




Candlerights 藤村しゅん c 2020
All Lights Reserved.

マインドセット 音声100



【教材のご案内】

100回聞き用のマインドセット音声（11分）版は、
下記を右クリック→「名前をつけて保存」でお好きな場所に保存してから、聞
いてください

<https://bit.ly/2vj1X3X>

マインドセット講義の音声版（1時間51分）は、
<https://bit.ly/2Hg307z> をクリック、
ダウンロードキーに 5678 と入れてから、

「ダウンロード開始」ボタンを押下して、お好きな場所に保存してから、聞いてください。2020年4月10日まで、有効。

【マインドセット 100 文字版もお届けします】

マインドセット 1:「大人たちが言い争っている。

その間に、目的を持った奴はちやくちやくと準備をしている」 By 忌野清志郎

目的に集中して行動している人は、成果が出ます。

「あなたの目的」に集中しましょう。

マインドセット 2: 情熱・熱意がビジネスの 53%を決める。

仕事への熱意が減った方は、お客様からの感謝の声を掲示して読み返す。初心を思い出す、楽しい遊びをする、美味しいものを食べる、場合によっては撤退する など、自分の「熱気」「元気」が増加することを入れましょう！

マインドセット 3: 情報発信はペルソナに向けてのラブレター

ペルソナとはたった一人の理想客のこと。
ラブレターのように愛を入れて、
ペルソナに向けて情報発信をしましょう

マインドセット 4:「愛してます ついてる 嬉しい 楽しい 感謝してます」など明るい言葉を使うと運気が上がり、悪霊さえも寄り付かなくなります。その逆をすると、言葉の毒で自分がやられます。(斎藤一人)

マインドセット 5 周りの 5 人の収入を全部足して 5 で割れば、ほぼあなたの収入。

収入を上げたい場合には、あなたの周りの 5 人をかなりかなり慎重に選んでください。高収入の人はマインドの質も情報の質も違います。

マインドセット 6:あなたを待っている人がいる。

いい日旅立ちの歌詞です。あなたが情報発信しないと、他社の詐欺商品に騙されてお客様は泣くのです。

マインドセット7: 知っていると思うと、頭に入っていない。

何も知らないと思って、是非セミナーなどはもう一度復習されてください。

(スライドだけでも見返してくださいね)

新しい気づきが多いはずです。

マインドセット8: 共感してから、相手に合わせて導く。

人は共感してくれる人から商品・サービスを購入します。

マインドセット9: 社長は変化対応業。

ソニーはラジオでスタート。

オーディオ機器、ウォークマン、ゲーム機、液晶 TV など、

売る商品を変えています。

マインドセット10: お客様が欲しがっていて、ライバルがやっていないで、自社ができることが戦略です。

戦略は時間をかけて考え抜いてください。

湘南美容外科の院長はこれだけ考えて続けて、

裸一貫から年商 800 億円になりました。

マインドセット11: 戦略を考える時は、自社製品ありきで考えるのではなく、顧客が欲しいものを起点にして考えてください。

自社商品を先に考えてから戦略を立てると、自分にとって都合のいい戦略になるのでほとんどの場合、外します。顧客が欲しいもの起点で考えてください。

マインドセット12: 戦術を考える時は、数字で考えてボトルネックを修正してください。

見込み客リストの獲得が少ないのかー ネットではなく名刺交換の方が早い
そこから優良顧客に変わらないのかー 信頼残高を増やす、フロントエンド商品が弱い
継続課金か、バックエンドが売れないのかー 商品力が低いのか、セールスの言葉を直す必要があるのか

- 1 潜在顧客(将来の顧客候補。個人情報が分からない) HP が今 月間 1 万 PV / 目標 月間 1 万 PV
- 2 無料サンプル客 無料カウンセリング予約が今月 60 名 / 目標 月間 50 名
- 3 見込み客(個人情報が分かる) 無料カウンセリング受講 今月 20 名 / 目標 月間 30 名
- 4 購入経験がある顧客 治療売上 今月 500 万 / 目標 月間 1000 万円
- 5 リピート顧客 リピート顧客売上 今月 1000 万 / 目標 月間 1000 万円

