

いつまであなたの技術・知識・経験を安売りし続けますか？

2010年 加筆修正版

■ ピカソのエピソード

レストランで食事をしていたピカソに、たまたま居合わせた女性客が「何か描いて欲しい」といってナプキンを差し出した。礼はちゃんとするとする。そこでピカソはナプキンになにやら走り書きして渡すところ言った。

「1万ドルです」

「??」「だってものの30秒しかかかっていないじゃありませんか!」

「いや40年と30秒だよ」と。

あ〜あ、又タダで、教えてあげちゃった。この私の得意分野で独立できないかな〜？副業でそこそこうまくいったら独立しようかな。自分の技術を活かして将来は自分で商売をしたい!このようなことを考えていたり、思ったりしたことのある方のために書かれたテキストです。もう一つのエピソードをご覧ください。

■ ネジと料金

家の電気がつかなくなった主人は電気工を呼んで修理をした。無事修理が完了し「ありがとう、いくらかね？」。

「100ドルです」

休日で一部始終を見ていた主人は尋ねた。

「おいおい、私はずっときみの作業を見ていたが換えたのはネジ一本じゃないか、それで100ドルはないだろう」

電気工はサラサラっと、メモ書きを手渡した。

- ・原因発見の診断料98ドル50セント
- ・部品代 ネジ 一本 1ドル50セント

あなたの請求は部品代だけになっていませんか？

商売人と1人ビジネス

このテキストはあなたの能力を10倍高める～商賣人のエッセンスと理論にのって『ワクワク』を得るお話しです。

この4回のお話をプリントアウトして何回も読んでください。最低6回です。6回読んだところに、すっと腑に落ちます。一回目にわからなかったことが、見えます。

私もこの手のテキスト・無料レポートをHPで申し込んでダウンロードしますが二度と見ません。それらはたいてい小手先のテクニックだからです。もっとも身につけづらいのが考え方です。

考え方さえ身につけば、小手先のテクニックは今の10倍の効率で探し出し自分で取捨選択できます。10倍能力を高めるのがこのテキストです。

このテキストの構成は以下のようになっています

4つのトピックを扱いそれぞれ

前半は堅い口調で、商売人の心得を説き、後半西田の解説になっています。

- Vol. 1 商人に常禄なし、稼ぐは一生のつとめ
- Vol. 2 商人の道は売利を得るにあり
- Vol. 3 商人は蟻の如くつとむべし
- Vol. 4 主たるものの心入れ退治たるべし

■ <Vol.1のポイント>

★商人に常禄なし、稼ぐは一生のつとめ

☆1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

【前半は堅い口調で、商売人の心得を説き、後半西田の解説になっています。】

商人に常禄なし、稼ぐは一生のつとめ

ゼロ成長・停滞経済の中での享保の商人達の気概とその合理性は時の特権階級・政商に比べてはるかに合理的な考えを持つ商人だった。これはまさに今の時代に置き換えられる。

「時の特権階級・政商」→今の世でも容易に想像はつく。

その中の第一義が「商人に常禄なし、稼ぐは一生のつとめ」である。定まった収入のない商人は一生商売に身を入れて稼ぐことが大切だと考えた。つまり商売の利潤以外は収入がないことを強調し、それにより

1. 浪費を戒める
2. 勤勉の大切さを説いた

そしてその根には過去の武功で〇〇石と安穩としている、武士への反骨精神と批判が流れている。そして一番大事な点は、彼ら役人の無能さに反骨精神をもちつつ、最初から当てにせず自力で生きることが大切だと言っている。

翻って、現在の私たちの生活において、政府が無能だとか、会社が無能だとか、役所がどうしたこうしたと何かの機会にそんな言葉や考え方が表に出ていないだろうか？大企業やお役所勤めならば政府や「特権階級」の取る施策は自分の人生にながしかの影響を及ぼすことが多々ある。

しかし、ひとりもしくは Small Business でやっていたらそんなことよりも自分の考えと行動一つでどうにでもなるはずではないか？ 稼ぐことにしっかりと焦点を当てれば、商賣人はまさに稼ぐこと自体が世の役に立つ原点なので一生の勤めとなる。

1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

堂々と稼ぐ＝儲ける＝利益を得ることに焦点を当てて行動しませんか？そうすれば、私やあなたそしてその周りの小さなビジネスが日本を元気にする

▼儲けると言うことに焦点が当たった。次に段階がどうやって儲けるか？

モノを売るか？何を売るか？

「何か今いい商売ありますか？」まさか、こんな事思っていないですよ。でも、多いのです。お勤めから起業するに当たり「今が嫌だから起業で」。今すでに事業主でも「これ儲からない、なにか言い商材はありませんか？」。

