

# 人生とビジネスを一致させるための コンセプトメイキング

## はじめに

コンセプトメイキングはビジネスをする上で、  
一番重要になってくるパートです。

なぜなら、コンセプトがなければ、あなたから商品を買う理由がないから。

「英語教育」というジャンルで商売をしている会社さんを例にあげると、

- ・ 駅前留学  
→ 手軽で、ネイティブ、楽しく、
- ・ ライザップイングリッシュ  
→ 最短で、結果にコミット、マンツーマンで
- ・ 自宅でスカイプ英会話  
→ 安価で、自宅で、ネイティブと会話

といった感じで、様々な切り口で顧客を集めています。

当たり前ですが、各3つのサービスに集まる属性は全然違いますよね。

おおよその予想になりますが、

- ・ 駅前留学は、趣味を求める主婦層
- ・ ライザップイングリッシュは、急務で英語を学びたいリーマン
- ・ スカイプ英会話は、自宅で勉強したい大学生

というお客さんが集まっているんじゃないかと思います。

こうやってコンセプト次第で、  
集まるお客さんが全然違うのは面白いものです。

ではでは、

もし、「英語が学べますよ！」と単純にそれだけの広告をうった場合どうなるでしょうか？

ご想像のとおり、訴求力のない広告にはなりませんよね。

その広告を見た人々は、  
「他のサービスで十分じゃん！」  
という気持ちでいっぱいになることでしょう。

だから、あなたがビジネスをしていくときは、  
駅前でもなく、ライザップでもなく、スカイプでもない  
あなたのサービスを選んでもらわないと、  
ほとんど負け状態なわけでありませぬ。

### 『コンセプトがビジネスの収益の8割を決める』

この意識でじっくりとコンセプトを作っていただければと思います。

\* 1週間でも、1ヶ月でもいいので時間をがつつりかけてコンセプトを練ってみてください

それでは、本題に参りましょう。

## コンセプトを作るに用意するモノ

では、まず『コンセプトを作るに用意するモノ』を準備してください。

- ・紙とペンorPCのマインドマップ
- ・連続した10時間以上の時間

\*もし、時間がない場合は、カレンダーに「コンセプトメイキング」と大きな文字で書いておいてくださいね。

コンセプトを作るときは、  
『ブレインダンプ』を行います。

ブレインダンプとは、頭の中にあるものを吐き出していく作業のことですね。

ブレインダンプのコツとしては、  
「頭が熱くなってしんどい...もう出ない...」  
という状態から潜在意識の情報を出すメンタリティを持つことです。

それでは、ブレインダンプをして、  
コンセプトを作る際の抽象的な2つの前提から説明していきます。

## コンセプトを作る際の抽象的な2つの前提

---

### ① 仕事も含んだ、人生全般のコンセプトメイキング

人生のコンセプトを決めて、仕事（ビジネス）におろしてくるイメージ。

「なぜ、人生全般のコンセプトをわざわざビジネスにおろすのか？」  
という部分にちょっとした疑問を持つかもしれません。

正直に言って、

『儲かりそうなビジネスをやって、  
お金を稼げたらゴールじゃん！！』

と思う人も中にはいると思います。

が、しかし、

儲かりそうなビジネスを選んでも、  
思った以上に稼げない場合が多いです。

なぜなら、「本来の自分」と「発信者の自分」が乖離してしまうから

自然体の自分とビジネスの自分を分けてしまうと、  
一致感がなくなってしまうので、エネルギーの差損が激しくなってしまいます

イメージとしては、動かすづらい重いレバーが脳内にある感じ。

自然体の自分から、エネルギーを膨大に使って、グーーーーっとレバーを動かして、ビジネスの自分に切り替える。と感じです。

---

## ② 前提として、どういうコンセプトが良いか？

働き方の4つのステージの「RiceステージからLightステージ」まで一致した状態のコンセプトづくりが前提になってきます。

さて、働き方の4つのステージを少し復習していきましょう。

働き方の4つのステージは、

=====

1、**Rice**ステージ

2、**Like**ステージ

3、**Life**ステージ

4、**Light**ステージ

=====

という段階に分かれていましたね。

各ステージを「意識」「イメージ」「ベクトル」で表すと、

---

### 1. Riceステージ

意識：働き方の意識としては、飯を食うために働く、仕方なく働く、手を抜きたい

イメージ：欲望のステージ（食欲・性欲・物欲）

ベクトル：内ベクトル

### 2. Likeステージ

意識：好きなことが仕事になっている、好きなことで食べていく。

イメージ：願望のステージ

ベクトル：内ベクトル

### 3. Lifeステージ

意識：周囲の人がどうなっていたら良いか？

イメージ：貢献のステージ

ベクトル：外ベクトル

\*内ベクトルから外ベクトルになる（主語が変わる）

### 4. Lightステージ

意識：Lifeステージより守備範囲を広げたバージョン（日本、世界）

イメージ：お役目・天命・使命のステージ

ベクトル：外ベクトル。

---

という感じでした。

働き方の4つのステージの「RiceステージからLightステージ」まで一致した状態のコンセプトづくりが前提になってきます。

\*欲望の部分を出してはならないということを感じているかもしれませんが、自分というマシンを動かしてくれるガソリンのような存在なので、向き合って、受け入れることが重要です。

