



悪用厳禁！！

マーケティング心理学

脳バグ

19

選

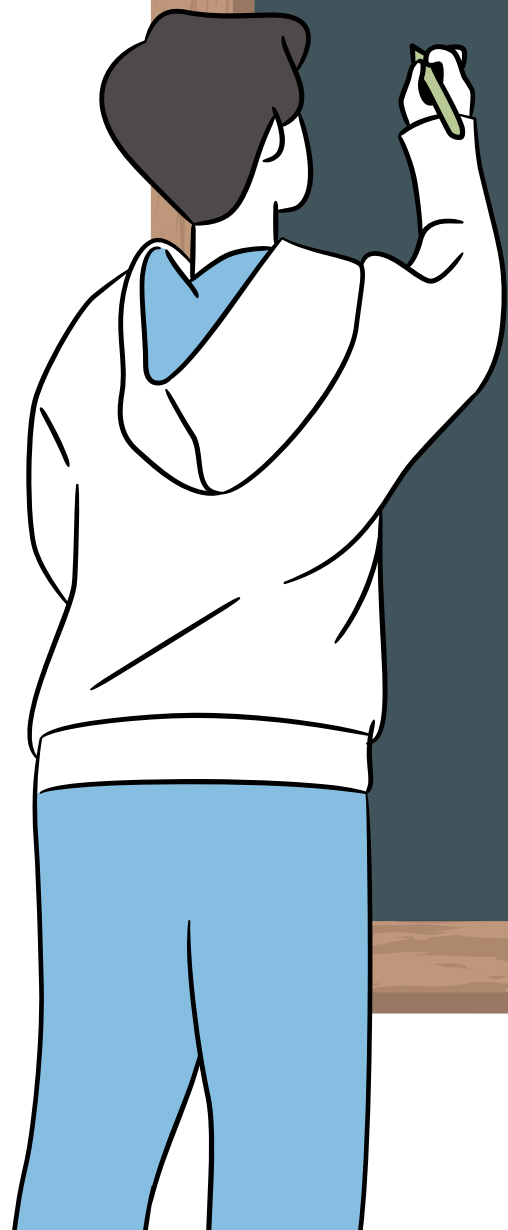


マインドで使える

心理学

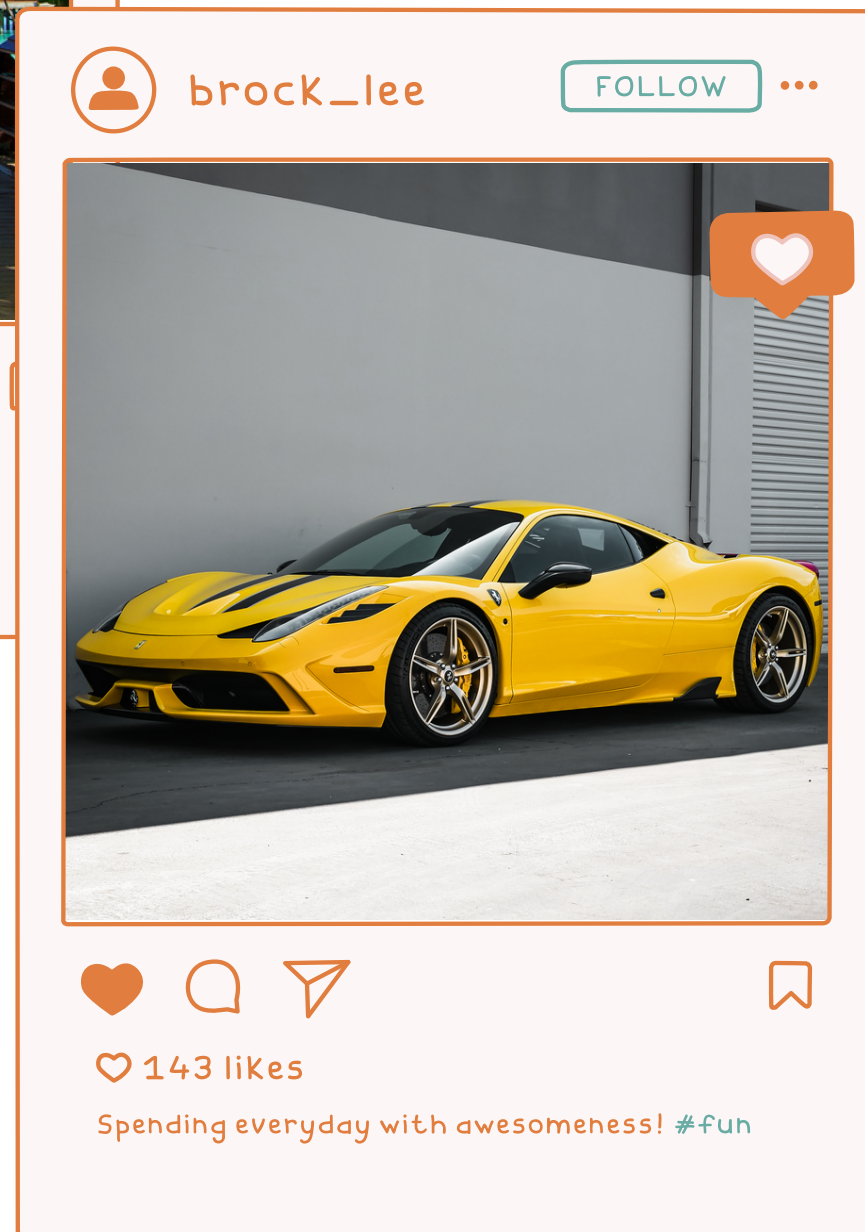
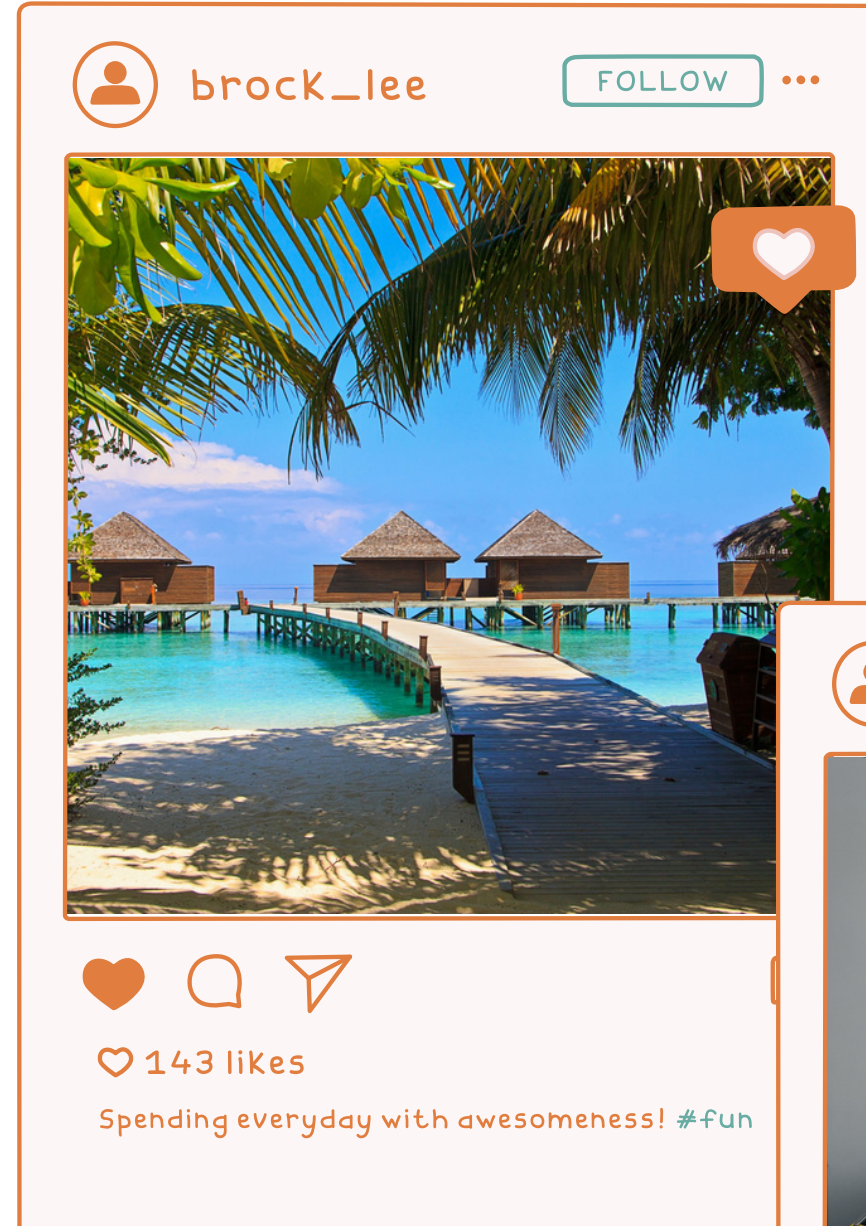
🧠 ハロー効果 🧠

