人生を変える マインドアップ×ビジネス講座

マインドアップ編

人生を充実して生きるための
思考・心がけと、ビジネス基礎概要
についてお伝えします。

© Club33 The inspire & Angels

人生の目的

そもそも、人が生きる
目的とは何か？

あなたは、「人生の意味」を

考えたことはありますか？

© Club33 The inspire & Angels

「自分は**なんのために**生きているのか」

「これからの人生で**どんなことをしたい**のか」

「**何をすれば**、充実した毎日になるのか」

© Club33 The inspire & Angels

なんとなく毎日を生きている人と、
人生を思いっきり
楽しんでいる人の違いは
なんなのか？

© Club33 The inspire & Angels

こんなに美しい地球で生きて

© Club33 The inspire & Angels

© Club33 The inspire & Angels

人生を生きるヒント

- 死ぬまでにやってみたいことリストを書き出す
- 好きな名言をたくさん書き出す
- 人に言われて嬉しかった言葉を書き出す
- 感動した瞬間を書き出す

© Club33 The inspire & Angels

・・・それらは、とある女性が19歳の時に
ノートに書いていた項目。

実に平凡だった彼女は
人生の理念と軸を見つけて、
今は会社顧問・投資家・
社会貢献家になっている

© Club33 The inspire & Angels

「死ぬまでにやりたいことリスト」は
彼女が**行動する勇気**となり
「好きな名言」で**大事にする価値観**が見え、
「言われて嬉しかった言葉」から**自身の強み**を知り
「感動した瞬間」で「人に感動を与えられる側に」と
想いを新たにできた。

