



Как стать магнитом

Проявляйте интерес к личности

Сейчас я расскажу вам о том, как стать магнитом для окружающих людей. Что нужно сделать, чтобы с вами было интересно общаться с первых минут?

Делая холодные контакты, всегда проявляйте интерес к личности собеседника. Знакомясь, ищите общую тему для разговора, не касающуюся вашей фирмы и продукции. Так будет происходить не каждый раз, но если есть хоть малейшая зацепка, нужно за нее ухватиться.

Если в процессе общения я узнавал, что человек связан с общепитом, моментально подхватывал тему — ведь когда-то работал в ресторанном бизнесе. Я говорил: «Да вы что! Я три года проработал в ресторане!» И таким образом я мог строить отношения на теме, близкой мне и этому человеку. Чем быстрее вы найдете общую тему, тем быстрее сблизитесь.

Недавно на Крещатике я встречался с одним человеком, пришлось его подождать. Я приехал, припарковался, вышел на улицу, и тут ко мне подбежала девушка, буквально всучившая набор ножей. Она стала что-то тараторить, при этом у нее была такая мина на лице, что я начал смеяться. Она не могла понять, что происходит. Но, поверьте, с таким выражением лица трудно от кого-то получить даже рубль.

История с девушкой не очень связана с холодными контактами. Потому что когда тебе что-то дают в руки и рассказывают, что тебе повезло и ты можешь получить эти ножи с 85-процентной скидкой, нужно понимать — это развод. Но мина на лице меня просто убила! Плюс я видел, что она сильно замерзла. У нее ничего не получалось, и она не знает, как подстроиться к человеку. Поэтому проявляйте интерес к личности каждого собеседника.

Будьте доброжелательны

Многие люди открыты и легко пойдут на контакт. Но будут попадаться и такие, кто среагирует жестко. Были случаи, что проходящие мимо пенсионеры-коммунисты начинали возмущаться, говоря, что «в их годы такого не было». Понятно, что с такими людьми не надо вступать в конфликт. Будьте доброжелательны и просто улыбнитесь. Тем самым вы сэкономите свою энергию.

Вам должно быть «по барабану» до человека, который говорит гадости. Отпускайте эмоции сразу и продолжайте делать свое дело. Помните: богатейшие люди планеты обладают большой стрессоустойчивостью. В нашем бизнесе очень важно не поддаваться стрессу. Возьмите это за правило: если назревает конфликт, уйдите в сторону, не спорьте. Иначе вы потеряете не только время, но и настроение, энтузиазм, и вам будет очень тяжело продолжать делать холодные контакты.

Бизнес предполагает шероховатости, ничто не может вечно идти гладко. Обязательно возникают сложности, которые необходимо преодолевать. Это своеобразный экзамен на стрессоустойчивость. Поэтому всегда будьте доброжелательны. Люди это высоко оценят, а в будущем — и вы сами.

Будьте искренни

Это тоже немаловажный момент: будьте искренни, когда даете людям информацию. Если человек говорит, что он все знает и уже бывал на встречах, подобных той, на которую вы его приглашаете, искренне отнеситесь к его мнению. Я в таких случаях с улыбкой произношу: «Вы знаете, я тоже когда-то так думал».

Если человек продолжал отстаивать свою позицию, я снова с ним соглашался: «Я думал точь-в-точь, как и вы». И продолжал улыбаться, потому что для меня это прикольный бизнес. А потом говорил: «Вот только сейчас я зарабатываю более 10 000 долларов». Когда вы будете делать холодные контакты, возможно, заработаете и больше. Если нет, говорите: «Я тоже когда-то думал, как вы, но сейчас занимаюсь этим бизнесом, потому что мне он интересен. И благодаря этому методу я стал личностью». Просто продолжайте делать свое дело, приглашайте к сотрудничеству.

Недавно я беседовал с одним топ-лидером. По ходу разговора мы затронули тему о возражениях и несогласии людей. И милая женщина с улыбкой сказала мне: «Ты же знаешь, когда люди говорят тебе свое, ты должен соглашаться и в ответ гнуть свое».

