

1 人ビジネス起業法の基礎の基礎

こんにちは 1人ビジネス大学を主宰している西田光弘と申します。

■ 起業することと1人ビジネスすることの違い

『1人ビジネス』。聞き慣れて頂いている方もいれば、始めて耳にする方もいると思いますので、すこし説明します。「起業する」と一口に言っても、ベンチャーを立ち上げ、出資を募り、

一定期間での上場益を考えるのも「起業」。

上場を考えて無く大きな会社をイメージして会社を始めるのも「起業」

ラーメン屋さんをやるのも「起業」

FCに加盟して、ノウハウを学んでいくのも「起業」

主婦がPC一台在宅でパソコン関連の仕事を引き受けていくのも「起業」

つまり、勤めを辞めて、事業を始めるのは全部「起業」。あなたは起業に感心はありますか？感心があるから無料体験入学をお申込になったのでしょうか、その前提でお話しします。

でも、まだそんなに、本気じゃない方。もう起業している方。色々な方が読んでいます。最初から結論を言います。

「起業」の目的は、人それぞれ、十人十色、どれもが正解だし、良い悪いもありません。だから成功法則=道のり・行き方・生き方もたくさんあっていいのです。

1人ビジネスは主たる目的がハッキリしています。

結論：「97%の非成功者脳になっている思考パターンを
3%の成功者脳の思考パターンに書き換える」

ために1人ビジネスを選択します。そして、1人ビジネスマスターとして、

考え方

取組方

ビジネスの具体的な方法

1人ビジネス成功法則

を伝えるのが私の、役割 (= ロール と言います) であり、使命です。なるべく難しくならないように気を付けていますが、一番大事なことを最初に言ってしまう。私たちは、学校教育 ~ 社会経験で曰く

「お前ばかり好き勝手してるな」

「好きなことやって、メシ食えれば世話無いんだよ」

「好き勝手やって迷惑かけるな」

「世の中、思い通りにならないことの方が多んだよ」

という言葉で自分が好むとか好まない、判断できない幼少のころから言われ続けてきたのです。そして

「好きなこと」 = うまくいかないこと

「好きにやる」 = 失敗するに決まっている

という、考え方のパターンができてしまっているのです。その状態で、特に、「好きなことを仕事に」という世間の風潮に乗って「起業」したら絶対に失敗します。なぜなら、あなたも私も、そういう教育を受けてきたのです。コンピュータは、脳を模したものです。

入力 (キーボードやマウス) 決められた方程式・演算のプログラム 出力

= 一定の答え = イレギュラーがない

のです。

ここの方程式・演算のプログラムのところを書き換えなければ努力して、キーボードの入力を速くしても、量を多くしても、「式」が決まっているので出てくる答えは決まっているのです。

つまり、そのインストールされている、プログラム・式を成功者デパートにでも行って、「成功者プログラム ver3.0」とかを「すみません、このソフトいくらですか?」「はい、19,800円になります」「これさえあれば、もう怖くない」と買ってきて、インストールすれば、即座に次の日から成功できるのです。

でも、現実にはそんなのがないわけです。ないのですから、

- ・自分で、プログラムを書く
- ・誰かに書いてもらって、それをインストールする

あなたの脳のプログラムを書き換えをしなければいけないのですがここに一つの問題があります。

あなたの使っているパソコンのデスクトップを見てみて下さい。初期出荷 = 買った時の状態とは違う（大なり小なり = それが個性）状態になっているはずです。

パソコンは具合が悪くなったら初期出荷状態に戻して一から出直せます。

しかし、あなたの頭はパソコンみたいに「初期出荷状態」に戻せないのです。（今成功していないのなら）いまあなたは非成功者プログラムな訳です。あなたの脳コンピュータは、膨大に非成功者プログラムで埋め尽くされているのです。

