

1. 【社会的証明】 大衆の判断を信用してしまう
2. 【好奇心】 知らないもの正体がわからないものへの興味や関心。ニュース・時事
3. 【権威性】 著名人やメディアの権威づけに安心してしまう
4. 【カリギュラ効果】 禁止、反対されるとかえってやってみたくなる
5. 【アンカリング効果】 最初に見た数字が印象に残り基準にしてしまう。奇数が効果的
6. 【ストーリー】 物語があると感情移入しやすい
7. 【希少性、限定性】 希少価値、独自性を感じる
8. 【恐怖、心配】 問題点の解決策を手に入れて安心したい
9. 【理由】 理由があることで受け入れやすく、納得する
10. 【対比・比較】 基準があるとイメージし判断しやすくなる
11. 【共感、共鳴】 悩み、不安、願望をわかってくれていると思うと信頼しやすい。
→うまくいかなかったのは、あなたのせいではありません。
12. 【アイデンティティ】 自分の理想とするアイデンティティを手にいれたい
13. 【収集欲求】 不完全な状態を不快に感じそれを埋めたい
14. 【一貫性】 人は一度 YES と言うと、YES と言い続ける傾向がある
15. 【具体性&イメージ】 具体的にイメージできると行動に結びつく
16. 【巻き込み】 参加意識が高まり、自分事として感じる。質問・アンケート・コメント
17. 【返報性の原理】 何かを与えられると、お返しをしたくなる気持ち
18. 【誠実さ】 誠実さがみえると信頼感が増す
19. 【ザイオンス効果（単純接触効果）】 何度も伝える。具体的に例え話、写真、映像
20. 【パワーワード】 より強い言葉に。見る→目撃、これからも→半永久的、勝った→大逆転
21. 【お客様の声】