

【取材調整可能・有識者(大学教員)のご紹介】 “新学期スタート” コミュニケーションの不安払拭！ 初対面で好感を得られる人になるための3ヶ条とは？

営業は断られてナンボ！一流営業の本命提案攻略術はコレだ

摂南大学 経営学部 経営学科 牧野 幸志(マキノ コウシ) 准教授

摂南大学（大阪府寝屋川市、学長：荻田喜代一）では、9学部17学科にわたる専門分野を持つ教員への取材を受け付けております。今回は、**摂南大学 経営学部 経営学科の牧野 幸志准教授**を紹介します。

ALL DIFFERENT株式会社が1月に実施した『内定者意識調査』※1によると、**24卒内定者の約8割が「社会人になることに不安を感じている」と回答しました。**その中でも**過半数が「仕事の難しさや成果」「同期・先輩との関係性」に不安を感じており、**内定先に求めるサポートでは「先輩社員との関係構築を築く機会」がトップになる結果となりました。

これらの不安は、「仕事におけるコミュニケーション」「初対面の相手へのコミュニケーション」など、コミュニケーションテクニックを知ることで和らげることができるかもしれません。例えば、大きな要求を相手に断らせた手前、譲歩してもらったお返しに小さな要求を受け入れるという心理を利用した「ドアインザフェイス」を応用し、営業提案で受注することが考えられます。また、初対面の相手に好感を得られる人になるための3ヶ条を学ぶことで、同期・先輩との関係性に悩むことなく、自信を持ってコミュニケーションを行うことができます。

新学期コミュニケーションに関する関心が高まるこの時期、心理学を応用したコミュニケーションテクニックについて、仕事や恋愛など多方面から研究する牧野幸志准教授が解説します。

ご取材希望の方は下記広報事務局までご連絡ください。

※1 ALL DIFFERENT株式会社 『内定者意識調査』 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000159.000005749.html>

◆プロフィール

所属 : 経営学部 経営学科
職位 : 准教授
学位・資格 : 博士（心理学）
研究分野 : 心理学、社会心理学



牧野 幸志 准教授

◆お話しできること

・【**対比効果の応用**】断られてナンボ！一流営業の本命提案攻略術はコレ！

⇒営業成約率アップの裏技！本命提案の前に過大提案を行うことが成功の鍵。
対比効果の応用を用いた仕事のコミュニケーションについて解説します。

・【**初対面で好感を得られる人になるための3ヶ条**！ユーモアを含んだコミュニケーションを3つ行うべし！

⇒初対面の人とのコミュニケーションが多くなる新年度。誰しも好感を得たいと考えましょう。
ユーモアを含んだコミュニケーションで好感度を上げるテクニックについて解説します。

本件に関わる内容を幅広くお話可能です。ご取材希望の方は下記広報事務局までご連絡ください。

※できる限り調整をさせていただきますが、取材のタイミングによってはお受けできない可能性もある旨ご了承ください。

【報道関係者様のお問い合わせ先】

摂南大学広報事務局（アンティル内） 担当：佐藤、姉川、阿部、水原、藤井
TEL：06-6225-7781 E-MAIL：setsunan_pr@vectorinc.co.jp

【要望を通す裏技】心理学を応用した交渉術4選**■フットインザドア ～無料サンプルに潜む罠～**

最初に相手に小さな要求を吞ませ、段々とその要求を大きくしていくことで目的となる要求を承諾させるという、一貫性の原理を活用した心理テクニック。

例) web広告から無料サンプルをお試して取り寄せ、最終的に商品を購入した

**■ドアインザフェイス ～断られてからが勝負の交渉術～**

本命の要求を通すために、まず過大な要求を提示し、相手に断られたら小さな（本命の）要求を出す方法。一般に人間には、借りができると、そのままでは気持ちが悪いいため、お返しをしなくてはならないと考える傾向がある。

例) 「ご飯作って」 → × 「せめて洗い物くらいは…」 → ○

**■ローボールテクニック ～承認を取ることの脅威～**

最初に、「良い条件」を提示して承諾を得た後、悪条件を付け加えたり、好条件を取り除いたりする交渉術。隠していた「悪い条件」を出しても、一度承諾しているので「YES」としつつ言ってしまう心理を利用したテクニック。

例) 飲み放題1,000円で利用可能というお店に入り、席についた後、料理を1人2品以上頼まなくてはならないという条件を提示された → 退店しづらく高額な料金を支払った

**■ザッツノットオールテクニック ～おまけを使って意中の相手を落とす～**

商品を提示した後、数々のおまけや割引を追加することで、お得感を演出するテクニック。

例) 男性から食事に誘われて断ったが、「1ヶ月予約の取れないお店が予約できた」「奢る」という条件が追加され、食事に行くことにした



【報道関係者様のお問い合わせ先】

摂南大学広報事務局（アンティル内） 担当：佐藤、姉川、阿部、水原、藤井

TEL：06-6225-7781 E-MAIL：setsunan_pr@vectorinc.co.jp