▼でも、まず自分自身は何がしたいのか？

最近雑誌でも好きを仕事にするってあります。が、好きだけじゃやっぱり無理です。例えば

「床屋さんになりたい、昔から夢だったんです」

「どんな床屋さん？」

「??」

「今すごい過当競争だけど、それについては？」

「??」

「資金は??」

好きを仕事になれば「オンリーワンのビジネスにする考え方」を見つける・発掘する・生み出すには頭の体操が必要です。

▼「商売は一生の勤め」

「好きなことで」＝ワクワク一生続けると言う図式そのものを見直す必要があります。

1. 「好きなこと」は今・現代でやってビジネスになるか？遅すぎていないか早すぎないか？
2. 「好きなこと」をやるのに資金力の有無は？
3. 「好きじゃないこと」でも今・現代でお金に換えることのできるビジネススキルや能力は自分に何かないか？
4. 「好きなこと」と今お金に変えられることでは順番はどちらが商賣人としてビジネスとして取り組むのに妥当な順番か

さあ、さっそく、メモ帳と鉛筆を持って自分の「好きなこと」と「お金になる」能力をリストアップしてみましょう。

■ <VOL. 2のポイント>

商人の道は売利を得るにあり

1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

【前半は堅い口調で、商売人の心得を説き、後半西田の解説になっています。】

商人の道は売利を得るにあり

享保の商人が歴史上はじめて、利潤追求の本音を打ち出した。そしてその利潤追求は「正道商い」によるものでなくてはならないと考えた。享保の商人の前に江戸初期の特権商人という商人層が存在した。

彼らの後に台頭した、享保商人以降の商人は町人からの出であり、常に平凡な商いの大道を行くことで安定した繁栄を目指した。それは正道商いの上立った商賣をしない限り商賣人として存在し得ないと認識していたからである。

また、ガリガリの金儲け亡者を蔑視し、世間の義理を欠きひたすらため込むドケチも軽蔑した。それは物の売賣を通じて、世の人のために働くという考えから来ている。

そして、

「おおよそ、商いを心懸くる人、金銀望まぬ物はなし。

人は盟をかけ志を立つるが肝要なり。

望みは大きく勤めは細に、日を経て立身したし。

立身に限りあり、欲に限りなし。

人の物を儲けるより我が物が丈夫なり」(『商人生業鑑』)

といている。

つまり、志を大きく持つ物は一歩ずつ着実に歩くことが大切で、人間の欲には限りがないからあせってはいけないとしている。その裏にはへたに功を焦ると失敗するといっている。

また「利を以て利と思ふべからず、議を以て利とすべし」とも言っている。周

困の人に損をさせたり嫌われるような事をしてまで利益を得ようとするなど
言う点を力説している。

総じて、「立身に限りあり、欲に限りなし」、は大欲は大損の元であると言っ
ていることと同時に志を大きく持つことの大切さを説いている。

つまり、志を大きく持てば目先の欲につられて軽率な行動はしなくなるし、し
てはいけない。前述した「なにか儲かる商品・商賣はないか？」は目先の事
である。志がなくひとまず儲けたいという方はやられればよい。

しかし、わたしが考えるそして一緒にそうあって欲しい1人ビジネスで求める
姿はそれではない。まだ形はぼんやりとしているが志がありそのためにはまず
今何を以て商賣とし、なぜその行く道をゆくのか？起業するのか。

そこに焦点を当てて考えて頂ければうれしい。

☆1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

さて、享保の商人の考え方はわかった。でも自分は一体どうしたらいいんだ？
もう、すでに事業は毎日動いている・準備が進んでいる正道の建前論はわかった。
でも、日々の商賣にどう落とし込んだらよいのか？

