

Success Mind Report

－成功のためのマインドセット編－

推奨環境

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。
できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。
(無料) <http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。
使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◆レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◆本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条(損害賠償) 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条(その他) 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

Contents

はじめに	4
やる気が起きない時に実践したい、効果的なモチベーションアップの方法	5
悪い習慣をキッパリやめる方法	11
成功者がこぞって実践している、アフターメーションという成功習慣	19
すぐやる人と後回しにする人の違いは、前頭葉にあった	22
なぜお金を目標にする人ほど稼げないのか	26
成功者がほぼ例外なく実践している時間管理の秘訣とは	30
短期間で圧倒的な結果を出すためのエッセンシャル思考について	35
なぜ、寄付をする人ほど経済的に豊かになれるのか？	38
「疲れた」「無理」「できない」を封印すると、人生は大きく変わり始める	44
最後に	50

このレポートでは、ネットビジネスで成功するために欠かせない「マインドセット」に関する講義をしていきます。

なお、一言でマインドセットといっても、その捉え方は様々だと思いますが、このレポートで解説していくマインドセットは、

- ・ 成功するための考え方や行動の仕方
- ・ 成功に必要な不可欠な習慣

こういったものです。

考え方が行動を支配し、習慣がその人自身を創り上げるわけですから、このマインドセットを成功にふさわしいものに”セット”する事ができれば、そこから生まれる行動や人格も成功にふさわしいものになり、結果的に成功を取めていく事ができるはずです。

私もこのレポートで解説しているマインドセットを守り続けてきた結果、今の自分があると思っていますので、ぜひあなたもこのマインドセットを学んでいただき、望む結果を手に入れて欲しいと思います。

それでは早速、始めていきます。

.....

やる気が起きない時に実践したい、効果的なモチベーションアップの方法

.....

『今日はやる気が起きない・・・』

『やらなきゃいけない仕事はあるけど、モチベーションが上がらないんだよな・・・』

こんな経験、あなたも一度くらいはありませんか？

やらなきゃいけないとは分かっているけど、肝心のやる気（モチベーション）が全く湧かず、中々手を付けられない。

私は未だによくそんな思いをしますし、世の中の成功者でさえ、やる気が起きない時なんて事は普通にあり得る事なんです。

人間は感情の生き物と言われているから、ある意味それが普通なんですね。

どんなに素晴らしい成功者でも、彼らもまた人間なわけですから、その日によって感情は違ってきます。

だから、彼らもやる気が起きない時だってもちろんあるんです。

しかし、そんな状態でも成功者はやるべき事をしっかりやれるからこそ、成功を掴んできています。

成功者とそうでない人を分ける大きな違いは、まさにそこにあると私は思います。

やる気がない時でも、やるべき事はしっかりやってのけるのが成功者。

やる気がない時は、その場の感情に流されて、やるべき事を後回しにするのが一般人というわけですね。

ただ、成功者がそんな状況でもしっかり行動できるのは、何も普通の人より「根性」があるからとか、「精神力」が強いからとかっていうわけではないんです。

これは私の周りの成功者やお世話になっているメンターの周りにはいる成功者の人を見てきてもそうなんですが、むしろ「根性」や「精神力」の弱い人だっただくさんいます。（笑）

