

在宅ワークを
諦めたくない人へ。

未経験ママのための

Canva副業 教科書

Canva

今から参入もう遅い？

成功へのロードマップ



Canvaデザイナーしろこ



副業初心者
必見！

こんな人にオススメ！

- これ以上副業で失敗したくない
- 在宅ワークを始めたい人
- Canva副業に興味がある人

未経験ママのためのCanva副業教科書 |

成功までのロードマップ

はじめに

「収入を増やしたい」

「在宅で稼げるようになりたい。」

「今の我慢する生活を少しでも変えたい。でも、
何かから始めればいいのか？」

今度こそ自分を変えよう！と思っでは

「初心者でも簡単」

「在宅で月10万を目指す」

そんなキラキラワードにつられて

「私にもできるかも」と色々な副業に
手を出しては結局挫折・・・。

気づいたらまた振り出しに戻っている。

忙しい育児の合間を縫って時間を作って。

決してやすすくないお金だって投資してきた。

それなのに、
なんで私だけうまくいかないんだろう。

才能がないのかな。向いていないのかな。
と、自分を責めてしまっていないですか？

もし、この教科書を手を取ったあなたがそんな気持ちを抱えているなら、
まずはこれだけ伝えさせてください。

**「大丈夫です。続かなかったのは、
あなたの能力のせいじゃありません」**

本当の理由は、もっと別のところにあります。

何を隠そう、私自身がずっと
「終わりのない副業迷子」の一人でした。

Webデザインスクールを4つもハシゴして、
総額100万円以上をつぎ込み不完全燃焼。

不安と焦りから、ブログ、せどり、さらには何を血迷ったのか「顔出しライバー」にまでチャレンジしたこともありました

（これ、今思い返すと相当恥ずかしいです……笑）。

でも、結局どれも続きませんでした。

挑戦するたびに

「楽しくない…」

「全然稼げない…」

「やっぱり才能がないんだ」と落ち込んで、また新しい副業を探す……。

そんな負のループから抜け出せずにいたんです。

そんな私が、どん底の末にたどり着いたのが

「Canvaを使った副業」でした。

Canvaを味方につけてからの私は、驚くほど一気に状況が変わりました。

「楽しい」「稼げる」そして何より
「無理なく続けられる」。

そんな理想の状態を、ようやく手に入れることが
できたんです。

この教科書では、失敗続きだった私がCanvaで稼
げるようになるまでの道のりを、包み隠さずお伝
えます。

そもそも「Canva副業って何？」
という基本から、お仕事獲得までの全体像。

さらには、
何度も挫折した私だからこそ気づいた
「なぜ、頑張ろうとしても続かないのか」という
根本的なマインドの部分まで、
一冊にぎゅっと凝縮しました。

今回の内容はただの方法論だけでなく、
私がまかりなりにも、5年以上デザイン業界に身を
置いてた実体験と、

100万円以上の投資で得た知識をフルに盛り込ん
だ、**今すぐ行動に写せる指針のようなもの**にしま
した。

初心者未経験の方にも伝わるようにわかりやすく
解説していきますので、ぜひ最後までお付き合い
くださいね！

早速、いってみよ〜



第一章：なぜ今、Canva副業なのか

～100万円溶かした私が、Canvaにたどり着いた理由～

まず、私の黒歴史をお話しします。

せっかくなので、私の自己紹介も兼ねて今までの経歴を正直にお話ししますね。

私は地方の田舎暮らし、34歳。

4歳の娘と夫との3人暮らしです。

かつては地元で有名な優良企業に勤めていたのですが、実はそこがなかなかのブラック企業…。

出産を機に「もう戻れない」と退職。そこから、ずっと憧れていたWebデザイナーへの道がスタートしました。

ですが、ここからが「迷走」の始まりでした。

結論から言うと、
私はWebデザインスクールを4つもハシゴすること
になります。

「在宅ワークができるようになりたい」
と必死に学んだものの、
卒業してもとにかく、仕事が取れない！！



当時の私は「自分のスキルが足りないせいだ」と
思い込み、次のスクール、また次のスクール……
と気づけば総額100万円以上を使い果たしていま
した。

しかも、途中で残酷な事実気付いたんです。。

本格的なWebデザインの仕事をするには、
デザインだけじゃなく、サーバーの知識、
プログラミング（コーディング）まで必須。

さらにソフト代だけで年間7万円。稼ぐ前から、
