

ファンづくり

10のヒント記事

3,000以上の  
コミュニティづくりを  
サポートした  
コミュニティ専門家の  
人気10記事をピックアップ！

## はじめに

---

ファンの存在が、これからのビジネスを大きく左右します。  
これまでコミュニティの専門家として、3,000人以上のコミュニティづくりをサポートしてきました。その中で、うまくいく人たちはファンをつくり、コミュニティオーナーと参加者でよい関係を築くことができていました。

誰でも手軽に発信することができるようになったことで、一般には知られていない個人にも応援してくれるファンがつくようになりました。

以前は、芸能人やスポーツ選手、著名人といった普段会うことができないような人たちに対して、ファンになるものでした。しかし今は、素人がサッカーやギターの練習をYouTubeに毎日アップし続けてファンを獲得したり、高校生のクリエイターがミニチュア作品をSNSに投稿して応援されるようになったりと、どんな人でもファンがつくようになってきました。

オンラインサロンやクラウドファンディングも、特別なものではなくなってきました。渋谷にいる女子高生や新橋のサラリーマンが知らないような人でもオンラインサロンを開いて、しっかりと収入を得ていることは珍しくありません。

クラウドファンディングは、2020年度の国内市場規模はなんと1,841億7,700万円と推定されているそうです。

私自身も2020年度末にクラウドファンディングを行い、目標の330%超えの支援をいただきました。テレビに出演したりYouTubeで何百万人と登録者がいるわけではありませんが、こうした結果を残すことができたんですね。

それは、これまでの活動を通じてファンがいたからこそ。

あなたのビジネスややりたいことを応援してくれるファンの存在は、あなたの力になってくれます。ぜひ、そのヒントを得てもらえたらうれしいです。

※本レポートは、過去に中里桃子が発信してきたメルマガ・noteから「ファンづくり」に関するものを選び、一部編集したものとなっております。

## プロフィール

### 中里桃子(ナカザトモモコ)

株式会社女子マネ 代表取締役  
一般社団法人コミュニティマネージャー協会 代表理事

佐賀県出身 幼少期から友達づくりが苦手で、居場所が欲しいと思いながら、20代で7社を転々とする。2013年に、読書会の運営に関わったことをキッカケに、コミュニティ運営と仲間づくりの楽しさに目覚め、イベント開催に携わった数は200件以上、述べ3000人の集客や運営を支援し、2016年に創業。

著書『オンラインサロンのつくりかた』『じぶんの居場所をつくる働き方』『オンラインサロン超活用術』他



## 著作権について

本資料は株式会社女子マネ(中里桃子)に著作権があり、発信しているすべてのコンテンツの著作権者です。

下記の点にご注意いただき、あなた自身のためにお役立てください。

著作権者の許可なく、本資料の全部又は一部をいかなる手段において複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

## 目次

---

※タイトルをクリックすると、直接記事に飛べます

- ・プロセスは模倣されない。クラファン成功のキーワード「プロセスエコノミー」とは？
- ・ヤザワがお手本、セルフプロデュース。
- ・今すぐできるチャンスを見つける名人になる方法
- ・いつも幸せでエネルギーが満たされている人は「人生のコンセプト」をもっている。
- ・伝わる言葉のつくりかた～時間と空間を味方につける
- ・「起業したい」と相談されて答えに困るけど、何とか答えていること
- ・clubhouseで普通の人々が情報発信する時の心理ブロックについて
- ・メルマガには、ムカついたことを書いています
- ・生涯育休宣言を手伝ってくれる人を募集します(プロボノライター)
- ・「”高い”っていう人とは仕事したくない」の考えを改めようと思います。

## プロセスは模倣されない。クラファン成功のキーワード「プロセスエコノミー」とは？

2021/07/07 発行メルマガ

こんにちは、女子マネの中里です。



今日も開封いただき、ありがとうございます。

ワークブックの発送が毎日続いていて、

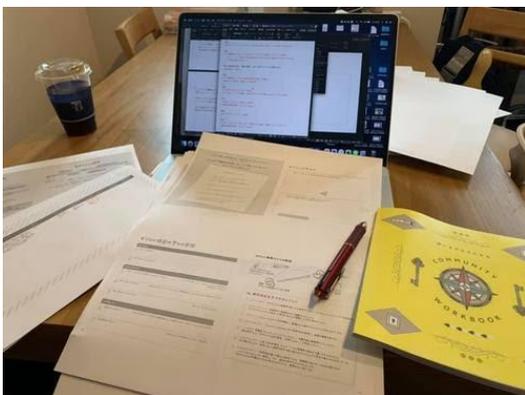
昨日はなんと1日で8通も！

8人の方がお買い求めくださったということで

嬉しくて、夜な夜な下手なイラストを封筒に書いています。笑

コミュニティワークブックは

クラウドファンディングで製作しました。



仲間と一緒に何かを作るのが

こんなに楽しいのか、と私の人生も変わるような思いでした。

それで、執筆中の書籍と一緒に作る「ももこ編集室」

私のセミナー事業と一緒に運営する「ももこ研究室」を

6月に立ち上げました。

先生と生徒、ではなく

「一緒に」というのがキーワードです。

## プロセスは模倣されない。次の潮流、プロセスエコノミー

---

今って、良いものを作ってもすぐに真似されるし

昔は真似されるまで数年単位で時間がありましたけど

今はコピーペーストで、一瞬で真似されてしまいます。

Youtubeを作っても、

SEOで強いページを作っても

すぐに構造を真似されて、しかもよりよいものを

作り出されてしまいます。

私たちはどうしたら良いのでしょうか。

その解決策の一つになりそうなのが

**プロセスエコノミー**です。

完成品は真似されるけど

一期一会のプロセスは真似されない。

完成品のコンテンツを消費するのではなく

完成までのプロセス自体で

課金しよう、というのが

プロセスエコノミーです。

ネット社会になって

なんでもかんでも

模倣がめちゃくちゃ簡単だから

人もモノも埋もれる。

サービスも似てるから

メッセージも似たようなモノになるから

発見されないんですね。

プロセスエコノミーを活用することで

少人数でも濃いファンができるんです。

**SNS**起業やサービスを自分のアラが見えないほど遠くの人ファンから課金すると思ってる？

---

カリスマが後光でシミやシワを飛ばしながら

凸凹が見えない距離感で情報提供する

そういうやり方はとっくにオワコンになっています。

こういう時代ってもう終わってるんですよ。

もうすぐ『プロセスエコノミー』に関する本が出版されます。

きっとこれから、

「プロセスエコノミーバブル」が

起こると思います。

クラウドファンディングが溢れているのと同じく

「一緒にやりませんか？」

「一緒に～～を作りますか？」

という声が、1、2年のうちに溢れてきて

「一緒にやろう」という声がけも

埋もれてしまうと思います(笑)

ワークブックがとても好評で

その評判を聞きつけた友人・知人から

「どうやって作ったの？」と、今月だけで

3件もの相談を受けました。

せっかくサポートするなら

ほかにも聞きたい方がいるんじゃないかと思って

募集をしてみようと思います。

ちょうどクラウドファンディングや  
プロセスエコノミーに興味があるかたで

具体的に相談したいかたは、  
こちらのフォームからお問い合わせください。

<https://forms.gle>

3人から心配事として相談されたのが

・一緒にやろうと言ったけど

やりたいことが明確で、

メンバーの意見に賛同できない時はどうする？

・出来上がるものに不満がある時は？

・手を挙げてくれた人がいたものの

だんだんトーンダウンしてしまう時は？

・一緒にやってくれる人から課金するなんて

どうやって集めたらいいのか分からない

これね(笑)

塩梅があるんですけど、コミュニティを運営していたら

これには全く悩まなかったんですが、

ほかのことにはかなり悩みました。

ー昨年から3回のクラウドファンディングをして  
成功させてきて、

プロセスエコノミー → コミュニティ(オンラインサロン)

新たなニーズを吸収して、新しいプロセスエコノミー  
という流れが見えてきました。

実際にやってみるご予定のあるかた、お気軽に連絡ください～！

## ヤザワがお手本、セルフプロデュース。

---

2021/06/28 発行メルマガ

こんにちは、女子マネの中里です。



今日も開封いただきありがとうございます。

これから、都内某所でワークブックの発送作業をいたします！

お届けできることが嬉しいです。

もう少しだけお待ちくださいね。

再販も7月に入ったら行きます～！

### セルフプロデュースの話

---

今日はセルフプロデュースのお話をしたいと思います。

あなたは、お客さんは友人、ほかの人に

自分のことをどんな人だと思って欲しいですか？

私はそこに、結構コダワリを持っています。

ということに、あることがあって気がつきました。笑

先日ももこ編集室(\*1)でみんなが集まって  
そのあとに皆の投稿で写真が配布されたんですね。  
その時の一枚の写真が、  
どーしても、どーしても嫌だったので  
「差し替えてください……」って言ったんです。  
皆びっくり。笑

