

📅 令和8年2月9日

阿蘇の次世代観光リーダー等育成プログラム

SNS講座

プロになるって、簡単。

阿蘇の未来を担うあなたへ。

この講座は、SNSという現代の必須スキルを身につけ、自分の人生を自分でデザインするための実践的なガイドです。

こんな未来が待っているかも

絶望

私を襲った「絶望」の正体



ブラック企業での日常

- 朝7時に出勤し、現場監督として働く日々
- 帰宅は深夜1時、2時が当たり前
- 現場ではクライアントや大工さんの前で毎日のように罵倒される...
- 「自分の人生、これでいいのか?」という終わりの見えない不安

若さと情熱を注いでも、報われない現実。心身ともに限界を感じながらも、抜け出す方法が見えない。

その結果...

引きこもりニート化

もう無理ぽ

絶望を希望に変えた「武器」

SNSのプロになれたから、今がある

今日、あなたにその武器を渡します。

絶望の淵にいた私が、人生を取り戻せたのは、SNSという武器を手にしたからです。

今日伝える内容を全力で学んでくれたら、あなたも今日からプロになれます。

この武器は、場所も時間も選びません。阿蘇にしながら、世界に届けることができます。

学ぶのは大変そう？

でもSNSを仕事にするつもりはないし...

観光業や地域活性化には関係ないように見えるかもしれません

「学ぶ」って、なんだか難しそうで大変そう
専門知識が必要で、自分には無理だと思いませんか？

そう思いますよね?その気持ち、よくわかります。でも安心してください。今日お伝えするのは、誰でも実践できるシンプルな方法です。

超簡単な「3つの壁」を壊すだけ

実は、たった3つの突破方法を知るだけ。

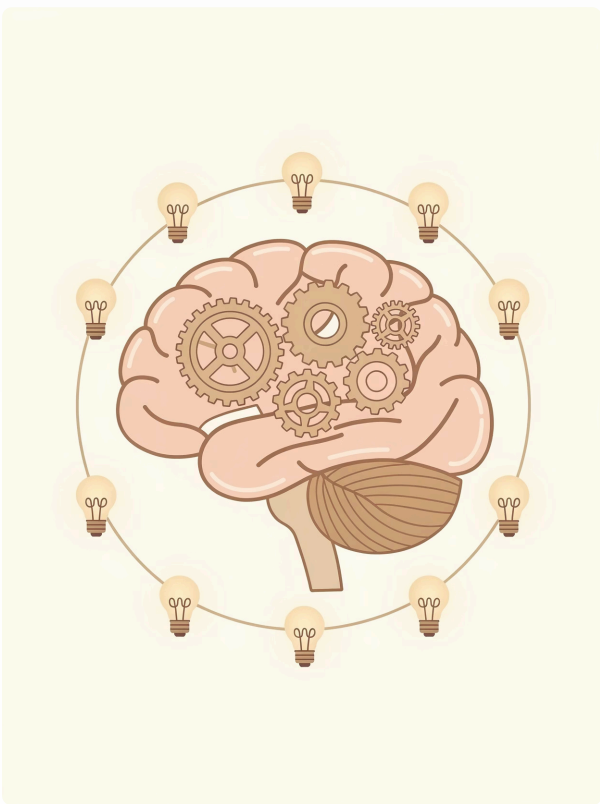
これはどんな仕事にも共通する、一生モノのスキルです。

SNSに限らず、企画書を書くとき、プレゼンをするとき、お客様と話すとき。全てに使える本質的な考え方をお伝えします。今日学ぶことは、あなたのキャリア全体を支える土台になります。

