

言葉で人の行動を変える

行動誘発言語

～ 3 選～

コピーライティング、カウンセリング、コーチング言葉を使う全ての仕事に通ずる

行動誘発言語とは

人が何かの行動をするとき、すぐに行動できるときと
なかなかできない時がある。行動に影響を与えているのが
言葉、キーワードである。相手の思考や行動パターンに合わせ
て、行動を誘発しやすい言葉を使って誘導していくこと。

これを行動誘発言語という。

例) 参加するセミナーを吟味している

**あなたは今、ちょっと高額。でも興味があるセミナーに参加しようか迷っています。こんな時、どちらの文章で
いきたい気持ちが強くなりますか？**

直感で選んでみてください。

周囲に人がいるなら、自分以外の意見も聞いてみて下さい

① セミナーを受講し、自己研鑽をすることで

あなたの患者様にたくさんの笑顔を。

あなた自身に患者様を救えるんだという

自信をもたらすでしょう。

今すぐ、この学び場に飛び込んで1人でも多くの

笑顔を作るために学んでいきましょう。

**②あなたはすでにセミナーに参加すること、
勉強を続ける大切さを理解していると思います。**

もしこの機会を逃したら

後悔する日が来るかもしれません。

もう一度セミナーに参加するメリット、患者様の

ことをじっくりと考えて

参加するかどうか検討してみてください。

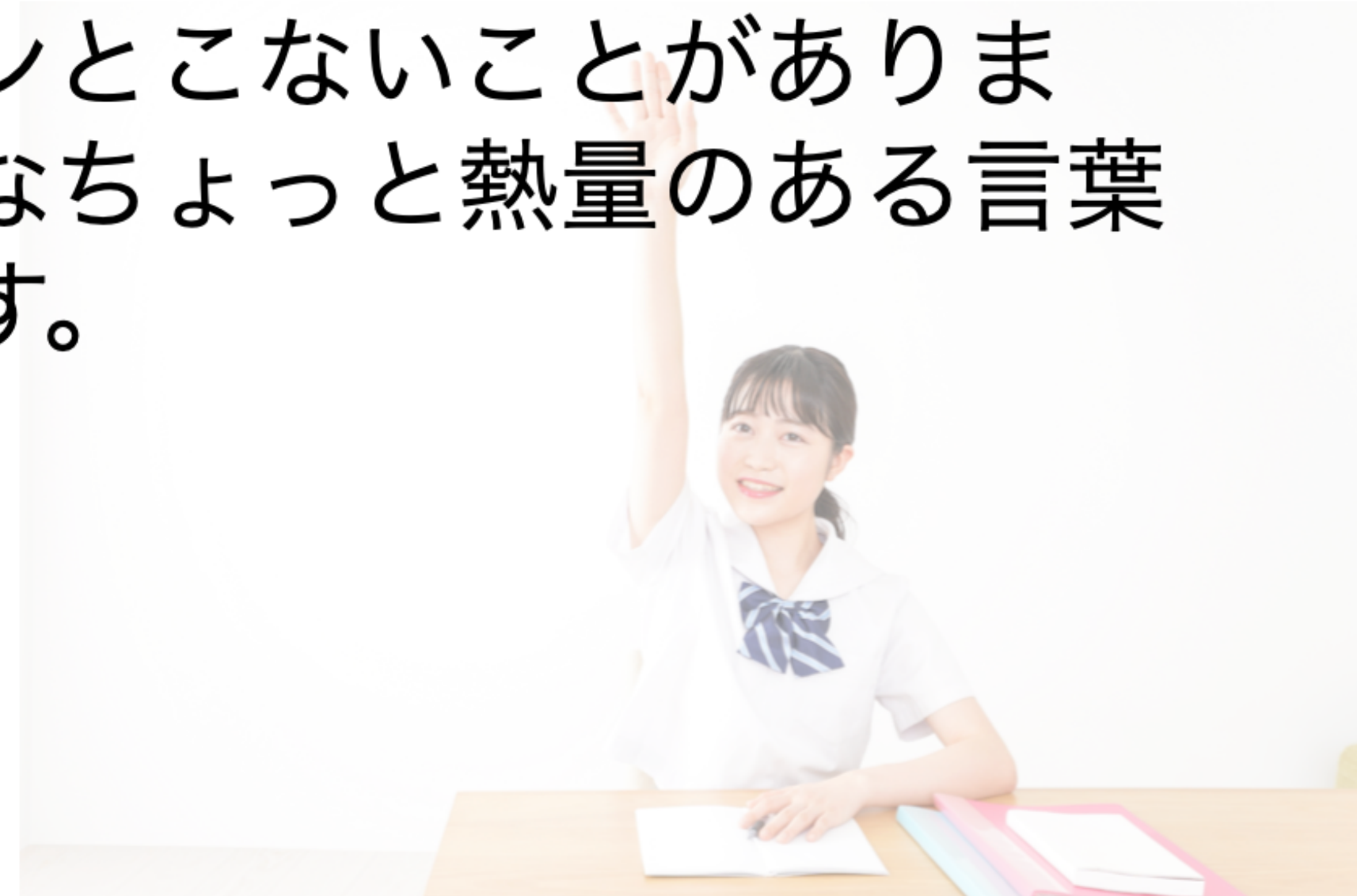
①と②どちらが

惹かれましたか？

選んでから次に進んで下さい！

①を選んだ人

あなたは**主体的、率先的に行動するタイプ**の人です。
こんな人は、丁寧・ゆっくりな口調で吟味してください。
検討して下さいと言われてもピンとこないことがあります。
す。**今すぐやろう！**というようなちょっと熱量のある言葉
に惹かれる傾向があると思います。

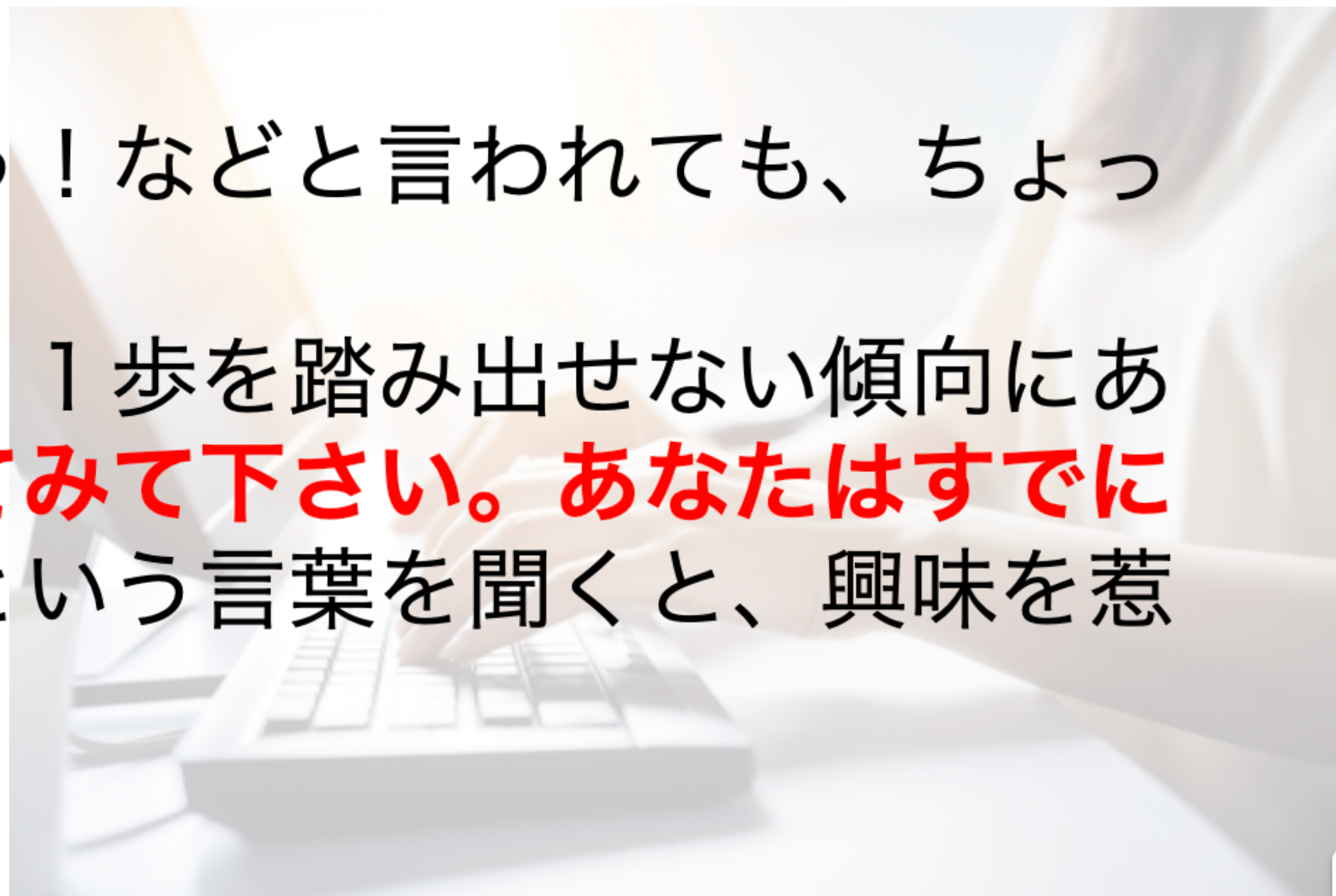


②を選んだ人

あなたは**分析して自分で考えて答えを出すタイプ**の人です。

こんな人は、いいからやろう！などと言われても、ちょっと待ってとなりやすいです。

自分で比較検討をしないと、1歩を踏み出せない傾向にあります。そのため、**検討してみてください。あなたはすでに理解してると思いますが。**という言葉を見ると、興味を惹かれる傾向にあります。



