

ココロもカラダも健やかに働く

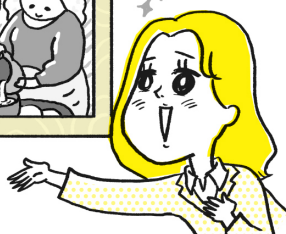
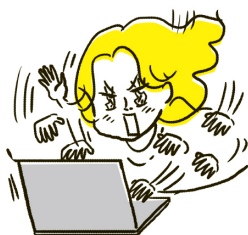
人生デザインの
レッスン

100



パラレルワーカー

泉 綾子(アヤコP)



The Integrated Self

A Guide to Portfolio Work and Life

イラストえのきのこ
の教科書

いまの仕事が「なんかちがう」と
感じているあなたへ

瑞乃書房

／これなら／

会社員

フリー
ランス

経営者

自由気ままに働ける

ココロもカラダも健やかに働く

ワーカール

人生デザインの
レッスン
100



の教科書

The Integrated Self
A Guide to Portfolio Work and Life

パラレルワーカー

泉 綾子 (アヤコP)

瑞乃書房

CONTENTS

パラレルワーカーの 自由気ままな 1 週間	002
[はじめに]好きなことやたのしいことが仕事になる瞬間	006
パラレルワーカー あなたはどのタイプ?	014
この本のたのしい使いかた	016

Chapter

1

新しいライフスタイルを知る

〈パラレルワーカー〉の基本

LESSON マップ	018
Lesson 01 〈パラレルワーカー〉の定義とは?	020
Lesson 02 〈パラレルワーカー〉の6つのタイプ	022
Lesson 03 〈パラレルワーカー〉はジェネラリスト	024
Lesson 04 〈パラレルワーカー〉に向いている人は?	026
Lesson 05 “ふつう”の人でも始められる	028
Lesson 06 収入と生活のバランスをとれる	030
Lesson 07 新しい知識と能力を得られる	032
Lesson 08 社会の急変へのリスクヘッジになる	034
Lesson 09 ミッドライフクライシスが解決する	036
Lesson 10 〈自分の軸〉をつくれる	038
Lesson 11 社会に新しい価値を提供できる	040
Lesson 12 人生をより深く感じるための代償	042
Lesson 13 自分を一言で表現できない	044
Lesson 14 〈パラレルワーカー〉の本質とは?	046
[アヤコPの本音コラム 1] 課長昇格試験は熾烈なサバイバルゲーム	048
パラレルワーカー よくあるQ&A [その1]	052

Chapter

2

これからの活動方針を決める

〈パラレルワーカー〉の戦略

LESSON マップ	054
Lesson 15 「なぜ働くか」をあらためて考える	056
Lesson 16 〈会社員脳〉を武器にする	058
Lesson 17 会社員の「当たり前」を見直す	060
Lesson 18 〈パラレルワーカー〉の心構えとは?	062
Lesson 19 〈生存戦略〉の大切さを理解する	064
Lesson 20 〈いままでのできごと〉を書き出す	066
Lesson 21 自分の〈特性〉を言葉にする	068

Lesson 22	自分の〈できること〉を書き出す	070
Lesson 23	自分の〈やりたいこと〉を考える	072
Lesson 24	〈働きかたの方針〉を立てる	074
Lesson 25	〈ポートフォリオ〉をつくる	076
Lesson 26	〈ポートフォリオ〉を深化させる	080
Lesson 27	「やりたいことがない」を解決する	084
Lesson 28	一歩を踏み出す準備をしておく	086
[アヤコPの本音コラム 2] 他人の成功を妬まない諸法無我の境地に達する		088
パラレルワーカー よくあるQ&A [その2]		092

Chapter

3

実践の前に態勢を整える

〈パラレルワーカー〉の準備

	レッスンマップ	094
Lesson 29	〈クライアントワーク〉の基本を理解する	096
Lesson 30	受注する判断基準をつくっておく	098
Lesson 31	〈マイビジネス〉の魅力を知る	100
Lesson 32	〈マイビジネス〉の意義を学ぶ	102
Lesson 33	〈マイビジネス〉の影響力を理解する	104
Lesson 34	自分の料金を設定する	106
Lesson 35	理想の暮らしから料金を決める	108
Lesson 36	成果と料金のバランスを考える	110
Lesson 37	〈プロフィールシート〉をつくる	112
Lesson 38	自己紹介文を充実させる	114
Lesson 39	〈プロフィールシート〉を公開する	116
Lesson 40	昔の知人・同僚と会ってみる	118
Lesson 41	コミュニティに参加してみる	120
Lesson 42	転職エージェントと話してみる	122
Lesson 43	信頼できるコーチと関係を築く	124
Lesson 44	未知の業界のキーパーソンに会う	126
Lesson 45	必須アイテムをそろえる	128
Lesson 46	作業効率の上がる環境に整える	130
Lesson 47	AIを仕事に取り入れる	132
[アヤコPの本音コラム 3] この人、どうやって稼いでるんだろう？		134
パラレルワーカー よくあるQ&A [その3]		138

