

マインドセット について

～経済と時間の自由を得る心構え～

エンジョイプロフェッショナル倶楽部
主宰 松村ヤスヒサ

たくさんの不安

- 今まで高単価の商品・サービスを売ったことがないと、
 - そんな高い商品のセールスをしたら嫌がれない？
 - 自分のレベルで高単価商品が作れる？
 - クレームが来たらどうするの？
 - 2c hに悪口とか書かれたら？
 - セミナーで上手くしゃべれる？
 - セミナーに人が集まるかが心配、



ビジネスは螺旋階段

- 今、あなたがいる場所から一段上の階段は見える
- 10段先は見えない、、
- ぜもなぜか10段先を見たくなくなってしまう、気になる
- そのためすぐ上の一段目を登らない行動を取ってしまう
- 色々なノウハウが気になって分散してしまう

目の前の一步を踏み出す

- 既に見えている次の一段を上れば、必ずその上のステップが見えてくる
- 不安だからこそ、一歩ずつ進む
- 目の前のワークを一つ一つこなしていただく
- すると、必ずフィードバックが得られ次に進める

100%の確証

- 頭がいい人ほど完璧を求める、100%の確証が欲しい
- しかし、残念ながら100%の確証というものは無い
- 優れたマーケッターでも新規事業では5割は失敗する
- 階段を一步上ってみるまでは分からない

ビジネスはインナーゲーム

- 環境が変わっても、内面を変えなければ成功できない
- あなた自身が変わらなければならない
- 「変える」と決めて前に進む

進化は居心地の悪い場所で 起こる

- あなたは、高単価商品・サービスを作り、それを売っていく課程で、自分のコンフォートゾーンを越える必要がある
- 何もしなければ失敗はしない、でも何も起きない
- 一度越えてしまえば、当たり前になる

昔は難しかったけど、今は簡単に出来るようになってきていることは？

- **エクササイズ**
- **3分間で書き出す**

最大の障害は自分

- 恐れ、プライド、エゴ、他人の目、、
- 「やる価値のあることなら、たとえ最初は下手であっても、やる価値がある」 by ミケランジェロ
- 高単価の商品・サービスを作って、それを売るのはやる価値があること
- 経済的な豊かさと時間の自由を得ること

恐れを乗り越える

- セールスであれマーケティングであれ、成功を「阻む」典型的かつ最大の要因は、恐れ
- 行動を起こすことを恐れ、見込客に自分の商品・サービスを買ってもらうために成すべきことを恐れる
- この恐れを乗り越えるためには、

**顧客についての理解を深め、
問題解決のお手伝いに徹する**

D
R
E
A
M
D
E
D
I
C
A
T
I
O
N
R
E
S
P
O
N
S
I
B
I
L
I
T
Y
E
D
U
C
A
T
I
O
N
A
T
T
I
T
U
D
E
M
O
T
I
V
A
T
I
O
N

あなたが**恐れを乗り越える**ために

全力でサポートします

by 松村