© Club33 The inspire & Angels

✓「自分の使命とか、わからない」

✓「自分が何に情熱を持っているのか、
わからない」

という人もいるかもしれませんね。

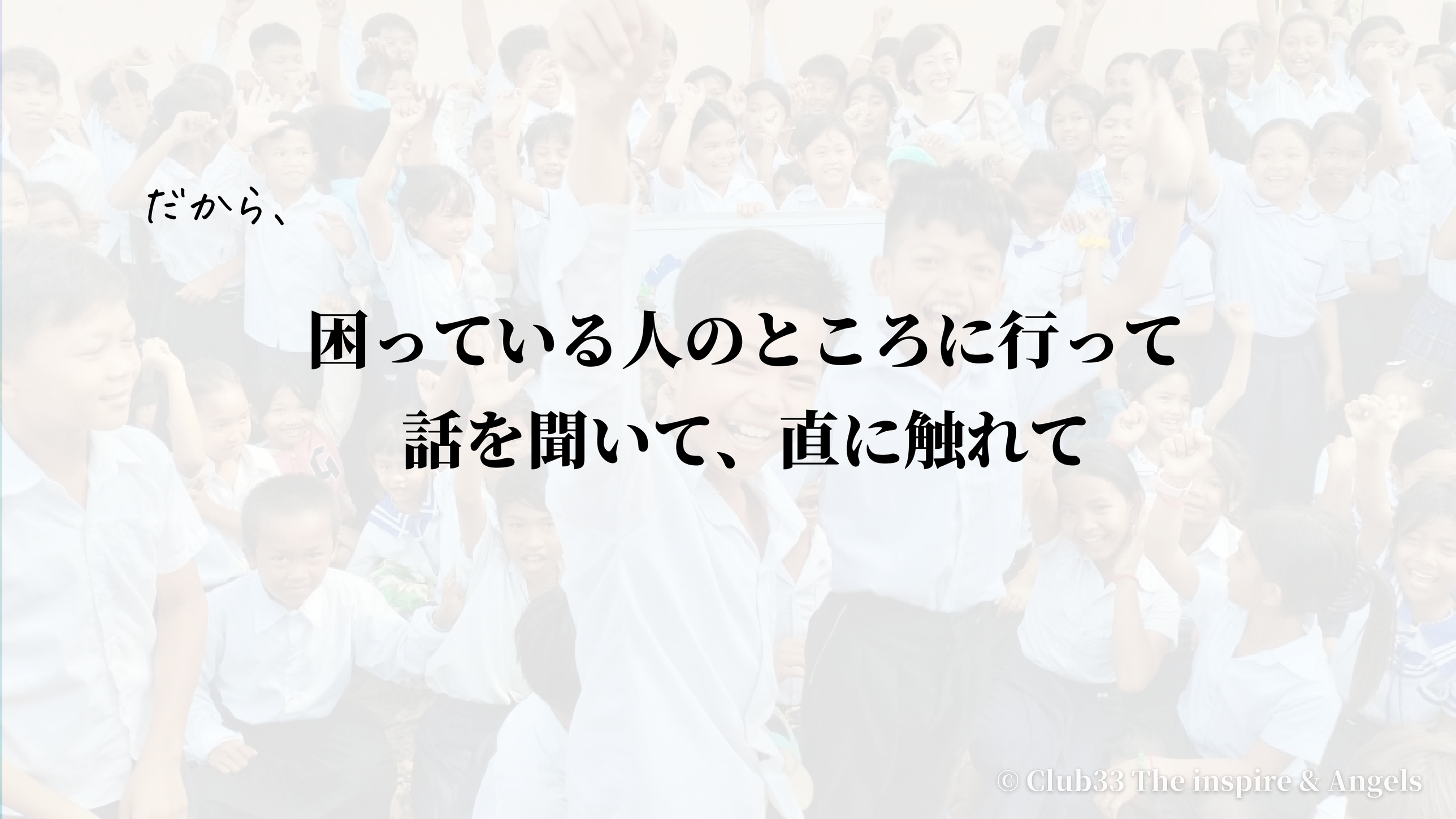
© Club33 The inspire & Angels

それはきっと、

役割を知る機会が今までなかっただけ

経験と情報が圧倒的に足りない

© Club33 The inspire & Angels



だから、

困っている人のところに行って
話を聞いて、直に触れて

© Club33 The inspire & Angels

私にはこれが
できるんじゃないかな？

と気づく時がくる

© Club33 The inspire & Angels

人生を終える時、
何を、残していくのか？

考えるきっかけになる

© Club33 The inspire & Angels

あなたは、どんな人生を
生きたいですか？

© Club33 The inspire & Angels

「自分なりの価値観を持つ」
「大切な人を大事にする」
「ワクワクすることに挑戦する」
「家族と幸せな時間を過ごす」
「楽しく社会貢献する」

© Club33 The inspire & Angels

自分の心ひとつで
幸福度が決まる

- いっぽ踏み出す勇気を持つ
- 付き合う人を変える
- 人生を楽しむ、と決意する

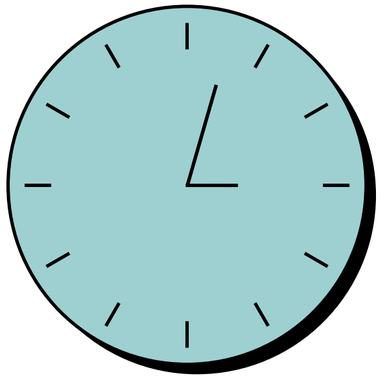
© Club33 The inspire & Angels

時間は、有限。

残された**命の時間**を
どうやって過ごしていくのか

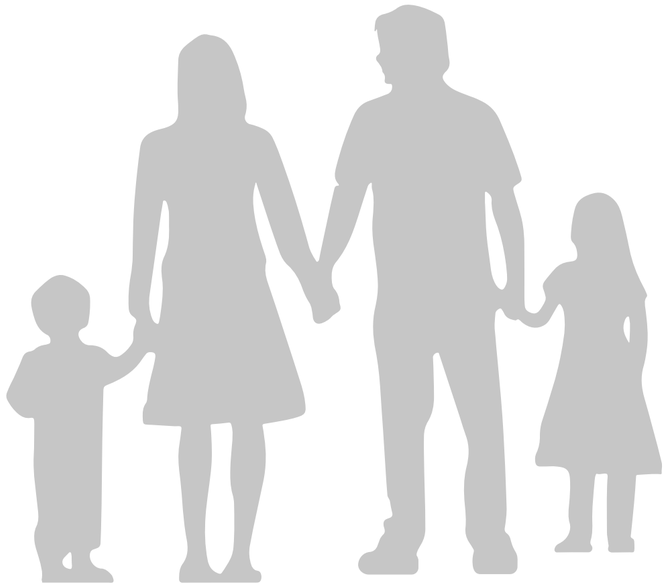
© Club33 The inspire & Angels

貴重な命の時間、　イライラしたり　引きずったり



© Club33 The inspire & Angels

