

12. 顧客と理解し合える物語「ストーリーテリング」

①補足+1 メッセージ

数あるサロンの中から選ばれるには、お客様の“心”を動かさなくてはなりません。

ストーリーテリングとは、

『あなたの人生の物語』

を伝えること。

その主な目的は、読者からの【共感】を得る事です😊

②ベネフィット理由

人は人の生き方に最も興味を示します。

すなわちストーリーテリングは、お客様の感情を刺激し、心を動かすのに最も適したコミュニケーションツールと言えます😊

ストーリーテリングの題材としては

【過去の挫折を乗り越えての今】がオススメ☆

「どのような挫折を経験し、どんな思いをしてその時を過ごし、どういった行動を起こして今に至ったか」を綴りましょう😊

③具体例

では具体例として、僕のストーリーテリングをご紹介します😊

【過去の挫折】

僕は30歳の時に深刻な病気になりました。

全身に激しい痛みが生じるものです。

20代の頃の不摂生が主な原因でした。

そして闘病生活の中で

「自分と同じように体の痛みを苦しむ人を救える仕事がしたい」と考えるようになり、治療家を目指しはじめました。

本気で解剖学や生理学を学び、研修を受けていた時期があります。

ところが自身の体の回復が思わしくなく、その道を諦めざるを得ない状況に追い込まれていきました。

【どんな思いで、どのように過ごしていたか？】

ようやく見つけた、自分らしく生きられるはずの道。

どんなに努力しようがそれを歩むことさえ許されぬ現実に、深い悲しみと怒りを感じました。

何をやっても状況が変わらず、どんどん人を遠ざけるようになり、4年間交際していた恋人にも別れを告げました。

そして全ての人間関係を断ち切り、正真正銘の一匹狼になったことで何かが変わりはじめました。

【どういった行動を起こして今に至るか】

闘病をはじめから3年の月日が流れていました。

それでも尚「自分と同じように体の痛みに苦しむ人を救える仕事がしたい」という想いは変わらず残っていました。

そこからまた色々な挫折を経験し、

自ら患者を施術・指導するのは無理でも、彼らを救うスキルと心を持つ人達の所へ彼らを導くことはできるはず…

このような考えに至ります。

そして最終的に選んだ道が、クリエイターでした。

「痛みを苦しむ人達へと、治療家の想い・魅力・そして世界観を伝え、引き合わせる事が出来たら」という想いではじめた仕事です。

今では“美容健康ビジネス”に特化した Web ディレクターとして、治療家・美容家・インストラクター達の PR 活動を応援させて頂いております。

④結論

いかがでしたでしょうか？

結構リアルな表現も入っておりますが、あなたに僕という人間を理解して頂きたくて書きました😊

ストーリーテリングは、あなたの人生の物語を伝え、読者の心を動かす強力なコミュニケーションツールです☆

是非あなたの PR 活動に加えてみて下さい😊