人やものを評価するときに
目立ちやすい特徴に引きずられて
他の特徴についての評価も
良くなる（悪くなる）現象



ハロー効果

ポジティブな印象はポジティブに引きずられて捉えられる
ネガティブな印象はネガティブに引きずられて捉えられる

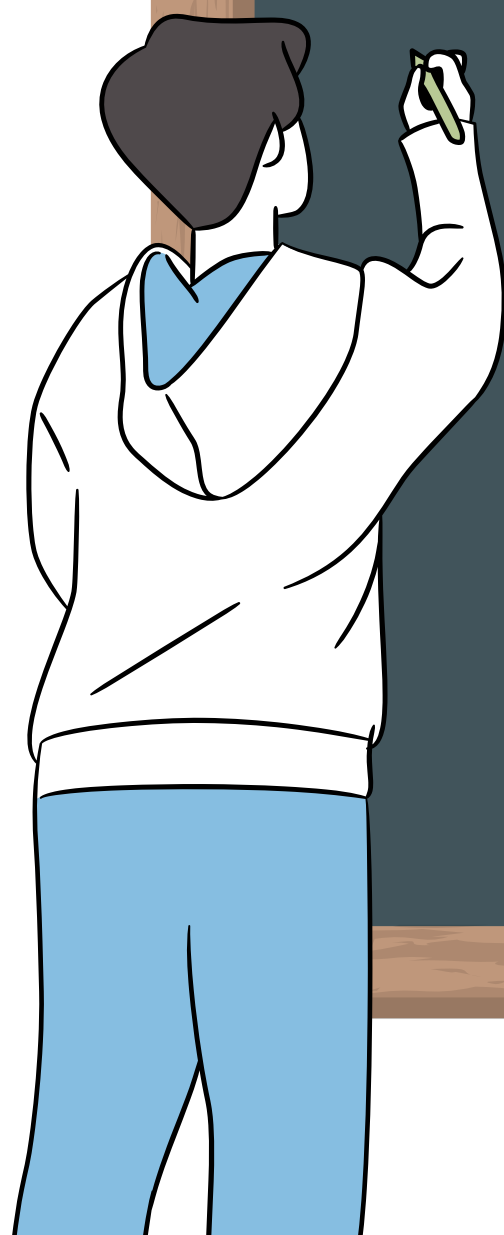




初頭効果



最初に示された情報が
もっとも記憶や印象に定着



初頭効果



今日会った人
パツとしなかったなあ

髪も服もダサかった…



今日会った人
カッコよかったなあ～

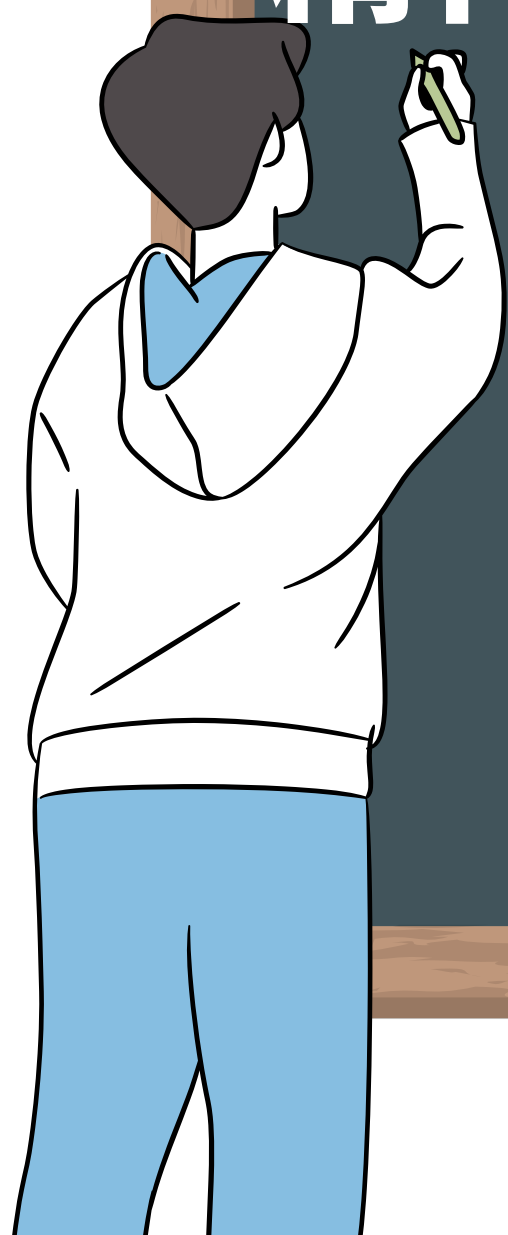
また会いたいなあ…



プラシーボ効果



信じ込み、思い込みで
精神的・身体的に効果が見られる現象



プラシーボ効果

あなたは
『成功できます！』

思い込み・信じ込む

効果が見られる

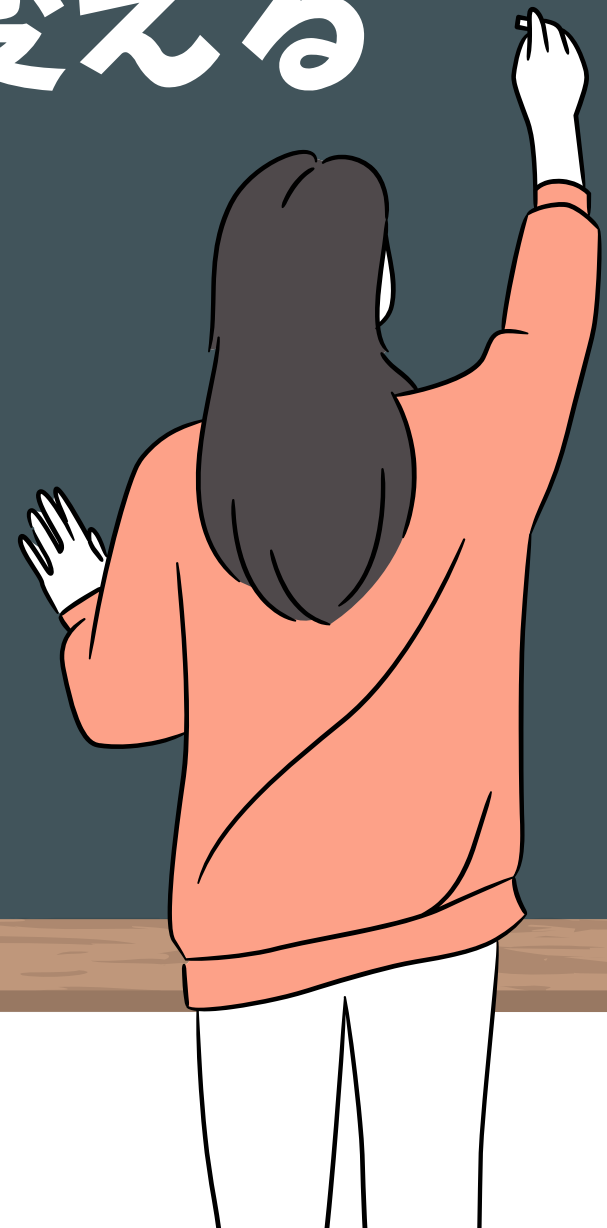
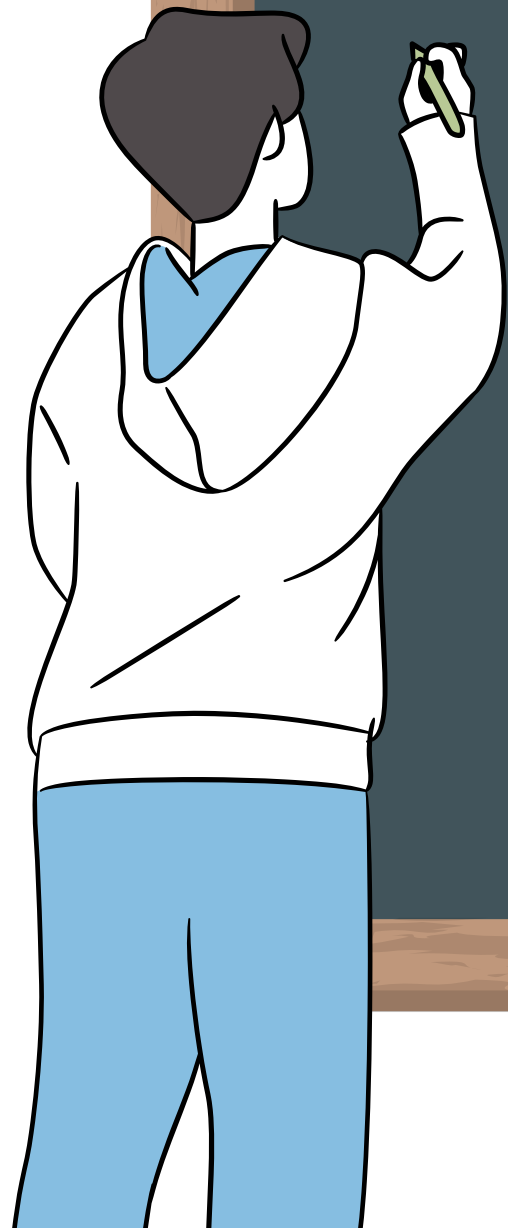




