

## 「ドア・イン・ザ・フェイス」

### 「大→小」相手の承諾を得る強力な方法

このようなご経験はありませんか？

同窓会の幹事を依頼された。

「忙しくて無理」と依頼を断った。

しかし、次に相手が、当日の会計係の依頼を持ち出してきた。

そこで、はっきりと断ることができずに、引き受けてしまった。

実は、これが

## 『ドア・イン・ザ・フェイステクニック』

と呼ばれるテクニックです。

さらにもう一つ事例を。

あなたは自動車会社の営業スタッフだとしましょう。

あなた：「次は、車検を取るのを止めて思い切って新車にしましょう」

→最初の提案

お客様：「それは無理だよ。この景気の悪いときに新車なんて…」

あなた：「そうですね、だめですか。それでは車検のときにカーコーティングをしましょう。新車並に塗装がよみがえりますよ」

→2番目の提案

お客様：「ああ、それならいいね」

人間は、

たとえどんな依頼や提案であっても、

断ると**罪悪感を覚える**ものです。

したがって、  
一度断ると今度はOKしなければと**義務感を覚える**のです。  
人は断り続けることを、相手に対して悪いと感じるのです。

そこで、  
「いっそ、引き受けてしまおう」  
と考えるのが人間の心理です。

最初の依頼→あなたは断る。  
しかし、断ってしまったという**罪悪感**が残ります。

2番目の依頼→今度は依頼を受けなければという**プレッシャー**がかかる。  
したがって、承諾する**確率**が増えます。

ただし、以下にご注意を。

※最初の依頼と2番目（3番目）の依頼との間に  
時間が経ちすぎるとは断られる**可能性**が高くなります。

※最初の依頼で怒りや敵意を起こさせてはなりません。  
大きすぎる依頼はこの感情を招く**危険**があります。