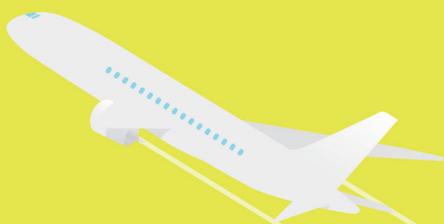


起業家 成功ノ ート

起業家が成功するための
9つのステップ

倉地加奈子

監修 倉地類人



目次

起業家が成功するための9つのステップ

その1	まずは文句を言いながら誰かにお金を払うことをやめる	9
その2	人は自分の腑に落ちていない方向には進めない ということを知覚する	18
その3	自分の生き方を映し出したビジネスをすることを決意する	28
その4	行動が変わった時にビジネスがどう変化するかを知る	34
その5	起業家がたどる一連の成功への行動パターン 「起業家成功ルート」を知る	46
その6	起業家の本心ではない欲求からの行動を作ってしまう リミッティングビリーフの正体を知る	78
コラム	リミッティングビリーフによって人生を壊してしまった 私のストーリー	92
その7	リミッティングビリーフを通した本心ではない 欲求から来る自分の行動パターンを知る	99
その8	リミッティングビリーフから逃げたことで 行き着いてしまう起業家のダークサイド	117
その9	ビジネスでの成功はすべて品下がり行動を しないことにかかっている	131

こんにちは。倉地加奈子と申します。この「起業家成功ノート」では、起業するに当たってどうやったら成功に直結するのか？そのルートを書いています。

あなたはどんなことがきっかけで起業を志したでしょうか？「見込みがあるから先生をしてみない？」そんなことを上の人から言われて講師として起業した人もいます。

会社員をしていて、「この職場では自分を発揮できていない、生かせていないから、起業してそれを実現しよう！」そんな思いで起業した人もいるかもしれません。

あるいは、両親が経営者で、その影響を強く受けて、気づけば自分も起業家になっていた。そんな感じで起業した方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

起業をするような方は、きっかけはどうであれ、「自分を発揮したい！」「自分をもっと表現したい！」「自分の力で稼ぎたい！」「自分の実力を試したい！」といったような思いがどこかにある人が多いということは傾向として大きいように思います。

しかし、実際のところ、それが実現できていない方が世の中には多くいらっちゃって、中には、あまりにもう

まくいかず、「起業家自体を辞めてしまおうか…」「自分には起業家としての才能がないかもしれない…」「うまくいっている人は一握りだ…」などと、諦めにも似た感情に振り回されている方も少なくないのではないのでしょうか？

この書籍は、そんな方にこそ読んでもらいたい内容になっています。私がこれまで数百人の方にビジネスをお教えしてきた中で発見したのが、"うまくいかないほとんどの人がたどる失敗パターン" の存在です。

みんな、同じような行動をして、同じような失敗への道を進むようになっている。

「そんな道があるの？」と思われるかもしれませんが、本当に失敗する方のパターンはいつも同じで、そのパターンは確実に存在します。

逆を言えば、うまくいくパターンも実は存在していて、うまくいっている人は、最初からそのパターンを知っている、あるいは無意識にそのパターンに沿っているからうまくいっている、なんてこともあります。

私はたくさん失敗もしてきましたし、たくさんの起業家の成功パターンを見ることが出来る立場も経験しまし

た。だから私は言えます。起業で成功するには、それをするための道、明確なルートがあること。成功したければ、ただそれをだどればよいということ。

この成功ルートと言うべき、成功への道を伝えたい。そんな思いからこの書籍を書く経緯に至りました。

うまくいっていないものをうまくいかせることはできません。「そんな適当なことを！」と思われるかもしれませんが、本当です。ではどうやったら良いのか？そのことが手に取るようにわかっていただけるはずです。

本書を読み終える頃には、起業するときに思い描いた「自分の理想の成功をもう一度目指してみよう！」そんな気持ちにもなっていたいただけるはずです。ぜひ、最後までお付き合いくださいませ。