人は行動する時に きっかけとなる言葉が人によって違う

興味を惹かれているレベルが仮に同じ時
率先タイプの人②の文をみたら
やっぱりやめておくという選択を最終的に
選択するかもしれません。

この時①の文だったら
行ってみようかなという気持ちに
なったかもしれません。

これがHPで起こっているともったいない

広告費を払い
地道なSNSの投稿をして
やっとHPにアクセスして
もらったのに、最後の
最後でやっぱやめておこう
今じゃないな
と思われて**離脱**されるのは非常
にもったいない！



今回の例題

参加するセミナーを吟味している。

こんな時、どんな文章にすれば

取りこぼしを少なくできると思いますか？

こんな文章はどうですか？

あなたは、このセミナーを受講することで多くの患者様の助けになること。学びたい気持ちが自分の心に入り、ちょっとワクワクしていることを理解していると思います。

自分のため、患者様のために私たちと一緒に学びませんか？

少しでも興味があるなら、今すぐ申し込みボタンから
参加ボタンをクリックして下さい。

理解・少しでも～があるなら

→分析型の人に刺さりやすい表現
他に、分析、考慮、～かもしれないなど

今すぐ、～して下さい

→率先型の人に刺さりやすい表現
他に待たずに、飛び込むなど、

両方のタイプに響く言葉を混ぜながら文章を
考えると、取りこぼしが少なくなる。

さらにいうと自分で文章(HP、広告文、サムネなど)を
考えている人は、**自分が惹かれる言葉を
無意識に多用**している場合が多いです。

その場合、**自分と違うタイプの人には
響きづらい文**になっている可能性があります。

