

第四回
七つの習慣
勉強会



好き&得意で突き抜ける！

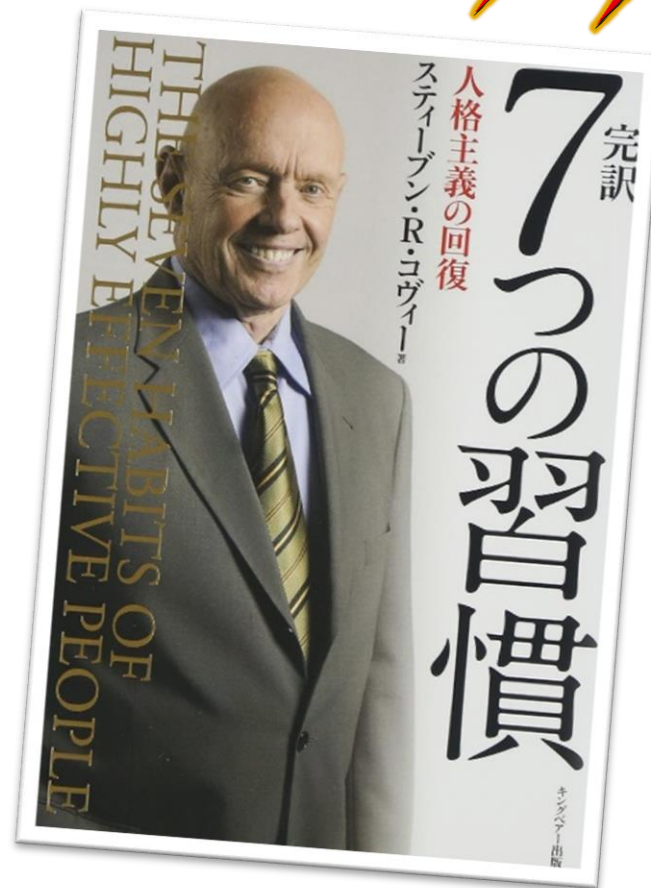
スーパー
ステージアップ
起業塾



第四回 七つの習慣勉強会



- ☑ シェア & 前回のおさらい
- ☑ 七つの習慣の前に…
- ☑ 七つの習慣 ～私的成功～
- ☑ 七つの習慣 ～公的成功～



まずは皆さんの報告から

この二週間、何か動きが
あった方はご報告下さい。
また質疑等も可能です

ひとつご提案！

攻撃的に聴く

聴き方＝学び方です。

何も考えずに受け身的に聴くのではなく、
この話は自分にどう活かせるか考え、メモし、
隙あらば質問してやろうという意識で聴いていく。
そして聴いた後は誰かにアウトプットしてみてください。

オンラインサロンは 活かせてますか？

起業塾＝学びの場
オンラインサロン＝実践の場

特に部活に積極的に参加し、
仲間を増やし経験値を高めていく！



前 回 の お さ ら い



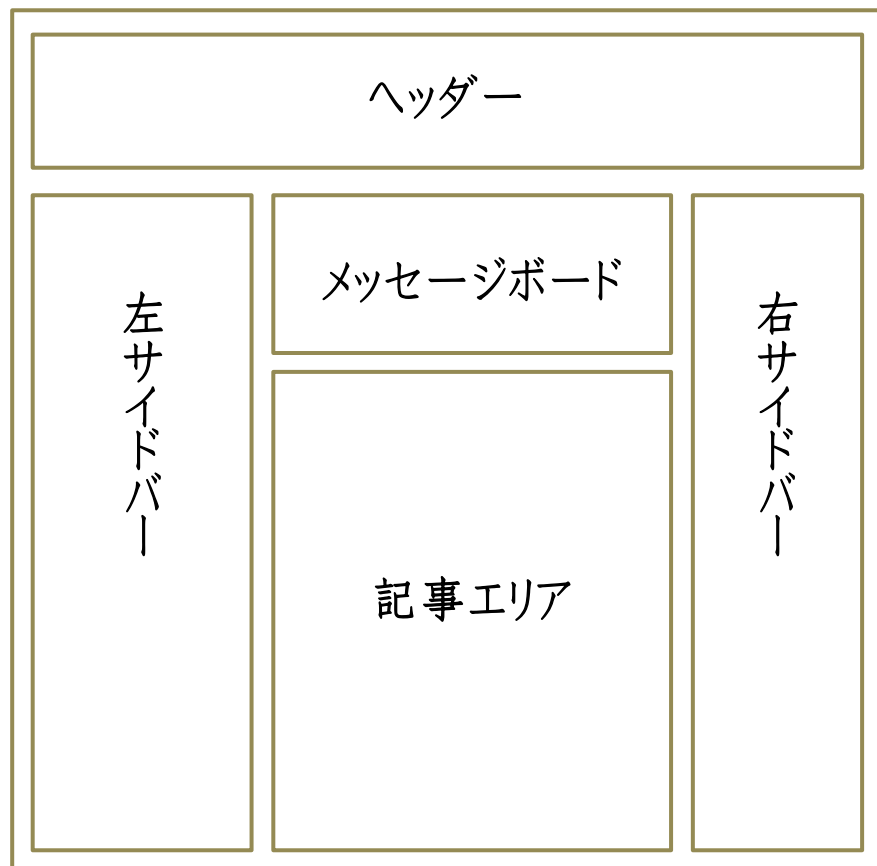


【超基本】

アメブロは
2つのページで出来ている

アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ



プロフィールページ



アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ

The screenshot shows a personal blog page for 'Jibun Brand' (自分ブランド構築) by Jun Sumifuku (住福 純). The header features a banner with the text '～個人事業を最短距離で成功に導く～' and '“自分ブランド構築”で時間とお金の両立を実現'. Below the banner is a navigation bar with links: '売れるアメブロの作り方', '自分ブランドの作り方', 'アメブロカスタマイズ', '継続コンサルティング', and 'お問合せ'. The main content area includes a post titled '突き抜ける人は自分を〇〇〇人' (Those who stand out are people who are 〇〇〇 people) dated 2018年04月22日. The post content starts with 'あなたの魅力を引き出し【時間】と【お金】の自由を実現させる！'. There are also sidebars with promotional banners for '自分ブランドで人生を変えるメール講座' and '集客できるアメブロの作り方講座'.

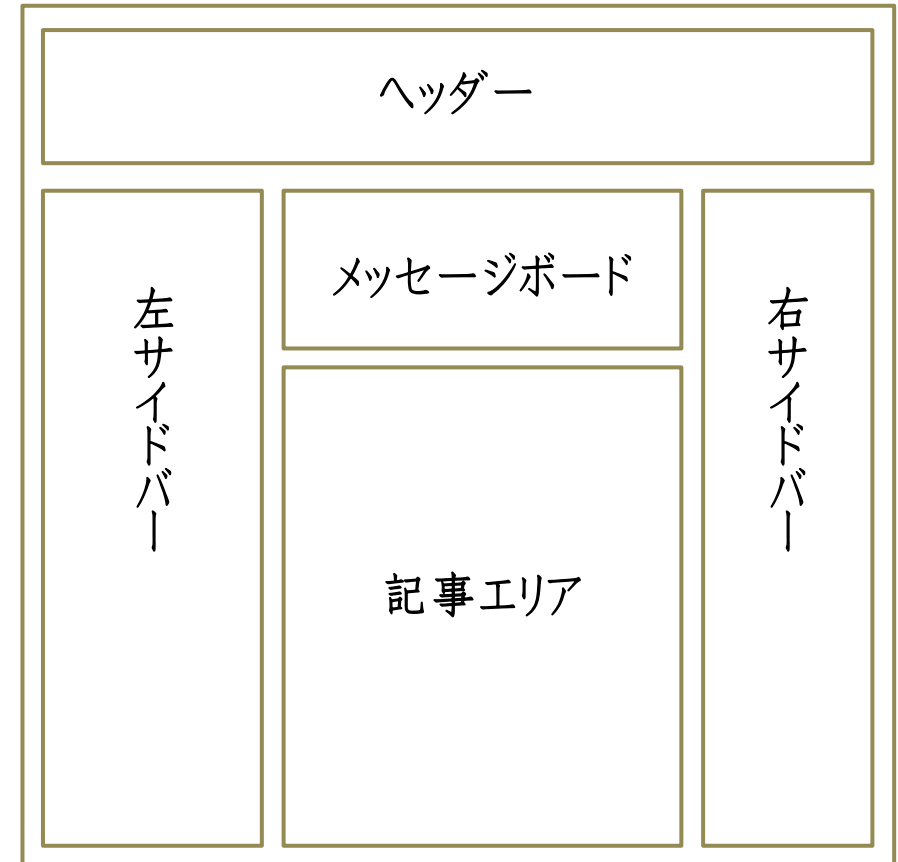
プロフィールページ

The screenshot shows a professional profile page for 'Jibun Brand' (自分ブランド構築) by Jun Sumifuku (住福 純). The header features a banner with the text 'JIBUN BRAND' and a button '＋ 読者になる'. Below the banner is a navigation bar with links: 'ブログ', 'ページ', '画像一覧', and 'メッセージ'. The main content area includes a bio section titled '自分ブランド構築コンサルタント 住福 (すみふく)' and a description of the service: '個人事業主のsmallビジネス（月収50万～200万円）を構築するコンサルティングを行っています。'. There is also a section for 'あなたの強みとウリを分析。自分だけのブランド（商品）をつくり、WEBとリアルの両方で売り出していく秘訣をお伝えします。'. The footer includes a 'ブログランキング' (Blog Ranking) section showing a ranking of 555,066.

