

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8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

## ■『あなたの脳の習慣』

「派手な色のジャケットを着ている。自分をちゃんと表現していてイイね」  
「おしゃべり好きな人だ。なんて快活な人だろう」  
「声が小さい人だ。おしとやかなんだな」  
・・・ここ数日の間で出会った人の印象です。



もしかしたら同じ人に会っても「派手な色を着ている。目立ちたがりな人だ」「おしゃべりな奴だ。うるさいな」「声が小さい。きっと自信が無いんだな」と思う人もいるかもしれません。あなたが相手に良い印象を持てば、それは自然とあなたの言葉や態度に出ます。あなたが相手に悪い印象を持てば、やはりそれは自然とあなたの言葉や態度に出ます。そしてそれは相手に伝わります。だから、あなたが相手に与える第一印象も大切なのですが、**あなたが相手に抱く第一印象もとても大切**になります。

常に人のアラばかりさがしている人がいますが、その人の脳神経細胞は「人のアラを見つけ出す」ことに優れているのです。常に人の良い面を見ることが出来る人がいます。その人の脳神経細胞は「人の良い面を見つけ出す」ことに優れているのです。これは生まれもった才能ではなく「同じ思考を何度も繰り返した結果」として脳神経細胞が学習して手に入れたものです。

### 『人間は繰り返し行っていることの結果である。』（アリストテレス）

アラを探す能力も、よい面を見つけ出す能力も、どちらも普段の思考習慣の結果です。さて、どちらの習慣の方が豊かな人生なのでしょう？ 良い人の縁と巡り合えるのでしょうか。

●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！