

論理的文章を作る「PREP 法」（プレップ法）

PREP 法（プレップ法）とは、論理的文章を書くためのフレームワーク（型）です。PREP の流れに当てはめて文章を並べていくだけで、論理的で説得力ある記事を簡単に書くことができます。

実際に Webライターやブロガーが使っている重要なフレームワークなので、マスターするといいでしょう。

1.PREP 法とは

PREP 法（プレップ法）とは、論理的文章を書くためのフレームワーク（型）で、次のような構成になります。

- Point（結論）
最初に重要な結論や主張を述べる
- Reason（理由）
結論・主張に対する理由を述べる
- Example（具体例）
理由に対する根拠や具体例を深掘りする
- Point（結論）
最後に結論や主張を再度伝える

それぞれの頭文字を取って PREP と呼ばれています。PREP の順番を意識すると、誰が読んでもわかりやすい論理的文章を簡単に書けるようになります。

2.PREP 法 サンプル文章

遺言書作成を例に、PREP 法で記事を作成すると次のようになります。

- ① Point（結論）
相続手続きの煩わしさを減らしてくれるは、遺言書です。
- ② Reason（理由）
なぜなら、遺言書があれば、面倒な遺産分割協議書を作らなくて済むからです。

③ Example (具体例)

実際、相続争いの多くは、遺産分割協議書を作成する時に起こります。

誰にどれだけ相続させるか話し合う中で、相続人たちの間で意見が一致せず、争いに発展してしまうケースが多いのです。

予め遺言書が作成されていれば、遺産分割協議書を作成する必要がありません。

遺言執行者に手続きを任せ、遺言書通りに相続手続きを進めることができます。

④ Point (結論)

つまり、遺言書を作成することで、相続手続きを簡単にし、争いを減らすことができます。

最初に結論を書くことで、読者は理由や説明を聞きたくなくなります。「〇〇は、△△です」「なぜなら、、、」という文章の流れは、そのまま取り入れましょう。

この PREP 法の順で文章を書くことで、自然と最後まで読みたくなる文章が完成します。

また、具体例には、次のようなものを入れ、ボリュームを付けましょう。ここの内容により、読者が納得するかどうか分かれるはずです。

- 「たとえば～」を使った例え話
- サンプルとなる例文
- データ、統計
- 具体的かつ詳細なハウツー
- Web サイトや書籍からの引用
- 体験談
- 第三者の声

最後の結論のあとには、「行動」につながるよう、無料相談や講座の案内などを入れるといいでしょう。

セールスライティングに必須「PASONA の法則」 (パソナの法則)

告知や集客をする場合、どんな文章にするかによって、参加者の数や質が大きく変わります。

ブログ記事も同様で、文章の構成によって最後まで読まれるか読まれないかが決まります。伝える順番は重要です！

ここでは、告知や集客の成果を劇的に変えるセールスライティングについて、基本的なことをお伝えします。

1.PASONA の法則とは

伝える順番の代表格、PASONA (パソナ) の法則をご存知でしょうか？

PASONA (パソナ) の法則とは、Problem (問題) Agitation (扇動) Solution (解決策) Narrow down (絞込) Action (行動) の頭文字で、消費者の購買を促すためのメッセージの法則性を表したもので、日本のマーケターを代表する神田昌典さんが作った言葉です。

この中の「Agitation」は、わかりやすく言うと、不安をあおることです。

広告やCMには「あなたの〇〇、そのまま大丈夫？」「このままでは〇〇するかも！」などのあおり文句がありますが、それが Agitation の部分です。

ただし、数年前に神田昌典さん自身の話を聞いたのですが、「Agitation」は時代に合わないし、怪しく聞こえるからやめましょうとのことでした。

その代わりに、Affinity (親近) として、お客様の悩みに寄り添うことが入りました。

さらに、Solution の後に Offer (提案) が入り、新 PASONA の法則と呼ばれているようです。

新 PASONA の法則

- Problem (問題)
- Affinity (親近)
- Solution (解決策)

- Offer (提案)
- Narrow down (絞込)
- Action (行動)

この順番で告知や集客することで、圧倒的な成果につながるというのです。

ただし士業の場合、単純に新 PASONA の法則に従うだけでなく、品位を保った表現を心がけることも重要だと思います。

2.PASONA の法則 サンプル文章

遺言書作成の個別相談会の告知文として、新 PASONA の法則に従って作成してみました。

実際に告知する際は、もう少し一般の人にわかりやすい言葉選びをして、さらに具体例を入れて仕上げるといいでしょう。

①Problem (問題)

お子さんがいないご夫婦の場合、どちらかが亡くなったら財産はどうなるのだろうと不安になることもあるでしょう。

お子さんがいると、亡くなった人の財産は、配偶者と子供が相続しますが、お子さんがいない人が亡くなった場合、相続するのは、配偶者と亡くなった人の兄弟姉妹だからです。(親御さんが健在の場合は、配偶者と親御さんが相続します)

2人で築いた財産なのに、どうして兄弟姉妹が入って来るの?と、疑問に思う人もいるかもしれませんが、これは法律で決められているので仕方ありません。

②Affinity (親近)

実は私も子供のいない夫婦なので、夫が亡くなれば、夫の家族と相続手続きをする必要があります。

すべてを自分のものにしたいわけではありませんが、一緒に築いた財産は相続したいと思うのが当然ですね。

③Solution（解決策）

実は、この問題には解決策があります。それが、遺言書です。

法律で決められた相続人には権利があり、たとえ亡くなった夫の遺言書に「すべての財産は愛人の〇〇に渡す」と書いてあっても、奥さんとお子さんには、遺留分という権利が残ります。（法定相続分の半分の権利を主張できます）

ところが兄弟姉妹の場合、この遺留分がありません。

遺言書に「すべての財産を妻の〇〇に相続する」とあれば、兄弟姉妹には権利はなく、財産は問題なく妻に相続されるのです。

④Offer（提案）

うちの場合はどうなんだろう？そう思った人も多いと思います。これを機に、一度専門家に相談しませんか？

⑤Narrow down（絞込）

昨年以來、コロナの影響で多くの人を会場に集めることが難しくなり、遺言書講座を中止しています。

そこで、今月に限り一日3名様限定で、無料相談を行います。

⑥Action（行動）

少しでも不安に思う人は、下記日程をご確認の上、お電話でご連絡ください。

定員となりしだい、締め切らせていただきますので、ご了承ください。

<ご連絡先> 電話番号 〇〇〇—〇〇〇—〇〇〇〇

遺言書専門の女性行政書士が個別にご相談を伺います。

相談可能日時 ×××××, ×××××, ×××××, ×××××