

本のテーマが決まらない人へ

自分の経験からKindle出版のテーマを見つける方法

「Kindle出版をしてみたい」

そう思っても、最初の段階で多くの人が止まります。

それが、本のテーマ決めです。

「自分には、本にできるほどの経験がない」

「書きたいことはいくつかあるけれど、一つに決められない」

「自分が書きたいことと、読者に求められることの違いがわからない」

「このテーマで、本当に一冊書けるのか不安」

このような悩みを持つ方は少なくありません。

むしろ、初めてKindle出版に挑戦する方にとって、テーマ決めは最初の大きな壁です。

原稿を書く技術や、Amazonへの登録方法を学ぶ前に、

「自分は何について書くのか」

を決める必要があります。

しかし、自分のことは、自分では意外と見えません。

何年も続けてきたこと。

苦労しながら身につけたこと。

人からよく相談されること。

過去に悩み、少しずつ乗り越えてきたこと。

こうした経験も、本人にとっては当たり前になっています。

そのため、

「こんなことは誰でも知っている」

「わざわざ本にするほどではない」

と、自分で価値を小さく見積もってしまうのです。

今回は、Kindle出版のテーマが決まらず止まっている方に向けて、自分の経験の中から本の種を見つける考え方を紹介します。

本のテーマは、特別な実績から探さなくていい

本のテーマを考えると、多くの人は「すごい実績」を探します。

たとえば、

- ・大きな売上を作った経験
- ・有名な資格や肩書き
- ・誰もが驚くような成功
- ・珍しい経歴
- ・専門家としての知識

このようなものがなければ、本を書けないと思ってしまいます。

ですが、読者が求めているのは、必ずしも大きな成功だけではありません。

読者が知りたいのは、

「自分と同じように悩んでいた人が、どうやって一歩前へ進んだのか」

という話でもあります。

たとえば、

- ・貯金ができなかった人が、毎月少しずつ残せるようになった
- ・文章が苦手だった人が、初めて一冊を書き上げた
- ・片づけが続かなかった人が、自分なりの方法を見つけた
- ・人前で話せなかった人が、小さな講座を開けるようになった
- ・副業が続かなかった人が、生活に合う働き方を見つけた

