4 правила афериста для предпринимателей

На днях я была приглашена на ораторскую беседку от [Одесская Школа Оратора](https://www.facebook.com/shkolaoratora/) . Темой разговора было: говори как предприниматель и что отличает людей, которые многие годы занимаются предпринимательской деятельностью? Какими терминами они оперируют, как общаются с людьми и клиентами?

Предприниматель как творец своей судьбы, качество его жизни зависит от него самого, от его способностей и талантах, от усилий, которые он прилагает к своему делу. В борьбе с собой, со своей ленью. Преодоление пути от подъема к падению, от падения к подъему. Целеустремленность и постоянная работа над собой. Саморазвитие в сфере маркетинга, экономики, психологии, посещение тренингов и семинаров из них обязательно ораторское мастерство т.к. предприниматель должен уметь выстраивать диалог с клиентами и партнерами по бизнесу, тут можно отметить такие качества как открытость, такт и обаяние.

Поговорим об обаянии, однажды мой знакомый сказал мне, что у меня есть способность располагать к себе людей и этот талант я могла бы использовать в корыстных целях, когда еду на сессию в поезде (а каталась я часто, т.к. училась заочно) зарабатывать себе на сессию, что люди доверяясь мне сами будут отдавать мне свои кошельки )))

Обдумывая тему, о чем бы я хотела рассказать на встрече, в голову мне пришла давно назревшая тема об аферистах как об отличных предпринимателях. Ведь они как Остап Бендер имеют четыреста сравнительно честных способа отъёма денег, у них постоянно новые и новые аферы.

Сталкиваясь в своей жизни с разными видами афер, а также наблюдая за их «бурной деятельностью» с окна своей работы. А окна выходили на привоз, где орудовали цыгане, валютчики и «лоторейщики», я не переставала удивляться, почему такие талантливые люди служат злу, а не добру. Ведь их способности да в доброе русло. Они бы могли честно зарабатывать хорошие деньги, работая как на себя, так и на кого-то, ведь хороший продажник всегда ценится. Хотя один ответ все-таки пришел, когда одна из наших коллег пополнила ряды этих лохотронщиков. Ну конечно! Зачем ей, молодой и красивой, сидеть по одиннадцать часов за рабочим столом, выполняя монотонную работу, если можно эти же деньги за пару часов заработать. Ну, здесь, к сожалению, каждый выбирает свое.

Так рассмотрим их систему «продаж» как им это удается и чему у них можно поучиться?

Правило 1. Доверие.

Главная цель афериста это влезть вам в душу и если им это удалось, то 90 % это успех аферы.

Правило 2. Актерское мастерство.

Давить на жалость включая актерские способности т.е. в тот момент они настолько вживаются в роль, что и сами себе верят.

Правило 3. Ораторское искусство.

Выстраивание диалога (диалог вы сами помогаете им выстраивать наводя на мысли и давая подсказки, что хотите услышать)

Правило 4. Психология.

Наконец 10 % это не дать человеку одуматься и довести аферу до конца, пока клиент подогрет на 90 %

Моя знакомая умудрилась этим летом трижды столкнуться с разными аферами и таки на одну она попалась. Из ее диалога. Она удивлялась!!! Как он мог?!! Он такие фразы говорил: типа, столько мошенников вокруг, люди Бога не боятся, я придержу эту вещь ради вашего ребенка и продам только вам, ведь дети это святое. Целый день он ей перезванивал, общаясь как старый добрый приятель. Ну очень приятный человек! Потом подгонял ее быстрее отправлять деньги, так как ему срочно надо отправить ей эту вещь, по каким-то там складывающимся обстоятельствам.

Вот вам и схема. Примеров могу приводить много, схема у них классическая, если вы хоть однажды сталкивались с аферистами, думаю, узнаёте.

А теперь эта же схема, но наоборот.

1 Правило. Доверие. Советуй как самому себе!

Надо выстраивать доверительные отношения с партнерами, клиентами, покупателями. Советовать по-настоящему. Не втюхивать, а искренне посоветовать человеку, что ему полезно, а что нет. Если вы продаете вещи честно сказать, нет в этом вам плохо, а вот в этом лучше.

Кто из вас знает таких продавцов, который скажет, это не берите оно не свежее, лучше это, а это вкуснее. К сожалению, такое сейчас редкость, а зря! Так как такому продавцу будут доверять и соответственно выберут его из тысячи конкурентов так как будут уверены в качестве приобретенного товара.

Вывод т.е. 90% для сделки это доверительные отношения.

2 Правило. Актерское мастерство.

Как хороший актер вживается в свою роль, так и своим делом надо жить, верить в него и желать как самому себе.

3 Правило. Ораторское мастерство.

Выстраивание диалога. Это такт, умение выслушать и услышать. Те, кто работает в сфере обслуживания, особенно мастера маникюра, парикмахеры, массажисты, косметологи знают, как клиенты любят высказывать свои боли, делиться историями. И тот мастер, который умеет выслушать, покивать, подсказать, да у такого мастера записи на месяц вперед и отбоя от клиентов нет.

4 Правило. Психология.

Не навязчиво настоять, раскрывая перед ним все выгоды. Умение убедить клиента расстаться со своими деньгами, подводя его к правильному решению совершить сделку.

Подводя итоги, хочу сказать, не бойтесь заниматься своим собственным делом. Предпринимательская деятельность дает возможность раскрыть все свои творческие способности. Мне нравится слушать разные истории о том, как люди находят свое любимое дело. Поэтому готовлю курс по профориентации, мотивирующий людей не боятся заниматься своим любимым делом, помогая раскрывать свои способности и таланты и найти свою реализацию. Кто хотел бы на такой курс + в комменты.

Так как писать я люблю )) да и говорить тоже, а вот публики боюсь ))) по этой причине иду на курс по публичным выступлениям [Оратор PRO. Модуль1 "Личность оратора"](https://www.facebook.com/events/1834716266541982/?acontext=%7B%22action_history%22%3A%22null%22%7D)