

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 2017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

## ■『保有すると価値が生まれる』

コーネル大学経済学部で次のような実験が行なわれました。  
学生を2つのグループに分けます。一方のグループには大学のロゴマークが入っているマグカップをプレゼントします。もう一方にはプレゼントしません。その後、2つのグループ同士でマグカップのオークションをすることにしました。



この実験の結果、次のことが分かりました。  
カップを手に入れたグループは平均して 5.25 ドル以下では売りがりませんでした。カップを持っていないグループは平均して 2.75 ドル以上を払おうともしませんでした。ここから何が分かるか？・・・そうですね。所有しただけでその価値が2倍に上がるということです。これを**保有効果**と言います。人は自分が所有したものに高い価値を感じ、一度所有したものを手放すことに抵抗を感じるようになります。

だから愛車を下取りに出そうとした時に  
「え～！そんなに安い査定なの！！」  
と感じるわけです。

身に付けていた貴金属をリサイクルショップで売ろうとすると  
「え～っ！！なんでそんなに安い査定なの！！」  
と言ってしまうわけです。

あなたは次のような説明を受けたり、広告コピーを目にしたことはありませんか？  
「2週間お試し下さい」「モニター募集します」「試着してみてください」「手にとってごらんください」  
なぜ、こういった販促やコピーが世の中にあるのか？その理由が分かりましたよね。  
一度、保有すると人はその対象に自ら価値を見出すのです。

●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

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

ホームページ

月本建設

検索

「頼んで良かった」(´v´)と言われる会社です！