これらは、世界で初めての方法ではないかもしれませんが。

それでも、同じ悩みを持つ人にとっては、知りたい経験です。

大切なのは、

「自分が一番すごい人であること」

ではありません。

読者より少し先を歩き、そこで学んだことを伝えられることです。

自分にとっての「普通」が、誰かには役立つ

長く続けている仕事や趣味は、自分にとって普通になります。

たとえば、長年接客業をしている人なら、

- ・初対面の人への声のかけ方
- ・クレームへの対応
- ・相手の要望を聞き出す方法
- ・緊張している新人への接し方

を、自然に行っているかもしれません。

しかし、接客を始めたばかりの人にとっては、どれも知りたい情報です。

子育てをしてきた人なら、

- ・子どもが勉強しないときの声かけ
- ・朝の準備をスムーズにする工夫
- ・反抗期との向き合い方
- ・仕事と家庭を両立するために手放したこと

などが、本のテーマ候補になります。

本人にとっては、

「毎日やってきただけ」

かもしれません。

ですが、これから同じ経験をする人にとっては、その積み重ねに価値があります。

本のテーマを探すときは、新しいことを学びに行く前に、まず自分がすでに持っているものを見直すことが大切です。

「書きたいこと」だけで決めると、途中で苦しくなる

テーマを決めるときには、自分が書きたいことも大切です。

興味のないテーマでは、原稿を書き続けることができません。

しかし、

「自分が書きたいから」

という理由だけで決めると、読者に届きにくい本になることがあります。

たとえば、

「これまでの人生で学んだことを全部伝えたい」

というテーマでは、内容が広すぎます。

著者にとっては大切な話でも、読者は、

「この本を読むと、何がわかるのか」

を判断できません。

反対に、読者の需要だけを考えてテーマを選ぶと、自分の経験が少なく、表面的な内容になりやすくなります。

Kindle出版のテーマは、

- ・自分が書きたいこと
- ・自分が経験してきたこと
- ・読者が知りたいこと

この3つが重なる場所から探するのがおすすめです。

テーマが決まらない人には、3つの状態がある

「テーマが決まらない」と言っても、原因は人によって違います。

大きく分けると、次の3つです。

1. 何も思いつかない

自分には本にできるものがないと思っている状態です。

この場合は、テーマを考える前に、自分の経験を棚卸しする必要があります。

2. 候補が多すぎて選べない

仕事、趣味、副業、子育てなど、複数のテーマがある状態です。

この場合は、テーマを出すよりも、選ぶ基準が必要です。

3. 候補はあるが、自信が持てない

書きたいテーマはあるものの、

「需要がなかったらどうしよう」

「自分より詳しい人がいる」

「似た本がたくさんある」

と不安になっている状態です。

この場合は、テーマそのものより、自分の経験や読者の絞り方を見直す必要があります。

自分がどの状態なのかによって、次に行くことは変わります。

似た本があるテーマでも、書いていい

テーマを考えたあと、Amazonで検索して似た本を見つけると、

「もう同じ本があるから、書く意味がない」

と思うかもしれません。

ですが、似た本があることは、必ずしも悪いことではありません。

すでに本が出版されているということは、そのテーマを知りたい読者がいる可能性があります。

また、同じ「家計管理」というテーマでも、

- ・30代子育て家庭向け

- ・40代共働き家庭向け

- ・一人暮らし向け
- ・収入が不安定な個人事業主向け

では、内容が変わります。

同じ「Kindle出版」でも、

- ・文章が苦手な人向け
- ・シニア向け
- ・AIを使いたい人向け
- ・自分のサービスにつなげたい人向け

では、必要な説明が違います。

テーマが同じでも、

「誰に向けて、どの経験から、どんな変化を届けるのか」

が違えば、別の本になります。

テーマを探すときに、最初からタイトルまで決めなくていい

テーマを考えている段階で、完成したタイトルまで決めようとする方もいます。

しかし、最初から魅力的なタイトルを作る必要はありません。

まずは、

「何について書く本なのか」

がわかれば十分です。

たとえば、

- ・40代から始める無理のない貯金
- ・文章が苦手な人のKindle出版
- ・子どもが勉強しないときの親の声かけ
- ・SNSに疲れた個人事業主の集客方法

この程度の仮テーマで構いません。

タイトルは、読者、内容、構成が決まったあとに整えられます。

最初から完璧な言葉を探すと、テーマ決めだけで止まってしまいます。

ここまで読んで、テーマ候補は思い浮かびましたか？

ここまで、

- ・特別な実績がなくても本は書ける
- ・自分にとって普通の経験にも価値がある
- ・テーマは、自分と読者の重なる場所から探す
- ・似た本があっても問題はない