それがわからなければこのテキストの意味が全くないじゃないか。

おっしゃるとおりです。

ではオンリーワンのビジネスにする第一歩目にとり組みましょう。

▼それは、今のあなたのビジネスに「大義」をつけることです。

そしてそのビジネスにおいて一体あなたは「何者」になりたいのか。
ココがミソですが「何」になりたいではなく「何者」です。

たとえば

「医者になりたい」は「何」になりたいです。

「何者」になりたいの答えならば

「こどもの病気の事なら、地域NO.1に信頼される医者になる」という表現になります。

「何者」には動機に志があります。

そして、志になるだけの自分の人生の中に理由があります。

その理由に焦点を当て動機に高めてそれを達するためには「医者になる」ではだめだ、と気付くレベルまで考えを突き詰めます。

なぜ「<こども>なんですか？」もしかしたら自分が子供の頃、医者診療ミスで友達が亡くなっているかもしれません。子供の頃親切な先生がいて、

そのお医者さんに行くと、どんな風邪やちょっとした病気でも吹っ飛んだのか
もしれません。

その理由を知っているのは自分だけです。人に説明するかつこの良い修飾語は
ありません。一体自分は何者になりたいのか？自分だけは嘘をついたり妥協し
たり、設定した低い目標に甘んじたりしても気付きます。

もし、違和感を感じるもしくは後日感じてしまった「何者」ならば見つめ直し
ましょう。それが、自分の本当のやりたいことと違う、今やっている仕事と違
う事に気がついたらその自分の感情を素直に見つめましょう。

もしかしたら、今のビジネスを廃業しなければいけないかもしれません。今、
企画しているビジネスはやめた方が良くリセットした方がよいかもしれませ
ん。でも気がつかずに「何」になるかだけ決めて、遠回りすることはありませ
ん。

一番価値のあることで成功への距離を縮めるのが「考え抜く」事です。是非、
「志」はなにか、突き詰めてみて下さい。

志を突き詰めるために生み出した

夢ビジネス 構築プロジェクトがあなたの「志」を明確にします。

特に18-22のワークが好評な『夢プロ』は[こちらです](#)。

■ <VOL. 3のポイント>

商人は蟻の如くつとむべし

1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

【前半は堅い口調で、商売人の心得を説き、後半西田の解説になっています。】

商人は蟻の如くつとむべし

▼蟻という字はむしへんに義と書く。

忌み嫌われた比喩が蜘蛛である。蜘蛛はむしへんに知謀の知を右に置き、はかりごとの誅の朱を右に置く。「蜘蛛のごとく網をはり居ながら物の命を取って食をするたぐいのことあるべからず。」といわれ、けなされ嫌われていると言うことである。

蟻はというと、

「正しく義のある虫なり。終日行き来して食べ物を求め穴の中に貯め置いて冬の用意とす。町人の四方に働きつとめて剤を求め、家内を養う蟻のごとく怠らず油断なく家を保つべし」と。

それぞれの虫の生態をそのまま、言い表しているのだが、その本意はあっちが良くてこっちが悪いという話しではなく、正道商いで蟻のように勤めることが商売繁盛につながり結局儲かり長く繁栄するというそろばんをはじいた上での教えである。

翻って、例えば、今のインターネットビジネスは能力のある人が「がばがば」儲けているように見え、いつかは自分もときっと思っていること多いかと思う。しかしそれは生態として「蜘蛛」の様な商賣の仕方である部分も否めない。

私自身もインターネットビジネスをしているが、あくまで、実際の対面でのビジネスがあった上でのことである。自分のビジネスを構築する上でも今後どんなにインターネットが進んでも、いや進めば進むほど、「蟻」の様な働きぶりによって、かつ正道商いをし続けることが長い繁栄の道であると現代に置き換えていえる。わたしは解釈している。

☆1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

▼ならば、1人ビジネスでそれを実現するにはどうしたらよいのか？

自分はどの商賣で身を立てていくべきなのかの考え方は前述してきました。仮に「その道」が決まったとしましょう。ならば、次は自分のビジネスに誇りを持って更に細かいブラッシュアップ=磨き上げる努力をしていく必要があります。

▼かりにあなたが医者になるとして

そして、VOL1. 2の事を考えずにやるブラッシュアップと今後やるブラッシュアップでは天地の差があります。なぜなら、

「医者」になりたいと思った人の顧客集めの仕方や経営の方針と
「子どもの・・・」「何者」でありたい自分をはっきりした上での顧客あつめ、
経営の方針はどう変わってくるでしょう？

ちょっと変わりますか？

まあまあ変わる？

けっこう変わる？

違います。答えは全然違うものになります。

「何者」を決めたあなたのような考えで医者になる人・開業する人は少なくても地域には皆無のはずです。つまり、その「スタンス」を持った時点から、同業者と大きく水をあけているのです。

ただしまだオンリーワンではありません。ここから考えて作り込んでいかないとやっていることは「大差なく」顧客に伝わる内容も大差なくその他大勢の医者に見えているに過ぎません。それを明確にしていく手法が USP のあぶり出しです。

