

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3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

■『柿の実の色と感触』

下記の文章を読んでみてください。

「庭の柿の実が色づいてきました。家内も毎年庭の柿を食べるのを楽しみにしています。今年もそろそろ食べごろでしょうか。」

では、次の文章を読んでみてください。

「庭の柿の実が色づいてきました。緑の葉が茂るあちこちに赤味がかかった橙色（だいたいいろ）の実が見えています。指で下から少し押してみるともう柔らかく熟れている感じがします。家内が言います。『去年もとろけるような甘みが口に広がったよね。』今年もそろそろ食べごろでしょうか。」

2つめの文章では読み手の視覚、触覚、聴覚を刺激しています。

そのため感情移入がしやすいはずですが。

具体的には次のようなスキルを使っています。

→庭の柿の実が色づいてきました。(視覚)

→緑の葉が茂るあちこちに赤味がかかった橙色の実が見えています。(視覚)

→指で下から少し押してみるともう熟れている感じがします。(触覚)

→家内が言います。(聴覚)

→「去年もとろけるような甘みが口に広がったよね。」(触覚)

今年もそろそろ食べごろでしょうか。

人は視覚、触覚、聴覚の3つの感覚を通して物事を理解、体験します。

そのため文章や話し言葉でもこれらの3つの感覚を意識した文章、言葉で伝えると相手の心に響くようになり、あなたの説得力が高まります。



●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 ^) とされる会社です！