

クラウドファンディングで
支援金とファンを
獲得している人が
無意識レベルで
やっていること



「出入口」
の思考

クラウドファンディングライター
HARU

はじめに

クラウドファンディングで支援金とファンを獲得
している人が無意識レベルでやっていること

クラウドファンディングに挑戦する方をインタビューし、プロジェクト
ページを制作する『クラウドファンディングライター』として活動して
9ヶ月が経った頃、ぼくは大きな悩みを抱えました。

それは、それまでに担当したプロジェクト34件（現在は、82件）の結果を見てみると、支援・ファンが集まって目標達成をする方もいれば、支援もファンも集まらずに目標金額を達成できない人がいることでした。

具体的に言うと、目標達成できていたのは34件中、11件。目標達成率は32%・・・約7割の方は目標達成できていなかったのです。

プロジェクトページの文章はぼくが書いているので、文章のクオリティーには大きな差はありません。（参考・・・クラウドファンディングサ

イトCAMPFIREの統計では、新規でクラウドファンディングにチャレンジする方の目標達成率は35%)

プロジェクトページを納品した時には、「HARUさんのおかげで、自分の商品・サービス、事業にかける想いがわかりやすく伝えられている文章になっています。お願いして良かったです！ありがとうございます！」と喜んででももらえていました。

クライアントと一緒に、魅力的なプロジェクトページを創り上げているのに、「支援が集まる人、集まらない人」という違いが出てしまう理由がわからず、困っていました。

「自分が担当する挑戦者には目標達成してもらいたい。支援もファンも獲得してもらいたいし、事業成長もしてもらいたい……。理由が明確になれば、もつと目標達成できる人が増えるのに……」

そう思っていた、2022年11月末日。ついにその理由をつかむことができたのです。

この日、「火事で燃えてしまった両親の飲食店を復活させたい！」という目的で実施されていたクラウドファンディングプロジェクトの公開期間が終了しました。結果は、160名を超える方々から約200万円の支援が集まったのです！

『クラウドファンディングライター』として、Kさんをインタビューし、プロジェクトの本文を代行制作させていただいたこともあって、「支援が集まって本当に良かった！」とホッとしましたし、喜びを共有できたことを覚えています。

このKさんのクラウドファンディングプロジェクトの実施期間中に感じていたのは、プロジェクトを立ち上げたKさんに対する応援・支援だけでなく、Kさんのご両親への応援メッセージが多かったことが印象的でした。

(支援者Aさんからのメッセージ)

「何度も食べに行ったピザ屋さんです。本格的なピザが楽しめるのは嬉しいです。是非立て直していただきたいです。応援しています」

(支援者Bさんからのメッセージ)

「イタリアで偶然お会いして、助けて頂きましてから、もう20年位経ちます。それから上海や東京でお会いさせていただき、いつも本当に親切にしてくださるありがとうございます。またお会いできる日を

楽しみにしております。いつも本当にありがとうございます。ピザ食べるの楽しみにしております。ありがとうございます」

Kさんにご両親が「お客様」「友人・知人」「お仕事繋がりの方々」に対して、何かしら先に「喜んでもらえること・価値」を差し出していたからこそ、これだけ多くの支援が集まったのだと確信を持てた。プロジェクトでした。

本書では、Kさんご家族のように、人々に喜びを与えながらも、「支援（資金）やファン（承認）」が集まっている方々のことを「幸福ギバー（GIVER）」と呼ばせていただいています。そして、その「幸福ギバー」が（無意識レベルで）おこなっているのが、「**「出入口」の思考**」です。

その後、これまで48件のプロジェクトに関わらせていただきました。インタビューや打ち合わせをさせていただく際に、この思考について共有したところ、48件中26件が目標達成されています。目標達成率は、32%から54%に！**目標達成率が22%もアップしたのです。**

これまで担当させていただいてきた経験・事例から、クラウドファンディングで多くの支援を集めるには、次の3つが重要だと確信しています。

- ①プロジェクトページのクオリティー
- ②プロジェクトページを届けるマーケティングスキル
- ③クラウドファンディングに臨む思考・マインド

本書は、このうちの③に関するものです。

「資金の課題があるけど、やりたいことがある！クラウドファンディングで資金調達をして、事業の成長や夢を実現したい」と思われているあなたに、この【「出入口」の思考】を取り入れていただけたら、とても嬉しいです。

2023年8月4日

クラウドファンディングライター HARU

目次

【はじめに】

クラウドファンディングで支援金とファンを獲得している人が無意識レベルでやっていること

第1章

【支援とファンが集まっている人の「出入口」の思考】

• 大原則 「出すのが先、入ってくるのは後」

第2章

【世界に一人だけ！唯一無二の
自分に対する「出入口」の思考】

①自分に受容を差し出す

②自分に時間とお金を差し出す

第3章

【他者に対する「出入口」の思考】

- ①ゴキゲンな自分を差し出す
- ②受容を差し出す
- ③お金を差し出す
- ④時間を差し出す
- ⑤能力・商品・サービスを差し出す
- ⑥想いを差し出す

【おわりに】

夢中は必ず報われる

【第1章】

支援とファンが

集まっている人の

「出入口」の思考

大原則 「出すのが先、入ってくるのは後」

後々気づいたのですが、ぼくが人生で初めて「「出入口」の思考」について学んだのは、2018年5月のある日のことでした。

この日ぼくは、幼なじみの「Aくん」が運営する「メンター養成講座」という、仏教哲学とアメリカンリーダーシップを日本人向けにアレンジした「10ヶ月間の起業家プログラム」の受講生として、奈良県橿原市にある会場に向かっていました。

それまでのぼくは、こういった「○○講座」というものを受講したこともなければ、どちらかというところ「無形商品って怪しいな・・・」と思っていました。

そんなぼくが、なぜこの講座を受講しようと思ったのは起業家として大ピンチに陥っていたからです。当時、14年間勤めた公務員を辞めてライターとして独立して2ヶ月目で、月収が公務員時代の4分の1にまで下がっていたことが大きな理由でした。