〈パラレルワーカー〉の実践

レッスンマップ	140
Lesson 48 自分の「人となり」を伝える	142
Lesson 49 半径5メートルで営業する	144
Lesson 50 出会った人と縁をつなげる	146
Lesson 51 SNSの発信のしかたを変える	148
Lesson 52 「お仕事募集中」と発信する	150
Lesson 53 いま自分がしていることを伝える	152
Lesson 54 まわりの戸惑いをケアする	154
Lesson 55 “流行りの副業”に飛びつかない	156
Lesson 56 前職の会社と仕事をする	158
Lesson 57 事前に仕事の内容をすり合わせる	160
Lesson 58 クライアントの事情に寄り添う	162
Lesson 59 自分の「仕事の型」に固執しない	164
Lesson 60 小さなサービスをつくって売ってみる	166
Lesson 61 自動で価値を生むしくみをつくる	168
Lesson 62 収益構造を多様化する	170
Lesson 63 カレンダーを毎日チェックする	172
Lesson 64 納期が重なる案件に対応する	174
Lesson 65 お金を適切に管理する	176
Lesson 66 プロボノに参加してみる	178
Lesson 67 プロボノに気軽にコンタクトする	180
Lesson 68 プロボノのゴールを定める	182
Lesson 69 マッチングサービスに登録する	184
Lesson 70 マッチングサービスで依頼する	186
Lesson 71 スポットコンサルに登録する	188
Lesson 72 Podcastで好きなように話す	190
Lesson 73 Podcastの番組にゲストを呼ぶ	192
Lesson 74 Podcastと音声SNSを比べる	194
[アヤコPの本音コラム4]「好き」を優先したら不思議なことが起こった	196
パラレルワーカー よくあるQ&A [その4]	200

〈パラレルワーカー〉の成長

レッスンマップ	202
Lesson 75 日々の仕事から学びを得る	204
Lesson 76 学びつづけるしくみをつくる	206
Lesson 77 休息をコントロールする	208
Lesson 78 ふり返りの時間を設ける	210
Lesson 79 エネルギーの循環を整える	212
Lesson 80 仕事がなくとも焦らない	214
Lesson 81 悩みや不安に正面から向き合う	216
Lesson 82 予想外を歓迎する	218
Lesson 83 感情を整える	220
Lesson 84 自分の「正義感」を調整する	222
Lesson 85 クライアントへの違和感を無視しない	224
Lesson 86 案件への関わりかたは自分で決める	226
Lesson 87 正社員登用のお誘いに答える	228
Lesson 88 契約の終了を前向きに受け止める	230
Lesson 89 チームを組んで仕事をする	232
Lesson 90 仲間と「共創」して事業をつくる	234
Lesson 91 法人をつくって活動を広げる	236
Lesson 92 「会社とはなにか？」を考える	238
Lesson 93 「キャリアアップ」を再考する	240
Lesson 94 会社の外の世界を見してみる	242
Lesson 95 会社を辞める不安を解消する	244
Lesson 96 退職時のポイントをおさえる	246
Lesson 97 次世代に生きかたを伝える	248
Lesson 98 自分にとっての「成功」を決める	250
Lesson 99 「遊ぶ・学ぶ・働く」をブレンドする	252
Lesson 100 〈パラレルワーカー〉の未来を見る	254
[アヤコPの本音コラム 5] 「どうやって仕事を取ってるの？」に対する私の回答	256
パラレルワーカー よくあるQ&A [その5]	260
〈パラレルワーカー〉戦略作成ワークシート	261
[おわりに] 理由が言えない「好き」にしたがって動く時間を大切に	268

