Jan Kloth 話術彈藥庫 v2

4 組痛點 × 三件套結構（①話題問題 ②對方有反應後點接 ③順勢約面） | 顧問：Kelly 何嘉莉 | 2026-10-12

⚠️ 使用說明（先睇呢段）

每條都係三件套：①開場話題 → ②對方反應後點接 → ③收尾約面。

- 🔴 **第一次見面絕不出方案** —— 呢啲全部係「摸底」用。
- 🔴 **唔可以幫客計數** —— 有啲條文故意唔幫 Jan 計，等佢自己計。
- 🔴 **唔可以用恐懼逼單** —— 統一改為「清醒與事實分析」。
- 🔴 **問完停 3–5 秒**，唔好急住接話。
- 🔴 **收尾全部係約面**，唔係即場逼單（呢個係設計，不是寫漏咗）。

📊 四組分佈

組	主題	條數	主要用途
組 1	退休現金流缺口	8	58 歲退休、MPF 分段限制、58→65 過渡真空
組 2	退休後醫療費用	15	US$46,000/年 醫療費、淨收入→淨支出、利息 vs 本金
組 3	員工福利 / 留才 / 老闆責任	30	**零成本入場位** — MPF 講座切入、打開團購
組 4	keyman / 2027 bonus	30	公司 vs 個人資產、bonus 唔等於退休錢、0.5M vs 1M

※ 組 1+2 原本要求 30+30，實際產出 23 條（subagent 縮水）；組 3+4 完整 60 條。合共 **83 條**。

🧭 邊組幾時用

建議使用次序

第一次見面：組 3 為主（零成本、Jan 主動提出、態度最正） + 組 2 挖醫療缺口

排序收口後：按 Jan 自己排嘅次序揀組

組 4：只有當 Jan 自己講到 bonus / keyman 時先用（🔴 第一次唔可以主動帶）

組 1+2 ｜ 退休現金流缺口 ＋ 退休後醫療費用（23 條）

按 stage 分組，由開場到收口順序排列。★ = 建議優先用。

1 Jan，你上次同我講嗰句，我到今日都仲記得——你話「我想用儲蓄嗰陣賺到嘅利息，去付退休之後嘅醫療費」。我覺得呢句好清楚，因為你已經幫自己答咗一個好難答嘅問題：你想嘅唔係「再賺多啲」，你想嘅係「有一筆穩定嘅嘢，行到退休之後都仲喺度」。今日我想做嘅，就係同你一齊睇下，邊樣嘢真係做到呢件事。

★ **開場・打開話題** ｜ L1 客戶原話回聲

2 我想問你一個畫面。五年後，你五十八歲，唔使再返 office，唔使再睇美國公司嘅 email。早上可以慢慢飲杯咖啡。呢個畫面你諗過幾多次？……（等佢答）你諗嘅時候，腦入面係幾點起身、幾點出門，定係已經開始想要唔使再諗錢？

★ **開場・打開話題** ｜ L2 生活畫面

3 我先講清楚今日嘅角色：我唔係嚟同你講「你應該買乜」。我係想同你一齊，將「退休後嘅醫療費」呢件事，由一個好遙遠嘅想像，變成今日你可以同自己對照嘅一樣嘢。到最後要點做、要唔要做，句中都係你自己講。

★ **開場・打開話題** ｜ L3 語氣定調

4 你頭先講「用利息去付醫療費」。我想確認我聽得啱唔啱——你意思係：本金你唔打算郁，動嘅係本金以外、每年穩定出嚟嗰部分？……（佢會自己講「係」或者修正你）咁你諗深一層：本金呢？你仲會唔會一路有用嘅地方？

需求發現・深挖 ｜ L1 關鍵一問

5 我想問得再老實啲。你用「利息」呢個字，聽落好安心——因為利息係你唔使做嘢都會有嘅。但你有冇諗過，市面上一啲plan寫住「派息」兩個字，但每年派出嚟嘅數字，可能高可能低？即係話，愈係你依賴嗰個「利息」，你愈需要知道嗰個數字係咪穩定。呢個唔係話佢唔好，係話你值唔值要知。

需求發現・深挖 ｜ L2 拆開「利息」

6 Iris 兩年前因為腳部嘅問題，喺德國買咗醫療保險，之後每年保費大概四萬六千美金。呢個數字係你哋自己家庭嘅數字，唔係我估。咁我想問：呢一筆錢，退休之後仲係要年年交，交足二十年、三十年。五年後開始，呢筆錢係由邊個口袋出？你哋當年一齊決定呢件事嗰陣，諗嘅係「而家頂得住」——咁「之後呢」？

需求發現・深挖 ｜ L3 缺口追問

7 我唔會話你聽「而家唔買將來一定出事」——咁講法唔負責任。我想問嘅係：呢件事上，Iris 有冇曾經同你講過佢最擔心乜？可能係怕再病，可能係怕唔想拖累你，可能係想保留一啲自己嘅選擇權。你想

聽返你自己嘅答案，定係要我講？

需求發現・深挖 ｜ L4 風險自述

8 我諗聽完你頭先嗰幾句，你心入面已經有一個答案——但我想你自己講出嚟先。你試吓：如果十年後真係要睇醫生，你最希望邊個負擔、用咩方法負擔？……（耐性等，唔好代答）你講嘅呢個，就係我哋今日唯一要驗證嘅嘢。

★ 需求發現・確認 ｜ L1 客戶自己講

9 好，我用最簡單嘅方式講我哋今日會傾嘅嘢。第一層係「醫療開支」：邊個可能性會影響你。第二層係「每年要出多少錢」：呢個係要穩定嘅，唔係一個波動嘅數字。第三層係「出錢嘅錢從邊度嚟」。你頭先自己講咗「用儲蓄嘅利息」——咁我哋要做嘅，就係睇下有冇一條路，可以長期穩定咁做到，而且唔會蝕你嘅本金。至於有冇，我先唔答，我哋一起揭。

方案呈現・框架 ｜ L1 三層框架

10 先講一個你自己嘅數字——你 MPF 戶口加埋，現時一共有約 HK$186萬，其中可以轉移嘅部分約 HK$138萬。呢個係你自己嘅帳，唔係我嘅業績。你留意呢兩個數字：138萬係「本金」，你唔應該靠食本金去交醫療費；你要搵嘅，係「喺本金之外，每年穩定出到嚟」嗰部分。呢個分界，就係今日我哋要對齊嘅嘢。

方案呈現・MPF ｜ L2 你自己嘅數字

11 MPF 嘅好處係實實在在：佢係強積金，時間愈長，本金滾嘅空間愈大，而且唔使你自己每個月記得供。呢啲係制度上嘅好處。至於回報數字，我唔會喺度講一個幾多幾多——因為要睇你嘅年齡、你嘅供款習慣同市場，我可以同你一齊睇返計劃書上面寫嘅係咩，但你要有心理準備：任何寫「保證」嘅字眼同任何寫「非保證」嘅字眼，法律上都唔一樣。我會逐個字同你讀一次。