どんどんお金が飛んでいく厳しいセカイ…（涙）

「やめるのは悔しいけど、続けるのはしんどすぎる……」

育児が大変で、
Webデザインの仕事に行き詰まった私は楽しんで稼げそうという単純な理由でせどりを始めました。

でもこれが全然楽じゃなくて、
たまたまクレーム案件に当たってしまったりと、
とにかく購入者とのやりとりにメンタルが疲弊していく日々。

それだけ労力を費やしたのに1個売れて利益が200円。

「これWebデザインよりやばいな、
月10万稼ぐイメージが全然湧かないわ…」

という感じですぐにやめました。



そして育児系のブログが稼げるのではという情報を仕入れた私は、次にブログに挑戦。

でもブログは収益化までの忍耐が必須です。

お客さんもないので、しばらくは誰も読んでいない記事を書き続ける虚しい感覚…。

この感覚は経験した人にしかわからないと思うのですが、何にも進んでいない感覚が本当につらかった。

ブログは収益が出るまで半年～1年以上かかるので、収益化できないことへの焦りもありました。

そして、迷走を極めた私が最後に手を出したのが「顔出しライバー」です。

知らない人は調べてみてください（笑）

ついに夫から「ねえ、一体どこを目指してるの？」と呆れ顔で言われる始末。

鏡に映る自分を見て、あまりの虚しさに即、引退しました（笑）。

誤解しないでほしいのは、これらが「ダメな副業」というわけではありません。

ただ、私には

「正しい方向で、納得感を持って続けられるもの」
が副業の必須条件だったことに気付いたんです。

たった、それだけだったんです。

そしてそんな副業迷子で、メンタルボロボロの私が最終的にたどり着いたのが、Canvaでした。



Canvaを触ったときの正直な感想

もともとWebデザインをやっていた時から、Canvaは補助ツールとして使っていました。

でも当時は「Canvaって無料ツールでしょ？それが仕事になるの？」って正直疑っていました。

でも「Canva副業」っていうものがあるらしいと聞いてから、本格的に使うようになって、驚いたんです。

プロが使うフォトショップやイラストレーターと全く同じ感覚で直感的に操作できる。

しかも出来上がりもフォトショで作れるものと全くデザインが再現できるじゃん・・・

「あれ、私の今までの課金ってなんだったんだろうか…」と思いました（涙）



しかもCanvaはProプランでも月額1,000円ちょっと。

Adobeの年間7万円と比べると、もう泣けちゃいます。

しかもデザインは自分で一から構成しなくてもテンプレートが何万点と揃っているので、センスがなくても形になる。

直感的に

「これなら私の副業、再起動（リブート）いけるかも」と思えた瞬間でした。

徹底比較！ canva副業がママに優しい理由

	初期費用	収益化まで	難易度
Webデザイン	高い	数ヶ月～	高い
ブログ	中程度	半年～1年	中程度
せどり	中程度	比較的早い	中～高
ライバー	0円	早いけど稼げない	低い
Canva副業	ほぼ0円	低いし稼げる	低い

初期費用、収益の早さ、難易度。

そのすべてがママのライフスタイルに合っているのは、私が経験してきた中でCanvaだけでした。

しかもCanva副業に必要なのはCanvaの操作スキルだけです。

サーバーの知識もコーディングも必要なし。

有料素材サイトへの登録も、自分用のサーバー契約も必要ない。月額1,000円ちょっとのCanvaさえあれば、誰だって今日からスタートできます。

ここで、

「Webデザインは1件15万～30万くらい稼げるけど、Canvaは数千円とかで、それだと全然稼げないんじゃない？」と思った方。

確かに そう思う方もいるかもしれません。

でも、ここが最大のポイントです。

ここでよく考えてみましょう。

Webデザインは1件仕上げるのに1ヶ月かかり、その間デザイン以外の難しい作業（サーバーやコーディング）に追われます。

対してCanvaは、デザイン以外の作業がゼロ！
だからこそ、圧倒的なスピードで納品できるんです。

そして、ちょっと計算もしてみましょう。



Canvaの仕事の取り方

スライド制作	$1,500\text{円} \times 30\text{枚} = 45,000\text{円}$
バナー制作	$3,000\text{円} \times 10\text{枚} = 30,000\text{円}$

