

ワンダフルステップ オリジナル特典資料⑦

よくある課題添削で 高評価をもらうための 提出チェックリスト

～添削を最大限に活かしてレベルアップしたい人向け～

対象者：ワンダフルステップ受講生

作成日：2026年3月版

1. はじめに（本資料の使い方）

💡 このセクションで得られること：添削を受ける際の正しいマインドセットと、この資料を使って学習効率を最大化する方法

この資料は、単に「添削で褒められること」だけを目的としたものではありません。プロのマーケターとして活躍するために必要な「相手目線（読み手目線）」を、課題提出というプロセスを通じて養うことを真の目的としています。

添削を「受けっぱなし」にしない重要性

多くの受講生が陥りがちなのが、添削コメントを見て「なるほど」と納得し、そのまま次の課題へ進んでしまうことです。これでは成長の機会を半分捨てているようなものです。

添削者は「なぜその修正を提案したのか？」という意図を持っています。その意図を汲み取り、「**次回は指摘される前に自分で気づく**」状態を目指すのが、最も効率的な学習法です。

添削を学習の「レバレッジ」として使う

中村誠さんレベルの視点を持つ添削者からのフィードバックは、非常に価値の高い「コンサルティング」と同じです。1回の添削で1つの学びを得るのではなく、「構成」「文章」「心理誘導」など多角的に学び取ることで、学習効果にレバレッジ（てこ）をかけましょう。

2. 中村誠さんレベルの添削基準を推測したチェック

項目

💡 このセクションで得られること：プロの視点がどこに向けられているかを知り、提出前にセルフチェックできる具体的な基準（全27項目）

【構成・論理展開】

- PREP法・SDS法などの型が正しく使われているか
- 段落ごとの「主張」と「根拠」に論理的な整合性があるか
- 結論 → 理由 → 具体例 → 結論 の流れがスムーズか
- 読み手が抱くであろう「疑問」を先回りして解消しているか
- 話題が変わる際の接続や転換が明確か（唐突になっていないか）
- 冒頭の約束（タイトルや導入）と結論がしっかりと呼応しているか

【文章品質】

- 一文一義（一つの文に一つの意味）が徹底されているか（1文50字以内目安）
- 「また」「しかし」などの接続詞が適切に使われているか
- 主語と述語のねじれがないか（例：「私の目標は～することです」になっているか）
- 語尾が単調になっていないか（「～です」「～ます」の3回連続回避）
- 指示語（これ・それ・あれ）が何を指すか明確か（できるだけ具体語に置き換える）
- 「～という」「～すること」などの冗長な表現を削っているか
- 音読した時にリズムよく読めるか

【コピーライティング視点】

- 機能（特徴）ではなくベネフィット（利益・変化）が明示されているか
- 「皆さん」ではなく「あなた」に向けて語りかけているか
- 具体的な数字・データを用いて信頼性を高めているか
- 感情に訴える具体的なエピソードが含まれているか
- CTA（行動喚起）が明確で、読者が次に何をすべきか迷わないか

【独自性・差別化】

- AIや他人のコピペではない、自分の体験・実績が盛り込まれているか
- 競合や他の受講生との差別化ポイントが明確か
- 読み終わった後に「どんな印象を残したいか」が設計されているか
- オリジナルの視点・切り口（自分なりの解釈）があるか

【提出マナー・フォーマット】

- 指定された文字数・課題要件を遵守しているか
- 見出し・改行・空白行を使って視覚的に読みやすくしているか
- 誤字脱字・変換ミスがないか（ツールチェック済みか）
- 提出前に必ず一度「声に出して」読んだか
- 提出時に「特に見てほしいポイント」や「迷った点」をコメントで添えているか

