
経営天才塾
資格起業家養成講座
特別カリキュラム

サンプル版



本講座受講にあたって

【進め方】

ステップ1から順次進めていってください。不明な点がありましたら、回数無制限で天才塾に相談することができます。

【書籍との違いについて】

本カリキュラムは、「資格起業家になる！成功する『超高収益ビジネスモデル』の作り方」の内容に準拠しています。手元がない方は、ご購入ください。書籍の内容が知識編、本カリキュラムがその内容を実現するためのカリキュラムになっています。

【免責事項】

本カリキュラムは、受講者を「資格起業家」にし、収益を上げてもらうことを目的としますが、本カリキュラムは受講者の収益を上げることを保証することはいたしませんので、あらかじめご了承ください。また、受講者のビジネスで生じた損害等はいかなる場合も負いかねます。

【ご注意】

本教材に掲載されている会社あてに直接問い合わせることは、業務の妨げになりますので、絶対におやめください。

本教材に掲載されている事例をそっくりそのまま真似せず、応用することを心がけてください。また、各事例の会社様にも著作権がありますので、そのまま使用することはおやめください。

本教材の著作権は、有限会社パワーコンテンツジャパン並びに横須賀てるひさに帰属します。複製、改変、転載、ネット上への送信及び公開等の行為は禁止しています。違法に複製などを行った場合、損害賠償等の対象になり、また刑罰の対象にもなりますので、ご注意ください。

(目次)

STEP 1 資格起業家になるためのマインドをインストールする	6
目標を設定する	7
天才塾から得たいものを明確にする	8
具体的な目標設定法	9
コミットする	10
セルフイメージをつくる	11
ブログをはじめよう	12
補足：マーケティングツールとしてのブログ	13
お金について	14
不安を取り除く方法	15
問題解決思考を身に付ける	16
セルフクエスチョンを多用する	17
自分の棚をつくる	18
コミットメントをまとめよう	19
STEP 2 超高収益ビジネスモデルを構築する	20
資格起業家になるための大前提	21
自分自身について理解する	22
お客について深く知る	23
資格について深く知る	24
自分自身のたな卸しをする【ストーリー編①】	25
自分自身のたな卸しをする【ストーリー編②】	26
自分自身のたな卸しをする【ストーリー編③】	27
事例：たな卸しした自分のストーリー	28
自分自身のたな卸しをする【ストーリー編④】	32
自分自身のたな卸しをする【ストーリー編⑤】	33
自分自身のたな卸しをする【ビジネス編】	34
資格(の1部)を決める	35
事業ベースの決定	36
ビジネスモデル構築前総合チェック	37
ビジネスモデル構築上守るべきルール	38
STEP 3 資格起業家としてビジネスを構築していく	39
人間にはタイプがあることを知っておこう	40
資格起業家としてのビジネスをつくるには?	41
資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か?	42
お客の悩み、喜び	43

悩みを解決する、喜んでもらう	44
一貫性のチェック	45
なぜ、そのビジネスをするのか？	46
経営の8原則を抑える	47
商品・サービスの戦略	48
どこで売るか？地域戦略	49
誰にどうやって売るか？客層&営業戦略①	50
どうやって売るか？営業戦略②	51
どうやって売るか？営業戦略③	52
お金の仕組みをどうするか？財務戦略	53
継続して買ってもらう・好かれる仕組み 顧客戦略	54
事例：顧客戦略	55
どのくらい働けばいいのか？時間戦略	56
人はどう雇うか？組織戦略	57
固定観念にとらわれずに、ビジネスを展開する	58
STEP4 タイプ別 実践資格起業家ビジネスモデル	59
タイプ別資格起業家ビジネスモデルで考える	60
コンテンツ型資格起業家①コンテンツとは？	61
コンテンツ型資格起業家②情報・知識を考える	62
コンテンツ型資格起業家③テーマと形態	63
コンテンツ型資格起業家④販売戦略	64
事例：日本中央税理士法人	65
事例：日本中央税理士法人②	66
事例：日本中央税理士法人③メールマーケティング	67
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン	78
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン②	79
成約率の高いサイト作成のために	82
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン③	84
事例：有限会社パワーコンテンツジャパン④	85
コンサルティング型資格起業家①	93
コンサルティング型資格起業家②情報知識を考える	94
コンサルティング型資格起業家③テーマと契約	95
コンサルティング型資格起業家④販売戦略	96
事例：よしかわ労務コンサルティング	97
事例：よしかわ労務コンサルティング②	98
名称独占型の資格起業家の考え方	101

