

# ビジネスの成果を劇的に上げる 「説得力の高い文章作成」の極意

文賢マガジン 特設コンテンツ

ビジネスで求められる文章とは  
説得力のある提案文である

# 松尾 茂起 (松尾 シゲオキ)

1978年生まれ、奈良県出身、京都&東京在住。  
関西学院大学 経済学部卒業後、舞台音楽を手がける制作会社に入社。  
さまざまな舞台音楽の制作に携わるほか、音楽系のネット番組にも出演。

2005年に独立後、自身の制作活動をプロモーションするために、  
Webサイト制作・Web集客のノウハウを独学で学ぶ。

2006年に自身のピアノ伴奏フレーズを音楽素材としてまとめた  
「超！ピアノMIDI素材集」をネット販売し、異例の売上を実現。

2010年、Webコンテンツ制作・マーケティング支援事業を始めるために  
京都にて株式会社ウェブライダーを設立。

コンテンツ制作やコンサルティング事業だけでなく、  
文章作成アドバイスツール「文賢 (ぶんけん)」や「賢威」などの  
自社サービスのプロデュースを手がけ、のべ3万社以上を支援。

Webメディアのプロデュースにも強く、  
検索集客に強いメディアから、SNSでのバズを生むメディアまで  
さまざまなメディアの立ち上げや運用に携わる。  
自社でも「素敵なギフト」「美味しいワイン」などのメディアを運用中。

著書に、シリーズ累計22万部（電子含む）突破の  
『沈黙のWebマーケティング』『沈黙のWebライティング』など。



說得力

# 説得力とは？



相手に主張や情報を伝える際に  
相手が**納得**できるだけの  
**「お得感」**を伝える力

お徳感

# 相手が**ポジティブな要素**を得たと 感じること

知識を得る、関心を得る、自信を得る、安心を得る  
利益を得る、閃きを得る、悟りを得る、同意する、共感する  
などなど・・・

お徳感をおぼえるとき	反応や相づちの例
知識を得られる	なるほど、そうなんだ
関心を得られる	へえ～おもしろいなあ、それは役に立つなあ
自信を得られる	やっぱりそうだよなあ
安心を得られる	それならホッとした、よしよし
メリットを得られる	それは良さそう！こっちのほうが良さそう！役立ちそう！
利益を得られる	成功しそう！助かりそう！売上が上がりそう！
閃きを得られる	そうか！こう考えればいいんだ！そうすればいいんだ！
悟りを得られる	よし、すべてわかった
同意する	わかるわかる、ほんとそれ、あるある
共感する	うんうん、それっていいよね
感動する	素敵だなあ、なんか良いわあ



納得感

# 納得感とは？



その主張や情報を  
心の中に納めてもいいなと  
思える感情

# お得感



お得さを説く力 = 説得力

納得感

相手ファーストで  
お**得**感を**説**いて、納得へ導く



**説得**

お徳感をおぼえるとき	反応や相づちの例
知識を得られる	なるほど、そうなんだ
関心を得られる	へえ～おもしろいなあ、それは役に立つなあ
自信を得られる	やっぱりそうだよなあ
安心を得られる	それならホッとした、よしよし
メリットを得られる	それは良さそう！こっちのほうが良さそう！役立ちそう！
利益を得られる	成功しそう！助かりそう！売上が上がりそう！
閃きを得られる	そうか！こう考えればいいんだ！そうすればいいんだ！
悟りを得られる	よし、すべてわかった
同意する	わかるわかる、ほんとそれ、あるある
共感する	うんうん、それっていいよね
感動する	素敵だなあ、なんか良いわあ

納得感を下げる要素	反応の例
不信感	本当にそうなの？信じていいの？怪しいなあ
説明不足	もっと詳しく説明してほしい
情報の欠如	欲しい情報がない、情報が十分じゃない
不満	物足りない、期待外れ
理解不能	理解できない、論理が破綻している
不明確で不明瞭	ハッキリしない、わかりづらい
高負荷	読みづらい、見づらい、わかりづらい、大変
面倒	読むのが面倒、やる気が出ない
ワクワク感の欠如	面白くない、ワクワクしない、素敵じゃない
価値観の相違	自分に合わない、好みではない
モラルや倫理に反する	許せない、軽蔑する
メリットがない	自分にとってのメリットが感じられない
値段に見合わない	高すぎる、そんな価値はない

