

＼心と心の交流があればどんな商いも成り立つ／
仲間とコミュニティをつくって自分を活かした人生にする方法を大公開！

あなたの仕事・人生を好転させる 「ファン」の作り方

2023年
8月8日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は小林大地 著『あなたの仕事・人生を好転させる「ファン」の作り方』を2023年8月8日(火)に刊行いたします。

ファンをつくるために、特別な才能やカリスマ性はいらない

転職が当たり前になった現代、転職の目的が「今の環境から逃れること」になっている人は少なくありません。本書では、そのような「今の自分を変えたいと思っている人」「現状に不安や不満をもつ人」に向けて、自分の才能を見つけ、ファンをつくり、戦略的に他者と関わり、仲間とコミュニティをつくることで人生を好転させる方法を、様々な事業を成功に導いてきた著者をご紹介します。

正解のないVUCAの時代を生きる上で必須の、自分の長所＝魅力に気づき、それを活かして周りとの良い関係を築き、人生を良い方向に変えていくためのスキルが満載です。

タイトル:あなたの仕事・人生を好転させる
「ファン」の作り方

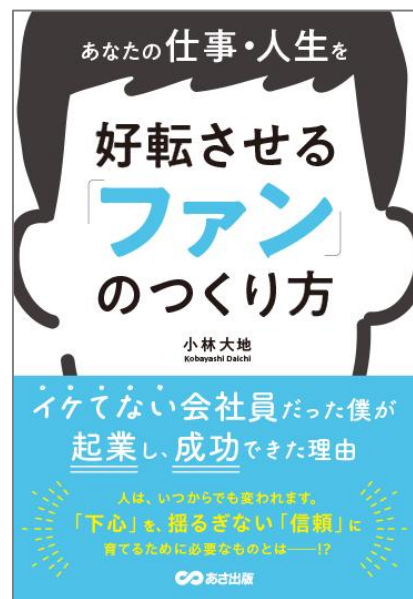
ページ数:156ページ 著者:小林大地

価格:1,650円(10%税込) 発行日:2023年8月8日

ISBN:978-4-86667-627-2

【目次】

- STEP1 多くの人が〈イケてない自分〉から抜け出す方法を知らない
- STEP2 ファンづくりで自分の魅力が見つかる理由
- STEP3 ファンづくりの極意その①「心得編」
- STEP4 ファンづくりの極意その②「自分磨き編」
- STEP5 ファンづくりの極意その③「関係性構築編」
- STEP6 行動と関係性が心豊かな人生をつくる



【著者プロフィール】 小林大地(こばやし・だいち)



株式会社アースライト代表取締役

1983年、和歌山生まれ。2005年～2006年、河内長野市社会福祉協議会にて、サービス提供責任者兼ヘルパーとして従事。2006年～2008年、中古車のオークション会場で査定士として従事。2007年～2008年、上記に加え、スポーツカー専門の中古車販売店に営業職として従事。2008年～2009年、販売車輛を在庫として展示していない中古車販売店にて営業職として従事。2009年3月、中古車販売店「フロンティア・コバヤシ」を創業。2011年1月、株式会社アースライト設立。2019年4月、「mimi保育園」開園。元フロンティア・コバヤシの女性スタッフが園長に就任。2020年9月、キックボクシング&パーソナルジム「my place GYM GROW」をOPEN。2022年1月、パーソナルジム事業も軌道に乗りトレーナーにジム運営権を譲渡。2023年4月、全国で初となる輸入車の車検専門店「輸入車車検専門店 Conti」を開業。

理由① あなたのファンによって「自分の魅力」が分かる ✨

※以下、本書より一部抜粋要約

そもそもファンとは何か？簡単に表現すれば、「あなたのことを好きで、応援してくれる人」。ファンは、あなたに魅力を感じているから、あなたを応援しているわけです。ということは、あなたに、あなたの魅力を教えてくれるのは、ファンという他者の存在なのです。

理由② あなたのことを「自分ごとにして感じて一緒に行動してくれる人」ができる ✨

ファンの本質は「応援する」といった他者目線の感覚ではありません。他人ごとではなく自分ごとになっているかどうか。当事者意識になっているかどうか。つまり、あなたのことを、自分のことのように思って行動してくれる人というのが本物のファンであり、「一緒にやっている」という感覚、一体感がファンの本質なのです。

ファンをつくるための心構え

人間関係は「下心あり」から始まっていい

「下心、こそ関係性を深める最大のキッカケ — 中古車事業を例に —

僕が在庫を置かない中古車販売店で営業マンだった頃、目の前に商品がない中で購入を決めて頂くためには、まずはおお客様との信頼関係を築かなければなりません。数字が欲しい僕は「自分から車を購入してもらおう」といった下心を胸にたくさんの人に会いに行きます。そこから信用を得て、関係性ができていき、車を買ってもらえるようになっていくわけです。



「下心、ありきでも、人の役に立てる

後になって思えば、下心があったからこそ、相手を思いやることができたのだと思います。「この方のお悩みは？」「言葉の奥に隠されている、真意は？」と、会話中、真剣に向き合い続け、その結果、ご購入へと繋がっていったのです。下心がキッカケであっても、相手の役に立ったり、相手を喜ばせることができるのです。人の関わりのキッカケは、下心ありきでもいい。キッカケをつかむことが、大切なのです。

ファンづくりで人生スムーズに

仕事も遊びも「何をやるか」よりも「誰とやるか」

「誰とやるか」が成功のカギ

— 保育園事業を例に —

「何をやるか」を追い求めたら、心底楽しいと思える日が来るでしょうか。僕は、そうは思えません。実際のところ、どれだけ自分が好きなことをしても、誰とやるかで、その楽しさは変わってくるでしょう。

僕が保育園事業を始めようと思ったキッカケは、当時自動車の営業と事務を兼任してくれていた女性スタッフが、お客様のお子様と接している時、とてもイキイキとして輝いていたことです。



彼女なら、ファンがついてうまくいくという確信があったので、保育園開園の構想ができました。見立て通り、彼女に共感するスタッフにも恵まれ、幸せな保育園運営をしております。

「何をやるか」重視の落とし穴

— ジム事業を例に —

「僕自身のやりたいこと」として始めたのが、スポーツジムでした。プロの選手を雇用し事業スタートさせたものの、彼と考え方や価値観が合わず、うまくいきませんでした。失敗の原因は、「誰とやるか」よりも「何をやるか」を優先で進めてしまい、やりたいことに人を当てはめようと思ったからに他なりません。まさに、「やりたい」から始めて失敗した例です。



その後、新しいトレーナーのもとでジムをリニューアルし、軌道に乗ってきたので経営権を譲渡、オーナー兼アドバイザーとして、良好な関係性で運営できています。遊びも仕事も同じで、「何をやるか」以上に「誰とやるか」を考えたほうが、何ごとともスムーズで満足できる結果になると思います。