詰まる所、ブログは型です！

- ① ターゲットを絞った
メリットの分かりやすいタイトル
- ② メニューやお問合せなど
分かりやすくゴールを設置する
- ③ 記事内メニューを必ず入れる
- ④ サイドバー左上がゴールデンスポット
 - ・メルマガやイベントへのリンク
 - ・ご案内や店舗情報、Facebook
 - ・実績やお客様の声、ビフォアアフター
(人が集まっていて楽しそうを見せる)

ブログページ



詰まる所、ブログは型です！

- ① 名前(上部エリアタイトル)は
分りやすい肩書き + 名前
- ② 写真は何屋さんか伝わる笑顔の本人画像。
バナー画像でサービスのアピールも！
- ③ 上部エリア
自己紹介(自分史)や
誰がどうなるサービスを行っているのか
実績、お客様の声などしっかり書き込む！
- ④ 下部エリア
サービス・メニュー案内
アクセスや問合せへのリンク

プロフィールページ



真似るが勝ち！

■ まず型をつくらう！

- ブログタイトル
- サイドバーの作り込み
- プロフィールページ
- 記事タイトル
- 記事の内容
- アメブロガーとの関わり方

初期設定の部分

運用の部分

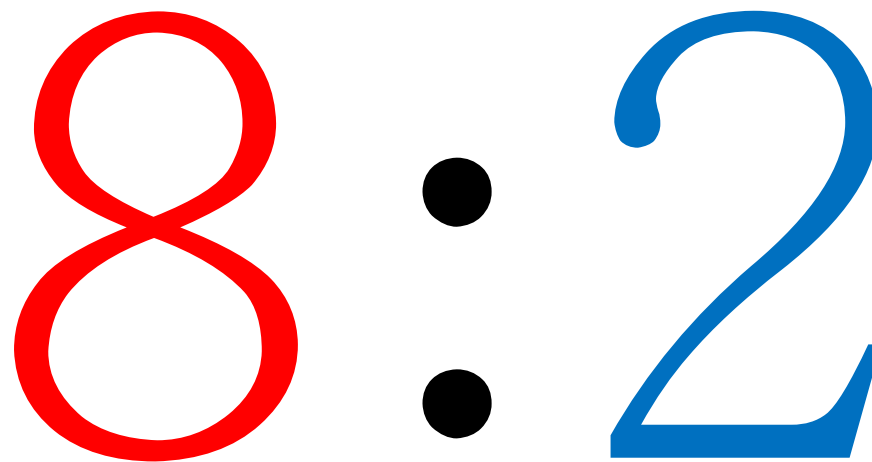
【驚愕の事実】

集客が出来る記事と
読者が増える記事と
ファンが増える記事は違う



ブログに書くことリスト

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記



お店やサービス
仕事関連の記事

自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

ブログで一番大事なことは、楽しそうな写真の多様

一番のポイントは

「人が集まっていて、みんな楽しそう！」





それが欲しい！と言われる
販売記事の書き方



販売記事と集客心理学

販売記事に必要な内容



- ①購入するとお客様はどうなるのか
- ②その理由、根拠は？
- ③すでに購入した方はこうなっている
- ④商品(サービス)の詳細、申込みリンク
- ⑤一言で伝えると「どんな変化があるのか」

販売記事とは…

■販売記事の流れ

- ① ターゲットの悩み 又は **誰がどうなった**を伝える & 申込み
- ② 自分や顧客の苦い経験談で興味・共感をそそる
- ③ **誰がどうなる**商品、サービスなのかを伝える
- ④ **その根拠や実績**を見せる
- ⑤ **お客様の声**を入れる(出来ればお客様との画像つき)
- ⑥ 再度、**誰がどうなる**を伝える
- ⑦ 商品、サービスの詳細 & 申込み
- ⑧ 最後に…で自分の想いを伝える & 申込み