目先に追われて　大切な人との時間をないがしろにしていませんか？



© Club33 The inspire & Angels

自分の時間を何に1番使いたいのか？

少しの時間でさえも妥協せず

本当に大切な方や大切なことに
時間を優先して使う

© Club33 The inspire & Angels

あなたの、今年の
絶対優先事項は何ですか？

・家族として
・経営者として

© Club33 The inspire & Angels

今日やる事は
理想とする未来や目標の原因となるか？

を常に意識しながら目的を持って行動を選択していく、
その積み重ねが人生になる。

© Club33 The inspire & Angels

目的を持って、今の**瞬間**の
「命の時間の使い方」を**選択**する

© Club33 The inspire & Angels

★今の選択は理想の未来に繋がっているか？
　本当に向かいたい場所は？

★今、この瞬間は今しかない
　～大切な人との時間を大事に生きる～

© Club33 The inspire & Angels

「この選択は、理想の未来と繋がっているか？」

© Club33 The inspire & Angels

この一瞬に選択する「行動」が変わらないと
人は変わらない
しかし、
「未来につながること」を「行動」し続けると
数年後に大きなインパクトになっていく。

© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

- 死ぬまでにやってみたいことリストを書き出す
- 好きな名言をたくさん書き出す
- 人に言われて嬉しかった言葉を書き出す
- 感動した瞬間を書き出す

© Club33 The inspire & Angels

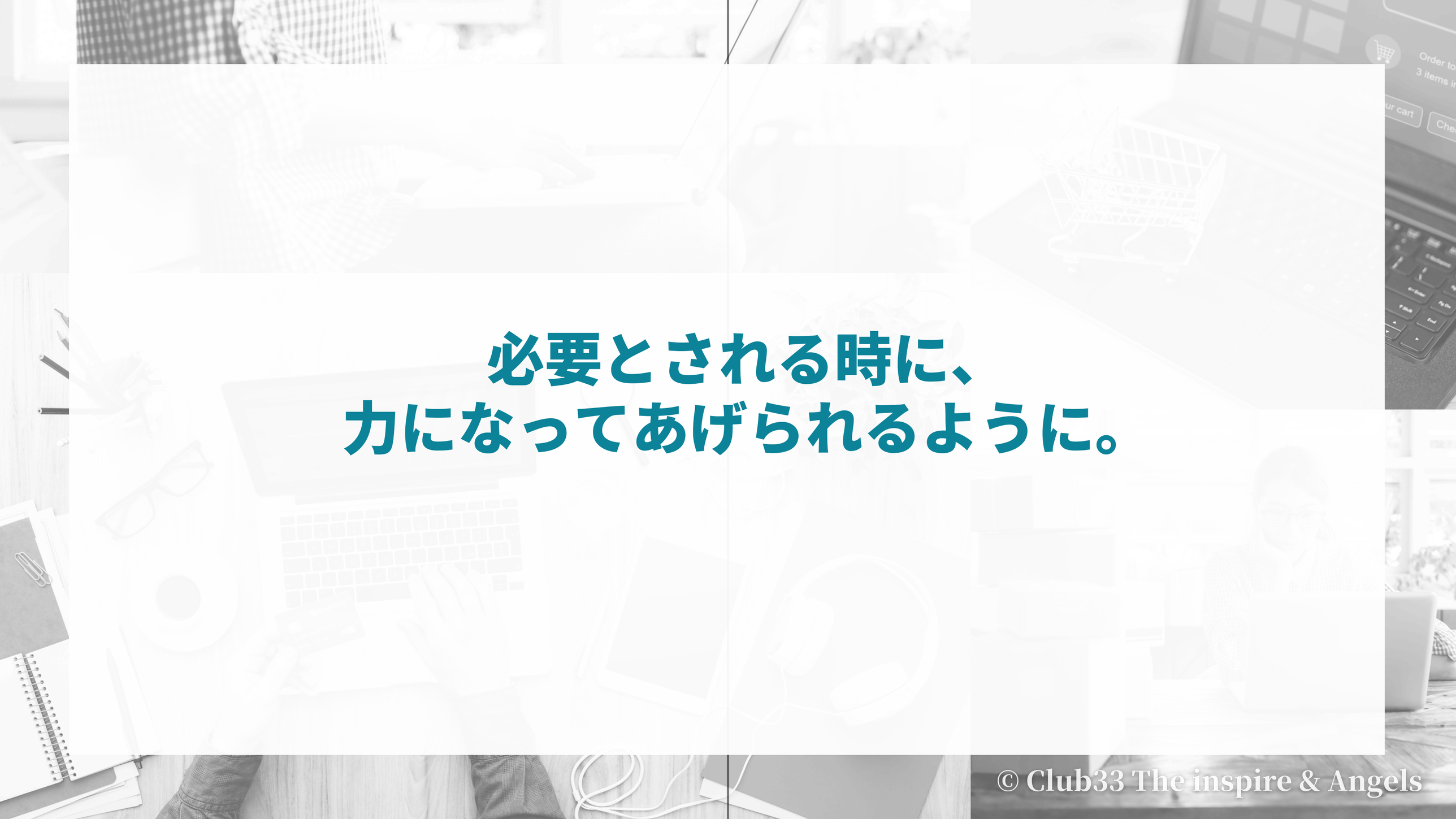
物事を変えるためには
「影響力」を持つこと

© Club33 The inspire & Angels

