

SKILLup TAKEup STEPup

3up プロジェクト！！



平成28年 9月 8日

Life Innovation

CONTENTS (全8回講座)

1. 商品説明

2. 販売の仕方とルール

3. 11の在り方

4. チームビルディングの考え方

5. 第一印象の磨き方

6. 目標達成の技術

7. マーケティング戦略

8. セールスマインド (セールススキル)

9. ラ・ポールの築き方

10. PDCAサイクル

11. 契約数を伸ばす〇〇〇について

CONTENTS (第2回講座)

1. 第一印象の磨き方

2. 目標達成の技術

- 1) 目標達成の技術を学ぶ意義
- 2) 潜在意識と顕在意識
- 3) 他人の経験から学ぶ、自分から学ぶ
- 4) 目標達成の8ステップ
- 5) モデリングをする

1. 第一印象の磨き方

第一印象で決まる！ 9割6秒

「人物性は第一印象でほとんど判明する」と言われている

- ・人は出会ってあなたをたったの**6秒**で判断している

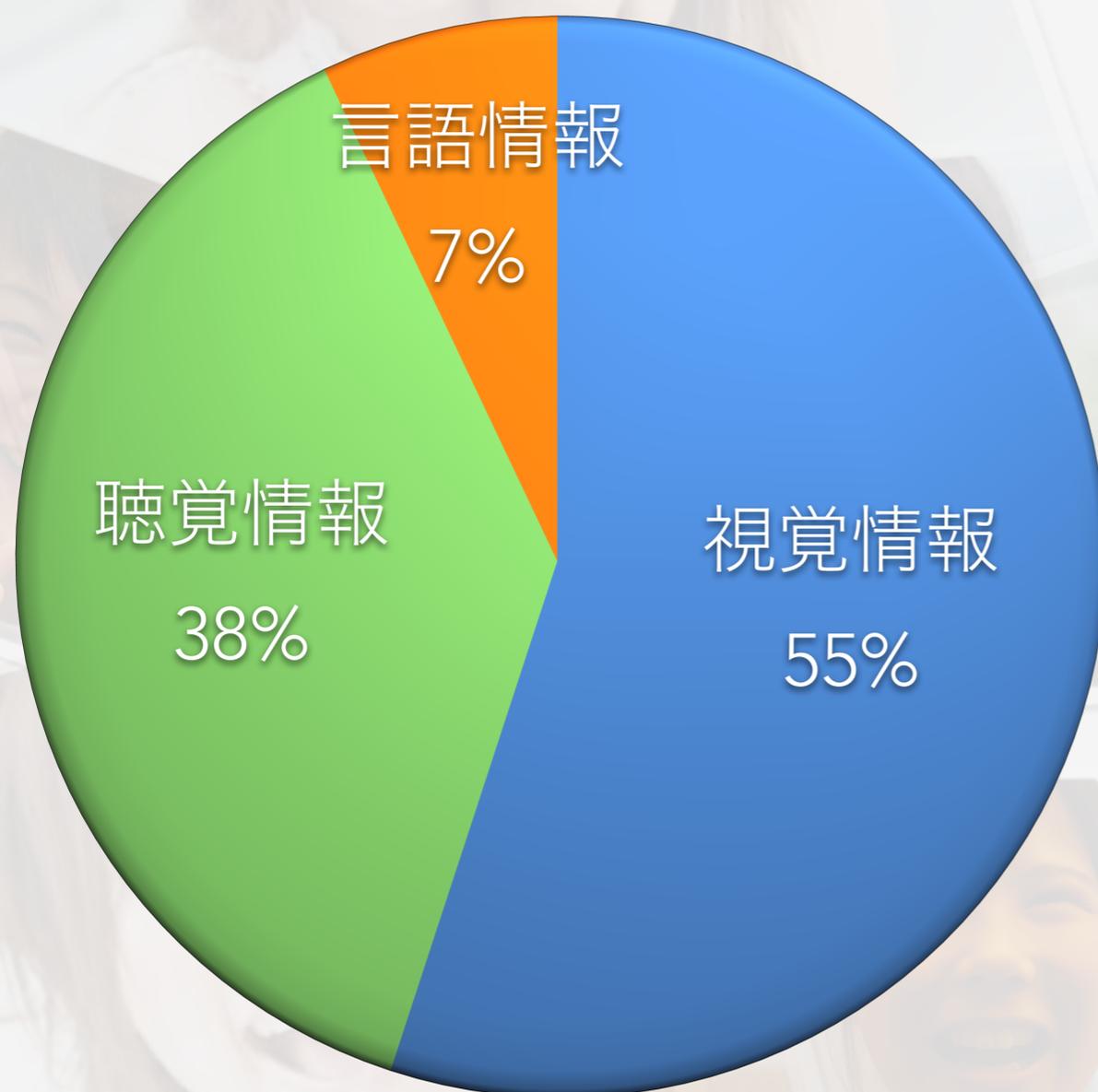
6秒というのは、出会って目があって、挨拶をするところまでが6秒

- ・合コン、折衝(営業)、面接など初対面の人と接する時は最初の**3分間**で人物面、意欲などが判断される

1. 第一印象の磨き方

第一印象で決まる！ 9割6秒

メラヴィアンの法則



視覚情報 (55%)

見た目(髪型、服装)、表情、しぐさ
身振り、手振り等、

聴覚情報 (38%)

声の質、大きさ、速さ、口調

言語情報 (7%)

