях.

73. Я не куплю эту кровать, т. к. жене может не понравиться

Намерение: Вы хотите купить вещь, которая наверняка понравится всем? Тогда...

Переопределение: у людей бывают разные мнения, но эта кровать...

Разделение: скажите, что ей понравилось бы, я подберу подходящую, и Вы решите.

Объединение: все думают по-разному. Но, как правило, эта кровать...

Аналогия: все равно, что выбирать машину по совету друга.

Изменение размера фрейма: всем нравится, и Ваша жена тоже оценит.

Метафрейм: если бы ее нельзя было потом обменять, я не настаивал бы. Но...

Применение к себе: эти слова как повод рассказать, почему она нравится всем.

Другой результат: давайте поговорим о том, подходит ли она Вашему интерьеру.

Противоположный пример: у Вас случалось, что Вы купили что-то без нее, и это оказалось приятным сюрпризом...

Иерархия критериев: главное, чтобы Вам нравилось.

Стратегия реальности: Вы раньше не покупали ничего без нее? Можете выбрать сами.

Последствия: купив именно эту, Вы не пожалеете.

Модель мира: сильный мужчина принимает решения сам.

74. Я не куплю эти часы, т. к. предпочитаю только швейцарские

Намерение: то есть Вам важно безупречное качество часов... тогда...

Переопределение: да, страна-производитель – это показатель. Поэтому...

Разделение: но оценить аналоги Вы можете, потом сравните и подумаете.

Объединение: у всех есть предпочтения, основанные на качестве марки. Есть, например...

Аналогия: все равно, что покупать галстуки одного цвета.

Изменение размера фрейма: много стран-производителей, и у этой есть свои преимущества.

Метафрейм: если бы только в Швейцарии делали хорошие часы – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не знаете о многих достойных моделях.

Другой результат: посмотрим с точки зрения того, нравятся ли они Вам, или нет?

Противоположный пример: бывает, что качественные товары выпускает не только Швейцария...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что они Вам подходят.

Стратегия реальности: Вы больше всего слышали о таких? Есть и лучше.

Последствия: купив эти, Вы поймете, что качество не только в Швейцарии.

Модель мира: для знающих людей понятно, что есть не менее качественные...

75. Я не куплю телевизор за 100 тысяч, т. к. такого же размера есть за 40 тысяч

Намерение: Вы хотите узнать, почему этот телевизор дороже? Сейчас расскажу...

Переопределение: цена у разных телевизоров разная. Например...

Разделение: давайте я расскажу об отличиях в качестве, функциях, а потом Вы решите.

Объединение: цены разные, и зависят от многого.

Аналогия: все машины с виду похожи, но сильно отличаются внутри.

Изменение размера фрейма: телевизоров на рынке хватает, и этот отличается тем, что...

Метафрейм: если бы они ничем не отличались – это была бы хорошая шутка. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не знаете многих отличий. Например...

Другой результат: давайте поговорим о качестве изображения.

Противоположный пример: иногда дорогой телевизор стоит своих денег...

Иерархия критериев: важнее количество функций.

Стратегия реальности: Вы не слышали о других критериях? Например...

Последствия: купив этот, Вы не сможете даже смотреть в сторону дешевых.

Модель мира: разбирающимся людям понятно, что они сильно отличаются.

76. Я не куплю этот мобильный, т. к. у всех моих знакомых такой же

Намерение: если Вам важно выделиться, то давайте сделаем этот телефон уникальным...

Переопределение: да, эта модель популярна. И вот почему...

Разделение: сравните его с аналогами сначала, потом решите.

Объединение: всем хочется выделиться. И лучше это делать с хорошим телефоном.

Аналогия: у хорошего вододея собирается много разных зверей.

Изменение размера фрейма: еще год назад такого не было ни у кого, и сейчас он лучший.

Метафрейм: если бы это был плохой товар, его бы так не скупали.

Применение к себе: эти слова как повод рассказать об аксессуарах, которые и отличают.

Другой результат: дело не в том, у кого он есть еще, а подходит ли он Вам или нет.

Противоположный пример: иногда лучше купить проверенную вещь...

Иерархия критериев: главное, чтобы Вам нравилось.

Стратегия реальности: они не очень хорошо отзывались о нем? Давайте подробнее про опции.

Последствия: и, купив его, Вы поймете, почему он так популярен.

Модель мира: опытному покупателю ясно, что это не просто так.

77. Я не куплю чехол к этому телефону, т. к. собираюсь его менять

Намерение: наверное, не совсем понятно, насколько важен чехол для телефона... он защищает...

Переопределение: и за недолгий срок с ним может всякое случиться.

Разделение: давайте я расскажу, от чего защищает чехол, потом Вы решите.

Объединение: все меняют мобильные телефоны, и они сохраняются в разном состоянии.

Аналогия: даже если Вы планируете продавать машину, Вы ее страхуете.

Изменение размера фрейма: чехол покупают по разным причинам, и в Вашем случае...

Метафрейм: если бы телефоны менялись по trade-in – да. Но он же останется у Вас...

Применение к себе: этими словами Вы показываете, что не понимаете важности чехла.

Другой результат: посмотрите с точки зрения защиты самого телефона.

Противоположный пример: бывает, что телефон меняют нескоро... поэтому...

Иерархия критериев: важнее, чтобы телефон остался в порядке.

Стратегия реальности: Вы раньше не использовали чехлы? Чехол защищает от...

Последствия: купив чехол, Вы сохраните этот телефон.

Модель мира: для предусмотрительного человека понятно, что чехол важен.

78. Я не куплю у Вас шкаф, т. к. его долго ждать под заказ

Намерение: Вы же хотите, чтобы Ваша мебель была сделана качественно и без спешки... тогда...

Переопределение: сроки выше средних, и вот почему...

Разделение: давайте сначала выберем модель, цвет, комплектацию, потом Вы подумаете...

Объединение: сроки важны, и они объясняются тем, что...