ただ、それでもそんな成功者たちが、モチベーションが上がらない時でも、しっかり行動できるのは、

「モチベーションを上げるための方法」

を知っているからなんです。

本当にそれだけの違いなんですね。

その方法を知っているから、やる気が起きない時でも、やるべき事をしっかりとやれるのです。

そしてその積み重ねがあったからこそ、こうして今の成功を掴んでいるわけですね。

じゃあ、その方法がどんなものかいうと、非常にシンプルなんです、

「とりあえず行動”しちゃう”こと」

なんです。

やる気が起きなくて、行動する意欲も湧かないければ、行動しちやえばいいということ。

『いやいや、行動する意欲が湧かないからこそ困っているんじゃない？それ矛盾してるよ』

なんてツッコミも聞こえてきそうですが、矛盾してるようんで矛盾してないんです。

なぜなら、行動が感情を作るから。

つまり、やる気という感情が湧かないのであれば、無理にその感情を湧かせようとせず、先に行動をしちやえばいいんです。

先に行動をしてしまえば、あとから「やる気」という感情が作られる事になります。

人間の体ってそういう仕組みになっているんですね。

ですから、やる気が起きないと感じるのであれば、無理にやる気を出そうとしてもおそらく無理なので、行動を先行させてしまいましょう。

そうする事で、気づけば気分がノってきて、どんどんその仕事（行動）にのめり込んでいくはずです。

まあ、いきなり大きな仕事や困難な物事をやりきろうとするとハードルが高く感じて、第一歩を踏み出すのが難しいと思うので、例えばネットビジネスなら、

「パソコンのスイッチをつけてみる」

「5分だけでもいいというつもりで、何かしら文字を書き始める」

などなど、ほんの些細な第一歩でもいいので、何かしら行動をしてみてください。

そうすれば、「とりあえず5分だけ」と決めていたつもりでも、

「いや、このまま続けてしまおう」

なんて感じで、どんどんモチベーションも上がってくるはずです。

繰り返しますが、行動が感情を作るからですね。

私もやる気が全く湧かない時は、

「2分だけでいいからブログを書いてみよう」

なんて感じで、

「本当に2分だけしかやらないからな！」

って自分に言い聞かせて、とりあえず作業を始めるんですが、ほとんどの場合、

「さっき2分って決めちゃったけど、やっぱもっとやらせて！」

という感じで、最初に決めていた「ほんの少し」を逆に守れなくなるくらい、やる気が出てきますからね。（笑）

この方法、単純に見えるかもしれませんが、かなり効果抜群ですので、ぜひ試してみてください。

やる気が出ない時は後回しにするんじゃなくて、“ちょっとだけ”やってみればいいんです。

その“ちょっとだけ”をやってみて、それでも大変なら、そこで初めて「また今度」にすればいいだけです。

まあ、ほとんどの場合、その“ちょっとだけ”が、

「いや、あともうちょっとだけやらせて」

に変わると思いますけどね。（笑）

このように、やる気を無理に湧かすのではなく、先に行動してあとから感情を従わせる方法こそが、非常に効果的なモチベーションアップの方法になってきます。

ぜひ参考にしてみてください。

.....

悪い習慣をキッパリやめる方法

.....

あなたは、やめたくてもやめられない習慣って持っていたりしますか？

- ・ギャンブル
- ・タバコやお酒
- ・ダラダラ癖
- ・浪費

などなど、やめたくてもやめられない習慣になり得るものは、数多くあると思います。

そういった習慣は、あなたの人生の時間やお金を奪っていきますので、もしあなたがその習慣を「やめたい」と思っているならば、ぜひやめるべきだと思いますが、なかなかそれが難しかったりするんですよね。

習慣というものは、良いものも悪いものも体に染み付いているものですから、それを変えようとするのは結構大変なことなんです。

ただ、やはり「悪習慣」を止めることができれば、その悪習慣に費やしてきた時間やお金が新たに手に入りますので、ビジネスでの成功確率が上がるのは言うまでもないと思います。

じゃあ、そういった「やめたくてもやめられない習慣」を、どうすればキツパリと止めることができるかという事です、

「”こころの体力”をつける」

のが、その解決策になってきます。

まあ、「こころの体力」といっても聞き慣れない言葉だと思いますので、ちょっと補足していきますね。

まずそもそも、やめたいと思っているのにその習慣がやめられないのは、

「欲望や誘惑に負けてしまっている」

からなんです。

例えば、「毎日の晩酌をやめたい」と思っているけど中々やめられないのは、

「お酒を飲みたいという欲望や、その誘惑に自分が勝てない」

のが原因なわけです。

まあ、これは当然と言えば当然なので、この理屈はご理解いただけるかと思います。

で、そういった欲望や誘惑に打ち勝ち、自分の感情をコントロールしていく事が、
”悪習慣をやめる”事につながっていくんですね。

そして、自分の感情をコントロールし、欲望や誘惑に負けないようにするのに重要な”力”が、ズバリ、

「こころの体力」

というものになります。

すなわち、この「こころの体力」を高める事こそが、悪習慣をキッパリとやめるための方法になってくるという事です。

では、どうやって「こころの体力」を高めるのかということですが、まず、”こころの体力”というのは、体の体力と同じように、

・筋力

・エネルギー

この2つから成り立っています。

つまり、こころの”筋力”を鍛え、こころの”エネルギー”を高める事で、こころの体力が高くなり、誘惑や欲望に負けない自分になれるわけです。

ちょっと順番に掘り下げていきます。

■こころの筋力を鍛える

こころの筋力とは、すなわち「自制心」の事です。

そしてこの”こころの筋力”を鍛えるには、良い習慣や良い日課を増やしていく事が重要になってきます。

これはもう、どんな小さなものでも良いので、何かしらのプラスになる習慣や日課を自分のライフスタイルに組み込んでみてください。

例えば、

- ・夜寝る前に1日を振り返る習慣
- ・朝起きたらストレッチをする習慣
- ・洗い物はその日に済ませる

など、本当に些細なものでもいいですから、こういった”自分への約束”的なものを自分に課し、それを必ず遵守するようにして欲しいんです。

そうしてその約束を守っていく事で、自分に自信が生まれていきますし、何よりこれこそが、こころの筋力を鍛える事に繋がるんですね。

ここで大切なのは、その「自分への約束」を決めたらそれを必ず守る事。

これを守る事ができないと、逆に自分に自信がなくなっていくものだからです。

だからこそ、それを避けるためにも

「絶対に守れる程度の大きさの約束」

でいいんです。

自分と大きな約束をして守れないと本末転倒ですから、どんなに小さくても良いので、守れる大きさの約束をしてください。

それを続けていくことで、こころの筋力（自制心）がどんどん鍛えられていきます。

そうする事で、欲望や誘惑に負けない自分になっていくんですね。

ちなみに、こころの筋力を強くするために、特におすすめの習慣は、

- ・片付け
- ・早起き
- ・運動

この3つです。

とにかくマイペースでいいので、「片付け・早起き・運動」の習慣を自分に課し、それを守っていくことができれば、驚くほどに自制心が鍛えられ、悪い習慣をスッパリとやめられる自分になっていきます。

