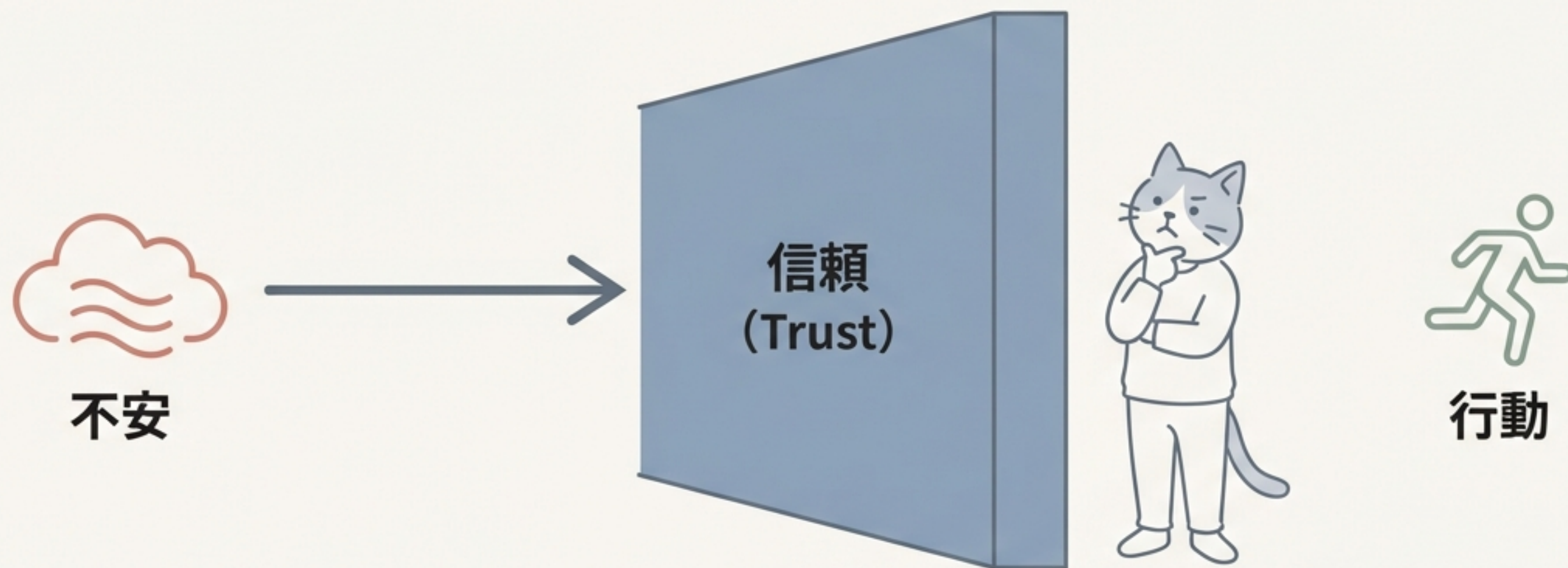


信頼は、アピールした瞬間に壊れてしまう



リストマーケティングにおける「信頼」の正しい積み上げ方

行動の引き金は「信頼」ですが…



- 課題が「自分ごと」になっても、人はすぐには動きません。
- 最後の行動を決めるのは、理屈ではなく「信頼」です。
- しかし、信頼を得ようとして多くの人々が「ある間違い」を犯します。

信頼は「取ろう」とすると逃げていく



- 信頼をアピールし始めた瞬間、逆に信頼は崩れます。
- 「信頼されたい」という意図が透けて見えるからです。
- 良かれと思ってやっていることが、逆効果になっています。

実績自慢は「他人事」を生む

- 「〇〇社の実績」「売上〇倍」などの強調。
- アピールが強すぎると、相手は無意識に距離を取ります。
- 「すごいけれど、自分の話ではない」と切り離されてしまいます。



「すごい会社」の演出は壁を作る

- 洗練された言葉や、完璧すぎる成功事例の羅列。
- 中小企業にとって「完璧さ」は親近感を奪います。
- 「自分とは規模が違う」「合わなそう」と敬遠される原因に。

