

3分間でベストセラーの方法教えます!

エッセイスト

井狩春男 いかりはるお

OB諸兄で、本を書いてベストセラーにしたい! などと思つてらっしゃる方はおられないだろうか。

ベストセラーは、カンタンです。小生の言うとおりに実行できればの話ですが……。

3分間でご教授いたしますから、深く理解してください。

●テーマ

このテーマなら、なん十万人もの読者がいると思えるものでなければなりません。

一般的には、ベストセラーというのは10万部以上売れることをいいます。人によっては、学術論文などをベストセラーにしたいなどと望む人がいますが過去に、浅田彰の『構造と力』のような本が、間違つて売れ

てしまったことがあるものの、フツは1000部も売れば御の字の世界であります。

少なくとも、初版6000部以上刷れるような、確かに読者がいると思えるテーマでなければなりません。

●演出のしかた

1. タイトル

本は、タイトルで売れます。タイトルだけ見て、読みたくなる、買いたくなるものでなければなりません。本を出したいと思われる諸先輩方

のほとんどは、著者としては無名です



すから、店頭で、著者名を見て買っていただけのことなどあり得ません。

本は、読まないで買います。買つてから読むわけですから、内容の良し悪しは、店頭ではわかりません。そう、読者は、内容がわからないで買うのです。こんな経験ありませんか?

書店で、よさそうなので買ったけど、読んだらつまらなかつた。買わなきゃよかつた……と。そんな風に、内容が不明のまま買つてしまうのです。変ないい方をしますと、内容が良くななくても、本はベストセラーになるのです。ちよつと遠まわりになってしまいました。内容をオモシロそう、良さそうなどと思わせなければならぬのですから、さうなると、まずタイトルの良さが重要なカギになります。

2. 帯文

前述のように、本は読まないで買うわけですから、中味の良さをどこかでアピールしなければならぬわけで、そうなると、タイトルの次は帯のコピーが重要になります。これは、編集者が考えたりしてくれることが多いですが、著者として案を出すのもいいでしょう。内容を書こうとする人が多いですが、さうでなくて、読みたくなるコピーを考えて

3. 目次

目次が、どれも読みたくなるものでなければなりません。読者は、読まないで買うのですから、判断材料として、目次が、重要になります。小説の目次ほど、つまらないものはありません。無名の著者の小説の売れない理由がおわかりになると思われます。

4. イラストや写真

文章もそうですが、わかりやすく、オモシロくなければなりません。そのためイラストや写真(カラーがあたりまえ)を使うことは必要です。

●売り方

本は、情報でベストセラーになります。イイ本を書いたら、出ていることや、良さを読者に伝えなければなりません。知らなければ、読者は買えません。

たいがいの本は、情報不足でベストセラーにならないのです。(67年第二文学部中退。著書に『本の虫』この本は100万部売れる『など])