という形で、目標と現在の値を書いて比べることで、ボトルネックが分かります。

上記の例ですと、無料カウンセリング予約が良くて、無料カウンセリング受講が悪いので、カウンセリング受講の前日に電話と SMS メールをすることで、ボトルネック(無料カウンセリング受講率)を修正します。

マインドセット13: 潜在顧客(将来の顧客候補。個人情報が分からない)が少ない場合は、リアルが早い。

急ぐなら、リアルで人に会ったり、セミナーで名刺交換したり、メディア掲載を狙えばすぐにリストが入ります。ゆっくりを覚悟しているなら、ネットで自分発信です。その中間スピードが、広告になります。

マインドセット14:スポットライトはお客様。

自分を消してからお客様の背中に入って、あなた側を見つめてください。

お客様は何に悩み、どんな欲望がありますか。

分からなければお客様の格好になって、

1日お客様と同じ行動をしてください。

マインドセット:15 あげ足を取らない

日常会話は仲良く愛の世界が築ければ、極論を言うと会話の中身はどうでもいいのです。だから、他の人の言ったことであげ足を取らないのがコツ。恨まれずにすみませう。神様とちがいで、完璧ではない生き物が人間です。

ただ、本を書く場合などは、細かく字を気にしましょう。

マインドセット16:初心者の気持ちを忘れない人が勝ちます

初心者は今日も増え続けています。(上級者は減っていきます)

例えば、ギター教室。

マインドセット17:初対面の中二女子が分かる言葉で情報発信

初心者やマスコミの記者は難しい単語が出た時点で、情報を読むのを終了します。

難しい言葉を使うときには、すぐに括弧書きで分かりやすく解説しましょう。

マインドセット18:マインドブロックが強い人は、心のブレーキの外し方(石井裕之著)を、「私は何も知らない」という気持ちで、短期間で10回読んでみてください。

潜在意識の使い方、新しいことを始める時のパワーの配分方法、心のブレーキを外す技術などが素晴らしいです。

マインドセット19:徹底的に、お客様に聞く聞く聞く

時代とともにお客様の価値観もご要望も変わります。
今のお客様の悩みと欲をヒアリングしてください。
そして、その解決商品を買ってあげてください。

マインドセット20:得られる結果をアピール

極論で言えば、痩せたい人は商品はなんでもいいのです。
購入したら得られる未来の結果(例 初恋の人に同窓会で褒められる)を
徹底的にアピールしてください。

マインドセット21:見返したい願望での起業ですか？

自分の奥底に眠る魂の意思を満たしてください。
起業したての女性起業家の方へのコンサルで、
起業してつらそうにしている根本原因が
下記2つと分かりました。

- ・旦那に「稼げない癖に、俺に文句言うな」と言われた。
- ・子供に「お母さんってだめだね」と言われた。

他人の意見に反応せずにスルーし見返したい願望を捨て、
自分の奥底に眠る魂の意思を 満たしてください。
すると、お客様への愛もこぼれ落ちるようになります。

マインドセット22:居心地が悪い場所でしか、人は成長しない。

今の結果に満足している人は、他人から見たら
居心地が悪いことをどンドンとやってきて結果を出しています。

私も起業して3年間は1日16時間労働していました。
(身体を壊さない程度でぜひ)

マインドセット23:う●こで学校ができました

人糞を農家に売るビジネスで資金を作って横浜の進学校「浅野中学、浅野高校」が、できました。

需要があって、かつ、人がやりたがらない仕事は、ライバルが入り込んでこないのも、おいしいです。

マインドセット24:水たまりで釣りをしない。

お客様は必要性を感じたものか、欲しくなったものを購入します。
欲しい人がいない市場を新規開拓するのは、数十億円の広告費をかけられる大企業に任せましょう。

あなたの見込客という魚がたっぷりいる漁場を徹底的に調べて考えぬくのが経営者の仕事です。

マインドセット25:接近戦を使う。

じゃぶじゃぶと広告費を使う大手の会社に負けないように、個別感のある接近戦を。
手書きのハガキ、手紙、個別動画、プレゼントなどを使います。

マインドセット 26:ライバルのホームページを定点観測してください

売れ続けている商品・サービスは載せ続けられ、
売れないものはホームページから消えます。

マインドセット 27: 人生は短い。人を揶揄したり、揚げ足をとったりして、舞台の袖から石を投げる人生はやめにしよう。さあ、行動だ。(堀江貴文)

