

# マインドセット講座

Written by えみりん

- 1) 起業とは自立すること
- 2) 知っていると思った瞬間あなたは終わる
- 3) 自分が源
- 4) 勝者になりたければセールスは不可避である
- 5) 仕事が「生きがい」でないのならば、あなたは今ずれている
- 6) 信じる
- 7) ラポールなしに成功はない
- 8) 今この瞬間に全力をかける
- 9) 成功者が使わない言葉トップ3
  - 1、忙しい
  - 2、疲れた
  - 3、わからない
- 10) 外見を整えよう
- 11) 肩書き
- 12) 商品内容(コンテンツ)
- 13) 疑うより信じる
- 14) 磨き続けられる武器を持たなければ人生の成功は永遠に訪れない
- 15) セールスは幸せを呼ぶ贈り物
- 16) 目の前の人を幸せにすること
- 17) 成果が出る唯一の場所 = セールス
- 18) 口下手なほど成果が出る
- 19) 自信は必要ない
- 20) 一人の人を豊かにできないのであれば大勢を豊かにはできない



## 1) 起業とは自立すること

まず最初に「起業とは自立すること」というマインドセットについてお話ししたいと思います。これはビジネスをしていく上でとても大切なマインドセットです。

会社員と起業家は考え方が全く違います。

会社員は定期的に給料がもらえ、仕事を割り当てられます。ですから自分が与えられた仕事さえしていれば、そこそこ一定額のお給料がもらえるわけです。

ただし、このお給料は多くの場合、時間ベースなので、何時間働いたかということが大事な要素となってきます。

一方起業家は毎月給料はもらえません。もちろん仕事もどこから勝手にやってくるわけではありませんので、自分で取ってくる必要があります。そして毎月仕事がある保証もありません。

例えて言えば、会社員はペットのような存在です。飼い主に可愛がられることが大切なわけです。就職面接の時も自分を売り込みに行くわけですね。

そして上司に気に入られないと仕事がもらえないので、気に入られるようにするし、嫌な仕事でもしたり、嫌いな人と付き合ったりする必要も出てきたりします。

また、いくら頑張っても毎月の給料はそんなに変わらないので、そういった仕事を長く続けていると、いかに楽しくできるかを考えたり、定時で仕事を終えるようにしたり、なるべく手を抜いたり、決められたことしかしないとといったマインドになっていきます。

会社員がペットだとしたら、起業家は野生動物です。野生動物はいつでも餌を求めて歩きまわっています。餌が勝手にやって来るということは殆どないわけで、自分から取りに行かなければなりません。

起業家は、やればやるだけ収入が上がります。また仕組みを作ったら作っただけ、収入が入りやすくなります。

それから、個人で起業した人はすべて自分でやらなければなりません。

まず自分で仕事を取ってこなければ給料はありません。

苦手なことがあっても、最初はすべて自分でやらなければなりません。なので、起業家の場合、成果の出ている人というのは、まず自分が大好きで夢中になれるということを大事にしていますが、同時に苦手なことも一生懸命やっています。そして自分の喜びを大事にし、自分の魂が喜ぶようなことを探して、それをお金に変えていっています。

あなた自身が正直に自分の魂の喜びを大切に、前進し、行動し、勇気をもって挑戦していくならば、そういうあなたの背中を見て人はついてきます。  
また人にはできない恥ずかしいことをやったり、自分自身をさらけ出していることも大事です。そういう人に人はついていきます。そしてそういう人は偉大なことを成し遂げていることが多いのです。  
そもそも起業家で成果を上げたければ、そのルールを知らないといけません。

まず自分が自分の正直な気持ちや魂の喜びを大切にする、そして行動し、挑戦する。  
大好きなことをしていくのはもちろんですが、目標達成のためには、苦手なことにも挑戦して行く必要があります。  
それは最初は難しいかも知れませんが、やっているうちに当たり前になっていきます。  
起業家にとってはそれが当たり前なんですね。

今回は「起業とは自立すること」というマインドセットについてお話いたしました。  
お聞きくださりありがとうございました。

## 2) 知っていると思った瞬間あなたは終わる

今回は「知っていると思った瞬間こそが最も危険な領域であり、私はまだ何も知らないと認めた瞬間それが最大の武器になる」というマインドセットについてお話したいと思います。

こんな場面はないでしょうか。例えばパーティーや飲み会の席で、あるいは親しい友人や知人たちと一緒にいるときなど、そこで出会った人があなたに対して何かアドバイスをくれたりすることがあるかも知れません。

そのような時、誰かがあなたにアドバイスをしてくれた時「ああ、それ知ってる、知ってる」と思いながら聞いていると、あなたは貴重な機会を失ってしまうことになります。

なぜなら、知ってる知ってると思ってしまうと、その瞬間に興味を失い、それ以降の話を聞かなくなってしまうからなのです。

そうなってしまうと、仮に、その話の後半に大切な情報があったとしても聞き逃してしまうといったことがあります。

さらに時々、「その話、私知ってます！」とつい言ってしまう人もいますが、これはもったいけません。そう言われた相手はそこで話を止めてしまうでしょう。

その後につづくもっと大切な情報を聞く機会や、学びの機会を失うことになります。

それを防ぐためには、

そのような知ってると思ったフレーズが目の前に出てきたら、

「今日なぜまたこのフレーズは私の前に表れてきたんだろう、そこにはどんな意味があるのだろう」

というふうに、自分に質問をしてみてください。そうすると新たな発見があつたりします。

また、もっと深く考えられる自分がいたりします。

自分が体験している世界は自分が作り出しているのですから、同じフレーズがまた自分の前に表れてくるということは、そこに何らかの大事な意味があることを表しているからです。

だから、前に聞いたような話が出てきても、常に、初めて聞くつもりで聞くようにしましょう。そうすれば、必ず新しい発見や、新しい情報、新しい気づきを得る機会にしていけることができます。

「知っていると思った瞬間こそが最も危険な領域であり、私はまだ何も知らないと認めた瞬間それが最大の武器になる」という意識を持って、常に学ぶ姿勢をもって生きているのか、「もうそれは知っている」とスルーしてしまうのか、その二者の違いは非常に大きいのは明らかです。

「知っていると思っているようなフレーズにこそ新たな発見や意味がある」

ということ覚えておきましょう。

目の前で起きたことは常に新しいことだと思えることが大切です。

なぜなら世界は常に「今」創造されているからです。

繰り返しのように見える事柄でさえ、「今」新たに創造されているということなのです。

そういう意味では、目の前に表れた人もまた常に進化していると言えるでしょう。昨日のその人と、今日のその人は違います。自分も含め、人は常に進化しているのです。

だから過去にあなたが思い込んでいた人と、今日のその人は違います。

今、あなたの目の前にいる人が、昔嫌な人だったとしても、その時にその人が嫌なことをしていただけで、それは過去のことです。

人は成長しますので、今目の前にいる人は新しく生まれ変わっているかも知れません。人は変わることができるからです。

ですから、常に何事も新しい気持ちで接することが大切です。

『反応しない練習』という本がありますが、これはブッダの悟りについてわかりやすく教えてくれている本です。この本の中に、

「目の前の人には常に新しい人として接しなさい、いままでの過去の記憶のレッテルを張ったままの状態ではいけない」

という教えがあります。

目の前の人は常に新しい人として接することで、あなた自身の在り方が「信頼できる人」だと思われ、実際に信頼されるようになっていきます。

日本人は感覚が鋭いので、相手がどのような態度でいるのかすぐに分かってしまいます。「私、もうそれ知ってます」という態度でいると好印象は持たれづらいでしょう。教える方も相手がそういう態度でいると、「これ以上教えるのはやめよう」と思ってしまい、その人しか持っていない新しい知識や情報が出てこなくなり、その後続く学びの機会を失ってしまうことになってしまいます。

