

МАРИНА ПОЛЯНСКАЯ
МАГИЯ
ВОПРОСОВ
В МЛМ
СЕКРЕТЫ УСПЕХА



12+

Минск
Издатель: А. Н. Воронин

Марина Васильевна Полянская

Магия вопросов в МЛМ

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=32493760

SelfPub; 2018

Аннотация

Книга раскрывает секреты активных продаж и построения бизнеса в сетевом маркетинге. На примере 50 кейсов и 100 речевых клише и стратегий, Вы научитесь превращать потенциального клиента в реального, в успешного члена своей команды. Получите ответы на частые вопросы: Почему людям сложно понимать друг друга? Почему понятные и четкие ваши аргументы или идеи вызывают иногда у других яркое сопротивление или недоверие? Как сделать так, чтобы ваши доводы были услышаны и приняты? Как проводить переговоры, чтобы с первых же секунд к Вам относились как к профессионалу?

Содержание

Витамины и вопросы.	4
Технологии. Практика. Совершенствование.	18
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Витамины и вопросы.

Знание может быть лишь у того, у кого есть вопросы.

Ханс Георг Гадамер

1

Жил был вопрос. По своей сути он был очень любознательным и всегда стремился быть разным от дерзкого, до скромного от всезнайки до философа. Мог быть лаконичным и сдержанным? а мог быть красноречивым и витиеватым

В деловой сфере у него было официальное название «вопросительное предложение», но сам же всегда называл себя «витаминами жизни идущей вперед». Его хобби – создавать притчи в которых мог проявить свою истинную суть. Когда он был в своей лучшей форме, он создавал притчи подобные этой:

Первая Притча о вопросах.

Однажды солдат, охранявший дорогу, остановил буддистского монаха. Выхватив меч, воин сурово спросил путника:

– Кто ты такой? Куда направляешься? И зачем ты идёшь туда? Монах задумался на несколько секунд, а затем робко поинтересовался:

– Могу я задать тебе вопрос?

– Задавай, – хмурясь, разрешил солдат.

– Сколько платит тебе сегун в неделю?

– Две корзинки риса.

– Я буду платить тебе четыре корзины риса, если ты обещаешь каждый день задавать мне эти вопросы.

А эта притча была создана им, когда он задумался над самопознанием.

Вторая притча о вопросах.

Однажды ученик пришёл к мастеру и сказал:

– Мастер, если я сам не могу найти ответ на интересующий меня вопрос, я иду к вам. А где же вы ищете ответы на вопросы?

Мастер усмехнулся и ответил:

– Все ответы прячутся в вопросах. Однако боюсь, пока тебе это знание не поможет. Ты знаешь притчу о мастере?

– Их очень много, учитель, – ответил ученик.

– Нет, – возразил мастер, – это была самая первая притча, и поэтому она называется просто «Притча о мастере»...

Эта притча родилась в раздумьях над тем, почему не каждому человеку подходят чужие советы или ответы других

Третья притча о вопросах

Жил-был человек. Он был таким же, как и все, и очень хорошо это понимал. И именно поэтому никогда не старался показаться лучше, чем он есть на самом деле. Однако уже одно это знание делало его отличным от всех людей. Люди

считали, что этот человек очень мудр. И, конечно же, стали обращаться к нему за советом. Человек внимательно выслушивал просящего и отвечал им примерно так:

– Я могу вам помочь. Но не трудившийся на поле, не знает вкуса хлеба. Поэтому вы должны сначала...

И он давал им какие-нибудь несложные, но требующие времени задания, а сам в это время пытался найти ответы на вопросы, которые задавали ему просящие. И когда тот, кто выполнил задание, приходил за ответом, человек был готов ответить на вопрос. Но сначала человек вновь просил изложить просьбу, подводя говорящего к тому, чтобы он сам ответил на свой вопрос. Например, так: «и вы считаете, что лучше всего было бы сделать...», и тут просящий обычно сам предлагал лучшее разрешение той ситуации, в которую он угодил. Таким образом, просивший получал ответ на свой вопрос, но пребывал в уверенности, что это заслуга человека, к которому он обратился за помощью.

Скоро слава об этом человеке достигла даже самых дальних уголков земли и люди со всего света шли к нему решать свои проблемы. А некоторые из вопрошавших, после знакомства с ним, отказывались возвращаться домой. Так у человека появились ученики, которые стали звать его мастером.