マインドセット 28: ヤフー知恵袋を見てください。

お客様の悩みと欲が載っています。

マインドセット29: ライバルの商品・サービスを利用してください。

良い点をオマージュするだけで売上アップになることが多いです。
同時に梱包されているチラシの意図まで深く分析します。
ライバルの分析は戦地では当たり前の行為です。
(やらしないと討ち死にします)

マインドセット30: グーグルアラートを使ってください。

ネットサーフィンは無駄です。
必要な情報だけグーグルアラートで自分のメアドに飛ぶようにしてください。

マインドセット31: ひとの気配を情報発信で出してください

今後、世の中の全ての商品を揃えようとしている Amazon。
その最大の弱点は、人の気配がない事です。

マインドセット32: 無料オファー→集客商品→収益商品(継続課金か高額商品)

この流れで少しずつ信頼残高が上がった時に、
高額な収益商品を買ってもらえます。
YouTube 投稿も立派な無料オファーです。

マインドセット33:通販の TV 番組を見てください

台本の流れ、今はどんな特典や限定性をつけていますか？
アナウンサーの仕草や声色までオマージュできたら、
すぐに一流のセールスマンになれます。
ジャパネットタカタや QVC など。

マインドセット34:趣味などの意外な一面を出してください

ノウハウだけを出し続けると、人は飽きがきます。
タレントが新しいことを習って、マイブームと言って
新しい趣味を情報発信します。これをオマージュしてください。

マインドセット35:人は長所で尊敬され、駄目な部分で愛されます。

何でも凄い人は、「遠い人だな」と思われて、
ファンがだんだんと減っていきます。

逆に、過去の自分の失敗経験や駄目な部分を出す人は
「失敗を乗り越えてきたんだな。
自分も頑張ればあの人みたいにできそうだな」

と感じて共感してくれるファンができてきます。
藤村もしょっちゅう失敗しています。

マインドセット36:自分を愛しましょう

人間関係には、自分と他人という人間関係だけでなく、自分と内面の自分という人間関係もあります。

例えば、サッカーの本田圭佑さんは自分の内面にいる「リトルホンダ」とよく話しています。

内面にいる自分に話しかけて「頑張っているね」、「そうだよな、分かるよ」と自分を愛してあげてください。他人との人間関係ではなく、自分自身を認めないで苦しんでいる人が日本に大勢います。

ぜひ一度きりしかない人生を楽しみましょう。

マインドセット37:ご褒美システムを作動してください。

仕事漬けで自分にご褒美をしないと、脳に快樂物質が出にくくなり、ある日突然やる気が無くなります。ご褒美システムを入れてください。

マインドセット 38:心に元気が無い時は、午前中に 1 時間散歩を。

心に元気が無い時は、先に身体からスイッチを入れてください。心と身体がつながっている事を一元論と言います。興味がある方は、アランの幸福論をいつか読んでください。

マインドセット39 隙間欲求を出してください。

7つから72個のあなたの会社のオリジナルの型を作り、その内1から3つをチラ見せしてお客様の興味を引いてください。

(「売れるコンセプト30のうち、今日は3つだけ紹介します」など、私も隙間欲求を埋めたくなる設計をしています。)

マインドセット40: 1万時間、本気でやれば一流になれます
1万時間やりたく無いものには、最初から手を出さないのも手です。
人生は短いです。

マインドセット41: 参入障壁を築きましょう！

参入障壁があると、ライバルが入ってこないの、長く商売ができます。お客様の声数1000個、YouTube1万本、本を10冊出版、メディアに出まくる、法律の規制があり新規参入ができないなど、ライバルが見た瞬間に戦意を失くす、参入障壁を作ってください。

マインドセット42: 権威性をホームページに出しましょう

先生に値引き要請する生徒はほとんどいない心理です。
権威がある人にお金を払う人も多いです。
メディア出演実績、お客様の声、行列、著書などの写真をうまく使ってください。

