

COURSE
2.

等身大の「自分サイズ」なサービス設計

2-4

“結果だけ”ではなく、“安心感”にも価値がある



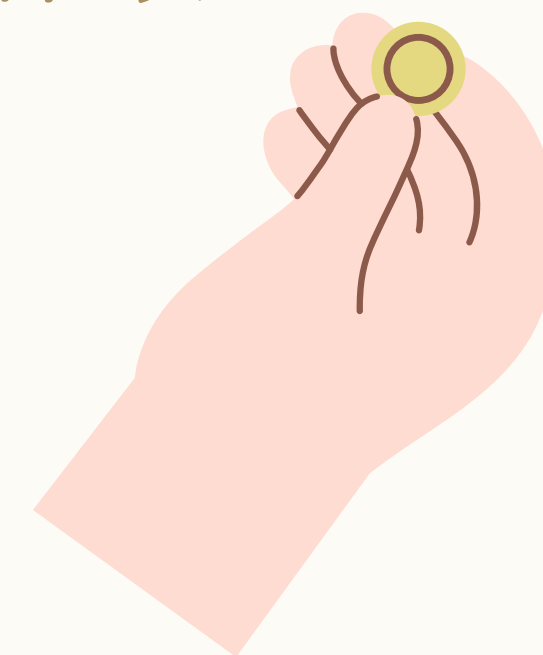
売り込まずに成立するお仕事構築メソッド～HSPの強みを活かし、目の前の人を笑顔にする～

目的

結果や成果、完璧さだけに価値を置くのではなく、
自分の誠実さを発揮しながら、お相手に寄り添い、
お相手の幸せを想って作った商品やサポートに対して、
安心してお金を受け取れるようになる。

結論

HSPさんにとっては、
安心できる相手から商品の提供を受けて、
“安心できた”“寄り添ってもらえた”という体験
そのものが、大きな価値になります。



ここまでで、自分が応援したい相手 / その方達に安心して来ていただく方法
喜んでもらうための商品作り について考えてきました。

でもここで、多くのHSPさんがぶつかる壁があります。

それが、「お金をいただくことへの怖さ」です。

「本当に満足してもらえるかな…」「結果が出なかったらどうしよう…」
「こんな自分がお金をもらっていいのかな…」 そんな不安を感じてしまう方も
多いと思います。

だから今日は、“人は何に対してお金を払っているのか？”
を、一緒に見つめ直していきましょう。

NG例

“お金をいただいている”というだけで萎縮してしまい、
「自分にはまだ何もできない」「相手より劣っている」
「もっと完璧でなければいけない」と、
自分を責める思考モードに入ってしまうこと。

すると、本来の誠実さや寄り添う力を発揮できなくなり、
“お客様を幸せにしたい”という純粋な気持ちよりも、
“失敗してはいけない”という不安ばかりが大きくなってしまいます。

だからこそ、
「自分は何に対してお金をいただいているのか？」
を理解しておくことが大切です。



よくある質問

Q

もし相手に満足してもらえなかったらどうしようと不安です。

A

お相手が満足するかどうかは、最終的にはお相手の自由意思次第です。
大切なのは、“**自分が心残りなく、誠実に寄り添えたかどうか**”です。

自信のなさから

- 「なんとか満足させなきゃ」
- 「結果を出させなきゃ」

と強く思いすぎると、無意識に“コントロールのエネルギー”が出てしまうことがあります。

そして、エネルギーに敏感なHSPさんには、その違和感は意外と伝わってしまうものです。
だからこそ、無理に完璧を目指すよりも、
“安心して誠実に向き合うこと”を大切にしていきましょう。

手順

1

「お金を払ってよかった」と 感じた体験を書き出してみる

まずは、過去に自分がお金を払って、
「払ってよかった」と感じたサービスや人を書き出し
てみましょう。

高額だったかどうかは関係ありません。
小さなことでも大丈夫です。

2

“結果以外”に、何に価値を 感じていたかを見つめてみる

その時、

- ☐ 安心できた
- ☐ 話しやすかった
- ☐ 寄り添ってもらえた
- ☐ 応援してもらえた
- ☐ 空気感が心地よかった

など、“結果以外”に価値を感じていたことは
なかったでしょうか？

HSPさんは特に、“安心していただけること”に
大きな価値を感じることがあります。

3

自分が届けられている“安心感” を書き出してみる

最後に、今の自分が提供できているものの中で、

- 安心感
- 寄り添い
- 丁寧さ
- 誠実さ

を届けられているものを書き出してみましょう。
完璧である必要はありません。

あなたが自然にできていることが、誰かにとっては
大きな価値になっている場合があります。

課題（提出物）

ワークに取り組み、
「自分は何に対してお金を払っていたのか」
「どんな時に満足を感じていたのか」
「自分はどんな安心感を届けられているのか」
を書き出してみよう。

合格基準（OKライン）

自分の、
「誠実さ」「責任感」「寄り添う力」
に価値があることを自覚でき、
それに対してお金を受け取ることを想像しても、
強い恐怖感を感じなくなっている状態



次にやること

次は3-1に進み、
HSPさん向けの情報発信では、
「どんな言葉が安心感につながるのか」
「どんな発信が共感されやすいのか」
について学んでいきましょう。