

COURSE
2.

等身大の「自分サイズ」なサービス設計

2-2

“完璧な自分”を演じなくても、
HSPさんは集まってくれる



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

自分が安心してビジネスを行うことができる
お客様層＝HSPさんだけが集まる空間作りを目指す



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～

結論

自分を大きく完璧に見せる必要はなく、
できること・できないことを素直に正直に伝えることで、
HSPさんたちの共感を呼び、
“結果”ではなく“あなた自身”を求める人に
集まっていただけようになります。

前回の2-1では、「自分が自然に応援したい人」について考えてきました。

そして今回は、

“その方達に安心して来ていただくためにはどうしたら良いのか？”

についてお話していきます。

HSPさんは特に、**空気感 / 安心感 / 無理をしてないか** を、とても敏感に感じ取ります。

だからこそ、“完璧な自分”を演じる必要はありません。

むしろ、「**等身大で安心できる人**」であることが、

大きな魅力になっていくのです。

NG例

「相手より優れていなければいけない」
「完璧でなければ、お金をいただいてはいけない」と思い込み、
無理に“大きな自分”を演じてしまうこと。

でも、本当に大切なのは、
安心してお客様を応援できる状態にいることです。
無理に大きく見せるより、
等身大の自分に共感してくださる方と出会う方が、
長く安心して続けられる関係につながっていきます。



よくある質問

Q

まだできることが限られていて、今の自分にお金を払ってくださる方がいるのか不安です。

A

最初から“完璧だから選ばれる”わけではありません。

特にHSPさんは、

「この人なら安心して話せそう」 / 「ちゃんと寄り添ってくれそう」

という“人柄”や“空気感”で選ばれることがとても多いです。

例えば、スケートを習いたい時も、「元オリンピック代表選手だから」だけで選ばれるわけではありません。

初心者の気持ちをわかってくれそう / 優しく教えてくれそう / 安心して質問できそう

という理由で選ばれることもたくさんあります。

ビジネスも同じです。

“自分より少し先を歩いている人”だからこそ、安心して相談できることもあるのです。

手順

1

今まで学んできたこと・経験 してきたことを書き出す

まずは過去を振り返って、

学んできたこと / 経験してきたこと / 乗り越えてきたこと

を書き出してみましょう。

資格や実績だけではなく、

悩んできたこと / 苦しかったこと / 回復してきた過程

も大切な価値になります。

HSPさんは特に、“自分を理解してくれそうか”を大切にすることからです。

2

今できること・提供できること を書き出す

次に、「今の自分にできること」を書き出してみましょう。

例えば...

- ☐ 話を丁寧に聞ける
- ☐ 否定せず寄り添える
- ☐ 安心できる空気を作れる
- ☐ HSPの悩みを理解できる

など、小さなことでも大丈夫です。

“今できること”が、誰かにとっては大きな支えになる場合があります。

3

“自然体で力を発揮できる条件” を確認する

最後に、

- まだできないこと
- 苦手なこと
- 無理をすると苦しくなること

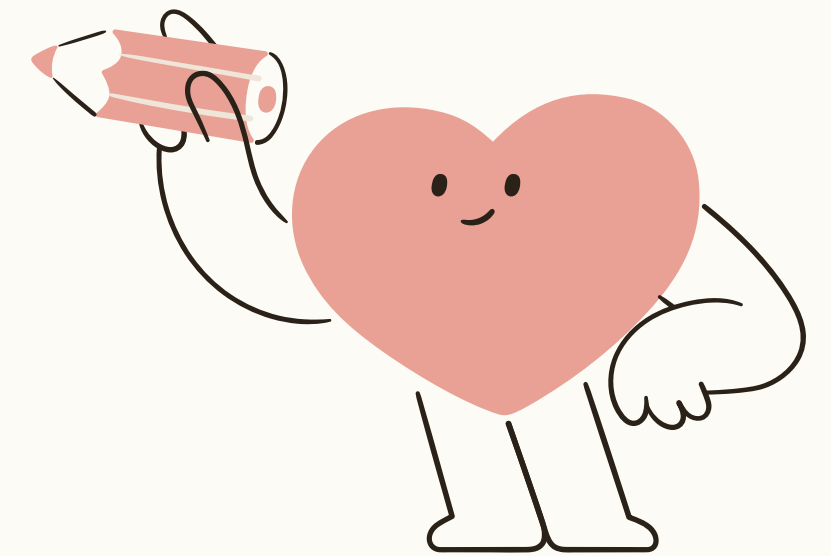
も正直に書き出してみましょう。

大切なのは、

“完璧な自分”を演じることはありません。

「この人なら安心して話せそう」と思っていただけることの方が、HSPさんにとってはずっと大切です。

課題（提出物）



ワークで書き出した内容を、
今後SNSなどで発信していくための
“ネタストック”として整理しておきましょう。

合格基準（OKライン）

すでにSNS発信をしている方は、
今回の内容をもとに
「等身大の自分」をテーマにした投稿を
1記事作成できている状態



次にやること

次回2-3では、HSPさんにとって
“最も楽しく、自然に力を発揮しやすい”
「商品作りのコツ」
について学んでいきましょう。