

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3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『ちゃんと話を聞け!』

ある、有名な講師の講演会に参加したときのこと、講演中にその講師が

「ちゃんと話を聞け!」

と大きな声を出しました。

会場には一瞬で緊張感が走りました。するとその講師はニコッと笑ってこう言いました。

「・・・と言われたんだよね。最初に営業に行った時に、あの時は怖かったなあ。」



つまり、その講師が以前に営業に出かけた時にお客様から「ちゃんと話を聞け」と大声で怒られたことがあるという話です。決して、講師が講演の参加者に対して怒っていたわけではありません、表面上は・・・

しかし、私はこの講師は**心理学の引用というスキル**を使ったのだと思います。引用とは自分以外の人の発言を事例として取り上げて紹介することですが、人は直接話をされるより、引用された言葉を抵抗なく受け入れる傾向があります。

前述の講師は会場内がざわついていることに気がついたので場を引き締めようとしたのだと思います。その時に「静かにしろ。オレの話を聞け!」とは言えません。だから、「以前に訪問した営業先のお客様」の言葉を引用して「ちゃんと話を聞け」と伝えていたのです。

「さすが、有名講師、場を引き締めるスキルを気づかれないように使っているな」と感心しました。

セールスや交渉でも強調したいことは『すでにご利用のお客様からはこんなところが素晴らしいという声があがっているんですよ』というように“引用”で伝えると、相手に伝わりやすくなります。

●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

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!