しかも初期出荷に戻せないのです。

ではどうしたらいいのでしょうか？

小さな「成功」を繰り返します。それがあなたの脳内のプログラムを書き換える方法です。しかし、なかなかこの小さな成功ができないし積み重ねられないのです。ましてや「好きなこと」で起業すれば「失敗プログラムのコンベアーに乗ってしまいます。

それではまずいので1人ビジネスでは「身の丈にあった自分の得意なことでの階段を一步ずつ上がる成功体験」を積み重ね、成功コンベアーに自分を乗せます。最も成功しやすいのが、「あなたが得意なこと」をビジネスにすること。あなたの得意なことはたいてい人様の不得意なことです。

もっと詳しく知りたい方は、拙著 6刷 『1人ビジネスであなたも年収1000万円稼げる！』をお読み下さい。

そして得意なことをやりながら、もう一つ磨かなければいけないことがあります。これを磨かないで、「起業」するから、10人中9人が失敗するのです。

■ 1人ビジネス時代に学ぶべきこと。

商売ツ気満点で、もともと、実家が商売人や父親が会社経営者であったり、親戚やおじいちゃん、兄弟みんな商売に携わっている、と言う人が実際にいます。

そのような環境の人が持っている商売の基礎知識を持たずに起業するんだ！
とって、ビジネスの世界に乗り出すと、さらに始末が悪いのです。

なにせ値決めが分からない、営業はしたことはあっても、「商売」はわからない、自分で組み立てられない、下手すると粗利の考え方も、良く理解していない。

おまけに、経理のこと・財務のこと、お金周りのことはほとんどちんぷんかんぷん。

そんな人でも「起業」はできます。始めるのは簡単、続けるのが難しいと言われる。いざ起業したらもう後戻りはできないのです。「続けるのが難しい」という一般的な言葉に惑わされないで下さい。

実は、5年・10年「続けている」事業主は、星の数ほどいます。「続けることはさほど難しくない」のです。「儲け続け、発展させ続ける」のが難しいのです。例外的に商売ツ気満点・商人感覚がうらやましいくらい有り、お金のことも分かっている。

売り方も知っている、値決めもやたら上手い、そういう人がいることも事実ですが、それは、あなたじゃない？というのが私の前提です。あなたがそういう人だったら、ごめんなさい、このまま読むのをやめていただいてもかまいません。

ビジネスを離れて、こんな話しを聞いたこと無いですか？二人を比較した話です。一方は才能があって、最初グングン成績・成果を出した。でも、あるところで、伸びが止まって、やめる・苦しむ。もう一方は、結果が遅い。でも、コツコツやっついつの間にか高みに登る、その世界のチャンピオン・NO.1になっている。

この手の話はスポーツでも、囲碁・将棋、趣味・料理や、勉強に至るまで枚挙にいとまがありません。ビジネスも同じです。

特に商売が分からない・身についてないのなら最初の1～3年(=これからの人生においてず～～と商賣人であるとするのなら)は商売の基本を身につける為に加速した成功を押しさえてでも、基本をみっちり体に染みこませる時期なのでは?というのが1人ビジネスの考え方です。

商売を体に染みこませ、小さな成功体験(=商売上)を重ねて行って、3年たったとして下さい。そんなあなたを創造・想像して欲しいのです。その時あなたは商売感に不安なく、より成長をもとめ実績としての成功体験が、何をやっても成功できるという確信できるあなたになっているのです。

そんなあなたに、だれでもなれるとはいいません。それは詐欺でしょう。でも、なんでもいいからするのも「起業」。夢も目標もこじんまりと「SOHO」も「起業」。FCに入って人の作ったシステムで売上げを上げるのも「起業」。