マインドセット43 隠密作戦は大事です

手紙、はがき、ニュースレター、限定公開動画などライバルにバレない隠密作戦を使ってください。ネット上に、戦術を全部出すとライバルから丸見えです。
知将は、ネット上にすべてを出しません。

マインドセット44 何かで金字塔を打ち立ててください

自分で金字塔を打ち立てずに、ジョイントベンチャーをしようとする、本当の一流人と組めなかったり、こき使われたり、騙されたり、対等ではない条件での契約になったり、力のない同士のジョイントで効果が実感できない状況になります。

マインドセット45: ジョイントベンチャーする時は、あなたと人柄が合うかを最重視

相手の見込み客リスト数、テクニックより、あなたと合う人柄かを重要視してください。人柄が合わないと、JV は簡単に崩壊します。

マインドセット46: 初動のエネルギーが大事

車の1速が一番ガソリンを使うのと同じです。何かの行動を起こす時は初動で強いエネルギーが大事です。強い気持ちでスタートしてください。はじめは、鬼神になって突き進んでください。

マインドセット47: 周りに反対されたらチャンスです

市場があるのに、周りの人がやることを反対したらチャンスです。他の人が参入してこないうちに、第一人者の地位を取ってください。

マインドセット48: 炎上商法はおいしいです

炎上させて認知を広げてから、急にいい人になれば、アンチが一転してファンになります。元々のファンはもっと濃いファンになります。キングコング西野さん、ほりえもんさん、田中みな実さんなどがお上手です。

マインドセット 49 :浄財してください

神社のお賽銭箱の横に、浄財と書かれています。しっかりとした利益が出た時は、恵まれない人や神社等に寄付をして浄財すると、必ず運氣アップします。地球が応援してくれるようになります。

マインドセット 50 : 60 才以上の方が日本の資産の 90%以上を持っています。

その方たちは子供や孫のためや、
自分の何かのために資産を使います。
60 才以上の方の欲求や心理
を彼ら彼女らと話して研究してみてください。

マインドセット51 : 3 億円が手に入ったら何をしますか？

あなたに 3 億円が手に入ったとします。それでもあなたがやりたいビジネスはなんですか？それがあなたが本当にやりたいことかもしれません。

マインドセット52 日本にお金が無いのは、嘘です。

今日も財務省はお金をすっています。また、1900 兆円もの個人資産を日本人は持っています。知恵を振り絞って、彼ら彼女らに価値提供をしてください。

マインドセット53 人は、いつでもお金を使う

好景気になれば、贅沢品を買います。
不景気になれば、副業関連が売れます。
自分の業界で、不景気の年度に何が売れたかを徹底的に調べておけば、
これから先も怖くはありません。社長はこのような戦略に時間を使いましょう。

マインドセット54 心に従って瞬時に戦略を決定するのは危険です

心は天気と同じで、しょっちゅう変わります。

大事な戦略を心に従って立てる場合には、じっくりと何日かかけて、心変わりしないかを確認してください。

細かな戦術は急ぐ場合もあります。(斎藤一人)

マインドセット55: 自然に触れてください

森の中を歩けば、フィトンチッドという物質のおかげでストレスが軽減します。

自然に触れれば、時間をかけて木々が育つなど、商売の本質も見えてきます。

マインドセット 56: 高級ホテルのアフタヌーンティーなど良いサービスをたまには受けてみてください

サービスレベルが上がります。資金が厳しい方は、高級ホテルに電話をして、ホテルの最寄りの駅からホテルまで、電話で道案内してもらってください。リッツカールトンホテルは電話案内さえ一味違います。

マインドセット57: お客様にだけでなく、仕事仲間にお手紙で感謝

ディズニーなどでは、スタッフ間の感謝の手紙が盛んです。

マインドセット58: 一人経営で行くか、組織を大きくするか

これは 合う合わないが あります。一人経営、一人社長と協力者、自社で組織を大きくする のどれにしますか。自分の個性や性格に合った経営をするのがコツです。他人は他人、自分は自分です。

