

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 2022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

■『ここを見れば相手の本音や性格が分かる』

相手の本音・本心・性格を知りたいのであれば「頭から遠い部分」を観察することです。顔の表情や口から出る言葉は「頭に近い」ので本音を意識的に隠すことや取り繕うことができます。しかし、「頭から遠い部分」は意識でカバーしきれないのでそこに本音や性格が出ます。「頭からもっとも遠い部分」は足ですネ。足を観察すると次のことが分かります。

●つま先が出口に向いている

話に興味が無い、あるいはその場から早く離れたい。

●膝に反対の足首を乗せて脚を組む

自分をアピールしたい。

●足を伸ばして前に投げ出す

退屈している。

●足を組む時に右足が上になる

内気、消極的、慎重なタイプ。

●足を組む時に左足が上になる

開放的、楽観的、わがままなタイプ。



私は相手のつま先や足を見て話す内容も変えています。

あなたも交渉、セールス、打ち合わせ時にはぜひ相手の表情だけでなく、「頭から遠い部分」も観察しましょう。

●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

ホームページ⇒



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！