

5 فن نویسندگی که مخاطبان را مجذوب نوشته‌هایتان می‌کند



نویسنده: مهران منصوری فر

در این مقاله قصد داریم شما را با ۵ فن نویسندگی که استفاده از آنها، مخاطبان شما را جذب محتوای سایت‌تان می‌کند آشنا کنیم. این ۵ توصیه را رعایت کنید تا به نتایج مطلوبی دست پیدا کنید.

همه ما می‌خواهیم بازخورد مثبتی نسبت به محتوایی که برای آن به‌سختی کار می‌کنیم، به دست آوریم، که البته رسیدن به این نتیجه تکنیک‌های خاص خودش را دارد.

به یاد این نقل قول از دیوید اوگیلوی در کتاب «اوگیلوی در تبلیغات» افتادم: وقتی یک تبلیغ می‌نویسم، از شما نمی‌خواهم که به من بگویید که این تبلیغ خلاقانه است. از شما می‌خواهم که این تبلیغ را آنقدر جذاب ببینید که آن محصول را خریداری کنید.

به عبارت دیگر، اگر شما به دنبال چیزی بیشتر از گذاشتن نظر برای یک پست بزرگ هستید، پس باید فوراً اقدام کنید و قبل از اینکه آنها کار دیگری انجام دهند، انگیزه‌ای را در آنها شعله‌ور کنید. آنچه ما سعی بر برانگیختن آن داریم، یک پاسخ عاطفی است. در حقیقت این احساسات است که ما را به سمت عمل حرکت می‌دهد. ریشه لاتین برای کلمه احساس به معنی «حرکت» است، زیرا احساسات به ما انگیزه کاری که می‌خواهیم انجام بدهیم را می‌دهند. البته مسلماً منظورمان این نیست که مخاطبان‌مان با خشم و یا اشک طغیان کنند. ما نمی‌خواهیم کسی را مجبور به احساس بکنیم، بلکه هدف این است که کاری کنیم که محتوای ما را بخوانند و مطابق آن، دست به اقدام بزنند. برای این منظور چند راه وجود دارد که در این نوشته به آن اشاره می‌کنیم.

بیشتر بدانید: [سئو و بهینه سازی محتوای وبلاگ با ۱۰ نکته ساده اما کاربردی](#)

### ۱. داستان‌تان را واضح و شفاف بیان کنید

اول این نکته را بگوییم که پاسخ‌های عاطفی از طرف مخاطبان هنگامی به ما می‌رسد که محتوایی که با باورهای‌شان مطابقت دارد را تولید کنیم. اگر

واقعاً می‌خواهید مخاطبان را جذب خود کنید، باید مطالبتان با ارزش‌های اصلی مخاطبان مطابق باشند و با نحوه دید آنها از جهان و با انتظاراتشان از آینده همسویی داشته باشد.

دوم اینکه، اگر به زمان ارسطو برگردیم، خواهیم دید متقاعدکنندگان ماهر، قدرت روایت‌گویی دقیق را درک کردند. پس نکته این است که داستان باید آنقدر واضح باشد که آنها بتوانند نتیجه داستانی که برای‌شان اتفاق می‌افتد را ببینند. در حقیقت شما داستان را کاملاً واضح می‌گویید، و به دلیل وضوح و شفافیتی که در خط روایی خود دارید، خود مخاطبان نتیجه را پیش‌بینی می‌کنند.



### ۲. از شیوه داستان‌گویی ضربه‌ای استفاده کنید

پیشگامان ماهر، از سیاستمداران تا کم‌دین‌ها، می‌دانند که بهتر است به طور آهسته شروع کنند و همانطور که به پیش می‌روند، ضربه آنی را وارد کنند. هدف هر نوشته شما باید این باشد که مردم را در تمام راه مشغول

کنید، و در طول مسیر، ضربه آبی را به منظور فراخوانی برای اقدام وارد کنید. حتما درباره سخنرانی مارتین لوتر کینگ در سال ۱۹۶۳ با عنوان «من رؤیایی دارم»، چیزهایی شنیده‌اید:

این سخنرانی طبق نظرسنجی از متخصصین فصاحت کلام در سال ۱۹۹۹، عنوان بهترین سخنرانی قرن بیستم را در آمریکا به دست آورد. مهم‌تر از همه، این سخنرانی الهام‌بخش جمعیت عظیمی بود که در واشنگتن راهپیمایی کردند که به موجب آن، دولت کندی مجبور شد قوانین حقوق مدنی را به مجلس ببرد.



مقاله مرتبط: [۵ نکته برای ایجاد محتوای ویدیویی با کیفیت برای تازه کارها](#)

### ۳. از تکنیک «مای مشترک» استفاده کنید

همه ما متعلق به گروه‌های مختلفی هستیم؛ این گروه‌ها می‌توانند شامل گروه‌های قدیمی دانشکده، تیم بسکتبال مورد علاقه و یا جامعه باشند.