マインドセット59: 100年後は全員土の中

何かをする時に、恥をかくかもしれないなど怖くなったら、100年後は全員土の中だと、唱えてください。そんなにあなたの事を気にしているのは、あなただけです。思い切ってやってみてください。

マインドセット60 ウェルスダイナミクス

圧倒的な成功者になりたいと思ったら、ウェルスダイナミクスのサイトでテストをやってみましょう。あなたの性格にあった成功者が分かりますので、その成功者の本を読んでモデリングして経営すると成功確率が上がります。

マインドセット61 コンサルタントは壁打ちテニスです

先生やコンサルについた場合、成果報告や質問をすると、その方に応じたより濃いアドバイスをもたらることが多いです。コンサルタントは壁打ちテニスです。質問を投げられたら返すのがコンサルタントですので、どんどんと、成果報告、失敗報告、質問をすると、いいですね。

マインドセット62: 騙されても前に進む

社長になると「私にも運が回ってきた」と勘違いするような、詐欺に見えない詐欺に巻き込まれます。騙されても、めげないでください。ほとんどの社長は、多かれ少なかれ未回収や詐欺に合っています。藤村も1千万円以上損しました。

マインドセット 63: 中傷されて真似されて一流

2chで誹謗中傷される人は1%、
一流の人も1%。似ていませんか。

マインドセット 64: 考えを固定化しない

40 歳を過ぎると、大抵頭がガチガチになっていきます。
身体だけではなくて、脳みそをもみほぐしましょう。
新しいことをする。10 代の人たちが並んでいるお店で商品を買ってみる。

マインドセット 65 地球の意思を感じる

地球には意思があります。例えば、地球は太陽の周りを
時速 10 万キロで走っています。
窒素が 78.08%、酸素が 20.95%を保って、人間や動物や植物を生かしてくれています。
酸素が薄くなったら、人間は、絶滅します。

さて 2018 年 7 月からの猛暑、ゲリラ豪雨、地震・・・
地球が明らかに何かを訴えています。時代は変わろうと、しています。
今後は、地球さんが喜ぶことをする人がお金持ちになっていきます。
地球を愛してください。

マインドセット 66: 干されに、不思議の干されなし

これは 48 グループのファンが使う言葉ですが、ビジネスにも当てはまります。
例えば、48 グループもメンバーが恋愛スキャンダルや塩対応をした時には、
ネットで批判され、握手会で罵声を浴びるなどして、
ファンは、他の推しメンに乗り換えてしまいます。

そして、握手会で自分だけ行列がなくなり、握手会の時間中、
ずっと一人で立ちっぱなしで、号泣します。
このようにアイドルの場合は、表立って競合(他の推しメン)への
乗り換えがわかります。

しかし、ビジネスはもっと怖いのです。
・黙ってお客様が離れる

・黙ってお客様が競合に乗り換える
など、お客様は売り主に何も表現をしないで、競合に乗り換えている場合がほとんどです(自戒を込めて)

なので、スキャンダルを起こさない・無理のない範囲で神対応をする
などして、顧客と長いお付き合いを目指していきましょう。

マインドセット 67 ファンタジー(夢物語)を感じる世界観と商品を用意する。

お客様は、ワクワクしたり楽しいものに人はお金を払います。
ディズニーや USJ や JRA のホームページが参考になります。

マインドセット 68:なんども復習して、やりきる。復習の鬼になる(テキストを見返すだけでもいいです)

1 回目に聞き逃したこと、分からなかったことでも、
2 回目なら気付けることがたくさんあります。

マインドセット 69: 80 対 20 の法則を意識する

会社の20%の人が、80%の利益を叩き出す。
8 割の人があなたを好きになっても、20%の人はあなたを好きにならない。
2割のファンが8割の利益を出すなど、なんでも約 80:20 になることが多いです。

