

## Причины Уязвимости

- Недостаток знаний в области
- Недостаток  $\neq$  на принятие реш.
- Недостаток сил и энергии
- Влияние традиций и устоев
- Мнение других + стереотипы
- Инстинкты от животного
- Привычки

Принцип выявления "точек уязвимости"  
Выявление недостатков/невысказанного  
поверения людей и анализ причин этого

## БЛАГОРАСПОЛОЖЕНИЕ

- Мы всегда склонны поддержать тех, кто нам нравится. Помни: вы всегда объектом вашего влечения!
- красивые
- интересные
- станьте похожими внешне, внутренним миром на них + увлечения, привычки и т.д.
- искренне любите и восхищайтесь
- Не переигрывайте!!!

## ДЕФИЦИТ

- Используя вместе с ограничением по количеству и времени покажите, что людям массово это нужно.
- Остальные (объекты) не будут думать вообще

## АВТОРИТЕТ

- Будь или выгляди экспертом
- Используй атрибуты авторитетов
- Имитируй гестику и поведение авторитетных людей
- внешний вид
- глубокий голос
- титулы и звания
- дорогие вещи

## ВЗАИМНЫЙ ОБМЕН и УСТУПКИ

- Жизнь — это рынок. Покупай дешевле, тем продаешь. Иницируй неравноценный обмен.

Схема обмена: Навязать свою услугу → попросить об ответной услуге, но более "дорогой"

Схема уступок: Вызвать завышенные требования → сделать уступку реальным → вынудить принять ваши требования, сделав уступку с его стороны в ответ на вашу

- В раз отказывая или чувствует себя неловко и хочет реабилитировать свой отказ
- Предлагает купить. В случае отказа давать контакты других
- Зависит цену вначале и сделать скидку

## ОБЯЗАТЕЛЬСТВА и ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

- Общество ценит и уважает последовательных = надежных людей. Цель навязать обязательства (сначала небольшие, затем все больше и больше) и заставить на необходимость быть последовательным

## СОЦИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ

- Мнение большинства обитко считается правильным. Ссылайся на мнение большого кол-ва людей. Это сделает твою позицию сильнее.
- Всецело апеллируй ко мнению большинства (значительно и экспертов)

