

こんにちは週末コーチ起業塾の寺本です。

いよいよ最後のビデオになりました。週末コーチの最も大事なポイントを今回この音声でお届けいたします。このポイントを知ることによって、私自身、会社員のときに、初めてお客様からお褒めの言葉をもらって会社内の評価が上がりました。そして、独立してから4か月で750万円という金額を稼いできました。

私のクライアントさんも、会社内での評価が上がって社内の重要な仕事を任されたり、副業でファーストキャッシュを得たりしました。

ただ、何度も言いますが、週末コーチ起業塾は起業できるかどうかはいつでもいいんです。もちろん独立を目指すことは悪いことではありません。ただ、それは結果的にそうなるだけであって、もっと大事なことは、自分で、自分の本当にやりたいことを決められるようになることなんです。

私は、起業家を量産したいわけではありません。週末コーチ起業塾では、結果として起業する人もいれば、会社員として成果を上げる人、会社員をしながら、副業としてコーチをする人など、いろいろな選択肢がある中で、どれが一番自分にとってベストなのかを見極められるということです。

実際に、私のクライアントの中には、「起業よりも、目の前の仕事をコツコツやったほうが人から感謝されることが分かりました」と言って、会社の仕事を一生懸命やった結果「あなたがいてくれ本当によかった」と感謝され、会社内の評価が上がった方もいます。

私のお手伝いの本質は、やりぬく力を身に付けていただくために必要なことは何でもするということ。そのうえでコーチングノウハウをお渡しし、会社内での評価を上げ、コーチとして起業・副業する方法をお伝えすることです。そのため、起業するか、会社に残るか自分で選べるようになるという感じです。

この話を聞いて自分も週末コーチ起業塾で学んで「自分の本当にやりたいこと」を見つけたという方は説明会にお越しください。

あと、コーチとして副業をするときの利点としては、自分一人で仕事ができることと、経費がほとんどかからないことです。

また、初期費用も、パソコンとネット環境があれば0円です。起業というと、借金をして資金を集めなくてはいけないという印象があるかもしれませんが、週末コーチならお金をかけずにスタートさせることができます。

そして、会社員をしながらコーチとして活動することも、会社を辞めて起業することも選べるようになる特別なビジネスモデルを、本日の音声ではすべて公開していきます。これは、普通の起業塾では学べない内容です。

ぜひ、楽しんで聞いてくださいね。前回の音声で「これはどういうことかな?」とか、疑問に思われた点も、この音声ではお答えしていこうと思いますので是非じっくり聞いてください。

それでは本編をスタートします。

はい。こんにちは寺本です。前回のおさらいですが、週末コーチ起業塾では、自分は会社員としてしか生きられないと思っていた方が、コーチングを学び、ファーストキャッシュを稼げて、商品を作り上げることができました。

また、会社内の人間関係がよくなり、周りの人からあなたがいてくれて本当によかったと評価されたりするようになるということをお伝えしました。

そして、その結果会社員を続けるのか、起業するのか自分で選べるようになるということでしたね。

なぜこのような結果が出せるかという、3つの秘密があるからだと言いました。

まず最初の秘密は、「やりぬく力」を身に付けることができるからです。やりぬく力がなければ、どんなに優れたノウハウがあったとしても、諦めてしまい、結果が出ないからです。

多くの人は、自分がまだ知らない良いノウハウがあれば自分の悩みがすぐに、簡単に解決す

るんじゃないか、お金がすぐに稼げて、人間関係がよくなり、自分の望みが全て叶うと思えば本を読んだり、セミナーに通ったりしていますよね。でも、ほとんどの場合、本を読んだその時、セミナーを受けたその時だけテンションが上がったけれど、実生活には何も生かせなかったと悩んでいます。

よくあるのが、片付けの本や雑誌を買って、きれいな部屋にしようとする時は思うけれど、しばらく経つとどんな内容だったかさえ忘れてしまい、また似たような本を買ってしまう。結局、部屋はずっと汚いままで、私ってこんなにいろんな方法を学んだのに、それでも片づけられないんだと落ち込んでしまう、こういう経験がある方は結構多いんじゃないでしょうか。副業も、まさにこれと一緒にです。

つまり、大事なのは、ノウハウではなく実際の行動に移すこと、そして、その行動をやりぬくことが重要なんです。やりぬくためになにをするかというのは、さすがにすべてをお伝えすることはできません。

その理由は、結局やりぬく力が身についていなければ、意味がないということはもうご理解いただけていると思います。ただ、今回は特別に、概要をお伝えしますと、やりぬく力には3つのスキルが必要になるということでした。