75,000円

単価を低く見積もったとしても、デザインのみの作業で月75,000円稼げる計算です。

2ヶ月やればそれだけで15万に乗ってきます。

そしてcanvaのお仕事の場合、1件の単価は低くても、回転率が圧倒的に高い。

結果として、難しい知識なしでWebデザイン1件分に近い収益が目指せるんです。

「サーバーもコーディングもいらない。Canvaのスキルだけで、家でデザインの仕事ができる」

これが、私があなたにCanva副業を全力でおすすめする理由です。



第二章：Canva副業で稼ぐまでの全体像

～何も知らない状態から、営業できる状態になるまで～

そもそもCanva副業って何？というところから

まず、ざっくり説明しますね。

Canva（キャンバ）は、デザインの知識がなくても豊富なテンプレートを使って、スマホやパソコンから簡単におしゃれなデザインが作れるツールです。

「簡単に作れるなら仕事にならないんじゃない？」と思いますよね。私も最初そう思っていました。

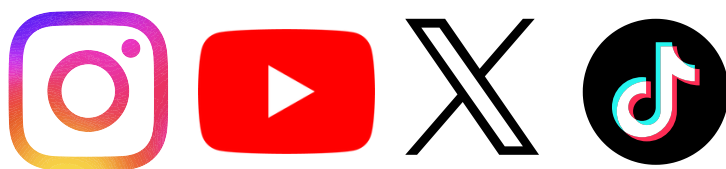
でも考えてみてください。

世の中には

「Canvaの使い方はなんとなくわかるけど、忙しくてデザインを作る時間がない」

「センスに自信がないから誰かに整えてほしい」という個人事業主やママ起業家がたくさんいます。

個人で情報発信をする人・企業が急増



- アイキャッチ
- 投稿画像
- 図解
- 広告用バナー
- 動画
- サムネイル

サクッと、成果の出せる
見栄えの良いデザインを作れる人
のニーズ急増

その「忙しい誰か」の代わりにデザインを作る。
それがCanva副業の本質です。

ビジネスの本質は「相手の困りごとを解決して、
価値を提供すること」。

あなたがCanvaを使えるようになるだけで、誰かの「困った」を助けて喜ばれ、報酬をいただけるようになるんです。

たとえば、
インスタで情報発信しているサロンオーナーさんがいるとします。

「投稿は毎日したいけど、デザインを作る時間がない」

「おしゃれにしたいけど自分でやると時間がかかりすぎる」という状態です。

そこに「Canvaで投稿画像を作ります」とその人にとっての価値を提供することができれば、それがそのままお仕事になります。

セミナー講師の方から

「手書きのメモを元に資料を作ってほしい」という依頼が来ることもあります。

私も実際にこういった依頼を何度も受けてきました。

ツールはあくまで手段です。

「お客様の悩みを、Canvaを使って解決してあげる」。それがCanva副業です。

Canvaでできる仕事の種類

Canva副業でできる仕事は、大きく分けて2種類あります。

クライアントワーク型（今回メインでお伝えする方法）とストック型です。

クライアントワーク型とは、お客様から依頼を受けて、デザインを作るタイプです。

1案件こなすごとに報酬が発生します。

即金性があるので、「まずはスキルを使ってできるだけ早く収入を得たい」という人に向いています。

一方、ストック型とは自分で作ったデザインを商品にして、プラットフォームで販売するタイプです。

わかりやすいもので、テンプレート販売やLINEスタンプ、家計簿シートなどの商品が考えられます。

一度作業をしてしまえば、寝ている間にも収益が発生する可能性があるメリットもありますが、

まずは、実務でお客様のニーズを学びつつ、その経験を活かして将来的にストック型の商品を作る……という「いいとこ取り」の流れが、一番無理なくステップアップできると思います！

以降お話ししていく内容は、クライアントワーク型をメインに解説させていただきます！

では早速、クライアントワーク型のお仕事にはどんなものがあるのか見ていきましょう！

	単価	難易度
SNS投稿画像	1枚1,000円～3,000円	低い
バナーサムネイル	1枚2,000円～5,000円	低い
資料・スライド	1案件20,000円～	高い
印刷物	1件5,000円～	中
LP	1件50,000円～	高い