相手がどんな反応を示すか  
どんな相づちを打つかを  
考え抜くために**ロールプレイ**をする

## 会社や仕事を辞めたい人必見！辞めたい理由別の賢い対処法 11選

ツイート

BI 13

いいね！ 33

2021年8月26日更新 / 調査・編集：Betters編集部



理想の相談相手一覧を見る



会社や仕事を辞めたい人必見！辞めたい理由別の賢い対処法 11選  
<https://betters.me/150>



「疲れた・・・。もう会社を辞めたほうがいいのか・・・」

「上司や同僚と肌が合わない！あんな人たちがいない職場に転職したい・・・」

「会社をすぐに辞めたいけれど、引き継ぎのことなどを考えると、辞めるタイミングがなくて困っている・・・」

わかるなあ、この気持ち・・・。

人生における大きな悩みのひとつに、仕事に関する悩みがあります。

この記事をご覧のあなたも、今まさに、仕事について悩んでいるのではないのでしょうか？

そうそう、私も悩んでいるんだよね・・・。  
でも、仕事に悩むのって、なんだか情けなくも思  
うんだよね・・・。

仕事について悩むのは当たり前のこと。

よかった・・・。

なぜなら、仕事とは人生の「クオリティ（質）」に直結するものだからです。

それもそのはず、仕事の時間は人生の3分の1を占めるってご存じでしたか？

えっ、人生の3分の1も占めるの？

えっ！？

3分の1って大袈裟すぎない！？

そうそう、大袈裟に言ってるように感じる・・・。

そう思われるかもしれませんが。

ですが、冷静に考えてみてください。

ほう・・・。

たとえば、あなたが月曜日から金曜日まで毎日8時間働いたとします。

ここに毎日2時間の残業時間を加えると、5日×10時間＝50時間。

ふむふむ、まあ、毎日の2時間の残業って、よくありそう。

これを1週間分の時間である「24時間×7日＝168時間」と比べると、実に約30%の時間が仕事に使われているんです。

ほんとだ！

さらには、会社へ出勤する際の移動時間なども考慮すると・・・。

あ！会社へ出勤する際の移動時間を考えてなかった・・・！

・・・！！

あっ・・・！！！！

まさに、人生の3分の1が仕事の時間だと言っても過言ではないと思います。

ほんとだ・・・！！

# 読者はあらゆる文章と 心の中で無言の対話をしている

うなずいたり、驚いたり、感動したり、ツッコミを入れたり・・・

	相手に関する情報	詳細
1	顕在ニーズ	相手がすぐにでも解決したいと思っている課題は何か？
2	潜在ニーズ	相手が気づいていない、本質的に解決すべき課題は何か？
3	関心事	相手の関心事は何か？
4	立場	相手の社会的立場を考えた際に、受け入れられる提案は何か？
5	視点	相手はどこに注目するか？
6	前提知識	相手が保有している前提知識は何か？
7	経験	相手が経験していることは何か？
8	言語レベル	相手が理解できる言葉や表現は何か？
9	コミュニケーションスタイル	相手はどんなコミュニケーションを好むか？ 理性的？情緒的？文章？静止画？動画？音声？
10	価値観	相手の価値観は？相手が好きなモノやコトは何か？
11	情報源	相手の情報源はどこか？ 相手が信頼している人は誰か？
12	敬意対象	相手が敬意を払っている対象は誰か？
13	状況やタイミング	相手にとって都合のよいタイミングはいつか？
14	場所や環境	相手の場所や環境に合わせた最適なコミュニケーションは何か？
15	感情	相手の感情はどんな状態か？モチベーションはどんな状態か？

