

◆ 「伝える」とは？

自分の「そう思う」を、相手にも「そう思う」になってもらうことである。⇒ 思考のコピー＆ペースト

◆ 伝える時の、大前提

1. 人は誰でも、「自分は間違っていない」と思っている。
2. 人は誰でも、基本的に「奪われたくない」と思っている。
3. 人は誰でも、自分の事を考えるのに、一番時間を使っている。

◆ 「A・U・T・H・O・R」6ステップ

伝える時は、誰もが「Author（作家）」。「伝えたいことを構成し、伝わる順番で語ってゆく。」

A ttract	引きつける。相手の興味を惹く。	無関心	起	見ない	快樂を求め			
	<ul style="list-style-type: none"> ・興味を持たなければ、存在しないのと一緒に！ ・お客さまの時間をお預かりする許可をもらう。 ・お客さまが時間を使うかは、最初の数秒で決まる。 ・キャッチは、売る頻度や価格で、ベストの「温度」にする。 	↓ え！？なにになに？ ↓						
U nderstand	理解する。相手の気持ち、立場、考えをつかむ。	私の事しらないくせに！				承	日常	信じない
	<ul style="list-style-type: none"> ・「あなたのことが理解できていますよ」というメッセージで ・お客さまの心の鍵を解く。Unlockする。 ・お客さまの脳内のつづやきを、そのままの言葉で。 ・お客さまの快樂と痛みを共有しないと、何も売れない。 	↓ 分かってくれてるんだ！ ↓						
T ell	伝える。相手にこちらの提案を告げる。	で、何なの？				転	冒険	
	<ul style="list-style-type: none"> ・ここで初めて、こちらの話をスタートする。 ・お客様が本来ありたい姿を提示し、それを手に入れることの価値を再認識してもらう。 ・We 対 Them。共通の敵、共通の方向。 	↓ 確かにそうかも ↓						
H elp	助ける。相手が提案を信じられるように手伝う。	でも、私には無理						
	<ul style="list-style-type: none"> ・本来ありたい姿を手に入れられることを証明してゆく。 ・方法には再現性がある。特別な能力は不要。 ・ここでは売り込まない。方法があることだけ提示する。 ・虫の目、鳥の目、魚の目。 	↓ なるほど、できるかも!? ↓						
O rder	指示する。相手に具体的行動をオーダーする。	どうすればいいの？						
	<ul style="list-style-type: none"> ・実際の商品の説明。ベネフィット。 ・コンテンツでなく、現象・効果を説明する。 ・価格の提示と、価格の妥当性。 ・購入する時の、具体的方法をしっかり説明する。 	↓ 本当に大丈夫？ ↓						
R aise	高める。相手の背中を押すために、価値をレイズする。	よし！やろう！買う！	結	帰還	行動しない			
	<ul style="list-style-type: none"> ・値引き、特典、返品可、期間や個数の限定など。 ・ここまで来ないと、特典などはまったく無意味。 ・商品を勧める理由、理念。他のお客様の声。 ・お客様が、自分や家族に「言い訳」できるように。 							