では次に、こころのエネルギーを高めるための方法です。

■こころのエネルギーを高める

欲望・誘惑に打ち勝つ自分になるには、先ほどお話しした「こころの筋力」を鍛えることも必要ですが、それと同時に「こころのエネルギー」を高めるのも必要になります。

なぜなら、からだの体力でもそうですが、どんなに「筋力」がある人でも、何も食べていなくて、しかも何日も寝ていない「エネルギー不足」の状態だと、その筋力も発揮出来ませんよね？

これは、こころの体力でも同じで、その体力を最大限に発揮したいなら、

- ・筋力
- ・エネルギー

はセットなんです。

で、そのための「こころのエネルギー」を高めるには、一体どうすれば良いのかという事ですが、これは「こころにエネルギーがない状態」を避ける事が重要になります。

こころにエネルギーがない状態というのは、ヘトヘトになっていて、1日の精神力を使い切っている状態です。

この状態だと目先の誘惑に負けやすくなってしまいます。

週末の夜とかに、特に誘惑や欲望に負けやすくなるのは、このエネルギーがないからなんですね。

で、そのエネルギーをなくす要因というのが、

- 1、寝不足
- 2、空腹
- 3、ストレス/過労
- 4、体調不良
- 5、マンネリ感
- 6、ギリギリ癖

この6つです。

つまり、こういった要因を排除していく事が、こころのエネルギーを高める方法になります。

ちなみに、これらに対して適切な対策としては、

- 1、ぐっすりと眠る

- 2、十分な食事をとる
- 3、ゆとりある生活を送る
- 4、風邪をひかないようにする
- 5、達成感を得る
- 6、前倒しでやる

といった感じです。

要するに、心身を万全な状態に整えるように心がける事で、こころのエネルギーを高める事ができるという事です。

このようにして、

「こころの筋力 & こころのエネルギー = こころの体力」

を高めていけば、欲望や誘惑に打ち勝ち、悪習慣をやめられる自分になっていきます。

以上参考にしてみてください。

.....

成功者がこぞって実践している、アファメーションという成功習慣

.....

世界中の成功者がこぞって実践しているのが、

「アファメーション」

という習慣です。

アファメーションというのは、目標達成に非常に有効な方法とされています。

やり方もとてもシンプルで、自分の目標に沿った肯定的な言葉を唱えるだけのものですが、その効果は絶大。

多くの一流起業家や、一流アスリートもこのアファメーションを実践しています。

例えば、北京オリンピックで金メダル8冠を獲得した、水泳のマイケルフェルプス選手や、ボクシングで有名なモハメドアリ選手も、アファメーションを実践している事を公言しています。

そして彼らは、自身の成功の一つの要因としてこのアファメーションを挙げているほどです。

じゃあ、そのアファメーションは、どうやってやればいいのかというと、繰り返しますが「自分の目標に沿った肯定的な言葉を唱える」だけです。

具体的には、例えばあなたが「お金を稼ぐ」という目標を持っているなら、

『私は年収1000万円を稼ぐ事のできる人間です。』

『私は自分の仕事を完璧にこなし、たくさんのお金を稼ぐ事ができます』

などなど、他にも色々考えられると思いますが、このような文言を口に出して唱えてあげます。

この文言に関しては、自身の目標によって変わってきますので、それぞれ適切なものを設定して、繰り返し唱えてみてください。

その積み重ねによって、自分のセルフイメージが次第にその言葉に沿ったものに書き換わっていき、自分の行動そのものに変化が現れていきます。

そうする事で、目標達成に近づいていくわけですね。

アファメーションのやり方やそのメカニズム等をもっと詳しく知りたければ、ネットで検索すればいくらでも出てきますので、そちらを参考にしていいただければと思います。

ここでその全てを説明するとかなり長くなってしまうので、今回は割愛させていただきましたが、いずれにしろ「アファメーション」を唱える事は、成功者がこぞって実践している習慣の一つだったので、こうしてご紹介させていただきました。

ちなみに私も朝と夜の1日2回、欠かさずアファメーションを実践しています。

アファメーションを実践するようになってから、どんどん自分の行動が変化していったのを覚えていますし、掲げていた目標も実際に達成する事ができています。

実践は簡単なのに、その効果は非常に大きいものだと思うので、可能な限り取り組んでみていただければと思います。

参考にしてみてください。

.....

すぐやる人と後回しにする人の違いは、前頭葉にあった

.....

