

Тема: Психология распространения книг



УЧЕБНЫЙ КУРС «ПРОПОВЕДЬ – НАША
МИССИЯ».



Умонастроение распространителя книг



- **РАЗВИВАЙТЕ В СЕБЕ УМОНАСТРОЕНИЕ СЛУГИ:**
 - **ПОМНИТЕ, ЧТО ВЫ РАСПРОСТРАНЯЕТЕ КНИГИ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ УДОВЛЕТВОРИТЬ ДУХОВНОГО УЧИТЕЛЯ И ШРИ КРИШНУ;**
 - **ПОМНИТЕ, ЧТО ВЫ – СЛУГА КАЖДОГО**

- **ВЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УБЕЖДЕНЫ В ТОМ, ЧТО ЛЮДЯМ НУЖНЫ ЭТИ КНИГИ**

ДЖОРДЖ ХАРРИСОН: «ВСЕ ИЩУТ КРИШНУ!»

- **ВРЕМЕНАМИ НА САНКИРТАНЕ ПРИХОДИТСЯ НЕЛЕГКО (ВЫХОДЯ НА САНКИРТАНУ, МЫ ОБЪЯВЛЯЕМ ВОЙНУ МАЙЕ), ПОЭТОМУ НАБЕРИТЕСЬ РЕШИМОСТИ ПРЕОДОЛЕТЬ ВСЕ ТРУДНОСТИ.**

Физиогномия и внешний вид покупателя



- ❑ **НАУЧИТЕСЬ ОПРЕДЕЛЯТЬ ПО ВНЕШНЕМУ ВИДУ ЧЕЛОВЕКА РОД ЕГО ЗАНЯТИЙ, ЕГО ЖИЗНЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ, ВКУСЫ, УВЛЕЧЕНИЯ. СОГЛАСОВЫВАЙТЕ С ЭТИМ СВОЮ ПРОПОВЕДЬ.**
- ❑ **НАУЧИТЕСЬ РАЗЛИЧАТЬ НАСТРОЕНИЕ ЛЮДЕЙ, ИХ ОТНОШЕНИЕ К ВАМ И В СООТВЕТСТВИИ С ЭТИМ СТРОЙТЕ СВОЮ ПРОПОВЕДЬ.**
- ❑ **ПОСТОЯННО НАБЛЮДАЙТЕ ЗА СВОИМ СОБЕСЕДНИКОМ, ВНИМАТЕЛЬНО СЛУШАЙТЕ ЕГО.**
- ❑ **ПРИМИТЕ ЧЕЛОВЕКА ТАКИМ, КАКОЙ ОН ЕСТЬ. НЕ ОТНОСИТЕСЬ К НЕМУ ПРЕДВЗЯТО.**

Как найти общий язык с людьми и определить их интересы



- ❑ **ВОВЛЕКИТЕ ЧЕЛОВЕКА В РАЗГОВОР, ЗАДАВАЯ УМЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ.**
- ❑ **НЕ ЗАДАВАЙТЕ ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ СПРОВОЦИРОВАТЬ ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ.**
- ❑ **ПРОЯВИТЕ ЧУТКОСТЬ И ЗАБОТУ ПО ОТНОШЕНИЮ К СВОЕМУ СОБЕСЕДНИКУ. ДАЙТЕ ЕМУ ПОНЯТЬ, ЧТО ВЫ ЕГО ЦЕНИТЕ.**
- ❑ **ГОВОРИТЕ ОТ ЧИСТОГО СЕРДЦА. НИКОГДА НЕ ЛЬСТИТЕ, ГОВОРИТЕ ТО, ЧТО ДУМАЕТЕ.**

Как найти общий язык с людьми и определить их интересы



- ❑ **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЮМОРА В ОБЩЕНИИ ПОМОГАЕТ НАЙТИ ОБЩИЙ ЯЗЫК С ЛЮДЬМИ, ТАК КАК ЮМОР РАСКРЕПОЩАЕТ СОБЕСЕДНИКА, ДЕЛАЯ РАЗГОВОР НЕПРИНУЖДЁННЫМ.**

ОДНАКО ПОМНИТЕ, ЧТО:

- **ВАШИ ШУТКИ ДОЛЖНЫ ЗВУЧАТЬ ЕСТЕСТВЕННО И БЫТЬ ПОНЯТНЫМИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ;**
- **НЕЛЬЗЯ ШУТИТЬ НА ПРЕДОСУДИТЕЛЬНЫЕ ТЕМЫ (РАСОВАЯ, НАЦИОНАЛЬНАЯ, ПОЛОВАЯ И ИНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ)**