話の内容、意味

1. 第一印象の磨き方

講師：TORU - Toru -

顔ヨガ協会インターナショナル講師
スタジオ『KANOA』オーナー

日本で唯一の男性顔ヨガアドバンスインストラクター

TBS「HKT48のおでかけ」

TNC「ももち浜ストア」

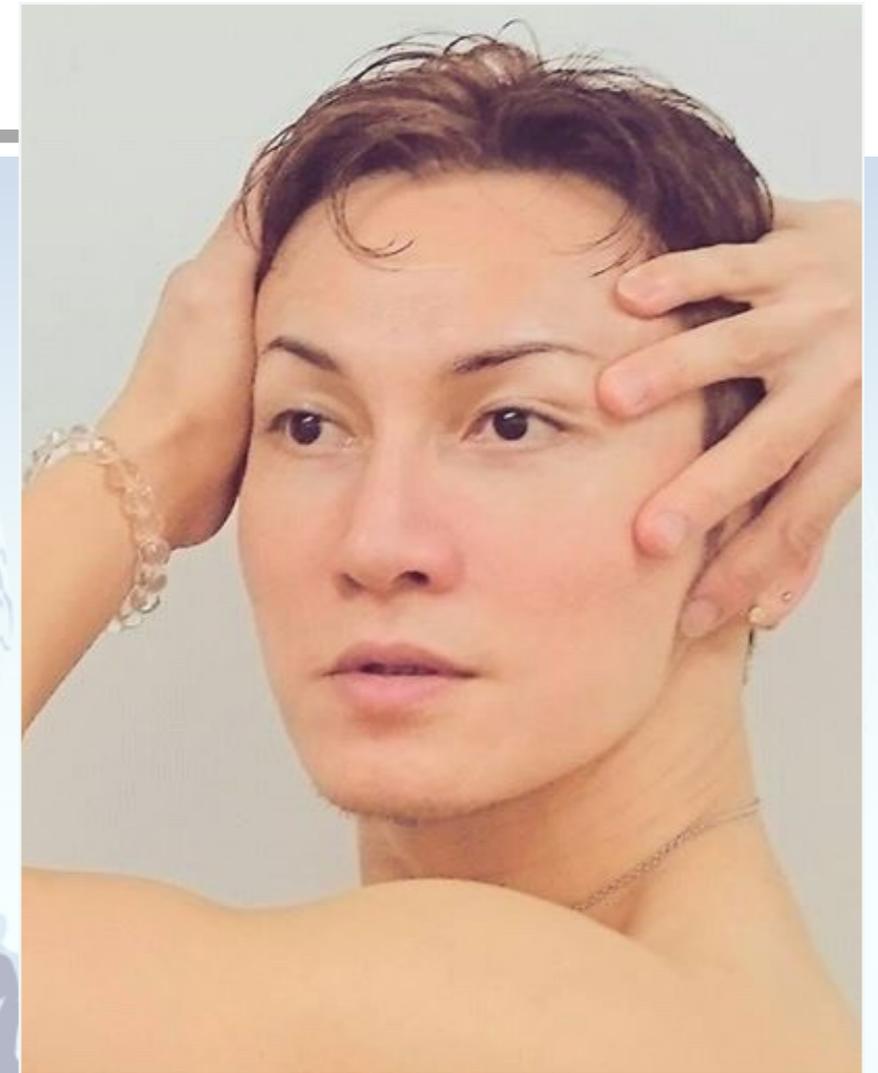
KBC「アサデス！」

NHK「のど自慢♪」

カヨチャンネル「磯田久美子のグラサン九州」

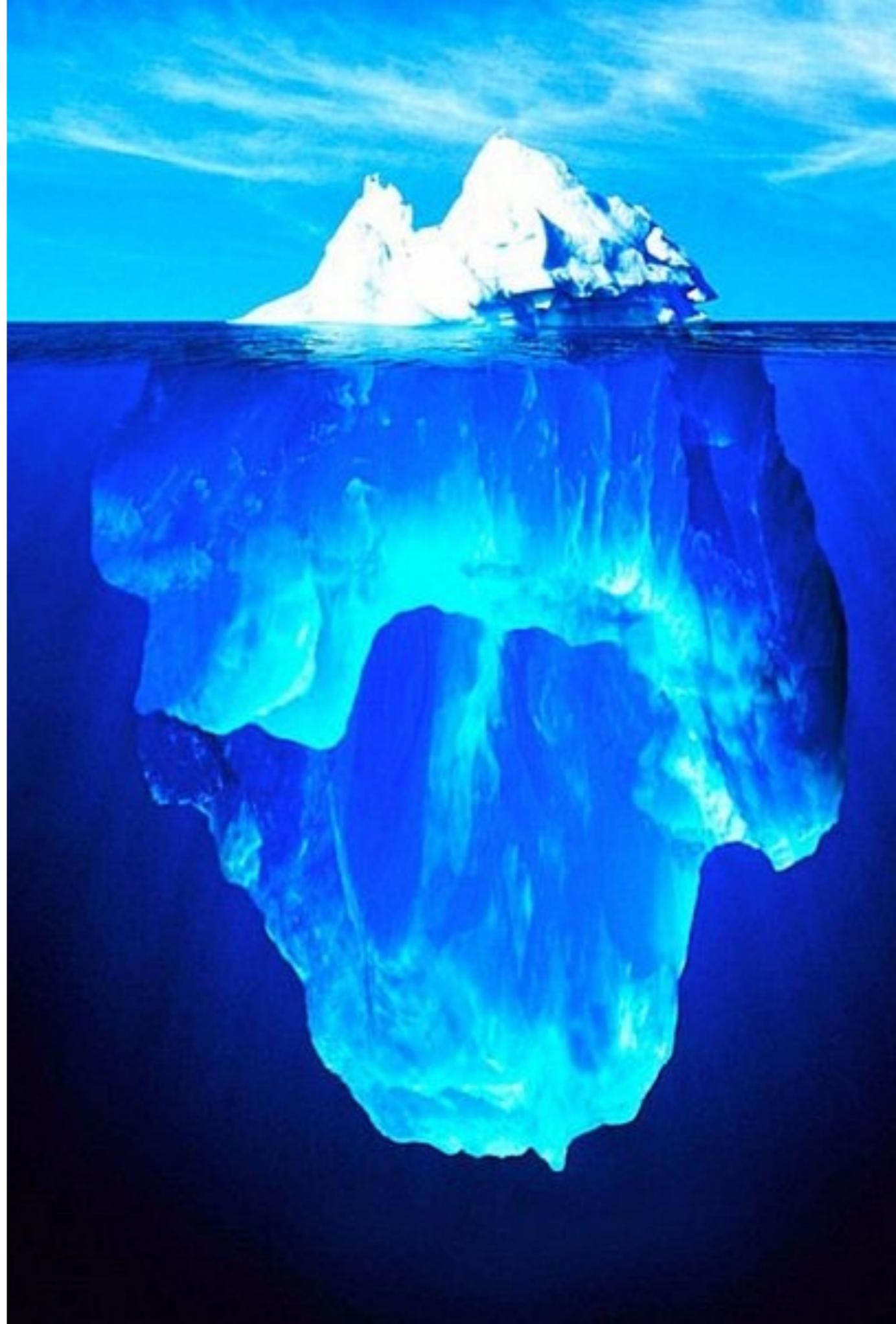
など他多数

永遠の28歳悪戯な魔女に魔法をかけられて以来、
人気男性アイドルの揺るぎない人気と引き換えに全身の毛を悪魔に渡す



目標達成の技術

- 1) 目標達成の技術を学ぶ意義
- 2) 顕在意識と潜在意識
- 3) 他人の経験から学ぶ
自分の経験から学ぶ
- 4) 目標達成の8ステップ
- 5) モデリングをする



2. 目標達成の技術

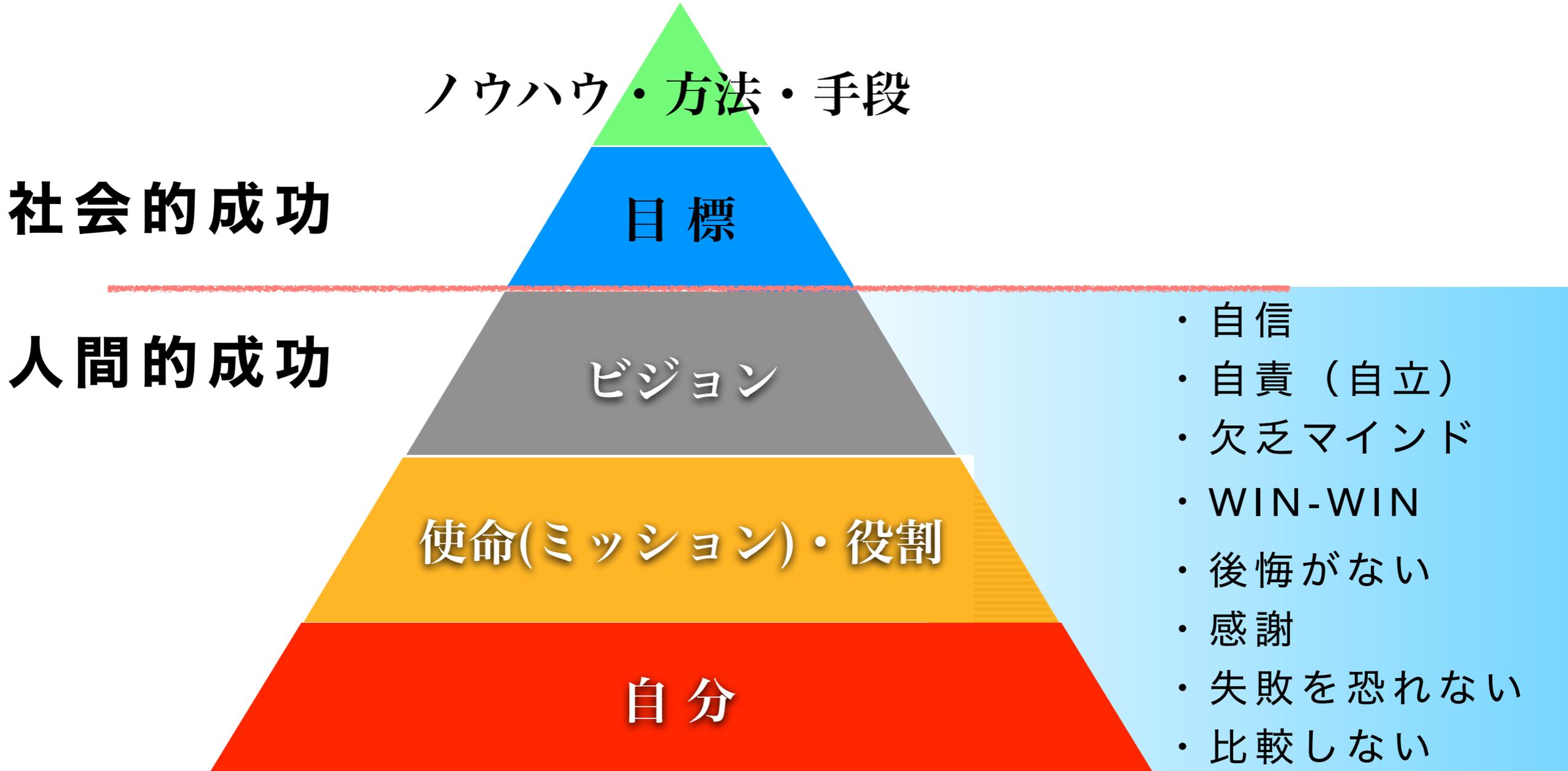
1) 目標達成の技術を学ぶ意義

自分以外の視点を偉る

- ◇ どこでも道を切り開ける武器になる
- ◇ どの分野においても成功を圧倒的に加速する
- ◇ 新しい学びの習得が早くて正確になり遠回りをしない
- ◇ 人間関係・パートナーシップ・経済・キャリア・健康・時間といったあらゆる領域において自分の望む現実をつくり出せる能力が高まる。
- ◇ 技術であるがゆえに訓練次第で高めることができる
- ◇ 自分だけではなく周りの人の結果も出せるようになる
- ◇ 成果を出せた理由、出せなかった理由を知ることが出来る

