

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 2019年1月2週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

## ■『理性を外す方法』

スーパーマーケットのタイムセールスの様子がTVで放送されていました。

「はい！！これから10分間タイムセールス！！玉ネギが〇〇円！！」

すると店内にいたお客様がわ〜っと野菜売り場に押し寄せ、あっという間に玉ネギが売れ切れました。

一人でカゴいっぱい玉ネギを抱えている人がいました。

人には理性があるので普段は

「家族4人でこんなに玉ネギは食わないよね。

しかもウチの子は野菜が嫌いだし。」

と考えて必要な分だけ買います。

しかし、

「タイムセールス！！玉ネギが〇〇円！！」

と言われるとそのことを忘れてわ〜っと押し寄せる。

人はその瞬間、理性が働かないのです。理性の働きを止めるにはいくつか方法がありますが、その一つは**たくさんの処理を短時間にさせようとする**こと。

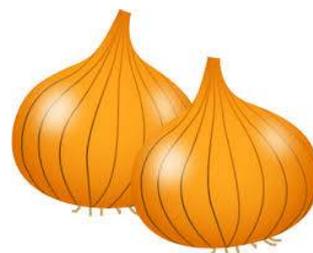
例えばタイムセールスのように短い時間を設定されると

「そんなに玉ネギが必要か？」「本当に他店と比べてお得なのか？」

「産地はどこなのか？」「どんな料理に使う予定なのか？」「美味しいのか？」

といったことを時間内に処理できません。すると人は「周りにいる人と同じ行動をする」という理性に負担をかけない対応をするケースが多くなります。

人の心理を考えるとセールス、販売、交渉でも相手の理性を外すことも可能です。



●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！