

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2017年4月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『言葉の使い方ひとつで行動が変わる』

ある所での会話。

(相手)「酒井さん、ネットで商売をしているのですがブログを書いたほうがいいでしょうか？あまり文章が得意じゃないのですが・・・。」

(酒井)「じゃあ、ブログの文章を短時間で書くにはどうしたらいいと思いますか？」

(相手)「自分の得意なことについて書くのなら短時間で書けるかもしれません。」

この会話では相手が**ブログを書くことが前提**に話が進み始めていることに気がつきましたか？これが次のような会話だとブログを書くこと自体に抵抗感を示す人が出てきます。

(相手)「酒井さん、ネットで商売をしているのですがブログを書いたほうがいいでしょうか？あまり文章が得意じゃないのですが・・・。」

(酒井)「もちろん、書いた方がいいです。」

(相手)「そうですね。でも書こうと思うと何も思い浮かばないんです。

しかも根気が続かないんです。」

こうなると私が「ネットで商売をするならブログを書いた方がいい！」と言えは言うほど、相手は「あなたは書けるからいいけど、

オレは文章が苦手なんだよ・・・」という思いが強くなります。

しかし、次のような会話だと行動に至りやすくなります。

(相手)「ネットで商売をしているのですがブログを書いたほうがいいでしょうか？あまり文章が得意じゃないのですが・・・。」

(酒井)「じゃあ、**ブログの文章を短時間で書くにはどうしたらいい**と思いますか？」

(相手)「自分の得意なことについて書くのなら短時間で書けるかもしれません。」

(酒井)「脳科学者の茂木さんが言っていましたけれど、朝起きてすぐに書くとスラスラ書けるらしいですよ。

朝一番の仕事として得意なことをブログに書いてみたらどうですか？」

(相手)「そうなんですか。仕事後の夜に書こうとしていましたが朝の方がいいですね。朝書いてみようかな。・・・人は言葉一つで行動が変わりますね。」

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^) とされる会社です！