3. 「これをやれば次回評価が上がる」裏技10個

💡 このセクションで得られること：評価を劇的に変えるための具体的なアクションプランと実践テクニック

裏技①：前回の添削コメントを「逆引きチェックリスト」化する 難易度：★

実践方法：前回の添削で指摘された内容を箇条書きにし、今回の提出前に「この指摘事項をクリアしているか？」をチェックする。

効果：「同じ指摘を繰り返されない」というだけで、評価者の心証は劇的に良くなる。

裏技②：提出前に「声に出して読む」3分ルール 難易度：★

実践方法：書き上げた文章を、実際に声を出して読み上げる。つかえた場所や息継ぎが苦しい場所は修正する。

効果：リズムの悪さや誤字脱字に99%気づける最強の推敲法。

裏技③：「なぜなら」「具体的には」「つまり」の三点セット文章術 難易度：★★

実践方法：主張の後に、必ずこの3つの接続詞のいずれかを使って文を続ける構成にする。

効果：論理の飛躍がなくなり、説得力が自動的に高まる。

裏技④：ベネフィットを数字で表現する変換トレーニング 難易度：★★

実践方法：「効率が上がる」→「作業時間が半分になる」、「売上が増える」→「月商が1.5倍になる」など、形容詞を数字に変換する。

効果：具体性が増し、プロっぽいコピーライティングになる。

裏技⑤：高評価を受けた人の文章を「分解・模倣・応用」する3ステップ 難易度：★★★

実践方法： コミュニティ内で褒められている人の課題を読み、構成要素（導入・展開・結び）を分解し、自分のテーマで型だけ真似る。

効果： 「正解の型」を最短で体得できる。TTP（徹底的にパクる）の高等テクニック。

裏技⑥：「読み手の感情温度」を意識した冒頭100文字の設計 難易度：★★★

実践方法： 読み手は今、どんな気持ちでこの文章を開いたのか？（不安？期待？暇つぶし？）を想像し、その感情に寄り添う言葉から始める。

効果： 離脱率が下がり、最後まで読んでもらえる確率が格段に上がる。

裏技⑦：添削後に「改善前・改善後」比較ノートを作る習慣 難易度：★★

実践方法： Notionなどに「自分の元の文章」と「添削後の文章」を並べて保存し、どこがどう変わったかを一言メモする。

効果： 自分の思考の癖を客観視でき、修正能力が身につく。

裏技⑧：提出12時間前のセルフ添削チェックシートの活用 難易度：★

実践方法： 書いてすぐ提出せず、一晩寝かせて（最低12時間空けて）から、他人の文章を読むつもりで読み直す。

効果： 脳がリセットされ、冷静な視点で不自然な点に気づける。

裏技⑨：他の受講生の課題を「評価者目線」で読む練習 難易度：★★

実践方法： 他人の提出物を見て、「自分ならここをこう直すな」と心の中で添削する。

効果： 添削者（中村誠さん）の視点をシミュレーションすることで、メタ認知能力が上がる。

裏技⑩：自分の「強み言語化シート」を作って毎回の課題に盛り込む 難易度：
★★★

実践方法：「丁寧さ」「分析力」「ユーモア」など自分の武器を決め、課題のどこか一箇所で必ずそれを発揮する。

効果：「〇〇さんらしい良い文章ですね」というブランド評価につながる。

4. 実際の卒業生が提出した「高評価パターン」例

💡 このセクションで得られること：実際にどのような変化が高評価につながったのか、具体的な Before/After事例

パターン①：ブログ記事系（読者の悩みから入るオープニング）

Before（修正前）

今回はLINE公式アカウントの作り方について解説します。設定方法は以下の通りです...

After（高評価）

「LINE公式アカウントを作りたいけど、設定が難しそうで手が出せない...」そんな風に悩んでいませんか？実は、たった3ステップで開設できるんです。

高評価ポイント：いきなり説明を始めるのではなく、読者の心理的なハードル（悩み）に共感してから解決策を提示している点。

想定添削コメント：「読者の不安に寄り添う導入が素晴らしいです！これなら『私にもできそう』と思って読み進めてもらえますね。」

パターン②：SNS投稿系（共感→問題提起→解決策の流れ）

Before（修正前）

Lステップを使えば自動化が可能です。とても便利なので導入しましょう。

After（高評価）

毎日のお問い合わせ対応に追われて、本来やるべき業務ができずにいませんか？

（共感）

そのままだと売上は頭打ちです。（問題提起）

でも、Lステップならその対応を全自動化できます。（解決策）

高評価ポイント：PASONAの法則などを意識し、感情を動かす構成になっている点。

パターン③：LP・セールスコピー系（ベネフィットの積み上げ）

Before（修正前）

この講座では動画編集スキルが学べます。期間は3ヶ月です。

After（高評価）

PC一台で、場所を選ばずに働ける自由を手に入れませんか？この講座では、未経験から3ヶ月で案件を獲得できるレベルの動画編集スキルを習得できます。

高評価ポイント：「スキルが学べる（特徴）」ではなく「自由を手に入れる（ベネフィット）」を伝えている点。

パターン④：自己紹介文系（ストーリーテリング活用）

Before（修正前）

私は元営業職で、現在はLステップ構築代行をしています。真面目な性格です。

After（高評価）

営業時代、お客様への連絡漏れで大失敗した経験があります。その悔しさから「連絡の自動化」に没頭し、今ではLステップのプロとして企業のサポートをしています。

高評価ポイント：失敗談という「マイナス」から「プラス」への転換ストーリーを描くことで、人間味と信頼性が増している点。

パターン⑤：メルマガ系（続きが気になる件名＋本文構成）

Before（修正前）

件名：今月のセミナーのお知らせ
本文：今月セミナーをやります。ぜひ来てください。

After（高評価）

件名：【悲報】9割の人が間違っている集客方法とは？
本文：実は、多くの人が良かれと思ってやっている〇〇が、逆効果だったんです...

