

[会う会さよの実践]

ココナラ最上位 プラチナランカーへの軌跡

ガチのマイナス思考から100日で プラチナランカーになった方法



会う会メンバーさよ

はじめに

コアデザインコンサルタントの小松です。

このレポートは、私がバレエセラピストの淑恵さんと共催しているコミュニティ「会う会」のメンバーによる実践報告です。

マイナスマインドのなかで苦しんできた女性が、100日で「起業の登竜門」とされているココナラの最上位ランクである「プラチナランカー」に昇格した過程についてご当人にインタビューしました。

デジタル社会で勝つためのアナログ活動

アナログからデジタルへの時代へと、急速な舵取りを迫られている2021年。

その激動の時代に翻弄されない「軸」をもった人生を作り上げるために、私たちは「会うこと」に力を入れています。

デジタル社会で生き残っていくためのアナログ活動です。

デジタルは「知る」ためや「やり始める」ための媒体としては最適です。

でも「やり続ける」とか「習得する」媒体としては限界があります。

なぜならそこには「臨場感」におけるリミットがあるからです。

リアルとバーチャルの境界はこれからどんどん、あいまいになっていきます。

ただ、まだしばらく時間がかかると思います。

平安京エイリアンから 映画『レディ・プレイヤー1』 ワールドへのタイムラグ

昔、インベーダーゲームとか平安京エイリアンとか、初期段階のテーブルゲームがありました。

そこから今の3Dゲームへと整備されていくのには一定の時間がかかりました。

それと同じように、リモート社会において映画『レディ・プレイヤー1』のような臨場感の豊かなインフラが整備されるには、まだしばらく時間がかかると思います。



荒削りな世界からきめの細かい世界へ

五感をフル活用するリアルでの交流を通して、人は「やれる」ようになります。

そして「やりつづけられる」ようになります。

やがてそれが「マスターした」という境地に至ります。

つまり、リアルだからこそ、「知る」ところから「できる」ところへの変容を遂げることができます。

コロナ元年である2020年から始めた「会う会」では、さまざまな人の「実存的変容」が発生しています。

実存的変容（シャドウ統合）とは？

- ・ 自分の黒歴史との統合
- ・ カラダと心の統合
- ・ 社会との統合
- ・ 自然界との統合
- ・ 無謀だけど宇宙との統合(^_^;)

など「分離」された世界観から「統合」へのそれにシフトする営みです。

会う会における実存的変容は、百聞は一見にしかずです。

実際に観ていただくのが早いと思います。

実存的変容を遂げている仲間たち

<http://lifecoredesign.com/mki/tasting/>

1年間の試行期間を終えて
会う会はバージョンアップします。

**信頼しあえる家族のような
温かい場づくりを目指します。**

- ・最短にワープできる集合知
- ・楽しく行動できる強制力
- ・ハートで感じる臨場感

これを大切にしたものになります。
期待しててください。

では、会う会、
さよさんの実践報告です。

お楽しみください ^^

小松より

＊

ココナラ最上位 プラチランカーへの軌跡

ガチのマイナス思考から100日で プラチランカーになった方法



こんにちは、さよです。

2020年8月24日からココナラ実践を開始して、2020年12月1日に最上位ランクであるプラチランカーに昇格しました。

ゼロからプラチランカーまでの軌跡について、報告するように、ゆうじろうさんに言われましたのでここに記します。

まだまだファーストステップですが、結果を作ることができたのは、会う会のみなさんとの励まし合いによるものが大きかったと感じています。

これからも一緒に成長していくことができましたら嬉しく思います。

では、さっそく共有させていただきます。

最初、どんな状態だったでしょうか？

まず服装整理の情報商品（PDFで）出品しようとしたのですが、自分の書いている文章がつまらなく感じましたし、やはり服装のことは相談される方の服を拝見した上でやりたいと思い、出品を諦めました。

その後、会う会のスピンオフ企画として「[自輝フェスタ](#)」という、グループ対抗のフロント商品作成合戦という企画に参加しました。

一番ビジネス経験の少ない私を出品者としていただき、アイデアをまとめてもらいました。

その次の日にその商品の要素を持たせた電話相談の商品を一つ出品し、どうせなら最大数の出品にしようと思い直し、20個出品しました。

(ココナラでは情報商品を最大20件、電話相談を最大20件の合計40点の出品ができます。)