あなたはどのタイプ？

レッスンを始める前にあなたがどのタイプ(型)の〈パラレルワーカー〉なのか

YES / NO チャートで確認してみましょう。

厳密なものではないので気軽に取り組んでみてください。

\ Start! /

会社を辞めて
活動する準備を
すでに始めている



NO

会社の仕事以外の
活動をもっと充実させたい



仲間と一緒に
協力しながら
仕事をしていきたい

YES



深く悩まず
直感で選んで
みてくださいね

NO

YES



社外で得た知見を
会社の仕事に
活かしている

NO

YES

趣味併用型

会社の外で
〈好き〉を追求



トランジション型

自分の働きかたを模索

ハイブリッド型

会社に所属し
自分の活動も
充実



NO

YES



自分たちの活動を
どんどん
拡大していきたい

NO

YES

フリーランス型

ひとりで
クライアントと
関わる



共創型

仲間とともに活動を深化

経営型

会社をつくらせて
社会に
価値提供



▶▶▶ それぞれのタイプはLesson02で説明します

Lesson

01

必須

〈パラレルワーカー〉の定義とは？

……> 複数の場で主体的に活動し人生を深く豊かに生きる

この本で取り扱う〈パラレルワーカー〉とは、「ひとつの肩書きや組織にとらわれず、複数の場でさまざまな役割を担い主体的に活動することで、自分の人生をより深く豊かに生きるライフスタイル」と定義しています。〈パラレルワーカー〉の仕事を通じて、自分の感性と価値観を大切にしながら、好奇心にしたがって柔軟に活動を選び、日々経験を重ね、社会との関わり合いの中で〈自分の輪郭〉を描いていく。そんな働きかた・生きかたをご提案しています。

よく混同される「副業」とのちがいは、その目的にあります。副業は本業以外の収入を増やす手段として語られることが多いのに対し、〈パラレルワーカー〉は、社会との関わりを増やしながら、自分にとっての「働く」と「生きる」を見つめ直し、面白い自分にバージョンアップする、という点に主眼を置いています。もちろん、自分の生活や人生に必要なだけの収入を得ることも可能です。

このようなスタイルが注目されている背景には、社会の大きな構造変化があります。終身雇用や年功序列といった直線的なキャリアモデルが崩れ、AI技術の急速な進化や価値観の多様化が進むなかで、誰もが歩める「正解の道」はなくなりました。そんな社会では、〈自分の軸〉をしっかりとっていなければ、変化の波に飲み込まれ、どうしたらいいのかわからなくなる人も増えていくでしょう。

〈パラレルワーカー〉は、この激動期において、リスクを分散するだけではなく、自分の軸を見出していく営みでもあります。そこに注目されている理由があるのではないのでしょうか。

「働く」「生きる」が充実する

● 〈パラレルワーカー〉が実現できるもの

パラレル ワーカーとは

ひとつの肩書きや組織にとらわれず、複数の場でさまざまな役割を担い主体的に活動することで、自分の人生をより深く豊かに生きるライフスタイル

自己探求



自分を知る実験をつづける

社会との接点



自分の役割や関わりかたを多様化させる

安定



複数の場をもち
リスクを分散させる

収入



必要に応じて
得るお金を決める

● 〈パラレルワーカー〉と「副業」のちがい

副業	収入アップがおもな目的
パラレルワーカー	多面的な活動とそれを通じた自己探究が目的

アヤコPの

Advice



終身雇用や年功序列が崩れている社会で
変化の波に飲み込まれずに生きていく
働きかたと言えますね

Lesson

02

〈パラレルワーカー〉の6つのタイプ

…→ 働きかたによって型を分類できる

必須

〈パラレルワーカー〉の実態は多様です。ここでは、これまで多くの実践者を見てきた経験から、6つのタイプ（型）に整理して紹介します。スキルや職種の区分ではなく、「どんなふうに自分の働きかたを設計しているか」という観点で分けました。

もっとも手軽なのは〈趣味併用型〉です。会社員や学生でも実践できるタイプで、仕事の外側で好きなことをつづけ、それがやがて有償の活動や仕事に広がっていくスタイルです。

次に〈ハイブリッド型〉。会社に所属しながら社外でも活動するタイプです。会社内で得た経験やスキルを外の現場で活かし、逆に社外で得た知見を会社に還元していきます。

その中間に位置するのが〈トランジション型〉。複数の活動を試し、自分の働きかたを再設計する移行期にいるタイプで、報酬の有無にかかわらず活動を広げていく準備段階の人があてはまります。

さらに、会社から独立して、ひとりで複数のクライアントや案件と関わる〈フリーランス型〉があります。自分の裁量で柔軟に仕事を選びます。そこから派生して、信頼できる仲間とゆるやかにつながってチームをつくり協働する〈共創型〉も増えています。

最後は〈経営型〉。自分の事業活動を組織としてしくみ化し、運営側にまわり、他者の活躍も支えるタイプです。みずから手を動かすよりも、社会への影響力をより高めることに重心が移ります。

なお、これらの6タイプはステップアップしていく順番ではありません。ひとりが複数のタイプに該当することもあります。

ワークスタイルの設計は多種多様

● 〈パラレルワーカー〉の分類

趣味併用型



仕事以外の好きなことから実践。
誰でも始められる

ハイブリッド型



会社員でありつつ副業として活動。
社内外の経験を循環させる

トランジション型

独立を視野に、新しいチャレンジや
試行錯誤をする準備となる活動

フリーランス型



複数のクライアントと契約し、
自律した働きかたをデザイン

経営型



自分の事業活動をしくみ化し、
他者の活躍を支える側へ

共創型

仲間とゆるやかにチームを組んで
協働し価値を生み出す

アヤコPの

Advice



ひとりが複数にあてはまることも。
自分らしい働きかたを自分の手で
更新していきましょう

▶▶▶ 14~15ページであなたのタイプをチェック!