それでは、

- ① 仕事も含んだ、人生全般のコンセプトメイキング
- ② 前提として、どういうコンセプトが良いか？

この二つを踏まえた上で、実際にブレインダンプしていきましょう。

## ブレインダンプの切り口5つ

- ① 理想の世界
- ② アンチテーゼ
- ③ 根本原因
- ④ ターゲット
- ⑤ MSP

ブレインダンプはこの計5つを中心に書き出していきます。

---

### 1. 理想の世界

- ・理想の世界はRiceステージからLightステージまで一致している必要がある
  - ・現状（お金・人脈・能力）は度外視して良い
  - ・妄想みたいなもので良い
  - ・現状の延長線上に無いもの
  - ・各ステージごとに書く（Riceにおける理想の世界・Likeにおける理想の世界・Lifeにおける理想の世界・Lightにおける理想の世界）
  - ・ワーク（ブレインダンプ）でよくある質問・・・Rice・Like・Lifeは分かりやすいが、Lightは難しい
- 自分起点でお客さんが変化し、そのお客さん起点でまた周囲の人たちが変化し、という循環の輪のようなものが広がっていったら世界がどうなるか、を考えるとイメージしやすい。

---

## 2. アンチテーゼ（仮想敵）

- ・自分の理想の世界とは逆の世界
- ・理想とは逆の世界を想定することで、自分の理想の世界をより明確化させることができる  
→ アンチテーゼのメインの役割
- ・弁証法により、理想の世界とアンチテーゼを止揚して、もう一段上の理想の世界を描き出すこともできる  
→ アンチテーゼのサブ的な役割
- ・来て欲しくないお客さん像  
→ 今後、そういう人たちはどうなっていくのか？

---

## 3. 根本原因

- ・理想の世界を描いた時に、現状ではそれは妄想であり、現実とギャップがある。そのギャップを埋めるためには何が必要かを全部書き出す。それが根本原因
- ・どういう力が必要か → 例) コミュニケーション能力
- ・自分なりの定義、自分の創作した言葉で良い → 例) チョケ力、おもしろさ循環力
- ・一番抽象度の高いものは何かを考える。それさえ上げれば他も全て上がるようなもの。
- ・仮設定で良い
- ・感覚的なもので良い
- ・発信の切り口となるようなもの

---

## 4. ターゲット

- ・ビジネスにおけるターゲットを設定する。
- ・より具体的に一人だけ設定する
- ・悩み+なぜそれで悩んでるかわかるレベルまで  
(相手の悩みが手に取るようにわかるレベル)

- ・実際居る人でもいいし、仮想の人でもいい
- ・実際居る人が3人なら抽象化して1人にする
- ・その人に向けて話しているとイメージすると分かりやすい
- ・ターゲットがぼやけていると発信自体がぼやけてしまう
- ・発信をボールに見立てた時に、どこに投げるかが人・ターゲットになる
- ・的が大きければ雑な投げ方になってしまうが、的が小さければピンポイントに投げられる

ある特定の人物を設定できない場合は、過去の自分のある一点をターゲットに置いてもいい。

「昔の自分のような人の力になりたい！」  
 と思っているなら、過去の自分のある一点をターゲットにするのはいい。

なぜなら、お客さんの気持ちを手にとるように分からない限り、お客さんの痛みや悩みに訴求することができないから。

昔、辛かったときの自分の気持ち。  
 それを乗り越えるために何をしたのか？  
 理想の世界に行くために何を頑張っているのか？

などなど、自己との対話ができれば、  
 よりより具体的なターゲット設定ができる。

補足：

①「理想の読者は？お客さんは？誰に届けたい伝えたい？長く付き合いたい人は？」を、出来るだけ具体的に決める。

②「絶対にお客さんにしたくない人は？届けるべきではないと思う人は？」をハッキリさせる。

---

## 5. MSP (Me Selling Proposition)

- ・自分独自の土俵をつくる

- ・ USP (Unique Selling Proposition) は差別化を図るものとして有名
- ・ USPとの違い

Ex.

