

「その他大勢」で終わるか、 「忘れられないあの人」になるか。



世界トップ1%の営業マンが密かに行っていた「小さな習慣」の極意。

Based on: 『「忘れられないあの人」になる小さな習慣』 (山内誠治 著)

名刺交換の3日後、あなたの顔は思い出されていますか？

その他大勢



忘れられない人



残酷な真実 (Cruel Truth):人はすぐに忘れる生き物です。どれだけ良い話をしても、記憶に残らなければ「存在しない」のと同じです。

勝負の分かれ目:能力の差ではありません。「記憶に残る」ための仕掛け(習慣)があるかないか。たったそれだけの差です。

Top of Topの流儀:彼らは、あなたが「会う前」から、勝負を決めています。

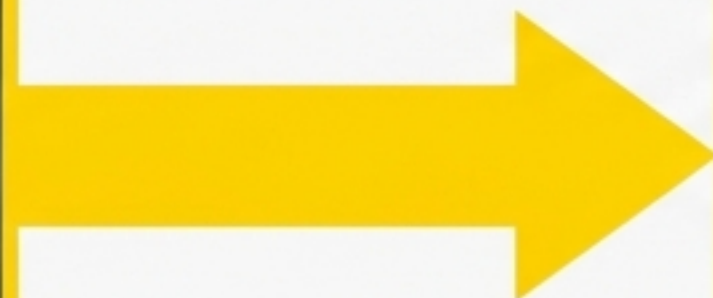
伝説の営業マン、55歳からの俳優デビュー。

山内 誠治 (Seiji Yamauchi)

Banker Era: 旧住友銀行で年間予算達成率 全国1位。

Sales Era: プルデンシャル生命で最高位「TOT (Top of the Table)」を10回達成。MDRT会員23年連続。

Actor Era: 55歳で転身。映画『8番出口』出演、カンヌ国際映画祭レッドカーペットを歩く。



Key Message: ビジネスで人の心を動かした技術は、スクリーンでも通用する。
「演技」と「営業」の本質は同じ＝「相手の人生を想像する愛」である。



衝撃の習慣①： お礼状は「会う前」に書け。

凡人 (Average)	会った後に「本日はありがとうございました」とメールを送る。→ 埋もれる。
Top 1%	アポイントが決まったら、会う前に手書きの手紙を送る。

「このたびはお時間をいただきありがとうございます。
〇日にお伺いする山内です」

Impact: まだ会っていないのに感謝を伝える。「なんて律儀な人だ」という衝撃。
結果: 会う前から「信頼」が生まれ、決してドタキャンされない。

衝撃の習慣②： 留守電は「毎日」 吹き替える。

NG: 「ただいま電話に出ることができません」（機械的な自動音声）。相手に不安とストレスを与える。

OK (The Top 1% Way): 自分の声で、その日のスケジュールを録音する。

Why it works:

- 相手は「いつ連絡が来るか」がわかり、安心する。
- 「細部まで気配りができる人」という強烈なブランディングになる。
- 神は細部に宿る (God is in the details).

「〇月〇日です。ただいま午後5時まで商談中です。5時以降に折り返します」



初回面談の鉄則：絶対に、売らない。



No Selling



Listen & Build Trust

- 初対面で売り込むのは「押し売り」です。
- **目的の転換**: 1回目のゴールは契約ではない。「信頼関係の構築」と「ヒアリング」のみ。
- **Action**: 相手の「現状」と「理想の未来」を聞き出すことに徹する。
- **The Promise**: 「次回、あなたの夢と現実の橋渡しをするプランをお持ちします」と約束して去る。