	認知バイアスの種類	詳細
1	利用可能性ヒューリスティック	記憶している情報などに頼って、思考や意思決定をしてしまう 「このニュースはよく見るから、きっと大事なのだろう」
2	代表性ヒューリスティック	そのモノが属するカテゴリの代表的な事象に基づいて、思考や意思決定をしてしまう 「可愛いイラストが入っているから、きっと読みやすいだろう」
3	希少性バイアス	希少な物事を重視してしまう 「この情報はレアらしいから、しっかり聞いておこう」
4	確証バイアス	自分の信念や仮説に近い情報を優先的に評価してしまう 「自分はこの人の本のファンだから、（この本の）著者は良い人に違いない」
5	ハロー効果	ひとつの特長が、その他の特性の印象につながってしまう 「彼はとてもハンサムだから、仕事も上手くこなすのだろう」
6	権威バイアス	権威ある人々や専門家の意見を過度に重視してしまう 「この専門家が言っているなら、間違いない」
7	同調性バイアス	周囲の意見や行動に合わせようとしてしまう 「皆がそれを評価しているのなら、私も好きになろう」
8	アンカリング	最初に得られた情報（アンカー）が、後続の判断や評価に影響してしまう 「最初にすごく面白いセミナーを受けたから、他のセミナーは比較的物足りなく感じる」
9	損失回避バイアス	損失を回避することを優先してしまう 「期間限定のセール中を買うと30%オフなら、セール中を買わないと損をする」
10	サンクコスト／コンコルド効果	投資した予算や時間を過度に評価してしまい、撤退時期を見失う 「ここまで予算（時間）などのリソースをかけたのだから、ここで止めるのはもったいない」
11	選択のパラドックス	選択肢が多すぎると、意思決定を下すのが難しくなる 「選択肢が多いのはありがたいけれど、選びきれないよ」

## ロールプレイカを上げるための3つのコツ

1. 感情的な言葉を多用する（関西弁はオススメ）
2. 恥ずかしさを払拭する
3. 人の本音に触れる機会を、日常の中で増やす
  - 映画やマンガやドラマなどを観る
  - Yahoo!知恵袋など、本音が集まるサイトを頻繁に覗く
  - いろいろな人と本音で語れる機会を増やす

## 表記揺れとは？15パターンのよくある表記揺れと、そのチェック方法

2023/03/30 文賢マガジン編集部



この文章は文章作成アドバイスツール「[文賢 \(ブンケン\)](#)」でチェックし、作成しました。

文賢マガジン編集部の松尾です。

表記揺れとは？15パターンのよくある表記揺れと、そのチェック方法 | 文賢マガジン  
<https://magazine.bun-ken.net/3848>

この文章は文章作成アドバイスツール「[文賢\(ブンケン\)](#)」でチェックし、作成しました。

文賢マガジン編集部の松尾です。

世の中には2種類の文章があります。

「**表記揺れの少ない丁寧な文章**」か「**表記揺れの多い雑然とした文章**」か。

表記揺れとは、同じ意味を表す言葉なのに、さまざまな表記が混在している状態を指します。

たとえば、表記揺れには「申し込み／申込み／申込」「Webサイト／WEBサイト／WEBサイト／ウェブサイト」といったパターンがあります。

表記揺れのある文章は、**読み手に負担をかけるだけでなく、文章が丁寧に書かれていない印象を与えてしまいます。**

その結果、**読み手の満足度が下がったり、ブランディングに影響が出てしまったりするのです。**

今回は表記揺れとは何かを説明したあとで、表記揺れのよくあるパターンや、表記揺れを防ぐ方法について取り上げます。

また、ダウンロードしてすぐに使える「[ひらがなで書くほうがよい漢字のリスト](#)」や、表記揺れのチェックに便利な[文章作成アドバイスツール「文賢」](#)もご紹介します。



文賢チーム  
松尾

表記揺れに配慮できれば、言葉を大切にすることができ、文章や記事の品質が格段に上がります。

丁寧な仕事をしたいライター・編集者さんや、言葉を大切に扱う組織（チーム）をつくりたい経営者・マネー

多くの人に「お得感」を  
おぼえてもらい  
納得感を積み上げている



だからこそ

検索結果で上位表示し  
成果にも貢献している

	納得感に影響する要素	納得する理由
1	ロジカル	論理的であるから（筋が通っているから）
2	理解の容易性	具体的であるから、把握しやすいから、平易であるから
3	エモーショナル	共感できるから、今の自分の感情と合っているから、感動したから
4	信頼性がある	信頼できるから、信用できるから
5	尊重されている	自分の立場や意見を尊重してくれるから
6	深い関係性	自分を深く理解してくれている立場からの主張や意見だから
7	利益と実用性	自分にとって明確な利益を感じられたから、実際に活用できると判断したから
8	新たな気付きがある	自分にとって価値ある新たな気付きを得たから
9	信念や価値観との合致	自分の信念や価値観と合っているから
10	前提知識との関連性	自分のもっている前提知識に関連しているから
11	タイミングや環境の良さ	自分のペースやフィールドで思考や意思決定ができるから