Аналогия: все равно, что не покупать продукты из-за очереди в магазине.

Изменение размера фрейма: сейчас сроки кажутся большими, но когда мебель будет у Вас...

Метафрейм: если бы размер был не принципиален, я предложил бы то, что есть на складе.

Применение к себе: этими словами Вы показываете, что не понимаете, чем обусловлены сроки.

Другой результат: да, нужно ждать, но этот шкаф будет идеален для Вашего интерьера.

Противоположный пример: иногда хорошую вещь стоит и подождать...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что он будет полностью под Ваш интерьер.

Стратегия реальности: на самом деле, это нормальные сроки для изготовления хорошей мебели.

Последствия: и когда дождетесь, убедитесь, что ждали не зря.

Модель мира: нашим клиентам понятно, что такие сроки из-за качества.

79. Я не куплю камеру, т. к. в ней мало мегапикселей

Намерение: Вам же нужна лучшая камера за эту цену? Тогда...

Переопределение: да, есть камеры, где больше мегапикселей, но у этой...

Разделение: оцените качество съемки, потом примите решение.

Объединение: чем больше, тем лучше, и у этого достаточно для...

Аналогия: все равно, что покупать одежду по количеству пуговиц.

Изменение размера фрейма: с точки зрения подобных, он лучший.

Метафрейм: если бы она плохо снимала, ее не покупали бы.

Применение к себе: говоря так, Вы показываете незнание того, что еще влияет на качество фото.

Другой результат: поговорим о соотношении «цена-качество».

Противоположный пример: иногда не только они отвечают за качество фотографии...

Иерархия критериев: главное, чтобы качество фотографии Вас устраивало.

Стратегия реальности: Вы слышали, что это показатель качества фото? Не только...

Последствия: купите эту камеру и убедитесь, что дело не только в пикселях.

Модель мира: опытный фотограф знает, что дело не только в их количестве.

80. Я не куплю этот автомобиль, т. к. он дорог в обслуживании

Намерение: Вам нужен автомобиль, который соответствует Вашим параметрам по затратам? Давайте в цифрах...

Переопределение: он дороже эконом-класса, и вот почему...

Разделение: давайте оценим качество сборки, комплектацию, функции, потом решите.

Объединение: стоимость обслуживания важна. Как и то, как часто вообще придется обращаться в сервис.

Аналогия: все равно, что ходить без мобильного, чтобы не пополнять баланс.

Изменение размера фрейма: из всех машин этой линейки, эта модель оправдывает расходы.

Метафрейм: если бы Вы покупали жигули – этот вопрос не стоял бы, но...

Применение к себе: говоря так, Вы не учитываете, как редко он будет на обслуживании.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения престижа этой модели.

Противоположный пример: иногда это добавляет статус владельцу...

Иерархия критериев: главное, чтобы Вы получали от него удовольствие.

Стратегия реальности: Вы читали это в журнале? Давайте посчитаем.

Последствия: Вы не так часто будете тратить на это...

Модель мира: для опытного автомобилиста ясно, что дорогой автомобиль требует меньше внимания.

81. Я не куплю эту машину, т. к. увидел не все варианты

Намерение: Вы же пришли в салон за авто, который полностью Вам подойдет? Вот он.

Переопределение: перед приобретением можно сравнивать, но эта модель...

Разделение: давайте я расскажу про отличия этой модели, а Вы решите.

Объединение: сравнивать – это хорошо, но не когда Вы нашли лучший вариант.

Аналогия: жену можно полюбить и с первого взгляда.

Изменение размера фрейма: их действительно хватает, и эта больше всех подходит Вам.

Метафрейм: если бы там были варианты лучше, я рекомендовал бы их Вам. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не увидели все превосходство этой модели.

Другой результат: посмотрим с точки зрения, насколько эта машина Вам подходит.

Противоположный пример: иногда не обязательно смотреть все, чтоб найти, что нужно...

Иерархия критериев: главное, что этот вам полностью подходит.

Стратегия реальности: Вы ожидали чего-то другого от автомобиля? Чего?

Последствия: даже посмотрев все, Вы поймете, что это лучшая.

Модель мира: для знающего человека выбор уже очевиден.

82. Я не куплю эту марку, т. к. предпочитаю другую

Намерение: Вам не совсем понятно, чем эта машина лучше? Расскажу...

Переопределение: да, вкусы разные, но эту выбирают за...

Разделение: но оценить ее Вы можете.

Объединение: у всех есть предпочтения. А почему именно эту?

Аналогия: предпочитая белое вино, не стоит отказываться и от красного.

Изменение размера фрейма: марок много, и эта отличается тем, что...

Метафрейм: если бы она сейчас была лучше, мы говорили бы о ней, но...

Применение к себе: этими словами Вы показываете, что мало знаете о других моделях.

Другой результат: давайте поговорим, чем они отличаются.

Противоположный пример: бывает, стоит пробовать новое, чтобы понять, что действительно лучше...

Иерархия критериев: гораздо важнее, что у этой марки больше преимуществ.

Стратегия реальности: у Вас была такая, и Вам нравилось? А есть лучше.

Последствия: купив эту, Вы станете предпочитать ее.

Модель мира: опытные покупатели выбирают и эту тоже.

83. Я не куплю эту квартиру, т. к. здесь нужно сделать ремонт

Намерение: Вы не разу не сталкивались с ремонтом? Я порекомендую...

Переопределение: да, она требует вложений, но и цена соответствует.

Разделение: давайте оценим стоимость ремонта, сравним с ценой квартиры, и Вы решите...

Объединение: состояние квартиры важно, и оно соответствует.

Аналогия: заказывая кофе, сахар посетитель добавляет по вкусу.

Изменение размера фрейма: везде можно сделать ремонт, и тут он заложен в стоимость.

Метафрейм: если бы это условие не отражалось на стоимости – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не учитываете разницу в стоимости.

Другой результат: посмотрим с точки зрения выгоды сделки.

