

なぜ、中高年起業は 「こんなはずじゃな かったのに…」 となってしまうのか？

正解のない時代に成幸する起業のあり方。



パーソナリティビジネス成幸研究所

今は正解のない時代

あなたは、「うまくいくと思っていたのに、うまくいかなかった」、と感じることが多くなっていませんか？

今は、「正解のない時代」とか、「個の時代」とかと言われるような多種多様な時代になり、これまでの「当たり前」が通用しなくなりました。

実際に、コロナ禍となったことで常識が大きく変わったり、世界的な企業が経営危機を迎えたり、成功法則と言われるものが成果につながらなくなったりしています。

このような「正解のない時代」において、私たち中高年個人起業家はどのようにビジネス展開していったらいいのでしょうか？



起業後に起こる問題

正解のない時代、個の時代。このような時代に起業している中高年には、どんな問題が起こっているのでしょうか？

1. 資格やスキルだけではうまくいかない。

実は、資格やスキルって、「商品サービス」ではないのです。なぜなら、それだけでは「選ばれる理由」がないからです。しかし、そうとは気付かず、資格やスキルがあればうまくって「当たり前」と思い込んでしまっている方が多いのですね。

2. 「自己表現」 = 「ニーズ」ではない。

中高年の方が起業する理由として、「自己表現したい」（自分らしくありたい）があります。これは、心理学者マズローの「5段階欲求説」の5番目、「自己表現したい」というステージにいる人が多いからです。なので、資格やスキルを使って「自己表現」をしようと起業するのだけれど、この「自己表現」が世の中の「ニーズ」、つまり、お客さまの「それ欲しい」とズレてしまっているのです。そのズレが「こんなはずじゃなかった」という現実になっているのですね。



「自問自考」がおススメ！

では、どうすれば、現代のような時代に対応できるのでしょうか？

1. 「当たり前」を見直して「有り難い」に目を向ける。

資格やスキルを取得することも大切ですが、それだけでなく、「じゃあ、自分はそれをどう使うのか？」と問い、考え、創造することが必要なのです。そのためには、これまで「学ぶ、真似する、浸透させる」という当たり前としていた方法から、一転、有り難いに目を向けて「問う、考える、やってみる」こと、そして、「ありがとう」を先に与えることをしていくといいですね。なぜなら、ビジネスがうまくいっている人というのは、「ありがとう」をたくさん言われている人ですから。

2. 誰かの答えではなく、自分の答えを持つ。

資格やスキルを「ありがとう」として使うのか、「当たり前」として使うのか、そのことにまず意識を向けましょう。そして、その「当たり前」に意識を向けていくには、「そもそも〇〇って？」という問いを立てることをおススメします。そもそも資格って？、そもそも起業って？、そもそもお客様って？、そもそも成功って？とか。そう思考することで、誰かの答えでなく、自分の答えが持てるようになっていきます。現実を変えたいのなら、行動を変える、そのためには思考を変える、そのためには当たり前を変える必要があります。

なぜ、「自問自考」が効果的なのか？

「当たり前が通用しないから、思考を変えよう！」と言われても、どのようにすればいいのか分からないですよね。

そこでおススメな方法が「自問自考」するという方法です。人間は、問いを立てられると、自然と考えることをしてしまうからです。

私は、人生に、ビジネスに、「問いを立てる」ことを活用しています。

例えば、人生においては、「そもそも、自分はどういう人間で生きていきたいのだろうか？」「自分は何をしているときに楽しいのだろうか？」

また、ビジネスにおいては、「そもそも、何のために起業したのだろうか？」「誰のためにビジネスをしているのだろうか？」といった問いを常に持ち歩いています。

具体的なビジネスシーンでは、私の主宰するビジネス講座において、「そもそも、あなたが本当に大切にしたい事って何でしょうか？」と問いかけ、生きていくうえで大切にしたい価値観を確認したり、「いい商品サービスってどんな商品サービスでしょうか？」と問いかけ、評価基準を明確にしたりして、商品サービスの見直しに気付いてもらったりしています。