起業に対して大風をぶち上げて、強風にサラされて、下手な操縦でコントロール不能になる風揚げのようなベンチャー起業も「起業」。

それらのどれよりも1人ビジネスは

- ・ 比べてはるかに成功の確率が高い
- ・ 失敗の確率が低い
- ・ 後に触れますが、大切なこと = 家族を犠牲にしない・自分を最も大事にできる

だから、「起業することと1人ビジネスすることは違う」のです。

■ 1人ビジネスで大事なもの、それは家族

あるミーティングの時です。「西田さん、それ初めて聞きました。」

伝わっていないことは伝えていないと同じ。まさにそれを実感した瞬間でした。私は著書の中で、メインコンセプトは家族・背負うものがある人の起業・自己実現です、と言っていたと「思っていました」。でも伝わっていませんでした。誰も知らなかったのです。

1人ビジネスの必要性・1人ビジネスであることのメリットは「大切なことを大切にしたい時に大切にできること」なんです。人生で大切なものはたくさんありますが、家族が多分どんな人も、1・2番に大切ですよね？

もちろん結婚していない・家庭もたれていない人もいます。でも、親兄弟という家族はいます。そしてたいていの方はいずれ結婚されます。

なぜ、家族持ちにそんなにこだわるのか？私は、教育に興味もあるし、何かを教えるのが大好きなんです。そんな共感を持つ人と話すと良くあるのが子供向け教育の改善です。

子供の教育を全面にだして中学生・高校生・大学生にそして小学生に、例えば、お金の教育をするんだとか、自立を身につけてもらうんだとか、思考力を付けてもらうんだ、とか自分の好きな道を進んでもらうんだ、とか多くの方が、そこに手を付け、教育に乗り出されます。

「夢は日本を良くすること、だから、そのためには子供だ」
「日本の未来は子供にかかっている」と言う言葉を良く聞きます。

私も、日本のお役に立ちたいです。日本に良くなってもらいたいです。考えました。でも、子供に最高品質の教育を行き届かせたとしましょう。社会って良くなるのか？私は「なる訳は無い」と思います。なぜなら私たちも、新入社員の時、かっこわるい上司、ださい上司をみて「ああはなりたくないよな」って思ったはずですよ。

今、こどもが、今の大人を見て、「かっこいい、すてきだな、見習いたい」大人であれば、背中を見て育つし、自分を奮い立たせるでしょう。しかし、会

社のリストラにおびえたり、反対に、変化の無い、安住の毎日に安穩とした、ふぬけた顔の大人を見たとき、そして、もしもそれが自分のお父さんお母さんだったら、絶対にそうなりたくないと思うはずです。

だから子供の教育云々の前に私はそんなお父さんがお母さんが輝くには？に最も感心があり、情熱を燃やすのです。起業は唯一最高の選択肢であるといっているではありません。「私自身の価値観」において、そう思っています。

起業に向いていない人もいるでしょう。起業仲間とはよくそんな話にもなります。向いていない人を起業させちゃいけないよね、って。

その通りだと思います。でも、それでも起業はしなくてもカッコいいお父さん・お母さんてどういうことだろうって考えるキッカケになってくれればうれしい。ただ、どう考えても人生の成長を考えたときに人の船に乗っているよりも

自分の船を造り、

自分で行き先を決め、

自分で航海をする方が

成長力が違うと私は考えています。

もちろん自分の船を出航する時は怖いです。海の上は凧の日なんて少ないです。でも、だからこそ人の船でぼおっとしている人があっち（起業の小舟）が良いなぁと思い始めたとして、「自分にはたしてできるのか」真剣に考えてその結果その道を選んだときにそれは「カッコいいお父さん・おかあさん」じゃないの？
と私は思うのです。

だから、同じ一人・個人事業主でも「SOHOでまあ食えればいいや」は理想の姿ではないし。規模として正反対のはじめから人を使ってしまったことによって商賣すらままならず自分らしく「マネジメント」「経営」「人の問題」「支払うお金の心配」に追われ生き生きできずにいる妄想のような、ベンチャー企業での、起業でもなく自分を活かして、年収で1000万円稼いだら、

before・afterで「かっこいい」と私は思っています。どうですか？

人と較べることはありません。今の自分、将来の自分、かっこいい自分になれるとしたらその道を模索して、いつかなれるのだとしたらどうでしょう？

自分の力で1000万円稼ぎ出している自分を思い描いてみて下さい。周りがどうのこうのじゃなくて、自分が自分を見て誉めてあげたくありませんか？かっこいい自分を想像して欲しいのです。描けなければ、エグゼクティブ風味の雑誌を買ってきてみたり趣味に生きている人のスタイルのもう一段上を見てみたりしたらどうでしょう。

