

岐阜市近郊の研究者を中心に連携できる内容を紹介します、企業との橋渡しを目指しています。

企業が相談できる内容

- ★人間関係をあげる
- 「話し方」
- 「聞き方」
- 「接し方」について

研究内容・専門分野

・オノマトペ コーティング学 教育学など
[1]日常のオノマトペ
 日常で使われるオノマトペの使用実態とその効果、実践的応用について多角的に研究。
[2]人間関係・コーティングのオノマトペ
 教育現場で、上司が部下に指導・援助する時に役立つオノマトペアプローチ法の研究。
[3]子ども教育のオノマトペ
 子ども教育におけるオノマトペ活用の有効性について形成的に研究。

連携実績

・子どものための e-learning支援システムの研究(ベネッセコーポレーション)

取材

岐阜市役所商工観光部
 産業雇用課 産業振興係
 Tel.058-265-4141 (代)内線6257

編集後記

表情豊かに、ジェスチャーも大きくお話される先生。オノマトペの響きとともに印象に残ります。意識して使うとちょっと照れくさいのですが、効果を期待して使ってみてはいかがでしょうか。

お問い合わせ先

fujino@alice.asahi-u.ac.jp

※オノマトペ(仏: Onomatopée) …音や声を模写した言葉が擬音語。物事の様子、状態を音で表した言葉が擬態語です。これらの総称がオノマトペです。

名刺を見た担当者からは
バンバンですか！
 ○○さんは頼もしいですね。
ワフワフとは、
 気持ちまで楽しくなれそうですね。
 と、転記されたオノマトペをもとに
 会話が弾んでいくと思います。オノ
 マトペは普通の言葉と異なり、リス
 ミカルで立体的な膨らみがあるため
 インパクトが強く人の記憶に定着し
 やすいという特長があります。
 これを上手く利用すれば、担当者
 はあなたと会社をしっかり記憶し
 てくれると思います。



いかにアピールするかは業界、業種
 を問わず重要なテーマです。心に
 わじわじと響くオノマトペは、プレ
 ゼンの用途でも多分に使えます。
 たとえば、新商品を購入(契約)し
 てもらうための展示会があったとし
 ます。
 このクッキーは、とてもいい食感で
 美味しいです。
 というより
 このクッキーは、歯ごたえ**カリッ**
 と、中は**とろ〜ん**と**とろ〜ん**ですよ
 と言った方が「買ってみたい」「食べ
 てみたい」と思うのではないでしょ
 うか。
 消費者が買おうかどうか悩んでい
 た場合、オノマトペは大いに力を発
 揮してくれます。

さらに、先の「カリッ、とろ〜ん
 とろ〜ん」などは、そのまま新
 聞の広告や店頭販促の掲示物に利用
 することも可能です。
 ときには、論理やデータで伝える
 よりも「ふわふわ」「ぷりぷり」など、
 感覚で伝えたほうが商品のイメージ
 を深め、よりビビッドに伝えること
 ができます。ぜひご使用ください。
 ただし、オノマトペの使用にあつ
 ては、注意していただきたい事が
 あります。
 それは、男女差・年齢・季節・地
 域性・雰囲気・気分などの要素です。
 これらをよく踏まえた上で企業がタ
 ーゲットに対して、どのような感情
 を動かしたいのかを企画段階から検
 討すると良いと思います。
 朝日大学にはマーケティング研究
 所がありますのでご相談などご活用
 ください。

Report



朝日大学 経営学部
 ビジネス企画学科 准教授 第2回
 ふじのよし たか
藤野良孝氏

●プロフィール
 出生地/東京都
 朝日大学経営学部准教授。早稲田大学国際情報センター招聘研究員。スポーツや日常生活などで使われる様々なオノマトペ(擬音語・擬態語)の使用実態とその効果について多角的に研究。講演のほかフジテレビ「ホンマでっか!?TV」、NHK「ためしてガッテン」などテレビ・ラジオ番組に出演。著書「子どもがグングン伸びる魔法の言葉」(祥伝社黄金文庫)、「脳と体の動きが一変する秘密の「かけ声」」(青春出版社)、「一流」が使う魔法の言葉——スポーツオノマトペで毎日がワクワク!」(祥伝社)他。共著「すごい!セラチンふりかけ健康レシピ」(扶桑社ムック)。プレジデント社刊行「素晴らしい一日」において「元気になる☆魔法の言葉オノマトペ」連載担当。
 趣味はスイーツの食べ歩きと料理の創作。縁を大切に岐阜の豊かな自然や人々との触れ合いを楽しむ。
 <ブログ> <http://happy-vocalism.cocolog-nifty.com/blog>



実践! オノマトペ「印象はこう作る」

営業などで新たにビジネスチャンスを広げるには、営業マン自身の印象アップを始め魅力的かつ説得力あふれる表現・提案が不可欠です。第二回は「他者の心に残る自己アピール」、「消費者の心理をくすぐるプレゼンテーション」というテーマを設定し、オノマトペの効果的な活用方法を紹介します。

**グッとくる
 ピーアール**
 ワクワク



訪問先の担当者とは初顔合わせをしたとき、最初に行くことは名刺交換です。みなさんは、どんな名刺をお持ちでしょうか? 大半の方が会社名、部署名、名前、所属住所、電話番号、メールアドレスといった基本情報のみが記載された名刺だと思えます。名刺は、あなたを効果的に宣伝する顔です。せつかくの顔も、基本情報のみでは相手の印象に残りません。そこで提案があります。あなたの性格的な特徴や自社の優れた点をオ

ノマトペに変換し、それを名刺裏面の空白スペースに転記してみることです。たとえば、こうです。
**オノマトペを使って
 ピーアールすると**