ここが
ストーリー！

販売記事と集客心理学

■販売記事、告知文は超重要！

ボリュームが多く、面倒ですが

集める力が

跳ね上がります！

ボリューム
＝内容がある！



書けば売れる！ 集まる！

ライティング心理学



■ その時意識の中では何が起きている？

【集客や販売のヒント】

何となく良さそう！
何となく凄そう！
を、感じてもらう

売れない文章は考えさせる。

売れる文章は感じさせる。



■ セールス・集客の鉄則

潜在意識で感じてもらい
顕在意識で価値を理解してもらう

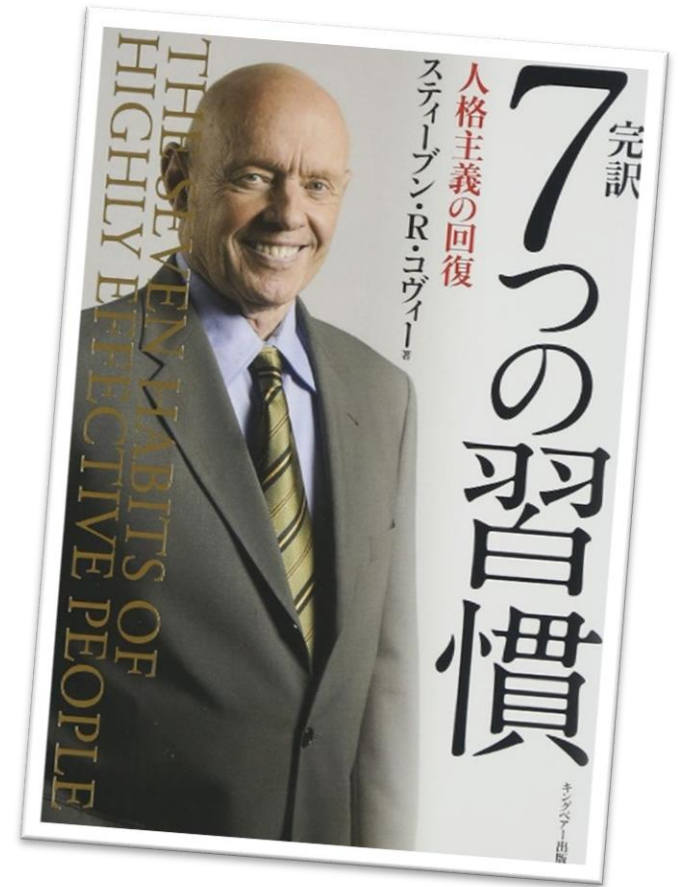
これが伝わるように文章を書く・トークすればいい！



【ここからが今日の本編】

ビジネスも人生も豊かに！
豊かさの原理原則を学ぶ

7つの習慣



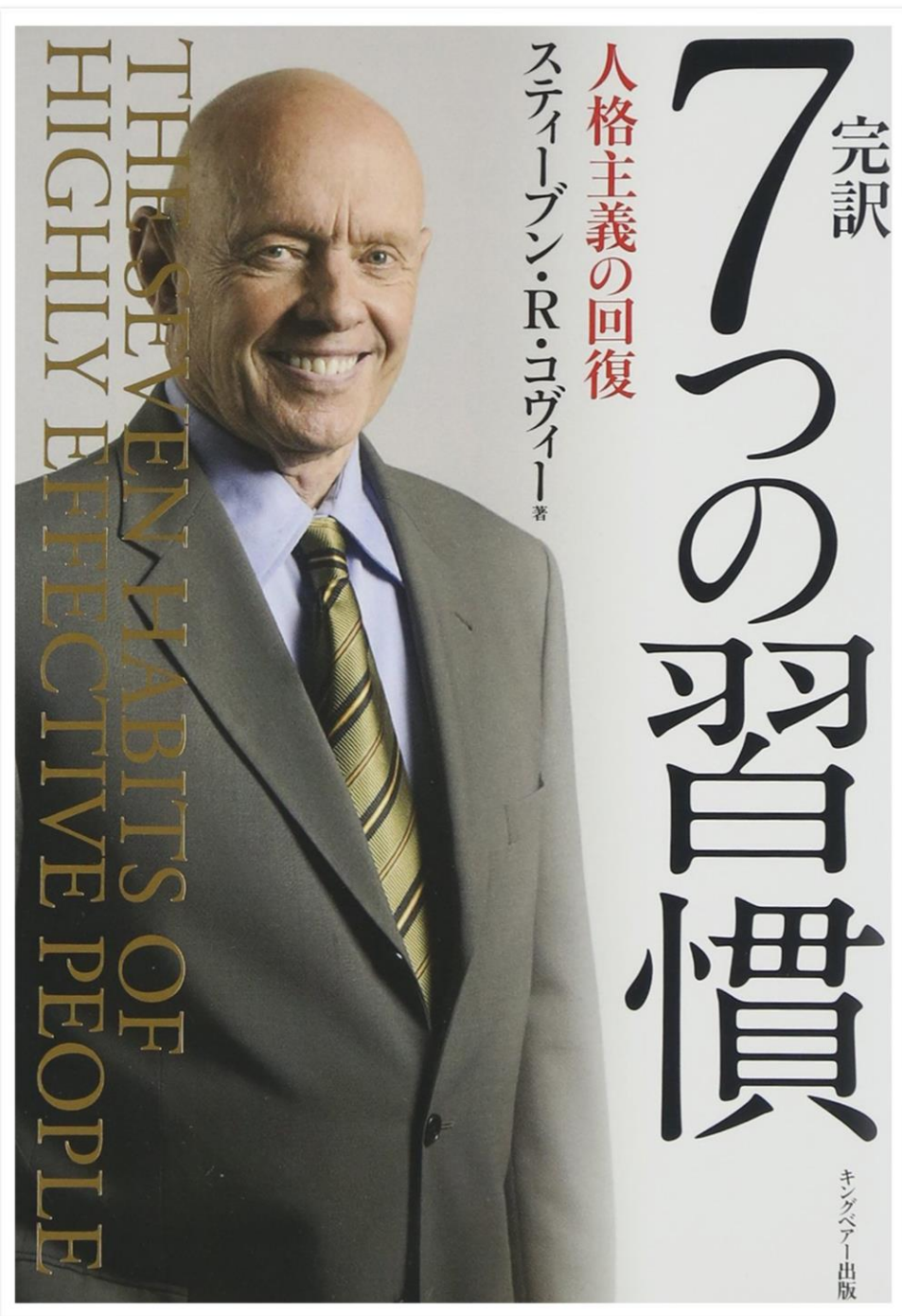
起業の基礎

■理を学ぶ一冊

7つの習慣

【コビー博士著書】

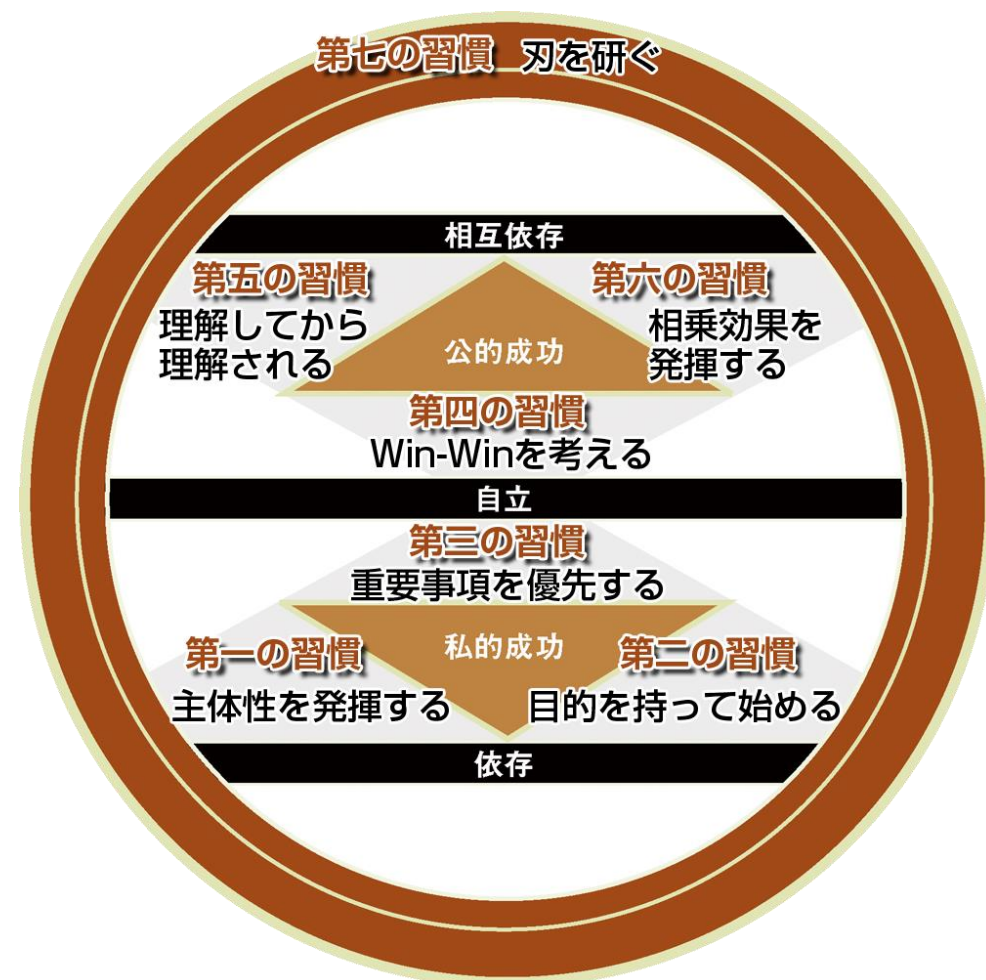
ビジネスだけでなく人としての
原理原則について書かれている。



起業の基礎

7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



七つの習慣の前に…

インサイド・アウト

(内から外へ)

起業の基礎

■ インサイド・アウト

自分(内側)から周囲(外側)に影響を及ぼす。
他人や環境を変えるには自分が変わるという考え方。

信頼されたいなら信頼される人になる
愛されたいなら愛される自分になる

起業の基礎

■ インサイド・アウト

全ての問題は自分の中にあり、
自分が変わらなければ周囲も変わらない
という考え方

起業の基礎

■ アウトサイド・イン

外部環境から影響を受け、概念が作られる。
敵がいなくなれば全ては解決するという考え方。

自分が上手くいかない現状は他人のせい。
周囲に変わることを要求し、相手を正そうとする。

起業の基礎

■ アウトサイド・イン

全ての問題は自分の外にあり、
結果を出すには周囲を変える
必要があるという考え方

起業の基礎

■ 基本

問題は自分の外にあると考えるならば
「その考え」こそが
問題である。



起業の基礎

■ 基本

全ては自分から。
自身の影響力を
高めることで
周囲は変えていける



起業の基礎

7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ

私的 成功

公的 成功

両方に通ずる



第1の習慣 主体性を発揮する

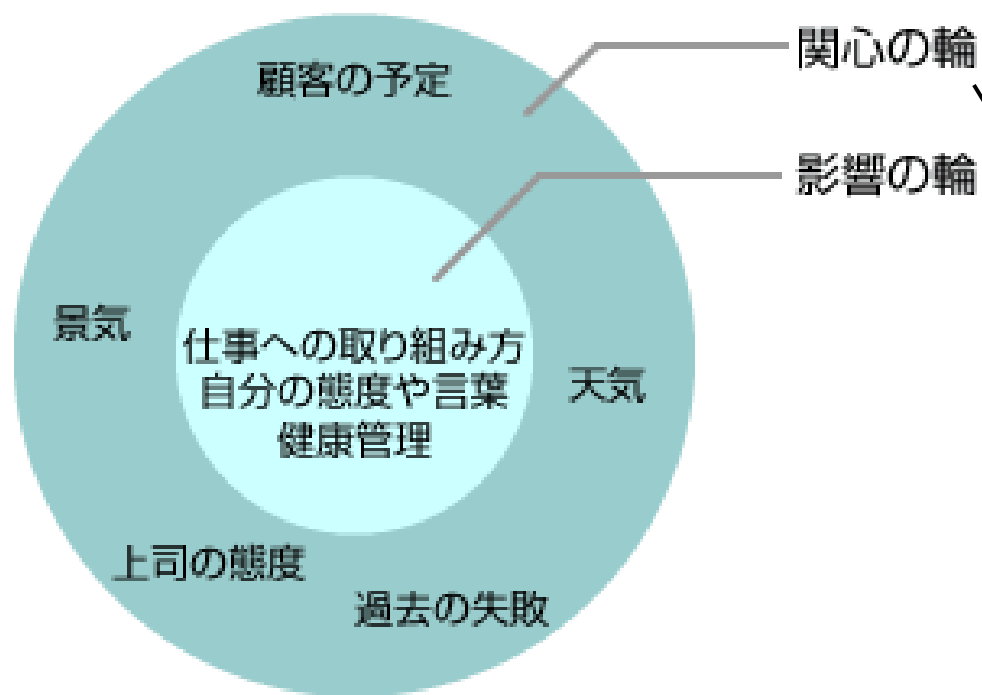
■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性とは…

自分の人生に対して自ら選択し、
自ら責任をとるということ

起業の基礎

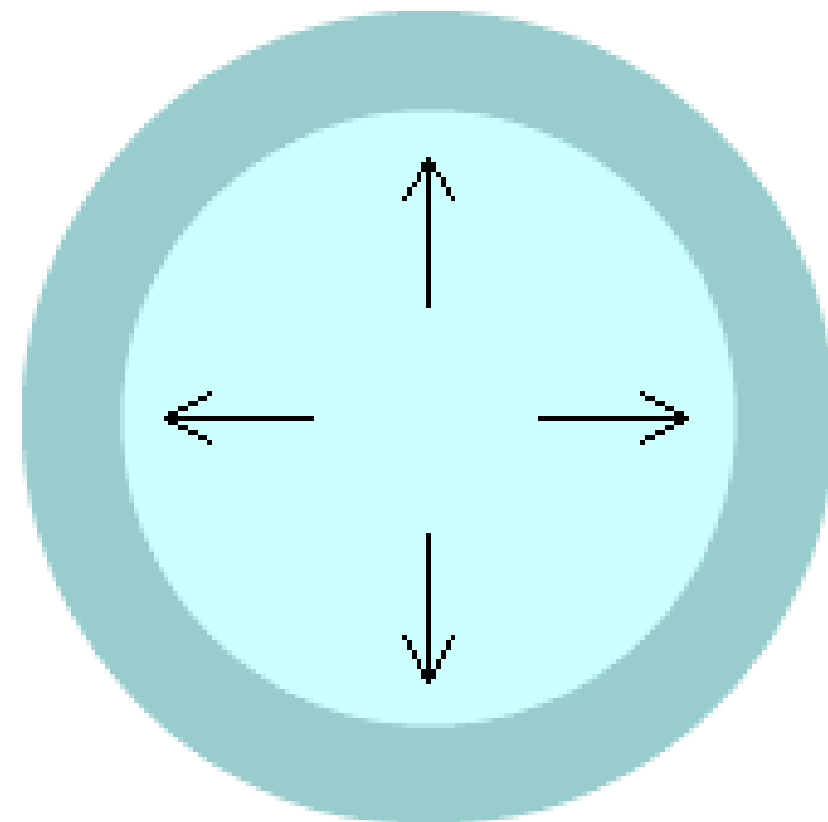
■ 第1の習慣 主体性を発揮する



ただし、自分が
管理できるものと
管理できないものが
あります。

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮すると
影響の輪が広がっていく。
色んな状況を変える
自分になれる！



影響の輪が広がる

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

◆ コビー博士

激動するこの新しい時代、仕事を受け身的に実行しているだけではたちまち相手にされなくなり、脇に追いやられてしまう。

問題になるのではなく、なくてはならない問題解決者になろう。



起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

例えば…ここは飲食店です。
あなたはホールスタッフとして働いています。
店舗の営業時間は17時から24時。

あなたが「主体性を発揮する場合」と
「主体性を発揮しない場合」にどのような
行動をするのか考えてみましょう。

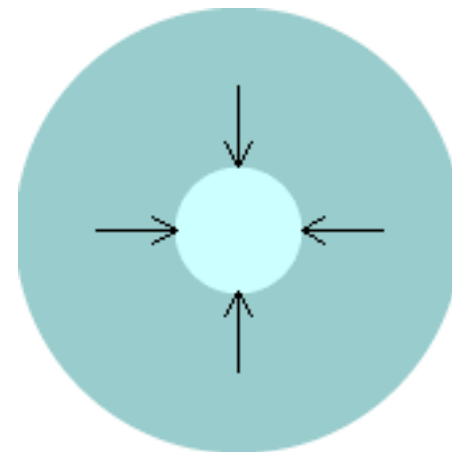


起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮しない場合...

- 出勤はギリギリで服装も整っていない
- 以前から気になっていた汚れは手付かずのまま
- 人気店にならないで欲しい、忙しくなるだけだから
- 料理を食べに来ているのだから、接客には興味をもたれていないはず
- あのスタッフの動きはぎこちないが、余計な仕事は増やしたくないので指摘しない



影響の輪が小さくなる

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を妨げるもの

遺伝、過去の経験、
環境などを理由に

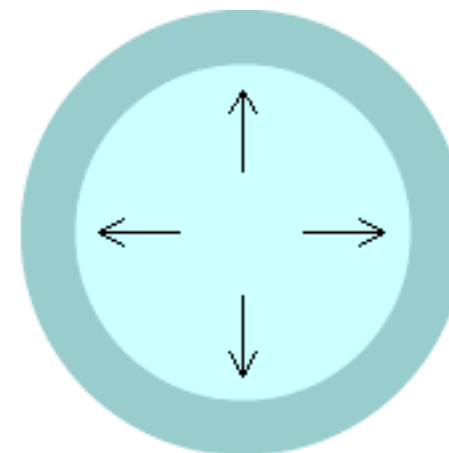
- ・ 自分自身の価値・能力を低く見積もっている
- ・ 誰かが何とかしてくれるという受け身や依存
- ・ 他者と意見が食い違うことへの逃げ

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮する場合…

- 早めに出勤し、より細かく清掃する
- いかにしてリピートしてもらうか考える
- よりお客さんに好感を持ってもらえる接客を心がける
- 店舗にお客さんを呼ぶために、どのように人気店に仕立てるかを必死に考える
- スタッフの行動をしっかり見て、必要なら改善点を伝える(もちろん柔らかく伝える)



影響の輪が広がる

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

【ワーク 目的を理解する】

いまやっている仕事は

「何のために」行われており

「何」もしくは「誰」にどんな影響を及ぼしますか？

5つほどあげてみましょう。

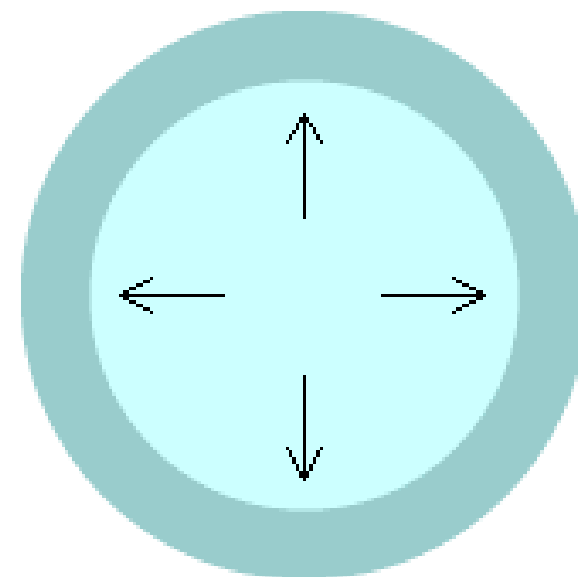
例

メルマガは見込み客の
教育と集客に繋がる。

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

【ワーク 影響の輪を広げる】

いまやっている仕事以外に
どんなことを行えば「影響の輪」は
広がっていきそうでしょうか？
3つほどあげてみましょう。

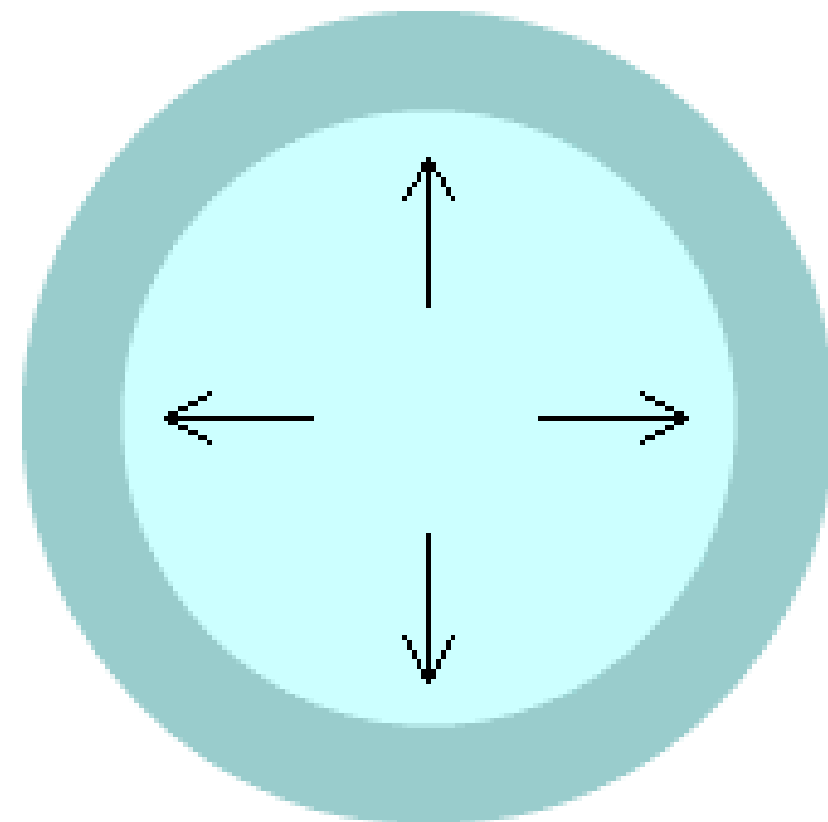


影響の輪が広がる

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

影響の輪＝信頼の輪

主体性を発揮し
誰からも信頼され
必要とされる人になろう。



影響の輪が広がる

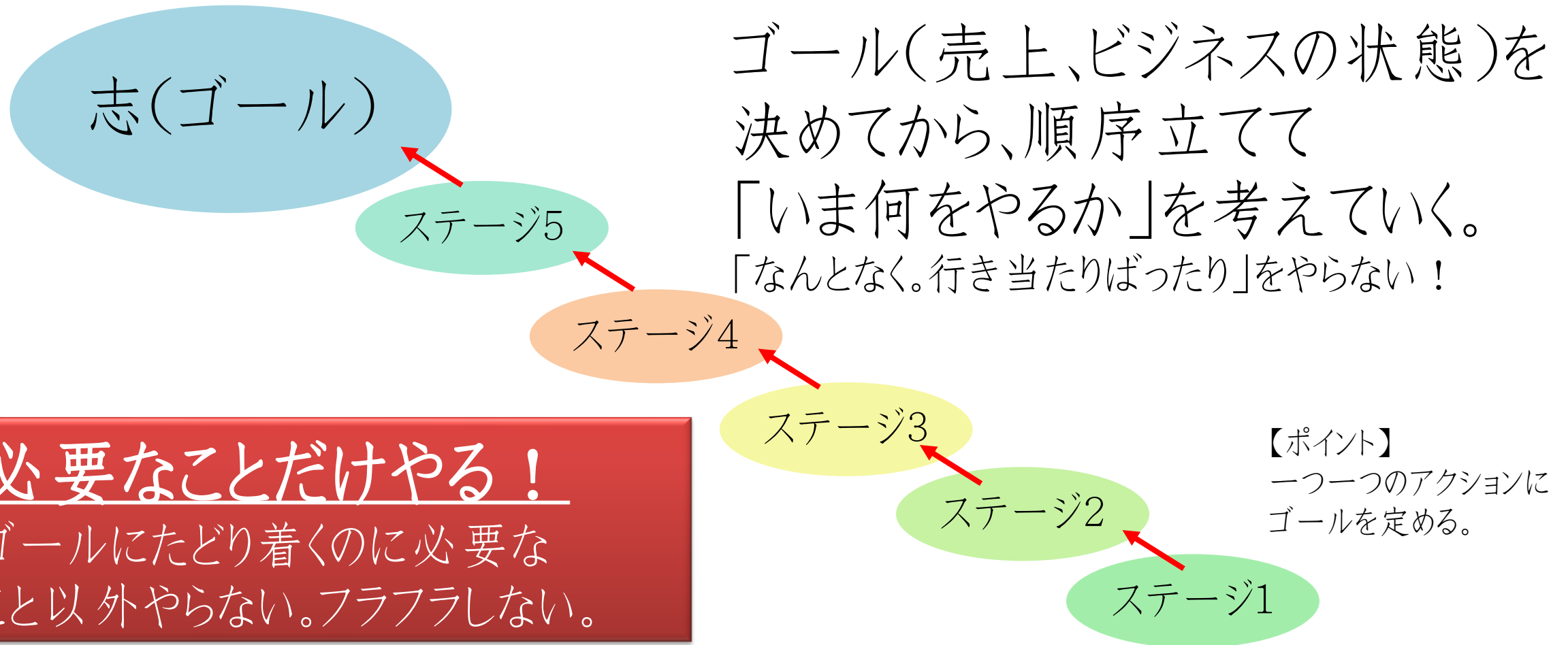
第2の習慣

目的を持って始める
(終わりを思い描くことから始める)

終わりを
思い描くところから
始める

まず決めるべきはゴール

■ 終わりを決めて逆算していく



まず決めるべきはゴール

■ゴールが決まっていらないと...

