



「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。

11：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。

12：自発性

リスクに関わらないことになると、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つておく。

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。

13：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。

14：復元性

うまくいかなかったときに、結果を元に戻せないとリスクが高い

～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。

15：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。

16：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。