

『「夢を肴に」ブレ・スト法』

あるお客様で、久しぶりに「夢を肴に」というブレ・スト法を実施した。営業部門は、個人商店の集まり状況というのが、多くの会社の現実であるが、このバラバラな状態から1本のベクトルを見つけ出す必要があるのだ。このベクトルを見つけ出し、それを具現化して、アクションさせる事を期待されて、コンサルとして呼ばれているのだ。定番の営業会議では、数字がどうしても先行する形となるので、若い人が頑張っても目標に達することができずに、会議で受身になる傾向がある。

ところが、実際には、数字が出ているベテランは、固定客からの数字、数字にならないが、若い人は、市場をいろいろと回って情報を掴んでいるという二律相反する現象があるのだ。今月の数字という意味では、ベテランが頼りになるが、市場の動き、お客様の生の声という意味では、若い人の方が多くもっている。この「生の声」を聞くブレ・スト法なのだ。

まず、代表で1人の方に、10分間、話してもらう事から始める。若い人は、バラつきが大きい。まったく、しゃべれない方も中にはいる。こんな時には、誘い水(事前に社長さんから聞いておく)を向けて、少しずつ、しゃべってもらうようにする。周囲の協力も重要だが、とにかく、自分の言葉で話してもらう。これが、第1のポイントなのだ。

そして、とにかく、ドンドン事例を話してもらうように仕向ける。「こんな事、なかったあ？」という具合に、誘う。10分間で、3~5の事例を出してもらうと、その中から興味の湧くネタが出てくるものだ！それをピックアップして、掘り下げて行く。これが、第2のポイント。そのピックアップした事例をFABE法、F・・・特長、A・・・利点、B・・・利益、E・・・証拠という4つの視点で掘り下げる。意外に、身近なところで「利益」につながるものが浮かんでくる。私の場合、必ず、10倍にして考えるようにしている。小さな「利益」の話でも、10倍にすると一定期間、その商材に集中して見ようと思える額になる。このワクワク感をメイクするのがコツ！これが、第3のポイントである。

こんなカンタンな手法だが、「宝のネタ」を発掘するには、丁度よい手法だ。これを得意の手法で「手順・ツール・トーク」づくりに持ち込むのだ。私の支援に、ホームページや「ちらし」などのコンテンツづくりも含まれている「形は心を動かす！」。心が動くような「仕掛け」(オファー)と一緒に考えると楽しくなる。私の尺度に「1:1.6:1.6²の法則」がある。1は、受身でやられる時のパワー係数である。この状態から「共有化」して、納得した状態になると1.6倍にパワーが上がる！この状態でも社長さんには、感謝されるが、さらに、圧巻なのは、「手順・ツール・トーク」づくりと一緒にやった時なのだ。初めての方なので、興味を持ってもらうように、頻繁に相談をかけるようにする。途中経過も見せながら、巻き込むようにすると興味が湧いて自分で「考える」ようになってくる。この状態で、一気に仕上げると「参画」の係数、1.6の二乗になる。1.6²=約3倍！おもしろい事に、ホントに今までの3倍の成績になってくる。

「夢」・・・ちょっと興味を持たすことでパワーが面白いほどアップする。「若い人」って、可能性のかたまりだ！皆さんも「夢を肴に」法をやってみてください。きっと、おどろく効果が出て来ます。

下記のURLに「夢を肴に」法をご紹介します。<http://www.web-ami.com/yumewo.html>