相手の**体験記憶**を活用するために  
たとえ話や事例を用いる

例：ドラゴンクエストにたとえると～

私たちは過去に楽しんだ  
コンテンツや出来事などの  
体験記憶を再活用できると  
過去が肯定・再評価されたように感じ  
気分が高揚する



Photo by shinsukesugie

なぜ、ドラクエの武器屋はあれほど強いアイテムを売っているのに、しがない商売を続けたのか？

♡ 293



松尾茂起 (ウェブライター)

2016年2月16日 01:26



課題解決 + 未知のワクワク



## Webマーケター松尾茂起の頭ん中

松尾茂起



🔊 54,298

✓ フォロー中

👤 2,151

▶ フォローするとどうなる？

放送日時：1月22日 23:43 🔊 1,194回 🕒 84時間

🐦 ツイート

f シェア

</> 埋め込み

### 第26回「五等分の花嫁がマネジメントの観点で素晴らしすぎた」

	15:57
タイトルコール	00:21
五等分の花嫁があまりにも素晴らしすぎて、経営者的にもマネージャー的にも学びが多すぎた件。	10:00
五等分の花嫁が素晴らしすぎるので、ぜひ沢山の人に読んでほしい！！	05:37

# 主張



うんうん、そうだよね  
ここの主張や情報、  
すごく納得できる！



全体的に  
納得できたわ！

商品買っちゃおうかな！





# 主張



えっ、ちょっと待って  
ここの主張や情報、  
全然納得できないわ

論理展開も強引だし  
わかりづらいし...



うーん・・・  
全体的に  
納得できない

買う必要はないなあ



# ポジティブな反応

お徳感をおぼえるとき	反応や相づちの例
知識を得られる	なるほど、そうなんだ
関心を得られる	へえ～おもしろいなあ、それは役に立つなあ
自信を得られる	やっぱりそうだよなあ
安心を得られる	それならホッとした、よしよし
メリットを得られる	それは良さそう！こっちのほうが良さそう！役立ちそう！
利益を得られる	成功しそう！助かりそう！売上が上がりそう！
閃きを得られる	そうか！こう考えればいいんだ！そうすればいいんだ！
悟りを得られる	よし、すべてわかった
同意する	わかるわかる、ほんとそれ、あるある
共感する	うんうん、それっていいよね
感動する	素敵だなあ、なんか良いわあ



# ネガティブな反応

納得感を下げる要素	反応の例
不信感	本当にそうなの？信じていいの？怪しいなあ
説明不足	もっと詳しく説明してほしい
情報の欠如	欲しい情報がない、情報が十分じゃない
不満	物足りない、期待外れ
理解不能	理解できない、論理が破綻している
不明確で不明瞭	ハッキリしない、わかりづらい
高負荷	読みづらい、見づらい、わかりづらい、大変
面倒	読むのが面倒、やる気が出ない
ワクワク感の欠如	面白くない、ワクワクしない、素敵じゃない
価値観の相違	自分に合わない、好みではない
モラルや倫理に反する	許せない、軽蔑する
メリットがない	自分にとってのメリットが感じられない
値段に見合わない	高すぎる、そんな価値はない

