

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9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

## ■『一瞬で仲良くなる方法』

ある日、仕事先で年上の男性と会いました。何となくお互いに距離がある感じがしました。いろいろと話を振るけれどイマイチ噛み合わず、話をしても打ち解けていない……

しばらくしてその男性が打ち合わせ会場の椅子と机を設営し始めました。そのとき「これはチャンス!!」と思い、私はその男性と一緒に椅子と机を並べ始めました。時間にして約15分くらい。

その後、その男性とはスムーズに話が進むようになりました。なぜでしょうか？それは共同作業をしたからです。

私は20代の頃、家の引越しを会社の仲間に手伝ってもらったことがあります。一緒に作業をしてなぜか会社にいる時よりも仲良くなった記憶があります。また、学生の頃、文化祭の準備で遅くまでクラスメイトと作業をしました。その時も普段はあまり話をしないクラスメイトともなぜか仲良くなった記憶があります。心理学の実験からも明らかになっているのですが、**人は一緒に共同作業をすると仲良くなるという心理**があるのです。共通の目標に向かって協同作業をすることによって言葉以外の部分で相手と共感が生まれます。だから、私は彼が椅子と机を設営し始めた時に「チャンス」だと思ったのです。逆に作業している相手を傍観しては好意と信頼は生まれませんよね。

あなたも距離感を感じている人がいるならば、ぜひ一緒に協同作業を行うチャンスを見逃さないで欲しいと思います。

●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！