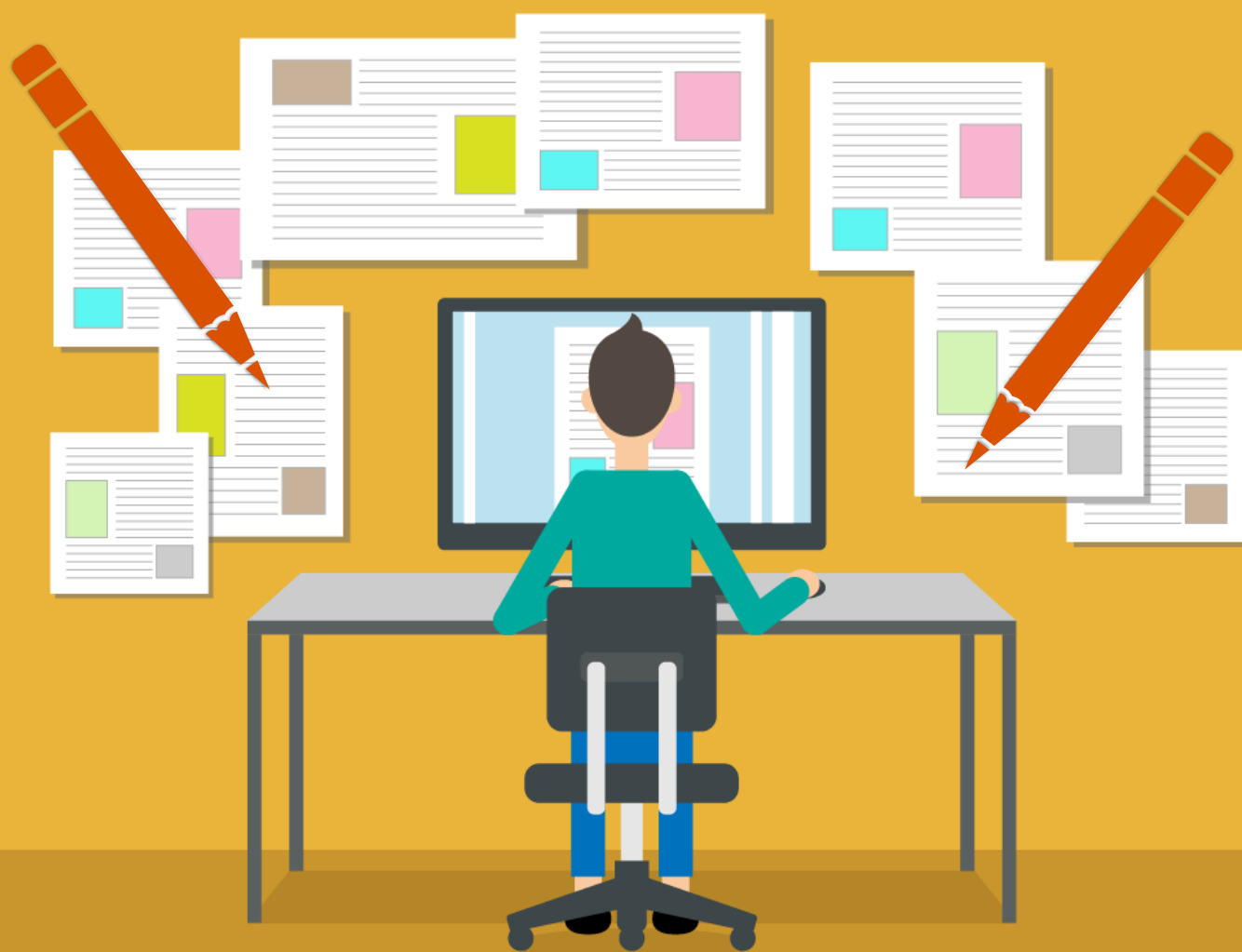


書くのが苦手…というあなたへ

「書く」 が苦にならなくなる7箇条



【著作権について】

当商材は、著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴いた上でご利用ください。

このレポートの著作権はスマートプランオフィス（鈴木俊雄）に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