ポジティブな反応が  
ネガティブな反応の量を超えることを目指す

## 全体の主張（マクロな視点）

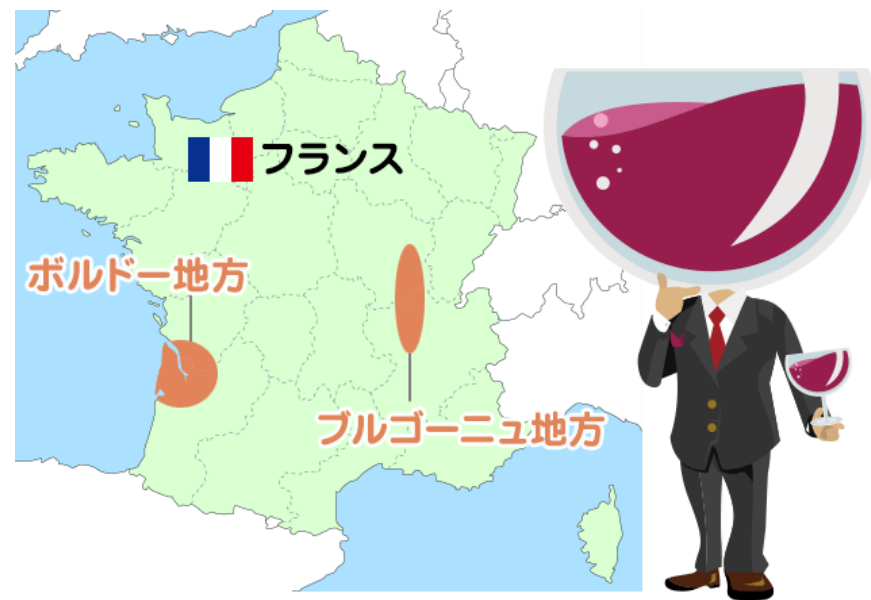
- 全体を貫く主張
- 全体のゴール（例：購買意欲の喚起）

## 部分的な主張（ミクロな視点）

- 全体の主張を構成する、部分的な主張
- 全体のゴールに間接的に影響する

全体の主張の納得感を高めるため  
部分的な主張の納得感を積み上げていく

**多すぎる情報や  
長い論理は敬遠されることがある**



長々と語るより  
ビジュアルで見せたほうが  
納得してもらいやすいこともある

# 視点が変わる 言葉が変わる

— 文章作成アドバイスツール —



 [資料をダウンロードする](#) >

 [チュートリアル動画を見る](#) >

NEW

【5月31日 AIアシスト (β版) リリース】  
人とAIによる文章の共創をサポートする  
「AIアシスト (β版)」機能をリリースしました。  
[詳細を確認する](#) >

## 文賢のことがよくわかる無料オンライン説明会を随時開催中

文賢の基本機能や活用方法について説明します。

無理に導入をすすめることはありませんので、お気軽にご参加ください。

直近の開催日程 [7月11日 \(火\)](#)、[7月18日 \(火\)](#)、[7月25日 \(火\)](#)



