

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6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

■『自分で選んだ宝くじは当たりそうな気がする』

宝くじ「ナンバーズ」は自分で数字を選択できます。  
これは心理学的に考えるととてもよく考えられたシステムです。



番号	A	B	C	D	E	当選
0000	0000	0000	0000	0000	0000	0000
1111	1111	1111	1111	1111	1111	0000
2222	2222	2222	2222	2222	2222	0000
3333	3333	3333	3333	3333	3333	0000
4444	4444	4444	4444	4444	4444	0000
5555	5555	5555	5555	5555	5555	0000
6666	6666	6666	6666	6666	6666	0000
7777	7777	7777	7777	7777	7777	0000
8888	8888	8888	8888	8888	8888	0000
9999	9999	9999	9999	9999	9999	0000

人は「自分で選んだ番号は当たる確率が高い気がする」のです。  
この心理を「コントロールの錯覚」と言います。

自分で物事を選択した場合にはそうでない場合よりも、良い結果になると強い期待を持ち、さらにその対象にコミットする傾向があるのです。

ビジネスに置き換えると「これがお薦めです」と店員に勧められて買った商品と、「どちらもお薦めですが、AとBどちらがよろしいですか？」と言われて買った商品の場合にはお客様は後者の「自分で選べる」商品により高い価値を置きやすいということです。

セールスマンや接客スタッフはお客様について自分の押す商品を薦めがちになり、経営者、管理職はつい自分の知識や経験に基づく命令をしがちです。

でも、人間心理を考えると本人の満足感や期待感を高め、さらに意欲を高めるには「どちらがよろしいですか？」

「どれを選ぶかはお客様の自由です」

「君ならどれを選んで実行するかな？」

といったひと言をそえて相手に「自分がコントロールしている」という意識を持たせることが必要です。

●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

ホームページ⇒



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！