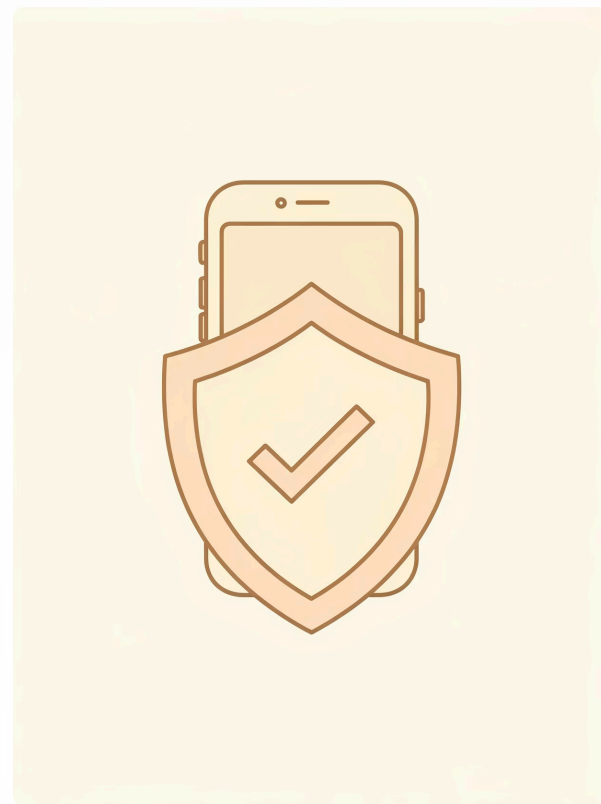
3つの壁



視点の壁



心理の壁



責任の壁



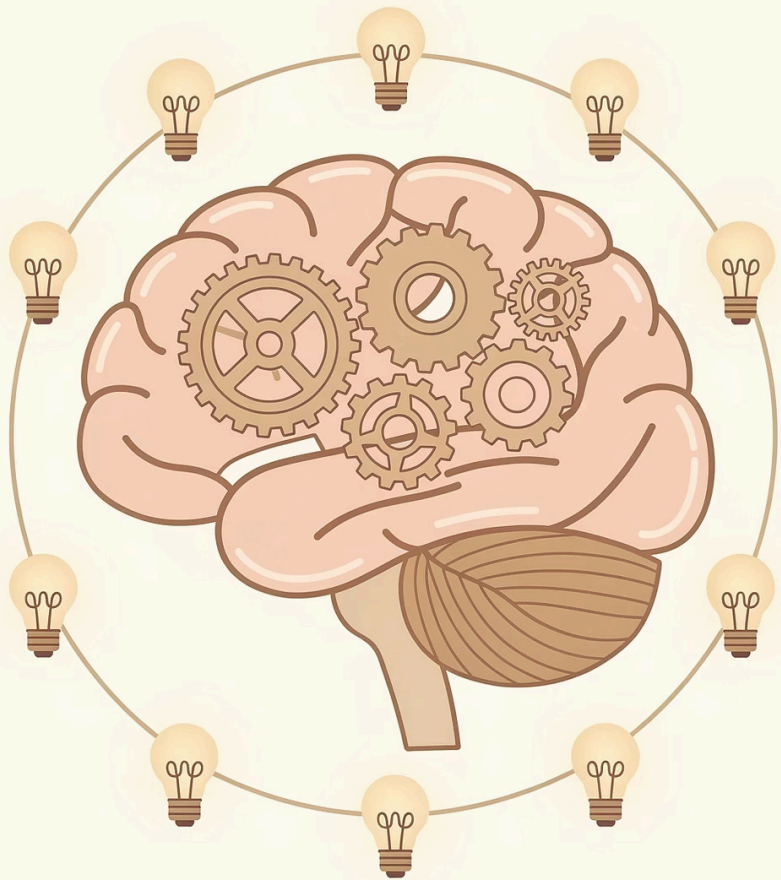
壁①

視点の壁

プロは「主観」を捨てる

「自分が言いたいこと」ではなく「相手が知りたいこと」を届ける。この視点の切り替えだけで、あなたは上位5%になれます。

多くの人がここでつまずきます。自分の伝えたい熱意は大切ですが、それだけでは届きません。相手の立場に立つ。それがプロの第一歩です。



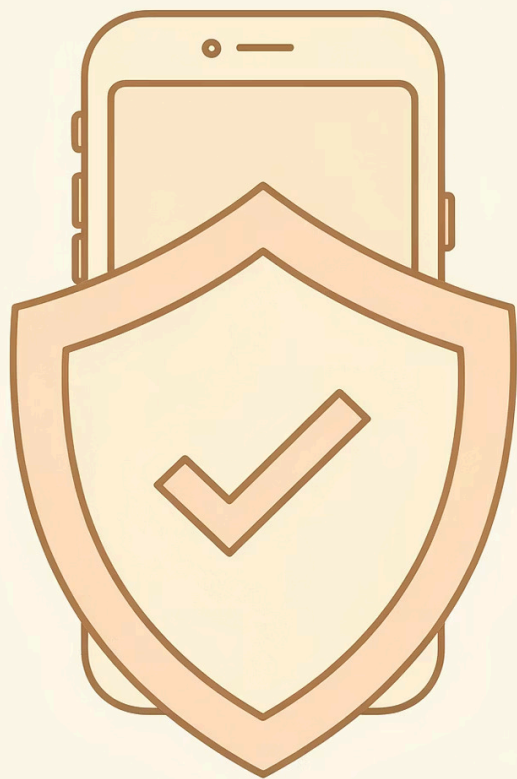
壁②

心理の壁

プロは「脳のクセ」を知っている

人はどんな情報に惹かれ、なぜ最後まで見てしまうのか?その設計図があれば、迷うことはありません。

「なんとなく見ちゃった」「気づいたら最後まで見てた」。それは偶然ではなく、心理学的な理由があります。プロはそれを意図的に設計しているのです。



壁③

責任の壁

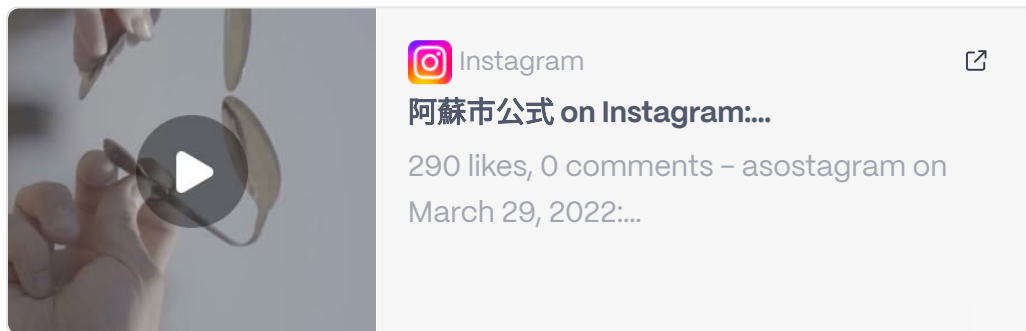
プロは「武器の扱い」に 慎重

届ける力が強いからこそ、自分を守るためのルールが必要です。

SNSは諸刃の剣。正しく使えば人生を変える武器になりますが、間違えば自分を傷つける凶器にもなります。力を手にする者は、その責任も知らなければなりません。

