

夢と現実 に 橋をかける 人柄ビジネス

幸せ女性起業塾

人柄ビジネスコンサルタント
叶 理恵

はじめに 女性は働き方を7年ごとに見直そう

わたしの横ではいま、生後3か月の赤ちゃんが眠っています。

「この子と一緒にお昼寝してあげたい」

「この子のそばにもっと一緒にいたい」

と、つくづく思います。子どもを産む前までは、こんな気持ちになるなんて思いませんでした。出産直前でさえも想像が付きませんでした。

なぜならわたしは、仕事が大好きだからです。子どもを産んでもこれまでと仕事の仕方は変わらないと思っていました。世界中を飛びまわるのも好きなので、なおさらです。

しかし、子どもを産んだあとで気持ちガラッと変わりました。「この子の小さい頃は、このときしかないから、もっとそばにいてあげたい」という気持ちが心の底から湧いてきたのです。意外でした。

このような気持ちになって心から思うのが、自分の仕事を創っておいて本当によかったということです。なぜなら、赤ちゃんと一緒にいても自分のペースで働けているからです。どのような状態になったとしても、柔軟に対応することができます。

この本は「人柄ビジネス」で、女性が自宅にいながら、自分らしく幸せに働く方法についてお伝えする本です。

まずは、簡単に自己紹介をさせていただきます。わたしは35歳まで上場企業で管理職として働いていました。給料の高い都市部在住でない（関西在住）女性の割に、年収は高いほうだったかもしれません。そんな好条件の会社を、2010年に退職しました。その理由は、仕事を頑張りすぎて燃え尽きたからです。当時の状況で、子どもを産み育てるというライフプランをイメージすることはできませんでした。

会社を退職したときのわたしは、自分の好きなことがよくわからない「好きなこと不感症」でした。「好きなことを仕事にしたい」と考えていても、漠然としていて、「何が好きなのか」を質問されてもまったく答えられないのです。

以前のわたしは、「働くとは、好きとか嫌いとかで選ぶものではなく、自宅からの距離、お給料、仕事内容、安定しているか、女性でも採用してもらえるか、という条件で選ぶもの」と思っていました。いつも理性的に考えて、感情を感じる心を閉ざして生きていたのです（ただ、自分では心を閉ざしているとは気づいていませんでした）。いま考えると、いちいち心で感じていては、山のようにある仕事量をこなしきれなかったでしょう。また、部下12名をまとめ続けることもできなかったと思います。

会社員時代は、幸いなことに営業成績がよかったので昇進しました。

しかし、心をすり減らし、毎日ヘトヘトになりながら通勤していました。会社に認められるために働いていて、「自分軸」がなく、いつもとても疲れていました。土日は、自宅で寝て過ごす日々が続きました。頑張つて稼いだ収入は、ストレス発散のためにむだ遣いをしたり、海外旅行に使つたりしていました。

あれから8年が経ちました。以前は「好きなこと不感症」だったわたしですが、おかげさまで好きなことを仕事にできるようになりました。世界各国（フィジー、フランス、シンガポール、マレーシア、アメリカ、ブラジル、韓国、オーストラリアなど）さまざまな国に住む日本人の女性にコンサルティングを行っています。日本全国に、わたしの会社の商品を買ってくださる人がいます。

会社員のときは毎日疲れ果ててしまうライフスタイルを送っていたわたしでしたが、いまは自分の好きなことが何かわかり、収入を得られる生活になりました。赤ちゃんを育てながら自由に仕事をする事ができています。いま、会社員時代の10倍以上の収入を得ています。

ところで、この本を読んでいるあなたは、いま何歳ですか？

突然、年齢のことを聞いてごめんなさい。なぜ、あなたの年齢を聞いたのかというと、女性のあなたに伝えたいことがあるからです。日本の女性は学校卒業後20代で働く人の割合がピークに達し、結婚、出産、育児を経て、いったん仕事を辞める人が多いというデータがあります。40代になると、子育てがひと段落し、仕事を再開する人が多いのです。これをM字カーブと呼びます。

女性のライフスタイルは、年代ごとに異なっているのです。

専業主婦世帯の数が、共働き世帯の2分の1になったとはいえ、女性のライフプランは男性と異なります。もし、あなたが20代や30代前半であれば、いまは独身かもしれないけれど、いつかは結婚するかもしれません。あなたの結婚相手が海外赴任をしたり、転勤族だったりした場合、仕事はどうしましょう。キャリアを途中であきらめてしまうのはもったいないですよ。かといって、大好きな人との結婚を、仕事のためにあきらめるのもどうなのでしょう。悔しいですよ。そう、板挟みです。心から好きになった人がいたら、一緒にいたいと思うのはごく自然な気持ちです。

