

# Выяснение намерения части

## 1. Идентификация части

## 2. Контакт с частью

## 3. Выяснение намерения

Выясните намерение этой части, задавая вопрос:

- ***Что полезного Вы делаете для (имя Клиента)?***
- ***Какова глубинная цель Вашего поведения?***
- ***Каково ваше намерение?***
- ***Зачем вам [это] нужно?***
- ***Что вам [это] даст?***

Вы можете предложить Клиенту получить этот ответ, а можете предлагать варианты намерения части.