NG写真は掲載しませんが、  
どんな姿で人の記憶に残るか  
ってすごく大事だと思ってるんですよね。

先日もプロフィール写真を撮影してもらったのですが  
ちょっとタイミング的にむくむくで  
太りすぎていて、  
せっかくプロにお願いしたというのに  
お蔵入りにしました。涙

俺はいいけど、“ヤザワ”がなんていうかな……？

---

うろ覚えだけど矢沢永吉さんが、  
ある企画を依頼された時に言った言葉です。  
「俺個人としてはいいんだけど、  
ヤザワ(矢沢永吉というブランド)的はNGかな」  
という意味だそうです。

く…かつこいい。

と思ったんですよね。

ファンからみた矢沢永吉として

その企画ややらない方がいいと思う。

(つまりお断り)

こんな風に、目先の雰囲気や依頼に流されず

しっかり据えた軸のもとに

これはOK,これはNGを打ち出している。

そういう私でありたいと思っています。

## 私の基準は

---

私の基準としては、

「なんかジャイアンみたいなオバちゃんが

人を振り回している」みたいな絵になるのが

嫌なんですよ。

保険金詐欺事件で

「どうしてこんな醜女が何人もの金持ちから

援助してもらってたんだらう…」

と思われる様相にはしたくなくて。

(例えがひどい)

あと、コダワリがあるのは文章の方です。

告知文やテキストを書いてもらう時があるけど

感情や考え方を伝える時の文章はことさら

てにをはやニュアンスは細かいところまで修正します。

「ら」ぬき言葉も嫌いです。

写真も文章も、提出する資料も

一晩置いて読み返して

これを読んだ人にどんな人だと思われそうか

それを、自分で自分のプロデューサー目線で見直して

チェックしています。

他の人が

「この写真でも綺麗ですよ」って

言ってくれる写真でも

「いや、違う。絶対ブス」と思うのは

どうしてだと思いますか？

それは、自分の記憶の中の自分が

「いちばん綺麗な顔」だからです。爆

私としては

「いつもこの顔で表に出ているはずだ」

と記憶が回っているからなんです。

だから先日のプロフィール写真は

現実を突きつけられて辛かったなあ

唯一許せた写真がこれです。



娘もそうです。

生まれてから430日くらい、ずっと毎日

コモモを見ている中で、

一番可愛い瞬間の顔が娘のデフォルトです。

だから、保育園からもらう娘の写真を見て

どーしてこの写真をわざわざ使うかなww

というブツサイクな写真だなと思う時もあります。

敬老の日グッズを作ってくれた保育園。

いや、保育園は本当に感謝してて  
ここで良かった！と毎日送り迎えしながら  
思ってるくらいの園なんですけど  
この写真は・・・w  
私の記憶とだいぶ違うんですね。

## セルフプロデュースで大事なこと

---

セルフプロデュースで大事なことは  
自分が何を大切にしているか？を言語化することと  
「自分のこだわりを堂々と貫く」ことだと思っています。

正直、「この写真いやだから変えて」  
(上記のOK写真に差し替え依頼)というのは  
ちょっと躊躇しました。  
でも、人の記憶に残る自分が  
気に入らない姿になるのは絶対イヤだし  
その写真が気に入らないと  
その写真とともに添付される  
自分のメッセージを  
拡散したくなくなるし、  
自分で読みたくなくなるから、  
ここはプロデューサー人格に出てきてもらって

「その写真はNGです」と言ってもらいました(ノ`▽`\*)

起業してもうすぐ6年目。

こういう一つ一つを

納得のいくようにデザインしていくのが

長く働き続けるためのコツかなあと思っています。

こういう風に、毎日を振り返って

自分らしい働き方と、ライフスタイルを考える

手帳を作りたいと思っています。

制作期間、半年。

プロトタイプとワークを毎月実践する

半年限定のオンラインサロンをやろうかなと思っています。

ごく少人数で、6人くらいから10人くらいまで。

ショートノティスですが、7月7日まで募集します♪

7/8 オンライン OSアップデートサロン 手帳とワークでOSを整える半年間

毎月、第1木曜日のAM10～12時で

ワークと振り返りを実施・録画残します。

この時間帯に参加ができる会社員の方や主婦、

フリーランスの方におすすめです。

それでは、今日は朝からちょっと遠方に

発送業務のために出かけてまして

(記録も残す撮影のためにロケ地を選びました。ロケw)

早速、このメルマガに集中しすぎて乗り換えを間違えました。涙

それでは、今日も良い1日をお過ごしください^^

---

\*1. ももこ編集室

中里の本の執筆・プロモーションをサポートする会員サービス

## 今すぐできるチャンスを見つける名人になる方法

---

2021/05/28 発行メルマガ

こんにちは、女子マネの中里です。



昨日のメルマガで、すごいチャンスが来ました！

って話をしました。

すごくないですか。びっくりです。

読んでない方は

バックナンバーをnoteに書きました。

<https://note.com/komomo/n/n593f34762123>

### チャンスの話

---

今日は、チャンスのお話をします。

かつて、どこかにチャンス  
落ちてないかなーって思ってた時があります。

そう、何もリスクをとってないのに  
誰かが自分にすごいチャンスををくれないかな

そういう妄想をしていました。

「ほら、金塊をどうぞ♪」

みたいなやつ(笑)

こんな風に昔は、

チャンスというのは

棚からぼた餅のように

何にもしなくても  
お金が楽に手に入るとか

まるで普通に生きてたら  
イケメンが求婚してくれるような

インフルエンサーが気に入ってくれて  
シェアしてくれるような

そんなものをチャンスだと  
思っていました。

言葉にすると「そんな馬鹿な・笑」

って思えるんですが  
ぼんやりチャンスを待っていた頃は  
そういうことをチャンスだと思っていました。

当然、そんなチャンスは来ませんでしたよ。

## チャンスの意味の捉え方がちょっと変わった

---

今はちょっと  
チャンスの捉え方が変わりました。

その結果、

チャンスというのは  
その辺に毎日ゴロゴロに転がっているな、と思えます。

気がつけてないだけ。

チャンスって何か。

私はサッカーも  
野球もやったことないけど

日常に転がっているチャンスを  
サッカーや野球のプレーだと  
捉えてみると分かりやすい。

そこでは日々、会話という  
キャッチボールが行われていて

変わる人たちが、  
それぞれのゴールに向かって

毎日ものすごい数のドリブルや  
パス回しをしているのね

チャンスというのは  
その他人の試合と自分の試合が

同じ1つのフィールドで  
行われているようなもので

時々ぶつかる時もある

人からのパスが回ってくるのが  
チャンスなんだとしたら

その人が入り乱れるフィールドの  
どこでどういうポジション取るのか

って、ものすごく大事じゃないですか。

人の動きを見ることも、  
すごく大事じゃないですか。

これが、牡丹餅＝チャンス  
ゲットできるかどうかがかかっている。

ぼーっと声がかかるまで突っ立って  
試合の進行に全く影響せずに終わるのか

自分のゴールを進めながらも  
人のゴールにも貢献できたり

試合の意義自体を  
たくさんの方が  
「参加したい」と思える試合として  
設計できるかどうか。

こういうことが仲間集めの肝だし

仕事というのは、  
とにかくボールに触らせてもらわないと  
スキルも実績も上達もしないから

周りの人の動きを見るのって  
一番大事なんですよ。

## 人生に観客席はない

---

例え話にしたスポーツと違うのは

人生に観客席というのは存在しない  
ということ

気がついてないかもしれないけど  
みんなが選手。

それで、日常というのは

常に誰かが  
勝負をかけて頑張ってる現場なのです。

街を歩くとたくさんの広告があるけど  
その広告はどこかの企業のひと勝負の現場だし

関わってきた沢山のひとの成果でもある

そんなチャンスだらけの試合のフィールドに  
私たちは日々、立ち会っている。

でも

**Aさん**

ボールの存在にすら気付かない  
ビュンビュンボールが目の前を飛び交うのに  
「チャンスこない～」と言っている

どこにいてもお客様気分なので  
「この人はまだ試合に呼べないな」  
と試合中の人からはスルーされる

**Bさん**

会社員とかチームに入れてもらってるから  
おい！そっちボール言ったぞ！と  
言われた時だけボール気付ける

でも、チャンスだと思ってなくて  
「面倒くさいなあ」と思いながら  
へぼいパスを回していたりする(苦笑)

