

ЭФФЕКТИВНОЕ ОБЩЕНИЕ = ДОЛГОСРОЧНЫЙ УСПЕХ

Общение - очень важный аспект для бизнеса.

Если не общаться, никто не узнает о вашем существовании и о том, что вы можете предложить.

Многим кажется, что если он прорекламировал себя, дал много рекламы, или сообщил всем знакомым и клиентам, чем он занимается, сейчас очередь выстроится. Но, очень часто, такого не происходит. Сейчас изобилие всего. И продукции, и магазинов, и информации. Сейчас жизнь очень хаотична. И, получив от вас информацию, человек забывает её, т.к. жизнь его закрутила, информации прибавилось и он просто упускает из виду то, что вы ему предложили. Посмотрите, наверняка сами забывали про выгодные предложения, упускали из виду.

С клиентами нужно общаться ПОСТОЯННО. Нужно ПОСТОЯННО напоминать о ваших услугах, продукции, предложениях, акциях и т.д.

Реклама - это инструмент для продаж, но реклама может не сработать, т.к. как зачастую бывает, реклама составлена сухо и без общения.

С клиентами нужно постоянно общаться и с потенциальными клиентами тоже нужно постоянно общаться.

НА ДОЛГОСРОЧНЫЙ УСПЕХ ВЛИЯЕТ ИСКРЕННЕЕ ТЁПЛОЕ ОБЩЕНИЕ С БОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ЛЮДЕЙ

В начале необходимо много общаться и много интересоваться собеседником, ничего ему не продавать. Только искренний интерес другим человеком, вызовет такой же искренний интерес и в вашу сторону. И тогда то, что вы расскажете о себе, своём бизнесе в сетевом маркетинге, о своей продукции сильнее повлияет на человека. Поэтому,

раз уж вы занялись построением сети, знайте, что это активная социальная жизнь.

Много встречайтесь, много общайтесь, приглашайте в гости, много пишите в соцсетях, пишите и звоните своим знакомым и т.д.

Не звоните давним знакомым, чтобы продать им идею работать с вами. Начните звонить просто так, начните искренне интересоваться делами человека. И, реально, искренне интересуйтесь им и его делами.

**Ваше внимание должно быть на человеке,
а не вас и ваших целях.**

Если ваше внимание на том, как его уговорить, как продать, вы не достигаете вселенной человека. Это тоже самое, что кричать человеку с другого материка, он вас не слышит. А, когда ваше внимание на человеке, на том, что ему интересно, ваше внимание на том, что он говорит и, при этом, вы не ждете, когда он закончит говорить, чтобы начать говорить вам и выложить ему ваше предложение - тогда вы легко проникаете в его вселенную, вы на одном материке и вам уже не нужно кричать, он вас слышит и понимает.

Когда вы достаточно много интересуетесь человеком, и когда он выговорится, он тут же заинтересуется вами. Так это работает. И он тоже начнет вами искренне интересоваться, так же как и вы в его сторону.

Поэтому, не скупитесь на искренность.

Сначала кажется, что вы просто теряете время. На самом деле, вы строите долгосрочные отношения. Если вы искренне заинтересованно общаетесь с человеком, вам потом легче будет продвинуть ему какую-то идею, продать товар.

ОСНОВНАЯ ОШИБКА ТЕХ, КТО СТРОИТ СЕТЬ

Они продают сразу без подготовки «на сухую».



Ни что в мире не делается «на сухую».

Механизм нужно смазать, прежде чем он сможет поехать. Землю нужно удобрить и полить, прежде чем она сможет стать плодородной и приносить урожай. Кашу нужно заправить маслом, чтобы она стала приятной, вкусной и удобоваримой.

Когда вы продаете «на сухую» срабатывает закон непонимания.

Слишком резкие изменения приводят к непониманию.

Что это значит?

