

【See You at the Top】

バックナンバーレポート

藤山(ふーじー)

目次

(※クリックすると該当ページに飛びます。)

■ 【SYTメルマガ001】 ～目標達成力＝自己実現力～	3
■ 【SYTメルマガ002】 ～セルフイメージのポジティブループ～	10
■ 【SYTメルマガ003】 ～自己研究インタビューの破壊力～	20
■ 【SYTメルマガ004】 ～心理学者たちが人生を捧げて作り上げてきたもの～	32
■ 【SYTメルマガ005】 ～あなたの才能を特定する5つの質問～	39
■ 【SYTメルマガ006】 ～自分が求める方向へ人生を動かしていく～	47
■ 【SYTメルマガ007】 ～「無尽蔵のモチベーション」を手に入れる方法～	53
■ 【SYTメルマガ008】 ～毎日10分の「自分時間」から得られるもの～	62
■ 【SYTメルマガ009】 ～心おきなく目標に向かって突き進むコツ～	70
■ 【SYTメルマガ010】 ～アンビバレンスブレーキを壊す方法～	76
■ 【SYTメルマガ011】 ～ゾーンから外れないように生きるには？～	83
■ 【SYTメルマガ012】 ～最強の公式「E+R=O」をインストールする～	94
■ 【SYTメルマガ013】 ～No Risk No Success～	103
■ 【SYTメルマガ014】 ～となりの芝生にちょっとだけ入ってみる～	111
■ 【SYTメルマガ015】 ～先延ばしが目標達成のカギ！？～	118
■ 【SYTメルマガ016】 ～自分への投資量＝ステージの高さ～	125
■ 【SYTメルマガ017】 ～10年かけて体系化した理論～	131
■ 【SYTメルマガ018】 ～相手の心を動かせる人になれたなら？～	138
■ 【SYTメルマガ019】 ～心理操作と本物のコミュニケーションの違い～	145
■ 【SYTメルマガ020】 ～アー○引っ越しセンターの人に心を動かされた話～	155
■ 【SYTメルマガ021】 ～心を開いてもらうための3つの方法～	160
■ 【SYTメルマガ022】 ～5つの【S】の驚くべき効果～	168
■ 【SYTメルマガ023】 ～『セルフディスクロージャー』10の作法～	177

■ 【SYTメルマガ024】 ～相手の心を動かすための究極の極意～	187
■ 【SYTメルマガ025】 ～タリーズでの若いお母さんとのやり取り～	193
■ 【SYTメルマガ026】 ～人に影響を与えるための3つの方法～	201
■ 【SYTメルマガ027】 ～浅田真央ちゃんはセールスマンなのか？～	210
■ 【SYTメルマガ028】 ～僕の人生にメガトン級のインパクトを与えたもの～	217

■【SYTメルマガ001】～目標達成力＝自己実現力～

こんにちは、藤山です。

いよいよ【SYTメルマガ】スタートします。

今回は第1回目。

早速内容に入っていきます。

『自己啓発市場 9000億円超 終身雇用崩壊、企業に頼らず能力向上』

このタイトルの記事が、
少し前にネット上で話題になっていました。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング
という会社が「自己啓発市場」を

「ビジネスに関わるスキルやマインドの習得を目指すもの」と定義して、

そこに支出されている金額の合計を示したのがこの記事です。

「自己啓発」と言ったら、
ひと昔前は「怪しいセミナー」みたいな
イメージがあったような気もしますが、

今では一般的な言葉になっています。

僕が以前に働いていた医療企業でも、
「各社員への自己啓発のサポート」みたいな項目が
社員マニュアルの中にありました。

具体的に言うと、

会社が費用の一部を負担してくれて、
英語や経営を学べるスクールに通える
というような制度があったのです。

こうした制度が社内にある
会社はかなり多いのではないのでしょうか。

会社としても、社員ひとり一人を
丁寧な教育している余裕もないし、

社員としても、これだけ変化が
激しい時代において、何が起こるか分からないからこそ、

まさかに備えて自分を鍛えておきたい。

この双方のニーズがエンジンとなって
自己啓発市場が大きく成長しているのだと思います。

ちなみに僕は、

「自己啓発」＝「自己実現に至るための手段」

だと捉えています。

英語を勉強するのも、
ビジネススキルを身につけるのも、
人間関係について学ぶのも、

結局のところは、

「自分が所属する場所における、自分の存在感を高めるため」

ではないでしょうか？

どんな業界においても、

「存在感がある人」は、「自己実現している人」だと僕は思っています。

自分もっているポテンシャルを存分に発揮し、
毎日をワクワクしながら生きている。

そういう人が自己実現している人だと思います。

別に、頑張らなくていいわけです。

「頑張ること」は義務ではなく選択です。

別にやらなくてもいいのです。

それなのに頑張る。

行き着く先は「自己実現」

心理学者のマズローが、

「誰もが必ず持っている欲求」の1つとして、

「自己実現欲求」があると言いました。

なので、僕たちは、意識的にか無意識的にかは分かりませんが、

「自己実現をしたい」という気持ちを
持っていることは間違いないわけです。

僕はみんなでその領域を目指していきたいのです。

「自己実現した人たち」が、
「協力」して、「相乗効果」を生み出していく。

それが僕がイメージする
【See You at the Top(頂上で会いましょう)】です。

そして、自己実現していくためには、
目の前に現れる壁をいくつも越えていかねばなりません。

そうした壁を乗り越える力が「目標達成力」です。

つまり、「目標」をクリアすればするほど、
「自己実現」に近づいていけるという形です。

その意味で、

「自己実現できる力」 = 「目標達成力」

と言ってしまっていていいでしょう。

高い目標達成力を身につけていく、
そのプロセスの中に自己実現があるのだと僕は思っています。

では、自己実現へ至る道の、
『最初の1歩』は何でしょうか？

それは、『決断』です。

自己実現すると決めるからこそ、
目の前に越えるべき壁が出現してくれるのです。

自己実現すると決めていない人の前には、
壁も何も現れず、同じような毎日が延々と続くだけです。

だからこそ、『決断すること』です。

「トップを目指して目標達成力を高め、
自己実現して理想の人生を手に入れる」

これを今、決断してください。

それが全てのスタートです。

『決断』さえできてしまったら、
あとはステップバイステップで、
1つずつ課題をこなしていくだけです。

そのあたりを次回以降の
メルマガで詳しく解説していきたいと思います。

それでは、今日はこのへんで。

ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「トップを目指して目標達成力を高め、
自己実現して理想の人生を手に入れる」と『決断』しましょう。

■【SYTメルマガ002】～セルフイメージのポジティブブループ～

こんにちは、藤山です。

早速、第2回の内容に入っていきたいと思います。

前回のメルマガでは、
「決断すること」について書きました。

「トップを目指して目標達成力を高め、
自己実現して理想の人生を手に入れる」

これをしっかり決断して頂けましたでしょうか？

決めなければ、何も始まりません。

決めるからこそ、日々の優先順位が劇的に変わります。

決めるからこそ、目標からの
逆算思考も効果的に行えるようになります。

先延ばしするのが人間の性質だと言われています。

その先延ばしを克服し、目標を達成し、
人生のクオリティを上げるために求められるのが「決断」です。

人生を絶対に良くしていく。

そう決めてください。

「決断」ができたなら、
次は具体的に考えたり、
アクションを取ったりしていくステップです。

そのための、土台となるのが、

「セルフイメージ」

です。

「セルフイメージ」

あなたはこの言葉をご存知でしょうか？

「セルフイメージ」とは、

「自分が自分をどう認識しているか？」

ということです。

言葉を変えるなら「自己像」です。

「セルフイメージ」の高い／低いによって、
日々の思考やアクションが大きく変わります。

簡単に言えば、

高い「セルフイメージ」を持っている人は、
思考やアクションがポジティブかつダイナミックになります。

その結果として得られるものは、
人生を間違いなく良い方向へと動かしてくれます。

逆もまたしかりです。

低い「セルフイメージ」の人は、
思考やアクションがネガティブになり、
縮こまったアクションしか取れないようになります。

そこから得られるものには、人生を良くしていく力はありません。

具体例を挙げましょう。

僕の高校時代の友人の話です。

彼は、学校にはしょっちゅう遅刻するし、
授業中は寝ていることが多いし、
正直、先生からの評価は最低レベルでした。

しかし、僕は彼と話していて、
「きっとコイツは頭良いんだろうなあ」と感じていました。

彼が使うボキャブラリーや
考え方に触れてみてそう思ったのです。

しかし、彼自身はそれに
気づいていませんでした。

「自分はできないヤツ」という
「セルフイメージ」が、彼自身を支配していたわけです。

そこから得られるものは何もありません。

ただ、やっぱり僕から見ると、
彼は頭が良い人だと思えたので、

それを何の気なしに毎日言い続けたのです。

「いやー、お前スゲーと思うよ」とか、

「ぶっちゃけ頭良いでしょ？」とか、

「本気でやればテストなんて楽勝だと思うよ」とか。

そういう言葉を毎日かけ続けたのです。

最初の頃は、彼は僕の言葉を
真に受けませんでした。

しかし、ずーっと同じ言葉を言われ続けると、
ある日、「もしかして、そうなんかな？」と思う瞬間が来るようです。

ある日から突然、
彼は勉強を頑張るようになりました。

そして、迎えた期末テスト。

学年で200番台後半を常に維持していた彼が、
学年7番を取りました。

そして次の試験では、学年2番を取りました。
(僕はあっという間に追い抜かされました。)

