

## セッション 4. 関係構築の 4 つのパーツ

### 4-2. 「敵」のパーツ

「CBカレッジ」です。

「敵」を明確にすると、見込み客との関係が一気に深まります。

つまり、成功するのを邪魔している原因を見つけ出して、  
「あなたが悪いのではない。〇〇〇が悪いのだ」と言葉にするのです。

このメッセージを伝えることで、共通の敵に立ち向かう「仲間」という関係ができあがります。

これは、政治の世界でも使われる、強力な方法です。

ただし、適当な何かを悪者にすればいいという単純な話ではありません。

見込み客がうすうす感じているものを、うまく言葉で言い表す必要があるのです。

例えば、「セックスで女性を満足させられないのはあなたが悪いわけではありません。

あなたが無意識の内に参考になっている AV や成人向けの雑誌が原因なのです」  
というメッセージは……

AV や雑誌などの内容が本当に正しいのか、という不安をうすうす感じている男性にこそ響くでしょう。

敵を見つけるには、見込み客の立場になりきって……

- ・ うまくいかずにフラストレーションを感じていることは何か？
- ・ 同じ業界の他社の商品の問題点は何か？
- ・ 多くの人が信じているが、実は正しくないことは無いかな？

をリサーチしてみてください。

## 「敵」を見つけ出す質問

---

### 質問

見込み客の成功を妨げている「敵」の正体は何ですか？ 見込み客がうすうす気付いていて共感できるような「敵」を見つけましょう。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

## 4-3. 「質問」のパーツ

CBカレッジ