名称独占型資格起業家②情報・知識を考える	102
名称独占型資格起業家③テーマと形態	103
名称独占型資格起業家④情報・知識を考える	104
名称独占型資格起業家⑤テーマと契約	105
固定収入型の資格起業家の考え方	106
事例：佐藤亜津子税理士事務所	107
複数のビジネスをたち上げる	110
STEP5 資格業として仕事を受けやすい体制をつくろう	111
攻めのスタイルと受けのスタイル	112
事例の重要性	113
事例：行政書士横須賀事務所	114
事例：お客様成功事例①	115
事例：お客様成功事例②	117
専門家提携の重要性	121
提携専門家の見せ方	122
プロフィールの見せ方	123
ウェブサイトの作成について	125
STEP6 資格起業家の組織論	126
資格起業家の組織論	127
単発系の仕事が多い資格起業家の組織論	128
タスクをどう振り分けるか	129
顧問契約が取れる資格起業家の組織論	130
STEP7 資格関連企業を目指すには	131
資格関連企業を目指そう	132
稼ぐ方法を増やしていく	133
稼ぐ方法を増やしていく②	134
特別編	135
成功習慣①	136
成功習慣②	137
ビジネス・人生・健康・環境のチェックリスト	138
横須賀てるひさからのメッセージ	139

STEP1 資格起業家になるためのマインドをインストールする

このステップで身につけるポイント

- ・ 目標を明確にする
- ・ 起業家として必要な考え方を身につける
- ・ 自分自身の頭で考えることを習慣化する
- ・ 起業家とし不安要素を取り除く

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・ 様々な決定を他人に委ねてしまう
- ・ できない理由を探してしまう
- ・ これまで得た知識、経験にとらわれてしまう

成功する、心がけたいこと

- ・ 素直に考える
- ・ 自分に正直になる
- ・ 自分で判断する
- ・ 資格業の仕事にとらわれない

サンプル版

目標を設定する

資格業を通じて、何を成し遂げたいのか？なぜ、資格業で起業するのか？

最初に目標を設定しなければ、スタートを切ることができない。目標は段階ごとに変わっていく。現在成し遂げたいと思う項目別の目標を設定し、動機を明らかにしよう。

なぜ、起業するのか？思い出ただけで意欲が出るような動機は何か？
(屈辱、恨みがあるか？それは夢があるか？楽しいと思えるか？)

サンプル版

金銭的に成し遂げたいことは何か？目標売上規模はどのくらいか？
(どのくらいの年収がほしいのか？どんなものがほしいのか？)

どんな人脈と付き合いたいのか？
(どんな人と仕事をしたいか？どんな人と交流を持ちたいか？)

STEP2 超高収益ビジネスモデルを構築する

このステップで身につけるポイント

- ・ 資格について理解を深める
- ・ お客の視点で物事を考える
- ・ 自分について深く知る

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・ 自分を極端に過小評価してしまう
- ・ 資格の仕事のみにこだわってしまう
- ・ 自分と向き合わないこと、逃げること