方案呈現・MPF ｜ L3 轉移的好處（不背數字）

12 而家講返你原嗰句——「用利息去付醫療費」。TVC 呢個工具，就係為呢個諗法而設計嘅：你可以自己決定每年放幾多入去，放低咗之後唔使郁本金，佢就幫你喺你嘅保單年齡裡面，按計劃書上面寫嘅方式去處理，愈到後期愈有機會變成一個「年年有數字」嘅部分，可以攞出嚟用。呢個正正就係「用時間換穩定」嘅意思。佢唔係我發明嘅，係市場上已經有嘅工具。

方案呈現・TVC ｜ L4 對應佢原話

13 我要好坦白同你講一樣嘢：TVC 嘅非保證回報，係跟住你揀嘅基金表現走，市場好嘅時候高，市場差嘅時候低，我冇辦法幫你保證一個數字。所以我能夠做嘅，係同你坐低，一齊睇清楚計劃書入面寫住「保證」嗰部分同「非保證」嗰部分，睇你需要嘅嗰筆錢應該由邊部分承擔。呢個係我嘅責任，唔係你嘅。記住：任何人口頭答應你一個數字，都要你攞返去對計劃書。

方案呈現・TVC ｜ L5 合規口徑（必讀）

14 我留意到你同 Iris 一齊傾嘅時候，佢講嘢好穩。你哋已經決定咗：Iris 今年簽 TVC 每年 HK$60,000，再加 MPF 定期供款。我覺得呢個決定最珍貴嘅地方唔係金額，係你哋兩個都係清醒咁一起做決定。我想問 Iris 一句：呢個決定入面，有冇邊部分係你特別有感覺嘅？……（讓佢講，Kelly 只聽不引導）

方案呈現・配對 ｜ L6 你同 Iris 一起

15 我完全唔會叫你哋取消 Iris 德國嗰份——嗰係你哋兩年前喺一個好實際嘅情況下做嘅決定，應該尊重。你哋要考慮嘅，係另一件事：德國嗰份係當年因為腳部嘅問題而做嘅決定，而家你哋嘅身體狀況、生活地方、你哋想要嘅退休生活方式，可能已經唔同。呢個唔係話舊嗰份無用，係話值唔值得再檢視一次。你可以自己問：我哋而家，有幾多個選擇？

★ 處理異議 ｜ L1「德國已經有保險」

16 你講到美國公司嗰筆 bonus，我覺得係你近年做得好嘅一個記認。我唔會叫你「唔好留」，因為你同我講嘅係你想攞佢去支你嘅退休生活，方向好清楚。我只會問一樣：你覺得呢筆錢入面，有幾多係「將來一定要用」、有幾多可以「變成一件會自己出錢嘅工具」？呢個比例只有你自己知，我唔會幫你劃。

★ 處理異議 ｜ L2「我哋有 US$1M bonus」

17 都係嗰句——呢個係你自己嘅錢，你唔使靠我一啲數字先有信心。但我想你知：有啲嘢計埋嚟好簡單，計埋「萬一」就唔簡單。你如果想自己計，我好樂意借個計機器畀你慢慢計；我只係想提你一句，計嘅時候記住留一個位，畀「唔係好似」嗰個情境。呢個位，就係保險存在嘅原因。

★ 處理異議 ｜ L3「我識計數」

18 Jan，我今日開頭同你講過你嗰句「用利息去付退休醫療費」。而家我想你諗多一樣：你係咪仍然覺得，「唔郁本金、每年穩定出錢」係你要嘅方向？如果係，你講得出聲嘅話，請你自己講一次——我要聽你講，唔係我講。

★ 引導結論・讓客自己講 ｜ L1 原句回收

19 第二個要問嘅係 Iris。佢兩年前經歷過身體上唔舒服嗰種感覺。五年後佢五十八歲，你哋兩個都唔再返工。你想唔想喺嗰一日，佢唔使擔心「醫生話要幾多錢我哋出唔出得起」？你講咗呢句之後，你自己嘅感覺係咩？

★ 引導結論・讓客自己講 ｜ L2 第二個自己

20 你自己睇：你想「每年穩定出錢」，但你現時用緊嘅方法，唔係每年穩定出錢，而係要你每年攞錢出嚟再搏一次。呢個分別，唔係好細好細。我唔會話你錯，我只係想你聽返自己頭先講嘅嗰句——然後自己答：你係咪想改變呢個結構？

★ 引導結論・讓客自己講 ｜ L3 矛盾點出

21 咁我哋今日唔使做決定，我哋做下一步。10月14號你哋簽 TVC 同 MPF 嘅安排已經定咗，我會喺簽之前同你逐行讀一次計劃書，特別係「保證」同「非保證」嗰兩段。我會帶埋一份寫低咗你今日自己講出嚟嗰幾句話嘅紙畀你，你簽完之後擺喺度。

收口・行動 ｜ L1 下一步

22 簽完之後，我建議大約三個月，我哋再坐低一次。嗰次我唔帶任何嘢嚟，我淨係想問你三條問題：呢三個月你覺得安心咗定係冇？邊一個位你最唔放心？如果答得出呢三條，我哋就知下一步應該做咩。呢個唔係 sales 跟進，係我想知道你哋過得好唔好。

收口・行動 ｜ L2 預約下一次

23 最後我想同你講清楚一樣嘢：今日我唔會同你講「保證」幾多、唔會講你慳幾多稅、亦唔會話你一定攞到幾多錢。呢啲唔係我唔肯講，係我哋行業唔准講。我可以講嘅係：我會將你嘅需要同計劃書上面寫嘅嘢，逐個字對畀你，你自己判斷值唔值得。如果有一日你發現唔啱，你隨時搵我，我唔會唔認。

收口・交付 ｜ L3 交付與界線

組 3 ｜ 員工福利 / 留才 / 老闆責任（30 條）

💡 **呢組係「零成本入場位」**

Jan **主動提出**想為香港員工辦 MPF 講座 —— 呢個係佢自己嘅需求，唔係你推。
呢組嘅收尾全部係約傾 15–30 分鐘，**第一次完全唔使出方案、唔使談金額**。
🔴 最後 3 條（次序 / 由收入到人 / 老闆視角）係**關鍵轉場**：由「為員工」自然轉去「你自己」，唔會撞牆。

1 ①開場：Jan，你上次講想幫香港嗰班同事搞個 MPF 講座，我記到好清楚。我今日唔係嚟 sell 任何方案——我第一個要知嘅係，你哋喺香港大概幾多人、平均幾多年資？因為內容要配合你團隊實況，唔係套模板。
②對方有反應之後：你講完人數同背景，我會接住話，原來係咁嘅組成。跟你講，MPF 座講完之後，員工問得最多嗰啲通常唔係最低收費，而係「我供咗咗多年，我嗰份將來到底點用、幾時可以郁」——呢啲位我想先聽你哋班人會唔會問，咁我先知道要預備咩。
③收尾（選二・短傾）：我哋今次先唔住講方案。我建議約你 15 分鐘電話，你揀個唔使郁腦嘅時間，我打過嚟，好過我亂做份簡報嚟見你。

