

アンドウ サオリ フリーアナウンサー、マナー講師、女優。フリーランスでテレビ番組や大手企業のCM、イベント等の案件を受注し、15年以上続ける。最近ではその経験をいかし、企業や個人からマナーやプレゼン力アップの研修依頼も増えている。



安堂サオリの

印象アップ術

好かれる人になるための

人に何かを頼む際、 93%の確率で成功させる方法とは？

みなさんは、人に何かをお願いするときを意識していることはありますか？

- 人にお願ひするのが苦手
- お願いしても断られそうだし、自分でやってしまう
- 伝え方がヘタだから、やめておく
- お願いしやすい人と、お願いしづらい人がいる
- 言い方によって伝わり方が変わるのかも…
- などなど。

このように、人に何かをお願いすることに、苦手意識をもっている人は多いかもしれません。そんな人はぜひ、『カチッサー効果』を活用してはいかがでしょうか。

カチッサー効果とは、ある働きかけによって、深く考えることなしにある行動を起こしてしまう心理現象です。

心理学者のエレン・ランガー（Ellen J. Langer）による、コピー機を使った有名な実験があります。

コピー機の順番待ちの列の先頭へ行き、次の3通りの言い方で頼みます。

①要求のみを伝える
「すみません。5枚なのですが、先にコピーをとらせてもらえま

せんか？」

②本当の理由を付け足す

「すみません。5枚なのですが、急いでいるので先にコピーをとらせてもらえませんか？」

③もっともらしい理由を付け足す

「すみません。5枚なのですが、コピーをとらなければいけないので先にコピーをとらせてもらえませんか？」

この場合、①の要求のみのときの承諾率は60%であるのに対し、②の本当の理由を付け足したときの承諾率は94%でした。③のもっともらしい理由を付け足したときでも、承諾率は93%に達しました。

人に何かを頼む際に、単に「○○してもらえますか？」と言うよりも「○○なので、○○してもらえますか？」と理由をつけると、格段に承諾されやすくなるのです。

ささいな頼みごとの場合は、頼みごとの内容とあまり関係のない理由、こじつけでも承諾されやすくなります。

相手に何かをお願いする際は、理由を付け加えることで、承諾してもらえる確率がグンと上がるわけです。実験でわかったことは、常識の範囲内であれば、きちんとした理由で

なくても問題がないということ。

これをビジネスの場に応用するとすれば、

「立て込んでいるので、この仕事をお願いできませんか」

「話がしたいので、時間をとってもらえませんか」

など。

仕事に限らず、プライベートでも活用できます。

「お腹が空いたので食事に行きませんか」

「面白そうな映画が公開されたので、観に行きませんか」

ひと言理由を添えてみると、あなたのお願ひはグッと受け入れてもらいやすくなるかもしれません。

ちなみに、カチッサーの語源はテープレコーダーの再生ボタンの「カチッ」という音と砂嵐の「サー」という音が由来とも言われています。

知っているだけで、少し気持ちが軽くなる心理現象のお話。あなたの周りの好印象さんは、こういった効果をうまく活用しているのかもしれない。

みなさんもぜひ取り入れてみてはいかがでしょうか。

ひと言プラスするだけで、きっと印象アップ効果が得られますよ。▲