Противоположный пример: иногда стоимость квартир поднимается после ремонта...

Иерархия критериев: главное, что цена подходящая с учетом ремонта.

Стратегия реальности: объективно говоря, это вопрос стоимости, которая учитывает ремонт.

Последствия: когда закончите ремонт, поймете, что выиграли в цене.

Модель мира: для хорошего покупателя понятно, что цена это учитывает.

84. Я не куплю этот участок, т. к. он далеко от МКАДа

Намерение: Вам же важно взять хороший участок по Вашей цене... Тогда...

Переопределение: есть участки ближе, но у этого...

Разделение: давайте оценим удобства, размер, стоимость, а потом...

Объединение: расстояние важно. Но и размер участка важен.

Аналогия: на хороший курорт можно лететь столько, сколько нужно...

Изменение размера фрейма: сейчас кажется не близко, но потом привыкните ездить и будете довольны.

Метафрейм: если бы он был ближе – был бы дороже. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не учитываете преимущества по цене и размеру.

Другой результат: посмотрим с точки зрения его размера.

Противоположный пример: иногда хорошие участки расположены чуть дальше...

Иерархия критериев: главное, что он ровный и с коммуникациями.

Стратегия реальности: вы ожидали ближе к Москве? На самом деле, разница не большая.

Последствия: отказавшись от этого предложения, подобных можем уже не найти.

Модель мира: для серьезного покупателя понятно, что это выгодное приобретение.

85. Я не куплю этот участок, т. к. газ будет только в конце года

Намерение: Вы же хотите участок именно в этом районе? Тогда...

Переопределение: не все коммуникации готовы, и вместе с тем...

Разделение: сравните стоимость, оцените, насколько вырастет цена участка с газом. Потом решите...

Объединение: условия важны. Но выгода очевидна...

Аналогия: цветок лучше покупать, пока он не распустился.

Изменение размера фрейма: сейчас газа нет, но когда он появится, Вы останетесь довольны решением.

Метафрейм: если бы это не отражалось на стоимости – согласен. Но...

Применение к себе: эти слова как повод снова обратить Ваше внимание на стоимость.

Другой результат: поговорим о том, насколько он из-за этого дешевле.

Противоположный пример: иногда лучше подождать и сэкономить...

Иерархия критериев: важнее купить до того, как он прибавит в стоимости.

Стратегия реальности: Вы не рассматривали еще такие варианты? Это выгодно...

Последствия: и когда газ появится, участок поднимется в цене.

Модель мира: для риелтора понятно, что это учтено в стоимости.

86. Я не продам Вам свою квартиру, т. к. Вы мало предлагаете

Намерение: Вам не понятно, почему я столько предлагаю? Расскажу...

Переопределение: это меньше, чем Вы просите, и вот почему...

Разделение: подумайте о ее реальной стоимости, сколько будете искать покупателя, потом...

Объединение: всегда хочется больше. Но я могу купить сегодня.

Аналогия: я могу пытаться продать свой телефон за миллион, но, объективно, он стоит дешевле.

Изменение размера фрейма: с точки зрения предложений по этому району цена подходящая.

Метафрейм: если бы она стоила дороже – дал бы больше. Но...

Применение к себе: эти слова как повод объяснить, почему я предлагаю именно столько.

Другой результат: посмотрим с точки зрения средней цены в этом районе.

Противоположный пример: иногда цена на недвижимость завышена. В Вашем случае...

Иерархия критериев: главное, что я сейчас же могу внести залог.

Стратегия реальности: Вы сравниваете с соседними квартирами? Если объективно...

Последствия: согласившись, Вы получите деньги уже через месяц.

Модель мира: для опытного продавца понятно, что скорость выхода на сделку требует скидки.

87. Я не куплю это платье, т. к. оно не подходит под туфли

Намерение: Вы хотите чтобы, оно сочеталось с Вашим гардеробом? Может, другие туфли...

Переопределение: да, оно подходит не под каждый стиль. И поэтому...

Разделение: но примерить Вы его можете, возможно, потом...

Объединение: стиль важен. Можем подобрать под него и туфли.

Аналогия: в мужском гардеробе, как правило, несколько галстуков под разные рубашки.

Изменение размера фрейма: оно подходит не под все, но под это вполне приемлемо.

Метафрейм: если бы это были Ваши единственные туфли, наверное, не стоило бы. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы отказываете себе в достойной вещи.

Другой результат: посмотрите, к каким Вашим туфлям оно может подойти.

Противоположный пример: наверное, есть еще хорошие платья, которые под них не подходят. Это не повод...

Иерархия критериев: главное, что оно в тренде.

Стратегия реальности: Вы в журнале его видели с другими? Можно и с этими...

Последствия: купите его и выберите еще туфли.

Модель мира: для стильной девушки не составит труда найти туфли под это платье.

88. Я не куплю эти джинсы, т. к. они вышли из моды

Намерение: Вы же хотите выглядеть на все 100%? В этих джинсах...

Переопределение: сейчас не все носят такие, но именно эти...

Разделение: но примерить Вы их можете. И если подойдут...

Объединение: следовать моде важно. Как и выбирать удобные вещи.

Аналогия: фильм «Титаник» смотрели многие годы назад, и с удовольствием смотрят сейчас.

Изменение размера фрейма: еще месяц назад они были в моде, и многие носят их сейчас.

Метафрейм: если бы это было так, в них бы сейчас не ходили.

Применение к себе: говоря так, Вы заставляете меня показать Вам последние модели.

Другой результат: посмотрите с точки зрения скидки на эту коллекцию.

Противоположный пример: иногда можно купить то, что нравится, а не то, что модно...

Иерархия критериев: важнее, чтобы Вам было в них удобно.

Стратегия реальности: Вы в них мало кого видели? На самом деле...

Последствия: они прослужат Вам долго. Еще два раза будут в моде.

Модель мира: для экономного человека понятно, что это повод для экономии.

