

---

～オトナ女子起業～

会社員をしながらでもできる**3つ**の起業準備

---

---



# Introduction

現在、お勤めしていて  
将来的に起業を視野に入れてるって方に  
オススメする起業準備は3つ。

- 1、今の職場で対話力を磨く
- 2、責任ある立場を経験する
- 3、ファンを作る

です。

ひとつずつご説明していくと、、、



## 1、今の職場で対話力を磨く

今の自分の置かれている環境と向き合いながら  
自分自身と向き合ってみて欲しいんです。

私は、何のために働くのか？  
なぜ、今の職場を選んだのか？  
この職場で一番苦労した頃は？  
それは、なぜ乗り越えられたのか？  
今の職場に感謝できることは？

などなど、そこにいる自分と  
たくさん対話をしていきます。

そして、  
“なんとなく働いている”って状況を打破しつつ、  
今の職場での1日1日を大切にしてほしいです。

ちなみに、起業するとね  
自分と対話する力が  
めちゃくちゃ必要になってきます。

自分の感じてることに気づかなかったり  
心的心声を無視しながら物事を進めると  
これ、足を引っ張る自分があわられたり  
失敗につながるので要注意。

なので、現在お勤めの方は  
今から自分と対話できるスキルを  
ぜひ、磨いておいて欲しいんです^^

しかーも！

そのスキルを磨くことで

- ・自分軸が見えてくる
- ・人とのコミュニケーション能力も上がる
- ・相手の立場に立って物事が考えられるようになる
- ・広い視野で物事が見れる

こんないいことが

あなたの中で起こり始めます。

・自分軸が見えてくると、、、  
ブレない自分でいれる

・人とのコミュニケーション能力も上がると、、  
応援してくれる人が増える

・相手の立場に立って物事が考えられるようになると、、  
お客様のニーズをキャッチできる

・広い視野で物事が見れるようになると、、  
問題を見つけて解決することができる

など、起業した時に

あなたを成功に導いてくれる要素が  
モリモリですよー。

特に女性は、

問題のド真ん中に生きて

その時の感情で動く傾向があります。

そのせいで、

人のことだったら解決できるのに  
自分のことになると、なかなか解決できない。  
という現象がおこるのね。

(これで失敗して辞めちゃう人が多い。)

だから、常に問題の一步外出て  
自分の中や自分の周りで起きてることを  
客観的に見ること。

そして課題があるなら  
その解決策を考える。

このトレーニングを  
起業する前にしておくことを  
おすすめします。



## 2、責任ある立場を経験する

女性起業家の方によく相談される内容で

「値上げができない」

「高額商品がつかれない」

ってのがあります。

実はこれ、

自分には価値がないという思い込み

お金は汚い、人を不幸にする、

お金に対する罪悪感など様々な

お金に対するメンタルブロックが関係しています。

その中に、

「責任を負いたくない」

という心理が隠れていることがあるんです。

あなたは、どうですか？

責任って言葉を聞くと

どんな気持ちになりますか？

あまりいいイメージを  
お持ちでない方もいるかもしれないけど、

実は、責任の重さと  
収入の大きさは比例しています。

実際に、アルバイトさんや社員さんがミスをしたり、  
会社になにかトラブルがあれば  
最終的に責任をとるのは社長さんです。

その代わり社長さんは  
アルバイトさんより、社員さんより  
収入も高いわけです^^

あなたがこれから起業したら、  
例え小さな個人事業であったとしても  
あなたが社長であり、  
責任者になるわけなんですよね^^

=====

収入は欲しいから頑張る。  
でも、責任は取りたくない。

=====

こんな風にアクセルとブレーキを同時に踏むと  
前に進まなくていつまでたっても

値上げできないし収入も上がらないんです^^

とは言えど、  
私も昔は責任負うってスゴく嫌だったし、  
「もし責任取れなかったら」なんて考えて  
ずっと避けていました。笑

でも、いつか自分も起業してみたい。  
自由に仕事してみたいと  
小さな想いを抱き始めた時、

すでに起業していた仲間から  
「責任ある立場、やっといた方がいいで」  
とアドバイスをいただき  
積極的に責任あるポジションを経験しにいきました。

経験してみて思うのが、  
初めの方は慣れなくて大変だなと感じることも  
確かにあったけど

でも、それ以上にやりがいがあり  
自分を成長させることのできる  
最高の場所だと感じます。

それに見える視点・景色が変わって  
考える力、動く力、人を動かす力、

問題解決能力、クレーム対応などのスキルが  
気づいたら身につけていました。

(しかも、お給料を頂きながら。笑)