志(ゴール)

ゴールだけを見る！

ゴールに到達するには何が必要か
セミナーややり方に走り、遠回りしないこと！

ステージ5'

ステージ5

ステージ4'

ステージ4

ステージ3'

ステージ3

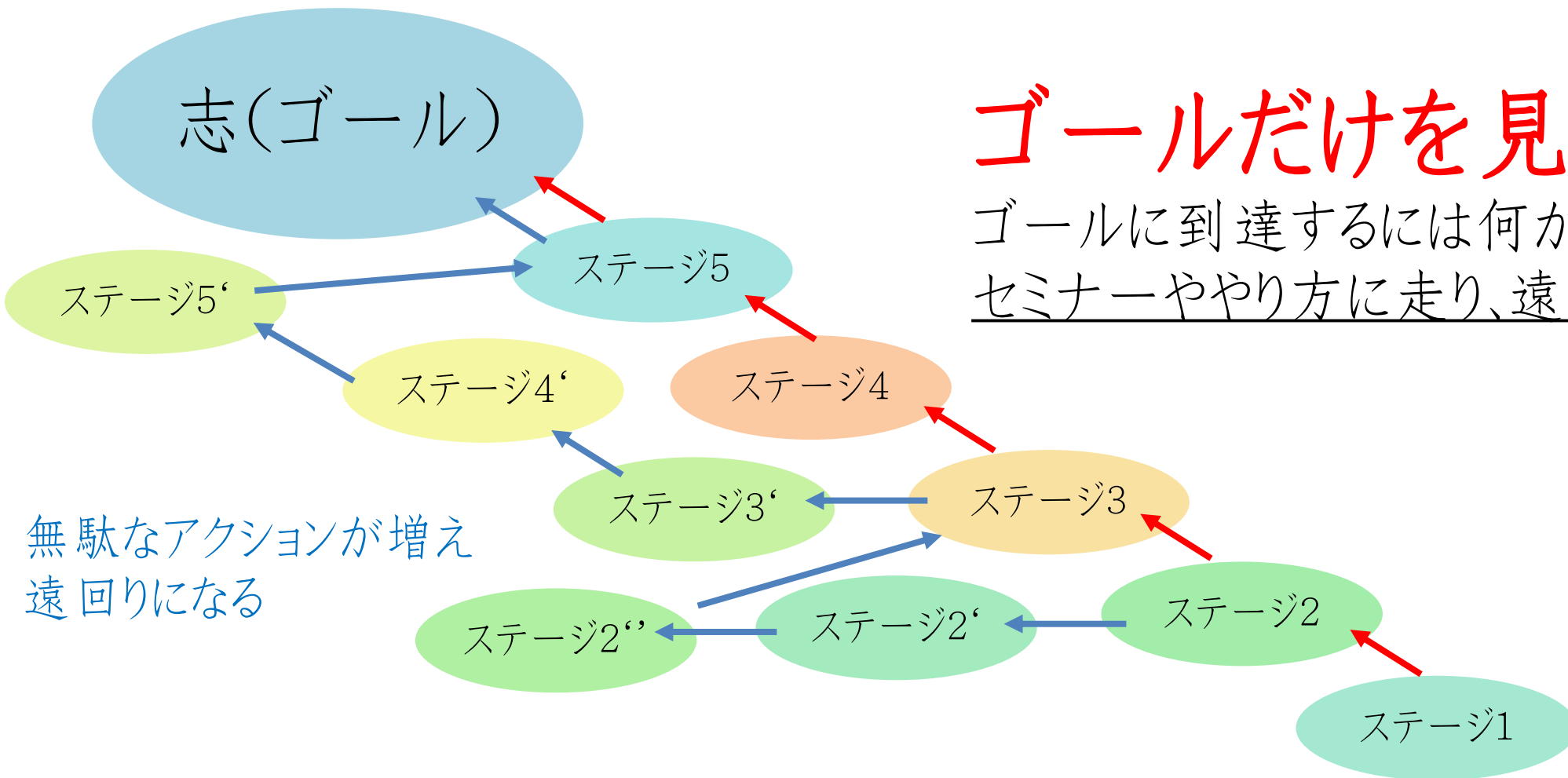
ステージ2''

ステージ2'

ステージ2

ステージ1

無駄なアクションが増え
遠回りになる



まず決めるべきはゴール

■ 終わりを思い描くところからがスタート

志(ゴール)

使命、志は何か。

そのためには何が必要か。

ステージ2

ステージ1

ステージ3

ステージ4

ステージ5

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ コビー博士

人生や仕事において最も簡単に効果をもたらす方法のひとつはミッション・ステートメントを書くことです。

自分はどうなりたいのか、何をしたいのか、
自分の行動の基礎となる価値観や原則を明らかにするのです。



起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ ミッション・ステートメントとは…

人それぞれの生活、
行動における憲法のようなもの。
形式や内容、分量は人それぞれ。
こうでなければいけない、というものは全くありません。

個人であれば
「使命・志」

企業であれば
「理念・ credo」

※ただし、義務でなく心からワクワクできて楽しめることであるべき

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ 例えばこんな感じ…

- 助け合いの精神に日々努める
- 自分と自分の周りの人々を信頼する
- 全ての人にやさしく礼儀正しく接し、敬意を払う
- 誰かを変えようとする前に、まず自分が変わることを肝に銘じる

■ 第2の習慣 目的を持って始める

ミッション・ステートメントは
「生き方面」と「仕事面」など
いくつかあってもOK

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク ミッションステートメント 生き方編】

自分の生き方における
ミッションステートメントを
考えてみましょう。

【住福の場合】
初志貫徹、
凡事徹底の精神と
人を信じるという心で
毎日生きる

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク ミッションステートメント 仕事編】

自分の仕事における
ミッションステートメントを
考えてみましょう。

【住福の場合】
全ての個人事業主が
好きで得意なことで
自己実現できる
世の中を創る

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク 過去を振り返る】

そのミッションステートメントに
辿り着いた理由は何？
過去を振り返りましょう。

【住福の場合】
子供のころ、父が多忙で
時間が全然なかった。
そんな親子(家庭)を
1つでも減らしたい！

第3の習慣

重要事項を優先する

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ コビー博士

もし常日頃から行っていれば
あなたの人生の質を大きく向上させる
活動が一つあるとすればそれは何だろう？

同じように、仕事の業績や結果を著しく向上させる活動は何？



起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ コビー博士

「重要事項」を優先することこそが
人生で成功する最高の方法である。



つまりマネジメントとは自制する力であり実行力なのだ。

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ 成功者の共通点

成功者達の共通点は、成功していない人達の嫌がることを実行に移す習慣を身に着けていることである。

必ずしも好きでやっているわけではないが自らの嫌だという感情をその目的意識の強さに服従させているのだ。



時間管理のお話し

まず決めるべきはゴール

■ 時間の考え方 = 志から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	【第一領域】 緊急かつ重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第三領域】 緊急だが重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

志、使命から考えて
重要か緊急かを考える
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

ワーク

志から見て…

重要

重要でない

緊急

緊急でない

1、緊急かつ重要

ショッピングツアー & ランチ
アクセ教室
オーダーアクセ制作
次のアクセサリーづくり
継続セッション、顧客対応

2、緊急でないが重要

ブログ、メルマガの更新
Facebook更新
知人サロンの見学
新サービスの考察

3、緊急だが重要でない

女子会
アクセに関するMT

4、緊急でも重要でもない

カフェで一人タイム
料理、ネイル

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

志から見て...

1週間の行動を
書き出してみよう。

	緊急	緊急でない
重要	1、緊急かつ重要 締め切りのある仕事 志を果たすための仕事 志のための打ち合わせ	2、緊急でないが重要 将来のための仕事 見込み客集め ブログ・メルマガ・仕組み作り 真の自己啓発
重要でない	3、緊急だが重要でない 重要でない電話や会議 地域の集まり、交流会	4、緊急でも重要でもない 遊びや旅行 睡眠や休憩

まず決めるべきはゴール

■ 緊急中毒になっていませんか？



緊急

重要

【第一領域】
緊急かつ重要

重要でない

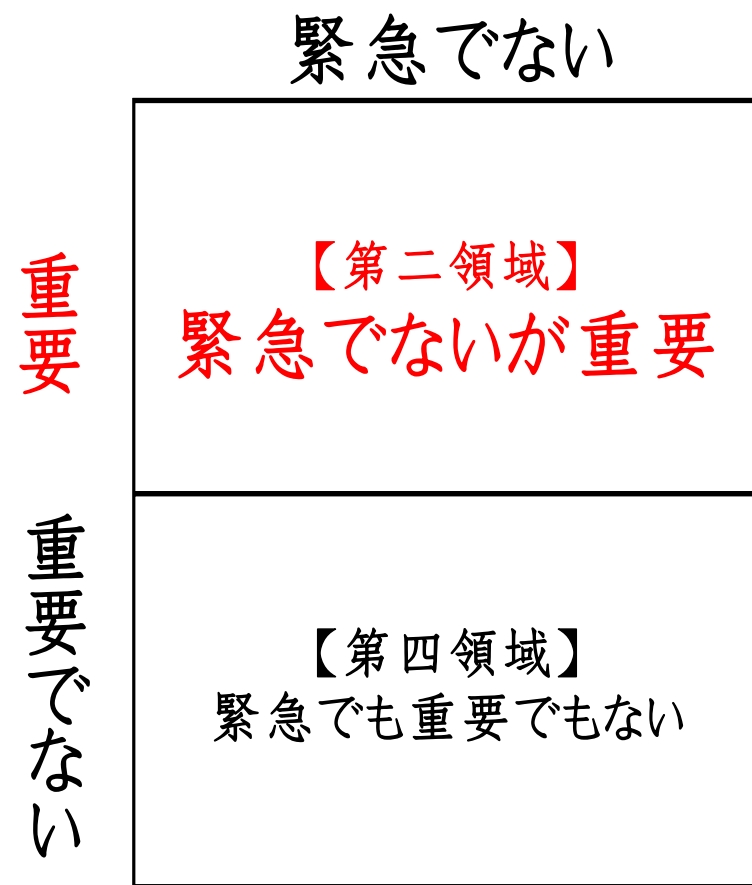
【第三領域】
緊急だが重要でない

いつもあちこち走り回っている
周りの人が本当にユックリで苛立つ
スキルアップの時間がないのは他人のせいである
プレゼン準備や試験など大きな山は一夜漬けで突破
危機や緊急事態を解決することで充実感を得られる
プレッシャーがかかったときのパフォーマンスがもっとも良い
本当にやりたいことを実現する日が、いつか来ると思っている