Это значит, что человек жил себе жил, а тут вы стремительно ворвались в его реальность и потянули его за собой в какую-то неизведанную непривычную реальность (например, в сетевой маркетинг, или вести здоровый образ жизни и пить масло) и для него это слишком неожиданно, слишком непривычно и ему не охота покидать свою зону понимания, свою зону комфорта. Поэтому он "ёжится" - уходит внутрь своей вселенной, снижая при этом свою симпатию к тому, что вы ему говорите и, возможно, к вам, снижает своё желание общаться, у него снижается понимание вас и он не соглашается.

ЗАКОН НЕПОНИМАНИЯ



Закон непонимания срабатывает в двух случаях:

1. Слишком резкие, неожиданные, скоростные изменения всегда будут приводить к снижению симпатии, к нежеланию общаться, несогласию и непониманию.
2. Слишком вялотекущие, медленно меняющиеся, затяжные изменения, всегда будут приводить к снижению симпатии, к нежеланию общаться, несогласию и непониманию.

Используйте золотую середину в отношении изменений: не слишком резко и не слишком медленно и долго.

Как семя созревает, так и человек должен созреть для покупки и для идеи начать строить сеть. А ваша задача с правильной скоростью помочь ему дозреть.

У всех разная хаотичность, разная скорость мысли и действий.

Кто-то очень алёртный. Алёртный означает физическая и душевная собранность, подтянутость, бдительность, способность моментального

перехода к активному действию. Быть алертным - это значит быть готовым к любому повороту событий, при этом ни о чём не беспокоясь и ничего не оценивая.

Кто-то менее скоростной и менее хаотичный. Поэтому нельзя грести всех под одну гребёнку, нужно учитывать калибр людей. К каждому находить подход и действовать с соответствующей скоростью изменений.

Это не значит, что вы должны бояться людей, задабривать их и угождать им.

Это значит, заботиться о людях, чтобы они смогли с лёгкостью пережить неожиданную новость, что им придётся жить по непривычному сценарию.

Поэтому, сразу не продавайте «в сухую» - сначала «смажьте» отношения.

**ОШИБКА ПРОДАВАТЬ
БЕЗ ПОДГОТОВКИ**



**СНАЧАЛА УДОБРЯЕМ,
ПОТОМ ПОЛУЧАЕМ**

**СНАЧАЛА СМАЗЫВАЕМ,
ПОТОМ ЕДЕМ**



СОСТАВЛЯЮЩИЕ ПОНИМАНИЯ



Понимание невозможно без всех трех составляющих.

Понимание всегда содержит в себе общение с той областью, которую понимают, симпатию к ней и согласие с ней.



АФФИНТИ

Степень расположения или любви, или ее отсутствие. Чувство любви или привязанности к чему-либо или к кому-либо.

Аффинити это способность переносить (выдерживать) расстояние. Огромное аффинити - это способность переносить тесную близость или расположенность к ней.

Отсутствие аффинити - это неспособность переносить тесную близость или нерасположенность к ней.

Противоположность этому - антипатия, "неприязнь" или отвержение - это неготовность занимать то же пространство, что и кто-то или что-то или приближаться к кому-то или чему-то.

Это слово происходит от французского *affinite*, близость, кровное родство, общность, близкое расположение в пространстве, а также от латинского *affinis*, означающего "быть близко", граничить с чем-то.

СНИЖЕНИЕ АФФИНТИ



Снижение аффинити (симпатии) всегда возникает при резких или медленных изменениях. А также, если вы делаете реальность другого человека неправой. Это обычно обижает людей и они пытаются доказать свою правоту открыто или скрыто.

Повысить аффинити можно попросив извинения за то, что вы обесценили точку зрения человека. Например, "Извини, что я так отозвался о твоей машине, ты прав, она хорошая, у каждого свой вкус, свои предпочтения, и я был неправ, сказав, что это плохая машина. Давай попьём чай с малиной..."

Либо, если человек всё-равно не идёт на контакт, его нужно оставить на время "подышать". А потом появляться в поле его зрения, но при этом не вступать в вербальный контакт. Многократно так делать, а потом вступить в контакт.

РЕАЛЬНОСТЬ



**Реальность – то, что ощущается при помощи органов чувств
и то по поводу чего согласились**

Реальность

Реальность – это согласие по поводу того, что есть.