ひとつは、計画を立てるスキル。忙しい中で、自分のやりたいことをやりぬくためには、まず計画を立てて実行することが必要です。

そして、二つ目は自己管理能力です。自己管理能力とは自分が今何をすべきか、優先順位をつけて判断できるスキルです。

三つめは、実践するスキルです。実践するとは、ただやって終わりではなく、行動した結果、次はどう改善するかまで考えることです。

これらのノウハウは、鉄道会社というミスの許されない、しかも秒刻みで仕事をする会社で働いていた頃の経験と、200万以上かけて心理学を学んだ中で構築したスキルで、この週末コーチ起業塾でしか学べないものになっています。

さすがにすべては公開できませんし、ノウハウを公開したところで、結局やりぬく力は身につけません。理由は、もうおわかりだと思います。結局、実践しなければこのスキルは身につかないんです。

すべてしっかり学んで、やりぬく力をつけたい方は講座にいらしてください。一年かけてやりぬく力をお渡しします。結局、この力が身につかないと起業や副業で成果を上げることも、会社内で評価を上げることも無理なんです。

こういった、地に足の着いた話を、ほかのコンサルから聞くことはまずないと思います。ほとんどの講座で「すぐ稼げる」とか「3か月で収入が7ケタ」とか、そういった話ばかりをしています。そういう次元の話をしているんじゃないんです。大事なのはやりぬく力で、やりぬく力が身につく場所は、週末コーチ起業塾しかないです。

多くの起業塾や、起業コーチは、ノウハウを渡して、「あとは自分でやってください」と本人のやる気に任せています。それでは、結果は出ません。どんなにいいノウハウであっても、継続し続けなければ意味がないからです。やりぬく力を身に付けられるのは、この塾だけです。

それではふたつめの秘密です。それは、初心者が会社員をしながらファーストキャッシュを得るための方法、つまり「週末コーチ」として活動する方法をお伝えしているということです。

具体的には、自分のやるべきことをやりぬく力、まずはこのスキルが何より重要です。先ほどもお伝えした通り、やりぬく力がなければどんなノウハウも生かすことができません。

そしてコミュニケーション能力を向上させるコーチングスキルです。コーチングを学ぶことで、会社の間人間関係がよくなり、会社での評価を上げた方がたくさんいます。もともと自営業をされていた方は、お客様とのコミュニケーションがうまく取れて、売り上げが前年よりも10万円増えた方もいます。

そして、セールス初心者でも成約してもらえる方法をお伝えします。このセールス研修を受け、まったくのセールスをしたことのないセールス初心者の方も2人中2人に商品が売ることができました。この塾に来ると、その方法が学べます。

あとは、会社バレしない集客方法もお伝えします。会社に副業をしていることを、知られたくない方は結構多いです。

でも多くの集客コンサルタントは「自己開示してください」「顔出し、本名を出すことは必須です」と言っています。

では、顔出し名前出しをやるとどうなるかと言えば、一発で会社にばれます。

会社にばれて、副業を辞めるよう言われるだけならまだいいんですが、場合によってはクビになります。これは絶対に避けていただきたいです。いきなり来月からお給料が入らなくなるなんて、かなり不安ですよ。

つまり、会社員をしながらコーチとして活動する方法を学ばないうちに、ブログを書いたりメルマガを発行したりするのは、非常に危険ということです。

最後に、クライアントに結果を出すための方法です。多くのコンサルは売までのことを教えてくれますが、場合によっては、絶対に売ってはいけないクライアントもいます。

たとえば、境界性人格障害の人をクライアントにしてしまうと、あなたの生活がめちゃくちゃになります。本当にシビアな問題で、場合によっては家に来られたり、2チャンネルで誹謗中傷されたりします。

こういった、絶対に売ってはいけない人の見分け方を知らないまま、商品を買ってしまったら大変です。あなただけの問題ではなく、あなたの大切な人を傷つける恐れがあるからです。

また、売った後にどうやってクライアントと関わっていけばいいのか。どうやったらクライアントが結果を出せるかをお伝えします。この方法をお伝えしたことで、コーチング初心者だった方でもクライアントから「お願いして本当によかったです、ぜひまたお願いしたいです」と言われるようになります。

普通の集客コンサルの方は、こういった話できません。売った後のサポートまではしてくれず「売り上げが上がってよかったですね」と言われて終わりです。でも、コーチングは、売った後からクライアントとの関係が始まります。

だから、コーチングを学んだことのない人から教わってしまうと、売れたはいいいけれどこの後どうしたらいいんだろう。と悩んでしまい、セッション自体がとてつらいものになってしまうんです。だから、ぜひ教わる人を選ぶときは、そういうことまで考えて選んでいただきたいと思います。

もちろん、いまご紹介したものだけでなく、いろんなノウハウがたくさんあります。しかし一年間の講座なので、この時間ですべての内容をお伝えすることはできません。代表的なものをピックアップしてお伝えしました。

