

# モエル塾生メルマガ2024.10.9

「モエル塾生メルマガ20241009」

※このメルマガはモエル塾生が最強集客メソッドをもっと深く理解出来るように若林が解説したものです。

今回のテーマ「なぜ気かけを忘れてしまうのか？」

こんにちは^^

久しぶりにかつての仕事仲間とゴルフに行って「相変わらずよく喋るな」と言われて微妙に嬉しかった若林慶太（わかばやしけいた）です^^;

先日プログラム生のIさんと話していたら、「コンサルの時間で若林さんに"気かけ"いかがですか？と聞かれて、毎回なんか忘れてました、と答えるのが心苦しいんですよね」という話になりました。そもそも「気かけ」とは覚えているとか忘れるというものではないのですが、それでもやれていないとか忘れるという感覚になっているんだな、と気付かされました。

そこで聞いてみました。

「お客さんと最初に会った時に何を考えたり何をしたりしてますか？」

するとIさん、

「うーん、まず何を話そうかなとかどう話を切り出そうかな、と考えてます」

なるほど、ここに素晴らしいヒントがあります。「何を話そうかな」とか「どう切り出そうかな」これは全部自分にスポットライトが当たっています。つまり、僕の質問に対してまず最初にお客さんのことが一切出てこない、ここが問題です。

そこで、こう伝えました。

「まずお客さんを見ましょう。どんな服装なのか、どんな表情なのか、どんな髪型なのか、元気そうなのか疲れた感じなのか、、、な

ど」

お客さんに会ったらまず最初にそれをしましょう。何よりも先にです。

今日何を話そうか、どんな会話をしようか、それは会う前に事前に決めておきましょう。

まずは「お客さんを見る」です。

そうすると色々と見えてきます。さらにそうしていると自然に気にかけて出来てくるものです。

ぜひやってみてくださいね^^

※もし動きが止まっていて、結果が出なくてなとかしたい、と思っているなら、いつでもLINEで相談してくださいね(>人<;)