その後進学した大学で、彼は中国に2年間留学し、
今は世界を股にかけて活躍していると聞きます。

このように、「セルフイメージ」によって、
その人の人生はすさまじく変化します。

これはすごいことだと思います。

先ほどの僕の友人は、
「自分の才能」に気づいていませんでした。

でも、気づいてからは一気に変わりました。

自分の才能に気づき、思考やアクションを変革する。

そうしたら得られる結果が変わり、自信がつく。

それにより「セルフイメージ」がグンと上がる。

このポジティブループにより、
人はトップへと駆け上がっていけるのだと僕は思うのです。

その意味で、まず何よりも大事なことは、

「自分の才能に気づくこと」

です。

「自分には才能なんてない・・・」と
思われる方もいらっしゃると思います。

と思いますが、それは間違っています。

人はそれぞれ、社会における「役割」を
与えられているわけですから、
絶対に何かしらの「才能」があるのです。

僕は歌を歌ったり、絵をかいたり、
分析をしたり、資料を作ったり、

という才能は全くありませんが、
別のところには才能があると思っています。

そういうものだと思います。

人には、人それぞれの分野に才能があるわけです。

そこを発見できるかどうか。

それが人生のクオリティそのものを決定してしまう、
超重要なポイントであることは間違いありません。

「才能に気づく」

↓

「思考やアクションが変わる」

↓

「結果が変わる」

↓

「セルフイメージが高まる」

↓

「また新たな才能に気づく」

このポジティブループに入りましょう！

そうしたら全てが変わります。

ここまではOKでしょうか？

では、自分の才能に気づくためには、
どうしたら良いでしょうか？

答えは、

「徹底した自己分析(自分研究)」

です。

「自己分析？就活のときにやったよ～」と
いう人もいると思いますが、そういうレベルではありません。

あくまでも、「徹底した自己分析」です。

僕自身、ここ5～6年を振り返ると、
「自己分析ばかりやってきた」ことに気づきます。

色々な方法を学び、

自分に当てはめ、

ときには自分なりにアレンジし、

自分を知ることに務めてきました。

その結果として、

自分の「才能」が活かせて、
かつ自分が「好きなこと」で、
かつ「誰かの役に立つことができる」

というフィールドを見つけることができたと思っています。

今日はだいぶ長くなってしまいましたので、
次回の【SYTメルマガ】にて、
「徹底した自己分析(自分研究)」の方法を
シェアさせて頂きたいと思います。

自分を知れば知るほど、
自分の才能に気づくことができ、
自分のセルフイメージを上げることができます。

これは間違いありません。

それでは、次回第3回の
【SYTメルマガ】でお会いしましょう。

本日も最後までお読み頂き、ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

自分の「セルフイメージ」が上がったことで、
人生が少しでも良くなった経験がないかどうか思い出してみましょう。

■【SYTメルマガ003】～自己研究インタビューの破壊力～

こんにちは、藤山です。

前は「セルフイメージ」について
お話しさせて頂きました。

簡単に復習しましょう。

「セルフイメージ」とは、
「自分が自分をどう認識しているか」ということです。

「セルフイメージ」の高い／低いによって、
日々の思考やアクションが大きく変わります。

「セルフイメージ」の高い／低いとは、言葉を変えるなら、

「自分のことがどれくらい好きか？」

ということだと思って頂いてOKです。

自分のことが好きな人は、

セルフイメージが高いです。

一方、自分のことが好きじゃない人は、
セルフイメージが低いです。

自分のことが好きになれば、
相手も好きになれます。

そのように接してもらった相手は、
必ずそうしてくれた人のことが好きになります。

こういう関係性を作れる自分になれば、
自分が望むもの(目標)が手に入りやすくなります。

なぜなら、他者から好かれる度合いと
目標達成の確率は比例しているからです。

販売という分野で考えると分かりやすいです。

お客さん(相手)に好かれると、
自分から購入してもらえやすくなります。

結果として、当然成績もアップします。

つまり、目標を達成できる確率が上がるのです。

全ての出発点は「セルフイメージ」です。

その意味で、最も大切なのは、

「どうやったらセルフイメージを高めることができるのか？」

ということです。

では、ここから今日の本題に入ります。

セルフイメージを高める方法

についてお話ししていきたいと思います。

「セルフイメージ」を高める方法としてよく言われるのが、

- ・朝／晩に欠かさず、「自分はできる」とか
「自分のことが好き」などと唱える(＝アフアメーションと言います)。
- ・小さな成功体験を積み重ねる

(=電車で高齢者に席を譲ったとか、
15分読書をしたとか、なんでもいいので小さな成功体験を重ねていきます)。

・毎日少しでも時間を取って、
鏡の前で笑顔の練習をする。

このような方法です。

もちろん僕も実践してみました。

確かに効果はあったように思います。

ただ、実は、これらの方法と比較にならないくらい
強力な効果を発揮する方法が他にあるのです。

それが、前回のメルマガでもチラッとお伝えした

「徹底した自己分析(自分研究)」

なのです。

ここで1つ質問させてください。

Q:セルフイメージが下がるときって、どんなときでしょうか？

~~~~~

もちろん答えはいくつもあると思います。

ただ、一般論で考えるなら、

「自分はダメだ」と思ったときではないでしょうか？

人間は、2つ以上の感情を

同時に持つことはできません。

したがって、

「自分はダメだ(ネガティブ)」と感じながら、

「自分大好きー！(ポジティブ)」と感じることはできないのです。

「自分はダメだ(ネガティブ)」と思っているときは、

「自分が嫌い(ネガティブ)」になるのが普通です。

つまり、セルフイメージが低くなっているのです。

こういうことが何度も起こってしまうと、  
セルフイメージが低い状態が普通になってしまい、  
人生全般に悪影響が及びます。

だからこそ、「自分はダメだ」と  
思ってしまう機会を、できる限り排除していくことが求められます。

では、「自分はダメだ」と思ってしまうときは、どんなときでしょうか？

僕は、

「自分の才能から外れたことをやっているとき」

---

だと考えています。

「自分に才能なんてない・・・」と  
思われる方も、もしかしたらいらっしゃるかもしれません。

でも、それは間違いです。

ただ、気づいていないだけで、  
誰にでも才能はあります。

それを見つけ出すのが、  
「徹底した自己分析(自分研究)」の目的です。

例えば、僕は「人と接すること」は得意ですが、  
何かを分析したり、仕組みを作ったり、  
事務処理をしたり、エクセルやワードで何かを作ったりなどは、超苦手です。

そういう「苦手な分野」において、  
それが「得意」な人と自分を比較してしまうと悲劇です。

そのときはおそらく「自分はダメだ」となります。

そしてセルフイメージが下がります。

そこからネガティブな循環が起こり、  
日々のリズムが狂ってしまいます。

昔の僕は、よくそうなっていました。

しかし、今はそうなりません。

なぜなら、

「自分が得意なところ／苦手なところ」が分かってるからです。

---

苦手なことはうまくできないのが  
当たり前だと思っていますので、  
そこで他人と比較することはありません。

自分は自分の得意なことで  
力を発揮していこうと思っています。

そう思えるようになってから、  
とても心がラクになりました。

自分には自分の才能がある。

他の人には他の人の才能がある。

それぞれがそれぞれの才能を活かしたらいい。

それがベストです。

だからこそ、「自分の才能」を  
明確に「認識して」頂きたいのです。

---

「才能を認識する」とは、簡単にいえば、

「自分の得意なことと苦手なことを知る」

---

ということです。

これができたら、ありのままの自分を  
認められるようになります。

その結果として自分のことが好きになれます。

つまりセルフイメージが高くなるのです。

以下、「自分の得意なことと苦手なことを知る」ための方法を2つお伝えします。

### 【①：インタビュー】

1つ目の方法は、自分と近い関係にある人にインタビューしてみるということです。

具体的には以下の2つの質問をします。

=====

Q1：あなたから見て、私の好きなところを  
3つ挙げるとしたらどこですか？  
また、それぞれの理由も教えてください。

Q2：：あなたから見て、私の嫌いなところを  
3つ挙げるとしたらどこですか？  
また、それぞれの理由も教えてください。

=====

この2つの質問です。

「私のためだと思って、ホントに正直に答えて！」と  
念押ししておくベストです。

このインタビューを5～10人くらいに実施できたら、  
嫌でも自分のことが良く分かります。

得られた答えを自分なりに解釈して、  
深掘りして、色々考えて、

「自分は何が得意なのか？」

「自分は何が苦手なのか？」

を見つけ出してください。

もしかしたら「人間と接すること自体が苦手」という答えがでるかもしれません。

「1人で黙々と何かを作るのが得意」という答えが出るかもしれません。

このインタビューの破壊力は抜群です。

自分で自分の才能に気づくのは、  
はっきり言って難しいです。

だからこそ、周りの人の力を借りましょう。

とても大きい気づきが得られるはずなので、  
ぜひやってみてください。

【②：すでに確立されている「テスト」を受けてみる】

2つ目の方法は、すでに確立されている  
「自己分析テスト」を受けてしまうということです。

「ウェルスダイナミクス」  
「ストレングスファインダー」  
「エニアグラム」

など、色々なテストが世の中にあります。

僕は全部やりましたし、その中の1つについては、  
上級ライセンスまで取得して、  
セミナーが開催できるくらいまで深めました。

このあたりを話し始めると長くなってしまうので、  
次回のメルマガに回したいと思います。

ひとまず今回はインタビューをやってみてください。

やるかやらないかで、今後のセルフイメージは大きく変わります。

ではでは、次回第4回の  
【SYTメルマガ】でまたお会いしましょう。

本日も最後までお読み頂き、ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「インタビュー」をやってみましょう。  
そこから得られた答えを自分なりに深めてみましょう。

## ■【SYTメルマガ004】～心理学者たちが人生を捧げて作り上げてきたもの～

こんにちは、藤山です。

第4回目の【SYTメルマガ】をお送りさせていただきます。

まず、簡単に前回の復習をしておきましょう。

ここ最近「セルフイメージ」についての話が続いています。

「セルフイメージ」とは、  
「自分が自分についてどう認識しているか」ということです。

「根拠のない自信」という言葉があります。

「根拠のない自信」を持っている人が、  
なぜだかよく分からないけれど、  
色々と上手くやってしまうのは、

「セルフイメージ」が高いからです。

---

根拠がないにも関わらず、

「自分はできる」と信じ込んでいるので、実際にできてしまうわけです。

そのように働くのが「セルフイメージ」です。

「セルフイメージ」を高めるには、

「自分のことを好きになる」ことが大切です。

(根拠のない自信がある人は、とにかく自分が好きなのです(笑))

そして、自分を好きになるために欠かせないのが、

「自分を知ること(自己分析)」

---

です。

シンプルに言いましょう。

自分に適正(才能)がある分野を特定する

---

これが「自分を知ること」の目的です。

これができれば、日々をブレずに生きることができます。

そういう人は結果を出します。

もちろん「セルフイメージ」も高まります。

だからこそ、自分を知ることが大切です。

そのための方法を2つ、前回のメールにて紹介しました。

=====

①：インタビュー

②：すでに確立されている「テスト」を受けてみる

=====

この2つですね。

①については、前回解説させて頂きましたので、

今日はこれから②について解説していきたいと思います。

②：すでに確立されている「テスト」を受けてみる

=====

「自分を知る」というテーマは、  
ユングやマズローなどの有名な心理学者たちが、  
人生全てを捧げて研究してくれたテーマです。

彼らの研究を、後進の学者たちが発展させ、  
さらには、心理学という分野を  
越えて広がっていき、今日に至ります。

その結果として、世の中には、  
「自分を知るためのテスト」がいくつも存在しています。

有名どころをピックアップすると、

- ・ ウェルスダイナミクス
- ・ エニアグラム
- ・ 交流分析
- ・ ストレングスファインダー
- ・ 野口晴哉の体癖(たいへき)

このあたりですね。

体壁については、テストではなく  
書籍を読んで自己テストしてみるという形になりますが、  
それ以外はテストがあります。

それらを受けてみると、効率的に自分を知ることができます。

もちろん、僕も全部やりましたが、  
いちばんフィットしたのは「ウェルスダイナミクス」でした。

理由は、

自分を最も正確に描写してくれたテストだったから

---

です。

なので、ウェルスダイナミクスについては、  
上級ライセンスまで取得しました。

そこで手に入れたスキルは、  
今の仕事にとっても役立っています。

ウェルスダイナミクスの開発者である  
ロジャー・ハミルトン(社会起業家)の著書  
「Your Life, Your Legacy.」を独立するときに何度も読みました。

この本が「億万長者富の法則」という、いかにも・・・というタイトルで  
翻訳されてしまったので、日本ではビミョーな感じの評判ですが、世界ではすばら  
しく評価されています。

こういう背景があり、僕はウェルスダイナミクスを推しますが、  
もちろんそれを押しつけるつもりはありません。

それぞれのテストをネットで検索してみて、  
あなた自身にフィットするものを選んで頂くのがベストです。

その上で、どれか1つだけでも  
テストを受けてみてください。

テストの結果と、前回お伝えした  
「①：インタビュー」の結果を組み合わせながら  
自分を深掘りしていくと色々分かってきます。

自分をよく知れば知るほど、  
自分の才能を特定できる可能性が高まります。

=====

- ①：インタビュー
- ②：すでに確立されている「テスト」を受けてみる

=====

この2つの方法を通して、  
自分のことがざっくりとでも理解できてきたら、  
才能の特定まではあと一歩です。

最近オーディオブックを聞いていたら、次の言葉に出会いました。

「One of your foremost aims in life must be to identify your special talents and then to develop those talents to a high level.(人生における主要な目的の1つは、あなたの特別な才能を特定し、それを高いレベルまで開発することである。)」

才能見つけて、伸ばしてまいりましょう。

ということで、今回はこれで以上です。

次回のメルマガは、

「自分の才能を特定する5つの質問」

---

というテーマで書いていきたいと思います。

それまでに、できれば「①：インタビュー」と  
「②：テスト」を実践してみて頂けたらうれしいです。

それでは、また次回お会いしましょう。

本日も最後までお読みいただき、ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

自分を知るための「テスト」を受けてみましょう。

## ■【SYTメルマガ005】～あなたの才能を特定する5つの質問～

こんにちは、藤山です。

前回、前々回の【SYTメルマガ】にてお話しした、

=====

①：インタビュー

②：すでに確立されている「テスト」を受けてみる

=====

これら2つには取り組んでいただけましたでしょうか？

「自分自身についての理解度」と

「セルフイメージ(自信)」は比例関係にあります。

自分自身への理解を深めたら、

不用意に「自分が苦手なこと」をしなくなります。

つまり、「自分が得意なこと」に

集中できるようになります。

得意なことはうまくできますので、

結果として自信が手に入ります。

自信を失うときというのは、基本的に「何かがうまくできなかったとき」です。

=====

うまくできない

↓

自分の無力感を感じる

↓

自信がなくなる

↓

そのメンタル状態が影響して、  
さらにうまくいかなくなる

=====

このネガティブなループが  
人生のクオリティを下げます。

そうならないために大切なのは、  
「うまくできることをやる」ということです。

「うまくいかないとき」というのは、たいていの場合、「自分の才能から外れたこと」をやっているときです。

なので「うまくできること」、つまり「自分に才能があること」をやしましょう。

今日は「うまくできること(=才能)」を発見するための質問を5つ紹介させていただきます。

ぜひあなた自身に当てはめながら、読んでみてください。

では、順番に紹介していきます。

=====

Q1：あなたがやっていて「楽しい」と感じることは何ですか？

=====

「楽しい」と感じることの周辺にあなたの才能が眠っています。

雑貨屋で働くある女性は、「絵を描くこと」に楽しさを感じていました。

その才能は、

「商品を紹介するPOP広告やチラシを作る」

---

という形で表現されました。

それが店の売上アップに大きく貢献したり、  
社内のコンテストで何度も優勝したりしました。

その成果により、彼女は社内でオリジナルなポジションを確立しました。

本人は「楽しいこと」をやっているだけなのに、  
周りから認められ、彼女のセルフイメージはグングン上がっていききました。

「楽しいこと」の周辺に「才能」があります。

=====

Q2：あなたが時間やお金を最も使ってきたことは何ですか？

=====

人は基本的に「自分にとって価値あるものごと」にしか時間やお金を使いません。

その周辺にあなたの才能が眠っています。

ある男性は、自分の肉体改造に  
莫大な時間とお金を使ってきました。

肉体改造のために解剖学を学んだり、  
海外の文献で学ぶために英語を勉強したりしてきました。

それは、もはや才能です。

今ではその豊富な知識や経験によって、  
多くの人々の肉体改造をサポートしています。

=====

Q3：あなたが「簡単に」できてしまうことは何ですか？

=====

「簡単にできること」も才能と言えます。

ある女性は、事情があって仕事を辞めたあと、

ハローワークが主催する「簿記講座」に何気なく参加しました。

そのときに出された課題は、彼女にとって簡単すぎたらしく、  
一瞬でクリアしてしまったようです。

ただ、周囲の参加者は、その課題に苦戦していたようです。

彼女の才能は「数字」にあったのです。

---

彼女は今、OLをしながら  
公認会計士試験の合格一步手前までいっています。

=====

Q4：あなたが「イラッ」とするときにはどんなときですか？

=====

「イラッ」とすることの近くにもあなたの才能が隠れています。

ある男性は、レストランやカフェでの  
店員の接客を見る度に「イラッ」としていたそうです。

「もっと丁寧に接客しろよ～」  
「もっとこうしたらいいのに・・・」  
「自分だったらこうするな」

などなど、色々思っていたそうです。

彼の才能はそこにありました。

「人を丁寧にもてなすこと」という才能です。

彼は今、その才能を「販売」という分野で  
活かしながら、ストレスのない充実した毎日を送っています。

=====

Q5：あなたが熱弁してしまうのはどんなテーマですか？

=====

自分が思わず熱く語ってしまうテーマは才能です。

ある男性は「資産運用」についてとにかく熱く語ります。

先日も一緒にお茶をしていたのですが、

「株、債券、仮想通貨、FX、現金、それらをどういうバランスで  
どのように動かしたら、どれくらいリスクを下げられるのか」

という話を延々と熱っぽく語ってくれました。

聞いている僕は半分くらいしか  
理解できませんでしたが、  
彼の「情熱」は100%理解できました。

彼はそこに才能があるのです。

もちろん彼は、その分野の仕事をしています。

以上の5つの質問。

=====

Q1：あなたがやっていて「楽しい」と感じることは何ですか？

Q2：あなたが時間やお金を最も使ってきたことは何ですか？

Q3：あなたが「簡単に」できてしまうことは何ですか？

Q4：あなたが「イラッ」とするときはどんなときですか？

Q5：あなたが熱弁してしまうのはどんなテーマですか？

=====

これらの質問に答えてみてください。

出てきた答えを深く掘り下げてみてください。

「自分はこういう感じの仕事がしたいなあ」

「自分はこういう感じのライフスタイルを送りたいなあ」

など、なんとなくでもイメージできたら、  
そっちの方向に向かって、人生を少しずつ動かしていきましょう。

次回の【SYTメルマガ】では、この「人生を少しずつ動かしていく」という  
ことについてお話ししていきたいと思います。

自分の「才能」がある分野以外で  
勝負している時間はありません。

「才能あること」で突き抜けて、  
TOPを目指していきましょう。

それでは、本日も最後までお読み頂き、ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

5つの質問を自分に問いかけてみましょう。

## ■【SYTメルマガ006】～自分が求める方向へ人生を動かしていく～

こんにちは、藤山です。

前回までの【SYTメルマガ】では、  
「自分を知る」ということについてお話ししてきました。

=====

- ・インタビュー
- ・テスト受験
- ・5つの質問

=====

どれか1つを実践していただくだけでも、  
自分への理解が深まるはずです。

自分の得意なこと(才能)を見つけることができれば、日々が楽しくなります。

なぜなら「自分がフィットする場所」を  
見つけることができるからです。

自分の才能に沿った仕事や役割を通して誰かの役に立つことができれば、毎日が間違いなく充実します。

この充実感こそ「楽しさ」だと僕は思っています。

「楽しさ」を感じられる場所こそ、「自分がフィットする場所」です。

逆に、「フィットしない場所」にいてしまうと、  
自分が苦しくなりますし、同時に他人にも迷惑をかけます。

例えば僕はよくカフェに行くのですが、たまに、

- ・ 声のトーン
- ・ 言葉遣い
- ・ レシートの渡し方
- ・ 勤務態度

などを通して、  
お客さんを不快に  
させてしまう店員さんに会います。

本人は一生懸命なのかもしれません。

ですが、大事なのは、「お客さんがどう感じるか」です。

そういう店員さんは何ヶ月かしたら  
辞めてしまっていることがほとんどです。

冷たい言い方かもしれませんが、  
残念ながらその人にとって、  
その場所は「フィットしない場所」だったのです。

(そう考えると、スタバの教育システムは本当にすごいなと思います。  
スタバの店員さんはみんなフィットしてる感があります。)

もちろん、「フィットする場所」が1つもない人なんて存在しません。

「インタビュー」「テスト」「5つの質問」などを  
使って自分を知れば、そういう場所が見つかります。

ぜひ、「自分がフィットする場所」を全力で見つけてまいりましょう。

というわけで、ひとまず「自分を知る」というテーマについては一段落しました。

ここまではOKでしょうか？

自分を知ることによって、

「自分はこういう感じの仕事がしたいなあ」

「自分はこういう感じのライフスタイルを送りたいなあ」

などが何となくでもイメージできたと思います。

ここまで来たら、次のステップです。

「その方向に向かって、人生を動かしていく」

---

これが次のステップです。

自分が求める方向に向かって人生を動かしていくために求められるものは何だと思いますか？

それは・・・、

「目標」

---

です。

イメージしているだけでは、ただの妄想です。

それを現実にするためには、  
目標を立てて行動していくことが求められます。

なので、目標を立てましょう。

目標の立て方は【目標達成のレシピ】に詳しく書いてありますので、参考にしてください。  
ただきつつ目標を考えてみてください。

【目標達成のレシピ】

→<http://english-for-attraction.com/present/goal-recipe.pdf>

僕自身は、今から約4年前に、  
「TOEICで満点を取る」という目標を立てました。

この目標を立てる前に、もちろん僕も「自分を知る」という作業を丁寧にこなしました。

そのプロセスを通して、

「英語(TOEIC)というテーマで自分の事業を作れたらいいなあ」

という気持ちが生まれてきました。

この気持ちを現実にしていくために、  
まず立てた目標が「TOEIC満点」だったのです。

その瞬間から、自分の人生が動き出したように思います。

今、このメールを読んで下さっているということは、初回の【SYTメルマガ】で、

「トップを目指して目標達成力を高め、  
自己実現して理想の人生を手に入れる」

---

ということにコミットして下さったということだと思います。

なので、ぜひあなたも目標を立ててみてください。

思い切って大きめの目標を立ててしまってください。

目標があるからこそ、人生は前に進んでいきます。

ぜひ、来週の【SYTメルマガ】までに、  
目標を立ててしまってください。

今回は、

「無尽蔵のモチベーションを手に入れる方法」

---

というテーマでお話ししていきたいと思います。

目標を立てても、モチベーションが  
切れたら意味がありませんもんね。

ではでは、本日も最後までお読み頂き、  
ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

【目標達成のレシピ】を読み返しながら、  
目標を立ててみましょう。

## ■【SYTメルマガ007】～「無尽蔵のモチベーション」を手に入れる方法～

こんにちは、藤山です。

前回の【SYTメルマガ】は、  
「目標を立てる」というテーマでした。

目標、立てていただけましたか？

心にブレーキをかけずに、「自分が本当に求めているもの」をそのまま目標をしてください。

僕は今から約4年前に、

「英語」

「ビジネス」

「フィットネス」

「知識」

「人脈」

という5つの分野について、自己満足にも「5スター戦略」などと銘打って、それぞれの分野で目標を立てました。

その中には、

TOEIC満点／英検1級／独立／経営者の人脈／筋トレ／年間200冊の読書

などの目標がありましたが、  
現時点で概ね達成できています。

それができたのも、毎日目標にフォーカスし、  
行動を重ねてきたからに過ぎません。

現在、世界ナンバー1のモチベーションスピーカーとして名高い、ブライアン・ト  
レーシーが次のように言っています。

---

We greatly overestimate what we can accomplish in one year, but we  
greatly underestimate what we can accomplish in five years.

(私たちは、1年できることに関してはすこぶる過大評価するが、5年でできることは  
おもいっきり過小評価する。)

---

この言葉は至言だと思います。

短期的に猛ダッシュするのはもちろん大切ですが、同時に「長期的な視点」を持ち  
続け、コツコツと継続していくことはさらに大事です。

そうしたら5年後には、とても高いところに登れているはずなのです。

なので、コツコツいきましょう。

ということで、この流れで  
今日のテーマに入っていきますが、

コツコツ継続するために  
求められるのが「無尽蔵のモチベーション」です。

「モチベーションが切れる＝行動がストップする」

---

ということです。

そうならしまったら目標は達成できません。

厳密に言えば、「行動」が「習慣化」してしまえば、  
モチベーションは必要なくなるのですが、

まあそれでも「無尽蔵のモチベーション」を  
手に入れる方法を知っておいて頂くことに損はありません。

「無尽蔵のモチベーション」

---

発掘したての油田のようなイメージです。

どんどん出てくる。

そういうモチベーションです。

石油はそのうち枯渇してしましますが、  
モチベーションは枯渇しません。

それを手に入れてしまえば、  
「行動し続けられる人」になりますから、  
結果として間違いなく人生が良くなります。