89. Я не куплю это постельное белье, т. к. у меня есть похожее

Намерение: Вам не совсем понятно, чем оно отличается? Прежде всего...

Переопределение: Ваше мало отличается? Тем более...

Разделение: давайте сначала сравним его с другим, и Вы увидите...

Объединение: разнообразие – это отлично. Как и проверенный комфорт и удобство.

Аналогия: хороших костюмов можно купить несколько.

Изменение размера фрейма: из всего, что может быть похоже на него, это – самое достойное.

Метафрейм: если бы оно не было таким красивым – согласен. Но...

Применение к себе: эти слова как повод напомнить Вам, почему Вы купили его уже раз.

Другой результат: посмотрите, нравится ли Вам оно.

Противоположный пример: иногда хорошие вещи похожи...

Иерархия критериев: гораздо важнее, чтобы оно Вам нравилось.

Стратегия реальности: Вы раньше не покупали такое, какое уже есть? Можно и...

Последствия: и Вам оно нравится. И это Вам прослужит...

Модель мира: для ищущего комфорт и стиль одновременно лучше не найти.

90. Я не закажу ремонт квартиры у Вас, т. к. у Вас плохие отзывы

Намерение: Вам важно работать с достойной компанией? Тогда мы предоставим портфолио...

Переопределение: не все отзывы положительные, но мы...

Разделение: давайте я покажу Вам наше портфолио, а Вы подумаете...

Объединение: отзывы бывают разные, но для Вас мы особенно постараемся.

Аналогия: Президента любой страны не выбирают единогласно.

Изменение размера фрейма: еще неделю назад были только хорошие, и Вы сможете убедиться.

Метафрейм: если бы у нас не было клиентов, не было бы отзывов. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что читали далеко не все отзывы.

Другой результат: подумайте о том, сколько Вы сэкономите, работая с нами.

Противоположный пример: иногда отзывы означают, что компания работает...

Иерархия критериев: важнее, что мы сможем сделать именно для Вас.

Стратегия реальности: на самом деле, это не единственные отзывы. Например...

Последствия: Вы сможете написать среди них свой хороший.

Модель мира: для умного клиента это означает, что компания работает.

91. Я не куплю эту люстру, т. к. она не подходит к обоям

Намерение: Вы же хотите продемонстрировать гостям безупречный вкус? Эта люстра его подчеркнет...

Переопределение: да, не идеальный вариант, но...

Разделение: давайте сначала сравним ее с аналогами, потом решите...

Объединение: стиль – это важно. Он создается и игрой света тоже.

Аналогия: цвет галстука и туфель может отличаться.

Изменение размера фрейма: с точки зрения аналогов, она подходит лучше всего.

Метафрейм: если бы люстру подбирали только по обоям – да. Но...

Применение к себе: эти слова как повод объяснить Вам, как правильно выбирать свет.

Другой результат: посмотрим с точки зрения штор и мебели.

Противоположный пример: иногда дизайн комнаты можно подобрать под люстру...

Иерархия критериев: важнее, чтобы она подходила ко всему остальному.

Стратегия реальности: Вы не встречали такого сочетания? На самом деле...

Последствия: она создаст особую атмосферу в комнате.

Модель мира: для дизайнера это повод пересмотреть стиль.

92. Я не буду стелить дома паркет, т. к. ламинат дешевле

Намерение: Вам важно сэкономить? Давайте посчитаем, сколько раз Вы его будете менять...

Переопределение: да, есть разница в цене, и вот почему...

Разделение: давайте я объясню разницу, потом Вы решите.

Объединение: экономия – это прекрасно. Посчитаем с учётом замен за 10 лет.

Аналогия: если вместе с мобильным купить для него пленку, он прослужит дольше.

Изменение размера фрейма: сейчас это кажется экономией, но уже через 3 года появится разница.

Метафрейм: если бы дешевые вещи помогали экономить – согласен. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы не понимаете, насколько эти материалы отличаются.

Другой результат: посмотрим с точки зрения статуса ремонта.

Противоположный пример: иногда экономить невыгодно...

Иерархия критериев: главное, чтобы ремонт был долговечный.

Стратегия реальности: объективно говоря, с учетом изнашиваемости, дешевле стелить паркет.

Последствия: лет через 10 убедитесь, что паркет действительно долговечнее.

Модель мира: для экономного человека выгода понятна.

93. Я не куплю этот костюм, т. к. он не синего цвета

Намерение: Вам же важно выглядеть солидно? Тогда...

Переопределение: да, не совсем то, о чем Вы говорили, но этот...

Разделение: сначала примерьте его, потом подумаете.

Объединение: цвет может быть любым. Нужно, чтоб сидел удобно.

Аналогия: если кофе вкусный, то не столь важно, в какой чашке его принесли.

Изменение размера фрейма: костюмы есть разных цветов, и этот подходит больше всего.

Метафрейм: если бы он Вам настолько не подходил – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что просто не видели достойных не синих костюмов.

Другой результат: не синий, но как он сидит на Вас!

Противоположный пример: бывают стоящие вещи других цветов...

Иерархия критериев: главное, что он как будто сшит для Вас.

Стратегия реальности: на самом деле, другие цвета смотрятся не менее представительно.

Последствия: купив его, соберете комплименты со всех знакомых.

Модель мира: для стильного мужчины ясно, что это не единственный критерий.

94. Я не куплю тур в Милан, т. к. загореть можно и в Египте

Намерение: Вы же хотите по-настоящему отдохнуть? Тогда...

Переопределение: да, отдыхать можно в разных местах, но именно Милан...

Разделение: я объясню, в чем их отличия, потом Вы решите.

Объединение: загореть можно и в Москве. Но так ли это удобно.

Аналогия: все равно, что смотреть фильм дома или в кинотеатре.

Изменение размера фрейма: загореть можно везде, где есть солнце, и Милан отличается от остальных мест тем...

Метафрейм: если бы на отдыхе только загорали, все отдыхали бы во дворе.

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не понимаете, насколько они отличаются.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения Вашего окружения на отдыхе.