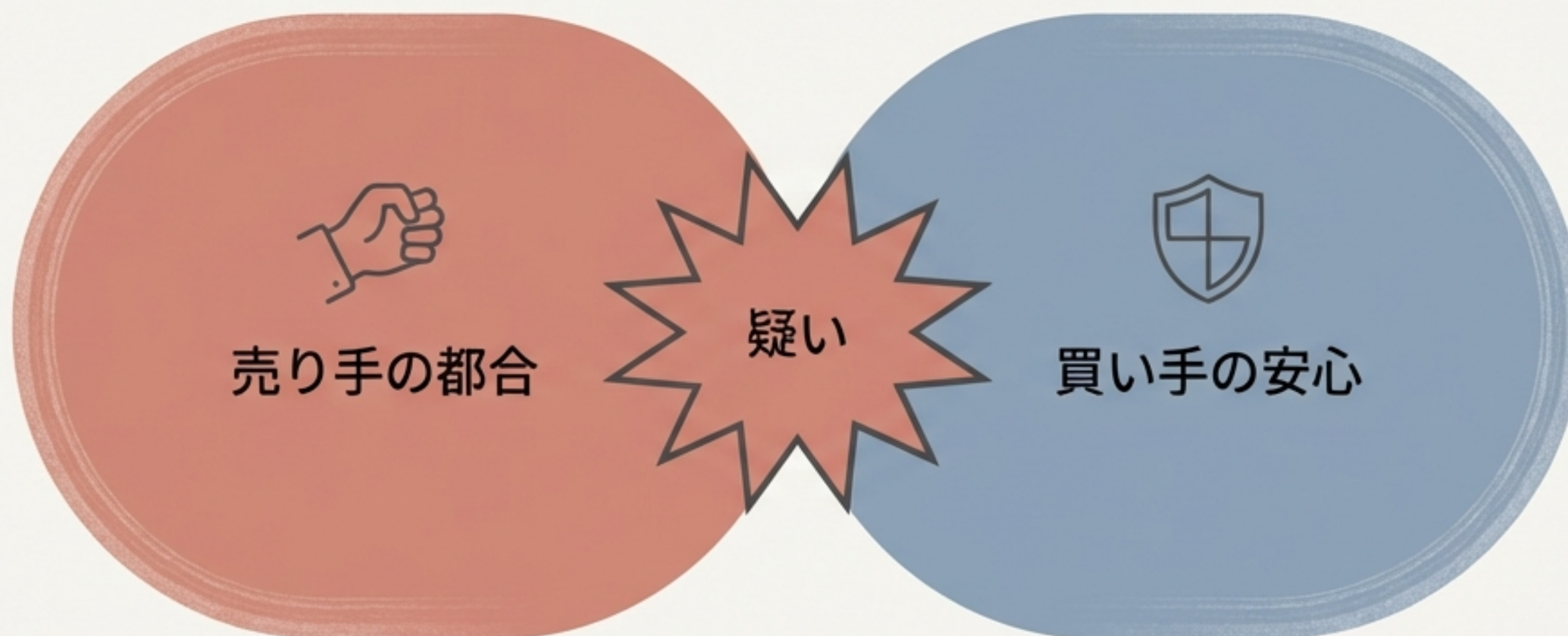


売り込みの気配で全てが帳消しに

- どんなに良い話でも、最後に「売り気」が出ると台無しです。
- 「結局、売りたいだけか」と警戒心が戻ってしまいます。
- 積み上げた信頼関係も、一瞬でリセットされます。



なぜアピールすると逆効果なのか



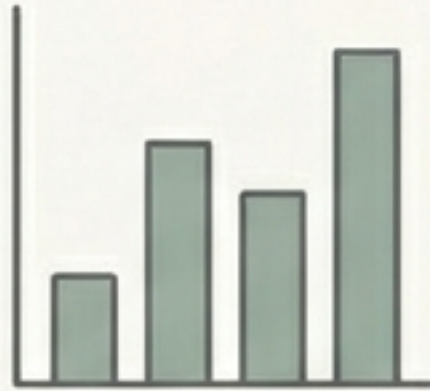
「信頼されたい」＝「自分の都合」だからです。
演出したり強調したりするほど、相手は「嘘」を感じます。
信頼は、見せようとする疑われる性質を持っています。

信頼は「演出」ではなく「結果」

- 信頼とは、相手の中に「静かに残るもの」です。
- 実績は必要な時だけ出し、凄さは自ら語らない。
- 「売らなくても成り立つ」という姿勢が重要です。



信頼が積み上がる「3つの態度」



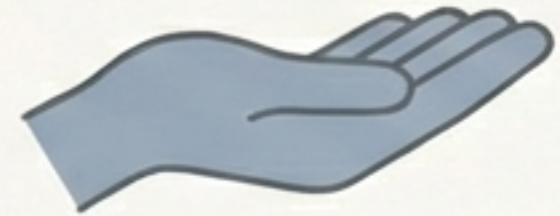
実績は控えめに

聞かれたら答える程度
のスタンスで。



等身大でいる

完璧さより、人間味や
正直さを。



売らない勇気

相手が判断できる材料
を置くだけに留める。

「この人の話なら聞いてもいい」を目指す



- 無理に説得する必要はありません。
- 誠実な積み重ねが、不安を「安心」に変えます。
- 信頼は、アピールをやめた時から本当の意味で育ちます。

信頼は残るもの