だからこそ、どんなことでも常に初めて聞く話として聞くようにしましょう。そうすることで、あなたは信頼を積み重ねていくことができます。

今回は、「知っていると思った瞬間こそが最も危険な領域であり、私はまだ何も知らないと認めた瞬間それが最大の武器になる」というマインドセットについてのお話でした。

今日もお聞きくださり、ありがとうございました。

### 3) 自分が源

今回は「自分が源」というマインドセットについてお話いたします。この「自分が源」というマインドセットは、あらゆるマインドセットのなかで最も重要で、最も基礎になるものです。

心理学の世界でもおなじ考えがあり、「自分が見ているものはすべて自分が投影されている」という考え方があります。人はみな、自分の持っている信念や価値観に従って、主観で世界を見ています。つまり自分の見ているもの、聞くもの、体験しているものは、必ず自分の主観が反映されているものになります。

これをもう少し踏み込んだのが、スピリチュアルな世界で言うところの、「自分が自分の体験する世界を創造している」というお話です。

つまり、自分の体験しているところには、そもそもあらかじめそこに自分の持っていた意図があり、その意図に従って、自分の望んでいることが起きているんだということです。

これを端的に表現した言葉が、「自分が源」というものです。

ビジネスにおいても、この「自分が源」ということがわかっていると、どうしても成果は出ません。

他責にする(他人のせいにする)人は、確実に成果を出すことができません。

何か問題があった時に相手のせいにして、あいつはもっとあんなにいいのにとか、なんでこんなこと言うんだらうとか、そういうふう、「他人に変われ」と思っているうちはうまくいかないですね。

これは起業家のマインドセットとしても非常に重要なポイントです。

もし自分の周りで問題があったとしたら、「この問題が自分に原因があるのだとしたら、どこに問題があるだろう、どこに原因があるんだろう」と自分に質問し、常にその意識でいることが重要です。

これが「自分が源」の考え方です。

そうすることで自分が変容していくことができます。

他人を変容させるのではなく、まず自分を変容させていくことが大事なのです。

例えば、今取り組んでいることでぜんぜん成果がでないとしましょう。

それに対して、あいつの教えていることが悪いとか、

ぜんぜんダイエットできないとか、このプログラムが悪いとか、

そういうふうになんかのせいにしているとうまくいきません。

じゃあ、うまくいかないのだとしたら、自分の何が原因なのか、

教えられたことをちゃんと理解しているのか、理解できないとしたらどこなのか、

ダイエットしているといっても、それ以外の時間で甘いジュースをたくさん飲んでいたりしないとか、

まずは自分の行動をちゃんとチェックしてみる必要があるわけです。

それもせずに、ただ問題の原因を他人のせいにしていたら、何をやってもうまくいきませんね。

ビジネスでも同じです。

商品が売れない、じゃあキャッチコピーを直してみよう、

発信するメッセージの内容をかえてみよう、

もしくはこういう人に向けてメッセージを書いてみようといったように、

つねに自分を変容させていくことが大切です。

これが「自分が源」の意味です。

人間生きていれば、いやなことあります。

騙されたという体験があったのだとしたら、それは騙されたのではなく、ほんとうは自分が選択して入ったわけですね。

騙されたとか、傷つけられたとか、というのは自分が選択した結果に過ぎません。

「自分が源」という考え方によれば、騙されたとか、傷つけられたといった出来事は存在しません。ただそう感じている自分だけです。

すべての体験は自分が選択しているから起きています。

それに、どんな出来事でも必ずポジティブな面とネガティブな面を持っています。

例えばどんな失敗の体験でも、あとからネタとして話せるのであれば、それは勉強したということ  
です。その時は物事のネガティブな側面しか見れなかっただけで、結果的にはポジティブな体験  
だったとも言えるのです。

ですから、騙されたとか、傷つけられたとか、他人のせいになっている人は、いつまでたっても原因  
を改めようとしないので、騙され続けたり、傷つけられる経験を繰り返してしまいます。物事のネ  
ガティブな面だけしか見ず、しかもその原因を自分の中に見ようとしないうえ、その出来事の本  
質が理解できないからです。

社会現象において、「自分が源」という考え方で社会を見るとしたら、  
例えば災害が起きたら、「ここで私ができることがあるとしたら何だろう」と考えることができます。

また近所で殺人事件のような出来事が起きたら、それは自分の世界で起きており、自分の脳み  
そが察知して見ているのですから、「ここで自分に原因があるのだとしたらどういった行動が出来  
るだろう」と考えることもできることを意味しています。

例えば「もし自分の世界に殺人犯が一人でもいるのだとしたら自分はいったいどのような事がで  
きるだろう」と考えていくことによって、いろんなアイデアを出すこともできるわけです。

例えば、殺人犯はきっと他人のせいにはばかりしている人だとしたら、「自分が源」という考え方をひ  
ろめたらいいんじゃないかとか行動することもできるわけですね。

例えば「夜回り先生」という人がいます。この方は家出した女子中学生たちを更生させる活動をな  
さっていました。普通は自分の娘ではない限りそんなことはできませんが、自分が源である意識  
でいると、「もし自分が原因だとしたらどんな行動がとれるだろう」と考え、家出した子たちを自分  
の娘のように考えることができたからこそあのように行動して、今ではテレビでコメンテーターとし  
て活躍しているわけです。

「自分が源」の考え方でいると、社会的な問題があった時になにかしらアイデアを思いついて、そ  
ういうふうに行動しようと決断して、行動することが出来るかも知れません。そうすると社会的にも  
認められて、活躍していくことができます。

社会的に活躍している人は、常に自分に原因をおいて、自分にはどんなことができるだろうと考  
えながら、行動しているのです。

ここで注意しなければならないことは、「自分に原因がある」というと、なにか自分に問題があり、  
まるで自分が悪いことをしているように思い違いをしてしまう方もいます。  
そして「自己責任」という言葉にすり替えられてしまうこともあります。

「自分が源」とは、「自己責任」や「自分が悪い」という意味では全くありません。

あくまでも「私が体験している世界は、私が創り出している」という意味です。

つまり自分の世界の中で、様々な問題が起きてくるのだとしたら、それは、あなたがその出来事  
に対して、愛ある行動が出来ることを意味しているということなのです。

この考え方でいないと起業家はうまくいきません。  
他人のせいになっている限りはうまくいかないのです。

というわけで「自分が源」というマインドセットについてお話いたしました。

## 4) 勝者になりたければセールスは不可避である

「勝者になりたければセールスは不可避である」とは、ジョーダン・ベルフォートの言葉です。  
ジョーダン・ベルフォートは20代で49億円という資産を作った人として知られており、その半生についてはレオナルド・ディカプリオの主演で映画化までされたほどの有名人です。

このジョーダン・ベルフォートでさえ、もし多くの経済的な豊かさを得たいと思うのであれば、セールスは不可避だと教えています。

セールスにおいて一番売上が立つシーンというのは、人と人が話す場所です。それ以外ではありえません。

ネットで売ることのできる商品には限界があります。

ただ表示させてそれだけで買ってもらえる商品はどんなに頑張っても30万円ぐらいまでとされています。

それ以上の商品を売るためには、人が実際に顔を合わせながらセールスをしないとダメです。

あなたが仮にセラピストやカウンセラーといった仕事を一人でしているとしましょう。あなたがよほどの有名人でない限りは、1回のセッションで得られる金額は常識の範囲で留まるでしょうし、また一人で出来る数には限りがあります。