**Cさん**

言われなくても  
ボールを見て良いポジションに存在して  
当たり前のようにチャンスをもたらしている

営業とかしてないけど  
ドンドン仕事がかかるひとみたいな感じ

もしあなたが、あ、Aさんだ・・・と思っても  
落ち込まないでください。

私も長らくAさんで、Bさん歴も長く  
やっと最近、特定のジャンルに関してはCができるようになりました。

ボールが見えるようになったキッカケって  
なんだと思いますか？

私の経験では、独立したのが大きいんですが

- ・自分で試合作って(独立して)勝負かけてる  
→ボールを見るしかない
- ・常にピッチに立っているつもりで今ここにいる

と、気楽なランチに誘われても  
あ、ここにボールが来てる、と分かるようになりました。

つまり、ボールの流れに気が付けるかは

自分から何かを仕掛けることを  
しているかどうか

独立しなくても絶好のトレーニングはもう一つあって

人にパスを出すこと  
つまり、人にチャンスを作ること

何かのゴールを目指して  
人にパス出したことがあれば

「あー！なんでこれに  
気付かないんだろう」

自分が手放したボールの  
パス回しをみ続けて

「そこじゃないよ！」

って  
思ったことあるはず。

人にチャンスを作るようにすると  
格段にチャンスを見つけることができる。

逆にチャンスのこない人は

周りを見ずに自分のことばかりで  
他の人に、自分が今いる位置に  
ちょうどいいパスをしてもらって

自分がかっこよく  
ゴールを決めることしか考えてなかったりする。

もう、すごく扱いづらい人になってしまってる。  
そのうちパスも来なくなる。

まとめると、

現実社会でボール(チャンス)が見える人になる  
トレーニングになるのは

仕掛けることの他に、

人にチャンスを作ること。

周りの人に、  
小さくてもチャンスやキッカケを  
提供する側に立ってみること。

自分じゃなくて

他の人がカッコよく  
楽しくプレイのできそうな  
パスを渡す人になること。

それを意識すると  
驚くほどボールの流れ、

チャンスの存在に  
気がつくようになります。

そういう感覚を養いたくて

ももこ編集室とか  
クラファンのチームとかをやっています。

これが先5年10年の糧になると思って  
チャンスボールを人にパスする  
パス回しの練習をします。

ももこ編集室は  
お陰様でちょっと定員オーバーになって  
募集を終了。

すごく素敵な人たちがばかりだったので  
安心してパスを回してみます

(昨日も1日で5投稿くらいした)

私も、自由気ままなプレイヤーから  
監督になる練習を小さく積ませてもらいます。

クラファンの制作チームでもあった  
コミュニティメンバーのMIKUさんが、  
私の撮影の様子を見ていて

「薄々わかってはいたけど、  
中里さんはここまでやるか、  
というレベルで一つ一つの準備をしてる」

って言ってもらいました。

全ての瞬間がパス回してる試合だから  
1つ1つのプレーが大事なので、全力です。笑

ちなみに  
お金払ってカメラマンさんに  
撮影してもらおうときも

「このカメラマンさんにも  
ファンになってもらって全力で応援してもらえるか」

という私の試合なんですよ。

お金払ってる業者、  
とかいう扱いじゃないんですよ。

特に、子供を産んでからは  
いろんな人を頼って一つ一つの仕事を進めるようにしています。

物理的な時間もないけど、

この、人を頼る、というパス回しをたくさんして

私のことを助けてくれた人が

「あの時の中里桃子を

サポートしたのはわたしなんだ」

って自慢できるように、

なるべくたくさんの人と一緒に

制作のプロセスに関わってもらおうと思っています。

もちろん、好きだと思える人と。

それでは、また！良い1日をお過ごしください。

追伸

来週、私の誕生日があるので

そのときまでにももこ編集室「楽屋裏」という

働かなくていいコミュニティを募集します。笑



お楽しみに～^^

いつも幸せでエネルギーが満たされている人は「人生のコンセプト」  
をもっている。

---

2021/03/10 発行メルマガ

こんにちは、女子マネの中里です。



昨日、受講生さんと会話をしている  
思ったことと  
「人生のコンセプト」というお話をします。

この話はclubhouseで  
ある人がお話されていたのですが

人生のコンセプトをもつ人はいつもエネルギーに満ちている

---

というような話でした。

めちゃくちゃ短く要約すると

人生のコンセプトを持っていると

仕事も趣味も、全てのことを

自分のテーマだと思えて

目先だけを見ると辛いと思うようなことも

糧(ネタ)になると思って  
エネルギーが湧いてくる  
というようなお話でした。

昨日、3人の個別相談をしていて  
ふと降りてきたのが  
「ああ、私の人生のコンセプトは  
その人が無意識におこなっている行動に  
意味づけをして価値に気づいてもらうことだ」  
と腹落ちしました。

- ・営業する
- ・ビジネスモデル
- ・問合せのきた流れを活かす

こうしたビジネス用語を、  
無理なく行動できる言葉に置き換えて伝えることで  
その人が行動しやすくなるように  
翻訳するのが私の人生通してずっとずっと  
やっていることです。

で、ちょっと私の本や講座でも  
同じ言葉を解説しているので  
混乱しないように解説しますと

私の本や講座での定義でいう

コンセプトとは、

誰が・何をして・どうなれる

という

ターゲット・ビフォーアフター

を端的に表現したものです。

そして、ビジョンとは

コンセプトを通して実現したい社会の状態のこと。

私の会社のビジョンは、

コミュニティを通してすべての人が

居場所を感じられる社会を

というものです。

この大きなビジョン(ゴール)に向かって

日々の仕事をしています。

そして、ビジョンに向かうために

目の前でやっていること

今回でいうと動画講座など

商品ごとにコンセプトがあります。

ビジョンだけでは何をしている人が

よくわかりませんが

コンセプトで具体的に

誰がどのようになれるのか？

を語ることで、人が聞いても理解しやすくなります。

と、これが私が講座で教えている定義です。

今回の

人生のコンセプトは

もうちょっと抽象度が高いものです。

私は、言葉のチカラで

目の前の人への存在や行動に

新しい意味づけをすること

その人が気づいていない価値に

気づいてもらうこと

抽象度が高いので、常に当てはまる。

家族といえる時も

受講生さんと接する時も

ママ友や保育園の先生とも

そして、自分1人の時も

私は物事の捉え方に

新しい言葉と意味を見出し続ける

この言葉の定義で行動を変えることで

コミュニティ本をはじめ

婚活のフレームも変えてしまい  
本になったんだと思います(あとで気づいた)

だから毎日がネタの宝庫で  
24時間365日、新しい見方を  
発見できて楽しくて幸せです。

とはいえ、トラブルがない訳ではありません。  
講座にくる人は  
必ずしも素直に行動する訳ではないし  
文句をいう人もいるし

今回の動画講座も申し込んだまま  
放置状態のひとつもいて  
枠を確保してるのにいつキャンセルにしたらいんだろ？  
とか色々考えたりします。  
で、その瞬間だけみると「辛いな」と  
思うこともあります。笑

でも、「申し込んで放置」  
「キャンセル待ちをして連絡したのにスルー」  
の事態にあったとしても、  
その行動の意味を世の中に伝えるのが  
私の使命だなと思える訳です(笑)

まず、生徒さんたちには  
 こういう事態にならないために  
 「キャンセル待ち」は「申込」と同じ  
 重みを付けられるように  
 流れを工夫しようとやり方を変えました。

そして申し込んでスルーする人には、  
 (たぶんこれも読んでいないかもしれないけど)  
 「無断キャンセル」の意味を教えてあげたいと思います。

人の約束を蔑ろにする人は  
 自分もそう扱われる、以上。

でも、リザストって、申し込んでキャンセルをした人は  
 配信者側で情報共有がされているんです。

The image shows a stack of overlapping spreadsheets or data tables. The tables contain columns and rows of text, likely representing a database or system interface for managing cancellations and reservations. The text is too small to read clearly, but the structure suggests a complex data management system.

