

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12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

■『プレッシャーや辛さを乗り越える思考法』

私も人間なので、数百人を前にした講演会に登壇する時にプレッシャーを感じることがあります。そんな時は講演台本に書いてある「1万人」という文字を見ます。その文字を目にすると「そうだ！私は1万人の前で話す講師になるんだ。今日の講演もそこに行くためのステップだ。よし、今日の講演なんて屁でもない」と感じます。すると気分が楽になり集中力が増します。

富士山に登るとき「ああ～、辛い・・・」と思っても「オレの目標はエベレスト登頂だ！」ということを出せば、辛い気持ちが和らぎます。ジョギング中に「はあ、苦しい・・・」と思っても「来年の東京マラソンを完走するぞ！」という大きな目標を出せば、また走る意欲が湧きます。



これを心理学では「**対比効果**」と言います。人は大きな目標や夢があると、今感じているプレッシャーや辛さを対比効果で低減することができるわけです。

そのためもし、あなたが仕事や人生で何か課題や問題を抱え、悩んでいるとしたら、3年後でも5年後でも10年後でもいいので、将来の大きな目標や夢を立てることをお勧めします。

オリンピックで金メダルを獲るという大きな目標があるから、選手は辛く苦しい練習も、プレッシャーのかかる試合にも立ち向かっていけると同じです。世界中の人を幸せにしたいというデッカイ夢があれば、社長は辛くて苦しい時期を乗り越えることができます。10年後のあなたから振り返ってみれば、今の課題や問題などあなたには屁でもないことです。

●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

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)と言われる会社です！