И вот однажды один из учеников спросил мастера:

– Мастер, если люди сами не могут найти ответ на интересующий их вопрос, они идут к вам. А где же вы берёте от-

веты на эти вопросы?

– Все ответы уже есть в самих вопросах, – ответил мастер, – однако тебе это знание не поможет. Ведь чтобы съесть хлеб, нужно сначала засеять землю, поливать её, собрать урожай, перемолоть зерно в муку, сделать из муки тесто и запечь его в печке...

Ученик внимательно выслушал притчу и сразу же спросил:

– Учитель, если ответы уже содержатся в вопросах, и каждый сам может ответить на любой вопрос, то в чём же тогда заслуга мастера?

Мастер печально покачал головой и ответил:

– Ворона можно научить разговаривать, но умнее он от этого не станет, – и отослал нерадивого ученика прочь.

Еще одна притча о вопросах была задумана как витамины для самостоятельного мышления.

Четвертая притча о вопросах.

Молодой еврей пришёл к известному нью-йоркскому раввину и заявил, что хочет изучить Талмуд.

– Ты знаешь арамейский? – спросил раввин.

– Нет.-

– А иврит?-

– Нет.-

– А Тору в детстве учил?

– Нет, ребе. Но вы не волнуйтесь. Я закончил философ-

ский факультет Беркли и только что защитил диссертацию по логике в философии Сократа. А теперь, чтобы восполнить белые пятна в моих познаниях, я хочу немного поучить Талмуд.

– Ты не готов учить Талмуд, – сказал раввин. – Это глупейшая книга из всех, написанных людьми. Но раз ты настаиваешь, я устрою тебе тест на логику: справишься – буду с тобой заниматься. Молодой человек согласился, и раввин продолжил.

– Два человека спускаются по дымоходу. Один вылезает с чистым лицом, другой – с грязным. Кто из них пойдёт умываться?

У молодого философа глаза на лоб полезли.

– Это тест на логику?!

Раввин кивнул.

– Ну, конечно, тот, у кого грязное лицо!

– Неправильно. Подумай логически: тот, у кого грязное лицо, посмотрит на того, у кого лицо чистое, и решит, что его лицо тоже чистое. А тот, у кого лицо чистое, посмотрит на того, у кого лицо грязное, решит, что сам тоже испачкался, и пойдёт умываться.

– Хитро придумано! – восхитился гость. – А ну-ка, ребе, дайте мне ещё один тест!

– Хорошо, юноша. Два человека спускаются по дымоходу. Один вылезает с чистым лицом, другой – с грязным. Кто из них пойдёт умываться?

– Но мы уже выяснили – тот, у кого лицо чистое!

– Неправильно. Оба пойдут умываться. Подумай логически: тот, у кого чистое лицо, посмотрит на того, у кого лицо грязное, и решит, что его лицо тоже грязное. А тот, у кого лицо грязное, увидит, что второй пошёл умываться, поймёт, что у него грязное лицо, и тоже пойдёт умываться.

– Я об этом не подумал! Поразительно – я допустил логическую ошибку! Ребе, давайте ещё один тест!

– Ладно. Два человека спускаются по дымоходу. Один вылезает с чистым лицом, другой – с грязным. Кто из них пойдёт умываться?

– Ну... Оба пойдут умываться.

– Неправильно. Умываться не пойдёт ни один из них. Подумай логически: тот, у кого лицо грязное, посмотрит на того, у кого лицо чистое, и не пойдёт умываться. А тот, у кого лицо чистое, увидит, что тот, у кого лицо грязное, не идёт умываться, поймёт, что его лицо чистое, и тоже не пойдёт умываться.

Молодой человек пришёл в отчаяние.

– Ну поверьте, я смогу учить Талмуд! Спросите что-нибудь другое!

– Ладно. Два человека спускаются по дымоходу...

– О Господи! Ни один из них не пойдёт умываться!!!

– Неправильно. Теперь ты убедился, что знания логики Сократа

недостаточно, чтобы учить Талмуд? Скажи мне, как может быть такое, чтобы два человека спускались по одной и той же трубе, и один из них испачкал лицо, а другой – нет?! Неужели ты не понимаешь? Весь этот вопрос – бессмыслица, и если ты потратишь жизнь, отвечая на бессмысленные вопросы, то все твои ответы тоже будут лишены смысла!