■ <VOL. 4のポイント>

主たるものの心入れ退治たるべし

1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

【前半は堅い口調で、商売人の心得を説き、後半西田の解説になっています。】

主たるものの心入れ退治たるべし

金持ちになる暮らし方～心掛けについて

- 一、家業より外傍目（わきめ）なく、人の商賣をうらやむべからず
- 一、得意を大切にし、外へ取られぬ心懸あるべし
- 一、舵より外、不意なる儲事考ふべからず
- 一、栄耀がましきことを慎み、費事に気をつけ、義理作法きつとあるべし
- 一、吝嗇といわれんより、律儀者にみらるべし
- 一、朝夕の食物に気をつくべし。食ふと着るとは奉公人の魂と心得べし

また主人は朝は一番に起き夜は家内静まるまで起きて家内を見回ることが大切とも説いている。そして、「これぞ長者となる妙薬」という物の中身が

「朝起き五両・家職二十両・夜詰八両・始末十両・達者七両」

翻訳して100%に振り分ければ

「朝起き五両・家職二十両・夜詰八両・始末十両・達者七両」

↓ ↓ ↓ ↓ ↓
早起き10% 本業40% 夜更に働いて16% お金の管理20%・その道に秀でることが14%となる。

生活態度と本業に邁進して労働力を投下して、主たる努力があわせて80%
(早起き10%本業40%夜更に働いて16%その道に秀でることが14%=80%)

お金の管理は20%でしかない。

その生活態度の中で長者になるのにしてはならないことが

-
- 美食・淫乱・絹物を普段着（贅沢）
 - 内儀を乗り物・娘を歌賀留多（家族に贅沢をさせる）
 - 息子に万（よろず）の打ち囃子（息子にあれやこれやの遊び事）
 - 花見・舟遊び・日風呂入り（遊びに興じる・働くべき時に働かない）
 - 夜歩行・博打・スゴロク（すべて散財）
 - 町人の居合・兵法（分に応じたこと以外）
 - 物参詣・後生心（来世を願っての信心）
 - 諸事の扱・請判（もめ事の仲裁）
 - 新田の開発訴訟・鉾山の仲間入り（得手じゃないこと・世話焼き）
 - 食酒・たばこ・（目的のない）京上り

などなどである。どれも、ほぼ現代の何かに当てはめられる何かがある事柄ばかりである。

「商人」「商賣人」としての目・態度をつねに磨くには、いつも世の中を商賣人のモードで眺めることで維持できる。商人の「目」を養う「元サラリーマン」「もんやりと商賣をやってきた」人にはこちらをオススメする。

☆1人ビジネスの「オンリーワンのビジネスにする考え方」とは

商賣を立ち上げようと言うとき・考えなければいけないとき・全勢力を集中しなければいけないときにこれらのことは、その集中力を間違いなく奪うことばかり。

もし、いまなにかしら思い当たるのであれば、それをやめるだけで十分に集中力が増し、やらねばならない・とり組まなければならない山積した問題も軽々と解決していけるはずでしょう。

さて、自分のビジネスのオリジナリティに関してVOL. 2. 3のヒントで焦点が当たり始めているとして1人ですべてを行う1人ビジネス。

守るべくは前半VOL. 3でお話しした正しい方向性に正しいエネルギー投下が行われれば必ず結果は出ます。

しかし、ビジネス最弱者の状態当初は勢いなどない上に、生活態度にマイナスのベクトル・方向性が含まれていれば、上昇する勢いを足を引っ張るばかりでなくへたをすればマイナスへマイナスへと進んでしまうおそれの方が強いはずです。

また、ある程度うまくいったからといって、やはり最弱者には違いないので、いつ上昇のベクトルの、足を引っ張るかわからないことには一切手を出さないとあらかじめ決めた方がよいと私は考えています。

しかし、心に弱い部分があり、誘惑に勝てないのが人間であり、わたしも常にそうです。しかし、それを追いついてあまりあるのが、「何者」であるかという志に根ざした事業への思いです。

これがないのにビジネスがうまく行ってしまった人は遅かれ早かれ「必ず」何らかの上記のしてはならない物に手を出します。絶対です。絶対。だから、もしあなたが今、「何者」がはっきりしていないのなら、一刻も早く、自分の中の「理由」に問いかけて、「何者」がやるビジネスは「この位のビジネスをやる」という具体的な像を描いて見て下さい。