つまり、もしあなたがもっと多くの収入を得たいと望むなら、単価の高い商品を売らなければならなりません。

そしてそれを売ろうとするなら、そこに集中する必要があるし、それを実現するには人と人が話すシーンが必要になってきます。

なので、もしあなたが多くの収入を得たいと望むならセールスは不可避です。

ジョーダン・ベルフォートがもうひとつ教えていることは、「セールスには台本が必要だ」ということです。

セールスで毎回違う話をしていると、成約率が計れません。

同じような条件でセールスを行うことで、初めて成約率を計ることができるわけです。

なのである程度の決まった軸が必要です。それがセールスの台本、つまりセールストークです。

あなたがもし成果を得ていきたいと思うのであれば、まずは、セールストークをもつこと、そしてそれを誰か一流の人に学ぶことです。

この2点を抑えておけば大丈夫です。



そしてそのセールストークを毎回使うようにします。  
そうやって成約率がどのくらいになるか観察しましょう。そうしていると、成約率をあげるにはどこを工夫したり、修正したりしたらよいのかが見えてきます。  
そうして自分のセールストークに磨きをかけて行くことができます。

もしあなたが、ある一定以上の水準より売上を上げたい、収入を得たい、  
そして、もっと社会貢献したい、自分の分だけでなく誰かのために稼ぎたい、  
と思うのであれば、セールスは必須です。  
ぜひ、セールスに挑戦し、磨きをかけてください。

今回は「勝者になりたければセールスは不可避である」というお話をいたしました。

## 5) 仕事が「生きがい」でないのならば、あなたは今ずれている

今回は「仕事が『生きがい』でないのならば、あなたは今ずれている」というお話をしたいと思います。

もしあなたが大好きなことを仕事にしており、その仕事が大好きで楽しくて仕方がないのだとしたら、あなたはそこに生きがいを感じることもできているはずです。

しかしもし、あなたが毎日8～10時間仕事をしていても、そこに生きがいを感じられないのであれば、あなたは魂の望んでいるものからずれていると言うことができます。

はっきり言いますが、もしもあなたが今やっている仕事に生きがいを感じないのであれば、それはできるだけ早くやめたほうがよいでしょう。

今は自分のやりたいことで稼げる時代になってきています。

例えばYoutuberですね。

彼らは自分の興味の向くままにテーマを決めて、動画を作って、それを公開することでファンを得、そして収入を得ることが出来るようになっていきます。

同じように今は、自分の好きなことだけで食べていくことの出来る、様々なサービスや、ビジネスモデルが登場してきています。

だから本当は、経済的な理由を言い訳にして、好きでもない仕事をいつまでも続けている理由はないのです。

もちろん仕事をして収入を得ていくには、好きなことだけでは難しいこともあります。  
何かを始めるにあたっては、いろいろとやらなければならないことがあり、その中には自分の好きではないことや、不得意なことも含まれているかも知れません。

しかし、それらを行っていくことで自分の望む未来に、確実に近づいていくことができるのだとしたら、それは目標達成のための大切な要素です。

なので、まずは自分の望む未来を明確にイメージすることが重要です。

これがまず大前提にないといけません。

あなたが行きたい未来は何か、本当に欲しい未来は何か、

どんな世界を望んでいるのか、

そして、その世界に行くことこそが、あなたにとっての本当の生きがいだということ認識しましょう。

その本当に大切な、生きがいとなる未来のために、今何をすべきなのかを考えましょう。

今すべきことと、叶えたい未来がつながっていたら、たとえそれが苦手なことだったとしても、それもまた生きがいになるはずですよ。

何か成し遂げようとする時には、必ず壁が出てきます。

その壁は外からもたらされるかも知れないし、自分の内側から出てくるかも知れません。

しかし、あなたの欲しい未来に行くためにその壁を乗り越える必要があるのだとしたら、そのことでさえ生きがいになってくることですよ。

だから、もしあなたの前に壁があるのだとしたら、「その壁を乗り越えることが、自分の欲しい未来に行くために、本当に必要なことか？」と問うてみる必要があります。

そしてその先に叶えたい未来が明確にイメージ出来るのだとしたら、その壁を乗り越えることに挑戦していきましょう。

今回は「仕事が『生きがい』でないのならば、あなたは今ずれている」というお話をいたしました。

## 6) 信じる

今回は「信じる」というマインドセットについてお話したいと思います。

日本人は戦後のGHQの教育改革によって「信仰心」を失ってしまったと言われています。

その影響により、現代の多くの人々は、自分よりも遥かに偉大な存在、それは大自然とか、ガイアとか、宇宙とか、神と呼ばれるものですが、これらのものを信頼したり、委ねたりといった事ができなくなり、更にはその中で生きている、人間、周囲の人々、そして自分自身でさえ信頼することができなくなってしまうました。

人間も大自然の一部ですから、その大自然の源である「神」を信頼できないということは、自分自身をも信頼できないということなのです。

このような不信が蔓延し、自分自身をも信頼できない環境の中で、ポジティブな結果を出すということはとても難しいことであるとも言えます。

常に何かを疑って行動している人、  
常に信じて行動している人、  
この二者の体験していく現実は、明らかに違ってきます。

さて、あなたはどちらの体験を選択したいですか？

あなたがあなたのクライアントを疑ったら、クライアントは成果を出せなくなります。  
まず第一にクライアントの可能性を信じるのが大切です。  
あなたが信じ続ければクライアントは必ず成果を出すようになります。  
なぜなら人はみなそれぞれにすごい才能を持っているからです。

まずはあなたが信じること、それが大前提です。

ところで、私もスピリチュアルなことやビジネスを学ぶために、いろんなスクールに行きましたが、一人の先生を信じ続けるのは結構難しいことなのだと思います。  
性格が合わなかったり、イラッとするのはまああることです。  
しかし、ただ一つの理由だけで離れていってしまう人が結構います。

ただ、その在り方でいたらどこへ行っても成果は出ないでしょう。  
先生も人間なので欠点があるのは当たり前です。  
自分と違うところがあるのも当たり前。

そこで習うことを決めたのであれば、先生を信じ続ける必要があります。  
それは先生から生徒を見ても同じことが言えます。  
欠点があっても、少々の嫌なことがあっても信じ続けるという姿勢が大事なのです。  
そういう在り方で、ものごとに望む姿勢でなければ成果はできません。

信じ続けること、やり続けること、自分の才能を信じること、  
結局このような人が最終的に成果を得ています。

成果を出している人の共通点は、同じ先生を信じているということです。  
それは盲信とは違います。人間としてお互いの良いところも悪いところも認めあったうえで、信頼をしているのです。

ですからそのような関係性においては、たとえ生徒がやがてそこを卒業して離れていったとしても、その後もずっとその先生を慕い続けていたりします。

そういった信頼関係のことを「ラポール」といいます。  
ラポールがないと成功はありません。

ではラポールを築くにはどうしたらいいのでしょうか。

何か問題があっても、すぐに離れてしまうのか、それともお互いにしっかり話し合っ  
て次に進めるか、によって両者の在り方には違いが生まれてきます。

疑って行動するより、信じて行動したほうが、確実に相手からも信頼されます。  
なぜなら相手はあなたの鏡だからです。  
あなたが疑っていたら、相手からも疑われることでしょう。  
どちらのスタンスで生きるのか、  
しっかり決めて、疑うより信じて行動して欲しいと思います。