「これからどうしよう・・・」と悩んでいたぼくをみかねた「Aくん」が声をかけてくれました。スターバックスカフェで相談に乗ってもらった時に、「Aくん」の「起業家支援・教育」への想いも聞き、「彼を信じて受けてみよう！」と決意したのです。

話を戻し、「メンター養成講座」は朝の9時からスタート。

講師の「Y先生」は、40代後半の中肉中背の、はつらつとした元気な男性。企業の経営コンサルティングもされていることもあり、スーツ姿で清潔感があります。（「Aくん」は講座の運営と受講生からの相談に対応）

大量に学んだことがあるのですが、本書の「出入口」に関する部分のみピックアップしてお話します。

Y先生 「仏教用語で布施（ふせ）というものがあります。これは、与え

てもらいよりも先に、自分が人に与えられるものは何かを考

え、差し出していくということです。布施には、①財施（ざい

せ）、②身施（しんせ）、③法施（ほうせ）があります。まず

①財施（ざいせ）から説明しますね。例えば、あなたの目の前

にお金がなくて困っている人がいたら、お金を差し出してあげ

る。お金がなかったら、②身施（しんせ）です。あなたの時間であつたり、身体を使つて、何かしてあげられないかを考えてください。それもできないのであれば、③法施（ほうせ）です。例えば、ライターとしてのインタビューやライティングのスキルがあるのであれば、それを差し出して役に立つこと。これからは、出すのが先で、「お礼・感謝」などが入ってくるのは後であるという思考を大切に生きていきたいと思います」

この「Y先生」のお話は、当たり前前といえは当たり前な話なのですが、当時のぼくは月収が大きく下がっていたこともあり、「先に出すこと」が怖かった記憶があります。もつというのと、「仕事のオフアアがやってこないかなあ・・・」というように「入り」を先に求めています。

決して意識的にワザと「入り」を先に求めているわけではなく、つい、無意識のうちにそうなっていたのです。ここに気づけていなかったことで、自ら問題を引き起こしていたのです。

あわせてこの講座では、「Y先生」から「人間の意識の9割以上は潜在意識（無意識）であることと、潜在意識は普段の考え方の癖、習慣によつて形成されている！」ということも教わりました。

この日の講座で、自分がいかに「先に、欲しい欲しい！」と「入り」を求めていたこと」に気づきました。

自分の未熟さを指摘された時はとても恥ずかしいし、「そんなこと今まで習ってないんだから、わからないでしょう！　なんでこんな大事なことを学校で教えてくれなかったんだ！」という気持ちが吹き出していました。

しかし、家に帰って一人で講座のメモを見返していると、

「ここで変わろう・・・！ 本当に今日は大切なことに気づけて良かった。

気づけなかったら、ずっと入出口の思考のままだった・・・」

と徐々に受け入れることができました。

日本語は面白いもので、「出入口」というけれど、「入出口」とはいわないですよね。

「出入口」を意識して生活すると、いろんな変化がありました。

例えば、電車に乗る際に、「出る人が先、入る人は後」ですし、エレベーターの乗り降りもそう。あと、SNSでの情報発信もそうで・・・例えばぼくが「先」にこの世界に「なぜ公務員を辞めてライターとして独立したのか」などの想いを差し出すから、「フォロー」していただけたり、「仕事をお願いしたい」といつていただけたり、「ご紹介」も「後」から入ってくることを実感しました。

また、同年6月下旬から7月末まで、「[グッバイ公務員](#)」という書籍を出版するためのクラウドファンディングにもチャレンジしたのですが、「出入口」の思考でアクションしたところ、115名の方々から609、806円

のご支援をいただけました。また、出版社との繋がりが無い状態で出版プロジェクトを立ち上げたのですが、クラウドファンディング期間終盤に「うちの会社から初版2000部出しませんか？ 全国の書店にも置いてもらえるようにします」というありがたいお声がけもいただけました。

このように、「出入口」の思考で「今、自分は世界に何を差し出せるのか？」を考えてアクションすると、人の想いや現実を変えていくことができ、ることを身をもって実感したのです。

本書の「はじめに」でもお伝えした、クラウドファンディングで「支援（資金）やファン（承認）」が集まっている「幸福ギバー」はこの【「出入口」の思考】の習慣があり、潜在意識（無意識）レベルでアクションしていることが、最大の特徴です。

なので、【「出入口」の思考】を習慣にしていけば良いだけなのですが、習慣化には時間がかかりますし、落とし穴にはまらないためのステップやコツもあります。第2章からは、そのステップ・コツについてお話しさせていただきます。

【ちよこつとワーク】

あなたは、ここ1ヶ月の間に、どんな「布施」をおこないましたか？

その布施をおこなった時、どんな「気持ち」でしたか？

少し振り返ってみてください。

【第2章】

世界に一人だけ！

唯一無二の自分に対する

「出入口」の思考

①自分に受容を差し出す

【「出入口」の思考】で生きる際、注意していただきたい「最大の落とし穴」があります。これは家を建てる場合で例えると、「大黒柱」や基礎工事の部分の大切なお話になります。

簡単にいうと、「出すのが先、入ってくるのが後」で考えてアクションし続けていると、「自己犠牲ギバー」になってしまいやすいのです。

例えば・・・

差し出さないと！もつと出さないと！

もつと頑張らなきゃ！

私はまだまだです！

もつと頑張らなきゃ！

しかし、1日は24時間ですし、人間のキャパにも限界がありますから「充電」も必要です。自分を大切に扱っていないと、他人へのジャッジや嫉妬、責めるネガティブな感情も湧いてくるもの……。