ということをお伝えしました。

ここまで読んで、

「自分にも何かあるかもしれない」

と感じた方もいると思います。

ただ、実際にテーマを決めようとする、ここからが難しいところです。

頭の中で考えているだけでは、

「仕事について書くべきか」

「副業の経験にするべきか」

「子育ての話も書けそう」

「でも、どれが読者に求められるかわからない」

と、候補が増えていきます。

また、一つのテーマが思い浮かんでも、

「範囲が広すぎないか」

「自分の経験で一冊になるのか」

「読者の悩みとつながっているのか」

を判断できなければ、安心して原稿を書き始められません。

テーマ探しで本当に必要なのは、

「自分にも書けることがある」

と知るだけではありません。

必要なのは、

自分の経験を整理し、複数の候補を出し、その中から一冊目に向いているテーマを選ぶことです。

ここから先で得られること

有料部分では、頭の中にある経験を、実際の出版テーマへ変えるためのワークを用意しています。

読み進めながら書き出すことで、最終的にテーマ候補を3つ作り、その中から一冊目のテーマを選べる形にしています。

1. 自分の中にある経験を5つの方向から棚卸しできる

テーマになりやすい経験を、

- ・過去に悩んだこと
- ・長く続けてきたこと
- ・人からよく相談されること
- ・お金や時間を使って学んだこと
- ・失敗から学んだこと

の5つに分けて探します。

「何も思いつかない」という状態から抜け出しやすくなります。

2. 思いついた経験を「読者に役立つテーマ」に変換できる

ただの経験を並べるだけでは、本のテーマにはなりません。

有料部分では、

「誰が、何に悩み、どうなれる本なのか」

という形に変換します。

たとえば、

「長年、家計管理をしてきた」

という経験を、

「貯金が続かない40代家庭が、無理なく毎月お金を残す方法」

というテーマへ変える手順を解説します。

3. テーマが広すぎるかどうかを確認できる

初心者が最初の一冊で失敗しやすいのが、内容を詰め込みすぎることです。

有料部分では、テーマを絞るための5つの質問を紹介します。

一冊で伝える範囲が明確になり、原稿がまとまりやすくなります。

4. 候補が多いときに、選ぶ基準がわかる

テーマ候補が複数ある場合は、

- ・自分の経験量
- ・読者の悩みの強さ
- ・具体例の出しやすさ
- ・最後まで書けるか
- ・次の活動につながるか

という5つの基準で点数をつけます。

「何となく」で選ばず、一冊目に向いているテーマを判断できます。

5. 記事を読み終えた時点で、テーマを一文にできる

最終的には、

「この本は、〇〇に悩んでいる人が、〇〇できるようになるための本です」

という一文を完成させます。

この一文ができれば、次の読者設定や構成作りへ進みやすくなります。

この先は、こんな方におすすめです

- ・自分には本にできる経験がないと思っている
- ・書きたいことが多く、一つに決められない
- ・テーマ候補はあるが、本当に書いていいのか自信がない
- ・読者に求められるテーマの作り方を知りたい
- ・原稿を書く前に、一冊の方向性を固めたい
- ・テーマ選びで何週間も止まりたくない

テーマ決めに正解は一つではありません。

ただし、一冊目に向いているテーマと、まだ広すぎるテーマがあります。

ここで方向性を整えておくと、その後の読者設定、タイトル、構成、原稿作成が進みやすくなります。

価格は500円です。

この先では、考え方だけで終わらず、実際に手を動かしてテーマを決めるところまで進めます。

「いつか書きたいテーマ」を、「今から書き始められるテーマ」に変えたい方は、このまま続きをご覧ください。

ここから有料部分です

まずは「本のテーマ」を探さず、経験を集める

テーマが決まらない方の多くは、最初から本になりそうな答えを探しています。

「売れそうなテーマは何だろう」

「人に教えられるものは何だろう」

「タイトルにできそうな経験は何だろう」

このように考えると、立派な答えを出そうとして手が止まります。

最初は、本のテーマを決めなくて構いません。

まずは、自分がこれまで経験してきたことを集めます。

その中から、あとで本に向いているものを探します。

ここでは、経験を5つの方向から棚卸しします。

紙やノート、スマートフォンのメモを用意してください。

それぞれ最低5個ずつ書くことをおすすめします。

棚卸し1 過去に悩んだこと

最初に、これまで悩んできたことを書き出します。

完全に解決していなくても構いません。

以前より少し前に進んだことも含めてください。

たとえば、

- ・お金が貯まらなかった
- ・人前で話すことが苦手だった
- ・転職するか悩んでいた
- ・子どもが勉強しなくて困った
- ・副業を始めたが続かなかった
- ・家事に追われて自分の時間がなかった
- ・SNSで何を発信すればいいかわからなかった
- ・人間関係で断ることができなかった
- ・文章を書こうとしてもまとまらなかった

悩んでいた当時の自分は、どんな情報を探していたでしょうか。

どんな本があれば助かったでしょうか。

その答えが、本のテーマ候補になります。

書き出す質問

- ・過去に何で眠れないほど悩んだか
- ・何度も検索したことは何か
- ・誰にも相談できなかったことは何か
- ・昔の自分に教えたことは何か
- ・以前より少し改善したことは何か

棚卸し2 長く続けてきたこと

次に、長く続けてきたことを書き出します。

特別な結果が出ていなくても構いません。

長く続けた人は、初心者がつまづく場所や、続けるための工夫を知っています。

たとえば、

- ・接客業を10年以上続けている
- ・毎日お弁当を作っている
- ・子どもの勉強を見てきた
- ・家計簿を続けている
- ・ブログやSNSを発信している
- ・地域活動を続けている
- ・介護をしながら働いてきた
- ・趣味で写真を撮り続けている
- ・複数の仕事を両立している

「続けただけで、特別なことはしていない」

と思うかもしれません。

しかし、これから始める人にとっては、

- ・最初に用意した方がいいもの
- ・続かない原因

- ・やらなくてもよかったこと
- ・失敗しやすいポイント
- ・時間を短縮する工夫

など、知りたいことがたくさんあります。

書き出す質問

- ・5年以上続けていることは何か
- ・周囲より少し慣れていることは何か
- ・初心者に説明できることは何か
- ・続けるために工夫してきたことは何か
- ・最初の頃に知りたかったことは何か