まず決めるべきはゴール

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

- ・ 信頼構築
- ・ 準備や計画
- ・ 見込み客集め
- ・ 人間関係作り
- ・ 自分を磨くこと
- ・ 適度な息抜き

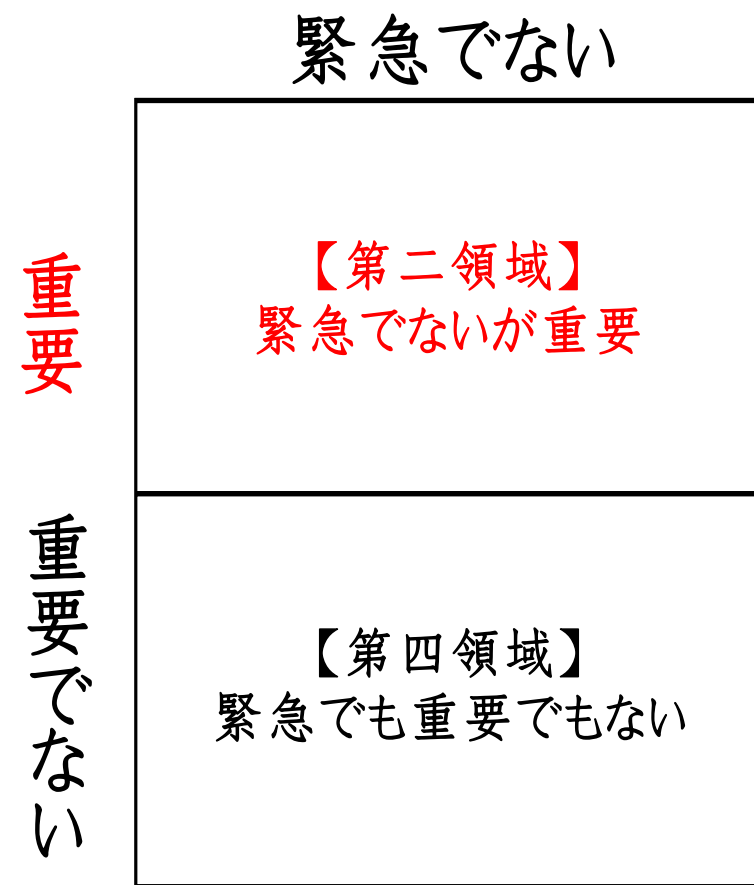


まず決めるべきはゴール

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



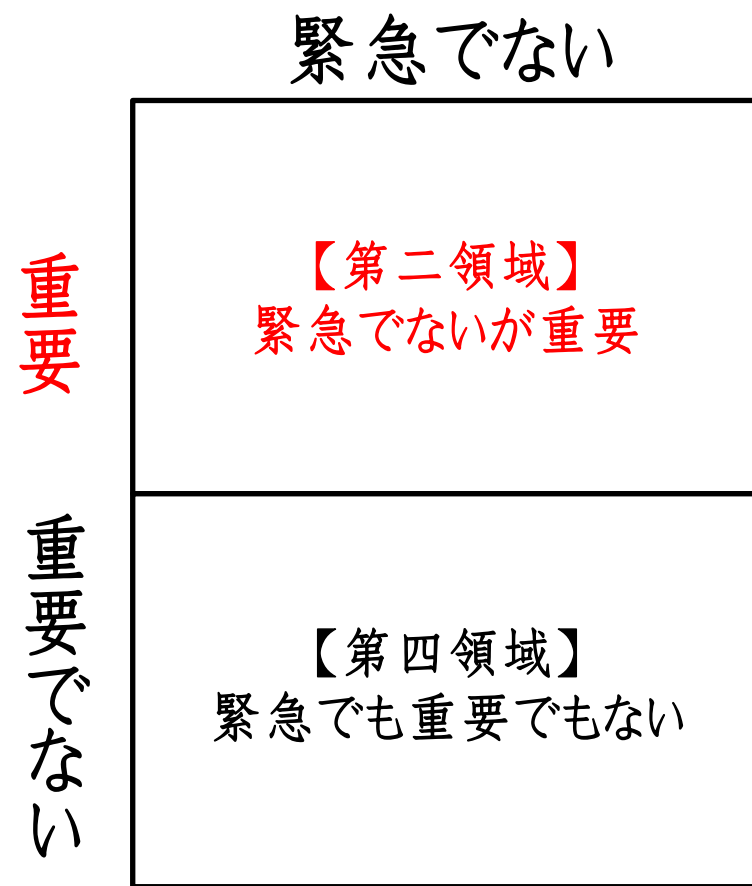
起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

【ワーク】

緊急でないが重要なことは？

あなたの未来を創るために
時間を作ってもやるべき
重要なことは何でしょう？



七つの習慣 「時間のマトリクス」

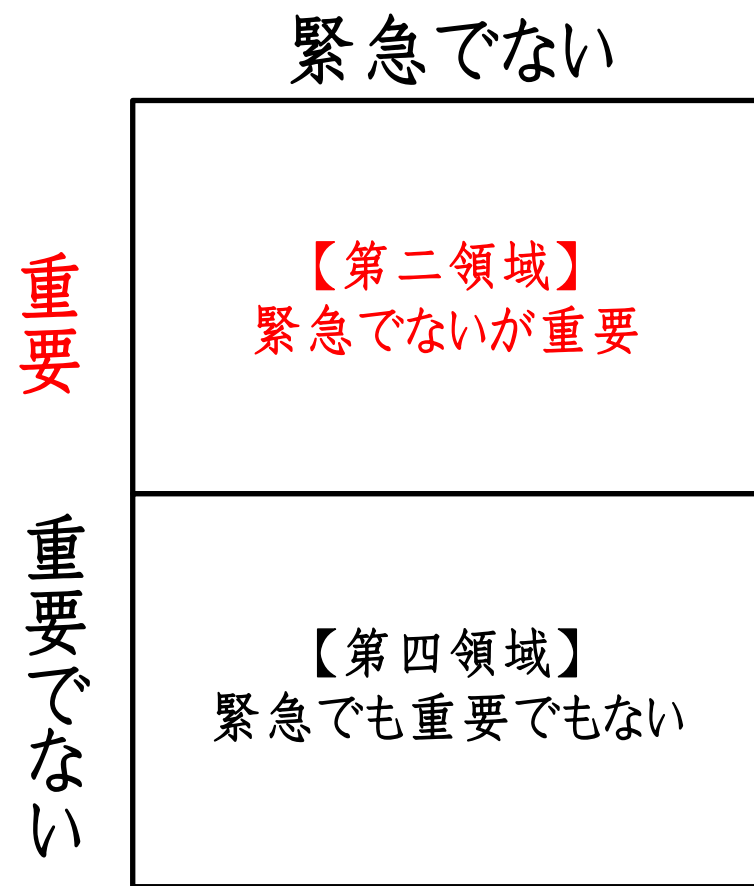
起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

【ワーク】

そのための時間の確保

この一週間でどの活動に
「No」と言うべきでしたか？
どうやって時間を作りますか？



七つの習慣 「時間のマトリクス」

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ 命のベースを決めて時間を使う

- 最も大切なことは何か
- どんな人間になりたいのか
- どんな人生を歩みたいのか
- どんなことを生きがいに行っているのか



起業の基礎

■ 7つの習慣（前半）

第1の習慣 自分が選択する

→ 自分の影響力が全てを変える。**自分がどうあるか。**

第2の習慣 終わってから考えて始める

→ 将来、どうなりたいのか。**今の行動はどこに繋がるのか。**

第3の習慣 一番大切なことを優先する

→ 今一番大事なことは何か。**感情を目的意識が上回る！**

起業の基礎

■ 7つの習慣

- | | |
|-------|-------------|
| 第1の習慣 | 主体性を発揮する |
| 第2の習慣 | 目的を持って始める |
| 第3の習慣 | 重要事項を優先する |
| 第4の習慣 | Win-Winを考える |
| 第5の習慣 | 理解してから理解される |
| 第6の習慣 | 相乗効果を発揮する |
| 第7の習慣 | 刃を研ぐ |

後半

私的 成功

公的 成功

両方に通ずる



シェア
タイム

質疑応答タイム



【休憩】



私的成功と
公的成功

起業の基礎

私的 成功と公的 成功の違い

私的 成功

＝自分自身が自立するための習慣

公的 成功

＝周囲も巻き込んで成功するための習慣

相互依存(支えあえる)の状態

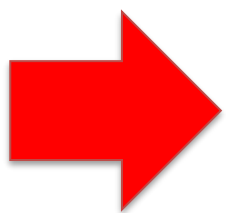


第4の習慣

Win—Winを考える

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

相手を蹴落とすのではなく
相手を尊重し、相手と共に
満足できる方法を探る



双方が勝者になれる

起業の基礎

■ 人間関係6つのパラダイム

Win-win

自分も相手も勝つ
両者が納得する
第3案を発見する

Win-Lose

自分が勝ち
相手が負ける
競争の結果自分が勝つ

Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ
競争・突破を避けた結果
相手は満足。自分は不満。

Lose-Lose

自分も相手も負ける
相手を負かしたい一心で
自分もリスクを冒し損をする

Win

自分だけの勝ちを考える
自分の目的だけを考え他人の
不幸や迷惑は関心がない

No Deal

取引しない
Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合

起業の基礎

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

自立を遂げてない人は
この4つをやる。

自分に自信を持てないが故
守りに入ってしまうと堂々と
他人に接することができない。

Win-Lose

自分が勝ち
相手が負ける
競争の結果自分が勝つ

Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ
競争・突破を避けた結果
相手は満足。自分は不満。

Lose-Lose

自分も相手も負ける
相手を負かしたい一心で
自分もリスクを冒し損をする

Win

自分だけの勝ちを考える
自分の目的だけを考え他人の
不幸や迷惑は関心がない

起業の基礎

■ 第4の習慣 Win—Winを考える

◆ コビー博士

私たちは勝つか負けるかで
物事を考えがちだ。



しかし公的 成功とは他者を負かして手に入れるものではなく
関わったすべての人が喜べる結果を手に入れることである。

起業の基礎

■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」
と考えるのは間違い。

自分のやり方、相手のやり方だけでなくもっと
良い方法を模索する。

お互いに良いのはどんな方法か。

Win-win

自分も相手も勝つ
両者が納得する
第3案を発見する

No Deal

取引しない
Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合

起業の基礎

■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」
と考えるのは間違い。

場合によっては取引をしない選択肢も！
信頼関係の構築・回復に努める。

特に感情的になっている時は注意！

No Deal

取引しない

Win-Winを目指したが
双方が納得できない場合



■ Win-Winを考える

自分のWinを求めて

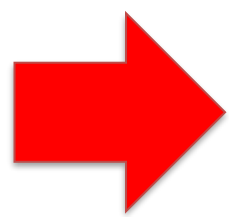
誠実に気持ちを伝える「勇気」
相手にWinを与える「思いやり」が
Win—Winを成立させる資質