アフアメーション



ポジティブな宣言をすることにより
自分自身を潜在意識から変える



自分に宣言

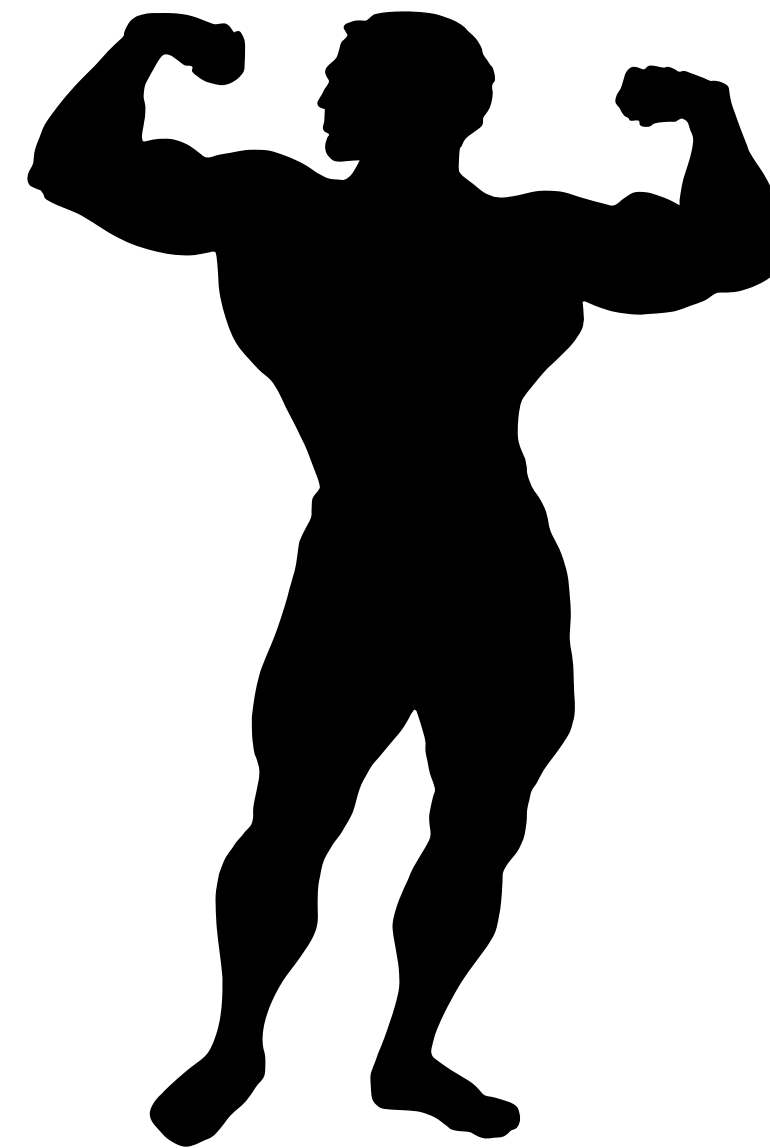
〇〇できている！
〇〇できる！



潜在意識が変わる



結果まで 行動できる

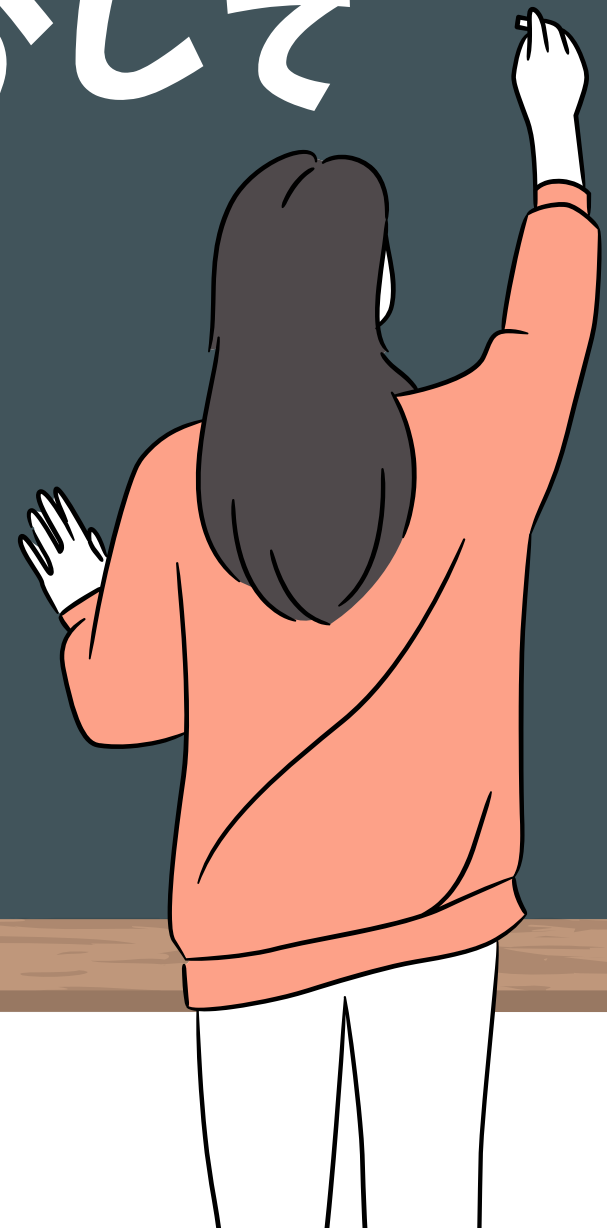
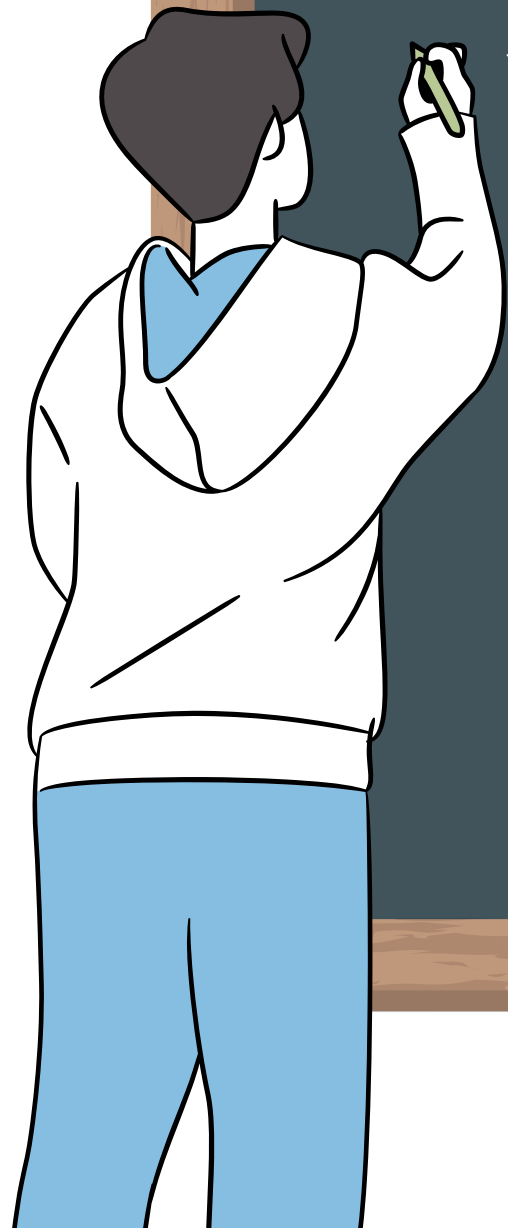




認知的不協和

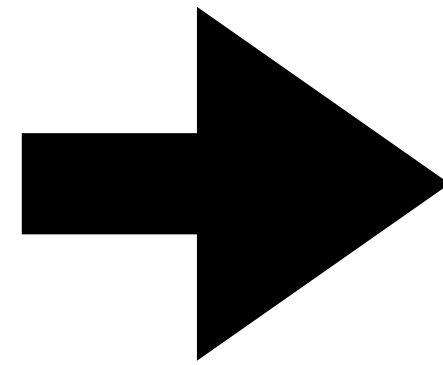


人は何かしらの矛盾を感じたときに
不快感を覚えそれを何とかして
解決しようとする

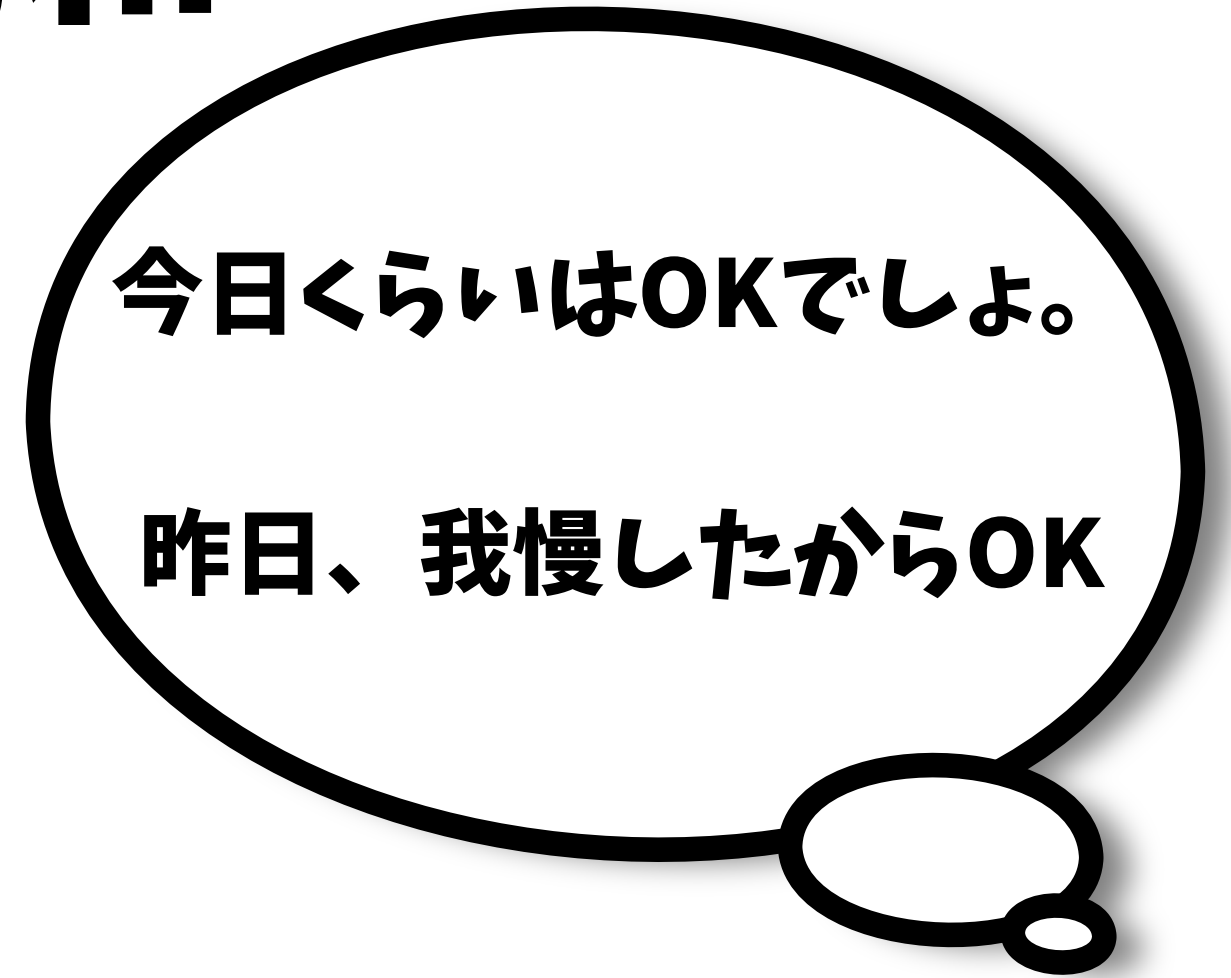


認知的不協和

太るとわかっているのに
ついつい食べてしまう...



不快感を理由をつけて
解決してしまう





集客で“使える”

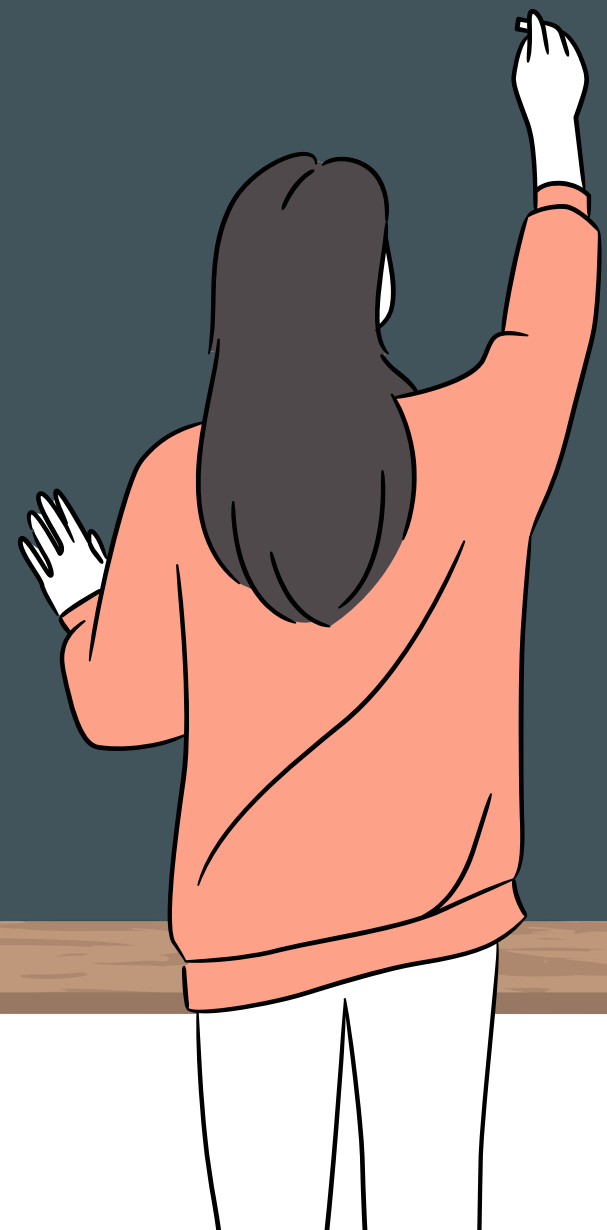
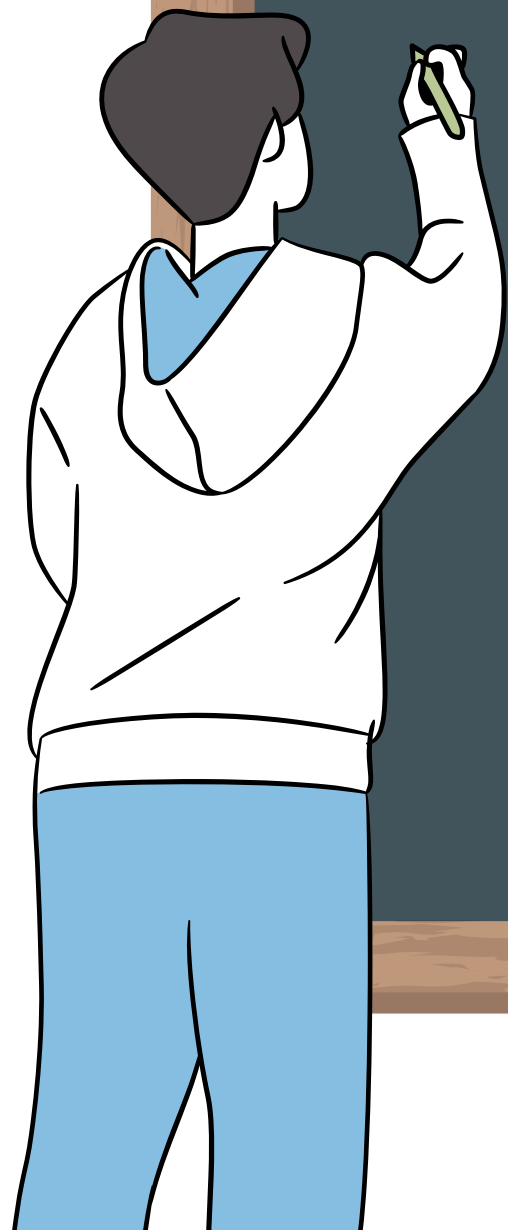
心理学