人は「論理」で納得し、「感情」で決断する。

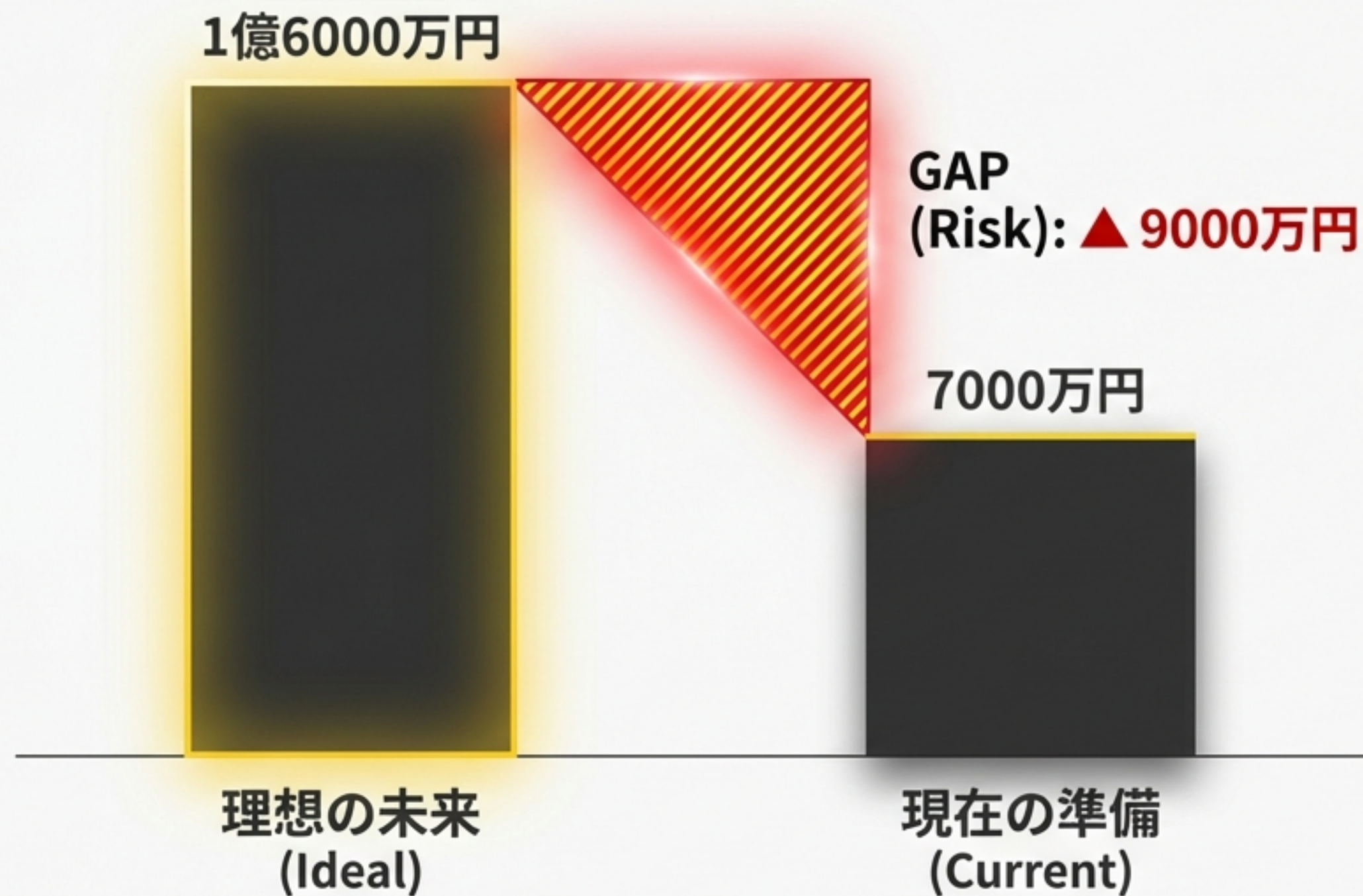
Decision = Logic (論理) × Emotion (感情)

論理だけ =
「正しいけど、欲しくない」

感情だけ =
「欲しいけど、怪しい」

両方が揃った時、
人は自ら動く。

論理 (Logic) : 不足額を「見える化」せよ。



これがあなたの「現在地」です。
数字は嘘をつきません。
まずはこの「事実」を共有します。

感情 (Emotion) : その「赤字」の代償を払うのは誰か？



The Killer Question:

「もし万が一のことが起きて、この9000万円が足りないままだったら...」

「お子様は進学を諦めることになるかもしれません」

「奥様が朝から晩まで、死に物狂いで働かないければならないかもしれません」

「その負の遺産を、誰に背負わせますか？」

ここでお客様は初めて「自分事」として痛みを感じ、決断します。「私がなんとかしなきゃ」と。

富裕層を動かすのは「Must」ではない。「Wants」だ。

Must / 義務



Must (義務): 「保険に入らないと大変です」
→ 富裕層 「お金あるから困らないよ」 (響かない)