## Dresses

- トップ
- 人気の3つの理由
- 体験できる5つのメリット
- こんなお二人にオススメ
- イベント参加者の声
- よくあるご質問
- 会場案内



空き状況を確認して  
参加予約をする



Dresses Bridal Fair  
セルフフォトが撮れる

ドレッシーズブライダルフェア

Meet your destined wedding venue

期間限定キャンペーン  
Campaign

セルフウェディングフォト  
撮影全カット  
データプレゼント





**1枚の絵は千語に値する**

**(A picture is worth a thousand words)**

**私たちは他者の主張や情報を  
自分たちなりに解釈しようとする**

# 解釈の余地、思考できる余白を 残しておくことも重要

「これって～かもしれませんね」

「私は～と思いましたが、あなたはどうですか？」

あえて断定しない表現を用いるのもオススメ

相手が  
自分で自分を説得し  
納得感を得る  
ための手伝いをする

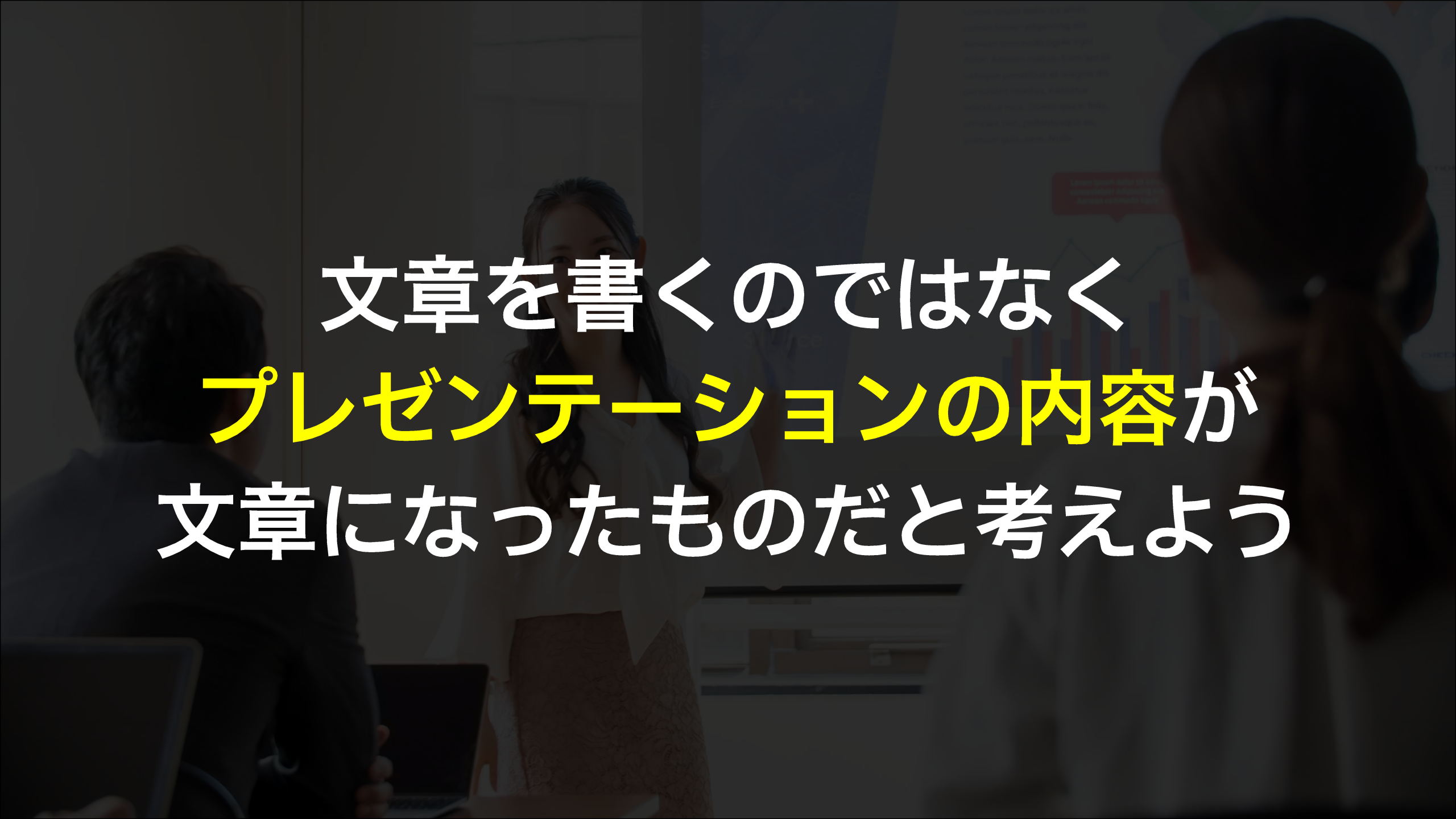


Engineering +

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula eget dolor. Aenean massa. Cum sociis natoque penatibus et magnis dis parturient montes, nascetur ridiculus mus. Donec quam felis, ultricies nec, pellentesque eu, pretium quis, sem. Nulla

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aenean commodo ligula





文章を書くのではなく  
プレゼンテーションの内容が  
文章になったものだと考えよう

ビジネスで大事なものは  
契約までの期待値の醸成だけでなく  
その後の誠実な価値提供

**期待値を上げすぎてはいけない**  
期待値と享受価値とのミスマッチを防ぐ

# AIは相手の気持ちを まだまだ深く推し量れない

そもそも、相手のことを詳細に理解するためには  
相手の情報を大量に取得しなければいけない



私たち人間は  
人と人との関係性の間に  
情報をつくる

だから、人間と書く

**絶妙な距離感、温度感の感知は  
人間だからできること**

この記事には  
説得力はありましたか？

説得力の高い文章を書くために、意識すべき7つのノウハウ

1. 相手にとっての**お得感**を高めよう
2. 相手になりきり、**ロールプレイ**しよう
3. 相手の**思考バイアス**も意識しよう
4. 相手の体験記憶を活用する「**たとえ話**」を用いよう
5. 課題解決だけでなく、**未知のワクワク**も伝えよう
6. 全体だけでなく、**部分的な納得感**も意識しよう
7. 長々と語るより、**ビジュアル要素**の利用も検討しよう

