





まずは皆さんの自己紹介

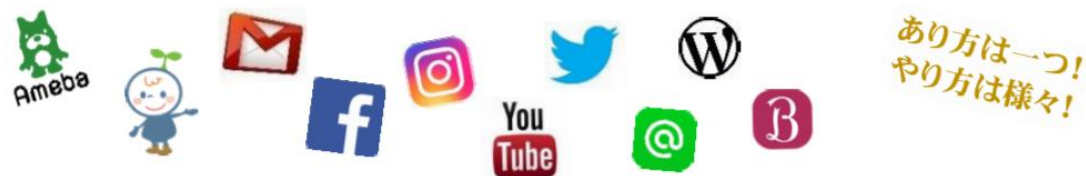
- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



個人事業の成功法則はコレ！

七つの習慣勉強会（前編）

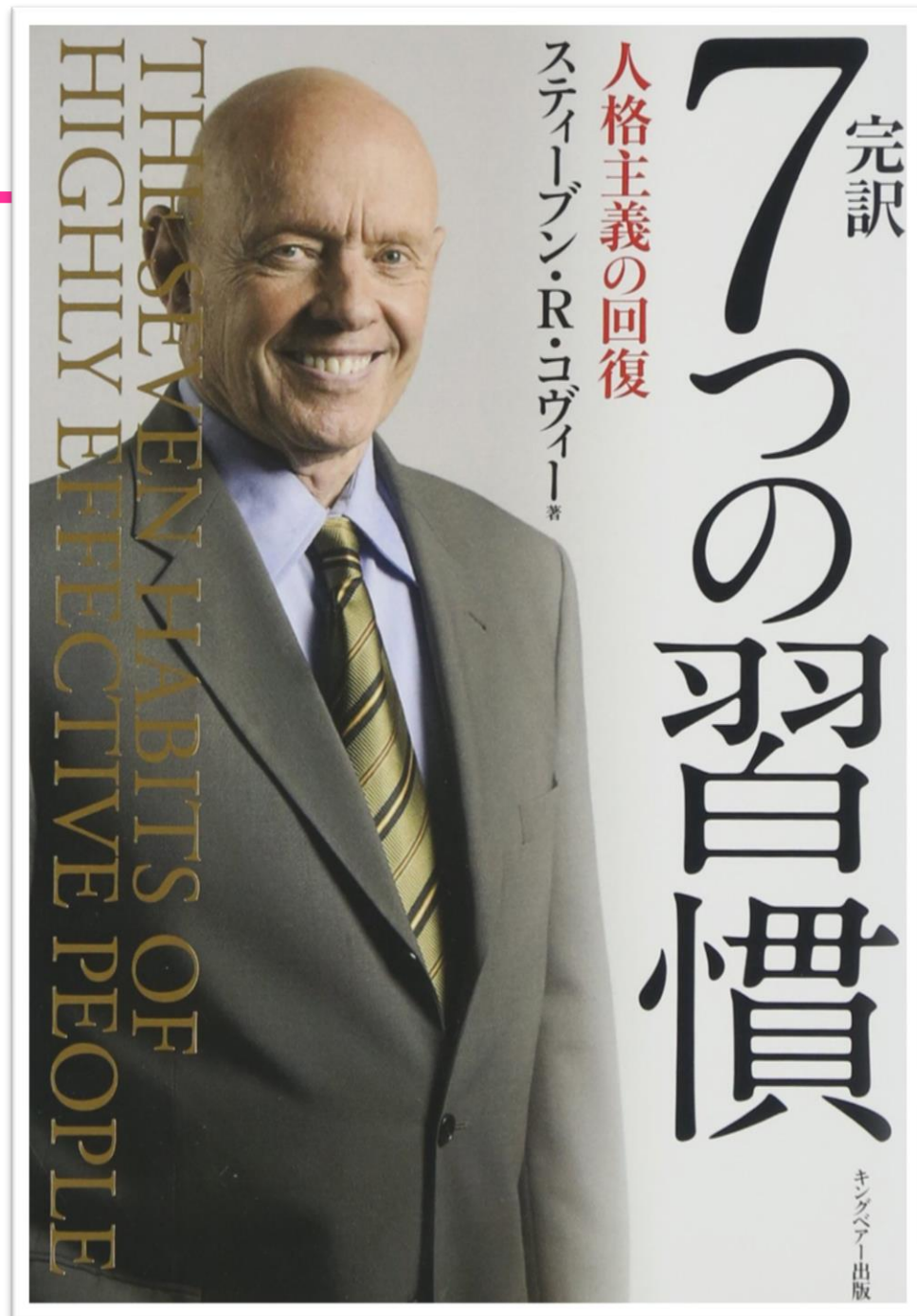
