

返報性の原理

返報性の原理とは？

- 何かしら受けた時「お返しをしないと悪いな」という気持ちになる心理作用
- ドア・イン・ザ・フェイステクニック
(譲歩的依頼法)

例) 返報性の原理

- スーパーの試食を受けた時
- 質の良い接客（顧客対応）をされたら
- あなた「1万円の寄付をお願いします」→
「せめて1,000円だけでもお願いできませんか？」
相手「それならいいかな？」という意識になりやすい

返ってこなくても
ギバーになるメリットは大きい