内容をわかりやすくするために、私がよく相談を受ける方の一人をモデルに会話形式で進めていきたいと思いますが、本当に起業家の方の悩みは驚くほどに共通していて、架空の人物とは言え、実際に私が聞いてきたリアルな声ですので、それを聞けば、世の中の起業家の方がどんなことで悩み、自分だけが悩んでいるのではないことを感じてもらえるはずです。

私

久美さん、こんにちは。今日はどんな相談で来られたんですか？

久美さん

はい、私は起業して3年になるんですが、鳴かず飛ばずで安定した売り上げもなく、でも自己投資はすごくたくさんしてきたのに全然結果がついてこなくて、「私って起業家に向いてないのかなー」と思ってしまっている今日この頃です。

私

そうなんですね。

久美さん

でも、私の友達、優子さんが加奈子さんに会ってからどんどん売り上げを出していったのを目の当たりにして、彼女も私と同じような状況だったはずなのに、なんでそんな変化があったのか？すごく興味が湧いて、彼女に頼んで加奈子さんにつな繋いでもらいました。

私

ありがとうございます。よくわかりました。もし、久美さんが優子さんと同じような状況であれば、私は久美さんに、今の状況を変えるアドバイスができると思うよ。久美さんの状況をもう少し詳しく教えてもらっ

ていいかな？

久美さん

はい。私はある心理学の資格を持っていて、その知識をもとにカウンセリングやコーチングをしてきたのですが、クライアントさんの数も少なく値段も安価なので、全然まともな売り上げになっていません。でも、なんとか売り上げを出そうと、これまでいろいろなことを学んできたんですが、本当に結果に繋がらなくて…、もう八方塞がりみたいな状況なんです。

私

それは辛いですね。

久美さん

はい。さすがにお金を使いすぎて、もう次にする投資は無駄なことには使えないところまで追い込まれてきてます。

私

まさに、それは数ヶ月前の優子さんと同じ状況だね。というよりも、私のところに相談に来る方はほとんど同じような方ばかりだから大丈夫だよ。

久美さん

へー、そうなんですね。

私

多分、私の話は久美さんや当時の優子さんのような状況にある人でないとピンと来ないと思うんだよね。逆に言えば、いろいろと投資や試行錯誤をしてきて、どうしようもなくなって、でも、今を本気で変えたい人や、前に進めない理由が自分の中に原因があるんじゃないか？と薄々感じ始めている人には有益な内容だと思う。

久美さん

まさに今の私です。優子さんも私と同じような状況だったのだとしたら、私もそうになれるのかなと少し希望が持てますね。

私

大丈夫だよ。でも、もしかするとこれから私が話すことは久美さんが、今まであまり聞いたことがない内容の話の可能性が高いし、今までの常識を変える必要も出てくるけどそれを聞く準備はできているかな？

久美さん

はい。大丈夫です。私が持っている私の中の常識で右往左往しても、もう、うまくいかないこともなんとなく自分でわかってきているので…、まさにそれを聞きに来たという感じです。

私

それなら大丈夫だね。じゃあお話しするね。
起業家が成功するための9つのステップ。
もし、このステップを久美さんがちゃんと
実行できたら起業家として見事に成功できるよ。

起業家が成功するための9つのステップ
その1

まずは文句を言いながら誰かに
お金を払うことをやめる

私

じゃあこれから起業家として成功するための9つのステップについて話していくよ。

久美さん

9つのステップがあるんですね。

私

そう。わかってもらいやすくするためにステップにしてみたの。耳の痛い話も、もしかしたらあると思うけどついてきてね。起業家が成功するための9つのステップその1は、「まずは文句を言いながら誰かにお金を払うことをやめる」こと。これができていない人、本当に多いよ。でも久美さんは実はもう一つ目のステップはできているね？

久美さん

え？そうなんですか？

私

うん。文句を言いながら誰かにお金を払っているようには見えないよ。

久美さん

あー、確かに今の私はもう、無駄なことにお金を使いたくないし、本当にうまくいなくて痛い目にあったからもう、文句も言えなくなってしまうところがありますが…。

私

でも、もしかすると、以前たくさんお金を投資していた時は、誰かに文句を言いながらお金を払っていたこと、あったんじゃない？

久美さん

ありましたよ。私、会社員時代にお金をかなり貯めていたんです。そのお金で、起業してからたくさんコンサルやセミナーを受講してきたんですが、売り上げという結果につながらないたびに、そのセミナーやコンサルの人に文句を言っていた記憶があります。でもなぜこの状態だと起業家として成功できないんでしょうか？