Все эти притчи были созданы для того что бы человек научился сам себе задавать вопросы и искать свои ответы на них. Этот путь даст познание самого себя. В древности на храме Аполлона в Дельфах было начертано изречение: **«Познай самого себя»**. Считалось, что изречение это было передано от древнегреческого бога Зевса своему сыну Аполлону, который, согласно мифам, и основал этот храм. А оракул дельфийского храма в свою очередь прорицал истину, переданную от богов людям. Философ Сократ после посещения дельфийского храма взял это изречение за основу своего философского познания. Он обратился к изучению места человека в мире, перенеся его, по выражению Цицерона, с небес на землю.

Зачем же человеку нужно познать самого себя? Прежде всего, это поможет признать **ответственность за собственную жизнь**. С позиции ответственного человека уже легче рассматривать жизнь как следствие мыслей, заложенных с детства программ, установок и догм. Жизнь – как отражение того, что человек внутри самого себя готов получать от нее, к чему он внутренне настроен, и что он может и

хочет изменить в себе и своей жизни. Как говорил великий философ Э. Фромм: «Главная жизненная задача человека – дать жизнь самому себе, стать тем, чем он является потенциально. Самый важный плод его усилий – его собственная личность».

2

В данный момент Вопрос был занят наблюдением за беседой двух очаровательных женщин, которые сидели за столиком в кафе, перед ними было много красивых буклетов. Но никто в них не заглядывал. Женщины постоянно говорили, одна закончит другая сразу начинает свой монолог. Беседа напоминала холодные железнодорожные рельсы, которые по теории никогда не пересекаются. Хотя одна из женщин рассказывала о своем интересном бизнесе, а вторая о своей нелегкой доле делали они это по-женски эмоционально и красочно. Но достучатся друг к другу они не могли и, к сожалению, полноценной беседы у них не получалось. И постепенно атмосфера за столиком начала нагнетаться, женщины начали нервничать и, мягко говоря, хотели избавиться друг от друга.

А идея их встречи была очень интересной. Одна женщина (Наталья) пригласила свою сокурсницу (Алену), с которой уже как 15 лет не виделись. Наталья сразу перешла к сути – приглашение в свой бизнес Алены. Она с увлечением рассказывала о возможностях, которые доступны в компании, и как все в жизни Алены может измениться.

Нашему Вопросу стало очень скучно, и он задумался: «Как же они не понимают. Что им нужен витамин любознательности? А особенно любознательной должна быть Наталья! Ведь это она организовала встречу и сейчас хочет, чтобы Алена должным образом поняла все о чем говорит ее конкурсница и мало того приняла ее предложение. Он бы сделал эту беседу живой, интересной, явно привел бы к результату. Где такие красивые вопросы как: «Как нам лучше будет с вами провести эту встречу, чтобы она была плодотворна для вас и меня?», «Скажите, что для вас важно в вашей работе?» «Какие сложности Вы испытываете на своей работе?» «Как это отражается на вашем настроении (кошельке)?» «О чем Вы мечтаете?» «К чему стремитесь?» «Хотели бы что-либо изменить?» «Какие критерии выбора для вас важны?» «Как вы поймете, что у Вас получается?» «Сколько времени Вы даете себе на то чтобы поверить в данный бизнес?» А дальше сиди себе слушай внимательно и соображай, как теперь грамотно предложить тот бизнес, который хотела. И как это будет важно для нее, когда предложение будет подогнано как костюм при индивидуальном пошиве. И когда ты многое знаешь о человеке и мечтаниях его, когда сам можешь открыть ему свои мечты, разве это не может явиться хорошей основой для партнерства в компании? К тому же возможности в данной компании столь разнообразны, что согласитесь, для каждого оно может стать индивидуальным предложением которое заставит сиять глаза, научит ставить цели и ис-

кать внутренние ресурсы для достижения. И что в этом может помочь? Конечно же, вера в себя, интерес к людям и отношение к жизни как к приключению...»

Итак, вернемся к идее заинтересованности в собеседнике. Приходили ли вам на ум такие мысли: «Я мог бы своего добиться, если бы сумел заставить этого человека заинтересоваться мной». Когда мы так думаем, то фокусируемся на том, что можем сказать, чтобы заставить нашего собеседника думать, какие мы замечательные, каким важным делом мы занимаемся, и как мы можем осчастливить всех других. В этом кроется коварная ошибка.