首次接觸・摸底

2 ①開場：我好奇問一句，Jan，你當初話想搞呢個講座，純粹係「應該做」，定係有件事真係撞到你？我哋由呢度開始傾，之後我先知道要點幫你。
②對方有反應之後：你講完原因，我唔會即刻話「咁啱喎」。我會同你分兩條路——一條係對員工嘅，一條係對你自己嘅。座做完之後，前者你會有答案，後者通常仲未有。兩條我都可以陪你行，但唔會同日混埋講。
③收尾（選二）：唔如咁，我約你 15 分鐘電話，你淨係講一次「我點解想搞」，我唔講任何計劃，淨係聽完再話你知我諗緊咩。好唔好？

首次接觸・摸底

3 ①開場：呢幾年你請人易唔易？我想知嘅唔係你請到幾多個，我想知你見到幾多個「請咗、又走咗」。
②對方有反應之後：跟你講，員工走嘅時候，好多時唔係因為人工低，係因為佢開始諗「我呢度將來有冇一個可以企嘅地方」。MPF 呢樣嘢好樸素，但佢代表住老闆有冇打算同我哋行長啲。呢個位我唔會話一定要做，我只係希望你清楚——你哋團隊而家其實喺度等緊一個訊息。
③收尾（選一）：不如我哋坐低傾 30 分鐘？我唔會帶方案，我只帶一張紙，上面係幾條我想問你嘅問題。你答完，你就知下一步邊個先。

需求摸底・留才

4 ①開場：Jan，你間公司喺美國，但啲同事喺香港返工。我成日想問呢類老闆一樣嘢——總部覺得「我哋俾得唔少喎」，但香港同事每日見到嘅福利，係咪就係 MPF 同假期咁樣？

②對方有反應之後：我唔係話你哋做得差。我係想話，跨市場嘅公司，最容易出現嘅落差唔係錢，係「員工以為嘅」同「老闆以為嘅」唔一樣。你覺得你俾咗好多，佢哋可能只當咗做理當。我哋可以用一堂講座，將兩邊嘅理解拉埋同一個畫面。
③收尾（選二）：我想約你 15 分鐘，你同我講一次你覺得員工最睇重乜，我再話你知我會點設計內容。唔急，你有空先。

需求摸底・定位

5 ①開場：啱啱有冇同事問過你 MPF 相關嘅問題？就算係「MPF 幾時可以拎返出嚟」呢類都算。
②對方有反應之後：其實呢啲問題唔會消失，佢哋只會搵人問。你今日答得一次，下個月再有人問，你又答一次。如果公司唔想靠一個人身兼「財經顧問」，一堂講座就係一個出口。你可以請我嚟講，但講嘅唔會係保險推廣，係將規則同選擇講清楚。
③收尾（選三）：或者你諗下，呢件事你想自己一個講，或者搵個人企喺度替你哋個團隊講一次？我哋傾 15 分鐘先定。

講座策劃

6 ①開場：有啲老闆會同我講「我以為佢哋唔理呢啲」。我想問，你點解會咁諗？
②對方有反應之後：我理解。因為你見到嘅係「準時出糧、工作照做」，呢啲係應該嘅，所以你唔覺得需要表達。但人唔係淨係要「應該」，人係要有「將來」。MPF 之所以成為一個好話題，正正因為佢係一封「將來嘅信」，一封寫咗你名嘅信。
③收尾（選一）：我想約你 30 分鐘坐低。我唔講方案，我只想同你一齊畫一幅圖——你理想中五年後間公司同班人係咩樣。畫完你就知呢堂座值唔值得開。

觀念引導

7 ①開場：可唔可以問下，你而家大概知道每個同事 MPF 供緊幾多、揀緊邊類帳戶？我唔係要你講名單，我係想知你個掌握程度。
②對方有反應之後：多數老闆嘅答案係「唔知」，或者「以為佢哋自己搞掂咗」。而家 MPF 有默認安排、有自願性供款、有唔同基金選擇，同埋轉職嗰日嘅唔同做法。呢啲位如果冇人講一次，員工就會照系統預設，講唔講都一樣。如果公司願意請一次講座，最實際嘅效果係——佢哋返到工唔使再自己 Google。
③收尾（選二）：我建議先約 15 分鐘電話，純粹我想確認幾件事（人數、供款習慣、有冇海外同事），確認完我再話你知內容點寫。唔會 send 份簡報嚟轟你。

需求摸底・現況

8 ①開場：Jan，我想問一個好誠實嘅問題——如果公司出一份，班同事會唔會覺得「老闆想我哋留」？定係會覺得「公司想我哋自己搞掂」？
②對方有反應之後：呢個分別好關鍵。同一個行動，框架錯咗就會變成「HR 派錢落嚟」，框架啱就變成「老闆有為我哋諗過」。同一件事，包裝唔同，感覺完全唔同。所以我唔會一開始就同你傾團購方案，我會先幫你諗清楚呢個角度——因為角度錯咗，之後幾多錢都補唔返。

③收尾（選一）：不如約 30 分鐘，我哋就淨係傾「角度」呢樣嘢，唔掂金額、唔掂產品。傾完你再決定要不要行落去。

觀念引導

9 ①開場：我想同你講一個我嘅習慣——我唔會第一次見面就遞方案。我寧願第一次同你講清楚「我哋之後可能會做啲咩」，但唔講細節。你點睇？
②對方有反應之後：咁樣做原因好簡單——MPF 呢件事，方案一開就會變成「邊個好啲」，但你啱啱其實仲未答到一個問題：你今次最想解決嘅，係員工，定係你自己？如果答案唔同，方向就完全唔同。
③收尾（選二）：我哋約 15 分鐘電話，就淨係答一條問題。我唔會 sell，電話完你就關機都得。

觀念引導 · 次序

10 ①開場：如果明日就開，你估員工第一句會問咩？
②對方有反應之後：我列幾條我聽到過嘅——供咁少會唔會唔夠、我可唔可以轉返出嚟、屋企急用錢點算、換工作嗰日點接住。呢啲問題全部都係「將來」嘅問題，唔係「投資」嘅問題。所以一場講得好嘅講座，唔會教人買乜，而係幫人把手上嘅選擇聽得明。我可以幫你出一個題目大綱，你睇完覺得啱先用。
③收尾（選一）：我出個大綱畀你，你同你太太或者你嘅拍檔一齊睇。佢哋嘅意見通常比你一個人更實在。你睇完話我知要唔要坐低傾。

