

今こそ「知恵」で勝負すべき時代

たった一言で大きく変わる印象

もつといいやり方がないか考える大切さ

■革命起す一言
先日学生時代の友人たちと久々に酒を飲みました。ある企業で部長を務めるその一人が部下の結婚式で初めて挨拶をします。事前にスピーチを考へることは比較的容易にできます。しかしそれを暗記し緊張の中でうまく話す自信がまったくないと云います。スピーチを書いた紙を見ながらやればいいのか？と悩んでいるのですが、それはやりたくないらしいのです。

確かに結構役職が高い人がカンペを読んで挨拶をしている場面を目にしますが、見ていてあまりいい印象を受けないのは事実です。どうすればいいのか？と悩んでいる別の友人がこうアドバイスをしました。「そんな簡単なよ。今日は○○君のために手紙を書いてきたので読んでほしいと思えますよ」と云って堂々とカンペを読めばいいだけだよ。

なるほど！書いてきた手紙を読むという行為はテレビ番組の影響もあって、かなりの普通のことになっていきます。手紙という一言で聴いている人の印象は「カンペを読んでいる」から「手紙を読んでいる」に完全に変わりますが、見ていてあまりいい印象を受けないのは事実です。どうすればいいのか？と悩んでいる別の友人がこうアドバイスをしました。「そんな簡単なよ。今日は○○君のために手紙を書いてきたので読んでほしいと思えますよ」と云って堂々とカンペを読めばいいだけだよ。

一方もし看板に我々の持つ印象・感情を伝える

こんな一言が加えられたら、どうでしょうか？
「アウトレット品、3枚1500円」。アウトレット品の正しい定義を知りませんので、実際に使

っていいかどうかは別として「アウトレット」の一言を追加するだけで、この看板を見た人の感情は「3枚1500円」とだけする場合と大きく変わるのではないのでしょうか。

アウトレットだから安い、アウトレットだから元々の品質がいい……こんな印象や感情を持ってもらいたくない。

■スパイダーマン的保険営業テクニック
最近テレビでスーパーヒーローを特集する番組

が、アウトレットだから安い、アウトレットだから元々の品質がいい……こんな印象や感情を持ってもらいたくない。

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

ここで少し考えてください。なぜ「涙ながらに感謝とお礼」となったのでしょうか？言うまでもありませんが、映画のスパイダーマンも強盗や命の危機に陥った時に助けられるからヒーローなのです。みんなが平和に過ごしている時にスパイダーマン自身がどんな能力があっても、どんなに強いかアピールしてもお礼の言葉を言いたくありません。「お金を貯めて欲しい保険がある」という人は、加入することが夢という人もありません。ですから営業パーソンは誰が持っているにもかかわらず、気づいていない問題を気づかせ、実感させることが大切なのです。

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

人はどのようなときに感謝する？

メリットや安さをアピールするより…

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

少しの発想転換で大きな成果

SHARP

シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 22

§ 筆者プロフィール §

立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソナル向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト(株)を設立。

★無料音声セミナープレゼント中
「保険営業で勝ち残るための差別化戦略 (58分)」
⇒http://www.kokuyaku-follow.com/
【ブログ】 http://hoken21.blog70.fc2.com/



簡単な情報はすぐに調べられる時代 悩みを解決するといふ大きな価値

■知識より知恵を社長に提案せよ
人気下がってきたといふと、日本が一番人気のスポーツは野球と云うていいでしょうか。みんなが知っている野球。実際に部活や子供の頃の遊びでやった経験がある人も多いものです。こんな状況で野球のルールを知っているだけでは自慢にも何にもなりません。だいたいルールを知っている人がたくさんいますし、例えばインターネットで

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー

「風が吹けば桶屋が儲かる」的ドクターマー