

西田光弘  
一人ビジネス大学

本コース Session 1 ~ 4 セミナーテキスト

企画：一人ビジネス大学

講師：西田光弘

本製品の複製を禁止します。

<b>一人ビジネスセミナー 入門編</b>	<b>- Session 1 -</b>	<b>2</b>
悶々とする～思考停止（快適ゾーン）の危険性.....		2
決断ができない 思考停止してしまう理由とは？.....		3
情報整理ができないと 感覚で処理 不安.....		3
アイデアを出すための5段階.....		4
スイカ割りの3つの不安.....		5
<b>一人ビジネスセミナー 入門編</b>	<b>- Session 2 -</b>	<b>6</b>
思考再開の方法.....		6
定義づけ 細分化 その差を埋める.....		6
起業のスタイル.....		7
起業の3ステップ.....		8
凡人は 起業できないのか？.....		9
97%から3%になるためにどうすればいいか？.....		9
開業のスタイル.....		10
<b>一人ビジネスセミナー 入門編</b>	<b>- Session 3 -</b>	<b>11</b>
取り柄を仕事にする.....		11
成功する人とそうでない人は 脳のプログラムが違う。.....		11
天職をみつけなきゃと思っていると起業できるわけがない。.....		12
ターゲットスキルを設定する。.....		13
ターゲットスキルシートで棚卸し.....		13
<b>一人ビジネスセミナー 入門編</b>	<b>- Session 4 -</b>	<b>14</b>
取り柄からサービスを導く.....		14
セルフイメージの大切さ.....		15
なりたいセルフイメージを実現させる I（アイデンティティ）V（ビジョン）M（ミッ ジョン）.....		16
天職をいつも思い描いて将来像を明確にする.....		18

