

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11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

■『ジョンが言ってけれど・・・』

あるところに乳製品の嫌いな女性がいました。  
その人はカルシウム不足なので、周りの人が  
「もっと牛乳やヨーグルトを摂りなさい。」  
とどんなに言っても首を縦に振らなかったそうです。

ある日、家族がその女性が大ファンである女優のインタビュー記事が  
掲載されている雑誌を読みました。その雑誌で女優はこう話していました。  
「私の若さの秘訣はヨーグルトです。」



家族はその雑誌を女性に見せてこう言いました。

「あの大女優のAさんの若さと健康の秘訣はヨーグルトらしいよ。」

その日から女性はヨーグルトを食べる様になった・・・。

これを心理学では「マイ・フレンド・ジョン テクニック」と言います。

「友だちのジョンが言ってたんだけどさ、ヨーグルトは健康にいいらしいよ」

といった感じでジョンの言葉を借りて、自分の意見を相手に伝えるテクニックのことです。

人は面と向かって言われると抵抗するけれども、同じことを自分の好きな人や影響力のある人に伝えてもら  
うと納得するケースが出てきます。

さて、これはあなたのビジネスではどう応用できるでしょうか。

「我が社のサービスの特徴は・・・」

と説明するところを

「既に導入頂いたお客様からはこんな声を頂いています。」

というようにお客様の口を借りて自社サービスの説明をするのも効果的だということです。

●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^ )と言われる会社です！