ただ、こういったノウハウを「自分にも本当にできるだろうか」と不安に思った方もいると思いますが、この起業塾に来る人はほとんどがビジネス初心者、未経験者です。

ノウハウ自体は全く難しいものではなくインタビューでも皆さんが「分かりやすかった」「理解できた」と言ってくださっています。ほんとうのことを言うと、私自身、このビジネスを始めたときは会社員をしていましたし、ビジネスに関して初心者でしたので、複雑なビジネスモデルや、難しいノウハウを使いこなす余裕がなかったんです。だから、なるべくシンプルに、忙しい会社員をしながらでも継続できるようなものになっています。

そして3つめの秘密なんですけど、お互いが協力し合うコミュニティで、たくさん実践できる環境が整っているということです。コーチングの理論をいくら知ったとしても、実際にセッションをしなければ、「コーチです」と名乗れないですね。だから、多くの人はコーチングの練習をしようとしています。

でも、いきなり友人に「コーチング受けてくれない？あなたの今の目標って何？」とか聞いてしまうと、「えっ何いきなり、なんか変なこと始めた？」と驚かれますよね。相手の気持ちになったら当然だと思います、今まで普通に話していたのに「あなたの現状の課題は？」なんて聞かれても、どう答えたらいいか戸惑われますよね。ほとんどの場合、友人にセッションしても、最後にはただのおしゃべりになってしまって、ちっとも練習にならないです。

だからと言って、コーチングスクール内でいくら練習しても、お互いに手の内がわかるというか、こう来たらこう返す、のような予定調和なセッションしかできず、物足りないという方も多いです。だから、継続してセッション練習ができずに悩みます。

もちろん、会社の人に「私コーチングで独立したいからセッション受けて！」なんて言うわけにもいかないですね。

つまり、コーチングで独立したい方がぶつかる壁として「自分のセッション経験の少なさ」と、それに伴う「あなたのコーチングを受けてよかったといったお客様の声がない」という問題点があります。

いくらあなた自身が「私のコーチングっていいですよ」と言っても、信ぴょう性が薄いです。これは、アマゾンで買い物をするときを思い浮かべていただければわかると思うんですが、まったくレビューのない商品と、5つ星のレビューがたくさん書いてある商品、どちらを選ぶかは明白ですよ。コーチングも全く同じで、この人のコーチングを受けてよかったという感想があるかないかで、あなたへの信頼がぐっと変わってくるんです。

この、お客様の声を取るために多くのコーチは「無料モニター」を募集しますが、私はお勧めしません。

その理由は、ほとんどお申し込みが来ないからです。

ブログなどで募集をしても、初心者の書いたブログでは、全く反応がないです。ブログで集客するのって、けっこう大変なんです。なぜなら、申し込みたくなるような文章を書いたり、この人に相談したいと思われる文章を書いたりしていないからです。

たまたま見かけたブログで、人生における真剣な悩みを相談しようと思わせるなんて相当スキルがなければできません。

それにもかかわらず「無料だから誰か来てくれるだろう」と記事を更新し続けるけれど、誰からも反応がなく諦めてしまう人って結構多いんです。

「無料でも誰からも反応がないのに、お金を出して私のサービスを受けようとしてくれる人なんているはずない」って思ってしまうんですね。

私自身、ここにはものすごく悩んだので自分のクライアントさんには同じ苦しみを味わっていただきたくないと思いました。

そこで、週末コーチ起業塾では、塾生同士で練習の機会をたくさん持てます。1期生の方は、まったくコーチングをしたことがなかった方でも「ダイエットコーチのモニター募集」「ストレスをためずに貯蓄出来るママになる」「お金をかけずに美肌になる」などのコミュニティを作り、塾生の方に向けてサービスを提供し、継続してコーチングを受けてもらうためには何をすればいいか。どうクライアントと関わればいいかを実践の中で覚えていかれました。

ある方は「これ、もし全く知らないままクライアントを取っていたらと思うとぞっとします。ほんとうにこういうコミュニティがあってよかった」という感想をいただきました。

もちろん、皆さんやったことがないので、こういったコミュニティ運営や、セッション、セミナー開催など、最初はとても不安だったとおっしゃっています。

でも、どんなに不安でもやってみなければ、何も学べないわけです。だから、たとえ怖くてもまずは挑戦してみる。この塾では、その挑戦をほめたたえて、協力しようという文化が根付いているので、参加者の方もすごく協力的に、あなたのセミナーやセッションを受けてくれます。

だから、たとえ100%成功でなくても、初心者でも「セッションをやってみてよかった、またやりたい」「セミナーをやったらみんな喜んでくれたので、2回目も開催しようと思います」「モニターさんが結果を出してくれたので、実際に販売した時も結果が出せそうです」と、言えるようになるんです。これは、協力体制の整ったコミュニティでなければなしえないことですよ。

この週末コーチ起業塾は、女性の多いコミュニティですが、いわゆる女性特有のじめじめした足の引っ張り合いやマウンティングはありません。なぜなら、私がそういう見栄の張り合いが大嫌いだからです。

