

質問のしかた参考例

=====

「色々調べた結果、〇〇な方法が
今の自分には合っていると考えたのですが、
鈴木先生のご意見を伺えますか？」

「〇〇さんにはブログを書けと言われていますが、
私は☆☆という理由で効果に疑問を感じています。
私の考えにズレがあればご指摘頂けますか？」

「メルマガシステムを色々調べた結果、
〇〇システムは☆☆機能が充実していて、
私が一番求めている機能があると感じ、
これにしようかと思っています。いかがでしょう？」

=====

これは情報販売ビジネスの救世主に限らず、
この先あらゆるセミナー、講演会、果ては
目上の人に意見を仰ぐ際にも共通しています。

特に社会的地位が高い人ほど、
自分で思考せずに「丸投げ」した質問をする人には
心の中で「落第」と判断されます。

考え方が稚拙でも構いません。

稚拙でもちゃんと考えてから質問する人と、
全く何も考えずに答えを丸投げした人では、
前者の方が圧倒的に評価されます。

情報販売ビジネスの救世主終了後も、人には
自分なりの考えも必ず添えて質問するクセをつけましょう。