Завоевать чей-то интерес, дружбу, партнерство в бизнесе можно, только если вам интереснее слушать, а не производить на собеседника впечатление. Приступая к разговору, стоит дать себе установку, что сейчас можете узнать о своем собеседнике что-то чрезвычайно интересное и важное, что непременно поможет вам в общении с ним. Прикладывайте все усилия, что бы этого добиться. В беседе нужно быть заинтересованным, а не изображать интерес. В этом вам помогут вопросы, которые демонстрируют ваше желание знать о человеке больше. В области бизнеса могут стать полезными вопрос :

- чем вы сейчас занимаетесь?
- как вы пришли к этому делу?
- что вам в нем нравится больше всего?
- чего бы вы хотели добиться в карьере(бизнесе, жизни)?

– почему это важно для вас?

– что для вас значит – добиться этого? И чего позволит достичь в дальнейшем?

В личных отношениях лучший отклик находят эти вопросы:

– кто повлиял на тебя больше всего?

– тот ли это человек, которому вы больше всего благодарны?

– была ли у вас возможность поблагодарить этого человека?

– я хотел бы понять, как устроена идеальная жизнь. А как вы себе это представляете?

И согласитесь, задав вопрос надо внимательно слушать. И в какой-то момент, при условии, что вы будете делать все легко и искренне, другой человек в благодарность за то, что вы на самом деле слушаете, спросит уже вас: «А чем занимаетесь ВЫ? Почему для вас это важно?» И именно в этот момент человек вернет вам ваш интерес, заинтересовавшись вами, и далее даст возможность вам быть услышанным им.

Встречая новых людей, старайтесь выстроить разговор таким образом, чтобы они могли сказать: «Я чувствую тот-то. Я думаю вот это. Я делаю так...». Отвечая на подобные вопросы, люди начинают чувствовать, что они интересны вам. Большая часть нас самих – то, что мы думаем, чувствуем и делаем, поэтому от разговоров, в которых нам удастся выразить это лучше всего, мы начинаем испытывать удовлетворе-

ние. В конце концов, один из ваших вопросов найдет отклик в душе собеседника. И он энергично поддастся вперед, чтобы с энтузиазмом рассказать вам что-то. Когда это произойдет надо замолчать и слушать. Слушать и еще раз слушать. А потом когда собеседник закончит свою историю, задать ему еще один вопрос. Который будет доказательством того, что вы его слушали. Потому что это на самом деле вас волнует.

Например, Наша вторая героиня Алена, в какой-то момент, с увлечением, начала рассказывать своей бывшей сокурснице о курсах испанского языка, на которых она сейчас занимается. Наталья ее выслушала и начала рассказывать о преподавателях иностранных языков у сына в школе и как они плохо учат теперь в школе. Зачем Наталья это сделала? Можно выдвинуть множество вариантов: от желания быть ведущей в данном разговоре, до растерянности и не знания как лучше выстраивать разговор. Но в любом случае, она поступила не эффективно, не проявив интерес к важным вещам для собеседника. Ведь люди продают людям, и люди с людьми делают бизнес. И в первую очередь с собеседником необходимо навести мосты, создать доверительные взаимоотношения. Что бы это произошло, надо было просто задать вопросы о курсах и о том, почему человек начал заниматься испанским:

«Алена, а почему испанский язык?», «По каким критериям выбрала обучающий курс? Как домашние отнеслись к этому? Есть ли сложности в изучении языка? Какие у те-

бы успехи? Планируешь ли поездку, что бы попрактиковаться?». «Нет. .. Почему? Сложно с финансами?» Когда вы будете выслушивать ответы, то внимательно отмечайте те критерии, которые Алена будет выделять. Зачем это нужно? Вам легче будет рассказать о бизнесе, используя критерии собеседника, его язык, так вы в тысячу раз будете понятны своему партнеру по общению.