そのため、「今まで女性の多いコミュニティが苦手だったが、安心して自分を出せた」「あまり人前に出るのが得意ではないんですが、この塾に入ってから積極的に行動できるようになりました」といったお声をいただいています。

私が、この塾を作った理由は「会社でしか生きていけない」という息苦しい時に「もっと自分にもできることがあるはず」「お客さんから感謝される仕事がしたい」「愚痴や不満だけじゃなく、もっと将来のことをちゃんと考えたり話したりする仲間がほしい」といった気持ちがあったからです。

そして、この起業塾ではそれが実現し、大きな会社の管理職の方から、自営業の方、管理栄養士、水商売で働く方、主婦の方まで「自分でビジネスをするためにどうしたらいいか」を真剣に考え、お互いに協力し合う文化ができました。



もちろん、私とお話しする機会もたくさんあります。週に一回は作業会で皆さんと直接お話しする時間を持っています。また、毎週の行動を振り返る週報を出していただいていますので、私からアドバイスもたくさんお渡しできます。

起業塾と言っても、教材だけ渡して後はやっておいてください。という講座ではありません。よく、「塾生さんが多くなったら寺本さんと話す機会があまりないんじゃないですか？」と言われる方もいますが全く問題ないです。

なぜなら、人によって都合のいい時間が違うことと、オンラインで完結のため、遅い時間でも対応できるからです。主婦の方や夜勤のある方は平日お昼の方が都合のいい方もいますし、仕事が終わって21時からセッションやセミナーをすることもあります。

私自身、夜勤で不定休の仕事をやっていたので、「毎月第2火曜日19時から21時までセミナーを開催している起業塾です」と言われても、予定がわからず参加をあきらめていたんです。なので、セミナーや大事な内容はすべて録音して何度でも聞けるように教材を準備してあります。しかも、なるべく短い動画にしてお渡ししていますので、通勤時間中にも勉強できるようになっています。

会社員の方も主婦の方も、かつての私のように不規則な勤務の方も参加しやすいよう工夫をしていますので安心していただけたらと思います。

つまり、忙しい会社員の方でも、楽しく、効率的に学べる工夫がたくさんされているということなんです。もちろん、私のノウハウもどんどん進化します。私も学び続けるので週末コーチ起業塾にいる限り、新しいノウハウをたくさん取り入れることができるんです。

そして、取り入れたノウハウをこの起業塾でたくさん練習して自分のものとしてすることができます。

私の講座に参加していらっしゃる方は、ビジネスを全くやったことがない起業初心者と、セミナーやセッションなんて、出来るわけないとおっしゃっていました。

でも、みなさんセミナーやセッションに挑戦されて、実際に参加した方から喜ばれています。ある受講生さんに、なぜ挑戦できたかを聞いてみると、「皆さんやっているから、やるのが普通なんだと思って」と答えてくださいました。

大事なのはまさにここで、「行動するのが当たり前」という環境に身を置いていると、自分の基準が上がって「セミナーやセッション、やってみよう」と思えるんです。ですので、入って1か月もたたないうちに自分でセミナーを開催した人が何人もいます。

では、前回までの復習はこのくらいにして、さっそく核心部分をお話していきますね。週末コーチ起業塾ではなぜ会社員をしながらでもファーストキャッシュを得られるのかについてお話ししていきます。

それは、まず、顔出しナシ、名前出しナシという鉄則を守っているからなんです。会社員をしながらコーチとして活動する場合、この鉄則は守らなければダメなんです。当たり前のことだと思うかもしれませんが、ここをおろそかにしている人があまりに多いです。

私の知り合いのある方は、会社員でしたが、コーチングを学び、コーチとして副業をスタートさせました。会社は副業禁止だとわかっていたので気を付けて活動した、と言っていたのですが、ブログやメルマガを見ると、知っている人が見ればあきらかに彼女のものと分かるカバンが映った写真をあげたり、どこどこに旅行に行ったといったプライベートな話題を書いたり、たくさんのプライベートな話書かれていたんです。

「これ、見る人が見たら絶対バレますよ」といったのですが、彼女は「でも、ほかのコーチがそうしているし、おねがいしているコンサルタントの人から言われたから…」と言っていました。

結局、どうなったかと言えばしばらくして会社の人事にそのブログがばれてしまい、会社を辞めました。でも、まだ全く起業準備ができていないままの退職だったので、お金が無くなってしまい、別の会社に再就職していました。

彼女は、「私って本当に運が悪くて…」と言っていました。運がいいとか悪いの問題ではなく、根本が間違っているんです。会社員をしながらコーチとして活動したいなら、会社にバレないように活動するのは、鉄則でありマナーなんです。