今回は「信じる」ことについてお話いたしました。

## 7)ラポールなしに成功はない

今回は「ラポールなしに成功はない」というお話をしたいと思います。

ラポールとはフランス語で橋を意味する言葉で、信頼関係を表しています。つまり、信頼関係とは、自分と相手との間に橋をかけことでもあるということです。

セールスにおいて、ラポールは必須です。  
これがないともの売ることはいけません。  
ですから、常に、どうしたら自分は信頼されるかと自分に問いかけることが大切です。  
あらゆる情報発信の時や、  
普段の在り方、  
服装、身なり、自分の立ち居振る舞い全てにおいて、どうしたら信頼してもらえるかということに注意しましょう。

またセールスにおいては第一印象もとても大切です。  
『人は見た目が9割』という本がありますが、だらしない格好をしていたり、不誠実な印象を与えるような格好や振る舞いをしていたら、やはりなかなか信頼してもらえないと思います。

これはちょっと波動とかエネルギーといった話になりますが、自分から発せられているエネルギーが大切です。

エネルギーが高いとか、波動が高いといった言い方がありますが、これらは普段どんな生活をしているかに左右されます。  
普段から暴飲暴食をして、不規則な生活習慣を送っていれば、当然のことながら不健康な感じの印象になっていきます。そうした人から発せられるエネルギーや波動は、やはりそれに見合ったものになります。

ある会社の就職面接に、とても鬱々とした感じの女性がやって来たそうです。

経歴を見る限りにおいては優秀な感じでしたが、あまりにも鬱々した雰囲気であったために、他の面接担当者はこの人は無理だと思ったそうです。しかし、その会社の社長はその人を見て、半年間毎日ジムに通うことを条件に就職OKにしたそうです。

他の面接担当者は驚きましたが、社長は「まあ見ていなさい」という感じだったそうです。するとどうでしょう、就職時にはあんなに鬱々とした雰囲気だったこの女性は、ジムに通って体を動かしているうちに、見違えるようにはつらつとなり、とても素晴らしい社員になったそうです。

高いエネルギーや波動の状態にするには、運動する習慣や、質のよい食事、人との関係性がとても大切です。私達が抱える現代病の多くは、これらを整えるだけで治ってしまうとさえ言われています。世の中には様々なヒーリング方法や健康法が溢れていますが、適度な運動と、良質な食事、良好な人間関係を心がけていれば、ほとんど必要ないのかも知れません。

『隣の億万長者』という本がありますが、億を稼いでいる人の生活は意外と地味であることの方が多いようです。いかにもお金持ちといった感じで目立っている人は、実はほんの僅かで、多くのお金持ちの人は、意外とシンプルで質素な生活を送っていたりしますし、儉約家であることがほとんどだそうです。なので見た目も一般の人々と変わらないし、同じ住宅街の中で同じように生活していたりします。

またお酒飲まない人も多いそうです。というのも、こうしたお金持ちの人たちは、自分を磨いて向上させることが好きなので、たくさん本を読んだり、勉強したりすることに時間を使います。そのため、アルコールを飲んで酔っている時間をもったいないので、飲まないということなのだそうです。

もちろんお酒を飲まなければ、その分健康的に生活できますし、酔っ払って無用なトラブルを起こすこともありません。

そうした人の信頼度は必然的に高くなっていきますね。

このように、目に見えない部分の自分のエネルギーを高めることが大切です。

また、人から信頼されるもう一つの大事なポイントとして挙げられるのは、相手の話をよく聞くということです。

相手の話をよく聞く人は、自分のことばかり話す人よりもずっとずっと信頼されます。

人と会話している時、多くの人は相手の話を聞いていないことのほうが多いです。

相手が話している間、大抵の人は、次は何を話そうかと考えていたり、自分だったらどう思うかみたいなことばかり考えていて、本気で相手の話に集中している人はほとんどいません。

だから、話をしている方も、自分の話を本気で聞いてもらえるとは思っていないのが本当のところなんです。

ところがもしそこに、本気で話を聞いてくれる人が現れたらどうでしょうか。

おそらくとても驚かれ、そして誰にも言ったことのない本音を話してくれるかも知れません。

つまり本気で相手の話を聞くことは、相手の信頼を得るための非常に強力な方法となります。

というわけで、今回は「ラポールなしに成功はない」というお話をいたしました。

## 8) 今この瞬間に全力をかける

今回は「今この瞬間に全力をかける」というお話をしたいと思います。

なにか商談で契約を取ろうとしているときに、相手の心が動いてしまったら失敗です。契約はほぼ成立しないと考えて構いません。一度断られると、契約しなおすことはほとんどありません。

そのため、一回一回のセッションには全力をかけることが大切です。つまり、その一回しかないと思ってやることが大切ということです。

その一回にどれだけ、全力を注げるかということが重要になってきます。例えば、あなたのエネルギー、オーラ、光、本気度、見かけ、在り方など、これらがいつでも最高の状態にあるよう心がけていくことが大切です。なぜなら人は、そういうものを放っている人についていきたいと思うからです。

だから常日頃から、その在り方でいることを意識し、一瞬一瞬を大切に、全力で生きることを心がけましょう。今この瞬間を大切に生きるということが重要なのです。

セールスをする時、  
今目の前にいる人のためにどんなことができるのか、  
どんなものを提供できるのか、  
目の前の人より豊かで幸せになるためにはどうしたらよいか、  
どんな質問をすればいいだろうか  
といったことを考えながらすることが大切です。

そうやって、一回一回のセッションに全力で臨み、さらにトライ・アンド・エラーを繰り返して、質を高めていきましょう。

それが成果として現れてくるからです。

今回は「今この瞬間に全力をかける」というお話をいたしました。

## 9) 成功者が使わない言葉トップ3

今回は「成功者が使わない言葉トップ3」というお話をしたいと思います。

私たちが常日頃から口にしている言葉はとても大切です。

言霊ということを知っている人があると思いますが、私たちが口にすることはエネルギーが乗っており、それを発することで現実が創造されていく力を持っています。

例えば聖書にはこのように書かれています。

「始めにことばがあった、ことばは神であった。すべてのものはことばによってつくられた」

世界中の言語の中で日本語ほど特殊なことばはないそうです。

これはあまり知られていないことですが、日本語の一番の特徴は、日本語が、母音、父音、子音の3つの要素から成り立っており、そのことが日本語の持つ言霊の強さの源になっていることです。

このため、日本語を喋る人は、普段から意識せずに言霊をつかって現実を創造していますが、この特徴は他のインド・ヨーロッパ語族には見られない特徴であるため、諸外国の方々は、言霊を使うためには特殊な発音を訓練したり、マントラという形でしか使うことができないのだそうです。

