

『ザイアンスの熟知性の法則』

お客様に好かれましょう

足の不自由な方が交差点を渡ろうとしています。
ちょっと危なっかしい足取りです。
しかし、多くの人は知らん顔で通り過ぎます。

あなたはどうか？声を掛けてあげることが出来ますか？

やはり、多くの人と同様、
「それほど困っているようには見えないし、自分も急いでいるし…」
等と考え、通り過ぎているのではありませんか？

実は、これが
ザイアンスの熟知性の法則です。
“人は知らない人には冷淡になる”のです。

私たちは知らない人に対しては冷たいのです。

それではもう一つ質問です。
あなたの知り合いだったら？

もちろん、すぐに声を掛けますよね。

私たちは知っている人は好意的ですが、知らない人には冷たいのです。

そしてザイアンスは、接触回数が多いければ、
それだけ相手のことを好きになるという法則も発見しました。
これをザイアンスの単純接触効果と言います。

つまり、人間は、

“数多く会った人物に、会わなかった人より好意を持つ”
という法則です。

人ではありませんが、薬局で薬を買うときもスーパーで食料品を買うときも、CMでよく見たことのある商品を買うのもこのためです。既に“馴染みの状態”になっているからです。

営業も、「何度もちよくちよく顔を出す」だけで、好かれるようになるのです。行くだけが営業ではないので、要はコンタクトポイントを増やします。メールやFAX、電話が重要なツールとなります。

超簡単な心理作戦です。
ご無沙汰しているお客様に**ザイアンスの単純接触効果**を使ってみましょう。

「ご無沙汰してすみません」と
電話でもメールでもして接触頻度を増やしてみましょう。
何か良い話をいただけるかもしれませんよ。