

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 2022年2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

## ■『ユニフォーム効果』

空港の保安検査場に入るときって緊張しませんか？  
私はいつも緊張してしまいます。別に悪いことしているわけじゃないのに。

検査場には制服姿の方が大勢いますよね。あれが緊張感の原因です。人間は相手の服装に大きな影響を受けるのです。これを**ユニフォーム効果**や**ドレス効果**と言います。

心理学者であるレオナルド・ビックマンが次のような実験をしました。  
次の3種類の服装姿の3人が、歩行者を呼び止めて頼みごとをします。

- (1) ジャケットにネクタイ姿のビジネスマン
- (2) 白いエプロン姿の牛乳屋
- (3) 警官に似た制服姿のガードマン



この実験で歩行者に最も頼みごとを引き受けてもらったのはどの服装をした人だったでしょうか？  
分かりますよね。(3)です。これがユニフォーム効果です。

医者がタンクトップ姿で診察していたら嫌ですよ。高級婦人服店の販売員がエプロン姿ではおかしい。定食屋のおばちゃんがロングドレスを着ていたら変です。もちろん、意図的にイメージを崩すということもありますがユニフォーム効果やドレス効果の影響や恩恵は決して小さくありません。

さて、あなたがお客様に信頼してもらえて、好かれて、喜ばれて、ブランディングできるユニフォーム効果というのはいったいどんな姿、服装、スタイル、見栄えなのでしょう？

●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！