はじめに

ビジネスで重要なスキルを1つだけあげるとしたら、それは「書く」スキルかもしれません。私達は、何かを買う時も、何かを選ぶ時も、常に文字を見て読んで決めています。ホームページにも、チラシも、メールも、全て文字で成り立っています。

対面や動画内でのトークやスピーチも重要かもしれませんが、ですが、流れ去る会話や動き去る動画音声よりも、目に留めておける活字、単語、言葉、文章の方がより強力な効果を生み出すことは少なくありません。

見込み客の役に立つ文章、見込み客を惹きつける文章、分かりやすい文章、拡散される文章、購入につながる文章、、、特にインターネット上の文章の持つ意味は大きく、SEO（検索結果で上位に表示されるようにする対策）にも大きく影響してきます。

なので重要なのは「書く」スキルとしました。

ホームページ内のコンテンツ（ブログ記事など）が充実すればするほどSEOに有効です。充実というのは「質」と「量」です。

たとえば、足が速くなる方法について、適当な3枚のレポートと専門的でかつ分かりやすい100ページのノウハウ集があれば、当然ながら、後者が検索されます。

はじめに

このような事実があるので、ブログを毎日1記事は書け！…
と言うコンサルタントさんもいますが、無理です。そんな
ペースで書いていくと質の低い記事が出来上がってマイナス
になるだけです。

とはいえ、あまりにも書くのが遅いペースだと、それもまた
マイナスです。成果までのスピードが遅くなるという意味で
マイナスとなってしまいます。

でも、書くのが得意って人はそう多くいませんよね。特に長
めの文章となると、さらに苦手意識を持つ方は多くなりま
す。私も以前は得意ではありませんでした、、、

ですが、書くスキルってというのは、先天的な能力ではなく、
後天的な能力であるということが、実験により証明されてい
ます。すなわち、才能が…とかいうものではないんです。

もちろん、小説レベルの文章は才能も必要かもしれません。
でもビジネスやマーケティングでの文章に才能は必要ありま
せん。上手さも必要ありません。学びと慣れで効果的な文章
が書けるようになります。

実際、上手かどうかはさて置き、文章が苦手で、書くのが遅
かった私も、今では文章を苦にすることは無くなりました。
スピードも質も当時と比べたら何倍もアップしています。

はじめに

書く行為からは、SEOに限らず、様々なメリットが受け取れます。その記事を読む人も、その記事で救われたりします。書くことで信頼を得られたり、書くことで商品が売れたりもします。

だから、苦手だからと言って、書かなくてもイイよ…とはならないんですね、、、でも、苦手だと書くことが苦しくなってきました。

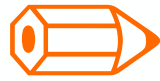
どうにか、苦しまず書いていけないものでしょうか。。。

…というわけで、本書では、書くのが苦にならなくなる7つのコツをまとめました。

実際、これらのコツで、私は書くことが苦にならなくなっていきました。もちろん、個人差はあると思いますが、少なくとも今よりは、楽になるはずです。

ぜひ、参考にしてください。

ホームページ集客インストラクター
スマートプランオフィス 代表
鈴木 俊雄



書くのが苦にならなくなる7箇条

1.完璧を求めない

2.S E Oは狙わない

3.1人に向けて書く

4.とりあえず10分だけ書く

5.対話を文字にする

6.テーマは同じでもよい

7.連続21日間書く

補足.注意点 (外注について)



📌 1. 完璧を求めない

書く行為が得意な人なんてそうそう多くはいません。文章が下手だし、支離滅裂になるし、手が止まるし、頑張れば疲れるし、、、

普通は完璧に書けません。完璧に書けないのが普通です。ちなみに、何百記事書こうが、何年書き続けようが、記事なんて完璧に書ける日は訪れません。プロの記者じゃないのですからね。

