

“ムズムズ”で仕事も、人生も、人間関係も、楽しく良好に♪

相手に「やりたい!」「欲しい!」「挑戦したい!」と思わせる

ムズムズ仕事術

2023年10月5日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は市川浩子著『相手に「やりたい!」「欲しい!」「挑戦したい!」と思わせる ムズムズ仕事術』を2023年10月5日(木)に刊行いたします。

相手が“ムズムズ”する「言葉かけ×環境づくり」で相手が自発的に動き出す

「ムズムズ」とは、相手をその気にさせることです。

ちょっとした“言葉かけ”や“環境づくり”で、他人を「ムズムズ」させることができ、「ムズムズ」した本人は自発的に動き出すのです。

相手を「ムズムズ」させることで、商談がうまくいきやすくなったり、部下の成長につながったり、家族、友人との愛情や友情が深まったり、様々な効果を引き出します。

本書では、この「ムズムズ」の法則、そして、人を「ムズムズ」させる方法を、様々なビジネスシーンで使える具体的な形で紹介しています。



お互いにとって良い結果に

相手に「やりたい!」「欲しい!」「挑戦したい!」と思わせる

タイトル:ムズムズ仕事術

ページ数:216ページ 著者:市川浩子 価格:1,540円(10%税込)

発行日:2023年10月5日 ISBN:978-4-86667-641-8

【目次】

CHAPTER 1 「ムズムズ」とは、相手をその気にさせること

CHAPTER 2 相手をムズムズさせる基本原則10

CHAPTER 3 会議・プレゼンでムズムズさせる

CHAPTER 4 部下指導でムズムズさせる

CHAPTER 5 SNS、サイトなど書き言葉でムズムズさせる

【著者プロフィール】市川 浩子(いちかわ ひろこ)

一般社団法人ジャパングッドリレーションアカデミー代表理事

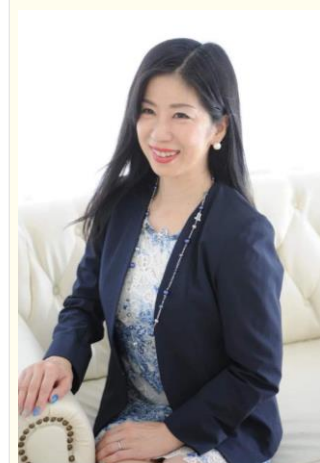
有限会社Bonvoyage.代表取締役

米国NLP(TM)協会認定NLP(TM)マスタープラクティショナー

日本プロセラピスト養成協会認定プロセラピスト

東京都台東区出身。埼玉県越谷育ち。文化服装学院服装科卒業。アパレル勤務の頃、人間関係に悩み、そのストレスから摂食障害などを発症。その後、苦手な営業職となるも、食べるように心理学を学び、お客さまをムズムズさせ、新規開拓数No.1に。2004年11月に法人化。現在は、「半径1メートル以内の人から笑顔になる関わりで分かり合える世界を創ること」をミッションとし、1.2万人超をサポート。お客さまとの両思いビジネスのメソッドで年間3億円以上の売上に貢献。自身も、相手をムズムズさせる秘訣を活用して人生が大激変している。

著書に『働く女(ひと)の伝わる話し方の新ルール』(明日香出版社)などがある。



コンビニで支払いをしようとした時、ふと、レジ前に置いてある「ひと口羊羹(ようかん)」やチョコレート菓子などが目に入り、「これも、お願いします」と、つい買ってしまったこと、ありませんか？
買うつもりじゃなかったのに、「おいしそうだな」「そう言えば、小腹すいているな」などの思いが生まれ、買わずにいらなくなってしまった。この「ひと口羊羹との出会い」が、いわゆる「ムズムズ」です。

レジという誰もが立ち止まる場所に、値段の張らないお菓子を、お金を支払うトレーのすぐ近くに置くことで、わざわざ余計な行動をすることなく、手に入れることができる環境を作っているのです。
このように、ちょっとした仕掛けや対応をすることで、他人を「ムズムズ」させることができ、「ムズムズ」した本人は自発的に動き出すのです。

ムズムズさせるために知っておくべき5つの心理

ムズムズさせるために知っておくべき人間の心理の特徴として、以下の5つがあります。

1. 人は鏡であり、相手の反応は自分の言動のフィードバックである
2. 人には認められたい、褒められたいという欲求がある
3. 人は大切に扱われたいと思っている
4. 人は自分の可能性を信じてくれる人が好き
5. 人は自分をわかってくれる人を求めている



本書では、この心理の特徴に加え、10の基本原則を詳しく解説しています。

様々なビジネスシーンで使える、人を「ムズムズ」させる方法 ※本書より一部抜粋

会議・プレゼンでムズムズさせる

バックトラッキングで気持ちを共有する

相手の球(言葉)をどう受け止め、どう切り返すかで、その後の会話の展開が変わります。相手の言葉を使って切り返すことを、心理学では「バックトラッキング」と言います。「バックトラッキング」は、「あなたの話を理解しようとしていますよ」という合図になります。

人は、自分の言動を貫きたいという心理があり、「バックトラッキング」での相手が発言を貫けることで、ムズムズさせてあげることができるのです。ただし、相手の言葉をそのまま繰り返すのではなく、「不満」として伝えられた言葉を「希望」に変換して伝えます。そのように言われたら、言われたほうは「不満」がなくなるわけですから、首を縦に振る確率がグッと高まるはずですよ。

部下指導でムズムズさせる

話題のシャワーを浴びせる

あなたが人を説得するのが苦手であったとしても、相手をムズムズさせる「とっておきの方法」があります。それは、「話題のシャワーを浴びせる」ということです。つまり、情報を聴かせてあげたい相手を、その情報があふれている環境に導くのです。

上司が同じような話をして、「また注意された」と、つい聞き流してしまうようなことでも、同期の言葉であれば新鮮で、素直に聞くことができます。さらに複数の人たちの言葉であれば、いろいろな考え方、言葉が飛び交うことになり、本人に響く言葉に出会う可能性も高くなるのです。

SNS、サイトなど書き言葉でムズムズさせる

得より損を伝える

損得の結果が分かる場合、人は得することより、無意識に損しないほうを選ぶ心理があるという「プロスペクト理論」という理論があります。

例えば、期限までに申し込まないと損してしまう、特典が受け取れなくなると感じさせることで「もったいないかも！」「申し込まないと！」というムズムズを起こさせることができるのです。

ムズムズする表現 損を伝える

期間(数量)限定・本日より・閉店・スペシャルセール・〇日(時)まで・今だけ半額・今だけ〇〇付き・半期に一度・ポイント〇倍・今なら〇個増量・〇〇大処分・気に入ったものがあつたらお買い得・在庫限り・売り切れ間近 など。