マインドセット 70: 潜水艦になれ

経営者は一般の人の 10 倍の圧力がかかる。
人に動いてもらう難しさ、安定しない経営、資金調達

マインドセット 71 :マズローの欲求5段階説を意識

お客様はどこを求めているのか

- ・生理的欲求
- ・安全欲求
- ・親和の欲求
- ・承認欲求
- ・自己実現欲求

マインドセット 72: 共感される経営理念を書く

- ・稼いで、地域のお金を吸い尽くせではだめ

マインドセット 73: 準備と練習が 8 割、勝負は一瞬

マインドセット 74: 時流に乗れ

経営は本質が大事です。

しかし本質が大事と外では言う人も

お客様が欲しがるといふ時流にあった戦略で、

会社の資金を作っていることがほとんどです。

今から、ポケベルは売れません。時流に乗ってください。

マインドセット 75: 自分自身の信念を作れ

すると、流行りのツールに飛びつかなくなります。

信念は捨てられない本棚の本や漫画にヒントが多いです。

例えば、稲盛和夫さんの「生き方」といふ本が捨てられない人は、

この本の中に、自分の信念となる言葉がありました。

信念を作ることでブレない自分を作ってください。

マインドセット 76: 毎日武器を磨け

さびたナイフではりんごも切れないですよ。
我々の武器は商品作り、情報発信やセールス力。

セブンイレブンのコマーシャルを見ない日はない。
大手も毎日そうやって情報発信をしているので、
小さな会社の我々は情報発信するか、広告を出し続けるかをしないと、
大手に負けてしまうのです。今日も情報発信を！

マインドセット 77: 休むのも仕事

脳を酷使しすぎて、突然ダウンする人が多いのが経営者です。
休むのも仕事と考えると休める人が多いです。
現代は、目を酷使します。目を閉じるだけでもいいので、
上手に休みを入れてください。

マインドセット 78 自分は絶対に成功すると、言い続ける

良い自己洗脳の言葉を投げかけている経営者が実に多いです。

マインドセット 79 ラッキーな人についていけ

言葉通りです。神様の運が入っているのです。

マインドセット 80 運動、睡眠を大切に

鬱々気のある人は、午前中に 30 分散歩。
眠るグッズである、枕やマットレスには、
お金をかけてもいい。

マインドセット 81 愛と継続習慣で成功するかどうかは決まる

愛を持ってお客様に接したいり、情報発信したり、商品力を磨く。
1万時間やれば一流になります。

マインドセット 82 脳にフェイクしろ

脳は本当と、嘘の言葉を見分けるのが下手。
あなたの見たことは脳の顕在意識、潜在意識、無意識、闇、光のどこかに入ります。
なので、目標などを毎日見るのはとてもいいことです。
逆に、暗いニュースも脳のどこかに入り続けるので極力見ないようにしましょう。

マインドセット 83 理念を追いかける。お金は後からついてくる

キャッチコピーに「簡単に年収1千万円が手に入る」とか
書くと、借金まみれのお金に困った人がどんどんと来る。
未回収、消費者センターへの飛び込み、国税から狙われるなどが起きます。
自社の理念に集中して、ビジネスをしましょう。

マインドセット 84 経営者は霧の中を歩いている

迷いますよね。
迷っているのは、あなただけではないです。
迷って当たり前、それでも進んでみる。
落とし穴が見えたら、道を変えればいいんです。

マインドセット 85 1日3時間は最重要スキルに使う

人間関係、雑務に時間を使うことが多くなる。
早起きすれば、最重要スキルに3時間は使える

マインドセット 86: 居心地が悪い時は、ラッキー

みんな情報発信が続かない。辞めていく。
すると、一番長く続けていたあなたが老舗の良いポジションになれます。

マインドセット 87: 地図を持って

タクシーに乗ったら、どこに行くか言わないと
自分も運転手さんも困る。
あなたはどこに行きますか？
それを周りの人に伝えてありますか？

マインドセット 88: 健康は大事

持っている薬自慢の社長に影響されないように。
運動・睡眠・人生を楽観視します。

マインドセット 89: 短期的にはネガティブ、
長期的にはポジティブ思考

3ヶ月くらい先までは、ややネガティブ思考で石橋を叩いて渡る。
しかし「きっと未来は明るい」という長期的にはポジティブ思考な人が
とにかくうまくいっている。

マインドセット 90: 恐怖で動ける人と、夢で動ける人がいる

過去に会社員時代に、リストラされた人は、
会社員になってリストラされる恐怖を味わいたくない。
という恐怖で動ける。私のことです。

夢で動ける人もいます。

毎年、ディズニーランドに大家族で行くために
仕事を頑張れる人もいます。
自分や周りの人が、恐怖で動けるのか、
夢で動けるのかを見極めます。
それに合った言葉がけをしましょう。