【ここで質問です！】

次の2人のうち、あなたは①と②のどちらの人の言動・行動が嬉しいですか？

料理を作ってもらったシーンで想像してみてください。

① 「あなたが大好きな○○を作ったよ。でも、私だって忙しいし、お金もないんだからね！買い物も大変だったんだよ！」

② 「あなたが大好きな○○を作ってみたよ。今日は時間の余裕もあったから楽しく作れたよ♪ボーナスも出たから少し良い材料にもできたし

♪」

どうでしょう？ ②の方が嬉しくないですか？

①の場合、「そんなに文句言うくらいならしてくれなくて良いよ・・・ごめんごめん・・・」と罪悪感を抱いてしまうかもしれません。「目の前に大好きな料理がある」という事実は同じなのですが、「幸福感」は大きく変わってくるはずです。

このように、例え話なら客観的でわかりやすいのですが、第1章でお話した通り、人間の意識のうち「9割は潜在意識（無意識）」ですから、「つい、①のようにやってしまっていた、不機嫌になっていた」ということがあり得るのです。

自己犠牲や我慢が過ぎて不足感があると、ゴキゲンではいられません。そこで大事なのが、「自己受容」なのです。

【「自己受容」とは】

あるがままの自分を理解し、認めること。良いところだけでなく、悪いところも全てひっくるめて自分を認めることです。長所・短所それぞれについても評価するのではなく、「現状の自分」を無条件で受け入れてあげることがあります。

とはいえ、こう聞くと、

「無条件で認めるって？」

「自分を甘やかすってこと？」

と思われているかもしれませんが。

なぜなら、これまでライター・カウンセラーとして活動してきた中で、そういった声が本当に多いからです。

なかなか知る機会や実践をする機会がない「自己受容」ですが、これをおこなっていく上で大切なポイントが2つあるので紹介させていただきます。

【「自己受容」 2つのコツ】

- ① 「守護神の自分」を設定する
- ② 人間には2段階の感情があることを理解する

【「自己受容」 2つのコツ①】

「守護神の自分」を設定する

「今の自分を受容できない」という場合、これまで無意識とはいえ、自分の意見や考え、感情などに蓋をしたり無視をしてきた「習慣」をもたれていくこととなります。

友人・知人とのやり取りで例えるなら、次のような感じですよ。

「あなたの感想や気持ちなんてどうでも良いんだよ！」

「みんなやってるのに、なんでやらないの？」

「我慢してやらないとダメだよ！」

「あなたのことは認めないけど、一緒にいなきゃいけないからいるよ」

相手の気持ちに寄り添わず、責め続け、罪悪感を抱かせている状態になります。これでは良好な関係は築けませんよ。

そんな関わりをしてきた友人と仲直りしたい場合、「今までひどい事をしてごめんね。それなのに一緒にいてくれてありがとう」と伝えることからやり直すことになると思うのです。

これは自分自身との関係においても同じ。

もし、自分に対して厳しくし続けてきた場合、

「世の中の正解、不正解よりも、自分はどうしたい？」

「これからは、あなたを守りたい」

「あなたの感情を認めていきたい」

というように関わることを決意してあげてほしいのです。

特に、「感情を認め・受け入れる」ということが自己受容には欠かせません。そこで、理解して置いていただきたいのが、「エイブラハム感情のスケール22段階」です。

【「自己受容」 2つのコツ②】

人間には22段階の感情があることを理解する

「エイブラハム感情のスケール22段階」というものをご存知でしょうか

か？ これは、人間の感情レベルを言語化・数値化したものであり、数字が小さいほどポジティブな感情であり、数字が大きいほどネガティブな感情であるととらえてください。

(ポジティブ感情)

- 1 愛—感謝—自由—喜び—気づき
- 2 情熱(ワクワク)
- 3 熱意—意欲—幸福
- 4 前向きな期待—信念
- 5 楽観的な姿勢
- 6 希望

(ニュートラル感情)

7 満足—ほつと—安全—安心—納得

(ネガティブ感情)

8 退屈

9 悲観的な姿勢

10 不満—イライラ—焦り—我慢

11 圧倒—圧迫感—戸惑い

12 落胆

13 疑念

14 心配

15 非難—自責

16 失望—挫折感

17 怒り

18 復讐心

19 嫌悪—敵意—憤り

20 嫉妬

21 自信喪失—罪悪感—自己卑下

22 恐れ—悲しみ—うつ—絶望—無気力—無力感

自己受容が苦手な人の多くは、「正解・不正解」で考える癖があったり、「ネガティブ感情への向き合い方が難しい」とおっしゃいます。

例えば、14の「心配」の感情で考えてみましょう。

新しく何かにチャレンジするシーン・・・例えば「100人の前でプレゼンをする事」で想像してみてください。「うまくいくかな？」と心配になつたり不安になつたりすると思います。こうなるとうまく思考が回らず、対応策も考えにくい状態になっていきます。そうして、実際にチャレンジしてみたものの、緊張でうまくいかなかったとしましょう。

そこで、「なんで自分はいままでできないんだ！」と15の「自責」の感情が湧いたり、「○○さんはちゃんとできるのに！私も認められたい！」と20の「嫉妬」の感情が湧いてきたりするでしょう。

対して、普段から自己受容を実践していて慣れている人は、次のような流れで感情を受け入れていきます。

100人の前でプレゼンをすることになり、「うまくいくかな？」と心配になるのは先ほどと同じなのですが、

「私はプレゼンがうまくいくかどうか、心配なんだよね・・・特にどの部分が心配なのかな？」

と自分に問いかけ、気持ちを紙に書き出して寄り添っていきます。

「あつ！ 私は以前、人前でうまくプレゼンした時に頭が真っ白になって失敗した経験があるから、こんなに心配の感情が湧いているんだね！」

と「心配の裏にある理由・背景」についても受容していきます。

そうしていると、気持ち が和らいできて、自分を客観的に認めていけるようになります。これは、「ニュートラル感情」の7満足—ほっと—安全—安心—納得の感情になれているからです。

この「ニュートラル感情」になっていると、思考がうまく回るようになり、対応策（例…プレゼンの内容が飛んでも大丈夫なように話の流れを箇条書きにしたメモを作っておく。等）をまとめやすいのです。