これに関しては、私のブログ記事でも軽く触れている事なのですが、ビジネスをしていく上で非常に重要な事なので、あらためてお話をさせてください。

では早速始めていきますね。

まず、この世の中には、

- ・すぐやる人
- ・後回しにする人

この2つのタイプが存在します。

要するに、物事をその場で片付けてしまう人なのか、とりあえず後に回してしまう人なのかという事です。

で、どちらのタイプの方がビジネスで成功しやすいかというと、これは言うまでもなく「すぐやる人」なのは、あなたもお分かりいただけるのではないのでしょうか。

やはり、たとえそれが面倒な事や困難な事だったとしても、やらなければならない事を後回しにしているようでは、成功も程遠いですね。

あなたはどちらのタイプですか？

あなたが「すぐやる人」であれば、その調子で頑張ってほしいので、特にこのあたりは読み飛ばして頂いて構いません。

ただ、もしあなたが「後回しにする人」に該当している心当たりが少しでもあるなら、その解決策になるものを今から示していきますね。

で、早速ですが「すぐやる人」と「後回しにする人」には明確な違いがあります。

何が違うかというと、

「前頭葉」

の強さが違うんです。

前頭葉とは、脳みその一部分の事で、脳の司令塔的な役割を果たしている部分なのですが、この前頭葉が弱っている人ほど、物事を後回しにしてしまうような傾向にあるのです。

前頭葉が弱っていると、大脳辺縁系という脳の領域が出す「～したい」という欲求を抑える事ができなくなり、楽な方、楽な方へと流れやすくなります。

それによって、やらなければならない目の前の事からも目を背けるようになり、物事を後々に回す事で、楽をしようとしてしまうわけですね。

これこそが「後回し」の原因になってくるのですが、この後回しにしてしまう自分を解消するためには、ズバリ「前頭葉」を鍛えてあげるのが有効になります。

前頭葉が強くなれば、楽な方へと流される事もなくなってきた、物事をその場で片付ける事ができる、いわゆる「自分を律する事ができる人」になる事ができるわけですね。

で、その前頭葉ですが、これは非常にシンプルな方法で鍛える事ができます。

その方法というのが、

「家事」

です。

洗濯や掃除、料理など、そういった「少々面倒と感じる作業」を、率先してこなす事で、前頭葉が鍛えられていく事が、脳科学の研究で分かっているんです。

まあ、家事も面倒といえば面倒かもしれませんが、普段から後回しにしてしまうような仕事と比べたら、まだ簡単にこなせてしまう方ではないでしょうか。

ただ、多少面倒だと思っても家事などを率先して行う事で、やがて前頭葉が鍛えられ、もっと面倒な事にも耐えられるだけの”耐性”がつき、結果的に「すぐにやる」事ができるようになっていきます。

つまり、

「小さく自分を律していく事が、やがて大きな困難からも逃げない自分を育てる」

というわけですね。

なお、前頭葉を鍛えるのは、何も家事にこだわる必要はなく、「面倒だ」と感じるような事を率先して行う事でも鍛える事が可能です。

いずれにしても、そういった事を日常生活で意識して行っていくだけでも、前頭葉を鍛える事ができ、最終的に「面倒な事を後回しにせず、すぐにやる人」になっていくわけですから、ぜひ取り組んでみてほしいなと思います。

そうやって「すぐやる人」になる事ができれば、ビジネスでの成功も近づいていきますからね。

以上、参考にしてみてください。

.....

なぜお金を目標にする人ほど稼げないのか

.....

『3ヶ月以内に月収100万円が目標です！』

『来月の目標は〇〇万円稼ぐ事です！』

こんな目標、あなたも立てた事は1度くらいありませんか？

このように、「お金」の金額を目標に掲げている人って、けっこう多い傾向にありますが、実はこういう目標を立てる人ほど稼げない傾向にあったりするんです。

仮に一時的に稼げるようになって、すぐに消えていく人がほとんどなんですね。

これは私の周りを見てもそうですし、年収5億円以上を稼ぐ私の師匠の周りでも、こうやって「お金」を目標にしている人でうまくいっている人は、まずいないとの事でした。

では、なぜお金を目標にするとうまくいかないのかというと、師匠いわく、

「お金を目標にしてしまうと、お金が稼げないときにモチベーションが下がってしまい、結果、行動しなくなるから。」

だそうです。

というのも、ビジネスって不確かな要素が多いので、しっかりとこなすべき事をこなしても、うまくいかないとき（お金にならないとき）って結構あります。

私だって、自信満々で実践した取り組みが全然お金にならないときだって未だにありますし、年収5億円を稼ぐ師匠だってそういうときがあるそうです。

まあ、要するにビジネスってそういうものなわけです。

だからこそ、お金を目標に掲げてしまうと、うまくいかないときにモチベーションが下がり、モチベーションが下がると行動しなくなるため、「諦める」という事にもつながりません。

