

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 2019年11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

■『矢沢永吉をマネる』

心理学には**モデリング**という概念があります。
簡単に言うと「あんな人になりたい」と思う人をマネて、
その人自身になりきると、次第にその人の思考、態度、言動に
近づいていくという考え方です。

下記に簡単なやり方を説明します。

(1)モデリングする相手を決める。

私の例で言うと、講師として人前に立ってパフォーマンスする仕事をしているので、常々、矢沢永吉さんのような動きの大きなパフォーマーになりたいと思っています。

(2)映像を見る。

折に触れ矢沢永吉さんの TOKYODOME ライブのDVDを再生します。その表情、歩き方、ポージング、声をよく観察します。YouTube 等の動画でも映画でも OK。上司等であれば日々よく観察します。

(3)目を閉じて映像をディソシエイトで見える。

ディソシエイトとは物事を客観的に見ている状態。目を閉じてステージ上で歌って踊っている矢沢さんを自分自身と入れ替えて、そのステージを客席から自分が見ている様子をイメージします。

(4)映像に入り込み、アソシエイトで見える・体験する。

アソシエイトとは物事を主観的に見ている状態。自分が実際にステージ上で歌ったり、踊ったりしているかのようにイメージします。モデリングの対象になりきる、感じます。

これを繰り返し行います。興味のある方はモデリングをして、それを数か月続けてみてください。
きっと、あなたの言動が変わってきたことに、最初に周りの人が気づくはずですよ。

●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^v)と言われる会社です！