書けない・書くのが続かないという原因で最も多いのが「完璧主義」です。記事が完璧になるまで、公開しようとしません。

まだまだ分かりにくい書き方だなあ...こんな事を自分が書いていいのかなあ...もっともっと勉強して書き直さないと公開できないや...
...って。。。

完璧主義は自分で自分にダメ出しするので、そのうち、必ず疲弊していきます。モチベーションが下がり、全く書かなくなっていくます。

恥ずかしい記事でも良いのです。ホームページ開設初期はアクセスなんて来ません。だから、半分練習のつもりで、100点ではなく30点程度の記事でも公開しちゃいましょう。中途半端なら、この記事は執筆途中です！と断わりを書き入れておけばそれでOKです。

尚、記事は、後からいくらでも書き換えられます。今30点でも明日40点に、1ヶ月後には60点に、1年後には80点に...でOKです！！
完璧主義とはサヨナラしましょう！

⇒ 2. SEO は狙わない

ホームページに記事を書く理由を1つだけ述べよと聞かれたら、私は集客のためですと答えます。もちろん、読んでくださる方のために！という強い思いもあります。でも目的は、正直言って集客のためです。これが本音です。SEO対策の一つとして記事を書いています。

ですが、集客だSEOだという事が頭の中を占めてくると、無意識のうちに、検索してくる人のためにでなく、自分のためだけに書く行為となりがちです。これは、気持ちが折れやすいです。手が止まります。で、書かなくなっていくます。

もちろん、本当は集客やSEOを意識して書いていかないとならないのですが、書くのが苦手なら、最初からそんな事を意識する必要はないのです。

まずは、好きに書きちゃってください！

先も述べましたが、記事は後からいくらでも書き換えられます。集客やSEOに適した内容へは、後からでも変えていけます。大丈夫です。

但し、

さすがに書くテーマは、見込み客へ向けたものにしましょう。昨日は飲み会でした♪ディズニー行ってきました♪...といったような日記的な記事は誰のためにもなりません。もちろん、集客にもつながりません。集客やSEOへ向けて、後から修正しようにも修正出来ません。その点は注意です。

⇒ 3.1 人に向けて書く

ホームページやブログは、たとえ初期のうちには数人だけでも、いずれ複数の人が見るようになります。すると、万人向けに書かなきゃ...嫌われないように書かなきゃ...とってしまいがちです。

でも、そうすると、あまり役に立たないボヤけたつまらない記事となっていきます。そもそも、万人に向けて嫌われないように書くななんてことは不可能です。

万人向けに書いていくと、書いてる途中で、あれ？どんな人に向けて書いてたんだっけ？となり、訳が分からなくなります。で、結果、支離滅裂な内容になっていきます。で、公開せずに終わったり、頭から書き直したり。。。

解決策は簡単です。

顔が浮かぶ実在する1人へ向けて書いてください。

〇〇さんへ...という気持ちで良いです。その人のため、その人を助けるつもりで書いてください。そうすれば、スイスイ書けますし、色々とブレずに書いていけます。

1人へ向けて書けば、その1人と同じような属性の人にも刺さりやすい内容になりますし、メリットだらけです。

1人実在すれば、少なくとも100人同じような人がいます。1人に向けて書いて大丈夫です！

📎 4. とりあえずあえず 10分だけ書く

あれこれ考えず、とりあえず、書きはじめちゃう！これが最良の策かもしれません。

たとえば掃除。掃除かぁ面倒くさいなぁ...と思いますよね。でも、汚れてきたから仕方ないと、やり始めます。すると、いつの間にか掃除に夢中。ピカピカへ向けて、黙々と掃除しちゃっている自分がそこにいます。これ、脳科学的には「作業興奮」と言われていて、誰にでも起こる現象です。

書く行為も同じなんですね。見込み客のためになる記事かぁ何か大変そうだなぁ...やっぱり、私もそう思ってしまう時は今でもあります。でも、とりあえず10分だけでも書きはじめると、あら不思議です。30分くらいはあっという間です。書けちゃます。