Canvaデザインといっても作れるものは多岐に渡り、その単価の幅も大きいです。

「で、結局どれから始めればいいのか？」と迷う人がほとんどだと思うので、選び方の考え方をお教えしますね。

まずは

- 稼ぎやすさ
- 得意分野
- 自分はどれくらい稼ぎたいか

この3つを意識して最初のジャンルを選ぶのがおすすめです。

稼ぎやすさでいうと、SNS投稿画像制作や、資料制作・スライド制作などが案件数も多く稼ぎやすいです。

SNSを見るのが好き・トレンドに敏感な人はSNS投稿画像制作、

事務経験があって情報を整理するのが得意な人は資料・スライド制作を選んでみるといいかもしれません。

また、もう一つの考え方が自分はどれくらい稼ぎたいかの目標に合わせて落とし込む形です。

例えば、まずは月に10万を目指すとします。

その場合

- ・ バナー制作の場合 $2,000 \times 10 \text{枚} = 20,000 \text{円}$
- ・ LP制作場合 1案件50,000円～

LPなどは単価が高いので、2件受注すればそこで10万の収入になったりします。

ただし、最初からLP制作など少しハードルが高い気がするので、まずは案件も多く、始めやすい分野でゼロ→1を達成して実績を積んだところで、

単価の高い分野に挑戦していく、というのも一つの戦略かと思います。

稼ぐまでの5つのステップ

ここまで聞いてCanva副業の全体像をわかっていただけかと思います！

いよいよここからは具体的にどうやってcanva副業をはじめればいいのか？という話をしていきます。

まずは「何も知らない状態」から「営業できる状態」になるまでざっくりとした流れをお伝えするとこんな感じです。

- 1 Canvaの登録と基本操作になれる
- 2 テンプレアレンジで作品を作る
- 3 ポートフォリオを作る
- 4 営業する
- 5 実績を積みながら、できる仕事を広げる

この5つの階段を一段ずつ登っていただけです！
順番に説明してきますね！



ステップ① Canvaの登録と基本操作に慣れる

まず最初にやることは、Canvaのアカウントを作って、画面を開いてみることに。

それだけです。

「最初から何を作ればいいのか？」と迷う人がほとんどだとは思いますが、

最初は「作る」よりテンプレートを「触る」だけでOKです。

検索バーに「Instagram投稿」と打ち込んで、気に入ったテンプレを開いて、文字を自分の言葉に変えてみる。色を変えてみる。

そのようにしてしばらくはプロのデザイナーの作ったデザインに触れながら、操作の感覚を掴んでいってください。

ここで大事なことは「いきなり全ての操作を覚えようとしないこと」。

私もWebデザイナーの勉強を始めた頃、Photoshopの機能一覧みたいな教科書を買って、一から機能を覚えようとしたことがありましたが、正直それはあまり意味がないです。