そういう意味では、私たち日本人は特に、普段語る言葉に気をつけなければなりません。

何気なく語っている言葉が、自分の体験する現実を作り出しているからです。

というわけで、今回は特に、成果を出している人が絶対使わない言葉を3つご紹介します。

### 1、忙しい

まず成果を出している人が絶対に使わない言葉のナンバーワンが、「忙しい」という言葉です。

忙しいとは、心を亡くすと書きます。

つまり心がどこかに行ってしまう状態のことを表すわけです。

成果を出している人は、自分に対しても、相手に対しても忙しいという言葉を使いません。

忙しいと言うことは、相手に対して「心を亡くしてます」と言っているのと同じです。

これはよく考えると、相手に対して失礼なことを言っているわけですね。

つまりこの言葉の本質を知っている人は絶対に使わないというわけです。

### 2、疲れた

次に疲れたという言葉です。つかれたは、実際に口にするとわかりますが、

何かに取り憑かれたという意味と同じ音です。

同じ音の言葉は、同じ意味の言霊を持ちます。

普段から「つかれた、つかれた」と言っている人は、「私の生活は誰かに乗っ取られています」と宣言しているようなものです。

当然そのように宣言していれば、現実もそのようになっていきます。

もしあなたが主体的に、自立して生活しようとするのであれば、「つかれた」という言葉は口にしないほうが懸命です。

### 3、わからない

3番目は「わからない」という言葉です。

成果を出している人は、わからないことがあっても「わかりません」とは言いません。

もしわからないことがあったら、まず調べます。

また何か人から訊ねられてわからないことがあった時も、わからないとは言わずに、「調べて報告します」と答えます。

何か新しいことに挑戦したり、今までやったことのないことを実現しようとする時は、基本的にわからないことだらけです。

だからなんでも始める前から「わからない」と言っていたらきりがありませんし、わからないからやらないのであれば、最初から終わっています。

自分でまず考えてやってみる、そしてわからないことがあれば、まず調べましょう。それでもわからないことがあれば、その時はじめて他の人に「どう思いますか」と訊ねましょう。

常日頃から思考をしっかり伸ばす癖をつけることが大切です。

わからないことがあったら、「わからない、わからない」といつて終わりにしてしまったり、なんでもすぐ人に聞くのはやめましょう。

まず、自分で調べる、

そしてちょっと何かやってみることが大切です。

そうすることで自分を成長させていくことができます。

今回は「成功者が使わない言葉トップ3」というお話をいたしました。

## 10) 外見を整えよう

今回は「外見を整えよう」というお話をしたいと思います。

人は外見ではないとか、外見で人を判断してはいけないということはよく言われるところですが、しかしやはり人は外見で判断されてしまうものです。

これはもう本能的に持っている性質ですので仕方がないとも言えます。

初対面の人とラポールを作り上げるには、外見は、かなり大事です。



『人は見た目が9割』という本が出ていますが、最初のぱっと見の印象が大切なんですね。

まるかんで有名な斎藤一人さんはよく「金のロレックスしろよ」というそうですが、その理由はひと目でお金持ちだと思ってくれるからだそうです。

まあ、金のロレックスも好みがあるでしょうから、必ずしもそれでないといけないということはありませんが、おしゃれなものや、上質なものを身に着けておくことは大事です。いいエネルギーが出るなら何を身に着けていてもよいとも言えるでしょう。

そういう意味では、丁寧に作られているものが多い日本製のものはお勧めです。よいものを身に着けているとそれに見合ったエネルギーが出るようになるからです。

というわけで、今回は「外見を整えよう」というお話をいたしました。

## 11) 肩書き

今回は「肩書き」についてお話いたします。

肩書きとはその人がどんな人かを表すものですが、それと同時に自分がどう在りたいかということを表すものでもあります。

「Be・Do・Have の法則」というものがありますが、肩書きは、この「Be・Do・Have の法則」のBeにあたります。

「Be・Do・Have の法則」とは、この順番で物事が達成されることを表した言葉です。

Be とは、在り方、  
Do とは、行動、  
Have とは、達成です。

通常、多くの人は、Have・Do・Be とか、Do・Have・Be という順番でものごとを進めたり、目標を達成しようとします。

例えば月収100万円になりたいという目標を持ちながら、実際は5,000円のものを買っているとしましょう。

5,000円のは200人に売らないと100万円になりません。

一人でこれを達成するのは、なかなか難しいものがあります。

普通は、5,000円のをとにかく頑張って売り続けます。そしてようやく100万円達成できてはじめて、私は月収100万円の男になれた、あるいは月収100万円の女になれたと言います。

これが一般的な Do・Have・Be の考え方です。

しかしながら、これは順番が逆なんです。

まず最初に、私は月収100万円の男だ、月収100万円の女だとして決めた状態であることが大切です。

Be・Do・Have の Be から始めるわけです。

そうであればやるが変わってきます。

私は月収100万円の人間だと思って5,000円の商品を売っていると、誰でも違和感を感じるはずですよ。

それに現実的に考えて、一人で商売をしているのだとしたら、5,000円の商品で月収100万を達成するのは不可能ではありませんが結構難しいです。

特にセラピストであれば、1ヶ月に延べ200人セッションしなければならないわけですから、ちょっと考えれば無理だということがわかります。

ということは、もう月収100万円の人間だと決めたなら、別のやり方を考えたり、別の商品を買っていかないといけないということなんです。

このように、まず最初に自分がどうなりたいかを定めることが大切です。そしてそれを決めてから始めると、そのためにアイデアを練ったり、考えたりしますから、具体的に何をしたらいいのか見えてきたり、必要な情報が入ってくるようになっていきます。

例えば、私は日本一のダイエットアドバイザーと決めたとしましょう。

そうすると、日本一のダイエットアドバイザーにふさわしい情報や、在り方や、そうなるためにふさわしい食事や生活習慣の情報など、そういったものが自分の中に入ってくるようになっていたり、またそういう人に繋がれるようになります。

そうすればますます日本一のダイエットアドバイザーに近づいていくわけですね。

まず最初に、肩書を作ることが大切です。

これは名乗ったもの勝ちです。

名乗るとそうなるしかありません。

例えばあなたが、ある会社に就職して、営業に配属されたとしましょう。

そしてよくわからない商品を渡されて、名刺を渡されて、もう次の日からこれを売ってきてくださいと言われるわけです。

あなたは新入社員かも知れませんが、もう次の日からはその商品の専門家として営業しなければならなくなるわけですね。

当然ながら猛勉強せざるを得なくなります。

とにかくその商品についての資料を読み漁ったり、自分で実際につかってみたりして、この商品がどんなによいものかを理解して、説明出来るようになっておかなければなりません。

これは新たにビジネスを始めるときでも同じです。

よく、自信がついてから始めますとか、

勉強して専門家としての経験を積んでからやりたいと思いますということをする人がいますが、残念ながらこのような人はいつまで立っても自信はつきませんし、いつまでたっても新しいことを始めることはできません。

今、素人でも、今自信がなくても、もう今日から、例えば私は日本一のダイエットアドバイザーという肩書きを掲げて、全力で取り組むしかありません。

このことは、自分自身を進化させるのに、非常に有効な手段です。  
そして自分で決めた肩書きを確信していたら、そうなるしかないので、一生懸命やらざるを得なくなります。  
そうすると、本当にそうやって行きます。

まず、宣言して、行動する、そうするとそれが達成される。  
これが「Be・Do・Have の法則」であり、  
実は「引き寄せの法則」と言われているものと同じです。

豊かになりたいと思うのであれば、  
今日から豊かな人として振る舞うことが大切です。  
それはいきなりお金もないのに、高価な服を買ったり、車を買ったりすることではありません。この辺りを履き違えている人が多いですが、豊かな人を真似するというのは、豊かな人が普段どのように考え行動しているのか、ということを実似してそのとおりに生きるということです。  
普段の立ち居振る舞い、言動、仕事の仕方、お金に対する考え方、その人の在り方をよく学んで、そのとおりに自分も在るようにするということです。

そしてそれが本当に実現するために、具体的に行動することも大切です。  
そうすることで必要な情報や、学びの機会が引き寄せられてきます。  
こうして結果がついてくるということなのです。

さて、では具体的な肩書きの作り方ですが、イメージとして自分が努力すれば出来ると思えるものの2倍ぐらいの肩書にするのがコツです。  
例えば、ぱっとイメージしてみて、私は月収50万円の人間だと思ったら、月収100万円の人間と名乗ってください。

