

若林担当モエル塾生メルマガ20260610

※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若林が解説したものです。

今回のテーマ「お客さんが怖くて『氣にかけ』ができない.....を克服する特効薬」

こんにちは^^

最近、前と比べて体重が7キロも減ったのに、体の軽さがあまり変わらなく感じて「あれ？ 重力のせいかな？」と不思議な気持ちになっている若林慶太(わかばやしけいた)です(^^)

塾生の皆さんと個別コンサルやグループコンサルでお話ししていると、よくこんな相談を受けます。「『氣にかけ』が大事なのはわかっているけれど、いざとなるとお客さんに声をかけるのが怖いんです」「冷たくあしらわれたらどうしようと思って、足が止まってしまう」

実は、かつての僕もそうでしたし、多くの塾生が最初にぶつかる壁でもあります。
今日は、この「怖さ」を克服して、一歩踏み出すための具体的な方法をお伝えしますね。

1. 「30点で行動する」と自分を許す

最強集客メソッドの『7つの約束』の筆頭にあるのが「30点で行動する」ことです。
「完璧な挨拶をしなきゃ」「氣の利いたことを言わなきゃ」と思うから怖くなるんです。
コミュニケーションが苦手だった塾生のSさんは、「30点でもいい」という言葉を思い出して、勇気を出してお客さんにレターを渡し、一言だけ声をかけるようにしました。

すると、お客さんが笑顔で感想を返してくれるようになり、「これがメソッドか！」と実感を掴んだそうです。
まずは「30点の不器用な声かけ」で十分合格点ですよ。

2. スポットライトの向きを変える

「怖い」と感じている時、実はスポットライトは「自分」に当たっています。
「自分がどう思われるか」「自分が失敗しないか」という自分主語の状態です。
ここで、スポットライトをお客さんの方へ向けてみてください。

「このお客さんは、今どんなことで困っているんだろう？」「どうすればこの人を笑顔にできるだろう？」と相手を主語にすると、不思議と恐怖心は消えていきます 8, 9.『氣にかけ』の目的は、上手に話すことではなく、相手に「笑顔になってもらうこと」だからです。

3. 「あなたレター」を盾にする

いきなり素手でぶつかろうとするから怖いんです。そこで「あなたレター」を活用しましょう。
レターにはあなたのプライベートな一面や、身近な人を大切にしている姿が書かれています。
これを受け取ったお客さんは、あなたを「売り込みの営業マン」ではなく「自分を氣にかけてくれる一人の人間」として認識し始めます。
「これ、自分のあだ名の由来なんです」といったレターのネタから会話をスタートさせれば、会話のハードルはぐっと下がりますよ(^^)

もし、それでもまだ「どうしても動けない.....」とモヤモヤしているなら、一人で悩まずにいつでもLINEや個別相談をフル活用してくださいね(^^)

誰かに話すことで視点がパッと切り替わり、次に進むヒントが必ず見つかります。

若林の個別Zoom相談は、基本的に毎週金曜日、8時半または9時です。
あなたが「気にかけての人」へと変わっていく姿を、楽しみに応援しています！

※もし動きが止まっていて、結果が出なくてなんとかしたい、と思っているなら、いつでもLINEまたは個別相談してくださいね(>人<;)
日程の詳細、予約はモエルからのメールでご確認ください。