

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12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

## ■『残業して手伝ってくれる？』

フット・イン・ザ・ドア・スキルはこのコラムでも何度か解説していますが、今日はさらに進化したスキルをご紹介します。最終目的に至る前に相手が承諾しやすい依頼を行なうのが通常のフット・イン・ザ・ドア・スキル。たとえば募金を募る時にまず相手が承諾しやすい小さな承諾を次のように行なうと承諾を得やすいというもの。



「地球環境を保護するために署名をお願いします。」(小さな承諾)



「地球環境を保護するためにいくらでもよいので寄付をお願いします。」(最終目的)

そして、これを進化させたものが「Two feet in the door」スキル。フット・イン・ザ・ドアは「小さな依頼→最終目的」という順序ですが、さらに「小さな依頼→小さな依頼→最終目的」という順で依頼を行なう方がさらに有効であることが心理学の実験で分かっています。

たとえば下記のように依頼することが「Two feet in the door」スキルになります。

「忙しいところを悪いんだけどちょっといいかな？」(一回目の小さな依頼)



「明日のプレゼン用資料を作成しているのだけれどこのページだけコピーを3部取ってくれないかな？」(二回目の小さな依頼)



「ありがとう。このままでは今日中に終わりそうもないので少し残業して手伝ってくれない？」(最終目的)

このスキルも仕事や私生活で効果的に使えますね。

●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！