棚卸し3 人からよく相談されること

自分では価値に気づきにくくても、周りの人は気づいていることがあります。

人からよく質問されることや、頼まれることを書き出してください。

たとえば、

- ・パソコンやスマートフォンの使い方
- ・Canvaの操作
- ・子どもの進路や勉強
- ・家計管理
- ・仕事の進め方
- ・SNSの投稿
- ・料理や家事
- ・旅行の準備
- ・人間関係の相談
- ・副業や起業の始め方

人から聞かれるということは、その人から見て、あなたが少し先を知っているということです。

専門家でなくても構いません。

初心者にはわかる言葉で説明できることは、本のテーマになります。

書き出す質問

- ・家族や友人から何を聞かれるか
- ・職場で頼られることは何か
- ・自分が代わりにやってあげることとは何か
- ・「詳しいね」と言われたことは何か
- ・SNSやコミュニティで質問されたことは何か

棚卸し4 お金や時間を使って学んだこと

これまでに、お金や時間を使って学んだことも書き出します。

たとえば、

- ・資格取得
- ・副業講座
- ・デザイン
- ・動画編集
- ・投資や家計管理
- ・ダイエットや健康管理
- ・コーチング
- ・英語学習
- ・子育て
- ・介護

ただし、学んだ内容をそのまま本にするだけでは、自分らしさが出ません。

テーマにするときは、

「学んでみて、実際にどうだったか」

を加えます。

たとえば、

- ・初心者には難しかった部分
- ・実際に役立った内容
- ・使わなかった知識
- ・途中で挫折した理由
- ・自分なりに変えた方法

こうした実体験が、その本の価値になります。

書き出す質問

- ・これまで何にお金を使って学んだか
- ・何を独学で身につけたか
- ・途中で挫折した勉強は何か
- ・学んだあと、生活や仕事はどう変わったか
- ・初心者に最初に教えるなら何か

棚卸し5 失敗から学んだこと

失敗は、できれば人に見せたくないものです。

ですが、本のテーマとしては非常に価値があります。

なぜなら、読者は成功した結果だけでなく、

「何をすると失敗するのか」

も知りたいからです。

たとえば、

- ・副業でお金を使いすぎた
- ・高額講座を受けても行動できなかった

- ・SNS集客で疲れてしまった
- ・無理な節約で家族関係が悪くなった
- ・準備不足のまま講座を始めた
- ・最初の出版で表紙やタイトルを失敗した
- ・仕事を抱えすぎて体調を崩した

失敗をそのまま告白するだけでは、本としてまとまりません。

大切なのは、

- ・なぜ失敗したのか
- ・当時、何を勘違いしていたのか
- ・何を変えたのか
- ・今ならどうするのか
- ・読者には何に気をつけてほしいのか

まで整理することです。

書き出す質問

- ・お金を無駄にした経験は何か
- ・時間をかけたのにうまくいかなかったことは何か
- ・今ならやらないことは何か
- ・誰かに止めてほしかった失敗は何か
- ・その失敗から何を学んだか

25個の経験から、テーマ候補を作る

ここまでのワークで、5つの方向から経験を書き出しました。

最低5個ずつ書いていけば、25個の経験が出ているはずです。

次に、その中から気になるものを選びます。

選ぶ段階では、まだ一つに絞らなくて構いません。

次の条件に当てはまるものに印をつけてください。

- ・具体的なエピソードを話せる
- ・過去の自分と同じように悩む人がいそう
- ・初心者の説明できる
- ・失敗と改善の両方を話せる
- ・そのテーマなら、しばらく話し続けられる

