【モエル塾通心】『あなたレター』の「最近の出来事」人柄が伝わり信頼される作り方

モエル塾生の皆様、こんにちは！今週は小松が担当します。

既存のお客さんとのご縁を大切にし、売り込みなしで信頼関係を深める重要ツール『あなたレター』

今回は、レターの中で最もあなたの「人柄」や「人間味」が伝わる「最近の出来事」のパートについて、その目的・構成・具体的な作り方を詳しく解説します！

「会話をどう組み立てればいいか分からない」「ついつい日記や説明文になってしまう」という方は、ぜひ今回のフォーマットと２往復のやり取りの流れをチェックしてくださいね。

1. なぜ「最近の出来事」を書くのか？（目的）

『あなたレター』の根本ルールは、「仕事・会社・商品サービスの話は一切入れない（100%排除する）」ことです。

その中で「最近の出来事」を作成する目的は、以下の３つにあります。

一つ目は「人柄（感情の動き）」をそのまま伝えるため、身近な人との他愛もない会話を通じて、あなたの素の表情や感情の動きを読者に届けることで、一人の人間としての親近感や安心感を持ってもらいます。

二つ目、売り込みの警戒心を解き「会う前の信頼」を作るため、仕事抜きの「気にかけ」に徹したエピソードを読むことで、お客さんは「この人は自分のことを見てくれる味方だ」と感じ、売り込みに対する警戒心のバリア（心の壁）が自然と解けていきます。

そして三つ目は、自分の「感情言語化トレーニング」にするため。日頃の出来事から自分の感情を拾い上げて言葉にする練習を重ねることで、お客さんの感情にも敏感になり、共感力が飛躍的に高まります。

2. 「最近の出来事」の基本構成（6つのパーツ）

「最近の出来事」は、読んだ人の頭に情景がパッと浮かぶよう、以下の６つの要素（フォーマット）で構成されています。

① 見出し（タイトル）：文章の中から最も自分の「感情が動いた言葉」をそのまま 10〜12 文字以内で抜き出します（モノや事実・名詞だけの見出しは NG）

② 冒頭（状況設定）：「具体的な日付」「相手との関係性」「場所」「何をしていたか」の 4 つをセットで短く書きます。
例：「10 月 6 日（火）、友人の木戸さんと上野の和食店で食事をしていたときの話です。」

③ 会話のやり取り（2 往復：計 4 つのセリフ）
【あなた質問】→【お相手の回答】→【あなたの深掘り質問】→【お相手の回答】という 2 往復の対話形式で構成し、最後のセリフは必ず「相手の言葉」で終わらせます。

【会話の具体例】
あなた（質問）：「木戸さん、無人島に行ったらまず何をする？」
木戸さん（回答）：「まずは泳ぐかなぁ」
あなた（深掘り質問）：「え、食料を確保するとか考えないの？」
木戸さん（回答）：「無人島は海がキレイだから泳がないと。」

④ 心の中のセリフ ＋ 自分の感情：相手の最後の言葉（4 つ目のセリフ）を聞いて、その瞬間に心の中でポロッと出たセリフ（※鍵かっこはつけない）と、湧き出た自分の感情（〜という気持ちになりました／〜と思いました）を書きます。

⑤ 呼びかけ ＋ 今回の会話限定の感謝：相手の名前（普段の呼び方）で語りかけ、「今回の会話内容に限定した感謝の言葉」で締めくくります。

例：「木戸さん！のんびり気分にさせてくれて、ありがとう！」

⑥ 写真 2 枚 ＋ 吹き出し：登場人物が写っているスナップ写真 2 枚を配置し、本文の内容ではなくてもいいです。
「写真の表情がそう言っていそうなセリフ（吹き出し）」をつけます。

3. どのように作ればいいか？（簡単 5 ステップ）

実際に作成する際は、以下のステップ順に進めると迷わずスムーズに作成できます。

STEP 1：登場人物と写真を用意する
登場人物を決める：家族・スタッフ・友人など、自分以外の身近な人を選びます（※仲が良くても利害関係が発生した既存顧客は NG です）。

スナップ写真を 2 枚用意：1 枚目は 1 人でも OK、2 枚目は 2 人以上が写っている自然体のスナップ写真（カメラ目線でないもの）を用意します。

人が写っていることが絶対条件です（※顔出し NG の場合は、ボールペンでサングラスを描くか、スマイル画像を貼るなどして対応します)。

STEP 2：ネタを見つける（ネタが見つからない時は「ネタシート」を参考にする）

「何を聞こうか迷う」「会話のきっかけが思い浮かばない」という時は、36 の質問が載っている「ネタシート」(例：「無人島に行ったら何をする？」「幸せを感じるのはどんなとき？」など）を参考に選んでみましょう。

相手に投げかけた質問から、「質問→回答→深掘り質問→回答」の 2 往復でリアルな会話を拾い出します。

STEP 3：「最近の出来事のフォーム」に入力して作成する。

「最近の出来事のフォーム」を開き、項目に沿って順番に入力していきます。

冒頭（日付・関係性・場所・何をしていたか)、2 往復の会話のやり取り、相手の最後の言葉に対する心の中のセリフ（鍵かっこなし）＋自分の感情、今回の会話限定の感謝・呼びかけを入力します。

最後に、文章全体の中で自分の感情が一番動いたフレーズ (10〜12 文字以内) を抜き出し、見出しとして一番上に入力します。

STEP 4：写真の表情に合わせた吹き出しをつける。
写真の枠は角を丸めたり人の形にかたどり、大きく配置します。

写真の中の人物の表情をよく見て、「その顔が言っていそうな心の声や擬音」を吹き出しとして書き込みます（※本文の内容と一致していなくて OK です)。

STEP 5：いつもの 3 倍の時間をかけて「手書き」で書き写す。

フォームで入力・作成した文章が完成したら、いつもの 3 倍以上の時間をかけてゆっくり丁寧に手書きで用紙に書き写します。

字の上手下手は一切関係ありません。「ひとつひとつの文字に大切な時間を費やしているか（手間暇)」がお客さんに伝わることで、深い信頼につながります。

まとめ
『あなたレター』の「最近の出来事」は、単なる近況報告ではなく、「売り込みを排除し、人柄とお客さん主語の気にかけの姿勢を届けるための最高のツール」です。

「質問 → 回答 → 深掘り質問 → 回答」という 2 往復のテンポ良い会話を入れることで、情景が鮮やかに浮かび上がり、読んだお客さんも思わずクスッと笑顔になります。

ぜひ今回のフォーマットを参考に、まずは「30 点」の精神で 1 通作成してみてくださいね！