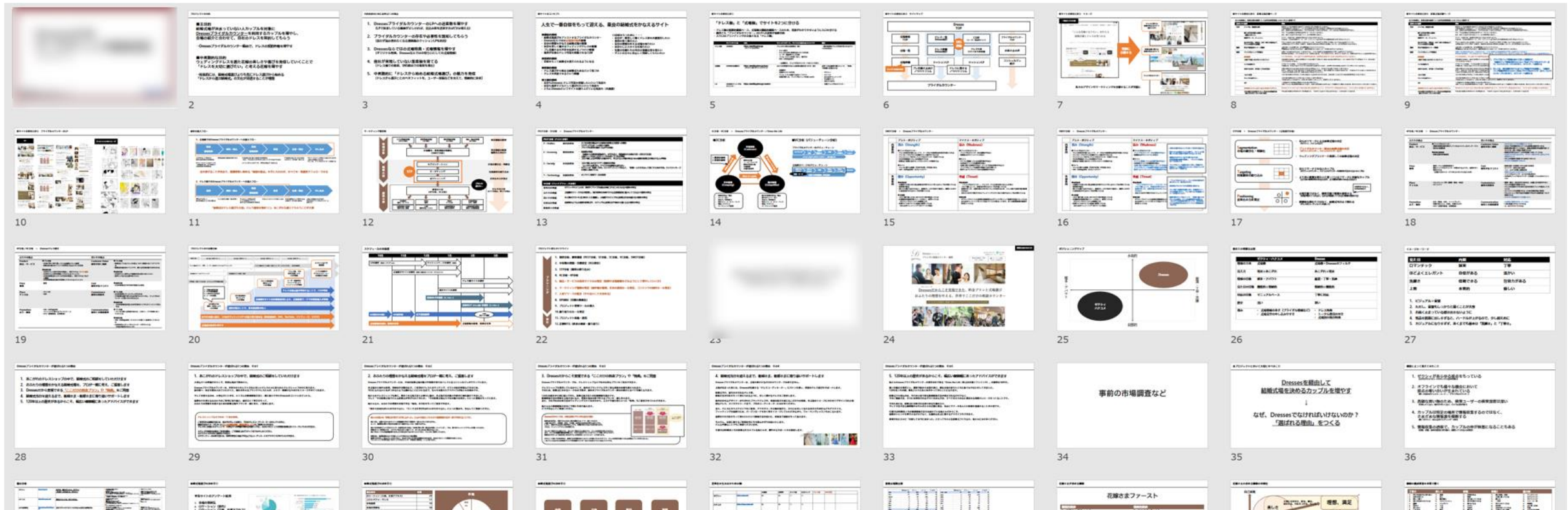
## WEB MARKETING PARTNER

# コンテンツの力で、企業を成功へ導く Webマーケティングパートナー

どれだけ考え抜かれたマーケティングも、コンテンツが弱ければ上手くいきません。  
LP、記事、動画、音声、イベント、プレゼンテーション、すべてがコンテンツです。

私たちは卓越したコンテンツ制作力を用いて、多くの企業の売上に貢献してきました。  
SEO、広告運用、SNS運用、CRO、すべてを改善するコンテンツドリブなマーケティングならお任せください。

[資料をダウンロードしてもっと知る](#)[お問い合わせ](#)



# クライアント企業の商品価値を徹底的に見える化し、 買われるためのWebマーケティング施策を提案・実施

# 視点が変わる 言葉が変わる

—— 文章作成アドバイスツール ——



 [資料をダウンロードする](#) >

 [チュートリアル動画を見る](#) >



NEW

【5月31日 AIアシスト（β版）リリース】

人とAIによる文章の共創をサポートする

「AIアシスト（β版）」機能をリリースしました。

[詳細を確認する](#) >

文賢のことがよくわかる無料オンライン説明会を随時開催中

# 文章作成アドバイスツール「文賢（ぶんけん）」



文章表現

校閲支援

● 推敲支援

アドバイス

AIアシスト(β版)

