

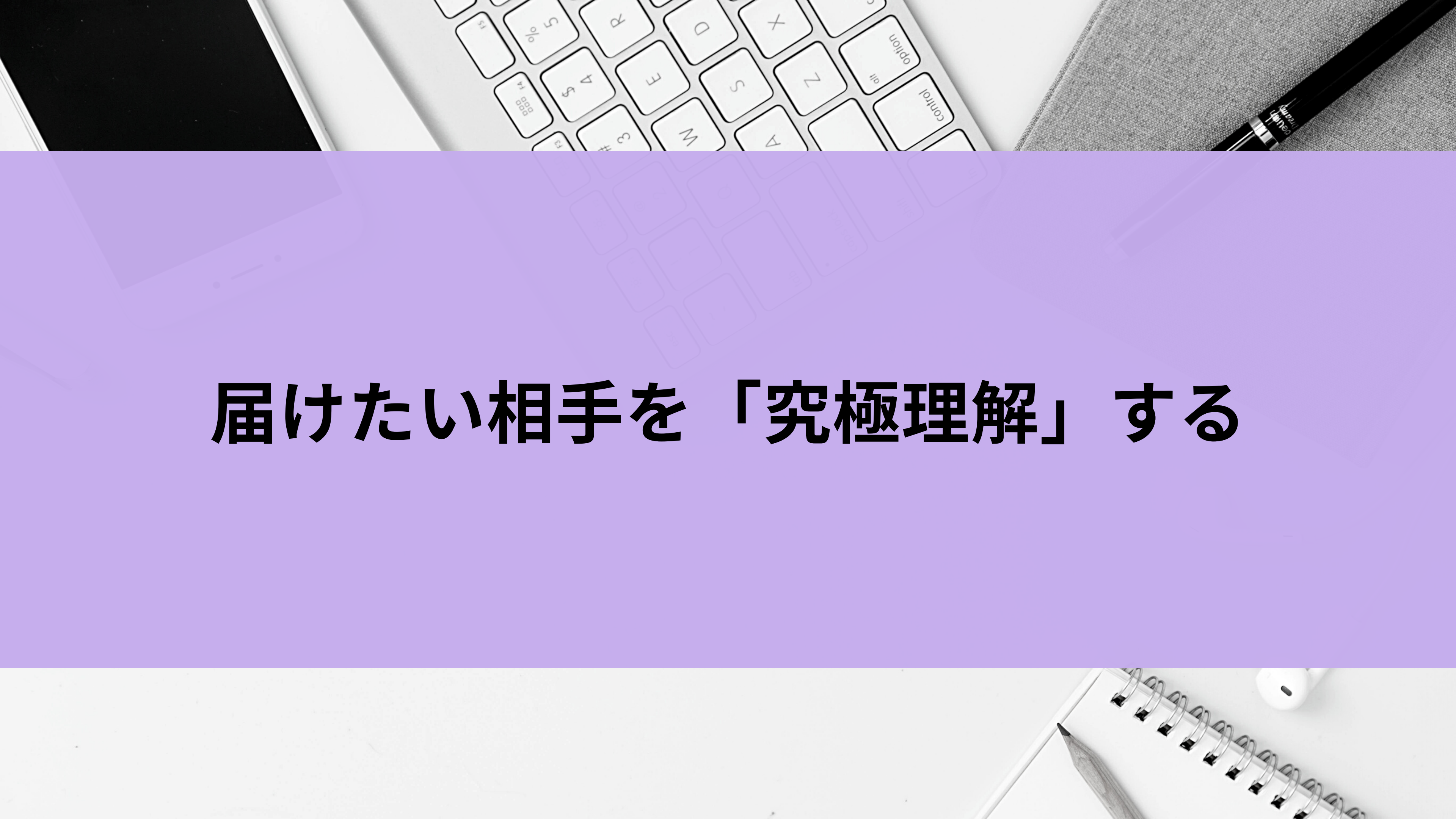
ハートで書く/描く ライティング講座

第4回目



本動画の内容

届けたい相手を「究極理解」する
「究極のコンセプト」を言葉にする
ワーク



届けたい相手を「究極理解」する

お客様を「究極理解」するために

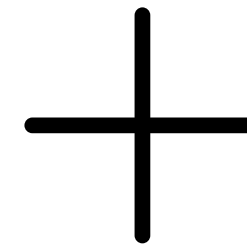
【質問】

あなたがサービスを申し込むときに
決め手となるのは何ですか？

お客様を「究極理解」するために

ファースト
インプレッション

- ・知識や経験が豊富
- ・プロフェッショナル
- ・文章、デザイン
- ・話していることがわかりやすい
- ・なんだか好感が持てる
- ・自分と気が合いそう



思いを共有し合える
わかってもらえる

お客様を「究極理解」するために

発信やライティングの効果を高めるには
お客様や読者の感情を理解し、感動させること

お客様を「究極理解」するために

メッセージが押しつけや
一人よがりにならないために…



お客様を
「究極理解」しよう

お客様を「究極理解」するために

「究極理解」とは？

相手の感情を、相手以上に
理解できるスキル



著者：伊勢隆一郎さん

「究極理解」のレベル

理解のパワーレベル

レベル0：理解しようとしていない

レベル1：相手を理解しようとしているが、それが相手に伝わっていない

レベル2：相手を理解しようとしており、それが相手に伝わっている

レベル3：相手を理解しようとしていることが伝わっており、実際に理解している

レベル4：相手本人でさえ気づいていないことまで理解している奇跡のレベル

「究極理解」のレベル

レベル0：理解しようとしていない

自分のことで頭がいっぱい。

相手を理解しようとしていない状態。

相手の話を聞くよりも、自分のことを話したい、伝えたい。

もしくは、相手に興味がない。

「究極理解」のレベル

レベル1：相手を理解しようとしているが、
それが相手に伝わっていない

相手のことを理解しようとしているけれど、
相手は感じ取れていない状態。がんばって理解しようと
試みても、**ピントがずれている可能性が高い。**

「究極理解」のレベル

レベル2：相手を理解しようとしており、
それが相手に伝わっている

「この人は自分のことを理解しようとしてくれている」と
相手を感じている。理解のパワーが発揮されるフェーズ。

理解の姿勢を感じるだけで、相手は心を開き始める。

「究極理解」のレベル

レベル3：相手を理解しようとしていることが
伝わっており、実際に理解している

「この人は自分のことを理解しようとしてくれている」と
相手を感じるだけではなく、実際に理解している状態。

100%に近づくほど、相手はあなたを信頼する。

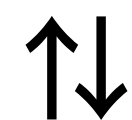
「究極理解」のレベル

レベル4：相手本人でさえ気づいていないことまで
理解している奇跡のレベル

100%を超えて、**本人さえ気づいてないことまで理解して
いる奇跡のレベル**。感情の背景まで汲み取ってもらえると
相手は「理解してくれる人に出会えた」と感動する。

