

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 2020年6月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『相手の自発的な意欲を引き出す会話術』

下記はコーチングの基本形 **GROWモデル**と呼ばれる相手の自発的な意欲を引き出す会話術です。

コーチ「あなたはどうしたいの？」(目標を引き出す)

相談者「社長にもっと社員の意見に耳を傾けて欲しいんです。」

コーチ「現状はどんな感じ？」(現状を引き出す)

相談者「ワンマン社長なので社員の話はほとんど聞こうとしません。」

コーチ「もし、社長が耳を傾けるとしたら誰？」(資源、可能性、選択肢を引き出す)

相談者「うーん、取引先のK会長でしょうか。K会長を慕っていますから。」

コーチ「社長がよく話を聞く場面ってどんな時だろう？」(資源、可能性、選択肢を引き出す)

相談者「勉強熱心でセミナーに参加するのが好きだから、その時は黙って聞いていると思います。」

コーチ「K会長に傾聴の大切さをセミナーしてもらうのは可能かな？」(可能性を引き出す)

相談者「はい、できます。そうですね。K会長から他人の意見に耳を傾けることの大切さを説いてもらえば社長も少しは変わるかもしれません。」

コーチ「じゃあ、K会長にはいつ連絡する？」(行動、意思を引き出す)

相談者「今日の夕方に何う用事があるのでお願いしてみます。」

コーチ「じゃあ、その後の進展を明日メールで教えてもらえますか？」(意思を引き出す)

相談者「はい、分かりました。」

「Goal: 目標を引き出す→Resourse: 現状、資源を引き出す→Opportunity: 可能性、選択肢を引き出す→Will: 行動、意思を引き出す」という流れの頭文字を取って **GROWモデル**と言います。ぜひ部下やスタッフの自発的な意欲を引き出す時にご活用ください。

●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)と言われる会社です！