起業の基礎

■ Win-Winを考える

口では「おめでとう」と言うが
内心では嫉妬し
自分の分を取られたと思う

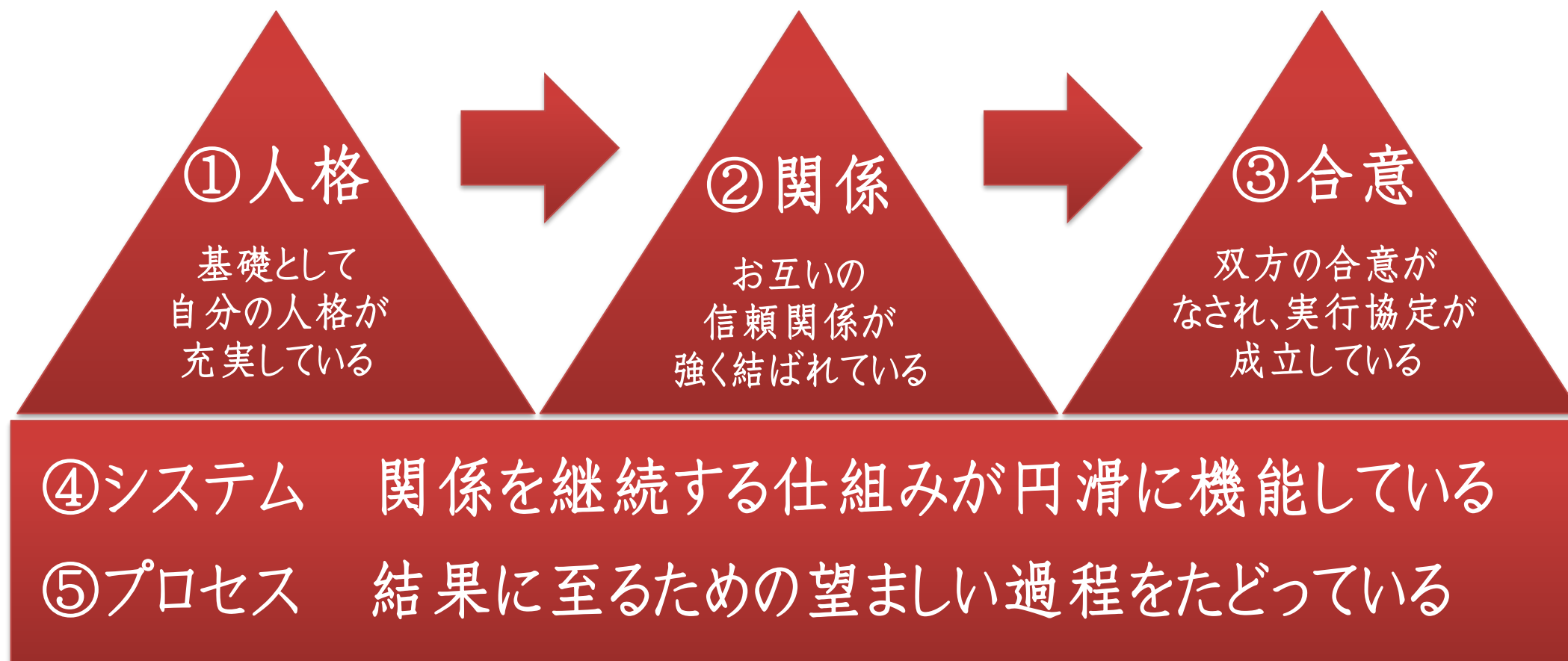
「欠乏マインド」から
「豊かさマインド」へ



全ての人が幸せになることは可能！
幸せの量は新しく作り出せる！

起業の基礎

■ Win-Winの達成を支える5つの柱



起業の基礎

■ Win-Winの達成を支える

これらが第5、第6の習慣に繋がっていきます。

- ①相手を理解する
- ②解決すべき課題を明確にする
- ③確保すべき結果を明確にする
- ④結果を出すための方法を出す

①人材

基礎とし
自分の人材
充実してい

④システム

⑤プロセス

結果に至るための望ましい過程をたどっている

■ 第4の習慣 Win-Winを考える

【ワーク】

(↓自分が！でも相手が！でもOK)

