

【特別講義】

3日間で



note

239

部販売

ストーリーライティング

人を動かす文章 -3つの型-

# note累計900部・3日で230部以上販売

おめでとうございます！

あなたの記事が合計900回購入されました！

900回目に購入された記事をみんなに教えてあげましょう！

- note 44 4月29日  
note 記事が購入されました！  
さんがあな… ☆
- note 100 4月29日  
note 記事が購入されました！  
… ☆
- note 100 4月27日  
note 記事が購入されました！  
さんがあなたの記事を… ☆

# こんな人向け

- AI使って記事書いてるけど正直不安
- 役に立つ有益情報を書いているのに売れない
- 低単価noteが単発で売れるだけで継続購入されない
- note→高単価商品に繋げる書き方がわからない
- 自分に共感、リスペクトしてくれる優良顧客を増やしたい

# ノウハウ屋/ハウツー屋は短命になる

**NG：正しい情報/やり方/事実だけ書く**

**<例>**

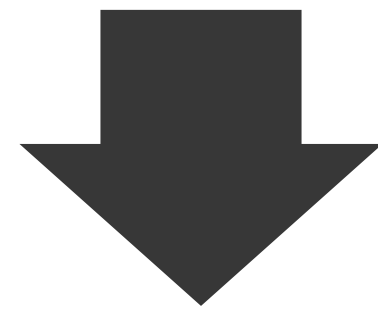
- SNSで1日10投稿すればフォロワー増えます
- 商品数や販売回数を増やせば売上は伸びます
- 文章は結論から伝えると理解されやすくなります



# 死ぬほど失敗してました

「ブログ更新しまくって価値提供すればいいでしょ」

「有益情報をまとめれば喜んでくれるでしょ」



**企画に申し込まれない、商品売れない**

# コンテンツの役割を考える

A：具体的な実践方法や手順を解説する (実行方法)

B：やる気にさせたり背中を押す (実行理由)