本人としては、無理してモチベーションをひねり出している感覚はない。

でも、毎日淡々と行動し続けられている。

気がついたら目標を達成してしまっていた。

そうなれたら最強ですよ。

では、「無尽蔵のモチベーション」は、  
どうやって手に入れたらいいのでしょうか？

答えは、

「目標を達成できなかったときの痛みを極限まで大きくする」

---

ということです。

表現が悪くて申し訳ありませんが、極端なことを言えば、

「この目標を達成できなければ命を奪われる」

---

という状態になれば、誰だって目標達成できるはずです。

それがその人の「本気」です。

---

つまり、「無尽蔵のモチベーション」が  
手に入っている状態なのです。

そうであるなら、

「この目標を達成できなければ命を奪われる」  
という状態にできる限り近づけていけばいいわけです。

それが、「目標を達成できなかったときの痛みを極限まで大きくする」という意味  
です。

では、僕たちはどういうときに「痛み」を感じるのでしょうか？

答えは人それぞれあると思いますが、

心理学的には、

「手に入りそうだったものが、手に入らなかったとき」

---

です。

買い物中に、ある一点ものの商品に一目惚れ。

その店はカードが使えなかったのでATMに走る。

お金をおろして急いで戻ってきたら、  
タッチの差で別の人を買われてしまっていた。

こういうときに人は痛みを感じます。  
(置き置きしといってもらえよ！というツツコミは無しでお願いします。)

この痛みの度合いを極限まで大きくしたらいいのです。

つまり、

「その目標を達成できなければ、  
手に入らなくなってしまうものの価値を最大化する」

---

ということです。

「目標達成によって手に入るもの」の「価値」を自分の中で大きくすればするほど、  
それが手に入らないのは許せなくなります。(=痛みが非常に大きい)

「価値」を最大化する方法はカンタンです。

「その目標を達成する目的を10個以上書き出す」

---

これだけです。

目標を達成する「目的」が1個しかない人は、すぐに折れます。

例えば「英語が話せるようになりたい」  
という目標を立てたとしても、

その目的が「海外旅行を楽しむ」ということ  
「だけ」しなければ、モチベーションはすぐ切れてしまいます。

これを「海外旅行を楽しむ」と「英語を活かした仕事に就いて、給料をアップさせる」の2つにするだけで、よりモチベーションが続くようになります。

したがって、目的が3つ、4つ、5つ・・・と  
増えていくにつれてモチベーションが切れにくくなります。

それが極まったところが、  
「無尽蔵のモチベーション」なのです。

この要領で、「目的」を最低でも  
10個は書き出してください。

ちなみになのですが・・・、

もし「目的」を「100個」書き出せたとしたら、それは完全に「無尽蔵のモチベーション」です。

なぜなら、

「その目標を達成できなかったら、その100個全てを失う」

---

ということを意味するからです。

手に入る可能性があった「100個」の価値ある目的を全て失うのは、

「この目標を達成できなければ命を奪われる」  
と同じくらい痛みだと思います。

なので、絶対に目標を達成せざるを得なくなるわけです。

なんとなくイメージはつかんで頂けましたでしょうか？

目標を達成する「目的」を無数に書き出す。  
(最低10個は書き出してくださいね。)  
これが「無尽蔵のモチベーション」を手に入れる方法です。

「目標」を設定し「無尽蔵のモチベーション」を手に入れたら、あとは前に進むだけです。

ただ、僕たちはどうしても  
「ブレてしまう」ものだと思うのです。

「ブレる」のは仕方ありませんが、  
「ブレ続ける」のはNGです。

そこで大切になってくるのが、

「日々の自分メンテナンス(=セルフマネジメント)」

---

です。

次回はこのテーマで書いていきたいと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂き、  
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

目標を達成する「目的」を  
最低10個は書き出してみましょう。

## ■【SYTメルマガ008】～毎日10分の「自分時間」から得られるもの～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】も早いもので第8号となりました。

週に1回の配信なので、2ヶ月くらいが経過したわけですね。

このメルマガの内容を、  
少しでも実践に移して頂けていますでしょうか？

このメルマガに書いていることは、実際に僕自身が色々試してみて、  
その中でも特に効果があったことだけです。

なので、ぜひやってみてください。

行動したら必ず何かが変わります。

では、まずは軽く前回の復習です。

前回は「無尽蔵のモチベーションを手に入れる方法」についてお話ししました。

【目標を達成する『目的』を10個以上書き出す】

という課題には、取り組んでいただけましたか？

「目的(=理由)」が多ければ多いほど、モチベーションが溢れてきます。

---

ぜひ、心の中に静かな炎を燃やし続けて、  
目標に向かって進んでいきましょう。

では、今日の内容に入ります。

目標に向かって進んでいると、  
仮にモチベーションは切れていなくても、

「ブレてしまうとき」

---

というのは必ずやってきます。

自分ではブレていないつもりでも、  
客観的に見たらブレてしまっているときがあるのです。

ここで1つ質問です。

=====

質問：「ブレる」とは、そもそもどういう状態を意味するのでしょうか？

=====

少し考えてみてから、続きを読んで下さい。

「ブレる」

僕は、

「優先順位がおかしくなっている状態」＝「ブレている」

---

ということだと考えています。

最も達成したい目標を、人生の優先順位のいちばん上に置いて、

それに対して、自分のリソース(時間やエネルギー)を  
最大限使えていたら、人はブレません。

けれども、他人からの影響などによって、  
その優先順位が守れなくなったときにブレます。

簡単な例ですが、

「TOEICで900点を達成する」

という目標がいちばん大事なら、そこに対して自分のリソース(時間やエネルギー)をフルに使っていくべきです。

しかし、

飲み会に誘われて渋々参加したり、

誰かに何かを頼まれたときに、  
それに応えるために自分のリソースを  
使ってしまったらすると、

最も大切なもの(=目標)に対して、  
自分のリソースを投下できなくなります。

---

そうしたら、ブレます。

ブレるということは、目標達成までの距離が  
遠くなってしまうという意味です。

それはできる限り避けたいわけです。

もちろん、たまには飲み会とか  
ボランティアとかも良いと思います。

ただ、それでもやっぱり自分が決めた目標があるのなら、  
それを達成することが自分への責任です。

また、目標を達成することで得られるものは、飲み会やボランティアから得られる  
ものより価値があると僕は考えています。

なので、「目標にフォーカス」し続けて頂きたいのです。

---

そして、「目標にフォーカス」し続ける状態を  
キープすることを次のように言います。

「自己管理(セルフマネジメント)」

---

高い目標を達成する人は、間違いなく  
この自己管理(セルフマネジメント)能力が高いです。

では、どうしたら「自己管理(セルフマネジメント)能力」を  
身につけることができるでしょうか？

これは、実はとてもカンタンです。

「自分と向き合う時間を1日10分取る」

---

これだけでOKです。

はっきり言って「ブレる」のは仕方ありません。

ブレない人なんていません。

だからこそ「毎日修正する」のが大切です。

---

朝でも夜でもいいですので、毎日10分間「自分について考える時間」を確保してください。

参考までに、僕は朝、日記帳に

「自分の目標」を手書きで毎日書いています。

この小さな習慣は、かれこれ6～7年は続いていると思いますが、

その大きな効果に自分自身が驚いています。

これが僕の「10分間の自分時間」です。

僕もこのようにして自分と向き合い、  
自分のブレを毎日正しています。

毎日やることで、常に頭の中心に「目標」がセットされた状態になります。

---

そうしたら、飲み会に誘われたときも、頼まれごとをされたときも、

「冷静にしっかり考えて」返事をすることができます。

考えた上で「飲み会に行く」と決めたなら、  
それはブレているわけではないので問題ありません。

どうでしょうか？

1日10分なら、お時間取れますよね？

効果は大きいですので、ぜひ実践してみてください。

ということで、

今回は「自己管理(セルフマネジメント)」  
についてお話しさせて頂きました。

少し表現を変えると、

「自己管理(セルフマネジメント)する」＝「自分の内側の環境を整える」

---

ということです。

次回は、それと対応させて、

「自分の外側の環境を整える」

---

という話をしていきたいと思います。

どんな環境(空間)に自分の身を置いているかは、  
目標を達成していく上でとても重要ですから。

ではでは、本日も最後までお読み頂き  
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

毎日「10分間」自分と向き合ってみましょう。

## ■【SYTメルマガ009】～心おきなく目標に向かって突き進むコツ～

こんにちは、藤山です。

今日は【SYTメルマガ】の第9号となります。

まずは簡単に復習です。

前回のメルマガでは、

「毎日10分間の自分時間を確保すること」

---

についてお話しさせて頂きました。

自分では気づいていなくても、  
なぜか「ブレてしまう」のが僕たちの性質です。

ブレることは仕方ありません。

大事ななのは、ブレをその都度  
修正していくことです。

「毎日10分の自分時間」を確保して、  
ブレる度に修正していきましょう。

毎日のメンテナンスが大切です。

ということで、今日の内容に移っていきます。

「自分の外側の環境を整える」  
というテーマでお話ししていきます。

「毎日10分の自分時間」は、  
「自分の内側」を整えるための方法です。

ただ、実はそれだけでは不十分なのです。

なぜなら、「内側」と「外側」はセットだからです。

いくら内面をメンテナンスして、  
ブレない自分を作ることができたとしても、

自分が劣悪な環境にいたとしたら、  
目標の達成スピードは大きく低下します。

例えば、自分がブラック企業に勤めているとしましょう。

そういう「環境」に自分の身を置いてしまうと、  
いくら「毎日10分間の自分時間」を確保できたとしても、

そこで考えたり決意したことは、  
ブラック企業という「環境」によって相殺されます。

「劣悪な環境で働きながら、  
常に心はイキイキしていて、  
自分の目標に向かって一生懸命突き進んでいる」

なんて人は、稀です。

少なくとも僕は出会ったことがありません。

だからこそ、

「自分の内側」と「自分の外側」を整えること

---

が大切になります。

ちなみに、「外側」とは、  
「仕事」だけを指すわけではありません。

- ・家は整理整頓されているのか？
- ・人間関係は健全か？
- ・先延ばしにしている用事はたまっていないか？

などなど、これらをすべて含めて「自分の外側」の環境です。

=====

質問：自分の目標に向かって突き進める「環境」に  
自分の身を置くことができますか？

=====

この質問に対して、迷わず「YES」と答えられない場合は、  
まずすべきは、「環境を整える」ということです。

自分が「安心して」目標に向かえる環境を整えていきましょう。

・自分にとって「安心できる空間」が  
確保できないと、まともに努力なんてできません。

・自分の本心は嫌がっているのに、  
建前で付き合う人間関係を抱えていたら、  
まともに努力なんてできません。

・先延ばしにしていることが何度も頭によぎる状態では、  
まともに努力なんてできません。

自分が後ろめたさを感じることなく、  
純粹に目標に向かえる環境を作る必要があります。

ブラック企業に勤めていて、  
それをいきなりスパーンとやめる・・・

ということはいきなりは難しいかもしれませんが、

少なくとも、

家をキレイに掃除し、

リラックスできる音や香りで良い空間を作り、

先延ばしにしていることを1つずつ片付け、

自分の心が望んでいない人間関係を断捨離をする。

これらを実践するだけでも、  
だいぶ変わるのではないのでしょうか？

その上で、内側(毎日10分の自分時間)の習慣を  
身につけることができれば、

「内側」と「外側」がバッチリ整います。

---

「内側」と「外側」が整えば、  
心おきなく目標達成のための行動が取れるようになります。

ただ、そういうときに限って  
「ブレーキ」が働いてしまうのが一般的なのです。

次回は、ある大学の研究でも明らかになっている  
この「ブレーキ」についてお話ししつつ、

それを乗り越える方法を解説していきます。

ではでは、本日も最後までお読み頂き  
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

#### ◆◇今回の課題◇◆

「自分の目標に向かって突き進める「環境」に  
自分の身を置くことができますか？」

という質問について深く考えてみましょう。

## ■【SYTメルマガ010】～アンビバレンスブレーキを壊す方法～

こんにちは、藤山です。

本日は【SYTメルマガ】の  
第10号をお送りさせていただきます。

まずは簡単に復習です。

今回は、「自分の外側の環境を整える」という  
テーマでお話させていただきました。

環境が整っているかどうかは、

=====

質問：自分の目標に向かって突き進める「環境」に  
自分の身を置くことができますか？

=====

この質問に対して自信をもって  
「YES」と答えられるかどうかで分かります。

「YES」なら言うことありません。

「NO」なら、まずは家の掃除から始めて、  
少しずつ環境を整えていきましょう。

環境を整えることができたなら、  
目標達成のスピードは格段に向上します。

ぜひ実践してみてくださいね。

では、今日のテーマに入ります。

「環境」を整え、目標達成に向けて  
心置きなく進んでいける状態になったとしましょう。

「あとはやるだけ！」

という感じになりそうですが、  
残念ながら、そのようにはくれません。

このタイミングで「ブレーキ」がかかってしまうのです。

この「ブレーキ」のことを、  
「アンビバレンスブレーキ」と僕は表現しています。

---

「アンビバレンス」とは、

「同一の対象に対して、愛と憎しみのように相反する感情を同時に持つこと。」

という意味の言葉です。(要は、葛藤のことです。)

この感情による「ブレーキ」が、「さあ行動するぞ！」と決めたときに限って出てきてしまうのです。

実際に、イギリスのエクセター大学とオーストラリアのエディンバラ大学との共同研究が、「アンビバレンスブレーキ」の存在を証明しています。

この研究では、

「目標に対して特定の2種類の状態になったときに、人は不安やうつ状態の症状を経験するということ」

---

が示されています。

不安・うつ状態というのが、  
僕の言う「ブレーキ」のことです。

ちなみに、「特定の2種類の状態」とは以下の通りです。

=====

①：1つの目標を追求したら、  
別の目標が犠牲になってしまう状態。

=====

(例えば、仕事で結果を出すという目標を追求したら、その結果として  
「家族との時間を大切にする」という別の目標が犠牲になってしまうケースなど。)

=====

②：目の前の目標を追求している裏で、  
実は本音では違う目標を求めている状態。

=====

(例えば、友人をたくさん作って親密な人間関係を作るという目標を追求している裏  
で、実は自分1人で過ごす時間を捻出し、その時間をフル活用して自分を鍛えたいと  
感じているケースなど。)

これらのどちらか1つ、もしくは2つともに  
当てはまっている状態だと、ブレーキがかかります。

ブレーキがかかっていたらスムーズに前進できませんので、  
目標を達成できる確率は大きく低下します。

なので、このブレーキを乗り越える必要があるわけです。

---

では、乗り越えるにはどうしたらいいのでしょうか？

この研究では、その方法についてのヒントも提供してくれています。

「Attention to these deeper motivational conflicts may be an important step towards resolving them and relieving distress.」

簡単に言うと、

「認識する」ということです。

---

別のところに本音があるのに、  
それを「うやむやに」しているからこそ  
「アンビバレンスブレーキ」で苦しむことになるのです。

そうであるなら、「認識」しましょう。

「自分はこのことも求めているんだな」

---

というように自分を受け入れてあげましょう。

その上で、バランスを取っていったらいいのです。

例えば、「家族や友人との時間」を大切にしたいと思いつつも、  
「仕事でも結果を残したい」と思っているのなら、

- ・「日曜日だけは絶対に仕事よりも人間関係を優先させる」
- ・「夜は家族との時間を大切にしたいから、朝早く会社に出社して早めに仕事に取り掛かり、残業をできる限りなくす」

などのルールを作ってはどうか？

そうしたらバランスがとれて、  
「アンビバレンスブレーキ」が消えていきます。

また、「友人関係を大切にしたいけど、  
今は自分を鍛える時期だ」という本音あるのなら、

- ・「ひとまず3ヶ月だけは、交友関係を狭めて、自分のために時間を使う」

というルールを作るのも良いと思います。

このように、葛藤を放置するのではなく、しっかり考えて解消する。

そうしたら「ブレーキ」がなくなります。

「ブレーキ」がなくなれば、目標に向かって  
迷いなく全力投球できるようになります。

「ブレーキ」を取っ払い、行動が本格的に  
取れるようになってきたら、人生が動き始めます。

ですので、まずはこの状態を目指していきましょう。

・・・ただ、

行動したら、それで目標が  
達成できるかと言ったら、そうではありません。

必要なのはあくまでも「効果が出る行動」です。

---

そういう行動を取っていくために  
身につけておくべきは、「ゾーン」に対する考え方です。

できる限り「ゾーン」に入った状態で  
行動するからこそ、力が着実についていきます。

ということで、次回の【SYTメルマガ】では、  
「ゾーン」についてお話ししていきたいと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂き  
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

自分の中の「アンビバレンスブレーキ」を特定し、  
それを解消するルールを作ってみましょう。

## ■【SYTメルマガ011】～ゾーンから外れないように生きるには？～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第11号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回は「アンビバレンスブレーキ」について解説させて頂きました。

「目標に対して特定の2種類の状態になったときに、人は不安やうつ状態の症状を経験する」

これが「アンビバレンスブレーキ」です。

自分の中に葛藤がある状態だと、なかなか前には進むことができません。

したがって、まずは自分自身の心の声に耳を傾けて、バランスを取ることが必要です。

葛藤がなくなったときに、人は全身全霊で前に進めるようになります。

ここまではOKでしょうか？

では、今日の内容に入っていきます。

心の葛藤がなくなり、前に進めるようになったとします。

せっかく前に進むのですから、  
効果的に効率的に、進んでいきたいところです。

そのために求められるのが「ゾーン」です。

---

「ゾーン」という言葉を  
あなたは聞いたことがありますでしょうか？

「ゾーン」＝「極限の集中状態」です。

---

自分以外の存在の動きがゆっくりに見えたり、  
時間が一瞬で過ぎ去ったように感じたり、

そういった特殊な状態のことを  
「ゾーン」と言います。

ちなみに、「ゾーン」と似たような言葉に「フロー」があります。

「フロー」＝「集中して没頭している状態」

---

と定義されるので、正直なところ僕の中では  
「ゾーン」と「フロー」を区別していませんが、

わかりやすくお話するために今回は「ゾーン」で  
統一して話を進めていきたいと思います。

少し話が逸れますが、

元ハンマー投げ選手の室伏広治氏が書いた  
「ゾーンの入り方」という本はとても勉強になりました。

この本の中には、

「体を動かすことにより、ゾーンに入る方法」

が色々解説されています。

スポーツ選手の多くは、自分なりの「ルーティーン」をもっている場合が多いです  
が、それも「ゾーン」に入るための1つの方法といえます。

詳しくは「ゾーンの入り方」を読んで頂けたらと思いますが、

今回お話ししたいことは、ちょっと別の話になります。

スポーツの世界などで活用されるのは、  
「ルーティーン」などによって、

一時的に「ゾーン」に入るという話です。

---

ただ、「目標を達成していく」という  
プロセスを考えると、

「一時的に」ゾーンに入るだけでは  
あまり意味がないわけです。

あくまでも「継続的に」ゾーンに  
入り続けている必要があります。

---

ちなみにイチローは、  
「ゾーンから出ないように生きている」らしいです。

イチローほどは無理かもしれませんが、  
ぜひそういう状態を目指しましょう。

ゾーンに入った状態をキープすればするほど、  
自分のパフォーマンスが向上していきます。

その結果として、目標達成の  
スピードや成功率が跳ね上がります。

「継続的にゾーンに入り続ける」

---

では、どのようにしたら、  
そういった状態をキープできるのでしょうか？

この点を考えるにあたって、

「フロー」という言葉の生みの親である  
心理学者ミハイ・チクセントミハイ氏の研究を参考にしましょう。

「ゾーン」＝「フロー」と  
Wikipediaにも書いてありますから、

ミハイ氏の言う「フローの入り方」は、  
「ゾーンの入り方」と言い換え可能です。

---

ミハイ氏は、「フローの構成要素」として  
いくつかの概念を提示しています。

その中の1つが「ゾーンに入り続ける」ためにとても役に立ちます。  
(僕も日々意識して実践しています。)

それは何かというと、

「能力の水準と難易度のバランス(活動が易しすぎず、難しすぎない)」

---

ということです。

この状態から外れない限り、  
ゾーンに入りっぱなしになれるわけです。

イメージ的には以下の図の通りです。

【画像】 ゾーンに入れるポイント

→<http://english-for-attraction.com/wp-content/uploads/2018/06/flow.jpg>

中央部の斜線の中のおさまる難易度の課題を、  
自分に課し続けたら良いということです。

自分の能力(スキル)に対して日々の課題が  
簡単すぎると「退屈」になり、ゾーンからは外れます。

もちろん結果は出ません。

逆に、自分の能力(スキル)に対して、日々の課題が難しすぎると「ストレス過多」となり、これもまたゾーンからは外れます。

もちろん結果は出ません。

この絶妙なバランスの課題を毎日自分に課し続けることが、ゾーンをキープする、ひいては目標達成の重要な鍵なのです。

例えば、TOEICで700点前後のスコアをもっている人がいたとします。

その人にとって、「毎日10問ずつ問題を解く」というのは簡単すぎて退屈です。

逆に「毎日100問ずつ解く」というのは難しすぎてストレス過多になります。

なので、間をとって「50問」程度。

これくらいがベストです。

絶妙な負荷を自分にかけ続ける

---

これが「ゾーンをキープする方法」です。

何となくでもイメージがつかめたでしょうか？

日々に退屈を感じているなら、  
もう少し難しいことに挑戦していきましょう。

ストレス過多に苦しんでいるのなら、もう少し課題の簡単にしたり、量を減らしたりしましょう。

自分にとって「ちょうど良い」課題に  
取り組み続けることが、ゾーンのキープする秘訣なのです。

ただ、1つだけ注意です。

---

自分にとっての「ちょうど良い」を  
履き違えないようにしてください。

全くストレスなくできることが  
「ちょうど良い」ということではありません。

あくまでも、

「自分に負荷をかける」

---

という意識が必要です。

その意味で、

「自分にとってちょうど良い」 = 「あー、きつい！！！」

---

こんなイメージで捉えてください。

ある程度の苦しさやキツさを感じている、  
でもストレス過多までは感じていない。

これくらいが真の「ちょうど良さ」です。

ここを間違えないように、  
日々自分を追い込んでいきましょう。

その結果が「ゾーンに入ったまま生きる」ということなのです。

というわけで、今回は「ゾーン」について  
お話しさせて頂きました。

これまでの【SYTメルマガ】で  
お伝えしてきたことを実践できていたら、

そろそろエンジン全開で行動を  
開始できる状態になってきていると思います。

どんどん前に進んでいきましょう。

・・・ただ、前に進み始めると、  
必ず何らかの「問題」にぶつかります。

それをいかに乗り越えられるかが、  
目標達成の成否を決めます。

「問題」には数多くの種類があります。

「人間関係」であったり、  
「体調」であったり、  
「望まない仕事」であったり。

それぞれの「問題」に対して、  
このメルマガで解決策を1つ1つを  
提案していくのは現実的ではありません。

なぜなら、問題は人それぞれ、  
全く異なっているからです。

そういうときに大切になるのが、紛れもなく、

「マインドセット(=物事の捉え方)」

---

なのです。

自分がどういう「マインドセット」をもっているかによって、

「問題」に直面したときの自分の行動が決まります。

---

(ちなみに、「ゾーンに入る」ということもマインドセットの1つだといえます。)

僕はこれまでたくさんの本を読んだり、  
たくさんの人に教えてもらったりしながら、

「人生を良くしていくために役立つマインドセット」

---

をたくさんストックしてきました。

次回の【SYTメルマガ】から数回に渡って、それらの「人生を良くしていくために  
役立つマインドセット」をシェアしていきたいと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

自分が日々こなしている課題の  
難易度を「ちょうど良く」してゾーンに入りましょう。

## ■【SYTメルマガ012】～最強の公式「 $E+R=O$ 」をインストールする～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第12号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回は「ゾーン」について解説させていただきました。

「ゾーンに入った状態」をキープできれば、  
日々の生産性は際限なく上がっていきます。

そのためには「ちょうど良い負荷」を  
自分にかけて続けることが大切です。

「ちょうど良い負荷」とは、

「あー、きつい！！！」と自分が感じるレベルの負荷です。

「きつさ」が自分の能力を伸ばしてくれると僕は考えています。

参考までに、今、絶滅せずに生き残っている動物は、  
「淘汰圧」に打ち勝ってきた種だけだと言われています。

「圧力がかかる→それに負けずに耐える→強くなる→繁栄する」

---

これは1つの真実ではないでしょうか。

負荷をかけて、ゾーンに入っていきます。

それでは、今日の内容に入ります。

目標に向かって行動を始めると、  
必ず何らかの「問題」が道をふさごうとしてきます。

それをいかに乗り越えられるかが、  
目標達成の成否を決めます。

直面した問題を解決するために最も大切なのは、

「どんなマインドセット(考え方)をもっているか」

---

ということです。

目の前の問題を、どう解釈し、どう解決していくか、それを決めるのがマインドセット(考え方)です。

したがって、

「目標達成に貢献するマインドセット」  
で自分の頭の中を埋め尽くしていく必要があるわけです。

今回から数回に渡って、「目標達成に貢献するマインドセット」を1つ1つお伝えしていきます。

僕が今まで、厳しく選別して集めてきた  
マインドセットですので、その効果は保証します。

では、早速1つ目をお伝えします。