また、子どもが欲しければ、子どもと仕事の板挟みで悩むときが来るかもしれません。仕事のために子どもを産む時期を迷っていると、子どもが欲しいときに年齢の問題が壁になってくるかもしれません（ちなみにわたしの場合は、このパターンでした）。

いまは健在な親も、いつかは年をとり、介護が必要な時期が来るかもしれません。後悔しないように、親を看取りたいという気持ちが生まれたとしたら、それはごく自然な気持ちです。そのときにあなたが仕事で多くの制約を受け、十分な介護ができないとしたらどうしますか？

結婚している方の場合、いま旦那さんは収入が安定している会社で働いているかもしれません。けれど、旦那さんが解雇されたり、収入が下がったりすることがあったらどうしましょう？ そのときあなたは子どもに不自由をさせたくないと思いますよね。

旦那さんに理不尽なことをされて、離婚したいのにお金のためにあなたの大切な人生を我慢してしまうとしたら、あなたの人生が悲しむかもしれません。子育てで一度仕事を辞めたのに、専業主婦から再就職するのは苦労するでしょう。雇ってもらえてもパートや非正規雇用の仕事しかないとしたら「あのとき会社を辞めなければよかった」と後悔するかもしれません。女性の働き方は多様化したといっても、このように子育てや親、結婚相手の状況（例 転勤族、相性）によって大きく左右されるのです。

仕事か結婚か。仕事か子どもか。なぜ女性であるわたしたちはこのように二者択一で選ぶ生き方しか知らないのでしょうか。女性の場合、結婚や出産によって生き方は想定外の人生へとシフトしていきます。そのときにこの本があれば憂いなしです。

東洋医学では女性の身体は7の倍数の年齢で変化するといわれています。しかし、現代は昔よりも、もっと早く変化のピークが来るといわれています。多くの方の女性起業支援をしてきて思います。実際に相談には「35歳、42歳、49歳、55歳」前後の方が多く、今後の仕事を考え直すきっかけがあつて来られています。だから、女性の働き方は7年で見直す必要があるのです。40歳を超えると、3年ごとに見直す必要があります。

本書では、「人柄ビジネス」で、あなたがどこに住んでいても、仕事を創り出す方法をお伝えします。そうすれば女性であるあなたも、仕事や家庭で悩むことが減るでしょう。安い給料で家庭と仕事との板挟みになり、キャリアを構築できない自分を責めることもなくなるでしょう。人生の選択肢が格段に増えます。その中から幸せな人生を選べばよいのです。

この本は低リスクで、店舗も借りず、社員も雇わず、簡単に始められる、女性のための「幸せな仕事の創り方」の教科書です。

この本を読んだあなたの人生が幸せになることを祈っています。
幸せな仕事は、自分で創り出せるのです。

contents

はじめに 女性は働き方を7年ごとに見直そう

2

Step 01 相思相愛！好きを仕事にする「人柄ビジネス」の始め方

「何を買うか」から「誰から買うか」の時代へ

12

あなたがあたりまえにできることに値段がつく時代

18

人柄ビジネスでは失敗もあなたの「魅力」になる

24

「何をしたいかわからない」人もすでに答えを持っている！

30

「好きなこと」なのに続かない女性は、〇〇を100個以上書き出す

36

「好きなこと」が仕事にならない人の3つの特徴とは？

42

Step 02 あなたのが好きでたまらない「モテ層」とは？

あなたの「ファン」を探そう

48

モテ層で人柄ビジネスの成功が10割決まる！

54

ビジネスがうまくいかない女性はモテ層に出会っていない

60

スタートは誰でも「アジアの怪しい両替所」

66

まずは「モテ層（仮）」から始める

72

会社員時代の経験に売れる商品が眠っている可能性がある

82

Step
03 「あなたから買いたい!」相思相愛のお客さんを引き寄せる

お客さんの夜も眠れなくらいのお困りごとを意識する

88

あなたの人柄ビジネスが大きく育つためにおくこと

94

情報発信は「あなたの想い」をラブレターにして海に流すようなもの

104

わたしが起業して最初にしたこと

110

「アジアの怪しい両替所」を卒業するためにわたしが最初にしたこと

116

せっかく好きなことを仕事にしたのにお客さんが来ないのはなぜだろう?