これらの経験が今でもスゴく役立っているし  
何かを生み出す時は特に力なってます。

まずは、  
今いる会社で小さなプロジェクトでもいいから  
責任あるポジションに自ら立ちに行ってみることを  
オススメします ^^

突然、会社のプロジェクトは重荷だって感じる方は  
友人たちとのパーティーやイベントで  
リーダーと、取りまとめ役、幹事とか、  
そういうところから始めてみるのもいいですね ^^



### 3、ファンをつくる

実は、起業や独立をして1年以内でやめる人が  
全体の4割と言われているのをご存知ですか？

これ聞いて私もびっくりしたんですよー。

だって、勇気出して起業にチャレンジしても  
1年目で6割の人が続けていけない状況になってるってことで、  
5年目では、1,5割だって！

しかも、事業を続けられてても

「自転車操業でなんとかやりくりしています」

って状況の人も多いみたいで、、、

ゆとりもって「成功してるよ」って言える方は全体の1割だとか。

ぎょへー。。。。。

ちなみに、これってどれくらいすごい割合かというと  
超美人さん100名の中で1位になるくらいの割合だって。笑  
わお。

起業して成功するってそんなに厳しいことなんかい？

でもね、世の中には起業して結果出す人もいるし  
結果を出し続ける人もいるわけで、、、

じゃー、消える人と、続けられる人  
自転車操業の人と、ゆとりもって利益出してる人  
なにが違うのか？どうやったら、  
その1割に入れるんだ？って話ですよ。

私なりにここ数年、  
成功し続けてる方を観察&分析してみた結果、

「ファンがいるかどうか」  
が大きな鍵を握っていました。

ちなみに、ここでいうファンって  
アーティストやアイドルのファンのイメージではなく  
「あなたらしさ」を応援してくれる人のこと。

たとえば、  
あなたらしさから生まれるビジョンを  
一緒に実現してくれる仲間。

あなたのらしい想いや経験から生まれた  
商品やサービスを購入してくれるお客様。

仕事をサポートしてくれたり  
協力してくれる人たちのことを

ファンといいます。

ファンの存在って本当に大切に、  
仕事がどんどん成長するし  
実現したい未来にぐいぐい近づけるんです。

「誰と出会うかが大事だ」  
と言われているけど、  
ただ出会うだけじゃダメで。。。

その出会ったご縁を  
どう深めていくか？が  
ひじょーーに大切なポイントなんです。

私が観察してきたファンがいる方たちはみんな  
広く浅く出会うことより、目の前の出会った方と、  
どう深く関わるかを大切に行動されていました。

私自身も、ここはすごく意識してきたし  
今までにファンの方々に支えられ、  
救われて、力を与えてもらったことが  
数え切れないほどあります。

こうして今も活動できているのは  
私らしさを応援してくださる方々の  
おかげなんですね。

でも、ファンをつくるって  
すぐにできるわけじゃなく  
やっぱりコツコツが大事。  
待っていてもファンはできないから  
自ら作りにいってみるのがいいですね^^

ちなみに、  
私が出会った方との関わりを深めるために  
今でもしていることは、

- ・手紙を書く
- ・メールで感謝を伝える
- ・その人が求めてたものを教えてあげる
- ・その人が出会いたがってた人を紹介する
- ・その人の喜びポイントを探して喜んでもらう
- ・なんでもない日に「最近どう？」って声かけてみる

などなどです。

「なんだそんなことか」と思うかもしれないけど、  
これ意識してないとやり続けるのって結構難しいです。汗

知っていると、やってるは、だいぶ違うし、  
起業してからファンを作るのと  
ファンがいる状態で起業するのとでも  
かなりの差が出てきます。

なので、ぜひ今から意識して  
実践されることをオススメします！

せっかくチャレンジするなら  
イケてる女子100名中1位になろうじゃありませんか！笑



岸本 亜泉