①視点の壁

【壁①】 2つの動画を見てください



動画A:「阿蘇へ恋」(スポット紹介テザー動画)

阿蘇の魅力を詰め込んだ美しい映像作品



動画B:「阿蘇 夏の穴場スポット3選」

具体的な場所を紹介する実用的なコンテンツ

再生数の差

Aは9,000回、Bは18万回

「自分が伝えたいこと」 vs 「相手が知りたいこと」

動画A:阿蘇の魅力を伝えたい(主観)

作り手の想いが中心。美しいが、視聴者の具体的なニーズには答えていない。

動画B:穴場スポットを知りたい人へ届ける(客観)

視聴者の「どこに行けばいいの?」という疑問に直接答えている。

反応は全く違う。再生回数、保存数、コメント数。全てにおいて動画Bが圧勝します。なぜなら、相手の求めるものを届けているから。

視点の壁を超えるポイント

 需要を掴もう

需要は調べて掴める



センスではなく、リサーチ。

「何が求められているか」は感覚ではなく、データで分かります。需要を"調べて掴む"ためのチェックリストがあります。

📄 **詳細は配布資料④へ**

具体的なリサーチ方法、使うべきツール、分析の観点を網羅しています。

2つの視点で需要を掴もう

1

狭い視点:相手を想像する

- 誰が見るのか?
- 何に困っているのか?
- なぜ今この情報が必要なのか?

