

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8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

■『コミュニケーションスキル』



先日、友達のAさんとBさんの会話を聞いていました。

A「昨日、映画見に行ってきた。これが面白かったんだよ。」

B「へ～、そうなんだ。そういえばあの映画館の隣にあるお店に行った？」

A「いや、行かなかった。」

B「えー！行かなかったの！あの店のランチはボリュームがあって美味しいよ。」

A「ふーん・・・。」

その時のAさんは少しつまらなさそうでした。なぜでしょう。そうですね。Aさんがその時点で興味のあることは「昨日見た映画のこと」であり、「隣にあるお店」ではありません。

人は自分の好きなこと、興味のあることについて話している時が一番楽しい。そしてそのことを目の前にいる人が熱心に聴いてくれたらそれはとてもウレシイわけです。Aさんはなぜ「昨日、映画見に行ってきた。これが面白かったんだよ。」と言ったのでしょうか・・・そうですね。そのときには映画のことを話したかった、聞いてほしかったわけですね。

実は同じようにお客様と話をしている時にもお客様がその時に話したいという気持ちが言葉に出ます。

「久しぶりに山に登ってね・・・」「孫が受験なんだけど・・・」「スマートフォンを買い換えたんだ・・・」仕事の話をしている時にふとこういった言葉が何気なく相手の口から出てくることがあります。相手も無意識にそれを口にしていますが、その言葉こそが相手の好きなこと、興味の対象である場合が多く、そこから会話を広げることによって、相手との心理的距離がぐっと近くなり、仕事自体がスムーズに進む、ということを経験しました。

「最もよい説得方法のひとつは相手に好かれることである」

とはフランソワーズ・カリエールの言葉ですが、相手に好かれる方法のひとつは間違いなく相手に好きなこと、興味のあることを話してもらい、そしてその話を熱心に聴くことです。

●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！