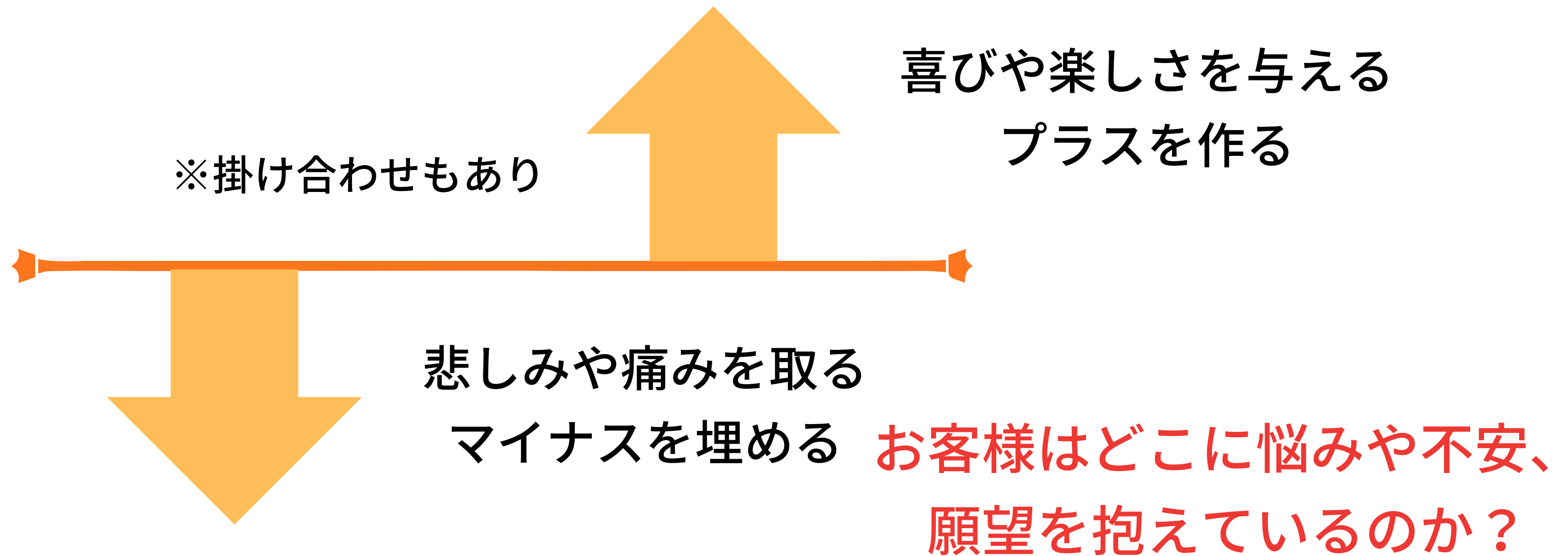
「究極理解」 ライティング

自分のこと、自分のサービスを知ってもらいたいなら



相手のこと（現状、悩み、欲望）を知ろうとしてみる

「究極理解」 ライティング



「究極理解」 ライティング

たとえば「傾聴スキルがUPする」
サービスを行なっている場合

顕在的なパターン

- ・ 顧客へのヒアリング力を高めたい
 - ・ 人と接する職業に就いている