悶々とする～思考停止（快適ゾーン）の危険性

なぜ悶々とするのか？

起業したいのに、なかなか決断できない。

成功者は 決断が早い。

でも自分は決断できない、自分は決断が遅い

自分は行動ができない

**決断は自転車に乗るのと一緒でだんだん慣れていけばいい。**

参考 「あなたも一人ビジネスで年収 1000 万稼げる」 西田光弘著  
大和出版

決断ができないと

起業はしたいのに悶々としている状態になる。

起業経営者のようにどんどん決断出来る自分になっていけばどうか。

僕も自転車に乗り慣れるように 慣れていきました。

あなたにも決断に慣れていってほしい。

思考停止している状態が起業にとっては 危険な状態である。

普段の生活の中で 一日があっという間に終わる。

起業したいのに こんな状態でいいのか 何かしないといけないのではないか

悶々としている。

1週間がたち1ヶ月がたち 1年がたち 3年がたち・・・

思考停止ですぎていく

思考停止状態を脱しなければいけない。

幸せな家庭生活がいけないわけでもなく

起業したいのに快適な生活に安住してしまう自分が危険。

もう起業ができないという理由を探し出してしまふ

決断ができない 思考停止してしまう理由とは？

決断が出来ない それは、自分にとって正しい判断ができていないから それは、判断するための物差しがないから

それはなぜか？

インターネット等で情報の洪水、情報過多、整理出来ていない、判断する物差しがない。

自分の起業にとってなにが必要なのか。判断する物差しがない。

当然のことながら行動できない。

だから 毎日の快適な生活に安住してしまう自分がいる。

ということは 逆に考えれば

ものさしがあれば

判断ができれば

情報が整理できれば

決断できれば

行動ができるだろう。

決断 = 行動

判断 = ものさし

情報 ・ 整理

情報整理ができないと 感覚で処理 不安

だから、まずは情報の整理

こういう状態で判断すると感覚で判断するので

起業は怖い

自分には勇気がない 答えがあやまって出てくる。

自分には 十分なアイデアがないという答えが出てくる。

実はアイデアがないわけではない。

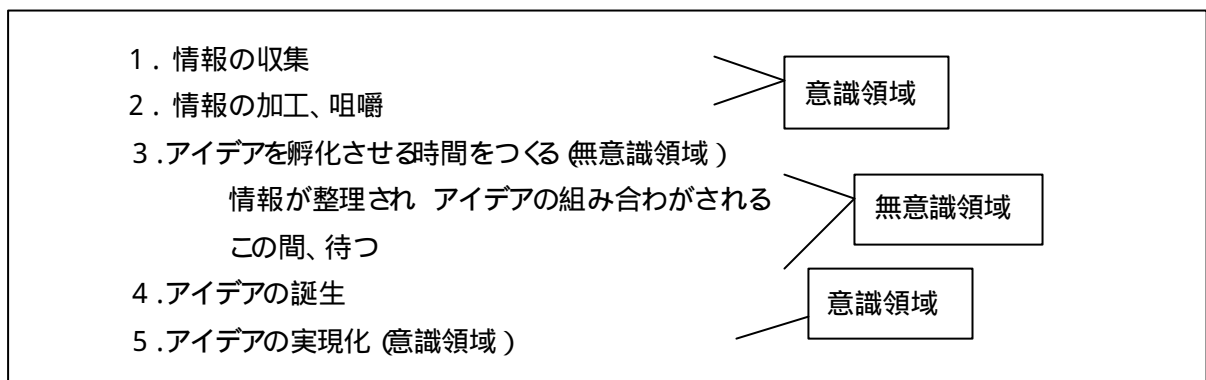
情報の整理の仕方がわかればいい。

## アイデアを出すための5段階

クリエイティブな人だけが作れるものではない。  
「アイデアは既存の要素の組み合わせだ」

プラス

「その関連性を見つけ出す才能があるかどうか」  
興味を持ってその事に意識を持っていれば 誰でもアイデアを出すことができる。



アイデアの実現化の段階では色々 と障害がでてくる

そんなことはできない、そんな方法では実現できない。  
クリアしなければならないことがある。

たくさん問題が出てくる。

アイデアがひらめいた時、どうせ他の人も思いついているだろう・・・

このプロセスには順番が大事。

しっかりやったほうがいいのは 意識領域  
意識領域でしっかり情報を収集して 自分の感覚を  
アイデアを実行する人は100人に一人。  
実行し最後までやり遂げるのは10000人に一人。