私

それはね、**その投資が自分の中から立ち現れる不安を解消するためだけに払っている投資になっているから**なの。

久美さん

ん？どういうことですか？

私

起業したての人に多いんだけど、起業するとほとんどの人がある種の怖さに襲われる。それは稼ぐことへの怖さ。

久美さん

稼ぐことへの怖さ？どういうことですか？

私

それはね、稼ぐことって良い面だけじゃなくて、怖い部分があることを人間は直感的に理解しているということ。例えば、びっくりするくらい稼げてしまったら久美さんならどう思う？

久美さん

私がそんな大金を持って良いのだろうか？と怖くなるかもしれないですね。あと、日本だと稼いだ人が尊ばれないところがあるように思いますし。

私

風習としてあるよね。あとは大きく稼ぐことの怖さはもう一つあって、大きな責任が降ってくるという側面。脚光を浴びている芸能人が不自由な生活をしているのは、成功するという事は大きな責任がともなっている証拠だよ。

久美さん

確かに今の私は成功していないので、私にはそんな責務、まったくありませんね。

私

まだあるよ。お金を稼げるようになると今度は失ったらどうしようっていう怖さが降ってくる。だから人は稼ぎたいと思う反面、直感的に稼ぐことは怖いとも認識して

いる。誰しもこの3つに代表される稼ぐことへの直感的な恐怖を持っていたりする。

久美さん

あー、なるほどなー。昔はそう思っていたかもしれませんが。今は稼ぐことが怖いとか言ってもらえませんが（笑）だって成功しないと自分を自分で表現できないようでそっちの方が怖くなっていますから。

私

そう。そうになったらもう稼いでいいんだよ。誰かに文句を言いながら投資している状態は、稼ぐことへの恐怖から逃げるために対してお金を払っている状態。わかるかな？つまり**稼ぐことが目的ではなく稼がないためにお金を払っているという変な状態。**

久美さん

なるほどなー。でも一応、稼ぐための集客とか仕組み作りとかのセミナーにお金を払っていたつもりなんですけどね。あー、でも言ってましたね。当時は「お金を稼ぐことが目的じゃないし！」みたいなことを口にしていた記憶があります。

私

それが稼ぐのが怖い、という直感的な不安を解消するために稼ぐため風の投資をして

いるという状態の典型例。稼ぐことにブレーキをかけている状態で投資をしているのだから成功に直結するわけがないよね。

久美さん 確かにそうですね。まさに昔そうだったな…。

私 一応は「稼ぐための準備をしているんだ！」と自分に言い聞かせながら、でも稼ぐという冒険には出ていない状態。そういう人向けのセミナーがちゃんと用意されているのが面白いところでもあるんだけどね。

久美さん あー、なるほどな…。耳が痛いです。

私 この状態の人はほぼ全員、**誰かに文句を言いながらお金を払い続けているよ。**

久美さん ま、まさに昔の私ですね。

私 でも久美さんはそうやってお金を払ってきたことで気づけたんだよ。

久美さん 何に気づけたんでしょう？

私

お金を稼ぐ怖さよりも、**起業によって自分を表現したいという内面から来る自分の中に湧き上がる欲求**に。そうなればもう、誰かに文句を言いながらお金を払うことはしなくなるよ。

久美さん

そっか。ものすごいお金を使ってきたので、ものすごく無駄でしたけど、そのおかげで「自分が本当に起業家として成功したいんだ！」という欲求に気づけたということですね。

私

そう。久美さんの起業はまさに今、始まったということだよ。ちなみに私がこのことを言うと、まだ起業家としてスタートラインに立てていない人だとピンとこない人も多いよ。この話を聞いても何年も何年も文句を言いながらお金を払い続けることをやめない。取り憑かれたようにね。