なぜならその機能を使う場面がイメージできていないから。

一番いいのは、この機能が実際のデザインの中でどんな風に使われているのかを知ることです。

例えば、このデザインのこの文字のグラデーションがすごく素敵だから、実際にやってみたく思ったところで初めてグラデーションの機能を覚える。



こんな感じで、実際にプロのデザインに触れながら操作を身につけていきましょう。

頭で覚えようとしなくていいです。何回も使っているうちに勝手に手が覚えてくるので安心してください。

ちなみに動画を見て学ぶ方法もいいのですが、時間を使った分「やった感」でますが、

その後に実際に自分で手を動かさないといつまでも自分のスキルとして使えないので注意が必要です。

まずはパズルを解くような感覚で、色や文字を変えて遊んでみてください。

その「楽しい！」という感覚が、副業を続ける一番のモチベーションにつながります！



ちなみにCanvaは最初は無料プランで十分です。

「有料にしないと仕事にならないんじゃない？」と心配しなくて大丈夫。仕事が取れてきてから、必要を感じたら切り替えればOKです。

ステップ② テンプレをアレンジして、 作れるものを増やす

Canvaの画面に慣れてきたら、次は「テンプレートのアレンジ」に挑戦します。

やることはシンプルで、プロのデザイナーがすでに作ったテンプレの色・文字・画像を自分好みに変えるだけ！

これを何度も繰り返すだけで、Canvaの基本操作は自然と身についてきます。

「デザインって一から自分で作らないといけんじゃないの？」と思う人もいますよね。

でも違います。

プロのデザイナーだってテンプレをベースにアレンジすることはよくあります。

むしろ、テンプレをうまく使いこなせる人のほうが、仕事が早くてクライアントに喜ばれるくらいです。

私も、デザインを作る時は、まずテンプレを探してイメージを掴んでから、制作に入ります。

そして、アレンジするときには「素人っぽさを消す」ためのコツがあるのですが、

このコツを知っているかどうかで、同じテンプレを使っても仕上がりがガラッと変わってきます！



ステップ③ ポートフォリオを作る

Canvaの操作にも慣れて、テンプレアレンジもできるようになったら、いよいよ自分の作品をいくつか作っていきましょう。

ここは、多くの人が止まってしまう場所ですので、じっくりいきましょう・・・！

「私なんて実績がないからポートフォリオに載せるものがない」

「まだ人に見せられるレベルじゃない」と思っている方でも安心してください。

ポートフォリオは、実際のお仕事で作ったものじゃなくてもOKなんです！

自分で実案件を想定して作った練習作品だけでも立派なポートフォリオが完成しちゃうんです。

たとえば、

「架空のカフェのInstagram投稿画像」「架空のヨガ教室のバナー」「X用投稿画像」、などなど。

この架空案件は誰が考えるの？と思った方。

そのアイディア出しや、コピー案の作成などはchatGPTなどのAIに相談してサクッと構成案もらいましょう。

おそらく山ほどアイディア出ししてくれると思います！

それをCanvaで3点作るだけで、立派なポートフォリオの完成です！

クライアントがポートフォリオに求めているのは「実際に仕事をした数」ではなく「この人に頼んだらこんなものを作ってくれそう」というイメージです。

「この人、実務10件もやっているから頼もう」じゃなくて、

「この人、こんなデザイン作れるのか、このテイストで自分も作ってもらいたい」と思わせるのが重要なんです。

作品数は最低でも3点あれば十分伝わります。

私がCanvaで最初に作ったポートフォリオも、練習で作った架空の作品ばかりでした。

でもそのポートフォリオを見たクライアントから「この見本のテイストが気に入ったので、同じ感じで作れますか？」と声をかけてもらって、初案件につながりました。

できることをひたすら言葉で説明するより、練習作品でも「視覚的」に見せられる人のほうが圧倒的に有利です。



ステップ④ 営業する