結果として稼ぐということは色んなことにおいて人間が変わらなければ稼げないようです。サラリーマンで年収1000万円の友人も1500万円の友人もいます。それはそれで、会社の中で、成長はあるでしょう。でも一から作る1000万円とは比べるべくもありません。

だから『1人ビジネスであなたも年収1000万円稼ぐ』なのです。そんなお父さんで、加えてしっかりと家族の優先順位も取ったらちょっとは子供が見習おうと思える、<背中>を見せられませんか？

今、自分がそうできていると言う立場からいっているのはなく常にそうあり続けたい、そうめざし続けていたい、という自分のありたい像でもあるのです。そうしたら、それこそ、子供教育の人たちがやっている教育が、2倍にも3倍にも効果を上げませんか？だから自分の為の1人ビジネスなんです。

■ 1人ビジネスは1人ぼっちビジネスじゃない

「だって1人ビジネスは1人な訳でしょう、寂しいのはイヤですよ。」良く聞かれます。もしくは言下に否定されます。なんで寂しいのがイヤなんでしょう？

ヤクザ漫画の一コマにこんなセリフがあります。

「お前、いつまで、野良犬やってるんだ」

「飼い犬のあんたに言われたくないね」

生き様の問題です。人生の大半の時間を過ごす、仕事をどういう立場で過ごすかを「決定」するのは自分の価値観とか人生観とかやっぱり生き様の問題だと思っただけです。その後の漫画のもう一コマ。主人公に、本物の仔犬が「くうう〜ん」となついてきます。

「媚びるな、えさが欲しければ、自分の力で取れ」と蹴り上げます。嫌な比喩表現でしょう。私の起業前の「なかなか腰が上がらない時」の心境は「飼い犬」の心境でした。あなたはいかがでしょうか？

野良犬もまあ徒党を組むのでしょうが、「自分で生きていける」もの同士が徒党を組むのです。

翻って、1人ビジネスですが、私は数年前 IT 専門の人材派遣会社を運営していたのですがそこに登録に来る彼・彼女らは基本的に人との接触をしなくて IT 専門職の技術者になっていました。

IT 専門職の道にも、腕一本で稼ぐプロの技術者として生きていく道があります。でも、どう考えても商賣人ではないです。そういう人が独立すれば1人ぼっちかもしれません。寂しいかも知れません。だからなかなかやめずに徒党を組んでいるかも知れません。

1人ビジネスは違います。

自分の強みを発揮して、それを必要とするお客様と出会い対価をもらいリピ

ートし自分の手に負えない部分は商売として当たり前の「外注」や「仲間」への仕事の発注などがたくさん起こります。

1人ビジネスをさびしく1人ぼっちビジネスにしてしまい1人ぼっちビジネスに恐怖や不安を感じるのは「1人立ち」に自信が無いからです。食えないかもしれない、うまくいかないかもしれない、失敗するかもしれないが原因です。

1人ビジネスが寂しいからできないのではありません。原因はどの事業であろうと「商売がうまくいくかどうか」の自信や準備が進んでいないからです。

裏返せば、その自信がつけば、自分の足でしっかりと立ち、心強い、自分と同じような行き方をしている仲間がどんどん集まってくるのです。それが生き様の問題です。

「野良犬」の集まりがいいですか？「飼い犬」の集まりがいいですか？

■ ダイヤモンドを探せ

ダイヤモンドを探せと言う本をお薦めします。

ダイヤモンドを探せ

ラッセル・コンウェル (著) 岸本 紀子 (翻訳)

