

9つの心理トリガー

あなたにも**思わず行動してしまった**

経験はありませんか？

気付いたら買ってしまっていた

なんてことありませんか？

あなたには**心理トリガー**があって、

このトリガー(引き金)を引かれると

行動せずにはいられなくなるのです。

成功した起業家や

人を惹きつけるプロフェッショナルは

この**心理トリガー**を理解しています。

この心理トリガーが過去から現代に至るまで

使われてきた**秘訣**です。

そしてこの秘訣はこの先の**未来**でも

使われ続けます。

なぜなら、この心理は

人間が**根源的に持っている**からです。

過去から現在、そして未来に

時代は変わっても

人間の根っこは変わりません。

あなたもこの**心理トリガー**を

知りたくはないですか？

河島 正彦

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の

AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は河島正彦に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、

見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の

業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきまし

ても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

自己紹介

初めまして。河島正彦と申します。

勤続年数10年以上のサラリーマンでありながら

2児の子守りをしつつ

サイドビジネスを展開しています。

スタート初月で52万円を稼ぐことに成功しました。

長年のセールス経験を生かして、

いかに人を説得し行動させるか？

この点を中心にビジネス講義をしています。

【好きなこと】

コピーライティング・ダンス・フットサル

ハワイ旅行・映画・読書・自己啓発

誰しもが持っている心理を使って
あなたのメッセージが
伝わるようになる**秘訣**です。
下記の動画をご覧ください。

動画はこちらをクリック↓



9つの心理トリガー 目次

①怒り・憤り

②復讐・リベンジ

③秘密・好奇心・神秘性

④恐怖・不安

⑤羞恥心

⑥感情的苦痛・心の傷み

⑦羨望・嫉妬

⑧罪悪感

⑨欲望・怠惰

① 怒り・憤り

人は常に何かに対して怒っています。

仕事上のことや友人関係、さらには政府に対してだったりニュース記事についてだったり。

様々な人々の思考が交錯している為、個々の希望がすべて通ることはありません。

その為、何かしらに対して怒りを感じてしまう世の中なのです。

怒りの感情に支配されている時、その他の感情を持つことはできません。

強力な感情です。

怒りに支配されていると論理的な思考は弱められ、冷静であればするはずのない判断をしてしまう可能性があります。

怒りに支配された国民が起こす行動の怖さをあなたも見たことがあるでしょう。

プロパガンダはこの「怒り」の感情を使っています。

冷静な人からすれば「なぜあんなことをするのか？」と疑問を持つことも、怒りに支配された状態の人は気付くことができないのです。

あなたの見込み客の「怒り・憤り」はどこにあるでしょうか？

怒りに支配された見込み客は論理的な思考を奪われ、あなたの商品を思わず買ってしまうようになります。

②復讐・リベンジ

人は「自分は正しい」と思いたいものです。

その為、何か失敗した際に恥ずかしい思いをすることがあります。

その時バカにされたりして悔しい思いをしたことはありませんか？

復讐したい人・見返してやりたい人。

考えてみると何人が頭に浮かんでくるものです。

恋愛では、元彼・元彼女にかっこよくなって、綺麗になって見返してやりたいと思ったりします。

冴えない主人公が負けてバカにされ、その後努力をして大きく成長し、宿命の相手をついに打ち負かすようなストーリーの映画やドラマは沢山あります。

そして、そのストーリーに強く心打たれるものです。

③秘密・好奇心・神秘性

大成功を収めた人には何か秘密があるものだと思いたいものです。

その秘密さえ知れば自分にもできるのではないかと思いたい。

逆に言えば、自分が望む姿になっていないのは、その秘密を知らないのが原因と「思いたい」。

人は「自分は正しい」と思いたいものですから。

神秘性には不思議な魅力があります。

神秘的な人は人を惹きつけますよね。

その感情の裏には、神秘性の中にはきっと「素晴らしい」ものがあ

ると信じたいからです。

あなたの商品には何か秘密や神秘的なものはありますか？

④ 恐怖・不安

恐怖や不安はそれから逃れたい、取り除きたいという欲求が強く出
ます。

購買心理では非常に重要で、かつ使いやすい感情です。

現代の日本人が抱える不安で強いものに老後の不安がありますよ
ね？

保険や不動産投資など、未来に対する備えを売る商品は売りにくいものですが、この老後の「不安」を強烈にイメージさせることにより多く売れています。

政府を「怒り」の対象にし、年金に対する不安を提示する。