対応策を言語化できると、5の「楽観的な姿勢」の感情でプレゼンに臨むことができ、力を発揮しやすくなります。

「リラックスした状態でのプレゼン」を100名に差し出すことができる
と、「理解」であったり、「感謝」が後から入ってきやすくなるのです。

普段、感情は目に見えにくいですが、この「2段階の感情のスケール」
を認識していると、今の自分の感情レベルを感じやすくなりますか？

注意点は、「ネガティブ感情＝悪、ポジティブ感情＝善」ではないという
ことです。具体的にいうと、「あー、私下がつてる！ダメだ！」とジャツジ
するのではなくて、「今、私は○○の感情が湧いているんだな」と優しく受
け入れ、認めてあげてほしいのです。

なぜかというところ、ネガティブ感情もポジティブ感情も「感情を認める習慣づくり」には必要なものだからです。

例えば、勤め先や取引先の社長がこんなタイプだったらどうでしょう？

「心配などのネガティブ感情は認めない！」

「不満を口にするな！ イライラするな！」

「でも、何かあったらいつでも相談に乗るから言ってくれ！」

どうでしょう？

相談する気にはなれないですよね（笑）

これは自分の内面でも同じで、普段からネガティブ感情を許可して認めていないと、自分自身に寄り添えなかつたり、ポジティブ感情の「喜び」「自由」なども許可できなくなってしまうのです。

世界でたった一人、唯一無二の自分を、人生の最後まで認められるのは自分以外いません。自分に受容や承認を「先」に差し出すことで、「ゴキゲン」が「後」で返ってきます。

どうか、自分自身に対しても、「出入口」の思考で接してあげてください。

【ちよこつとワーク】

ここ1ヶ月の間、自分の気持ちに蓋をしたり無視したりしてしまうことがありましたか？　ちなみにそれはどういうシーンでしたか？　あなたの「パターン」を振り返ってみてください。

②自分に時間とお金を差し出す

ネガティブ感情が湧いた時に、自己受容をして泣いたり気持ちを確認きると、不思議とスーッと心がしていきます。これは、自分が自分自身に「寄り添ってくれてありがとう！」といっているような感覚です。

この状態になってきたら、次の3つの質問を自分自身に差し出してあげてください。

「やりたいことはある？」

「食べたいものはある？」

「行ってみたいところはある？」

この質問に対して「あつ！」と浮かんだ事をメモし、リストにしてみましよう。

自分ごとで恐縮なのですが、例えば、ぼくは2ヶ月前に、

「新しくできた駅前のラーメン屋さんにいきたい」

「脱毛サロンに通いたい」

「ジムに通いたい」

「ホワイトニングに通いたい」

と心から思ったので、これら全てを実行にうつしました。

小さなことで良いんです。

実行していくと、自分自身が自分に「約束を守ってくれてありがとう」と言ってくれたのを感じました。あと、「自分は約束を守れる人間だ」「自分

を喜ばせることができた」という実感も持てて、感情レベルがググツと上がった実感も持てたのです。

自己決定で生きると幸福度が増す

これは自分の心の声を聞き、自分で決め、行動に移したからですが、「自己決定」に関するこんな研究結果があります。

2018年に、神戸大学社会システムイノベーションセンターの西村和雄特命教授と同志社大学経済学研究科の八木匡教授が実施された、「**国内**」**万人に対するアンケート調査**」の結果を見ると、所得、学歴よりも「自己決定」が幸福感に強い影響を与えていることが明らかになったのです。

ただ、「自己決定」をするには、先ほどの「エイブラハム感情のスケール 22段階」の中の、

(ニュートラル感情)

7 満足—ほつと—安全—安心—納得

にチューニングされていることが重要になります。

なぜなら、ネガティブ感情の14「心配」や21の「罪悪感」などの感情にしていると、

「貯金をしておくべきでしょ！お金もつたいない！」

「時間ももつたいない！我慢しなくちゃでしょ！」

と自分に否定されたり反対されてしまうからです。

ネガティブ感情にいる時の最大の特徴といっても良いのですが、「べき思考」になっていたり「ジャッジの言葉」を言っていることが多いです。

逆に、ポジティブ感情やニュートラル感情にいる時は、「べき思考」ではなく「したい思考」で言葉を使っていることが多いです。

例えば、漠然と「貯金しなくちゃ」と思っているのであれば、その気持ちに寄り添って理由を聞いてあげて欲しいのです。

「バリ島に行きたいから貯金しておきたい！」という場合は、「バリ島に行きたいから毎月〇円貯金したい！」というポジティブ感情を認め、具体的に貯金をしてけば良いんですね。

また、「自己投資」も同じです。「しなきゃ」ではなく「したい」で自己投資をおこなっていきましょう。

例えば、英会話に興味があつたり話せるようになりたいのであれば、英会話教室に通う。そのお金と時間を自分に差し出すことで、「英会話の能力」や「経験」が後から入ってくるのです。

こうして、自分自身に受容や承認、時間やお金を「先に」差し出すからこそ、自分の「ゴキゲン」や「能力」「経験」が後で入って来ます！

他者への【出入口】の思考」や「布施」は、このように自分を満たしてか
らおこなうのが理想的です。

心に余裕があり、他者に対して差し出せるものが多いあなたは、ビジネス・プライベートを問わず、良好なパートナーシップを築いていくことができます。

第3章では、他者に向けて、具体的にどんなことを差し出していけるのかについて一緒に考えていければ嬉しいです！

【ちよこつとワーク】

あなたは「やりたいことだけど、自分にはもつたいたい」と思うものはありますか？ もしあるのであれば、自分に寄り添いながらその理由や背景をヒアリングしてあげてください。

【第3章】

他者に対する

「出入口」の思考

①ゴキゲンな自分を差し出す

2023年1月のある日のことです。

営業職をされている30代男性の「Mさん」の紹介で、東京で新しく開業する飲食店のPRをクラウドファンディングでおこないたいという24歳の経営者「Gさん」をZOOMインタビューさせていただくことになりました。