久美さん

わかります。以前の私がそうでしたし、そういう人、たくさんみてきましたから。私もけっこうギリギリラインですけどね（笑）

私

あ、大丈夫。みんなそうなるから（笑）気

づけたことの方が大きいよ。だから私はそういうタイミングの人だけにこんな話をするようにしてる。

久美さん あー、でももっと前にこの話を聞いたかったなー。

私 いや、昔の久美さんだと私には遭遇していないと思うし、会っていたとしても今の話はピンとこなかったと思うよ。今だから受け取れるタイミングだと思う。

久美さん そっか。起業家としてみんながたどった道を私もたどって来たと言えるのかな。

私 そう。起業家の人がたどるルートはびっくりするほど共通する。だから久美さんは自分でこの成功するためのステップ「まずは文句を言いながら誰かにお金を払うことをやめる」ことを超えてきたと言えるんじゃないかな。

久美さん なるほど。勉強代にしては高すぎましたね…。

私

ちなみにうちの主人も起業家だけど、久美さんと同じラインに並ぶのに2000万くらい使ってるよ。そして私も道連れにされるという不運に見舞われた(笑)改めていうね。成功するためのステップその1は、「まずは文句を言いながら誰かにお金を払うことをやめる」ということ。このことはすなわち、起業家としてスタートラインに立ち、本気で成功を目指すという決意表明でもあるよ。

久美さん

文句を言っていた頃の私は起業家としてのスタートラインにも立てていなかったということか…。

起業家が成功するための9つのステップ その1まとめ

まずは文句を言いながら誰かにお金を払うことをやめる



すなわちこれは起業家として成功することを目指す決意
表明でもある

起業家が成功するための9つのステップ
その2

人は自分の腑に落ちていない方向には
進めないということを自覚する

私

今、起業家としてスタートラインに立っている久美さんに聞くのはなんだけど、久美さんは今までどのくらいの投資をしてきたの？

久美さん

そうですね。多分、数年で300万円くらいは投資してきたと思います。

私

なるほど。で、どんなことに投資してきたの？

久美さん

起業前は起業セミナーというジャンルにかなりお金を使いました。

私

起業に向けての不安をなくすためかな？

久美さん

その通りです。起業後は、ビジネスをする上で人を集めないと始まらないのかなと思ったので、集客の講座みたいなものにも。集客はビジネスをする上では大事だと思ったのでけっこうな金額を払いましたね。

私

その集客の講座は結果は出た？

久美さん

いや、それが教えられていることが何のた

めにやっているのかがわからなくて講座期間中、毎日が苦痛で…。

私

どんなふうにか？

久美さん

「SNS を毎日発信しましょう！」と講師の方が言うんですけど、何のためにどこに向かって何を発信したら良いかわからなくて…、それで講師の方に聞いたら、「そんなの自分の商品に関することを発信したらいいのよ！」と言われるだけで…。

私

それで久美さん以外の周りの生徒さんたちは発信できてたのか？

久美さん

やれていた人はいたみたいですけど、私の場合、そのアドバイスでは全く発信できませんでした。だって、商品に関することって言われても具体的に何を発信していけばいいのかは教えてくれなかったのだから。結局、ほとんど SNS で発信できなかったのだから、やれていなかった私はそこで、かなり叱られて、でもやれている人もいたから、「自分だけができないんだな」「自分が悪いんだな」って思いだけが残った感じで、講座が

終わりました。

私

なるほどね。他にはどんなことにお金を使ってきたの？

久美さん

心理学は学んできて資格もあるんですけど、カウンセリングやコーチをしていくときにどんな形のサービスを持っていけばいいかわからなかったので、「仕組みを作らなきゃ」ってことで、仕組み作りに関するセミナーやコンサルはけっこうたくさん受けました。仕組みがないことで売り上げが立ってないと思ったのと、自分で作る自信がなかったということもあります。

私

なるほどね。それで仕組みに関する投資をしてしっかりとした仕組みや自信が持てたの？

久美さん

まったく…。セミナーやコンサルで教えてくれることが同じなんです。「もっとキャッチーなテーマにしてください」とか「人を集めるためにもっと安く値段を設定してください」とか「ブームに合わせた企画がないからダメなんです」とか。自分の思って

