

## 塾長の独り言 NO 106 H 20. 10. 15

### ラーメン屋さんなのに、どうしてゴショウがないの？」

「ゴショウのないラーメン屋」  
今日のお昼に自宅近くのラーメン屋さんに行きました。

千葉ウオーカーや地域新聞でも何度か取材されているから、それなりに美味しいのかな？  
と期待して、初めて寄ってみました。  
とんこつラーメンをオーダー！  
食べてみると・・・味はそこそこ（私は九州生まれで、とんこつの本場ですねん！）  
・・・でも何かパンチが足りない！

ゴショウが・・・ないのです。  
私のテーブルだけかと思い、他のテーブルを見てもどこにもゴショウが置いてないのです。  
仕方がないから、奥さんに「ゴショウをくれませんか？」と聞くと・・・  
「うちには置いていないんです！ すいません！」との返事。

??? どうしてないの？（声なき声・・・）  
何か理由があるのかな???  
メニューを見ても、壁や看板をみても何も書いていない。  
壁には取材や雑誌の記事の部分を貼り付けているだけ

### 味はそこそこ・・・なんだけど、何か物足りないまま・・・欲求不満のまま

後で、無性に腹が立ってきました！（このメルマガを書いている時）  
もう二度と行くか！  
どこにそんなこだわりがあるのか？

さて、皆さんはこのラーメン屋さん  
ゴショウを置かないコダワリ・・・どう思いますか？

#### <コメント>

我々もビジネスや企業経営において、顧客に「自分勝手に押し付け」していませんか？

**顧客に了解を取ることが大切なのです！**

決定権、選択権は顧客が持つようことです。（出来る営業マンのコツ）

つまり 主導権はあなたが持ってもOK ですが、最終決定権や選択権は相手が持っている！

「YES/NO」「A or B」「GO or STOP」などなど・・・都度、了解を得るのです！

Pコラー博士によると21世紀は、パーミッション・マーケティング（了解をとる）が鍵だと

商談の初めに、目的と時間とシナリオを相手に提示して、その都度、了解を取ることが重要です。

・・・この本質は相手を大切にしていますよ！ というシグナルを与え続けること

自分勝手なこだわり! 押し付け！

・・・不満はその時でなく、後でやってくるもの！ 振り返ると不満が増幅する効果がありますよ！