Реальность – это степень согласия, достигаемая обоими концами линии общения.

Когда что-то взаимно согласовано с другими, это называется реальностью.

Структура реальности заключается в видимости существования.

Действительность может существовать лично для одного, но когда с этим соглашаются другие, тогда это может называться реальностью.

ОБЩАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



Лучше всего налаживать контакт с человеком нужно через общую реальность. Выясните, в отношении каких вопросов у вас общая точка зрения и обсуждайте её. Или, выясните, что вам обоим нравится и обсуждайте это. Вы заметите, что общая реальность быстро поднимает между вами аффинити, вам хочется продолжать общаться друг с другом.

РАЗНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ

ЕДА



У разных людей на одни и те же темы бывают совершенно разные взгляды и предпочтения.

Чтобы успешно продавать и менять мнения людей, сначала необходимо выяснить их реальность относительно конкретной темы.

Выясняйте реальность человека при помощи вопросов. Внимательно слушайте, не спорьте, давайте подтверждения. Задавайте дополнительные вопросы, почему он так считает, опять слушайте, опять не спорьте.

Зная реальность человека, вы уже действуете не вслепую, вы знаете о чем и как говорить.

Очень часто люди доверяют авторитетным источникам, и только на основании их мнения готовы изменить свою реальность.

Поэтому, либо вы сами должны стать успешным, здоровым и излучать собой и успех и здоровье, чтобы стать авторитетом для других в этих вопросах.

Либо вы должны продвигать ваши предложения от лица авторитетов.

Например, "я как-то прочитал статью в газете известного доктора, он сказал, что каждый день нужно пить растительное масло, т.к. организм получает энергию из масла, при его сжигании. И тогда и энергии будет

много и усталость пропадет, и суставы хрустеть перестанут, и тело здоровым будет. Я поизучал какое масло для здоровья лучше всего. Это кедровое. Стал пить и вправду: энергии хоть отбавляй, усталость ушла, болеть перестал. А ты как с утра встаешь? (трудно), а в течении дня как с энергией? (устаю). Начни пить вот это кедровое масло, перестанешь испытывать тяжесть усталости в течении дня...."

Тренировка на дом:

Выясните у трёх своих соседей или знакомых их реальность относительно еды, задавая следующий вопрос:

«Какое блюдо вы любите больше всего?»

Выясните у трёх своих соседей или знакомых их реальность относительно здоровья, задавая следующий вопрос:

«Как вы считаете, почему люди заранее не заботятся о своем здоровье, до того, как заболеют?»

ОБЩЕНИЕ



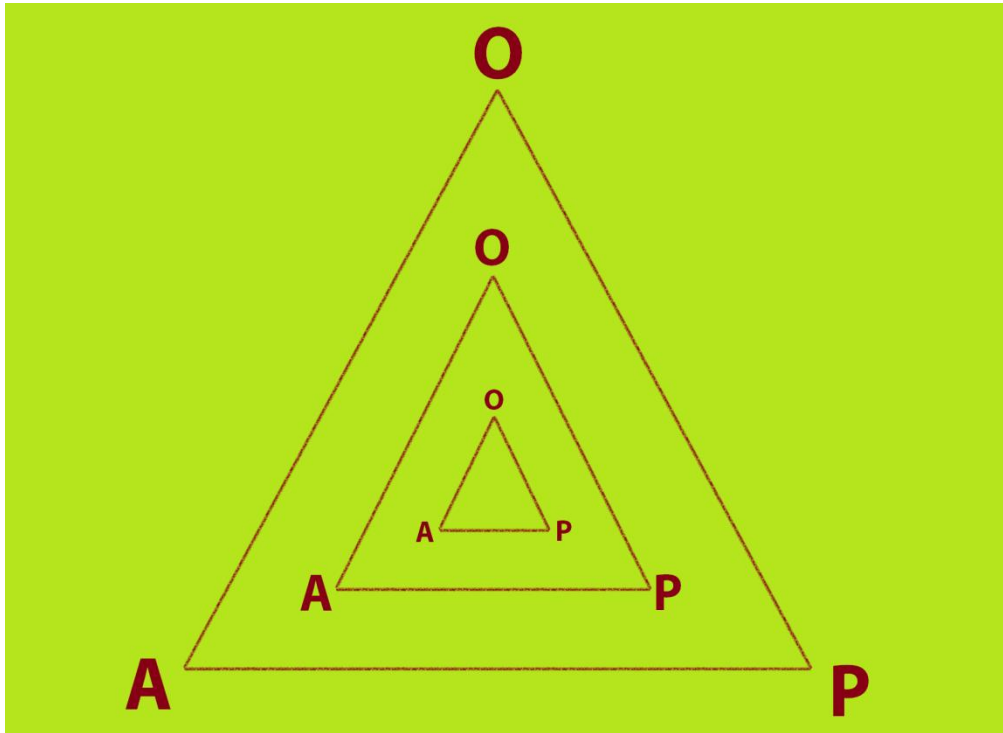
Общение - это взаимный обмен через пространство.