高評価ポイント：件名で「えっ、何？」と思わせるフック（引き）を作り、本文でその答え合わせをする構成。

5. 提出直前！最終チェックリスト（ワンシート版）

💡 このセクションで得られること：印刷して手元に置ける、提出直前確認用の簡易シート



提出直前！最終チェックシート

※すべてにチェックが入るまで提出ボタンを押さないこと！

【構成チェック】

- 結論から始まっているか
- 話の流れ（順序）は自然か
- 主張に対する根拠はあるか
- タイトルと内容が一致しているか
- 必要な要素は全て網羅されているか

【文章品質チェック】

- 1文が長すぎないか（50字目安）
- 誤字脱字・変換ミスはないか
- 専門用語を使いすぎていないか
- 同じ語尾が続いていないか
- 音読して詰まる箇所はないか

【コピーライティングチェック】

- ターゲットは明確か
- ベネフィットが伝わるか
- 数字を使って具体化しているか
- 読み手の感情に配慮しているか
- 次のアクション（CTA）があるか

【提出マナーチェック】

- ファイル形式は正しいか
- 閲覧権限の設定は正しいか
- 過去の指摘事項を修正したか
- コメント・質問を添えたか
- 挨拶・礼儀は守れているか

6. 添削をフル活用するための「PDCAサイクル」

💡 このセクションで得られること：添削を一過性のイベントにせず、スキルアップのループに組み込むためのフロー

Plan 課題設計：いきなり書き始めず、「誰に・何を・何のために」伝えるかを構成案（骨子）として書き出す。過去の指摘事項を確認し、今回の目標（テーマ）を決める。

Do 執筆・提出：構成案に基づいて執筆。セルフチェックリストを活用して推敲し、自分なりの最高品質で提出する。

**Che
ck** 添削受取：評価・コメントを冷静に読む。「なぜここを直されたのか？」の意図を深掘りする。良い点と悪い点の両方を抽出する。

**Acti
on** 改善・ストック：指摘箇所を修正（リライト）する。さらに、得られた学びを「自分のNG集」や「良表現ストック」に追加し、次回のPlanに繋げる。

「添削ストック」の作り方

GoogleスプレッドシートやNotionに以下の項目でデータベースを作りましょう。

- 提出日・課題名
- 指摘された内容（そのままコピー）
- 指摘の意図・解釈（自分なりの言葉で）
- 次回の対策アクション

7. よくある「低評価パターン」と改善法

💡 このセクションで得られること：初心者が陥りやすいミスを事前に回避するためのNG集

| NGパターン（低評価） | OKパターン（改善法） |
|--|---|
| 抽象的すぎる文章 「いろいろな機能があります」「頑張ります」など、解像度が低い。 | 具体化・数値化する 「5つの自動化機能があります」「毎日30分時間を確保します」など数字を入れる。 |
| 自分語りが多すぎる 「私は～」「私が～」と、主語が常に自分になっている。 | 相手主語に変える 「あなたは～」「お客様は～」と、読み手を主役にする。 |
| ベネフィットがない 商品のスペックや事実だけを羅列している。 | 未来を見せる その機能を使うと「どうなれるのか（嬉しい未来）」を書く。 |
| 結論が最後に来る 起承転結で書こうとして、最後まで何を言いたいか分からない。 | 結論ファースト PREP法を使い、最初に結論をズバッと言う。 |
| ターゲットがぼやけている 「皆さん」に向けた当たり障りのない内容。 | ペルソナを絞る 「〇〇で悩んでいる30代のあなた」と一人に絞る。 |
| 接続詞の誤用・多用 「また、」「そして、」ばかりで文章が単調。 | 論理的な接続詞 「なぜなら（理由）」「具体的には（例示）」で展開を作る。 |
| 情報の羅列のみ 教科書を書き写したような、感情のない文章。 | 体験談を入れる 自分のフィルターを通した意見やエピソードを加える。 |

8. まとめ・次のアクション

添削は、あなたのスキルを最短で引き上げるための「愛あるダメ出し」です。このチェックリストを使い倒し、1つでも多くの★（高評価）を獲得してください。

次のアクション（30日間チャレンジ）

1. 次回の課題提出時、この資料の「最終チェックリスト」を必ず使用する。
2. 返ってきた添削コメントを「添削ストック」に記録する。
3. 「裏技」を毎回1つずつ試してみる。

あなたが高評価連発のライター・マーケターへ成長することを応援しています！