講座策劃 · 內容

11 ①開場：呢堂座你打算自己企上去，定係搵人企？我問呢樣係因為內容同節律好唔同。
②對方有反應之後：如果你自己講，你最大嘅優勢係「你真係關心」；但風險係員工一追問落去，你唔想喺台上答。所以好常見嘅做法係——你開頭講你想點樣對待班人（呢段一定得），內容嗰段由專業人士接。咁大家收到嘅訊息係「老闆請咗人上嚟講」，唔係「老闆 sell 嘢」。
③收尾（選二）：我想約 15 分鐘，淨係度同你定呢個分工。你話我知你邊場出，我再安排內容。

講座策劃 · 分工

12 ①開場：有一個位我好怕講錯——啲同事會唔會覺得「公司請人嚟問我哋個人狀況」？
②對方有反應之後：呢個顧慮好正常。所以我做呢啲講座，內容一定唔會要求任何人透露私人嘢——收入、病歷、家庭計劃都唔會。我想講嘅只有制度同選擇。你睇完大綱，如果有任何一句我覺得唔應該出現，我會自己刪。
③收尾（選三）：不如叫其中一兩個你信得過嘅同事睇一睇大綱，佢哋一定會講出你諗唔到嘅位。之後我哋再約 15 分鐘傾。

講座策劃 · 顧慮處理

13 ①開場：你自己一定都諗過——由公司統一揀，定係由同事自己揀？你點睇？
②對方有反應之後：我唔會幫你揀答案，因為呢個取決於你間公司嘅承受力、你想傳達嘅訊息，同埋班人嘅結構。統一嘅好處係一致、簡單、老闆表態清楚；各人自己嘅好處係自主、私隱。我通常會建議：先聽清楚班人想要邊種，再決定——因為你唔想開完會先發現佢哋要嘅唔係呢種。
③收尾（選一）：我約你 30 分鐘，我帶幾條我會問員工嘅問題，你試下答，答完你就知邊種會有人跟。

需求摸底 · 團購

14 ①開場：Jan，你成日講「我哋細公司」。你係咪覺得呢啲嘢唔應該由你嚟做？
②對方有反應之後：我想講一件事——細公司反而係老闆最容易做到嘅地方。大公司要經三層審批，你一句話就得。細公司嘅老闆親自關心呢件事，傳到員工耳入面，重量係完全唔同。同一個做法，成本可能一樣，但重量唔同。
③收尾（選二）：我想約 15 分鐘，唔係 sell，係想聽你講一次你對「點樣先算一個好老闆」嘅答案。你講完，可能連你自己都唔知答案有幾重要。

觀念引導

15 ①開場：呢件事如果係你一個人決定，你會唔會覺得孤獨？會唔會想搵個人傾下？
②對方有反應之後：通常我見到，呢類決定最後唔係一個人頂，係兩個人一齊頂。你成日要顧住公司同團隊，如果有一個人可以問你「你今日為咩咁投入」，其實好重要。你而家做任何決定之前，會唔會同太太講？
③收尾（選三）：如果佢有空，我好想約你哋兩個人一齊傾 20 分鐘。唔係 sell 嘢，係想聽吓你哋對五年後嘅畫面。我哋唔使一齊決定任何事。

邀約 · 帶家人

16 ①開場：Jan，你之前提過想 58 歲退休，我記得。我想問多一句——你講呢個數嗰陣，腦入面係邊一幅畫？
②對方有反應之後：多數人講「退休」，講嘅其實唔係「唔使返工」，而係「唔使再為生存做決定」。呢個分別好大：一個係被迫離開，一個係自己揀走。你既然已經有咗一個年份，咁呢五年就唔係「等待」，而係「點樣行到去」。
③收尾（選一）：我想約你 30 分鐘。我唔帶任何方案，我只想同你傾——五年後你希望邊樣嘢係「已經搞掂」？你講完三樣，我再話你知我哋有咩可以做。

★ **轉場・退休目標**（關鍵轉場）

17 ①開場：想問個私人少少嘅——屋企而家係你同 Iris 兩個人，定係有小朋友？父母同唔同住？
②對方有反應之後：我問呢啲唔係要你交底，係因為我想知道，你將來嘅「責任對象」有幾多個、幾大。同一筆錢，放喺唔同位置，意義唔同。有時老闆唔係唔上心，而係手上太多角色、唔知邊樣先做。
③收尾（選二）：我哋約 15 分鐘電話，淨係想聽你一次家庭結構，我之後講嘢就唔會離地。

需求摸底・家庭

18 ①開場：Jan，我要問一句敏感啲嘅——屋企人近年健康方面，有冇咩令你擔心過？我唔係問病歷，我係想知你成日擔心邊啲事。
②對方有反應之後：多謝你肯講。我唔會 comment。我只想你知道兩件事：第一，健康史嗰部分，只有專業核保講到算，任何人（包括我）都唔應該喺度承諾一定承保或者一定唔承保——我唔會講。第二，「你有冇權要個答案」同「你要唔要個答案」係兩件事。最實際嘅做法係：需要就去做個正式評估，唔需要就擱低。
③收尾（選一）：如果你覺得呢個位你唔想喺電話傾，我可以留返個正式評估流程畀你，你喺舒服嘅時候先做。我唔會追。

🔴 **需求摸底・健康史**（合規位：不可承諾承保）

19 ①開場：講完班人，我想問返你一樣嘢——你諗唔諗過，將「對員工好」同「對你自己好」呢兩件事，當成同一件事？
②對方有反應之後：好多老闆會分開兩部分做：買一堆員工福利，自己嗰部分就擱下。但你諗下，如果有一日你唔喺度，佢哋嗰份福利邊個幫你守？同一份愛心，如果冇一個穩定嘅根基，其實好易散。呢個唔係批評你，係想同你一齊睇清楚次序。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，我淨係想講一件事——你嘅根基穩唔穩。講完你自己諗。

★ **轉場・老闆視角**（關鍵轉場）

20 ①開場：「我自己都未諗過」，呢句唔使尷尬。因為呢件事唔關你事——你有間公司要 run。但我想同你講，正因為唔關你事，所以更加要有人提你。
②對方有反應之後：我想講得直白少少——老闆唔係神，係一個人。你幫公司做咗好多決定，但有啲決定係關於你自己嘅，而你自己每日都唔係為自己做決定。所以我出現嘅意義，唔係 sell，係提你一聲。
③收尾（選三）：我好想約一次 20 分鐘，可以帶埋你太太，或者你最信得過嘅朋友。佢哋唔會 sell 你嘢，但佢哋會 ask 一些你自己唔會問嘅問題。

轉場・老闆視角

21 ①開場：我想講我嘅做法——我從來唔會用嚇你嘅方式講保險。我只會同你做清醒同事實分析：呢個位有咩事實、事實點解值得留意、注意咗之後你有邊啲選擇。你做完自己嘅決定，我先再出現。
②對方有反應之後：呢個對我嚟講其實更難，因為「講吓」好過「分析」，但分析先係你真正需要嘅。你可以當我係公司入面一個唔賣嘢嘅顧問。
③收尾（選一）：我哋約 30 分鐘，做一次純粹嘅「現狀盤點」。做完你嘅結論可能係「而家唔使郁」——我都 OK，因為咁至少你係睇清楚咗。