122

売れている人は言語化能力(価値を見える化する能力)が高い

130

「BIG WHY」から情報発信すると相思相愛のあったかいお客さんを引き寄せられる

136

マザー・テレサが100人いたら世界はもっと平和になっている

142

Step
04 幸せに成功している人はパートナーシップが良好

男性の力を借りれば、女性はもっと幸せに成功できる!

150

パートナーをあなたの夢の応援者第1号にする

156

パートナーに応援してもらうためには何を話せばいい?

162

ヴィジヨンのある女性を応援してくれる男性との出会いをつくるには?

168

Step 05 なぜ人柄ビジネスには運氣アップが必要なのか？

ありのままのあなたを出す＋夢に生きている人があふれている場所に行く……………176

人生どん底の経験から約20年「運氣アップマニア」として生活した結果……………182

億万長者のメンターが毎年通う金運神社……………188

運氣がないときの「運氣アップ法」とは？……………194

運氣があるときの「運氣アップ法」とは？……………200

神様からの頼まれごとの実行が最高の運氣アップ法……………206

Step 06 成功者のマインドセットを学ぼう！

成功している事業主のマインドセット……………218

古い記憶を癒やして幸せに起業する……………228

どういう人をメンターに選べばいいの？……………234

おわりにあなたは好きなことで幸せになれる……………238

コラム

「モチ層」はあなたの成長とともに変容進化していく……………78

収入とアイデアは、移動距離に比例する……………213

Step
01

相思相愛！
好きを仕事にする
「人柄ビジネス」の始め方

「何を買うか」から「誰から買うか」の時代へ



あなたは、こんな経験したことはありませんか？

洋服を買おうと思って入った店の店員さんの接客が感じ悪くて、「ここで買わなくていいか」と思って店から出たこと。もしくは、「ここで買わなくても、ネットで買えばいいか」と思ったり、そのブランドを買うの止めたり、そのブランドのファンを辞めたり……。感じの悪い店員さんがいることで、物やサービスを買うことを止めた経験をお持ちの方はたくさんいるでしょう。

反対に、売り場の店員さんが魅力的な人で、ものだけでなく、精神的にも満たされた経験をしたことがある人もいるのではないのでしょうか。満足してお店を出ることができれば、また次回も、「この人から買いたい！」と思いますよね。

物があふれている時代といわれて久しい現代、すでに必要なものは足りています。断捨離に注目が集まるのは、その裏返しではないかと思えます。昔ほど、物を買う＝幸せではなくなってきたのです。

では、同じものを販売しているA店とB店、どちらかで買うとすると、あなたは何を基準にして店を選びますか？ 先にご紹介したように、売り手が魅力的な人であれば、「この人から買いたい！」と思うのではないのでしょうか。いまの時代、何か商品を買うときは、

「この人から買いたい!」「好きな人から買いたい」という気持ちが伴っていないと、商品やサービスが売れない時代に突入しているのです。

ものを購入するとき、接客が伴う場合は、会話や対応など売り手の人となりが、購入者の印象を大きく左右します。この「人柄」が表れるサービスが含まれている職業を、わたしは「人柄ビジネス」と名づけました。

「人柄ビジネス」を仕事にしているのは、「あなたから買いたい」といつてもらえるサービス、商品を取り扱っている人です。たとえば、整理収納アドバイザー、カラーセラピスト、カウンセラー、コーチ、コンサルタント、占い師、セミナー講師、1人で経営している美容師、自宅サロン経営者、Webデザイナーなど、たくさんあります。販売するものは、「モノ」だけでなく、自宅サロンで提供される「技術」や、カウンセリングやセミナーなどの「ノウハウ」、形のない「サービス」も含みます。

販売されるもののものの価値だけでなく、「誰が販売するのか」といった部分が重要視されます。つまり、商品、サービスと人柄が密接に結びついたサービスを提供しているビジネスが、人柄ビジネスです。

人柄ビジネスの場合、プライベートのライフスタイルや近況まで情報発信します。そのため親近感が増し、ライフスタイルも含めてファンになってくれます。ファンになる、

ライフスタイルに共感する、といっても、芸能人のようにおしゃれな生活をしている必要はありません。あなたの好きなものを「好き！」と発信すると、同じような価値観の人が集まるということです。

だから、**人柄ビジネスでは「あなたのことが好き！」という人がお客さんになります。**あなたの発信している価値観に共感、共鳴し、等身大のあなたを愛してくれる素晴らしいお客さんが自然に集まるのです。あなたもまた、お客さんを大切に思うようになるでしょう。つまり、あなたとお客さんは相思相愛の関係ということです。

