若林担当モエル塾生メルマガ20260729

※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できるよう、若林が解説したものです。

今回のテーマ

「結果がすぐに出る人となかなか出ない人との差とは？」

こんにちは^ ^

最近、コンビニでアイスを買って帰る途中、「今日は溶ける前に家に着けるかな？」と毎回焦って帰る若林慶太（わかばやしけいた）です(*_*;

個別コンサルやグループコンサルで塾生の皆さんとお話ししていると、

「同じことを学んでいるのに、どうしてあの人はすぐ結果が出るんですか？」
「私は頑張っているつもりなのに、なかなか成果につながりません…」

という質問をいただくことがあります。

今日は、その違いについてお話ししたいと思います。

結論から言うと、

結果がすぐに出る人は"特別な才能"があるわけではありません。

実は、ある共通点があるんです。

1.「まずやってみよう」が口ぐせ

結果が早く出る人は、教わったことをすぐに試します。

「今度やってみます。」
ではなく、

「今日やってみます。」

なんです。

もちろん最初は上手くいきません。

でも、実践すると必ず気づきが生まれます。

そして、その気づきを次のコンサルで相談し、さらに改善していく。

このサイクルがとても速いんです。

2. 完璧より継続を選んでいる

なかなか結果が出ない人は、

「もっと上手に話せるようになってから…」
「もう少し自信がついてから…」

と、準備を続けてしまうことがあります。

一方で、結果が出る人は、

「30点でもいいから続けよう。」

という考え方を持っています。

最強集客メソッドは、一回で結果を出すものではなく、積み重ねることで信頼を育てるメソッドです。

だからこそ、続ける人が強いんです。30点を忘れずに行動しましょう。

3. 結果ではなく改善に目を向けている

結果が早く出る人も、最初から順調だったわけではありません。

でも、うまくいかなかった時に、

「自分には向いていない。」

ではなく、

「次は何を変えてみよう。」

と考えています。

失敗を失敗で終わらせず、次へのヒントに変えているんですね。

だから成長のスピードも自然と速くなります。

4. 人と比べない

意外かもしれませんが、結果が出る人ほど他の塾生と比べていません。

比べる相手は昨日の自分です。

昨日より一人多く気にかけができた。

昨日より笑顔で話しかけられた。

昨日より自然にレターを渡せた。

そんな小さな成長を喜びながら進んでいます。

だから途中で心が折れないんです。

5. お客さんとの関わり方が違う

結果が早く出る人は、お客さんを「契約してもらう相手」として見ていません。

「この人に喜んでもらいたい。」
「何か力になれることはないかな。」
「今日は笑顔になって帰ってもらいたい。」

そんな気持ちで関わっています。

一方で、結果がなかなか出ない人は、無意識のうちに

「今日は契約になるかな？」
「紹介をもらえるかな？」

と、自分が得るものに意識が向いてしまうことがあります。

もちろん、それが悪いわけではありません。

でも、お客さんはとても敏感です。

「自分のことを本当に気にかけてくれている人なのか。」
それとも、
「売ろうとしている人なのか。」

その違いを、言葉ではなく"空気"で感じ取っています。

だからこそ、最強集客メソッドで一番大切なのは『気にかけ』なんです。

お客さんとの関わり方が変わると、不思議なくらいお客さんの反応も変わってきます。

まずは、「今日は何を売るか」ではなく、

「今日はこの人にどんな笑顔を届けられるだろう？」

そんな気持ちで、お客さんと向き合ってみてください(^^)

最後に、一番お伝えしたいことがあります。

結果が出る人と出ない人の一番大きな違いは、能力ではありません。

「結果の差は、行動量だけではなく、お客さんとの向き合い方の差でもある。」

私自身も、最初からうまくできたわけではありません。

失敗もたくさんしましたし、思うような結果が出ない時期もありました。

それでも、「お客さんに笑顔になってもらいたい」という気持ちを持ち続けながら行動を続けてきたことで、今があります。

だから、もし今あなたが、

「自分だけ結果が出ない…」

と感じているなら、安心してください(^^)

あなたが積み重ねている『気にかけ』や『あなたレター』は、必ず誰かの心に届いています。

焦らず、一歩ずつ続けていきましょう。

私も全力で応援しています！

若林の個別Zoom相談は、基本的に毎週金曜日の8時半または9時です。

「今のやり方で合っているかな？」
「どこを改善したらもっと良くなるかな？」

そんな時は、一人で悩まず、いつでもLINEや個別相談を活用してくださいね(^^)

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。