つい勝とうとしてしまう、勝ちを譲ってしまう人はいますか？具体的に名前を出してみましょう。

もしWin-Winになると日常はどう変化しそう？



第5の習慣
理解してから
理解される

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

◆ コビー博士

本当の信頼を得て
影響力を発揮するには
まず相手の話を深く聞く必要がある。

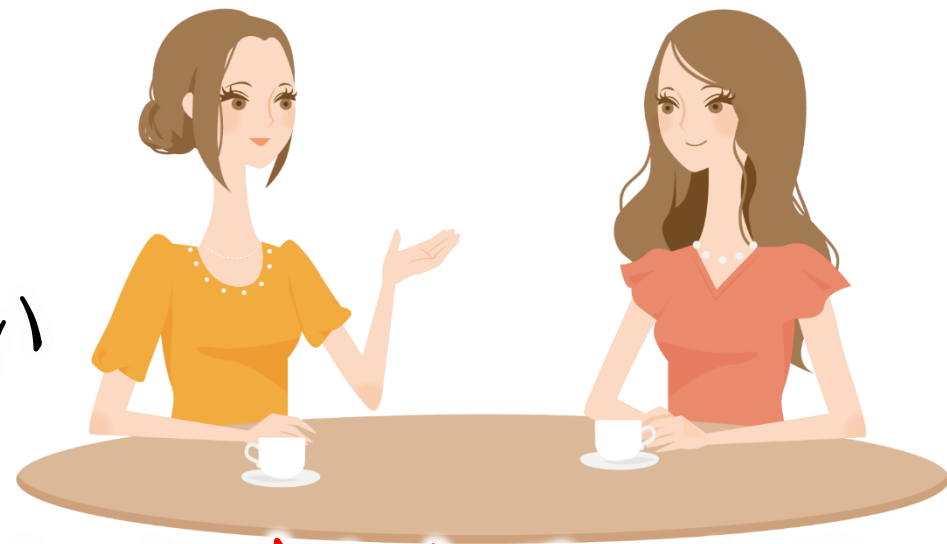


「自分の答え」に急がず「相手の答え」に耳を傾けよう。

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

人は話すことに「快樂」を感じる
自分の「快樂」を優先してはいけない



大事なことは問題をきちんと理解することや
「どう感じているか」に耳を傾けること。

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される



理解せずにアドバイスをすると
「操ろうとされている」と警戒されることも…

聴くことで信頼され、自分の影響力も高まります。
Win—Winのために「共感のための傾聴」を行いましょう。

起業の基礎

Win-Winの関係をうむ

会話の段階

高い

④感情移入して聴く

相手の目線で聴く。相手が世界をどう見ているか感情移入によって理解する

③注意して聴く

関心をもって深く聞く。相手が問題と思っていることが何か理解しようと努める。

②選択的に聞く

自分が興味がある部分にのみ関心をもち自分の目線で解釈・評価する

①聞くふりをする

ただ相槌をうつだけで話の内容には無関心。別のことを考えている。

⑤無視する

話しかけられても返事もしない。相手の存在を認めた振る舞いをしない。

低い

「自分の場合」に あてはめない

- じじょでん
— 自叙伝的反応でなく
心の底から理解しようという聞き方へ —

言葉の正しさでは
人は動かない

—テクニックでなく誠意で聴く—

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

お客さんが求めていることを
ちゃんと理解していますか？



本質的な問題：マインド、習慣、あり方、軸、強み

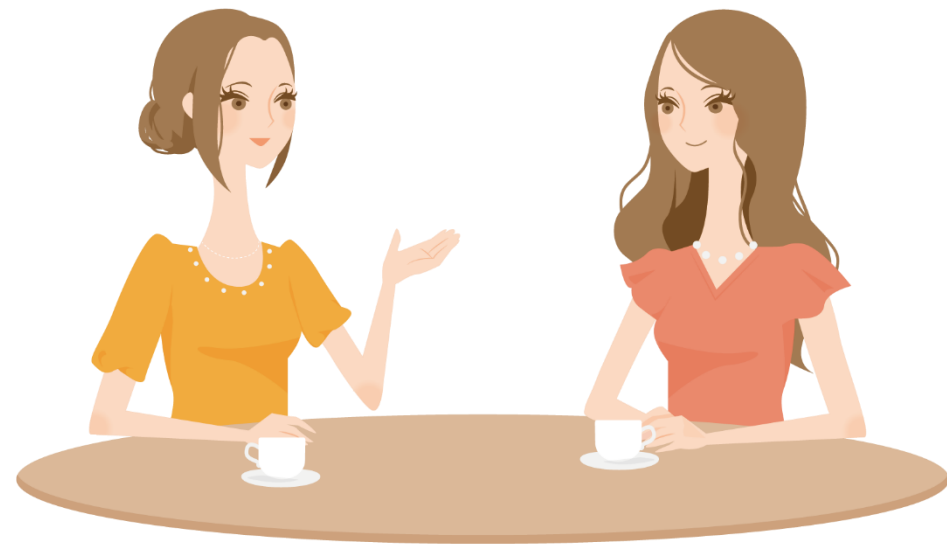
表面的な問題：集客、売上、セールス、ライティング

起業の基礎

■ 第5の習慣 理解してから理解される

【ワーク】

皆さんのお客さんの
本質的な課題と
表面的な悩みは何でしょう？



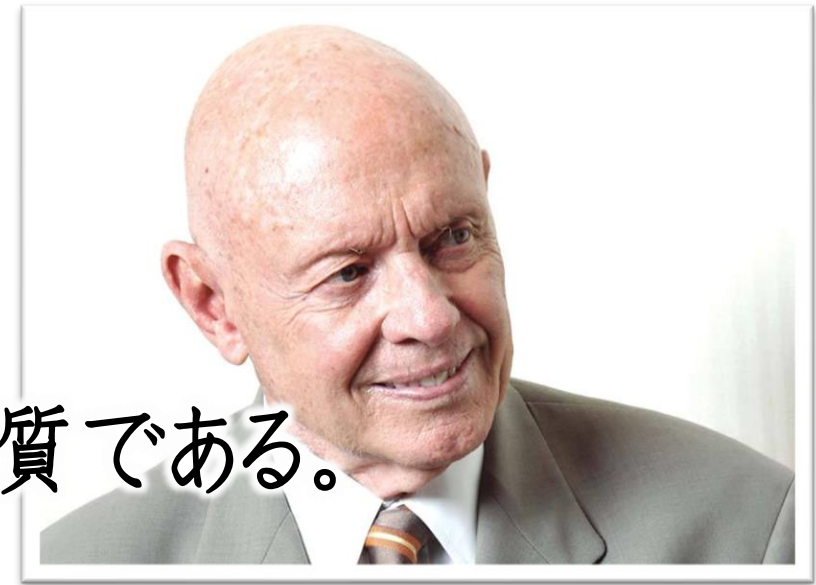
第6の習慣
相乗効果(シナジー)
を発揮する

起業の基礎

■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

◆ コビー博士

違いを尊重することがシナジーの本質である。



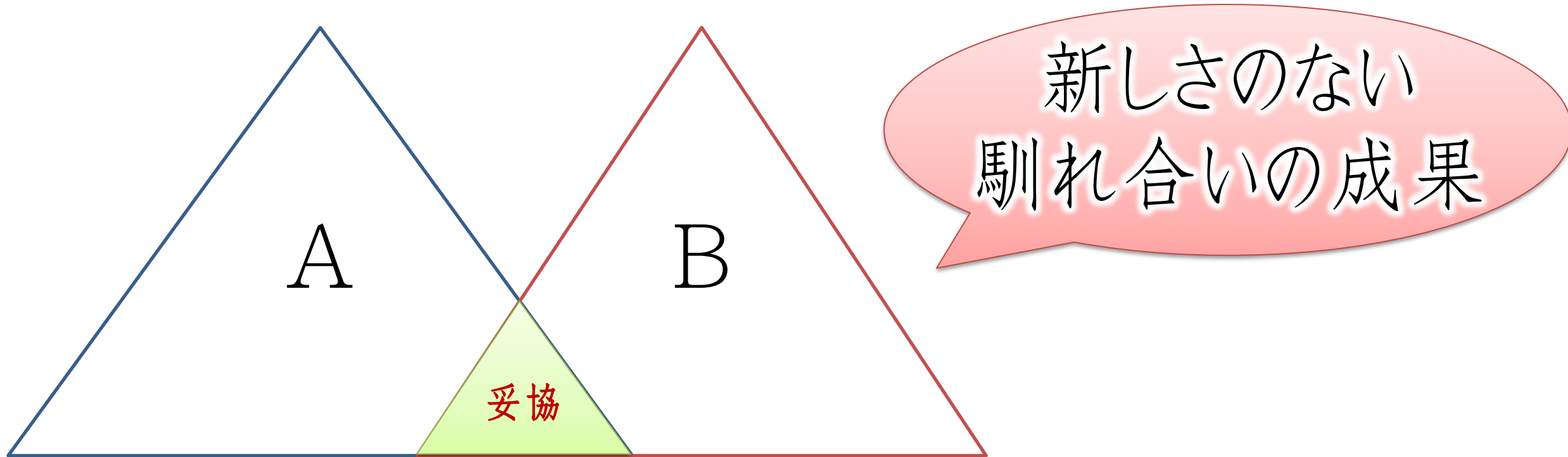
本当の意味で豊かに生きられる人は
自分のものの見方には限界があると認める謙虚さをもち
違いを尊重することによって得られる豊かな資源を大切にする。

妥協がシンナジーを殺す

妥協＝コミュニケーションの諦めです。
馴れ合いで生まれる成果などその程度。
「第三の案」は必ずあると信じて話していく。

起業の基礎

妥協案: AとBの意見が異なるとき、お互いに消極的になることで至る



防衛より尊敬 尊敬より共感・協力

シナジー的コミュニケーションで、
それぞれの違いを理解し相乗効果を発揮する

起業の基礎

相乗効果: AとBの意見から大きな成果が生まれる

第三の案

A

B

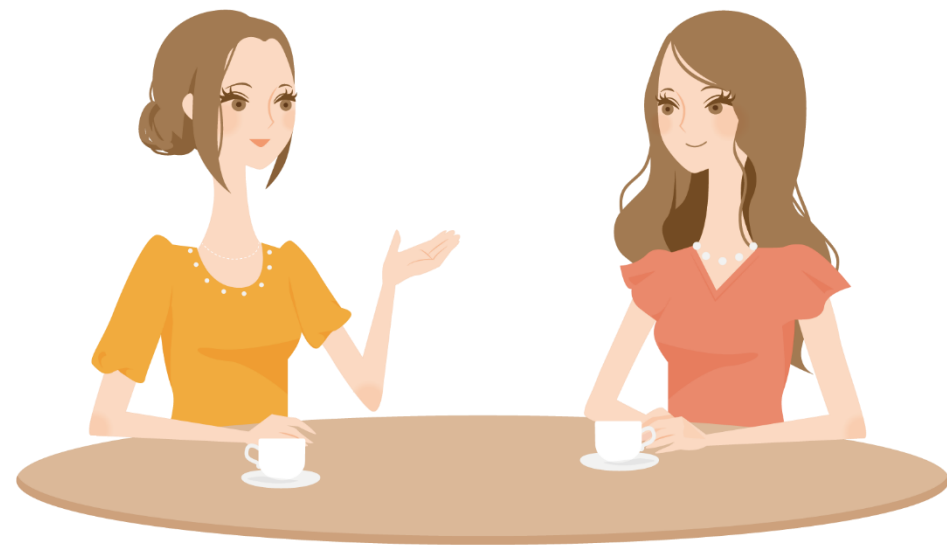
創造的でお互いに
大きなメリットを
もたらす成果

■ 第6の習慣 相乗効果(シナジー)を発揮する

【ワーク】

皆さんのビジネスにおいて
相乗効果を起こせそうな
コラボ相手やパートナーはいますか？

(お客さんに喜んで頂ける成果を、共に生み出せそうな人)



第7の習慣 刃を研ぐ

起業の基礎

■ 第7の習慣 刃を研ぐ

◆ コビー博士

一日のうちわずか一時間を、
自分を内側から磨くことに使うだけで
私的 成功という大きな結果を生み、人間関係も良くなる。



長期的に肉体、精神、知性を日々鍛え、強くし
人生の難局に立ち向かい乗り越えられるようになるのだ。

起業の基礎

■ 自分自身を磨く(刃を研ぐ)活動例

肉体を磨く

食事・運動によって身体をメンテナンス

- ・定期的な運動の時間
 - ・規則正しく食事をし、十分睡眠をとる
- 第一の習慣 主体的である

精神を磨く

心を静めて自らの価値観を深く見つめる

- ・瞑想、ヨガなどで自分と向き合う
 - ・文学や音楽鑑賞、自然でリフレッシュ
- 第二の習慣 終わりから考える

社会・情緒を磨く

他人との関係を強化し心の平安を保つ

- ・意見が異なっても納得できるまで話し合う
 - ・相手の立場を尊重して話を聴く
- 第四～第六の習慣

知性を磨く

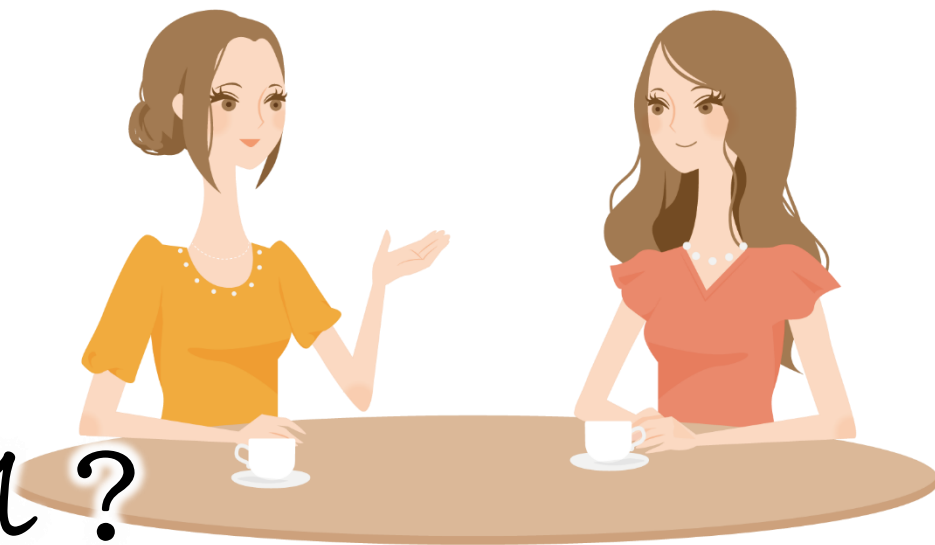
知識を増やし、情報選択・収集力を身に着ける

- ・優れた書物を読むことで社会を知る
 - ・ブログやSNSで経験や考えをアウトプットする
- 第三の習慣 重要事項を優先する

■ 第7の習慣 刃を研ぐ

【ワーク】

四つの側面で、
足りていないと思う側面はどれ？
また具体的にどんな習慣をつけたいですか？



起業の基礎

■ 以上、7つの習慣でした。

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



最後に皆さんに問います。



成功

とは・・・？

成功とは・・・

素晴らしい
一人の人間になること



シェア
タイム

質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

【次回開催:7月13日】



5回目 バックエンド作成 & セールス

- 一生役立つお金の仕組みを解説
- 大きな収益を生むバックエンドの作り方
- いつの間にか売れちゃう！ヘビのカラダセールス