ビデオ通話がつながった瞬間に、笑顔で元気に「はじめまして！」と挨拶をしたのですが、「Gさん」は表情も暗く、イライラしている様子……。

その後、「今回のクラウドファンディングプロジェクトで実現したいことはなんですか？」と質問すると、「まあ……ブランディングというか、実績になるかなって……あ、急用入って時間ないんで、インタビューはあと15分で終わらせてください」というお返事が返って来ました。

ここで、どれだけの想いを込めて飲食店を立ち上げたのかについてお聞きしようと思い、「お店を創業するまでのお話を聞かせていただけますか？
いつ、立ち上げようと思ったのですか？」と質問したところ、「そんな話
いります？ 看板メニューの写真を貼って、来なくなるようにテキストに
しといてください」という回答。

「では、その看板メニューはどのようなようにして生まれたのですか？」と興味
を持って質問をしたのですが・・・

「なんか相性が悪いんで、違うライターに頼みます」

プツッ。(ZOOM終了)

もしかすると、ぼくが無自覚なうちに不快な思いをさせていたのかもしれない。ご紹介いただいた「Mさん」に経緯を伝えると、

「HARUさん、本当に申し訳ないです！ 友人からの依頼だったので、私は「Gさん」とは直接知り合いじゃなくて……すみません！」

そう謝っていただけだったので、「いえいえ！忙しいとおっしゃってましたし、何か事情があつてのことだと思えます！」と答えると、

「丁寧に優しく対応してくださつて、ありがとうございます！ 違う形で埋め合わせさせていただきます！」と言つていただきました。

その1週間後、「Mさん」から次のメッセージが届きました。

「HARUさん先日はありがとうございます。実は、ある女性社長さんが会社ホームページに「事業への想い」を掲載するため、ライターさんを

探されています。HARUさんならゴキゲンに対応してもらえるよ！と伝えていきます。お繋ぎしてもよろしいでしょうか」

もしぼくが、「Gさん」に対して「お前のその態度なんやねん！こつちこそ辞めさせてもらおうわ！」とブチ切れていたなら、こうはなっていなかったと思います。

この一連の出来事で学んだ教訓は・・・

「相手がどんなに不機嫌でも、自分はゴキゲンを差し出して生きる」

「自分の機嫌に責任を持つのは自分」

ということでした。

普段ぼくは、「ゴキゲンは無料でできる最高の社会貢献」と言っているのですが、こういった美学や教訓を得られたのも、第2章で紹介した「自己受容」をおこなっているからです。

例えば、あなたの親友がライターで、この一連の出来事を経験されていたら、どちらの声をかけますか？

「あなたにもきつと相手を不快にさせるところがあつたんだよ！」という
でしょうか？「不機嫌な人で大変だったね。大丈夫？」と優しく声をかけ
るのではないのでしょうか？

それを、自分自身にやっていく。

自分を自分の守護神として、感情を認め、寄り添い、心のケアをしてあげ
る。そうすることで、「ゴキゲン」になれて、それを世界に差し出すこと
ができます。そうになると、結果的に何かしらの「ギフト」が入ってくるの
です。

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、笑顔や挨拶、ポジティブなオーラを自分から差し出しているでしょうか？ 少し振り返ってみてください。

② 受容を差し出す

2022年の夏のある日の話です。

InstagramのDMで次のメッセージが入りました。

「HARUさんこんにちは。実はパートナーとの関係に悩んでまし

て……。今後どうパートナーと向き合っていけば良いか、考えを整えたいのでセッションをお願いできないでしょうか」

このDMを送信していただいたのは、30代女性の「Sさん」。翌日ZO
OMで緊急セッションをさせていただくことになりました。

（Sさん） 「パートナーが約束を破るんです。だから私は怒ってしま
うんですが、どうすれば約束を守ってくれるようになるんで
しょうか？」

（HARU） 「約束を破られたら悲しいですよ。具体的にいうと、どう
いう約束なのですか？」

(Sさん)

「例えば、一緒にいる時にスマホゲームばかりをして、こっちに意識を向けてくれないんです。一緒にいる時はスマホを触らないという約束をしたのですが、つい触ってしまうみたいで・・・その度に悲しくなってしまう、怒りをパートナーにぶつけてしまうんです。パートナーの行動が原因で私が不機嫌になってしまうので、約束を守ってもらえるようにしたいんです」(ここまで)

あなたはこの「Sさん」の話を聞いてどう感じたでしょうか？

例えば、

① 「それは、約束を守らないパートナーが悪い！」

② 「その約束はちよつと厳しすぎないでしょうか・・・」
などなど、いろいろな意見・感想があると思います。

ぼくがこういった相談を受ける際、まず、相談者さんの「不満」や「怒り」であつたり「無力感」などのネガティブ感情を受容することです。なぜなら、「Sさん」のように自己受容の習慣がない方は、自分自身のネガティブ感情を受容することができないからです。

まず、受容を差し出して冷静になってもらい、その後で「今後パートナーとどう向き合っていくのか、これから何ができるのか」を考え、方針や対応策を整えていきます。

カンの良いあなたはもうお気づきだと思います！

「感情を受容する」という習慣は、「自分自身の感情、他者の感情」を問
いません。

少し具体的にいうと、先ほどさせていただいた質問に対して、あなたが①
の「それは、約束を守らないパートナーが悪い！」と答えていたのなら、

あなたはあなた自身に対してもジャッジをしていたり、責めがちになりやすい思考を持っている可能性があるかもしれません。

「情けは人の為ならず」という言葉がありますが、他者に対して受容を差し出している習慣がある人は、自分自身にも受容を差し出しやすくなるのです。

なので、どんどん他者には受容を差ししていくことで、「幸福ギバー」になっていきますし、メンタルコントロールも上手になっていくことができます。

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、他者に対してどんな受容を差し出しましたか？

あるいは、「ジャツジ」を差し出しましたか？

もし「ジャツジ」を差し出していた場合、どういうところがあなたの中の

「○○であるべき」という常識に反していたからですか？

③お金を差し出す

2023年2月12日、ある人気セクシー女優が次のツイートを発信しているのを目にしました。

「デート代、なんで男が払わなくちゃいけないのって言葉、女性はそのデートの為に準備して洋服、メイク、美容代も入ってると思う。リップだってブランドなら4000円はする。可愛いって言って欲しくて、その為にす

