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　2026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』



多くの人は次のように考えます。

1. **頑張って努力し、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』(^ v ^) と言われる会社です！