

「わたしの仕事の作り方」 by readmaster



編著 readmaster
初版 2013年6月22日

目 次

序章 はじめに

第1章 仕事を作るって？わたしの考えてきたこと

- ・仕事を作るってどういうこと？／仕事を選ぶのではなく仕事を作る
- ・トムソーヤのペンキ塗り
- ・ゼロをイチにするという事
- ・与えられた仕事を遂行するのではなく、自ら仕掛ける
- ・ココナラとの出会い
- ・仕事を作るための練習の場としてのココナラ

第2章 ココナラで仕事を作るにあたっての考え方

- ・短期的な儲けに執着しない
- ・低コストな実験を繰り返す
- ・売れ始めたら数をこなす／目標を立てる
- ・反応を見て改善を重ねる
- ・好循環を生み出す(取引先が増えるほど)

第3章 実践編:仕事を作るための6ステップ

第4章 実際のサービス事例

終章 おわりに



はじめに

2013年6月4日に、ココナラ累積売上10万円を達成しました！これも皆さんのおかげです。実際にかかった期間は、2012年7月頃からなので、1年近くかかっています。1年で売上が10万って金額だけを見ると少ないと感じるかもしれませんが、ただ、そこで出会った人、身についた考え方、実験したことなどを考えると、お金に換算できない価値があると思っています。



(記念に貼っておきますね！)

今回は売上10万円を一つの区切りと考え、私の考え方、実際にやってみたことなどを書いていきたいと思います。

本書を読んで欲しい方としては、

- ・ココナラ出品者
- ・何かトライしようとしている人
- ・起業や自分でビジネスをはじめたい人
- ・実際のココナラ利用の仕方を聞きたい人

などを中心に考えています。

※ 注意

楽しく儲けるみたいな話は微塵も出て来ません。よくありそうなパターンとして「仕事になるんだー」＝「すぐに売上が立つだろう」＝「儲かる？」＝「やった、できた！」みたいな成功ストーリーの形をとった話が世の中には多いと思うのですが、そのような話を期待されるとガッカリするかもしれません。

楽しく儲ける、楽する思考が全てダメなわけではありません。例えば、私はプログラマでもあるのですが、プログラマの仕事とはコンピュータに何かさせることです。人がいかにサボれるか。サボるを最大化する。その発想が必須だと考えています。サボるために真剣に考えるとか、調べるとかをいとわないことが大事ですね。最終的には楽しくサボるのですが、それまでには他人が見えないことをいくらかやって、そして色々と学んで形にしていくプロセスが必須だと思っています。

第1章 仕事を作るって？わたしの考えてきたこと

◆仕事を作るってどういうこと？／仕事を選ぶのではなく仕事を作る

仕事を作るとは、仕事に就く（就職する）ではなく、自分で仕事自体を作ることです。実家が自営業だったり、経営者であったりすれば、そういった機会もあると思います。しかし、サラリーマン家庭で育つと、親がどういう仕事をしているのかも分かりづらいので、なかなか仕事を作るという経験が出来ないと思います。

仕事にも色々ありますので、例えば保険の営業マンであれば、ほぼ自営業に近い形で仕事を作っているのだと思います。あなたの仕事は、自分で仕事を作っている割合が高いでしょうか。それとも、上から振ってきたものをこなす割合が高いでしょうか？こなすことが悪いわけではありません。また全部作らなきゃならないということでもありません。

仕事を選ぶ場合、既存にあるものから選ぶので選択肢は限られます。もちろん無数に近い職業はあるのですが、経験がないものを一からやることはなかなか難しいと思います。しかし、仕事を作るのであれば、一からやることも当然ですし、もちろん成功や不成功の基準は様々ですが、トライした分、得られるものもたくさんありそうです。

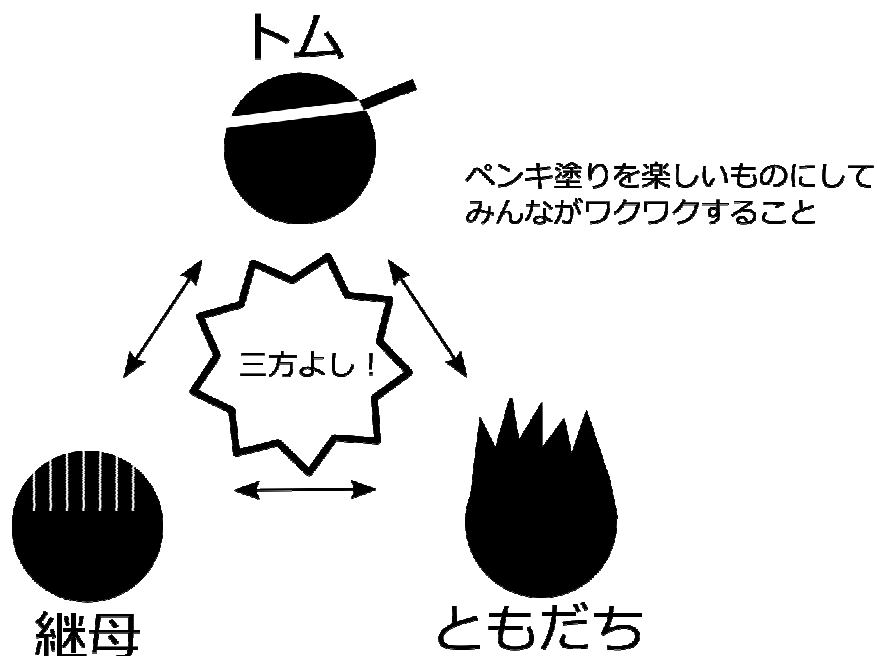
私は仕事を作ることは、人生の多くを占める「仕事」を自分で能動的に楽しく生きる手段だと考えています。仕事の考え方は色々ありますが、仕事を自分で作ることによって、能動的に生きられるのであれば面白いと思いませんか？