ごく早起きして準備してる。それを考えた上で、女性に出してあげて欲しいって思う！」（ここまで）

このツイートが発端となり、「男がおごる・おごらない論争」が巻き起りました。

「おごる」というのは、「お金」を差し出すことそのものなわけですが、本書ではこのことについて【「出入口」の思考】で考えてみたいと思います。

このセクシー女優は、「女性はデートの日、これだけ時間とお金をかけて準備をしている」というように、「先」に差し出しているわけですね。その

結果、デート相手が「そんなに自分のために時間とお金をかけてくれてたんだな・・・嬉しい！」と喜んでくれやすくなったり、「今日はデート代を出したいんだ！」と思ってくれやすくなるというわけですね。

注意すべきは、「相手が喜びやすくなる、おごろうと思ってくれやすくなる」ものの、必ずおごってもらえるわけではないということです。

「おごってもらえるように、○○する」というのは、自分への「入り」を先に考えているので、【「入出口」の思考】になっています。

また、「洋服、メイク、美容代、リップ」などは、本当に「全てデート相手のためなのか？ あなたがそういう自分でいたいからではないのか？」というところも重要なポイントです。

例えば、普段全くそういつたオシャレをしない人が、「デート相手に喜んでもらいたいから」という本心でオシャレをしたのであれば、デート相手は、「え！？ 今日ぼくの為にめちゃくちゃ頑張ってくれたんじゃないじゃない？！嬉しい！」と大きな喜びを感じやすいでしょう。

この事例でいう【「出入口」の思考】をまとめます。

・そのオシヤレは、本心からデート相手の為のものである

・おしやれにどれほどの時間とお金を差し出したのかがデート相手に伝わっている

この2つと、【他者に対する「出入口」の思考】の「①ゴキゲンな自分を差し出す」が3つ揃った時、デート相手は心から「喜び」を感じ、「何かお返しをしたい！」となりやすいのです。

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、他者に対してどんな時に「お金」を差し出しましたか？ その時、「しなきや・・・」の気持ち、「したい！」の気持ちのどちらで差し出しましたか？

④時間を差し出す

2022年7月初旬のある日のことでした。

「クラウドファンディングで資金を集め、人々の心を癒すコンサートを開催したい」という希望を持たれている50代の女性経営者「Nさん」にインタビューすることが決まりました。

ただ、取材日はこれから調整。具体的に日時を決めていくために次のようにメッセージを送りました。

「7月15日の10時から17時、7月16日の13時から17時、7月18日の10時から15時は日程空いております。Nさんのご都合はどうでしょうか？」

30分ほど経つと、

「どの日も無理です。違う日をご提案ください」と返信がありました。

再度日程調整をするため、

「7月22日の10時から17時、7月24日の10時から16時、7月2

7日の13時から17時はどうでしょうか？」

とメッセージを送ったところ・・・

「忙しくて日程が合いません。違う日をご提案ください」

なるべく早めにクラウドファンディングプロジェクトを立ち上げたいという希望をお聞きしていたのですが、2週間ほど日程が合わず・・・8月初旬のスケジュールをお伝えすると、そこで「Nさん」と日程が合い、インタビューすることができました。

取材日当日。

(Nさん) 「言ってなかったんですけど、コンサートはやめにします。世の中のシニアが終活に困らなくなるサービスをPRしたいのです。なぜかっていうと……」

90分そのまま話を聞き続け……

(Nさん) 「まあ……具体的なプロジェクト内容やサービスはこれから考えますので、再度インタビューをしてください。終活についてでも勉強して、提案してくれても良いしね」

その後も、「Nさん」は多忙でサービス内容は決まらず、プロジェクト公開とはなりませんでした。このような事例は珍しいのですが、「日程調整」の際に、「後出しジャンケン」かのように「その日は無理です」だけ言われることは、たまにあることです。

一方、

「〇日の〇〇時からか、〇日の〇〇時からか、〇日の〇〇時からはどうですか？」と、可能な日程を2〜3提案をしてくださる方もいらつしやいます。

とても誠実さを感じますし、インタビューを受けるにあたり、事前に考えや計画、過去のエピソードなどを紙に書き出してご用意いただいている方も！

自分から相手に「時間」を差し出せる余裕。

発注先のライターにまで誠実でゴキゲン。

【「出入口」の思考】の「幸福ギバー」は人望も厚く、クラウドファンディングプロジェクトも目標達成されていきます！

【「他者への出入口」の思考】の③の「お金を差し出す」は経済状況によつて難しい場合もあると思いますが、この④の「時間を差し出す」は実践しやすいものではないでしょうか。

「日程調整」であつたり、「代わりに買い物をする」など、小さなことで時間を差し出し、【「出入口」の思考】を実践していただければと思います。

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、他者に対してどんな時に「時間」を差し出しましたか？ 他者からもらっている「時間」についても振り返ってみてください。

⑤能力・商品・サービスを差し出す

本書の第2章の【自分に対する「出入口」の思考】の②で「自分に時間とお金を差し出す」ことをお伝えしましたが、そのステップを踏むことで、他者に「能力・商品・サービス」を差し出せる自分になることができます。

ぼくは、2018年4月にフリーランスとして独立したのですが、「これからはライターとしてやっていくんだ！」と決意できたのは、その能力が身についていたからです。

専門学校を卒業後、奈良県庁で社会人生活をスタートし、7年目からは、精神保健福祉の部署に配属されました。そこで、メンタルを崩された方を車で精神科病院に移送したり、対面や電話でお悩みを聞かせていただく「カウンセリング業務」を4年おこないました。

