

# 強い言葉を作る 5 つの方法

文章を書く時に、相手の心を響かせる技術をまとめました。

ネットビジネスでは、文章で相手に自分の言いたいことを伝えなければいけません。

より相手の心を掴む言い方をすれば、相手の行動率も飛躍的にアップします。

ここでは、「相手の心を響かせる 5 つの方法」をお伝えします。

これはいろいろな企業が使っている手法でもあるので、是非取り入れていきましょう！

それでは早速いきましょう！

## ①サプライズ法

これは非常に簡単ですが、意識してやらないと効率は落ちます。

一度は経験した事もあると思いますが、例えば誕生日の時にいきなりプレゼントが届いたり、ケーキが運ばれてきたりすると、驚くと同時に嬉しいという感情が生まれます。

サプライズをしてあげれば、人は驚き、感情を揺さぶられます。

文章でも簡単なサプライズ法があります。それは「！」をつけるだけ。

何でもない言葉でも、「！」をつけるだけで読み手の感情が変わります。

例えば、

「好き。」と「好き！！！」

では、ニュアンスが変わってきますよね？「！」をつけた方が強い言い方になります。

「すごい。」より「すごい！！！」

の方が、凄さ感が増します。

何か感情を伝えたい時は、「！」を付けることによって、自分と読み手の感情をより近づけることが出来ます。

他にもサプライズ法として、有効なのが、

文章の頭に、サプライズワードを入れることです。

「びっくり！」「お！」「あ！」「そうだ！」「実は！」「信じられない！」「すごい！」

など文章に合わせて、頭にこういったワードを入れることによって、よりその文章を強調させることが出来ます。

「今日はいい天気だ。」

この何気ない文章の前に、「びっくり！」とか「お！」「信じられない！」などのようなワードを入れると

書き手の感情をより伝えることが出来ます。

## ②ギャップ法

言葉の中にギャップを取り入れれば、相手に感動を与えることが出来ます。

オバマ大横領の有名な演説に、

「これは私の勝利ではない、あなたの勝利だ。」

といった言葉があります。

最初に「私の勝利」とありますが、次に「あなたの勝利」と全く意味が違う2つの言葉を並べています。これがギャップです。

この文章で一番言いたいのは「あなたの勝利」という言葉。

しかしその前にあえて、その逆である「私の勝利ではない」という反対の言葉を置くことによって、より相手を強調することが出来ます。

こういったギャップは音楽や漫画の中にもいろいろと出てきます。

例えば、スマップの「NO.1にならなくてもいい、もともと特別な **only one**」や  
スラムダンクの「お前の為にチームがあるんじゃない！チームの為に俺がいるんだ！！」

というようにギャップを使うことによって相手をより感動させることが出来るんです。

「あなたがすき！」ではなく、「嫌いになりたいけど、やっぱりあなたが好き！」  
というように

まず、「最終的に言いたいこと」を考えて、その逆の言葉をあえて、前に持ってくる。

実際に会話しながらこのギャップを作る事は難しいですが、  
これは考える時間がある文章を書く時には非常に使いやすい方法です。

例)

「他の店がまずく感じるぐらい、この店の料理は美味しい！！」

### ③赤裸々法

この方法を使えば、プロのコピーライターが書いたような文章を作ることが出来ます。  
よりその時の場面をイメージしやすくする方法です。

有名なのは、坂本九さんの  
「上を向いて歩こう 涙がこぼれないように」

これは、涙をこらえて、涙がながれないように上を向いて我慢しているようなイメージが湧きますよね？

このように自分の心の中の感情をそのまま伝えれば、あなたの人情や感情を表に出すことが出来ます。

「あなたが好き」  
といった文章で例えると、この言葉を言う時ってものすごく緊張してドキドキしますよね！  
それを言葉にすると、  
「心臓がすごいバクバクしてる・・・あなたが好き」  
「唇が震える・・・あなたが好き」

というように自分で言っていて恥ずかしくなってしまうようなことを文章にする事で  
気持ちが伝わりやすくなります。

何か物を売りたいときにこの方法を使って見てください。

「これめっちゃくちゃいいですよ！」というだけでなく、  
どのくらい？というのを体で表現するような感じです。

「目ん玉飛び出るくらい、いい商品です！」  
「思わず立ち上がって踊りだしてしまいそうくらい、いい商品です！」  
みたいな感じですね♪

普段、口に出さない感情をあえて文章で書く事によって、新しく感じるようになります。

## ④リピート法

これは言葉をリピートする事で、自分の言いたいことを相手の記憶にすり込むという方法です。

小さい頃に何度も聞いた歌とかって今でも覚えてたりしますよね？

例えば、

「さいた～さいた～チューリップのはなが～」

「まいにちまいにち僕らはてっぱんの～」

って歌は言葉がリピートされています。

現代の名曲と言われる歌でもこのリピート法を使っているものがたくさんあります。

「すごい」

ではなく

「すごい　すごい」と2回繰り返すことで、相手に「すごい」という感情をすり込むことができるんですね。

「今日はすごいすごい楽しい！」というより楽しいという感情が強調されます。

そうすると、読み手も本当に楽しいんだろうなという感情を読み取れるようになります。

例)

「暑い、暑い」

「楽しい、楽しい」

「嬉しい、嬉しい」

など。

## ⑤クライマックス法

特に強調させたい言葉を作るにはこの方法が一番です！

人間の集中力というのは、20分が限界だと言われています。

このクライマックス法はとぎれかけた集中を復活させる優れた方法なのです。

例えば、

「これだけ覚えておいてほしいのですが～」

「今から一番重要な事をいいます。」

「ここだけの話ですが」

「あまり言いたくない話なのですが」

「ここだけは忘れないでください」

「3つのポイントがあります。1つ目は～」

「これ宿題に出しますよ。それは～」

「実はというと～」

というように、最終的に言いたい事を言う前に、このようなワードをいれる事によって、読み手の集中力が湧いてくるのです。

「ここ大事そうだな！」と思わせることが出来れば、あなたの言いたい事を相手に伝えることが出来るというわけです。

この5つの方法を使い分けて、本当に伝えたいことを文章の力を使って、相手に届けてみてください。

このように、ネットビジネスでは基本的に文章で相手を行動させなければいけません。

こういったテクニックを知っていくことで、今まで気づかなかった事が見えてくるようになります。言葉を一つ付け加えるだけで、読み手の感情をいかに自分の感情と一致させるかが重要です。

こういった相手の感情を揺さぶり、売れる文章を作る事を

「コピーライティング」と言います。

よくコピーライターとかって聞きますよね！  
あれはこういった文章を作るプロなんです。

今まであなたが見てきた本とか雑誌、テレビというのはこういったコピーライティングが駆使されていて、いつの間にか引き込まれてしまっているんですね。

だから本を読んだり、テレビを見て、泣いたり、笑ったり、怒ったり、落ち込んだりといろんな感情を引き出されてしまっているんですね。

僕がこのコピーライティングが一番重要だと何度も言っているのですが、  
学ぼうとしない人多すぎます。

この方法さえ知ってしまえば、物は売れていくのだから、しっかりと理解し、追求していくべきです。