「貧困問題を解決する」
「教育を変える」
「幸せな日本人を増やす」
「得意なことで輝ける人を増やす」
「健康を疎かにしない社会を作る」
「一人でも、多くの命を救う」
「殺処分、ゼロ」

それぞれ、
抱えている想いがあり、
より良い世界を
想っていることでしょう。

© Club33 The inspire & Angels



必要とされる時に、
力になってあげられるように。

© Club33 The inspire & Angels

自分の器が大きければ

たくさんの人を受け止められる

たくさんの人を救える

© Club33 The inspire & Angels

あなたの**挑戦**が

誰かを**インスパイア**する

エネルギーとなり

© Club33 The inspire & Angels

あなたの失敗や悲しみは
いつか誰かを救う光となる

© Club33 The inspire & Angels

自ら率先して学び、
経験値を増やす

© Club33 The inspire & Angels

一人ひとり、それぞれが
影響力を高め
この世界を、
より最高なものにしていく

© Club33 The inspire & Angels

あなたは、
どんなふうに、
この世界を最高にして
いきたいですか？

© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

あなたが目指す世界は、どんな世界？

© Club33 The inspire & Angels

本当のビジネスとは？

何のために ビジネスをするのか

© Club33 The inspire & Angels

パナソニックの創業者である松下幸之助氏によって
創設された「PHP研究所」のPHPとは、
“Peace and Happiness through Prosperity”
という英語の頭文字をとったもので
“繁栄によって平和と幸福を”といった意味があります