いた作りたい仕組み作りの形ではなかった
んですよね。なんか、スッキリしない感じ
がして…。

私

久美さんはその作り方ではどんな問題があ
ると思ったの？

久美さん

問題があるとは思わなかったんですけど、
なんかとにかくしっくり来なかったんです
よね。だからアドバイス通り、作る気にな
れないというか…。そしたら、集客講座と
同じ感じで、「期間内に作らなかったあなた
が悪いんです！」みたいに言われてしまっ
て、「まだ仕組み作りが終わってないならお
金を払って期間を延長しなさい！」と言わ
れるがままに、またお金を払って…。でも
結局仕組みは完成せずみたいな…。「あー、
ここでもまた、自分が悪いのかな」って、
自己嫌悪になってしまった感じでした。

私

なるほどね。じゃあ、何があればそのコン
サルで久美さんの仕組みが作れたんだと思
う？

久美さん

うーん、例えば値段を安くするのであって

も、キャッチーなテーマを扱うのであって
も、「何のためにそれをするのか？」という
理由がわかっていたら、もしかすると作れ
たのかなとは思いますがね。

私

ということは、久美さんは集客でも仕組み
作りでも同じような理由で前に進めなかつ
たわけね？それをやる意味がわからないか
らやれなかった。

久美さん

え？あー、そう言われればそうですね。集
客にしても仕組み作りにしても何のために
やるのか？その理由づけがないから進めな
かったんですよね。でも、周りにはできて
いる人もいたので、「私だけがいろいろ考え
すぎなのかな」と…。「だから怒られてしま
うのかな」とも思っていました。

私

久美さんは頭がいいんだね。なんとなくそ
れでやっても、うまくいかないことを直感
的に理解していたんだと思うよ。

久美さん

え？そうなんですか。

私

うん。だってその集客や仕組み作りのやり

方だと絶対にビジネスはうまくいかないから。

久美さん え？そうなんですか！？それはどうしてですか？

私 そもそも集客も仕組み作りも、それだけ学んだからといってうまくいくものではないよ。その理由は後から話すけど、久美さんがしてきたその300万円の投資で体験したことはあることを物語っているよ。

久美さん それはなんですか？

私 それはね、久美さんは、自分で腑に落ちていないものはやれないという強い意志を持っているということ。

久美さん え？「やらないあなたが悪いのよ！」と言われ続けてきましたけど…。

私 **人間は自分が腑に落ちていない方向には進むことができない。** 仮に急かされたり、やらないことでおちい陥るリスクをあお煽られたりして無理にやったところで、**腑に落ちていない**

行動は後々、必ず迷いや後悔が生まれる。

久美さん そうなんですよね！だから踏み込めないんですよ！いつも！それは私の悪い性格だと思ってました。だからいつも、大金を払ったのに何も進んでいない自分を責めていました。

私 責めなくて大丈夫。いい勉強になったと思えばいい。久美さんは自分の腑に落ちていない方向には進めないということが、大金を払ったことで改めてわかったでしょ？お金よりも人を動かすのは自分で腑に落ちたという感情だということを再認識するための勉強料だったね。

久美さん そうやって思っているんですね。それをわかるためには大きな勉強料でしたけど（笑）

私 逆も言えるよ。久美さんは、自分の腑に落ちたものがあれば、ちゃんと前に進める人だということも。

久美さん あ、そっか。

私

もう、目覚めかけているんだよ。久美さんは自分にしっかりと腑に落ちたビジネスがしたいとどこかで思っている。そう考えてもいいんじゃないかな？

久美さん

あ、そうかもしれない。

私

だから私と今、会っているんじゃない？

久美さん

そ、そうだったのかー。

私

人の潜在意識ってすごいんだよ。自分が望む人が必要なタイミングで現れるようになっていく。だから久美さんが望んだから今、私が目の前にいる。

久美さん

そうか。それで自分の腑に落ちたビジネスってどうやってやるんでしょう？

私

大丈夫。しっかりと説明していくから、その前に起業家が成功するための9つのステップその2、「人は自分の腑に落ちていない方向には進めないということを自覚する」このことを理解しておいてね。というよりも久美さんはもう、このステップ2もでき