Противоположный пример: иногда туры существенно отличаются качеством отдыха...

Иерархия критериев: важнее не загар, а сервис...

Стратегия реальности: Вы читали негативные отзывы про Милан? На самом деле...

Последствия: после Милана Вы не поедете больше в Египет.

Модель мира: для опытного туриста разница очевидна.

95. Я не сниму эту квартиру, т. к. она располагается далеко от центра

Намерение: Вы же хотите лучшую квартиру за Вашу цену? Тогда...

Переопределение: да, это не самый близкий вариант, но есть и плюсы...

Разделение: давайте посмотрим на цену, сравним, потом...

Объединение: близость к центру важна. Как и удобства в квартире.

Аналогия: лучше ресторан подальше, чем фастфуд рядом.

Изменение размера фрейма: с точки зрения всех предложений по городу, это – самое выгодное.

Метафрейм: если бы она была ближе, то была бы или меньше, или дороже.

Применение к себе: говоря так, Вы не учитываете разницу в размере и стоимости.

Другой результат: посмотрите с точки зрения ее размера.

Противоположный пример: бывает, что лучшее соотношение «цена-качество» находится не в центре...

Иерархия критериев: главное, что Вы сможете сэкономить.

Стратегия реальности: Вы не встречали достойных вариантов не в центре? Этот...

Последствия: через пару недель привыкните. И будете довольны, что нашли такой вариант.

Модель мира: с точки зрения риелтора это отличное предложение.

96. Я не куплю эти туфли, т. к. ношу только классику

Намерение: Вам же важно выглядеть безупречно? Эти туфли подчеркнут...

Переопределение: можно иметь разные предпочтения, но оценить...

Разделение: оденьте их, потом решите...

Объединение: все носят классику, и иногда совмещают...

Аналогия: Вы можете смотреть как фильмы Федерико Феллини, так и Альфреда Хичкока.

Изменение размера фрейма: у всех свой вкус, и эти туфли подчеркнули бы Ваш.

Метафрейм: если бы только классика была красива – согласен. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не встречали достойных туфель. Например...

Другой результат: посмотрим с точки зрения того, подходят ли они Вам.

Противоположный пример: иногда можно изменить принципам, чтобы выглядеть красиво...

Иерархия критериев: важнее, что они гармонируют с одеждой.

Стратегия реальности: на самом деле Вам подходит не только классика. Например...

Последствия: купите их, и соберете завистливые взгляды подруг.

Модель мира: для современного человека возможен уход от классики.

97. Я не буду заказывать дизайн-проект ремонта, т. к. сам могу его составить

Намерение: Вы же действительно хотите сэкономить, тогда лучше доверить все профессионалам...

Переопределение: да, профессионалам доверять нужно, когда уверен, что они лучше. Поэтому...

Разделение: давайте оценим наше портфолио, потом решите...

Объединение: у каждого есть вкус, но у профессионалов...

Аналогия: картины опытного художника более красивы и выразительны, нежели новичка.

Изменение размера фрейма: все могут, но только профессионал сделает наверняка.

Метафрейм: если бы Вы могли сделать это профессионально – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не понимаете, насколько это сложно.

Другой результат: давайте поговорим о качестве составления таких проектов, выполненных специалистами.

Противоположный пример: иногда лучше оставить работу специалистам...

Иерархия критериев: главное, чтобы он был составлен с умом.

Стратегия реальности: Вы так думаете, потому что умеете сочетать цвета? Важно не только это.

Последствия: заказав у профессионалов, убедитесь, что для этого нужен талант.

Модель мира: для знающих клиентов работа дизайнера – это важно.

98. Я не возьму кредитную карту, т. к. она мне не нужна

Намерение: Вам не совсем понятно, как она Вам может понадобиться? Сейчас расскажу...

Переопределение: пользоваться услугами банков нужно, когда понятны выгоды. Поэтому...

Разделение: я расскажу, зачем она, потом подумаете.

Объединение: разные ситуации бывают в жизни. Может и...

Аналогия: осенью лучше носить с собой зонт, даже если пока нет дождя.

Изменение размера фрейма: у банка много разных продуктов, и карта – один из стоящих.

Метафрейм: если бы она была бесполезна, я не предложил бы.

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что не понимаете ее преимуществ. Например...

Другой результат: посмотрите с точки зрения возможности ее оформления.

Противоположный пример: бывает, стоит воспользоваться предложениями, пока они актуальны...

Иерархия критериев: важнее, что предложение действует только сейчас.

Стратегия реальности: Вам не рассказывали о том, зачем она нужна? Например...

Последствия: но если понадобится, она всегда будет с Вами.

Модель мира: для предусмотрительного человека это хорошее предложение.

99. Я не буду страховать кредит, т. к. планирую погасить его досрочно

Намерение: Вам не понятно, что дает страховка? Сейчас расскажу...

Переопределение: использовать финансовую защиту нужно, исходя из планов. Поэтому...

Разделение: давайте продумаем страховые случаи, потом примите решение.

Объединение: планы – это хорошо. Я говорю про защиту...

Аналогия: в любой машине есть запасное колесо, и никто не планирует прокол основных.

Изменение размера фрейма: все так планируют, и Вы сможете сделать это и подстраховавшись.

Метафрейм: если бы в страховании не было смысла – да. Но это защита...

Применение к себе: эти слова как повод рассказать Вам про случай досрочного погашения.

Другой результат: давайте посмотрим с точки зрения безопасности.

Противоположный пример: иногда планы меняются, и гарантии оказываются очень к стати.

Иерархия критериев: главное – спокойствие, Ваше и Ваших близких.

Стратегия реальности: Вам не рассказывали про досрочное расторжение? Когда...

Последствия: застраховавшись, будете уверены в своих силах, даже если не получиться.

Модель мира: для предусмотрительного человека страховка – нужный продукт.

100. Я не продолжу работать, т. к. рабочий день окончен

Намерение: Вы, наверное, не поняли, почему я прошу остаться именно Вас?

