

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 2016年12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

■『感謝しています』

「独創的な考えの持ち主という印象を与えるためには言葉の語彙が重要らしいのだが、尊敬される語彙と平凡な語彙の差はたった 50 語しかないそうだ。」

(参照「人を引きつけ人を動かす」レイル・ラウンデス著 阪急コミュニケーション)

あなたは「ありがとう」という言葉を他の語彙でいくつ表現できますか？

「感謝しています」「恩にきるよ」「ご親切にありがとう」「かたじけない！」

「手を合わせたい気持ちだ」「御礼申し上げます」「多謝します」・・・

あなたはいつも親切にしてもらっている相手に「いつもありがとう」と言いますよね。

でもいつもいつも毎回毎回「いつもありがとう」だけでは平凡だと思いませんか？

「ありがとう！」「恩にきるよ。ホント助かる。」「ご親切にありがとう。いつもかたじけない！」「あなたにはいつもお世話になり、手を合わせたい気持ちだ。」「心から御礼申し上げます。」「あなたほど親切な人はめったにいない。感謝してもしきれない。」

・・・こう言われたらきっと相手も嬉しいのではないのでしょうか。

お客様を褒めるときも同じですね。毎度毎度「いや～すごい！」だけではいけません。「何度見ても惚れ惚れしますね。」「その迫力には圧倒されます。」「もう、途方もなく素晴らしいです。」「右に出るものはいませんね。」「毎回どえらい驚きです。」「エクセレント！ファンタスティック！ワンダフル！」

大きさに聞こえるかもしれませんが「感謝されて、褒められて、イヤな気持ちになる人はいない」というのは人間の真理です。そして、語彙の差がたった 50 語あるだけで、あなたは他の人とは違って独創的な人だという印象を相手に与えることができます。

インターネットで「類語」あるいは「シソーラス」で検索すると簡単に語彙を増やすことができます。

さて、あなたの話し言葉、書き言葉は豊富で独創的でしょうか？

●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！