てたんじゃないかな？この状態になってはじめて、自分にしっかりと腑に落ちたビジネスがしたいと意識が変わり、それをするための答えを頭が探すようになる。必要なステップだね。

起業家が成功するための9つのステップ その2まとめ

人は自分に腑に落ちていない方向には進めないということ
を自覚する



自覚したことで自分が腑に落ちた方向に進みたいという
気持ちが高まっていく過程でもある

起業家が成功するための9つのステップ
その3

自分の生き方を映し出したビジネスを
することを決意する

久美さん なんか、加奈子さんから聞く話は私が起業したばかりの時に聞いたかった内容ばかりです。そうだったら 300 万円はなくなってなかったかもしれない…。

私 今、久美さんは貯めてきたお金をかなり使ってしまったって後がない感じでしょ？そういう時って、「お金を稼がないと後がない！」って気持ちと、「どうせダメになるなら、自分の納得いく形で最後は挑戦したい！」みたいな半分諦めにも似た感情がどこかにない？

久美さん なってますよ。だから優子さんに薫をもすがらる思いで加奈子さんを紹介してもらったんですからね。

私 そういう精神状態の時って、お金が潤沢にある時や、選択肢がたくさんある時に比べて、頭がかなり冴えている状態だと思うの。だからこそ、「無駄なものには絶対投資しない！」という気持ちが芽生えるし、そういう時って、自分の本当に求めている答えにたどり着きやすいという側面もあるんだよ。

久美さん そうかもしれないんですけど、こんなピンチにならないとそういう頭の状態になれないんですかね？

私 そうなのかもね。でも今、この希望と諦めが半分半分の精神状態の時こそ、考えてほしいことがあるんだよね。それは本当に久美さんが実現したいビジネスのこと。今の久美さんなら答えはきっと見つかる。

久美さん 本当に実現したいビジネスですか？

私 自分の魂が輝いて幸福と充実感に満ちた状態で人様からお金をいただけている状態のビジネスのこと。

久美さん 幸福と充実か。確かにそんなこと、起業したての時には想像できなかったかもしれませぬね。今の私だと、その言葉がやたらと腑に落ちるのはなんでだろう？やっても気持ちに乗らないビジネスなんて意味ないですもんね。あー、なんか今なら考えられそう。そんなビジネス私もできたらいいな。

私 できるよ。でも今まで久美さんが行ってき

たことの延長線上にはそれができるための答えはない。

久美さん どういうことですか？

私 今までと同じ行動をしていたらそこには永遠にたどり着けないということだよ。だから久美さんの**行動を根本的に変える必要がある**。そして**行動が変わった途端、ビジネスはうまくいくよ**。

久美さん 行動を変える…。確かに今までと同じことをしていてもうまくいかないことはなんとなくわかってますから、行動を変えたいです。でも、「行動を変えましょう！」っていうことは今までもよく言われてきてますが…。

私 それで行動が変わった？

久美さん いや、ぜんぜん。

私 意味もわからずいきなり行動を変えましょう！って言われても動けないし、動かなくて正解だよ。「とにかく行動だけしよう！」

なんて無責任な人が言うことだと思う。人は**その行動する意味を理解した時はじめて行動できるようになる**。だから私は久美さんに行動する意味を教えるよ。

久美さん　お願いします。それを長らく待っていた気がするんです。そう！行動を変える意味がわかれば私、動けるはずなんです！

私　私は久美さんにこれから行動を変えることの意味を説いていくから安心して。ちょっと難しいけど久美さんなら理解できるはず。そして意味をちゃんと理解してその行動ができるようになれば、自分の生き方を映し出したビジネスができるようになるから。

久美さん　自分の生き方を映し出したビジネスかあ。何となくそれが、私のしたかったものの響きに近い感じがします。

私　それじゃあ、次を話すね。自分の生き方を映し出したビジネス、つまり、充実と幸福を感じながら人様からお金をもらい、自分を発揮しながら起業家として生きる方法。それをするためにはどんな行動をしたらいい

