

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 2018年1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

■『暗示する』

私の母は以前は手紙をよく書いていました。
しかし脳出血後に手が自由に動かさなくなってからあまり書かなくなりました。

今は友達から手紙が届いても返事を書きません。そんな時

「返事を書きなさい」

と強制すると余計に意固地になって書こうとしません。

でも、

「お母さんから返事が来たらきっと相手の人は嬉しいだろうね。」

と小声で何気なく言ってから近くに葉書とペンを置いておきその場を去るとしばらくして葉書を書き始めることが多いのです。



このようなコミュニケーションの取り方を**暗示**と言います。

「書きなさい」という命令ではなく、「きっと相手の人は嬉しいだろうね」と返事を書くといいよ、ということ暗に伝えるのです。

「エアコンの温度を上げてくれ！」

ではなく

「この部屋、寒いよね・・・」

と伝えると相手が

「室温を上げましょうか」

と言いながら席を立ち、エアコンの温度を上げるように誘導するのも暗示です。

人間は他者から命令を受けても自ら納得しないと積極的には行動しません。しかし、暗示のスキルを利用すると相手は自分でその行動を選択をしたのだと感じ、能動的になることが多くなります。

●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^)と言われる会社です！