

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3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

### ■『なぜならば』

最近スマホの自撮りをする人が多いので、見知らぬ人に写真を撮ってもらえる機会が減っているかもしれません。

でも、私はできるだけ「写真を撮ってもらえますか？」と見知らぬ人に声を掛けるようにしています。どうやって声を掛けると気持ちよく、依頼を承諾してもらえるかを実験しているのです。



実験の結果、単に「写真を撮ってもらえますか？」と言うよりもっと相手が好意的に写真を撮ってくれる方法を発見しました。それは・・・理由を加えること。

例えば次のように理由を付けます。

「新潟から来たのですが記念にしたいので、写真を撮ってもらえますか？」

「実は家内があまり機械に詳しくないので、写真を撮ってもらえますか？」

もちろん単に「写真撮ってもらえますか？」と言っただけでも撮ってもらえることが多いのですが、理由を付けて依頼をすると

「じゃあ、後ろの海も入れましょうか？」

「あのタワーも入れたほうがいいですね？」

と積極的に協力してくれる人が増えます。

心理学の実験でも証明されているのですが、人は単に依頼されるより、なんらかの理由がある依頼の方を承諾しやすくなるのです。ということは仕事でも

「・・・(理由)なので、お勧めです」

「こちらの商品をお勧めします。その理由は・・・」

という交渉パターンが効果的だということになります。人は理由が欲しい生き物なのです。

●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

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」( ^ ^ ) とされる会社です！