起業の基礎

■ 理を学ぶ一冊

7つの習慣

【コビー博士著書】

ビジネスだけでなく人としての
原理原則について書かれている。



ことわり

理を知る

理とは…

自然界の絶対的なルール

理に反することをすると

必ず失敗する。

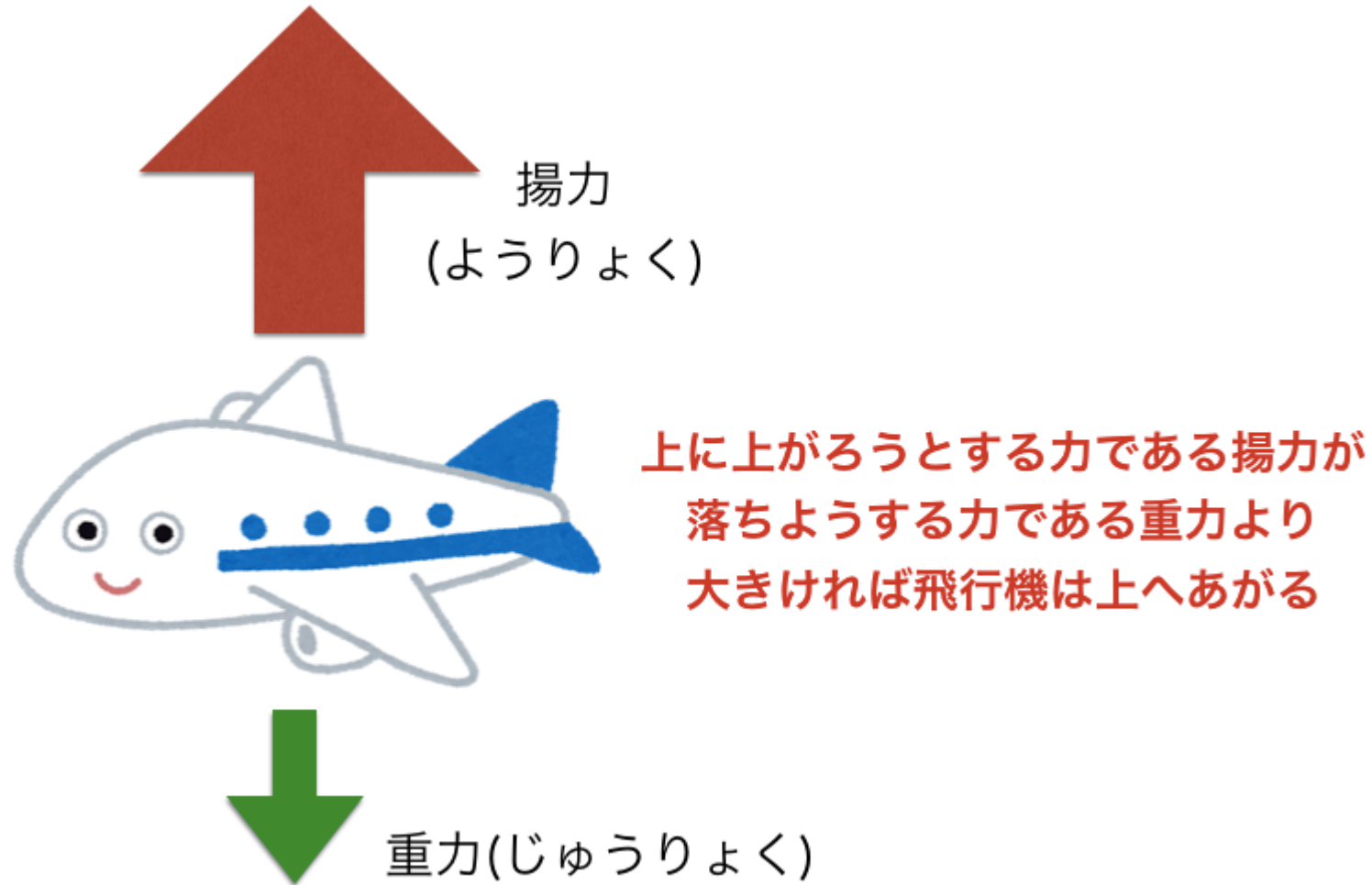
例えば...