~~~~~  
マインドセット1：「E+R=O」で日々を生きる
~~~~~

これが1つ目です。「E+R=O」とは、

「Event(出来事)」 + 「Response(反応)」 = 「Outcome(結果)」

---

を意味します。

ヴィクトール・フランクルの

「夜と霧」をお読みになったことはありますか？

フランクルはナチスの強制収容所での  
壮絶な体験に打ち勝ち、生きて解放されました。

=====

強制収容所に送られる = 「Event(出来事)」

↓

それに意味を見い出す = 「Response(反応)」

↓

解放 = 「Outcome(結果)」

=====

フランクルはこのようなプロセスをたどりました。

しかし、普通は、

・ それに意味を見い出す = 「Response(反応)」

---

これはできません。

収容所に送られたら、普通は以下のようなになるそうです。

=====

強制収容所に送られる「Event(出来事)」

↓

すべてに絶望する「Response(反応)」

↓

自我が崩壊する「Outcome(結果)」

=====

しかし、フランクは、普通であれば  
絶望してしまう状況に対して、意味を見い出しました。

つまり、「出来事」に対する  
自分の「反応」は選べるということです。

強制収容所に比べたら、僕たちの日常で  
起こる問題なんてたいしたことありません。

「 $E+R=O$ 」という公式を、  
ぜひ僕たちも身につけ、活かしていきたいところです。

そのためにまず意識すべきが、

「日々の小さな出来事に対するResponse(反応)をコントロールする」

---

ということです。

目標を達成するためには、  
「日々、気分良くいること」がとても大切です。

気分が悪い状態では前に進むことはできません。

ご自身の過去をふり返ってみてください。

「今日は頑張れた！」とか、  
「充実した1日だった！」とか感じられたときは、  
その日を気分良く過ごせたときではないでしょうか？

「気分」はとても大事なのです。

そして、「気分」を左右するのが、

「Event(出来事)」に対する「Response(反応)」です。

例えば、カフェの店員の接客態度が  
とんでもなく悪かったとしましょう。

これに対して無意識に「反応」してしまうと、  
イライラして気分が悪くなります。

気分が悪くなったら、他のことに対しても何だかイライラしてきて、  
「ネガティブ感情」のカクテルが起こります。

最悪の場合、そのせいで  
その日1日がおじゃんになります。

これは目標達成に向けて進んでいく上で良くありません。

だからこそ、「Response(反応)」を変えていく必要があります。

=====

接客態度が悪い「Event(出来事)」

↓

なんて失礼な店員だ！と思う「Response(反応)」

↓

イライラして気分悪い「Outcome(結果)」

=====

ではなく、

=====

接客態度が悪い「Event(出来事)」

↓

ああ、きっとこの店員さんはプライベートで辛いことがあったんだろうな。  
泣きたいのを我慢して、今必死に仕事をしてるんだろうな。頑張ってるな。  
自分も頑張ろう！と思う「Response(反応)」

↓

イライラせず気分も悪くならない「Outcome(結果)」

=====

このように変えていくイメージです。  
(僕も日々実践しています。)

厳密に言うと、

「接客態度が悪い」というのは解釈が入っているため、  
客観的な「出来事」ではありませんが、

なんとなくイメージで捉えて頂けたらと思います。

出来事に対する反応次第で、  
自分の状態が大きく変わります。

1つ1つの出来事だけを見ると、  
大した意味はないのかもしれませんが。

しかし、積み重なると大きな影響が出てきます。

「Event(出来事)」 + 「Response(反応)」 = 「Outcome(結果)」

---

はどんな局面にも応用できます。

何か出来事が起こったときに、  
ぜひ使ってみてください。

「自分の気分が良くなるように」反応していくことで、  
日々の生産性がグッと向上します。

それでは、今日はこれで以上です。

次回の【SYTメルマガ】では、  
2つ目のマインドセットを紹介します。

ではでは、本日も最後までお読み頂き  
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

~~~~~  
マインドセット1：「 $E+R=O$ 」で日々を生きる
~~~~~

を実践してみましょう。

## ■ 【SYTメルマガ013】 ～No Risk No Success～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第13号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前は、

~~~~~  
マインドセット1：「 $E+R=O$ 」で日々を生きる
~~~~~

について解説させていただきました。

日々生きていると本当に様々な「Event(出来事)」が起こります。

ただ、それに対する「Response(反応)」は  
自分で決めることができます。

そして、その反応によって  
「Outcome(結果)」が変わります。

何かが起こったとき、特に自分の感情が  
普通だったらネガティブに動いてしまう出来事に出会ったときに、

「 $E+R=O$ 」の公式を思い出してみてください。

そうすることで、必要以上にネガティブにならずに済みます。

OKでしょうか？

それでは、今日の本題に入ります。

2つ目のマインドセットを紹介させていただきます。

~~~~~  
マインドセット2：「適度なリスクを取り続ける」
~~~~~

これが次のマインドセットです。

人生を良くしていくためには、  
「前に進んでいくこと」が必要不可欠です。

そして、「前に進む」ためには、  
一旦はバランスを崩す必要があります。

「歩く」ということを考えてみてください。

直立不動で立っていたら、見た目はカッコいいかもしれませんが、歩けません。

つまり、前に進めないのです。

では、直立不動の状態から、  
重心を前に傾けてみてください。

必ずバランスが崩れます。

そして、必ずどちらかの足が  
自然と前に出るはずです。

はい、前に進めました。

「あえてバランスを崩すことで、前に進むことができる」

---

この原理は人生にも当てはまります。  
(逆に言うと、バランスを崩さないと人生が動いていきません。)

では、「あえてバランスを崩す」とは  
どういう意味なのでしょう？

それは、

「意識的にリスクを取っていく」

---

ということです。

「何かに挑戦する」

「何かをやめる」

「何かを買う」

「何かを打ち明ける」

etc . . .

これらには全てリスクが伴います。

それは時間的なリスクなのか、

体力的なリスクなのか、

金銭的なリスクなのか、

人間関係的なリスクなのか分かりませんが、

いずれにしてもリスクが存在しています。

そのリスクを主体的に引き受ける。

---

それが「あえてバランスを崩す」ということです。

リスクを取るのは、1回だけでは不十分です。

「リスクを取り続けること」がポイントです。

そうすれば、人生はダイナミックに好転していきます。

なぜなら、それは「変化に対応し続ける人生」だからです。

(最後に勝つのは「変化できる人」であることを  
名言・格言などでよく見ると思います。)

ただ、「リスクを取り続ける」と言っても、  
人生が破滅する可能性があるリスクは避けるべきです。

あくまでも「適度なリスク」を取り続けることが大切です。

・・・と言っても、「適度な」というのは、  
「失敗しても痛くもかゆくもないような」という意味ではありません。

それでは、「バランスを崩した」とは言えないのです。

僕たちって、意外と頑丈にできています。

僕は今、独立して仕事をしていますが、  
この独立は人生2回目です。

1回目の独立のときは失敗しました。

第三者にお金を借りて事業を起こしていたので、  
失敗したことで、借金返済に追い立てられました。

なので、いつもビクビクして生きていました。

当然、常にお金はありませんでした。

よく覚えているシーンがあります。

真夏のある日、借金返済のために  
深夜までバイトをしていました。

終了後、電車賃がないので  
1時間30分くらい歩いて帰宅しました。

家に入ると支払いの滞りによって  
電気が止まっていました。

真夏なので部屋の中は蒸し風呂状態でした。

その状態で、汗だくになりながら眠りにつく瞬間、

「僕は明日の朝、目を覚ますことができるのだろうか」

と真剣に考えてしまいました。

そんなことをよく覚えています。

今は笑い話になっていますが、そのときは相当追い込まれていたのに、正常な思考ができませんでした。

ただ、そんな状態だったにもかかわらず、  
結果として人生は全く破滅しませんでした。

むしろ「価値ある経験」として自分の糧になっています。

その意味で、当時の経験は僕にとって  
「適度なリスク」だったわけです。

「適度なリスク」だと思えるリスクの2レベルくらい上のリスクが、  
「真に適切なリスク」なのだと思います。

あえてバランスを崩すからこそ、前に進むことができます。

というわけで、以上が、

~~~~~  
マインドセット2：「適度なリスクを取り続ける」
~~~~~

についての解説です。

わりとハードな内容だったかもしれませんが、  
あなたには理解して頂けると信じて書きました。

No Risk No Success (リスクなくして成功なし)

---

でいきましょう！

次回の【SYTメルマガ】では、3つ目のマインドセットを紹介します。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

~~~~~  
マインドセット2：「適度なリスクを取り続ける」
~~~~~

を意識してみましょう。

## ■【SYTメルマガ014】～となりの芝生にちょっとだけ入ってみる～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第14号をお送りします。

まずは簡単に復習をしましょう。

前は、

~~~~~  
マインドセット2：「適度なリスクを取り続ける」
~~~~~

についてお話ししました。

リスクの許容量はその人の気質や  
置かれた環境によって差があると思いますが、

いずれにしても「No Risk No Success」です。

今よりも良いものを手に入れるためには、  
あえてバランスを崩して前に進む時期も必要です。

ずーっと安定をキープするのも1つの生き方だと思いますが、  
現実にはそれは難しいことですし、

それで人生おもしろいのか？と僕は思ってしまいます。

適度にバランスを崩していきましょう。

それでは、今日の内容に移ります。