Речь распространителя



- ❑ **ГОВОРИТЕ УВЕРЕННО, ОТЧЁТЛИВО И ДОСТАТОЧНО ГРОМКО.**
- ❑ **СЛЕДИТЕ ЗА СВОЕЙ ИНТОНАЦИЕЙ, СТАРАЙТЕСЬ, ЧТОБЫ ВАША РЕЧЬ НЕ БЫЛА МОНОТОННОЙ И СКУЧНОЙ.**
- ❑ **ЭФФЕКТИВНО ПОЛЬЗУЙТЕСЬ МАНТРАМИ (ПОВТОРЕНИЕ КЛЮЧЕВЫХ ФРАЗ).**

Как эффективно пользоваться мантрами



- **ПОМНИТЕ, ЧТО ХОРОШАЯ МАНТРА ВСЕГДА СОСТОИТ ИЗ НЕСКОЛЬКИХ ФРАЗ (ВСТУПИТЕЛЬНОЙ, СРЕДИННОЙ И ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОЙ);**
- **УБЕДИТЕСЬ, ЧТО ВАШ СОБЕСЕДНИК ПРАВИЛЬНО ПОНИМАЕТ ВАС;**
- **БУДЬТЕ УВЕРЕНЫ В СЕБЕ И ГОВОРИТЕ ТОЛЬКО ТО, ЧТО ЗНАЕТЕ НАВЕРНЯКА (НИЧЕГО НЕ ВЫДУМЫВАЙТЕ).**

Примеры эффективных мантр



КТО ИЗ ЧЛЕНОВ ВАШЕЙ СЕМЬИ БОЛЬШЕ ВСЕХ ЛЮБИТ ЧИТАТЬ? ВОЗЬМИТЕ ЭТУ КНИГУ В ПОДАРОК СВОИМ БЛИЗКИМ. КНИГА – ЛУЧШИЙ ПОДАРОК.

ЭТИ КНИГИ – ЭНЦИКЛОПЕДИЯ ВСЕЛЕННОЙ (О Ш.Б.). ВЫ НАЙДЁТЕ В НИХ ОТВЕТЫ НА ВСЕ СВОИ ВОПРОСЫ.

ЭТО КНИГА МУДРОСТИ. ЕЁ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ЧИТАТЬ КАК РОМАН. ПРОЧИТАВ ВСЕГО ОДНУ ИЛИ ДВЕ СТРАНИЧКИ, ВЫ ПОЛУЧИТЕ МОРЕ ИНФОРМАЦИИ.

ВОЗЬМИТЕ ЭТУ КНИГУ И СДЕЛАЙТЕ СВОЙ ДОМ СВЯТЫМ МЕСТОМ.

Почему покупатель уходит?



**БОЛЬШИНСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ
УХОДИТ ВСЛЕДСТВИЕ
БЕЗРАЗЛИЧНОГО
ОТНОШЕНИЯ К НИМ**

ЧТО ЗНАЧИТ ЗАБОТА О ПОКУПАТЕЛЕ



- ❑ **ДЕЙСТВУЙТЕ ИЗ ЧУВСТВА СОСТРАДАНИЯ.**
- ❑ **ПРОЯВЛЯЙТЕ НЕПОДДЕЛЬНЫЙ ИНТЕРЕС К КАЖДОМУ ЧЕЛОВЕКУ.**
- ❑ **УЧИТЫВАЙТЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗНЫХ ЛЮДЕЙ. ПОМНИТЕ, ЧТО КАЖДЫЙ ЧЕЛОВЕК – НЕПОВТОРИМАЯ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ.**
- ❑ **ПОСТАРАЙТЕСЬ ВИДЕТЬ В ЧЕЛОВЕКЕ ТОЛЬКО ХОРОШЕЕ.**

ЧТО ЗНАЧИТ ЗАБОТА О ПОКУПАТЕЛЕ



- ❑ **БУДЬТЕ ВЕЖЛИВЫ И ОБХОДИТЕЛЬНЫ.**
- ❑ **БУДЬТЕ ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНЫ. УЛЫБАЙТЕСЬ.**
- ❑ **ОБРАЩАЯСЬ К СОБЕСЕДНИКУ, СМОТРИТЕ ЕМУ В ГЛАЗА. БУДЬТЕ ИСКРЕННИ.**
- ❑ **НЕ НАВЯЗЫВАЙТЕ ЛЮДЯМ СВОЁ МНЕНИЕ.**
- ❑ **НЕ ТЕРЯЙТЕ САМООБЛАДАНИЯ. КАК БЫ ГРУБО С ВАМИ НЕ ОБХОДИЛИСЬ, НЕ ГРУБИТЕ В ОТВЕТ.**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

ХАРЕ КРИШНА!