まずは名乗ってみる。そして名乗ってみて違和感があったら変えても構いません。

変えまくって、じっくり来るものを探してください。  
よく一度決めた肩書きはそんなに変えないほうがよいのではないかという人もいますが、気にせずどんどん変えてください。他人はそんなにあなたのことを見ていませんし、気にしてませんし、以前の肩書きのことなど覚えていません。

実際に走り始めてみて、その過程でじっくり来るものに変えていってください。

今回は「肩書き」というお話をいたしました。

## 12) 商品内容(コンテンツ)

今回は「商品内容(コンテンツ)」ということについてお話いたします。

まず一番大事なことは、本命商品を一つ決めて、それを本当によいものにしていくということです。

本命商品とはバックエンド商品とも言われますけれど、自分が一番売りたい商品であり、すべての商品の中で一番高額で、一番品質の良いもの、とにかく全てにおいて一番であるもののことを言います。

もしあなたが、自分の商品を本当によいものにしていったら、最終的には何もしなくても売れるようになっていきます。

だから、とにかくよい商品にしていくことが大切です。

一度作ったら終わりではなく、日々改良し、アップグレードしていくことが大事です。

とにかく本命商品に力を一番入れていくわけです。

内容がよければ、当然コピーライティングもよくなりますし、ますます人に欲しいと思ってもらえるようになっていくわけです。

よい商品とは、基本的に、お客様の問題を解決できるもの、クリアしてくれるものであることが重要です。たとえば、

お金を稼ぐことが出来る

ダイエットが出来る

健康を手に入れられる

魅力的な体を手に入れられる

エネルギッシュな体を手に入れられる

人間関係の解決

などなどです。

多くの人の抱えている問題の代表的なものに、お金、健康、人間関係があります。これらについて満たされていると、人は幸せだと感じる事ができるそうですが、そうではない場合のほうが多いわけですね。

なので、お金、健康、人間関係の3つの要素をあなたの商品で手に入れられたら、それを見た人はとても高い確率で欲しいと思うことでしょう。

お金稼ぐには、健康も大事だし、人間関係も大事です。

健康を手に入れるには、ジムに通ったり、体に良い食事をしたりするので、お金が必要になります。

人間関係を良くするためには、心のことを学んだり、コミュニケーションを学んだりする必要もあるでしょう。もちろんそれにもお金がかかります。

つまり、この3つはすべてつながっているわけです。

ということは、この3つがクリアできる商品なら誰でも欲しくなるということなのです。

そこで、まずは、これらの要素を満たした本命商品をつくりましょう。

そして次に、この本命商品につなげる目的で、フロントエンドの商品をつくります。フロントエンドとは、お手軽に購入できる価格の商品で、バックエンドにつなげるための、マーケティング目的の商品のことです。

たとえばあなたがメイクが得意だとしましょう。

するとまず、バックエンドの本命商品となる、メイクアップアーティストになれるコースを作ります。このコースでは、例えばメイクの仕方を教えるのはもちろん、メイクに必要な商品のセット販売、そして豊かで輝く女性になれるマインドセット、クライアントさんとの会話の仕方、具体的な販売や宣伝、集客の方法などをセットにして、3ヶ月で40万円といった感じで販売します。

そして、フロントエンドでは、1回1,000円みたいな安い料金で、5分でできるお手軽メイク講座といった感じで、自分が扱っているメイクの商品をつかったメイク教室などを定期的で開催するわけです。そしてそこに来てくれた人に、バックエンドのメイクアップアーティスト養成コースの宣伝を上手にやって、バックエンドを購入したいと思ってもらえるようにするわけです。

つまり、バックエンドでは、お金も、人間関係も、美貌もすべて手に入れられて、あなたの問題が全部解決しますよというものを用意しておくわけですね。

つまり、本命商品以外は、すべて本命商品を買いたいと思ってもらえるための位置づけにあるということが大事です。

これを間違えてしまうと、安い商品しか売れず、だれも本命商品を買ってくれないということになってしまいます。

今回は「商品内容(コンテンツ)」ということについてお話いたしました。

## 13) 疑うより信じる

今回は「疑うより信じる」ということについてお話いたします。

「人を信じることはもちろん  
はるかに人を疑うことより勝っている」

とは幕末に活躍した吉田松陰の言葉です。

伊藤博文を始めとした、吉田松陰の元で学んだ者たちが、それまで長く続いてきた江戸時代を終わらせ、新たな明治の時代を切り開いていきました。

それまで誰も見たことも経験したことのない社会を作り上げていくには、それが達成できるという信念がなければできません。  
信じるからこそが最も大事なことなのです。

信じないと成果は出ません。  
疑いながらやっても成果は出ません。

すべてのことは、まず、信じることから始まります。  
信じることが一番大事です。

もちろん信じてやっても失敗することはありますが、その失敗は確実にあとから生きてきます。  
だから疑って中途半端にやるより絶対にいいですね。  
それに信じて行動していると気持ちいいです。  
疑いながらやっていたら、あまり気持ちもよくないですね。

何かに挑戦していくときは、信じてやるだけやってみるスタンスでないと自分の力になりません。  
信じてやってやり続けて、本当に信じ抜いてやって、失敗したらそれはそれでよい経験となります。なぜならそれは後から絶対に自分の力になっていくからです。

また疑って行動するより、信じて行動したほうが確実に成果は得られますし、自分の満足する成果を得られなかったとしても、後で振り返ったときに、やっぱりそっちのほうがよい経験です。

ここで重要なことは結果に期待しすぎないことです。  
期待しすぎていると、信じてやってきたことが、意図した結果と違ったときに、失望するし、裏切られたという気持ちになります。

「人間万事塞翁が馬」ということわざがありますが、これは人生において起きてくることはすべてプロセスであることを教えています。

つまり、信じてやってきたことが失敗したとしても、それもまたプロセスの途中であり、その体験を踏まえた上で、その先の成功につながっていくからです。

なので、特定の結果にばかり執着していると、失敗したときに、それは裏切られたという失望の体験となってしまいますが、これもまたプロセスの一部と捉えて、信じてやり続けるならば、必ずよい結果へとつながっていくということなのです。

というわけで、疑うよりも信じることを大切にして行動するよう心がけましょう。

今回は「疑うより信じる」ということについてお話いたしました。

## 14) 磨き続けられる武器を持たなければ人生の成功は永遠に訪れない

今回は「磨き続けられる武器を持たなければ人生の成功は永遠に訪れない」ということについてお話ししたいと思います。

セールスをするにあたって、磨き続けられる武器は必須です。

というのも、成果が出ている人は一つのことをやり続けているからです。一つのことをやり続けることによって、それはどんどん研ぎ澄まされていき、最終的には誰も真似できないものへと磨かれていきます。

ここでいう磨き続けられる武器というのは、本命商品のことです。本命商品とは、あなたが一番売りたいものであり、一番買ってもらいたいものであり、一番価格が高く、一番素晴らしい商品のことです。あなたが全力を注いでいる商品、これが本命商品です。

自分の本命商品を常によいものにしていくことが大切です。高いかも知れないけれど、やっぱりこれが一番欲しいと思わせる商品であることが重要です。

本命商品を常にいいものにしていく理由のひとつは、価格が高いからということがあります。

たとえばあなたが、価格の安い商品しか売ってないとしましょう。安い商品には、やはりそれなりにしか力を入れません。下手したら手を抜いてしまう可能性もあります。

薄利多売を目的とした商品の場合、それで利益をあげるためには、いかにコストを削減できるかが問われてきます。つまり、言い換えると、どうしたら手を抜けるかということが大切になるということなのです。