Lesson

03

〈パラレルワーカー〉はジェネラリスト

……> あらゆる仕事をこなしてきた経験を活かせる

必須

「自分には専門性がないから、〈パラレルワーカー〉なんて無理だ」とあなたは思っているかもしれません。しかし、それは大きな間違いです。〈パラレルワーカー〉にもっとも向いているのは、じつは専門家（スペシャリスト）よりもジェネラリストなのです。

専門家はひとつの領域に特化した高度な専門知識や技術をもち、特定の分野で成果を出す人です。それに対してジェネラリストは、いい意味でこだわりがなく、さまざまなジャンルの経験や知識を積み重ねることができる人です。「浅くて広い」はときにネガティブに思われがちですが、「これまであらゆる仕事をこなせた」経験は〈パラレルワーカー〉として強みになるのです。さらに仕事だけでなく、趣味・地域活動・家庭など、それぞれで培った経験を寄せ集めれば、あらゆる現場で役立つ能力を提供することができます。

〈パラレルワーカー〉はこのジェネラリストの可能性を存分に発揮できる働きかたです。たとえば、異なる分野・組織の人の言葉を理解し合えるように調整したり、やわらかいアタマで複数の視点をつなげて新しい価値を生み出したりできます。都合のよい“何でも屋”に見えるかもしれませんが、社会が複雑化するいまの時代にもっとも適応しやすいふるまいになります。

言うなれば、ジェネラリストとしてやってきたこと自体が、すでにあなたの“専門性”とも言えます。〈パラレルワーカー〉とは、さまざまな現場で得た経験や知見を編み合わせて、いわば唯一無二の独自の“専門性”をつくる人なのかもしれません。

複雑化した社会に適応できる

● スペシャリストとジェネラリスト

スペシャリスト



特定の分野に特化し、
高度な専門知識と技術をもつ専門家

ジェネラリスト



広範囲にわたる知識・技術・経験
をもつオールラウンダー

● ジェネラリストが発揮する力

〈パラレルワーカー〉でも
活かせる

例

翻訳力

異なる人や
分野の言葉をつなぐ

調整力

場と場、
人と人を結ぶ

かけ算力

組み合わせで
新しい価値をつくる

適応力

どんな現場でも
仕事をこなす

統合力

バラバラの
経験を
編み直す

咀嚼力

物事や状況の
構造を
読み解く

アヤコPの

Advice



ジェネラリストにしか
もちえない視点があります。
これまでの経験に自信をもちましょう

Lesson

16

〈会社員脳〉を武器にする

→ 〈パラレルワーカー〉としての自分の強みになる

オススメ

長く会社員として働いてきた人は、自分でも気づかぬうちに〈会社員脳〉を身につけています。決して悪いことではありません。むしろ長年同じ組織に身を置いていれば、自然とそこで必要な思考に最適化されていくのは当たり前。会社員脳とは、「組織の中で求められるふるまいに自分を適応させる力」とも言えるでしょう。

たとえば、「仕事で評価されるにはどうすべきか」「上司に嫌われないためにはどう立ち回るか」「出世競争に勝つにはどう動くか」。そうした問いに答えつづけるうちに、「自分がしたいこと」よりも「組織の期待に沿うこと」が働く〈軸〉になっていきます。これはある意味で、組織内での〈生存戦略〉であり必須スキルです。

そしてこの「職場の空気を読む力」「上司や他部署がなにを求めているかを察する力」「報連相のタイミングの感覚」といったスキルは、じつは〈パラレルワーカー〉としても大きな強みになります。「会社員脳＝悪」ではなく、使いかた次第で武器にできるのです。

注意が必要なのは、会社員脳が「自分で考えること」を妨げてしまうのと表裏一体である点です。組織内で身につけた思考パターンが強すぎると、上司も評価制度もない会社の外の世界で正解がわからず、自分で意思決定することから逃げてしまう人もいます。

「私はいまなにを基準に働いているんだろう？」「誰のために、なぜこの仕事をしているんだろう？」。そんなふうに、自分の行動や思考パターンを棚卸しし、会社員として身につけているかもしれない「成り行き思考」をリセットしてみましょう。