Переопределение: да, работать нужно, когда понятно, зачем. Поэтому...

Разделение: я объясню, почему так нужно, потом Вы закончите работу.

Объединение: все хотят отдыхать. Но работу нужно закончить.

Аналогия: хищник будет охотиться на добычу, пока она не будет поймана.

Изменение размера фрейма: у большинства действительно окончен, но у Вас осталась работа.

Метафрейм: если бы в рабочее время Вы работали лучше – уходили бы вовремя.

Применение к себе: говоря так, Вы показываете, что Вам не понятна необходимость этого. Объясню...

Другой результат: посмотрим с точки зрения, завершена ли работа.

Противоположный пример: иногда стоит задержаться, чтобы закончить работу...

Иерархия критериев: главное, чтобы работа была выполнена.

Стратегия реальности: честно говоря, эту работу нельзя отложить. Поэтому...

Последствия: закончив дела, сможете отдыхать с чистой совестью.

Модель мира: ценный сотрудник сначала заканчивает работу, потом отдыхает.

Мужчина и женщина

101. Я не дам свой номер, т. к. не знакомлюсь на улице

Намерение: Хотите, что бы я поуготоваривал Вас? Хорошо...

Переопределение: другими словами, познакомиться с приятным мужчиной лучше в другой обстановке.

Разделение: но для начала попить кофе мы можем.

Объединение: приятные знакомства можно завести где угодно.

Аналогия: узнать, какое блюдо на вкус, можно, только попробовав.

Изменение размера фрейма: с точки зрения отношений, нет разницы, где знакомиться.

Метафрейм: если бы я увидел Вас в интернете – познакомился бы там, но мы тут...

Применение к себе: этими словами Вы только разжигаете интерес к себе.

Другой результат: давайте оставим забавные принципы, и подумаем о вечере пятницы. Вы свободны?

Противоположный пример: иногда случайные знакомства самые приятные...

Иерархия критериев: важнее не где, а с кем.

Стратегия реальности: может, Вам так сказали Ваши подруги... бывает и...

Последствия: а за муж хотите? Тогда...

Модель мира: для красивых девушек нормально знакомиться на улице.

102. Я не дам свой номер, т. к. у меня есть парень

Намерение: Вы хотите быть уверены, что я лучше... нужно попробовать.

Переопределение: Вы пока несвободны? Может тогда...

Разделение: но 20 минут за коктейлем Вы можете мне посветить...

Объединение: у всех красивых девушек есть парни. И это не мешает общаться...

Аналогия: если у человека есть машина, это не мешает ему ездить на мотоцикле, когда захочется...

Изменение размера фрейма: раньше у Вас его не было, и Вы могли бы просто оставить телефон.

Метафрейм: было бы даже странно, если бы его не было...

Применение к себе: говоря так, Вы не подозреваете, насколько интересней будет со мной.

Другой результат: посмотрим с точки зрения удовольствия...

Противоположный пример: иногда стоит обращать внимание и на других... может...

Иерархия критериев: гораздо важнее новые знакомства и впечатления.

Стратегия реальности: наверное, он Вам сказал не давать свой номер... это не всегда так...

Последствия: тогда в будущем мы можем больше не встретиться.

Модель мира: для такой красивой девушки один парень не предел.

103. Я не буду знакомиться, т. к. очень спешу

Намерение: да, всему свое время. Может, тогда завтра?

Переопределение: знакомиться лучше, когда есть время. Давайте тогда созвонимся...

Разделение: но телефон свой оставить есть время...

Объединение: пунктуальность – это отлично. Давайте тогда...

Аналогия: самолеты летают по расписанию, но иногда могут задержаться.

Изменение размера фрейма: всегда есть, куда спешить, и сейчас Вы можете подождать.

Метафрейм: если бы Вы не были такой красивой, я отпустил бы Вас, но не могу.

Применение к себе: это не заставит меня не взять Ваш телефон.

Другой результат: посмотрим с точки зрения, когда Вы освободитесь.

Противоположный пример: бывает, такие знакомства оказываются важнее дел...

Иерархия критериев: что важнее: 5 минут времени или приятное знакомство?

Стратегия реальности: Вам на работе сказали, что опаздывать нехорошо? Давайте тогда...

Последствия: тогда дайте свой номер. Потом встретимся и отдохнем вместе.

Модель мира: современные девушки все успевают. Давайте...

104. Я не дам свой номер, т. к. не хочу

Намерение: хотите немного поторговаться? Давайте продолжим в...

Переопределение: большое желание общаться не всегда возникает сразу...

Разделение: не хотите познакомиться сейчас, давайте отложим на завтра. Оставьте мне номер и...

Объединение: желание – это важно. Давайте для начала...

Аналогия: многие студенты не хотят учиться, а потом вспоминают это как лучшие годы жизни.

Изменение размера фрейма: не всем нужно давать свой номер, но мне можно.

Метафрейм: есть мужчины, которым номер не надо давать, но я...

Применение к себе: говоря так, Вы даете повод Вас уговорить.

Другой результат: посмотрим с точки зрения возможности хорошо провести время.

Противоположный пример: иногда стоит знакомиться... вдруг что-то получится?

Иерархия критериев: важнее, как здорово мы можем проводить время.

Стратегия реальности: Вы раньше не знакомилась так? Тем более стоит попробовать.

Последствия: потом вместе будем вспоминать, что Вы сначала отказывались.

Модель мира: для настоящей красотки ухажер не будет лишним.

105. Я не буду знакомиться, т. к. ты не в моем вкусе

Намерение: Вы же хотите себе лучшего парня. Тогда...

Переопределение: я не похож на тех, кто Вас окружает, и поэтому...

Разделение: но 5 минут на кофе Вы можете мне подарить.

Объединение: вкусы у всех разные, и свои Вы сможете пересмотреть.

Аналогия: не суди о книге по обложке.