今回も、全く反応がない人の中には  
 1回のみならず、他の人のサービスでも  
 何度も申込後にキャンセルをしているという

履歴の方がいました。

運営がわは、こうした人に注意をしつつ

参加者数の調整をすると良いです。

このように、参加者としては見えない行動が

リザストの全メルマガ配信者には(あ、有料メンバーですが)

信用情報として共有されています。

…で、人生のコンセプトですが

「持っている」とかくと

「ある人・ない人」と分かれるように感じるかもしれませんが

私は、全ての人が持っていると思っています！！

## 人生のコンセプトはあなたにもある

---

ただ、言語化して

自覚できているかいらないか

の違いだと思うのです。

誰しも心の中に仏(人生のコンセプト)がある。

心の奥にはあるんだけど

見つかっていないだけなんだと。

でも簡単には見つからない。

まるで

仏師が原木から仏の像を

削り出す作業が必要。



どうしたら自覚できるかという

原木から鑿(ノミ)で削り出すように

人間は、他者と関わることでしか

見つからないと思うんです。

ポーッと本読んでも見つからないし

お金払ってセミナーに行っても

行動しないで安全地帯から出ないままでは

見つからないと思います。

他者と心で、深い関わりをする

真剣に関わってこそ

無駄なものが削られて

自分でも「これか」と納得するしかない  
コンセプトが見つかるんだと思います。

認識の世界の話なので  
「自分が納得していたらそれでいい」んです。

逆に、どんなに人が褒めてくれても  
納得しなかったら、自分はダメだと思ったりするし  
高い地位も、いつかそれで良しとは  
思えなくなっちゃうものなので  
(自分の心にずっと嘘をつくのは無理)

だから焦らず、  
自分の心を感じて  
人生コンセプトを見出していきましょう

動画講座では  
こうした物事の見方や  
ビジネス用語の定義も  
ビジネスが好きじゃない  
得意じゃない人に向けて翻訳しています。

それでは、今週も折り返しですね。

良い1日を！

## 伝わる言葉のつくりかた～時間と空間を味方につける

2020/11/02 発行メルマガ

こんにちは、女子マネの中里です。



先日、妊娠中にエントリーした  
女性起業チャレンジ制度での授賞式でした。  
155名のエントリーの中から、  
無事1次、2次、ファイナルと進みまして  
特別優秀賞を頂きました！嬉しいです。  
「オンラインコミュニティ育成推進賞」という  
私のために作った「賞タイトル」に感激です。

2次選考は子供を産んでから1カ月のタイミングで、  
母に娘を見て貰いながらオンライン面接。  
ファイナルも、緊急事態宣言明けで、めちゃくちゃビビりながら  
産後初の東京に出てゆきました。  
その時に、あまりにも娘が泣いて  
もうファイナルドタキャンしようかな...と思ったのはここだけの話。  
でも、ものすごく楽しくて。  
「いいよ、休んでなさい」とみんなに言われて

すっかり「守ってもらう私」になって弱っていた時。

泣き叫ぶ娘を置いて(笑)東京に向かうなかで

私、何の為にここまでしてるんだっけ？と、そもそも考えた6月。

その時の決意↓

生後4か月の娘を預けて、コロナ禍の東京へ出かけてプレゼンで伝えたこと。

<https://note.com/komomo/n/n4df7dbbc9257>

結果、ファイナリスト18名の中から選んでいただけて、

10月31日、授賞式に行ってきました。

ここで出会った方々も、本当に素敵なかたばかりで

みんな頑張ってるんだなあ、って思えて、私もエネルギーを頂きました。

**ぜひ、女性のかたはチャレンジしてほしい！**

---

それで、ものすごくいい時間だったので

ぜひチャレンジしてほしいなって思ったんです。

2021年の女性起業チャレンジ、2020年11月15日から募集をスタートします。

詳細はこちら ↓↓

<https://www.kigyopro.or.jp/>

(募集は既に終わっています)

私のSNSの投稿でも、声掛けしたら10名以上が集まりました。笑

来年のグランプリが、お友達やこの読者さんから出たらめちゃくちゃ楽しい。

次回が第7回になりますが、

55名の受賞者たちとのネットワークも出来るので

ものすごくオススメです！

(男性のかたはごめんなさい)

賞金が欲しいとか、受賞とかはまあ副次的なメリットでね

とにかく応募書類の文字数が少ないんですよ(笑)

だから、

- ・自分の事業の必要性
- ・なぜ私なのか
- ・実現するスキルがなぜあるのか

こういう言語化のチカラをすごく求められます。

これが、私にとってはお金以上に良い効果がありました。

2020年はコロナ禍と出産で、例年で人と出会う人数が

10分の1くらいになったけど、

このエントリーシートを通して凝縮した言葉のチカラで

ものすごく沢山のご縁を切り開いてきました。

## 重みのある言葉のつくりかた

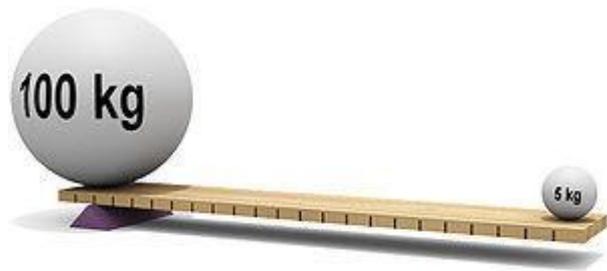
---

さっそく、応募します！と言ってくれた女性たちと  
チャットしているのですが、  
「どうやって言葉を選べばいいの？」と聞かれたので、書きますね。  
あくまでも私の意見です。  
文章術の本は世の中にたくさんあるので、  
そこで言っていないような事をなるべく書くと

## 時間を味方につける

---

現在・過去・未来の時間軸を意識しています。  
いま、私はこれをやっています！（現在）  
だけではなく、  
・なぜなろうと思ったのか（過去）  
・どんな未来をつくろうとしているのか（未来）  
  
現在の話と、未来の話だけだと、  
「なぜできるの？」「想いはあるの？」  
「実行可能なチカラはあるの？」になるので  
必ず、過去を入れます。  
この時、てこの原理をイメージして欲しいんですけど  
  
左側が、過去で力点とします。  
中心の支点が現在。  
右側が作用点で、未来とします。



なぜ？が軽いと、  
持ち上がる未来も軽いし不安定です。  
ビジコンや相手を巻き込むときに、  
なるべく未来は大きくて、  
相手のメリットのあることにしたい。  
でも、現実になってない...  
それなら、過去を重くしっかりと語る必要があります。  
(よくわからない人は、「てこの原理」をまず検索してください)

私の例でいうと、  
うちって中里家の400年以上続いた歴史ある家なんですよ。  
伝統の技術とかあるんですけど、  
私はそれを「いらん！いや！」って言って  
東京に出てきたんですね。  
そこまでして今ここにいる。

400年の家という歴史と  
夢諦めて継いできた父の71年間の人生を  
否定しつつ私はいまココにいます。  
どんなに表面上和やかにやりとりしても

長子の私が「継ぎません」ということで  
1日1日、実家は衰退しているのは事実です。

400年の軌道を断ち切って  
新しい道を作っているんだという臨場感があって  
こういう覚悟で、このコミュニティを広げて  
すべての人が居場所を感じられる社会を  
という理念で、この事業をやってます。  
…という感じですよ。

日々、途絶えてゆく実家を思いながら  
今日いちにちを過ごしています。  
そうしたら、おのずと真剣にならざるをえなくて。笑

今日、何をして何をしないかということや  
日々の積み重ねがものすごく大事なんだという気持ちが  
リアルに湧いてきます。

もしも、50歳くらいになって  
実家に戻ってなにか手伝うことになったとしたときに  
離れていたその間(まさに今の時間)で  
家業以外に積み重ねたものが無ければ  
何の役にも立てません。  
そういう思いで、毎日を磨き続けたいなと思っています。

そこまでの過去はないよ、という人でも  
「どうしてそれをやりたいの？」という  
過去の悲しかったこと、辛かったこと、悔しい、  
そういった気持ちがあると思うので  
その気持ちを抱いた時から、現在までの時間のチカラは使えます。

女性起業チャレンジ、応募書類のダウンロードは  
11月15日からできるそうです。  
ぜひ言葉にすることに取り組んでもらえると、  
きっとあなたの事業の役に立ちます。

詳細はこちら ↓↓

<https://www.kigyopro.or.jp/>

私も来年の授賞式には、参加する予定です。  
そこであなたに会えると嬉しいです。

## 「起業したい」と相談されて答えに困るけど、何とか答えていること

2021/02/22 note(<https://note.com/komomo/n/n113299ccdf5d>)

こんにちは、株式会社女子マネの中里です。

土曜日、娘が1才の誕生日を迎えました。記念写真を撮影しに行って、この1年の子育てを思うと胸がいっぱい。成人まであと19年(笑)これからも楽しみながら頑張ります。



お仲間が作ってくれた画像です。

では、今日もちょっとツツコミが辛口ですがお読みください...!

