

【タイトル】 不思議と愛される人がやっている魔法の習慣

【概要】

本企画は「自然とまわりに人が集まる人がやっている習慣」を紐ときながら、愛と信頼の「絆」を育む秘訣をお伝えする内容です。2013年春。私は人脈ゼロ、知識ゼロ、資金ゼロでスタートした起業初心者でした。しかし幸いにも、成功されているメンターや先輩起業家たちとの出会いをきっかけに人生が大きく変わりました。尊敬する人たちから学んだ教えを実践しつづけたことで、いつしか私も人に愛される起業家に成長していたのです。

現在、私が運営するオンラインコミュニティでは、利害や損得を超えたあたたかな絆が生まれ、「愛と応援」の循環の輪が広がっています。そんな実体験をもとに、シンプルな「心構え」と「行動」をご提案します。誰にでも実践できる方法を通じて、読者の皆さまが「自然と愛される人」になり、人生に愛と豊かさが溢れる一冊になることを願っています。

【想定する読者ターゲット】

- ①良いご縁を引き寄せたいと思っている20代～50代の男性、女性
- ②孤独感や寂しさを抱えていたり、生きづらさを感じている人
- ③自然と人に愛され、応援される生き方を学びたい人
- ④コミュニティ運営や人とのつながりを深める方法を知りたい人

【構成案（目次案）】

第1章：自然と人が集まる人の共通点とは？

- ・どんな人が自然と愛されるのか
- ・愛と信頼を基盤にした生き方
- ・「つながる」奇跡から生まれたビジネス

第2章：信頼される人の「あり方」に学ぶ

- ・誰かを幸せにする前に、自分を幸せにする
- ・外の世界に自分を表現する勇氣
- ・自分軸で生きる
- ・ビジネスとは愛である
- ・「貯金」ではなく「貯信」する

第3章：愛される人がこっそりやっている習慣

- ・目の前の人を大切にする
- ・愛ある「言葉」でご縁を育む
- ・相手の話を聴いて、共感し、尊重する
- ・「行動」で相手を応援する
- ・SNSでの「愛を伝える発信」の実例

第4章：ご縁を育むことで引き寄せる未来

- ・応援し合うことで広がる世界
- ・尊敬する人との関係を深めるヒケツ
- ・自然とチャンスや運が巡ってくる仕組み

第5章：実際のエピソードから学ぶ成功の秘訣

- ・コミュニティで起きた奇跡のエピソード
- ・参加者同士が引き寄せたご縁や豊かさ
- ・読者の未来につながるメッセージ

【サンプル原稿】

「不思議と愛される人がやっている魔法の習慣」

第1章：自然と人が集まる人の共通点とは？

□どんな人が自然と愛されるのか？

今の時代、インターネットやSNSのおかげで、私たちは簡単に人とつながることができるようになりました。しかし、たとえSNSでたくさんのフォロワーがいたとしても、「私のことを本当にわかってくれる人はいるのだろうか」と孤独を感じることも多いかもしれません。

実は、私もかつて「寂しさ」や「孤独感」を抱えていました。人との距離を縮めるのが苦手で、「私は人付き合いが下手なのかな」と悩んだこともあります。

しかし、起業をきっかけに出会えた人生のメンターや先輩起業家たちと交流を深める中で、あることに気づきました。それは人との深い絆を育むことができる人、つまり多くの人から愛される人には、共通した「生き方」があるということです。

まずは、あるがままの自分を受け入れていること。自分の弱さや未熟さも認めたくなくて、そんな自分を大切にしながら成長していける人は、無理に人に合わせることなく、自然と心地よい人間関係を築くことができます。すると、似た波長の人たちが引き寄せられ、深いご縁へとつながっていくのです。

それだけでなく、彼らは「目の前のたった一人を徹底的に大切にすること」を何よりも大事にしていました。相手の話にじっくり耳を傾け、心からの興味と敬意をもって接する。一方的に話すのではなく、相手の気持ちを感じとりながら言葉を紡ぐ。その「目の前の人を大切にする姿勢」が、彼らの魅力をさらに輝かせ、多くの人を惹きつける理由になっていたのです。

あなたの周りにも、「なぜか人が集まる人」「いつも応援される人」がいませんか？その人の行動や言葉に、愛される秘訣が隠されているかもしれません。

□愛と信頼を基盤にする生き方

2013年、私はカラーセラピストとして起業しましたが、最初は何もわからないポンコツ起業家でした。夫の転勤で北海道という新しい土地に移り住んだばかりで、知り合いもないのに、「ホームページを作れば予約が来るだろう」と甘い期待を抱いていました。もちろん現実はそんなに甘くありません。待てど暮らせど予約はゼロ。どうしたら良いのか途方に暮れる日々が続きました。

