

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 2021年4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

■『内容より大事なもの』

コミュニケーションや交渉、プレゼンテーションであなたは何を一番大切にしていますか？
多くの方が意識をすることは「話す内容」ではないでしょうか。しかし、コミュニケーションや心理学を学んだことのある方なら分かると思いますが一番大切なことは**印象**です。

20代、30代の頃の私は人と話をするのがとても苦手でした。「何を話そうか？」といつも考えてしまい、あれこれ思い悩んでいるうちに会話のタイミングを逃し、緊張のあまり表情が硬くなり、思わずとんちんかんなことを口にして気まずい雰囲気を作ることが多々ありました。

しかし心理学を学んでからは「何を話そうか？」とはあまり考えません。

す〜っとその人の所に近づき笑顔で「こんにちは！」と言います。

すると大半の人がにこやかに応じてくれます。そして、「靴がピカピカですね！」

「カッコイイタブレットですね！」「センスのいいネクタイですねえ！」

「お昼食べました？」など他愛もないことを話しかけながら、相手の話をうなずきながら、あいづちを打ちながら、バックとランキングしながらよく聴きます。もちろん、笑顔で聴きます。

「話ベタなんです」「コミュニケーションが苦手です」という人はぜひ次のことを覚えておいてほしいと思います。

内容も大事だけれど印象はもっと大事。

内容に悩むのも大事だけれど、笑顔で話しかけることはもっと大事。



●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！