「サムネームが命というアドバイス」で、それを実践しました。

Q&Aのところは、まだご依頼がない時でも、こんなことを私なら聞くかもしれないと思うことや、売れている出品者さんたちが書いているQ&Aを参考に、自分の言葉に書き直して埋めていきました。

最初のお客さん到来！

出品して1週間ほどして一人目の購入者が現れました。

彼女の浮気に悩んでいる男性向けの商品でしたが、内容は、別れた彼女の話と彼のマスク反対論についてでした。

最初のご依頼だったにもかかわらず1時間以上お話しできて、嬉しかったことを覚えています。

通話中、テーマが変わったとたん、相手の声の調子がガラッと変わったことがあり、少し驚いたのと同時に、一人の人間の中には多くの人格が存在するのだと知りました。

会う会で「内的家族システム」についても学んでいたもので、一人の中に存在する異なる人格に寄り添うという試みも始めています。

実際にお客さまとお話して得た経験は、自分の生きた知恵になるよううれしかったです。

それからまた何日かはご依頼はなかったのですが、ポツポツと購入してくださる方が増えてきました。

- ・ モラハラ夫の言動に悩む方
- ・ ゲイの方でずっと我慢していた気持ちを聞いて欲しかった方
- ・ 性的な欲を聞いて欲しい方
- ・ 好きな女の子に声をかける練習がしたい方
- ・ わけのわからない男女関係にモヤモヤしている方
- ・ 自慰行為を叱って欲しい方

など、様々なお話を聞きました。

心がけていたことは、

- ・ 話をできるだけさえぎらない
- ・ 否定は一切しない気持ちで話す

の2点です。

- ・ 前向きになれた
- ・ 気持ちの整理がついた
- ・ いつも本当にありがとう

・またがんばれそうです

などの嬉しい言葉をいただいて、その人に寄り添いたいという自分の最大の希望が現実化したように感じて、とても嬉しくなりましたし、人とお話するこの仕事を楽しいと思っています。

お客様の「そうそうそう！」を 引き出せた瞬間

ある女性との通話で、別れた彼氏に振り回されてる話を伺っている時に「こういうお気持ちでおられるのですか？」と聞いたら、その方が「そうそうそう！」と嬉しそうに反応してくれたことがありました。

お客様のエネルギーのこもった「そうそうそう！」を引き出せたことで「あ、この感じなんだ！」と体感することができました。

この「そうそうそう！」を引き出せというマインドセットは、今年3月に開かれた東京「会う会」で語られていたことでした。

お客様の「そうそうそう！」を引き出だそう！

<https://bit.ly/3rup7gc>

「そうそうそう！」とお客さまに言わせることが話を聞く基本だと教わっていたので、お客さまからその言葉が出た時は本当にうれしかったです。

その時に、どれだけ話し手の気持ちを汲み取り、代弁できるか？ということが重要なポイントなのかもしれないと思うようになりました。

この経験によって「聴くプロ」になるための一つのコツを知ることができた気持ちになりました。

そのころから、

どうやってお客さまの気持ちに寄り添えるのか？

どうやって元気な声を引き出せるのか？

そのことをずっと考えるようになりました。

具体的に何をしたでしょうか？

ココナラの電話相談での成功要因として、

- ・話をさえぎらない
- ・心の中を空っぽにしてもらうまで話してもらおうと思い続ける

- ・こちらの返答をゆったりした調子にして相手を焦らせない

などに心を配りました。

そうすることで電話相談の時間を長くしていくことにつながっていった気がします。

どんなマインドセットとともに 実践してきたでしょうか？

- ・話し手の味方として耳を傾けること
- ・相手に興味を持ち、失礼のない質問を重ねること
- ・分からないときは素直に「なぜ？」と聞くこと
- ・できるかぎり、その方が使う言葉を拾うこと
- ・相手に幸せになってもらいたい、希望を持ってもらいたい、元気になってもらいたいと願い続けること