成功する、心がけたいこと

- ・ 自分ときっちり向き合うこと
- ・ 資格業の仕事にとらわれず、自由に発送すること
- ・ 自分で考え、判断すること

サンプル版

資格起業家になるための大前提

3つの大前提を抑えることが極めて重要。

①自分自身について深く理解し、自分のたな卸しをする。

- ・ 自社商品、サービスの魅力を知る
- ・ 資格以外の自分を知る

②お客についてもっと知り、お客の視点を身に付ける

- ・ お客が求めていることを知る
- ・ お客の視点でものごとを考えることを身に付ける

③資格について理解を深める。

- ・ 商材がどんな性質なのか見極める
- ・ どんなときに仕事が発生するのか、仕事の質を見極める

自分自身について理解する

自分自身についての理解を深める

なぜか？

・資格業は資格を取ってビジネスを始めた瞬間に個性を失い、あなたを知らない人から見られたら「資格」以外の特性が見えない。

→ 資格以外の自分自身の特性、能力、魅力を引き出す必要がある。

・資格業の仕事以外で、あなたの能力を生かせるビジネスを見つける。

→ 資格業は同業他社と価格以外で差別化しにくい。そのため、資格業以外の特性、サービス、能力などがあれば、差別化しやすくなる。

・資格業の仕事そのものは、差別化しにくい。

→ お客から見た場合に、「資格業の仕事の質」は理解されにくい。作成する書類が高度であっても、そうでなくてもお客からは結果しか見えない。そのため、資格業以外の自分の特性を知る必要がある。

例)

株式会社設立の仕事①：役員や出資方法が特殊な会社設立。もちろん書類は高度になる。

株式会社設立の仕事②：ひとり出資ひとり役員の株式会社。比較的書類は平易なものが多い。

お客から見れば、「会社をつくる」という点に差がない。仕事が高度になればなるほど、理解されにくい。

お客について深く知る

お客についてもっと知ろう。

なぜか？

資格を使って独立起業する方は、起業家としては素人である場合が多い。そのため、お客の視点が抜けがち。

やってしまいがちな失敗点

- ・ 売り込み（仕事ください的な押しつけ）
- ・ 開業何年ですと自分の経歴をすぐに言ってしまう（1年程度では自分から言うべきではない）
- ・ 未経験、わかりませんという返答
- ・ 落ち着きのない態度、不安な態度、発声

お客から見れば、開業1年でも10年でも同じ。専門家としてはプロであることを意識しよう。

お客の視点を身に付けることで得られるもの

- ・ お客が求めているもの
- ・ お客の悩み
- ・ 適正な価格

STEP3 資格起業家としてビジネスを構築していく

このステップで身につけるポイント

- ・ 資格業以外のビジネスを考える
- ・ お客の視点でものごとを考える
- ・ 経営の原則を再確認する

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・ 資格業の仕事にとらわれること
- ・ 固定観念にとらわれること

成功する、心がけたいこと

- ・ 素直に考える
- ・ お客の視点を大事にする
- ・ 経営の原則をおさえる

サンプル版

人間にはタイプがあることを知っておこう

自分が得意な分野を知ることが、成功への近道。

資格業は不思議なもので、同じ資格の人は基本的にまったく同じ仕事をするようになります。その際に、人間としての適性などは無視されがちです。

①リーダー的に自分から動くのが得意なタイプ

②企画、アイデア出しが得意なタイプ

③分析、統計などが得意なタイプ

④周りをサポートするのが得意なタイプ

サンプル版

多くの場合、人間はこのような適性に分かれます。こうしたタイプを診断するテストは様々です。自分を深く知ることは極めて重要です。極端な話、資格の仕事の適性がまったくない可能性もあります。そうしたことのないように、自分のことを深く知ることが重要です。

資格起業家としてのビジネスをつくるには？

質問をすることが極めて重要。

天才塾は、単純にモノを教えるだけの塾ではありません。既存の資格業にありがちな依存をなくし、自分で考えてビジネスを起こす力をつけるための塾です。そのためのチェック、相談はお受けしますが、基本的には自分自身ですべてモノを考えていただくこととなります。

そのために重要なのが、質問をすることです。自分自身が求める結果、答えは質問なしに返ってはきません。ここでは質問をつかって、あなただけのビジネスモデルを構築していきます。

これまで何度も質問をしてきました。

- ・あなたが資格業でなしとげたいことは何か？
- ・天才塾で得たいものは何か
- ・なぜ起業するのか？
- ・金銭的に成し遂げたいことは何か？
- ・どんな人脈と付き合いたいのか？
- ・あなたのセルフイメージはどんなものか？

適切な質問を増やすことが、資格起業家になる最短距離。

資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？

資格業の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？客層を考える。

資格起業家のビジネスモデルは、「資格業の仕事」に興味のある客層に対し、複数のビジネスを展開する。そのために、資格業の仕事に興味のある客層を捕まえないといけない。

あなたが選んだ資格の仕事を依頼しそうな人はどんな人か？(性別、年齢、職業、地域…)