マインドセット 91: 言葉で幸せにも、健康破壊にもなる

福岡の飲食店の友人で、
いい言葉しか使わない人がいます。
家族仲がよく、健康です。

マインドセット 92: 他人をジャッジすることに時間を使うな

あの人はああだから、こうだからと、
妄想したり、愚痴を言ったりして
時間を使っている人が多い。

他人をジャッジすることに時間を使うな。
35才過ぎたら、
無駄なエネルギーです。

マインドセット 93: 異性に触れると、鬱っ気が治る

マインドセット 94 権利を主張された時には、その裏の欲求を満たしてあげる

給与の不満の裏には、自分は認められていない。
福利厚生が弱い裏には、自分は幸せではない。
セコムを入れるの裏には、DV やストーカーの経験がある。

マインドセット 95: 90%の人は理屈で動かない。感情で動く。

感情を満足させてあげる。

特に女性には共感姿勢を。

マインドセット 96: ビジネスパートナーのやる気が上がるポイントをアピール

女性を紹介、金銭的な欲求、仲間になれる、やりがいがある、成長できるなど
あなたのビジネスパートナーは何をアピールすると、やる気が上がりますか。

マインドセット 96:: 自分は自分。他人は他人。比較するな

他の経営者が儲かっていると、嫉妬心を持ちながら比較をしてろくなことにならない。

また従業員を叱るときも「Bさんは売上がいいのに、君はどうした？」と比較しない。

比較をしないと、みんな気持ちよく生きられる。

自分の信念や理念にフォーカスして生きてください。

マインドセット 97: 私のダメな点を教えてくださいと女性に聞いてください

ファッションや食べ方の悪さで、

「あの人は誘ってはだめ」と言われて、

上に上がれないケースが多い。

女性は警察犬のような察知力がある。

マインドセット 98 激怒ボタンを押さない

経営者は怒りたくなる場面も出てきます。

自分が怒ったら、深呼吸をまず7回で一旦感情を右から左に受け流す。

それでもだめならお客様、取引先からの信頼残高が大きく減る覚悟で叱る。

人格、つまり人間の格が出るのが、激怒時の処理。
怒りを紙に書いて破って捨てる、ぬいぐるみを叩くなど、
上手にアンガーマネジメントをする。

マインドセット 99 実るほど頭を垂れる稲穂かな。

派手で威張っているように見える経営者から、
初対面で頭が地をつきそうになるまで下げられたことがあります。
お金持ちの田園調布でも、老夫婦が膝の高さあたりまで頭を下げっぱなしで、
車を見送る光景を見ました。
私もサラリーマン時代の 100 倍頭を下げています。

マインドセット 100 一度、ダウンしてからが本当の勝負

プロレスでバックドロップを食らって、
1,2 とカウントされたくらいで、
負けていたらいつまでも下っ端です。
一度、ダウンしてからが本当の勝負なのです。

付録:マインドセット【雀に、ほどこす】

解説:(今日の話は、信じられない人は、
全然信じられなくて構いません。笑)

子供らよ 今朝の芋粥 おいしいな
一さじほどは 雀にもやれ
(宮崎安右衛門)
という言葉があります。

あなたがきちんと利益が出たら、
そのうち幾らかは、

地球上の人間・動物・植物等に
還元しないと、
のちに沈むと言われていました。

地球上の人間・動物・植物の
無意識は、実は、全てつながっているという研究結果があり、

自分一人だけが儲かったままですと、
地球上の人間・動物・植物の意思が
足を引っ張るのです。

「利益の 10%は地球上の人間・動物・植物に還元しなさい」
と、藤村は爺様に育てられました。

また、神社のお賽銭箱には大抵、「浄財」という言葉が書いてあります。

すごく嫌なことがあった時には、
勇気を出して、1万円札をお賽銭箱に入れます。(無理しないでいいです。)
すると、浄財効果で、その後に良いことがおきます。

藤村しゅん