

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7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

■『椅子を二つ用意して視点を変える』

場所や環境を変えると視点が変わると言われます。
だから旅行に行くと今までとは違う自分を発見できたりするわけです。

そして、これは旅行に行かなくても家の中でもできます。
椅子を二つ用意して向かい合わせに置きます。



例えば右側の椅子にあなたが座ります。そして、向かいの椅子にあなたが苦手と思っている人や最近関係がギクシャクしている人をイメージします。あなたは相手に向かって言いたいこと、思っていること、感じていることをすべて口に出して伝えます。伝えきったら自分の身体と心をそのまま椅子に残しておくイメージを持って（あくまでもイメージです）椅子から立ち上がります。

そして、向い側の椅子にいる相手の身体の中にすぽっ！と入るイメージを持って（あくまでもイメージです）相手の椅子に座ります。そして、相手になりきります。表情、仕草、口調、態度等すべて相手になりきります。目の前の椅子には「あなた」が座っています。（あくまでもイメージです）

相手になりきって目の前にいる「あなた」に言いたい事を伝えてください。相手になりきって全て伝えてください。伝えきったら相手の身体からすぽっ！と抜け出すイメージを持って椅子から立ち上がります。

そして、再び、先ほどの椅子に座ります。あなた自身の身体にすっと戻るイメージを持って、あなたの椅子に座ります。そして、相手の言ったことに対してどんな感じがするのか考えてみましょう。

たぶん、今までとは違う視点で相手のことを考えている自分に気がつくはずですよ。

これは心理学の実習ではよくあるワークですが、結構、視点が変わります。

人は場所を変えると視点が変わるのです。興味のある方はぜひ椅子を用意して試してみてください。

●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！