

まえがき

成功する人は、 相手の心理を先読みできる人だ。

「サービス」と「成功」には、共通点があります。

相手が何を望んでいるのか、その気持ちを感じ取った人が勝つということです。

たとえばレストランで、お客様が「おかわりが欲しいな」と思い、「すみません、おかわり下さい」と言う前に、「おかわりお持ちしましょうか」と持っていく。

これがサービスです。

お客様の気持ちを先読みできれば、オーダーを受ける前に行動できます。

あなたが、お客様が求めていることに対して先まわりすれば、「この人は感じがいい」と思われるはずです。

成功も同じです。

相手の気持ちを先に読み取って行動していくことが、成功するための大切なポイントなのです。

相手の心を読むために

その①

成功する前に、
相手の心を読もう。