2. 目標達成の技術

目標達成とは何か？

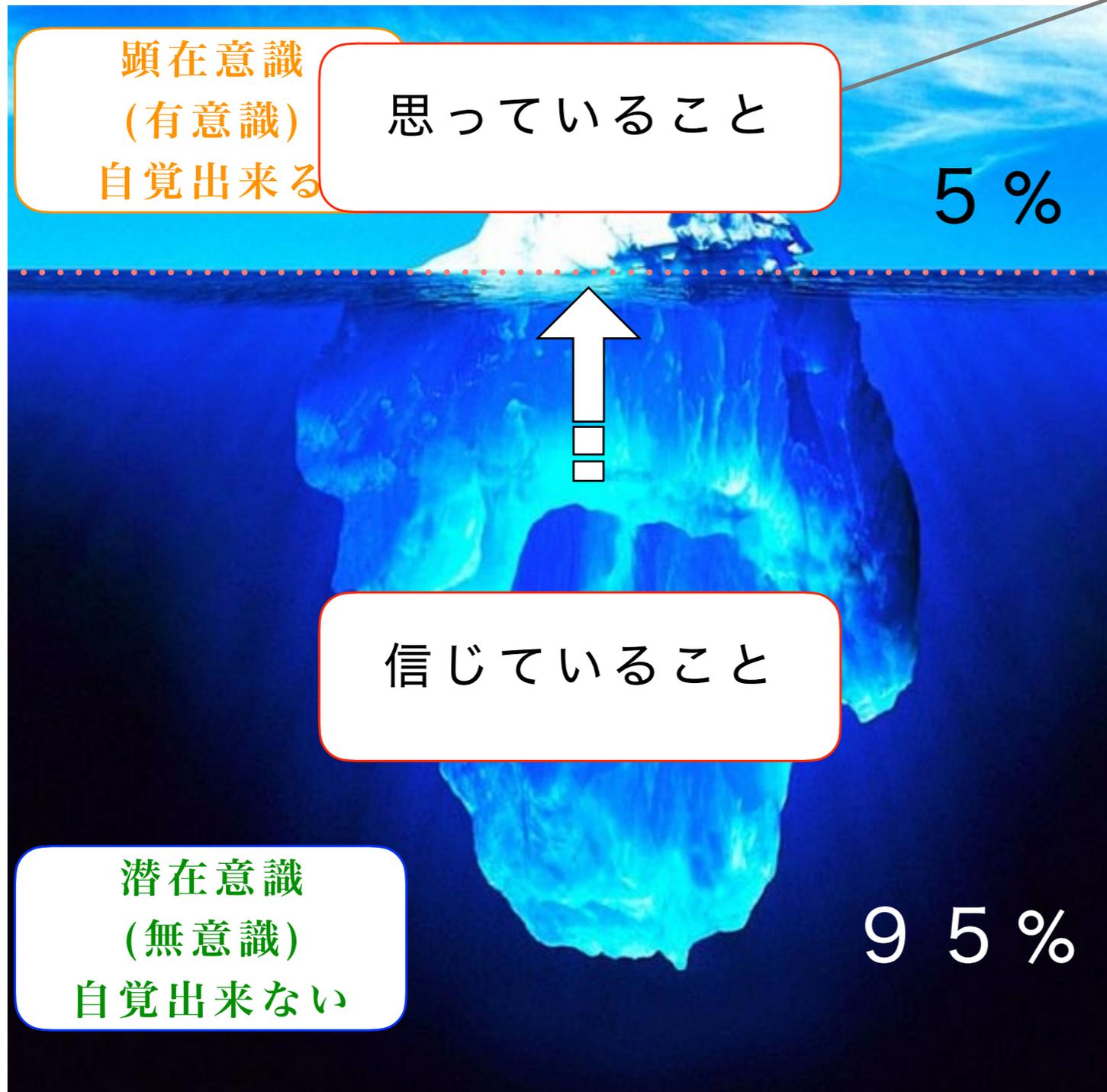


2. 目標達成の技術

2) 潜在意識と顕在意識

意識

素早い意思決定・判断



現実を創っているのはこっち!