3つ以上当てはまる経験は、テーマ候補になりやすいです。

その中から、まず5つ選びます。

経験を、本のテーマに変える3つの質問

経験をそのまま並べただけでは、本のテーマにはなりません。

次の3つの質問に答えて、読者に役立つ形へ変換します。

質問1 誰に向けて書くのか

その経験を、誰に伝えたいでしょうか。

たとえば、

「家計管理について書く」

では広すぎます。

- ・貯金が苦手な40代家庭
- ・教育費に不安を感じる子育て世帯
- ・収入が不安定な個人事業主
- ・一人暮らしを始めたばかりの人

では、内容が変わります。

読者を具体的にすることで、テーマの輪郭が見えてきます。

質問2 どんな悩みを解決するのか

その読者は、今何に困っているのでしょうか。

たとえば、

「Canvaの使い方を教える本」

ではなく、

「Canvaを開いても何を作ればいいのかわからない初心者が、初めてSNS画像を作れる本」

とすると、解決する悩みが明確になります。

読者の悩みは、できるだけ具体的にしてください。

質問3 読んだあと、どうなれるのか

その本を読むことで、読者は何ができるようになるのでしょうか。

たとえば、

「家計について理解できる」

よりも、

「毎月の支出を整理し、無理なく1万円を残す仕組みを作れる」

の方が具体的です。

本は、情報を渡すだけではありません。

読者を、読む前の状態から、少し先の状態へ連れていくものです。

テーマを一文にするテンプレート

ここまでの答えを、次の文章に当てはめてください。

この本は、〇〇に悩んでいる〇〇な人が、〇〇できるようになるための本です。

例1

この本は、何度挑戦しても貯金が続かない40代の子育て家庭が、無理なく毎月お金を残せる仕組みを作るための本です。

例2

この本は、Kindle出版に興味はあるものの文章に自信がない人が、自分の経験を原稿にして一冊目を書き始めるための本です。

例3

この本は、SNS発信に疲れている個人事業主が、毎日投稿しなくても続けられる集客方法を見つけるための本です。

例4

この本は、子どもが勉強しないことに悩む保護者が、怒る以外の声のかけ方を身につけるための本です。

この一文が作れば、テーマの土台はできています。

テーマが広すぎないか確認する5つの質問

テーマ候補ができれば、次の5つを確認してください。

1. 読者の悩みは一つに絞れているか

悩みを複数入れすぎると、内容が広がります。

たとえば、

「副業、転職、起業、SNS、時間管理を全部教える本」

では、一冊にまとめるにくくなります。

まずは、一つの悩みに絞ります。

2. 読後の変化を一文で言えるか

本を読み終えたあと、読者がどうなるのかを一文で言えない場合は、テーマが曖昧です。

「いろいろ勉強になる」

ではなく、

「〇〇できるようになる」

と説明できるか確認します。

3. 自分の具体例を3つ以上入れられるか

経験のないテーマは、内容が一般論になりやすくなります。

- ・自分が失敗した話
- ・実際に試したこと
- ・うまくいった工夫
- ・相談された事例

など、3つ以上の具体例を入れられるか考えます。

4. そのテーマだけで30分話せるか

文章を書く前に、そのテーマについて声に出して話してみてください。

30分程度話せるなら、一冊分の材料がある可能性があります。

途中で話すことがなくなる場合は、経験が足りないか、テーマの方向を変える必要があります。

5. 入れない内容を決められるか

一冊に何を入れるかだけでなく、何を入れないかも大切です。

たとえば、初心者向けのKindle出版本なら、

- ・高度な広告運用
- ・法人出版
- ・海外出版

などは、最初の一冊から外しても構いません。

入れない内容を決められると、テーマがまとまります。

テーマ候補を3つに絞る

ここまでのワークで、5つのテーマ候補を作りました。

次に、その中から3つに絞ります。

次の5項目を、各5点満点で評価してください。

評価項目

1. 自分の経験を具体的に書ける
2. 同じ悩みを持つ読者がいそう
3. 失敗や具体例を入れられる
4. 最後まで興味を持って書けそう
5. 今後の仕事や活動にもつながる

