

FPは顧客をほめてはいけない？

「ほめないFP」が顧客を伸ばす秘密とは

行列FP 林健太郎

林FP事務所

今回の目的

- FPが顧客を「良い方向」へ導くために必要な態度とは？を考察してみる
- 参考文献
 - 「ほめるのをやめよう」岸見一郎
 - 「嫌われる勇気」岸見一郎
 - 「その悩み”哲学者”がすでに答えを出しています」小林昌平

なぜ叱ってもほめてもいけないのか？

■ 叱ることの問題点

- 「叱る」ことで相手を理不尽に貶め、自分を優位に立たせようとする行為
- 劣等コンプレックスの間接的表現（直接的表現は卑屈）
- 叱らないように意識することが大事だが、自らが成長することで叱る頻度は自然と減っていく

■ ほめることの問題点

- ほめられると自分に価値があると思えなくなる
- 「すばらしいです！」は褒め言葉か？それとも単なる感情表現か？
→正確には聞いてみないと分からない。

ではどうする？

1. 「事実」を指摘する

- 「このままいくとキャッシュが尽きてしまいますね」
- ライフプランが出発点となる

2. 顧客に「感謝」し、勇気づける

- 報告してくれてありがとう
- 私のアドバイスを受け入れ、実行してくれてありがとう
- 「素晴らしい」はほめ言葉か？注意深く言葉を選ぼう。

顧客の勇気づけが行動変化をもたらす。
行動変化が実績を生み、
実績がさらにあなたの顧客を増やす。

無料プレゼント中！



詳しくはこちら



<https://startup-fp.com/presentpdf>

行列のできるFP事務所プロデューサー 林健太郎

By 林FP事務所