- ・ コミュニケーションに苦手意識がある
 - ・ チームでやる仕事に貢献したい

「究極理解」 ライティング

たとえば「傾聴スキルがUPする」
サービスを行なっている場合

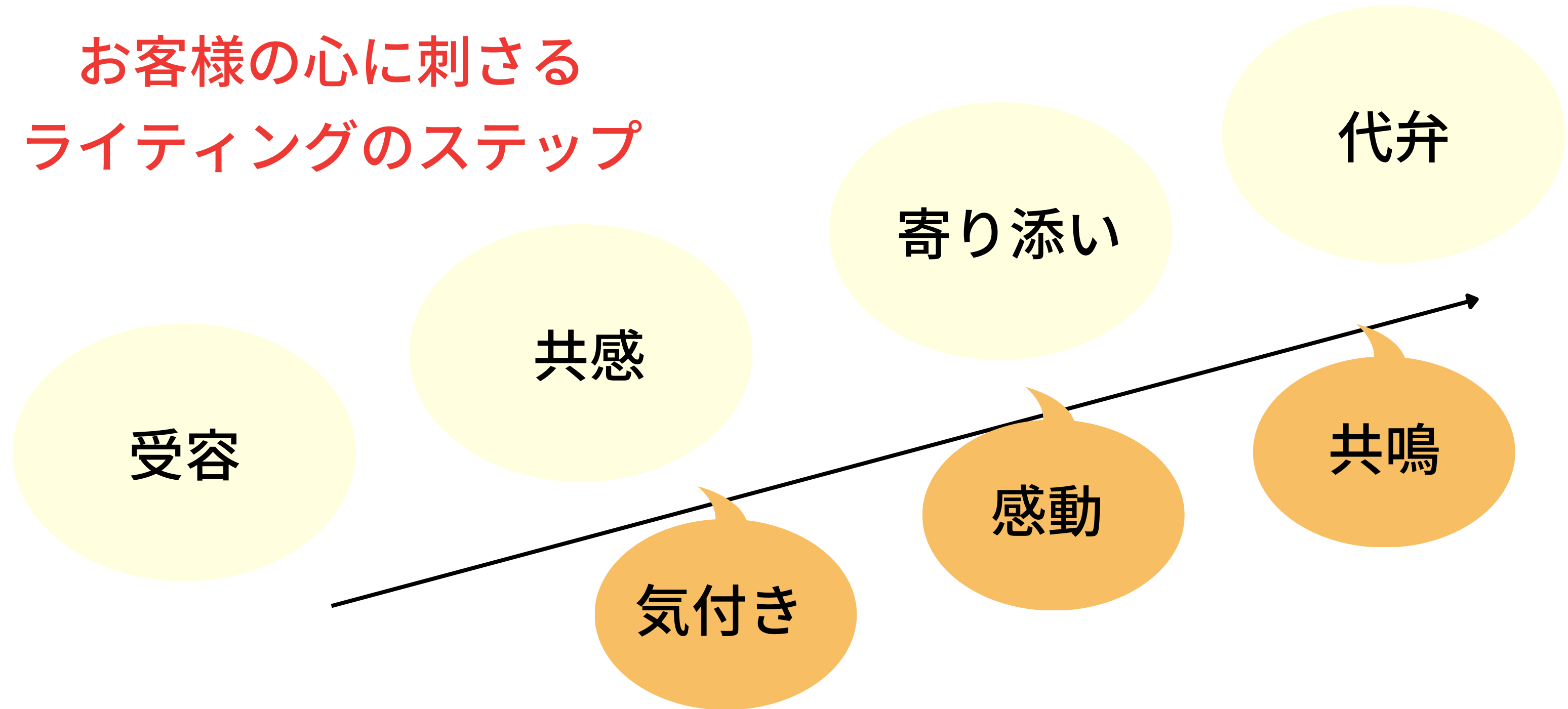


潜在的なパターン

- ・ 恋愛が上手くいかずフラれてばかりいる
 - ・ 子どもの癪癢がひどくて子育てに疲れた
 - ・ ブログやSNSにまったく反応がない
- 「実は」 傾聴が効果的！という位置付け

