

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6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

■『25秒で好かれる挨拶』

以前の私は第一印象があまり良くないと思っていました。特に初対面の人と会う時は険しい表情になっていたように思います。「オレは人付き合いがヘタだなあ」と思っていましたし、それを指摘されたこともあります。

ところが、ここ数年は自分でも驚くほど初対面の相手から好かれることが多くなり、しかも「さわやかですね」「一緒にいると楽しそうです」などと言われる機会が極めて増えました。それは初対面の人に次のような挨拶をするようになってからです。

『心の、目で、笑い、握手をして、身乗り出す!』

具体的には下記の順で挨拶をしています。

(1)「心の」

心臓を少し前に出す意識を持って相手に向きあいます。相手に対する気持ちがオープンになります。

(2)「目で」

次に相手の目に映る自分を探すイメージを持って相手の目を見ます。

(3)「笑い」

そして笑います。私は「前歯を出す」という意識で笑顔を作っています。

(4)「握手をして」

名刺交換をする時に握手をします。

(5)「身乗り出す」

名刺交換の後は相手の方が1人の場合には半歩斜め前にでてお互いの身体が対面（正対）しない位置に動きます。相手と少し斜めの位置に立つ感じですが、そして、相手との距離感を縮めて少し近づきます。自分は第一印象が良くない・・・と思っている方はぜひ使ってみてください。相手からの反応がとても良くなりますから。(3)と(4)を実行するだけでも相手の反応が変わることに気づくはずですが。



●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」(´▽`)と言われる会社です！