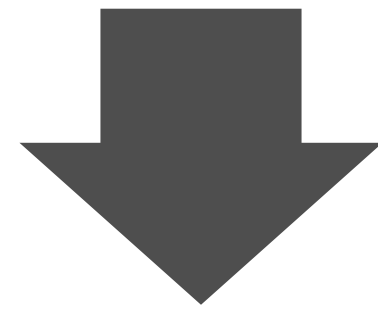
ノウハウだけでは感情が動きにくい

# ノウハウ/ハウツー情報だけのnote

「理論としては間違っていない」

「確かにそうだけどもいま必要なの？」

「それ本当に自分でも結果出るの？」



**自分の人生に影響するイメージが湧かない**

# 人が「行動しよう」と思う瞬間は？

- やらないと損、危機を感じる時
- やった方が理想の未来に近づく実感を得た時
- 自分の状況に最適で再現できそうと思えた時

...etc

# 人が行動する文章とは？

## 読者の価値観を変える文章

判断基準、こだわり、自分軸、人生哲学、信念...etc



# 例：スラムダンクの桜木花道



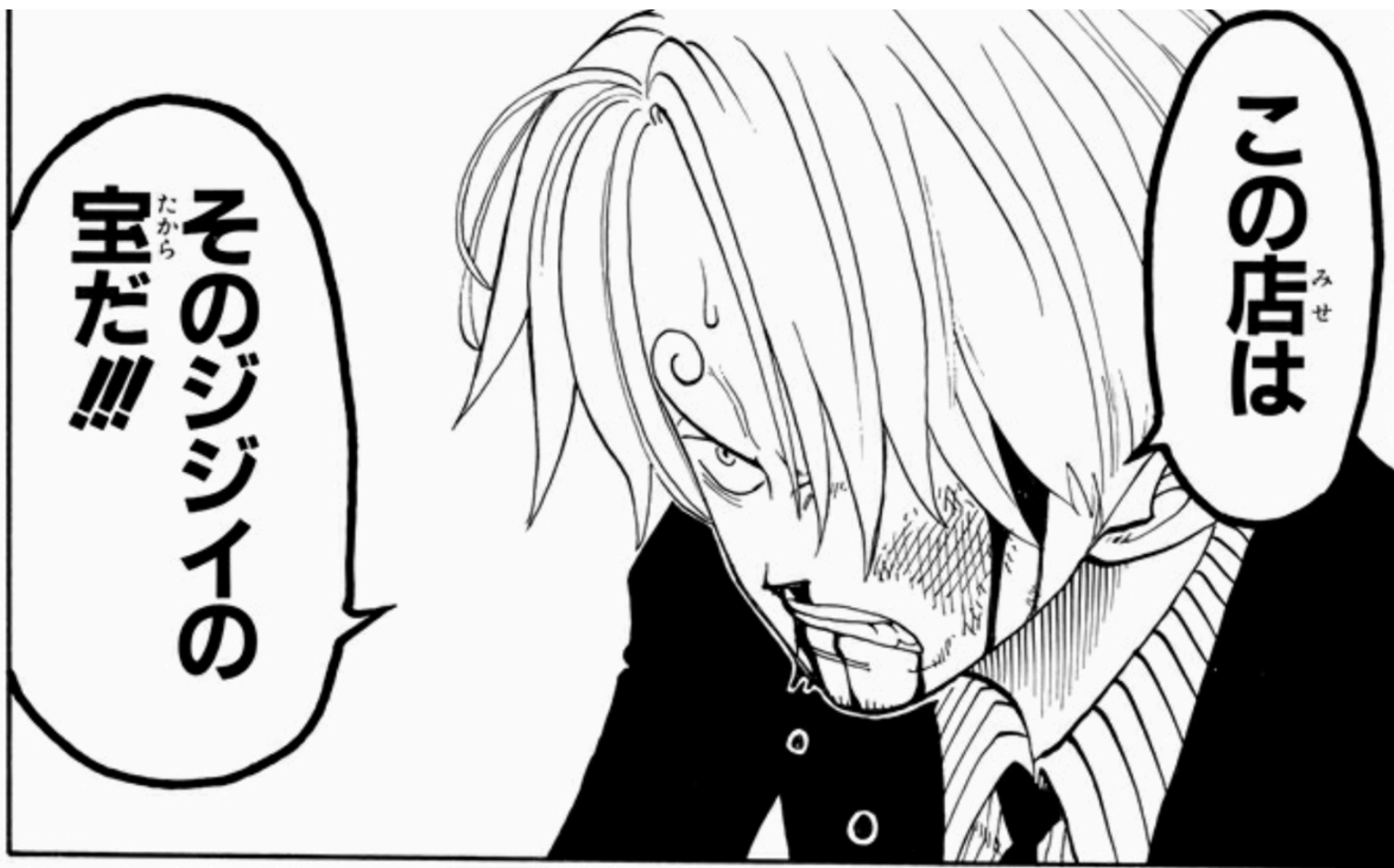


# 例：スラムダンクの桜木花道





# 例：ONEPIECEのサンジ



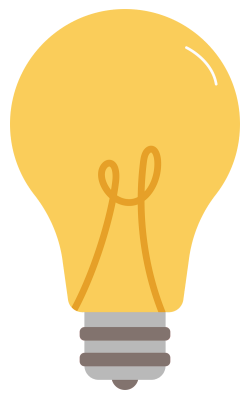
# 例：ONEPIECEのサンジ





# 人が行動する文章とは？

- 価値観を変える＝優先順位を変える
- 優先順位が変わる→行動が変わる (成長や変化)



価値観を変化させることがコンテンツの役割

# 自分で0から考えなくていい

## <例>

- 労働型 ↔ 資産型
- 薄利多売 ↔ 少数精鋭
- 目先の利益 ↔ 長期の利益
- ノウハウ勝負 ↔ 世界観や人格で選ばれる
- 長時間ハードワーク ↔ 少ない時間で成果を最大化
- 派手で刺激的な運用(奪う) ↔ 気づきや学びの提供(与える)

