

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

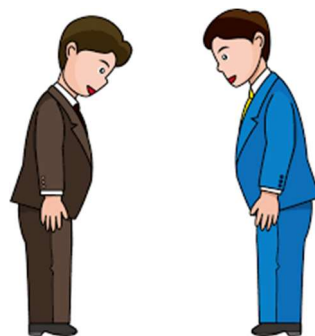
# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2021年6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

## ■『人の心を操る！？』

私は講演会で参加者に次のように要求します。  
「立ち上がって、椅子を中にいれて、隣の人とあいさつしてください」  
するとほぼ100%の割合でみんな立ち上がってあいさつを始めます。



この話し方の特徴は**要求を重ねている**ということです。  
新人の講師は講演会で参加者に「立ち上がってください」と言いますが、参加者はなかなか立ち上がろうとしません。  
新人講師の話し方は要求が1つなので参加者はそれを受け入れるか、受け入れないかを簡単に判断できます。しかし、私の話し方だと参加者は「立つか、立たないか」「椅子を入れるか、入れないか」「隣の人とあいさつするか、しないか」の組み合わせを考えなくてはならないこととなります。

**人間の脳は面倒くさがり屋なので複雑なことを嫌います。**

新人講師の要求の仕方だと脳は簡単に判断できますが、私の要求のように選択肢が増えると判断が難しくなってしかも断ることも面倒になるので無意識にどの命令も受け入れやすくなるのです。

そのため仕事でも「夕方までに提案書を作成してくれ！」と指示するよりも  
「この資料を探して、夕方までに提案書を作成して、明日までに報告してください」  
と伝える方が要求が通りやすくなります。

●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

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」(´▽`)と言われる会社です！**