

【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