

2025年2月13日 グルコン

レターを渡した後、会話が続かない
…そんな悩みを解決した
ある方法とは？

お客さんにあなたレターを渡して、笑顔。
だけどその後の会話(雑談)が続かないHさん。

ブーメラン話法の準備をしていたけど。
もともとが話し下手。
いつも会話が弾まず、気にかけてENDでさようなら。

プログラムの中の〇〇〇〇をヒントに会話をしたら、
あらら、Hさんが話が続いていく

最強集客プログラムでお伝えしている内容から

あなたレターは
何を話しながら渡す？
または
郵送した後の訪問の時は？

あなたレターはこうやって渡す（既存例）

「先日〇〇新聞をお送りしたんですけど、
送りっぱなしにするんじゃなく、
ちゃんにご挨拶したくてお伺いしました。
クスツと笑顔になっていただけたら嬉しいです^^
大丈夫でしたか？」

あなたレターはこうやって渡す（新規例）

うちのカミさんに、そんな汚い字
読めないんじゃないのと言われたのですが...
クスツと笑顔になっていただけたら
嬉しいです^^

あなたレターは渡した後には？

巻き込みトーク
プロに気にかけて
ブーメラン心理話法

はできるようになったけど...
それ以上の話が續かない

ということで、
話が無限につながる方法をお伝えします。

質問から始めるのですが、質問の
前に〇〇〇〇〇をします？

その〇〇〇〇〇は？

自己開示

自己開示をすると対人関係を
親密化する働きがあります。

あなたレターでしっかりとやっていますよね。

自己開示をすると
返報性の原理が働く

〇〇さんが自己開示して
くれたから私もとなります。

自己開示からの会話の進行

1. 自己開示
2. 返報性の原理
3. 他社開示
(2と3を繰り返す)
4. 一貫性
5. 好意を獲得

自己開示をもとにした会話例

「私は休日は読書をすることが多いのですが（自己開示）、〇〇さんは何をされることが多いですか？（質問）」

□□さんが自己開示してくれたから私も自己開示（他社開示）しなきゃ

この「**自己開示**」と

「**質問**」を繰り返していくと、
徐々に会話が**浅い内容**（趣味等）
から「**深い内容**」（悩み等）への
自己開示に変化していきます

深い内容を自己開示してくれるよ
うになると「**一貫性**」の影響によ
り、どんどん会話が進み。お相か
ら「**好意を持ってもらえる**」

(関係性アップ)

さらに、
この会話の途中でを〇〇〇〇〇〇を
していくとお相手が気持ちよくな
って無限に会話が続くようにな
ります。

それは. . . ?

オウム返し

①自己開示



②質問



③オウム返し

①～③を繰り返す

※自己開示はほどほどにしながら

小松「私は、休日は読書をすることが多いのですが（**自己開示**）、木戸さんさんは何をされていますか？（**質問**）」

木戸さん「私は自宅でギターの練習していることが多いですね」

小松「ギターされてるんですね（**オウム返し**）私はクラシックギターを弾いていたのですが（**自己開示**）どんなジャンルの音楽をやられてるんですか？（**質問**）」

①自己開示



②質問



③オウム返し

①～③を繰り返す

※自己開示はほどほどにしながら

自己開示

からスタートしていくと
お相手が話しやすくなり
どんどん関係性が深まっていきます。

あなたレターも会話も自己開示
と覚えておいてくださいね

これで
会話ができるようになり
表面的な浅い話から
深い話へと変化していきます。

自己開示していきましょう！

参考

【補足：3つのオウム返し】

① 事実オウム返し

お客さん：「駅近がいいけど、家賃が高くて...」
→ 「駅近の物件は、家賃が高めなんですね」

② 感情オウム返し

お客さん：「ネットで見た物件、内見したらイメージと違ってがっかりした...」
→ 「内見してイメージと違うと、がっかりしますよね」

③ 要約オウム返し

お客さん：「なるべく安く抑えたいけど、セキュリティは妥協したくなくて...」
→ 「家賃を抑えつつ、セキュリティもしっかりした物件が理想なんですね」

質疑応答

アンケートをお願いします。

<https://form.os7.biz/f/05f723e1/>