具体的なペルソナを描きます。年齢、職業、悩み、検索する言葉まで想像します。

2

広い視点:市場を見る

- すでにあるものを知る
- 競合との違いを見つける
- まだ誰も答えていない需要を探す

同じテーマで何が発信されているか調べ、差別化のポイントを見つけます。

壁①まとめ

視点の壁を越えた

「撮りたいもの」ではなく
「届くもの」を選ぶ

自分の表現欲求を満たすのではなく、相手の課題を解決する。この視点の転換こそが、アマチュアとプロを分ける決定的な違いです。あなたは今、この壁を越えました。

②心理の壁

壁②

脳にはクセがある

「なんとなく見ちゃう」には全部理由がある。心理学で説明できる。

人間の脳は、何千年も前からほとんど変わっていません。生存のために発達した思考パターンが、今もSNSでの行動を左右しています。プロはそれを理解し、活用しています。

【壁②】心理学テクニック8選

人は「なぜか見てしまう」情報に惹きつけられます。その背後には、人間の脳に共通する「クセ」があります。



初頭効果

人は最初の0.5秒で「見るか、見ないか」を判断します。投稿の最初の一瞬がすべてを決める。



カクテルパーティー効果

「自分ごと」に思わせる呼びかけが、反応を促します。



パターン破壊

「え、そうなの？」と常識を覆す意外性が、視聴者の目を引きます。



完了欲求

「〇選」のように、続きを見たくなる構成で最後まで導きます。



共感バイアス

「わかる！」という感情は、保存やシェアに直結します。



損失回避

「知らないと損する」という言葉で、見逃したくない心理に働きかけます。



社会的証明

「みんなが使ってる」という安心感が、行動を後押しします。



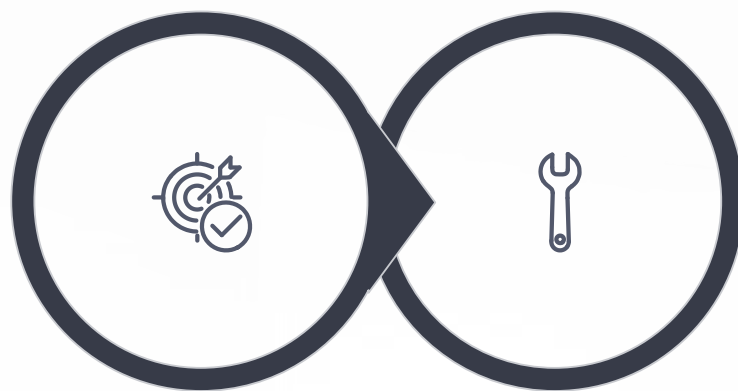
単純接触効果

繰り返し見かけることで、好意が生まれ、信頼に繋がります。

📄 詳細な解説と実例は配布資料⑤で！

【壁②】 全部使う必要はない

「相手は誰か?」「何を届けたいか?」で選ぶ。



ターゲットと
目的を決める

テクニックを
選ぶ

壁①のリサーチと壁②の心理学はセットです。ターゲットと目的から逆算してテクニックを選びます。

8つのテクニックは工具箱の中の工具のようなもの。全部使う必要はありません。状況に応じて、最適なものを2〜3個選んで組み合わせるのがプロのやり方です。

【壁②】 実例①:絶景スポット5選



Instagram



阿蘇市公式 on Instagram: "熊本阿蘇の..."

2,119 likes, 3 comments – asostagram on
October 24, 2025: "熊本阿蘇の絶景スポッ..."

使用テクニック:

完了欲求

5選で最後まで見たくなる。
「5つ全部見なきゃ」という
心理が働く。

初頭効果

冒頭の映像美で惹きつける。
最初の0.5秒で「これは見る
価値がある」と判断させる。

この組み合わせで、視聴完了率が格段に上がります。

【壁②】 実例②:阿蘇は世界最大のカルデラ?



使用テクニック:

パターン破壊

常識を覆す問いかけ。「え、違うの?」という驚きが注意を引く。

損失回避

知らないと恥ずかしい。「この情報を知らないで損をする」という心理を刺激。

好奇心と不安を同時に刺激することで、クリック率が上昇します。

なぜこの組み合わせ？

偶然ではなく、設計。

ターゲットと目的から逆算して選んでいます。

1

ターゲット分析

誰に届けたいか明確にする

2

需要を特定

何を達成したいか定める

3

テクニック選択

最適な心理学を組み合わせる

この思考プロセスを習慣にすることで、あなたも「伸びる投稿」を設計できるようになります。

壁②まとめ

心理の壁を越えた

伸びる投稿は「センス」ではなく 「設計図」でできている

才能や感覚ではなく、論理的な思考とテクニックの組み合わせ。それがプロの仕事です。

あなたは今、「なぜ人は反応するのか」というメカニズムを理解しました。この知識があれば、もう暗闇で手探りする必要はありません。明確な設計図を持って、確信を持ってコンテンツを作れます。

③責任の壁

壁③

届く力が強いからこそ

意図しない「伝わり方」が起きる。

悪意がなくても、誤解は生まれます。情報は一度発信されると、あなたの手を離れて独り歩きします。拡散力が強いほど、リスクも大きくなります。

【壁③】 事例で学ぶリスク



事例①:情報の独り歩き

缶ジュースがお酒に見えて拡散された実例があります。投稿者は未成年飲酒の疑いをかけられ、大きな誤解を招きました。

自分の意図と、他人の認知にはギャップがあります。文脈を知らない人が見たときに、どう受け取られるか想像する必要があります。



事例②:映り込みの危険性

背景から個人情報や機密が流出するケースは後を絶ちません。写真の背景に映り込んだ書類、反射に映った住所、位置情報から特定される自宅。

一度ネット上に出た情報は、完全に消すことはほぼ不可能です。投稿前の確認が、あなたを守ります。

壁③まとめ

責任の壁を越えた

投稿前に3秒「これは将来の自分を傷つけないか？」

この自問自答があなたを守ります。

📄 詳細は配布資料⑦へ

具体的なチェックリストを使って、自分の発信の内容を精査してください。

力を持つということは、責任を持つということ。プロは自分を守る術も知っています。

【実践】 3つの壁を知った。でも...

