

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10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

■『意識的に良い印象を持つ』

私は打ち合わせでも講演会でも必ずその場所に入った瞬間に**良い印象を持つ**ようにしています。狭い会議室であれば「これは小さくてちょうどいい」と意識的に思うようにします。広い会場であれば「これくらいがちょうどいいね。のびのびできる」と考えます。高層であれば「見晴らしが良いので気分も良い」と考え、1階なら「地に足が着いた感じでリラックスできそうだ」と考えます。

これは担当者に対する印象も同じです。優しい担当者であれば「優しい人が担当で良かった」と考え、気難しそうな担当者なら「大丈夫、こういう人に私は好かれやすい」と考えます。



人の脳は最初に決めたことを証明しようとして。そのため最初に「イヤな印象」を持ってしまうと、その場所や相手がイヤであることを証明するため情報を集めるようになります。例えば壁の汚れや、窓の小ささ、会場の狭さによる圧迫感、担当者の対応等にイヤなことを見つけて、その結果「やっぱり、ここはイヤな場所だ」「イヤな担当者だ」と自説の正しさを証明しようとしてしまうのです。そうすると当日のセールスやプレゼン、発表会、講演においてリラックスすることが難しくなってしまう、その結果、パフォーマンスが下がるのです。

場所でも、天候でも、相手でも、この第一印象が自分の良いパフォーマンスを生むためには大切。常にどんな環境、相手であっても仕事では意識的に良い印象を持ちましょう。

●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 ^) とされる会社です！