- 思考パターン
- 自律神経
コントロール
- 習慣
- 人格
- あらゆる記憶
- 癖

など

2. 目標達成の技術

潜在意識の3大機能

- ① セルフィメージ
- ② ホメオスタシス（恒常性維持機能）
- ③ スコトーマ

2. 目標達成の技術

潜在意識の3大機能

セルフイメージとは？

- ・「私はこんな人間である」「私らしいと思っている」と
思っている自分（自分が作り出している像）
- ・「社会とはこんなものだ」

ホメオスタシス（恒常性維持機能）とは？

- ・自分らしさに戻そうとする機能
- ・大切なのはその気

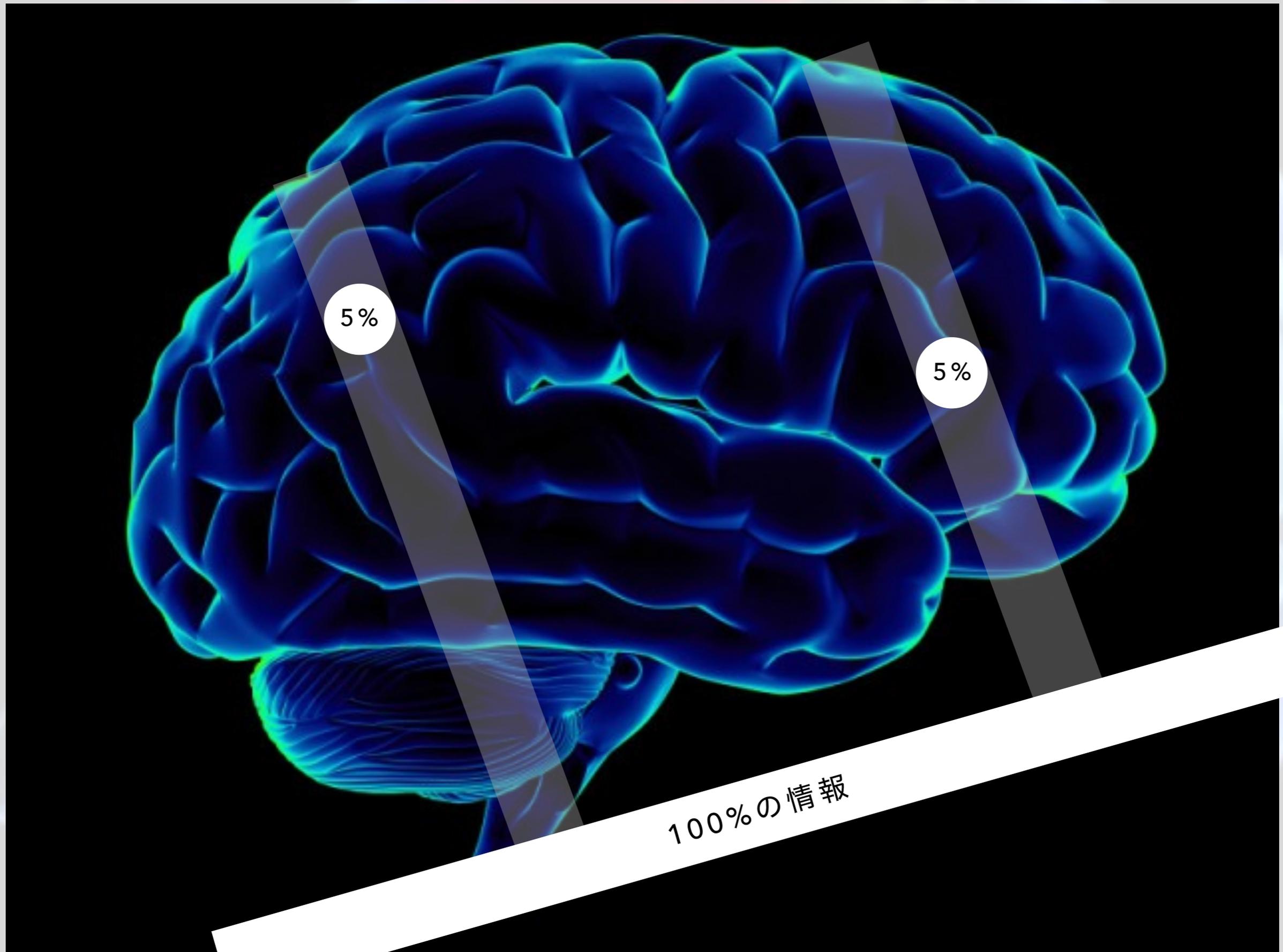
2. 目標達成の技術

潜在意識の3大機能

スコトーマとは？

- ・ 自分に必要な情報を5%しか取り込んでいない。
それ以外の情報は95%を捨てている
- ・ 5%は セルフイメージ を取り込んでいる

2. 目標達成の技術

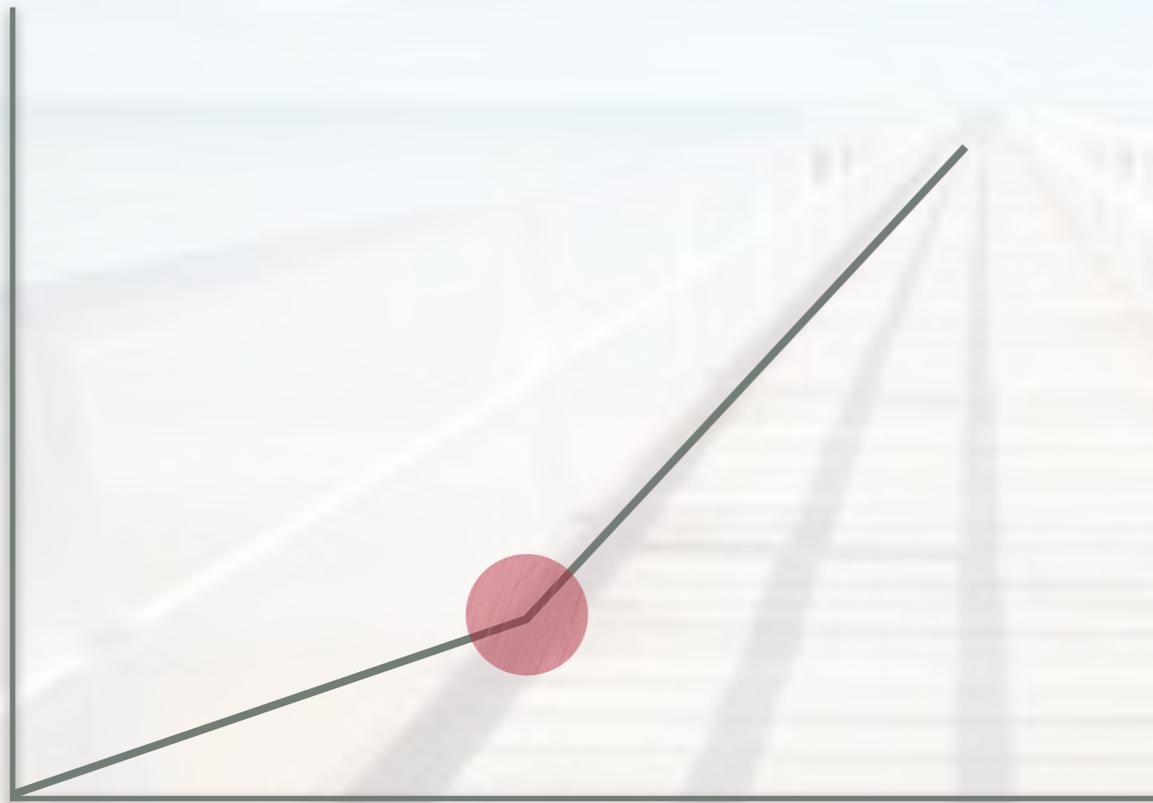


2. 目標達成の技術

3) 他人の経験から学ぶ

《他人の視点を偉る》

◇ 経験者（成功者）から学ぶべきポイント



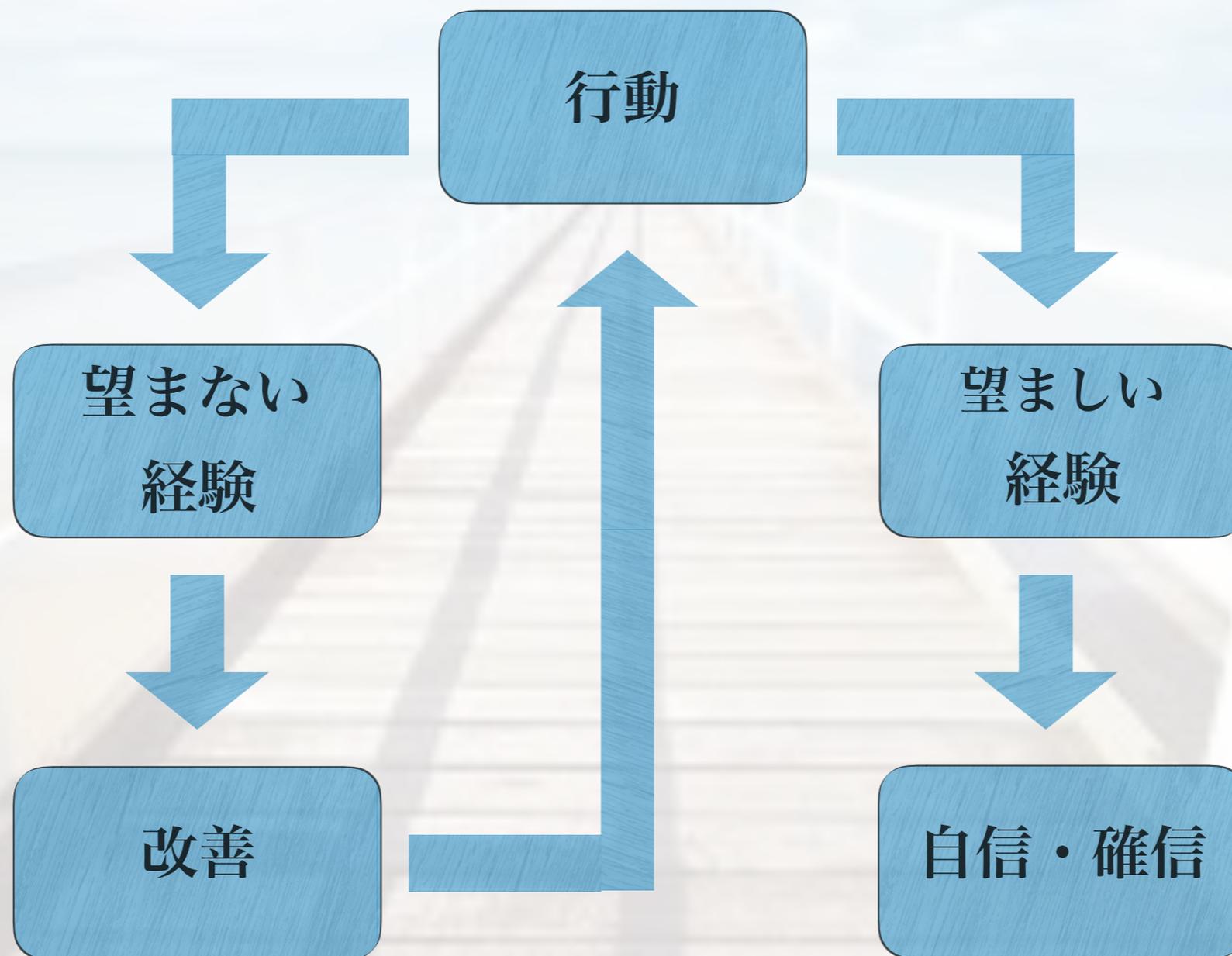
◇ 質問力が秘密の鍵となる

- ・ ティッピングポイントでの質問をする
- ・ 前後で何をやったのか質問する

2. 目標達成の技術

3) 他人の経験から学ぶ

《自分の視点を偉る》



2. 目標達成の技術

3) 他人の経験から学ぶ

《自分の視点を偉る》

- ◇ 質問力がフィードバックを良い経験にする鍵
全ての問題は、答えの出ていない 質問 である
- ◇ 望ましい経験に効果的な質問
 - ・ 成功要因は何だろうか？
 - ・ これまでとは何が違ったからこの経験が出来たのだろうか？
 - ・ 更により良くできるとしたら何ができるだろうか？
- ◇ 望まない経験に効果的な質問
 - ・ どうしたらもっと良くできるだろうか？
 - ・ ここから何が学べるだろうか？
 - ・ 他にどのような方法があっただろうか？

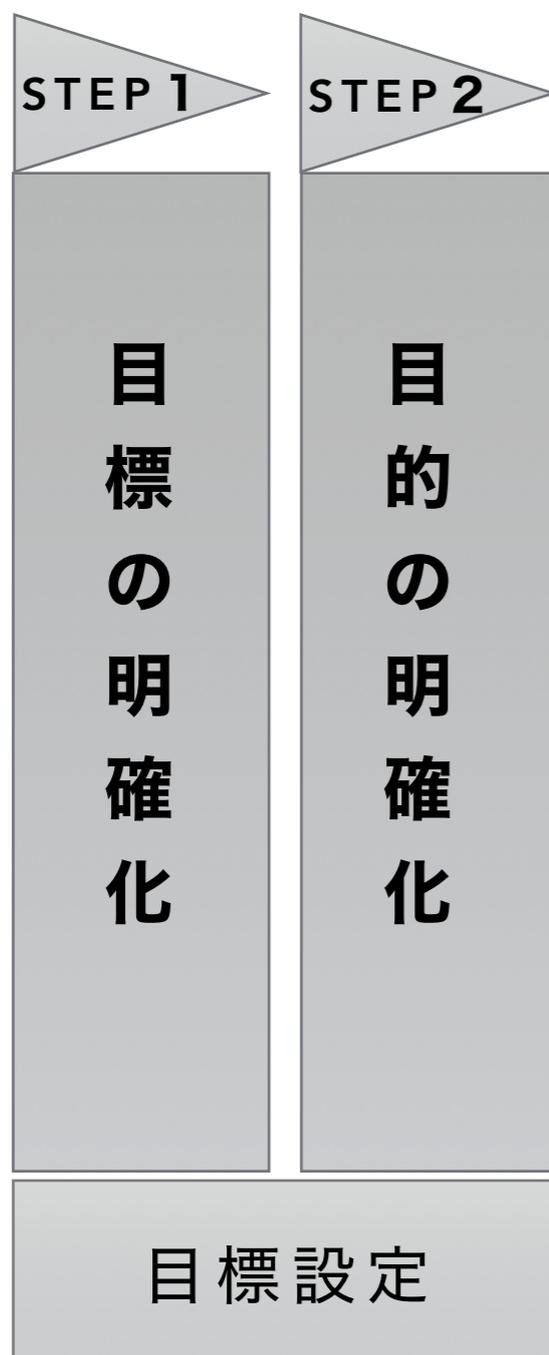
2. 目標達成の技術

目標達成の8ステップ（全体像）



STEP 1, 2

目標の設定



2. 目標達成の技術

Step 1：目標の明確化

① 明確なゴール設定

目標はS.M.A.R.T.ルールに則っている必要がある

S：具体的であること (Specific)

