





まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④今日の参加目的

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる

— 起業オンラインサロン —

自分軸を見つける!

折れないマインド作りセミナー

Business on-line salon



JEC 日本起業コンサルタント協会
Japan Entrepreneurship
Consultants Association

自分軸ってなに？

自分の価値観や気持ちを基準に
考えたり行動したりすること

周りにどう思われるかより「自分はどうしたいか」で決める。
流行や他人の意見に流されすぎず、自分の考えを持つ！
嫌なことは「嫌」と感じていいし、好きなことを大事にする考え方

逆に他人軸は？

人にどう見られるか、嫌われないか、
周りに合わせることを基準にする状態

大事ななのは、自分軸＝わがまま、ではないということ。
ちゃんと周りも見つつ、「最終的な判断は自分で持つ」というイメージ

自分軸がないと…

- 行動が止まる
- コンセプトがブレる
- 価格に自信が持てない
- 理想と違うお客様が来る
- 発信が当たり障りなく、刺さらない

つまり…
信頼が積み上がらないし
売上が安定しない！

マインド作りセミナー

自分軸のを見つけるには…

己を知る

自分軸を見つけ大事にするには…

自分の価値観、思考の癖（個性）、
ブレたときの直し方を理解する

→ 今日はこちらを探求します！

◆ 自分軸は過去の経験にある

幼少期から今までの…

- トラウマや辛い経験
- 素晴らしい成功体験



【ワーク】

それぞれをノートに
書き出してみてください。

◆ 自分軸は過去の経験にある

- 今の仕事を始めた理由

【ワーク】

それぞれをノートに書き出してみてください。

- 特にお客さんにどうなってもらいたい

- 最終的にどんな社会を創りたい？

シェアタイム

【改めて質問です】

皆さんはなぜ今の仕事を行い
その仕事で何を成したい？
ズバリあなたの自分軸は？

極めて自分事でもOKです！

◆ 次に思考癖を見つけよう！

① 最近の出来事を書き出す

- モヤッとした出来事
- イラッとした場面
- 落ち込んだ瞬間



【ワーク】

2～3個ノートに
書き出してみてください。

◆ 次に思考癖を見つけよう！

② その時の思考を言語化

その瞬間、何を考えた？

(例: どうせ私なんて / 嫌われたかも
許せない！ / 全然ダメだ…)

【ワーク】

具体的にノートに
書き出してみてください。

◆ 次に思考癖を見つけよう！

③ どんな感情だった？

(不安・怒り・悲しみ・焦り)

【ワーク】

具体的にノートに
書き出してみてください。

④ その後どうした？

(我慢／避けた／言えなかった など)

◆ 次に思考癖を見つけよう！

自分はどんな前提で考えている？

- 悲観的 or 楽観的
- 完璧主義 or 最善主義 or 適当
- 周囲を気にする or しない

【ワーク】
具体的にノートに
書き出してみてください。

思考癖は簡単に変わらない！

◆ 大事な事は…

ここで他人軸を使う！
もっと大変な人と比較したり
未来や過去の「時間軸」を入れる！

① 自分の癖を知る/気づく

② 癖のせいで疲弊していないか**俯瞰**する

③ **希望的観測**で中和・解消していく

→ 「私より苦勞してる人はいる。まだまし！」 「3カ月後は成功出来ているかも！」

ブレたときの直し方

◆ 不安や焦りに取り込まれたときこそ**初心**！

自分の軸(目的・目標)は何だったか。

そこを見失っていないかに気づき、思い出す。

そして気分転換(満たし・調え)をやる。

◆ 満たし調える方法

何をやれば満たされる？ 調う？
思いつくことを書き出そう。

スタバでゆっくりコーヒーを飲む、散歩、走る、ヨガ、読書
AIに愚痴を聞いてもらう、掃除する、旅行に行く などなど

相談される人から

導ける人へ

起業コーチ養成講座

メガヒットブランディング
住福純

JEC 日本起業コンサルタント協会
Japan Entrepreneurship
Consultants Association

ビジネスの相談をメニュー化しよう!

