判断を下す脳（爬虫類脳）に訴求する５つの方法 Part 2

３．終わりと始まりにフォーカスする

爬虫類脳は仕入れる全ての情報に対して、終わりと始まり以外の部分（真ん中）を忘れがちです。

あなたの最も伝えたい大切なメッセージを最初に述べ、最後に繰り返す事で、あなたのメッセージの記憶定着率が上がるでしょう。

４．視覚に訴える

爬虫類脳は常に危険を察知するために視覚を凝らしています。写真や絵などを使ってあなたのメッセージを発信する事で、爬虫類脳は素早くあなたのメッセージを受け取る事が出来ます。

一枚の写真は一千語に匹敵すると言われるように、視覚情報を活用して爬虫類脳に訴えかけましょう。

５．感情に訴えかける

爬虫類脳は決断判断の際、理性や論理よりも、感情を優先させてしまいがちです。

衝動買いであったり、後々振り返ってみると「何で俺、私はあの時あんな言動を取ったのだろう？」と思う事はありませんか？

束の間の感情に支配されて、爬虫類脳が決断判断を下したからです。

例えばビジネスで商品サービスを買ってもらう一つの方法として、相手の痛みと言う感情に訴えかけるのも良いでしょう。「こんな問題ありませんか？弊社の商品サービスが解決しますよ」と言うように。

と言う事で、物事の決断判断を下す爬虫類脳に対して、あなたの思惑のままに訴求するためには、

１．利点を伝え

２．対照を明確に

３．終わりと始まりにフォーカス

４．視覚に訴えかけ

５．感情に訴えかける

事が重要なポイントとなりますので、これらを念頭に置いてみると、雲に隠れていた絶景を目の当りに出来るかもしれません。