

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3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『相手に伝わる話し方や書き方のコツ』

下記に3つの話を書きました。それぞれの描写の違いが分かりますか？

(話その1)

明け方にとってもリアルな夢を見た。

巨大な目覚まし時計が目をつり上げながら怖い形相で私をにらんでいる。

その目覚まし時計は顔を真っ赤にしてこちらをじ〜っと見ている。

その目が怖くて、目が覚めた。

(話その2)

明け方、目覚まし時計の電子音が耳に飛び込んできた。

「ピピピピピピピピピピっ・・・」

その音がどんどん大きくなっていく。

「ピピピピピピピピピピっ・・・」

私は「うるさいな」と言いながら起き上がった

(話その3)

明け方、寒さを感じながら布団の中で寝返りをうつ。少し頭が痛い。スマホのアラームが鳴っている。

私は布団から右手を伸ばしてスマホを手にとってアラームを止めた。私はのどに違和感を感じながら起き上がった。

・・・どれも朝方の出来事を描写していますが、**一番目は視覚表現、二番目は聴覚表現、三番目は体感覚表現**を主に書いています。

人は物事を理解、認識する時に視覚、聴覚、体感覚を通してその物事を体験しますが、どの感覚を主に使うかは人によって違うそうです。そのため、話をする時やコピーを書く時には視覚表現、聴覚表現、体感覚表現をバランスよくちりばめながら話したり、書いたりするとより多くの人に伝わりやすくなります。

●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 ^) とされる会社です！