© Club33 The inspire & Angels

社会に還元するために利益を出す

『ノーマージン・ノーミッション、
利益を生まないところに ミッションはない』

by スティーブンコヴィー博士

© Club33 The inspire & Angels

ビジネスを通じてどう社会問題を解決していくのか？

関心の輪の広さ＝影響力の大きさ

社会の流れにアンテナを張り、
関心の輪の範囲を広げていくと、
やるべきことが はっきりと見えてきます。

皆さんは、普段何を見ている？

© Club33 The inspire & Angels

「どんな社会問題を解決するか？」
これを言語化した時が、
あなたの本当の事業のスタート。

© Club33 The inspire & Angels

あなたの理念は何ですか？

© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

あなたはどんな理念・思いを持っていますか？
どんな世界を実現したいですか？

心からの想いは、すぐに見つかるものではないけれど、
アンテナを立てておこう。

© Club33 The inspire & Angels

お客様に求められる
ビジネスとは

© Club33 The inspire & Angels

・人生を通じてお付き合いをしたいような、
「理想のお客様」は？

© Club33 The inspire & Angels

お客さまをよく知る

・富裕層が対象ならば、富裕層の方が何に関心があり
何を喜ぶかなど習慣を知るリサーチ・アンテナを立てること

・女性を対象としたビジネスをしたいなら、
女性消費者・女性の真理をよく知っておくこと。

© Club33 The inspire & Angels

お客様がどんな方で、何を求めているか、
どんな未来に向かいたいかを明確にする

・時流に乗っているか？
・今求められているか？
・本当に求められているか？
・お金を出す価値があるほどに求められているか？

© Club33 The inspire & Angels

1)「対象者が誰なのか」
「これは本当に　求められているか？」

2）対象者の方の本当の悩み、課題を知る

3）相手の根本的な悩みの解決にアプローチ

© Club33 The inspire & Angels

お客さまの持つ「強烈なニーズ」は何か

ヘンリー・フォード（フォード創業者）

「もし成功の秘訣がたった1つあるとすれば、
それは相手視点から
物事を見る能力を身に付けることだ。」

© Club33 The inspire & Angels

- 相手の課題を見抜く
- 相手が本当に欲するものを見抜く
- 相手が望む未来を提示する
- 相手の人生の幸せに内心コミットする

→ 経験値を持っていることが大事、

自らが率先して
挑戦し、経験する

© Club33 The inspire & Angels

・未来を見せる。
「ここへ行けば、なにが変化する？」

© Club33 The inspire & Angels

＜これから起業をする人は・・・こんなポイントも大事！＞

- お金を出してでも解決したい悩み / **投資回収がしやすい / 成果が出やすい**
- 単価が小さすぎない（付加価値をつけて単価を上げる工夫）
- シンプルにする / 他社との違いを明確にする

© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

- 理想のお客さまはどんな人ですか？
- その人が、「今すぐ」「お金を出してでも」解決したい悩みや課題はなんですか？

© Club33 The inspire & Angels

結果を出す

© Club33 The inspire & Angels

影響力を高めるには？

1）実績　→説得力がつく

2）実行　思ってるだけじゃなく、
実際に動いている、
実際に誰かを助けている、
実際に挑戦している

© Club33 The inspire & Angels

まずは、やってみる（実行・行動）

学生さんの脳

＼学ぼう／

経営者の脳

学びながら
収益化しよう
走りながら考える

© Club33 The inspire & Angels

結果を出さないから、お客さまが集まらない

◆ダイエットを商品にしている人ならば・・・？

住み込みでご飯作ってあげて、トレーニングして・・・
そこまでやったらそりゃ痩せるよね、と言う圧倒的なものを作る

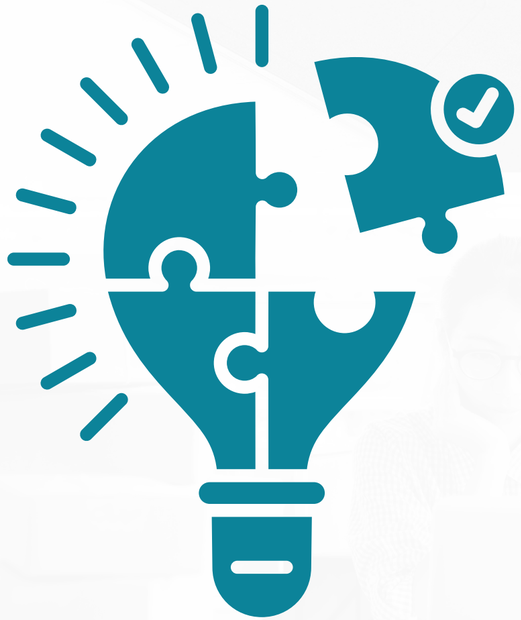
お客様の成果のために
全力投球するから、
最初の事業は一点集中。

© Club33 The inspire & Angels

できるかできないか、じゃない、
どうやってやるか？

目的を果たすために、何をやればいいか？

今までの概念に縛られない
画期的な手段



© Club33 The inspire & Angels

「決めた瞬間」から、運命は廻り始める。

強烈な決意をして
自分は必ずこうなれる！
と思い込んだ時から変わり始める

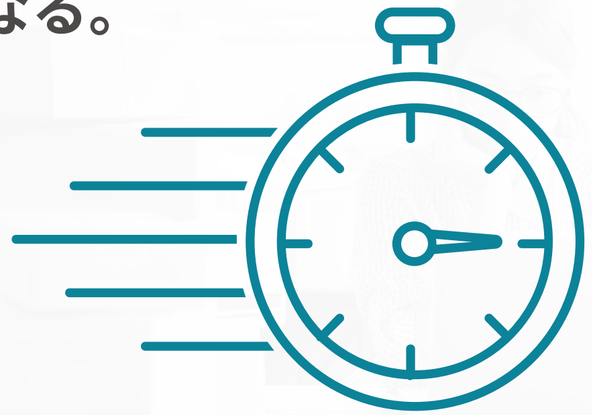
© Club33 The inspire & Angels

お客さまを絶対に幸せにする、という
強い決意と想いがあるか
想いを発信しているか
「口から出る言葉がすべて宝物のような存在」
になっているか

© Club33 The inspire & Angels

決めた瞬間、才能が湧き始める
行動をし始める
成果を出す人の特徴は、行動の量、スピード

決意から来る気迫や想いが、相手の心を動かすものとなる。



© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

お客さまの課題を解決するために
あらゆる手段を尽くせるとしたら
誰の、どんな手を借りて
お客さまに　何をしてあげますか？

© Club33 The inspire & Angels

集客

ビジネスで苦しむ＝「集客」に苦しむケースが大半
集客しなくて良くなったら、時間に余裕ができる。

→ 集客しなくてもいい状態を作ることが
経営において、とても大事。

© Club33 The inspire & Angels

「マーケティングとは
セリング（セールス）をなくすこと」

By ピーター・ドラッカー

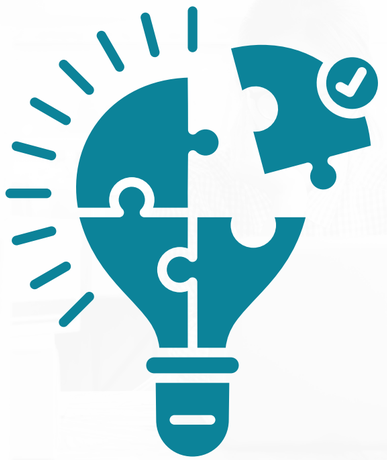
