

誰の心にも刺さりやすい文章作成法

誰の心にも刺さりやすい文章作成法ということですね、この話を知っていると、その、占いビジネスとかね、メール鑑定とか以外にも、結構、いろんな場面でね、応用が効くっていうことがあるので、ご紹介したいと思います。

で、何かって言うと、**4つの学習タイプ**というものなんですけど、これはですね、ハーバード大学のデイビット・コルプという人がですね、1970年代に提唱した、人間の学習方法の分類というものをですね、元にしたものなんですけど、人がですね、何かを習ったり、新しい情報に触れたり、学習する時、何か行動を起こすときには、4つのタイプがあるということで、それがですね、**なぜタイプ**、**なにタイプ**、**どうやってタイプ**、**今すぐタイプ**という4つがあるんですね。

で、全部のタイプに刺さるようなことを、この順に話していくと、誰にとってもわかりやすい。その道筋だってね、人に納得されやすい話の展開ができるっていうことで、セールスレターとかにもね、使われてたりもするんですけど、ちょっと1つずつね、どういうタイプかっていうのを軽く説明していきます。

- まず、**なぜタイプ**というのはですね、理由とか必要性が気になるタイプで、なぜそれをする必要があるのかとか、それをやるメリット、やらないデメリットといったものが気になるタイプの人たちで、理由がないと行動、行動しないと行動できなくて、逆にこのメリットとかデメリットを説明されると、納得して行動に移しやすいというタイプがなぜタイプですね。
- で、次、**なにタイプ**の人はですね、理論とか理屈とかが気になるタイプの人です。歴史とか詳細なデータ、科学的な証拠など、それは一体何なのか、どういうものなのかっていうものの概要とか、あとは、実績の部分ですね、こういうデータがありますとか、あとは口コミとかも実績に含まれるとされてるんですけど、そういうものを元に判断すると。で、背景とか裏付け、根拠がないと行動しない、行動できない。歴史とか、それを証明するデータっていうものを求めるタイプっていうのが何タイプってことですね。
- で、**どうやってタイプ**というのは、具体的な方法とか手順が気になるタイプで、やり方とか方法論とか、細かいテクニックとか、具体的なアプローチにこだわるタイプの人です。あとは、そのステップバイステップで全体像を抑えたい。全体像を見てから、その個々のどうすればいいかといった具体的な部分も知りたい、というようなタイプですね。で、どういう手順で何をやればいいのか。完璧を目指して、やり方がわからないと行動に移せないと、最初にその全体像を把握しないと闇雲には始められない、みたいな感じのタイプです。
- で、**今すぐタイプ**というのは、さっきのどうやってタイプと結構違ってですね、とりあえず何をすればいいか、ファーストステップが気になるタイプの人。とにかくすぐにアクションを起こして、現実に落とし込むということにフォーカスするタイプで、失敗したら次とりあえずやって、なんかわかんなかったら調べればいいし、失敗したら次に行けばいいとかね。そういう切り替えが早いタイプで、実例とか、成功事例とか、そういうものを好むと。やるべきことさえわかれば、まず手始めに何をすればいいかっていう

ことさえ分かれば、すぐ行動を起こせるというですね、この4つのタイプがありますと。

で、自分はね、どれに当てはまるかなって考えた時に、1個とか、その場合によってはね、全部当てはまるぞ。みたいなこともあると思いますし、多くの人はですね、1つのタイプが結構強く出て、メインみたいな。で、さらにもう1つ、そのサブタイプの強い、2番目に強いタイプみたいのがあるという風にされています。

で、ですね、例えば、こう、文章とかを読んだ時に、なんかこれ何言ってんのかわかんないとか、分かりにくいなって思う場合って、その自分が、その書き手が自分と違うタイプで、書き手がね、自分で得意な、自分が得意とか、自分が納得できるような書き方をしている。で、偏りがあると、その書き手とね、自分、読み手のタイプが違った場合に、全然こう、伝わらないというか、何言ってるかわからないみたいなことになったりする。ということで、**自分が、書く側の立場、表現する立場、発信者側の時には、自分が当てはまるタイプはもちろん網羅できると思うんですけど、無意識、無意識的にもね、できると思うんですけど、自分が当てはまらないタイプのところも、こう手厚く意識的に説明することによって、誰にとってもわかりやすい文章というものになる**っていうわけですね。

例えば、タロットカード習いましょうと言うときに、

- **なぜタイプ**の人は、なんでタロットカードをね、習う必要があるんだ。と。その、それをするによって、どんないいことが自分にはあるんだという。そのタロット占いて、こう、すごい需要があって、やりやすく、稼ぎやすいんですよとかね。そのメリット部分が気になる。
- で、**なにタイプ**の人はタロット占いてなんだ。みたいな。例えば、ココナラとかでも、すごい人気のカテゴリーで、何万件っていう出品されてるんですよとかね、とか。ちょっと前後しますが、そもそも何かタロット占いて、こうこうこういう歴史があって作られてきたものなんだけど、みたいな、そういうところが、結構気になるタイプが何タイプで、私はですね、何タイプがあんまり強くななくて、歴史とかその背景とかはあんまり興味がないんですね。なので、このスクールの講義の中では、タロット占いは。とか、数秘術とは。とか、手相占いは。っていうところで、意識的に歴史的な背景とか、こういうその流れがあって、今こういう形のね、占いになったんですよみたいなところは意識して入れました。現にね、て、その歴史とかね、なんか全然知らなかったですとか、面白かったですとかいうね、ご感想も頂いているので、やっぱりそういう部分にね、結構引かれるというか、興味の、関心があるタイプの人っていうのはいるんだなということですね。自分がもし興味がなくても、そういうことも織り混ぜていった方が、お客様にはわかりやすいと思ってもらえる可能性が高まるってことですね。
- で、タロット占いの例に戻ると、**どうやってタイプ**は、それこそ、どうやって、具体的にはどういうふうに占うのかっていう、その手順ですね。最初に問いを立てて、てか、まあ、まずタロットカードを買いまして、で、問いを立てて、こう裏、裏面にして、こう混ぜて引くんですよみたいな、そういう具体的な流れが知りたいと。