M：測定可能であること (Measurable)

A：達成可能であること (Achievable)

R：価値観に合っていること (Relevant)

T：期限が決められていること (Time-bound)

2. 目標達成の技術

Step1：目標の明確化

② 直近の目標を設定する

「この目標の達成の可能性は何%か？」

30%以下だと目標が大きすぎて不安や恐怖を感じ、達成をイメージするのが難しい。期限を延ばすか数字を下げる事を試す。

反対に70%以上だと達成までの道のりがある程度、見えている状態であなたにとって然程、大きな目標とは言えない事を意味する。期限を短縮するか、数字を上げる事を試す。

小さなゴールはあなたの可能性を奪う

適切なサイズのゴールが最大のモチベーションを引き出す

2. 目標達成の技術

Step1：目標の明確化

② 直近の目標を設定する

「この目標の達成の可能性は何%か？」

30%以下だと目標が大きすぎて不安や恐怖を感じ、達成をイメージ

「あなたの目標は何ですか？」

あなたにとって然程、大きな目標とは言えない事を意味する。

期限を短縮するか、数字を上げる事を試す。

小さなゴールはあなたの可能性を奪う

適切なサイズのゴールが最大のモチベーションを引き出す

2. 目標達成の技術

Step2：目的の明確化

① 価値観の明確化

「自分の価値観を明確にする」

Q1. あなたにとって仕事（働く）とは何ですか？

Q2. あなたの人生（生き方）において最も重要なものは何ですか？

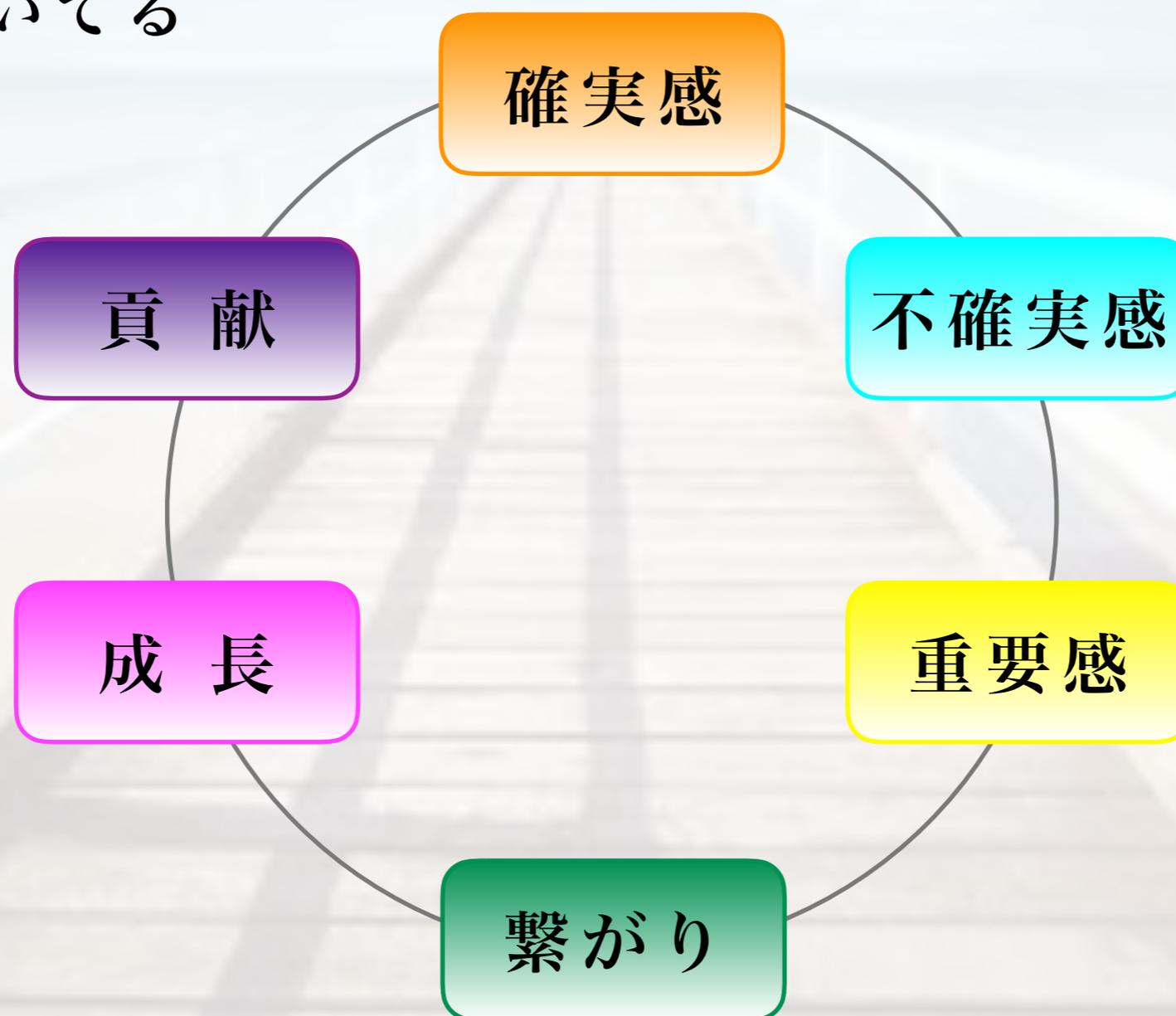
Q3. Q2の回答は、あなたに何（どんな感情）をもたらしますか？

2. 目標達成の技術

Step2：目的の明確化

① 価値観の明確化

◇人間の究極的な目的は『6つの感情的ニーズ』だと言われている



2. 目標達成の技術

Step2：目的の明確化

② 絶対的理由の明確化

- ◇人間は《**痛み**を避け、**快樂**を求める動物である》
- ◇先送りをする事により痛みは大きくなる
- ◇感情は行動を生むエネルギーである
- ◇目標は《感情的な理由》と紐付いている必要がある
- ◇目標達成しないことを痛みに紐付ける

成功の対価を支払う覚悟はあるか？

2. 目標達成の技術

Step2：目的の明確化

② 絶対的理由の明確化

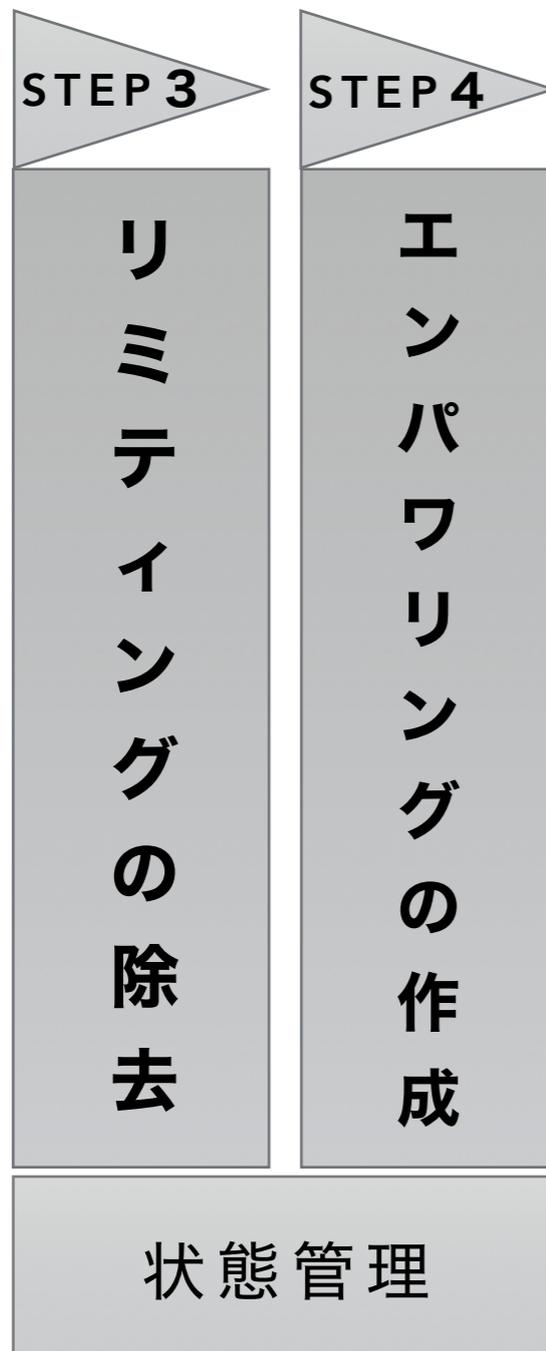
◇ 《達成(成功)しない》という選択をするのであれば、
それはどんな対価を支払うことになるのか？

■ 私がこの目標を達成しない時

これらを犠牲にしている（対価を払っている）

STEP 3, 4

状態管理



2. 目標達成の技術

Step 3 : リミテイングビリーフの除去

【前提：信念の理解】

◇ 信念 (Belief、固定観念) とは何か？

信念とは「あなたが信じていること」であり、**事実とは関係がない**

**あなたが出来ると信じようと、出来ないと思えば、
どちらも正しい**

If You Believe You **Can** or **Can't** Either Way You Are Right!

