

「モエル塾生メルマガ 20250305」

今日のテーマは

【関係作りで本当に大事なの、お客さんに好意を持つこと。】

先日、グループコンサルで相談を受けました

「お客さんと関係を作るのに何が重要ですか？」

「関係を築くのに何が大事だと思ってた？」

きっと、最初は「お客さんに笑顔になってもらう」ことだと思ってたんだろう。
でも、それが実は一番大事じゃない。

関係作りで本当に大事なの、
お客さんに好意を持つこと。

じゃあ、どうしてそれが大事なのか？
好意を持つと、接し方が変わるから。

すると、お客さんも自然に好意を持ち、
安心して信頼し、協力的になりやすい。
これが、好意の返報性ってやつだ。

「でも、どうやって好意を持ってもらうんだ？」
それは、笑顔で接するだけでいいんだ。
思いきりの笑顔でね。

それだけで、信頼感が自然と深まり、
お客さんはその好意に応えたいくなる。

「でも、それだけで本当に関係づくりに繋がるのか？」
うん、繋がるんだ。

笑顔で接し続けると、関係が築かれる。

関係を築くことだってことに気づくまで、
ちょっと時間がかかるけど、信じてほしい。

その為には
お客さんを笑顔にする前に自分が笑顔

「笑顔が、お客さんの心を動かす力になります。」

「これが、関係を築くスタートです。」