◆トムソーヤのペンキ塗り

私が好きな話を紹介します。「トム・ソーヤの冒険」という物語の中で、主人公のトムソーヤがイタズラの罰として壁のペンキ塗りを命じられるというエピソードがあります。トムは知恵をはたらかせて、楽しそうにペンキ塗りをしたのです。すると友達が楽しそうだから俺にもペンキ塗りさせてくれといったところ、こんな楽しいことはさせないと断りました。それなら宝物をやるから替わってくれ！といってどんどん他の友だちにもやってもらうというエピソードです。トムは友達の宝物を手に入れ、ペンキ塗りを無事終える。そして友達はペンキ塗りを出来て楽しめた。罰を命じたのは継母だと思いますが、ペンキをちゃんと塗ったからトムに怒れない。

このように、三方よし（友達、継母、トム）の考えがいいですね。あなたがやっていて楽しいこと、ワクワクすること、続くこと、どうしてもやりたいこと、そればかり考えてしまうことに力を注ぐことが大事だと思います。

毎日好きなことをやっていると、どんどんエネルギーがわいてきます。そうすればほうっておいてもエネルギーが回復しますのでいつでも動けます。こういうのって、考えるだけで楽しいですね。



◆ゼロをイチにするという事

0と1にするということは結構すごいことです。今、世の中にあるものはすべて1ということで、目に見えたり、分かるもの、人々の頭の中にあったりします。しかし、0から1未満というものは、あなたの頭のなかにあるアイデア、または他の人の頭のなかにあるアイデアだったりします。いわゆる「アイデア」「考え」「企画」というものです。

例えば、iPhoneのような画期的な商品が出た場合、結構多くの人が「私もそういうアイデアを持っていたんだよ」と言います。もちろん同じアイデアを考える人は多いのですが、それを形にして商品として、販売して、普及する、またそれらを継続的に行うことはとても難しいので、なかなか実現できる人がいません。

仮にあなたが iPhone のようなアイデアを持っていてそれを1にすることが出来たらとても称賛されるでしょう。多くの人から商品化の依頼が来るかもしれません。問題は、画期的なこと、また優れている点はその時点ではなかなか伝わりづらいというわけです。あなたのアイデアが本当に良かったとしても伝わりづらいのが現状でしょう。その場合ある程度独断で進むしかないと思います。多くの人に必要とされれば、しぶっていた人もあなたにまた寄ってくるでしょう。

ゼロからイチにすることは、仕事でも同じです。あなたが考えたサービスや商品を作ること、販売することによって、誰かが喜んでくれるなら、それはゼロからイチになったということです。ゼロからイチになった時、私の感覚では、まさに感動という言葉がそこにあります。人に喜んでくれたり、助かったといってくれるからです。

◆与えられた仕事を遂行するのではなく、自ら仕掛ける

あなたがサラリーマンや主婦などどんな人でもいいのですが、とくにサラリーマンであれば、仕事をこなすことが重要であり、提案が重要となるとか、クリエイティブな感じの仕事要素が薄ければ薄いほど（悪いということではなく）、自分で何かアイデアを仕掛ける感覚が薄れがちです。

結果的に与えられた仕事をやること、ノルマを達成すること、目標を達成することが第一になり、自分が仕掛けるみたいことはなかなか出来ません。そこで、「ココナラ」の登場です。ココナラを使えば、自分でこんなことを仕事にできるかも、こんなニーズはあるかもということを気軽に試せます。

このような場は他になかなかありません。スキルやサービスを売買するのは、個人間ではある程度面白い試みですが、実際に出品サービスのバリエーション、品質、その個人を信頼できるかなど難しい点が多く、成立が難しいのが現実です。しかしある程度体験、体感ベースを軸にサービスが展開されているココナラならで色々なことが出来そうです。

◆仕事を作るための練習の場としてのココナラ

ココナラはあくまで仕事を作るツールとして考える方がいいと思います。あなたが今やっている仕事を活かして新しいことをしたいと考えたとします。その場合、今やっている仕事が靴の販売員であれば、靴の知識や靴の選び方を教えるサービスを出品してみましよう。出品をすると反応があつたりなかつたりします。そこで反応があればお客さんの意見を参考にして、リアルの仕事に活かしてみる。また逆にリアル仕事をココナラで活かしてみる。相互のフィードバックをすると、「仕事」が単調でなくなり、彩りが増すと思っています。具体的にいえば、ココナラで得たフィードバックをリアルで取り入れたら新しいお客さんに気に入ってもらえた。リアルで得た経験をココナラで試したらさすがプロですね！とほめられた。そんな好循環が回りはじめます。考えるだけで楽しいですね。ポイントはココナラとリアルのしっかりしたつなぐ線を作ることですね。

失敗しやすいのは、「さあやるぞ」といってココナラで新しいことや試したいことを始め

てみた。でも、今までココナラ以外の現実の場では全くやったことがなかったり、考えたことがなかったりというケース。こういうのは上手くいかないことが多いです。靴屋さんであれば靴屋の仕事があります。そしてあなたの日々の生活もあります。そういう生活や日常や仕事の延長線として、ツールがある。ココナラがある。そんなイメージをもってもらうことが大切ではないでしょうか。