

コンサルカUPにつながる！

FPに必要な「声掛け」の方法とは？

行列FP 林 健太郎

By 林FP事務所

# 「声掛け」の重要性

## 1. FPはお金の教育者で、リーダー

- お金の習慣は根強く、これを変えるにはエネルギーや勇気が多く必要。→クライアントを導く上で、声掛けは極めて重要
- 今回はコンサルティング中の声掛けを扱う

## 2. 一人の人間として尊敬し、評価せず上下関係を作らない

- 自立を促す。自立なくして幸福なし。
- 相手が望まないアドバイスをしない（操作しようとしな）い）→尊敬できているなら、操作しようとは思わないはず
- 教える人、教えられる人の間にありがちな上下関係。だからこそ意識的に上下関係を取り除く
- 相手を評価することは「上から目線」

## 3. 具体的な声掛け例

- 詳細次ページ

## 4. 参考

- アドラー心理学
- モンテッソーリ教育

# 具体的な声掛け例

## ■ ほめる→「事実」x「自分の気持ち」

- ○ 「新しく銀行口座を作って天引きを始めたのですね。提案した私としても嬉しく思います。」
- × 「えらいですね！その調子でいきましょう。」

## ■ NGを伝える→「客観的事実」

- ○ 「天引き以外の方法では貯蓄がなかなか進まないことは、行動経済学の観点からもいえます」
- × 「それはダメですよ。貯蓄が一切できません。」

## 声掛けまとめ

1. FPは教育者やリーダーだが、決して上ではない。援助する人。
2. 客観的事実に基づいた声掛けをしよう。
3. 行動経済学に基づいたナッジも有効
  - いずれ詳しく

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