実現化に向けてアイデアの収集、情報の収集  
感覚だけで判断しない 物差しが出来て  
自分にとって正しい決断  
行動ができる。

## スイカ割りの3つの不安

スイカ割りの状況を想像してみてください。

スイカ割りの3つの不安

目を隠されてぐるぐる回されて

自分のやりたいものがたくさん見えすぎて 1歩目が出せない。

目が隠されていて不安になっていて 1歩が出ない

成功者の言葉「決断してさっさとやることだよ。」でもそれが出来ずに困っている。

スイカの方向がわからない。

動けない自分に

スイカのない方向に歩み出してもしかたないので

起業に向かっているかどうか

手をたたいてくれる人を持つように

情報の整理や定義づけができれば

まず一歩目が出るようになる

そして2歩目ができるようになる。

そして最後には目隠しを取って 自分が欲しい

スイカにむかって竹刀をふる。

まずは快適ゾーンからの思考再開が必要なことに気づいてください。

そうすれば決断は、他の成功者と同じように 自転車に乗るようにだんだん出来るようになっていきます。

思考再開の方法

思考が停止しているのをどう思考再開させるか  
思考再開の方法

思考停止は  
決断できないのは判断できないから  
判断できないのは 物差しがないから  
それはなぜかという情報整理ができていない。

逆にいうと 情報整理が出来て、判断ができれば 起業ができる。

定義づけ      細分化      その差を埋める

情報の整理の仕方について話します。

すべてを定義づける

凡人ってなに？

成功ってなに？

起業ってなに？

細分化する。

細かい差を埋める。

まず 成功の定義について

成功っていったいなんだろう？

**成功の定義 =**

**自分にとって価値ある目標を前もって設定し  
段階を追って達成している状態のこと**

年収1000万じゃないと成功じゃないのか？

どんな大きな家に住むのかとか、

他人との基準ではない。

学校教育の中で他人との比較の基準で考えがちだが  
ここはあくまで「自分の基準。」

自分の中での満足感がなければいけない。  
達成した自分を喜ぶことが大事。

起業っていったいなんだろう？

じゃ、どんな起業がしたいのか絵にかけているのか？

・上場している会社のような企業を作りたいのか？

・店頭公開したいの？

・SOHOのような自分で暮らせる範囲で受注して毎月暮らせればいの？

#### 起業のスタイル

< 創業型 >

創業したいの？ 株式会社を作って上場をめざすベンチャー型

夢にのってもらってお金も人を集めて目標達成のために進めていく。

< 開業型 >

一人ビジネスは開業型。

西田がすすめるのは 開業型。

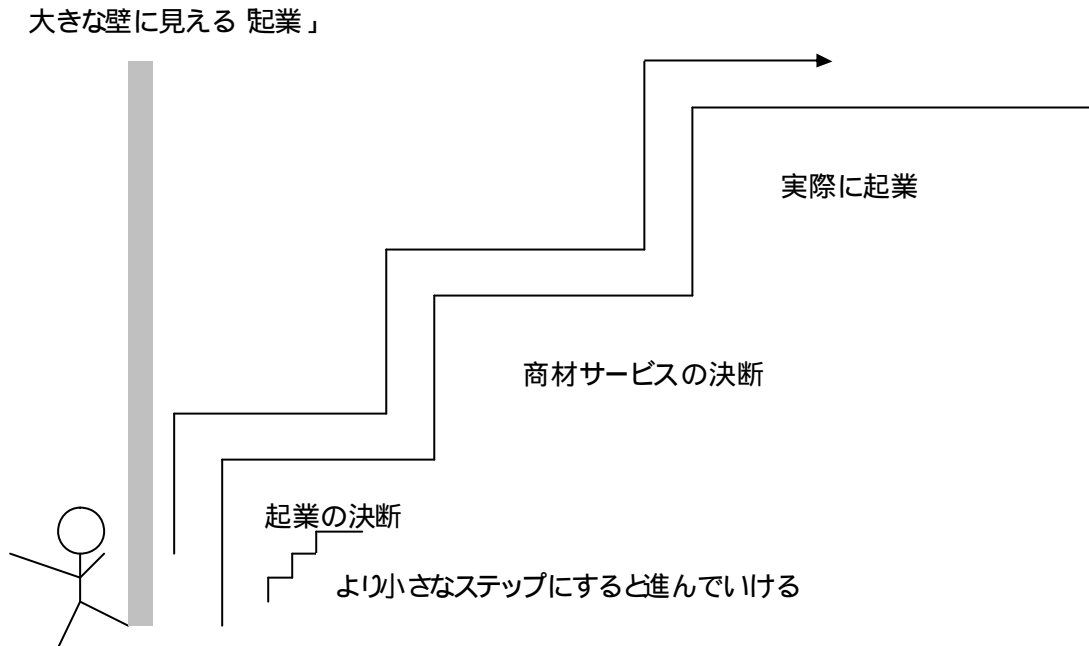
創業型の情報は必要ない。

開業型に向けての情報だけ集めること。



## 起業の3ステップ

決断には3つのステップしかない！！



起業はなんだか大きな壁に見えている

なかなかできない。

才能のある人だけができると思ってしまう

この階段を細分化する

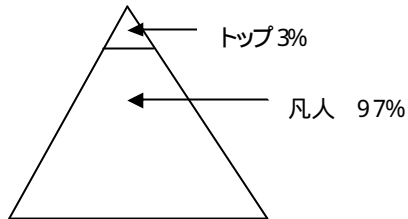
### 3つの決断

1. 起業するぞ！ 勇気を持った決断
2. 商材、自分のサービス
3. 実際に開業する

まずは 1.起業するぞ と決めること。

凡人は 起業できないのか？

起業は  
凡人じゃなくて才能がある人がやることで  
自分には出来ないと思う・・・

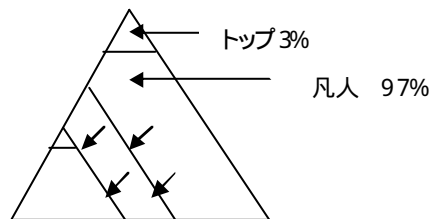


自分にとって価値ある目標を設定したら  
目標に対して自分の階段を上るだけなので  
凡人とかどうかとか関係ない。

イチローがインタビューで「自分は凡人ですから。」と言ったとしたら  
それは正しい。  
凡人は 自分がなりたい領域の97%が凡人。  
トップ3%がを目指していたら 自分はいつまでも凡人。

凡人の定義は 自分は どの集団に所属したいかによる基準なので  
あの人は 凡人だから 自分は 凡人かどうか ではなく  
どの集団に属したいか。

97%から3%になるためにどうすればいいか？



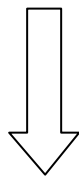
会社で事務をして取り立てて取り柄のないと思う自分  
ある時 自分は花が好きなのに気づいて起業を考える。  
花が好きだから・・・と花屋をみると 3%になれるか？  
とてもなれそうにない。

花言葉が好きなら 花言葉を一緒に送る花屋さん  
絞りこまれた中なら 少し可能性が出来てくる。(思考再開)  
それじゃ これから生まれる赤ちゃん向けの花言葉の花屋さんなら?  
もっと絞り込まれるので 3%に入る可能性が出てくる。  
起業の決断ができる!