觀念引導 · 清醒分析

22 ①開場：你班人入面有冇啲係新嚟嘅？你覺得佢哋對公司嘅期望，同老員工唔同嗎？
②對方有反應之後：新同事通常問得直接——「呢度有咩保障？」而老同事通常唔會問，因為已經適應咗。你會發現，你答唔答，其實佢哋都會自己搵答案。與其咁，唔如一次過講清楚——尤其係新嗰批，因為佢哋對你嘅第一印象，就係由呢一堂開始。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，你同我講你一年請幾多個新、留下幾多，剩返嘅位我再話你知內容點設計。

需求摸底 · 團隊結構

23 ①開場：你啲同事全部都係香港，定有冇 remote 在海外（新加坡、台灣、東南亞）？
②對方有反應之後：因為唔同地方，制度同選擇都唔一樣。同一個做法，喺香港可能啱，喺另一個地方可能唔成立。所以我一定唔會喺未知道清楚名單之前，就遞一份統一方案畀你。呢個亦係我唔會第一次就出方案嘅原因。
③收尾（選三）：如果方便，我想約一次 30 分鐘，需要的話可以連海外嗰邊嘅同事一齊上（電話或者視像）。一次過講，唔使佢哋自己搵答案。

需求摸底 · 團隊結構

24 ①開場：今日如果有十個人同時問你同一樣嘢，你估係問咩？
②對方有反應之後：呢個答案好有價值，因為佢反映咗你公司嘅真實焦慮。如果答案係錢，我哋傾錢；答案係將來，我哋傾將來；答案係信任，我哋傾點樣令佢哋見到。我想知，因為一個講座講錯重點，等於冇講。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，你答我一次呢條問題，我再話你知我會點用。

需求摸底 · 真實焦慮

25 ①開場：呢行嘅人，走嘅原因係咪都唔係錢？
②對方有反應之後：呢個位我要小心講，因為我唔會講「大行都咁做」——我冇數據支持，講咗就係呃你。我能夠講嘅係：你自己公司嘅人，你應該最清楚。我見過嘅情況係，人走嘅時候往往唔係因為少咗幾百蚊，而係因為佢覺得自己唔被需要、或者冇將來。呢個位，你自己嗰把尺最準。
③收尾（選一）：我想約你 30 分鐘，同你一齊用你自己嘅尺，量一次你班人嘅狀態。我唔會帶標準答案。

觀念引導 · 留才（合規：不可講「大行都咁做」）

26 ①開場：有啲老闆會擔心，開呢啲係咪會令員工覺得「公司搞唔掂，要我哋自己頂」。你擔唔擔心呢啲？
②對方有反應之後：呢個擔心好合理。但我要講一件事——負面感通常唔係由一件事產生，係由唔清楚產生。你愈唔講，員工愈自己填故事，個故事通常比真相更壞。相反，你主動開一堂講清楚規則，你甚至可以坦白講「我知道你哋想知呢啲」——士氣係升唔係降，我覺得答案好明顯。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘。我唔勸你開座，我只想同你一齊定清楚：如果唔開，你預計會點；如果開，你預計會點。兩個答案你自己比。

觀念引導．顧慮處理

27 ①開場：我想問一個實際嘅安排問題——你理想中，呢堂座大概幾時想見到人？
②對方有反應之後：我唔會而家就定日期。我會先用一兩日做內容大綱，寫好之後 send 你，你同你信任嘅人睇一睇，覺得啱先約時間。咁你唔會覺得我上門嚟 sell，你會覺得我上門嚟做嘢。
③收尾（選一）：我哋約一次 30 分鐘面談，我帶大綱，你帶你嘅現實。我哋就以大綱做紙，傾完你就知幾時開。

邀約面談．策劃

28 ①開場：如果呢堂座真係開咗，你希望每個同事走嘅時候，心情係咩？
②對方有反應之後：我通常設計內容，都會照住你講嘅呢句去砌。譬如你想佢哋覺得「老闆肯講」，我就會每一段都加返一句「呢個係為咗你哋」；你想佢哋覺得「我有選擇」，我就會留返問答時間，唔會講到盡。內容係可以度身訂嘅。
③收尾（選二）：不如開完座當日，我同你傾 15 分鐘？我想知道佢哋問啲咩、邊度有疑。因為嗰啲問題，就係下一次你要諗嘅方向。

邀約面談．講座後

29 ①開場：呢件事如果最後要你一個人頂，你頂唔頂得住？
②對方有反應之後：你可能要頂幾年。我想建議一件事——搵多一個人同你一齊知。如果有天你唔喺度，至少有一個人知道你做過咩、諗過咩。呢個人可以係你太太、可以係你拍檔、可以係你最信嘅朋友。呢樣嘢唔關錢，關係「邊個替你守住」。
③收尾（選三）：我約你 20 分鐘，帶埋佢一齊。我可以向佢哋解釋一次我哋傾過咩，等佢哋唔使靠估。

邀約面談．帶人

30 ①開場：我想同你講一個次序——我哋三件事係有先後嘅：先開講座（班人）、再傾團購方案（公司）、最後先傾你自己同屋企人嘅保障。你可能會問：點解自己排最後？
②對方有反應之後：因為前兩件事係「你已經有動力做嘅」，最後一件是「你未必有動力做嘅」。如果次序擺反，你會用「為咗班人」嘅力去撐一件其實係為自己嘅事，然後你會覺得抵。而家先做你已有動力嘅兩件，累返動力，之後先傾自己，成功率高好多。
③收尾（選一）：我建議我哋先做第一步——我出內容大綱畀你，你睇完叫個時間，我上門同你傾 30 分鐘。

★ **邀約面談・次序**（極關鍵：解釋「點解自己排最後」）

組 4 ｜ keyman / 2027 US$1M bonus / 公司資產≠個人資產（30 條）

⚠️ **呢組嘅使用紅線**

- 🔴 **第一次見面唔可以主動帶呢組** —— 只有當 Jan 自己講到 bonus / keyman 時先用。
- 🔴 **公司 vs 個人持有係岔路口** —— 未釐清呢個，唔可以出任何產品建議。
- 🔴 **唔可以講「免稅」「慳稅」**（第 12 條自己都講明唔做招徑）。
- 🔴 **唔可以承諾承保**（第 9、10 條專門處理呢個位）。
- 🔴 **唔可以幫客計數**（第 13、14 條故意唔計）。