## この解説、正座して聞いて欲しい

さて、表題で「起業したいんだけどどうしたら？」と言われていつも困るんです。パッと答えられる話じゃなくて、答えるのがちょっと大変だし、あんまり細かい説明は求めてないと思うから(これが間違いだと思っただけ)、いつも適当に誤魔化して回答してきました。笑

最低半年～1年間くらいちゃんと時間をとって取り組むくらい真剣ですか？ということを知ってから答えたいんですが、これは読み物にしたらリンクをくるだけでいいじゃないか、と思って書いてみます。

このブログをかく前に考えたメモ。

誰に何を を決める	ここがターゲティングで、誰の役に立ちたいのか、その人に何を上げてられるのか？を考えるとここからスタートする。 お金目的だけで進められる人は、「何をすれば儲かるか」から考えてもいいけどさ…それで続けて稼げる人は一握りだと思う。
注目を集める	沢山集める か 1人を射止める か 沢山…SNSでフォロワーを集める、ブログでアクセスを集める 1人…元上司や知人に「独立します」と挨拶に行く
信頼される	文章力で信頼される 動画や音声で話すことで信頼される 沢山の写真を出すことで信頼される 実際に一緒に同じ空間で過ごすことで信頼される
販売	無料でモニターを募って最初の1回目の体験してもらう 定価より安くして買ってもらう 1人の相談に乗りながら購入してもらう
深いサービス	1回では解決できない悩みに複数回より長い長期ゴールに向かう 1回のサービスの前工程・後工程もサポートするサービス 継続的にサポートを続ける コンサルティングや個別対応をつけたリッチサービス

一言に起業といってもやり方は無数になります。そして、その無数のやり方の「一つ」に特化した起業塾が沢山あるのですが、みんなやり方の検討をする前に、一つのやり方の起業塾に入って「これは合わないかも」と思っているような。(それは私も何度も経験済み)

## まず、誰になにを提供するか

---

ここがターゲティングで、誰の役に立ちたいのか、その人に何をして上げられるのか？を考えると  
ころからスタート。

お金稼ぎたい！という目的だけで成果が出るまで進められる人は、「何をすれば儲かるか」から  
考えてもいいと思う。でもそれで続けて稼げる人は一握りだ。

そもそも、お金の稼げる額で動ける人は私に相談なんかしない。そういう触れ込みをしている商  
材や塾をさっさと検討し、何ならYoutubeとか無料のサービスだけで結果を出している。でも、こ  
の質問をしてくる人はそうじゃない。

「お金だけじゃいや。私のやりたいことでお金を稼ぎたい。そしてやりたくないこともなくて、  
時間の自由になる働き方をしたい。好きなことでお金を稼いで、好きな時に好きなところに  
行きたい」

と思ってる。ねーよそんな仕事。

いや、正確にはちょっと質問しただけで「あ、これが私のやりたいことだ！そして理想のライフスタ  
イル♡」みたいな答えは、私(他人)には出せないということ。

で、最低限のターゲティングについても「じゃあ、あなたはなにができるの？それを買ってくれる人はいるの？」と聞くと「それはわからない」

なにもやってないのにフィットした起業方法なんて、見つからねーよ！

まずは、誰になにを？を決めるために行動する必要があります。だって「誰になにをしたいのか」を決められるのは本人だけだから。それが自分で確信が持てるように行動して、自分に腹落ちさせるのが最初のタスクです。考えていたって答えが出るわけない。

じゃあ、誰になにを？が決まったら、ターゲットの注目を集めるフェーズに移ります。

## 注目を集める

---

「知ってもらおう」ともいう。この知ってもらおうための方法も無数にあるんだよね。知ってもらって、買ってもらい、リピートしてもらおうための方法を固定した起業塾は沢山ある。

で、注目を集める方法も複数あって、沢山集める必要があると思っているけど、別に起業するのにたくさん集める必要はない。私はメルマガリスト0のまま起業した。副業で貸し会議室みたいなことをやっていたから、リアルで知り合っただけの仕事をしてきた社長さんが複数いたのだ。

で、注目を集めるにも、

・たくさん集める(SNSやブログでアクセスやフォロワーを集める)

・少しだけ集める(1対1で繋がる)

こういう全く違う方法がある。じぶんの商売で「ターゲット」の誰かと知り合うのに、どっちが会いやすいか？ということと「じぶんはどういう注目を集める方法が得意か」ということを考えてから手段を決めなくちゃいけない。

注目を集める方法として

- ・文章で注目を集める(ブログなど)
- ・トークとルックスで注目を集める(動画・音声)
- ・写真で注目を集める(インスタとか)

ターゲットの集めやすさと、じぶんの得意技がどれかで、どうい方法で集めるの？ということを検討する。

「とりあえずブログ！」ってお勧めしません。文章をかくのが好きで得意だと良いけれど、お客さんもいないままブログを書いても、提供できるサービスがないと個人の日記になりがち。唯一面白いのは、赤裸々な体験談で、これが最強なのだけれど、これも文章力があるし自己開示力がある。一番面白くないのは、お客さんいないのに上から目線でノウハウを書いているだけのブログ。リアリティがないからこの人素人だなんてバレています。(いや私もそういうブログを書いて無風状態で、経験ずみ)

私が独立時、リスト0でどうやって起業したかというと、

ターゲット: 社長さんや副業でお金稼いでいる人  
商品: サロンの立ち上げサポート(コンサルと継続サービス)

だったので、こういうターゲットはブログで依頼する人を探さないで、リアルの信用だけで仕事  
がスタートしたのです。

すっごく大事なことをいうと、「誰になにを」と「注目を集めるやり方」は同時に仮説のまま試行錯  
誤するしかない。そうしないといいも悪いも結論が出ない。だから、とにかく動いて。仮説で動いて  
「これは違う」を塗りつぶして行って次の試行錯誤をするしかない。

では、次

## お試しで購入してもらう

---

知って欲しい相手から知ってもらえて、そこで人間として専門家としてOKラインをクリアしたら(信  
頼してもらったら)、購入してもらう。

すぐ買ってもらえなければ、購入する価値があるのかどうか、お互いの相性をみるために、個別  
相談だったり、無料でモニターを募って最初の1回目の体験してもらったり、定価より安くして買っ  
てもらう1人の相談に乗りながら購入してもらう。

ここまでの流れができたなら、あとはより深いサービスを作るために考えてみる。

## 深いサービス・バックエンドを作り買ってもらう

---

1回では解決できない悩みに複数回よりそい長期ゴールに向かう

1回のサービスの前工程・後工程もサポートする

継続的にサポートを続ける

コンサルティングや個別対応をつけたリッチサービス

こういうものがないかを考えてみる。

この4ステップを1回やっただけでゴール、ではない。

---

自分も7、8年副業していたからわかるんだけど「お試しで購入してもらうこと」まで進むのがめちゃくちゃ大変だった。正確には、お金をいただく、ということにブロックがあってお金を受け取れなかったりして、その先に進めてこなかった。

で、お試しで購入してもらえたらゴールかというところではない。仕事にしてみても初めてわかる違和感(笑)「ちょっと違うな」が頭じゃなくて体でわかるというか、そこで初めて「やっぱ違う！」と確信をもつことになって、ターゲット設定からやり直し...という試行錯誤がはじまる。

だから、本当に「やりたいことが決まった！」と机の上で喜んでいてもそれはスタート地点にしかならないというか、一歩も歩んでいないのでスタートすらしていない状況なのである。

そして、最後に書いてしまったが、最初に検討しておいた方が良いことはもう一つある。

ライフスタイルとサービス形態

---

私は独立当初は、起業家のコミュニティ運営支援サービスだけを行っていて、24時間オンラインサロンの運営でチャットやメールに張り付いている状況だった。売り上げは初年度から1000万円超えで順調だったものの、ライフスタイルは全く考えていなかった。

現在は、冒頭にも書いたように結婚し、子育てをしているから、24時間サービスのようなことはできない。そのため、個別サポートを減らして、集合研修型と動画コンテンツでのサービス提供の比率をグッと増やした。

個別サポートもお問い合わせがあるので、1時間2万円の個別相談にきてくださった方だけに、高単価でコンサルや継続サポートを提供することにしています。これもターゲットを絞っていて、まだ起業すらしてない人がいきなり「ちょっと教えて！」ってこられても、私の単価でペイできる段階の人じゃないことが多いので、1時間2万円を超えられた人以外はマンツーマンサービスは買えないようになっています。

だから、

- ・労働集約型...時間単価いくらの時給労働(単価は上げやすいが時間を取られる)
- ・動画コンテンツ販売...単価はそこまで高くないが、自分の稼働が増えない
- ・受注を行った後にチームで働く

こうした働き方を組み合わせて、コンサル等直接労働は1日2時間までと決めて、子育てと並行しながらコンテンツ制作などの仕組み化に時間を割きつつ仕事をしています。

毎年、労働収入とコンテンツ販売や他の売り上げの比率をこのくらいに変えよう、と決めてから働いています。子供が生まれるまで「ライフスタイル」なんて考えたことがなかったのですが、19年妊娠がわかってから急ピッチで働き方を変えました。