諦める＝失敗

であり、諦めない限りが「失敗」もあり得ないので、行動し続ければ絶対にいずれ成功はつかめるわけですが、諦めてしまうと元も子もありません。

なので、諦める（失敗）という事を避けるためにも、お金を目標に掲げないほうがいいんですし、掲げるべきではないと思います。

じゃあ一体、何を目標に掲げればいいのかというと、

「日々の取り組みや、自己向上」

を目標に掲げるのが良いと、私の師匠は言っていました。

例えば、転売ビジネスをやっていく上で、今まで掲げていた目標が、「来月は月収50万円！」みたいなものだったとしたら、そのような「お金」を目標にするのではなく、

「来月は商品リサーチを〇〇時間する！」

「1日〇〇時間のリサーチを必ずやりきる！」

「先月よりもリサーチの精度を上げ、新しく覚えたりサーチ法をマスターする！」

などなど、このように日々やるべき事だったり、自分の能力を向上させる事を目標に掲げるべきなんですね。

「お金」を目標にしてしまうと、ビジネスは不確かな要素が多い分、自分でコントロールできない部分が影響してくると、どんなに自分が頑張っても達成できない事もあります。

しかし、このような「日々の取り組みや自己向上」を目標とするのであれば、自分の心がけ次第では必ずクリアしていけるものだと思います。

ですから、結果的に掲げた目標を着実に達成していく事ができ、その積み重ね収入アップへと結びついていくわけですね。

だからこそ、お金をあえて目標にせず、そういった取り組みや自分のスキルアップを目標にする事こそが、実はお金を稼げるようになるための秘訣になってきます。

「お金」をビジネスの”動機”にする分には問題はありませんが、目標にしてしまうと、達成できない時にモチベーションが下がってしまいますから、あくまで目標は、

「日々の取り組みや自己向上」

にすべきであり、その取り組みや自己向上が自分の目指している成功（稼ぎたい金額）とリンクしているものなら、あえてその金額を目標にせず、その手前の日々の取り組みや自己向上を目標にしましょうという事です。

私もビジネスを始めたばかりの頃は、お金を目標にしていた時期がありました。

しかし、この考え方を私は師匠から伝授されてからというもの、お金を稼ぎたいからこそ、あえてお金は目標にせず、自分のスキルアップを目標に掲げるようになっていきました。

それによって、着実に自分が成長できているのを感じてましたし、何よりお金もしっかりと付いてきている感じがあります。

という事で、もしあなたが掲げている目標がお金だとしたら、今一度その目標から立て直してみてはいかがでしょうか。

試してみてるだけ損はないと思うので、ぜひ参考にして欲しいと思います。

.....

成功者がほぼ例外なく実践している時間管理の秘訣とは

.....

1日24時間ある時間をどのように使うか？

それこそが、まさに成功を分けていると言っても、過言ではないと思います。

どんなに輝かしい成功を収める事ができた人でも、この世に生まれた瞬間から、1日の時間は24時間と決まっています。

逆に、言い方は悪いですが、ホームレスになってしまい、日々の生活に困窮している人でさえ、生まれた時から1日あたり24時間という時間を与えられているんです。

じゃあ、同じだけの時間を与えられているにも関わらず、なぜその両者はそこまで違いが出てしまうかというと、

「1日24時間ある時間をどう使うか」

が大きく異なっているからなんです。

時間はすべての人に平等に与えられていますが、その時間を生かすも殺すも全て自分次第。

この世の中で成功している人は、そうでない人に比べて、与えられた時間を遙かに有効に使っているのです。

では、成功している人はどのような時間の使い方（時間管理）をしているかというと、

「緊急じゃないけど重要な事」

に、日々の生活の中で率先して取り組んでいるんですね。

これがどういう事かということ、まずそもそも、日々の事柄には大きく分けて以下の4種類があります。

A：緊急で重要な事

B：緊急じゃないけど重要な事

C：緊急だけど重要じゃない事

D：緊急でもなく、重要でもない事

つまり、成功している人は、この中で「B」を率先して自分のスケジュールに埋め込んでいるという事です。

一見すると、この中で最も率先して取り組むべきは、「A」の「緊急で重要な事」だと考えるかもしれませんが。

しかし、これは実は誤りなんです。

なぜなら、

「Aは黙っててもやらざるを得ないけど、Bは意識して取り組まないと、中々できないから」

です。

Aというのは、たとえば、

- ・取引先とのアポイント
- ・会議
- ・クレーム対応
- ・取引先からの電話対応

などなど、他にも様々ありますが、要するに、今すぐそれをやらなければ大変な事になってしまうような、緊急度の高いものです。

対してBは、

- ・健康管理のための運動
- ・自己向上のための勉強や読書
- ・英会話などの語学の習得
- ・営業力アップのための営業トレーニング

などなど、別に今すぐやらなくても影響は出ないような、緊急度としては低いものです。

ただ、これらは中長期的に見て、自分の人生を良くするためにも重要になってくるもの。

だからこそ、このような「緊急じゃないけど重要な事」こそ、率先して自分のスケジュールに埋め込んでしまうべきなんです。

なぜなら、繰り返しになりますが、こういったBの事柄は、意識して取り組まないと中々手をつける事ができないからです。

Bを意識して自分のスケジュールに入れていかないと、結局Aの「緊急で重要な事」に振り回されるばかりになってしまいます。

そうすると、自分を成長させてくれるものに取り組む事ができないわけですから、いつまでたっても本当の意味での成功は見えてきません。

なので、まずは「Bありき」でスケジュールを組み込んでしまえば、Bを意識して手をつけていく事ができますし、Aは黙っててもやらざるを得ないわけですから、いずれにしてもAをこなす事ができます。

まあ、結局はAもBもどちらもやらないといけませんが、Aはスケジュールに入れなくても「やらざるを得ない」反面、Bはスケジュールに意識して入れない限りは「中々手がつけられない」わけです。

そのため、このBを率先して自分のスケジュールに入れる事を意識しているかどうかで、その人の時間の使い方は大きく変わってくるのです。

成功者はまさしく、自分を成長させてくれる「B」のタスクを意識して取り組んできたからこそ、自分を成長させる事ができ、結果的に成功をつかめているという事ですね。

あなたがもし、「緊急で重要な事」ばかりに日々忙殺され、自分を成長させてくれる「緊急じゃないけど重要な事」に中々手をつけられないでいると感じたなら、ぜひBのタスクを率先してスケジュールに入れ込んでください。

Bを優先して取り組んだとしても、Aはやらないと大変な事になりますから、結果的にAだってちゃんと手をつける事ができますからね。

でも、Bを優先させる心構えがないと、本当にAばかりに時間を取られてしまい、自分の成長も見込めませんから、ぜひその辺りは意識してみてほしいと思います。

以上、参考にしてみてください。

.....