Положим, если на вопрос «А почему испанский язык?» Алена ответила: «Знаешь, захотелось чего-то необычного. В какой-то момент рутина достала. А там новые люди, мозги развиваются память, да и к тому же у меня есть мечта съездить в Барселону посмотреть на творения Гауди и Дали.» Четыре строчки, а как много в них сказано о текущей ситуации человека, о ее мыслях, чувствах. Человек который не умеет слышать все это может оставить без внимания, а зря... Как легко презентуя компанию нарисовать красочную картину возможностей именно для Алены используя то, что сейчас слышали о ней. А что мы слышали на самом деле? То, что человек умеет мечтать, что она готова действовать. Что для нее важным является общение и яркие новые впечатления и легких путей она не ищет. Но рано еще приступать к главному, надо еще больше узнать этого человека, надо еще больше дать ей понять, что она интересна. И теперь я предлагаю вам подумать, какие еще можно задать вопросы Алене.

Идея данной книги сводится к очень простой мысли: в жизни нам очень нужны вопросы. Вопросы к самому себе

они как витамины для роста – делают нас сильнее и ведут вперед. Существует старая пословица: «Тот, кто не способен вопрошать, не способен жить». Если вам нужны ответы, вы должны задавать вопросы. В приложении приведены вопросы, которые вам стоит задать самому себе и попытаться ответить на них. Вы можете задать себе эти вопросы прямо сейчас или ответить на них в течение жизни.

Вопросы к другим как удобрения личных взаимоотношений – делают нас любознательными, открытыми, восхищенными другими людьми, что помогает собирать возле себя нетривиальных и ярких людей, у которых, в свою очередь, мы можем многому учиться.

«Уверенность в себе измеряется тем, насколько глубоко и искренне вы заинтересованы в других. Неуверенность в себе измеряется теми усилиями, которые вы прикладываете, чтобы произвести впечатление на других людей» так говорил Марк Гоулстон. Все материалы, изложенные в книге, направлены на оттачивание мастерства задавании сильных вопросов как самому себе, клиентам и партнерам по бизнесу. Освоив основы данного мастерства, вы заметите, как стали гораздо легче общаться с людьми, как в разы увеличилась эффективность ваших действий и тем более переговоров. Как легко получать удовольствие от построения своего бизнеса.

Технологии. Практика. Совершенствование.

Отлично знает теорию только тот, кто оценку плодов истины доверяет всегда только практике.

Борис Андреев

Сейчас никуда не деться от необходимости развивать новое мышление консультантов по отношению к работе с клиентом. Эта философия определяется принципами технологичности с одной стороны и индивидуальным подходом с другой стороны. Времена, когда консультант, продавая продукт и идею для создания своего бизнеса, руководствовался исключительно собственной интуицией, уходят далеко в прошлое. Сейчас на рынке выигрывают и зарабатывают консультанты, которые профессионально владеют технологиями, методами продаж и превращают каждую встречу с клиентом в искусство. Для успешного консультанта вполне закономерно, то что возможностей успешно завершить сделку, или встречу по приглашению в команду становится больше, если:

применять различные методы и техники ведения переговоров и продаж

применять их в определенной последовательности.

«**Интуит**» Зачем все усложнять. И как вы себе думаете, я

буду выглядеть общаясь как робот по шаблонам с клиентами или своими знакомыми? Какие могут быть технологии в общении с людьми?

«**Профи**» Технология это как маршрут, который указывает направление движения и контрольные точки. А вот уже как мы пройдем этот путь увлеченно с азартом или безынициативно и топорно – это уже зависит от нас.

В свою очередь, часто наблюдая за деятельностью многих консультантов, можно отметить, что неуспех также можно представить в виде технологии. Самый распространенный пример неправильной последовательности действий при продаже: консультанты начинают предлагать продукцию, до того как установят с клиентом доверительные и позитивные отношения и исследуют потребности клиента и как следствие типичные возражения в ответ: «Мне это не надо», «У вас плохая косметика», «У вас дорогая косметика» и т.д.

По наблюдениям ученых и практиков продажи, от 70% до 95% успеха сделки зависит от того, насколько клиент доверяет лично продавцу. Надеюсь, никому не надо доказывать, что в каждой сделке с клиентом присутствует сразу две продажи. И в первую очередь консультант продает себя как человека и профессионала.

Случай из практики. В офис компании входят две женщины. Одна из них уверенным шагом направляется к свободному столику, вторая следует за ней. На столе появляется презентационная папка, и первая женщина начинает проникно-

венный монолог о возможностях компании, вдохновенно читая фразы и перелистывая листы презентации. Вторая же все время не знает, куда деть свою сумку. Это видно по тому, как она ее то поставит на стол, то себе на колени, затем она поставила ее за собой и получилось, что сидит она на самом краю стула. Определившись с вещами, она начинает украдкой рассматривать находившихся людей, а затем как загипнотизированная уставилась на ту даму, которая ей уже пять минут о чем-то говорит. Затем она вскакивает и нервно начинает забирать свои вещи. Дама прерывает свой рассказ и смотрит с недоумением, при этом выдавливая из себя вопрос: «Что случилось?».

