判断を下す脳（爬虫類脳）に訴求する５つの方法 Part 1

人間の言動に置ける全ての判断決断を下す脳は爬虫類脳と呼ばれています。それは、その脳のが現存する爬虫類の脳と酷似しているからそう呼ばれているそうです。爬虫類脳がやがて進化し、感情を司る脳と理性が司る脳も脳の一部分として加わったと言う見方も出来るでしょう。

さて、全ての判断決断を下す爬虫類脳に効果的に訴求する方法が5つあるのでご紹介させて頂きます。これを理解すれば、マーケティング戦略のメッセージであったり、日常生活での人間関係にも何かしら応用出来ると思います。

１．どのような利点があるのかを伝える

爬虫類脳は非常に自己中心的です。宿主である人間にとって生存率が上がったり利益になる事にしか興味がありません。

例えば、顧客はあなたの商品サービスがどんな機能でどんな特徴があってなんて事はどうでも良いのです。顧客が知りたいのは「私にとってどんな利点があるの？」と言う事だけと考えて、利点を如何に簡潔に明確に伝えるか？と言う事に集中すると爬虫類脳を揺さぶる訴求出来るでしょう。

２．対照を明確に見せる

爬虫類脳は安全で素早い判断決断を下そうとしています。商品サービスを使った対照的なビフォーアフターや他と比べてどれ位あなたの商品サービスは速いのか？安いのか？凄いのか？と言う事を対照的に見せる事で、爬虫類脳は混乱する事なく、安心して判断決断を下す事が出来るでしょう。