

一貫性の原理

一貫性の原理とは？

- 自分の行動・発言・態度・信念・価値観などに対し、一貫したものとしたいという心理作用
- フット・イン・ザ・ドア・テクニック、ローボールテクニック（段階的依頼法）
- イエスセット、コミットメント

一貫性の原理の例

- 「思ったように、英語が上手に喋れなくて困ったことがあるんじゃないですか」
- 「英語が上手に話せたらいいと思いませんか？」
- 「英語教室って高いと思われていますが、もし無料だったら勉強したくないですか？」
- 「では、こちらに申し込んでください。無料です」

広告クリエイティブで一貫性の原理を活用

- ステップ・バイ・ステップのオファー構成
- 段階的依頼法を使ったストーリー広告
- イエスセットを使った広告の文面作成
- コミットメントを利用する広告設計
- ストーリーテリングで信頼を築く

一貫性の原理を使わないとどうなるか？

- 大きな要求に対する拒否のリスクが高まる
- 心理的抵抗が強くなる
- 関係性が浅い段階での大きな要求が信頼を損なう
- 一貫性の原理が働かない
- クロージングの難易度が上がる

「たとえ小さなことでも、あなたの言葉と行動が一致することで、信頼は築かれる」

by トーマス・ジェファーソン