

ライティング・マスター（テクニック編）

<p>Why</p>	<p>「私がなぜ読まなきゃいけないの？」</p> <p>基本は「予定調和を崩す」。フレーズの強弱は、読み手との関係性に合わせる。 おや？と思わせるのは重要。しかし、長考させてはいけない。短く！短く！</p> <p>好奇心、痛み、タブー、大げさ、倒置法、繰り返し、比較、回答不能な質問、 両極・既知と未知・意外な組み合わせ、類語に変換、接続語とばし、、、、</p> <p>【ヒント】 キャッチコピー集、本や曲などのタイトル。芸人さん、いわゆるコピーライター。</p>
<p>Who</p>	<p>「私が誰だか分かっているの？」</p> <p>基本は、相手の日常思考をトレースすること。YESを積み重ねる。 相手を理解していることを知ってもらう。顧客を絞るというより、共感を深める。</p> <p>パーソナリティやアイデンティティに触れる、痛みと快樂の共有、五感に訴える、 相手の頭の中の言葉、細かいネタ、理想の言語化、プロの実績、、</p> <p>【ヒント】 コーチング、NLP、コールドリーディング。心理学実践者、占い師。</p>
<p>What</p>	<p>「私に何を伝えたいの？」</p> <p>基本は、「1つのものを、多角的に」。狭く深く。広く浅くは×。 相手にどんなプラスを提供し、どんなマイナスを取り除けるだろう？取り入れる十分な理由。</p> <p>虫の眼・鳥の眼・魚の眼、第三者の立場、効果と現象・ベネフィット、 類似商品比較、素直で鈍感な読者&皮肉屋でキレ者の読者、比喩、、、</p> <p>【ヒント】 テーマを絞った書籍、テレビショッピング。評論家、レビュアー。</p>
<p>Where</p>	<p>「私にどこから目線で伝えてるの？」</p> <p>基本は、読み手のニーズに沿った自己開示。自分語りではない。 常に「読み手の幸せと成功を心から願っている」という立場をキープ。</p> <p>カッコ悪い過去の自分、理想に届いてない今の自分、BUT論法、彼ら vs 私たち、 あなたは普通の人よりも～、出し切れていないあなたの本当の実力、、、</p> <p>【ヒント】 演説、物語。政治家、講演家。</p>
<p>How (How much)</p>	<p>「私はどうすればいいの？どうしたら手に入る？価格は？」</p> <p>基本は、して欲しいことと、して欲しくないことを1つ1つ丁寧に説明すること。 バカバカしいと思うくらいに丁寧に説明して、やっと5割伝わるイメージ。</p> <p>申し込んで（行動して）くださいと書く、方法の具体化、記入例、価格の明示、 手に入ること・商品のまとめ、手に入るタイミング、購入方法の選択肢、Q&A、、</p> <p>【ヒント】 取扱説明書、マニュアル。店員さん、カスタマーサポート。</p>
<p>When</p>	<p>「私はいつ行動すればいいの？今じゃないといけないの？」</p> <p>基本は、相手が「いま」決断する大義名分（言い訳）を提供すること。 自分が本当にいいものだと思っているのならば、背中を押すのは優しさになる。</p> <p>期間や数の限定、決断する未来としない未来、他のお客さまの声、特典、 抵抗できないオファー、売り手が損すること、ラストメッセージ、、</p> <p>【ヒント】 クロージング技術、営業。詐欺師、ナンパ師。</p>