いのか？

久美さん お願いします。

起業家が成功するための9つのステップ
その4

行動が変わった時にビジネスが
どう変化するかを知る

私

自分の生き方を映し出したビジネスをするにはこれまでの行動を根本的に変える必要があるけど、まずは久美さんの行動を変える前に、実際に行動が変わった人にどんなビジネスの変化が起こるか？その事例を話していくね。

久美さん

お願いします。

私

久美さんは、ビジネスはコツコツと努力をしていけば、売り上げや収入がコツコツと上がっていくはずだと思ってない？

久美さん

なんとなく思ってますね。部活動では「練習は嘘をつかない！」と言われてきましたし、最近始めたダイエットでは、「筋肉は嘘をつかない！」と言われたことがあって（笑）、努力は報われるものだと、どこかで思っているところがあります。ビジネスも同じじゃないんですか？

私

なるほどね。ダイエットではそうかもしれない（笑）でも、私の見てきた限り、ビジネスはそうじゃないよ。努力が報われないということはないけど、間違った行動をし

ていた場合、どんなに努力しても残念ながら何年も何年も芽が出ないなんてことはよくある。そうになっている人って多いじゃない？

久美さん はい。私もその一人ですからね。

私 久美さんなんてまだ良いほうで、10年以上も起業家として芽が出てない人なんてザラにいるよね。特に女性起業家の世界では。その人たちも努力をしていないわけじゃないよね？

久美さん 10年もですか！？私はそうはなりたくないです…。

私 そうでしょ？間違った行動をしていたらビジネスでは結果に繋がらない。これは事実。じゃあ、正しい行動をした人にどんなビジネスの変化が待っているかということね、私の場合は、間違った行動をしていた時に、パン屋さんを倒産させてしまって、2000万円ほどの借金だけが残るとい、お先真っ暗な状況を作ってしまった。

久美さん 加奈子さんにもそんな時代があったんですね。

私 そうだよ。あの時はストレスで肋骨^{ろっこつ}を疲労骨折し、片耳は聞こえなくなり、主人とは離婚寸前、めまいがあまりにもひどくなって、パン屋を運営できない状態になってしまった…それで、泣く泣く店をしめなければいけなかった。そんなひどい状況になっていたわけ。

久美さん そ、それを聞くと私の今の方がまだマシな気がします…。

私 でも、そんなことがあって、ある日から私は行動を変えた。変えたと言うよりも変えざるを得なかったと言ったほうが良いかもしれない…。「もう、今までと同じ行動をしていてもだめだ！」ということが痛いほどわかったからね。価値観がある意味で壊れてしまった。そしたらどうなったと思う？

久美さん どうなったんですか？

私 行動が変わった途端、いきなりビジネスが

うまく行き始めた。数ヶ月で借金は全て返済して、銀行がびっくりするほどの業績を出し、文字通りのV字回復をすることができたんだよ。

久美さん へえ。そんなこと、あるんですね！

私 うん。でもこの行動が変わったらビジネスの業績や結果はまったく違ったものになるという事例は、私以外の人にもよく起きている。

久美さん へえ。

私 例えば、私のクライアントさんで言うと、あるパン教室の先生は、それまでは40人の生徒さんで1ヶ月20万円くらいの売り上げだった。その方は、朝から晩まで文字通り、馬車馬のように働かれていた。でも、そのビジネスの実態は、全部、生徒さんの言いなりで自分主導の教室運営など一切なく、身も心も疲れ切った状態で教室を運営されていた。そんな時、私のところに相談に来られた。

久美さん 私からすれば月に 20 万円の売り上げはそれだけで十分すごいですけどね。

私 売り上げはあったけど、今の久美さんと同じようにその方も今、自分がやっていることが腑に落ちていなかった感じだったんだよ。

久美さん なるほど。

私 それで私がその方の行動を変えるお手伝いをして、実際に行動が変わったらどうなったと思う？

久美さん ど、どうなったんですか？

私 その先生のビジネスは一変した。月に 150 万円をいきなり売り上げ、私が携わった約半年で 600 万円の売り上げになって、しかも生徒さんは 20 人に減らして、それまでのような生徒さんの言いなりではない、その先生がやりたかった自分主導の教室運営を実現された。「売り上げだけではなく、腑に落ちた働き方を手に入れることができました！」とおっしゃっていたね。