ポートフォリオが完成したら、いよいよお仕事を獲得していきましょう！

最初はクラウドソーシングサービスを使っていくのですが、「私なんかが応募してもいいのかな…」と怖くなりますよね。

その気持ち、よくわかります。

私も最初の応募の時は、何度も提案文を読み返して、押そうかな、もう少し待とうかなとかグダグダやったこともありました。

でも、ここで一つ知っておいてほしいことがあります。

クライアントが求めているのは「完璧なデザインが作れる人」だけではありません！

「コミュニケーションが取れる人」「納期を守ってくれる人」「誠実に対応してくれる人」を求めていることのほうが、意外と多いんです。

デザインのスキルはポートフォリオを見ればある程度伝わります。

だからこそ、応募文で差がつくのはスキルではなく、姿勢や誠実さの部分だったりします。



では、具体的に何を意識して応募文を書けばいいか。

まず大前提として、**お客様は何かお悩みがあってお仕事を依頼している**ということを頭にいれておきましょう。

その前提のもと、募集文をしっかりと読み込んで、「まずこの人は今どんなことに悩んでいるのか」の仮説を立てて、

「このお悩みに対して、自分はどんな価値を提供できるか」をしっかりと言語化して提案文に盛り込んでいきましょう。ここが一番大切です。

さらにそこに加えて「納期は必ず守ります」「こまめに進捗をご報告します」といった

姿勢の部分を最後に添えると、信頼感がぐっと上がります。

実際、クラウドソーシング上では、お仕事内容を読んでいないテンプレの提案文を送ってくる人、納期を守らない人、連絡がこない人がたくさんいるので、

抑えるべきポイントを押さえた提案文をかけているだけで、すでに上位です。

最初は慣れないかもしれませんが、数をこなすうちにだんだんスピード感を持って書けるようになってきますので、

まずは1日1件でも応募してみる、ということから始めましょう。

バットは振らないと当たらないのと一緒で、まずは応募してみないと、採用もされません。

ステップ⑤ 実績を積みながら、できる仕事を広げる

1件目が取れたら、あとは今できる範囲のスキルや知識をフル活用してとにかく全力でお客様に喜んでもらえるものを作るだけです。

コミュニケーションと納期だけはしっかりを押さえていきましょう。

そうすることで、自然と次につながっていくはずですよ。

「ありがとうございます！今回すごく良かったので次にこれをもお願いできますか？」

この言葉をもらえるように、今にギブしまくってください！

1つの実績ができれば、2件目・3件目のハードルは一気に下がります。

そして続けていくうちに、できる仕事の幅が自然と広がっていきます。

最初はSNS画像だけだったのが、慣れてきたら資料制作にも挑戦してみる。

資料制作に自信がついてきたら、LP制作にも手を伸ばしてみる。

その繰り返しで、気づいたら「副業迷子」だった自分を卒業して、在宅でデザインの仕事をする自分になっています。

最初から全部できる必要はありません。まず1つ、動き出すことだけを考えてみてください！



いかがでしたでしょうか？

今は「この5つの階段を登れば、私でもCanvaでお仕事ができるんだ」というイメージだけ、しっかり持っておいてくださいね！



第三章：それでも続けられない理由と、 その対処法

～4つのブレーキを外せば、動き出せる～

ここまででcanva副業の全体像について解説してきましたが、

せっかく「やるぞー！」となってもなんだか、数日後気づいたら手が止まっている。

こうになってしまうのが副業の怖いところなんですよね。

ノウハウと同じくらい大切なのが、成功するための思考法だと思っています。

実は挫折してしまうのは、皆さんの意志が弱いからじゃないです。

人間の脳って、そもそもすぐに結果が出ないことを続けるのが苦手なようにできているんです。

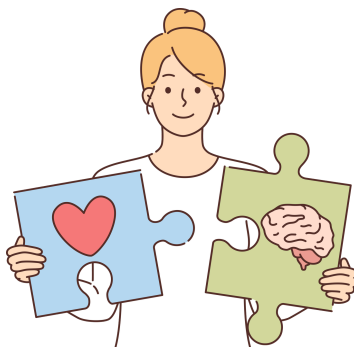
筋トレ、英語学習、ダイエット…始めた瞬間は
「うおー！やるぞ！」ってなるのに、数日後には
なんだか熱が冷める…。