「自問自考」でビジネスが上向きに！～1～

問いは、自分を知るため（＝自己理解）のツールであり、また、悩みに向き合うため（＝問題解決）のツールなのです。

1. お客様から「引き続き相談に乗ってほしい」

士業さんの事例です。

お困りごと事例を集めることを目的として、訪問していた企業でのことでした。その経営者には、いつも相談ごとに対するアドバイスを無償でやっていました。

しかし、あるとき、提供できる情報も枯渇してきたので、アドバイスをやめて、「問い」を提供するようにしたのです。

「そもそも、どうしてそう思われるのですか？」

「お困りごとを解決した、先の未来に何があるのですか？」

いくつかの「問い」に対して、ゆっくり考えていただく時間にしたところ、なんと、はじめて相談料を受け取ることが出来ました。そして、「引き続き、相談に乗ってほしい」とも、言われたのです。

社長さんは問いによって、自分と士業さんの「心と心」が繋がったことを感じたのでしょね。



2. セミナー構築のコンサルティング依頼が入った

セミナー講師さんの事例です。

彼は、「短時間セミナーのオファーばかりで、長時間講座のオーダーが入らない」と悩んでいました。

半年近くかけて、「自分が救いたいのはどんな人たちのか?」「なぜ、その人たちを救いたいのか?」「では、どうしたらその人たちを救えるのか?」などを、問いかけて考え（自問自考）続けることで、彼自身の中に、ビジネスの軸とコンテンツが固まっていきました。本人いわく、「本当にやりたいことが分かった」とのことです。

その結果、「長時間講座」への注文が入ったり、次の商品サービスにしようと考えていた、「セミナー構築のコンサルティング」への依頼が自然に入ってきたと、本人も驚いていました。

問いは、自分のエネルギーが乗るセグメント、自分が輝けるポジショニングを見い出すことができるので、このような結果につながりますね。

売れる「個性と経験」で幸せ起業プログラム

私は、中高年個人起業家にコンテンツビジネス構築のサポートをしています。

「自問自考」を取り入れた、ビジネス講座プログラムである『売れる「個性と経験」で幸せ起業プログラム』を受講いただくことで、次のような効果が期待できます。

- 「こんなはずじゃなかったのに…」が「そうそう、こうなりたかった」に変わる。
- 「個性と経験」を活かしたコンサル型コンテンツビジネスが構築できる。
- 自分の魅力がお客さまに伝わるようになる。
- 無意識の「思考グセ」に気付き、行動変容が起こせるようになる。
- 「理想の未来像」から逆算したビジネスロードマップができる。
- 時代に合った幸せな個人起業家になっていく。



ぜひ、お友達になってください。

プレゼント付き

1. 『個人ミーティング（Zoom30分）』でお話しませんか？

私は、自分自身の経験も含め、自問自考のチカラによって個人起業家がよりよく軌道修正していく現実を見てきたので、より多くの個人起業家の方に自問自考のチカラを届けたいと望んでいます。しかし、言葉だけでは価値は伝わりにくいものです。そこで、まずは『個人ミーティング（Zoom30分）』でざっくばらんにお話しませんか？当小冊子の読者の方は無料（通常3,000円）です。ぜひ、お友達になってください。

『個人ミーティング（Zoom30分）』のお申し込みは ホームページ内（下記）よりお願いします

<https://yutaka-matsuzaki.com/service/meeting/>

（個人ミーティングの参加者には『アルフレッド・アドラーからの「自問自考のススメ・しつもん20」』PDFを当日プレゼントいたします！）



2. 『体験プレセミナー』で疑似体験もできます。

【体験プレセミナーでお伝えする内容】

- ・なぜ、中高年起業は「こんなはずじゃなかった」となるのか？
- ・なぜ、起業に「自問自考（しつもん）」が大切なのか？
- ・個人起業家に大切なマインドセット（あり方）とは？
- ・ビジネスを幸せに成功させる5つのStepとは？

【日 程】 ・ご相談の上、Zoomオンライン形式で2.5時間程度

【費 用】 ・一般の方3,000円、当小冊子の読者の方1,000円

『体験プレセミナー&説明会』のお申し込みはホームページ内（下記）よりお願いします

<https://yutaka-matsuzaki.com/service/service/>

売れる個性の専門家/幸せな個人起業家コンサルタント
しつもんファシリテーター 松崎 豊



「運命がレモンをくれたのなら、
それでレモネードを作りませんか？
一緒に…。」

