

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3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

■『でも、しかし、ていうか』

私はお客様、友だち、家内と話をしていてつい口に出そうになって、止める言葉があります。それは「でも・・・」です。

たとえば

「酒井さん、こうしたら良いのではないですか？」
「でも、それは前例がないですから。」

「今年はこんなことやると面白いんじゃない？」
「でも、そんな時間がないよ。」



お客様、友だち、家内は多くの場合、私の為に意見、助言、アドバイスをしてくれています。それに対して「でも・・・」と言うと、相手は否定されたように感じます。

松下幸之助氏は相手が部下であろうが誰であろうが熱心に丁寧に最後まで話を聞いたと言われています。おそらく氏ほどの知識と経験があったなら大半の話は既に知っていることであったと思います。しかも、かなり忙しい身。だから、「そんなこと分かっているよ」「早く結論をいいなさい」と言いたいこともあったと思いますが、「いい考えだ」「いい意見だ」「面白い」と相槌をうったりしながら真剣に聞いていたそうです・・・
だから、多くの有益な情報が集まる、わけです。

反対に自分にとって大事な情報、アイデア、企画話が二度と来ないようにするには周りの人に対して常に次のことを口にすればいいのです。「でも・・・」「しかし・・・」「ていうか・・・」。

多くの場合、周りの人は良かれと思って意見、助言、アドバイスをしてくれています。そしてその中には仕事や人生を大きく変えるものも少なからず含まれていますので、私は松下幸之助氏のような聞き上手になりたい、と思っています。

●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

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

ホームページ

月本建設

検索

「頼んで良かった」(^ v ^) と言われる会社です！