みなさん一度でも経験があると思いますが、これ
と全く同じことが副業でも起きているだけです。

最後の章では、あなたの行動を挫折へと導いてしま
う「思考のクセ」とその対処法についてお話し
していきます。

この内容を読んで頭の片隅にでもおきながら正し
い道をいくことができれば、

きっと皆さんの挑戦が今度こそ成功の道を辿れる
と思います！



ブレーキ① 結果が出る前に心が折れる

副業を始めてすぐには、なかなか目に見える形で結果は出てきません。

「自分の時間を使ったのに数字がほとんど動かない」「作品を作っても誰にも見てもらえない」

すると「私には向いていないのかも…」と考え始めます。

でも本当は、向いていないんじゃないくて、結果が出る前に心が折れる構造になっているだけだったんです。

私も収益ゼロが続いた時期、「私って何やってるんだろう」と夜中に一人で泣いた夜が何度もありました。

あの頃を振り返ると、続かなかった理由がもう一つあったことに気づきました。



それが、最初からハードルと期待値を上げすぎていたことです。

「1ヶ月で3万円稼ぐ」「毎日完璧な投稿をする」もちろんその目標自体が悪いわけじゃないです。

でも、土台もスキルもない状態でいきなり成果だけを求めるから、「それができない自分」を責め続けることになる。

対処法はたったこれだけ！

最初の目標を「収益を出す」から「1つ作品を作る」「ポートフォリオだけ作る」という超超超小さな行動系タスクに変えてください。ベイビーステップです。

小さな「自分にもできた！」の積み重ねだけが、前に進む燃料になります。

まず、最初の3週間は内容はなんでもいいので、「触れること」だけを考え続けてください。

新しい行動を始めた時に、脳が「習慣」として完全に定着させるまでにかかる日数は、平均で「66日」と言われています。

そして、継続し習慣化するまでの期間は大きく、3ステップに分かれています。

①3日間（行動の壁）

- 最初のハードル。「三日坊主」という言葉があるように、新しい刺激に対して脳が警戒しやすく、一番挫折しやすい時期。

②3週間（習慣の壁）

- 「インキュベートの法則」とも呼ばれ、この期間を乗り越えると行動が苦にならなくなり、日常生活に馴染むようになる。

③3ヶ月（定着の壁）

- この期間継続できると、脳がその行動を「日常」として完全に認識し、やらないと逆に気持ち悪くなる「自動操縦」の状態に近づく。



考え方としては最初のうちは「月に〇〇円稼げるようになる」よりもとにかく「3ヶ月間は絶対に辞めない」ことを目標にするとわかりやすいと思います！

スキルが全くなくても辞めずに継続した人は必ず何かがついてきます。



ブレーキ②「勉強」だけで満足してしまい、 ノウハウコレクター化してしまう

「在宅ワーク 主婦」「副業 稼ぎ方」そんなキーワードで毎日検索して、

「この方法はどうか」「なんかこっちの方が早く稼げるかも」「今はインプットの時期だから」「もっと知識をつけてから動かないと失敗するから」といくつものYouTubeを見て、ノウハウを読み漁る。

これを聞いてドキッとした人。

昔の私がまさにこれでした。

本当はお客さまとやり取りしたり、作品を世に出すのが怖くて、「勉強」という名の安全な逃げ道に隠れていたんです。

インプットという作業には「失敗」がありません



だから傷つかずに済みますが、調べている時間は「前に進んでいる気分」になれるだけで、実は現実の1円にはあまり繋がっていないんですよ。。

知識不足が原因だと考えている人や、動くことへの恐怖を「インプット」で紛らわせている人などが考えられます。

対処法はたったこれだけ！

インプットとアウトプットを必ず並行すること。
稼げている人ほど、走りながら学んでいます。

「準備が完璧に整ってからスタート」ではいつまでもスタートできません。

「やりながら補填していく」くらいの気持ちで行くのが最短ルートだったりします。

Plan（計画）、Do（実行）、Check（評価）、Action（改善）の4つのステップを循環させることが大切です！

ブレーキ③ 「自分なんか」 という呪縛

せっかくやる気を出したのに、SNSに流れてくる
「月10万達成しました！」

「案件獲得できました！」というキラキラ投稿を
見てつけては、

「あの人は特別だから」「自分にはかなわない…」
と落ち込んでしまう。

まさに昔のどん底で彷徨っていた時の私です。

でも忘れないでください。

SNSは「一番いい部分だけ」を切り取った場所
です。

凄い実績を載せているあの人も、画面の裏では泥
臭い修正を繰り返しているかもしれません。

誰だって最初はあなたと同じ初心者でした。



私も画面越しの誰かと自分を比べては「私のスキルじゃダメだ」と勝手にマインドブロックをかけていた時期がありました。

でも正直、会ったことも話したこともない人のSNSを見て落ち込む必要なんて、1ミリもないんですよね。

正直成功している人と、自分では考え方も違えば生活環境も異なるし、使える時間数も違うかもしれません。

ママで子育てをしながら頑張っている人、会社員で仕事と並行して副業している人は時間の使い方が違いますよね？

なので、同じ条件でないのであれば他人とに比較は無意味になります。

比較すべきは今の自分と明日の自分だけにしましょう。

どうしてもSNSを見て落ち込むようだったら物理的に見えない状況にしちゃいましょう。

私は夫に指摘されて、一時的にXをスマホからアンインストールして強制的に見れない状況にしてみました！

そしてSNSでキラキラしているような「すごいデザイナー」を目指すのを、一旦やめてみてください。

大切なのは、他人に勝つことではなく

「目の前のお客様の困りごとを、あなたのデザインでどう解決できるか」を考えることです。

「おしゃれな画像」を作ることだけが正解ではありません。

お客様の代わりにCanvaを動かし、時間を生み出し、想いを形にする。



その行動そのものに価値があります。

他人の数字ではなく、「お客様の悩み」に全神経を集中させること。

そうすれば、自分にしかできない仕事必ず見つかります。

ブレーキ④ 情報のつまみ食いで軸がブレ続ける

SNSで流れてくる「これからは〇〇が稼げる！」という言葉に振り回されていませんか？

あれこれ手を出しては、「やっぱり自分には才能がないのかも」と、また別のノウハウを探しに行く。

これ、才能の問題ではなく、単に「一つの道を歩き続けていない」だけなんです。

つまみ食いを続けている限り、いつまでも「0→1」の壁は越えられません。

これは私の失敗談でもあるんですが、実は私も結構この気質が強くて、

「稼げる」という言葉に釣られているんな人のノウハウを読む混む癖があって...