サンプル版

あなたが選んだ資格の仕事を紹介してくれそうな人はどんな人か？(性別、年齢、職業、地域…)

具体的にイメージすることが重要。どこに住んでいて、どんな職業で、性別はどちらに多いか？年齢層はどのくらいなのか？明確にイメージしよう。結果、その人がいる場所、よく見る広告媒体などがわかってくる。

お客様の悩み、喜び

資格業の仕事を依頼する人・紹介してくれる人の悩みと喜びを知る。

あなただけの資格起業家ビジネスモデルをつくるには、あなただけができることを特定のお客に提供する必要があります。お客がほしいものは、「悩みを解決するもの」「喜ぶもの」がほとんどです。その項目をできる限り挙げてください。

前ページでイメージしたお客が抱えていそうな悩みは何か？

サンプル版

前ページでイメージしたお客が受け取ったら(受けたら)喜ぶことは何か？

STEP4 タイプ別 実践資格起業家ビジネスモデル

このステップで身につけるポイント

- ・はじめやすい資格起業家のビジネスモデルを知る
- ・事例から成功方法を学ぶ
- ・応用できるものを考える

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・資格業を取りに行こうとすること
- ・コンテンツ・コンサルティングを無理やり資格業の仕事につなげようとする
こと
- ・成功事例を鵜呑みにする

成功する、心がけたいこと

- ・お客の視点を大事にする
- ・成功事例を参考に、自分で考える

サンプル版

タイプ別資格起業家ビジネスモデルで考える

資格起業家のビジネスモデルは自由。ただし、まったくのゼロからビジネスを立ち上げるのは難しい。そのため、はじめやすいモデルとして、①コンテンツ型、②コンサルティング型を掲載した。そして、税理士などの顧問報酬が取れるタイプは契約の方法を掲載。あなたが始めやすいタイプをまず選んでください。なお、名称独占型の資格を持っている方は、①と②を実践してってください。

①コンテンツ型資格起業家・・・自分の情報・知識を販売する

②コンサルティング型資格起業家・・・コンサルティング、コーチング契約を結ぶ。

③固定収入のあるタイプ・・・短期契約を取り入れる。成約率を上げる。

コンテンツ型資格起業家①コンテンツとは？

コンテンツ型資格起業家とは？・・・価値のある情報を先に提供し、利益を出しながら資格業の営業をするタイプの資格起業家。

原則：お客にも属性がある

- ①有料コンテンツを購入し、資格業の手続きなどは自分で行う
- ②有料コンテンツを購入した後、資格業の仕事を依頼する
- ③資格業の仕事は別の人に依頼したが、有料コンテンツは購入する
- ④資格業の仕事のみ依頼する、紹介する

これを利益で分けると、次のとおり。

①	有料コンテンツの購入	
②	有料コンテンツの購入	資格業の仕事を依頼する
③	有料コンテンツの購入	
④		資格業の仕事のみ依頼する、紹介する。

属性にもよるが、利益を得る機会を失っていることがわかる。

つまり、これまで隠れていたチャンスを狙うことになる。

コンテンツ型資格起業家のメリット

- ①労働力が少なく、利益が出やすい
- ②資格業としての広告宣伝費が一切かからない

事例：日本中央税理士法人

日本中央税理士法人(税理士 見田村元宣)

