

提升直销沟通能力的绝佳方法！

直销中沟通很重要，沟通对象不同，方法自然又有区别，比如说，认同沟通法、类比沟通法、逆向沟通法等等，只有用对了方法，你才能找到捷径，通往成功的道路。

直销中沟通很重要，但如果不得法往往会事与愿违。在多年的直销实践中，笔者时常总结一些沟通的心得体会。这样做不仅可以提高自己的沟通能力，还可以分享给团队成员，以提高团队的整体沟通水平。以下是笔者对实践的总结，与朋友们交流。

一是认同沟通法。在沟通中首先要认同对方的观点，让对方尽可能多的感觉到我们与对方是一致的，然后再表达自己的观点。马英九就深得此法之妙用。他在竞选国民党主席的过程中，被人说成是“不沾锅”。他顺势强调说：“我是不沾锅”，首先认同对方，然后接着说，“我是不沾黑金的锅、不沾酒色的锅、更不沾台独的锅”，巧妙地与选民进行了有效的沟通，最后取得竞选的胜利。

二是类比沟通法。沟通高手很喜欢用这种方法，因为它非常生动形象，并且容易被对方接受。有一次与一个朋友沟通时，他问我直销是难是易？我跟他说：世界上的事情大致分为两种：一种是知易行难。以开餐馆为例，知道开餐馆容易，但真正把餐馆开好挣到钱就难了。另一种是知难行易。比方说在七八十年代如果女孩子穿一个短裙子你会怎么看她？朋友回答，“她肯定被当作神经病”。我又问他：如果是现在呢？朋友回答：那就觉得很正常了。然后我把这其中的道理讲给他听：以前大家反对超短裙，现在大家觉得无所谓。其实超短裙没有变，变的是人们的思想观念，这就是知难行易，其实直销也是如此呀。用短短的几句话，朋友就明白了其中的道理。

三是故事沟通法。有一次，与一个朋友沟通的时候，他说对直销没有兴趣，我说你对上班有兴趣吗？他说：“没有，但是习惯了”。我就给他讲了一个《习惯的故事》。从前，有父子俩，每天用牛车把柴拉到山下去卖，父亲的眼睛不好使，于是负责拉着牛的缰绳。儿子年龄较小，坐在车上负责看方向。每到该拐弯的时候，儿子就喊：“爹，该拐弯了”。天天如此。有一天，父亲病了，儿子只好一个人来完成这项工作。但是到拐弯的时候，无论怎么吆喝，牛就是不动。这时候儿子左思右想，看了看四周没人，便大喊了一声：“爹，该拐弯了”，牛乖乖地跟他走了。朋友马上明白了一点：习惯，有好习惯也有坏习惯。小故事大道理。让对方在听故事的同时悟出道理，知道你要表达的意思。

四是发问沟通法。获得地产销售吉尼斯纪录的汤姆·霍普金斯说过，“你说的话，客户会半信半疑；客户自己说的话，则是真理”。沟通中一定要掌握主动权，学会提问，尤其是面对那些做过直销或者在传统行业中比较成功的人士。有位父亲对儿子说：“儿子，你什么都要听我的，因为老爸吃的盐比你吃的饭还多，过的桥比你走的路还长”。儿子于是反问父亲：“难道父亲一定比儿子懂得多？”父亲回答，“那当然”。儿子又问：“爸爸，你知道蒸汽机是谁发明的吗？”父亲说：“你看，你就不知道了吧，蒸汽机是

瓦特发明的呀!”，“那为什么他的父亲不发明蒸汽机?”。没有辩论，没有阐述，三次发问抓住了问题的关键。可见，在沟通中问比说更重要。

五是人格魅力沟通法。在与朋友沟通的时候，不用过分渲染公司、产品，也不用大讲前景，凭你的人格魅力对方就会相信你，愿与你合作。有一次与几个朋友闲谈时，聊起孩子的成长。朋友们对笔者的小孩为什么长得那么健壮很感兴趣，笔者于是“顺便”与朋友们谈起了营养学的一些知识和观念，以及现在孩子正在用的一些*品，朋友们很自然就给自己的小孩买了几款适合的。这就是凭着对朋友的一种信任，相信你的人品。也就是说在沟通中要让你的人格魅力说话。

六是逆向沟通法。沟通的时候，有的朋友喜欢大讲公司如何好，历史如何悠久……但有的时候未必会有好的效果。尤其是当你面对强大对手的时候，需要做逆向沟通。笔者在与一个朋友沟通时，朋友问我这个公司有多少年的历史，能不能做长久?这是很多朋友关心的一个问题。当时我没有直接回答，我间接地告诉他，“如果你想选择一个百年企业，最好不要选择这家公司;但如果你认为这家公司两三天就消失那也是不大可能的，因为这家公司已经有五年的历史了”。笔者认为，这比直接讲这家公司将来会如何长久、如何好会更令对方感到真实可信。

七是正反双向沟通法。沟通中取得对方的信任是我们沟通的出发点和落脚点，正反沟通法有时会起到不可估量的作用。正，就是强调好的方面;反，就是适当揭示个别不足的地方。有时我向朋友介绍产品时，经常有朋友反问：“难道你们公司的产品就十全十美吗?”我回答说：“我们公司的产品有一个最大的问题，就是价格比同类的产品要贵一些。”先说正的一方面，然后再说反的方面，接着再强调正的方面。“可反过来说，一分钱一分货，我们公司的产品比同类产品的功效要好得多。有个采购专家说：聪明的买家宁愿多花一点点钱买品质更好的产品，也不愿少花一点点钱买品质较差的产品”。正反沟通法给人的感觉非常客观，可信度更高。

八是痛苦快乐沟通法。心理学家经常说人生有两大动力：追求快乐，逃避痛苦。追求快乐是为了更好地逃避痛苦，逃避痛苦是为了更好的追求快乐。但逃避痛苦的动力远远大于追求快乐。在直销沟通中，一定要告诉对方如果满足现状就会有怎样的痛苦;如果好好干，一起合作就会有怎样的幸福。如果把这两种动力结合起来用就会创造更好的沟通效果。笔者在与朋友沟通价值愿景时经常使用这种方法。

九是情感沟通法。在沟通时能够做到晓之以理，动之以情，会收到良好的沟通效果。

十是业绩沟通法。现在，很多人都十分现实。尤其，目前经营直销事业的朋友工薪阶层者居多，一些朋友对在直销中的收入没有把握，担心赚不到钱。这时用自身的业绩(或周边事业伙伴的业绩)来说话，这也是最现实、最有说服力、最有效的沟通办法。有一次，与一个朋友沟通时，笔者就把身边的事业伙伴通过几个月努力，月收入六、

七百元的情况告诉了他，并且建议他与这些伙伴分别做一些交流。最终，他对直销事业鼓足勇气，充满信心。