さらに老後に必要な資金を具体的に提示し、年金だけでは足りないことを教える。

老後の不安が高まったところで、保険や投資による老後資金の補填を売れば買わない訳にはいかなくなるのです。

とても強力なトリガーです。

⑤羞恥心

誰でも恥ずかしい思いはしたくないですよね？

例えばこんな記事があったら気になりませんか？

「あなたは日本語でこんな間違いしていませんか？」

「あなたは敬語の使い方でこんな間違いしていませんか？」

もしかしたら、自分は間違えているのかな？ そうだとしたら恥ずかしい。こんな感情を刺激します。

「あなたは英語でこんな間違いしていませんか？」

これは大ヒットした広告の見出しです。

人の羞恥心をズバリ突き、「こんな」という言葉で続きを読みたくさせる上手い手法が取られています。

間違いを指摘して、自分が間違っていたことに気付かせるのが大事です。人は「自分は正しい」と思っていたいものです。

ですから、間違いに気付いてしまった時はすぐにその間違いを正しくたくなります。

そこであなたの商品の出番です。買わずにはいられなくなると思いませんか？

⑥感情的苦痛・心の傷み

体型のことを言われてひどく傷ついた。

など、容姿についてひどい言葉を浴びせられて傷付いた経験ありませんか？

薄毛のことを言われて、笑って返してみたものの実はショックで、それから何となく人の視線が気になるようになってしまった。

心に受けた傷はその後の人生に大きな影響を及ぼします。

このトリガーを使う際には、まず傷口に塩を塗り込むことが重要です。

傷を改めて思い出させるのです。

そうすることによって強く感情を刺激します。

そこへあなたは、実は同じ経験があると個人的な告白をします。

共感することにより、味方であることを強く意識させることができます。

味方と認識させると一気にセールスが簡単になります。

味方と認識されれば真摯に話を聞いてくれるようになるからです。

「あなたなは悪くない」

無償の愛で包み込むようなメッセージが大事です。

仮に事実だとしても、自業自得とは言われたくないのです。

⑦ 羨望・嫉妬

「隣の芝生は青い」と言われるように、他人の事が良く見えてしま

い、羨望の眼差しを向けたり嫉妬したりするのが人です。

心から他者の成功を喜んだり、自分のことのように嬉しく思った

り・・・実はあまりありませんよね。

心のどこかでは嫉妬の感情がうずまいています。

人のものを実際よりもより良いものと高く見積もり傾向があります。

「より良くする」よりも、「新しいものに交換」したいと思うものです。

嫉妬や羨望といった感情は人のモチベーションにおいて強い原動力となりえます。

「人より勝っていたい。」これは人間が根源的に持っている欲求です。独占欲・支配欲から嫉妬心が生まれたりします。

奥底には強い欲があるのです。

羨望の観点では、人は特別扱いをされることが好きです。

会員制のお店はこの特別感を満たすことで価値を高めています。

高級ブランド品もこの感情を使います。

誰でも・いつでも手に入れられるものには価値を感じないのです。

アクセスを制限することによって特別感を演出できます。

⑧ 罪悪感

小学生の授業に道德の時間ってありませんでしたか？

子供へのしつけでどういう人であるべきか道德観、倫理観が教え込まれます。

その為、自分はどういう人であるべきだと意識を持つのです。

罪悪感はこの自分が持つ道德観・倫理観に反する状態になった時に感じます。

罪悪感から来る人の反応に「返報性」があります。

返報性とは人から何かをプレゼントされたりした場合、お返しをしなければいけないと感じる心理です。

何かをもらったら、もらいっぱなしは何だか悪い気がしませんか？

ビジネスでは、この「返報性」を使った手法が多くあります。

最初に小さなプレゼントをしてから商品を買ります。

先にもらっているんで、お返しをしなければと思い商品を買ってあげたいと思わせるのです。

無料より高いものはないと言いますよね。

⑨欲望・怠惰

簡単に稼げる方法なんてないことは知っている。

でも、あつたらいいなとも思っている。

楽をして、簡単に欲しいものを手に入れたい。

こんな風に思ってしまうものです。

代行業は楽をしたいという部分をビジネスにしています。

「あなたに代わって～をします」

「～することなしで OK です」

特典

ここで裏プレゼントです！



たった15分で10万円稼げます。

これで、ネットで稼げる感覚を体感して下さい。

再配布可なので、あなたの特典としてもお使い出来ます。

[プレゼントご請求ページはこちら](#)

※普段お使いのPCアドレスで登録して下さい。

最後までお読み頂きありがとうございます！

あなたのビジネスを応援してきます^^

これからも末永く宜しくお願いします。

■ 作者：河島正彦

■ メールアドレス：●info@m-ka.jp●

■ メルマガではさらに有益な情報を配信していますので

いつも利用されているメールアドレスで登録して下さい。

→ [収入の呪縛から解放!!副業から始める自由なライフスタイルを](#)

[獲得する為のビジネス講座](#)

※不要と感じられた場合は、いつでも解除出来ます^^