

受賞した封筒開封率UPシール

開封率を上げる。もらった人の印象度が高まり、ピジネスチャンスの拡大効果が期待できる。

長4用(縦2枚と横7・5枚)、長3用(縦2枚と横9・5枚)の封筒2種類に対応。取引先企業からの

## 経営者のための

### 「コミュニケーション心理学」

□□2

誰かにものをもらったとき、助けてもらったとき、他に何かをしてもらったとき、恩返しをしないといけない気持ちになりますか？

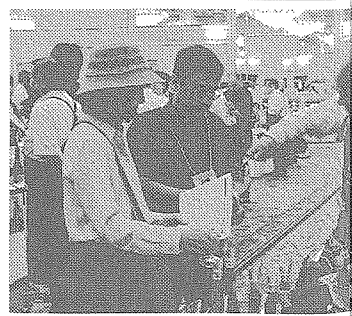
一般的には恩返しをしないといけない気持ち、恩返しをしないと居心地が悪い気持ちになるのではないのでしょうか。これを「返報性(へんほうせい)」と呼びます。

この原理はビジネスでも幅広く使われていまも時々開催します。これも身近なビジネスという

## 75社が出展し試飲会

ワインの流通業者などで構成するワインコンプレックスは28日、名古屋市内のホテルでワイン販売業者を対象にワインの試飲会を開催した。1年目の前年より20社多い75社が出展、世界各国のワイン約1千アイテムが登場した。

日本ワインのブームを受け、酒類卸業のイズミック



名古屋市の説明会 10月1日に運用開始

名古屋市は8日から、名古屋駅や栄、金山地区で10月1日に運用する「客引き行為の禁止条例」の説明会を開く。

市が指定した禁止区域内で客引き行為および行為の指示が出来なくなる。違反者に対して、指導や勧告、命令後、氏名公表や5万円

## 「返報性の原理」の活用

実際に売り上げに大きな効果があつたそうです。すなわち、無料でコーヒーをもらったのはいいけれど、「お返しをしなければいけない」という心理がはたらくことが購買意欲の向上につながるという

## 恩返しのが売り上げに

松下幸之助氏は待望の角型ランプを開発しました。そのランプを「ナショナルランプ」と名付け、国民に広く行き渡らせたいと考えました。製品の実用性に確信をもっていた松下氏は、発売に際して1万個を販売店に無償配布する

返しとして何かを行わなくては、という気持ちになり、積極的に販売に協力したことが考えられます。

最後に、この返報性の原理には、ただ単に無償配布をすれば大きなリターンがあるというもので

【加藤滋樹 プレジデントワンコミュニケーション・アナリスト】

毎週土曜日に掲載

誠実、真摯からいつて手を抜かない」