

『フット・イン・ザ・ドア』

「小→大」相手の承諾を得る強力な方法

買う気がなかったのに衝動買いしてしまった経験、だれにでもありますよね。

たとえば、試着コーナーで。
販売員から「肩に羽織られてみませんか？」と声をかけられ、
「別に試すだけだから…」
と思いつつ、結局は買ってしまった。等々

冷静に考えてみるとそれほど必要ではなかった、と衝動買いを後悔するかもしれません。

また、あれこれ理由を探し自分を納得させるかもしれません。いずれにせよ、あなたは買ってしまったのです。

これが、

フット・イン・ザ・ドア

と呼ばれるテクニックです。

フット・イン・ザ・ドアは、
初め小さな頼みごとを受けてもらい、
次に（本来の目的の）大きな頼みごとも受けてもらう
というテクニックです。

日本では段階的要請法とも呼ばれています。

お客様の衝動買いを誘う営業テクニックで、
信頼関係が結べるとは思えません。
が、上手に利用すれば頼みにくいことでも

快く引き受けてもらえる便利な手法です。

たとえば、以下のように使います。

あなた：「今度、お知り合いを紹介ください」
→最初の依頼（今度なので具体的な依頼ではない。）

お客様：「ああ、いいわよ。今度考えておくわ」
（具体的ではないので安請け合いをしてしまう）

あなた：「ありがとうございます。それではお隣の山田さん…」
→2番目の依頼

最初の誘い→お客様は断るも、受けるも自由です。

どちらも選択できるのです。

しかし、依頼が具体的ではないので安請け合いをしてしまう。

2番目の依頼→自由は奪われます。

最初の依頼に拘束されるからです。

人は一貫性のある人間、言行一致の人間と思われたいと思っています。

行き当たりばったりのいいかげんな人間とは思われたくない、

という本心があるのです。

よって、2番目の依頼に対しては、
ある種の逆らいがたい強制力を感じるのです。

上手に利用してみましょう。