安かろう悪かろうという言葉がありますが、安い商品のほとんどはやはり安物です。しかし中には安くてもそれなりに品質の高いものもあります。しかしこれもよく調べていくと、製品の品質は高くても、その分人件費が削られていたりします。コスト削減とは聞こえがいいですが、安い商品はそれなりに理由があるから安いのです。

これは自分でビジネスをしている時も同じです。安い商品を売っている間は、あなたはそれをたくさん売らなければならなくなります。その結果、あなたは自分の時間を削って、仕事の為に費やさなければなりません。個人でビジネスをしているときは、それが数字として意識されることはあまりありませんが、要するにそれも人件費を削っていることになります。そういうことを続けていると、結果として、日々の生活における心の余裕がなくなり、質の良いビジネスができなくなってしまうのです。

ですから個人でビジネスをしている方は、できるだけ高いものを売るようにしてください。

自分が売る商品に高い値段をつけると、あなたはいつでも、それをもっとよいものにしてとブラッシュアップするようになります。

そのため、それはよりよいものになっていきます。

また高い商品は、安いものほどたくさん売らなくて済みますので、仕事の時間にも余裕ができ、プライベートな時間も十分に確保することが出来るようになり、生活にも、心にも余裕ができます。余裕ができれば、あなたはよりよいサービスを提供することができますし、新しいアイデアを思いついて、それを実行することもできます。

つまり高単価の商品を持っていたほうが自分のモチベーションも上がるし、それを購入してくれるお客さんに対して、よりよいサービスを提供することができるということなのです。

例えばあなたが、高額なコンサルのコースを販売したとしましょう。あなたは心にゆとりが生まれますので、それを受講してくれた受講生の方に、どうしたらもっと簡単に成果を出させてあげられるかとか、もっとわかりやすく教えるにはどうしたらよいかとか、そのためにもっと自己投資して、もっといい仕組みを取り入れようとか、いろんなことを考えて、もっと商品を良くしていこうとすることができるのです。

これが安い商品だと、なかなかそうは考えられません。品質よりも、どうしたらもっと効率よくやるかとか、どうしたらもっと生徒が増えるかとかばかり考えるようになり、必要なサポートがどんどん削られてしまいます。

本命商品のことを考えるときは、あまり値段にとらわれないようにすることが大事です。

こんな値段で買ってくれる人などいるのだろうかとか、もっと安いほうがいいのではないだろうかといったことを心配する必要はありません。

なぜなら、その商品が高いのか安いのかは、買う人が判断することだからです。

もしあなたが提供する本命商品が、本当によいものであるならば、それがどんな値段であったとしても、買いたいと思う人は買ってくれるからです。

だからまず、あなたの本命商品をよりよいものになるように磨き続けてください。

そうすることで、あなた自身も、またそれを購入してくれる人も、満足することが出来るようになります。

今回は「磨き続けられる武器を持たなければ人生の成功は永遠に訪れない」ということについてお話いたしました。



## 15)セールスは幸せを呼ぶ贈り物

今回は「セールスは幸せを呼ぶ贈り物」ということについてお話いたします。

私たちの中には、セールスに対して、嫌われちゃうんじゃないかとか、嫌がられるんじゃないかとか、煙たがられるんじゃないかというマイナスのイメージを持っている人もいます。

その昔、今のようにネット販売がまだない時代では、セールスマンが家々を訪問して物品を販売するということが行われていました。

そのため、中には押し売りとかで不要な商品を買ってしまったたり、親が押し売りの被害にあったのを見たといった体験がある人もいます。

また親がセールスマンで、苦勞している姿を子どもの時に見ていたりする人もいます。

こういう体験があると、セールスに対してよい印象を持てなくなってしまう人もいます。

しかし、このようなネガティブなイメージを持っていると、ものを売ることはできません。売ったら煙たがられるんじゃないかと思いつつも売れないですね。

セールスは、これを売ったら喜ばれると思いつつも売れないと売れません。

売れるセールスマンは、売ったら相手が幸せになると自信をもって売っています。ですので、まずはその自分の思い込みを見つめる必要があるわけです。

セールスは良くないものとか、高いものは良くないといった思い込みを持っていると、高いものは売ることができないし、安いほうがいいという思い込みにつながってしまいます。

安いものがあると思っていると、安いものしか売れなくなります。

だからその思い込みも直していく必要があります。

つまり、高いもののほうがいいという思い込みに直していく必要があるわけです。

実際に高いもののほうが、本当はいいものです。

安いものばかり売っていると、成績もあがらないし、いいお客さんに巡り会えません。

高いものを売り始めたら、成績も上がるし、いいお客さんにも巡り合うようになります。

これは本当のことで、私の経験則から言うと、リーディングやヒーリングのセッションで、1回1万5千円以上するものに申し込んでくれる人は、総じてよいお客さんです。

一方、1万円以下のセッションしか申し込んでこない人の中には、ちょっと問題のある人が含まれ、価格が下がるほどその割合が増えてきます。

つまりよいお客さんを集めたければ、価格を高くし、内容もそれに見合ったものにすればよいということなのです。

そもそもセールスの本質とは、様々な問題を解決することです。  
例えば、水道水が美味しくないので、家庭でも美味しい水を手軽に飲みたいという問題があったとしましょう。  
これを解決する方法として、浄水器や活水器、ウォーターサーバーなどが存在します。  
つまりこれらの製品をセールスすることは、おいしい水を飲みたいという問題を解決することになります。

このように、セールスは相手にとって幸せを呼ぶ贈り物でなければなりません。  
不要なものを売りつけても、それは押し売りと同じですので、そのようなセールスは避けなければなりません。その人を本当に幸せにすることが出来るものを提供することができれば、それは素晴らしい贈り物となります。

もちろん、相手もあなたの商品を買うという決断をしないと、人生は変わりません。

だからこそ、  
相手の人生に変化を起こさせてあげるような、  
相手の人生を幸せにさせてあげられるような、  
相手の人生をもっと確実に豊かにさせてあげられるような、  
確実な商品をつくる必要があるわけです。

だからいろいろ工夫したり、他の人の商品を参考にしたりして、相手が本当に幸せになるような商品づくりを是非やってください。

それを実践していれば、いつでもこの商品で相手を幸せにしてあげることが出来ると心から思えるので、もっともっと自信を持って相手に商品を勧めることができるようになります。

し、心の底から「これは本当によいものだ」と思いながら売ることが出来るようになります。

なので、あなたの商品をもっともっとよくしてみてください。  
もっともっとあなたが学んだことを詰め込んであげてください。  
苦労して乗り越えた経験を詰め込んでください。  
そうすることで、相手により大きな気付きを与え、相手を幸せにし、豊かにしてあげられるような商品になります。そうなるように作り込んでください。  
そうすることで、あなたの商品は本当に相手への幸せの贈り物になります。

今回は「セールスは幸せを呼ぶ贈り物」ということについてお話いたしました。

## 16) 目の前の人を幸せにすること

今回は「目の前の人を幸せにすること」ということについてお話いたします。

あなたがもし、目の前の人を幸せにすることを意識して行動すると、あなたの人生は大きく変わっていきます。

もし自分が話しているときに、目の前の人がよく見をしていたりしたら、あなたは「この人本当に話を聞いているのかな」と思って、いい気はしないし、またその人を信頼できないと思います。反対に目の前の人があなただの目を見て、何度もうなずきながら話を真剣に聞いてくれていたら、その人のことを信頼できると思うに違いありません。