То есть выполняйте свою работу на пять с плюсом. Не покупайте историю, что сетевой маркетинг не работает. Не принимайте на себя негативные моменты и продолжайте говорить, что эта индустрия очень полезна для каждого человека, который хочет преуспеть. Если

человек упертый, идите к следующему. Не превращайте холодный контакт в базар. Ваша задача — сбор холодных контактов. Помните: наш бизнес — это статистика. Вам нужно просто найти тех, кому он интересен и кто открыт для новой информации.

Умейте слушать

Вам нужно научиться слушать людей. Сразу запоминайте имя человека — это очень важно. Нехорошо, когда вы познакомились и через пять минут разговора спрашиваете: «Как вы сказали вас зовут?» И не дай Бог еще и в третий раз переспросить: «Извините, я не запомнил ваше имя». Это говорит о том, что вы несконцентрированы, и очень обижает людей. Даже если у вас слабая память, собеседник понимает, что вы в нем не заинтересованы. Кстати, это полезно не только при проведении холодных контактов.

Если человек что-то вам говорит, слушайте его, не перебивая! Поймите, чего он хочет, и дайте ему это. На самом деле все просто. Вы легко станете мультимиллионером, если научитесь слушать людей.

Недавно я встречался с очень сильным лидером. В тот момент он проводил в Киеве семинары, а его структура разбросана по всему миру. Мы сидели в ресторане, пили кофе, общались. Он имеет чуть больше опыта, чем я, — лет на десять. Я весь вечер задавал ему вопросы, а он просто рассказывал.

Когда мы прощались, лидер сказал мне: «Слушай, я так классно провел время! Ты один из лучших собеседников среди тех, с кем я общался в последнее время». А я всего лишь внимательно его слушал, по ходу разговора задавал новые вопросы и делал это искренне. Теперь мы с ним хорошие друзья. Так что учитесь слушать!

Домашнее задание

Вам нужно сегодня выйти на улицу и купить несколько недорогих журналов или газет: если вы живете в России — в пределах 20 рублей, на Украине — не больше 3–4 гривен, в других странах — максимум полдоллара. Продайте эти журналы на улице. Можете использовать любые трюки и рассказывать что угодно.

Но есть ряд нюансов. Вы не можете говорить людям, что выполняете задание. Не надо подходить со словами: «Здравствуйте! У меня есть несколько газет и журналов, и я прохожу тренинг. Мне обязательно нужно их продать. Купите, пожалуйста!» Хотя вы можете сказать, что у вас нет денег, что вы постоянно так зарабатываете на жизнь — что угодно.

И второй момент: не продавайте товар дешевле, чем он вам стоил, — за ту же стоимость или дороже. Попробуйте продать в два раза дороже! Когда я делал это упражнение, очень давно, наверное, в 2006 году, справился с ним минут за пятнадцать и заработал один доллар. И понял, что если очень захочу кушать, смогу продать на улице несколько журналов и купить себе пирожок. Просто такого уже никогда не будет! ☺ Но мне интересно, как вы с этим справитесь.

Анализируйте и улучшайте свои действия


Еще очень важный момент: начните анализировать свою деятельность, внимательно следите за своими действиями и улучшайте их. Помните, что умные учатся на своих ошибках, а мудрые — на чужих. В этом курсе я раскрываю важные аспекты, которые сам увидел в холодных контактах.

Я увидел, что очень многие люди испытывают страх. Это чувство, которое заставляет вас бороться с самим собой. Но нет ничего страшного в том, чтобы делать холодные контакты. Более того, если вы превратите это в успешную работу и начнете получать результаты, ваша самооценка сильно повысится. А ведь люди идут только за теми, кто верит в себя, постоянно развивается и совершенствуется.

Нацельтесь на получение результата — минимум 30 холодных контактов. Если будете работать, как я, завести пять человек с улицы, чтобы они получили от вас информацию, сможете максимум за полтора часа.

Первым делом нацельтесь не на общий результат — товарооборот или доход. Сначала сконцентрируйтесь на действиях, и всякий раз, каждый день анализируйте их. Записывайте свои мысли и впечатления на диктофон, слушайте и повышайте свою квалификацию.

Я желаю вам успеха! Сделайте все возможное и невозможное, чтобы стать топ-лидером или войти в пятерку лучших дистрибьюторов вашей компании. Тогда вы сможете повести за собой тысячи людей!