久美さん え？パン教室の講師の方が 20 人の生徒さんで半年 600 万円の売り上げですか！？信じられないな。

私 でも事実だよ。とあるカウンセラーの方は、行動が変わる前、月の売り上げが5万円いけば良いほうで、ご主人さんから「君のビジネスは趣味だよなー」みたいに軽く馬鹿にされてしまって、家庭内で肩身の狭い思いをされていた。

久美さん あ、それ私と全く同じです。その人はどう変わったんですか？

私 私が関わって行動が変わった後は、月に30万円～40万円を安定的に売り上げられるようになった。売り上げだけじゃなく行動が変わったことで、心が充実した状態を保てるようになった。そうなるとうなったか？ご主人からも認められ、今ではご主人さんが「主夫になりたい！」とか言い出してる（笑）

久美さん それ理想だなー！それ、私も目指したい（笑）！

私

また、違う人の例で言うと、月に200万円くらいの売り上げだったコンサルタントの方だったんだけど、私が携わって行動が変わったら、2ヶ月でコンサルタントとして700万円の売り上げを出し、その後すぐに違うビジネスまで展開できるようになって、3ヶ月で5000万の売り上げを出しちゃったよ。

久美さん

え？5000万！？もともとがすごいですけど、とんでもない金額ですね。

私

その方の売り上げはその後、大変なことになっているけど、実際にこんなことも起きている。

久美さん

私には次元の違う話です…。

私

私が言いたいのは、久美さんにその売り上げを目指してくださいと言うわけじゃなくて、行動が変わったら、信じられないようなビジネスの成功があるんだってこと。久美さんのお友達の優子さんだって、この数ヶ月での純利益は200万円を超えているけど、彼女だって、そんな未来をまったく想

像していなかったはずだよ。でも、行動が変わればそんな未来が久美さんにもやってくる可能性が十分にあるってこと。私だって、パン屋さんを辞めた時、その後、たった数ヶ月で数千万円を作れるなんて思ってもなかったから。

久美さん

そうですね。正直、まだそんな未来は想像できないですけど、行動が変われば私でもそんな未来にたどり着けますか？

私

たどり着けるよ。行動を変えるには明確なやり方があって、そのやり方をこれから話していくわけだけど、それがしっかりとできたら確実に未来は変わる。でも中には行動を変えることができない人もいる。そのための心の準備ができていない人は行動を変えることができない。その場合は難しいね。

久美さん

優子さんができたんだから私もできるはず！ですよ？どんな行動をしたらいいでしょうか？

私

その前に私を含め、ビジネスで成果を出し

た人の行動が変わる前と変わった後の特徴をおさえておいてね。みんなに共通するのはこんな感じ。

変化以前の行動の特徴

- ✔ 腑に落ちていなくて動けない
- ✔ すぐに行動をやめてしまう
- ✔ ある程度行動はしているけどどこか自分を発揮できないという思いのまま進んでいた



変化後の行動の特徴

- ✔ 腑に落ちて動けるようになった
- ✔ 継続的に行動ができるようになった
- ✔ 自分を発揮しているという実感を伴いながら全力で行動できるようになった

私

ビジネスで結果を出した人の変化前と変化後ではこんなことが起きている。行動の変化後は、それまでのように何かに引っ張られて自分を戻す力がなくなって、真っ直ぐ前に進めるように変化したということ。人はただただ直進できればすごい力が発揮できるということだよ。逆を言えば、多くの人が何かに引っ張られてポテンシャルを発揮できていないということが言えるね。

久美さん

ただただ前に進むかあ。それ、してみたいですね。

私

ここで久美さんに言いたいのは「今と違った行動をしなさい！」と言う単純なことではないからね。そんなことを言われただけでは動けないでしょ？

久美さん

はい、動けません。しっかりと腑に落ちた状態でないと私、断固として動きませんから（笑）

私

じゃあしっかりと説明しないとね（笑）どうやったら久美さんが腑に落ちて前進だけできるようになるのか？何が久美さんの前

進を止めていたのか？そのメカニズムを話
していくよ。

続いて
その2を先読みする