© Club33 The inspire & Angels

1）商品作りの前に、まずは集客

相手のニーズを汲み取りきれないままの商品は、押し売りになりがち。
実際にお客様とつながって、相手のニーズを知ってから
相手が欲しているものを提供する

© Club33 The inspire & Angels

2）集客は自分で集めるものではない
→「人が集まるところに行って　目立つ」



© Club33 The inspire & Angels

集客の種類

コミュニティで目立つ

見込み客が集中している場所に行って、目立つ
（圧倒的な価値提供をする）

© Club33 The inspire & Angels

器（受け皿）を作る

→ たくさんの人のアテンションを受けたら、

「入り口」「接点」

いつでもコンタクトが取れる状態を作っておきましょう。

LINE公式 と メールマガジン
（ただし、秘書や事務スタッフが管理・更新すること）

© Club33 The inspire & Angels

リピート、継続率（長いお付き合いをする）

- **単発講座や単発セッションはしない**

（単発を繰り返す場合、そのための毎回のやりとりや、
日程調整などを余計な手間、余計な時間が発生する）

- 長期でお付き合いし、相手を幸せにすることに集中する

© Club33 The inspire & Angels

Facebook集客の場合

- Facebook投稿は価値提供の場
- １つの投稿で「人生観が変わる」ような
  価値ある投稿を重ねる
- 生き方を見せる、価値観や、理念を伝える

© Club33 The inspire & Angels

プロフィールで決まる

© Club33 The inspire & Angels

「この人の話を聞きたいな」と思ってもらう事が大切

- **誰がどうなれる専門家か**
- 自分の「問題解決」や「願望実現」をしてくれる
  メリットがある人かどうか?

© Club33 The inspire & Angels

1）肩書き

© Club33 The inspire & Angels

NGパターン

・ありがちな肩書き　(コーチ、コンサルなど)
・お客様が知らない専門用語・造語
・認定講師・資格取得講師等
・覚えにくい（ゴロが悪い）
・読み方がわからない（ローマ字・スペイン語など）

© Club33 The inspire & Angels

2）実績や経歴

・累計〇〇個販売 (売上実績等)
・取引先実績
・元〇〇 (有名企業・職業)

© Club33 The inspire & Angels

3)信頼性・権威性

・メディア掲載
・お医者さま監修
・お客様満足度（アンケートの結果を見せる）
・〇〇で1位

© Club33 The inspire & Angels

4)共感（権威性ばかり出すと遠い存在になりすぎる）

- 趣味、好きなもの
- 家族、ペット（ゴールデンレトリバーのバナナです！など）
- 好きな言葉、座右の銘
- 理念、想い
- 苦労話
- 過去・現在・未来（描くビジョン）のストーリー

