

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 2019年2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

■『先に自分のコトを話す』

「趣味は何ですか？」

「休みの日は何をしていますか？」

「最近読んだ本で一番印象に残っている本は何ですか？」

「集客に一番役立つソーシャルメディアって何だと思えますか？」

「これからどんなことをする予定ですか？」

・・・と次々に質問してくる人がいます。

コーチングでは質問が大切だと言われますが、いくら大切でもこんな感じで次から次へと質問されて自分のことばかり話すのも抵抗感があります。

そんな時は、会話のテクニックとして時折質問の前に自分のことを言うといいですね。例えば

「私は休みの日は釣りに行くことが多いのですが、〇〇さんは休みの日はどんなことをしていますか？」

「私は毎日ブログを書いています、集客に一番役立つソーシャルメディアって何だと思えますか？」

というように「**自分のコト**」+「**質問**」という流れで質問をすると良いですね。

自分のコトを話すというのは心理学で自己開示していることになりませんが、自己開示されると相手も

「自分も自分のことをお返しに話をしなくては！」という返報性が働きます。そのため、質問された方も比較的抵抗感なく自分のことを口にしやすくなります。少しの言葉を加えるだけでコミュニケーションが円滑になります。

●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^)と言われる会社です！