

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7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

## ■『相手の視野を広げる質問』

「みんながそう言うんです。」という人に  
「みんなって誰？」と質問をすると、  
「え〜っと〇〇さんと〇〇さんと〇〇さんです。」  
「じゃあ、三人だけ？」  
「あっ！・・・私の思い込みですネ」  
ということがよくあります。



「俺がやらなくちゃならないんだ」という人に  
「もし、それをやらなかったらどうなるんだろう？」と質問をすると、  
「・・・たぶん課長がフォローすると思うけど」  
「じゃあ、あなた一人で頑張らずに課長にも相談してみたら？」  
「うん、そうですね」

ということも多い。

これは心理学でメタモデルと呼ばれる言語パターンですが、この場合、相手に適切な問いかけをすることで相手自身が枠にとらわれていることに気付きを与えるきっかけとなります。

視野の狭い部下やスタッフ、取引先には適切な質問を投げかけましょう。

●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

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

ホームページ

月本建設

検索

「頼んで良かった」( ^ v ^ ) と言われる会社です！