それだと頭も混乱して作業が行ったり来たりしてしまうので、自分がこれだと信じている人のノウハウを一つか、2つに絞って、それ以外はできるだけ見ないように心がけていました。

SNSを覗くと、色々な人がノウハウを配っていますので、それに飛びつかないようにしましょう！

迷ったら「あれこれ」やるのをやめて、「これ！」と決めた一つをまずは3ヶ月だけ信じてやってみる。これが素直にできるかどうかです！

隣の芝生を眺める時間を、自分の手を動かす時間に変えましょう！

もう、言い訳を探す自分は 終わりにしましょう

いかがでしたか？ この章では、在宅ワークで挫折する本当の理由と、ブレーキの外し方についてお話ししました。

あらためて、私から伝えたいのはこれだけです。
「挫折は、あなたの能力のせいではありません。ただ、心のブレーキの外し方を知らなかっただけ」です。

私も自己投資に100万円以上をかけ、失敗も遠回りもし続けてやっと辿り着いた答えは、「完璧な自分」を目指すことではなく、「等身大の自分のまま、正しく、小さく動き続けること」でした。

実は、副業を続けられている人はごくわずかで、最初の3ヶ月でも乗り越えられずに消えていく人がほとんどです。

でも裏を返せば、「ただコツコツ継続できる」だけで、あなたはすでに上位1割の成功候補なんです。

正直私も「継続」って結構苦手意識があったのですが、

「夜家事が終わって10分でもいいから絶対に仕事椅子に座る」とか作業を箇条書きで書き出しておいて「1日2タスクは絶対にやる」などを決めて、とにかく「継続」を習慣化させるための努力をしてきました。

「稼ぐ」の前に、まずは「続ける」。

それだけで、世界は確実に変わってくるのです。



最後に

本書もいよいよ終盤です。

最後まで読んでいただき、本当にありがとうございました！

ノウハウも含めてここまで長々と書いてきましたが、私がこの本で一番伝えたかったのは、「副業で迷子になって、自分を責めてきた人こそ、次こそCanvaで人生を変えてほしい」ということです。

「副業で稼ぐ」「在宅デザイナーになる」なんて聞くと、なんだか元からデザインセンスがあったり、器用でキラキラした人がやるものだと思いませんか？

かつての私は、まさにそう思っていました。

デザイナーを目指して100万円以上つぎ込んでも結果が出ず、そこから「自分には向いていない」を理由にいろんな方向に逃げて、夫からも「どこを目指してるの？」と呆れられる。

そんな自分を、私はずっと「あの人みたいにはなれない」「自分には才能がない」「何をやっても中途半端な人間だ」と否定し続けてきました。

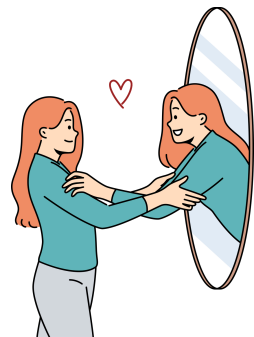
何をやっても続かない自分のことが嫌いで、情けなくて、自信なんて1ミリも持てませんでした。

でも、Webデザイナーのプライドを捨ててCanvaで仕事を始めたら、

お客様から「やっぱりshirokoさんの作るデザイン、大好きです」「いつもありがとうございます！」って言葉をもらうことができました。

そのとき、ふっと心が軽くなりました。

「ああ、人より遠回りした私の経験も、誰かの役に立ってるんだ。」って。



収入が増えることはもちろん嬉しいし、生活を豊かにするためにビジネスを始めました。

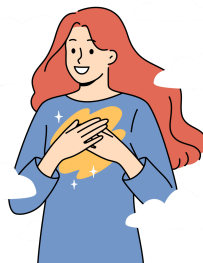
だけど、それ以上に、これまで一度も認めてあげられなかった自分自身を、ようやく「私にもできるじゃん」って思えるようになったこと。

それが、私にとって何より大きな変化でした。

ビジネスの世界には、すごい実績を持つ人が溢れています。

デザイナー一つとっても優れたデザインは山ほど転がっていますし、経歴もすごい人たちが溢れています。

でも、その人たちをみてビビらなくて大丈夫。そしてそのフィールドで勝つ必要は全然ないんですよ。



もしまた立ち止まりそうになったら、いつでもこの教科書を読み返してください。

人よりたくさん遠回りして、泥臭い失敗を繰り返してきた私が、皆さんの「地図」に慣れれば嬉しいです！

一緒に、進んでいきましょう。応援しています。

しろこ

