

# ASK ニュース

Vol.0241

2017年2月27日(月)

担当：MS事業部 太田

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

## 仕事で使える心理学

### はじめに

人間は例え不合理だと思っても、ある法則に基づいた行動を取ってしまいがちです。この法則を学んで理解すれば、仕事を有利に動かす事も可能になります。今回はこの法則を一部紹介させて頂きます。

### 返報性の原理

人は他人から施しや好意を受けた場合に、お返しをしなければならぬという感情が湧きます。これを返報性の原理と言います。

ある宗教団体は道行く人から寄附を募る際に、花を半ば強引にピンで上着に留め、その上で寄附を求めるといった方法を取りました。するとほとんどの人がその申し出に応じたのです。これは人間の無意識には「贈り物にはお返しする」という本能が埋め込まれているからだと考えられます。

仕事で契約を結びたいという場合は、まずサンプルや情報を無料で提供してみましょ。返報性の原理により成約率の上昇が見込めます。

### 一貫性の原理

一貫性の原理とは「人間は最初の選択を貫きたがる」という心理です。例えばダイエット食品を販売しようとする場合について、いきなり売りつけようとしても困難です。そこで次のやり取りを考えてみましょう。

「痩せたいと思っっていますか」→はい  
「楽に痩せる方法があればやりますか」→はい  
「実は楽に痩せられるダイエット食品を販売しているのですが、如何ですか」

この様に話を進めると、人は自分の発言に矛盾なく行動したいため、「痩せるために商品を購入する」という判断を促せます。

### リンゲルマン効果

リンゲルマン効果とは「人間は集団になればなるほど手抜きをする」という心理効果をいいます。一人の時は誰も手伝ってくれませんが、一生懸命頑張って全力を出そうとします。しかしグループの人数が増えるにつれて安心感と甘えが出て手を抜いてしまう心理が働きます。

これを仕事に応用するにはどうすればいいのでしょうか。集団の人数が多くなるほどサボってしまうわけですから、集団の人数を少なくすればいいのです。つまり仕事を進める場合は、出来るだけ少人数のグループを沢山つくり、各自が責任感を持って仕事をする環境を作る事が大切です。

### おわりに

いかがだったでしょうか。何となく心当たりのある、という方も多かったのではないのでしょうか。今回紹介させていただいたのは3つだけですが、このような法則は他にも数多くあります。自分の仕事に応用できるものが無いか、一度調べてみるのも面白いかも知れません。