



GDTの法則  
（コピーライティングスキル）

## ■ GDTの法則

### ■ 人間の欲求（理性と感情）

- 人間は理性と感情が対立すれば⇒感情が勝つ
  - 感情を動かす事ができれば人を動かす事ができる
  - コピーライティングの視点⇒読み手の欲求に訴求
  - 商品サービスを販売する時に相手の感情に訴えかける
- ▶ 成約率が上がる

# ■GDTの法則

- マイケルフォーティンが提唱している法則
- 人間の欲求レベルを分類化したもの
- 人間の欲求レベルを3段階に分けさらにそこから3つに分類 (3x3)

## GOAL (目標)

- TIME : 時間をかけたくない
- Effort : 努力したくない
- MONEY : 稼ぎたい

## DESIRE (欲望)

- GREED : 富や名誉
- Rust : 愛、性、美
- CONFORT : 快適空間、苦痛から逃れたい

## TEASER (本能)

- Scarcity : 希少性
- curiosity : 興味や好奇心
- Controversy : 反社会性

低い

高い



## ■GDTの法則

GOAL（目標） 欲求レベル 1

■TIME・時間をかけたくない  
⇒一日たったの10分で・・・

■Effort・努力したくない  
⇒これをするだけで後は放置でOKです・・・

■MONEY・稼ぎたい、お金を使いたくない  
⇒一度購入しておけば後は購入しなくてもOKです・・・



## ■GDTの法則

### DESIRE（欲望）欲求レベル2

#### ■GREED：富、名誉

⇒これをする事ではあなたは会社の上司や同僚を凌ぐスキルを身に付ける事ができます・・・

#### ■RUST；愛、性、美

⇒これをする事ではあなたは異性からモテまくり何回も振り向かれる存在になります

#### ■CONFORT：快適空間、苦痛から逃れたい

⇒ウザい会社の人間関係やストレスからは開放されます・・・



## ■GDTの法則

TEASER（本性）欲求レベル3

■Scarcity：希少性

⇒今だけ10個の期間限定で残り後2個です・・・

■curiosity：興味や好奇心

⇒食事制限は全く必要なしでダイエットが可能・・・

■Controversy：反社会性

⇒元薬物常習犯でもPC1台で起業し年収1000万プレイヤーになれた方法とは？・・・

