

Bの仕事内容

- ・ **現場での3つの仕事**
 - ① **Tアップ**
 - ② **セッティング**
 - ③ **Bプッシュ**

ABCの法則

- ・ **情報は3人（ABC）いて初めて相手に伝わる。**
- ・ **2人（AC）では伝えているけど、伝わらない。**
- ・ **伝わる時というのは、あなたは伝えていないけど、なぜか相手には伝わっている。**
- ・ **なぜ伝わるのか？それは相手が「聞く姿勢」ができているから。ではその聞く姿勢を作るにはどうすればいいのか？**

Tアップ

- ・ Tアップとは？

ヒト→「会ってみたい」

モノ→「使ってみたい、見てみたい」

コト→「行ってみたい、聞いてみたい」

上記のような感情を抱かせること。

- ・ 結論、相手が喜ぶ提案をしてあげる。そうすると勝手にTアップできる。

Aさん（人や会社、セミナー）のTアップを作る

- ・ Tアップを作るポイント
 - ① Aのことが好きであること（感情面（定性））
 - ② Aのことをよく知っていること（事実面（定量））

補足

- ・ **Lineのグループは勝手にABCやTアップ構図ができる**
 - グループ内で、自分の感想や疑問をAに伝えることで、Aが回答し、その回答をCがみることで、情報が伝わる。（見させられたのではなくて、自分から見にいつているので伝わる）
 - リアルでもやり方は同じ。自分の言いたいことを自分で言わないで、なるべくAさんに言ってもらうことで、相手に伝わるようになる。

セッティング

- ・ **セッティングとは、「いつ、どんな場所で、誰に合わせて、どんなことを言ってもらえるのか？」をセッティングすること。**
- ・ **3者（ABC）いる場所、時間、空間は、全てセッティングになる。（資産を生む現場）**
- ・ **億を稼ぐ仕事は一瞬一瞬が勝負になるので、「どうすれば相手に伝わるのか？」を意識する。**

セッティングのポイント

- ・ **Aさんが気持ちよくパフォーマンスできる環境を作ること。そうすることでゲストが決まる確率が上がる（商談がまとまりやすくなる）**
- ・ **雰囲気盛り上げる。CさんがAさんに興味のある状態にする。**

Bプッシュ

- ・ **Bプッシュとは、情熱を伝えること。**
→情報を伝えるのは、Aの仕事なので、Bは情熱を伝える。Bが情報を喋るとAと情報が被ることになり、情報の質が低下する。
- ・ **なぜあなたが言うと良くないのか？**
→あなたの今の現状と言っていることが一致していないから。Aさんはアドバイザーのポジション（すでに結果を出している人、早く始めている人ではない）
- ・ **AとCの関係は、教える人とお客さんの関係になってしまう。**
→教えることは簡単、知識を与えるだけ。それよりも重要なのは、育てること。育てるとは相手を変化させること。考え方、あり方を育てる。相手が答えにたどり着くように導く。答えを教えるのではない。
→AさんはCさんを導いてくれるので、Cさんが覚醒する。Cさんが覚醒しやすいようにBさんは、Cさんの覚醒ワードを理解しておく。
- ・ **Bさんが冷めない。いつまで熱くいること。それが仕事。**

Bプッシュの項目

- ・ 伝える項目①理由
 - 私はこういう理由で成功しなければいけない
 - あなたがこのビジネスで成功できる理由
- ・ 伝える項目②目標
 - 自分の目標
- ・ 伝える項目③要求
 - 相手にしてほしい具体的な行動