ちよつとだけシェア！

マーケティング & マインド

- ① 誰もが初めはポンコツスタート
- ② 自信は無くてもいい！あとからついてくる
- ③ 成功者は成功するまで続けた人
- ④ 他人はそこまでアナタに興味がない
- ⑤ 「イメージ」のチカラを味方につけよう

マーケティング & マインド

① 誰もが初めはポンコツスタート

いまどれだけ凄い人でも初めは誰もお客様がいない。

自信も実績も知識も経験もない。ポンコツな間違いや失敗も沢山してるもの。それが「普通」なんです。

凄い人を過度に崇(あが)める必要はありません！

マーケティング & マインド

② 自信は無くていい！あとからついてくる

自信はガソリンタンクみたいなもの。最初は空(カラ)！

自信 = 知識 × 経験 × 喜ばれた数

沢山サービスを提供して、「ありがとう」の言葉を頂けば

自信は自然と付いていきます。まず提供してみよう。

マーケティング & マインド

③ 成功者は成功するまで続けた人

誰もが成功者になれます！ その秘訣は「成功するまで続けるコト」なんです。才能がなくても、凄い人でなくても人から必要とされる人になれば成功者になれます。

「誰かを想う」ことを忘れないで下さい。

マーケティング & マインド

④ 他人はそこまでアナタに興味がない

いざとなったら他人はアナタを助けてくれますか？

自分の身は自分で守るしかないので、人の目を気にしても報われないかも…。**“ちょっと変わった人”**と

言われるのは誉め言葉！ 人との違いを愉しみましょう！

マーケティング & マインド

⑤ 「イメージ」のチカラを味方につけよう

人はイメージした方向(見ている方向)に進みます。

・出来ると思う → 行動 ・無理と思う → 止まる

せつかくなれば良いイメージを持って動き続けましょう。

アナタには無限の可能性と生命力が宿っています！

マーケティング & マインド

コレがあなたの
起業を左右する
「基準」になります！

< ワーク⑥ 起業家としてのマインドセット 3分 >

あなたはどんな気持ちで起業に向き合いますか？ここで宣言しましょう。

例)まずはやってみる！という気持ちで～、明日やろうはバカ野郎だ！という気持ちで～

私はこれから起業するうえで、

という気持ちで取り組みます。

集客設計

◆ 発信時の考え方・マインドについて

- 知覚動考(ちかくどうこう/ともかくうごこう)
- 自主性と主体性
- 雇われ以上に動く！



集客設計



◆ 発信時の考え方・マインドについて

- 知覚動考(ちかくどうこう/ともかくうごこう)

「知って → 覚えて → 動いて → 考える」というのが
通常の流れですが、起業の場合は「**ともかく動こう**」です！
失敗も成功も全てが学び。学びなし繁栄はありません！

集客設計



◆ 発信時の考え方・マインドについて

- 自主性と主体性

「何をすべきか」を考えてどんどん動くのが自主性。
「これをやりたい！」が主体性。起業には両方が必要。
間違ってもいいからどんどん動いた人ほど成功に近づく！



◆ 発信時の考え方・マインドについて

- 雇われ以上に動く必要がある

アルバイトで月10万円稼ごうと思ったら月90時間ほど。
起業も最初は同じです。雇用と同じ量(時間)の発信やサービス
提供していけば、だんだん時間以上にお金を稼げるように！

※起業初期は「ブラック企業」と思っておくくらいがちょうどいい。楽しんで稼げるものではないです。

集客設計



Q、会社や企業がやってくれていることって何がある？

企画、出店、広報、営業、受付、
サービス提供、会計、事務

全部一人でやるのが起業！

雇われ以上に
動く必要がある理由

質疑応答タイム



【4月開催 毎回am10—12時】

~~6日 自分軸を見つける!~~

~~折れないマインド作りセミナー~~

13日 存在自体が“集まる起業家”に!
外見ブランディングセミナー ☆

20日 人見知り・群れるの苦手な人向け
超優良コミュニティの作り方・育て方セミナー

27日 住福の頭の中セミナー



【5月開催 毎回am10—12時】

7日(木)

11日 最高最善のタイムラインをいまココに！
未来覚醒クリアリング

18日 起業の経験・知識を収入に変える
オンライン秘書のはじめ方セミナー

25日 半年計画つくろう会

