

ライティング・マスター（基礎編）

～ ライティングとは、文章で読み手を理解していることを伝えることである

種別		原則	なぜか？基本心理。 （読み手も、書き手も）	読み手の心の動きと、その時書くべき事。 順番が大切！読み手のフォーカスは常に「私」 （無関心）		× 伝わらない勘違い（私VS私） ○ 伝わる姿勢（ for you ）
記事系（共感・知って欲しい）	セールス系（行動、解決して欲しい）	見ない	人は誰でも、 自分のことを考えるのに 一番時間を使っている。	W H Y	「 私がなぜ読まなきゃいけないの？ 」 ↓ 読み手の興味を引く。与えられた猶予は一行。 「ふうん、どれどれ」	× 私の話は読んでもらえる 私の大切は、みんなの大切。 ○ あなたに価値のある話をするために、時間を預からせてください。
				W H O	「 私が誰だか分かっているの？ 」 ↓ 読み手への理解、読み手に伝える資格。 「あ、ちゃんと私のことを理解してくれているんだ」	× 私のことは、相手は知っているし 心を開いてくれている ○ あなたの日常と理想を理解している味方（あるいはプロ）です
		信じない	人は誰でも、 “私は間違っていない” と思っている。	W H A T	「 私に何を伝えたいの？ 」 ↓ ここでやっと、伝えたいことを書く。しかし必ず拒否反応がある。 「え？私を否定しようとしているの？」	× 私が話すこと（前提・商品）が何 なのかを、相手は知っている ○ あなたに知って欲しいことを 様々な角度から伝えます。
				W H E R E	「 私にどこから目線で伝えてるの？ 」 ↓ 再度、読者の味方であることを訴えかける 「この人の言うことなら、なるほどね。共感！」	× 私が教えてあげます（上） お願い（下）向かい合う。 ○ あなたは間違っていないです。 フラットに伴走します。
		行動しない	人は誰でも、 “基本、奪われたくない” と思っている。	H O W	「 私はどうすればいいの？ どうしたら手に入る？ 価格は？ 」 ↓ 購入方法、やってほしい行動などを丁寧に丁寧に伝える 「どうすればいいのかは分かったけれど・・・」	× 私は否定・拒否されたくない ここまで言えば分かるでしょ？ ○ あなたが手に入れられるものを 誠意をもって説明します。
				W H E N	「 私はいつ行動すればいいの？ 今じゃないといけないの？ 」 ↓ 今決断するための背中を押す 「OK！行動します。買います！」	× 私のプライドとして、 強くプッシュしたくない。 ○ あなたが今、行動するための 「言い訳」をプレゼントします。