

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

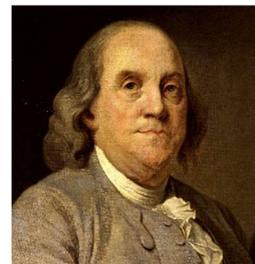
# たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2021年7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

■『苦手な相手にはお願いをする』

アメリカ合衆国の政治家、外交官として名高い  
ベンジャミン・フランクリンにこんな逸話があります。



ある時、フランクリンは敵対していた政治家に手紙を書き、  
読みたかった希少本をあなたがお持ちだと聞いたので、  
数日だけ貸して欲しいと頼んだ。

政治家は本を貸した。フランクリンは約束の日に本を返して、心からお礼を伝えた。

その後の出来事をフランクリンはこう記している。

「次に議会で会った時、彼はとても礼儀正しく私に話しかけてきた。私たちは親友になり、  
友情は彼が死ぬまで続いた。」(参照:「カリスマは誰でもなれる」オリビア・F・カバン著)  
フランクリンは政敵を味方に引き入れる際にこのように相手にこちらの頼みごとを聞いてもらうという  
テクニックを良く使ったと言われています。これを「ベンジャミン・フランクリン効果」と言います。  
この背景には心理学的の一貫性の原理が働いています。簡単に言うと「私は大切な本を彼に貸した  
のだから、きっと彼のことが好きに違いない」と自分で行動を正当化して納得するという事です。  
そのため私も講演先で担当者やスタッフの方に意図的に簡単なお願いをすることがあります。すると  
不思議と仲良くなれるのです。もちろん時と場所と相手にもよりますが、もしかするとあなたも相手と  
の関係性を良くしようと思っているならこの「ベンジャミン・フランクリン効果」が効くかもしれません。

●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！