

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2019年12月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『最低3度聞くと本音が出やすい』

起業相談を受けました。

「本当にラーメン屋をやりたいのですか？」

「はい」

「あなたは本当に今の会社を辞めてラーメン屋をやりたいのですか？」

「・・・はい。ラーメンが好きだし。」

「本当に本当にあなたはラーメン屋をやりたいのですか？」

「何年かがんばればできるんじゃないかと思うし・・・」

「あなたより何年も前からラーメン屋を営んでいる人はたくさんいます。

その人たちは毎日真剣に朝から晩までラーメンのことやお店のことを

24時間考え続けています。その中であなたは一番後発で参入する

こととなりますが本当にラーメン屋をやりたいのですか？」

「今のままでは将来の見込みもないからなあ・・・」

「もう一度、質問します。本当にあなたはラーメン屋をやりたいの？」

「・・・」

起業志望の方に質問をするとだいたい上記のように最後は無言になります。

そして、この程度で悩むくらいであれば独立しない方がいいとアドバイスします。

人は最低3度同じ質問をしないと本音が出にくいのだそうです。

1回や2回質問しても建前や表面的な答えが多くなります。部下やお客様も同じです。

最低、3回は質問をした方が本音を引き出しやすくなります。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！
知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！