「何をどう撮ればいいのか？」

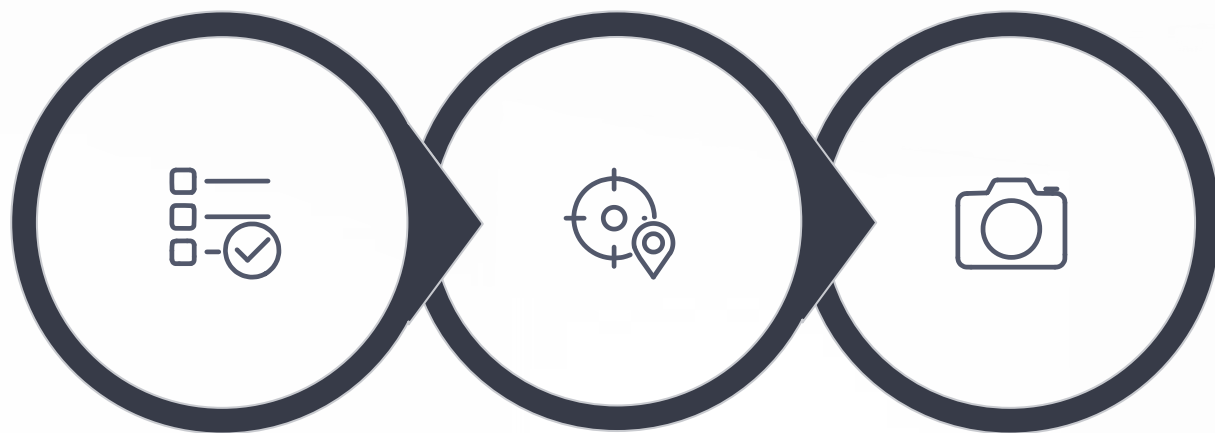
答えはシンプル。2つの問いに答えるだけ。

知識だけでは意味がありません。実際に手を動かし、カメラを構え、シャッターを切る。その実践こそが、あなたをプロに変えます。

【実践】 撮影とは「選択」である

壁①②で「何を届けるか」を決めました。撮影は、それを写真や映像で表現する作業です。

つまり「何を映すか/映さないか」の選択。カメラを向ける前に、既に勝負は決まっています。



何を伝えたい
か決める

何を映すか選
択

シャッターを
切る

プロとアマチュアの差は、この「意図的な選択」ができるかどうかです。

【実践】 技術①:何を映すべきか



「穴場絶景スポット3選」の冒頭カットを見てください。

届けたい情報:

「絶景であること」

視聴者が「行きたい」と思う
美しさ

「場所の雰囲気」

山n阿蘇ならではの草原感

この2つが**0.5秒**で伝わるカットを、撮影前から狙っています。

❏ 「このカットで何を伝えたいか?」を言葉にしてから撮る。

【実践】 技術②:何を映さないべきか

同じ場所でも、ノイズが入ると主役がぼやけます。

排除すべきもの:

- ゴミ箱
- 看板
- 通行人
- 電線
- 不要な物体

「引き算」で主役を立てる。

編集で消すより、最初から入れない。撮影時の位置取り、アングル、タイミングで、ノイズを避けられます。



プロの写真がすっきり見えるのは、才能ではなく、映さないものを選ぶ技術があるからです。

【課題】 今日のアクティビティで実践しよう

課題

1

写真を1枚撮影する

今日学んだ「何を映すか/映さないか」を意識して撮影してください。

2

「この写真で何を伝えたいか」を言語化する

あなたの意図を明確に言葉にしてください。これができるば、あなたは既にプロの思考法を身につけています。

3

Googleフォームから提出

撮影した写真と、言語化した説明を提出してください。

この課題は、今日学んだ全てを統合する実践です。あなたの成長を楽しみにしています。

3つの壁を振り返ろう:

視点の壁

主観を捨て、相手が知りたいことを届ける

心理の壁

脳のクセを知り、届く設計図を作る

責任の壁

武器の扱いに慎重になり、自分を守る

この武器は、**SNS**だけでなく、**仕事でも人生でも使える**。今日あなたが手にしたのは、単なるSNSのテクニックではありません。人に何かを届ける、伝える、動かす。そのための本質的な力です。

あなたの人生のハンドルは、あなたが握っています。この武器を使って、自分の未来を切り拓いてください。阿蘇から、世界へ。あなたの発信を楽しみにしています。

自分の未来を、
自分でデザインしよう。