◇ リミテイングビリーフと何か？

⇒痛みの原因となるあなたが持つ意味づけ⇒目標を立てた時の障害

2. 目標達成の技術

Step 3 : リミテイングビリーフの除去

【前提：信念の理解】

◇ どのようにリミテイングビリーフは形成されるか？

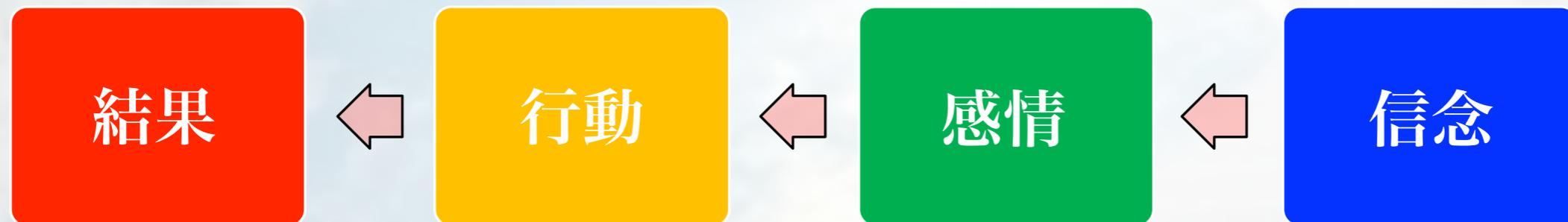
- 幼少期の経験
- 繰り返し
- 間違った証拠や解釈
- 悪い意味付け
- 両親からのリミテイングビリーフ
- 誤ったロールモデル
- 教育（または教育の欠如）
- 批判

2. 目標達成の技術

Step 3 : リミテイングビリーフの除去

【前提：信念の理解】

◇ 行動のメカニズムを理解する



◇ リミテイングビリーフがあると行動できない

リミテイングビリーフ = ネガティブな感情

- ・ リミテイングビリーフは、不安や恐れといったネガティブな感情を生み出すため、行動を起こせない
- ・ 仮に一時的に、行動できたとしても、長期的な成果へとつながらない
- ・ 継続的な行動を生み出すためには、リミテイングビリーフに対する確信を弱め、ポジティブな感情を生み出す新しい信念（エンパワリングビリーフ）を持つ必要がある

2. 目標達成の技術

Step 3 : リミテイングビリーフの除去

【前提：信念の理解】

◇リミテイングビリーフの特定

この質問に答える

「もし、この目標を達成できなかったとしたら、何が原因となるか？」

「達成できないと信じる理由は何か？」

「何が何でもやる！という100%のコミットが出来ないのはなぜか？」

-
-
-
-
-

2. 目標達成の技術

Step 3 : リミテイングビリーフの除去

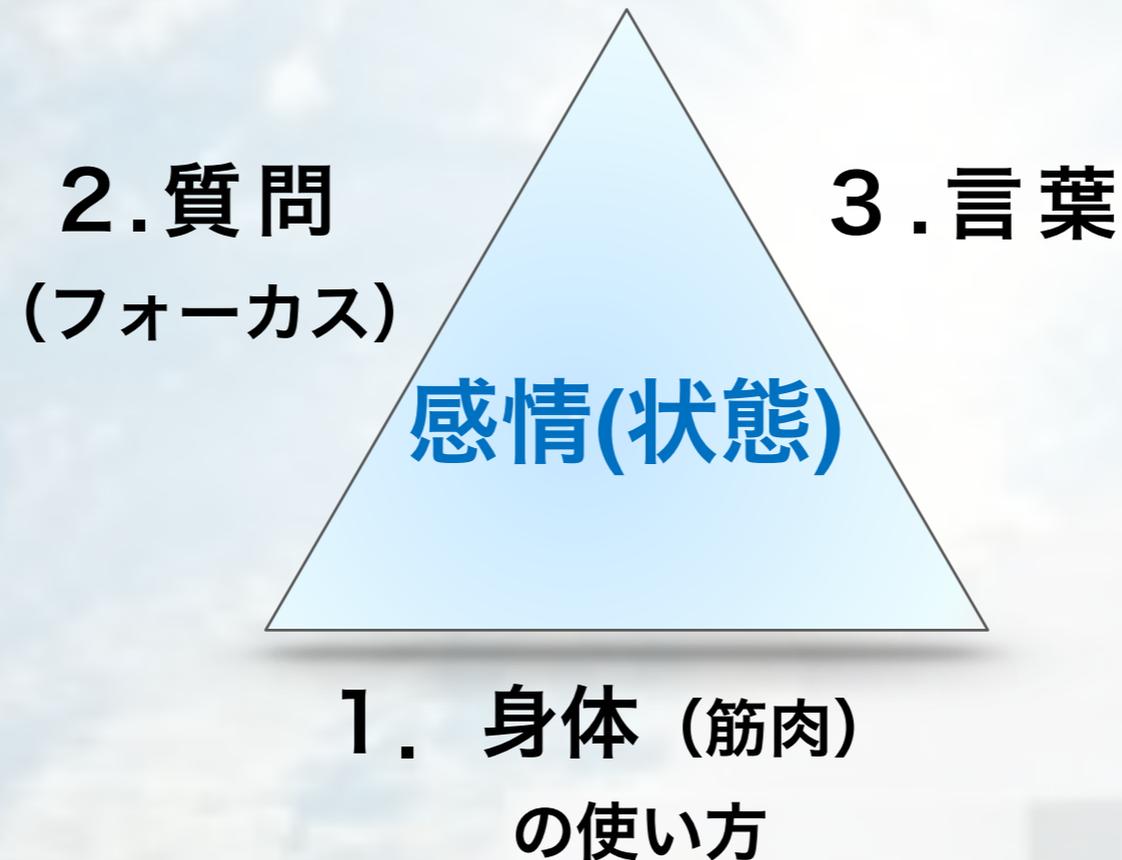
【前提：信念の理解】

- ◇ リミテイングビリーフを除去することは簡単である⇒「**信念**」を持つ！
リミテイングビリーフを除去するためには、まずあなたが
「リミテイングビリーフを外すのは簡単だ」 という信念を持つ必要がある

- ◇ リミテイングビリーフを除去する方法
 - ① 嘘であることを証明する
 - ② 解釈を変える
 - ③ 足りないなら補う
 - ④ 古いパターンに傷をつけ、新しいパターンへと置き換える

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成



- ◇ 感情 (状態) は自分でつくり出すことができる
- ◇ 感情 (状態) が行動を生み、行動が結果を生む

成功の状態をつくることが成功の鍵！

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成

【前提：感情のコントロール】

1. 身体の使い方

- ◇ **ネガティブ**な感情を感じるときは、**ネガティブ**な感情を感じる
身体の使い方をしている
- ◇ **ポジティブ**な感情を感じるときは、**ポジティブ**な感情を感じる
身体の使い方をしている
- ◇ 『自信』や『決断』というのも状態の一つである状態は変化し続ける
- ◇ 成功者は成功する身体の使い方をしている

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成

【前提：感情のコントロール】

2. 質問（フォーカス）

- ◇質問がフォーカスを（着眼点）を生み、フォーカスが感情を生む
- ◇全ての思考は質問から生まれる
- ◇人は1日に3万～6万の質問を自分自身に投げ掛けている
- ◇ポジティブな感情を生み出す質問を意図的に行う

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成

【前提：感情のコントロール】

3. 言葉の使い方

- ◇言葉はイメージを持ち、イメージは感情を生み出す
- ◇ネガティブな状態をつくる言葉を使っていないか？
- ◇自分にパワーを与える言葉を使う

成功の状態をつくることが成功の鍵！

⇒状態は自分で選択している！

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成

◇自分にパワーを与えるエンパワリングビリーフを作成する

【成果を出すためには何を必要に感じる必要があるか？】

リミティングビリーフ	エンパワリングビリーフ (対処法)
若すぎる	若いからからこそできる！
必要とされているか不安だ	多くの人が私が私からのオファーを待っている！ 私を必要としている人がたくさんいる！
拒絶される恐怖がある	影響を与えるコミュニケーションを学ぶ 相手は私からのオファーを待っている
売ることに抵抗がある	目の前の人の問題を解決して価値を提供しているからである。 セールスは貢献である
いつも途中で諦めてしまう	目標達成する力を持ってる！
人脈がない	過去の名刺、携帯電話のアドレス帳全員にオファーする
営業の経験がない	私はできる！ 必要なものは全て私の中に揃っている