仕組み

- ①コンテンツを販売し、収益を得る
- ②結果、税理士として顧問の問い合わせを増やす
- ③契約数がアップする

マーケティング

- ①成約率の高いサイトを作成する
- ②メールマガジン、無料レポート、ネット広告で集客
- ③個別メルマガ、配信スタンドメルマガで成約、販売

サンプル版

事例：日本中央税理士法人②

<http://www.77setsuzei.com/>

コンテンツ：節税に関するコンテンツ

The screenshot shows a web browser window displaying the website <http://www.77setsuzei.com/>. The page features a green header with the text "こちらが目からウロコの税理士のメンのタネを公開した節税マニュアルです。" (This is a tax-saving manual that reveals the 'secret' of tax accountants' expertise). Below this, there is a central advertisement for a book titled "絶対節税の裏技 77" (Absolute Tax-Saving Tricks 77). The ad includes a photo of a man, the price "税制改正対応版 価格:29,800円(税込) 【A4版 152ページ】", and a red box stating "毎年の税制改正版は、永久に無料で お配り致します。" (Each year's revised edition is provided free of charge forever). A large red watermark "サンプル版" (Sample Version) is overlaid on the page. On the left side, there is a vertical text block with several bullet points and paragraphs, likely a testimonial or promotional text. At the bottom of the ad, there are buttons for "ダウンロード版" (Download Version) and "今すぐ申し込む" (Apply Now), along with a link to "銀行振込みでのお申し込み" (Apply via bank transfer). The browser's address bar shows the URL http://www.77setsuzei.com/common/images/big_zettaietsuzeiif.

重要な質問①：中小企業の節税方法

重要な質問②：節税に関する知識の提供

節税に関する知識を
まとめたもの。電子書籍。

STEP5 資格業として仕事を受けやすい体制をつくろう

このステップで身につけるポイント

- ・ 資格業としても仕事を受けやすい体制をつくる
- ・ お客が何をもちて依頼を決めるか考える、聞く
- ・ 実際にサイトや名刺をつくる

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・ 事例収集をしないこと
- ・ 利益を100パーセント優先してしまうと、事例が最初集まりにくい

成功する、心がけたいこと

- ・ 事例を地道に収集する
- ・ サイトやウェブは早い段階でつくる

サンプル版

事例の重要性

原則：お客は自分だけ失敗したくない。

商品・サービスを購入する際、大きな目安となるのが、お客の事例である。ダイエット商品などが顕著な例。本当にこれで痩せた人がいるのか？ダイエット食品でも、ダイエット機材でもそれは同じ。資格業でもこれを構築していくことで、受けの体制ができる。

事例の収集方法

- ①既存のお客にお願いする
- ②いない場合は、事例とさせてもらうことを前提とし、割引価格で受けるなどの工夫をする

事例の反映方法

- ①ウェブサイト（ウェブサイトをつくる場合は、専門を絞る）
- ②会社案内
- ③小冊子

事例：行政書士横須賀事務所

株式会社設立・変更手続きサービスの行政書士横須賀事務所 - Microsoft Internet Explorer
http://moukarukaisya.com/

行政書士横須賀てるひさ事務所
会社設立・変更手続きサービス
成功者続出！起業家のための会社設立・変更手続きはお任せ下さい。

お電話でのお問い合わせはこちら
03-5363-6438
FAX 03-5363-6439

HOME サービスメニュー 会社法書籍 クライアントの声 提携している専門家 プロフィール お問い合わせ

会社設立をお急ぎの方！すぐに相談したい方！こちらから無料ですぐに相談できます。
相談はこちらをクリック

新着情報

有限会社、株式会社、変更・移行
横須賀てるひさの著作
Amazonでのご購入はこちら
>>その他の著作を見る

お客様成功事例
山藤裕雄様
堀内敬子様
袴原浩子様

成功率ダントツの会社設立サービスを提供します

会社設立サービスを料金だけで選んでいませんか？
行政書士横須賀事務所は、3年以上、起業家のための会社設立手続きに特化してサービスを提供してきました。
横須賀事務所を通じて設立された起業家は、ダントツの成功率を示しています。横須賀てるひさと一緒になる仕組みをつくりながら、もっと安全な経営をしながら、一緒に成功していきませんか？

会社を設立する前に知っておきたいことをまとめました！
レポート「プロが教える失敗しない会社設立15のポイント」

姓 名
Eメール

請求する >Web版はこちら

株式会社・合同会社(LLC)設立サービス

<http://moukarukaisya.com/>

行政書士横須賀事務所のサービス提供サイト。どのような資格であっても、基本的にはこのサイトを参考にしてください。

事例:お客様成功事例①

株式会社設立・変更手続きサービスの行政書士横須賀事務所 - Microsoft Internet Explorer
アドレス http://moukarukaisya.com/cat5/