その後、「福祉制度や生活に役立つ情報を県民に届けたい！奈良県の魅力発信がしたい！」と思い、広報の部署を希望。幸運にも配属してもらえたのです。

奈良県内で地域活動をされている方や、企業、NPOなどをインタビューする際、精神保健福祉担当時代に身につけたカウンセリング力がとても役立ちました。

インタビューが終われば、あとは伝わるように文章にできればその方々の活動を広く情報発信できる！　こうなれていたのは、過去の自分が自分にカウンセリングを学んだり実践する時間やお金（セミナー・専門書）を差し出していたからです。

ライティングについても3年7ヶ月、時間とお金を注ぐことができました。だから、独立時に、「無料であなただけをインタビューさせてください！あ

あなたの自己紹介記事を執筆します！」と能力やサービスを差し出すことができたのです。

これを差し出すことによつて、「HARUさんに自己紹介記事を書いてもらうの、オススメです！」とご紹介や感謝の言葉をいただけるようになりました。

もしかすると、

「今の自分は、差し出せる能力がないしな・・・」
と思われているかもしれませぬ。

でも、あなたが映画好きで、「何かオススメの映画ありませんか？」とご友人がSNSで質問していたら、「どんなジャンルが好きなの？」と聞いた
り、「じゃあおススメの映画はこれ！」と情報を差し出すことができますよ
ね。

能力・商品・サービスの大小は気にする必要はありません。

【「出入口」の思考】で「相手にとって役立つもの・ほしい未来がつかめるもの」を差し出してあげること、
「幸福ギバー」としての習慣・生き方が「入ってくる」ことにこそ、価値があります。

どんどん、あなたの能力・商品・サービスを差し出してあげてください！

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、他者に対してどんな時に「能力・商品・サービス」を差し出しましたか？ その時の感情も含めて振り返ってみてください。

⑥ 想いを差し出す

2023年7月14日。

この日、手のひらサイズの「HEALY（ヒーリー）」という波動調整機が入って」来ました。

「HARUさんに使ってもらったことで、周りの人にとつてもポジティブな影響が出るはずだから」と言っていただけで、使い始めることになったのです。

波動調整機はまだ日本ではメジャーではないのですが、ドイツでは医療の分野でもうすでに使われていて、今の自分がどんな感情を放っているのかを読み取ってくれたり、心身の不調を整えてくれるものです。

このように、「あなたにとって良いものだと思って！」とオススメしてもらえたり、プレゼントしてもらえた時、その相手が「幸福ギバー」の場合もありますし、先に何かを差し出せていたから、「入ってくる」場合もあると思います。

ただ、このように幸せな「入り」をいただいて、「はい、おしまい」ではもったいない。相手に「想い」を差し出すことで、より関係が良好になり、つながりが深くなるからです。

その「想い」の差し出し方について、ライターの観点からお伝えさせていただきます。

【想いを差し出す3ステップ】

- ① 実際に使う
- ② 感情を感じる
- ③ ストーリーにして伝える

今回の場合、波動調整機「HEALY（ヒーリー）」をまず使わないと、相手に伝えられないですよ。なので、まず使います。

「HEALY（ヒーリー）」には、メンタルケアであつたり、フィットネスであつたり、いろいろなシーンでケアしてくれるプログラムがたくさんあるのですが、ちょうどその時、喉が痛かつたので「扁桃腺の調和」を実行してみました。

約50分使ってみると、イガイガしていた喉の不快感がスーッと抜けていったのです。ぼくは子どもの頃から扁桃腺が腫れやすく、そうなると高熱が出てしまっていたのですが、今回は高熱も出ず、重症化せずに済んだので仕事も休まなくてすみしました。このように、ありがたさを感じたのです。

（②のステップ）

使用すると、エピソードが生まれますよね。このように自分がどう感じたか、どんなふう思ったのかを紙に書き出してあげてください。これは料理でいうと、「**食材の調達**」です。そして次は、調理！③のステップ「ストーリーにして伝える」です。手紙を書くかのように、文章にしていきましよう。

ストーリーリーにして伝えるコツ

- (1) 日と場面を書く
- (2) 以前はどうだったのかを書く
- (3) 波動調整機を使って感じたことや思ったことを書く
- (4) これからの人生に波動調整機がどんな意味があるか、お礼を書く

【このコツを踏まえて実際に伝えてみます！】

(1) 昨日の寝る前、23時頃に喉がイガイガしていたから、ベッドで寝ながら波動調整機の「扁桃腺の調和」のプログラムを実行してみました。

(2) 実は、小学生の頃から扁桃腺が腫れやすく、腫れたら高熱が出てベッドに3日くらいダウンしてたんです。

(3) 波動調整機を50分くらいかけ終わったら、喉のイガイガがなくなつてめちゃくちゃ驚きました！高熱も出ず、重症化せずに済んだので仕事も休まなくてすみました。

(4) 使ってみるまでは半信半疑だったけど、身体やエネルギーを整えてくれるものだとなり、とても心強い存在です！これはもう手放せません。すごく安心感があって、守られている感じがします。本当にありがとうございます！

どうでしょう？

ストーリーは、

「ちゃんと書かなきゃ」

「うまく書かなきゃ」

と思わなくても大丈夫です。

そのシーンが「絵」で見えやすかったり、心の内側が見えやすくなれば十分！ それで伝わりやすくなります！

「してもらって終わり」ではなく、このように「想い」を差し出すことで、相手の喜びであったり、「役に貢献することができた（自己価値の実感）」が生まれていきます。

その結果、「パートナーシップ」「信頼」が「入ってくる」のです。

ぜひ、親やパートナーに料理を作ってもらった時も、「美味しい」で終わらず、想いを差し出してあげてみてください。

【ちよこつとワーク】

あなたはここ1ヶ月、他者に対してどんな時に「想い」を差し出しましたか？ その時の感情も含めて振り返ってみてください。

【おわりに】

夢中は必ず報われる

おわりに 夢中は必ず報われる

「努力は必ず報われる」という言葉があります。

たしかに、「努力」を先に差し出せば、「結果」が後から入ってくるというのは、【「出入口」の思考】です。

しかし、「もつと努力しないといけない」とか「頑張りが足りないから結果が入ってこないんだ」という時、さらに「努力の量」を増やしてしまうことがあると思います。

ここで見落としがちなのが、「自分のゴキゲンさ」です。周囲を見渡してみたり、SNSなどを見てみると努力をしている人は本当にたくさんいるのですが、幸せそうには見えないことも多いのです。