そうすれば安易に心奪われることはありません。

そうそう、この手の話しをするときに肝心なのは「してはいけない」のではないのです。「やってみる」のは一向に構わないどころか、オススメです。そして自分の心がどの位「それら雑事」に心奪われるか観察してみてください。

なにも聖人君子になる必要はないのです。「もっと大切なこと」があればいつでも自分の立つ位置に帰ってこれます。その立つ位置がはっきりしてなくて、「心奪われ・お金まで奪われることが起こりえる」ならば触らぬ神にたたりなしです。事業に邁進して、自分の立つ位置をはっきりさせましょう。

[もっとしっかりと事業に邁進したい・今の事業を再構築したい・第2創業を考えているのならこちらから](#)

■ あとがき

このテキストは江戸商人の叡智を1人ビジネス用に「どう考えたらよいか」まで落とし込んだ「秘伝のタレ」です。見える世界が変わるはずですが。

しかしながら、これをよんで「ふ〜ん」で終わる人がほとんどです。このあとに何もしない人。今まで重かった腰を上げる人・さらにビジネスをブラッシュアップする人そこが成功の分かれ道です。

何もしない人が圧倒的に多いこの世の中でチャンスは、一部の限られた自ら動いた人が手に入れます。あなたはどちらですか？また、このテキストを「評論」して終わりますか？

さて、このテキストいかがだったですか？

オンリーワンのビジネスにする考え方が生み出せる当テキストをお読み頂きありがとうございました。楽しんで頂けましたでしょうか？

また実際にペンを取ってみられましたか？セミナーでお会いした方などから、「実際に持ち歩いていますよ！」「続編を書いて下さい！」というお声を多く頂いています。

そして最低6回読み終わりましたでしょうか？6回読んで理解率62%です。そのあたりで自分の考えにすっと腑に落ちますし1回目にわからなかったことが見えてきます。

さてVOL. 1でこんなことを書きました。

▼まさか、こんな事思っていませんですね。

▼「何か今いい商売ありますか？」

↓

▼でも、まず自分自身は何がしたいのか？

▼床屋さんの話

▼「オンリーワンのビジネスにする考え方」を
見つける・発掘する・生み出すには頭の体操が必要

1. 「好きなこと」は今・現代でやってビジネスになるか？遅すぎていないか早すぎないか
2. 「好きなこと」をやるのに資金力の有無は？
3. 「好きじゃないこと」でも今・現代でお金に換えることのできるビジネススキルや能力は自分に何かないか？
4. 「好きなこと」と今お金に変えられることでは順番はどっちが商賣人として、ビジネスとして取組むのに妥当な順番か？

それらをひとつずつ解決するには、順序立てて考え整理する必要があります。その整理を手伝うことができるのが、[一人ビジネス経営専門のコンサルティングサービス](#)です。

また、一人ビジネス経営では以下のような様々な疑問・要素があります。

- ▼「一人ビジネス」と「一人社長」ってどう違うの？
- ▼起業でセールスはどう考えたらいいの？
- ▼会社は興した方がいいの？
- ▼いい商材が見つからないけど・・・
- ▼好きなこととか楽しいことは起業に向いている？向いてない？
- ▼「天才型起業」と「凡人型起業」のその違い
- ▼誰もいわなかった自己啓発セミナー・プログラムの選び方
- ▼自分のミッションとかビジョンの見つけ方
- ▼セルフイメージの重要性
- ▼天才のマネをしていきなり組織社長をやってはいけない理由
- ▼共同経営をするとき失敗しない判断基準
- ▼起業に向けて感情の起伏のコントロールの仕方
- ▼家族との向き合い方
- ▼サラリーマンという立場の活用の仕方
- ▼やめドキ起業のタイミングの感じ取り方

それらを解決する答えが[ここ](#) にあります。

自分のビジネスはあっちにこっちにも気が向きがち、そして気がつくといくさんの種類の仕事やノウハウに手を出して商品・サービスのメニューがどんどん増えていってしまいます。

こうなると貧乏スパイラル真逆さまです。(怖)

それを早めに、選択と集中を促すのが一人ビジネス経営の考え方です。まったく新しい分野のオンリーワンになれ」ということではないのです。

自分のできることの8割を切り捨てる勇気が、急角度のブレイクを生み出すのです。しかしその「何か」をなかなか決められないのが凡人。それをセミナーワークから生まれた手法で「自分の強みは何か？」にスポットライトを当てるのが[こちら](#)です。