2. 目標達成の技術

Step 4 : エンパワリングビリーフの作成

◇エンパワリングビリーフの作成

1. 新しい信念のインストール
2. ピークステート（最高の状態）をつくる

◇信念の形成

$$\text{信念} = \underline{\text{感情}} + \underline{\text{言葉}}$$

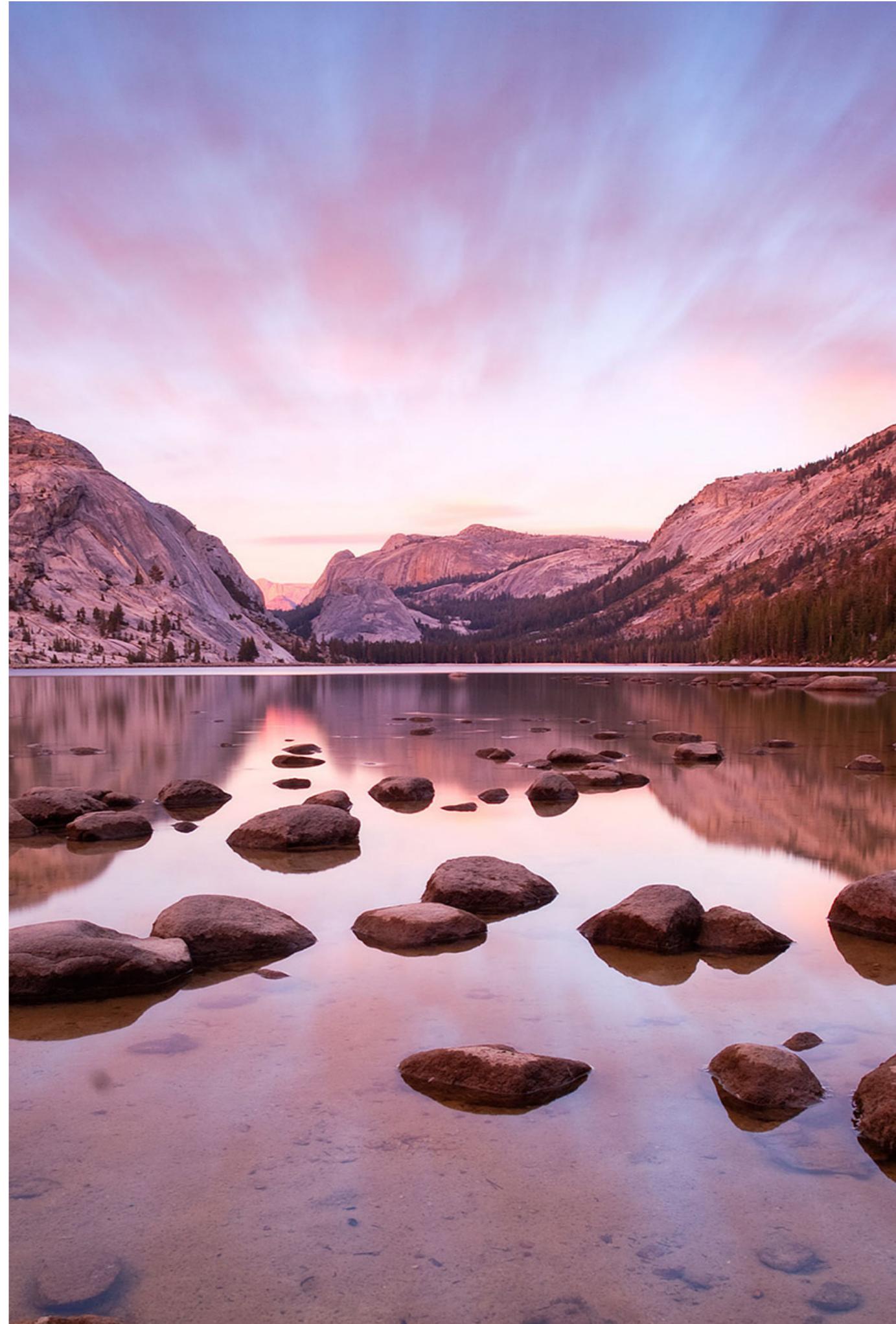
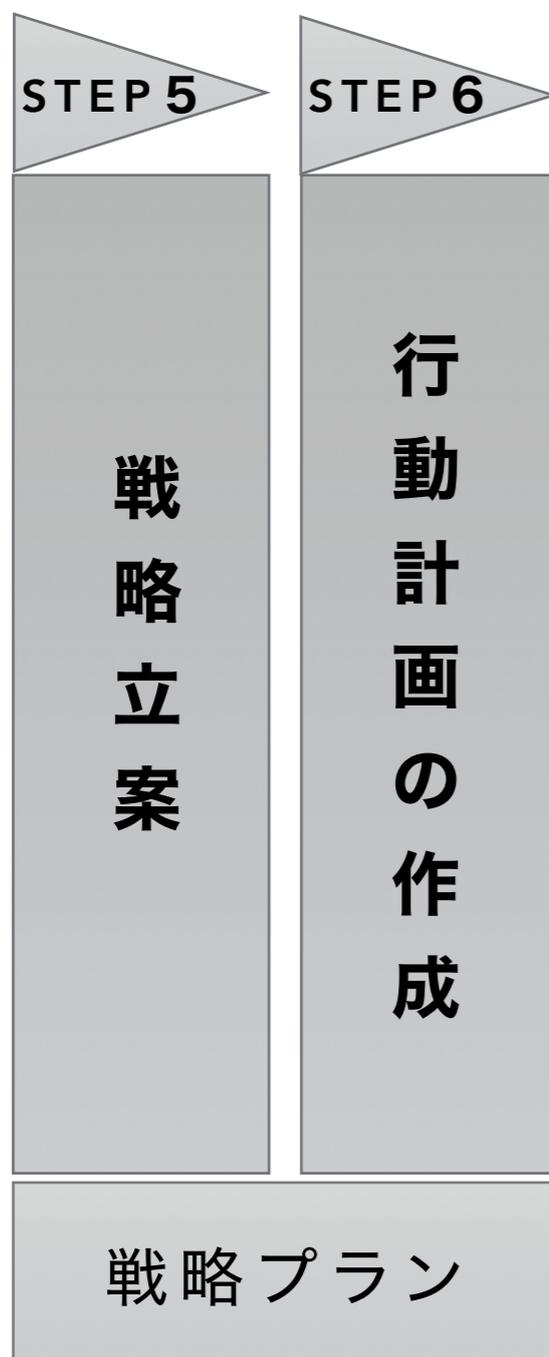
◇インカンテーション

1. 繰り返されるフレーズ
2. 感情が伴っていること、つまり「実感値が高いこと」

※実感値とは… 実際に物事、情景に接した時に得られる感じのこと
まだ現実となっていない出来事に対してあたかもその状態を実際に生々しく感覚（感情）を得ること

STEP 5, 6

戦略プラン



2. 目標達成の技術

Step 5 : 戦略立案

正しい戦略がゴールへの最短の道を教えてくれる

◇正しい戦略を持っていないければ、今日、何をやるべきかが分からない

◇目標を持つということは、まだ到達したことのない地に向かうということ。つまり、あなたの中に正しい戦略がある可能性は極めて低いということ

◇あなたの欲しい成果を手にしている人はあなたに必要な情報を持っている

2. 目標達成の技術

Step 5 : 戦略立案

正しい戦略がゴールへの最短の道を教えてくれる

短期目標	絶対的な理由
この目標を達成することで最終的に欲しい感情	
エンパワリングビリーフ (対処法)	
重要アクションプラン	
1	
2	
3	
4	
5	

**プロジェクトプラン
を作成する！**

2. 目標達成の技術

Step 5 : 戦略立案

プロジェクトプランを作成する (例)

短期目標	絶対的な理由
2016年11月30日までに自分の商品で20店舗のクライアントを得て50万円のビジネスマーケティングを創り、100万円の売上を得る	<ul style="list-style-type: none">・自分自身の能力の証明・家族の幸せのため・後悔のない人生にしていきたいため
この目標を達成することで最終的に欲しい感情	
安心感・安堵感・確実感・達成感・自己重要感・成長	
エンパワリングビリーフ (対処法)	
若いからこそできる	
私を必要としている人がたくさんいる!	
目の前の人の問題を解決して価値を提供している	
過去の名刺、携帯電話のアドレス帳全員にオファーする	
影響を与えるコミュニケーションを学ぶ	
必要なものは全て私の中に揃っている!	
キーサクセスファクター (KSF)	
1) 見込客及びクライアントのニーズを効果的に引き出す技術を習得する	
2) 初回セッション方法をマスターする	
3) 私はできるという信念をインストールする	
重要アクションプラン	
1 セールストークを毎日練習する	
2 潜在顧客リストを作成する	
3 反応率50パーセントを得られるオファーメールを作成する	
4 課題点を摘出し改善をする習慣を身につける	
5 30名とセッションアポイントを取る	

2. 目標達成の技術

Step 6 : 行動計画の作成

◇必要なタスクを洗い出し、いつ実行するかを明確にする

行動計画の例

目標	2016年11月30日までに自分の商品で20店舗のクライアントを得て50万円のビジネスマーケティングを創り、100万円の売上を得る
マイルストーン①	2016年10月31日までに20店舗と折衝を行い、12店舗のクライアントを得て30万円の売上を得る
マイルストーン②	クライアント12店舗の次月度売上向上の貢献を行い、安定的に30万円の売上を得る
マイルストーン③	11月1日~11月28日の間にまでに30店舗と折衝を行い、18店舗のクライアントを得て40万円の売上を得る

