


目的: 売らないセールスで成功する7つのコツを知りたい!

@sanada3730 



**明確性** (P138)

解決すべき本当の問題を解決する  
革新的なリーダーであるための条件の1つ  
↳ 興味を引く形で問題を構成する  
↳ 能力  
解決しようと問題に視点を向く前に問題の本質に理解する必要がある★  
優秀なセールスパーソンは 情報を監督お  
まに知らせること得意ではない★

人を動かす新たな3原則  
ダニエル・ピンク著

**浮揚力** (P110)

浮揚力を  
生み出す3つのスキル

1. 人を動かそうとする前に → 疑問文形式のセルフトーク
2. 人を動かしているときに → ポジティブティビ
3. 人を動かしたあとで → 説明スタイル

**P5** 人を動かすうえで有益なる3つの特質

- ① 同調
- ② 浮揚力
- ③ 明確性 解決の発見  
当事者も気づいていない問題を明らかにする

**P80** 同調

他人と同調する3つの原則

- ① 力を減らすことにより力を増やす
- ② 同じくらい頭を使う
- ③ 戦略的に模倣する  
↳  
テクニックを会得するため  
① 観察する ② 待つ ③ 控える