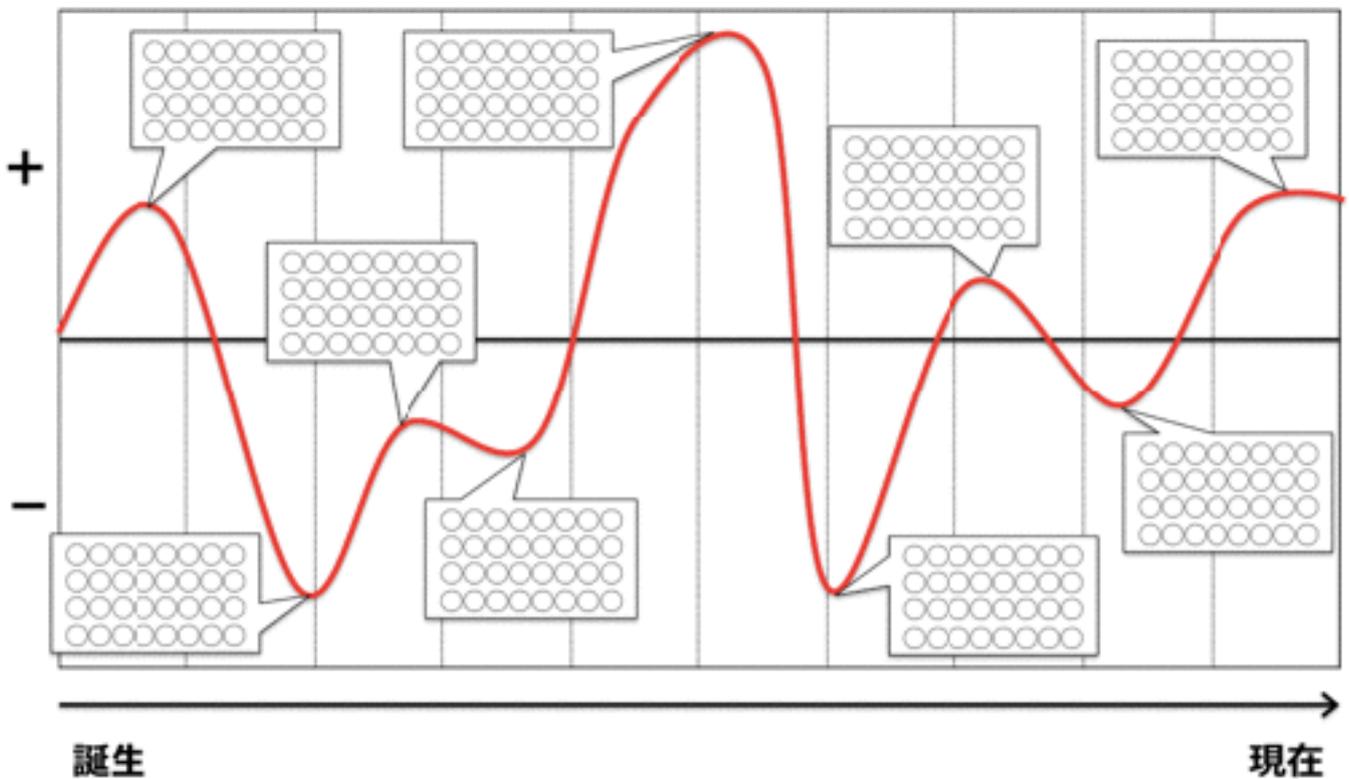
英語教材の場合

他でやられていない英語教材を作るとUSPになるが、それは自分でなくても誰でもつくれるもの。

MSPはその中でも自分にしか絶対つukれないもの。

- ・ その土俵に来たら絶対俺だな、という感覚になるもの。
- ・ 自分だけの土俵をつくる際に、「人生曲線」を書いてみると良い。

## ★人生曲線



- ・MSPのブレインダンプをする際にやるべきワークとしての人生曲線
- ・人生の振り返りのワーク
- ・上の図のようにグラフを描く。

## X軸とY軸

X軸・・・年齢。覚えているところから。幼稚園や小学校低学年から今まで

Y軸・・・自分の輝き度・エネルギーの湧き具合 (+と-)

- ・曲線として描く
- ・スタートのY軸の点は感覚的で良い。
- ・どん底感覚なら0より下。
- ・良かった感覚なら0より上。
- ・どちらでもなければ0。
- ・各年齢の輝き度を点として書いて、それらの点を曲線的につなげる
- ・どこで上がっているか、どこで下がっているか、どこが頂点なのか、どこが谷底なのか、谷底から上がり始めたきっかけは何なのか。共通点と違い。

例) 上がり下がりの共通点が全て「友達から言われた言葉」の人

一切登場人物が出てこない人

自分の力を発揮できてるかどうかを重要視する人

全部に他人の言動が介在してる人

人とどれだけ深く関わっているかが共通点の人

- ・人によって上がり下がりのポイントが全く違う
- MSPのヒントになる
- ・人生曲線から出てくるものはたくさんある
- ・谷底から何を持ち帰ったか

→ex、いじめられていた過去を持っているけど、そのおかげで人に優しくすることができる。など

例) ポジション・・・どういうポジションの時に輝いていたか。周りとの関係性。面白い人と絡んでいる時に上がって、一人でビジネスしてる時に稼げていてもすごく下がっていた。「何となく」がきちんと自覚できるようになる。輝けるポジションで居たい。そこにビジネスをやる意味がある。