カリギュラ効果



ダメと言われるとがえって
興味を掻きたてられ逆の行動に走る
心理効果



カリギユラ効果

「鶴の恩返し」

絶対
覗かないでね！

めっちゃ中見たい…
何してるんじゃない？
ちょっとだけなら…



「浦島たろう」

開けるなって
言われたけど
開けちゃお！！

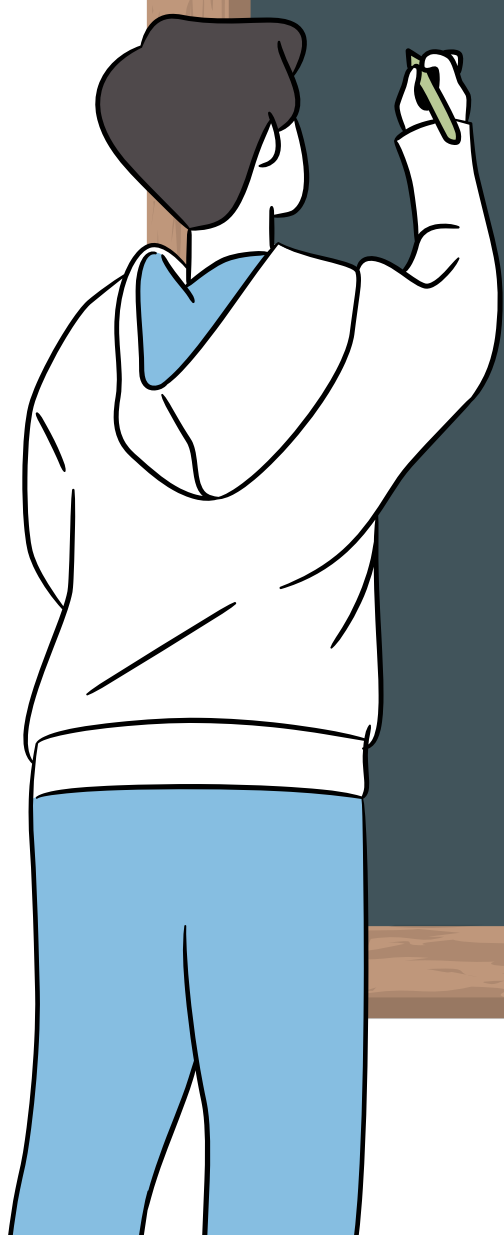




ウィンザー効果

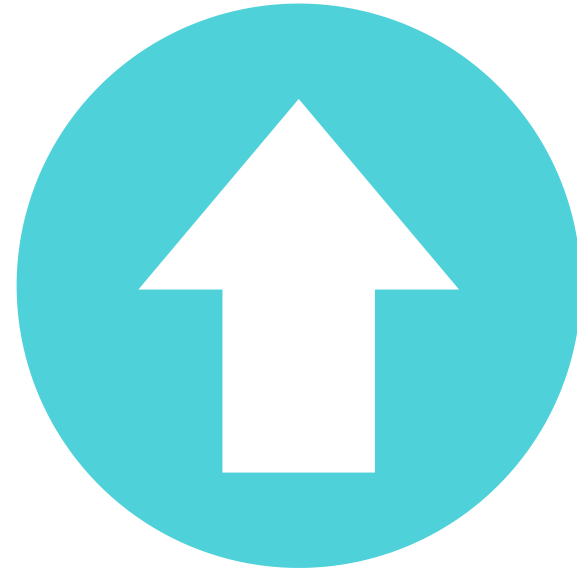


第三者を介した口コミや情報の方が
信頼性が増す心理効果



ウインザー効果

この商品
口コミ評価高い!



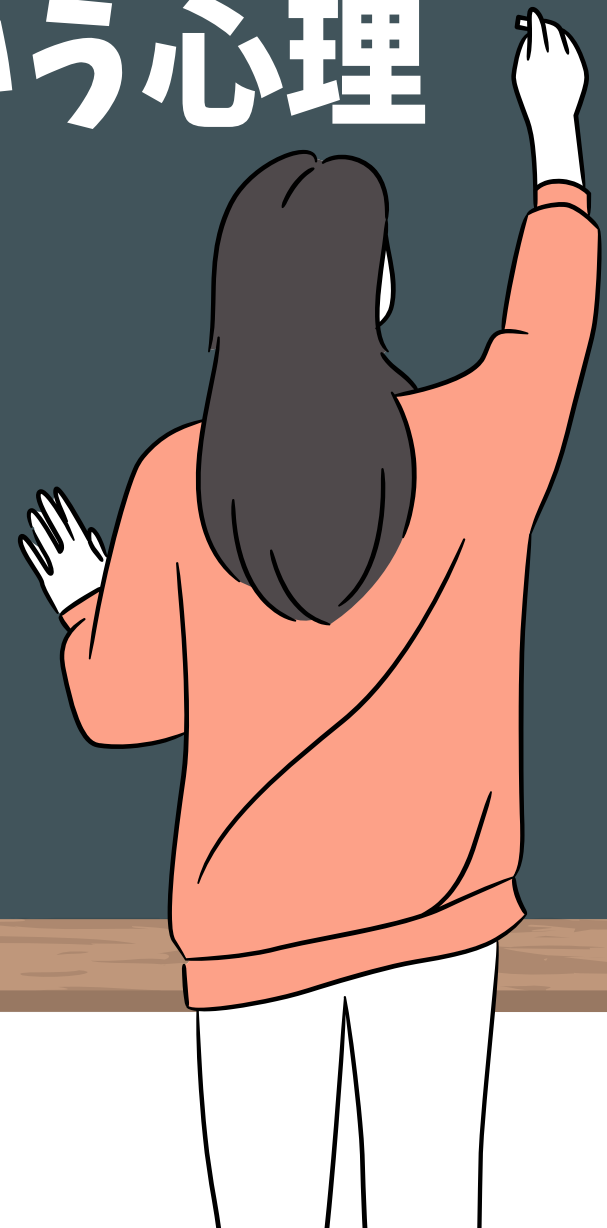
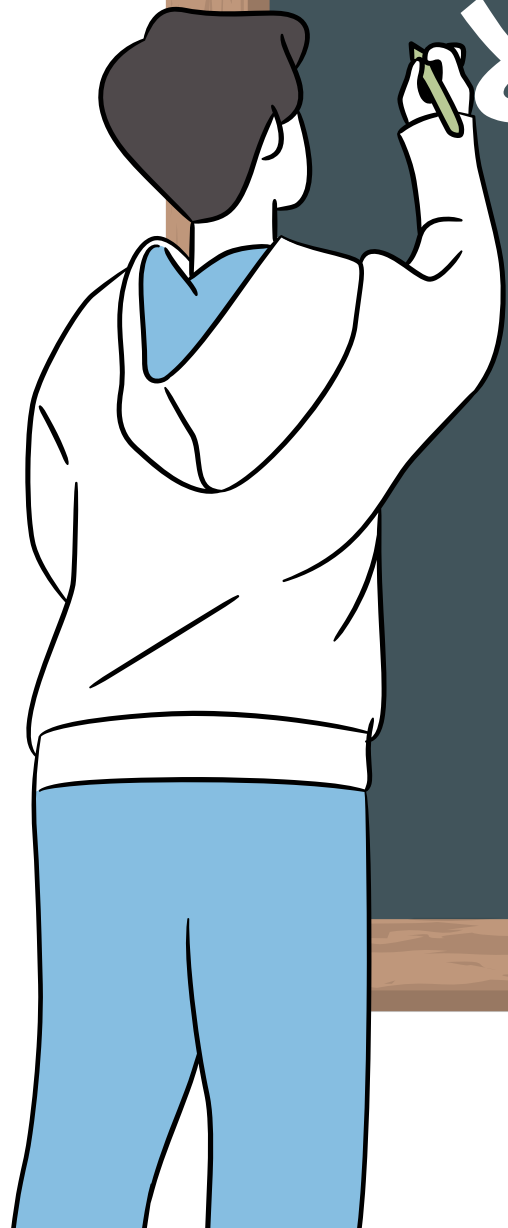
信頼性UP



