

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4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

## ■『主体性と確率』

先日の日曜日、私は3人の見ず知らずの人に自分から声をかけました。

1人めは無愛想な反応でした。ちらっとこちらをみただけ。  
2人めは話しかけると、反応があり簡単な会話をすることができました。  
そして、3人めはとても愛想のよい人でしばらく話が続きました。



もし、1人めに会った時点で

「やっぱり、見ず知らずの人に話しかけると、相手も迷惑なのかな」と考えて、見ず知らずの人に声をかけることを止めると、そこで手に入れた教訓は「見ず知らずの人に話しかけても良いことはない」となる、かもしれません。

でも、3人めの人とは楽しい会話が続き、私はとても気持ちが良くなりました。私は単純なのでその日、こう思いました。

「3人の見ず知らずの人にこちらから話しかければ、そのうちの1人とはすぐに親しくなれるんだ！」  
こちらから6人に話しかけると2人と親しくなることになります。60人に話しかけると20人もの見ず知らずの人とも仲良くなれるわけです。

主体性と確率ですよ。

仕事や人生では1発で当たる！・・・そういうこともあります。

でも、10回やっても9回は失敗するのが当たり前。その時に

「やっぱりダメだ。」

と捉えるのと

**「100回やったなら10回も当たるんだ！」**

と捉えるのとではその後の生き方が変わってくるのかもしれない。

●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！