既に子育てしていたり、副業の人は、このライフスタイルを視野に入れてビジネスをスタートするのが良いかもしれない。でも、何度もいうけどいきなりお客さんがいない状態で動画コンテンツを

作っても売れないし、作れないと思うので、必ずリアルにお客さんと接点をもつことは必須だと思う。

道は長いように感じるかもしれないけれど、残念だけどこれがリアルな話。

そして、残念でもない話は、副業して8年、起業して5年になるけど、この「これだ！」から猪突猛進して「やっぱ違ったー！」と試行錯誤してきた十数年はずっと楽しかったということです。

頭で考えてたら難しいけど、身体を動かして世界と違う関わり方ができるようになっていくのは、何より楽しく素晴らしい経験だった。いや現在進行形です。今日も生徒さんの反応や成果に一喜一憂しながら頭を抱えているけれど、これが楽しい。

## clubhouseで普通の人情報発信する時の心理ブロックについて

---

2021/02/09 note(<https://note.com/komomo/n/n05dda9e7597a>)

clubhouseなんか面白そうだけどちょっと怖い・・・という方のために、心のブロックの超え方について書いてみようと思います。でも、書き上げてみると違う話になってきた感があります、ごめんなさい。

clubhouse面白い！もっと使いたい！影響力増やしたい！という人にも、ただフォロワーを増やすだけじゃない使い方があるんじゃないかという話をしたいです。

で、ブロックといえばお金。お金を稼ぐことも、情報発信と同様にブロックになりやすいから、お金のブロックの話からちょっとしてみます。でも私は「ブロック外しの専門家」(そういう職業あるよね)でもないし、あくまでも私の体験談と私の見解ということをご承知の上お読みください。

### お金のブロックの話から

---

どうしてお金をもらうんですか？」って、教育関係の人に質問されたんです。「お金をもらうことが悪いみたいな感じに思えちゃって」とのこと。

私も、副業会社員から独立するまでの間で、500円の読書会参加費を1000円にして批判されて、ビジョンの語り方というセミナーを1000円で開催してドキドキして、そこから会費1万円の場所貸しやって...という中で、いろいろお金のブロックがありました。

ブロックとかないよ、という人は、先日書いたこの記事を読んでもらうとして

[年収\(報酬\)を上げたいフリーランスがやるべきコミュニティ活用法](#)

で、お金のブロックがあって...という人に、いつも思うことは

## 貰いたくなきゃ、貰わなければいいやん

---

まず、お金を貰いたくないなら、そしてお金を貰わずにやっていけるなら、無料でやったらいんじゃないかな？と思います。ただ、それだと自分が時間と手間をかけられる範囲に影響が止まる。

そして、お金のブロックがあるけどお金は欲しい、という人に次に聞きたいのは「そのお金は何のために必要なの？」ということです。

あと、clubhouseもやりたくなくちゃやらなくていいやん、と思います。聞くだけでもめっちゃくちゃ役に立ちますよ。その効能についてもまたnoteにかこうと思ってます！

私は、コミュニティに関わって人生が変わった経験を、もうめっちゃ素晴らしいと思っていて、このやり方をたくさんの人が利用できるように広く広めたいと思っている。だから、私が無料にして「今日、目の前で話せる人とだけ、収入は夫に任せて。で、お金もないから子供も預けないで子守の合間に」というのではイヤなのです。死ぬまでに伝えられる人全てに伝え切って死にたい。

だから、本を書いたり出産をする前は全国にセミナーに出かけたりしていた。そこには一定のお金が必要であるのです。国民のためにやってるんで。私のできる範囲のマイペースでやってる場合じゃないんで。

## 強みを活かすこと＝自分の使命だと思ってる

---

そして

## 私の強みは、体験して言語化すること

というのが5年起業してわかったことです。「経験する」ことが私のコンテンツになり、人の役に立つと少なからずわかってきたので、やらないことは怠慢である。というのが今の感覚なのです。

例えば、数々の副業経験とコミュニティで得た経験を言語化したことは本になったし。婚活で5年を浪費した経験も本になったし、フリーランスに1000万以上外注して失敗してきたことは、2021年に本になる。こんなふうにしん金を切ってやってきたことが、出版するほどの価値があると一定思っていただけにいるのだから、自分が「これだ」と直感したことに、お金と時間をつぎ込んで研究しないと、人生の使命に背いてしまうことになると思っている。

で、経験するにはお金がかかります。時間の余裕も必要です。今はclubhouseに物凄い可能性を感じているけど、これが私が会社員やパートをやっている身だと、じっくり観察する時間が取れず、心の余裕がなく、ここで何が起きているのかを観察して味わって、発見し、言語化することができませんでした。

## お金を稼ぐ体験も、人の役に立つから稼ぐことにしている

---

無料でできる体験・経験もあるけど、この世の中は資本主義で、お金を介したサービスが溢れているから、そのサービスを体験するために「お金」は必要なのである。

それに、「お金なんて」というセリフを、お金を全く稼げずにお金の流れから締め出された状態から言うのと、お金はある程度持った状態で、どのようにそのお金が流れているのかを体感して、お金の流れも作れる立場になってから言うのでは、説得力と役に立てる人の数が違います。

私にとっては、自分の役割・才能に忠実に生きると、お金を稼ぐのは当たり前で、それは自分がやるべきことの自然な流れの一部になっている感覚です。

こういう確固たる思いがあるんだけど、お金に限らず事業の理念でも迷ったりする人が多いらしい。らしい、というのは私がほとんど迷わないから。迷わなくなったのはコミュニティに出会ってからだけど。そして経験が次々と本になるという強みを知ってからだけど。

## 強みを知る

---

なぜ迷ったりしないのかということが、自分の性格の強みを教えてくれるこちらの本を読んで説明がついたように思いました。私の価値観の第1位が「スピリチュアル」だったのだ。え、スピ？と疑問に思ったんだけど、

宇宙における自分の位置付けや目的

生きる意味について首尾一貫した信念を持つこと

これが私の強みの第1位。私は本当にダメダメな30年間を生きてきたのですが、コミュニティというきっかけで人生が激変しました。そのお陰で鬱になりそうな職場から脱して独立して今がる。だから、コミュニティの価値と可能性を世界中の人に伝える使命がある！という強い思いがあるのです。

この本の著者さんとも、教えてもらったその日にclubhouseで見つけてお話することができて、今度対談するんですよ、来週あたり。このスピード感も革命的だとおもいませんか。

## 強みの育て方「24の性格」診断であなたの人生を取り戻す



## 迷ったら、摩擦を感じる方を選ぶ

---

お金を稼ぐことにも、お金を使うことにも、摩擦が0かといえばそうではないけれど、お金を稼ぐ摩擦を避けてこの価値を伝えずに人生終わることは、人類の損失だと思ってて、自分の怠慢だと思っているからお金も稼ぐし、全然影響力もないままclubhouseでroomも立ててみています。

## clubhouseもまずやってみる

---

かなり引き気味で参加したclubhouseでも、マイノリティや自分の関心ごとになかった人のリアルな話を身近にきけて、世界が広がった衝撃を受けたからガッツリやってるんですよね。

私だって、clubhouseにたいして最初は「どうせ有名人ばかりがいい思いするんでしょ」とか「お金もうけの道具でしょ」とふてくされたけど(笑)

でもよく覗いてみると、明らかにマイノリティーや政治、これまで語られてこなかった、声が聞こえてこなかった人の声が届くようになっている。だから、いち早く研究して、マネタイズみたいな話以外の使い方をまとめたいと思っています。

こんな感じ。思わず誰もフォローしてないTwitterで呟いてしまうくらい、世界が広がってびっくりした。

これを体感してからというもの、この1、2週間はかなり時間を使っているのですが、コミュニティの活用方法で伝えていた「コミュカ」がなくても人生変わりそうでかなりワクワクしています。(これもあとでしっかり書きたい)

で、こうして時間をガッツリ使えて、何が起きているのか自分の心の中と対話して考えることができるのも、ちゃんとお金をいただいているからです。研究しよう！これはやった方がいい、と思ったと直感にしたがって時間を投資できる。こういう動きができる自由度も、お金を稼ぐことができているから。

## 人前に出られない普通の人のための使い方を開発して広めたい

---

「どうせ」って外から参加もせずに、拗ねてみないようにしても仕方がない。新しいツールなんだから、そのツールの使い方可能性も、ユーザーである自分がこれから「良い流れ」というのを作っていけるんだという気概で取り組んでみたらどうだろうか。私は少なくともそのつもりで、仲間たちとそういう文化を作るために、clubhouseに沼ってます。もちろん楽しいというのものもあるけれど。