返報性の原理



人から何かしらの施しを受けたとき
「お返しをしなくては申し訳ない」
というような気持ちになるという心理



返報性の原理

バレンタインでチョコ
もらったから



ホワイトデーで
お返ししなくちゃ

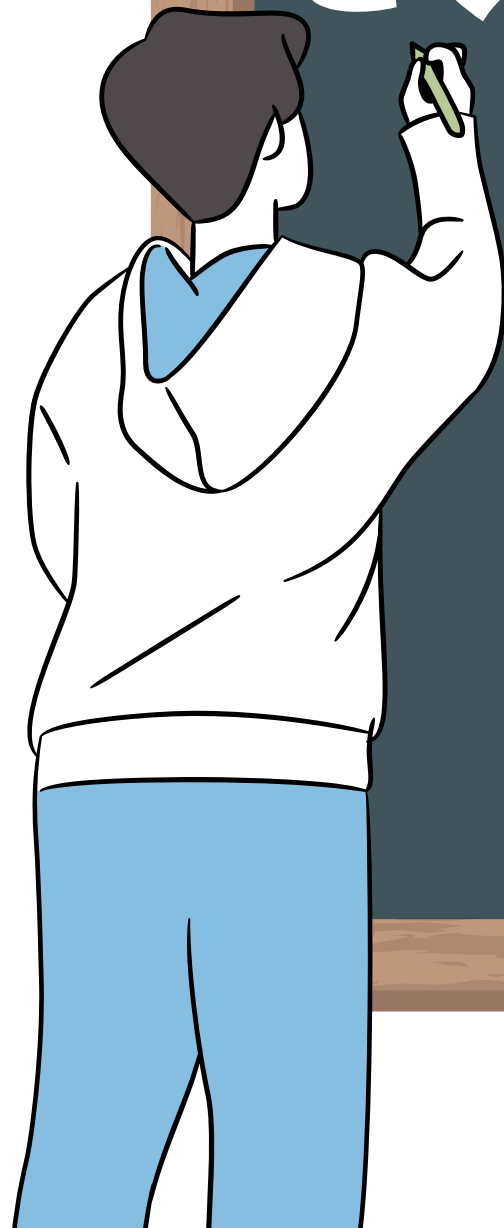




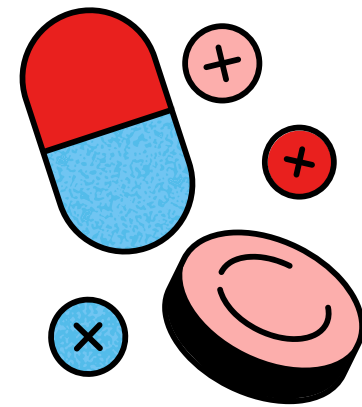
権威性の法則



専門家や社会的に立場が上
とされる人の言動に従おうとする心理



権威性の法則

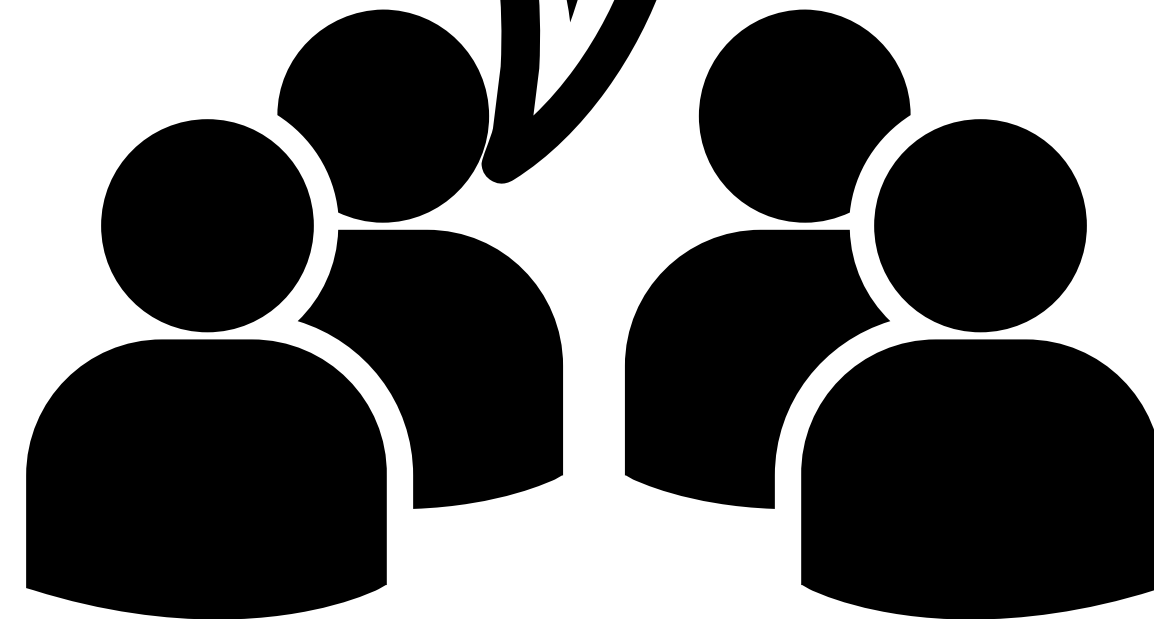


アメリカカリフォルニア大学
医師研究科所長
〇〇・ダニエル所長

アメリカカリフォルニア大学
医師研究科所長監修

XXXXスーパーサプリメント

- 医師が監修してるなら安心！
- なんだか凄そう！
- アメリカってサプリが当たり前だから信用できるね！

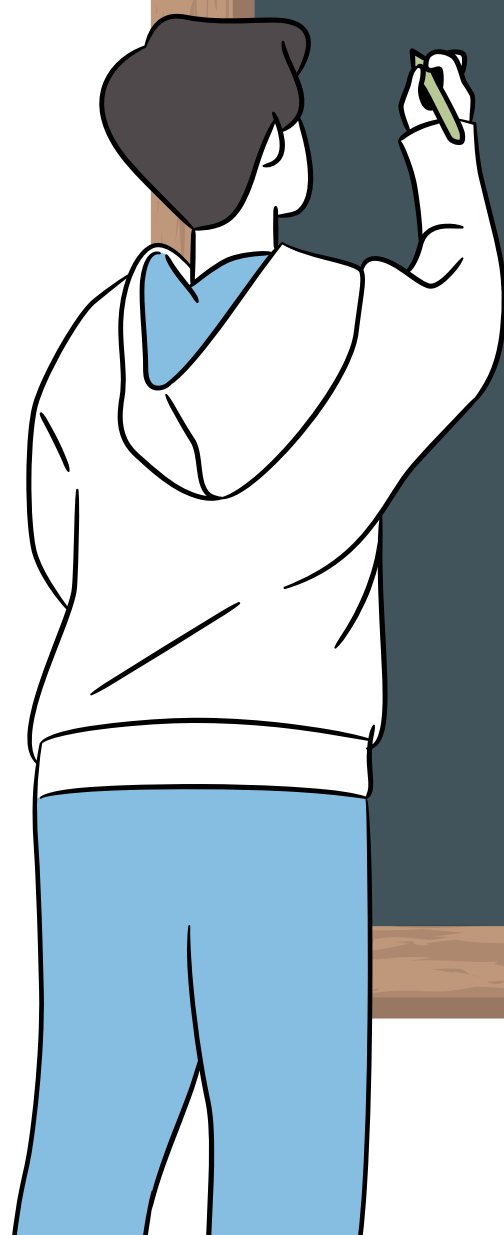