~~~~~  
マインドセット3：小さくテストする
~~~~~

今日はこのテーマでお話ししていきます。

まず大前提として、自分の人生を良くしていく、  
ひいては他者の人生に良い影響を与えていくためには、

自分が情熱的に取り組める何かに  
自分のリソース(時間・労力・お金etc)を  
注ぎ続ける必要があります。

例えばプロのサッカー選手は、サッカーに対して情熱をもち、  
自分のリソースを日々投下し続けているからこそ、

自分の人生が良くなり、他の人にも希望を与えられるのだと思います。  
(それが機能しなくなるのは、情熱がなくなったときだと思います。)

ちなみに、情熱という言葉にピンとこない場合は、  
「楽しく取り組めるもの」と捉えて頂いたらいいです。

そういうものに対して自分のリソースを  
フル投下することで知見が深まり、

それが自分の専門分野となり、

結果として他者の役に立てる(=良い影響を与えられる)ようになるわけです。

その意味で、

自分が情熱的になれるテーマは何なのか？

---

この問いに対して明確な答えを  
見つけ出さないことには何も始まりません。

では、どうやったら見つけ出せるのでしょうか？

その答えとして僕が提案したいのは、

「とりあえずやってみる」

---

という方法です。

理屈をこねくり回して自分の情熱を発見するのも不可能ではないと思います。

ですが、「頭の中で思い描いたこと」と「実際の現実」は大きく食い違うのが普通ですので、あまり効果的ではありません。

だからこそ「とりあえずやってみる」ということをおすすめしたいのです。

そして、ここで有効になるのが

~~~~~

マインドセット3：小さくテストする

~~~~~

なのです。

例えば「自分の情熱はカメラだ！」と考え、いきなり高価な機器を買いそろえ、実際に始めてみたけれど、やっぱり自分の情熱ではなかった・・・なんてことになったら非常に痛いです。

まずは小さくテストしましょう。

「本屋さんが主催する写真講座に参加してみる」とか「安価なカメラを手に入れてとりあえず1日だけ街を巡ってみる」とかなんでもOKです。

「自分の考えが違っていたときに、気軽に振り出しに戻れる」

---

それくらいの規模でテストしてみてください。

違ったら次、違ったら次、違ったら次・・・。

このようなイメージで色々やってみたら、  
「やっぱり自分はこれだな」というものが見つかるはずです。

僕は英語を専門分野に選びましたが、  
最初からピンポイントで英語にたどり着いたわけではありません。

どちらかというと、色々やってみた上で、  
消去法で選んだと言ったほうがいいくらいです。

そんな選び方であっても、そこに情熱を傾けてある程度の結果を出せば、  
人生の質が圧倒的に良くなるわけです。

「やってみないと分からない」

これは真実だと思います。

「となりの芝生は青く見える」という言葉があります。

そう感じる事があれば、小さくテストしてみましょう。

ちょっとだけとなりの芝生に入ってみてください。

その結果として「やってみたら想像と違った・・・」と分かったなら、それで良いのではないのでしょうか。だって、「となりの芝生は青くなかった」ということが分かったわけですから。

小さなテストをくりかえしていくことで、  
「やっぱり自分にはこれなんだ」という確信が高まってきます。

自分がやっていることへの確信が高いほど、得られる結果は大きくなります。

ある海外ドラマの登場人物がこう言っていました。

「私はとにかく孤独になりたい。これ以上干渉しないでくれ。」

そして、実際に孤独になりました。

しかし、時間の経過と共に「やはり仲間がいちばん大切だ」という考えに変化し、仲間の元へ戻りました。

これも「小さくテスト」ですね。

=====

「孤独こそ自分が求めているものだ」

↓

「実際に孤独になる」

↓

「やっぱり違った」

↓

「“より一層”仲間の大切さを理解した」

=====

こういう流れです。

「より一層」というところがポイントです。

小さくテストすることにより、確信が深まるのです。

~~~~~

マインドセット3：小さくテストする

~~~~~

なんとなく理解して頂けましたでしょうか？

「情熱を探す」というときだけでなく、仕事でも普段の人間関係でも、いつでも使えるのがこのマインドセットです。

ぜひご活用ください。

次回の【SYTメルマガ】では、4つ目のマインドセットを紹介します。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

~~~~~

マインドセット3：小さくテストする

~~~~~

を実践してみましょう。

## ■【SYTメルマガ015】～先延ばしが目標達成のカギ！？～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第15号をお送りします。

まずは、簡単に復習です。

前は「小さくテストする」という  
マインドセットについて解説しました。

リスクを取ってチャレンジするのは大切です。

大切ですが、どうせリスクを取ってチャレンジするなら、

「絶対に成功する」と自分が確信をもてるようなことに  
チャレンジしていきたいですね。

そこで活きるのが「小さくテスト」です。

仮に失敗したとしても、そこまでの  
ダメージがない程度の規模で試してみてください。

その結果が好ましければ、  
本格的にGOしたらいいわけです。

以下、すでに「小さくテスト」を  
実践された方々から報告を頂いています。

=====

◆歯医者さんの事務長をされている男性  
(自院のワッペンを作成されており、  
その過程で小さなテストを行われたそうです。)

「今日、レンタルボックスに展示してきました。  
月3000円なので、小さなテストの部類に入るかと思います。  
写真にはありませんが、リクエストを記入してもらう為のメモ帳も置きました。10  
日に1回ぐらい様子を見ようと思っています」

◆会社員をされながら日々自己研鑽に励まれている男性

「最近お金の管理(特に投資)について学び始めたのですが、同じことに対して良いと  
書いてあれば、やめた方がいいと書いて買ったり。最悪失ってもいい金額で「とり  
あえず始めてしまえ！」とちょうど思ったところでした。

=====

すぐに行動に移されていてすばらしいです。

この【SYTメルマガ】の内容は、実践に移してこそ意味があります。

アクションを起こしていきましょう！

それでは、今日の内容に入ります。

~~~~~

マインドセット4：積極的にペンディングする

~~~~~

今回はこのマインドセットについてお話ししていきます。

ペンディングという言葉の意味は以下の通りです。

~~~~~

「ペンディング」とは本来、
英語のpendingが「宙ぶらりん」の
状態を指すことから、ビジネス用語では、
保留、先送りすることを意味しています。

~~~~~

つまり「先送り」ということなのですが、  
「積極的にペンディング」したら、  
一見、目標達成からは遠ざかってしまう感じがすると思います。

でも違うんです。

ペンディングするのは、

「目標達成のためにすべきこと」ではなく「自分の本能」

---

なのです。

「自分の本能」とは、簡単にいえば、  
「特に理由はないけど、それがやりたくなった」みたいな現象のことです。

例えば、

- ・特に理由はないけどテレビが見たくなった
- ・特に理由はないけど遊びに行きたくなった
- ・特に理由はないけどお酒を飲みたくなった

などです。

人間である以上、本能は自然と湧き上がってきます。

しかし、それに対してどういうアクションを取るかどうかで、  
目標達成の確率は大きく変わります。

目標をガンガン達成していく人は、  
ここで「積極的にペンディング」します。

---

つまり、自分の本能を先延ばしするのです。

例えば、「特に理由はないけどテレビが見たくなった」という本能が出てきたとしましょう。

それに対して理性で反応し、  
~~~~~

「じゃあ、この課題を1時間だけこなしたあとに、テレビを見よう」

という展開にもっていくわけです。

そうすると、意外にも1時間後には、「テレビが見たい」という気持ちが消えている可能性が高いです。

もし消えていなければ、また同じことをくりかえしたらOKです。

「じゃあ、もうあと30分だけこの課題をこなしたあとにテレビを見よう」

と自分を説得するわけです。

もし30分後にまだテレビを見たい
気持ちが残っていたら、ぜひ見てください。

少なくとも「合計1時間30分」は本能を先延ばしでき
その分努力ができたわけですから。

一方、目標をなかなか達成できない人は、非常に本能に忠実です。

「特に理由はないけどテレビが見たくなかった」→「テレビを見る」

これでその日は終わりです。

このように、両者で毎日「1時間30分」ずつの差ができてしまうのです。

こう考えると、目標達成できる人と
できない人に分かれてしまうのも納得ですね。

目標達成するためには、
「積極的にペンディングすること」が大切です。

参考までに僕の例を1つ。

TOEIC満点を目指していたころ、
僕は「遊ぶ」ということをペンディングしていました。

「900点を超えたら遊びに行こう」と考えていて、実際に超えたら、

「どうせなら950点を超えてから気持ちよく遊びに行こう」と考え、実際に超えたら、

「どうせなら満点を取ってから、もっと気持ちよく遊びに行こう」と考え、ひたすらペンディングしていました。

こうしたペンディングがあったからこそ、
普通よりも短い期間で目標が達成できたのだと思います。

今は、とても気持ちよく遊びに行くことができます。

~~~~~

マインドセット4：積極的にペンディングする

~~~~~

いかがでしたでしょうか？

最初は心理的な抵抗があると思いますが、慣れてきたら病みつきになります。

ぜひ実践してみてください。

次回の【SYTメルマガ】では、
5つ目のマインドセットを紹介します。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

~~~~~

マインドセット4：積極的にペンディングする

~~~~~

を意識してみましょう。

■【SYTメルマガ016】～自分への投資量＝ステージの高さ～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第16号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回は、「積極的にペンディングする」
というマインドセットについて解説しました。

「目標達成に関係ない自分の欲求(本能)を先延ばし(ペンディング)する」

ということですね。

この1週間、実践できましたでしょうか？

「自分へのご褒美」も時には必要ですが、
その頻度が多くなってしまっては意味がありません。

目標へのフォーカスをぶらさずに、
積極的にペンディングしていきましょう。

では、今日の内容に入ります。

5つ目のマインドセットを解説します。
(マインドセットの話は一旦今回でラストです。)

~~~~~  
マインドセット5：自己投資を継続する  
~~~~~

これです。

僕はブログやメルマガで、

「レベルを上げていく」
「人生を良くする」
「自分を高めていく」

というようなこと書いていますが、
これらを1つの概念でまとめるなら、

「自分が生きるステージを上げていく」

ということになります。

これが僕の価値観のコアです。

努力して自分を鍛え続け、生きるステージを上げていくからこそ、
多くの人の役に立てる自分になれるのだと信じています。

では、ステージとは何なのでしょう？

抽象的な言葉なので、解釈は人それぞれ違うと思います。

ただ、少なくとも僕自身は、

「どれだけの領域の事柄を、
自分の事として考えられるかどうか」

だと考えています。

これがステージを決定するのだと思っています。

では、どうしたら自分の事として
考えられる領域を増やしていけるのか？

これはやはり「知識」と「経験」を増やすしかないと思います。

そして、「知識」と「経験」を増やすために
求められるのが「自己投資」だと僕は考えています。

先日、経営者向けの塾の定期セミナーで、海外在住の男性が、

=====

今年はとにかく自分の幅を広げようと思って、
世界中のセミナーに参加していたら、
その金額の合計が4,000万円を超えてしまった。

=====

と話していました。

すごい金額の自己投資だと思います。

でも、それくらいの規模で手に入る「知識」や「経験」、そして「人間関係」は、
自分のステージを上げることに桁外れに貢献するでしょう。

今は、「情報」だけなら無料で
いくらでも手に入る時代です。

ただ、身銭を切らずに手に入れたものには、
人は何の価値も感じませんし、使いこなせません。

なぜなら、そこに「本気」がないからです。

自己投資をすると「本気」になれます。

なぜなら、「元を取ろう！」というコミットが生まれるからです。

そして、努力の末に元が取れたときには、
自分のレベルが飛躍的にアップしているというわけです。

もちろん、今はお金の話でしたが、

「自分のリソースを自分を高めるために使う」という
観点から考えると、「時間」も紛れもない自己投資です。

こうした背景を踏まえると、

「自分への投資量＝ステージの高さ」

これが自己投資の本質だと僕は思うのです。

人の背中を押せるのは、自分がすでに、
それと同等の経験をしたことがある人だけです。

自己投資、続けてまいりましょう。

というわけで、今回はこれで終わりです。

マインドセットも5回に渡って解説してきましたので、この辺で一旦区切りとし、次回は「コミュニケーション(=心理メカニズム)」について書いていきたいと思います。

僕はこれまで(というか今も)、
「販売」に関わる仕事をずーっと続けています。

なぜなら、「心」についての理解をどこまでも深めていきたいからです。

このあたりのことを書いていきたいと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂き
ありがとうございました！

また次回お会いしましょう！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

~~~~~  
マインドセット5：自己投資を継続する  
~~~~~

を意識していきましょう。

■【SYTメルマガ017】～10年かけて体系化した理論～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第17号をお送りします。

まずは、いつも通り前回の復習です。

前は、

~~~~~

マインドセット5：自己投資を継続する

~~~~~

について解説させていただきました。

目の前に現れている課題を1つ1つクリアしていくことで
人生は良くなっていくと僕は考えています。

例えば、「TOEIC900点を取る」という課題が目の前に現れて、
それをクリアできたとしたら、多少なりとも人生を良くなっていく気がしませんか？

課題をクリアするにあたって、
大きな意味をもつのが「自己投資」です。

もしかしたら、自分が買おうか
買わないか迷っている商品の中に、

自分の課題のクリアに大きく
貢献してくれるヒントが入っているかもしれないのです。

それを自己投資によって
自分のものにすることができるかどうか。

それがポイントです。

自己投資意識は、目標達成力を高める上で
欠かせない要素ですので、

まずは本1冊の自己投資からでも始めていきましょう。

それでは、今日の内容に入ります。

前回チラッとお伝えした通り、今回から、

「コミュニケーション(=心理メカニズム)」

について書いていきたいと思います。

まずはその前提になる話をさせてください。

僕自身、学生時代のバイトの経験を含めると、もう10年以上ずっと同じ仕事をしてきました。

もちろん、同じ会社で同じ仕事を10年続けてきたという意味ではありません。

仕事の形態は様々だけど、「同じ職種」で仕事をしてきたという意味です。

その職種とは「セールス(販売)」です。

ただ、僕は世間一般の「セールスマン」のイメージとは異なっていると思います。

僕は「押しが弱い」ですし、
「ガツガツしてない」ですし、
「派手なのも苦手」ですし、
「人とつるむのも苦手」です。

かなり、ひ弱な感じが漂ってますよね(苦笑)

なので、一般的には「セールスの仕事はやらないほうがいい」と思われるタイプの人間だと思います。(僕と直接話したことがある方は、同意して頂けるはずです。)

けれども、僕は一貫してセールスの仕事をやってきました。

- ・カラオケ店への呼び込みのバイト
- ・大学への就活講座の営業
- ・インターネット回線の飛び込みセールス
- ・医療機関への人材派遣営業
- ・音響システムの販売
- ・幼児英語教材の訪問販売

さらには、今のTOEICの仕事も、
自分のサービスを自分で販売しているので、
セールスの仕事を言っても差し支えないと思います。

これらの仕事をふり返ってみると、何だかツライ記憶ばかりが蘇ってきますが(笑)、
僕はとても満足しています。

なぜなら、「自分で決めてやったことだから」です。

僕は単にセールスという仕事をやりたかったただけなのです。

その理由は、

「心」についての理解を深めたかったから

です。

学生時代に心理学の専門書をたくさん読みました。

その数年後あたりから脳科学のブームが始まったので、
今度は脳科学の本をたくさん読みました。

心理学や脳科学がベースになった
コミュニケーション関係の本もたくさん読みました。

その結果として、知識はたくさん手に入れました。

しかし・・・。

全く使えない・・・。

知識を知識として頭の中に
入れておくだけでは、
全く現実世界に役立たなかったわけです。

現実世界に役立たないということは、
人生が良くならないということです。

それじゃあダメだよな～ということで、
僕のセールス人生がスタートしました。

なぜなら、セールスの仕事ほど、人の心(=心理メカニズム)への理解が
求められる仕事はないと思ったからです。

それから約10年。

莫大な数の人々とリアルに接し続けることで、

「頭の中の知識」と「現実世界」がリンクする感覚

を得ることができました。

その成果を体系化してお伝えすべく、
昨年ごく限られた人数の方々を対象に、

「The Key of Communication」

という全8回のセミナーシリーズを
ひっそりと開催しました。

そうしたら、ほぼ全員から、

「日々のコミュニケーションが劇的に変わって、人間関係が非常に良くなった」

というご感想をいただくことができ、
僕も自分の理論に確信を持つことができました。

今後の【SYTメルマガ】では、
僕がセールスの仕事を通して出会ったエピソードを例に挙げつつ、

【The Key of Communication】で
お伝えした内容のエッセンスを書いていこうと思います。

「コミュニケーション」
「心理メカニズム」
「人間関係」
「影響力」
「信頼関係」
「セールス(販売)」
「起業」

などのキーワードに少しでも興味がある人は、
楽しんで頂けるものになるはずです。

というわけで、今回は以上です。

本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

これまでの【SYTメルマガ】を読み返して、
まだ実践に移せていない課題に取り組んでみましょう。

■【SYTメルマガ018】～相手の心を動かせる人になれたなら？～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第18号をお送りします。