## ★人生曲線を描くときに間違いやすいこと

- ・「上がり下がり一般的な成功の物差しではかってしまう」

一般的な物差しではなく、自分の感情ベースで上がり下がりを決めることが重要。

一般的な物差しの例) 良い大学に合格、良い企業に就職、良い営業成績をあげる

大学受験に失敗・ビジネス的に収入がなくて貧しかった等でも、自分なりに充実感があればY軸的には上になる

出来事ベースではなく全部主観・感情ベースで決める

主観・感情ベースでやりなおしたら、曲線が全部ひっくり返ってしまった人もいる

人から褒められても、それが本当の自分の姿でなければ感情的には負の出来事

- ・「人生曲線を簡略化しすぎる」

山谷が一個だけの人

→メンタルブロック。ちゃんとやってないだけ。

波乱万丈の人生でなくても、よく思い出せば細かいところでもサンプルは取れる。

## ★コンセプトメイキングをする際に、して良かったことを人に話す

- ・まずはブレインダンプが良い

・ブレインダンプ・人生曲線だけでコンセプトが見つければラッキーだが、見つからないことも多い

・何となくはわかるがしっくり感はありません。

・メンタルブロックや自分の系だけで考えている  
そのため、何度もそれらを壊す必要がある → 創造的破壊

・「人に話す」ことの重要性

→ターゲットの人に話しまくる

→ポカンとされがち。伝わらないことが多い

・トークラリーが大事。盲点が外れがち

・色々な人に話してみると良い

・ブレインダンプの段階から色々な人に聞いてみると良い、必須ですらある。

例) 人生曲線を描く時に、親や幼稚園・小学校低学年の友達に聞いてみる。忘れてる出来事が多い

・自分の得意より上の才能的な所は自分では気付きにくい。

→人に聞いて初めて分かることがある。

・コンセプトを考え出す → 一晩寝かせる → 人に話す → しっくり感が1週間程度持続する → コンセプト完成

・実際動く中でコンセプトがより明確になってくる  
(ある程度コンセプトが見えてきたら動き始める方がいい)

・コンセプトは仮設定でも良い。仕上がり度は80%程度で良い。

## ★人生曲線を描く時に意識するポイント

---

### ○エネルギーを注いだこと

「今まで本気でやった、挑戦した、夢中になった、得意だった、スムーズに出来たことは何か？それによって手にした結果は？成長は？」を、各ステージ(\*)において全て書き出す。

---

## ○周りとの関係性

「自分はどんなキャラでどんなポジションだったか？周りからよく頼まれたことは？どんな相談をされたか？あの時輝いてたなあと感じる瞬間は？それは今の自分にどうつながってるか？」を、各ステージ(※)において全て書き出す。

---

## ○影響を受けた人

「良くも悪くも影響を受けた人は？どんな部分がどんな所が？それは今の自分にどうつながってるか？(架空の人物、著名人、歴史上の人物でもOK)」を、各ステージ(※)において全て書き出す。

---

## ○人生の谷底

「大失敗、挫折、辛かったことは？そのおかげで良かったことは？」を全て書き出す。  
「そのおかげでどんな生きた教訓を得たか？」というレベルに昇華させるのがポイント。

## ★コンセプトメイキングを序盤にやる理由

- ・未来にコミットする
- ・コンセプトメイキングは抽象度を高める作業
- ・自分の人生を俯瞰する
- ・世界規模・自分が死んだ後の世界まで俯瞰する  
例) 家を1000個建てる → 自分が死んだ後も続く
- ・未来にコミットするには数時間では足りない
- ・エネルギーを注いで抽象度を高め、自分のリアリティを持たないと真に未来にコミットできない
- ・正直しんどい作業
- ・週末に温泉宿を1～2泊程度で借りて、そこに籠ってコンセプトメイキングだけに集中する人
- ・コツコツ毎日やるより一気にやる方が良い
- ・ブレインダンプの目安・・・500～1000個

- ・ 顕在意識を空っぽにして潜在意識にアクセスする
- ・ 1日50個ずつブレインダンプでは顕在意識止まりになってしまい潜在意識までアクセスできない

## 最後に

ブレインダンプと人生曲線のワークが終わり、  
コンセプトが出来上がった状態で、

『正直、これでいいのかな？』

『やり方が合っているのか分からない。』

『コンセプトメイキングで質問があります。』

などなどのお問い合わせは、  
こちらにメールを送信してくださいませ。

↓↓↓↓

[info@sopital01.com](mailto:info@sopital01.com)