バンドワゴン効果

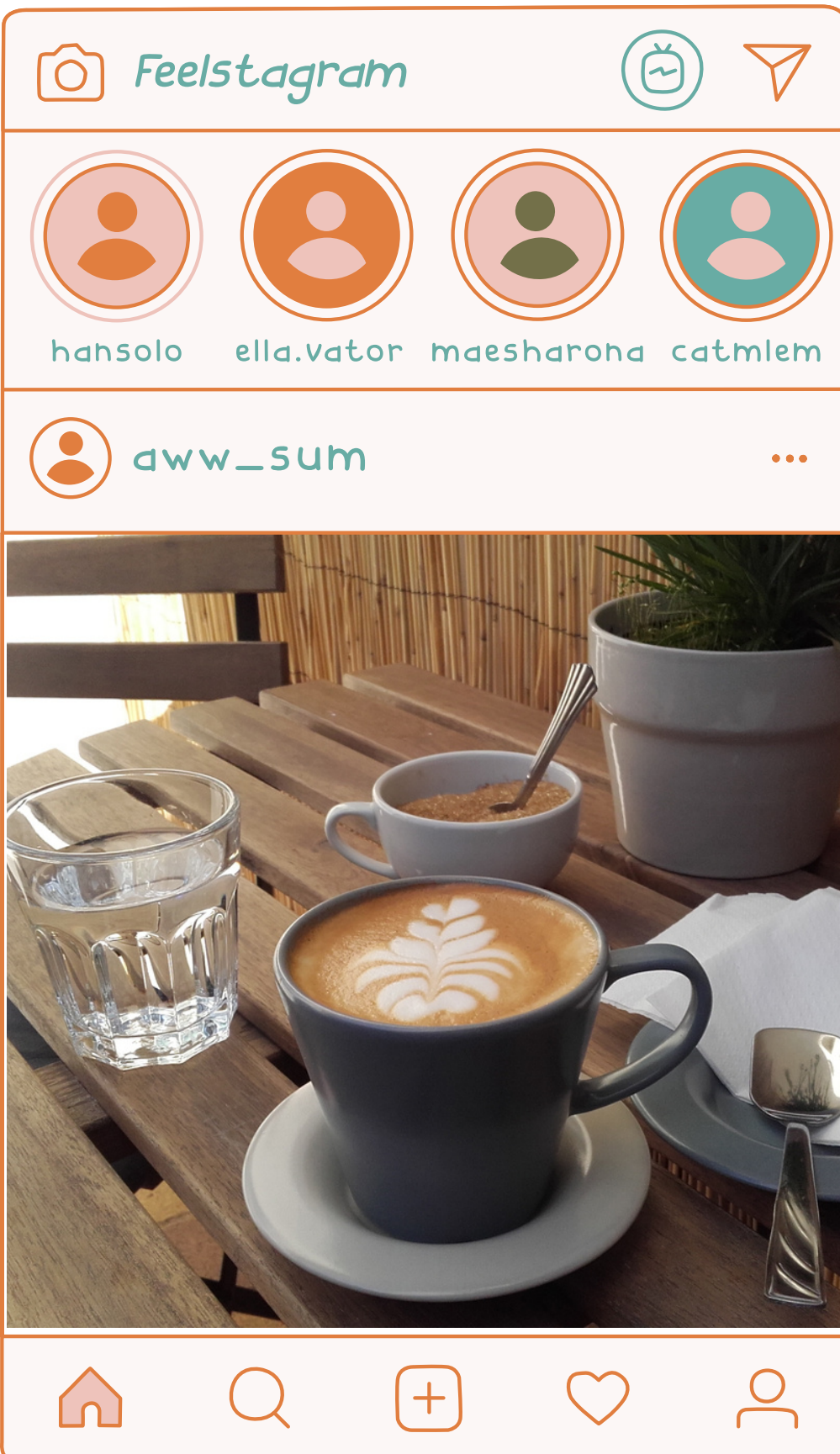


世間の流行りや周りの評判を
判断材料にしてしまう心理



バンドワゴン効果

SNSで話題になっている
おしゃれなカフェ



流行ってるんだ…
行ってみたい！！

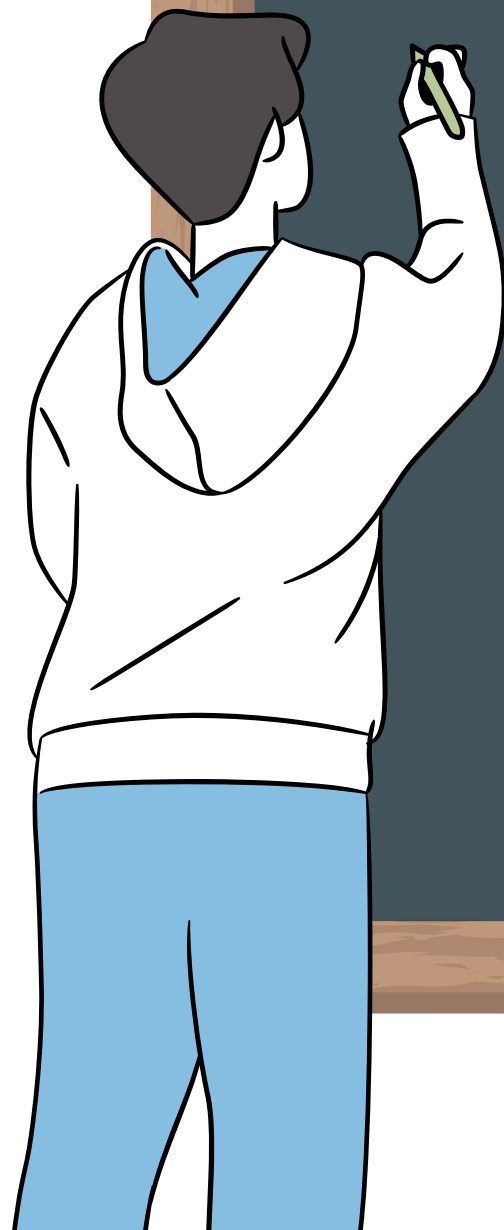




スノツブ効果



「他人とは違うものが欲しい」
という心理



スノツブ効果

〇〇限定
期間限定
数量限定
季節限定



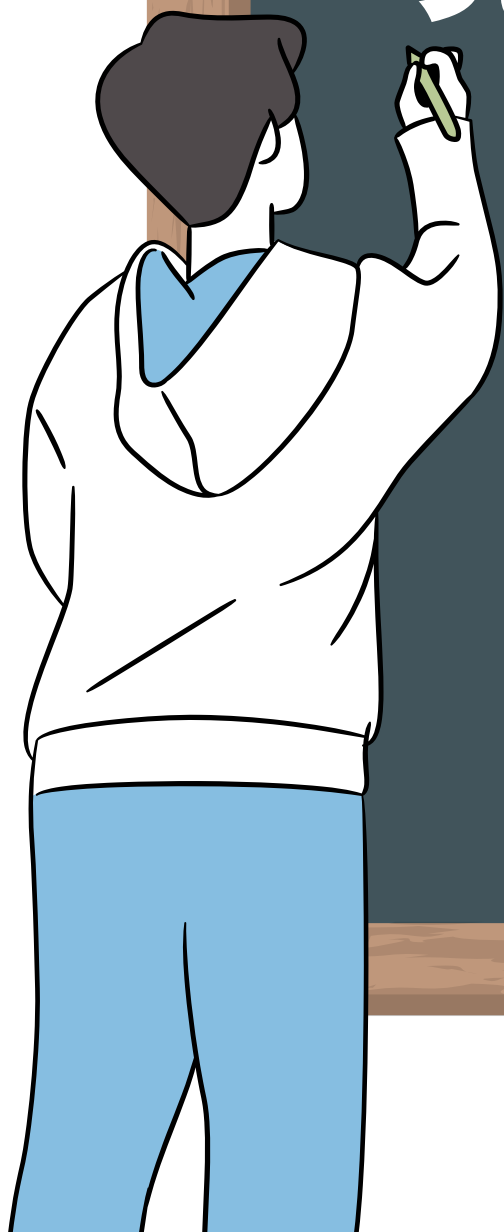
期間限定ガチャ
数量限定フィギア
など



ヴェブレン効果

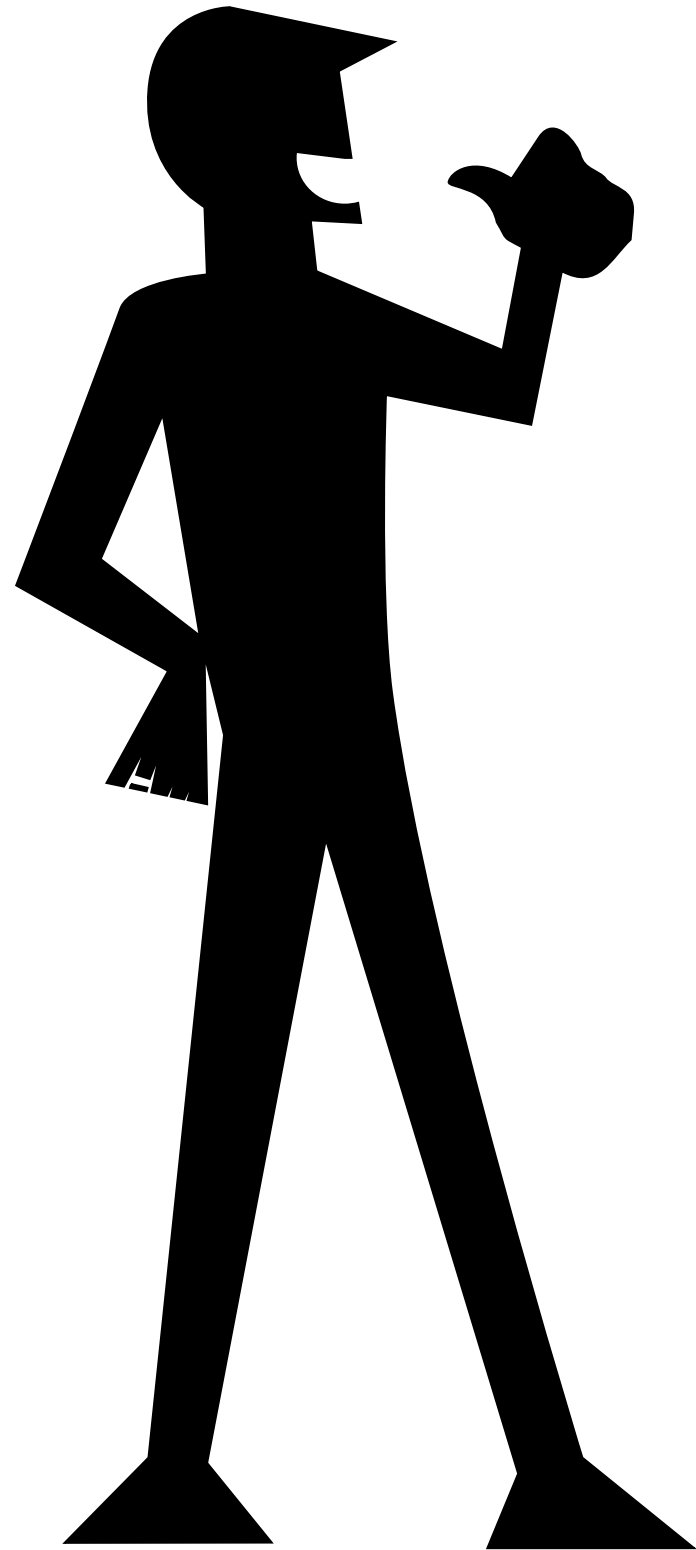


商品の価格が高いほど
見せびらかしたたい心理が働く効果



ヴェブレン効果

高級ブランドなど



