

はじめに .....	3
<b>それがそもそもの間違いだ .....</b>	<b>5</b>
[その1] 「重要性を伝えよう」と考えるからダメなんです。 .....	6
ちゃんと考えましたか？来てくれない理由。 .....	8
まずは、視点の転換を確実に。説明は、後でよし。 .....	9
[その2] 何でもいいから来てほしい!! じゃ、どうしますか!? .....	10
必要なのは、「作戦」です。 .....	10
キャッチコピー作戦。⇒「伝わる」を考える例題として。 .....	12
「作戦」は終わらない。練る子は育つ! .....	13
「作戦」は立てたもん勝ち。成功しなくてもOK! .....	13
[その3] とは言うものの、わかってほしい!! じゃ、どうしますか!? .....	14
わかりやすさを目指してる場合? .....	14
で、いよいよ北折流「演出家的発想法のススメ」です。 .....	15
「テレビマンだからこそ」の考え方、かな!? .....	16
<b>聞きたいモードの作り方 .....</b>	<b>18</b>
[その1] 演出家的発想法のススメ .....	19
演出、これすなわち「カン」の制御なり。 .....	20
最強の“感”は、「お得感」。 .....	22
[その2] 歯の断面図じゃ伝わらない。 .....	23
100均素材で、脱・断面図。 .....	24
カラ回り……? そのパワーで!! .....	27
[その3] カギは「気持ちよさ」だった。 .....	29
本当に、人を救いたいなら。 .....	29
それは人間の根源だから。 .....	30
楽しむこと。&変えること。 .....	31
<b>〈特別読み切り〉変化球のススメ .....</b>	<b>32</b>
<b>Further Questions .....</b>	<b>35</b>
<b>掘り下げBOOK GUIDE .....</b>	<b>36</b>
<b>著者略歴 .....</b>	<b>39</b>