会社員という立場を守りながら、自分のビジネスを構築する活動をするのだから、会社に迷惑をかけないように始めることは当然の義務なんです。

なぜ、安易に顔出しや名前出しをしてしまうかと言えば、コーチとして活動するなら、絶対に顔出し、名前出しをしなければいけないと思っているからなんです。

顔を出さなければ信頼されない、本名じゃなければ、自分のサービスを受けてもらえないと思っているからなんです。

でも、顔や名前が出ていることで、どのくらい信頼されると思いますか？正直、顔出ししているからってものすごく信頼されるなんてことはないです。

例えば、スーパーの野菜売り場とかで「私が作りました」という農家の方の顔写真載っていますけど、あの写真を見ただけで商品も確認せずに「ああこんな人が作ったトマトなんだ、よし買おう！」ってならないですよ。

つまり、一番大事なのは商品なんです。商品が魅力的で、クライアントから「ほしい」と思われるものであれば、顔出しとか自己開示とか、そんなことは全く問題ではなくなるんです。

じゃあ、その商品をどう作ればいいのか、ということなんです。多くのコーチが間違っているのは、商品の作り方なんです。コーチングの商品って、「クライアントが、お金を払っても解決したい悩み」を選ばないといけないんですが、多くの人が「自分ができること」を優先して商品作りをしているんです。

よくいろんな人のブログをのぞいてみるんですが、性格改善コーチとか、ハッピーライフコーチとか、キラキラコーチとか、自分ができることだから商品にしたっていうものから、もうなにを商品にしているのかわからないものまで、いろんなものがあるんです。おそらく、起業塾とか講座とか独学で学ばれてきたんだと思うのですが、残念ながらそれでは売れないんですね。

実際、そういう方のアメブロやツイッターを見るんですが、そのほとんどが、ノウハウ記事や、プライベートな記事ばかりでした。キャッチコピーの作り方とか、毎日楽しく過ごす方法とか、どこに行ったとか、スタンプで顔を隠した自撮り写真とか、これじゃ、お客さんからは興味持たれないうえに、会社にはばれるし長く続けられないだろうなというものでした。

問題点は、ノウハウ記事が一生懸命書いてもすぐに飽きられてしまうことです。なぜなら、現在は、いろんな情報がネットにあふれかえっていて、どんなに最新のノウハウだって、すぐに真似されちゃうんです。だから、何もあなたのブログでなくてもいくらでも情報を手に入れることができるので、わざわざまた読みたいって思えないんです。

でも、多くのコーチは、ノウハウ記事ばかりを書いて、全然誰からもブログを読んでもらえなくて落ち込んで更新をとめてしまうんです。

じゃあなぜノウハウ記事ばかり書くかというのと、とりあえず自分の知っていることを商品にしようとするからです。自分のできることや知っていること、やりたいことを商品にしているからなんですが、これじゃ売れないんです。なぜなら、実際にそのサービスをうける「クライアントからの視点」が抜け落ちているからです。

つまり、自分ができるからとかやりたいからという理由でコーチング商品を作っても、売れるとは限らないんです。求めている人がいるという基準でコーチングを作って売らないといけないんですね。

で、ここまでは、おそらくあなたも聞いたことがあったり、想像したことがある範疇だと思うんです。本当に大事なのはここからなんです。今お話したことはあくまでも方法論の話ですよ。顔出しナシで集客する方法とか商品の作り方とかは、ノウハウの話なんです。でも、ノウハウを知ったからといって、できるわけではないんですよ。

もう一度お伝えしますが、結局ノウハウを知っているかどうかは問題ではなく、やりぬく力がついていないことが問題なんです。

前は、「頭でやり方を分かっているけど、心がついてこない」と言う状態に、私もよくなっていたのでこの気持ちがよくわかるんです。コーチングを始めたばかりの頃はこの部分で本当に悩んだからなんです。やり方はわかっているけど商品づくりに手を付けられなかったんです。

どういうことかという、商品をつくること、商品の価格っていうのは自分の人間性とか性格がすごく反映されるんですよ。自信がある人はすぐに有料の商品を作れるんですけど、不安が大きい人や心配が強い人はノウハウを説明しても、なかなかうまくいかないんです。

自分にできることばかりを探して、独りよがりな商品を作ってしまったら、「有料でセッションをします」ということがどうしても言えなくて、「無料でいいからセッション受けてください」と言ってしまったらしてました。

そして、ここを解決してくれる人が全くいなかったんです。

普通の起業塾とか講座だと、やり方は教えましたよ、あとはあなたがやってくださいで放り出されてしまうことが多いんですが、これってかなり冷たいというか、さみしいことなんです。誰にでも初心者時はあるわけで、初心者時ほど丁寧に教えてもらわないと、続けられませんから。特に、私は言われたこと以外やってはいけない、決められたルーティンワークしかないという環境にいたので、一歩を踏み出すのがとても怖かったんです。

自分は、今までコーチングでどう商品を作るのかもわからなかったし、セールスなんてやったことがないし、お給料以外にお金をもらうなんて、絶対に無理だって思いこんでいたので、

