

『開放性の法則』

少しだけプライベートを話そう

営業マン A さん：

「このミニバンのラゲッジスペースには、自転車が3台余裕で入ります。
広いので、大変使いやすいですよ」

営業マン B さん：

「このミニバンのラゲッジスペースは広くて使いやすいですよ。
私は娘がいるのですが、クラブ活動で遅くなる時は迎えに行くんです。
夜道が心配なので。このミニバン、娘が乗った自転車もラクに積めるんです」

さて、AさんとBさん、どちらに親近感を感じましたか？

あなたにお嬢さんがいなくても、
自転車をラゲッジスペースに積むことが無かったとしても、
Bさんに親近感を覚えたのではないのでしょうか。

なぜなのでしょう？

それは、Bさんの父親としての側面を感じたからです。
優しいお父さんを感じたからです。

これを**自己開示**と言います。
父親というプライベートな側面を見せたことです。

人間はその人の人間的側面やプライベートに触れたとき、親しみを感ずります。
これを**開放性の法則**と言います。

自己開示することで、**開放性の法則**が成り立つのです。
相手に親近感を抱かせ、距離を縮めることができます。

ビジネスライクでは、何度会っても距離は縮まりにくいといえるでしょう。
お客様にとって、あなたはいつまでたっても“ただの営業マン”です。
ただの営業マンならお客様は冷たく接することができます。

しかし、

“娘想いの優しいお父さんである営業マンのAさん”には冷たくはできません。
あなたも、どうせ買うならいい人から買いたいと思いますよね。

家族構成・出身地・職歴・趣味・出身校・最近読んだ本など、
自分の内面をお客様に伝え、自分という人間をお披露目してみましょう。
お客様は「へ～そうなの」と思い、あなたに親しみを感じてくれるはずです。

あなたが

「私、広島出身なんですよ」

と自己開示すれば

「本当ですか、私は岡山なんですよ」

と**返報性の法則**で応えてくれるかもしれません。

返報性の法則とは、こちらが自己開示すれば、相手も同様に自己開示を行う、
ということです。

つまり、自分がしたことは、相手からも同じことをされることを意味します。

但し、調子に乗って自慢話はいけません。

商談が一気に白けてしまいます。。