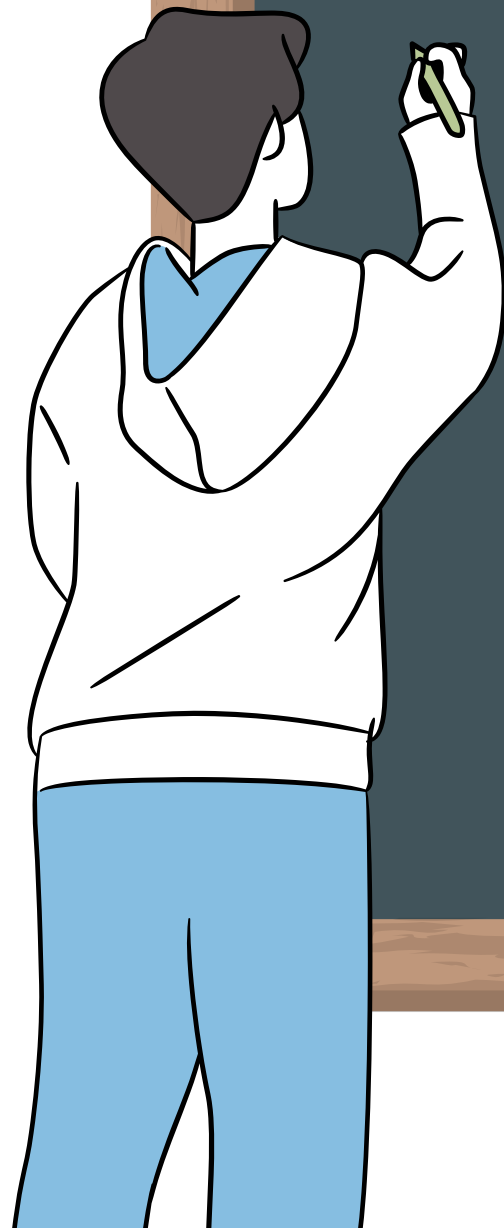
自慢したくなる



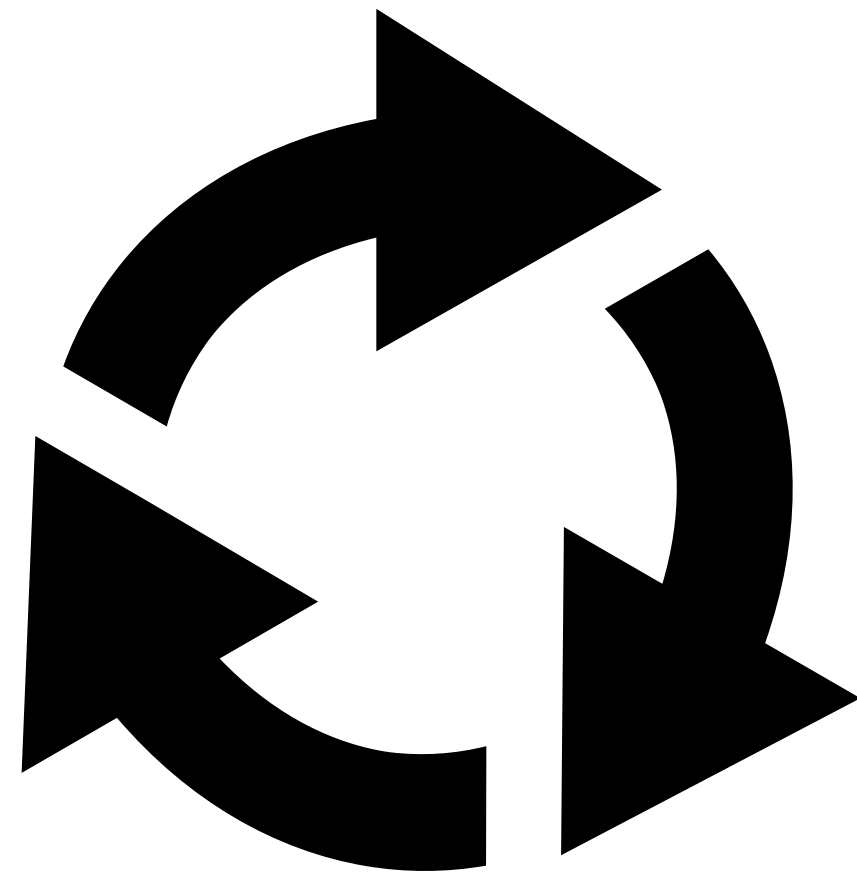
ザイオンス効果



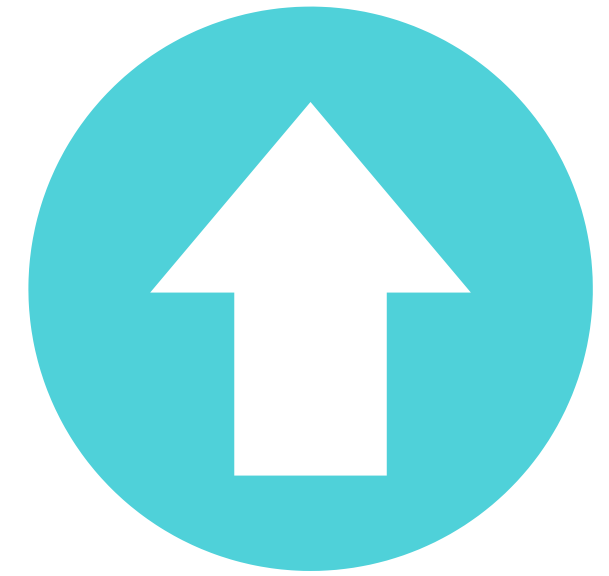
繰り返し接すると印象や好感度が高まり
関心の度合いが高まるという効果



ザイオンス効果



繰り返しあう



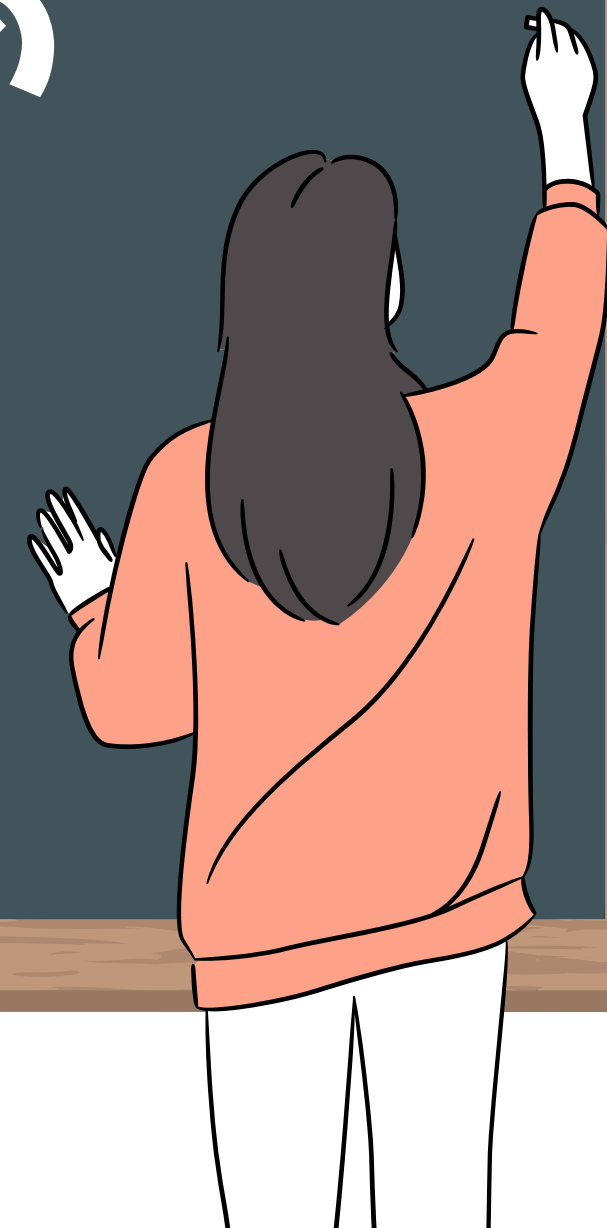
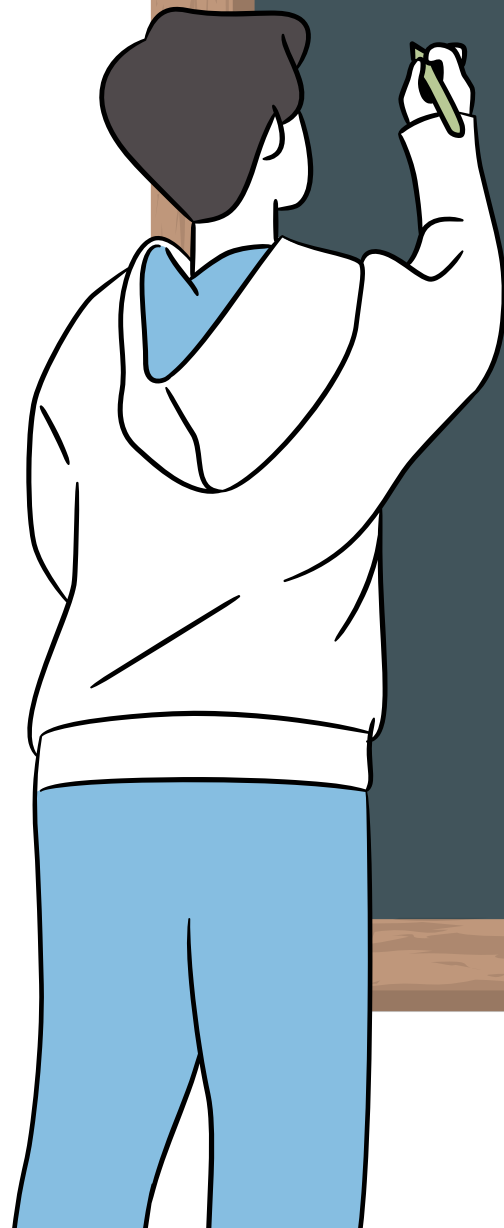
好感度UP



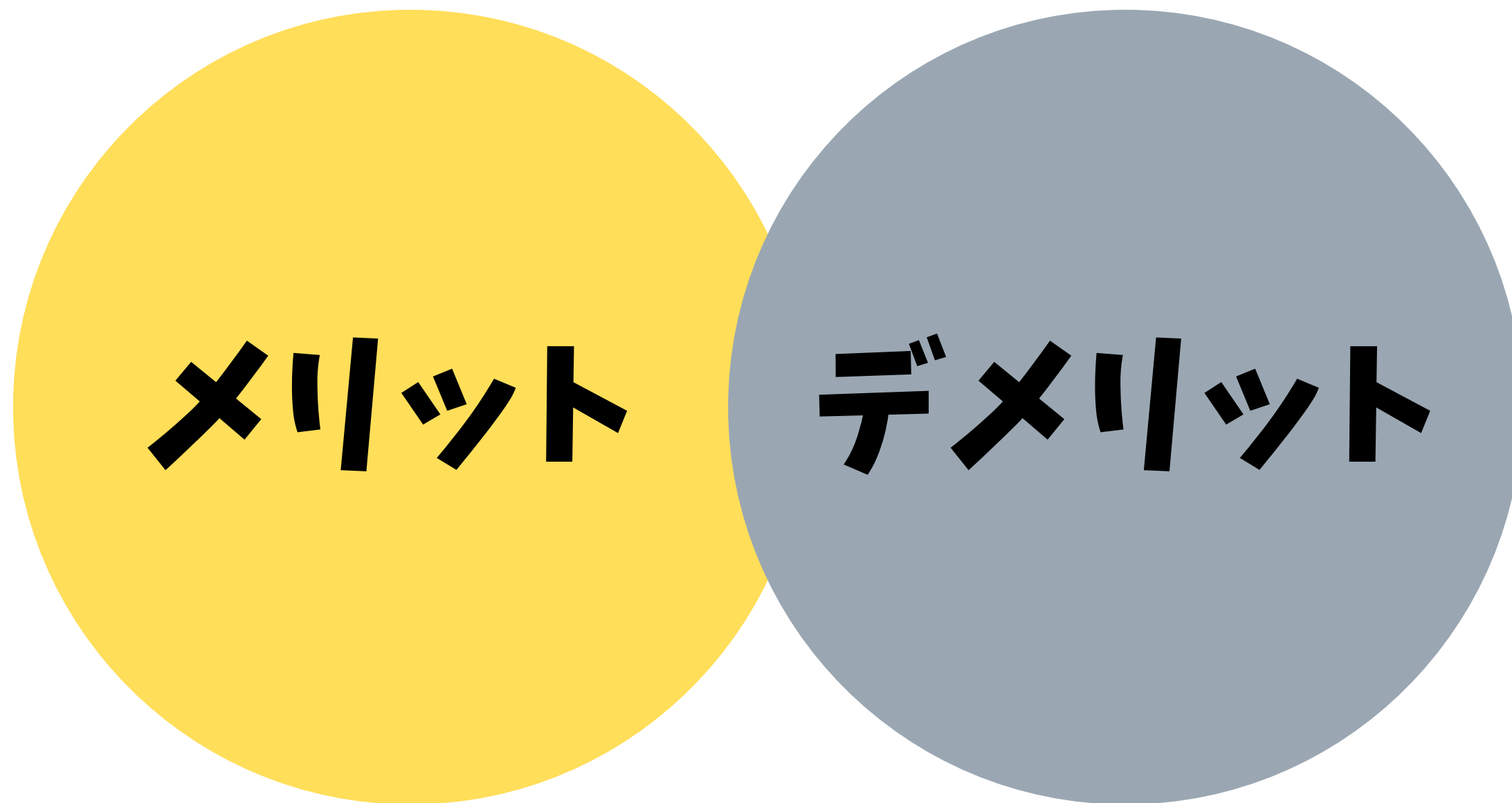
両面提示効果



相手を説得する時に
メリット・デメリットの
両方を伝えること。

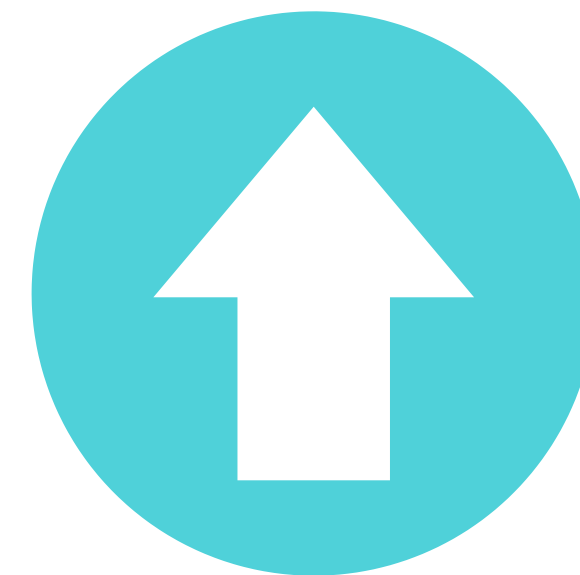


両面提示効果



信頼性UP

信用性UP





教育で“使える”