「幸福ギバー」は、とにかく自分の感情を置き去りにせず、時間とお金を自分に差し出し、ゴキゲンでいることが特徴です。

例えば、2022年9月24日にインタビューさせていただいた、中小企業のブランディングコンサルタントの「Mさん」は、「あなたの会社には価

値があるということ伝えたい！イキイキワクワク働いてもらえる人が増えるのがとても嬉しい！」とお話しされていました。

ブランディングで目指す状態というのは、会社が思う「うちの会社つてこ
うだよね」というイメージと、お客様が思う「この会社つてこうだよね」と
いうイメージにズレがない状態です。

まず、社内で「うちの会社らしきつてなんだっけ？ 社長はどういう経緯
でこの会社を創業したんだっけ？ 私たちの使命は何で、どんな社会を作っ

ていきたいんだっけ？」というビジョン・ミッション・バリュー（価値観）を言語化して整え、共有します。

会社経営をしている社長からすると、「集客・売上」や「人材確保」の悩みを真っ先に解消したいわけですが、いきなり「入り」を求めず、こういったプロセスを丁寧に行った上で、みんなで対外的な発信を差し出していく……そうすると、時間はかかりますが、お客様からの「理解」や「信頼」「購入」などの結果が「入ってくる」のです。

「Mさん」にブランディングコンサルタントの仕事のどういったところが楽しいのかを聞いてみると、「プロセスの積み重ねの時点ですでに楽しい」とおっしゃっていました。

「仕事ならなんでも良い」ではなく、「この仕事がしたい！」

もちろん、「Mさん」は努力をされていると思いますが、夢中で楽しまれている印象がとても強いです。

「幸福ギバー」で生きるには、まず、自分のやりたいことや感情を認め、ゴキゲンでいること。そして、自分に時間やお金を差し出すことで、能力・経験を取り入れていく。その状態になれば、他者に与えられるものが必ず出てくるはずです。

「Mさん」は、【「出入口」の思考】でクラウドファンディングに臨み、活動への想いや「こんなふうにブランディングすれば良いですよ」と情報を差し出し続けたことで、約80名の支援者から55万円を資金調達し、書籍の出版という目標を実現されました。

これからクラウドファンディングに挑戦されるあなたに、最もお伝えしたいことは、「ページを立ち上げたからといって自動で支援は集まらない」ということです。決して「クラウドファンディングは金の成る木」ではなくて、「今、何を世界に差し出せるかを考え、アクションすると支援が集まってくるもの」だということです。

とはいえ、「自分の場合はどうしたら？何を差し出せますかね？」と悩まれる方が大半です。なぜなら、人間の意識のうちの9割は潜在意識で、一人で自分のことを客観視することはとても難しいからです。

ぼくは、ライターの意義は「インタビューを通じ、あなたの無意識に向き合い、映し鏡となれること」だと確信しています。

あなたの夢の実現は、社会の喜びにつながります。

あなたの存在、商品・サービスを待ち望んでいる人がいます。

ぜひ、あなたの「やりたいこと」の実現のために、伴走させていただけると嬉しいです。

クラウドファンディング成功のための3つの柱である、

①プロジェクトページのクオリティー

②プロジェクトページを届けるマーケティングスキル

③クラウドファンディングに臨む思考・マインド

をトータルでサポートする「独自のクラウドファンディングメソッド」
を全力でお届けすることをお約束します。

2023年8月4日

クラウドファンディングライター HARU

【クラウドファンディング成功のための 豪華特典をあなたへ】

LINE公式アカウント「クラウドファンディングライター HARU」
では、次の『豪華10大特典』をお届けしています。

①クラウドファンディングで支援金とファンを獲得

している人が無意識レベルでやっていることがわかる電子書籍

『出入口』の思考』（本書）

②初チャレンジでも、いつ・何をすれば良いのかがわかる！

クラウドファンディング成功のための

『スケジュール・ロードマップ』

③ 支援が集まり方の9割が決まる！

『コンセプト&ブランドメイク』

④ ジャンル別でわかる！

成功しているプロジェクトの『ページ構成事例集』

⑤ Amazonで評価4・0超！

クラウドファンディング特別版

『魔法のストーリーライティング』

⑥ 成功事例からご紹介！

支援者にとって魅力的な『リターン』設計と考え方

⑦ 公開前の最終チェック！

読者のニーズとのズレを修正するための

『プロジェクト客観視シート』

⑧夢や事業成長を実現するためのファンづくり！

『クラウドファンディングマーケティング戦略』

⑨プロジェクト公開後も支援が集まり続ける

『成功しているプロジェクトの活動報告事例』

⑩あなた専用のロードマップを作る

『無料個別相談のご案内』

特典の受け取り・無料個別相談は左のリンク先からどうぞ！

[LINE公式アカウント](#)

著者プロフィール

クラウドファンディングライター HARU

元奈良県庁職員（歴14年）。精神保健福祉担当時、電話・対面相談や精神科病院への移送と診察への立会業務に4年間で600件従事しながらカウンセリングスキルを身につける。その後、広報担当として3年7ヶ月でライティングスキルを培う。2018年4月にライターとして独立し、クラウドファンディングを経て著書「グッバイ公務員」出版。

過去にライティング担当をしたクラウドファンディングプロジェクトは82件、総支援金額は3800万円。総支援者数3200名超え。

【リンク集】

▼X(旧Twitter)

▼Instagram

▼オフィシャルサイト