



「行動したいのにできない」  
「行動させたいのに上手くいかない」を解決する

知らずに行動を止めさせる  
**人がリスクを感じる  
18の項目**

## この特典で解決できること

- ✓あなたの行動が自然と止まらなくなる
- ✓あなたのお客様の行動が、どんどん進む
- ✓セールスやオファーで、相手の不安を取り除ける
- ✓新しいことに挑戦できるようになる
- ✓あなたに関わる人から安心と信用を得られる
- ✓過剰な心配が和らぎ、心理的な負担が減る
- ✓目の前のリスクに冷静に対応できるようになる

あなたや、あなたのお客様の行動を  
促したいのに、実際には行動が止まってしまう。

そんなお悩みありませんか？

# 人が行動を止めるルールとは？

私たちの行動の仕組みには、  
行動の結果、危険やリスクを経験すると  
将来、その行動は起きにくくなる。  
という、ルールがあります。

ですが、実際には  
その経験に似た特徴を持つ出来事や状況  
にも、同じ反応が起きてしまいます。

もし、あなたを始め、あなたのお客様の  
行動が自然と止まってしまうのであれば  
これから紹介する18の項目に当てはまっているか  
チェックしてください。

## 人がリスクを感じる行動を止める18の項目

- |             |               |
|-------------|---------------|
| 1 : 信用      | 1 0 : 個人による制御 |
| 2 : 馴染み     | 1 1 : 公平さ     |
| 3 : 理解      | 1 2 : 自発性     |
| 4 : 子供が関係   | 1 3 : 利益      |
| 5 : 出所      | 1 4 : 復元性     |
| 6 : メディア    | 1 5 : 未来の世代   |
| 7 : 犠牲者の身元  | 1 6 : 極度の恐怖   |
| 8 : 大惨事の可能性 | 1 7 : 個人的リスク  |
| 9 : 事故の歴史   | 1 8 : タイミング   |

※タイトル

# 1：信用

※リスク内容の解説

関係している機関が信用できないと高リスクに感じる

※リスクに対して、行動を起こさせるための  
あなたのお客様や、あなたに対しての対策例

## ～リスク軽減策例～

相手に対して、クライアントの成功事例や  
提携先との信頼性を強調する。

または、自身がそれを確認できるような資料を求める。

## 2：馴染み

よく知らないリスクは高く感じる

### ～リスク軽減策例～

相手にとって分かりやすい資料や  
動画でサービスの仕組みを明確に説明する。

または、自身にとって理解しやすい  
資料があるかを確認する。

## 3：理解

仕組みがよくわからないと危険意識が高まる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、サービスの各ステップを  
具体的に説明し、透明性を確保する。

または、自身が利用するサービスの内容に  
透明性があるか。それが理解できるように質問をする。

## 4：子供が関係

子供が関わっているとより深刻に感じる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、子供が関わる場合は安全性を強調し、  
信頼できる環境を提供する。

または、自身の子供に対する安全策の内容を確認する。

## 5：出所

人工的なリスクは、自然のリスクより高く感じる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、仕組みや材料が人工的な部分に依存せず、  
自然由来であることを強調する

もしくは、人工的な部分に依存していることによって  
生まれるリスクに、どのように対応するかをイメージする

## 6：メディア

メディアで多く取り上げられると余計に心配になる

### ～リスク軽減策例～

相手にとってネガティブな情報がメディアで  
取り上げられていないことを確認する。

もしくは、自身にとってネガティブな情報が  
メディアで取り上げられていないかを調べる。

## 7：犠牲者の身元

抽象的でなく、身元がわかる犠牲者だと危険意識が高まる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、失敗事例に対する  
改善策を明示し、成功事例を強調する  
または、自身が失敗した際の対応を考えておく。

## 8：大惨事の可能性

1度に多数の犠牲者が出る

### ～リスク軽減策例～

相手が理解できるように、  
各ステップを個別で提示することでリスクを下げる  
もしくは、自分が理解できるように、  
ステップが明確に提示されているかを確認する。

## 9：事故の歴史

過去によくない出来事があると危険意識が高まる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、過去に事故例がないことを明記する  
もしくは、自分自身で過去に起きた事故例を調べる。

## 10：個人による制御

被害が自分で制御できるレベルを超えたと思うと高リスクに感じる

### ～リスク軽減策例～

相手が考えうるリスクが、個人の対応で十分にカバーできることを説明する。

もしくは、自分自身が抱えるリスクが自分の能力でカバーできるものかを確認する。

# 1 1 : 公平さ

一方に利益、他方に危険がある場合、高リスクに感じる

## ～リスク軽減策例～

相手にとって透明な料金設定や  
明確な成果目標を提示し、公平性を確保する。

または、自身にとって不利益を被る状態が  
どんなものがあるかを明確にイメージしておく。

## 1 2 : 自発性

リスクに関わらないことにすると、余計に恐怖に感じる

### ～リスク軽減策例～

相手が選べる選択肢を準備して、自発的に  
選択できるような環境を作っておく。

または、自身に選択肢があり、自分の意思で  
選択できるようになっているかを確認する。

## 1 3 : 利益

対象がもたらす利益が明確でないと  
明確でない場合より高リスク

### ～リスク軽減策例～

相手が得る利益や成果を具体的に示し、  
投資したお金や時間を回収できることを強調する。  
または、自身の投資に見合ったリターンがあるかを  
確認して判断できるよう情報を集める。

## 1 4 : 復元性

うまくいかなかったときに、結果を  
元に戻せないリスクが高い

### ～リスク軽減策例～

相手に合わせて再調整や改善のオプションを  
提供し、安心感を与える。

または、自分がした失敗をした際のリカバーに  
どのような内容が含まれてるのかを明確に確認する。

## 1 5 : 未来の世代

未来の世代に脅威となる場合、余計に心配になる

### ～リスク軽減策例～

相手に将来的な利益や影響を明確に示し、  
長期的な視野を持たせる。

または、自身の時間軸を3年後・5年後と伸ばしてどのようなメリットがあるかを、明確にイメージする。

## 1 6 : 極度の恐怖

結果が恐怖心を引き起こす場合、危険意識が高まる

### ～リスク軽減策例～

相手に発生するリスクに対して、  
事前に対策案を提示する。

または、リスクに対して自身がどのような対策を  
準備する必要があるのかをイメージしておく。

## 17：個人的リスク

自分自身を危うくするものはリスクに感じる

### ～リスク軽減策例～

相手に対して、サービス内容を個別でカスタマイズできる可能性を提示する。

または、自分自身の性質に  
合わせた内容になっているかを確認する。

# 18：タイミング

目前の脅威ほど大きく感じる

## ～リスク軽減策例～

相手にとって、今すぐ行動することでの利益や、後回しにすることによる損失を強調する。

または、自身の目前のリスクに対して  
どのような対策をすれば回避できるかをイメージする。