たとえば、わたしの場合、人柄ビジネスをしながら妊娠、出産を経験しましたが、これらをすべてお客さんと共有していたため、ご報告後、お祝いのメールをいただきました。さらにお客さんに悩みを相談したら、親切にいろいろなことを教えてくれます。たとえば、子どもが産まれ、保育園の選び方について情報がなくて悩んでいました。ネットで検索しても、情報量が多すぎて、いまひとつ、よくわかりません。そこで、親しいお客さん5人に「保育園をどのようにして選びましたか」と相談したら、保育園の選び方について親切に詳しく教えてくれたのです。

おそらくこれまでのお客さんと、商品、サービス提供者との関係であれば、商品、サービス提供者がこのように質問したら、「わたしはお客様なのに、何でそのようなことを教

えないといけないの」と思われるでしょう。そして提供者側は、何よりも質問すらしてはいけないと思うでしょう。

メルマガやブログを書いて、日本全国、世界中に住むお客さんに自分の好きな価値観を発信します。すると、あなたから商品、サービスを買いたいという人から連絡があるので、仕事が楽しくなります。価値観が似ていて共感してくれる人がお客さんだと、より一層「この人の役に立ちたい」と思いますし、役に立っている実感もあります。

また、人柄ビジネスは、好きなペースで好きな仲間と仕事をすることができます。わたしには現在生後3か月の子どもがいますが、パソコンを使って、自宅で仕事をすることができます。この原稿を書いている今日は平日ですが、母が自宅に来て娘と遊んでくれています。仕事をしている横で、親孝行をしながら、自宅で好きなペースで仕事をすることが可能になりました。

子どもが寝ているときにZOOM(TV会議が可能なWebツール)を活用して、仕事のミーティングをすることもあります。たとえば、子どもが起きてグズっても、ミーティング参加者にはお子さんがいるママさんも多く、理解があるので、仕事は滞りなく進みます。

子どもがいると、どうしても難しい仕事の場合は、ベビーシッターさんにその時間だ

け来てもらうこともあります。「人柄ビジネス」は、自ら仕事を創り出しています。自分で商品をつくって売り、会社員以上に収入を生み出すことができるので、シッターさんを頼むのに遠慮しなくてもいいのです。

そして、何よりわたしにとってうれしいのは、出産後に満員電車に乗らなくてもよいことです。満員電車が苦手なので、通勤時間0時間はむだに体力を消耗しなくてすみ、ありがたいです。ただでさえ産後で体力が奪われているときに、疲れる原因が1つなくなるのです。なんてありがたい仕事の仕方でしょう。一緒に仕事をするメンバーは、東京、名古屋、ニューヨークなどさまざまな場所に住んでいます。

日本には1億人の人口がいます。海外にも日本語を話せる人が住んでいます。人柄ビジネスでは、あなたの「濃い」ファンが30人くらいいればよいので、自分の好きなことや価値観に共感してくれるお客さんと必ず出会うことができます。あなたの強みや才能を買いたい人と出会えたら、自分で仕事を創り出すチャンスです。お客さんのお困りごとを解決する新しい商品を生み出し、提案できれば、あなたの強みが価値となり、それが収入となります。

わたしたちとはとてもよい時代に生きているのです。

あなたがあたりまえにできることに
値段がつく時代



現在、インターネットが普及して、自分の才能を売りたい人と、それを買いたい人をマッチングするサイトが盛んになっています（例コナラ、ストアカ、ランサーズなど）。あなたもCMで見たことがあるかもしれません。

わたしは料理があまり得意ではありません。だから仕事が忙しいとき、たまに家事代行の方に依頼することがあります。皆さん口を揃えておっしゃるのが、「わたしは専業主婦しかしてこなかったの、家庭料理しかできないのです」ということです。

けれど、我が家は美味しい家庭料理を家で食べたいと思っていますのですが、夫婦ともに時間がなく、料理も得意でないの、自宅に来てくれて家庭料理をつくってくれることにとても価値を感じています。

「専業主婦＝キャリアがない」「家庭料理をつくれる＝誰でもつくれる」と思う人は多いようです。しかし、現に我が家にとっては非常に大きな価値があります。誰にでも必ずほかの人が評価する「価値」を持っています。大事なのは、自分の価値を高く評価してくれる人を見抜くということです。

では、どうしたら自分の価値を高く評価してくれる人を見抜くことができるでしょう。それは、あなたがあたりまえに知っている分野の知識をまったく知らない人に、お困りごとリサーチをしてみるとよいのです。

