

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

■『相手の頭の中を読む方法』

目の前にいるお客様の視線が右上（私から見ると左上）に向いている時にはその人は**頭の中で映像**を思い描いています。もし、相手の視線が右横に向いている時には**頭の中で言葉や音**を探しています。もし、視線が右下に向かっていたらその人は**何かを感じ取ろう**としています。

これは右利きの人の8割に当てはまるアイ・アクセッシング・キューという視線分析法です。

そのため打ち合わせの場で目の前の相手の視線が右上に向かっていたら

「どんなイメージを描いているのか教えてもらえますか？」

と聞けば良いわけです。

すると相手は頭の中で見ていた視覚イメージを話してくれます。

視線がよく左右横方向に動く人なら言葉や音に鋭い感覚を持っている可能性が高いので、資料などを基に理論的に話すことを心掛けましょう。

もし、相手の視線が下を向いていて間が空いたなら、それは何かを感じ取ろうとしているので、急かせずに時間を取って相手の返事を待つのが良いでしょう。

このような対応を心掛けるだけで相手はあなたに対して「この人は私のことをよく分かってくれる」という印象を持つようになります。



●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」(^o^)と言われる会社です！