でも、もし、10分でヘトヘトになるようであれば、書くのはやめてしまえば良いのです。ですが、そうなるのは稀です。とりあえず書きはじめてしまえば、ほとんどの場合は、書けていくものです。

たとえば飲み会。仲良い人とだとしても「飲み会かぁ行くの面倒だなぁ...」と家ではそう思います。でも約束だし、とりあえず家を出ないと...。で、玄関を出てしまえば、出かける前のマイナス感情はもうありませんよね。気づけば酔って楽しんでいる自分がいます。まだ帰りたくないとかえ思ってしまう(^_^;

とりあえず書きはじめちゃう

です！

📎 5.対話を文字にする

あなたは記者ではありません。作家でもありません。論文を書くわけでもありません。礼儀正しいビジネス文章にする必要もありません。上手な大人の文章だと思われる必要もありません。

ただただ読み手に伝わりさえすればいいのです。

私たちは普段、口から発する言葉で人とコミュニケーションをとります。口から発する言葉で伝えたいことを伝えます。話すのが下手という人もいるかもしれませんが、でも、昨日行ったレストランの食事が美味しかったことくらい説明できるはずですよ。こんな雰囲気、こんなメニューで、こんな味で...と。

話して伝えることはできているわけです。だったら、書き言葉ではなく、話し言葉でOKです。何の問題もありません。むしろ、その方が、相手に伝わりやすくなる場合の方が多いですよ。

誰か1人へ向けて、気軽にメールやLINEする感じ...では、ちょっと行き過ぎかもしれませんが、要するに、それに似たマインドで良いということです。

但し、相手（読み手）に対し、一方的に話す感じにならないように注意しましょう。

これってこう思いませんか？ですよ？良い方法を教えますね！これこれこうして見て下さい！何故かって？それはこうこうこうだからです！そこ心配ですか？でもこれこれこうだから大丈夫ですよ！ぜひトライしてみてくださいね。

どうでしょうか？一方的な押し付けじゃなく、対話している感じですよ。対話を文字にしましょう。

📌 6. テーマは同じでもよい

ああもう書くネタが無いヨ...っていう日はいつか訪れます。そこで、新しいネタ探しをする事は、発見や勉強につながるの、それはそれで良しです。

ですが、それでも、新ネタが見つからない場合があります。そこで、書くことをやめないでください。昔に書いたネタでいきましょう。

たとえば1年前に書いた記事があるとします。それから1年もたっています。間違いなく、あなたは成長しています。1年前の記事を読み返してみましよう。なんだこれダサっ(^_^;と思うはず。

分かりずらさ、情報不足、説明不足、古さ、成長しているあなたは、色々気づくはず。その気づきをベースにして、同じネタ・テーマで、改善した記事を新規に書きましよう。

過去に一度、テーマとして選んでいるので、そもそもが、あなたの得意分野のテーマである可能性も高く、その点も苦がなく書けていけることにつながりやすいです。

但し、昔の記事に対して、タイトルは同じ、内容もほとんど同じ、となると、Googleから重複ペナルティーを指摘される場合があるので、その点には注意ましよう。

場合によっては、新規ページ作成でなく、リライト（昔の記事を直接修正）でも構いません。ある程度、その昔の記事にアクセスがある場合は、リライトの方がSEP的に有利となる場合もあります。

📌 7.連続21日間続けてみる

連続21日間書き続けてみる。これは、ここまでお伝えしてきた内容に比べると、少しハードルが高いかもしれません。21日間はそこそこ長いです。その期間、書き続けるなんて、ちょっとした決意と覚悟が必要です。

でもなぜ21日間なのか？21日間続けると短期記憶→長期記憶に記憶が引っ越しするそうなんです。簡単に言うと習慣化ってやつです。

私が、書くことが苦であった数年前、この21日間連続の実験をメールマガジンで行なってみました。毎日毎日、メールマガジンを書きました。やっぱり最初はキツかったです。でも、ある日、「さてとメルマガ書こうと(^ ^)」と普通に自然に思えた日が訪れました。それ、何日目だったと思います？

