

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10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

■『仕事で失敗しないためにお読みください』

人は快を求めて行動するか、苦痛を避けるために行動します。
そして、快を求めるときの行動よりも、**苦痛を避ける行動の方がそのエネルギーは強くなります。**



「幸せになりたい」「自分らしく生きたい」「金持ちになりたい」と
快を求めても今日からすぐに婚活を始めたり、独立の準備をしたり、
投資の勉強をする人は少数です。

一方、「痛い」「苦しい」「つらい」といった苦痛を感じるとすぐに対応した行動をしたくなります。
良い悪いは別にしてそれが人間心理。

そのため、即効性を求めるなら広告のキャッチコピーでは「幸せのために〇〇を」「自分らしく
生きるための※※」といったコピーよりも「失敗しない〇〇」「その〇〇早くしないと手遅れに
なるかも」「〇〇でお悩みのお母さん…よい方法があります」「転職で失敗しない〇〇」「恥を
かかないための〇〇」といったコピーの方が反応が高くなります。

セールストークの場合には

「本番で失敗しないためにもこのシステムの導入をお勧めします。」

「後で大きな問題が発生しないようにするためにも検討ください。」

「手遅れにならないように対策を考えた方が良いでしょうか。」

というトークになります。ちょっとした言葉の使い方が仕事の成果を変えますネ。

●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！