短期間で圧倒的な結果を出すためのエッセンシャル思考について

.....

この「エッセンシャル思考」は、私に大きな影響を与えた思考です。

そのおかげで私の仕事の生産性は大きく向上し、何より一般的な人たちよりも速いスピードで結果を出せているのは、この思考が一つの要因になっているのではないかと考えています。

エッセンシャル思考というのは、

「よし少なく、しかしより良く」

という考え方の事です。

ちょっと別の言い方をすれば、

『本当に重要な事以外には全て「ノー」と答えて、本当に重要な事だけに「イエス」と答える』

というような考え方ともいう事ができます。

要するに、本当に重要で意義のある事だけに時間や労力を割き、それ以外は勇気を持って捨てましょうという事です。

そもそもの話ですが、世の中の大半のものはノイズであり、本当に重要なものってほとんどないんです。

だからこそ、何が重要かを見極め、その重要な事だけにエネルギーを注いでいくのが大切になってきます。

ビジネスでも、あれもこれもと手を付けるのではなく、自分がやると決めた、本当に重要な事だけに集中して、他の部分は一切手を付けないという考え方こそが、エッセンシャル思考なわけです。

時間は有限なので、すべてを完璧にこなすのではなく、要らないものは捨てて、本当に必要なものにだけ時間や労力を割いていくという事ですね。

何もかも完璧にしようとする人ほど、どれもが中途半端になってしまい、結果的に何もできずに終わってしまう傾向にあります。

そうなるよりなら、最初から完璧なんて諦めて、どれかに一点集中して取り組んでいくべきなんです。

『いやいや、仕事なんだから、すべてを完璧にこなさないといけないでしょ？そして、それを最初から諦めたりしないで、すべてを完璧にする努力をしないとダメでしょ？』

なんて思う人もいるかもしれませんが、すべてを完璧にこなせるだけの実力やエネルギーがあるくらいなら、むしろそのエネルギーを、どれか1点に集中して充てる事ができれば、その1点がより突き抜けた成果を出せるわけです。

例えばですが、「1000」のエネルギーを持っていたとして、そのエネルギーを10の物事に対して100ずつ使うよりも、極端な話、1の物事に対して1000のエネルギーを使いましょうという話なんです。

どれも完璧にこなそうとすると、持ってるエネルギーが全部分散されてしまいますし、そこから生まれる成果は、しょせん「平均点」なわけですよ。

だったら、最初からそんな平均など目指さず、本当に重要な仕事（物事）だけに集中して取り組む事で、その分野で圧倒的な成果を出していくのが賢い考え方だと思います。

この考え方がエッセンシャル思考なわけですが、私はこのような考え方で仕事をできるようになってからというもの、ものすごく仕事の生産性が上がり、一応、人よりも随分早いペースでそれなりの金額を稼げるようになりました。

私は昔は完璧主義だったんで、どの仕事も完璧にこなさないといけないと思っていましたし、そのつもりで仕事をしていたのですが、その考え方では結局大した成果は望めませんでしたね。

やはり、その仕事の取り組み方ではエネルギーが分散されてしまうので、どの物事でも平均点しか出せなかったわけです。

ただ、その完璧主義を捨て、エッセンシャル思考を身につけたのが私の一つのターニングポイントだったのではないかと思います。

ぜひ、あなたもお心当たりがあるようであれば、このエッセンシャル思考を試してみてはいかがでしょうか。以上、参考にしてみてください。

.....

なぜ、寄付をする人ほど経済的に豊かになれるのか？

.....

「お金持ちだから（お金があるから）寄付をする」

もしかしてあなたは、そう考えたりしていませんか？

よくニュースで「ウン億円」という金額を、誰かが寄付したという報道を見て、

『やっぱりお金持ちはお金があるからそのくらい寄付できるんだな。自分もいつかお金持ちになったら、寄付でもしようかな。』

なんて思った事、一度くらいはないでしょうか。

確かにお金持ちだからこそ、そういった巨額を寄付に投じる事ができるわけですが、実はそうやって多くのお金を寄付している人の大半が、

「お金がない頃から寄付をしてきたから、大きなお金を寄付できるくらいのお金持ちになれた」

というのが実際のところだったりします。

決して、お金持ちだから寄付をしているわけではなく（もちろんそれもあります）、寄付をしてきたから、お金持ちになれて、結果的により大きな寄付ができるようになっているわけですね。

