

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8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

■『給料が上がる？下がる？』

「この目標を達成すると給料が上がるぞ！」
と、上司が部下にハッパをかける。すると
「そうか！給料が上がるのか！よし、がんばるぞ！」
とモチベーションが上がる人がいます。
でも、モチベーションが上がらない人もいます。



「さあ、この目標を達成しないと給料が下がるぞ！」
と、上司が部下に伝えます。すると
「給料が下がっては困る！なんとかしなくちゃ。」
と思い、がんばる人がいます。

言語パターン開発者として世界的に有名なシェリー・ローズ・シャーベイ氏によると人には大きく分けて上記のように2つのタイプがあるそうです。前者が目的志向型タイプ。後者が問題回避型タイプ。

目的志向型タイプは進むべき目標を決めるとモチベーションが上がる人です。先の例では「さあ、この目標を達成すると給料が上がるぞ！」と、いった言葉でやる気ができます。問題回避型タイプはリスクや問題を避ける、回避しようとしてモチベーションが上がる人です。先の例では「さあ、この目標を達成しないと給料が下がるぞ！」と、いった言葉でやる気ができます。「月々わずかな掛け金で幸せな老後の生活が手に入ります。もちろんあなたに万が一のことがあっても家族を守ることができます。」こういったトークやコピーであれば目的志向型タイプと問題回避型タイプの両方に伝わりやすいということになります。相手のタイプに意識を向けるとより効果的なビジネストークができるようになります。

●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」(^o^) とされる会社です！