

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 2018年7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

■『小さな要求』

想像してください。あなたは出張途上の新幹線に乗車しています。
あなたは資料に目を通しています。その時に車内販売員があなたの顔を覗き込み、
「美味しいドーナツはいかがですか？」
と聞いたら、あなたはどう思うでしょう。
きっと、「なんだコイツは！！ウザイ！」と思いますよね。

ではもう一つ想像してください。
あなたが新幹線車中で資料に目を通している時に向こうから車内販売員が
「ホットコーヒーはいかがですか」
と言いながらこちらに向かってきました。喉が渴いたあなたは
「ホットコーヒーをください」
と声を掛けます。

そして、あなたが財布を開いた瞬間に車内販売員さんがあなたの顔を覗き込み
「美味しいドーナツも一緒にいかがですか？」
と聞いたら、あなたはどう思うでしょう。
おそらく「なんだコイツは！！ウザイ！」と思う人は少ないはずです。
そして、ドーナツを買う人も現れるはずですよ。

人は自分で決めた行為の延長にある相手からの依頼には抵抗がなくなる、のです。だから、相手に承諾して欲しいことがある時には最初に小さなことでも良いので相手に自分で決めてもらうことが大切になります。部下やスタッフを指導する時も、お客様に販売をする時も同じです。最初に小さな要求を出して、それを受け取ると相手が自分で決めて、それからさらに次の大きな依頼を出すのが人間心理を考慮すると効果的順番になります。

●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
メール tsukimoto-cop@wind.ocn.ne.jp

ホームページ

月本建設

検索

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 ^) とされる会社です！