会社員の経験を活かす

● 〈会社員脳〉とは？

組織の中で求められるふるまいに
自分を適応させる力

↓
たとえば



↓
これらが

〈パラレルワーカー〉の強みになる

↓
ただし

会社員脳が「自分で意思決定すること」を妨げる可能性も

アヤコPの

Advice



「誰のために、なぜこの仕事をしているのか？」を
自問自答し、自分の行動や思考を
見直してみましょう

Lesson

19

〈生存戦略〉の大切さを理解する

…→ 自分の人生に深い納得感が生まれる

必須

ここから〈パーソナルコンパス(自己指針)〉と〈ポートフォリオ(働きたたの設計図)〉* という2つの道具をつくっていきます。これは、自分がなにを大切にしたいのか、どんなことに時間やエネルギーを使いたいのかを、言葉と構造で整理していくためのプロセス（生存戦略）です。

なぜ生存戦略が必要なのでしょう？

それは、〈パラレルワーカー〉としての働きたたが、正解のない「道なき道」だからです。自分で仕事を組み合わせ、自分で意味をつくっていくには、外からの期待や雑音に流されない「自分なりの判断軸」と「自分だけの方向性」が欠かせません。

「私はこうありたい」と立ち返れる場所を、あらかじめ自分の中に用意しておく。それが戦略を立てるということです。

そしてポートフォリオは、「複数の仕事や自分の役割をどう組み合わせるか」という、あなたの真価が宿るものです。たとえば、人との関わりで喜びを感じる自分と、静かにひとりで深く考える自分。社会に貢献したいという想いと、アートや創作への憧れ。そうした多面的な自分を抱えながら描いた働きたたには、他人には真似できない人生の奥行きと魅力が含まれていきます。

多面的な働きたたは単なる「複業」ではありません。自分にとって意味のある要素を意識的に組み合わせ、全体として統合することで「ひとりの人間としての全体像」が見えてきます。そこに、自分の人生に対する深い納得感が生まれます。

自分だけの働きかたを描く

● 〈生存戦略〉の2つの道具

パーソナルコンパス (自己指針)



自分がなにを大切にしているのか、
どんなことに時間や
エネルギーを使いたいのか

ポートフォリオ (働きかたの設計図)



複数の仕事や自分の役割を
どう組み合わせながら
活動していくか

● 「正解」より「選択」が大切

昔



「理想的なキャリアモデル」
という“正解”が用意され、
それに沿って進めば
安心という社会構造があった

いま



自分の価値観・環境・社会状況に
よってキャリアモデルという
“正解”が揺れ、
なにを選択するかが重要になる

アヤコPの

Advice



誰かの型をなぞるのではなく
自分で選んだ働きかたを試しながら
調整していくことが大切です

Lesson

29

〈クライアントワーク〉の基本を理解する

……➤ 業務を受託して自分の能力や知見を提供する

必須

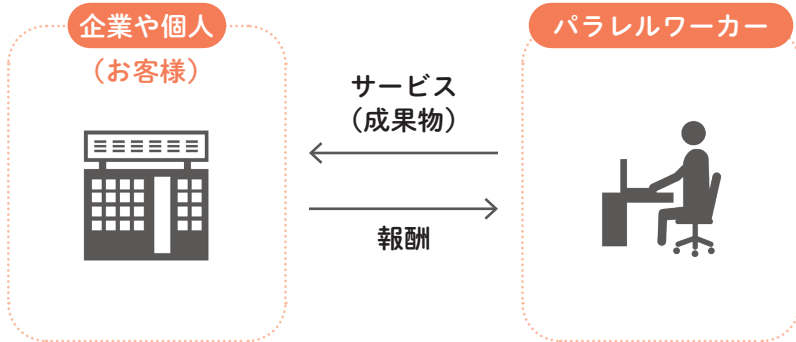
〈パラレルワーカー〉にとって中心となる仕事が〈クライアントワーク〉です。クライアントワークとは、個人や企業から業務を受託し、報酬と引き換えに自分のスキルや知見を活かしてサービスや成果物を提供する働きかたです。たとえば、資料作成・広報サポート・研修講師・事務代行・営業代行・プロジェクトマネジメントなど、内容は多岐にわたります。事業活動の中で発生することであれば、ほぼ何でも仕事になりうるため、あなたがこれまで会社員としてやってきたことが、そのまま価値として提供できるケースも少なくありません。自分では当たり前に行える業務が、他者にとってはお金を払ってでも頼みたい専門性の高いものだったりもします。

〈マイビジネス〉(Lesson31 参照) と比べるとクライアントワークの本質がわかります。クライアントワークは「相手の課題解決に貢献できる」「相手の依頼に応える」が出発点です。一方でマイビジネスは、自分のアイデアや意思で生み出した価値を、みずから広げていくスタイルです。クライアントワークは相手からの依頼があって初めて成立し、自分の時間やスキルを切り売りする側面がありますが、そのぶん安定した収入が見込めるのがメリットです。