「究極理解」ライティング

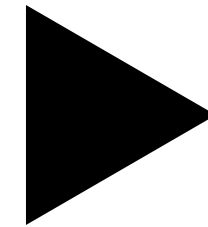
お客様の心に刺さる
ライティングのステップ



「究極理解」 ライティング

「心の代弁者」になれると一番つよい

どうしてわかるんだろう？
まるで私のことを書いているみたい
そうか、この気持ちはそうだったのか
それぞれ！それが言いたかった！



この人なら私のことを
わかってくれる
→ファンになる



「究極理解」 ライティング

「究極理解」のパワーを発揮するために

- ① たった一人の支えたいお客様を考える
- ② 自分のフィルターをいったん外す
- ③ その人の悩みや課題をリサーチする
- ④ トライ & エラーで分析する

「究極理解」 ライティング

＜お客様のリサーチ法＞

無料
モニター

同業者
お客様の声

発信の
リアクション

勉強会
シェア会

テーマ＋
悩みで検索



「究極理解」 ライティング

「いいね」「スキ」「開封率」を徹底分析する

なぜ、その投稿に反応があったのか？

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1l8G8AAaeYb5StgSHjmHCsTk6UnZ2ZVmaC9705xDnKq4/edit?usp=sharing>

「究極理解」 ライティング

たった一人の
支えたいお客様

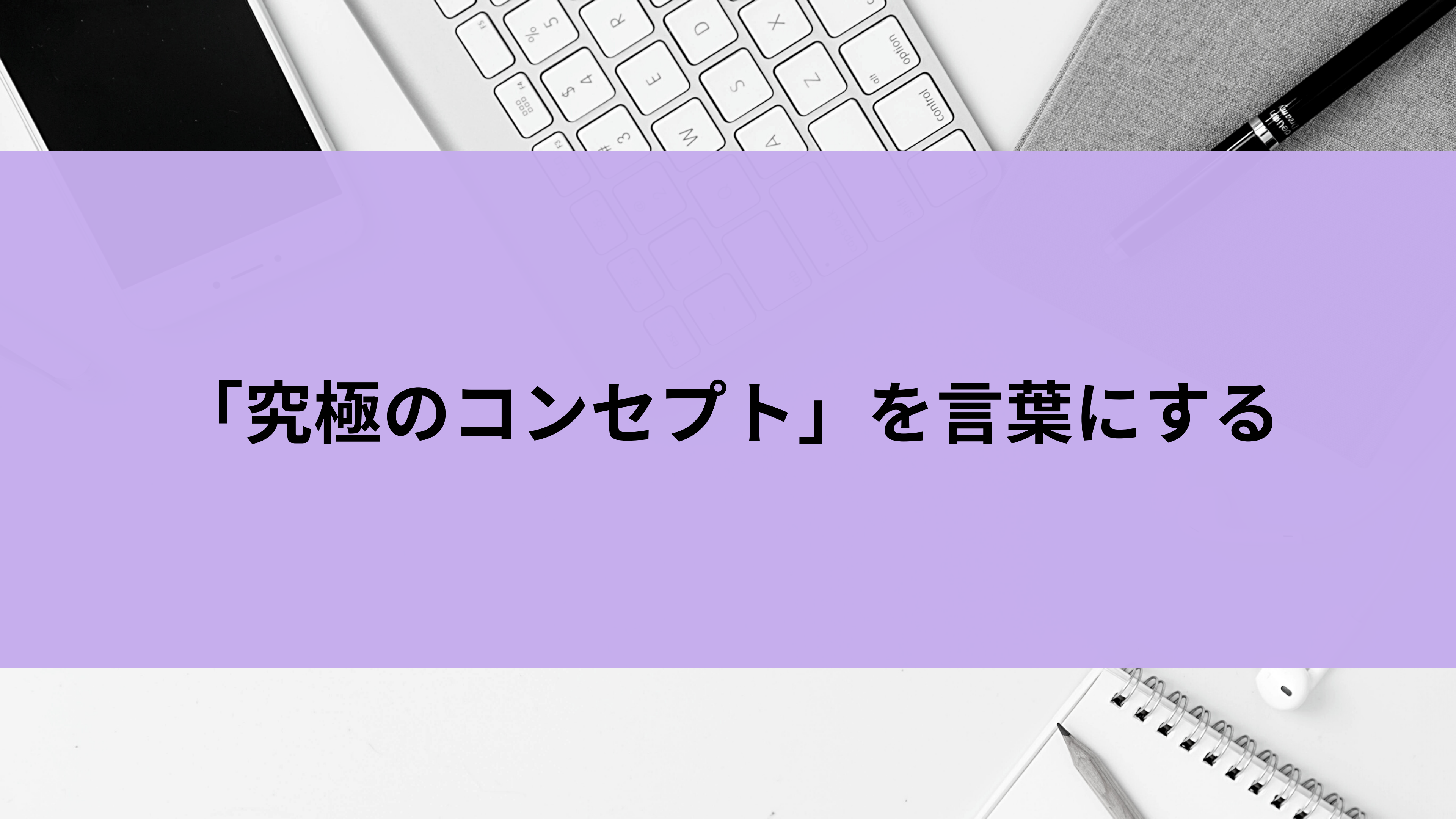


どんな悩み・不安・願望を
持っている人？

あなたの知識・経験や
テーマでどう解決できる？

人柄が滲む
ミニエッセイ

出合いを
引き寄せる
ハウツー
ヒント



「究極のコンセプト」を言葉にする

コンセプトの導き方

コンセプトで大切なのは…

USP (Unique Selling Proposition) = 独自性

Company
自分

Customer
お客様

Competitor
ライバル

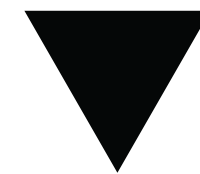