嘘と思われてもいいですが、21日目だったんです。本当にホントです。で、この21日間の法則ってスゴい！となったのです。その後、62日間まで連続記録は伸びました。

ということで、21日間、がんばって書き続けてみてください。途中で途切れたら意味がないので、決意と覚悟は必要ですが、効果抜群です。

補足：注意点（外注について）

苦手なことは外注する。時間がかかることは外注する。これは、効率よく経営をまわしていくには必要なことであり正解と言えます。

なのですが、マーケティングに関わる文章については、外注するとほぼほぼ失敗します。

外注先はプロなので、文章がとても上手です。書くスピード仕上げるスピードも早いです。ホームページやランディングページ（LP）も綺麗な仕上がりにしてくれます。

ですが、、、そこまでです。何が言いたいかというと、見た目は完璧、早さも完璧。でも、読み手に刺さる内容は外注先には書けません。読み手に刺さるWEBページには仕上げられません。

なぜなら、その文章やページには、あなたの情熱、あなたの商品に対する思い、あなたが見込み客や顧客を思う心、そういう生きた温かいものが注がれていないからです。外注さんには絶対に書けない温度感というものがあります。

読み手はその温度感によって、考えたり動かされたりします。なので外注すると失敗するわけです。

あなたの右腕であり、何もかも分かり合えている、そんなパートナーである外注さんなら大丈夫かもしれません。でも、でなければ、外注に高いお金を支払っても失敗する可能性は高いです。

十分に注意してください。

おわりに

他にやること、メインの仕事、たくさんあると思います。

「記事やメルマガとか書いてる暇なんて無いんだよ！」そう言われる方も多いです。

でも、時間って自分次第で作れますよね？何時間も書けと言っていないし、必ず毎日書けとも言っていない。

書くための道具は、スマホだって良いわけですし、移動中でもソファに座りながらでも、いつでもどこでも書けます。

その書く行為が、自分の意識を高め、自分を俯瞰的にも見れるようになり、新たな気づきも得られるようになるならば、書いた方が良く私は思っています。

その書く行為が、自分のホームページの魅力を向上させ、検索されるようになり、読まれるようになり、その人を助け、見込み客を獲得できていけるのであれば、書いた方が良く私は思います。

でも、やっぱり、書くのは楽じゃありません。そんな時は、もう一度、この『「書く」が苦にならなくなる7箇条』を読んでみてください。

おわりに

サービスを提供する事だけが仕事ではありません。独立や起業したのであれば、マーケティング、集客、セールスもあなたの重要な仕事になります。

すなわち、書くことも、あなたの仕事になるわけです。書くことは避けられません。

この認識を持たないと、WEBマーケティングで成果を得ることは非常に難しいものになっていきます。

とはいえ、書くのは大変です。苦しい…嫌だ…と思うのも仕方ありません。だけど、どうか苦にならないでほしい

そのために、本書をまとめてみました。

少しでも参考になれば幸いです。

ホームページ集客インストラクター
スマートプランオフィス 代表
鈴木 俊雄

鈴木 俊雄 (すずき としお)

自分が商品となるビジネス向け
ホームページ集客インストラクター
スマートプランオフィス 代表

小さな会社の経営を25年間経験後、両親の介護が負担となり辞任。その後、ひとり起業し活動中。自分自身が商品になる個人ビジネス向けのホームページ集客や、自作ホームページの作り方、売れる商品作り、起業サポート等、ITパソコン苦手、集客苦手な人目線で教える事が得意。



**SNSも広告も使わずに
あなたのホームページやブログを
自動集客マシンにする方法**



→ [【無料】ホームページ集客メール講座 \(初心者向け\)](#)

書くのが苦手…というあなたへ

「書く」が苦にならなくなる7箇条

本書の無断複写・複製(コピー等)は固く禁じます。

定価 ー 非売品