人が惹かれる文章は色々なタイプがあることを
今回は学んでいきましょう。

①行動

率先型と分析型



先ほどやったタイプ分けです



②やる気の方角性

目的志向型と問題回避型



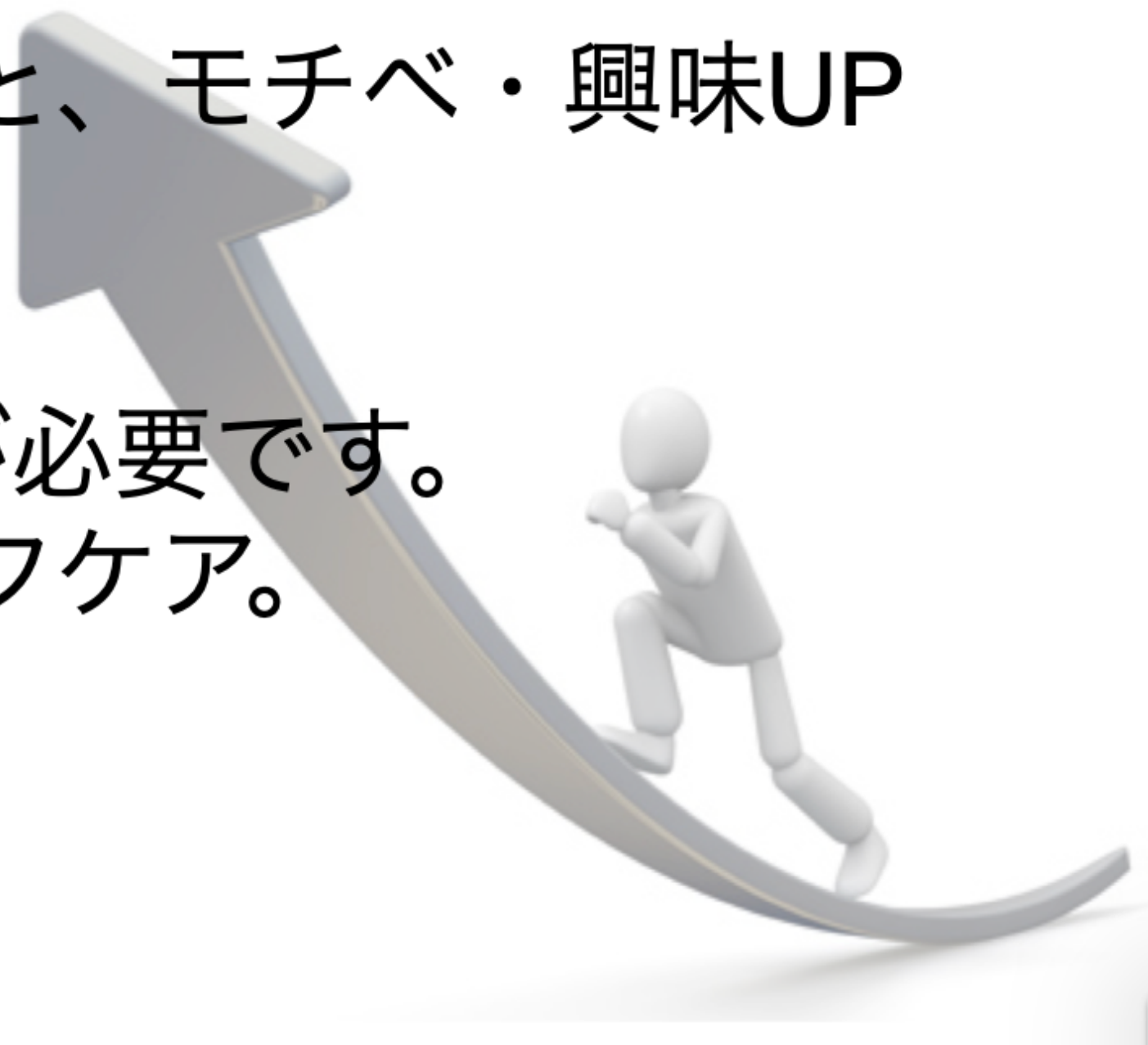
目的思考型

やる気になるには目的が必要。
痛みを無くしたその先の目標があると、モチベ・興味UP

【文章への応用】

旅行に行くためには、週1回の通院が必要です。
痛みなく家事をしたい人必見のセルフケア。

獲得、手に入れる、～のために。



問題回避型

何か危機や避けたい未来があるとやる気が上がるタイプ

【文章への応用】

入院しないようにするために、〇〇が必要です。

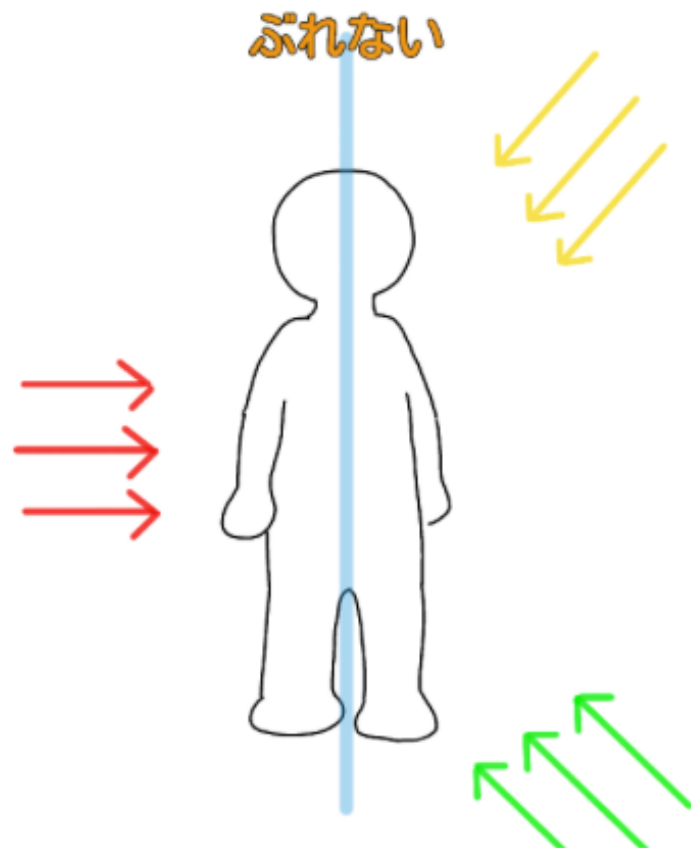
歩けない未来を避けたい人必見

避ける、回避する、～しないようにする。など



③ 良し悪しの判断基準

内的基準と外的基準



内的基準型

良い悪いの判断基準を自分で持っているタイプ。

【文章への応用】

ここまで読んだあなたは、当院の良さをすでに理解できていると思います。

痛みのない生活を送れるかどうか、それはあなたの選択次第です。

あなた次第、決めるのはあなた、じっくり考えて下さい。

外的基準型

良い悪いの判断基準を外部の情報や判断に委ねるタイプ。

【文章への応用】

医師が推薦。

このデータによると。

良くなった人全員がやっている。

参考資料によると、データによると、アンケートによると

これらを上手く組み合わせながら
広告文やHPの文章
SNSの投稿などに応用を
してみてくださいね！