出版社: ディスカヴァー・トゥエンティワン ; ISBN: 4887592760

<http://tinyurl.com/4gfhm>

解説文

チャンスはやってくるものではありません。目の前にあって発見されるのを待っているのです。牧師にして大学学長であった著者が、全米各地で行った講演から生まれた一冊。1世紀以上にわたって読み継がれてきた自己啓発書。

なぜオススメするか？いくつかの示唆に富んだ話しが載っているのですが、例えばある牧場主の青年が地質学の勉強を長年してどうしても油田を掘り当て一山当てたいと考えました、

自分の牧場を売り払い、油田探しに出るのです。そして夢破れて故郷に帰ってきて、町をゆく名士の話場になり、その人はなんと、自分の牧場を買った人だったのです！

しかも牧場で成功したのではなく「石油」がでたのでした。青年が、牧場をしている時、牛に小川の水を飲ませていたのですがなぜか、水飲み場に一枚の仕切り板がされていたのです。

水に汚物が混じっているから牛のために仕切りにしていたのです。それを名士は不思議に思って調べたらなんとその汚物こそが、原油だったのです。

どうですか良くできた作り話でしょうか？是非、読んでみてみてください。私の起業がうまくいったシンプルなポイントは「自分がパソコンが得意だからパソコンで起業した」と言う事実です。

私は起業前、講演家・セミナーをする人になりたかったのです。その仕事で起業していないのです。でも今、講演もしています。セミナーもしています。

第一回目にお話しした、非成功プログラムを得意なことの成功体験で、何度も何度も書き換えてきたのです。その間に商習慣もずいぶん身につきました。

しかしそれもこれも「好きなこと・本当にやりたいこと」を選んでないのがポイントです。私の「原油」は「パソコン好きだった」ことです。今では、パソコンサポートの起業・副収入の作り方のマニュアルも売っています。

参考ページ <http://support-pro.jp/manual.htm>

人はこの世に生まれてきた理由があります。そして、それを成し遂げるためにすべて必要なものをいつも与えてくれています。それに気がついているかどうかの問題です。

袖が擦れ合っただけで、小才・中才・大才の差が出ます。あなた自身の「得意なこと」に触れてみて気がついていないなら小才であり起業・1人ビジネスは「今は」無理でしょう

少々気がつきどうすれば？と考えているのなら中才これからです。もうとっ

くに気がつき動き始めている大才ならさらに磨きをかけましょう。

自分の得意なこと・自分が一番輝くこと・自分が一番素敵な状態それを仕事にして収入も豊かになれたらいいのになと思います、それぞれご自身の棚卸しをしてもらうために作ったのが1000万シート(ターゲットスキルシート)という自己分析シートです。(無料体験入学のセットに入っています。

これでもう何人の方が起業に向けて立ち上がっていったか。絶対やって下さいね。

■ 1人ビジネスは上を向いてはいけない。

また、パソコンで例を出しましょう。1人ビジネスセミナーを終わり懇親会を行うと1割から2割はパソコンが得意でパソコンで起業したいと言われます。懇親の席なので、少し、突っ込んだお話しをすると、共通の「できない」理由を持っています。なるほど、こりゃもし私がパソコンサポートを全国展開したらいい線行くかもなぁと思うほど、「腰が重い」のです。

でも、これはパソコンサポート事業に限ったことではありません。すべての商売に通じると思います。だから、これを読んでいるあなたにも当てはまるはずです。

おなじ理由で「腰が上がらない」のです。

それは、「いつも上ばかり見ている」です。「まだまだですから」「この位じゃ不安です。」「やっていけるかどうか分からない。」「もう少し技術を磨いてから」「もう少し実績を出してから」「もう少し知識豊富になってから」

だから動けないのです。私は、ITの会社を経営していましたから、彼ら技術者とよく交わりました。私の技術はサラリーマンの少しだけパソコンの得意なお兄ちゃんが起業したと言う程度です。

