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6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

### ■『交渉、プレゼン、発表でも意識するべきこと』

人が情報を取り入れる時には次の３つの感覚を利用しています。

（1）視覚　　（2）聴覚　　（3）体感覚

通常、人はこれら（1）（2）（3）のうち、自分の得意な感覚を使って情報を取り入れます。

視覚が優位な人は「目で見える」ことから、聴覚が優位な人は「耳で聞こえる」ことから、体感覚が優位な人は「身体で感じた」ことから情報を取り入れます。それは良いのですが、話をするとか文章を書くというような時にも、無意識に自分の得意な感覚を使って情報を発信しがちです。

視覚優位な人は「全体が見えるでしょ」「色がいいよね」等という言葉を使いがちになり、視覚優位な人は「良く聞いて下さい」「顧客の声の耳を傾けてください」等という言葉を使いがちになり、体感覚優位な人は「どう感じますか？」「いったお客様はどんな気持ちがするでしょう」といった言葉を使いがちになります。これだと同じ感覚タイプの人にはよく伝わるのですが、異なる感覚から情報を取り入れている人にはあまり伝わりません。

そのため話ことばや書き言葉でも次のように３つのタイプに伝わる表現を意識しましょう。

**「その時、私は目覚ましのけたたましい音で（聴覚）、布団から飛び起き（身体感覚）ました。眠い目をこすりながら（身体）窓を開けると真っ青な空（視覚）が目に飛び込んできました。」**

全ての情報発信をこれで行うのはたいへんですが、要所要所でこういった表現を意識するとお客様にもあなたの話や文章が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^)と言われる会社です！