でも本当に、あんなSNSの大海原に自分がroomを作ってもね・・・というビビリな気持ちが本当はある。あったけど、先週初めてお部屋を作ってみて、本当にきてくれた人は20人くらいだったけど、読者さんと話ができ、繋がれたんだよね。で、だんだん楽しくなってきた。「どうやったら楽しめてきたか」ということは、1つ前のnoteにも書きました。

こういう新しいサービスが出て有名人が楽しそうにしていると、やらない人や楽しめない私のような立場の人が「酸っぱいぶどう」みたいに「どうせあれは」っていうんだけど、アラフォーになって初めて気がついた。それはめっちゃくちゃ勿体無い。

だから使える人は使ってみよう、iphoneがあるならやってみようYO！と思うし、持っていないくてもね、これからFacebook並に広まるインフラになるかもしれないとしたら、自分の業界を変えるためのキッカケになる！と思ってiphone買ってもいいと思う。草の根のリーダーがそういう判断ができる情報を発信したいと思っている。そのくらい可能性があるんだってば。

## 凡人のためのコミュニティ活用業界を牽引する責任を負って

---

おこがましいけど私は、非カリスマや凡人のためのコミュニティ活用界を牽引しなければ！と思っているから、もし持ってなかったらiphoneもう一台でも買うだろう。ということで、執筆の締め切りが厳しくて忙しいけど、この1.2ヶ月くらいは、clubhouse沼にはまって言語化を楽しみながらやってみます。

メルマガには、ムカついたことを書いています。

---

2020/06/27 note(<https://note.com/komomo/n/n698f09e8be12>)

おはようございます。

4か月の娘を育てながら働く

株式会社女子マネの中里@ワーママです。

あるコミュニティで、

「中里さんのメルマガって結構な頻度でくるけど

かならず読んでしまう。

なにか気を付けてるの？」

って言われたので

「いや一主にムカついたこととか書いてますよ」

というと、「あはは」と言われたのですが(笑)

メルマガにはムカついたことを書いてます^^

正確には、

感情が動いたことを書いています。

どう動くかと言うと

イラっとしたり

驚いたりすることが多いです。

自分の「当たり前」と違うことって

イラっとしたり

驚きになったりするので

それをつかまえて

「私は何と考えているのか」と内省して

文章を書いています。

感情が動いた話をかくので

読んだ人にも共感してもらえます。

先日こんなnoteを書いたんですが

[知識もねえ！やる気もねえ！時間もお金もスキルもねえ！](#)

そのままのタイトルでメルマガ書いたら

いつも役に立ちそうなタイトルにしてるんですが、

それよりもずっと開封率が高いという。笑

みんな、「なんだろう」と思ったのかな。

機能は他の人でも肩代わりできるけど  
その人の感情や感性は他人は再現できないから  
きっとそこに「私らしさ」とか  
「私にしかできない」という感じがあるのだろうと思います。

ありのままとか、  
その人らしさは、  
「役に立つこと●選」みたいな  
ネットで探したら誰でも言っていそうなことじゃなくて

私の失敗談、  
コミュニティ運営のしくじり先生、とか  
いつも温厚な私もブチ切れたお客様3人

とか、そういう方が読みたいものです。

たぶん、私がメルマガで私にしか書けない  
私の感情や物事の捉え方を書いているから

コミュニティ運営、という本業？以外の  
目標設定とか、発信術、みたいな講座が  
売れているんだと思います。

先生⇔生徒の垣根を捨てて関係性をつくれると  
人間●●さん、として付き合ってもらえるので  
そちらの方が、楽ですね。

そういえば夢でもよく怒ってます。

今朝の夢も、何かの団体で

「人を傷つけない広報！

嘘をつかないIRじゃないとダメ！

だって人を傷つけたら

自分もいつか傷つけられるんじゃないかと思う。

嘘をついたら犯罪だよ」

って、なんかまことしやかに怒っていました。

なんじゃそりゃ一笑

## 生涯育休宣言を手伝ってくれる人を募集します(プロボライター)

2020/05/19 note(<https://note.com/komomo/n/n3327293d53d4>)

株式会社女子マネの中里です。2020年2月に愛娘を産みました！

現在育児をしながら少しずつ働いています。

仕事はしているけど、対外的には育休中ですが、育休ってなんて素晴らしいの！！と思って【生涯育休宣言】をしてしまいました。

## 生涯育休宣言、大きな反響を頂いたので、その気持ちの受け皿を考えた

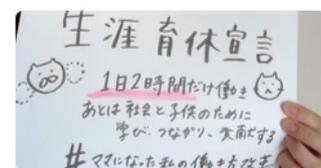
### ”生涯育休宣言”発令！！

私、中里桃子は、これから生涯育休宣言をします！！(ザワザワ...ザワ...)  
 どういう事かという子供を産むタイミングに合わせて育休コミュニティ  
 なるものに参加してそこで【育休テーマ】を設定する事になっているの...

♡ 35



中里桃子 / 株式会社女子マネ  
 2020/05/18 12:38



note

### ”生涯育休宣言”発令！！

最近子育て記事ばかり書いていたのですが、今日は仕事の話をして。笑

育休宣言をしたのち、賛同してくれる人が沢山集まって、何か手伝うよ！と言ってくれるので、色々考えてみたんです。何を手伝ってもらうのがいいんだろうか...(°°)

ギフトという生き方を体現しているお友達の石丸弘さんみたいに、寄付を求めるか...(°°) 石丸さんは、自分が出来る事で相手に貢献して、その対価をその受け取った人からは貰いません。

石丸さんは、その生き方に賛同する企業や個人からの寄付(と言う言い方で正しいのか)で生活しています。家もそうなの(!)。ペイフォワードを人生まるごとかけて地で行ってる方です。

## 石丸弘のギフトに生きる

### 「ギフトに生きる実験」応援メンバー

とか、色々考えてみたんですが、私は乳児の育児中で、お返しできる時間がかなり限られているので、うーん、どうしたものかなと考えていました。

そこで思いついたのが、賛同してくれる人と一緒になにかやれたらどうだろう？ということ。結局、「一緒になんかやろう」が好きなんですね。

株式会社女子マネは、コミュニティ運営のお仕事にあわせて、そのコミュニティの記事を書いたりしていたら、メディア単体でも執筆のお仕事を頂くようになりました。そのメディアや記事を書くことで、今回ひとつのプロジェクトができるかな？と思い立ちました。

## 育休的働き方を広めるプロボノライターを募集してはどうだろう

---

この”育休的”っていうのは、1日数時間だけ働いて、それ以外を家族のためと、仲間のためと、学びのために時間を使うことです。

ちょうど、昨年の秋から働き方のためのメディアを構築していて、その最終調整段階でした。メディアの軸を何にしようか、と考えていて、出産をして一次中断していたのですが、いよいよ外側が出来上がりました。

どういう軸で、誰をどのように取材するか、ということも協議しなくてはなりませんね。これから、働き方も価値観も、かなり変わってゆくと思います。その転換点に立っています。望ましい方向に社会を変えるために、コロナが落ち着いたあとにどのような選択をして、行動するのが問われています。

いま、とても大変だけど、すごいチャンス。

そこでこのメディアは、家族を大事にした働き方にシフトできるような考え方や生き方、その変遷の軌跡などを取材できたら楽しいかもな、と思っています。

そしたら、想いはあっても記事を書いたことのない人に、ライティングの方法をお伝えしないと、と思って、今日のタイトルになりました。(前振りが長いですが)

## 私が読みたい面白い記のポイントってなんだろう

---

読んで面白い記事があれば、そんなに心を動かさない記事もある。

せつかくメディアを立ち上げるなら、読む人の心を動かし、選択がふえて、行動が変わるキッカケを提供したい。

手前みそですが、私たちの記事は、取材をした相手に「これまで受けた取材のなかで一番好きな記事です！！」って言ってもらえることが多いんです。

例えば会社員からフリーランスになった本橋へいすけさんの、書き始めたブログが3ヶ月で取材が来たときの軌跡を追ったこの記事とか、

一点集中の時間の使い方が凄かった！「会社員・副業・独立」ポートフォリオインタビュー  
| 人生100年時代のライフシフト的コミュニティ活用論

先日公開した、こちらの記事も。

「子どもの自立を促す子育ての秘訣と新聞の生かし方」日本メディアリテラシー協会  
代表理事 寺島絵里花【前編】

良い記事は、良い取材から。

良い取材ってどうしたら出来るかと言うと、驚くチカラだと思っています。

## 驚くチカラを大切に

---

相手の話を聞いていて、「えっ！アンビリーバブル！」って驚くことありませんか？

私はしょっちゅう驚きます。

「えー！私の思ってたのと違う！」

「これ私が思ってる常識と全然違うじゃん」

そういう疑問を、インタビューの中ですぐぶつけるんです。

「えっ、それって批判されませんか？私ならイラっとする」

「ちょっと狂ってますよね(笑)」

とか言う。

聞き手としての、ギャップをぶつけるからこそ本人のユニークさを引き出せる。「なんで人と違うことやってるの？」というところに、本人にとっては強烈なコダワリや想いがあるところ。