つまり…

他のライバルにはない
お客様を助ける／救える
自分だけの強み

コンセプトの導き方

市場が大きいほどUSPが求められる

あなたならではの魅力や強みとは？
あなただからこそ伝えられることは？



狭く深く刺さる発信 が必要

コンセプトの導き方

この状況を変えたい
色々やってみたけど…
どうしたらいいかわからない
詳しい人教えて
誰かに助けてほしい



あなたの情報価値が
ターゲットを
BeforeからAfterにする

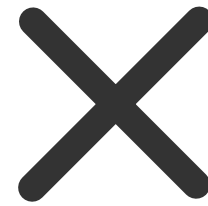


安心した、元気出た
参考になる、勉強になる
やってみようかな
もっと知りたい
この人についていこう

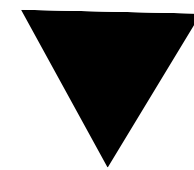


コンセプトを言葉にする

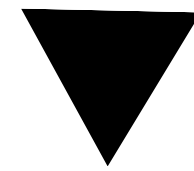
あなたの
実質的価値
情緒的価値



たった一人の
お客様が抱える
悩み・不安・願望



■■■といえば、〇〇さん



コンセプトを言葉にする

<コンセプト>

私は、

〇〇で悩んでいる（を求めている）人に

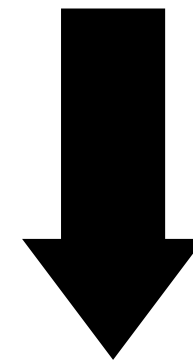
△△という強み（価値）を活かして

その人が●●になるよう

□□や■ ■の情報を発信します。

コンセプトを言葉にする

簡単に言うと？

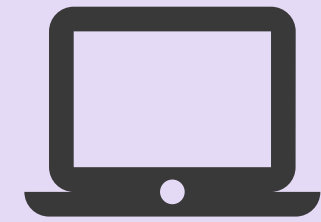


※プロフィールや
ブログの説明欄に
書くイメージ

〇〇な人に向けて□□や■ ■を発信しています。

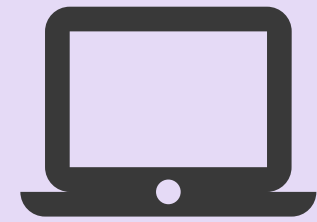
〇〇が●●に変わるヒントをお伝えしています。

△△を活かして〇〇が●●になるお手伝いをしています。



第4回目のワーク①

たった一人の支えたい
お客様を考えて
悩みや不安・願望を書き出そう



第4回目のワーク②

あなたの「究極のコンセプト」
を言葉にしよう