

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 2020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

## ■『相手の解釈にまかせる言葉の使い方』

「社内の大勢が同じ意見なんです。だから就業規則を変えてください。」  
「経営者は同じ悩みを持っていますからこのサービスは売れます。」  
「子供はこの味が好きですから、新メニューに加えても大丈夫です。」

こういった説明をされると「ああ、そうなの・・・」と思う人が増えます。  
でも、よく考えると大勢って誰と誰でしょう？  
経営者ってどこの経営者のことでしょうか？  
子供って具体的に誰のことでしょうか？

このように誰が、いつ、誰に、何を、どこで等が具体的に示されていない表現を心理学では「**不特定名詞**」と言います。

ビジネスの場でもよく使われます。  
「大勢の人が学んでいる人気のコースですので、あなたにもおススメです。」  
「最近では会議でもこちらのテーマが話題になることが多いです。」  
「お子さんの安全を守るためにはこのサービスが必要と考える親御さんが増えています。」

このように意図的に不特定で具体的でない名詞を使うことにより、その内容を相手の解釈に任せた働きかけが出来るようになります。営業、交渉、プレゼンの場では時にはあえて具体的な言葉を言わないで相手の解釈に任せてみましょう。

●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

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！