

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 2026年4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

■『これも何かの縁だと思えますので』

私はよく次のような言い方をします。

「念のため、資料を送りますので確認してください」

「せっかくの機会なので、この内容でやらせて頂きたいと思えます」

「これも何かの縁だと思えますので、登録してください」

もし、これが次のような言い方だったら印象が少し変わるのが分りますか？

「資料を送りますので確認してください」

「この内容でやらせて頂きたいと思えます」

「登録してください」

前述の表現よりキツくなって、高圧的な印象になります。

これだと相手の気持ちに反発が生まれやすくなります。



これも何かの縁だ
と思えますので

心理学の実験から人は「理由」があると抵抗感なく了承しやすいことがわかっています。

そしてその「理由自体は論理的でなくてもOK」ということもわかっています。

冒頭で紹介した「念のため・・・」「せっかくの機会なので・・・」「これも何かの縁だと思えますので・・・」という言葉は、私流の承諾を得るための「理由になっていない理由」なのです。

たったこれだけの「理由」を加えるだけで、相手の承諾率が高まります。

ぜひ、あなたもせっかく覚えたのですから、仕事で使ってみてくださいネ。

●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)と言われる会社です！