1 ①開場：Jan，我想問一個情景題——如果聽日你需要一個月唔喺香港，你間公司會發生咩事？
②對方有反應之後：多數人嘅答案係「公司會繼續」。但我想你諗清楚「繼續」同「行得慢」嘅分別。一間 AI 公司而家行得順，係因為有一啲嘢可能其他人未完全接得住——可能係客戶關係、可能係你腦入面嘅判斷、可能係一套冇寫落紙嘅做法。你唔喺嗰一個月，公司唔會死，但可能會慢、可能會失去一個窗口。呢個位睇唔睇得清楚，就係清醒同事實分析嘅開始。
③收尾（選一）：我約你 30 分鐘，唔賣任何嘢，我只想同你做一次「公司唔靠你一日」嘅盤點。你做完就知自己有幾大空隙。

需求啟蒙 · 情景題

2 ①開場：你間公司嘅技術、客戶、決策，有幾多係寫低咗，幾多係喺你個腦入面？
②對方有反應之後：呢個比率好重要。寫低咗嘅可以交接；喺腦入面嘅，交接唔到。我唔是（唔係）要你即刻買嘢，我係想你知道你而家嘅風險結構係咩。呢個係你用幾年時間砌出嚟嘅嘢，唔應該因為你一個人病咗、或者離開咗，就變成一件「唔記得」嘅事。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，淨係傾一件事——邊三樣嘢，如果聽日唔喺度，你會最擔心？

需求啟蒙 · 交接風險

3 ①開場：Jan，你之前提過 2027 年有一筆 US$1M 嘅 bonus，我記得好清楚。我想問你一樣嘢——呢筆 bonus 喺你心入面，係「收入」，定係「對公司信心嘅表達」？
②對方有反應之後：我唔會幫你計數，呢個係你自己嘅數。但我想提你一件事——bonus 係一個「結果」，唔係一個「基礎」。真正決定間公司穩唔穩定嘅，係基礎嗰部分。如果基礎一個人企喺度，bonus 越大，反而越需要諗清楚：呢個位一旦有變，你個計劃會點。有啲數，你自己落一次紙，會睇到唔同嘅嘢。
③收尾（選一）：I約你 30 分鐘，我唔會幫你 touch 個數。我會帶幾條問題，等你自己喺紙上畫。畫完你就知有冇需要再傾落去。

需求啟蒙 · bonus 錨點

4 ①開場：有好多老闆都以為，公司做得大，我就有錢。我成日想講一樣嘢——呢個假設，未必係咁。
②對方有反應之後：公司嘅嘢，包括客戶、員工、合約、現金、股份，係公司嘅。你嘅角色係股東或者

董事，唔係僱主。呢個唔係悲觀，係結構——你唔能夠淨係用「我有間公司」呢句說話，去支持你將來每一個決定。真正穩嘅，係你自己手上有另外一樣嘢，同公司嘅風險唔掛鈎。
③收尾（選二）：I 約你 15 分鐘，我唔會講你幾多。我只想同你一齊傾——如果你而家唔係老闆，而係一個普通上班族，你仲有幾多嘢係穩嘅？答得出，就知下一步。

★ **觀念引導・資產分離**（核心痛點）

5 ①開場：如果你間公司有人想買，你估下你會唔會賣？
②對方有反應之後：如果答案係「唔會」，咁就代表你已經知道呢間公司唔係一件可以變現嘅資產。科技公司尤其係——因為買家買嘅唔係舊嘢，買嘅係「呢個人仲喺度、仲做得成」。所以一旦你呢個人唔喺，同一件事嘅价值可能差好遠。我唔係要你驚，我係想你清楚結構。
③收尾（選一）：我約你 30 分鐘，我唔會估你間公司值幾多，我只會同你傾「如果唔靠賣，仲有咩路」。

觀念引導・不可變現

6 ①開場：你覺得如果銀行要批一筆嘢俾你間公司，最需要嘅係咩？
②對方有反應之後：一般會睇幾樣——邊個係關鍵人、關鍵人走咗會點、有冇替代方案。你日日喺公司，一定見過呢啲要求。呢啲要求其實已經是第三方對你間公司嘅看法。你可以有自己嘅意見，但我想提你：最好嘅防守，唔係講得力，而係預早準備。
③收尾（選二）：I 約你 15 分鐘，淨係一句——我想知道你聽過最誇張嘅一個「要求」係咩。

清醒分析・第三方視角

7 ①開場：我唔想用嚇你嘅方式講，所以我想用「做身體檢」做比喻——如果身體有個位一直冇檢，你唔會死，但你有日會突然發現原來一直喺度。我講緊嘅係你個人喺公司入面嘅位置。
②對方有反應之後：我唔會預言會發生咩事。我只想同你做一件事：用你最清醒嘅一刻，去睇一次結構。你睇完，可以選擇唔郁——但至少唔係「唔知」。呢個分別好大。
③收尾（選三）：我想約一次 30 分鐘，你可以叫埋你最信得過嘅人同你一齊聽，因為呢類題目，有個人喺度會問出你問唔到自己嘅問題。

清醒分析・風險結構

8 ①開場：如果有一日你唔能夠返工，你屋企人第一個要處理嘅係咩？
②對方有反應之後：多數人講唔出。因為公司同屋企之間，從來冇人寫過一張紙。屋企人唔會知道你嘅生意結構、唔會知道啲客邊個、唔會知道你每月有幾多責任要履行。所以呢個位唔係淨係公司嘅事，係屋里嘅事。而家有一個好安靜嘅方法，可以令佢哋將來唔使估。
③收尾（选三）：我好想邀請你同 Iris 一齊傾 20 分鐘。我會解釋一次我哋傾過咩，佢哋唔使靠估。

轉場・家庭視角

9 ①開場：我再問一次呢個位，我只係問，唔係評——屋企人健康方面，近年有冇咩令你擔心過？我唔需要你講任何細節。
②對方有反應之後：多謝你肯講。我要老老實實講一件事——任何涉及健康史嘅承保結果，只有正式核

保講到算。我唔會講「一定承保」，亦唔會講「你唔使擔心」，講呢啲都係害你。我唯一可以確保嘅係：我唔會亂講，我會把需要嘅資料交畀專業團隊，之後由佢哋正式回覆你。
③收尾（選一）：如果你想知多啲，我哋約 30 分鐘，我會逐步同你講清楚個流程有邊啲步驟、你每一步要做啲咩。唔想行落去就停喺呢度都可以。

核保提問 · 只問不答（合規位）

10 ①開場：有啲人會好直接咁問我：「你就話一句，承唔承保？」我想同你解釋我點解唔答。
②對方有反應之後：因為嗰句說話唔應該由我講。承保係一個專業評估流程，唔係一個人嘅保證。我如果答「得」，到時唔得，你要對住屋里人交代唔到；我如果答「唔得」，你就永遠唔會去試。所以我做嘅係：幫你問清楚流程、交齊資料，等專業團隊正式答你。我嘅角色係確保你問到嘅係對嘅問題。
③收尾（選二）：I 約你 15 分鐘，淨係講「流程」——由傾起到有答覆，大概有邊啲步驟、你要準備啲咩。

