

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

■『人間の器（うつわ）を広げる方法』

昨日のお昼は何を食べましたか？

…今、映像が浮かんだでしょうか？それとも音でしょうか？それとも味でしょうか？

今までにも何度か書いていますが人には優位な感覚があります。

それは**視覚優位**、**聴覚優位**、**体感覚優位**です。

視覚優位



聴覚優位



体感覚優位



私は視覚優位なので文章を書く時も、話す時も無意識に

「何が見えますか？」「はっきりと見えます」「綺麗な景色でした」

という視覚的な文章や言葉が多くなります。

そうすると聴覚優位の人や体感覚優位の人には伝わりにくくなります。そのため

「そこでは何が見えていたのでしょうか？どんな声が聞こえていましたが？どんな感じを抱いたのでしょうか？」というように視覚と聴覚と体感覚の言葉をちりばめて文章の編集や台本を作ることになります。

視覚、聴覚、体感覚のそれぞれの言葉の使い方の能力を高めていくと幅広い相手に対応する力が高まってきます。どんな相手でも受け入れることができるようになります。**いわゆる器が広がります。**

すると当然、いろいろな人と良好なコミュニケーションが取れるようになり、縁が生まれ、仕事も人生も好転し始めます。視覚能力は絵画や映画を観たり、目に見えるものを言葉にすることによって高めることができます。聴覚能力は音楽を聞いたり、本を音読することによって高まります。体感覚は触る、触れる、味わう、匂いをかぐ、何でも実際にやってみるということを通してその能力が高まります。

●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」(^ v ^) と言われる会社です！