例えば、一代で石油王まで上り詰めた、あの「ジョン・D・ロックフェラー」氏も、貧乏だった幼少期からずっと、収入（当時はお小遣い）の1割を寄付し続けてきたそうです。

この他にも、世界的な成功者やお金持ちで、貧乏だった時期から寄付を続けてきた人はたくさんいます。

お金があるから寄付をするのではなく、寄付をしてきたから、寄付できるくらいの富をつかむ事ができているという事です。

じゃあ、なぜ寄付をするとお金持ちになれるかというと、その理由は二つあります。

- 1、与える事に喜びを見いだせるようになるから
- 2、「自分は豊かな人間だ」というイメージが潜在意識に刷り込まれるから

ちょっと順番に補足したいと思います。

1、与える事に喜びを見いだせるようになるから

与える事が好きになると、その人はどんどん豊かになっていきます。

なぜなら、お金というのは、与えた価値に比例して受け取る事ができるからです。

世の中の商品やサービスにはそれぞれ値段が付いていますが、その商品やサービスにお金を払うという事は、その支払った金額以上に価値があると思うからこそ、人はそれを購入するわけです。

という事は、その人が提供した商品やサービスに価値があればあるほど、その人の収入は大きくなるという事が言えます。

つまり、

「世の中に与えた価値の大きさ = 自分の収入の大きさ」

という図式が成り立つわけですね。

ですから、与える事に喜びを見い出す事ができれば、どんどん価値を世の中に提供していく事ができ、結果的に豊かになっていくという事です。

ただ、これは単に与える事に喜びを見い出すだけじゃなく、”たとえ見返りがなくても与える”という行為自体が好きでなければなりません。

なぜなら、どんなに自分が価値を与えたつもりでも、相手にとっての価値がなければ、それは収入にはならないわけですから、「見返りありき」の与えるが好きなだけではダメなんですね。

「見返りがなくても、それでも与える事が好きで楽しい」

こんな考え方で与える事ができるのが、やはり理想的なわけです。

そして、寄付というのは、まさに「見返りがなくても与える」という行為ですから、そうやって寄付を続けていって、純粹に与える事に喜びを見い出せるようになっていけば、自ずと豊かになっていくという事です。

寄付をする人がお金持ちになれるのは、そういった理由もあるという事の説明でした。

では次です。

2、「自分は豊かな人間だ」というイメージが潜在意識に刷り込まれるから

寄付をするという事は、自分が意識する意識しないに関わらず、

「自分は豊かな人間だ！」

というメッセージが自分に刷り込まれていく事になります。

なぜなら、お金を与えるという事は、厳密に言えば余裕があるからこそできる事だからです。

たとえ自分がお金に余裕がない状態だったとしても、少額でも寄付をする事で、

「自分は与える事ができるくらい、余分にお金を持っている」

という認識が自分の潜在意識へと浸透していく事になります。

で、人間の行動の95%以上は無意識（潜在意識）が左右していると言われていいますから、その潜在意識が「自分は豊かな人間だ」と思い込んでいると、そこから生まれる行動というのは、

「豊かになるための行動」

になっていくわけです。

だからこそ、寄付をする事で知らず知らずのうちに自分で自分を豊かな人間だと思うようになり、それに見合った人間になっていくんですね。

寄付をする事で豊かになるのには、そういった理由もあるという事です。

ちなみに私はこの「寄付をしたら豊かになれる」という法則を、まだ全然稼げていない時に知る事ができ、そこからビジネスを開始して得た利益の一部は、必ず寄付するようにしていました。

私のプロフィールをお読みであればご存知かもしれませんが、私は借金まみれで、本当にお金に困ってビジネスを始めたわけですが、そんな状態でも、そのビジネスで生まれた利益の一部は寄付をするようにしていたんです。

具体的には、ビジネスで得た収入の1%~5%を毎月、「国境なき医師団」という団体に寄付をしていたという感じです。（もちろん現在進行中で寄付しています。）

その寄付の履歴を参照すると、昔は本当に1度に数百円とかだった寄付金額が、稼げるようになった今では1度に数万円とか数十万円になってきているんですね。

で、その寄付金額の推移を見ていると、今ではそれだけ稼げるようになったんだなという実感が改めて湧いてくると同時に、それだけ社会貢献ができていて良かったと心から思うようになりました。

寄付金額を増やせば、もっともっと恵まれない人たちに救いの手を差し伸べられると思っていますし、この寄付金額を増やす意味でも、たくさん世の中に価値を提供して、たくさんのお金を稼ごうと思っている次第です。

と、すみません、最後は個人的なお話になってしまいましたが、いずれにしても、こうやって寄付を続けてきたのも、私が稼げるようになった一つの要因なのではないかなと思い、こうしてこのようなお話をさせていただきました。

もしあなたも、そういった寄付とかに抵抗がなければ、最初はコンビニのレジでお釣りを募金するとかでもいいと思うので、そういったところから寄付を始めてみるのも良いかもしれません。

ぜひ参考にしてみてください。

.....

「疲れた」「無理」「できない」を封印すると、人生は大きく変わり始める

.....

