# #14 反論・質問への回答
# 反応しない理由

# 反応しない理由

- コピーライターにとって最も重要な事は、買わない理由、広告に反応しない理由、言い訳などを考えられる限り、見つけ出し、リストアップしてそれを理解する事だ。
  - これは難題。何故なら、誰かの気持ちになると言う事、他人の感情を感じる事、他人の人生を、他人の立場で経験することはとても難しいから。
  - 私たち起業家にとって、例えば、500円か5000円かは重要な問題ではないかもしれない。しかし、消費者にとっては500円の送料手数料をチャージする事が取引を台無しにしてしまう可能性もある。私たちにとっては、営業マンと対面して話をする事は全く怖くないし、自信持って対応できるが、消費者にとってはそれは丸め込まれてしまうんじゃないかという恐怖にもつながる。などなど
  - セールスは、反論つぶし！