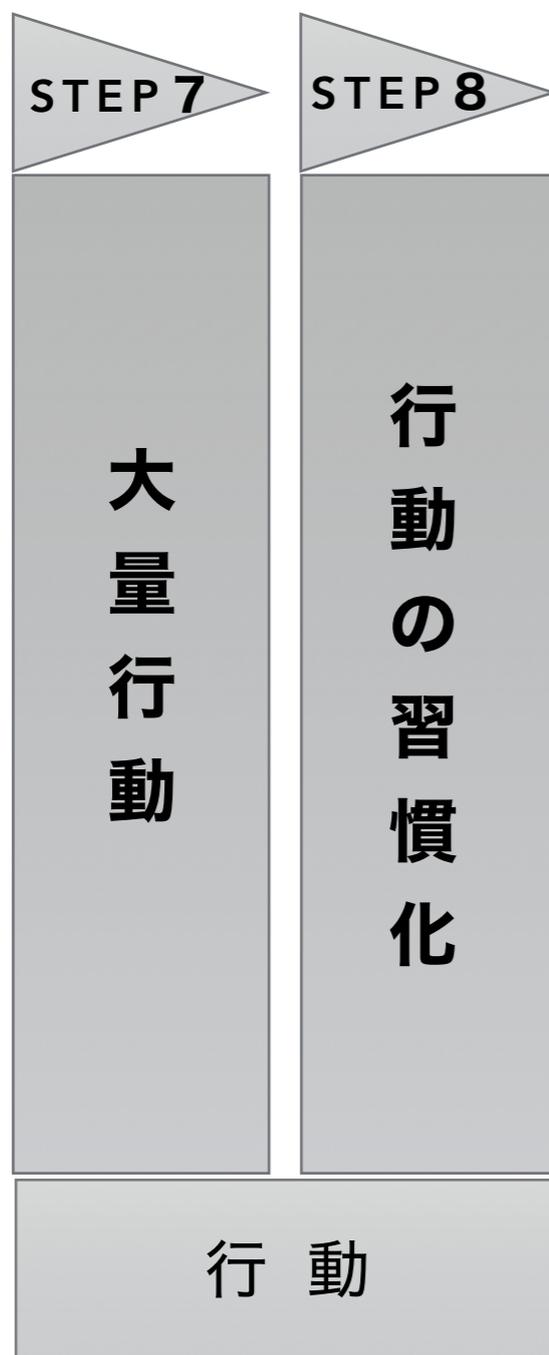
大量行動 [Massive Action]	第1週	第2週	第3週	第4週	第5週	第6週	第7週	第8週	第9週	第10週	備考
潜在顧客リストの洗出し	●										
携帯アドレス	●										
名刺	●										
オファーメール作成	●										
オファー											
電話											
メール											
信念のインストール	●										
セールストークを作成	●										
復習	●	●									
実践訓練(親しい友人)		●									
折衝の実施		●	●		●	●	●	●	●	●	
新規人脈の開拓				●	●	●	●	●	●	●	
紹介依頼		●	●	●	●	●	●	●	●	●	
紹介をお願いできる人の洗出し		●									
折衝済みの人に依頼											
クライアントフォロー											
面談											

必要なタスクを洗い出し、いつ実行するかを明確にする！

先にスケジュール帳へ折衝の実施を入れておく

STEP 7, 8

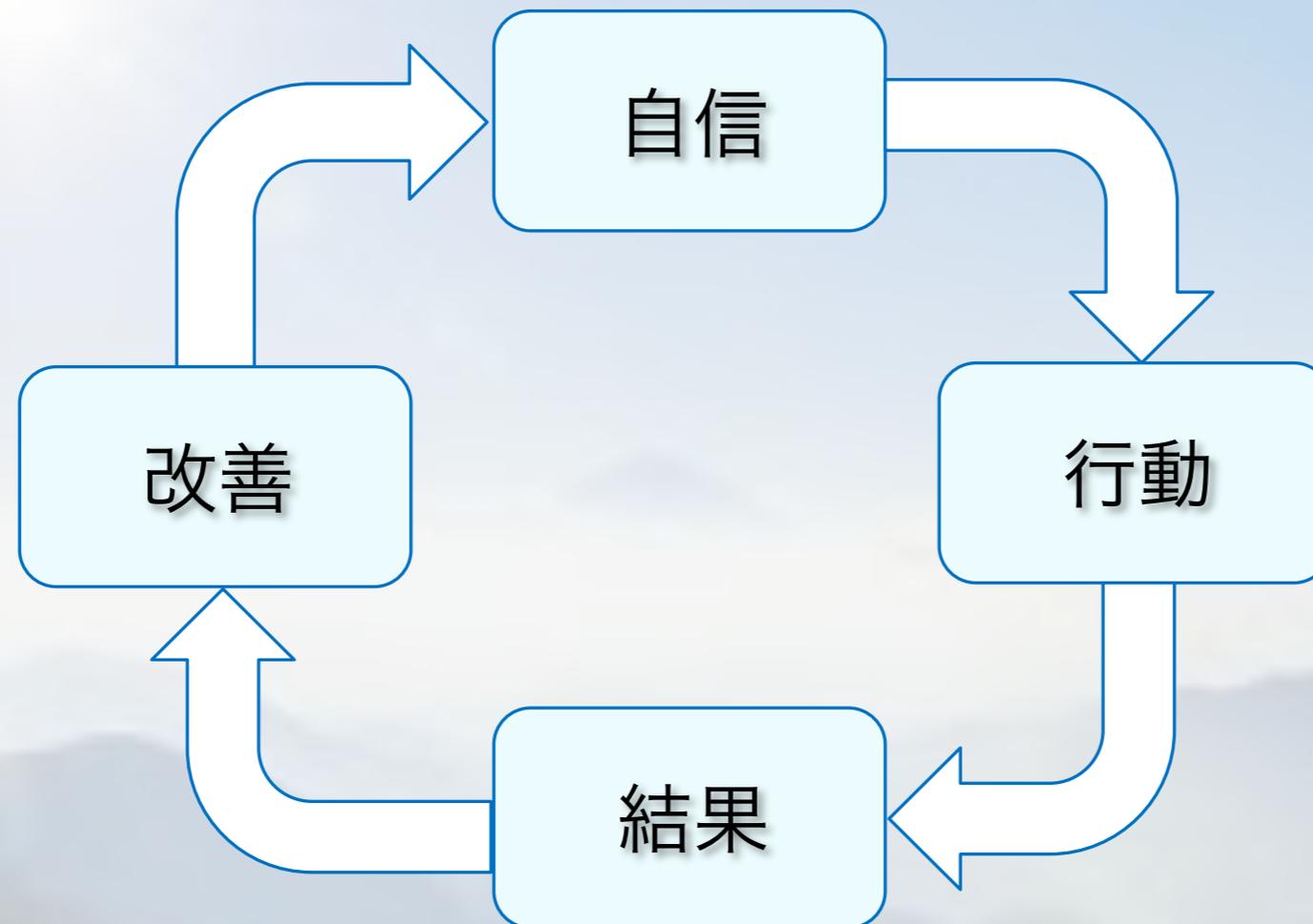
行動



2. 目標達成の技術

Step 7 : 大量行動

究極の成功方程式
Ultimate Success Formula



あなたが諦めない限り、**失敗**は存在しない！

あるのは**フィードバック**だけだ！

2. 目標達成の技術

Step 8 : 行動の習慣化

目標達成に必要な行動を習慣化しなければ、成果は一時的なものになってしまう。

継続的な成功の秘訣は習慣化のスキルにある。

【前提】 **人間の意志は弱い**

【習慣化の方法】

1. 感情的なご褒美 を与える

神経(Neuro) : 情報伝達の役割を担う

連想(Associative) : 神経連想が何に痛み、または喜びを結びつけるかによって、行動をコントロールする

コンディショニング : 永続的な変化の原因となるポジティブな行動または感情を強化させるプロセス
(Conditioning)

2. 環境 を整える

2. 目標達成の技術

4) モデリングをする

モデリングの10の鍵 – TTP –

1. 成功している人の 言葉 をモデリングする
2. 成功している人の 行動 をモデリングする
3. 成功している人の 思考 をモデリングする
4. 成功している人の 信念 をモデリングする
5. 成功している人の フォーカス(着眼点) をモデリングする
6. 成功している人の 意図 をモデリングする
7. 成功している人の 体の使い方 をモデリングする
8. 成功している人の 状態(感情) をモデリングする
9. 成功している人の 感覚 をモデリングする
10. 成功している人の やり方・方法(戦略) をモデリングする

2. 目標達成の技術

4) モデリングをする

モデリングの10の鍵 – TTP –

1. 成功している人の 言葉 をモデリングする
2. 成功している人の 行動 をモデリングする
3. 成功している人の 思考 をモデリングする

欲しい成果を持っている人を
モデリングする事が欲しい結果の近道

6. 成功している人の 意図 をモデリングする
7. 成功している人の 体の使い方 をモデリングする
8. 成功している人の 状態(感情) をモデリングする
9. 成功している人の 感覚 をモデリングする
10. 成功している人の やり方・方法(戦略) をモデリングする

2. 目標達成の技術

4) モデリングをする

◇ モデリング成功の鍵は 目に見えない領域 のコピー

◇ 技術を使うにはふさわしい 状態 がある

成果 = 状態 (感情) × 技術

◇ 感覚転写を起こす



FIN