人間なら、“口癖”の一つや二つくらい、誰でも持っていると思います。

かくいう私も色々な口癖があります。（笑）

ちなみに、あなたはどんな口癖を持っていますか？

もしあなたが、

「疲れた」
「無理」
「できない」

この3つのうちのどれか1つでも口癖になっているとしたら、それは注意が必要です。

これらの言葉って、油断するとポロっと出やすい言葉だと思うんですよね。

現に、「疲れた」「無理」「できない」という言葉を耳にする事は本当によくあります。

ただ、あなたが自分の仕事やビジネスで本当に高みを目指したいなら、そして自分をより向上させたいと思うなら、そのようなネガティブ発言は、たとえそれが冗談や社交辞令で発する言葉だとしても、絶対に口に出してはいけません。

なぜなら、”自分の話”を一番聞いているのは、実は他の誰でもなく”自分（の脳）”だからです。

その口癖が冗談だったり、その場のノリで言い放ったものだったとしても、人間の脳はその言葉をしっかりと記憶するようにできています。

要するに、「疲れた・無理・できない」などのネガティブな言葉を口に出してしまうと、その言葉を発した意図を脳は識別する事なくそのままその言葉の通りに認識してしまうんですね。

つまり、

- ・疲れたと言えは言うほど、余計疲れてしまい、
- ・無理と言えは言うほど、やればできたかもしれない事が本当に無理になったり、
- ・できないと言えは言うほど、自分の可能性を狭めてしまう

という事になるわけです。

例えば、仕事をしていて少し疲れてくると、

「ああ～、ほんと疲れたわあ～」

って言葉が自然と出てくるのが癖になっている人は、その言葉を言うだけで本当に疲れが増してしまいます。

また、仕事をしている最中、とある仕事話を振られた時に、

「いや、それ無理無理！笑」

「それきつくない？俺にはそれできないよ～」

なんて言葉を言う人って身近にも結構いるのではないのでしょうか。

それが仮に謙虚さを見せたいだけの発言だったり、社交辞令からきている言葉、つまり、本当はそうは思っていなかったとしても、そのような言葉を発してしまったなら、自分の脳みそはその言葉をそのまま受け入れてしまう事になるんです。

だからこそ、どんな状況でも、たとえそれを全然思っていなくても、

「疲れた」「無理」「できない」

のようなネガティブワードは絶対に口にしてはいけないんですね。

ネガティブワードは基本的に絶対に言わない方がいいのですが、特にその中でも「疲れた」「無理」「できない」の3ワードに関しては、思っている思っていないに関わらず、ポロっと出てしまいがちなワードだと思います。

そのような意味でも、特に今回は「疲れた」「無理」「できない」にフォーカスしてお話をしていますが、そのワードに限らず、ネガティブなワードは基本的に発言してはダメだと考えてください。

そんな発言をしているようでは、自分で自分の首を絞めているだけですからね。

繰り返しますが、私たちがする発言は、それを思っている思っていないなど関係なく、自分の脳みそがダイレクトに聞き入れてしまうようになっています。

なので、ネガティブな言葉は基本的に口にしないようにしましょう。

そういった意味では、例えば、

「君さ、最近仕事できるようになってきたよね。すごいよ。」

なんて上司から褒められたとしても、

「いえ、そんなことはありませんよ。自分はまだまだなんで。」

というように、それを否定した言葉は口に出さない方がいいということです。

謙遜したい気持ちも分かりますが、「自分はまだまだなんで」なんて言葉を口にしたら、自分の脳みそは本当に「自分はまだまだ」っていうことを認識してしまいます。

そうすると、「自分はまだまだな人間」というセルフイメージ（自己像）ができあがってしまい、本当にそういう人間になってしまいますからね。

だから、そうやって褒められた時は、

「ありがとうございます。」

って返すとか、

「嬉しいです。でも、自分をもっともっと成長したいんで、これからも頑張ります。」

という感じで、自分を否定しない言葉で相槌するようにしましょう。

本当に細かいことに感じるかもしれませんが、人間の脳みそってそのくらいデリケートなものになっているので、自己向上を目的としているなら、日々の何気ない発言から正していく必要があります。

なお、そういった意味でも、このレポートの前半の方で紹介した「アフメーション」という手法なんかは、まさにポジティブなワードを口に出して唱える手法なわけですが、これもそのような人間の脳の仕組みに基づいているということですね。

なので、

- ・日々の生活からネガティブワードを一切排除し、
- ・アフメーションでポジティブワードを繰り返し唱える

ということが続けていけば、自ずと結果というのも付いてくると思います。

私もそのあたりを心がけるようにしていましたし、今も心がけています。

私がこうしてビジネスが非常に順調にいつているのは、そうやって発言に気をつけているという事もあるのかもしれませんが。

ぜひ、参考にしてみてください。

ここまでお読みくださり、ありがとうございました。

このレポートで語っているマインドセットは、どれも私が実際に実践してきて、非常に効果があったなというのを厳選してまとめてみました。

どんなに優れたノウハウを実践しても、結局、成功するしないを決めるのは、そのノウハウを実践する”自分自身”になってくると思います。

だからこそ、ビジネスで成功したいなら、正しいマインドセットを身につけ、自分を磨き続ける必要があると思うんです。

このマインドセット編のレポートが、あなたのビジネス成功に役立つ事を期待して、終わりとさせていただきます。

それではまた他のコンテンツの方でお会いしましょう！

ゆのきち