

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12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

■『無理難題を先に出す』

前のコラムでフット・イン・ザ・ドア・スキルについて書いたので、今回はドア・イン・ザ・フェイス・スキルを紹介します。

最初に相手が承諾しやすい小さな依頼を行なうフット・イン・ザ・ドア・スキルとは真逆で、最初に相手がとても承諾できないような大きな依頼を行なうのが特徴です。



たとえば「明日休日出勤してくれ！」と大きな依頼すると相手は「いきなり言われても無理です。もう予定があります。」と断ります。そこで「じゃあ、今日残業して手伝ってくれないか」と依頼すると相手は断りづらくなります。

人というのはそれがどんなに法外な要求や依頼であったとしても、一度相手の依頼を断ると罪悪感や後ろめたさが心の中に芽生えてしまうから、次の依頼を断りにくくなるためです。

外交交渉の席で相手国が最初に関税撤廃などの無理難題をふっかけてきて、それを断ると要求レベルを上げて個別品目の関税率引き下げなどの話しに誘導する交渉が行なわれるときがあります。

また、身近な例では家庭を訪問する販売員も

「この包丁は切れ味抜群でどんな魚や肉もこれ1本あれば十分。刃こぼれもしないので磨ぎの手間も不要。今日は1万円で各家庭を回っています。」

と最初に大きな金額を要求して、相手が断ると

「じゃあ、こちらは3000円だけど切れ味は同じようにいいのでいかがですか？」

と要求レベルを下げます。

ビジネスにおけるプレゼンや交渉でも最初に大きな要求を提示して、一旦、相手に断らせてから、次に要求レベルを下げた本命を提示する・・・といった応用法になります。

●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^)と言われる会社です！