その後はじめてIT業界に縁があり、本物の技術者に触れたのです。そこで知ったのは彼らと話す私の知識・技術は「ハシにも棒にも引っかからないほど低い」と言うことにあとから気がつきました。

その IT の彼らも「起業したがっている」のです。私より数段知識・技術ともに高い彼らがです。私は「やればいいのに」と当然言います。するとやはり判を押したように彼らは「いや、もう少し、力付けてから」と言います。

私にすれば「?????」です。私のお客様は、家庭の主婦・パソコン苦手な営業マン・パソコン苦手な中小企業の社長達でした。得意の技術で十分「先生」状態です。

いかがですか、ご自分でも思い当たる節がないですか？そういう得意な物が「無い」と言う方にもよくお会いします。その方は自分が何が得意か能力かすらスポットを当てることを怠っているのです。

懇親会などで時間にして十分も聞けば「***が得意なんですね」というのが必ずあります。それを仕事にするんです、自分よりできない人をマーケットにして。

そのためにも本気であなたの「ダイヤモンド」を探して下さい。ヒントは「いやぁそんなの誰でもできますよ~」または反対に「今あなたがかたくなにやりたくない」と拒んでいること。

またはひとから「なんでそれ活かさないの、すればいいのに」と言われ続けていること。棚卸しをしてみてください。これでもう何人の方が起業に向けて立ち上がっていったか。絶対やって下さいね。

■ 半年で事業を立ち上げるには。

非成功者プログラムから成功者プログラムになり商売の基礎力づくりのため1～3年は1人ビジネスを選ぶと言う話しをしました。そうすることによって起業してからの長い商賣人人生で儲けながら続けられる可能性がとても高くなるからです。

さらに、その1～3年の商売人基礎の時代の準備段階にやっておけることがあるとしたらどうでしょう？つまり、プログラム書き換えをする小さな成功体験の前にもできることがあるとしたらどうでしょう？取り組んでみたいでしょうか？

挑戦してみますか？ きっと、拒否反応を起こしますよ。なぜなら、これまでの人生を否定するからです。それでも良ければ、お教えします。良いですか？

- 1．半年後に「こうなりたい」という目標設定をする
- 2．その目標を達成する目的を明確にする
- 3．その目標設定を倍にする
- 4．倍にした目標を半分の3ヶ月で、やると決める
- 5．今の仕事や今のつきあい「今」あることがその目標達成の邪魔をする、という言い訳は一切しないと誓う
- 6．結果を出すために、綿密に計画を立てる
- 7．立てたスケジュール通りに、毎日、マシンのようにこなしていく。
- 8．朝令暮改を良しとして、すぐに軌道修正する

どうですか？これで結果的に自分の設定した4倍になりました。

今までゆっくりと生きてきた方もそうでない方も起業家というものは、「最低」でこの位のスピードです。そもそも1．の目標設定が低いと、起業家の1時間の仕事を1日でやっているかも知れません。

いまのあなたがもしもそのペースで仕事をしていて、これからこの8ステップを取り入れたらその時は、日曜は休んでいるヒマはなさそうですね。

健闘を祈ります！

「これが分かっていないと売れない10のチェックポイント」

■ 事業プランを作る

まずは事業プランを作る前になぜ「そのビジネスモデルでは売れないのか」を判断する「これが分かっていないと売れない10のチェックポイント」を知ることが先決です。「これ」が分かっていたら、反対をやれば売れる訳です。