一方、マイビジネスに比べて自由度が低く、自分の労働量に依存しやすいため、極端に収入を増やすのは難しいのですが、生活の基盤としてクライアントワークを中心に据える人も多くいます。〈ポートフォリオ〉の柱として長く契約できる案件を見つけられると、収入面・精神面ともに支えになります。

〈パラレルワーカー〉の仕事の中心になる

● クライアントワークとは？



いまの自分の知見・能力で価値を提供する

● クライアントワークとマイビジネスの比較

	クライアントワーク	マイビジネス
スタイル	相手の課題解決に貢献	自分のアイデアや発想を広げる
時間・収入	自分の時間を切り売り 収入は安定	自分の時間を自由に使える 収入は未知数

アヤコPの

Advice



クライアントワークは収入面・精神面で大きな支えとなるので〈パラレルワーカー〉の活動の中心に据えるのも有効な考えかたです

Lesson

31

必須

〈マイビジネス〉の魅力を知る

→ 自分の世界観をまるごと価値にできる

〈マイビジネス〉とは、誰かに依頼されて仕事をするのではなく、自分の発想から生み出す自主的な事業のことを指します。一言で言えば、「自分でつくって、自分で届ける」働きかたです。サービス・モノ・コンテンツ・場など、つくるものの形式は問いません。自分が「これ面白い」「誰かの役に立ちそう」と感じたものを自由な方法でカタチにできる、何でもアリなフィールドです。趣味の延長でももちろんOK。

自分の意思で価値を生み出し、誰かに届けられるものはすべてマイビジネスになりうるわけです。

マイビジネスの最大の魅力は、100%自分で意思決定できる自由さと、自分の世界観がまるごと価値になりうることです。誰かのルールにしたがう必要はなく、自分自身がブランドであり、商品になるのです。

〈クライアントワーク〉とちがい、収益化には時間がかかることが多いのですが、軌道にのれば継続的な収入源になるほか、自分のスキルを証明する実績にもなります。なにより自分の想いをカタチにしてお客さんに届け報酬を得る経験は、大きな自信につながります。

直接販売・サブスクリプション・投げ銭・広告収入など、多様な収益モデルが考えられますが、まずはワクワクしながらあれこれ妄想してみましょう。そして、世の中のサービスを調べてみると、「こんなこともマイビジネスになるんだ！」と気づきます。視野を広げて、マイビジネスのアイデアをどんどん出してみましょう。

自由な発想で仕事を生み出す

● マイビジネスの魅力

1

自分の意思で
すべてを
決められる

2

自分の
生み出すもので
収益を得て
資産になる

3

自分をブランド化し
ほかの仕事も
引き寄せ
られてくる

● マイビジネスと報酬の例

パソコンの設定代行



作業費

コーチングセッション
提供



セッション代

イベント・講座の開催



参加費・教材費

note
ニュースレター



購読費

コミュニティの
主催・運営



会費

手芸作品の販売



商品代

ZINE (同人誌) の販売



商品代

YouTube番組の配信



広告収入

インフルエンサー活動



広告収入 + 会費

アヤコPの

Advice



世の中にあるサービスを調べてみると
あらゆるものがマイビジネスになることが
わかりますよ

Lesson

49

半径5メートルで営業する

…→ 仕事を得やすくなり働くときも安心できる

必須

〈パラレルワーカー〉が効果的に仕事を獲得する方法は、「半径5メートルの範囲から仕事を生み出す」こと。つまり、知り合いの人たちに声をかけてみるということです。

「まずはプロフィールを整えて、Webサイトをつくって、SNSを毎日更新して、インスタライブをして……」と、見ず知らずの誰かから依頼されるのを待ちつづける人がよくいます。また、知らない相手にイチから「仕事をください」と売り込むような“営業”をする人も。どちらも時間やエネルギーが必要です。信頼を得るまでの道のりが長く、成果につながるまでに消耗してしまいます。

それよりも、すでにあなたのことを知っていて、ある程度信頼してくれている人と一緒に働くほうが早いし、仕事もうまくいきやすくなります。相手も「この人と一緒なら安心」と思ってくれますし、あなたも遠慮なく自分の意見を出せる関係から始められます。

知り合いからの依頼は、単なる「労働力」として安く買い叩かれることが少ないのもポイントです。お互いに尊重し合える関係なら、対等なパートナーとして仕事を進めやすくなります。