交流会とかで名刺交換しても、コーチですって名乗れなかったんです。言葉が出てこなかったんですね。

ではなぜそんな私が結果を出せたかという、そういう気持ちの整理から始めたからなんです。ですから、この講座を開催するにあたって、受講生の方一人ひとりにオーダーメイドでカリキュラムを作っていきますが、商品作りや商品を販売するにあたっての、初心者だから不安だとか、経験がないから心配だとか、自信がないとか、そういう問題をまずはセラピー的に解決していくんですね。オリエンテーションの期間で、完全に気持ちのセットアップをしていくんです。

なんでこういうことをやるかという、心にブレーキがかかっている状態でアクセルを踏んでも、前に進めないからです。こういう状態の対処法は、心理学的にいろんな理論があるのですが、今回の音声では趣旨が違うのであまり説明しませんが、単純に他人からどれだけ背中を押されても、本人がダメだったらうまくいかないんです。本人がやりたいという気持ちを育てないといけないんです。そこからやりぬく力が生まれます。

私も、最初からコーチの経験があったわけではないし、セールスの基本も、何も知りませんでした。商品を作ったり、販売する自信がありませんでした。でも、やりたいという思いはあったんです。というか、このまま会社の中だけで生きていくのは嫌だ、だから、会社以外でビジネスをしてみたいという気持ちしかなかったんです。

で、それを育てたんです。そのために、いろいろな人からサポートしていただいて、今はこうやって話す立場になったんですが、あの時に周りの人から丁寧にサポートしていただいたので、こうやってできているんです。

つまり、最初のスタートはやりたいと思う気持ちを丁寧に育てたから、やりぬく力が身について行って、心のブレーキをはずすことができたんです。だからノウハウ通りに実践して、結果を出すことができたんです。

実際方法論自体は、前のテープでも言いましたが、だれでも理解できるようなものばかりです。これまで仕事で物を売るということをしたことがなくても、言われたとおりの仕事をすれば良かった人でも出来るものなので難しくはないです。

ノウハウとかやり方はもうこちらにそろっているんで、知識とか経験は、今から学べば大丈夫です。今の段階では、まあ「知識があればいいかな」というレベルです。なくても全然かまいません。

まず最初に重要なのは、やりぬく力を身に付けて、堅実にステップアップする。これが最初のステップなんです。

初心者・未経験者を挫折させるのは「自分にはできない」とか「私には無理だ」という気持ちです。それが本当に大きいんです。行動のスピードも遅くなるし、売上だけを「結果」として扱っていると、時間がかかって、面白くなって、辞めてしまう。

で、またノウハウコレクターになってしまう。結局、すべての原因は、やりぬく力が不足しているからなんです。

そして、このやりぬく力を身につけると、周りから応援されます。

最初は、「起業なんてあなたには絶対無理」と言い続けてきたうちの母も「そこまでやっているなら仕方ないか」と、認めてくれるようになりました。

特に大きな会社に勤めている方は「起業や副業を家族が認めてくれないんじゃないか」と不安になる方も多いです。安定した会社にいるんだから、そのまま会社で働いていればいいじゃないかって言われるんですね。だから、家族をどう説得すればいいでしょうって悩む方も結構います。でも、厳しい言い方かもしれませんが、そう思わせてしまっている時点で、あなたにはやりぬく力がありません。

周りから見ても「あれだけ頑張っているんだから応援したい」そう思われるくらいじゃなければ、相談業なんてできません。

周りから応援される人がどんな人かと言えば、理想をもってひたむきに努力し続ける人です。理想はあるけれど、口だけで行動が伴っていなければ「起業なんてやめた方がいい」と言われるのは当然です。

会社員であれば、多少行動が伴わなくても翌月のお給料がゼロ円になることはありませんが、起業した後はあり得ます。あなたを大事に思っている人であれば、「無茶なことはやめた方がいい」と説得しますよね。

でも、あなたが一生懸命努力している姿を見せ続ければ、どんなに反対していても「ここまでやっているんだからもう私が何を言っても聞かないな」と思われます。

つまり、起業をする前から「この人はちゃんと頑張れる人だから、応援しよう」と周りを納得させられるくらい行動しているかどうか重要です。

家族から起業を反対されるかどうかなんて、やりぬく力がつけばそんなこと全く問題ではなくなるんです。周りが何も言えないくらいの行動量をとれない人は、厳しい言い方になりますが、そもそも独立は無理だからです。

私が会社を辞める時も、「実は心理学で食べていきたいから」と、親しい人に打ち明けたとき「会社員しながらそこまでちゃんと準備してたんだ！すごいね。応援してるよ」と言われ、「この人たちのためにも、諦めちゃいけないな」と、頑張る動機ができました。

コーチとして独立すると、基本的には一人でビジネスをします。孤独や不安になったとき、こうやって応援してくれる人がいるかどうか、大きな心の支えがあるかないかで、ビジネスを進めるスピードが変わります。

