

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3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『自分に自信を持つ方法』

「良いも悪いも本人の考え次第」…シェークスピアの言葉ですね。

心理学にリフレーミングという考え方があります。モノの見方の視点を変える、枠組みを変える、捉え方を変えるということです。リフレーミングには次の2つの種類があります。

(1)内容のリフレーミング (2)状況のリフレーミング

例えば「あきっぽい性格」がマイナス要素だと思って悩んでいる人がいるとします。この人に対して(1)内容のリフレーミングをするなら「好奇心旺盛」「興味が広い」「チャレンジ精神のある性格」といったように性格の内容自体を違う視点からとらえるリフレーミングになります。

また(2)状況のリフレーミングをするなら「新規事業部にうってつけ」「新規クライアント開発要員として適任」「定年後の趣味の心配がいらぬ」といったようにその性格を活かせる状況を考えます。

単純な視点の切り替えですが、これを普段から行っていると人の良い面を見ることができるようになります。プラス思考が習慣化するのです。

そして、もっと良いことはプラス面に焦点を当てる習慣がつくので自分自身のプラス要素にも気づくことが多くなり、それが自己肯定感やセルフイメージの向上につながります。

つまり、自分にも自信が持てるようになるということです。

どうも自分に自信がない…という人はぜひこのリフレーミングの習慣を試してみてください。

1ヶ月も続けるとかなり自分に対する意識が変わってくることを実感できます。

●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^v)と言われる会社です！