自分がどのフィールドに属したいかを考えることが思考再開のためのポイント。

ナンバーワンよりオンリーワン。  
そのジャンルで勝てれば 次を目指せばいい。

#### 開業のスタイル



- |               |                                       |
|---------------|---------------------------------------|
| <b>一人ビジネス</b> | 自分がお金を稼ぎ、事務もやるし、全部やる。<br>収益ベースは一人で行う。 |
| <b>一人社長</b>   | 外注分野を仕事に出す。                           |
| <b>組織社長</b>   | いきなり正社員を持つとは 責任ばかりがついてくる              |

階段でいえば まず 一人ビジネス。まず 商売のコツなどをつくる一人ビジネスから

自分の得意なことから 起業する。  
Session 3で得意なことの 見つけ方について説明します。

取り柄を仕事にする

天命 天職を起業する

大好きなことでお金もちになる。

・・・ところが

それは すごく難しいこと。

多くの方は

天職が見つけれない、本当にやりたいことは見つけれない。

こんな自分には起業できない と思ってしまいがち。

こんな仕事で起業する位なら 今の会社に・・・と思ってしまおうが、

今できることで、

得意なことは 基本的には好きなこと。

それが わからないと起業できない。

成功する人とそうでない人は 脳のプログラムが違う。

ほとんどの人は 学校教育の中で

「そんなに自分の好きなことばかりやっているといいの？」

世の中そんなにうまくいかない」

という刷り込みをされてしまっている。

3%の方は 好きなことさえやっていれば 必ずうまくいこう」という脳のプログラムが出来上がっている。

凡人型は 情報 好きなことをやっていると うまくいかない」とすり込まれている。

学校教育、社会の常識の中でプログラムされている。

アイデアがひらめいたとしても

そんな好き勝手なことをやって うまくいくわけがない・・・

家族に、友人に、もと会社の同僚に何か言われる・・・

うまくいくわけがないようにプログラムされているのでうまくもいかない。

天職をみつけないかと思っていると起業できるわけがない。

99人の人は 天職がわからないと思って悶々としている。

起業は

取り柄とか 好きなことでやったらいいし

一生やることじゃないかも知れない。

僕はパソコンサポートで起業しました。

ちっとも天命だと思っていませんでした。

天命じゃないけど得意なことを活用して起業したらいいし。

開業型 = 一人ビジネス でいきましょう。

取り柄 好きなこと 得意なことで起業したらいいし。

そういと

「得意なことなんか ないですよ。」

なんていう謙虚な気持ちで見つけられないので、

そのためには

定義付けして、

細分化して

隙間を埋めていく

のが有効です。

ターゲットスキルを設定する。

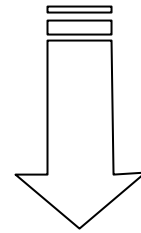
そのために本で詳しく書いているのがターゲットスキル。

参考 「あなたも1人ビジネスで年収1000万稼げる」 西田光弘著  
大和出版

ターゲットスキル=TS (略)

TS 1~5

0. 得意なことに気づいていない
1. 得意なことに気づいた
2. 得意なことで誰かの役に立つ
3. いつもありがとう と お礼をされる 物へのお礼、人への紹介
4. いつも悪いからお金を払う 対価をもらう
5. 繰り返して 定期的に 対価をもらう



TS .0~3までは

時間がかかる。現在の仕事をしながら 自分のターゲットスキルをあげていく  
1年~3年。

TS .4になったら 6ヶ月くらいで起業に向けてかけぬける、期限を切ってやっていく

ターゲットスキルシートで棚卸し

ターゲットスキルを実践してみましょう。

仕事の棚おろしシート

趣味の棚おろしシート

これが出来れば 細かく分類して商品として磨きあげていく  
どんな商売をしたいのか 自分を深掘りしていくことができるので  
まずは ターゲットスキルシートで棚卸しをすることが大事です。

Session3の自分の棚卸しはやってみましたか？  
棚卸しは一回では出来ないかもしれませんが深く考えるのではなく  
手にまかせてどんどん書くこと  
これからは ターゲットスキルが出てきたとして 進めます。

取り柄からサービスを導く

たとえば 「釣り」だったとして それが TS3だった、TS4だった。

何でもかまいません。  
一つのターゲットスキルを次に用意してある  
5つに展開する。

**ターゲットスキルシート 質問5 取り柄からサービスを導く**

ここでは その取り柄を活かしてどんなサービスが展開できるかを考える。

例えば・・・

「英語が得意だ」という取り柄を元に  
翻訳をしよう  
・ ビジネス書  
・ 絵本？  
英会話スクール  
・ スクール  
・ 教材を作る  
.....