周りから応援されて、家族に自慢できる仕事をしていると、本当に毎日が充実します。よく、副業とかアフィリエイトとか転売とか情報ビジネスって、家族に言いづらい部分がありますよね。なかなかいえないし、自分が取り組んでいることも隠してこっそりやっている。

それって、悪いことをしているわけではないですが、家族に堂々と言えないわけですから、なんだか後ろめたい気持ちを持ち続けることになるんですね。



でも、この週末コーチとして活動すると、クライアントから喜ばれて「あなたに相談して本当によかった、ありがとうございます」と言ってもらえるんです。こういう姿を、家族や、友人に誇りをもって見せられますよね。

あなたの気の合わない人には売らなくていいので、気の合う人とだけビジネスができます。これは、会社員からするととんでもないことですよね。会社員時代にお客さんから怒鳴られたり、泣かされたりしていたので、今、こうやって気の合うクライアントさんと話をするのが本当に楽しいんです。

もちろん、これはほかのコーチも同じですが、ほとんどの人はノウハウを買っても続けられなかったり、会社にばれたりして廃業してしまいます。

でも、週末コーチなら会社にはばれないし、利益が高いし、初期投資がほとんどかかりません。つまり、リスクを抑えて始めることができるんです。しかも、コーチングを学んで実践する中で、会社の人間関係がよくなり、会社での評価もあがります。

受講生さんの中には、会社での評価が上がり、会社の中で「あなたがいてくれてよかった」といわれたり、働きが認められてヘッドハンティングされたりした方もいます。起業塾とは言っていますが、こうやって自分で進む道を決められることが、一番の特徴なんです。

そして、週末コーチの最大の特徴は、自分が長く付き合っていけるクライアントと出会えることなんです。

私自身も、週末コーチとして活動し始めたときからずっとお付き合いしているクライアントさんがいます。最初、恋人と別れ仕事もクビになり、かなり大変な状況でしたが、今では大学院に進学して研究しながら、予備校を2つ掛け持ちする売れっ子日本語教師になりました。

彼女から何度も「寺本さんをお願いして本当によかったです」とおっしゃってくださいます。

ほかにも、前も紹介した E さんもダイエットコーチを初めてお付き合いしたクライアントさんから「Eさんに頼んで本当によかった、またお願いします」と言われたように、長く付き合っていけるクライアントに出会います。

なぜなら、あなたが「この分野で困っている人をぜひ助けたい」と思える分野でサービスを提供するからです。そうやって覚悟をもって始めると、クライアントからも「受けてよかった」と喜んでもらえて、末永くお付き合いができるようになるんです。

もちろん、どんな人でも受け入れなければと気負う必要はありません。あなたがお話しして、「この人と長く付き合いたい」と思った人とだけ一生懸命サポートをすればいいです。そして、この人の悩みを絶対に解決するという覚悟があると、値段をつけることが怖くなくなります。

ぜひ、逆の立場になって考えていただきたいんですが、「無料であなたの心を楽にします」という人と「あなたの悩みを絶対に解決します、それが私の仕事です」と言い切れる人、あなただったら、どちらに仕事を頼みたいですか？

私たちが有料でセッションをするのはここに理由があります。ボランティアで話を聞く人と、仕事としてあなたの悩みを解決する人では、信頼が全く違います。それでも、有料セッションができない、値段をつけるのが怖い理由は、やりぬく力がないからです。

やりぬく力がなければ、自分のコーチングスキルへの自信をもつことも集客のための行動も続けられないんです。ですので、このやりぬく力を鍛えるための場所を作りました。いわゆる、「ただ起業のノウハウだけ渡して終わり」の講座ではないです。今回、週末コーチとして活動したい方に向けて、特別な講座を開催しています。

あなたが、初心者、未経験者であっても、必要な知識とかノウハウっていうのは、全てこちらで用意しています。これまでにお話したやりぬく力、会社員をしながらコーチとして活動するノウハウ、会社内で評価されるコミュニケーションスキル、ほかにも、初歩のことま

で。いろいろありますが、細かく言い始めるとあまりに長くなってしまいますので、募集要項を見ていただきたいと思います。

また、この塾には、初心者、未経験者の方からすでにコーチとして活動されている方やサロンオーナーなど一人ビジネスをしている方もいます。初心者の方から経営者の方まで対応できるので、ご安心ください。

こういったノウハウを、私が公開しようと思った理由は、女性の働く環境が年々厳しくなっているからです。日本人の平均年収がいくらかご存知ですか？厚生労働省の調査によると約 300 万円です。では、男女別で見るとどうでしょう？男性平均は 335 万円に対して、女性平均は 244 万円。91 万円分の開きがあるんです。

