

『相手に負担にならないメール返信の催促の仕方』をもうちょっとだけ科学する

2010-01-08 (Fri) 16:04 ライフハック  **350 users**



nanapiの人気ライフレシピに「相手に負担にならないメール返信の催促の仕方」があがっていましたが、個人的にはもうちょっと掘り下げてみたいですよ。

» [相手に負担にならないメール返信の催促の仕方 | nanapi\[ナナビ\]](#)

説得の技術というのは、心理本などでよく触れられているので、それらを応用した方が良いような？！というわけで頭の体操ちくくにアイデア書いてみますよ。自分の知っている心理法則をいくつか応用してみました。

以下、Aさんから返信をもらうための方法、という設定ね。

• 返報性の法則を使ってみる

「相手に何かしてもらったらお返ししないといけないような気になる」という心理法則を応用してみます。たとえばこんなはどうでしょう？

そういえば、先日Aさんが興味を持たれていた資料、添付しておきました。よろしくご査収ください。それから先日の件もご返信くださいね。

先に相手に何らかの恩を感じてもらおうと返信してくれる可能性が高くなるかと。

• ラベリングを使う

「あなたはこういう人だね」という印象をさりげなく伝えと、それと一貫する行動をとる傾向がある、という心理法則すな。応用するとこんな感じ。一貫性の法則とも呼ばれますね。

いつも返信の速いAさんなので、ひょっとして迷惑メールにはいっているのでは・・・うんぬん。

「返信が速い人ですよ」とサブリミナルにすりこんでおくとそのあとに「素早く返信する人っぽく行動する」傾向が高まります。

• フット・イン・ザ・ドア

最初に小さな「Yes」を引き出すことであとの要求を飲ませやすくする、という法則すな。

例の返信の件ですが、他のは良いので日程のOKだけ先にいた

だけると助かります！

もしくは他の小さな頼みことでもよいですな。

- **社会的証明**

他の人はこうしているので、あなたもしたほうがいいよ、という印象をあたえる事で行動を促します。人は集団と同じように行動したがるのです。

他の方からはすべてご返信いただきました！お忙しいところ恐縮ですが・・・。

プレッシャーをかけるようですが、こうしたほうが効果的らしいですよ。

- **理由をプラス**

「コピーとらせてください」と「コピーをとりたいのでコピーとらせてください」だと後者の方が効果的、という研究はよくありますよね。すごい細かい効果ですが、それを使う手もあります。

Aさんのご意見を聞きたいので、ご返信お願いします！

理由は何でもよいので「～なので」を使うのを意識しましょうね。

ちょっと思いついただけでこんな感じすかね。とりあえずけんすうにはこれをおすすめしておきます。



» [影響力の武器\[第二版\]—なぜ、人は動かされるのか\(単行本\)](#)

あと実践編も素晴らしいですよ。



» [影響力の武器 実践編—「イエス!」を引き出す50の秘訣\(単行本\)](#)

こういう心理法則の本って、実際に応用してみないと身につかないですよ。 「人を動かす」系のライフレシピを考えるときは本をばらばらとめくりながら応用させてみるといいですよ。

あとこれ系のエントリーを書くに「こういう風に考えている人とは付き合いたくない」というコメントが必ずつきますが(苦笑)、個人的な意見としては「**絶対知っておいた方がいい**」と思っています。

原体験としてはアメリカのビジネススクールを聴講した時の経験があるのですがね・・・。

以前あるビジネススクールの「交渉学」の授業を聴講したのですが、クラスを半分ずつに分けて違う情報を与え、お互いに交渉させる、ということを毎週やっていました。

そこでは上のような心理法則やBATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement・・・興味がある人は調べてください) が駆使されていましたよ。理論を教わるだけでなく、実際に交渉の場で使ってみたことがある、というのは授業

このつくもへさは、状態のほうです。

実際、こうしたトレーニングを受けた人にとりまわっている人を何人も見たことがありますよ・・・知っているのと知らないのでは大きな違いなので、多少テクニックに走っているようでも、基礎知識として知っておくべき&ちょっとは練習しておくべきでは、と思います。

交渉会議、とかってイベントでもやるかなあ。こういうトレーニングってあまり大学でやってくれないのですよね・・・。