合計25点満点です。

点数の高い3つを残してください。

ただし、点数が一番高いものを、必ず選ぶ必要はありません。

数字は、考えを整理するための道具です。

最終的には、

「この人に伝えたい」

という気持ちも大切にしてください。

最初の一冊に向いているテーマの特徴

3つの候補が残ったら、一冊目に向いているものを選びます。

最初の一冊には、次の特徴があるテーマがおすすめです。

- ・過去の自分を読者にできる
- ・自分の失敗や変化を書ける
- ・一つの悩みに絞れる
- ・専門的な調査を大量にしなくても書ける
- ・初心者にも説明できる

- ・書きながら自分の経験を整理できる

反対に、最初の一冊では避けた方がよいテーマもあります。

- ・内容が広すぎる

- ・自分の経験がほとんどない

- ・多くの専門知識や確認が必要

- ・誰向けなのか決まっていない

- ・書きたい理由が「売れそうだから」だけ

- ・一冊で人生のすべてを伝えようとしている

最初の一冊では、完璧な代表作を作る必要はありません。

まずは、自分が最後まで書けるテーマを選ぶことが大切です。

似た本との差を作る4つの方法

テーマを決めたあとに、

「似た本がすでにある」

と不安になる方もいます。

その場合は、次の4つのどれかを変えてみてください。

1. 読者を変える

「家計管理」から、

「40代共働き家庭の家計管理」

へ変える方法です。

2. 悩みを変える

「Canvaの使い方」から、

「Canvaを開いても手が止まる初心者のための使い方」

へ変えます。

3. 方法を変える

「副業の始め方」から、
「SNSを毎日更新せずに始める副業」
へ変えます。

4. 自分の経験を加える

「Kindle出版の方法」だけでなく、
「文章が苦手だった自分が、AIを使いながら出版した方法」
にします。

まったく新しいテーマを作る必要はありません。

誰に向け、どんな経験を使い、どんな変化を届けるかを変えることで、その人ならではの本になります。

最終ワーク テーマを一つに決める

ここまで残った3つの候補について、次の質問に教えてください。

候補1

テーマ：

読者：

読者の悩み：

読後の変化：

入れられる自分の経験：

このテーマで書きたい理由：

候補2

テーマ：

読者：

読者の悩み：

読後の変化：

入れられる自分の経験：

このテーマで書きたい理由：

候補3

テーマ：

読者：

読者の悩み：

読後の変化：

入れられる自分の経験：

このテーマで書きたい理由：

3つを書き終えたら、次の質問に答えます。

- ・一番、過去の自分に届けたいのはどれか
- ・一番、具体的な経験を書けるのはどれか
- ・一番、最後まで書き切れそうなのはどれか
- ・一番、読者の悩みがはっきりしているのはどれか
- ・今から最初の見出しを書けそうなのはどれか

最も多く当てはまったものを、一冊目のテーマにします。

テーマを決めたら、仮の企画文を作る

最後に、次の文章を完成させてください。

仮の企画文

この本は、

【どんな人】に向けて、

【どんな悩み】を解決し、
読み終えたあとに、
【どんな状態】になってもらうための本です。
著者である私は、
【自分の経験】をもとに、
【本の中で伝えること】を紹介します。

記入例

この本は、
Kindle出版に興味はあるものの、文章に自信がなく、何から始めればいいのかわからない人に向けて、
テーマが決まらず原稿を書き始められないという悩みを解決し、
読み終えたあとに、自分の経験から一冊目のテーマを決められるようになるための本です。
著者である私は、
文章や出版をサポートしてきた経験をもとに、
経験の棚卸し、テーマの絞り方、読者に求められる企画への変換方法を紹介します。
この文章が完成すれば、テーマ決めは一度終了です。
次の読者設定や構成作りへ進んでください。

テーマは、途中で少し変わってもいい

一度テーマを決めたあとに、
「書いているうちに、少し方向が変わってきた」
と覚えることがあります。
これは珍しいことではありません。
原稿を書きながら、
・本当に伝えたいこと

- ・読者に必要なこと
- ・自分が一番具体的に書けること

が見えてくるからです。

最初に決めたテーマは、絶対に変えてはいけないものではありません。

ただし、毎日違うテーマに変えると原稿が進まないため、まずは一つ選び、構成を作るところまで進めてみてください。

変更する場合も、

「誰に、何を伝え、どうなってほしいか」

という土台は残します。

今日やること

この記事を読み終えたら、次の3つを実行してください。

1. 5つの方向から経験を書き出す

- ・悩んだこと
- ・長く続けたこと
- ・相談されること
- ・学んだこと
- ・失敗したこと

それぞれ5個ずつ、合計25個を目指します。

2. テーマ候補を3つ作る

次の文章に当てはめてください。

この本は、〇〇に悩んでいる〇〇な人が、〇〇できるようになるための本です。

3. 一冊目のテーマを一つ選ぶ

完璧なテーマを探し続けるのではなく、

「今の自分が最後まで書けそうなテーマ」

を選びます。

最後に

本のテーマは、遠くから探してくるものではありません。

これまでの仕事。

家族との時間。

悩んだ経験。

失敗した経験。

長く続けてきたこと。

人に相談されたこと。

その中に、本の種があります。

ただし、経験があるだけでは、本のテーマにはなりません。

その経験を、

「誰の、どんな悩みに役立つのか」

という形に変える必要があります。

自分の経験を特別に見せる必要はありません。

過去の自分と同じように悩んでいる一人に向けて、

「自分はこうして少し前へ進みました」

と伝えればいいのです。

まずは、完璧なテーマではなく、書き始められるテーマを一つ選んでください。

その一つを選ぶことが、本を形にするための大きな一歩になります。

次回は、

「誰にでも読んでほしい本」が、なぜ誰にも刺さらないのか

をテーマに、読者の決め方を詳しく解説します。

年齢や性別だけで終わらない、読者設定の方法を紹介します。