© Club33 The inspire & Angels

写真イメージをイメチェンすることも大事

見るからに「違う！」「すごい！」「面白い！」を引き出す

名刺、肩書、
自己紹介の仕方、
背筋、服装など
全てで見られている

© Club33 The inspire & Angels

「際立つ」存在になる

他の人と違うポジションを取る

取り上げてもらう、対談を組んでもらう
そのために必要なものは・・・

・肩書き
・言葉　　口から出る言葉が全て
　　「宝物」のような存在

© Club33 The inspire & Angels

選ばれるポジションを取る。
その分野で1番になる。人より先の道を行く。

例えば・・・オンラインでの登壇イベントに選ばれるには？

「会社顧問」「投資家」というポジショニング
→ 他にいないので、選ばれやすい・**重宝**されている

「経営者」「コーチ」ありふれているポジショニング
→ 選ばれる理由がない

（かといって、超奇抜すぎるもの、ニーズがないものもNG）

© Club33 The inspire & Angels

レジェンドを作る

選んでもらう存在＝アウトレイジャスな
生き方をしているか？

© Club33 The inspire & Angels

◆ レジェンドを書き起こそう

「この人面白いよね！！」 と言われるレジェンドを
いくつ作った人生でしたか？

宿題：あなたのプチレジェンドを
棚卸しして、FBに書き出そう

© Club33 The inspire & Angels

収益化・成約率を高める

© Club33 The inspire & Angels

心に刻む３つのルール

1）時間こそが最も貴重な資産

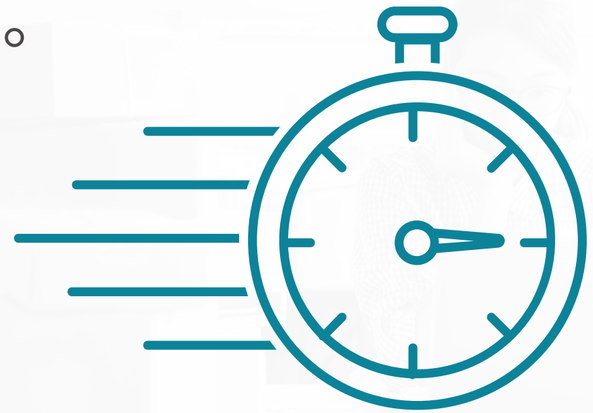
2）優先順位を常に意識する

3）「売れるまでは何も起こらない。」

© Club33 The inspire & Angels

1）時間こそが最も貴重な資産

その時間を使う目的は何なのか、ゴールは何なのか、
常に意識しましょう。
あなたの命の時間を大切に感じて使ってください。



© Club33 The inspire & Angels

2）優先順位を常に意識する

どうでもいい些細なことに夢中になってはいけない。
これからの、1時間、1週間、1年間で1番重要なものが何かを
常にはっきりさせておく。
向かいたい未来に対して、直結する選択を取る。

© Club33 The inspire & Angels

3）「売れるまでは何も起こらない。」

IBMの初代社長　トーマス・ワトソン・シニアの言葉。
ビジネスはボランティアではない。
しっかり利益を上げてこそ、時間とお金の余裕を持って社会に還元ができる。

© Club33 The inspire & Angels

成約が生まれやすいもの

1）理念・価値観が一致しているもの

2）お客さまがお金を出してでも必要としているもの

・投資回収しやすいもの
（お金になるもの、収益が直接上がるもの、資産が増えるもの）

・強い願望を叶えるもの
（長生きしたい、簡単・楽で・すぐに美しくなりたい、など）

© Club33 The inspire & Angels

強い需要があるか｜ポジショニングが取れているか

期待値を超える価値提供ができている｜表に出しているか

お客様からの評判が良いか

LTV値は高いか

（継続・単価・ビジネスモデル・頻度・キャッシュポイントが複数）

© Club33 The inspire & Angels

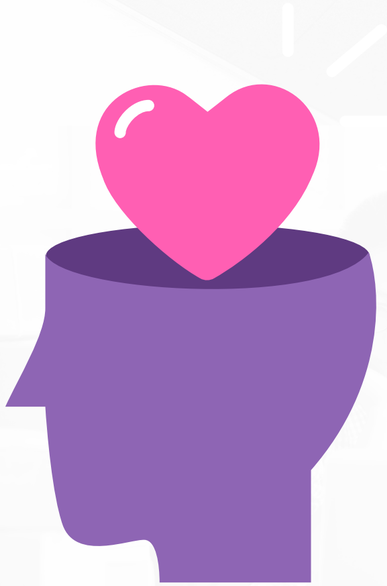
行動する

- 接触回数
- 露出回数
- お客様の声を出す
- 声をかける
（登壇側にどんどんなる）

© Club33 The inspire & Angels

成約率・・・心の状態を高める

- 感性的な悩みをしない
- 即席で気分が満たされるものを
  見つけておく
- 相手へのGiveが基本



© Club33 The inspire & Angels

縁を活かすために、心掛けている３つ

- 一緒の時間を相手の価値になる時間にする
- 心の状態をいつも最高値に満たしておく
- 感謝を伝える、良い部分を見つけて伝える

人生も、経営も、マインドが９割。
自分の心を常に充実感MAXにして、迷わず進んでいきましょう。

© Club33 The inspire & Angels

結果を出す

- 相手の悩みを感動レベルで解決する
- 成果を出させる
- クライアントの皆さまへ「これでもか！」の価値提供
- 実績と信頼をつくる

© Club33 The inspire & Angels

Notebook Time

１年後には、どんなことを実現して
どんなレジェンドを作っていたいですか？

© Club33 The inspire & Angels

たった１度の人生を価値あるものにしよう。

学び、心を磨き、器を大きくし、

貢献できる幅を広げる。

今から、動こう。

© Club33 The inspire & Angels