Lesson40・41でお話ししたように、友人や元同僚、コミュニティの仲間などに、「最近こういうことをしていて、こういうことに興味があるんだ」「副業もしているので、困ったら力になるよ」と、雑談感覚で話してみましょう。「じゃあ、ちょっと相談してもいい？」と声がかかるでしょう。身近な人の中に、次の仕事のチャンスが眠っているかもしれません。

知り合いに声をかける

- 半径5メートルで仕事を生み出す



- 知り合いに声をかけて仕事をするメリット

1

仕事を早く得られる
可能性が高い

2

お互い人となりがわかって
いるので安心して働ける

3

「労働力」として
安く買い叩かれない

4

対等なパートナーとして
尊重しながら仕事ができる

アヤコPの

Advice



知らない誰かに“営業”するのではなく
身近にあるご縁から
仕事のチャンスをつかみましょう

Lesson

52

「お仕事募集中」と発信する

→ クライアントが仕事を頼みやすくなる

オススメ

〈パラレルワーカー〉として仕事を得ていくために、「いま仕事を
受けられる状態にある」という情報を発信することは、とても大切
です。未来のクライアント候補は、あなたの能力だけでなく、「頼
んでもいいタイミングかどうか」をいつも見ているからです。

SNSでは、つい「いま、めちゃくちゃ忙しい」「納期がパツパツ
でツライ」といった本音の投稿をしてしまいがちですが（つい愚痴
を吐きたくなるのもSNSですよ）、それは「この人はいつも忙し
そう」という印象を与えてしまうことになります。

また、対面の場で雑談の際に、「最近どう？ 忙しい？」とよく
聞かれると思いますが、実際は忙しくても、「割と落ち着いてますよ」
と余裕のある雰囲気を出しておくと、声がかかりやすくなります。

たとえすぐに仕事にならなくても、「新しいことに前向きな人だ
った」という印象が残せれば、「いつか頼んでみよう」と思ってもら
え、数か月後に連絡が来ることもよくあります。

SNSでの発信内容としては、「いま、お仕事募集中です！」とハ
ッキリ書いて構いません。かなり目につきますし、シンプルで伝わ
りやすく、好印象を残します。また、「最近、〇〇の領域に関心が
あって、ぜひ関連する方とご一緒できたら嬉しいです」といった発
信も、あなたの興味・関心を周囲に伝えるよい機会になります。

人となりだけでなく、「頼みやすさ」もじつは選ばれる理由のひ
とつです。時間や気持ちに余裕があることを言葉ではっきり伝えて
おくのが、新しいご縁を引き寄せるコツです。

「仕事を受けられる」ことを伝える

● クライアントに好印象を与える発言



@○○○○

いま、お仕事募集中です！

依頼してよいタイミングであると
クライアントに伝わる



@○○○○

助けてください！
今月ピンチなので
なにかお仕事ありませんか？

思いがけずすぐにヘルプの
メッセージが来たりする



@○○○○

最近○○方面にチャレンジして
いるので いまだったら
格安で△△をお受けできます

「格安ならお願いしてみたい！」
というクライアントから
話が来ることも



@○○○○

再来月に□□に出張します
◇◇のテーマで講演ができるので
誰か企画してくれませんか？

自分の都合に合わせて
企画を提案するのもアリ



アヤコPの

Advice



SNSでは「頼みやすさ」を
つねに演出するのが発信のコツです。
でもほんとうに忙しいときは無理しないように

Lesson

77

休息をコントロールする

…→ 豊かに働きつづけるための準備ができる

必須

〈パラレルワーカー〉を実践している人の悩みで意外と多いのが、「休みかたがわからない」ということです。

複数の仕事を並行して進めていると、いつが「休み」なのかが曖昧になります。とくにハイブリッド型（Lesson02 参照）の人にとっては、会社の休日が副業の作業日に変わり、結局ずっと働いているような感覚になってしまうことも少なくありません。

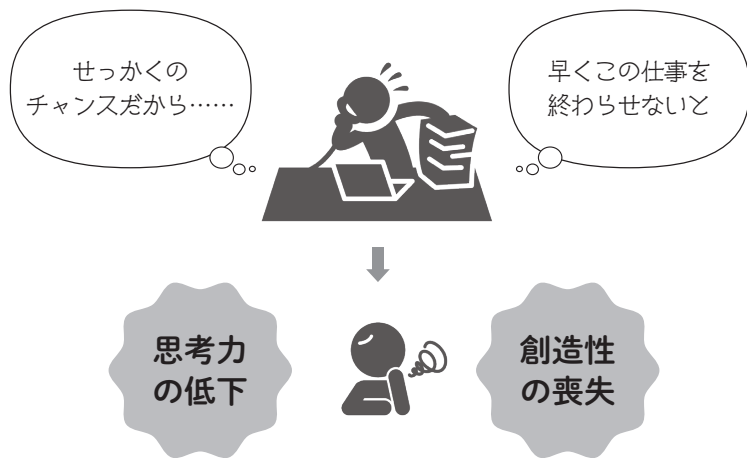
真面目な人ほど、休むことに罪悪感をおぼえがちです。「せっかくチャンスをもたらしているのに」「あの仕事を終わらせないと」と自分を追い込みやすい。しかし、休みを取らないのは、努力ではなくリスクです。疲れは思考を鈍らせ、創造性を奪い、結果的にパフォーマンスを低下させます。休むことは「働かない」ではなく、「豊かに働きつづけるための準備」と考えましょう。

