2014-07-21

**陳如月**

**打動心的文章**

 當我們把目光轉向藥業的營業現場，感覺很多工作需要透過文章(電子郵件)來進行。MR諸君和醫師透過郵件溝通變得普遍，加上醫療機構的拜訪規定以及和醫師見面的時間減少，因此，用電子郵件提供藥物資訊和研討會的邀請增加了。

 這個「寫文章」的工作是困難和麻煩的，用詞和寫法沒有傳達正確的話，會招致誤解或是不滿。它可以說，實際上比F2F（面對面）說話的難度更高。

 像這樣用有意外陷阱文章的溝通，如果能用電子郵件把想要傳達的正確傳給對方，而如自己所期待地打動對方的話，工作會更有效率。

 本次讓我們用邀請醫師出席研討會的事例，思考如何寫文章，打動對方的心。

**區分資訊和信息**

 書寫拜託對方的文章時，要考慮顯著區分資訊和信息。文章雜亂的話，不容易懂。把資訊和信息分開來，想要傳達的事就會變得容易傳達。讓我們思考MR鼓勵醫師參加研討會的郵件的案例。

**資訊：研討會的內容
信息：希望無論如何參加演講會**

 關於研討會應該傳達的資訊是由：①舉辦的日期和時間，②舉辦地點，③內容，④講者和演講題目所組成。要形成文章之際，最好要知道發送甚麼樣的郵件能打動對方，讓他採取行動，也就是讓對方動念並著手進行的「槓桿」是甚麼。

 譬如：①舉辦日期和時間，是我們決定行動時的重要資訊。如果讓對方認為「現在有空，不過沒有想要去的心情」的話，即使有空也會拒絕參加。

 ②舉辦的地點如何呢﹖有的人喜歡近的會場，也有人會被沒有去過的場所吸引。換句話說，研討會的地點也是讓對方動念並採取行動的「槓桿」。

 ③的內容是研討會的軸心。這個案例的信息是「希望無論如何參加研討會」，必須訴諸參加研討會的理由、對參加者的益處。

 ④演講人和演講題目也是不可缺少的資訊。有的是想要聽這個演講者講這個題目，也有相反的情形。如果是已經聽過的話，花費時間出門的價值就會變低。

 那麼，用實例比較看看。第一個文章對對方來說，有放入最低限度所需要的資訊和信息，可以說是簡潔的文章。

**主題：研討會之事**

**本文：7月19日(星期六)下午6：00至8：00，假台北市A飯店2樓舉辦研討會。講員是A大學的B教授，講題是「C細胞存在嗎」。醫師在您百忙之中，想邀請您參加。詳細內容請參考附上的邀請函。**

 接下來，讓我們來看看更容易了解「吸引人」的文章，區分資訊的說明和敦促對方採取行動的信息。思考先前舉例的，從①到④的資訊，以及促使對方著手行動的「槓桿」書寫，會成為甚麼樣的文章呢﹖也請留意主題的差異。

**主題：請參加研討會**

**本文：本次因為下述要點舉辦研討會。請醫師您務必出席。**

 **這次的研討會是在醫師您相對比較方便的星期六傍晚開始，在市內舉行。當天會場附近的百貨公司似乎在舉辦活動，不過在研討會前活動應該已經結束。**

 **演講人是有關A的研究的第一人的B大學的C教授。關於這個研究，講員的研究團隊有領先的新知。**

 **講題是「D細胞存在嗎」，這剛好是醫師您最近關注的議題。在前幾天見面時，提到如果能談到E細胞就更加有意義。我也期待當天聽講。**

 **知道您非常忙碌，不過如果您能出席，一定能滿足您的期待。期待您的回覆。**

**日期：2014年7月19日（星期六）
時間：18:00 - 20:00
地點：台北市A飯店2樓 B演講廳**

**備註：附上詳細內容的邀請函**

 如何呢﹖說不定有人覺得文章太長，不過這放入了讓對方心動並著手行動的完整內容。當然寫得稍微誇大了些，實際上寫得起承轉合，加強成為「槓桿」信息的部分就好了。這也適用於主題，請下功夫制定讓對方心動並採取行動的主題。

※　　　※　　　※

 我們不一定知道對方在什麼時候、在什麼情況下讀取我們寫的文章。此外，恐怕諸位也有經驗，我們閱讀同一篇文章會隨著心理狀態而有不同的印象。正因為如此，思索對方處在何種情況下，以怎樣的精神狀態閱讀你所寫的文章是很重要的。

– End –