

想定質問集

質問	模範回答	解説
1. なぜ自分が起業に望むことを知ることが大切なのですか？	自分が起業に望むことを知ること で、モチベーションの維持・向上 ができ、重要な決断がしやすくな ります。	自分の目標が明確になること で、日々の活動に対するモチベ ーションが高まり、ストレスが 減り、自己成長にもつながりま す。
2. 起業に望むこと としてよく挙げら れるパターンは何 ですか？	よく挙げられるパターンには、自 分らしさを表現する、好きなこと を仕事にする、得意なことを生か す、新しいキャリアをスタートさ せるなどがあります。	人が起業の目的とするものとし て、様々なパターンがありますが、 これらはよく見られる目的 の一部です。
3. 自分が起業に望 むことを知るため のワークの最初の ステップは何で すか？	目的の選択です。9つの項目から 自分が有用だと思うものを3つ選 びます。	最初のステップとして、自分に とって重要な目的を選ぶことが 必要です。これにより、自分が 何を目指して起業するのかが明 確になります。
4. 感情マッピング とは何ですか？	感情マッピングは、各目的につい て感じる感情をリストアップし、 自己分析を行う手法です。	感情マッピングを行うことで、 自分の感情を理解し、どの感情 が支配的か、またそれが何を意 味しているかを分析することが できます。
5. コンシェルジュ とディスカッショ ンする理由は何で すか？	コンシェルジュとディスカッショ ンすることで、自分のアイデアを 確認し、フィードバックをもら うことができます。	コンシェルジュとのディスカッ ションは、自分の考えを整理 し、改善点を見つけるために重 要です。