また、フリーランスになれば好きなときに休めると思われがちですが、実際はそう簡単ではありません。〈クライアントワーク〉をしている場合、相手の都合に合わせる必要があり、休むタイミングを自分で決めるににくいことも多いのです。だからこそ、「いつ休むか」を意識的にコントロールする力が必要です。

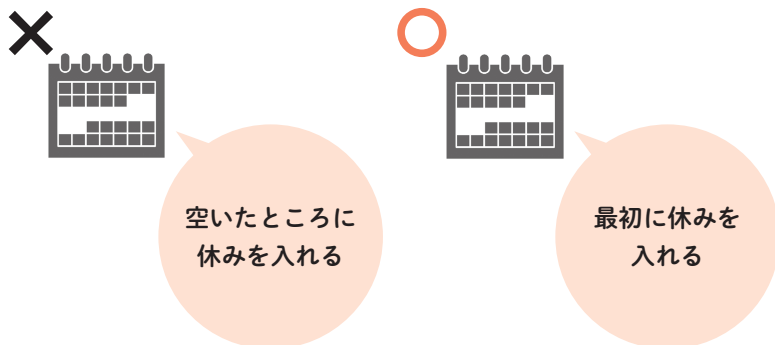
おすすめは、「あらかじめ休む予定を入れる」こと。休みは余った時間に取るものではなく、スケジュールの最初に確保すべきものです。完全になにもしない日をつくるのが難しい場合は、「自分を回復させる仕事以外の時間」を細かくちりばめるのも効果的。散歩・映画・昼寝・誰かとの雑談なども立派な休息です。

〈休む〉スキルを身につける

● 休まないことはリスクになる



● 「いつ休むか」をコントロールする



アヤコPの

Advice



「好きなときに休める」と思っていると
かえって休むタイミングを見失いがち。
自分で意識的に休息を取りましょう

Lesson

82

予想外を歓迎する

……予想を上回る結果が出ることもある

オススメ

将来を見据えて計画を立てることは大切ですが、人生はそのとおりに進みません。予想外の連続です。スタンフォード大学のジョン・D・クランボルツ教授が提唱した「プランド・ハプンスタンス（計画的偶発性）理論」では、「キャリアの8割は偶然のできごとによってカタチづくられる」とされています。計画や戦略を立てるとともに、偶然の出会いや予想外の展開も想定することが重要なのです。

私は〈パラレルワーカー〉になってからこの理論に身をもって共感しています。Chapter 2やLesson78で学んだ「戦略を立てる」「ふり返りの時間を設ける」と矛盾するように思えるかもしれません。でも、過去をふり返ると、自分で決めた計画どおりにいかなくても失敗ではなかったし、むしろ計画していたからこそ、その道の途中で予想外のチャンスに出会ったり、思ってもみなかったお仕事で声をかけてもらったりしました。まわりの人たちが私の新しい才能を見出してくれ、新しい仕事につながったこともあります。

「なんか思っていたのちがうけど、やってみるか」と思いつつ試したことが、不思議なもので、当初思い描いていた（またはそれ以上の）結果につながっていくのです。

自分の立てた最初の計画にしがみつくと、せっかくのチャンスを見逃してしまうかもしれません。「あ、これはチャンスかも」と軽くのってみると、不思議と物事が面白い方向に転がっていくこともあります。ご縁がなければあなたのところにやってきませんから、「予想外」を意識的にご縁として受け入れることが大切なのです。

ときには計画からはずれる

● 「プランド・ハプンスタンス理論」とは？

キャリアの8割は
偶然のできごとによって
カタチづけられる



● 計画どおりでなくても失敗ではない

計画とちがっても……



予想外の仕事を
依頼される



新しい才能を
見出してくれる

● 偶然を活かすための心構え



最初の計画に
しがみつくと

チャンスを
逃がす



計画とちがっても
のってみる

物事が
面白くなる

アヤコPの

Advice



しっかり計画を立てても、ときにはそこから
はずれることでチャンスを活かせます。
予想外のできごとを歓迎しましょう