

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4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

■『フランソワ・ド・カリエールが言うには・・・』

私が相手に対して

「仕事で成功するには相手に気に入られることが不可欠です！」

と話す、

「そんなことはないんじゃないか。」

と反発をしたり、抵抗感を持つ人が増えます。

しかし、次のように伝えることもできます。

「最もよい説得方法の一つは相手に気に入られる事である、と
フランスの外交官で言語学者あるフランソワ・ド・カリエールが言っています。

やはり古今東西、仕事で成功するには相手に気に入られることが不可欠ですネ」

・・・このような話し方だと相手の反発や抵抗感が下がります。これは引用法と呼ばれる話法です。

子どもに

「勉強することがお前のためになるんだ。」

と言うのではなく

「お前の好きなアイドルの〇〇くんも『学生の仕事は勉強だ』って言ってたぞ。」

という使い方です。

部下に

「もっと、本を読めよ！」

と言うのではなく

「社長が読書はビジネスマンの投資だって言っているが、君も少し本を読んでみないか」

という使い方。

正面から自分の意見を言うことも大事ですが、時には自分の言いたいことを相手が受け入れやすいように、他人の言葉を借りる引用話法も良好なコミュニケーション構築に役立ちます。



●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 ^) とされる会社です！