まずは前回の復習です。

僕は10年以上に渡って「セールス」という仕事で経験を積んできました。

その理由は「人の心」への理解を深めたかったからです。

結果として自分なりの理論を構築することができ、

それを【The Key of Communication】という講座にまとめて一部の方々に提供したところ、

僕が予想していた以上によるこんでいただくことができました。

お役に立てるものは積極的に発信していきたいですので、

僕がセールスの仕事を通して出会ったエピソードを例に挙げつつ、

【The Key of Communication】で
お伝えした内容のエッセンスを
この【SYTメルマガ】で書いていきたいと思います。

「コミュニケーション」
「心理メカニズム」
「人間関係」
「影響力」
「信頼関係」
「セールス(販売)」
「起業」

などのキーワードに少しでも興味がある人は、
楽しんで頂けるものになるはずです。

復習終了！

というわけで、今日の内容に入ります。

先ほどもお伝えした通り、僕は10年以上「セールス」という仕事に
自分のエネルギーを注いできました。

その大部分が「飛び込みセールス」という形だったので、
自分の望み通り、多種多様な人と接することができました。

「セールス」＝「モノ売り／押し売り／しつこい」

みたいなイメージがあるかもしれませんが、

僕の中での「セールス」はそういうものではありません。

むしろ、

「モノ売り／押し売り／しつこい」

というような印象をもたれてしまうセールスマンは、今の時代に全くフィットしておらず、すぐに淘汰されていくでしょう。

僕も、そういうセールスマンには
早く消え去って欲しいと思っています。

僕にとってのセールスの定義は、

心が通った温かいコミュニケーション

です。

心が通った温かいコミュニケーションの
結果として、相手の心が動く。

それが本当のセールスだと思うのです。

僕が過去にインターネット回線の飛び込み営業をしていたとき、

周りは本当に時代遅れのセールスマンばかりで、
正直その雰囲気には辟易としていました。

その会社は当時、東日本トップの売上を上げており、
もう本当に「売ってナンボ」という
イケイケな文化が形成されていました。

その文化の中で自分の価値観(=セールスとは心が通った温かいコミュニケーション)
を貫くのは、けっこうキツかったですし、

周囲にも「そんな甘い考え方をしていたら自分がつぶれるよ」と言われていました。

でも、そこは歯を食いしばり、
僕は自分がすべきことを淡々と継続しました。

それで・・・、

結果として、トップが取れたのです。
(うれしくて自撮りした写真がパソコンの
中に残っていました(笑) 6年前の写真です。)

【写真】

→http://english-for-attraction.com/wp-content/uploads/2018/08/20130306_133237.jpg

このときの経験が、僕のコミュニケーション理論の中核になっていることは間違いありません。

先ほど、

心が通った温かいコミュニケーションの結果として、相手の心が動く

それがセールスだという感じで、「少し抽象的に」書きました。

なぜなら、これは「商品を販売する」という小さな枠を超えて当てはまる原則だからです。

例えば、自分の主張を相手に受け入れてもらいたいとします。

人間は、頭で理解していても、心で反発していたら受け入れてくれません。

その意味で、

「相手が自分の主張を受け入れてくれた」＝「相手の心が動いた」

ということを意味するわけです。

「相手に自分の主張を受け入れてもらいたい」
という状況は、仕事でもプライベートでもよく起こります。

例えば、仕事で何かを提案するプレゼンをするときなんて、まさにそうですね。

自分の主張(アイデア)を相手に受け入れてもらえなければ、そのプレゼンは完全にボツになります。

プライベートだって同じです。

友人関係にして、恋人関係にしても、
「自分の主張を受け入れてもらおう」という
スキルがなければ、どこかで自分が犠牲になる必要が出てきます。

このように考えると、

「人はみんなセールスマンである」

と言えないでしょうか？

「心が通った温かいコミュニケーションの
結果として、相手の心が動く」

こういう奇跡を起こせる人になれば、
人生が良くなりそうな気がしませんか？

少なくとも僕はそう思って生きてきたので、
セールスの仕事をずっとやってきました。

もしあなたにもそう思って頂けるなら、今後の【SYTメルマガ】でお伝えしていく
話は多少なりともお役に立てると思います。

そうなるための方法を、僕なりに精一杯お伝えしていきます。

ひとまず今回は次の2点だけ頭に入れておいてください。
(これが全ての前提となります。)

=====

・「セールス」＝「心が通った温かいコミュニケーションによって、相手の心を動かすこと」

・ 人間社会で生きる以上、僕たちはみんな「セールスマン」である

=====

コミュニケーション力を磨き、
人間関係の自由を手に入れていきましょう。

本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「心が通った温かいコミュニケーションの結果として、相手の心を動かせる自分」
になれたときに得られるものをイメージしてみましょう。

■【SYTメルマガ019】～心理操作と本物のコミュニケーションの違い～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第19号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回は、以下の2点についてお話しさせていただきました。

=====

- ・「セールス」＝「心が通った温かいコミュニケーションによって、相手の心を動かすこと」

- ・人間社会で生きる以上、僕たちはみんな「セールスマン」である

=====

僕たちは生まれてすぐに、泣いたり笑ったりしながら、
お母さんの心を動かし、自分の欲求を満たしてきました。

まさにセールスマン。

僕たちは全員、生来のセールスマンなのです。

その感覚を取り戻していきましょう。

心が通った温かいコミュニケーションによって、相手の心を動かす。

これができるようになったら、
人間関係で悩むことがなくなります。

その状態を一緒に目指してまいりましょう。

ということで、今日の内容に入ります。

心が通った温かいコミュニケーションによって、相手の心を動かす。

この状態を目指すために、まず前提として、
「コミュニケーションの種類」について考えておく必要があります。

コミュニケーションは
大きく2つに分けることができます。

=====

- ・ 目的のあるコミュニケーション
- ・ 目的のないコミュニケーション

=====

この2つです。

「目的のあるコミュニケーション」は
とてもシンプルで分かりやすいです。

「相手に望むことが明確である」

ということです。

僕が長年取り組んできたセールスの仕事は、
完全に「目的ありのコミュニケーション」でした。

「相手に信頼してもらう」
「相手からアポイントを取る」
「相手に購入を決めてもらう」
「相手から紹介をもらう」

などなど、とにかく「目的」が明確でした。

一方、「目的のないコミュニケーション」は、
「特に何の意図もないコミュニケーション」を意味します。

実際のところ、こちらのコミュニケーションのほうが、
日常生活の大部分を占めます。

「仲の良い友人との会話」とか
「恋人との会話」とか
「家族との会話」とか
「オンライン英会話」とかは、

特に目的を意識しているわけ
ではありませんよね。

そういったコミュニケーションのことを、
「目的なしのコミュニケーション」と僕は捉えています。

ただ、厳密に考えると「目的がない」というのは間違いで、

潜在意識では「相手に好かれたい」とか
「自分を認めてほしい」とかそういう欲求が発生しています。

それを親しい人とのコミュニケーションに
よって満たそうとしているという点で、実は目的はあるのです。

ですが、意識的にそう思っているわけではないので、
ここでは「目的がないコミュニケーション」として考えます。

以上のように、コミュニケーションは、
「目的あり」と「目的なし」に分けられるのです。

「目的なし」の場合の
コミュニケーションの秘訣はとてもシンプルです。

「ひらすら聞く」

これだけです。

相手に興味をもって、
何かしらの質問をしてみてください。

それに対して相手が話し始めたら、
自分の存在を完全に消して、
ひたすらに聞いてあげてください。

それだけでOKです。

間違いなく相手はこちらのことを
「価値ある人」と認識してくれます。

自分のことは最低限だけ話して、
あとは相手のことをしっかりと聞いてあげる。

それだけで「目的なし」の
コミュニケーションは大成功です。

OKでしょうか？

問題は「目的あり」のコミュニケーションのほうです。

言葉は悪いですが、「目的あり」のコミュニケーションとは、

こちらが望むように相手に動いてもらうこと

それがゴールとなります。

これができるようになると、
劇的に人生が変わります。

ただ、その分、使い方を間違えると、
本当に嫌な人間になってしまいます。

なので、絶対の大前提として
求められるのが【良心】なのです。

相手のことを心から考え、
相手の幸せを願い、
相手に動いてもらった。
それ自分がしてほしいことを一致していた。

これが理想の形です。

良心がなければ、それは単なる心理操作になります。

これを使って大きくなった企業が過去にいくつかありましたが、どの企業も最後は悲惨な終わり方をしています。

なので、やっぱり大事なのは、

「心が通った温かいコミュニケーションによって、相手の心を動かす。」

というスタンスです。

これを忘れないでください。

その上で「目的のあるコミュニケーション」について考えていきましょう。

ここでは、分かりやすくするために
「セールス」という観点で説明します。

(もちろんプレゼンでも恋愛でも
親子関係でも何でも使える原理ですので、
ご自身の現状に置き換えて読んでみてください。)

セールスの局面においては「購入してもらおう」という
目的(ゴール)が常に存在しています。

そのゴールまで脱落することなくたどり着ける確率が高い人のことを、
「トップセールスマン」と言います。

つまり、問われるのは「確率(運)」と「スキル」の2つです。
(これは「目的ありのコミュニケーション」全般に言えることです。)

確率(運)は「数をこなすこと」によってアップします。

仕事でもプライベートでも、結果を出している人たちは、
そもそも「チャレンジする回数」が圧倒的に多いです。

野球でいうと、「ホームラン王だけど、三振王でもある」みたいな感じです。

誰よりもチャレンジし(=バットを振る)、
誰よりも失敗しているけど(三振)、
母数が大きいため、結果として成功回数(ホームラン)もズバ抜けている。

これが「数」の力です。

運(確率)を味方につけるためには、
積極的に「数をこなすこと」にチャレンジしていきましょう。

そして、

「運」と同時に求められるのが「スキル」です。

「スキル」は、マインドセットや
トレーニングによって身につけていくことが可能です。

僕は、「目的ありのコミュニケーションにおけるスキル」を

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

とネーミングしています。

目的ありのコミュニケーションには3つの段階があります。
(3つの段階については、次回の【SYT】で解説します。)

それら3つの段階のそれぞれに対応したスキル群が、

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】なのです。

しっかりと理解して、身につけて、
使えるようになったら、
コミュニケーション力が抜群にアップします。

(僕もセールスをやっていたときに、ものすごく練習しました。)

次回から詳しく解説していきますので、

ひとまず今回は以下のことを
押さえておいてください。

=====

- ・コミュニケーションには2種類ある。
- ・それらは「目的があるコミュニケーション」と「目的がないコミュニケーション」である。
- ・「目的があるコミュニケーション」には3つの段階があり、それぞれの段階に対応するスキルがある

=====

OKでしょうか？

次回は「コミュニケーションの3段階」について解説します。

どんどん具体的な話に入っていきます。

それでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

誰かと接するときに、自分は今、

- ・ 目的ありのコミュニケーション
- ・ 目的なしのコミュニケーション

のどちらを行っているのかを、自分を俯瞰して観察してみましょう。

■【SYTメルマガ020】～アー○引っ越しセンターの人に心を動かされた話～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第20号をお届けします。

まずは簡単に復習です。

前は「2種類のコミュニケーション」
についてお話しさせていただきました。

=====

「目的があるコミュニケーション」
「目的がないコミュニケーション」

=====

この2種類です。

「目的があるコミュニケーション」は、簡単に言うとプレゼンやセールスなど、
「説得」の要素が入るものです。

一方、

「目的がないコミュニケーション」は、日常生活で周囲の人々と繰り広げられるコミュニケーションを指します。

より高度なスキルが求められるのは「目的があるコミュニケーション」のほうです。

「目的があるコミュニケーション」には『3段階』があります。

3段階それぞれに対応するスキルがあり、それを僕は、

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

と呼んでいます。

ここまでが前回の内容です。

それでは今回は、

【コミュニケーションの3段階】の全体像

をお伝えしていきます。

大前提として、

3段階を1つ1つ丁寧に踏まえて会話を進めていかなければ、
「目的ありのコミュニケーション」は成立しません。

うまくいかないときは、「順番を間違えているケース」がほとんどです。
今は「第1段階」にフォーカスすべきなのに、
すでに「第2段階」に移ってしまっている・・・というようなイメージです。

そうならないためにも、しっかりと全体像を頭に入れ、

自分が今、どの段階でコミュニケーションを
取っているのかを、俯瞰するクセをつけていきましょう。

というわけで、【コミュニケーションの3段階】の全体像は以下の通りです。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

この3段階です。

この順番を守らなければ、
「目的ありのコミュニケーション」はうまくいきません。

ただ、よくよく考えれば当たり前のことです。

例えば、相手の心が全く開いていないのに、
いきなり結婚のプロポーズをして、
相手の心を変化させることはできないわけです。

過去をふりかえってみてください。

自分が誰かを説得したとき、

もしくは誰かに説得されたとき、

この3段階がしっかりと機能していませんでしたか？

ちなみに僕は、つい先日も説得されました。

引っ越しをした時の話です。

そのとき作業を依頼した「アー〇引っ越しセンター」の男性(入社10年目、やたらと男気に溢れていて、作業がメチャメチャ速いし丁寧。尊敬の感情がわきました。)に、

「洗濯機の下に段差を作って水の流れを良くするサービス」をおすすめされ、簡単に説得されました(笑)。

ただ洗濯機の四隅にブロックを置いて、少しだけ洗濯機の位置を高くするだけの、1分くらいあれば作業が終わるサービスなのですが、3,000円しました。

でも、僕は気持ちよく購入しました。

なぜなら、その男性に対して
僕は心を開いていましたし(※尊敬の感情は心を開くのに大きな効果を発揮します)、

そのサービスの必要性を男性が
上手に語るの、感情が動きましたし(=心を動かされた)、

最後に軽快なノリでクロージングしてくるので、
思わず「じゃあお願いします」と言ってしまいました(=心が変化した)。

お見事！

おそらくあの男性は、かなりの売上を
会社にもたらしているはずです。

簡単な例でしたが、なんとなく
イメージはつかめましたでしょうか？

というわけで、今日は【コミュニケーションの3段階】の
全体像についてお伝えさせて頂きました。

次回は、「第1段階：相手の心を開く」の具体的なメカニズムや、

それを実行するための
具体的な方法をお伝えしていきたいと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

過去をふり返って「3段階に当てはまっていた体験」を探してみましょう。

■【SYTメルマガ021】～心を開いてもらうための3つの方法～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第21号をお届けします。

今回はアー○引っ越しセンターの男性作業員さんが披露してくれた見事なセールスについて解説しました。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

実際に自分がセールスを受ける側になってみて、やっぱりこの流れは最強だと思いました。

ぜひ自分が「何かを買ったとき」に
自分の心理の動きをふりかえてみてください。

「ああ、人の心ってこうやって動くんだ」

ということが、どんどん理解できてくると思います。

それでは、今日の内容に入ります。

「第1段階：相手の心を開く」のメカニズムおよび方法論をお伝えしていきたいと思います。

まず、結論から言ってしまいましたが、

「相手の心を開く」ために求められるのは「信頼感」や「安心感」です。

言葉を変えると、相手に、

「この人は自分の敵ではなく味方だ」

と思ってもらうことです。

今は情報過多の時代です。

街を歩いていても、映画を観に行っても、電化製品を買いに行っても、Facebookを見ていても、何をしていても、

膨大な数の「売り込みメッセージ」が僕たちの目に飛び込んできます。

それらに対して、人は自然と心を防御態勢へと切り替えます。

つまり、

「お金を使う」とか「相手の主張を受け入れる」とか
そういった行為を、人は無意識的に避けようとするわけです。

なぜなら、それらの行為は、自分の安全・安心を多少なりとも
脅かす可能性があるからです。

というのも、人間は誰でも、

「現状維持メカニズム」

というものを持っています。

これは、

「今の安全・安心な状態」をキープしたい

という強い欲求です。

この欲求があるからこそ、「自分を変えたい」と思ったとしても、人はなかなか変わることはできません。

でもこれは理にかなっているのです。

生物学的に言うと、
人間の最も強い欲求は「生存」です。

それを満たすためには
「安全・安心をキープすること」が求められます。

僕たちにとって「安全・安心」な状態とは「いつ」でしょうか？

答えは、

「今」

です。

昨日も安全・安心だった。

今も安全・安心。

だから明日もそれをキープしたい。

こういうメカニズムが働くからこそ、人は変化を嫌います。

なので、人は、お金を使ったり、
他人の主張を受け入れたりするのを避けます。

なぜなら、「お金を使う」「人の主張を受け入れる」などは、
まさに「自分に無理やり変化を起こそうとしてくるもの」だからです。

そりゃ、避けますよね。

こういう心理がある上での
日常生活での「売り込み」の嵐ですから、

僕たちは無意識で「売り込みは敵」だと思っているわけです。

敵に対しては絶対心を開きませんよね。

だからこそ、心を開いてもらうためには、
「味方である」と思ってもらう必要があるのです。

つまり、「信頼」とか「安心感」の提供です。

まずはそれにフォーカスする必要があります。

では、「味方である」と思ってもらう、
つまり「心を開いてもらう」ために僕たちができることは何でしょうか？

実は方法論は無数にあるわけですが、

その中でも僕が最も効果的だと
感じているものを以下の3つです。

=====

- ①：最初にgiveする
- ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
- ③：自分のパーソナルな面を話す

=====

それぞれ解説します。

=====

- ①：最初にgiveする

=====

これは本当に大事な概念です。

例えば、自分が初めての場所に出向いたとしましょう。

周りは知らない人ばかり。

緊張するし、居心地が悪いですよね。

そんなときに、笑顔で歓迎ムードで
相手から話しかけてくれる人が現れたらどうでしょうか？

その人のことを味方だと思いませんか？

「いやいや、いきなり話しかけてくるなんて、
きっと裏がある人だ！注意しなければ！」

と反射的に考えてしまう人もいるかもしれませんが(笑)、
やっぱり話しかけてくれたらうれしくないでしょうか？

それができる人になる

というのが【①：最初にgiveする】ということです。

今の例は、リアルな場における会話についてですが、

例えばウェブページなどを運営している人であれば、

自分の専門分野に関するレポートだったり
動画だったりを無料で最初に
プレゼントしてみたらいいですね。

それも「最初にgiveする」ということです。

効果がありそうに思いませんか？

「最初にgiveする」という方法は、色々な局面で使えます。

ぜひあなた自身の文脈に当てはめて使ってみてください。

最初にgiveすることで、多少なりとも
相手は心を開いてくれるはずです。

では、続いて、

【②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける】

について解説します。

・・・と思いましたが、今日はすでに
だいぶ長くなっていますし、

情報量が多すぎても消化不良になると思うので、次回に回します。

まずは、【①：最初にgiveする】ということへの
理解を深めて頂けたらと思います。

ではでは、本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

【①：最初にgiveする】を実践してみましょう。

■ 【SYTメルマガ022】 ～5つの【S】の驚くべき効果～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第22号をお届けします。

