

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11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

■『内的基準と外的基準』

あなたが「この仕事はよくできた！」と感じた時のことを思い出してください。
さてあなたはその時にどうしてよくできたと思ったのでしょうか？

「自分の納得のいく仕事ができただから」「やりきった感じがあって、満足したから」でしょうか。

それとも「上司からほめられたから」「お客様に喜んでもらったから」でしょうか。

前者は**内的基準型**というタイプで、後者は**外的基準型**というタイプです。

内的基準型の方は自分の価値観を元に仕事の成果を判断します。

一方、外的基準型の方は周りからの反応、情報を元に仕事の成果を判断します。

部下を引っ張る強いリーダーシップを発揮するためには内的基準型の方が適していますが、セールスや接客等相手の要望を汲み取り、それに対応するという職種には外的基準型の方が適しています。

もし、あなたのお客様やスタッフが内的基準型傾向が強い人であれば、

「最終的に決めるのはあなたですが。」

「あなた次第です。」

と提案するとよいでしょう。

一方、外的基準型傾向が強い人であれば、

「多くの人が言っているように・・・」

「みんなに注目されますよ。」

といった説明をすると受け入れてもらえる可能性が高まります。

●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^)と言われる会社です！