多くの場合、人は相手の話を本気で聞いていません。大抵は、次に自分が何を話すかについて考えていたり、もっと別のことを考えていたりして、要するに自分の頭の中の声ばかり聞いていることの方が多いのです。これでは相手に誠意は伝わりませんし、相手からなかなか信頼されません。

目の前の人を幸せにすることは、目の前の人に一生懸命になることです。目の前の人に一生懸命集中して、一生懸命話を聞くことが大切です。

以心伝心というのは、日本特有の言葉です。日本人の2人に1人はエンパスと言われているように、日本人は基本的に人の心がわかる民族です。日本語はとてもシンプルな言語ですが、これは言葉以外のところで伝わるのが前提の言語だからです。

あなたが本当に一生懸命なのか、相手を幸せにしようと思ってやっているのかは、実は相手に伝わっています。

だからこそ、目の前の人を幸せにすることを常に意識することが大事なのです。

今回は「目の前の人を幸せにすること」ということについてお話いたしました。

## 17) 成果が出る唯一の場所 = セールス

今回は「成果が出る唯一の場所 = セールス」ということについてお話いたします。

実はセールスにおいて、最も売上が出る場所は、人と話しているシーンだけです。

最初から最後まで、Webの仕組みだけで売れるのはだいたい30万円ぐらいまでと言われてます。

もちろんもっと高額な商品を販売できないことはないけれど、Webだけでその額のもの売るには様々な工夫が必要で、それは一朝一夕でできるものではありません。

そのことを考えると、まずはリアルで販売するのが早いです。

それを積み重ねていくと、やがてそれもWebだけで売れるようになってきますが、そこまではかなりの積み重ねが必要なんです。

なので、最初はとにかくセールスをする必要がありますし、それしかありません。

前回もお話いたしましたが、セールスは、とても楽しいことです。

なぜならセールスの本質は人助けだからです。

このことがわかった上で、

目の前の人を楽しませたり、

幸せにしたり、

豊かにしたり、

目の前の人のためになる情報を提供したり、

目の前の人の方が明るくなるような場を提供することが出来るのであれば、

あなたはどんな商品でも売ることが出来るようになります。

セールス力をあげることは、あなたの人間力や聞く力などの能力をあげることでもあります。

自分自身の価値、人間力、能力、スキル、魅力を高めることこそが、セールス力を高めることです。

ですので、セールスは楽しいことです。

セールスは自分磨きです。

あなたが自分を大切にし、あなた自身を磨き続けるほど、あなたの商品も魅力あるものとなり、売れるようになっていきます。

セールス怖い、セールス嫌だという思い込みをまずは手放しましょう。

セールスはあなた自身を成長させるものです。

そして、あなた自身を楽しませるものです。

また、あなた自身が楽しむことでもあります。

このことが本当に成約率に結びついていきます。

セールスに対するネガティブな思い込みを手放し、セールスって楽しむものなんだなっていう思い込みにしていくことが大切です。

あなたが目の前の人を幸せに出来るような商品をつくれれば作るほど、いい商品にしていけばいくほど、成約率はアップしていきます。

ぜひ、楽しんであなた自身のビジネスを作り上げて、セールス力を磨き続けていってください。

今回は「成果が出る唯一の場所＝セールス」ということについてお話いたしました。

## 18) 口下手なほど成果が出る

今回は「口下手なほど成果が出る」ということについてお話いたします。

セールスにおいて、あなたは話がうまい必要はありません。  
気の利いたオチも必要ありません。

セールスをしていきましょうというと、私は話が下手なので自信がありませんという人もいらっしゃいますが、実は話がうまい必要はありません。

何がいちばん重要なことかというと、  
相手への質問、  
相手のための質問、  
相手のためになる質問、  
これらを引き出す質問が出来るかどうかです。

なので、このような質問をあらかじめ用意しておけばよいということなのです。

人は自分の話を本気で話を聞いてくれる人がいることを嬉しく思います。  
ですので、真剣に、自分の目の前の人がかうなったら今よりも良くなるとか、

どうなったらもっと幸せになるだろうかとか、  
どうなったらもっと豊かになるだろうかとか、  
どうなったらもっとその人らしい人生になるだろうか、  
などと考えながら質問をしていくのです。

そして、あなたは相手の話真剣に耳を傾けるだけです。

そうすることで目の前の人あなたは信頼するようになります。  
また、話を真剣に聞いてもらえたことで、嬉しい感情を持ちますし、  
幸せになったような感覚になります。

だから口がうまくある必要はありません。  
相手の願望だったり、価値観を引き出す上で大切な質問をしていくだけでよいのです。  
こうすることで、その後、商品の説明をすると、その商品を買ってくれる確率が上がります。

シンプルに目の前の人がかうなったら幸せになるか、豊かになるかを一生懸命考えて質問しましょう。

そしてあなたなりの一生懸命の回答を伝えましょう。  
ただ、多くの場合、回答は目の前のひとがもっているもので、無理にする必要はありません。  
でも相手が知らないことは教えてあげるとよいでしょう。  
大切なことは、うまくしゃべることではなく、質問することです。

今回は「口下手なほど成果が出る」ということについてお話いたしました。

## 19) 自信は必要ない

今回は「自信は必要ない」ということについてお話いたします。

これは、『反応しない練習』という本に書かれている言葉です。

「自信は必要ない」とはブッダの最高の悟りの教えの一つです。

自信を追い求めると、永遠にそのループを追い求めてしまいます。

自信を求めている限り、常に自信を追い求めてしまうのです。

つまり、自信を求めている限り、自信が足りない状態がいつまでも続いてしまうということなのです。

例えば月収100万円達成したら自信がもてると思ってやっていると、100万円達成しても、また自信がない自分が出てきて、もっともっと、まだ足りないと求めてしまうといったことになります。

要するに、いつまでたっても、まだ自信が持てないという状態が続くのです。

自信は必要ない、ただ体験を積み重ねるとブッダは教えています。

体験を積むこと、つまり行動をし続けることが大事なのであって、そこには自信をつけようといった思いは必要ありません。

何をするにも、今できるあなたの全力を積み重ねるだけです。

そうすれば、すべてのものは結果としてついてくるのです。

今回は「自信は必要ない」ということについてお話いたしました。

## 20) 一人の人を豊かにできないのであれば大勢を豊かににはできない

今回は「一人の人を豊かにできないのであれば大勢を豊かににはできない」ということについてお話いたします。

誰かをサポートしたいのであれば、まず1対1からはじめることです。

いきなり大勢の人を対象にしたセミナーをはじめたとしても、

マンツーマンで目の前の人の話をよく聞いて、その人のなりたい未来に行けるようにサポートできるなという確信が得られていない状態で、大勢の人の成功をサポートしたり、大勢の人の得たい未来に向かってサポートしていくのはなかなか難しいことです。

目標達成や願望実現は段階を踏んで一歩ずつ確実に進めていくことが大事です。  
例えば、私は宇宙に行くと言っていて、いきなり明日宇宙に行くことはできません。  
宇宙船に乗るためには様々な条件をクリアする必要があり、それをするには何ヶ月、あるいは何年もかかるからです。

何をするにも、実現までのプロセスが必要です。  
もしあなたが誰かをサポートしたいと思うのであれば、最初は1対1から始めるのが大事です。  
そうした体験を積み重ね、幾人かの人を幸せにすることを続けていると、やがて大勢の人をサポートできるようになっていきます。  
まず、目の前の人を幸せにすることに全力を注ぐことからスタートしましょう。

今回は「一人の人を豊かにできないのであれば大勢を豊かににはできない」ということについてお話をしました。