確認

🔊 音声読み上げ 開始

速度 x2.0

音量

🖨️ 印刷

📄 コピー

🔄 テキストをリセット

🌞 明朝モード OFF

🔄 自動チェック ON

設定

こんにちは！

ワクワク株式会社の採用担当の佐藤です。

私たちの社員を紹介する本コーナー、今回は入社2年目の営業、鈴木1の姿に迫りたいと思います！

鈴木は未だ入社2年目ながら、立派なビジネスマンとして、10年選手4のように大活躍2している社員5です。

大学時代はラグビー部に所属し、なんと全国大学ラグビー大会に主将として出場した経験もあるそうです。

しかし、実は大学に入学するまでラグビーは未経験6だったそうなんです。

ラグビーをはじめたのに深い理由はなく7なんとなく選んだとのこと。

しかし、「やるからには極めたい」と思い、まじめに取り組んだそうです。

「やると決めたことは打ち込まないではいられない」姿勢は社会人になっても変わらず、むしろパワーアップ！

お客さま1人1人の声8に耳を傾け、「いかに高い満足度につながる商品を提供するか」ということを考え、商品開発部と連携しながら、業務に取り組んでくれているのです。91011

そういった努力が社内でも認められ、鈴木は昨年度の新人賞を受賞12することができました。

ラグビー部出身とあって体格がしっかりしているのではじめは怖い印象をもつお客さまもいらっしゃいますが13実際は物腰がやわらかく誠実な人柄です。

もし万が一オフィスや街で見かけた際は、ぜひ気軽に話しかけて、檄を飛ばして下さいね。1415

🔍 チェック項目のON/OFF

🔊 補足説明をすべて閉じる

チェック数 17

🔍 日付と数字のハイライト

「日付」や「年数」をハイライト表示しています。  
日付や年数に誤りがないか、念のため確認しましょう。

1 3 4

🔍 ひらがなで書くほうがよい言葉

「未だ」は「まだ」または「いまだ」とひらがなで書くほうがよいかもしれません。

「未だ」は「まだ」「いまだ」の読み方があり、いずれも常用漢字表にはない読み方です。  
広く一般を対象とする文章では、さまざまな読み手に配慮し、ひらがな表記にすることを検討しましょう。

常用漢字表とは、一般の社会生活において、現代の国語を書き表すための漢字使用の目安です。  
ただし、各種専門分野や個人個人の表記を制限するものではありません。

● 参考

常用漢字表 (文化庁)

[https://www.bunka.go.jp/kokugo\\_nihongo/sisaku/joho/joho/kijun/naikaku/pdf/joyokanjihyo\\_20101130.pdf](https://www.bunka.go.jp/kokugo_nihongo/sisaku/joho/joho/kijun/naikaku/pdf/joyokanjihyo_20101130.pdf)

2

🔍 同じ文末表現の連続使用

同じ文末表現を3連続以上使用しています。  
文末表現に変化をつけてみましょう。

同じ文末表現が連続すると、読者の印象を与えることがあります。



今夜も俺の

# 沈黙のWebマーケティング

アップデート・エディション

—Webマーケッター ポーンの逆襲—

松尾 茂起 (株式会社ウェブライター) 著 / 上野 高史 作画

成果を上げる「極意」が改訂版としてアップデート!!

マンガ風ストーリー + 理解を深める解説 で学ぶ。

SEO×SNS、ライティング×デザイン

## Web集客で悩むすべての人へ!

「沈黙のWeb」シリーズ 累計 10万部突破!

books.MdN.co.jp  
MdN  
エム・エヌ・エコー・エディション

# 沈黙のWebライティング

アップデート・エディション

—Webマーケッター ポーンの激闘—

松尾 茂起 (株式会社ウェブライター) 著 / 上野 高史 作画

## SEOのためのライティング教本! 改訂版

「成果が上がる」文章の書き方がわかる!

「沈黙のWeb」シリーズ 累計 15万部突破!

- 検索エンジンに評価される記事を作りたい!
- わかりやすい文章が書けない!
- 書いても書いても成果が出ず困っている!

books.MdN.co.jp  
MdN  
エム・エヌ・エコー・エディション

おつかれさまでした！