シンプル。

その上で、やることのステップは

実際のセミナー使用のレジユメを見ながら以下のセッションを疑似体験しましょう。

セッション1

3つの輪を完成させるにはあなたの人生を棚卸する

マイストーリー100

キャリアの棚卸 事業用キャリアテキストは転職用とはまったく違う
商品との出会い

やりたいことはなにか白黒つける

天職タイプかライフスタイルタイプかハッキリせる

今・未来のポートフォリオを決める

セッション2

3つの輪を強固にするコンセプトメイキング

夢・将来を制限無く露出する

なりたい収入・期限を決める

描いている将来のビジネス像を表現する

棚卸した自分の中の本質に光を当てる

その商品とそのターゲットに売って達成するか？

「何が穴か？」課題を書き出す

シミュレーションシートを書き出す

セッション3

穴だらけの3つの輪を強固なものにする
市場リサーチ情報収集する
ベンチマーク
SWOT分析
自社のサービス・商品の決定

セッション4

どうやって売るのがか
販売手法の紹介
売り方をきめていく
テストマーケティングの勘違い
数字を明確に見つめる
儲けを確保する商品を開発する
販促ツールの作成・棚卸を通して、
コンセプトを強化し商品も生み出す

セッション5

企画力があれば勝てる
販売促進の企画（売れる企画）
アクションに直結すること

セッション6

販促ツールを実際に作成する
販売手法の紹介

セッション7

行動への落とし込み
シミュレーションシートの完成
アクションプラン
内容チェック
タイムスケジュールシート記入
キャッシュプラン記入

と言うステップを踏むと最後には、明日やらねばならないことが分かっています。その上で3ヶ月突っ走る安心感があります。

決して、すべての売上げが見えているのではないのです。(プランづくりを)やりきったプランで見えている計画に沿って行動しうまく行かなかった際の再検討の方法も知っているという自信が「突っ走らせる」ことを可能にするのです。

もちろん、ココまで来るのにこのテキストの考え方があれば、なおさらに強いのです。事業プランの立て方自体は、大企業も・インターネット事業も店舗型の事業も大差ありません。

問題が起こる

このテキストの前半でお話したスタンスが、動き始めたあとに大きく関わってくるのです。やり方を知ってしまって、目標への可能性が見え「決断」すると、今までぬるま湯だったら、起こらなかったできごとが、噴出します。

その最たる問題が、家族の問題です。それは、トラブルではないのです。あなたが、求めた、達成したい「それ」に必要なできごとなのです。そこで逃げると、また、同じ問題を解決するまで何度でも起きます。あなたが引き起こしたのです。すべての源泉は自分です。

人生のステージが変わる時にたくさんのことが起こります。その時に、大切なことは、落ち着いて「最も、大切なことを大切にしたい時に大切にする」ためにはどうしたらいいのか考え、実行できることが1人ビジネスの最大の強みです。

周囲に流されずに自分のスタンスで、その問題を解決して、目標を達成していくのです。その時、家族に、仲間に、「絆」ができ、そして、「絆」を作った自分のことを信頼し始めます。

その時、あなたの、プログラムは「成功者プログラム」への書き換えが完了しました。その後は、大企業への道も、参謀への道も、商店主の道も芸術家への道も、再度キャリアメイクの道も、教える人への道も、投資家への道も、どんな道でも「できる」自分へ焦点が当たります。

そうすればあとは「その対象」にたいしての「時間」と「投下する投資」の量だけの問題だと言うことが分かります。その時は、私の著作『間違いだらけの自己投資』を読み自分への投資の仕方を見誤らないように、コントロールできるようになってみて下さい。

このテキストの効果を4倍にする方法

さあいかがだったでしょう？ハラに落ちたでしょうか？自己啓発等の教材は、6回読んで、62%の理解率です。しかもしっかり読んでです。それを更に定着する方法をご案内しましょう。

それは、知った知識を48時間以内に3人に「下手でもいいから」説明してみる。しかも、「聞きかじり」ではなく、あたかもあなたの意見のように話してみることです。

そうすると、記憶の定着は4倍高まります。それこそ、成功へのスピードが4倍速まります。投資は、複利効果で増えていきます。逆に、1日投資の開始が遅れると効果の到達スピードが5年でたどり着くものが10年かかってしまうという投資の計算もあります。

知識もその後のアイデアを発露するためのたね銭です。そのインプットと「自己化」が遅れば、回収が遅れるばかりか下手すると、投資ではなく浪費になる可能性があります。ぜひ48時間作戦やってみてください。