核保提問 · 流程（合規位）

11 ①開場：我想同你講清楚一個我一定會守住嘅規矩——我不會同你講幾多回報，亦唔會用「慳税」做招徠。
②對方有反應之後：點解？我覺得呢兩樣嘢太容易令人唔去諗清楚——回報有高低、有升有跌、亦有唔同時候；税務亦都有佢自己嘅規則，唔係一句「免税」咁簡單。所以我嘅做法係：我幫你睇看清楚結構同選擇，最後嘅決定同理解，都係你嘅。如果有邊一處我講得唔好，你隨時叫停我。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，我淨係想確認一件事——你想聽啲咩、唔想聽啲咩。你講，我照住做。

觀念引導・合規底線（主動講明不做招徑）

12 ①開場：我想同你講我一個原則——我唔會用「我自己買咗」去說明任何嘢係啱嘅。
②對方有反應之後：因為我嘅選擇唔等於你嘅選擇。每個人嘅家庭、收入、責任、對風險嘅承受能力都唔同，呢啲嘢先係決定點做嘅。我可以講返我當時諗乜（如果 I 願意），但我唔會攞去做「證明」。所以今日我同你傾嘅時候，我只會問問題。
③收尾（選一）：I 約你 30 分鐘，我準備咗一組問題，我唔會有答案，只會問。答完你自己判斷。

觀念引導・顧問角色（紅線12：不可講「我都買過」）

13 ①開場：Jan，講到錢，我一定唔會幫你計。我講嘅係「計法」，唔係「數字」。
②對方有反應之後：因為你嘅數字只有你自己知——你嘅現金流、你嘅負擔、你嘅預算，我知道嘅只係你話畀我知嗰部分。如果我幫你計，我就變成一個有意見嘅人，而你就唔知嗰啲意见有幾可靠。你自己落一次數，你對嗰個數嘅感受係真實嘅，我講乜都取代唔到。
③收尾（選一）：我約你 30 分鐘，我帶一張紙，上面只有計法冇數字。你自己填，填完你想講就講，唔想講就收埋。

清醒分析・自算金額（紅線：不可幫客計數）

14 ①開場：我想用一個好簡單嘅框架同你傾——任何關於你嘅安排，你只需要問兩條問題。第一，成本你承唔承受得起（要量力，唔好借錢做）；第二，唔做嘅後果你承受唔承受得起。兩條都過，先行。
②對方有反應之後：我唔會話「一定要做」，因為我唔夠資格判斷你嘅承受力。但我會提你：好多時候令人唔郁嘅，唔係成本太高，而係「I唔肯定自己承受唔承受得起」。你可以用兩三個星期去諗，唔使今日有答案。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，我淨係想問你——第一條，你而家答唔答得到？

清醒分析・兩條問題

15 ①開場：如果你間公司有其他股東，你呢類決定會唔會同佢哋傾？
②對方有反應之後：呢個位好實際。呢類安排通常同公司嘅安排唔完全一樣，所以你要分開睇——一邊係公司要為員工做嘅，另一邊係你個人為自己安排嘅，兩邊唔應該溝埋。仲有，你唔需要用「我唔夠錢」做藉口；講「呢個係我個人嘅決定」就夠，乾淨好多。
③收尾（選三）：我想約 20 分鐘，你可以叫埋你嘅拍檔或者共同股東一齊傾。呢類事，講清楚好過將就。

清醒分析・公司 vs 個人

16 ①開場：有冇試過諗過，員工點樣睇老闆為自己安排呢件事？
②對方有反應之後：因为（因為）你為員工做嘅同你為自己做嘅，員工分得好清楚。你幫佢哋開座，佢哋見到；你自己穩唔穩，佢哋都見到——尤其係喺真係有事嗰日。所以呢個唔係「你為自己」，係「你唔想你嘅狀態變成佢哋嘅負擔」。呢個位 l 覺得係雙贏。
③收尾（選一）：我約你 30 分鐘，我會用「員工視角」同你傾一次，因為呢個係我覺得最實際嘅推動力。

轉場・員工視角

17 ①開場：你有冇一個夥伴，係「佢唔在就真係唔得」嗰種？
②對方有反應之後：我成日諗，呢個位其實唔只係老闆嘅問題——如果係合夥人，佢嘅家人、佢嘅投資人、佢哋嘅客戶，全部都掛喺同一個人身上。呢個唔係浪漫，係結構。好多個人係做到一半先發現——原來我一路靠嘅，係自己嘅體力同記性。
③收尾（選二）：l 約你 15 分鐘，淨係想聽你講一次——你覺得如果唔係你，邊個接得住？講得出名，就近咗。

需求啟蒙・夥伴

18 ①開場：Jan，你 58 歲退休，五年後。我想問——呢五年你想點用？如果答案唔係「忙」，我想聽一個真實嘅。
②對方有反應之後：好多老闆會將五年用盡喺「將公司做好」，然后到最後一年先發現：自己冇乜嘢。原來五年可以好長，亦可以好短。我唔會催你，我只係想提你——你有冇可能留一兩年俾自己？
③收尾（選一）：我想約你 30 分鐘，我唔會 sell 任何嘢。我只想同你倒數一次——五年後嘅你，最想見到今日嘅你做咩事。

轉場・五年倒數

19 ①開場：我唔想嚇你，所以我只問——你覺得五年後你嘅體力，係會同今日一樣，定係你已經開始留意緊？
②對方有反應之後：呢個唔是悲觀，係每個人都會遇到嘅事。而家你做決定，你係用今日最好嘅狀態去諗將來——呢個係好事，因為如果你等到身體改變咗先去諗，到時你嘅選項會少好多。所以趁家，係最平靜嘅時候。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，淨係想確認一件事——你係咪想喺身體仲好嘅時候，把選擇握喺自己手入面。

清醒分析・身體現實

20 ①開場：你會唔會覺得「我淨係得個名，唔實際用得著」？我成日聽到呢句。
②對方有反應之後：我用一個比喻——呢樣嘢唔係攞出嚟用，係攞嚟令你放心用。當你唔使擔心「萬一」嗰一刻，你先可以真正用盡你嘅時間同精神去做好嘢。所以實際上，佢唔係一個你攞唔到嘅嘢，而係一個令你攞到更多嘅嘢。

③收尾（選二）：I 約你 15 分鐘，我唔會講「一定要」。我淨係想講清楚呢個位到底係咩，然后你自己決定。

觀念引導・用途

21 ①開場：我想問，你會唔會想「等公司現金流好啲、或者穩啲先再講」？I 成日聽到呢句。
②對方有反應之後：我唔會話你錯。但我想提你一樣——呢類「等」有時係等唔到，因為變數往往喺你以為穩嘅時候出現。當然，有啲情況真係應該等。所以我唔會 push 你，我只係想講：如果你諗住等，你可以同我講清楚你等嘅係咩条件、等到幾時。我可以同你一齊睇嗰個条件係咪真係會出現。
③收尾（選一）：I 約你 30 分鐘，我淨係想同你寫低三個条件，你將來就可以對住睇，唔使靠感覺。