داشتن تعلق خاطر برای یک مخاطب که احساس کند بخشی از گروه شما است، به طور طبیعی موجب برانگیختگی احساساتش می‌شود. وحدت و داشتن هویت مشترک فراتر و قدرتمندتر از شباهت‌های دیگر و دوست داشتن‌های ساده عمل می‌کند. نقطه قوت شما هم دقیقاً همین‌جاست. شما می‌توانید از این احساس ما بودن در نوشته‌هایتان استفاده کنید و با بسیج کردن گروهی که دارید، از آنها مخاطبان وفادار بسازید. بعد از آن باید نیازهای مشترک گروه را برجسته سازید و برای اعضای گروه‌تان شرح دهید که چگونه شما برای‌شان این نیازها را برطرف می‌سازید، اما رقبایان این توانایی را ندارند یا چقدر گروه‌های دیگر خواسته‌های شما را کم ارزش می‌دانند. این کار شما باعث تحریک شدن احساسات شما می‌شود و دقیقاً همان کاری را می‌کنند که شما می‌خواهید.

گاهی اوقات نیز می‌توانید از استراتژی «ما بودن» برای الهام بخشیدن به دیگران برای پیوستن به گروه، در نوشته‌های‌تان استفاده کنید. مثلاً حالتی را تصور کنید که شما نسبت به موضوعی اعتراض دارید، با مطرح کردن این موضوع افرادی که مثل شما معترض هستند، برای اینکه صدایشان بلندتر به گوش برسند و بیشتر دیده شوند به گروه شما می‌پیوندند. در حقیقت نوعی احساس داشتن ثبات اجتماعی باعث این کار می‌شود.



### ۴. کاری کنید که بخواهند از شما تقلید کنند

حالا که متوجه استراتژی گفته شده در گزینه سوم این نوشته شدید و دیدید که چگونه می‌توان گروه تشکیل داد. وقت آن رسیده که به گروه خود اعتبار ببخشید، در حقیقت شما در این مرحله باید سعی کنید طوری بنویسید که اعضای گروه‌تان از شما تقلید کنند و یا اینکه بخواهند شبیه شما باشند. این کار قطعاً کار ساده‌ای نیست، و شما باید خیلی محتاط عمل کنید. اما مطمئن باشید اگر از این مرحله به خوبی رد شوید، خیلی پیشرفت خواهید داشت. رویکرد هوشمندانه‌ای که در این مقطع به کارتان می‌آید این است که ارزش‌هایی چون مشارکت کردن، کمک به یک خیریه، ایجاد وحدت، میل به تعهد، دوام، اقتدار و ثبات اجتماعی را در نوشته‌هایتان برجسته کنید.

### ۵. نتیجه‌گیری را به عهده مخاطب بگذارید

آخرین تکنیکی که به شما می‌خواهیم بگوییم این است که درست است باید همه چیز واضح گفته شود، والی هر چیز واضحی را هم نباید بنویسید. مثلاً نیازی نیست که به مخاطبان بگویید چرا آنها باید کاری که شما از آنها می‌خواهید انجام دهند را انجام دهند، به جای این موضوع وظیفه درک، تجزیه و تحلیل و نتیجه‌گیری را به عهده خودشان بگذارید. تکنیک آخر بیشتر به این موضوع مربوط است که چه چیزی را نباید بگویید.



مقاله مرتبط: [۵ اشتباه بزرگ در بازاریابی محتوا](#)

## کلام آخر

- داستان باید آنقدر واضح باشد که آنها خود را در حال رسیدن به نتیجه ببینند.

- «تکنیک به اوج رساندن داستان» احساسات مخاطبان را درگیر می‌کند.

- تصمیم این که «آنها اشتباه می‌کنند، شما درست می‌گویید» باید توسط خود مخاطبان گرفته شود.

- مخاطبان باید تصمیم بگیرند که قبل از اینکه شما درخواست کنید، از شما تقلید کنند.

نکته: در نوشته‌هایتان، هرگز پاسخ عاطفی که به دنبال آن هستید را بیان نکنید، زیرا ممکن است یک مکانیسم دفاعی روانشناختی ایجاد کنید. مثلاً خطرناک است که قبل از گفتن یک جک، آن را به عنوان خنده دار تلقی کنید و همچنین صورت خوشی ندارد که داستان‌تان را این‌گونه آغاز کنید: «چیزی که می‌خواهیم بگوییم شما را ناراحت خواهد کرد». به بیانی دیگر، به مردم نگویید که می‌خواهید داستان‌سرایي کنید، فقط شروع کنید و آن داستان را بسازید.

به دنبال گرفتن نتیجه قطعی از این تکنیک‌ها نباشید. هیچ کدام از این تکنیک‌ها کسی را مجبور به انجام کاری که نمی‌خواهند انجام دهند نمی‌کند. اما اگر آنها را به خوبی رعایت کنید، شانس موفقیت خود را بالا برده‌اید.