- で、**今すぐタイプ**の人であれば、歴史とかね、なんでタロットがいいのとかはもういいと、とにかくそれがいいんだろうと、じゃあ、もうすぐにでもやりたいということだね、まずどうやったらいいのかみたいな、そのファーストアクションとしてね、なんか形から入るタイプみたいな人も、もしかしたらちょっと関連するかもしれないんですけど、まずはカードを買ってみるとかね、クロスを買ってみるとか、なんかそういうところに、こう、うずうずするというか、そういうタイプの人が、今すぐタイプの人ですね。

てことで、じゃ、これを、その占いビジネスとかね、メール鑑定とかに生かすとなると、色々な場面でね、これを知ってるだけで、ここでも使えるなみたいなことがあるとは思んですけど、例を挙げておきますと、例えばですね、

- 私の鑑定を受けることによって、お客様にはこんないいことがありますよ、そのメリットですね、その商品の説明文とか、あとは、その、鑑定にね、誘導するときですね、SNSとか、情報発信ですね、鑑定に誘導するときに、私の鑑定を受けることによって、どういういいことがあるのかっていうことを、書いてあげるとか。...（これが、**なぜタイプ**に刺さるような、その内容ってことですね。）
- あとは、**なにタイプ**に刺さるような内容として、〇〇のカードが出ました。で、このカードには、なんとかっていう意味があるので、みたいな。そ、メール鑑定の中の書き方ですね。結構、何のカードが出たのかっていうのをね、何も説明しない占い師の人もいますけど、やっぱり、こういうカードが出て、そのカードはこういう意味のカードです。こういうものを表しています。だから、お客様の場合には、こういうことが言えますよ、みたいな、その1つの根拠にもなりますし、その何タイプがね、強いお客様には、こういう言い方をした方が説得力が出るっていうことにもなりますし、実際に私もこういう書き方をしてるんですけど、カードの説明がね、してあって、すごくわかりやすかったですみたいに言うてくださるお客様も結構いるので。で、そのカード自体にね、興味がないお客様にとっては、ざっとこう、読み飛ばしてスルーするだけなので、書いてあることによってマイナスはないというか。...さらっと説明する分にはね、プラスになるということですね。
- とか、その鑑定の具体的な流れとしてはと、これもそのサービスの説明のところですけど、...これは**どうやってタイプ**の人って、その手順とかね、これを今申し込むとどういう流れでどういうふうに進んでいくんだみたいなことが結構気になるので、私も結構そのタイプなんですけど、流れをね、こう最初から最後まで最初に把握しておけると、すごいこう、安心して申し込めるというかね、しっかりしてるなっていう印象も与えられるんじゃないかなと思います。こう、まずファーストステップとして、お客様にお申し込みいただいたら、こちらから返信分を返すので、それに従って、お客様からこういう情報を書いて送ってくださいとかね。...で、そうすると、次にその返信が来てとか、何日ぐらいで鑑定結果が返ってきて、その後、その質問をしていいのか、何回までなのかとかね。で、これで鑑定は終了ですみたいな、その見通しをつけておくと、すごくこう、安心できるタイプの人もあるっていうことですね。

- で、あとは、**今すぐタイプ**の人に刺さる文として、「今日から〇〇の習慣を取り入れてみましょう」。その、すぐできることですね。例えば、何か新しいことを始めてみましょうとかね。言うだけじゃなくって、例えば、新しい、新しい知識とか資格とかをね、勉強するために、今日とかね、この週末、早速本屋さんに行ってね、こう、興味のある本を調べてみましょうとか、もしくは、明日から、ちょっとその駅までね、違う道順で行ってみましょうとか、今までとはちょっと違うネイルとかね、髪の色にしてみましょうとか、なんかこう、すぐ取り入れられるような、すぐアクションを起こせるようなことを、なんか、こう、提示してあげると、こうやる気が起きる、今すぐ、タイプの人ですね、なんで、そういう文言を入れてあげる。みたいな感じですね。

もちろん、ここに挙げたのは、ほんの一例なんですけど、その鑑定文の中とか、商品の説明をするときとか、鑑定に誘導する文言とか、もしくは、その日々の発信の内容とかもですね、こう、4つのタイプを意識してみると、自分の言葉遣っていうのもね、変わってくるんじゃないかなというようなことですね。

そんな感じですね、今言った例以外にも、占いビジネスに限らず、いろいろな場面で、この4つの学習タイプ、意識すると、相手にわかりやすく伝えることっていうのができると思うので、特にその自分が持ってない部分のタイプですね。自分が興味なくても、それに興味ある人っていうのがたくさんいるということになるとね、取りこぼしがいっぱいできてしまうということになるので、こう、**4つのタイプ全部を網羅するような説明の仕方とか、文章の書き方っていうのを心がけてみてください。**

ということで、解説は以上です。ありがとうございました。

