

# 【株式会社SBSマーケティング】地位や肩書きによって過大評価してしまう！？『権威バイアス』『権威性の法則』



支援会社と事業会社での実務経験をベースに、主にBtoB（企業間取引）分野のマーケティングや販売促進、集客に関連したコンサルティングサービスを提供している株式会社SBSマーケティングは、「地位や肩書きによって過大評価してしまう！？『権威バイアス』『権威性の法則』」ページを[2023年04月20日（木）](#)に公開しました。

権威がある地位や肩書きによって、その人物や言動に対する評価が高く歪められてしまう『権威バイアス』『権威性の法則』。なぜ効果が発揮するのか、ビジネスシーンでの活用例などについて解説しています。

（記事ページの項目）

- 権威バイアス、権威性の法則とは？
- なぜ権威バイアス、権威性の法則が発揮するのか？
- 権威バイアス、権威性の法則の由来
- ◆「権威への服従」と呼ばれる実験
- 権威バイアス・権威性の法則の例（自身が受け手の場合）
- ◆書店で販売されている本の『帯紙』
- ◆テレビなどのメディアでよく見かける医者
- ◆名刺に書かれた役職
- SEO対策でも重視されている「権威性」
- 権威バイアス・権威性の法則と『ハロー効果』との違い
- 『権威バイアス』『権威性の法則』のビジネスシーンでの活用例
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例①：服装など身だしなみ
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例②：話し方や物腰
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例③：専門的な知識
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例④：経歴や実績
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例⑤：資格や肩書き
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例⑥：メディアへの露出
- ◆自身・自社のみで活用しやすい例⑦：受賞歴をアピール
- ◆第三者の協力を得ると実施しやすい例①：著名人に推薦してもらう
- ◆第三者の協力を得ると実施しやすい例②：導入事例
- ◆第三者の協力を得ると実施しやすい例③：広告に有名人やタレントを起用する

## ■最後に

▼詳しくはこちらをご覧ください。

<https://sbsmarketing.co.jp/marketing/whatis-authority-bias-2023-04/>

▼日々の実務に役立つ情報を公開しています。どうぞご覧ください。

<https://sbsmarketing.co.jp/blog/>

## ■問い合わせ先

企業名：株式会社SBSマーケティング

事業内容：マーケティング、集客、販売促進に関するコンサルティング業務 など。

URL：<https://sbsmarketing.co.jp/contact/>

---

Generated by ふれりりプレスリリース

<https://www.prerele.com>