Изменение размера фрейма: вкусы у всех разные, и Ваши могут поменяться после нашего знакомства.

Метафрейм: если бы я подошел в костюме банана – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы вынуждаете показать, насколько Вы ошибаетесь.

Другой результат: дело не в первом впечатлении, а в том, насколько интересно нам будет.

Противоположный пример: бывает, что к человеку стоит приглядеться...

Иерархия критериев: важнее, насколько приятно нам будет вместе.

Стратегия реальности: у Вас не было похожих на меня? Тем интересней.

Последствия: потом подругам рассказывать будете, каким я показался Вам сначала.

Модель мира: мои бывшие девушки уверены, что я великолепен.

106. Я не буду с ней знакомиться, т. к. она толстая

Намерение: ты хочешь видеть рядом с собой свой идеал. Обрати внимание на нее...

Переопределение: она действительно полновата, и это придает ей...

Разделение: познакомься, встреться, пообщайся, может, понравится...

Объединение: предпочтения – это хорошо, и их можно пересматривать.

Аналогия: как говорил Остап Бендер: «Знойная женщина – мечта поэта».

Изменение размера фрейма: не все девушки могут нравиться, но эта...

Метафрейм: если бы она была некрасива – понятно. Но...

Применение к себе: говоря так, ты сильно ограничиваешь себя в выборе. Попробуй.

Другой результат: посмотри с точки зрения общих интересов.

Противоположный пример: иногда именно полные девушки самые страстные...

Иерархия критериев: важнее, что она, кажется, не против.

Стратегия реальности: никто из твоих знакомых не встречается с полной? Будешь первым.

Последствия: потом удивишься, насколько она понравится тебе.

Модель мира: с точки зрения любвеобильного мужчины, это очень привлекательно.

107. Я не буду с ним знакомиться, т. к. он некрасивый

Намерение: ты хочешь, чтобы с тобой был достойный мужчина. Этот...

Переопределение: он не похож на Бреда Пита. И все же...

Разделение: 10 минут удели ему, может...

Объединение: красота – это здорово. И он, кстати...

Аналогия: я не умею украшать еду, но вкус у моих блюд отменный.

Изменение размера фрейма: внешность у всех разная, и он довольно симпатичный.

Метафрейм: если бы он жил в церкви, звенел в колокола и мечтал о цыганке – я бы согласился.

Применение к себе: это не объективная оценка для него.

Другой результат: посмотрим с точки зрения мужественности...

Противоположный пример: иногда внешность – не главное...

Иерархия критериев: главное, что у него есть деньги.

Стратегия реальности: он отличается от тех, кто был раньше у тебя? Тем более.

Последствия: мы так и к старости тебе никого не найдем.

Модель мира: для настоящей девушки поклонников не бывает много.

108. Я не буду с тобой встречаться, т. к. я лесбиянка

Намерение: да, нужно внимательно выбирать себе окружение. Поэтому...

Переопределение: видно, что ты необычная девушка. Поэтому...

Разделение: но 1 раз можно сделать исключение...

Объединение: ориентация у всех своя, и это нам не мешает.

Аналогия: мне нравится стейк из семги, но я не откажусь от мороженого.

Изменение размера фрейма: вообще, тогда тебе нет смысла общаться с парнями, но не в этот раз.

Метафрейм: если бы я был женщиной, не был бы так привлекателен.

Применение к себе: эти слова – не повод нам с тобой не наслаждаться друг другом.

Другой результат: дело не в твоей ориентации, а в том, насколько хорошо нам вместе.

Противоположный пример: иногда удовольствия можно чередовать...

Иерархия критериев: главное, чтобы нам было интересно вместе. Поэтому...

Стратегия реальности: твоя подруга сказала тебе, что с парнями при этом нельзя? Можно.

Последствия: потом подруге своей рассказывать будешь про меня.

Модель мира: для разносторонней девушки это нормально.

109. Я не хочу с тобой встречаться, т. к. ты не хозяйственная

Намерение: ты хочешь, чтобы рядом была достойная девушка?

Переопределение: возможно, я убираюсь реже, чем ты, но...

Разделение: но на 1 свидание ты можешь сходить, вдруг...

Объединение: у всех есть слабые стороны, как и сильные.

Аналогия: все равно, что выбирать квартиру по консьержке в подъезде.

Изменение размера фрейма: когда мы только познакомились, тебя это не заботило.

Метафрейм: если бы я устраивалась домработницей – это, наверное, минус, но...

Применение к себе: ты этими словами сам ставишь ненужные барьеры для нас.

Другой результат: дело не в хозяйственности, а в эмоциях друг к другу.

Противоположный пример: бывает, важнее, что чувствуешь к человеку...

Иерархия критериев: главное, что я испытываю к тебе...

Стратегия реальности: родители говорили, что нужна хозяйственная? А сам что думаешь?

Последствия: потом убедишься, что это не главное в девушке.

Модель мира: у настоящих мужчин совершенно другие критерии.

110. Я не буду жить с твоей мамой, т. к. она меня раздражает

Намерение: ты хочешь, чтобы мы жили в гармонии. И мама не станет помехой...

Переопределение: ты к ней относишься по-особенному, но...

Разделение: 2 недели ты можешь потерпеть.

Объединение: все люди разные, и со всеми можно найти общий язык.

Аналогия: если в отдел приходит новый, не приятный сотрудник, отдел не увольняется.

Изменение размера фрейма: когда вы познакомились, она показалась тебе приятной женщиной.

Метафрейм: если бы были другие варианты, я всегда «за», но...

Применение к себе: эти слова означают только то, что ты не знаешь ее достаточно хорошо.

Другой результат: дело не в твоём отношении к ней, а в обстоятельствах.

Противоположный пример: иногда можно потерпеть ради гармонии в семье...

Иерархия критериев: гораздо важнее уважение к ней. И ты сможешь...

Стратегия реальности: она сказала что-то неприятное? Это не повод.

Последствия: потом вы с ней еще и подружитесь.

