

「目で見える効果」

〜〜〜お客は実感すると、納得する！〜〜〜

昨日、SHS友の会の理事会があり、参加した時の話です。

SHS友の会とは、シックハウスにしない家づくり

そしてSは自然、Hは平和、Sは生命の略。

世の中を健康で命を大切にする環境づくりをするNPOです。

私の顧問先でもあり、尊敬する小林康雄さんが中心となって啓蒙活動をしています。

会員を募集していますから、ご興味ある方は是非ともご参加くださいね。

こんなことがありました。

今流行りの炭とマイナスイオンの実験です。

本部の事務所を壁・天井・床を炭塗料で塗り、そしてマイナスイオンを発生させる部屋にしました。

その事務所が完成したので、昨日は早めにお伺いしました。

体験実験をしてみました。

血液を取り、顕微鏡を観察すると……。

私の血液、白血球はドロドロ。ぶどうのようにつながり 最悪です。

そして理事会の終了後、約3時間か？

再度、採血して顕微鏡で見ると。

なんと、さらさら血。

そして元気いっぱい

すごいですね。

誰で、約2時間で、さらさら血、元気になる！

ようです。

実際に炭で覆った部屋で生活している人は、体調がすごくいいそうです。

我々、ストレスが多い経営者や中年以降の人は、健康管理が重要ですから、これはお勧めですね。

3月25日(土曜日)午後1時半から、SHS友の会の勉強会をやりますから、体験に来てみてはいかがでしょうか？

私が当日、司会もしますから、遠慮なくね。

さて、本題の「目で見える効果」

百聞は一見に如かず、と古来から言われております。

相手が納得するには、見えるようにすること。

五感で感じるようにすること。

相手が自分のことだと気づかせるようにすること。

そして、一番興味があることは、

恐怖、不安、不満を実感させ、それからそれを解消する方法を教えること。

これが「提案営業」の心理戦略なんですね。

この原理、心理を理解して営業するとトップビジネスパーソンになれるかも？