

# 雑談・あいつち。想像が強力な武器だ！

## “思い”を満たすことが一番

### 条件や好みの確認は最後でいい

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

■好みを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！ 思いを聞くな！

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 41

§ 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(50分)」  
→<http://www.kokyo-td.com>  
【ブログ】<http://hoken21.blog70.fc2.com>



少し飛躍した言い方かもしれませんが、雑談・世間話は保険営業パーソナルからみればお金の成る木なのです。雑談から「思い」を知りそれを満たせば、契約が導かれるというスタイルを構築できるわけですね。ネットやコンピュータは即座に一番お得で有利なプランを探すことができますが、雑談をして「思い」を感じ

取ることにはまず不可能です。逆に言うと、この部分に保険営業パーソナルが生き残る道があると確信しています。既存の契約やどんな営業パーソナルと付き合っているかを探ることも重要ですが「思い」を雑談からあぶり出す努力をしませんか？

■想像で保険が売れる

先日、テレビ東京で放送されている「ふるさと再生 日本のむかしはなし」という番組を見ました。海に住む大男が村に現れては食料を奪ったり村人を驚かしたりして悪くするために、住民が困り果てた村に、大男が現れた。海に住む大男が村に現れては食料を奪ったり村人を驚かしたりして悪くするために、住民が困り果てた村に、大男が現れた。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

先日のインタビューしたあるトップセールスパーソナルは飼っている犬の雑談から「思い」をあぶり出すことがあったといっています。またある時は休みの日にしたお墓参りの話からお客様の「思い」を掴みとった経験もあるといっています。どんな営業パーソナルでも当たり前のように毎日している世間話や雑談にお客様の「思い」を知るチャンスがあります。

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

別なスキルや資格を持つつかめば話は弾むでしょう。会話に弾めば、最終的に保険の話に繋がります。

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

■一瞬で社長の感情を変えるノウハウ

成功している便利屋さんがいます。依頼が多くかなり稼いでいるのですがどんな仕事が一番多いかあなたは予想できませんか？ 「ゴミの片付け、掃除、家の修理、犬の散歩」私にはこんなことを予測したのですが、全この便利屋さんには何か特別なスキルや資格を持っていてスペシャリストなアドバンスを経営者にするわけではありませぬ。ひたすら話を聴くだけなんです。それが決まると、夢や目標などを社長と話すことがもできたら、嫌でもお金のことに繋がります。お金のことが絡めば、間違いなく保険の話になります。もちろん「話を聴きます」が眠っている「便利屋さんはお金を取りますが自分はお金を取ります」とアピールして「お金の知らない情報だまだないよ」と社長が発言したとします。「そうですね」または全く

## どうやって多くのライバルに勝つ？

### 直球勝負よりずっと楽な方法

功のキーワードになると私は考えています。設計書を書いて流暢に保険のメリットや有利さを説明し、並み居るライバルに勝とうとすることはまさに力勝負です。間違いないかもしれませんが、想像・イメージのテクニックを駆使した方がはるかに楽に勝てるのではないのでしょうか。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

■想像で保険が売れる

あなたが村人ならこの大男をどうやって村に迎えようか？ 武器を持って大男と戦う！ 武芸の達人を雇って退治してもらう！ 普通の村人なら大男を怖がらせるか、力勝負、まともに直球勝負をするのか。

満足すればお客様は自ら行動する