

いますぐ、コピーを発注してくれ。

こんにちは。電通関西の山崎隆明です。私の谷山さんの本には、付箋が18枚。勉強苦手な学生が参考書をラインマーカーで塗りつぶしてしまって、どこが大事かわからなくなってしまおう、あの感じですよ。でもそれぐらい、「こ、大事!!」がたっぷり詰まった本。制作者としてなんとなく感じていたことが、明快に言語化されていて、はじめて読んだ時はかなり興奮し、なぜか3冊買ってしまいました。で、読み終えた瞬間に「だれか、いますぐオレにコピーを発注してくれ!!」、と思わせた1冊。そう。谷山さんの本は、たぶんいままで読んだ、どんなコピーの本よりもコピーが書きたくなる本なのです。しかも、書けそうな気になったりするので。そう言えば、まだ新米の制作者だった頃。当時の上司に大阪駅地下の汚い焼鳥屋さんに連れていってもらったことがあります。いい感じに酔っぱらった上司が、「いいか、やまざき。人をひきつけるコピー、それがキャッチコピーや。たとえばな」と言っていていきなり大声で叫んだコトバが、「ち」からはじまる3文字の放送禁止用語。その愚行に唾然としてこちらをみる大勢のお客さん。そんな彼らを指差して、その上司がひとこと。「な、みんなこっち振り向くやろ。これが、キャッチや。これがコピーや。こんなコピーをお前は書かなあかん。わかるか、やまざき。ごめん、ちよっとおしっこいってくるわ」。彼は満足そうに赤ら顔で席を立ち、そのまま私を残していなくなりました。きつと谷山さんが言うところの、「コピーはふつうのひとの意欲を期待してはいけない」ということを新人の私に伝え、てくれようとしたのだと思います。ただどね、部長。あなたは間違えていた。コピー（広告）には、「いいメチャクチャと悪いメチャクチャ」があるので。詳しくは、この本の140ページにとってもわかりやすく書いていますよ。面白い広告の、「面白い」の意味をはき違えている制作者は意外に多い。だからこそ、表現ではなく広告を作ることにこだわらる谷山さんの本が必要なんだと思います。できれば、クライアントの方にもぜひ読んでいただきたい1冊です。メッセージを決める時の参考になります。

谷山雅計 著 定価1890円(税込) 四六判上製

ピコン本計
コック読雅
告っ書ノ山
広一うだ谷

大ヒット!