

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 2024年11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

■『理想の自分を演じて仕事を引き寄せる方法』

多くの方は次のように考えます。

1. 頑張っ努力し、行動する。
2. すると欲しいものが手に入る。
3. その結果、理想の自分になれる。



これを DO・HAVE・BE と言います。

DO(行動する)、HAVE(手に入れる)、BE(そうなる)という流れです。しかし、20代の頃参加した自己啓発セミナーでは「BE・DO・HAVEで生きろ」と教えられました。つまり、

1. まず、自分が理想とする人物になれ。
2. その人物として行動しろ。
3. その結果、欲しいものが手に入る。

私は講師として活動を始めた当初、DO・HAVE・BEで動いていました。でも一生懸命やっているのに結果は出ませんでした。これではダメだと思い、私は戦略をBE・DO・HAVEにしたのです。『売れっ子としてふる舞う』ようにした途端、大きな会場での依頼が増え始めたのです。

今、結果が出ていない方は、一度、順番を変えてみませんか。

●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

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」(´▽`)と言われる会社です！