Модель мира: для спокойного человека она не составит неудобств.

111. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. стесняюсь

Намерение: ты хочешь, чтобы они думали, что ты идеальный. И...

Переопределение: может, ты немного волнуешься, и это нормально...

Разделение: но зайти поздороваться ты можешь...

Объединение: все смущаются в таких моментах, и это не мешает знакомству.

Аналогия: когда первоклассник выходит к доске первый раз, ему неудобно, а потом привыкает.

Изменение размера фрейма: в жизни бывают неудобные моменты, но этот не из них.

Метафрейм: если бы я тебя в секс-шоп пригласил, можно было бы стесняться.

Применение к себе: эти слова как повод сказать тебе, что они заочно в восторге от тебя.

Другой результат: посмотри с точки зрения их желания познакомиться.

Противоположный пример: иногда нужно пересилить себя ради другого человека...

Иерархия критериев: главное, что они уже хотят познакомиться.

Стратегия реальности: на самом деле стесняться нечего, поэтому...

Последствия: потом спасибо скажешь, что уговорил тебя.

Модель мира: для уверенной в себе девушки/парня знакомство – не повод для беспокойства.

112. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. ещё рано

Намерение: ты хочешь, чтобы всё было своевременно. Поэтому...

Переопределение: да, мы не так давно вместе, но...

Разделение: 1 раз ты можешь со мной согласиться.

Объединение: это происходит у всех на разном этапе.

Аналогия: чем раньше сотрудник фирмы лично познакомится с руководством, тем успешнее карьерный рост.

Изменение размера фрейма: все по-разному к этому приходят, и нам уже пора.

Метафрейм: если бы мы познакомились сегодня – было бы рано.

Применение к себе: говоря так, ты заставляешь меня уговаривать тебя дальше.
Может...

Другой результат: дело не в том, сколько мы встречаемся, а в их интересе узнать тебя.

Противоположный пример: иногда стоит прислушаться к близкому человеку...

Иерархия критериев: главное, что мы любим друг друга. А если так...

Стратегия реальности: твои подруги не познакомились на этой стадии отношений? Нам можно.

Последствия: потом еще спрашивать меня будешь, почему раньше не познакомил вас.

Модель мира: для любимой девушки сейчас самое время.

113. Я не буду жить с твоими родителями, т. к. это ненормально

Намерение: если ты хочешь жить комфортно, то мы сможем договориться.

Переопределение: да, необычно, но и так можно...

Разделение: но одну неделю ты можешь одобрить?

Объединение: все живут по-разному, мы сможем и так.

Аналогия: русская поговорка «в тесноте, да не о обиде».

Изменение размера фрейма: все пары живут в разных условиях, и мы можем так.

Метафрейм: если бы мы жили с нашими любовниками – это было бы ненормально.

Применение к себе: этими словами ты сама себе и задаешь нормы.

Другой результат: посмотрим с точки зрения экономии.

Противоположный пример: иногда нормы можно обойти...

Иерархия критериев: главное, что мы будем одной большой семьей...

Стратегия реальности: никто из твоих знакомых не живет с родителями? Такое встречается.

Последствия: потом привыкнешь и будет даже комфортно.

Модель мира: любящим людям не мешают никакие условия.

114. Я не буду знакомиться с твоими родителями, т. к. боюсь не понравиться

Намерение: если ты действительно хочешь понравиться, они это оценят.

Переопределение: есть небольшой дискомфорт из-за этого, но преодолимый...

Разделение: но зайти и поприветствовать их ты можешь? А потом...

Объединение: страх – это нормально, и это не мешает тебе произвести впечатление.

Аналогия: все равно, что не поступать в институт из-за экзаменов.

Изменение размера фрейма: может быть много поводов для беспокойства, но это не один из них.

Метафрейм: если бы мои родители были критиками...

Применение к себе: этими словами ты показываешь желание им понравиться, и этого достаточно.

Другой результат: посмотрим с точки зрения их желания познакомиться.

Противоположный пример: бывает, как бы не боялся, а все проходит хорошо...

Иерархия критериев: главное, что у нас есть возможность показать наши отношения...

Стратегия реальности: были люди, которым ты не понравилась? Сейчас не этот случай.

Последствия: потом удивишься, насколько ты можешь нравиться.

Модель мира: для умеющей очаровывать девушки это не составит труда.

115. Я не выйду за тебя замуж, т. к. мы мало знакомы

Намерение: ты хочешь быть уверена во мне? Я смогу тебя убедить.

Переопределение: да, не 20 лет, но уже сейчас...

Разделение: но помечтать о свадьбе мы можем вместе? Посмотрим тебе платье...

Объединение: у всех это происходит через разное время, и мы уже готовы.

Аналогия: не обязательно работать годами, чтобы получить повышение.

Изменение размера фрейма: пары женятся на разном этапе отношений, и нам уже пора.

Метафрейм: если бы мы были знакомы 2 дня – да. Но...

Применение к себе: говоря так, ты не даешь нашим отношениям развиваться. Давай...

Другой результат: дело не в том, сколько мы знакомы, а в наших чувствах.

Противоположный пример: бывает, что любовь настолько сильна, что не требует проверки временем...

Иерархия критериев: наши чувства гораздо важнее. Поэтому...

Стратегия реальности: твои подруги выходили позже? Но ты можешь...

Последствия: потом детям будем рассказывать, что рано поженились.

Модель мира: уверенным в выборе людям сроки не мешают.

116. Я не выйду за тебя, т. к. ты мало зарабатываешь

Намерение: ты хочешь, чтобы доход семьи был больше? Мы сможем этого добиться.

Переопределение: меньше некоторых, но при этом...

Разделение: но поговорить о нашей совместной жизни мы можем...

Объединение: много денег – хорошо, и я хочу работать над этим, если ты будешь рядом.

Аналогия: малобюджетные фильмы тоже бывают шедеврами.

Изменение размера фрейма: когда мы начинали встречаться, тебя это не смущало.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.