

Как вызывать доверие у покупателей, партнёров и других недоверчивых личностей?

«Никогда не доверяй красивому или доброму лицу. Ты обязательно пожалеешь, если не помнишь об этом» - английская народная мудрость.

Что такое доверие? Почему кому-то мы доверяем, а кому-то нет, и ничего с этим не поделаешь? Почему кто-то доверяет нам. Почему некоторые люди вызывают доверие просто у всех, а другие...

Так что же такое доверие?

Не знаю.

Но знаю, что вызывать доверие практически у любого человека можно научиться.

Для завоевания доверия полезно помнить несколько важных правил.

Люди доверяют:

1. Самодостаточным, харизматичным личностям. Чаще всего достаточно просто уверенно держать себя, быстро и уверенно отвечая на любой вопрос. Даже, если Вы не знаете ответа!
2. Тому, кто похож на них. Установки «ближнего круга общения» для всех нас весомее и сильнее, чем «дальнего круга» и никакая логика не исправит это. Найдите что угодно, что вас объединяет. «Я покупаю мясо именно у него, потому что мы оба болеем ревматизмом». В этой фразе, которую я услышал на рынке, логики вроде нет. Зато есть правда жизни...
3. Тому, кто умеет сказать то, что другие хотят услышать (или показать то, что другие хотят увидеть), что впрочем, одно и то же.

4. Тому, кто умеет смотреть в глаза, не отводя взгляд. Почему-то это считается признаком правдивости, хотя данный навык вырабатывается на любом тренинге по увеличению продаж.

5. Тому, кто представляет информацию о себе. У кого вы купите товар, например на рынке? Все продавцы незнакомы, стоят, ждут, когда Вы сами спросите что-то. И вдруг: - «Добрый день. Меня зовут Наташа. Вы что-то хотели купить?». Доверие к этому человеку резко повышается сразу!

6. Открытая поза вызывает больше доверия. Хотя, если клиент «закрыт», лучше сначала принять похожую позу, а потом, выбрав момент, передать ему что-нибудь. Поза меняется и, чаще всего, становится более открытой, а клиент более дружелюбным.

7. Того, кого считают авторитетом, экспертом. Покажите себя таковым в вопросах, интересных другому человеку, и степень доверия к Вам резко повысится.

8. Тому, кто подчёркивает достоинство другого человека, повышает его значимость в глазах других. Так к месту сказанный комплимент увеличит доверие к Вам. И намного! А уж подарок, да ещё о котором мечтал этот человек..!

9. Попробуйте повторять за недоверчивым «клиентом» окончания сказанных им же фраз. Парадокс, но доверие к Вам обычно повышается.

10. Попробуйте незаметно отзеркалить поведение собеседника. Хотя бы движения... Когда мы повторяем чьи-то движения и ритм, вживаясь в подобие его образа, мы, так или иначе, следим за ним, за его реакцией. И невербально даём понять, что понимаем человека. А для «клиента» это действительно важно – получать обратную связь на протяжении всего контакта.

11. Попробуйте следить даже за дыханием «клиента». Это, конечно, уже высший

пилотаж, но это даст вам удивительную возможность. Фраза, произнесённая на выдохе собеседника, подвергается значительно меньшей критической обработке.

12. А уж если Вас кто-то любит... Дальше можно не продолжать!

13. Красивые люди вызывают больше доверия. Помните об этом и увеличивайте свою физическую привлекательность. Это важно не только для женщин!

Не переусердствуйте! Лучше недоговорить, чем выложить информации больше, чем может «переварить» Ваш собеседник. Превышение убедительности доводов сопровождается их отторжением.

Эти навыки легко тренируются и могут быть доведены до автоматизма. Кроме влюблённости и красоты. Хотя...

Внимание! А вот не вызывает доверие желание утвердиться за счёт других. Чем больше мы критикуем других, тем меньше доверяют нам!

Когда эти навыки по отдельности усвоены и отработаны, можно попробовать сделать следующее. В процессе общения с кем-то каким-то образом создать для себя некий свой собственный образ такого взаимоотношения. Причем, не обязательно только зрительный – например, что мы представляем собой один единый кадр из фильма, общую фотографию или охвачены одним общим сиянием... Возможно, для кого-то окажется более подходящим, что он поет с «клиентом» в одном хоре или играет на концерте в одной рок-группе, оркестре... Или представление о чем-то, физически объединяющем в одну взаимосвязанную и единую систему. Во многих случаях такого образа будет достаточно, чтобы наш мозг, даже когда мы этого и не замечаем, выполнил за нас всю эту работу – объял это необъятное без каких-либо усилий с нашей стороны.

Вы это можете! Я знаю!
У Вас всё получится!

Как вызывать доверие у покупателей, партнёров и других недоверчивых личностей

Автор: admin

13.06.2011 10:26 - Обновлено 29.10.2014 10:18

Автор - Михаил Груздев

[Источник](#)