# 価値観の变え方【3ステップ】

【ステップ1】 読者の価値観を代弁 (before)

【ステップ2】 1次情報をもとに追体験させる

【ステップ3】 価値観を再定義する



# 例：ビジネスジャンル

## ① 読者の価値観を代弁 (before)

### ★アクセス至上主義

- ・インプ大量に集めれば稼げそう
- ・バズる投稿すれば売れそう
- ・フォロワー増やせば上手くいきそう

# 例：ビジネスジャンル

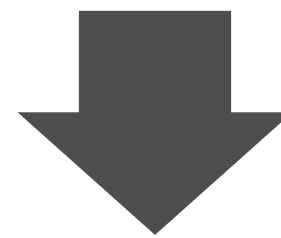
## ② 1次情報をもとに追体験させる

- Before→Afterのストーリーを語る
- 「自分にも同じ事が起きるかもしれない」  
という錯覚をつくる

# 例：ビジネスジャンル

## ③ 価値観を再定義する

旧価値観：集客＝アクセスを集める



新価値観：集客＝見込み客を集める

# 例：恋愛ジャンル

## ① 読者の価値観を代弁 (before)

- 女の子は雑に扱え
- 追うな、追わせろ
- 優しくするとナメられる
- 連絡は遅く返せ

# 例：恋愛ジャンル

## ② 1次情報をもとに追体験させる

「昔の僕もそうでした。距離を置いたりわざと冷たくしたり、連絡を遅らせたりしてました。」

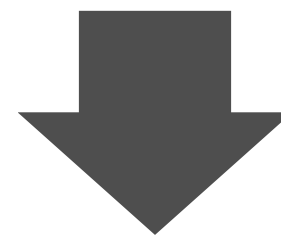
「後で気づいたのは、相手が離れていたのではなくて自分が距離を作っていたんです。」

「反省し、ちゃんと話を聞いて深い共感を得るようにしたり信頼関係をつくることを意識するようになりました。」

# 例：恋愛ジャンル

## ③ 価値観を再定義する

旧価値観：口説く＝支配すること



新価値観：口説く＝深く信頼構築すること



# おすすめの3つの型

- ① ストーリー
- ② 二項対立 (対比)
- ③ 原点回帰

※すべての記事/コンテンツで応用可能

# ① ストーリー (起承転結)

## ドン底を描写

- 等身大(自分みたいな人)
- 最悪な状態  
→勉強、部活、恋愛



# ① ストーリー (起承転結)

理想の未来を伝える

・ 最高の状態  
→勉強、部活、恋愛





# ① ストーリー (起承転結)

- ・ 臨場感が湧く  
→ 自分も成功するかもしれない
- ・ 人生が変わりそう  
→ 行動する (申し込み、登録)



## ② 二項対立 (対比)

### 【労働型モデル】

- 時間の切り売り
- 手を止めたら売上落ちる
- 積み上がっていかない

**最悪な未来**

### 【資産型モデル】

- 努力が積み上がる
- 仕組みで稼ぐ
- 資産が収益を生む

**最高の未来**

### ③ 原点回帰

- 本来のあるべき姿を思い出してもらおう  
→ 業界や文化など
- 間違った道や方向性を正すイメージ  
→ 「本質ってこうじゃないの？」



# 3つの型の注意点

- あくまで「型」として使う  
→テンプレとして使うと胡散臭い
- 同じ型ばかり連続で使うと飽きられる  
→例：二項対立ばかり使う

# 【まとめ】 価値観を変える文章を書くと

- 独自性が出る＝ブランド価値が高まる
- 単発で終わらず、継続購入され売上が伸びる
- 大きな実績やノウハウなしで高単価商品売れる
- リテラシーの低い客層ではなく優良顧客が集まる
- 少ないフォロワーで大きな売上がつくれる