

# 脳内処理

— 人は「情報」で動いている —

理解とは、知識ではなく“処理”である。

# はじめに:常に「処理」が先行している

私たちは毎日、考えているようで実は「処理」しています。

- ◆ 見たもの
- ◆ 聞いたもの
- ◆ 触れたもの

これらはすべて脳に運ばれ、意味づけされ、行動になります。

**つまり人は、意思で動く前に  
情報で動いています。**



# 脳は「判断」していない

---

判断はプロセスの終着点に過ぎません。行動の前には以下の処理があります。



受け取る

外部信号の受容



分類する

データの構造化



照合する

記憶との比較



意味づけ

価値のラベル付け

# 情報の入口：五感のフィルタ

---



## 五感から入る情報

- ◆ 視覚 / 聴覚
- ◆ 触覚 / 味覚 / 嗅覚

テレビを見るのも、買い物をするのも、  
私たちはまず「印象」を処理しています。

CASE: TV

人は理解してから好きになるのではありません。  
ん。

処理してから好きになります。

# CASE: ショッピング

---

## 価格ではない

「安いから買う」という論理は、脳が処理を終えた後の後付けに過ぎません。

## 処理の結果

購買とは、脳内での情報処理が「ポジティブな解」を出した瞬間のアクションです。

# CASE: 本の価値

## 「読みやすさ」の本質

それは内容の深さではありません。

脳がいかにスムーズに処理できるか。

その効率こそが、満足感に直結します。



# 脳が真に欲しているもの

---

脳はモノではなく「特定の情報状態」を求めています。



分かる

確実性の獲得



安心する

生存の確認



予測できる

コストの低減



意味がある

自己との関連

# ビジネス = 情報設計

売れない理由の多くは「価値不足」ではなく  
処理設計不足です。

顧客の脳がいかにストレスなく価値をデコード  
できるか。その設計こそがビジネスの核心で  
す。



# まとめ：人を動かす技術

---

理解とは知識ではなく  
「処理」です。

- ◆ 見せ方 / 順番
- ◆ 余白 / 言葉

これらはすべて脳内処理の設計であり、  
人を動かすための技術です。