Ответа не последовало, а вот вопрос был задан на весь офис: «Вы ногти свои видели?». В полной тишине огромное количество присутствующих обратили внимание не только на ногти, но и на внешний вид первой дамы. Мягко говоря, он был далек от образа женщины успешной в своем бизнесе и тем более той, которая хорошо разбирается в косметике: грязные волосы, отсутствие макияжа, ногти с остатками лака. Надеюсь, про внешний вид в нашем бизнесе дальше могут не продолжать все и так понятно...

А теперь давайте вернемся к скучному понятию «технология». Вот что говорит о нем Википедия: «Если обратиться к самому определению термина технология, к его изначальному значению (техно— мастерство, искусство; логос— наука), то мы придём к выводу, что цель технологии заключается

в том, чтобы разложить на составляющие элементы процесс достижения какого-либо результата. Технология применима повсюду, где имеется достижение, стремление к результату, но осознанное использование технологического подхода было подлинной революцией. До появления технологии господствовало искусство— человек делал что-то, но это что-то получалось только у него, это как дар— дано или не дано. С помощью же технологии все то, что доступно только избранным, одаренным, становится доступно всем. Например, изготовление каменного топора можно представить как акт искусства, а можно — как технологию. В первом случае мы имеем бесподобный топор, но со смертью носителя искусства делания топоров, означенных инструментов больше не будет. Во втором случае мастерство сохранится навсегда, но качество продукта (возможно) будет не таким высоким.

Момент перехода от искусства к технологии фактически создал современную человеческую цивилизацию, сделал возможным её дальнейшее развитие и совершенствование.

Касаясь технологии как процесса — одной из первых (но до сих пор значимой!) технологией является процесс добычи первобытным человеком огня посредством трения.»

К сожалению, неуспех то же обладает свое технологией! Что сделала первая дама, чтобы провалить встречу? Правильно: клиент ей не интересен у нее задача оттарабанить, что она знает и быстренько подписать контракт; она не увидела эмоциональное состояние клиента, она не наладила с

клиентом доверительный и позитивные отношения. Другими словами, в первые минуты встречи она не смогла себя продать как успешного владельца бизнеса и профессионала, а перешла аж к третьему этапу продажи «презентация». Мало того продавать косметику и бизнес выстроенный на продаже косметике. А самой не пользоваться ею. Это обман!

У каждого из нас есть огромное количество технологий, которыми мы пользуемся. У вас есть технологии приготовления обеда, заваривания кофе, общения с друзьями и клиентами. Вы по собственной технологии создаете себе прическу, чистите зубы, воспитываете детей. Любую вашу программу действий можно назвать технологией. Люди так устроены, что они всегда пытаются все «понять», систематизировать, дать всему названия и определить связи. На основании этого «понимания» они выстраивают последовательность действий, которую потом воспроизводят постоянно в подобных условиях.

Зачем? Чтобы легче было жить. Что бы каждый раз не напрягаться и не думать, что делать в той или иной ситуации. И если технология сработала три – пять раз, то происходит обобщение по поводу эффективности. Технологию считают «работающей» и начинают применять постоянно, автоматически, не задумываясь. Она переходит в разряд привычных действий. Какой есть выход у дамы из приведенного примера? Да их множество: обидеться, начать оправдываться, свалить всю вину за несостоявшуюся встречу на ту, которая

стеснялась, а затем еще и нахамила. А можно задать себе вопрос: «Что я могу сделать для того, что бы данная ситуация не повторилась?» Если она не сможет ответить на него сама, может спросить у своего лидера. Если бы эта дама обратилась к вам какие бы советы вы ей дали (можете выбрать из нижеперечисленных):

1. Привести свой внешний вид в порядок.
2. Привести в порядок только ногти
3. Использовать папки, еженедельник, другие аксессуары с логотипом компании.
4. На встрече быть в позитивном расположении духа.
5. На встрече все время охать и ахать как кругом все плохо.
6. Не обращать внимания на поведение собеседника, его испуг или стеснительность.

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.