

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5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

■『同調』

心理学の実験に次のようなものがあります。
集団の中に一人の被験者を入れます。その他の集団構成員は全員が「サクラ」です。



その集団に対して簡単な問題が示されます。この時に一人目のサクラが「わざと間違った答え」を述べます。それに続いて集団内のサクラが次々と「わざと間違った答え」に賛同し続けます。

するとサクラではない被験者も「その答えは間違っている」ことに気が付いていても「わざと間違った答え」を支持する確率が高まることが分かりました。これを同調と言います。そして賛同する人数が3～4人の時に、この同調効果は最大になることが実験から分かっています。答が正しいか間違っているかではなく、周囲の人がどう考えるか、どう行動するかが判断に影響を及ぼすこととなります。

この人間の同調心理を仕事や私生活で具体的にどのように応用すればいいのでしょうか？例えば・・・

- ・大切な打ち合わせには必ず3人の自社スタッフを連れて行く。
- ・会議の前に根回しをして賛同者を3人以上そろえる。
- ・試着したお客さまに「まあ、お似合いですよ」と3人以上のスタッフにほめてもらう
- ・ホームページの喜びの声は3人以上掲載する。
- ・自信の持てない社員には3人以上から励ましてもらう。
- ・新規開店のお店には常に3人以上の行列ができるようにする。
- ・スタッフをほめる時には同じ長所を3人以上の人からほめてもらう。
- ・自社や自社の商品に対して3人以上の推薦をもらう。

っといったように同調の心理を仕事に応用することができますね。

もちろん交渉内容や商品の質を高めることは大切なのですが、それと同様にこのような簡単な人間心理を理解しておくだけでもより効果の高い説得やセールス、販促を実施することができます。

●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

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」(´▽`)と言われる会社です！