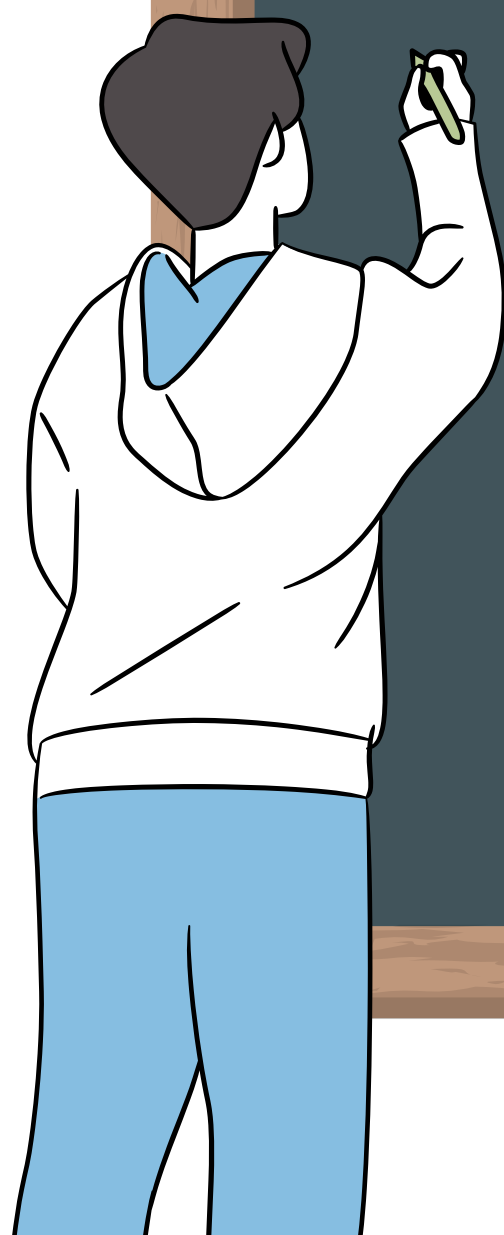
心理学



新近効果



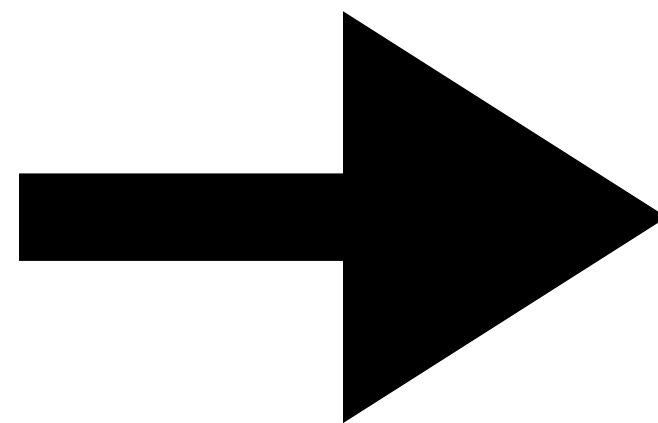
最後に与えられた情報により
印象が決定されやすい
という心理効果



新近効果

口コミやレビューはポジティブ評価とネガティブ評価
掲載順はポジティブ評価を後の方にした方が効果的

★☆☆
ネガティブ



☆☆☆
ポジティブ





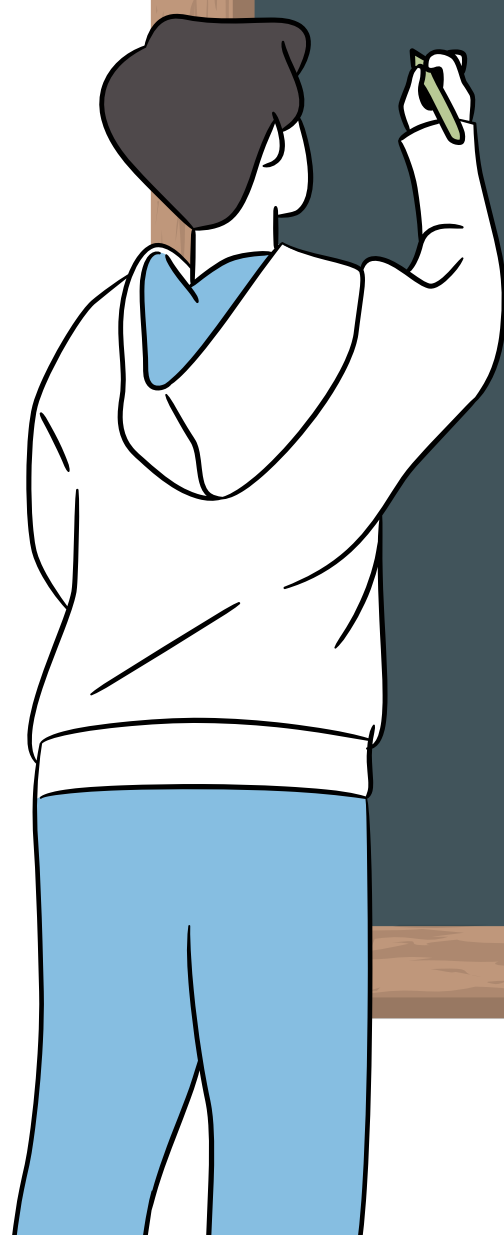
販売で“使える” 心理学



デイドロ効果



自分が気に入った商品を
購入するとその商品に合わせた
雰囲気のもので統一したくなる心理



デイドロ効果

家具など
統一したくなる

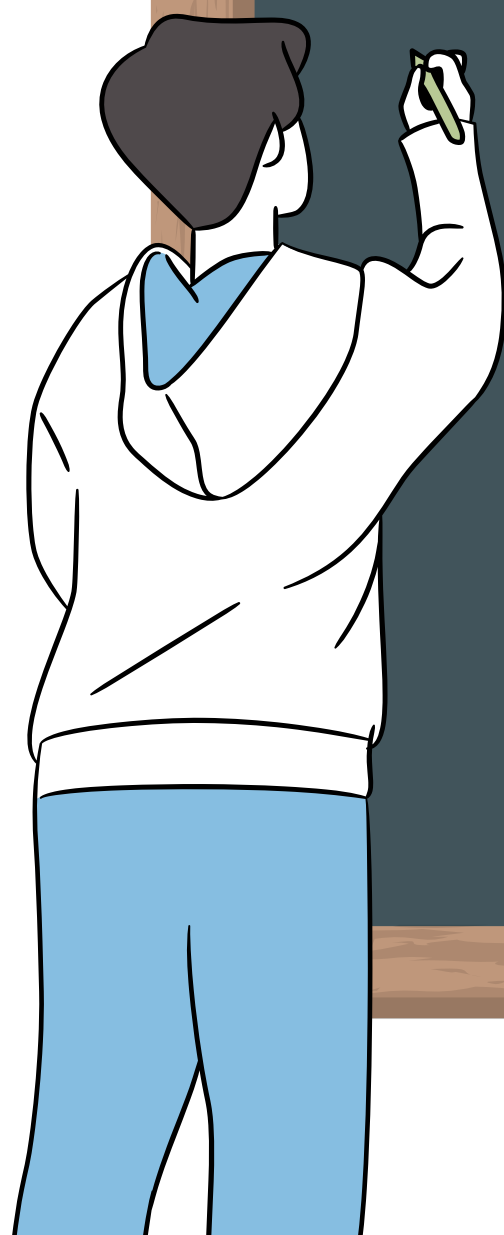




ツァイガルニク効果

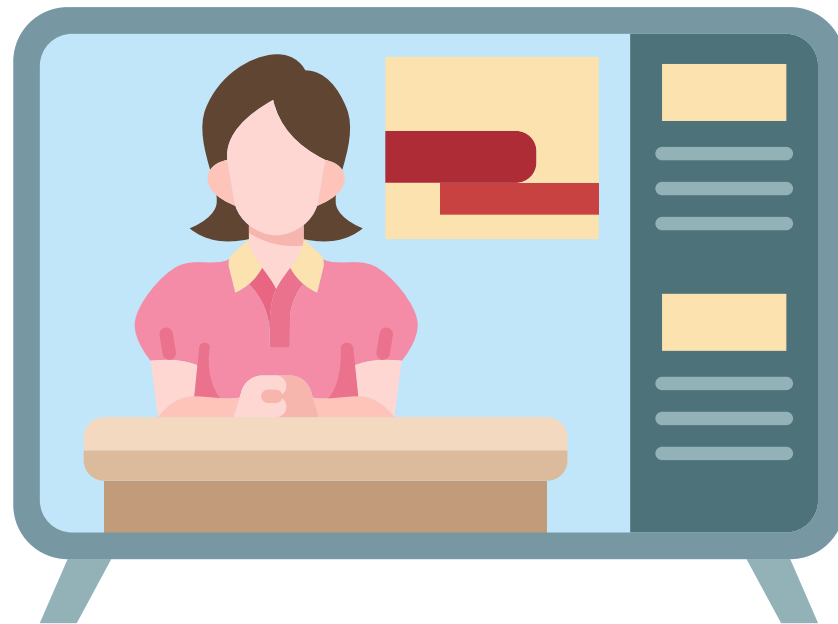
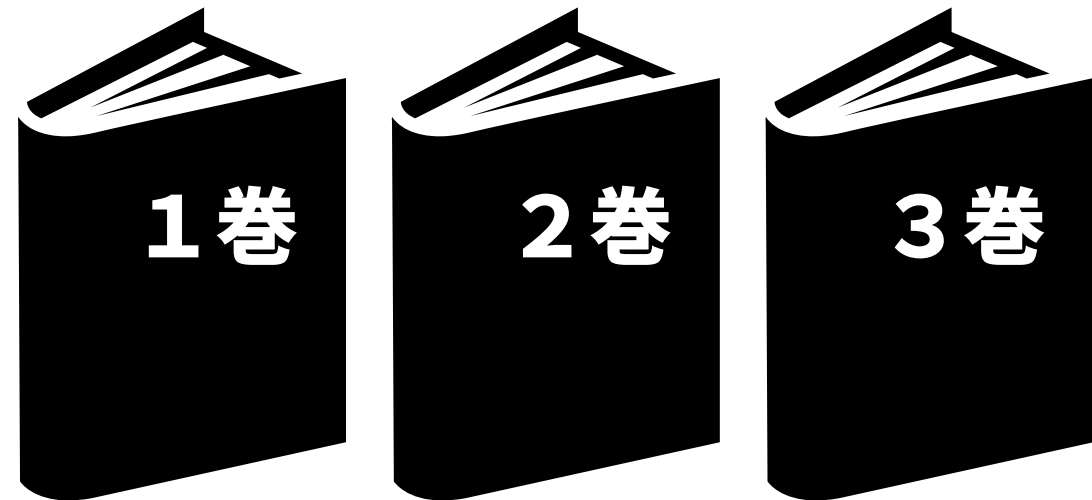


達成できたことよりも
達成できなかったことの方を
よく覚えていて完成させたい
続きが気になる心理



ツァイガルニク効果

漫画やテレビドラマなど

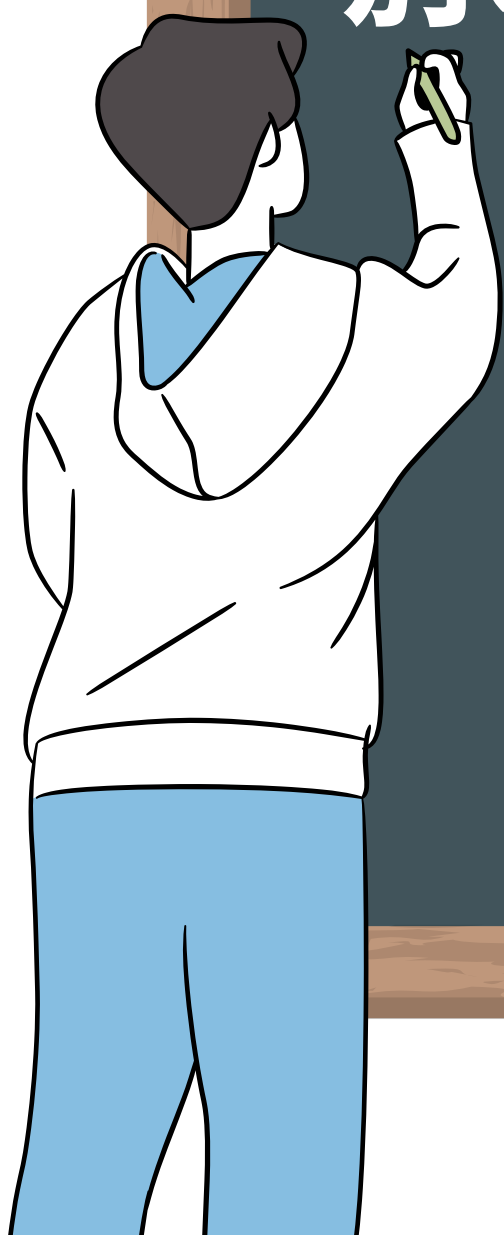




アンカリング効果



最初に与えられた数字（アンカー）を
基準に考えることで、その後に表示された
別の数字への認識が異なるという心理現象



アンカリング効果



参考価格：10,000



アンカー（基準）

販売価格：8,500円



「安い！」と感じやすい



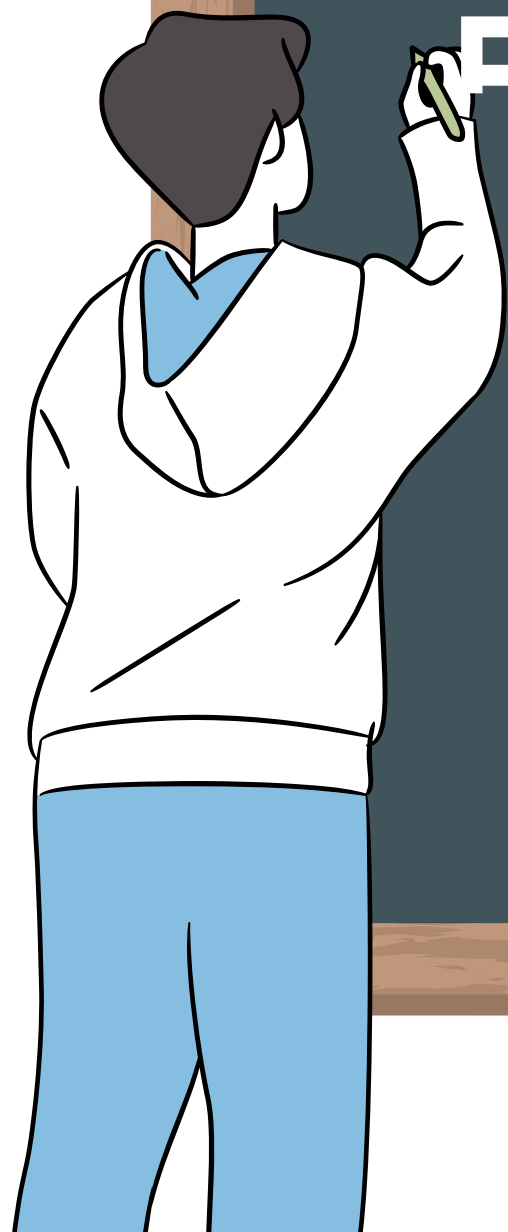
松竹梅の法則



単体ではなく価格や質が異なる

3つの選択肢を用意することで

中間にあたる商品を選んでもらえる



松竹梅の法則

松



2割

竹



5割

梅



3割

3つの選択肢を与えられると真ん中を選びたくなる