

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5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

■『ドキドキ？ワクワク？』

心理学で下記の**吊り橋実験**という有名な実験があります。

「18～35歳までの独身男性を集め、渓谷に架かる揺れる吊り橋と揺れない橋の2ヶ所で実験が行われた。男性にはそれぞれ橋を渡ってもらい、橋の中央で同じ若い女性が突然アンケートを求め話しかけた。その際『結果などに関心があるなら後日電話を下さい』と電話番号を教えるという事を行った。その結果は揺れる吊り橋の方の男性からはほとんど電話があったのに対し揺れない橋の方からはわずか一割くらいであった。揺れる橋での緊張感を共有した事が恋愛感情に発展する場合があるという事になる。」

(参照：ウィキペディア)

これはどういうことかという、吊り橋は揺れますよね。そして、揺れると不安や恐怖で心臓がドキドキしたり心拍数が上がります。そんな状態で女性に出会って話をする、自分の心臓のドキドキや心拍数の上昇が「魅力的な女性が目の前にいるからだ」と思ってしまう傾向がある、ということです。

ドキドキや心拍数の上昇は「不安や恐怖を感じているため」なのか「魅力的な女性に会ったため」なのか、人間には判断しづらいということでもあります。



だから、私は人前に出て心臓がドキドキしてきたら「ドキドキしてきた。緊張してきた。どうしよう・・・」ではなく、「**ワクワクしてきた。アドレナリンが出てきて興奮してきた気持ちいい!**」と考えるようにしています。難題が出てきて心がザワついたら「こりゃたいへんだ・・・」ではなく、「**これは、ワンステップ上がるチャンスの胸騒ぎ!**」と考えるようにしています。

おそらく一流のアスリートも試合のドキドキを「緊張してきた・・・」ではなく、「やる気が上がってきたぞ!」とプラスに変換して良いパフォーマンスにつなげています。ビジネスマンも同じようにプラス変換によって良い結果を手に入れることが多くなります。

●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

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

ホームページ 月本建設 検索

「頼んで良かった」(´v´)と言われる会社です!