Тренировка на дом:

Начните общение с человеком. Скажите ему что-то, с чем он может согласиться.

Заметьте, что происходит с аффинити, растёт ли согласие с этим человеком?

ПОТЯНИТЕ ЗА ОДИН УГОЛ - ДВА ДРУГИХ УГЛА ВЫРАСТУТ



Треугольник АРО - это равносторонний треугольник - потяните за один угол и два других угла вырастут. Получается, что вы сможете наладить отношения с любым человеком. Вам просто нужно потянуть за нужный угол. Когда треугольник растёт - ваше взаимопонимание увеличивается. Потренируйтесь в этом и вы увидите, что с каждым разом у вас получается всё лучше и лучше.

Тренировка на дом:

Найдите человека, с которым вы ещё не работали. Подойдите к нему и улучшая какой-то один из компонентов:

аффинити (найдите, что вам в нем нравится, сделайте искренний комплимент),

реальность (посмотрите, по поводу чего вы можете пообщаться, с чем вы оба были бы согласны),

а потом, **поговорите с ним**, проследите, что происходит с вашим **пониманием**.

МОМЕНТ, КОГДА ПЕРЕХОДИТЕ К ПРОДАЖЕ

- Помните, когда вы начинаете человеку что-то предлагать, то в отношении этой новой темы, которую вы затронули, у него опять снижается АРО и он внутри себя опять блокирует информацию.
- Поэтому, теперь вам нужно увеличить АРО в отношении этой новой темы (вашего продукта).
- Если вы видите, что человек делает вид, что слушает, а сам блокирует внутри, переходите на другую тему, а через некоторое время опять вернитесь к теме о вашем товаре.
- Потренируйтесь на своих переходить с продвижения продукта на другую тему, потом опять возвращайтесь к своему товару, чтобы у вас это получалось естественно.

ОРИГИНАЦИИ

Когда человек говорит что-то о себе, о своих мыслях, о своих реакциях или о том, что его волнует или тревожит, он высказывает оригинацию.



Дорогой, в последнее время, когда я смотрю в зеркало, мне кажется, что я ужасно выгляжу...

НЕ ИГНОРИРУЙТЕ ОРИГИНАЦИИ

Внимательно выслушайте.

Поймите.

Дайте подтверждение.

При необходимости – уладьте.

Продолжайте общение.

Клиент может высказывать вам оригинации, например: "у меня от масла изжога", т.е. он говорит вам о своих ощущениях. Вам нужно его выслушать, понять, дать соответствующее подтверждение "ужас, тебе срочно нужно заняться собой" и продолжить общение.

Не игнорируйте оригинации.

Если будут вопросы, напишите мне: biz-konsalting@mail.ru

Мой видео канал:

<https://www.youtube.com/channel/UCOzJRFmChZJ8nTjT6x06iL>

Желаю расширения связей, крепких долгосрочных отношений и высоких продаж!

Консультант, Наталья Захарова