会社設立をお急ぎの方! すぐに相談したい方! こちらから無料ですぐに相談できます。
相談はこちらをクリック

横須賀事務所 で会社設立されたクライアントの成功事例

サンヴァイス 株式会社
代表取締役 山藤裕さま
[山藤裕様の成功事例を読む](#)

有限会社アズ・シーター
堀内敬子様
[堀内敬子様 の成功事例を読む](#)

お客様成功事例

- ▶ 山藤裕様
- ▶ 堀内敬子様
- ▶ 萩原直子様
- ▶ 田頭真貴様
- ▶ 水野もも様
- ▶ 信國大輔様
- ▶ 原田翔太様
- ▶ 伊藤哲哉様
- ▶ 山本行彰様
- ▶ 田井孝宗様

ページが表示されました

スタート 株式会社設立・変更

インターネット 16:59

<http://moukarukaisya.com/cat5/>

お客様の声一覧。「お客はお客を呼ぶ」女性が多ければ、女性客も増える。
値段が安かった、という客が多ければ、いつもねぎられることになる。

STEP6 資格起業家の組織論

このステップで身につけるポイント

- ・どのポイントでスタッフを入れるのか把握する
- ・自分の目指す方向性と組織規模を考慮する
- ・採用について深く知る

失敗してしまう、してはいけないこと

- ・すべての仕事を自分でやってしまうこと
- ・スタッフに一任しないこと

成功する、心がけたいこと

- ・育てる場合はじっくり待つ
- ・外注は厳しく判断する

サンプル版

資格起業家の組織論

スタッフを入れる段階が、資格起業家のセカンドステージ

資格起業家としてのビジネスモデルを取り入れてビジネスをやっていると、個人差はあるが1年前後でひとりでは仕事をこなせなくなる。ここまでくれば、ほぼ第一段階は完了。ここからは経営者としての判断をしていかなければならない。

重要な質問

あなたはビジネスの規模をどこまでもっていきたいのか？

サンプル版

大きな組織になることが、必ずしも大成功ではない。大きくしないことが望みであれば、現状維持でもまったく問題ない。ビジネスを大きくしたいと思ったら、組織をつくっていく必要がある。あなたのイメージする組織の規模はどのくらいの大きさだろうか？

単発系の仕事が多い資格起業家の組織論

単発系の仕事が多い場合、資格業のスタッフとして雇用すると安定しない。

顧問契約が取れる資格は、別ページを参照。

単発系の仕事で採用をすると

仕事の量を安定させにくいのに対し、人件費は固定。キャッシュフローが不安定になる。そのため、資格業だけのスタッフとして採用をすると、アンバランスになる。できるだけ、コンテンツ・コンサルティングの方にかかわれるようなスタッフを採用するのがポイント。資格業の仕事は、ひとつひとつの仕事を外部委託するのがいい。もちろん同業に外注してもいい。

組織のポイント

- ①安定させやすいビジネスで採用をする
- ②資格業の仕事のみで採用はしない
- ③採用時の面接、意思の合致が重要になる

採用のポイント

- ①資格業の仕事にこだわりすぎているスタッフではないか？
- ②「資格業」になりたい人ではないか？
- ③資格起業家としてのスタンスに協調してくれる人か？

STEP7 資格関連企業を目指すには

このステップで身につけるポイント

- ・ 自分自身の目標を立てる
- ・ 目標に必要なもの、情報、お金、人は何か考える
- ・ 質問を多用する

成功する、心がけたいこと

- ・ 自分なりの成功哲学を持つ
- ・ 常に最初の目的を忘れないこと

サンプル版

資格関連企業を目指そう

原則：資格業にとらわれず、目指したいものを目指そう。

あなたが目指している目標は何か？ここまできたら、発想はかなり自由に、柔軟になっているはずです。ここから先は、自分自身と向き合い、目標を立て、達成に必要な情報、お金、人、時間などについて自分自身に質問をすることが重要です。

年度ごとに、売上目標達成額を高くしていきます。「目標7掛けの法則」のとおり、大きな目標を掲げない限り、それを超えることはできません。また、ここまできたら、商業出版も同時に考えてよいといえます。

