

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9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

### ■『視線』

人の視線は思い描いた未来のイメージを想像して見るときは右上に動くことが多くなります。そして、記憶の中にある過去のイメージを思い出して見るときは左上に動きます。

ためしに周りの人に次のように質問してみてください。

「昨日の夜は何を食べた？」

すると視線は左上に動く人が多いはずですよ。

「10年後のあなたはどうなっていると思う？」

と質問してみてください。

すると視線が右上に動く人が多いはずですよ。



そのため人はイメージ的には**視線の右側にあるモノを未来的**に感じ、**左側にあるモノを過去の**に感じてしまいます。(右利きの場合)

ということは商品説明や交渉の席で相手に自社商品を魅力的に見せて、競合商品を時代遅れに見せるにはどうしたら良いのでしょうか？

・・・そうですね。商品を見せる場合には相手の視線の右側に自社商品を掲げ、相手の視線の左側に競合商品を置くと良いです。相手はあなたの商品を新しいイメージで捉えはじめ、相対的に競合商品を古臭く感じてしまうこととなります。

同様の理由でプレゼンテーションやパブリックスピーチの場での自分の立ち位置にも注意をしましょう。

過去の話や競合の話をする時は下手側（聴衆から見て左側）に立ちます。未来の話や夢、自社のことを話す時には上手側（聴衆から見て右側）に立ちます。

たったこれだけのことであなたは相手に影響を与えることができるのです。

●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´)と言われる会社です！