

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8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

■『死亡率10%の手術』

数年前に次のようなTVCMがありました。

床屋の主人に「この給料の2割を毎月貯金しなさい」と言われた従業員は「無理です」と答えました。

そこで主人が次のように言いました。

「この給料の8割で生活してみなさい」と従業員は「やってみます」と答えました。

このような言葉の使い方を心理学で**フレーミング(枠組み)**と言います。

たとえば患者が医者から次のように宣告されたとします。

「この手術は死亡率が10%です」

「この手術は生存率が90%です」

後者の方が安心するはずですが、これもフレーミングです。

言っている事は一緒であるけれど、どのようなフレーム(枠)を設定するかによって受ける印象が変わってきます。

「商品価格は2万3千円です」と説明した場合と、「相場だとおおよそ5万円程度します。

でもこの商品は半額以下の2万3千円です」と説明した場合には後者の方がお得に感じます。

これもフレーミングです。

あなたも言葉の使い方をよく考えて営業、販売、プレゼンテーションで活用しましょう。

●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

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^v)と言われる会社です！