ポイント

- ①年間売り上げ目標を立てる
- ②そこから月間売上目標を立てる
- ③そのために必要なことは何か？を考える

特別編

このステップで身につけるポイント

- ・ 良い習慣を身につける
- ・ そのほか、横須賀が大切にしてほしいことなどを収録しています

サンプル版

成功習慣①

勉強する習慣をつける

体験から学ぶことも重要ですが、ひとりの時間では学びきれません。そこで、他人の経験から学ぶ習慣をつけましょう。ビジネス書、セミナー、何でもいいですが、おすすめはオーディオ教材です。成功者の音声を聞くのも効果があります。

早起き・長時間労働

最初から質のよい経営はできません。そのためには長時間労働も必要です。さらにおすすめしたいのが、早起きです。早起きをすると1日が長く感じられ、さらにマスコミ掲載も可能性が高まります。

セルフイメージをときどきチェックする

セルフイメージはビジネスの段階ごとに変わっていきます。ときどき自分自身がどんなセルフイメージなのかチェックしましょう。

知識・情報の整理

たくさん勉強をすると、情報と知識が多くなります。そのため、整理しないと使えない情報なども増えてきます。そこで3ヶ月に一度くらいは、現存の情報をまとめる作業をすると効果的です。具体的にはノートとペンだけ持ってネットなどの通信手段を遮断できる場所にいくといいでしょう。

横須賀てるひさからのメッセージ

このカリキュラムは、私自身が紆余曲折してきた経験を、最短距離で進めるように書き下ろしたカリキュラムです。本書を手にしたあなたが「資格起業家」として成功されることを願っています。

ゼロからはじめることは、とても大変で勇気のいることです。本書を手にとったけれど、不安でしょうがないという方もいらっしゃるでしょう。不安の取り除き方は本書にあります。無意識的な不安というのはなかなか消せないと思います。

それでも、自分の目標があるのであれば、少しずつ歩みを進めましょう。私がビジネスをはじめようと思ったとき、何もありませんでした。貯金も数十万しかなく、会社をリストラされ、6畳のアパートで電話やガスを止められるほどの極貧状態だったのです。

ゼロからはじめる方であっても、さらなるステップアップを望んでいる方であっても、当時の私より大変な状況にある方は少ないと思います。

最初から大きなことを成し遂げられなくても大丈夫です。1年で1000万稼いで終わりより、10年で最後に1億稼いだ方が私はすごいと思います。世の中の独立起業はほとんどうまくいきません。少しずつ、小さな成功を積み上げていきましょう。そのために、私は全力でお答えしたいと思います。

また、「資格起業家になる！成功する『超高収益ビジネスモデル』つくり方」をはじめ、天才塾の理論は従来の資格業にはない発想ですので、老舗の先輩資格業からは何か言われることがあるかもしれません。

しかし、それは放っておきましょう。同じ資格業であっても、倫理観や人生観まで押し付けられることはありません。少し自己啓発的ですが、あなたの人生はあなただけのものであり、あなただけの価値観があり、資格業観なるものがあると思います。自由に、柔軟に取り組みましょう。

資格業はいろいろと押し付けられすぎな感じがしますので、これまで言われてきたような「武士は食わねど高楊枝」ではなく、商人より稼ぎ、家族を幸せにし、さらに武術（ここでは専門職としての知識になるでしょう）も1流。そんなイメージで望みましょう。どちらが自分が納得できるか？周りを幸せに、自分が幸せになれるかを考えましょう。

さて、最後に私自身の夢として「資格業界を人気業界にしたい」というものを掲げています。資格業界を就職・転職で憧れの業界、としたいと真剣に考えています。そのためには、たくさん成功者を出さなければならない、と思っています。私ひとりの力では達成できないことです。ぜひ、力を貸してください。

ひとりでも多くの成功する資格起業家が生まれることを願っています。

横須賀てるひさ

サンプル版

サンプル版

経営天才塾

資格起業家養成講座特別カリキュラム

2007年2月1日 第1版第1刷発行

著者 横須賀てるひさ

発行者 経営天才塾&有限会社パワーコンテンツジャパン

Copyright 2007 by Teruhisa Yokosuka&PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved
