人の目が気になって行動できなかったのに、気づけば月商 180万円を達成。目標通りに独立を実現した起業家の秘密。



現場の仕事が中心で、副業としてビジネスをやっていた小原さん。しかし、最初の頃はビジネスは赤字。人前じゃ大きなことをいうのに、行動できない、モチベーションが上がらない、 そんな自分に嫌気がさしていたそうです。そんなときに中城のコーチングを申し込みました。

コーチングを受けて自分の中で克服できていないことを少しずつ解決していき、優先順位を自分で決め、あまり悩まずに必要な行動がとれるようになったといいます。ビジネスは少しづつ右肩上がりになり、気付けば月商180万円。目標通りに独立することができたそうです。そんな小原さんにどんな変化が起きていたのか?お話を伺いました。

▼人前じゃデカいこと言うのに、何も進んでいない自分に嫌気がさしていた。

ーどうしてコーチングを受けようと思ったんですか?

コーチングを受けたいと思ったきっかけは、チャーリーの渋谷でのセミナーに行った時ですね。セミナーを受けようと思ったのは、「変わりたい」と思っていたからです。その当時、自分にすごい不満を感じてて、でも自分じゃどうしようもできないみたいな。「やるぞやるぞ」って、スタート地点でなんか大声出してばっかりみたいな感じでした。あれがすごい嫌

でしたね。人前じゃ"でかい"こと言うのに、 やってることは何も進んでない。ああいう時期 が3年位続いてたから、自分自身に嫌気がさし ちゃった。自己啓発の本読んでも、いい内容は 書いてるんだけど・・・「けど」で終わっちゃっ たりとか。別なことやってみないと違う結果が 出ないなと思って参加したのを覚えてますね。

あのセミナーで結構な変化があって。その後 チャーリーと山形の居酒屋で酒飲んで(笑)そこ で、「この感じが永続的に続くんだったら、コー



セミナーで結構な変化があって、コーチン グを受けようと思いました。

チング受けたいな」と。セミナーみたいにいきなりバッとガソリンぶっかけたように熱くなって、三日四日すればシュンと下がるような感じよりも、持続できるようなものを求めてたからだと思います。

一他のコーチに頼もうとは思わなかったのですか?決め手となったのは何ですか?

そのセミナーの前の週にチャーリーの公開コーチングを見に行ったんですよ、確か。クライアントさんの変化を見て、顔色とか表情を見て変わったのが見て取れて、「なんだこれは」と。そんな変化が自分にもできるのであれば、と思ったのがきっかけですね。それと、自分の性格が天邪鬼みたいなところがあって、自分の内面のいろいろなモノがボロボロ出てくるだろうから、1回だけで終わらせるのではなくて、しっかり向き合って治したいみたいな気持ちがありましたね。

▼気が付いたら今は月商180万円。

ーコーチングが終わってどうでしたか?

やる気にムラがなくなったというか、人に言われなくても自然に動けてるという感じです。 迷うことなく色々なことにチャレンジするようになりましたね。以前は、人間関係とか気を 使いすぎて、**やらなきゃいけないことがなかなかできない**とか、「自分が我慢すればいい」 とか思っていたんですけど、今はあんまりそう思わなくなった。あんまり人に好かれようと 思わなくなりました。「自分のこと好きでいてくれる人のことを大切にすればいいや」くら いに思っています。あんまり、誰に対してもいい顔はしないで、普通にありのまま接してる みたいな感じで。

仕事の面では、「これどうしよう?」とか「あれどうしよう?」とかで、中々決めたことができない。仕事をやるのにモチベーションがあがらない、優先順位とかよくわからないで、リスクに翻弄されてたのを覚えてるんですよね。でも、今は「それは何のためにやるのか」とかを考えられるようになったから、他の人からの情報とかにも惑わされなくなったし、優先順位の見直しとかも悩まずにできるようになりました。

ーコーチングを受けて一番変化したこと、一番よかったことってなんでしたか?

一番を決めるのは難しいですね・・・全部良かったから。あえて、一番良かったことを決めるとしたら、「自分が守ってるものと向き合えた」っていうの点ですね。今まで見て見ぬふりをしていた自分自身と向き合った時に、そこから色々変わってきたんですよね。例えば、人とのコミュニケーションであったり、自分の仕事のやり方であったりとか、家族との関わり方とか。そういうのがうまーく変わってきましたね。



目標通り、独立できました。

仕事・ビジネスの面では、コーチング受ける前は赤字だったんです。で、コーチング受け始めた後から超緩やかですけど少しずつ黒字になっていて・・・なんか上がったのか上がってないのかわからないぐらい微妙だったんですけど、**気が付いたら今は月商180万円ぐらいです。**以前は現場の仕事とかをしていたんですけど、人がいない時に月4日ぐらい手伝いにいくぐらいですね。現場の仕事がなければ喫茶店でずっと仕事をしてます。本当は現場の

仕事はしたくないんですけど、昔のおつきあいとかでお手伝いしに行かなければならないので。コーチングしていたとき、「今年いっぱいぐらいで独立」って言ってたと思うんですけど、本当にその通りになっちゃいました(笑)。

一周りの人からの評価は変わりましたか?

はい。ある友人に、打ち合わせとか相談事とかする機会が多いんですけど、「変わった」って言われますね。昔は自信が無さそうにみえたけど、今はイケイケに見えるらしいです。自分は普通だしイケイケとは思っていないんだけど。自分で商品の箱をデザイナーに依頼して作らせたりとか、そういうちょっとプロっぽいようなことやってることについて、友だちはびっくりしているみたいなんですよね。

あとは、昔は仲良かった高校の友だちがいるんですけど、自分と一緒にいて居ずらそうなことをちょっと感じますね。「最近どうだった?」っていう会話があったんですけど、友だちは「会社が忙しくて誰々が辞めて人が足りなくて、ずっと仕事で大変で・・・」っていう話をするんです。それに対して、自分は「こうやれば自分の仕事はもっと面白くなるし、こうすればもっとお客さんが喜んでくれるし、こうしたら他はマネできないよね。こうすれば売り上げも上がるし・・・」っていう話をしたら、話に乗ってこない。温度差を感じましたね。まあ、それに対して嫌だとも思わないし、相手に合わせる必要もないし。

一変わりましたね。前は、周りの目を気にして本当に苦しそうだった。

うん、うん。そうでした。「自分のことはどうでもいいから」とか「自分より相手のことを考えて」ってずっとやってましたからね。今は「自分がどうしたいか?」が最初で、その上で誰かのためになればやる。お客さんのことも考えてるんだけど、お客さんのために自分を削ることはしない。そんな感じです。

一今後、どうしていきたいとかありますか?

そうですね。仕事に関しては、売り上げをある程度大きくするということです。今までは 商品を仕入れて、商品のアイテム数を増やして売り上げを上げるっているやり方ばかりをやっ ていたんですけど、来年からは、動画を撮ってお客さんの問題解決をしていこうと考えてま す。 うちは初心者のためのミリタリー用品のお店なんですけど、初心者って色々なことで悩んでる。「どうやってチームに入るの?」とか、「着替えはどうするの?」とか、「どんな種類の銃を選べばいいの?」とか、「どんな迷彩ならいいの?」とか。細かいところだと「虫さされ対策はどうしたらいいのか?」っていう疑問もあるし。その疑問に対して一つ一つ答えていくような動画を用意しようと思っています。商品+動画をやれば他と競争する必要ないし。その動画の感想をいただきながらやっていけば、お客様ともっと知り合うことできるし。来年は今までとは違った1年になるんじゃないのかなと。

仕事以外では、自分が格闘技好きなんでもっと格闘技がうまくなりたいっていうのと。後はまぁ、無理に探していないんですけど、彼女作って結婚したい位で。あとは別に何も興味はない(笑)

一今日は久しぶりにお話を聞く事ができて良かったです。ありがとうございました。

僕も、チャーリーが飲み会とかやっているの知ってて「行こうかな?」とちらっと思ったりしてたんですけど、、、やっぱり「仕事したいなぁ」っていうのがあったから、なかなか会いに行く機会がなくて。今日は会えてよかったです。ありがとうございました。