

---

【第58号】 営業力強化プログラム～ノウハウ集～ 2014.08.04

●思考のクセの断舍離●

「「「「「

「「「「「 発行元：株式会社パワフルブレインズ

<http://powerfulbrains.co.jp/info/sales> 発行部数 2,093 部

---

パワフルブレインズの西山です。

いつもご愛読ありがとうございます！

-----

■本メールマガジンが不要な方は「不要」

■弊社からのすべての情報が不要な方は「すべて不要」

とご記入の上、返信下さいませ。

-----

今日も東京は、快晴のお天気です。

8月です。今月も張り切っていきましょう！

それでは、本日のテーマです！

-----

「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>

---

●思考のクセの断舍離●

---

我が家ではたまに、

おもいっきり断舍離をすることがあります。

一つ部屋を決めて、

その部屋のすべてのものを部屋の外に出して、

「いるもの」と「いないもの」に分けて、

いないものは躊躇なく捨てるようにしています。

一回の断舍離で、

ごみ袋5～6袋のいないものが出ますが、

終わった後はとってもすっきりして、

新しい気持ち・おおらかな気持ちで生活ができます。

仕事をしていても「思考のクセ」の断舍離って、

とっても大事だと思います。

「思考のクセ」というのは、

目の前の人とは直接関係が無いのに、

その人をきっかけとして、

過去の記憶が浮かんできて、

その人に、

その過去の記憶を当てはめて、  
対応をしてしまうということです。

例えば、

面談している人がメモを取らない人だったりすると、

「メモを取らない人は契約につながらないことが多い」

などと、

過去の記憶を思いだして、

気持ちのはいらない面談をして、

結果的に契約が取れず、

「やっぱりメモを取らない人は契約につながらない」

というように、

「思考のクセ」を強化していきます。

そうではなく、

その「思考のクセ」を断舍離してしまって、

あくまでも「目の前の人に念を込めて接する」ことが、

自分にとって好ましい結果を産み出す

最大の方法だと思います。

過去と今を結びつけずに、

まっさらな気持ちで面談をすることが、

最大のパフォーマンスをあげるコツだと思います。

みなさんも、

定期的に「思考のクセ」の断舍離をして、

目の前の人に集中して、

いつでも成果の出せる

プロフェッショナル営業マンになりましょう！

---

#### ●本日のまとめ

---

定期的に「思考のクセ」の断舍離をして、

商談の時には、目の前の人に集中して、

いつでも成果の出せる、プロフェッショナル営業マンになりましょう！

---

#### ●営業力強化プログラムの内容はこちらです

---

多くの企業で導入されている実践的な営業力強化プログラム。  
詳細はこちらです！

⇒ <http://powerfulbrains.co.jp/info/sales>

- 
- 「営業力強化プログラム」メールマガジンのバックナンバーはこちらから  
⇒ <http://www.powerfulbrains.co.jp/info/salesmm>
- 

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■

株式会社パワフルブレインズ

代表取締役社長 西山 公人 (にしやま まさと)

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 2-7-12 佐藤ビル 3F

TEL : 03-5774-7411 FAX : 03-5774-7412

URL : <http://www.powerfulbrains.co.jp>

Twitter : <https://twitter.com/masatonishiyama>

blog : <http://ameblo.jp/nishiyama1968/>

■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■□■