まずはいつも通り、簡単に復習です。

前回は、相手に心を開いてもらうための3つの方法、

=====

- ①：最初にgiveする
- ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
- ③：自分のパーソナルな面を話す

=====

これら3つのうちの1つ目、

【①：最初にgiveする】

について解説させていただきました。

その場に初めて来た人に自分から声をかけてみる。

自分のサービスに興味をもって
くれた人に、最初に何かプレゼントしてみる。

など、どんな形でもいいので、
最初にgiveしてみると、
相手との距離が一気に縮まります(=相手が心を開いてくれる)。

ぜひ実践してみてください。

それでは、今日は2つ目を
解説していきたいと思います。

【②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける】

についてです。

ご存知の方がほとんどだと思いますが、
ノンバーバルとは『非言語』という意味です。

つまり、会話における『非言語の』コミュニケーションによって、

相手に安心感・信頼感を得てもらい、
相手に心を開いてもらうのが目的です。

『ノンバーバルコミュニケーション』の要素はいくつもありますが、

僕が訪問販売をしていた当時、
上司に徹底的に叩き込まれたのが以下の2つでした。

=====

1. スマイル
2. あいづち

=====

これら2つです。

会話の中でこの2つを意識し実践することで、
相手との距離が一気に縮まります。

2つだけで良いと考えると、
だいぶ気持ち的に楽ではないでしょうか？

では、それぞれ解説します。

1. スマイル

自分が「ムスッ」としていたら、
やはり相手は警戒して心を開いてくれません。

なので、ニコニコしながらコミュニケーションしたほうがベターです。

「そんなの当たり前でしょ！」と
思われるかもしれませんが、

『自分ではニコニコしているつもりだけど、
客観的に見たらむしろ怒っているように見える』

という人は意外と多いように思います。

僕が所属していた営業会社でも、
新人セールスマンの毎日の宿題として、

「鏡で自分の顔を見ながらスマイルの訓練をする」

というものがありました。

実際にやってみると分かりますが、
最初はけっこう大変です。

スマイルをキープするためには、『顔の筋肉』を鍛える必要があります。

そのためのベストな方法があります。

「英語を音読する」

ということです。

英語という言葉の性質上、

しっかり発声するためには、顔の筋肉が必要になります。

なので、同じく顔の筋肉が求められる
スマイルのトレーニングにはぴったりなのです。
(英語も話せるようになって一石二鳥です。)

顔の筋肉を鍛えて、常にスマイルでコミュニケーションを取ると、
相手はリラックスしてくれます。

リラックスしてくれるということは、
「心を開いてくれる」と言うことです。

これが1つ目の「スマイル」です。

2. あいづち

続いて2つ目は「あいづち」です。

自分が打つあいづちの質によって、
相手がどれだけ心を開いてくれるかが決まります。

これは僕の個人的な感覚なのかもしれませんが、

これまで長い間セールスの仕事に関わってきて、
いつも「これは良くないなあ」と思うあいづちがあります。

それが、

「うん」とか「うんうん」

というあいづちです。

プライベートなら全然問題ありません。

しかし、仕事などの場では
そういったあいづちは危険だと思います。

少なくとも僕がそれをされたら、
その人には心を開くことはないでしょう。

仕事という場において、自分が話していることに対して、
ひたすら「うんうん」とか「うん」とか言われ続けたら、

ちょっとバカにされているように感じてしまいます。

なので、このあいづちは正直NGだと思います。

逆に僕が良いと思うあいづちは、

「バリエーションのあるあいづち」です。

便利なのが「5S」です。

=====

S：すごいですね

S：そうなんです

S：最高ですね

S：すばらしいですね

S：さすがですね

=====

「いやいや、いかにも下心丸見えのあいづちですね」

と思われたかもしれませんが、
実際の会話の中に織り交ぜていくと全くそんなことはありません。

むしろ『5S』によって明らかに
会話が円滑になり、相手との距離が縮まります。

セールス時代は、僕はひたすら『5S』を
上司に叩き込まれました。

その結果として、コミュニケーションが
得意になれたのだと思います。

まずは仲の良い友人を相手に練習してみただくと、その効果を感じていただけるはずです。

これが2つ目の「あいづち」です。

※ただ、大前提として、そもそも相手が何もしゃべってくれなかったら、あいづちの打ちようがありません。

相手が何もしゃべっていないのに、「すごいですねえ！！」とあいづちを打ったら、激怒されるだけであらう。

相手に話してもらうために求められるのは『質問』です。

そして、『質問』するためには相手に興味をもつ必要があります。

このあたりはまた別の機会に解説させていただきます。

というわけで、本日は【②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける】に関する、

=====

1. スマイル
2. あいづち

=====

について解説させていただきました。

次回は、相手に心を開いてもらうための3つ目の方法である、

【③：自分のパーソナルな面を話す】

についてお話ししていきたいと思います。

この3つ目の方法は、半端なく効果的だと個人的には思います。

というわけで、また次回お会いしましょう。

本日も最後までお読み頂きありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「スマイル」と「あいづち」を実践してみましょう。

■【SYTメルマガ023】～『セルフディスクロージャー』 10の作法～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第23号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回の【SYTメルマガ】では、「相手に心を開いてもらうため」の方法の2つ目、

【②：ノンバーバルなコミュニケーションに意識を向ける】

ということについてお話しさせていただきました。

具体的には「スマイル」と「あいづち」です。

「あいづち」の「5S」は実践して頂けましたでしょうか？

=====

S：すごいですね

S：そうなんですね

S：最高ですね

S：すばらしいですね

S：さすがですね

=====

ですね。

実践してみただくと効果を実感できるはずですので、
ぜひ使ってみてください。

それでは、今日の内容に移ります。

「相手に心を開いてもらう」ための3つ目の方法、

【③：自分のパーソナルな面を話す】

についてです。

ここで少し全体像を確認しておきたいと思います。

ここ数回の【SYTメルマガ】で解説しているのは、

心が通った温かいコミュニケーションに
よって、相手の心を動かす。

というスキルを身につけるために
必要な3段階【＝コミュニケーションの
123(ワンツースリー)スキル】についてです。

具体的には、以下の3段階です。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

ここまではOKでしょうか？

今は、このプロセスの第1段階

「相手の心を開く」ということについてお話ししていて、

「相手の心を開く」ための具体的な方法論として、
以下の3つの方法を紹介させていただいています。

-
- ①：最初にgiveする
 - ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
 - ③：自分のパーソナルな面を話す
-

今日はこの中の3つ目の話となります。

階層があるので、多少複雑に感じられるかもしれませんが、

うまく整理して知識を定着させて頂けたらと思います。

というわけで本題に戻ります。

【③：自分のパーソナルな面を話す】

についてです。

まず1つ質問をさせてください。

Q：相手との距離が縮まるときってどんなときでしょうか？
~~~~~

もちろん答えはいくつもあると思いますが、

僕は次のように考えています。

A：相手のことを知ったとき  
~~~~~

これが僕の考えです。

たとえばコンビニで買い物するときの
ことを考えてみましょう。

自分はお客さんです。

レジには店員さんがいます。

このシュチュエーションにおいて、
「客と店員」という関係性だと相手との距離は常に一定です。

しかし、この関係性の中に、
「ちょっとした会話」が入ったらどうでしょうか？

先日、僕はランニングをしたあとに、
家の近くのローソンに入りました。

汗だくで息を切らしながら
買い物をしていたので、
客観的に見たら不審者だったと思います。

飲み物とチョコレートを買うことに決めて
レジにもっていくと、レジの店員さんは
僕と同世代くらいと思われる外国人男性でした。
(あとでネパール人と判明。)

彼は、開口一番、外国人独特のイントネーションで、

「ドコカ、ハシッテ、キタンデスカ」

と質問してきました。

それに対して僕が「YES！」と返すと、

彼も今度は英語で返してきて、
そこからちょっとした英会話が始まりました。

夜遅めの時間帯で他にお客さんが
ほとんどいなかったため、

結局レジ越しに5分くらい話をしていました。

会話を通して、

彼が近くの大学の理工学部に留学中であることや、

「国に帰ってすばらしい女性と結婚し、
楽しい毎日を送るために、
お金を稼がないといけない」

と思っていることなどを
僕は知ることができました。

(「No money , No honey , No funny」
という言葉は彼は連発していました。)

それ以来、気軽にあいさつを
交わすようになりました。

つまり、この5分の会話によって
彼との距離が縮まったわけです。

距離が縮まったということは、多少なりとも
お互いに心を開いたということなのです。

このように、「相手のことを知ったとき」に
相手との距離が縮まる(=心を開く)わけです。

そうであるなら、

相手に心を開いてもらうためには、
「自分のことを知ってもらえばいい」というわけですね。

コミュニケーションの基本は、

『話す2割／聞く8割』

であることを念頭に置きつつ、

その「2割」の時間の中で、
いかに自分のことを効果的に伝え、
相手に知ってもらえるかがポイントとなります。

では、どのようにして自分を
相手に知ってもらえばいいのか？

つまり、自分の『何を』伝えたら、
相手は心を開いてくれるのか？

この疑問に対して、

社会心理学者のゲイリー・ウッド博士が
『効果的なセルフディスクロージャー(自己開示)』
についての研究を通して、

ドンピシャな答えを提示してくれているので紹介します。

博士は、以下の10個のテーマに関して、
自分のことを相手に伝えると効果的だと言っています。

(10個全部というわけではなく、状況に応じて
適切なテーマを選んで話してください。)

=====

- 1.お金と健康に関する心配事
- 2.自分がイライラしてしまうこと
- 3.人生で幸福になれること、楽しいこと
- 4.自分が改善したいこと(体型、性格、何らかのスキルなど)
- 5.自分の夢や目標、野望など
- 6.自分の性生活に関すること
- 7.自分の弱点やマイナス面
- 8.自分が怒ってしまう出来事について
- 9.自分の趣味や興味
- 10.恥ずかしかった体験、罪悪感を覚えた体験

＊鈴木祐 著『最高の体調』より

=====

これら10個です。

ぜひご自身の状況に合わせて、10個のテーマのいずれかを選び自分のことを話してみてください。

きっと相手は信頼感をもってくれて、
心を開いてくれるはずです。

なぜなら、「自分のことを打ち明ける」ということは、
その相手のことを信頼しているというメッセージを
伝えているのに他ならないからです。

というわけで、

これで「相手に心を開いてもらう」ための
3つの方法を話し終えることができました。

-
- ①：最初にgiveする
 - ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
 - ③：自分のパーソナルな面を話す
-

これら3つを適切に組み合わせて
相手とコミュニケーションをとることで、

相手は「信頼感」「安心感」を感じ、こちらに対して心を開いてくれるはずです。

ここまで来て初めて第2段階である「相手の心を動かす」という
フェーズに入っていくことができます。

=====

第1段階：相手の心を開く(クリア！)

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

何事も順番が大切です。

まずは1つ1つ実践していきましょう。

次回から第2段階「相手の心を動かす」に入っていこうと思います。

最後までお読みいただきありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「第1段階：相手の心を開く」ためのスキルを身につけるために、以下の3つの方法を実践してみましょう。

-
- ①：最初にgiveする
 - ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
 - ③：自分のパーソナルな面を話す
-

■【SYTメルマガ024】～相手の心を動かすための究極の極意～

%name1%さま

こんばんは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第24号をお送りします。

前回までの内容はきっちり押さえて頂けていますでしょうか？

これからの時代はテクノロジーによって、
基本的な部分は全て機械に置き換えられます。

そのときに残るのはやはり、

「人間同士の深いコミュニケーション」

だと思います。

そのときに困らないように、
コミュニケーション力をさらに洗練させていきましょう。

もちろん僕も常に発展途上なので、常に研究を怠らず、頑張っていきます。

では、まずは前回までの内容を簡単に復習しておきます。

この【SYTメルマガ】における
コミュニケーションの定義は、

心が通った温かいコミュニケーションに
よって、相手の心を動かす。

であり、そのために必要なのが、

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

です。

具体的には、以下の3段階です。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

現時点までで「第1段階：相手の心を開く」の解説が終わりました。

具体的には以下の3つでした。

-
- ①：最初にgiveする
 - ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
 - ③：自分のパーソナルな面を話す
-

ぜひ、実践してみてくださいね。

それでは、今日の内容に入ります。

「第2段階：相手の心を動かす」

についてです。

以前に軽く紹介させていただいた

『The Key of Communication』というセミナーにて、

この【コミュニケーションの123スキル】を解説したときは、

「90分のセミナー×8回」というボリュームが必要でした。

なので、その全てをメルマガという媒体で解説することは難しいのですが、エッセンスだけはしっかりお伝えしていきたいと思います。

というもの、

「第2段階：相手の心を動かす」

について文字で伝えるのがかなり難しいのです。

話して伝えるのでさえ簡単ではなかったのが
大変ハードですが、頑張っ書いていきます。

まず、そもそも「心を動く」とは
どういうことでしょうか？

ご自身の過去をふりかえりつつ、
「心が動いたとき」のことを少し考えてみてください。

映画や芸術にふれて、「感動する」というのも
心が動く1つの場面だと思います。

ショックなことが起こり、「動揺する」のも
心が動く1つの場面だと思います。

他にも色々あると思います。

ただ、今回のように『コミュニケーション』という文脈で語るときは、
上記のような「心の動き方」だけでは不十分なのです。

僕たちが目指すのは、

「目的のないコミュニケーション」ではなく、
「目的のあるコミュニケーション」です。

言葉を変えると、目指すのは、

「人を動かすコミュニケーション」

だということです。

これを実現するためには、
「感動」や「ショック」だけでは不十分です。

では、「人を動かすコミュニケーション」における、
「相手の心を動かす」とは何を意味するのでしょうか？

結論から言ってしまうと、

「行動を起こすために必要な『特定の感情』を抱いてもらう」

ということです。

よく言われることですが、

人は感情で決断して理性でそれを正当化します。

だからこそ『感情』が非常に大切な要素となります。

ちなみに『特定の感情』とは、色々ミックスされた感情なので、
名前はつけられません。

とにかく「行動を起こすに足る感情」とだけお伝えしておきます。

そして、それを実現するために求められるのが、

「相手にとっての未来(=理想)を描き、それを見せる」

ということです。

これは僕が随分長い間セールスに関わってきて確信している、
相手の心を動かすための究極の極意です。

こういった概念を腑に落として理解できたら、
コミュニケーションに困ることが一生なくなると個人的には思います。

次回以降で、どんどん具体化しながら解説していきます。

それでは、本日も最後までお読みいただき、ありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

自分が思わず行動を起こしてしまったとき、
心の中にはどんな感情が沸き起こっていたかを、思い出してみましょう。

■【SYTメルマガ025】～タリーズでの若いお母さんとのやり取り～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第25号をお送りします。

まずは簡単に復習です。

前回のメルマガでは、

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

の第2段階目である「相手の心を動かす」
ということについてお話ししました。

前回もお伝えさせて頂いた通り
「相手の心を動かす」ための最大の秘訣は、

『相手にとっての未来(=理想)を描き、それを見せる』

ということです。

これができるようになれば、

日常生活のコミュニケーションで悩むことが皆無になりますし、

例えば独立をしようとしたときには最強の武器となります。

(コミュニケーションスキルなく独立した人が
あえなく失敗し、再び会社員に戻った人を何人も見てきました。)

今後、AI化によって生活の大部分が自動化される時代にあって、さらに価値を増してくるのがコミュニケーションスキルだと個人的には思っています。

ぜひ、コミュニケーションにおける「自由」を手に入れてまいりましょう。

それでは今日の内容に入ります。

まず、くりかえしになりますが、

【コミュニケーションの123スキル】の
第2段階目「相手の心を動かす」ための最大の秘訣は、

『相手にとっての未来(=理想)を描き、それを見せる』

ということです。

「販売」のシーンを例にして解説します。

以前の【SYTメルマガ】にて、アート引っ越しセンターの男性の見事な販売スキルの話をしました。

彼は、「僕にとっての未来(=理想)を描き、それを見せてくれた」のです。

「洗濯機を設置する際に、少しだけ
段差を作って水の流れを良くするサービス」

を彼は僕に勧めてくれたわけですが、そのときに、

=====

- ・ 水がよどまないことで実現される清潔感
- ・ 故障の確率が下がるという安心感
- ・ 洗濯機の耐久性にも影響するという納得感
- ・ 他の人もよく頼んでいるという信頼感
- ・ 一度設置してしまえばずっと使えるというお得感

=====

などなど、僕が欲しがるであろう
未来(=理想)を彼はわかりやすく見せてくれました。

その結果として僕の心が動いたわけです。

自分の欲しい未来がそこに描かれている。

そして自分はそれを手に入れることができる。

そう思えたら人の心は動きます。

さらに、別の例を出します。

「絵画」を販売しているあるセールスマンは、
画廊を訪れたお客さんに対して、次のように語りかけるそうです。

=====

ここで聞きます。値段を考えずに
この絵を飾りたいですか？
別に飾りたくないですか？

飾るならどこですか？
想像してみてください。
玄関？リビング？寝室？

でも、こんな高いものを買う
理由ってなんだと思います？
落ち着くから？ 自慢したいから？
いいえ、1番はね、一生モノだからです。
絵は少なくとも100年は劣化しないんです。