たとえば、わたしは営業をしていて、トップセールスマンでした。営業についての本をたくさん読み、営業することについてもメンタルブロックがありません。

売り込みもしないのに、自然にお客さんから「それ、欲しいです」といつてもらうことができます。起業当初は、このノウハウを欲しいと思う人が世の中にいるとは思いませんでした。ニーズがあるとは思わなかったのです。

どうやってそのニーズがあると知ったかというと、お客さんのお困りごとをリサーチしたときに「そんなこと知りませんよ!」と個人事業主で営業未経験の女性にいわれたからです。「そうか。このようなことを知らないんだ」と思いました。自分ではあたりまえに、息をするのと同じくらい簡単にできることに、実は価値があったのです。

だから、「**自分があたりまえにできること＝価値がない**」とは思わなくてください。自分が**あたりまえにできること**がある人たちのお困りごとであれば、ものすごく価値があるので**す**。では、どのようにしたら自分があたりまえにできることに価値がつくのでしょうか。

簡単です。リサーチしたらいいのです。次の4つの方法をご紹介します。

①インターネットで同じようなことをしている人がいないか探す

さきほどのマッチングサイトを調べたり、アメブロ、ホームページなどで検索して、

お困りごとを解決している人がいないかを探します。同じようなことをしている人がい
たら、そこに市場のニーズがあるということなので、ビジネスチャンスがあります。

②知り合いで同じようなことをしている人がいないか探す

わたしの自宅で家事代行をしてくれている方は、娘さん2人を立派に育て上げられた
専業主婦の方なのですが、「なぜ、この仕事を始められたのですか？」と質問したところ、
娘さんの友だちのママ（ママ友）から紹介してもらったそうです。

「最近、何をしているの？ 子どもも大きくなったから暇じゃない？ 家で家事をす
るのもチャチャツとしたら2時間くらいで終わるし、主人も定年退職したし、このまま
ボーッと家にいたら1日があつという間に終わってしまつて、このままでいいのかなと
思つて家事代行を始めたんだけど、働いているお母さんにとっても喜ばれるのよ。とて
も感謝されるので、楽しくなっちゃつて。お小遣い程度のお金だけれど、自宅と趣味の
プールの往復で1日が終わるのもどうなんだろうと思つていたし。健康目的でも働ける
し。かといつて専業主婦しかしていないから、この年でどこかに雇ってもらふといつて
も難しいし。とっても楽しいわよ！」

という話がきっかけだったそうです。その方いわく、始めたら楽しくて4年続いてい

とおっしゃっていました。このようにあたりまえに感じていることを価値にして楽しく働いている人は、世の中にたくさん存在するのです。

自分あたりまえにできることに価値が見出される時代に生きているのですから、自分の才能や強みを求めている人が見つけやすいように、自分のできることをリストアップしたメニュー表を用意しておくのは、とても重要なことだと思います。

③同じようなことを仕事にしている人のセミナーに参加して学ぶ

インターネット上で同じような仕事をしている人を見つけたとしても、「あ、この人だからできたんだろうな」「きつと特別な才能があつたに違いないだろう」「学歴や資格があつてキャリアがある人だろう」と、他人事のように感じてしまい、なかなか自分ごとにはなりません。やっぱり直接会つてはじめて、「こういうことも仕事になるんだ」と実感できるということがあります。

実際に、世の中にはいろいろなお困りごとを解決している人がいます。会社員のときには、自分がしている仕事について、「いかにまわりの人よりも優秀になるか」「会社の評価してくれる査定に近づけるか」ということしか考えていませんでした（実際にわたしがそうだったのです）。しかし、世の中に出てみると、いろいろな商品やサービスを提

供している人がいて、いろいろなお困りごとを解決していることを知りました。

さまざまな人に出会うことによって「世の中にはいろいろなお困りごとがあるんだな」ということを知ることができまし、自分があたりまえにできることが、どのように仕事として成り立つのかも参考になると思います。

④「人柄ビジネス」のスタートアップ期のサポートをしているプロに学ぶ

自分にとってあたりまえのことを価値に変えた事例を数多く知っている人は、世の中のお困りごとにも詳しいのです。あなたの参考になる情報も多く持ち、経験年数も長いので、質問したらすぐに解決することが多いです。

家事代行の方が料理するのを横で見ていると、料理の苦手なわたしにちょっとしたコツなどを教えてくれます。クックパッドやクラシルではわからない主婦の知恵を、むだな時間を費やすことなく、調べる手間なしに得られます。やはり、その道のプロに聞くのはおすすめです。

夢と現実 に 橋をかける 人柄ビジネス

幸せ女性起業塾

Amazonで購入 