でも、それを聞けない人が多い。そういうプロの聞き取りのライターじゃないからかもしれませんが、これって普段のコミュニケーションでも仲良くなる時ってそういう会話じゃないかな？

一歩踏み込んでみると面白くなる。

取材のコツは驚くこと。  
みんな驚いているけど、それを出さない

---

なんでかって言うと、いくつか理由はあると思っていて

- ・自分の驚きを軽視している。
- ・自分は驚いたけど、「もしかしたらこの界限では常識かも知れない...」って引いちゃって聞かない。突っ込まない。
- ・なにか正解が他にあると思っている。
- ・自分に自信がない。
- ・普段から自分の気持ちを殺し過ぎて驚きの感情が湧かない。

だから、さら一っとした他でも検索できるような記事になってしまう。誰でも日本語が書けるから、ライターになっているけど、そういう記事はつまらない。

## すべてはコミュカに帰結する

---

これは記事にとどまらず、普段の友達づくりや仕事の関係でも同じこと。正解は人の数だけあるからして、私はこのように思います。何の仕事であっても、最終的には人間が買ったり触れたり読んだりするので、結局コミュニケーション能力。人に接しない仕事だったとしても、自分とのコミュニケーションが出来ていないとダメだから、結局コミュカに帰結する。

### 正直に思ったことを言う→反応がある

そのやり取りのなかで、関係を育んだり、記事なら記事の、仕事なら仕事の、家族なら家族の目的を相手と達成すれば良いんじゃないか。

## 突っ込みすぎて怒られてもリカバリーできる

---

大丈夫。怒られてもリカバリーできる。というか、怒られながらじゃないと、人間関係構築能力が上達しないから、近場で怒られておこう。

踏み込み方がわからなくて大舞台で怒られると取り返しがつかない。というか、近場で怒られるところも避けていたら、近場から出られず遠くの大舞台には到達できない。

でも、リカバリーできない場合もあります。相手が病んでたり、共通の目的に同意してなくて悪意があるとき。

だから、踏み込む相手は選びましょう。

- ・共通の目的がある
- ・悪意がないこと
- ・心身ともに健康

この3点があれば、取材というか、仕事でも家庭でもね、その相手との人間関係はうまくいくと思う。経験則だけど。

私が素直に質問して、ぎょっとされたこともある。

たとえば、LGBTの人に初対面で会って、「あれ...男のひと...？どっちですか？」って早々に聞いて周囲にびっくりされたり。

でも、そしたら当の本人は「あはは！そうやって聞く人はじめてー」と笑ってくれた。

営業電話してた時に、電話に出た人事担当のおっさんが、あまりに見ず知らずの私に愚痴をこぼすので「こんな新人に電話口で愚痴をいうような仕事させまんから、アポイントください。」と言ってアポを貰って、受注したり。

スポットライトの当たらないような日常の言葉にならない真実の一瞬を言葉にしたい

という気持ちがあります。

だから、率直に自分の疑問や想いを言葉にして、相手と一緒に深みにはまって(笑)色々奥にしまってたモヤモヤとか葛藤とか、そういうものを引き出して、その葛藤のなかからその人が並べた選択肢と、つかんだ結論を文章にして、世に出してほしいなあ。

どんな風に進めていくのは未知数ですが、今朝、娘が朝寝をした時間で、ここまでを思いついて書いています。

【生涯育休宣言】に賛同して、なにか手伝いたい！と思ってくれた方で、書くことが苦じゃない人は、メディアで面白い働き方の人を見つけて、取材してください。そこには必ずあなたの驚き！驚くチカラを素直に発揮して取材をして、記事を書いてください。それを読みたいです。(なんて贅沢な)

## 人は誰も、ほかの人には語れない物語をもっている

---

それでね、ずっと書き続けなきゃいけないじゃなくて、たった1記事でもいいです。文章書きのプロじゃなくても、人には人生に1つか2つ、他の誰にも語れない、その人だけの物語があります。そして、そういう人の物語を引き出せる関係性の相手が、誰も数人はいるものです。

毎回引き出せるのがプロだとして、プロじゃなくてもそういう情熱を傾けられるインタビューが相手が必要なもの。その相手が、今回の働き方というテーマに合っていたら、ぜひ、たった1記事だけのプロジェクトを私と一緒にやりましょう。

そういう一期一会って人生を楽しくすると思いませんか。私は思う。

## ということで、プロボノライターを募集します

---

昨日の記事の反響をうけて、ただ「ありがとう！」って置いてけぼりにしていたら、応援するよ！って言った相手の気持ちを受け取っていないって感じになるんです。

だから、どんどん気持ちは受け取りましょう。頼もう、助けてもらおう。そういう時代なんじゃないかと思います。みんなも、応援の気持ちは受け取ろうね。

ということで、私は盛大に受け取りますよ。なんか手伝いたい！って思った人や、この人は目から鱗な働き方をしているよ～！という人がいたら、ぜひ教えてください。そしてあなたが、記事を書いてください(笑)

※現在は募集しておりません

「”高い”っていう人とは仕事したくない」の考えを改めようと思います。

2019/02/03 note(<https://note.com/komomo/n/na3162304b369>)

本が出ました！(\*'▽`\*)

1月は2冊の本が出て、色々忙しくしています。

新しい人にもよく会うのですが、そこで「本出してます～」って言って本を紹介したら、開口一番

「本、けっこう高いですね！」

って言われて・・・(2180円＋税なんですけど)

これだけ実験と実践を重ねてきた内容を1冊にまとめて全公開しているのに、なんじゃー！と顔では笑顔のまま、一瞬で怒り心頭になりました。笑

常々そう思っていたんですが、

「高い」って言う人とは仕事したくない

って思っています。

でも、起業して3年目。

自分は見積とか人の専門性に敬意を払っているつもりだったのですが、

先日見積をもらって、「高い」と思ってしまったんですね。

そんなやり取りを体感したのと、  
チームメンバーが他者へ見積を出すのを見せてもらうのですが  
「分かりにくい」  
「もっと価格は高くあるべきじゃない？」と思ったことがあって、

発注者、受注側を両方体感して

「高い」って言われることは  
自分にも責任があるなと思うようになりました。

つまり、高いと言われるのは、価値が伝わっていないから。

これは自分が外注をしていて気が付いたのですが、士業の方に仕事を依頼すると、弁護士とか  
税理士とか、かるく年間30万円くらいになるんです。

でも、この方々とお付き合いしていても、「よかったー！」って思える時間が少なくて、引き落としは  
されているものの、具体的に話をする時間が少なくて「高い」って度々思うことがありました。

でも、自分がサービスの提供について「高い」って言われるのが嫌だから  
「この価格の根拠ってなんですか？」って言えないんですよね。苦笑

でも、この価格設定は、自分の動画やライターของทีมメンバーも悩んでいるところなので、(価  
値が伝えられなくて値引き要求されたり失注したり)

だからこそ価格ってなんなの？をしっかりと考えてみようと思います。

チームメンバーには、

「この価格の理由ってなんなの？」

この、作業「◎◎」って要らないんじゃない？」

ということをお突っ込めます。そうすると、「あ、それはやったほうがいいよね」とか、「そういう見えな  
い工夫があるんだ、言ってくれなきゃ素人は分からないよ」

振り返り、

「価格設定ってなんなのか？」を感じます。

価格を提案する前にやるべきことがあるんですよ。

#### ■価値を伝えること

・他の同じことが出来る人と、自分は何が違うのか

・その違いがなぜお客さんにとって良いのか

それが事前に伝わっていないと、お客さんがその価格で依頼をする理由になりません。

っていうことを、メンバーへのフィードバックは出来るんですが、自分の事はできていない...! (;´ω´)ということで、考え直すことになりました。

そして、次はこれ。

価値がわかっている層だけを相手にしているいいのか？

分かっている人だけ相手したら良い、と思っていたのですが、私が人生を通して「コミュニティを通して日本中の人に輝ける居場所を」と考えているのですが、そんな私が

既に価値がわかっている層だけを相手にビジネスしているいいのか？

と思うようになりました。

もちろん今後も、「高い」って言ってくる人に、お願いして仕事をするつもりは全くありません。

でも、ちゃんと啓蒙活動として、価値が伝わっていない人に価値が伝わるような発信と情報提供は会社をあげてやっぺいこうと思います。

そんな日曜の朝の決意でした。