

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

■『魚心あれば水心』

「遠くの親戚より近くの他人」「馬子にも衣装」「類は友を呼ぶ」「魚心あれば水心」

ことわざには人間心理を表したものが多いですね。相手に対して持つ印象や好意や嫌悪感情を対人魅力と言いますが、それを構成づける要因に上記のことわざがよく当てはまるのです。対人魅力を構成する要因には次の4つがあります。

(1)近接性(2)身体的魅力(3)類似性(4)好意の返報性

子どもの頃、近所に住んでいる同級生と仲が良かったり、クラスで席が近いと仲が良くなったりしたことがあると思いますがこれが(1)です。また、お互いにまだ相手のことをよく知らない段階では見た目(顔や表情、背丈、外見、ファッション等)に影響を受けて、相手に惹かれます。これが(2)です。そして、人は自分と類似点のある相手に好意を持ちます。趣味が同じとか出身地が同じ、業界が同じ、飼っているペットが同じ、ひいきのスポーツチームが同じ、あるいは考え方や価値観が似ているといったことです。これが(3)です。さらに、人は自分に好意を持ってくれる人を好きになりやすい。相手が好意を示せば、こちらも好意を持って対応しようとする性質を持っています。これが(4)です。中高生は友達としょっちゅう一緒に居て、お互いに似たような格好をして、同じようなしぐさで、同じアイドルを応援していて、「いつまでも仲良しでいよう!」と言いますがまさにここに対人魅力の要因が凝縮されています。

そのため商売人やビジネスマンはどうすれば相手と良好なコミュニケーションを取れるか?…と考えた場合に最もお手本になるのは身近にいる中高生の娘さんや息子さんということになります。

●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!