

# 做直销缺少自信怎么办？

做直销没有自信怎么办？直销人又该如何建立自信？建立自信的方法有哪些？



## 一、从自身身体语言着手

在跟别人交流的时候，你应该注意好自己的一切行为，对自己有足够的自信，在肢体方面不能过分的紧张，跟对方交流的时候一定要直视对方的眼睛。跟别人握手的时候千万不能太用力，这看似都是些小细节，可对整个交流结果有着很大的作用，当客户跟你交流的时候，记得一定要与他保持眼神接触。

## 二、从自己的着装入手

不管从事什么职业，选择与你所处的行业跟生活方式想搭配的服饰，这样你才能感觉良好，这些都能让你提升自己的自信心。不管是做直销还是其他职业，注重自己的着装也是非常重要的。

### 三、不能光想不做，一定要采取行动

光是看起来有自信还不行，你必须去付出一定的行动。例如在参加社交活动时，直接找个陌生人说话，或是接受一个你通常会拒绝的项目，这都能测试出你是否真的具有自信心。做直销要有很强的执行力，你光想不做是没有任何效果的。

### 四、任何时候说话做事都应该果断

如果你有去注意那些成功的演讲家，你会发现他们说话时都很有自信，任何时候都是保持平稳有节奏的沟通。所以当你与别人说话时，一定要避免发出一些不自信的语气词，果断而不能攻击性十足，这样说话才能展现出你自信的一面。

### 五、事先要做好一切准备

想要把一件事情做好，在开展工作前我们应该做足够的准备，你只有对这件事情有更深入的了解，你才懂得要怎么去做。事先做好准备是把一件事情成功做起来的关键。你自己准备得越全面，你就能越自信。

### 六、不管是思考还是行动都应该往积极的一面去想

积极的能量往往能带来积极的结果，所以不管什么时候请保持"我可以、我能行"的思维模式，避免任何会打击你自信心的负面想法。一个有自信的人不管处在怎样的环境下，遭遇了怎样的困难，他们都能积极面对现状。