そんな中、思いきってカラーセラピーの開発者の先生に会いに行きました。なんと引っ越し先の北海道に、先生の会社があったからです。当時、全国に約2万人以上もの受講生がいる方に直接お会いするのは、とても緊張しました。でも、とても温かく迎えてくださり、むしろ会いに来たことを喜んでくれました。

先生は誰に対してもフラットに接し、その人の立場や背景を尊重される方でした。自分の話をするときも、等身大の自分をオープンにし、偉ぶることなく、自然体で接してくれる。

私が悩みを打ち明けると、先生はやさしく微笑んでこう言いました。「札幌には素敵なセラピ

スト仲間がたくさんいるから、まずは会いに行ってみるといいよ」と。その言葉を聞いた瞬間、ふっと肩の力がぬけたのを覚えています。「ああ、私は一人じゃないんだ」そう思えたのです。

そして気づきました。先生が多くの人に愛されているのは、どんな人にも敬意を払い、分け隔てなく接し、目の前の人を全力で応援する。その姿勢こそが、人の心を惹きつけているのだと。

先生が与えてくれたのは、単なるアドバイスではなく、人として、ビジネスパーソンとしての「あり方」そのものでした。その言葉に背中を押され、私はFacebookやブログを使ってイベントや講座に参加し、少しずつ知り合いを増やしていきました。最初は、知らない土地で「知り合いが増えたら」という気持ちで動いていましたが、その行動が新しいご縁をつなぎ、次第に私の世界を広げていきました。この経験を通して、直感に従って行動することや、思いきって尊敬する人に頼ることの大切さを学びました。

あなたも、新しい出会いに対して、一歩踏み出す行動をしてみませんか？その小さな行動が、未来のご縁を生むかもしれません。

□“つながる”奇跡から生まれたビジネス

出会いを求めて異業種交流会に足を運んでいた頃、私はある違和感を覚えていました。「ただ名刺を交換するだけの会では、本当のつながりは生まれないのではないかと。そこに集まる人の多くが、「自分のサービスを知ってもらいたい」という思いで参加しているものの、お互いのことを深く知る機会がなく、表面的な会話で終わってしまうことがほとんどでした。

もっと一人ひとりの人生や想いに触れられる場がほしい。そう思った私は、勢いで「ご縁を深める交流会」を企画し、Facebookで呼びかけたのです。すると、すぐに7人の女性が集まってくれました。彼女たちもまた「名刺を交換するだけの会に疲れてしまった」と感じていたのです。

その会で私は、一人ひとりの自己紹介の時間をたっぷり取ることにしました。ただ名前や職業を話してもらうのではなく、「なぜ起業したのか？」とその人の人生ストーリーや想いを引き出すインタビュー形式で会を進行。すると、次々と「共感」が生まれ、自然と参加者さん同士でご縁の輪が広がったのです。後日「〇〇さんのヨガを受けに行ったよ！」「〇〇さんのサロンに私のアクセサリーを置いてもらえることになったの！」と、純粹にお互いを応援し合ったり、ビジネスパートナーに発展したという報告を何件もいただきました。

「自分」を売り込むのではなく、「相手」に興味を持ってじっくり話を聞く。それが、一般的な異業種交流会との違いだったのだと思います。この会は口コミで広がり、やがて「Maicoの朝カフェ」として定着。毎回満席の人気交流会へと成長し、半年後には「有料にすべきだよ」という助言を受け、お茶会セミナーへと発展しました。北海道だけでなく、全国からもオファーをいただくようになり、そこからさらに多くの人とのつながりが生まれていったのです。

目の前の人を大切にし、喜んでもらうことだけを考えて行動していたら、気づけば信頼の輪が広がり、愛が循環する場をつくることができました。

人と人が深くつながるとき、そこには「愛」と「信頼」が欠かせません。本章では、自然と人が集まる人のあり方や行動について触れてきましたが、次の章では「信頼される人のあり方」に焦点を当て、より具体的な秘訣を深掘りしていきます。

人は、自分を大切にしてくれる人のそばにいたいと思うもの。相手を思いやる小さな積み重ねが、気づけば大きな信頼の輪となり、豊かな人間関係を育んでいきます。次章を読み進めながら、あなたも「愛と信頼のつながり」を育む一歩を踏み出してみませんか？

[以上です。よろしくお願いいたします。]