これらのマインドセットを意識して実践してきました。

それから「[会う会](#)」や「[大人のサイン帳プログラム](#)」で度々、目にしてきた、

- ・相手は自分
- ・だから、どんな手段を使っても自分である相手の笑顔を最大限に引き出す
- ・徹底的に相手に寄り添う

というマインドセットを意識しながら、お話を聞いています。

プラチナランカーへの道筋における 最大のカベは何だったのでしょうか？

電話相談のご依頼がさっぱり来ない時に、腐らず、販売ページのブラッシュアップを続けることが、とてもキツイ時期がありました。

これが売れるコピーだよという正解は存在しないからです。

それから、自分とはまったく異なる感覚を持つ方の「悩みの原因」がどうしてもわからず、そこに電話相談の限界を感じたこともありました。

そのカベをどんなマインドセットと ともに乗り越えましたか？

・一人で唸りながらコピーを書き直している時間は、自分の中では止まった時間に思えるけれど、それに負けるな！

・嬉しいお客さまの声を読み直して気持ちを立て直せ！

・お客さまの嬉しそうな声を思い出せ！

これらのマインドセットで難局を乗り越えてきました。

でも、正直なことを言うと、先ほどもお伝えしたような「私はそんなことでは悩まないのになあ」と思う考えに囚われて、相手を理解しようという気持ちを見失っていたことがあり、少しイライラしながら、話を進めようとしていた時期もあります。

まだまだ、会う会で大切にしているマインドセット「相手は自分」を真に理解する道の半ばにいます。

理解する気持ちがまだ中途半端であるため、気づかないうちに自分の現実を押しつける形で相手にアドバイスしていた自分に気づきました。

こんな乱暴なやり方は寄り添っているとは言えないなと気づき、
「ごめんなさい、〇〇さんの一番苦しい気持ちをおざなりにしていました、もう一度その気持ちにつきあっていきたいです」とお伝えしたところ、その方がホッとしたような声になりました。

この経験から、自分が良いと思うことは、独りよがりな落とし穴にもなり得ることを学びました。

その方の「今の気持ち」にもう一度、ていねいに寄り添ってみよう
と思い、それがいまの私の電話相談でのルールにしています。

プラチナランカーになった 率直な感想は？

2020年12月1日の朝「今月の出品者ランクは、プラチナです。」

というお知らせを読んだ時、プラチナという言葉が何秒か頭に入っ
てきませんでした。

まさかプラチナになれるとは思っていなかったからです。

なので、プラチナ！？と、タイム差で、まず驚いて、じわじわと喜
びが湧いてきました。

とても嬉しいです！

電話相談のご依頼が来ない時に、負けずにブラッシュアップしてき
たことが実ってきたー！ と自分を褒めました。

ココナラ実践を始めた日から何日たったかなと数えてみたら、ちょ
うど100日だったのに驚きました ^^

自分の可能性を信じてがんばってきたことによる、神様からのプレゼントだと感じています。

まだまだこれからもアップダウンはあると思います。

その1つひとつに一喜一憂せず、会う会で決めた「**最高の気持ちにつながり、その状態を表すアバンドンスとグラティチュード**」とともに笑顔で歩んでいきたいと思っています。

(私のアバンドンスとグラティチュードは、参考までに巻末に載せておきます。)

プラチナランカーをめざす人に 助言をお願いします！

焦るのが一番の敵です。

一人での作業を続けて、しかもご依頼が途絶えていると焦ってしまいがちですが、ここが踏ん張り時だなと思います。

電話相談は、お客さまからのご依頼頻度に波があります。

購入されないときの辛さや焦りを認めつつ、自身の商品のブラッシュアップを続ける粘り強さがあれば、状況は変わっていくと思いますし、お客さまが、よりあなたを頼りにしてくれる日が訪れます。

辛い時、いかに希望を持って商品について考え続けることが、あなたの力となりますので、おおらかな気持ちで取り組んでください。

あなたがお客さまの幸せを心から願うと、その気持ちは必ずお相手に伝わります。

多くの出品者の中から選んでいただけることに感謝しながら、お客さまの幸せを願ってみてください。

それがあなたの心を磨いて、あなたの魅力が花開くことにつながると思います。

少しずつ慣れてくると、その時のご相談内容の奥に、もっと苦しんでいる気持ちが隠れていることに気づき始めます。

そこに光を与えるイメージで、どこまでも引き出していきましょう。

お客さまの話し言葉の中にキーワードがあって、それを拾って他の質問をするという形もあれば、この人にならもっといろんな話を聴いてほしいとお相手が思ってくれた時は質問しなくても話してくれることもあります。

心の奥から引き出せたテーマは、電話相談の最初のほうで話したこと以上に当人を苦しめている場合があります。

その内容について、細かく砕いて質問してあげることで、お客さまは話しやすくなり、あなたに対する信頼を感じ、心を開いてくださいます。

お話しされていることの何倍もの重い気持ちを抱えていて、言えずにモヤモヤされているのかもしれない、ということを少し意識しながら電話相談をすると、質問の質も自然に磨かれていくと思います。

もっとシンプルに言うと、話し始めた瞬間からその人に興味を持つことが、大切だと感じています。

サムネイルとプロフィールについて

サムネームが他の商品に埋もれないように、枠を付けたり言葉を添えたり色や記号を付けたりして目立たせてください。

目立たせる理由は認知度を上げるためです。

まずは商品の存在を知ってもらうところから始まりますので、サムネイル作成をがんばりましょう。

プロフィールも丁寧に書きましょう

購入を検討しているお客さまは、あなたが書いた内容に対して隅から隅まで読んでいることが少なくないです。

等身大の自分を開示しながら「あなたに寄り添いますよ」という気持ちを込めて書くと、読み手の心に響きます。

実際に、私のプロフィールがおもしろくて質問したくなって電話しましたとおっしゃる方や、私のプロフィールの文章が今の自分の気持ちにぴったりだったとおっしゃる方もいました。

さいごに

今回ココナラでプラチナに上がったのは、いつも私を応援して下さる「会う会」仲間がいてこそだと思っています。



売れた時に一緒に喜び、ココナラでの私のコピーに対して感想をくださったことに心から感謝しています。

私はいままで100万円以上の高額セミナーなどにもいろいろ参加してきたノウハウジブシーでした。

どのコミュニティでも疎外感を感じて、自分で勝手にカベを作ってあきらめてきました。

でも、会う会では、こんなイジケ虫な私でも温かく見守ってくださる仲間がいます。

ときには優しく、ときには厳しく、アドバイスしあえる仲間とともに歩んできて、ようやくマイナスのスパイラルから少し距離をもてるようになりました。

まだまだ感情の波に翻弄される日々は続くと思います。

それでも今は「ひとりじゃない」という気持ちがあるのでがんばれると思います。

心が通じる仲間の方々と一緒に成長していきたいと思います。

こうやって実践報告ができて、とても嬉しいです。

少しでも、あなたの人生をより良きものにする参考になれば光栄です。

もし、私に質問や感想をシェアしてくださる方がいましたら、ぜひ、お送りください。

一緒に「最高の気持ちとつながりながら」
実践していきましょう。

これからもよろしくお願いします。

最後まで読んでくださって、
ありがとうございます。



さよ

<https://profile.coconala.com/users/1613768>

補足

ふたたび、小松です。

ココナラ最上位 プラチナランカーへの軌跡

ガチのマイナス思考から100日で プラチナランカーになった方法

いかがだったでしょうか。

マイナス思考から脱出してコアとともに
生き、稼ぐ道を歩む選択をしたさよさんにご縁
いただけたことは、私にとっても
大変ありがたきことでした。

彼女が会う会でやってきたことは
とてもシンプルです。

- **会うことで五感を通して感じる**
(デジタルでは受け取れないもの)
- **一番嬉しい気持ちとつながる**
(アバグラシートの策定と徹底活用)
- **その気持ちを具現化する道を決める**
(コミュニティや先生の断捨離)

- ・その道を歩むために必要なものを集める
(集合知／強制力／臨場感の確保)

- ・素直／感謝／貢献とともに生きる

この道を選ぶとネガティブ思考の鋳型が
少しずつ外れていきます。

そして、結果構築に向けた
ムダのない動きをすることで
着実に成果に結びつきます。

**いないことにされた自分が
発する光を覆う汚れを取り去り、
その光とともに社会と循環していく。**

そんな道をこれからも仲間と一緒に
楽しんでいきたいと思えます。

会う会の進化版を2021年から
スタートします。

楽しみにしててください。

お読みいただきまして、
ありがとうございます。

小松より

出典

ココナラは、ここ数年で台頭してきたスキルを売るプラットフォームです。

起業のファーストステップは、

20回コケておく

です。

1発や2発、提案したところで売れるほど世間は甘くありません。

10手、20手やって、ようやく通用するオファー（提案）ができるようになってきます。

買っていただけの商品の突破口がつかめるようになります。

でも起業をめざす人の6割が1つすら提案しません。

3割の人が、1つから3つぐらいを提案して、売れずにあきらめます。

5つ以上提案して、それに対して
厳しいフィードバックを受け取る人が
10個、20個と提案することで
初めて売れはじめます。

1割の人が結果を出すゆえんです。

ココナラはそのテストを最速で
しかも無料で叶える！文字どおり
奇跡のプラットフォームです。

独りよがりなママゴトではなく
売れる商品を作るためのスキルを
最短で身につけることができます。

その新しい媒体で、さよさんが
結果を作ることができたのには、
ちゃんと理由があります。

それは業界トップの
起業コンサルタントの知恵を
活用させていただいているからです。

**ココナラ起業でダントツの先生は
ココナラ王子こと「一条響さん」です。**

コアデザインコンサルタントの私は
一条響さんに弟子入りしています。

なぜなら、

- ・ココナラという媒体を世界一愛している
- ・顧客を大切に作る覚悟もダントツレベル
- ・母性から父性までの提供の幅が達人レベル

という三位一体を体現している人だからです。

私（小松）は、大まかに
父性をMr.Xや、村上宗嗣さんに、
母性を斉藤一人さんや小林正観さんから
学び取る人生を歩んできました。

そこで到達した私の強みは、

- ・絶対に否定しない
- ・家族のように顧客を大切にする
- ・優しく、そして、厳しく接してくれる
- ・お金、人間関係、健康、コンプレックスなど
すべての悩み対して「それは私の専門外です」と
切り捨てず真剣に向き合ってくれる

というのがあります。

私が50年近くかけて
積み上げてきたその境地を

一条さんは、半分ぐらいの期間で
体現されています(^_^;)

**これからの時代にもっとも求められる
「女性性」の周波数が高い人です。**

ココナラでゼロイチを突破したい人にとって
心からお勧めできる人でありコミュニティです。

彼の無料オファーや無料グルコンでは、
恐ろしく深いものを提供しています。

でも、「観る人」から「やる人」、

つまりスタンドから鑑賞する人から
プレイフィールドに出る人になるなら
有料のコミュニティに参加してください。

ココナラ王子「一条響」さん

<http://bit.ly/3o0VlOI>

そこに私もいます。

**集合知、強制力、臨場感を大切に
素直・感謝・貢献の交換に満ち満ちた
人生を謳歌しましょう。**

そして、コアとともに生きる、

稼ぐ、導く道を友愛の気持ちともに
歩いていきましょう。

引きつづきよろしくお願いします。

ありがとうございます。

小松裕次郎



Abundance（豊かさ）

最高の気持ちにつながるアバンドンス

December 18, 2020

私よりも私の明るい未来を信じてくれる人と出会えたことで、私は経済的安定と精神的調和を得ることができるようになりました。

今私は、同じ感動を体験してもらうために、ココナラの電話相談を通じて、お客さんが今一番ひっかかっている気持ちを尊重し、そこへの取りくみに全力を尽くし、明るい未来は作れるんだと確信していただき、叶えたい未来を手にもってもらっています。

何者でもない自分、むしろ過小評価してきた自分のことを心から肯定し、今ここの自分に向き合うための、徹底的な自己共感と以前の闇の思考に乗っ取られないしなやかさを手に入れ、想像以上に楽しい未来が来ることを信じながら日々を歩んでいます。

どんな相談事も聞いてくれる、気さくなお姉さんのような存在として、お客さんに頼りにされています。

私には、夢を叶え、幸せになるために必要な知恵をすべて授けられています。

その知恵は私とお客さんとの心の循環を通して初めて、どんな困難なことがやってきても、一緒に乗り越えられる豊かさを発揮します。

生きててよかった。

さよ

Gratitude (感謝)

最高の気持ちにつながるための

グラティチュード

December 18, 2020

私はお客さんの目をキラキラさせるために、彼らの想像を超えた寄り添いビジネスを通じて、光のほうだけに目を向けると、びっくりするほど現実が変わっていく事実をお伝えしています。そして月商〇〇万円を感謝と共に頂戴しています。

そのエンジェルマネーを以下のものに活かしています。

[パーソナルな内容ですので、ここは伏せておきます]

あきらめなければ、奇跡は起こせるという事実を周りの人、そしてこれから出会う人に朗らかに伝え続けます。

ありがとうございます。

さよ