Wants / 願望



Wants (願望):
「お子様にどんな教育を受けさせたいですか？」
「海外留学の夢を叶えたいですか？」

Strategy: 「不安」を売るな。 「自己実現」を売れ。相手の
「欲しい (Wants)」に寄り添うことで、深い信頼と本音を引き出せる。

「検討します」を封じる、愛ある伏線回収。

The Trap（伏線）

冒頭で伝えておく。「人間は1週間で聞いたことの8割を忘れます」



The Recovery（回収）

Client: 「家で考えます」

You: 「〇〇さん、記憶はどうなるんでしたっけ？
1週間後には8割忘れてしまいます」

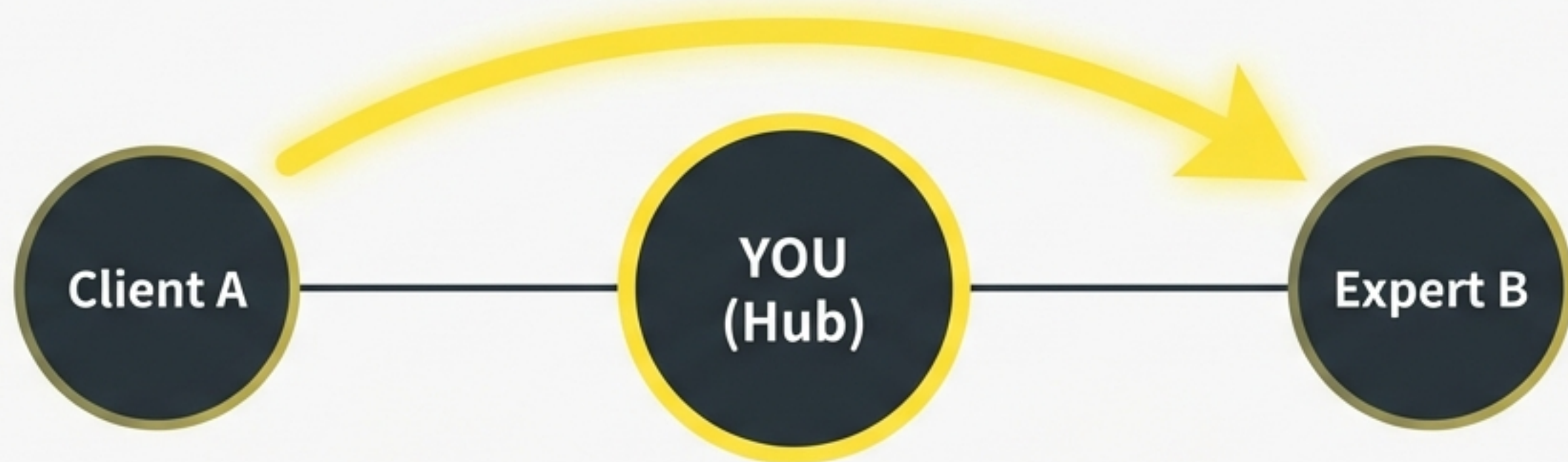
The Solution

「記憶が鮮明な『今』申し込んで、クーリングオフ期間に家でゆっくり考えるのが、一番のリスクヘッジです」



これは強引さではない。人間の弱さ（忘却）から顧客を守るプロの愛である。

「自分の客」を探すな。「客の役に立つ人」を探せ。



Mindset Shift:

- Amateur: 交流会で「私から買ってください」と売り込む。
- Professional: 「私のクライアントが困っている課題を解決できる専門家」を探す。

The Hub Strategy:

あなたが「つなぎ役（Hub）」になることで、双方から感謝される。

結果：「あなたに紹介したい」という循環が自動的に生まれる。

最強の武器は「人間への愛情」である。



Value = Skill × Heart

なぜ山内誠治は、銀行でも保険でも俳優でも成功したのか？

それは、誰よりも深く「相手の人生を想像した」から。

スキルは道具に過ぎない。エンジンは「相手を想う心」だ。

不器用でもいい、泥臭い人間らしさがAI時代の最大の武器になる。

今日から始める「忘れられない人」への5ステップ

- ✓ **1. Before** 会う前に「手書きのお礼状」を送る。
- ✓ **2. Voice** 留守電メッセージを「毎日」更新し、ライブ感を出す。
- ✓ **3. Meeting** 初回は売らない。2回目で「論理×感情」の方程式を使う。
- ✓ **4. Closing** 人間の「忘却」を前提に、その場で背中を押す。
- ✓ **5. Network** 「GIVE」を起点に、人の役に立つハブになる。

夢に賞味期限はない。



営業も、人生も、演じるように熱くあれ。

テクニックを超えた「人間力」で、次はあなたが「忘れられないあの人」になる番です。