

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 2020年2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

■『人は見かけではない』

とんちの一休さんこと一休宗純和尚にこんな話があります。
一休さんが京都の富豪から法要に呼ばれた時のこと。
前日にたまたま門前を通ったので立ち寄ろうとすると、みすぼらしい
身なりを見て門番はこういいます。

「物がほしいなら裏に回れ！！」

一休さんが主人に会いたいと言っても相手にされず、追い返されました。翌日、一休さんが紫の法衣を着て門前に立つと、恭しく迎え入れられました。案内された禅師は、主人に前日の一件を話し、法衣を脱ぎ捨てながらこう言います。

「私一休には何の価値もない。紫の法衣に価値があるのだから、この法衣にお経を読んでもらうがよかろう」

人はみかけじゃない！とはよく言われます。もちろんその通りです。

しかし、人は昔から“見た目で判断”しがちということですね。

心理学者メラビアン博士が相手に与える影響度合いを調べた心理学の実験結果の

「言葉 7% 話し方 38% 外見 55%」は正しいということ。

相手はあなたの髪型、表情、身振り手振り、身のこなし、服装、靴、持ち物から多大な情報を受け取っています。

外見の影響に少しだけ注意を払うとコミュニケーションがより円滑になります。



●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」(v^v)と言われる会社です！