どんどん広げていって欲しい。

TSシートをやるときに大事なのは  
「それが出来るかどうかを考えない！」こと。  
どういう可能性があるかだけを考えること

実際のセミナーでは ワークショップ型で 隣に座った人とやっているので  
是非パートナーをみつけてやってみてください。

その時に大切なのは 相手の言ったことを絶対に否定しないこと。

## セルフイメージの大切さ

セルフイメージとは = どんな商売をしたいか。

お医者さんになりたい・・・と思ってターゲットスキルシートをやるのと  
町で一番信頼される小児科医になりたいと思ってターゲットスキルをやるのでは  
全然違う

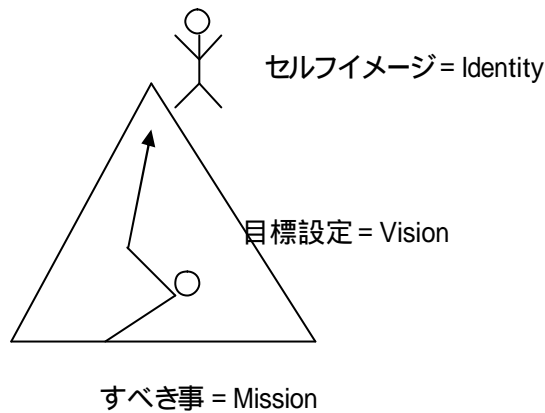
「何になりたいか？」ではなく「何者になりたいか？」

凡人のところでは話した三角形の集団の中で どんな自分になりたいか。

起業に向けて 思考停止から 思考再開に向けて ステップが違ってくる。



なりたいセルフイメージを実現させる I (アイデンティティ) V (ビジョン) M (ミッション)



I アイデンティティ = セルフイメージ

V ビジョン = 目標設定

M ミッション = すべき事

山登り・・・医者になりたい

あんな山に登りたい、富士山に上りたいのか、世界一の山に登りたいのか。  
山に登っても景色がみたいのか  
誰も通ったことのないルートに制覇して世界最初の人間になりたいのか。

この山頂に立った時に  
ここで感じたい気持ちによって 登る山も変わる。  
これがセルフイメージ  
アイデンティティ。

これを持っていきましょう。  
それを達成するには 安易なルートでは この感情を感じられないので  
通るルート これが目標設定 = ビジョン

なりたい自分としたい目標が決まると  
すべきことが決まる。

なりたいた自分を先程の の場合、 の場合・・・と考えていくと  
例えば、翻訳家だったら こういう気持ちにはなれないな  
とらことで サービスの形が決まっていく

セルフイメージは いくらでも着替えられる。  
都度変えられる。

家族の中でもどんな自分になりたいか。  
健康についても どんな体の自分になりたいか というアイデンティティ。  
生活の分野で それぞれ ある。  
セルフイメージなので 着替えられる。

なりたいたアイデンティティがあって  
したい自分を達成するための  
達成しなくては行けないビジョンがあって目標設定  
そのためにどうすべきかというミッションが必要になってくる。  
そのためにすることが決まってくる。

年末にホノルルマラソンにでよう  
毎日最初は一キロ走ろう  
1ヶ月だったら3キロ走れるようにしよう  
本番前には フルマラソンを走ろう

起業も同じ  
まずセルフイメージを持つことによって  
すべき事が決まってくる。見えてくる。

ゆくゆくは 組織社長になっていきたいかもしれない。  
けれどまずは、ステップを踏んでいく

どんな自分になりたいか を書き出すこと  
なれるかどうかではない。  
そうすると自分の取り柄で起業 というのが だんだん具体的になる。

天職をいつも思い描いて将来像を明確にする

起業 3ステップの

まず 1段 起業するぞ の決断ができる。

商材を決める決断

そして 次の開業するという決断というステップへ進んでいける。

勇気を持って出来ます。

階段を上っていく

成功の定義をもう一度

**成功の定義 =**

自分にとって価値ある目標を前もって設定し  
段階を追って達成している状態のこと

ターゲットスキルを是非見つめてみてください。

そうすれば

あなたにとって もう 「起業」は 「大きな壁」には見えなくなっているはずです。

**一人ビジネス大学 本コース Session 1 ~ 4 セミナーテキスト**

~ 起業への確実な階段を昇るために ~

2005年5月20日 初版 1刷 発行

著 者 西田光弘

発行者 一人ビジネス大学 株式会社 サポ - トプロ

株式会社 サポ - トプロ 代表取締役 西田光弘

住所 横浜市神奈川台町 13-17-401

一人ビジネス大学 / (株)サポ - トプロ に著作権は帰属します。無断複製を禁じます。