=====

このようなイメージです。

絵に興味がある人にとっては、
絶妙な未来(=理想)を見せられているように思いませんか？

「未来(=理想)を見せる」とは、以上のようなことを意味します。

もちろん上記の例は、「販売」というシチュエーションの話です。

ですが、これをそのまま「日常におけるコミュニケーション」に応用してしまえばいいわけです。

先日僕は、タリーズコーヒーで
パソコン作業をしていました。

そのとき隣に、若いお母さんと小さな男の子が座っていました。

男の子がせわしなく動くせいで、お母さんは
なかなかパソコン作業に集中できていない様子でした。

若干お母さんはイライラしていて、
「もう！ちょっとだけでいいから待ってて！」と言っていました。

でも男の子はそれを聞き入れず、さらに動き回り、

そのせいでお母さんのカバンが、
椅子の上から僕の足元のほうへ落ちてきました。

僕はそれを拾い上げ、お母さんに手渡すときに、
考えを巡らせたわけです。

今、このシチュエーションにおいて
このお母さんが求める未来(=理想)はなんだろう？
~~~~~

このように考えたわけです。

僕にとってその答えは、

「イライラが収まること、そして  
目の前の作業に集中できること」  
~~~~~

でした。

その考えをベースにして、
声をかける言葉を決めるわけです。

僕が選んだ言葉は、

「小さい男の子って大変ですよネ！
実は僕も小さい頃はこの子のように
動き回って、よく母親に迷惑をかけてたんですよ〜。」

でした。

それをカバンを手渡しつつ伝えました。

そうしたらお母さんは、
その言葉に『共感』してくれて、
笑顔になってくれました。

結果として、場が和みました。

その流れで僕は男の子に年齢を聞いてみたりして、その子も心を開いてくれました。

そして結局、

お母さんが作業に集中している間に、

僕はその男の子と一緒に、「太鼓の達人のアプリ」を一緒に遊ぶという、謎のシチュエーションが出来上がりました。

それは短い時間の出来事でしたが、お母さんは本当に感謝してくれました。

さらにその男の子も最後に「明日もここにいる？」といううれしい質問をしてくれました。

こういう小さな出来事が起こる度に、僕は【コミュニケーションの123】を使っています。

このように、「販売」でも「日常生活」でも、

それが【人と人とのコミュニケーション】である以上、根底に流れるメカニズムは一緒なのです。

=====

販売員→お客さん

上司→部下

部下→上司

親→子

子→親

自分→気になるあの人

=====

などなど、全部同じメカニズムです。

その意味で、

「コミュニケーション力」を鍛え、
身につけることができたなら、劇的に人生が変わると僕は思っています。

『相手にとっての未来(=理想)を描き、それを見せる』

なんとなくでもご理解いただけたでしょうか？

ここまでできたら、あとは最後のステップ
「第3段階：相手の心を変化させる」をクリアするだけです。

(※ちなみに、さきほどのタリーズでの出来事においては、
僕は意図的に第3段階を省略しています。なぜなら、必要がなかったからです。)

いよいよ【コミュニケーションの123】も
佳境に差し掛かってきました。

次回から、「第3段階：相手の心を変化させる」の話に入っていきます。

最後までお読みいただきありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

目の前の人にとっての未来(=理想)を考えてみましょう。

■【SYTメルマガ026】～人に影響を与えるための3つの方法～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第26号をお送りします。

まずは、簡単に復習です。

今回は、タリーズコーヒーでのやり取りを題材にして、

【コミュニケーションの123スキル】の第2段階目である
「相手の心を動かす」について解説させていただきました。

「販売」でも「日常生活」でも、
それが【人と人とのコミュニケーション】である以上、
根底に流れるメカニズムは一緒です。

=====

販売員→お客さん

上司→部下

部下→上司

親→子

子→親

自分→気になるあの人

=====

などなど、全部同じメカニズムです。

その意味で、

「コミュニケーション力」を鍛え、身につけることができれば、
劇的に人生が変わると僕は思っています。

ぜひ一緒に身につけてまいりましょう！

それでは、本題に入ります。

長くに渡って解説してきた【コミュニケーションの123スキル】も
いよいよ佳境に差し掛かってきました。

以下の3段階のうち、

現時点で「第2段階：相手の心を動かす」
まで解説が終わっています。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

今日は、「第3段階：相手の心を変化させる」
についてお話ししていきたいと思います。

いくら相手に「良いなあ」「欲しいなあ」と
思ってもらえたとしても、

「やっぱり今はいいや！」

となってしまうたら、
そのコミュニケーションは失敗です。

「第3段階：相手の心を変化させる」まできっちり完了できて初めて、
コミュニケーションが成立となります。

コミュニケーションの成立とは、
「相手に影響を与えることができた」ということです。

それがコミュニケーションにおいて
目指すべき目標となります。

では、「相手の心を変化させる」ためには、
何が求められるのでしょうか？

その答えとして以下の3つを
紹介させていただきたいと思います。

=====

- ①：情熱
- ②：テイクアウェイ
- ③：限定性

=====

それぞれ解説します。

- ①：情熱
-

これがいちばん大切です。

自分自身が本当に大切だと思っている

「価値観」

「考え」

「商品・サービス」

などを相手に受け入れてもらうのがコミュニケーションの目的です。

そうである以上、もし自分自身が

「うーん、いまいち良いと思えないけど、まあいいや」なんて思っていたら、

間違いなく相手には受け入れてもらえません。

何かを相手に受け入れてもらいたければ、

それに対して、心からの自信をもっている必要があります。

例えば、転職の面接などにおいて、「自分自身」を面接官に受け入れてもらいたければ、「自分自身」に対して心からの自信をもっていなければなりません。

『自信』が形を変えたものが『情熱』であると僕は思っています。

僕自身、営業の仕事を長い間やってきて、
売れないセールスマンを何人も見てきました。

彼らの共通点は、

「自分が扱っている商品に自信をもっていない」

ということでした。

『自信』＝『情熱』が非常に重要です。

②：テイクアウェイ

「テイクアウェイセリング」
という手法があります。

これは欧米圏から日本に入ってきた手法です。

非常に効果的な手法です。

英語に直すと「take away selling」つまり、「取って、離れて、販売する」という意味です。

意味不明ですね？(笑)

これはつまり、

「買ってほしいけど、別になんか買わなくてもいいよというスタンスで販売する」

ということです。

先ほど説明した「①：情熱」とバッティングするように見えるかもしれませんが、決してそうではありません。

組み合わせて使うことで、絶大な効果を発揮するのです。

「①：情熱」と「②：テイクアウェイ」を組み合わせると、次のようなスタンスとなります。

=====

『心から自信はあるけれど、
買うか買わないか決めるのはあなただから、
別にどちらでもいいですよ。』

=====

こういうスタンスをキープできると最高です。

どれだけ良いものであっても、
ガツガツしすぎていたら、相手は嫌になります。

心の中に静かな情熱を燃やしながらも、
相手には冷静に語りかける。

そういう接し方をすると、ものすごく影響力が高まります。

③：限定性

ある意味、「①：情熱」と「②：テイクアウェイ」の
2つを身につけたら十分だと僕は思っています。

ですが、一応テクニック1つとして、
「③：限定性」についても解説しておきます。

社会心理学で証明されていますが、

人は「限定性」に弱いです。

ちなみに、僕自身も「限定性」にはめっぽう弱いです(笑)

=====

- ・「残り何個」
- ・「申し込みはいついつまで」
- ・「実は他にも声をかけてくれている人がいて、その人を選ぼうか迷ってる」

=====

などが限定性です。

状況に合わせて「今しかチャンスはない」
ということを伝えていくのが「③：限定性」というテクニックです。

以上の3つ、

=====

- ①：情熱
- ②：テイクアウェイ
- ③：限定性

=====

これらによって、「第3段階：相手の心を変化させる」
ことができるようになります。

ということで、これで一通り【コミュニケーションの123スキル】
について解説することができました。

=====

第1段階：相手の心を開く

↓

第2段階：相手の心を動かす

↓

第3段階：相手の心を変化させる

=====

この3段階をスムーズに進めることができれば、
日々生きる上でのコミュニケーションの質が劇的に向上します。

ぜひご活用いただけたらうれしいです。

次回からは、これまでの【SYTメルマガ】の
『総まとめ』に入っていきたいと思います。

ではでは、最後までお読みいただきありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

「第3段階：相手の心を変化させる」の具体的な方法である以下の3点、

- ①：情熱
- ②：テイクアウェイ
- ③：限定性

これらを実践してみましよう。

■【SYTメルマガ027】～浅田真央ちゃんはセールスマンなのか？～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第27号をお送りさせていただきます。

今回は、ここ1~2ヶ月かけてガッツリ学んでいた、

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

についてのまとめをしていきたいと思います。

何度もお伝えしていることですが、
「営業(セールス)」とは、

「心が通った温かいコミュニケーションによって相手の心を動かすこと」

だと僕は考えています。

誰かと「心が通じ合った！」と
感じられる瞬間があると思います。

そのときは、何とも言えないうれしさと充実感がその場を包み込みます。

その理由は「心が動いたから」です。

その場にいる人の心が動く。

それが僕にとっての「営業(セールス)」です。

その場において「商品の売買」が
成立している必要性は全くありません。

精神科医の樺沢紫苑さんが書いた
「アウトプット大全」という本にも
次のように書いてありました。

~~~~~ここから~~~~~

ほとんどの日本人は、  
「人に物を売る」ということが苦手です。

あるいは、マイナス意識を持っています。

「お金は卑しいもの」という考えに  
支配されている人が非常に多いのです。

営業とは何でしょうか？

決して、「商品を強引に  
売りつけること」ではありません。

営業とは、その商品が持つ  
「本当の価値」「本当の素晴らしさ」  
「本当の魅力」を正しく伝えることです。

~~~~~ここまで~~~~~

本当にその通りだと思います。

僕の友人の1人は、フィギュアスケートの
浅田真央ちゃんの大ファンです。

日本全国を追いかけて回すレベルの大ファンです。

つまり、僕の友人は真央ちゃんに
心を動かされているわけです。

でも、真央ちゃんは何かを
僕の友人に売り込んだでしょうか？

決してそんなことはないと思います。

そもそも、そこに「言葉」での
コミュニケーションは発生していません。

しかし、伝わっているわけです。

=====

「真央ちゃんの本当の価値」

「真央ちゃんの本当の素晴らしさ」

「真央ちゃんの本当の魅力」

=====

などが、きっちり僕の友人に伝わっているわけです。

つまり、「営業(セールス)」が成立していると言えます。

別に言葉を介さなくても、OKということですね。

それが本物のコミュニケーション
(=つまり僕の中でのセールス)だと思います。

こういう背景を踏まえて、
僕は【コミュニケーションの123スキル】を体系化しました。

以下に全体像をまとめておきますので、
ぜひご活用頂けたらうれしいです。

【コミュニケーションの123(ワンツースリー)スキル】

=====

第1段階(ワン)：相手の心を開く

↓

第2段階(ツー)：相手の心を動かす

↓

第3段階(スリー)：相手の心を変化させる

=====

<第1段階(ワン)：相手の心を開く>

-
- ①：最初にgiveする
 - ②：ノンバーバルコミュニケーションに意識を向ける
 - ③：自分のパーソナルな面を話す
-

<第2段階(ツー)：相手の心を動かす>

相手にとっての未来(=理想)を描き、それを見せる

<第3段階(スリー)：相手の心を変化させる>

-
- ①：情熱
 - ②：テイクアウェイ
 - ③：限定性
-

【コミュニケーションの123スキル】は、
以上のような構造になっています。

なんとなくでも整理してご理解いただけましたでしょうか？

こうして体系化するのに、地味に10年近くかかっているので(笑)、

僕としてはけっこう重要な
ノウハウをお伝えできたと思っています。

調べてみていただくと分りますが、巷にあるセールスマン養成の塾などは、
こういうこと教えるのに60～80万円くらいの料金を請求しています。
(なぜわかるのかと言うと、セールスマン時代に僕が実際に参加していたからです。)

【コミュニケーションの123スキル】は、
色々な関係性で使えます。

=====

販売員→お客さん
上司→部下
部下→上司
親→子
子→親
自分→気になるあの人

=====

どんな関係性でも、人間同士のやり取りである以上、
根底に流れる論理(ロジック)は同じです。

ぜひぜひ、あなた自身の状況に当てはめて使ってみてください。

というわけで、今回はこれで以上です。

次回は、この【SYTメルマガ】全体の根底に流れているメカニズムについて書いていきたいと思います。

【SYTメルマガ】の募集ページに書いた
『Growth Mindset(成長マインドセット)』という言葉。

これはスタンフォードの心理学者である
キャロル・ドウェック博士が提唱した言葉ですが、

最終的にここに着地できるように、
僕はこれまでの【SYTメルマガ】を書いてきました。

そのあたりのメカニズムについて、
次回解説させていただきます。

【SYTメルマガ】もいよいよ佳境に入ってきました。

ではでは、最後までお読みいただきありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

【コミュニケーションの123スキル】を実践してみましょう。

■【SYTメルマガ028】～僕の人生にメガトン級のインパクトを与えたもの～

こんにちは、藤山です。

【SYTメルマガ】の第28号をお送りさせていただきます。

まず簡単に復習です。

前は、

「浅田真央ちゃんはセールスマンなのか？」

というテーマで、

【コミュニケーションの123スキル】
のまとめをさせていただきました。

ぜひあなた自身の状況に応用させて、
【コミュニケーションの123スキル】を
ご活用いただけたらうれしいです。

それでは、本題に入ります。

今日は、【SYTメルマガ】の第1号から
現在に至るまでの「総まとめ」的な話をしていきます。

スタンフォード大学の心理学者である
キャロル・ドウェック博士は、

「Growth Mindset(成長マインドセット)」と「Fixed Mindset(固定マインドセット)」という2つの概念を提唱しました。

「Growth Mindset(成長マインドセット)」を持っている人は、

「努力をすれば自分の能力を
どんどん伸ばすことができる」

と考えます。

一方、「Fixed Mindset(固定マインドセット)」の人は、

「自分の能力はもう固定されて
いて伸ばすことができない」

と考えます。

これはどちらかが100で、どちらかが0というわけではなく、
人によって割合が違います。

ただ、1つ言えるのは、

結果を残す人たちは例外なく

「Growth Mindset」の割合が大きいということです。

自分自身に対して心から、

「努力をすれば自分の能力を
どんどん伸ばすことができる」

と思えるようになれば、

どんなネガティブな状況もポジティブなものへと
変換できるようになりますし、

もはや自己啓発なんて必要なくなります。

なぜなら、

わざわざ自分を「啓発」しなくても、

「日々を普通に生きる＝成長」

という最高の状態になれているからです。

そうなれたら毎日が本当に楽しくなります。

自分を信じられるようになると、
人生に根本的な変革が起こると僕は信じています。

なぜそう言えるかというと、

僕自身がそれを経験したからです。

24歳のとき、事業に失敗して
多額の借金を作りました。

5年間付き合ってた結婚を考えていた
彼女にも別れを告げられました。

電気・ガス・水道の
ライフラインも止まりました。

自分の人生を恨みながら、
苦しい毎日を過ごしていました。

当時の僕は、間違いなく
「Fixed Mindset(固定マインドセット)」でした。

そんな情けない自分をどうしても変えたいと思い、

自分が変われるきっかけになりそうなテーマを、
片っ端から学び始めました。

それからの5年間は、20代の人が
一般的に経験するであろう楽しみを1つ残らず犠牲にして(笑)、

ひたすら学び続けました。

そうしていくうちにジワジワと
「Growth Mindset(成長マインドセット)」の
割合が大きくなっていったのだと思います。

気がついたら借金は完済できており、
自分の専門性も確立できていました。

そして、再び起業することができました。

自分でもびっくりするくらい人生が良くなりました。

自分の人生に恨みをもっていた自分が、
いつの間にか自分の人生に感謝できるようになっていたわけです。

これが「Growth Mindset」の
威力なのだと僕は強く感じています。

自分を変えるプロセスの中で、
本当に色々なことを学びました。

その中には「メガトン級のインパクト」を
僕の人生に与えてくれたテーマがいくつかありましたが、

特にその中でも劇的に効果的だったのが、

「自分を理解すること」と「他者を理解すること」

だったのです。

ただ、よく考えるとそれは当然なのかもしれません。

というのも、人生は、

「自分+自分以外(=他者)」

によって構成されているからです。

それらはまさに「人生の土台」
だと僕は思っています。

英語でいう「単語・文法・発音」と同じです。

土台をおろそかにすると、

・頑張っているのにうまくいかなかったり・・・

- ・ 不必要な回り道をしてしまったり・・・
- ・ 結果として行き詰まってしまったり・・・

というような結末を迎えてしまいます。

だからこそ、土台が一番大切だと僕は思っています。

僕はこういう気持ちを背景に込めて、
【SYTメルマガ】を書いてきました。

第1号から現在までのタイトルを
見ていただくと分かりますが、

=====

【自分を理解する(=自己分析)】

↓

【他者を理解する(=コミュニケーション)】

=====

という流れになっているはずです。

人生を構成する「自分+自分以外(=他者)」
という土台について、僕なりに精一杯書いてきたつもりです。

「自分を理解し、他者を理解する」

これが「Growth Mindset(成長マインドセット)」を手に入れるための、
いちばん効果的な方法だと僕は思っています。

この【SYTメルマガ】が少しでもあなたのお役に立てていれば、
それ以上にうれしいことはありません。

それでは、最後までお読みいただきまして、
本当にありがとうございました！

藤山

◆◇今回の課題◇◆

Q：あなたとはどういう人ですか？
そして、あなたの周りの人たちはどういう人ですか？

ぜひ考えてみてください。