1人ビジネスで年収1000万円を達成しながら、組織社長に挑戦し、何百万の失敗・共同経営でのさまざまな痛い・歯がゆい・また、おもしろさも経験した上で、「まずは1人ビジネス」で「選択と集中」の大事さを痛いほど知っている西田だから書ける・生み出せるノウハウが詰め込まれています。

これが分かれば無駄な失敗・遠回りなしなくて済み、最短距離で結果を手に入れます。ピンときたらご自分のビジネスを確立するのに役立て下さい。

悶々している？

してなければ読まないでください。起業を志しているけど

- ◆悶々としている方
- ◆何も動かずに時間だけが過ぎていっている方
- ◆決断できずにできない自分がうらめしい・じれったい方
- ◆自分は凡人だし、「あの人」は違うといつも思っている方
- ◆取り柄なんか無いし起業したいけど、何ができるか分からない方

へのメッセージです。

▼悶々としている方

コチラからメルマガに登録してみてください。

▼何も動かずに時間だけが過ぎていっている方

⇒[本コース](#)テキストの概ね前半まで取り組んだ方ははやることが分かり
確信を持って動けます。

しかし、そのためには何をすればよいか・何を考えればいいのかを
考えられる頭と情報を整理した頭になる必要があります。

▼決断できずにできない自分がうらめしい・じれったい

⇒決断する自分・決断しない自分の差がわかり、決断の仕方が分かります。起業は決断の連続
です。決断力が身につきます。

▼自分は凡人だし、「あの人」は違うといつも思っている方

▼取り柄なんか無いし起業したいけど、何ができるか分からない方

▼取り柄はあるけど、それが起業のネタになるのか分からない人

[夢プロ☆](#) で確かめてみてください。

まとめると・・・・・・・・

悶々としなくなり常に考えていて、起業に向かってやるべき行動が分かって、決断力が身につき上昇志向の凡人になり、期限が明確にすることができるそんな教材です。

そんな風になれば、起業ってできそうじゃないですか？そんなあなたを思い浮かべてみて下さい。ワクワクしませんか

起業は、9割のクールと1割の情熱によってモチベーションが維持されます。

■ 最後になぜ西田のセミナーなのか？

凡人研究15年なのです。2010年修正 18年、となりました。

1芸5000時間なんて言いますが、パソコンサポートで独立したときは3年で毎日5時間、好きでパソコンに触っていたとして3年で5000時間です。そのパソコンサポートで起業しました。

しかし、私の凡人研究は、24才の会社を辞めるときに始まっています。14年間の研究～自分を実験台にして、24時間・365日・12年=10万時間ですね。

その間、感じてきたこと、多くの凡人が感じるであろう事を必ず教材やセミナーのコンテンツづくりの時にチェックを入れます。

■ もっと一人ビジネス経営について知りたい場合は[こちら](#)から

ただのアウトプットではない

情報・ノウハウをただ出し続けることもできますがそれでは自分が動けなかった悶々としてきたという経験が織り込めず西田じゃなくてもいいのです。例えば僕ら、凡人は、こんな思考回路になっていませんか？

いいこと聞いた⇒でも自分はどうすればいいの？⇒ ???

⇒どんどん温度が冷めていく⇒維持するの精一杯

⇒維持して、気持ちを保つ為にセミナーに出る・教材を買う

⇒そこでも、いいことを聞いて帰ってくる

⇒そして、ある時点でそれでもできない自分に

自己不信感が募っていく

だからこそ西田式凡人脱出セミナーや本コース教材を作っているのです。私みたいに起業までに10年かけることはありません。それが1人ビジネス起業法による起業のポイントです。

「1人ビジネス起業法」でこんな風になってみませんか



いいこと聞いた⇒自分の場合はこれをやればいい⇒まず動く
(思考停止からの脱出法) (決断の仕方)

⇒ できた自分を喜ぶ

⇒ 一つ上の段にレベルアップした思考停止・悶々状態になるが・・・
(起業の3stepを応用)

⇒ もう一段上の決断をするためにセミナーに出る。

⇒ 役立つこと・いいことを聞いてひらめいて帰ってくる

⇒ 自分が何をやればいいのか分かる⇒また動いてみるそして (決断の仕方)

⇒ ある段階まで来るとできている自分に自信を持てる

自己信頼感が強くなる。

最後までお読み頂きありがとうございました。起業成功を祈念して

1人ビジネスマスター 西田光弘