もちろん、産休や子育てによって仕事ができない期間があるなど、理由はいろいろあるかと思いますが。ただ、年齢別の平均年収を見ても、女性と男性の平均年収には常に格差があり、男性の方が平均年収が高いです。この数字からはっきり言えるのは、女性は男性以上に「お金を稼げていない」ということです。お金を稼げていないということは、将来何かあったときにお金に困る可能性があるということです。

将来に不安を抱えたまま生きていくことは、とてもこわいし、心配ですよ。だから、多くの人は個の不安を解消しようとしています、ただ、やり方が間違っているんです。

お金を貯めればこの不安は解消されますか？22 歳から 85 歳まで生きていくためにかかるお金の平均は約 2 億円。いきなりこの金額を稼げる人っていないですよ。

結婚すればこの不安は解消できますか？もし旦那さんが倒れたら？もし旦那さんから別れてほしいと言われたら？あなたは生きていけますか？場合によっては、経済的な事情でどんなモラハラを受けても別れるわけにはいかない、という状況になるかもしれません。

また、会社だけに依存する生き方というのは、これからだんだん厳しくなっていくだろうと

も思っています。実はすでに、多くの会社が副業を解禁していますが、あれって何故だかわかりますか？

簡単に言うと、もう会社のお給料ではあなた方を養えなくなるかもしれないからあとは自分でどうにかしてね。ということです。

つまり、会社に居続けるだけでは「とりあえずお給料がもらえて生活できる」という状況は、いつまで続くかわからないということです。今年に入ってからも、大きな会社の倒産のニュースがありましたよね？

どんな大企業に勤めていたとしても場合によっては、正社員だったのに早期退職を迫られる可能性や、派遣社員と同じような就労条件でしか働けない人もいるかもしれません。

そういう時に、真っ先に首を切られるのは誰かと言えば、会社内で評価が低い人です。会社内で評価が高い人なら、正規のお給料を払うから残ってほしいと言われるでしょう。でも、会社内で評価が低ければ、「あの人は対して仕事もできないから、辞めてもらおう」と言われかねないんです。

これから、もっと多くの会社で副業が解禁されると予想できますが、多くの人は「時間もお金もスキルもないから、そんなこと言われても何をしたらいいのかわからない」という状態に陥ると思います。でも、週末コーチとして活動を先に始めていれば、「あなたにしかできない仕事」で副業をスタートさせることができるようになるんです。

将来への不安を、少しでも解消するのは「自分は何があっても生きていける」と言えるだけの自信をもてるかどうかです。自分の手でビジネスをすることも、会社内で評価されることもできるようになれば、あなたは自由に自分の人生を選ぶことができるようになります。私は、1人でも多くの方に、自分の人生を選ぶためのスキルをお渡ししたいと思っています。

だから週末コーチ起業塾 を作りました。会社員で、ビジネスとかマーケティングとか、パソコンのことすらあまりわかってはいないけれど、自分の力でお金を稼ぐ経験をしたい方。会社内の周りの人の顔色を窺って、波風立てないようにうまく付き合う自分をやめて、会社内で評価される自分になりたい方。だらしのない自分から抜け出して、コツコツ努力するスキルを身に付けたい方。そういった方々に来てほしいと思っています。

私自身、会社員として働く中で、こんな狭い人間関係の中で、「あの先輩は口うるさいからいやだ」「あの後輩の態度がむかつく」といったことばかりを話し、誰がやっても同じような仕事しかできないことにいら立ちと憤りを感じていました。そして、会社内で「出向に何人か飛ばされるらしい」という話を聞くと「自分だったらどうしよう」とビクビクしていました。

毎日毎日、狭い世界の中で自分の人生を無駄遣いしているような焦りを感じて、いつも寝る前に「このままでいいのだろうか」って不安になっていたんです。

それでも、まわりからは安定企業だから絶対にやめてはいけないと言われ、会社内では「女性はこの会社にいてほしくない」という空気を感じながら、何が自分の人生にとっていいことなのか全くわからなくなっていました。

ただの「駅員」「乗務員」として見られるのではなく、個人の人間としてお客さんと関わりたい。しかも、自分の好きなお客さんにだけ仕事をして、夜勤や不規則な勤務から離れて、まともな時間に寝て起きる生活がしたい。そして、自分と関わる人を幸せにしたい。そう思ったことが、この仕事を始める原点でした。

もしいま、かつての私と同じように会社内で居心地が悪い、自分でもビジネスをしたいけれど何から始めればいいのかわからない。そう思っている方は、私の講座に来てください。「私の居場所はここじゃない、でもどうしたらいいのかわからない」という、どこに進んだらいいかわからない状況から、自分で進む道を選べるようになるためのスキル、ノウハウをすべてあなたにお渡しします。

これらの音声を聞いて、週末コーチという仕事や、講座に興味を湧いた方は、ぜひ説明会にお越しください。

あなたとお話することを心から楽しみにしています。

それでは3本に渡るビデオをご視聴いただきまして、本当にありがとうございます。

音声は以上です。ありがとうございました。