

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 2023年2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

### ■『ホメて困ったことは一度もない』

「ホめるのが上手いですね」とよく言われます。特別に意識しているわけではありませんが、確かに私はよくホめるかもしれません。相手の良いところを見つけて、すぐ口に出します。健康器具メーカーに電話注文してきたお客様に次の3種類の対応をした実験があります。

(1)お世辞なし (2)お礼の感謝を伝える (3)お礼の感謝に加えて、お客様を誉める  
さて、最も購入金額が高くなったのは(1)(2)(3)のどの対応だったでしょうか？

…もちろん(3)です。

(参考:「心理戦で必ず勝てる人たらし魔術」内藤 誼人著 PHP)

「佐藤部長、先日のプレゼンは素晴らしい内容でした」

「いやいや、スタッフのみんなが資料をまとめてくれたおかげだよ」

「佐藤部長のそういった謙遜する姿勢がみんなの信頼を集める所以ですね」

「いやいや、本当にスタッフのみんなのおかげだよ」

「このプロジェクトで仕事をバリバリこなす佐藤部長と出逢うことができ本当に良かつにび9」

「いやいや、おおげさだなあ・・・」

「佐藤部長と一緒にいるだけでやる気が倍増します」



どこまでホめるかは時と場合と相手にもよるでしょうけれど、お世辞だと分かっている世の中、**ホメられて悪い気がする人はいません。**私の今までの人生でホメて困ったことは一度もありません。今日もお客様を大いにホメましょう。

●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！