

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

■『最もよい説得方法の一つは相手に気に入られること』

『最もよい説得方法の一つは相手に気に入られることである。』
(フランソワ・ド・カリエール)

誰でも、比較的簡単に初対面の相手からも短時間に
気に入られる心理学テクニックがあります。それは次の3つ。

- (1) ミラーリング
- (2) ペーシング
- (3) バックトラッキング



(1) ミラーリング

相手の見た目、姿勢や身振り、身体の動きに自分の動きを合わせます。この時のポイントは鏡に映ったように真似るということです。手の動かし方、首の傾き、表情、座り方などをまるで相手が鏡に映っているようにマネるのです。

(2) ペーシング

相手の声の大きさ、速さ、トーン、テンポ、高低、リズム、明るさ、暗さ、熱意、感情、言葉、呼吸に自分のそれを合わせます。

(3) バックトラッキング

バックトラッキングとはオウム返しです。相手の会話の直前の語尾を繰り返す、相手の会話のキーワードを繰り返す、相手の会話を要約して返す・・・といったことを行なうと、相手は無意識にあなたに対して「この人はなんとなくいいな。」「なんとなくこの人とは合いそうだ。」と感じ始めます。

このようなことを行ないながら、相手の話を真剣に聞くと相手の自己重要感が満たされ、好意と信頼性が形成されやすくなり、相手から気に入られることが多くなります。気に入られれば説得も容易になります。

●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 ^) とされる会社です！