

COURSE
3.



安心して、小さく届け始める

3-1

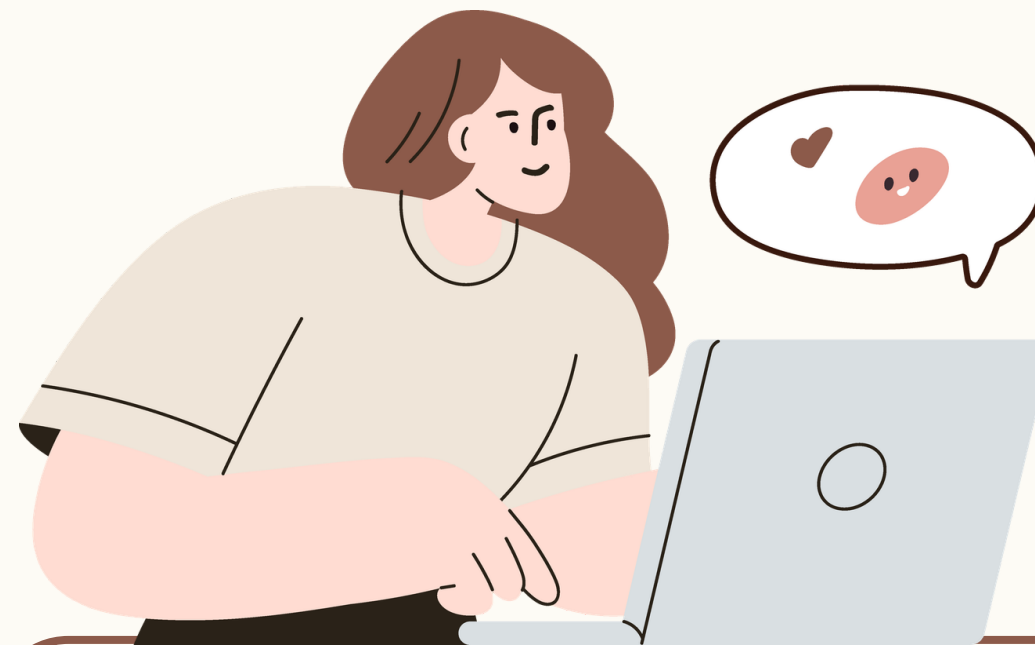
安心感と共感を届ける日々の発信

売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

目的

安心感や共感を感じてもらえて、
自分も無理せず楽しく発信できるようになる。

安心感や共感を感じてもらえる発信を続けることで、
『この人から学びたい』と思ってもらえる
信頼関係を構築できます。



前は、HSP向けビジネスが、
発信／共感／丁寧な説明／小さな募集／喜んでもらう
という流れで進んでいくことを学びました。

そして今回は、その最初のステップである、“**日々の発信**”についてお話していきます。

でもここで、
「何を書けばいいかわからない」「役立つことを書かなきゃ」
「ちゃんとした発信をしなきゃ」と不安になる方も多いと思います。

でもHSPさん向けの発信で本当に大切なのは、
“**完璧な情報**”よりも、“**安心感**”です。

今日は、無理をせず、
自然体のままで共感していただける発信について
学んでいきましょう。

NG例

「役に立つ情報を書かなければ」

「ちゃんとしたことを書かなければ」と思いすぎて、
自分の体験談や失敗談、想いを書けなくなってしまうこと。

でもあまりに完璧に見えると、HSPさんは、自分と比べてしまったり
羨ましく感じたり、萎縮してしまうことがあります。

だからこそ、成功体験だけでなく、
「失敗したこと」「苦しかったこと」悩んだこと交えながら、
“同じ目線”で発信していくことが大切です。

よくある質問

Q

頻繁に発信する自信がありません。

A

自分が無理なく続けられる頻度を探していきましょう。

私の場合は、週2回の発信を12年間続けています。

HSPさんはエネルギーに敏感なので、

- 義務感
- 無理している感じ
- 楽しくなさそうな感じ

は、意外と伝わってしまいます。

だからこそ、“続けられる頻度”の方が大切です。

不安な場合は、先にストックを作ってから始めるのもおすすめです。

1

体験談・失敗談・苦勞したことをメモしておく

まずは、

自分の体験談 / 失敗したこと / 苦勞したこと

を日頃からメモしておきましょう。

特に、「どうやって乗り越えてきたか」は、同じことで悩んでいる方にとって大きな安心材料になります。

2

“その時どう感じたか”も一緒に書く

次に

- なぜ学ぼうと思ったのか
- どこで悩んだのか
- どんな気持ちだったのか

も一緒に書いてみましょう。

HSPさんは、“情報”だけではなく、“感情”にも深く共感します。

だからこそ、「気持ちが見える発信」は、安心感につながりやすいのです。



3

“役立つ情報”より、“等身大の自分”を伝える

最後に大切なのは、“ちゃんとした情報を書くこと”よりも、

- 普段の等身大の自分
- 商品への想い
- 読者さんへの応援の気持ち

が伝わることです。

HSPさんは、「この人なら安心できそう」という空気感をとても大切にしています。

だからこそ、完璧に見せるより、“安心してもらえる発信”を意識していきましょう。

課題（提出物）

course 3 | 安心してながら、小さく届け始める

自由に1記事、発信を書いてみましょう。



売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

合格基準（OKライン）

“安心感”や“等身大の自分”
が伝わる発信を書けている状態

次にやること

次は3-2に進み、
商品を「欲しい」と思っていたくための、
“じっくりことごと丁寧の説明する方法”
について学んでいきましょう。