

COURSE
2.

等身大の「自分サイズ」なサービス設計

2-1

“心から応援したい人”を明確にする



売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

目的

自分が萎縮せず、
心置きなく全力で寄り添えるお客様像を明確にする

HSP同士だからこそ打ち明けることができ、
こちらも親身になって理解できる悩みがあり、
“この人を心から応援したい”と思える相手こそが、
自分に合ったお客様になります。



売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

ここまでで、

自分に合わない
ビジネスの常識を手放し

繊細さが
才能になることを知り

自分が安心して
働ける環境

を見つけてきました。

そして次に大切なのは、

「どんな人を応援したいのか？」を明確にすることです。

HSPさんは特に、“誰と関わるか”によって、
安心感も、力の発揮のしやすさも大きく変わります。

だから今日は、

「自分が自然に寄り添える相手」を見つけていきましょう。

NG例

“来るもの拒まず”で、全員を幸せにしようとしてしまうこと。

すると、

我慢

気疲れ

無理

が増え、疲弊してしまう場合があります。



だからこそ、「自分はどんな人なら自然に応援できるのか？」

「どんな人となら安心して関われるのか？」を、

自覚しておくことが大切です。

そして将来は、“その方達に向けて発信していく”

ということも覚えておきましょう。

よくある質問

Q

お客様を絞ったら、売上が減ってしまいませんか？

A

HSPさんは、無理に幅広い相手に合わせようとすると、
気疲れ / 我慢 / 萎縮 が増え、本来の力を発揮しにくくなってしまいます。

でも、「この人を応援したい」「この人なら安心して関われる」と思える相手に絞ることで、自然と発信にも思いが乗り、信頼関係も深くなっていきます。

結果として、“数”ではなく“深い共感”で選ばれるようになっていくのです。
そして、HSPさんの割合はとて多いので安心してください。

手順

1

自然に“応援したい”と思えた相手を書き出す

まずは過去を振り返って、

- 応援したい
- 助けたい
- 力になりたい

と自然に思えた相手を書き出してみましょう。

友達でも、家族でも、過去のお客様でも大丈夫です。

無理に探さなくても、

“気づいたら親身になっていた相手”

を思い出してみてください。

2

その人たちが、どんなことで悩んでいたかを書く

次に、その人達がどんなことで悩んでいたのか？を書き出してみましょう。

例えば...

- 人に裏切られて傷ついた
 - 頑張っているのに報われない
 - 誠実なのに認めてもらえない
- などです。

ここで大切なのは、「自分もわかる」と思える悩みかどうかです。



3

“自然体で力を発揮できる条件”を確認する

最後に、その人達に共通する特徴を見つけてみましょう。

性格 / 考え方 / 雰囲気 / 悩み / HSP気質

など、なんでも大丈夫です。

そのうえで、

「この人達と関わる時、自分は萎縮していないか？」を確認してみてください。

- 自然体でいられる
- 無理に演じなくていい
- 親身になれる
- 安心して話せる

と感じるなら、その方達は、あなたに合ったお客様かもしれません。

課題（提出物）

ワークを実施し、

自分が自然に応援したくなる相手

その人達の悩み

共通点

を書き出してみましょう。

合格基準（OKライン）

自分が応援したい人達をリアルに感じられ、
「この人達をサポートしたい」
「応援したい」
と思っている状態。



次にやること

将来のお客様がリアルに感じられたところで、
次は2-2に進み、
「そのお客様たちだけに、
自分のところへ来ていただくにはどうしたらいいのか？」
について学んでいきましょう。