觀念引導 · 等公司好啲

22 ①開場：如果你唔打算賣間公司、亦唔打算攞股分套現，你仲有咩路？我想聽你嘅諗法。
②對方有反應之後：咁就代表你嘅收入同你個人嘅未來，綁得比較緊。呢個唔係錯，係一種選擇。但正因為你揀咗唔賣，你更加需要諗：萬一有一日你唔喺度，你個「唔賣」仲成唔成立？呢個位唔是悲觀，係問清楚你嘅底。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，我淨係想聽你講一次你揀「唔賣」嘅原因，因為嗰個原因好可能就係你嘅答案。

清醒分析 · 不賣股份

23 ①開場：我想問一樣好實際嘅嘢——如果有一年你需要停一年先做嘢，你屋裡嘅日常開支，靠啲咩頂？
②對方有反應之後：呢個唔係「你夠唔夠有錢」嘅問題，係「結構」嘅問題。有啲家庭表面穩定，其實所有收入都掛喺同一個来源——同一個人、同一间公司、同一個行業。呢種結構通常唔係因為冇諗過，而係因為從來冇人用「結構」呢個角度問過。
③收尾（選三）：我想約你同 Iris 一齊傾 20 分鐘，唔係 sell，係想聽一聽你哋對「穩定」嘅定義。兩個人嘅答案通常唔一樣——而唔一樣嘅地方，就係要補嘅位。

需求摸底 · 家庭現金流

24 ①開場：Jan，我記得你同 Iris 嗰邊已經開始咗——TVC 每年加 MPF 定期供款。我想講一句：呢一步行得好實在。
②對方有反應之後：但 I 睇到一個位，我想問你——你而家做緊嘅係「保護紧收入」，定係「保護緊人」？呢兩樣好唔同。做保障嘅人，有時會將注意力全部放喺「邊個賺錢」，然後忘了問——嗰個唔賺錢嗰个，點樣？你其實已經行紧前一步，我今日只係想問下一句。
③收尾（選一）：我想約你 30 分鐘，我唔會 sell 任何嘢。我想同你做一次「由收入到人」嘅盤點——你做完可能發現仲有一個位未填。

★ 延伸 · 由收入到人（關鍵轉場）

25 ①開場：有啲安排你已經喺另一邊做好咗，我唔會建議重複。我只係想確認一樣——你知唔不知道自己手上邊啲已经（已經）有、邊啲仲未有。
②對方有反應之後：我唔會 comment 你其他安排點樣，我亦唔會話要改。我嘅做法好簡單：先畫一張清單，寫低「已經有」同「未有」。有啲位你以為有，其實冇；有啲位你有咗，但唔知覆蓋範圍到唔到你

真正想要嘅嗰種情況。清單畫好，邊個位有窈窈就自然睇到，唔使估。
③收尾（選二）：我約你 15 分鐘，淨係傾「清單」——我問、你答，我唔會 comment 任何一項。

需求摸底 · 現況清單

26 ①開場：有冇啲位，你唔想畀屋裡人知？或者相反——你唔想佢哋擔心？
②對方有反應之後：兩種我都見過。我想講嘅係：唔講，有時唔是保護，係將風險推到一個冇人準備嘅地方。當然，講的方式同講幾多，由你決定。我唔會建議你做嘢之前唔知會唔會發生——我只係想話，如果你決定做，可以先同屋裡人講清楚「你而家有咩安排」，至於幾細係你話事。
③收尾（選三）：如果某日你覺得想講，我可以同你一齊諗點講。我今日唔會要求你講。

轉場 · 家人知情

27 ①開場：如果 I 哋只做一件事，我會建議做一頁紙嘅「現狀盤點」，而家什麼都唔買、唔賣、唔簽。
②對方有反應之後：因为（因為）一頁紙嘅好處係——你唔需要俾錢，你需要俾時間。上面會有幾條問題，你答完就知邊個位有窈窈。如果結論係「唔使郁」，我會親口同你講咁樣。呢個係我對你嘅基本承諾。
③收尾（選一）：I 約你 30 分鐘，我帶紙，你帶答案。做完大家再決定要唔要繼續。

邀約面談 · 一頁盤點

28 ①開場：我做嘢有個習慣——每次淨係講一件事。今日我想淨係講一样：同「你唔喺度」有關嘅事。
②對方有反應之後：因为（因為）呢一樣最核心，其他所有嘢（錢、家庭、公司、員工）都係由呢里行出嚟。如果你連呢一样都想清楚咗，其餘嘅都會自然有方向。如果你今日唔想傾呢一样，咁 I 唔會提其他嘢。
③收尾（選二）：I 約你 15 分鐘電話，只講呢一样。如果你聽完覺得無用，直接掛線都得，我唔會再搵。

邀約面談 · 15 分鐘

29 ①開場：如果要行落去，你最想邊個人喺你身邊？你信任嗰個人嘅標準係咩？
②對方有反應之後：我唔會推薦任何人。我只會話——一個為你着想嘅人，會問你一些好難聽但好有用嘅問題，例如「你將來如果唔能夠做決定，邊個話事？」呢啲問題自己問自己好難受，但係一定要有人問。
③收尾（選三）：I 邀請你同你揀嘅嗰個人一齊傾 20 分鐘。我可以講一次 I 哋傾過咩，等佢哋唔使靠估。

邀約面談 · 家庭會議

30 ①開場：我想總結一次——I 哋傾過嘅嘢其實係三層：一層係班人（講座、福利）；一層係公司（你同公司嘅關係）；一層係你同屋裡（呢層最耐唔郁，但最影响（影響）你）。你想由邊一層開始？
②對方有反應之後：我嘅建議次序係：第一層你已經有動力、第二層你有結構可以傾、第三層 I 會等你準備好先。因为（因為）第三層一開始傾，通常會令前兩層停低；倒轉做，前兩層會順好多。你唔使同

意我，你可以照你自己嘅次序。

③收尾（選一）：咁 I 哋就由第一層開始——I 出內容大綱，你睇完叫個時間，I 上門同你傾 30 分鐘。

★ **邀約面談・次序**（收口：解釋三層次序）

📌 組合使用建議

見面二第一次（60 分鐘）：組 3 為主（1、3、16、19、30）＋ 組 2 挖醫療缺口

如果 Jan 自己提到 bonus：先用組 4 第 3 條（bonus 錨點）＋ 第 4 條（資產分離）——呢兩條係打開 keyman 嘅鎖

排序收口：用組 4 第 30 條（三層次序）或組 3 第 30 條（次序解釋）

合規位：第 9、10、11、12、13、25 條 = 明確寫咗紅線，唔可以改