

タイトル：手軽であればあるほど価値が下がる不思議

今日は「手軽であればあるほど価値が下がる不思議」についてお話ししようと思いません。

私自身の事なのですが、2015年8月から泰日経済技術振興協会というところで、労働法の講師をしております。講義は月1回です。

お陰さまで私の講義は評判が良いらしく、主催者側から「講義の回数を増やして欲しい」と言われています。

また「バンコク以外の工業団地でも開催して欲しい」と言われております。せっかくの要望なので、その要望にはお応えしたいです。でも躊躇しております…。

例えば講義回数を増やしたとします。今は月1回の講義なのですが、それが毎週となった場合、常時、開催されているわけです。

そうすると、人の心理としては、次回もあるから大丈夫…、また今度にしよう…となりませんか？

身近な例で言いますと、スーパーでいつでも買える商品よりは、「期間限定！」「今しか買えません」というほうが、何となく特別感を感じないでしょうか？

私が躊躇している他の理由に、現在もバンコク以外から数時間も掛けて、講義に参加するために来ている方がおります。

こういう状況の中、講義の回数を増やし、かつバンコク以外でも行うとなると、来ていた方々はがっかり感のようなものが湧いてくると思うのです。

主催者側から見た場合は、“集客”と言うものを考えた際に今まで以上に労力と時間を費やすことになるかも…と思ったのです。

労力としては、集客のための広告作成、広告費用、講義の準備に携わるスタッフなどなど…。当然ながら、上記の事に付随して時間も使うことになりますね。これだけではなく、考えればもっとあります。

労力の割には、効果が少ない可能性が高いと思ったのです。

人は簡単に手に入ったもの、手に入れたものには価値を見出さないと聞きます。それは、モノ、時間、知識、労力…。いろいろな事柄に当てはあると思います。

「手軽さ」と「価値」を考えた際に、手軽であることは便利ですが、価値が下がることを考えると、ビジネスにおいては気をつけなければいけないな…。と思います。

何かのご参考になれば幸いです。