**Выгоды
и преимущества
ХОЛОДНЫХ КОНТАКТОВ**

Наверное, вы не раз задавали себе вопрос: «Существует много разных методов привлечения людей. Почему нужно использовать именно холодные контакты?» Ответ прост: вы никогда не сможете стать топ-лидером в сетевой организации, пока не научитесь общаться с незнакомыми людьми в различных ситуациях. Вам нужно сразу привыкнуть к мысли, что вам необходимо развивать навыки коммуникации.

Где бы вы ни были: в самолете, поезде, магазине или в очереди, просто на улице, должны уметь легко познакомиться с любым человеком. И буквально за 10–15 секунд обменяться с ним телефонами. Здесь я дам технологию, пошаговый план, что нужно для этого делать. Но сначала я бы хотел поговорить о выгодах этого метода.

Экономия времени

Одно из важных преимуществ холодных контактов — экономия времени. Я очень горд тем, что проработал весь свой список знакомых на 100 %. Нет ни одного человека, с которым бы я не общался до сетевого бизнеса, кто не получил бы от меня информацию о сетевом маркетинге. Я проработал всех независимо от уровня дохода, стиля жизни и образования.

На уровне списка знакомых я получил и клиентов, и людей, которые просто стали потребителями, и тех, кто вместе со мной начал заниматься продажами и делал со мной бизнес. И самое главное, я получил опыт, потому что пришлось пройти через иронию, насмешки и т. д.

Однако времени всегда не хватает: когда ты начинаешь работать со списком знакомых, люди спрашивают: «А скажи, что ты делал? Расскажи, как ты жил?» В холодных контактах сильно экономится время. Ты выходишь на улицу, заряжаешься определенной целью, концентрируешься и двигаешься в одном направлении, которое позволяет быстро знакомиться с людьми и составлять списки телефонов, чтобы на следующий день собрать их и организовать презентацию.

Когда я начал заниматься холодными контактами, мне не пришлось в голову поискать в Интернете какие-то книги на данную тему, тренинги или семинары. Я доходил до всего сам, осваивал на практике. Но когда уже овладел этим методом, мне стало любопытно, и я зашел в Интернет, нашел несколько аудиозаписей. Когда я скачал эти запи-

си и стал слушать, честно говоря, был немного шокирован. То, чему учили авторы этих записей, было полной противоположностью тому, что делал я.

Например, говорилось, что нужно сначала познакомиться с человеком и сделать из холодного контакта теплый. Лично для меня этот метод не подходит. Когда живешь на \$1 в день, не представляю, сколько уйдет времени на то, чтобы каждый холодный контакт превратить в теплый и потом через два дня пригласить человека на встречу. Это точно не для меня!

Более того, если вы будете ходить по улице и близко знакомиться с людьми, станете выглядеть как человек слегка не в себе. Этой перспективе я предпочитал свою методику — с ее помощью за один день можно собрать минимум 30 телефонов.

Я не говорил: «Вы — такой интересный человек, давайте познакомимся и будем дружить». Так можно нарваться и на неадекват. Я подходил с конкретной целью: говорил, что у меня есть деловое предложение. Просто я из другого города и таким способом приглашаю людей на информационную встречу, которая ничего не будет стоить. И мне не нужны никакие деньги. Я предлагал людям бесплатный вариант входа, потому что мне нужно было наполнить зал.

Кстати, в первое время некоторый процент отсеивался потому, что люди по ошибке давали неправильный телефон. Позже я стал проверять правильность номера на месте: когда понимаешь, что за день можешь сделать 30, а за неделю — 180 холодных контактов с получением реального телефона, все меняется.

К январю я научился делать холодные контакты достаточно профессионально. У меня даже появилась команда, которая занималась этим в разных районах Киева. Я объявил промоушен: пятерка лучших, сделавших максимальное число контактов, пойдет за мой счет играть в боулинг и в кино. И дело не в том, что у кого-то не было денег, чтобы самому сходить. Просто появился элемент игры. Один парень, как сейчас помню, его зовут Юрий, за два дня сделал 128 холодных контактов. Больше шестидесяти за 24 часа!

Когда ты понимаешь, что у тебя есть 128 номеров, и ты их не просто скопировал в Интернете, а сам познакомился с человеком и дал ему информацию о встрече, которая проходит завтра, и человек дал тебе телефон, мировоззрение меняется. Ведь если даже взять конверсию