重力



理に反して
飛ぼうとしても落ちる。
これは原理原則。

でも原理原則を知っていれば…



■ ビジネスでも理を意識する

道理(物事の正しいすじみち)に沿わないこと

・無理矢理

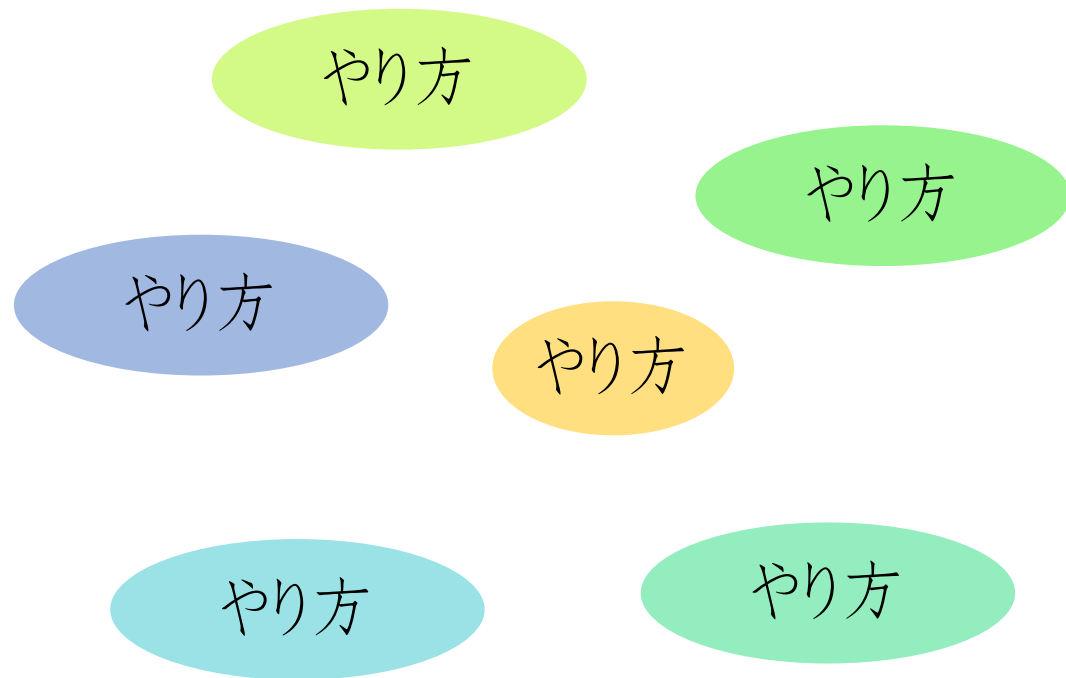
先に売上を作るのは
ただの暴君である

＝信頼されず続かない



個人事業の成功哲学

■ うまくいかないパターン



志・目標が無いから全てが点になり、繋がらない。
煽らないと売れない。

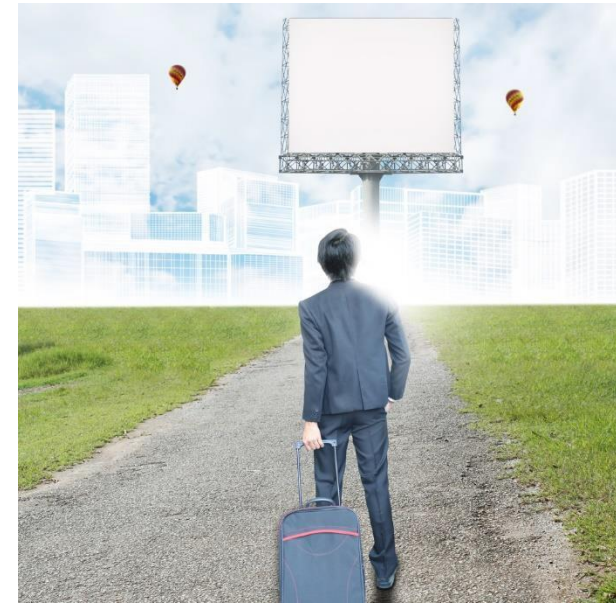
信頼もなのに無理矢理成功しようとする。
儲かりそう、自分にもできそうなどが
判断基準になる。

→ ブレまくり支持されずうまくいかない。

■ ビジネスでも理を意識する

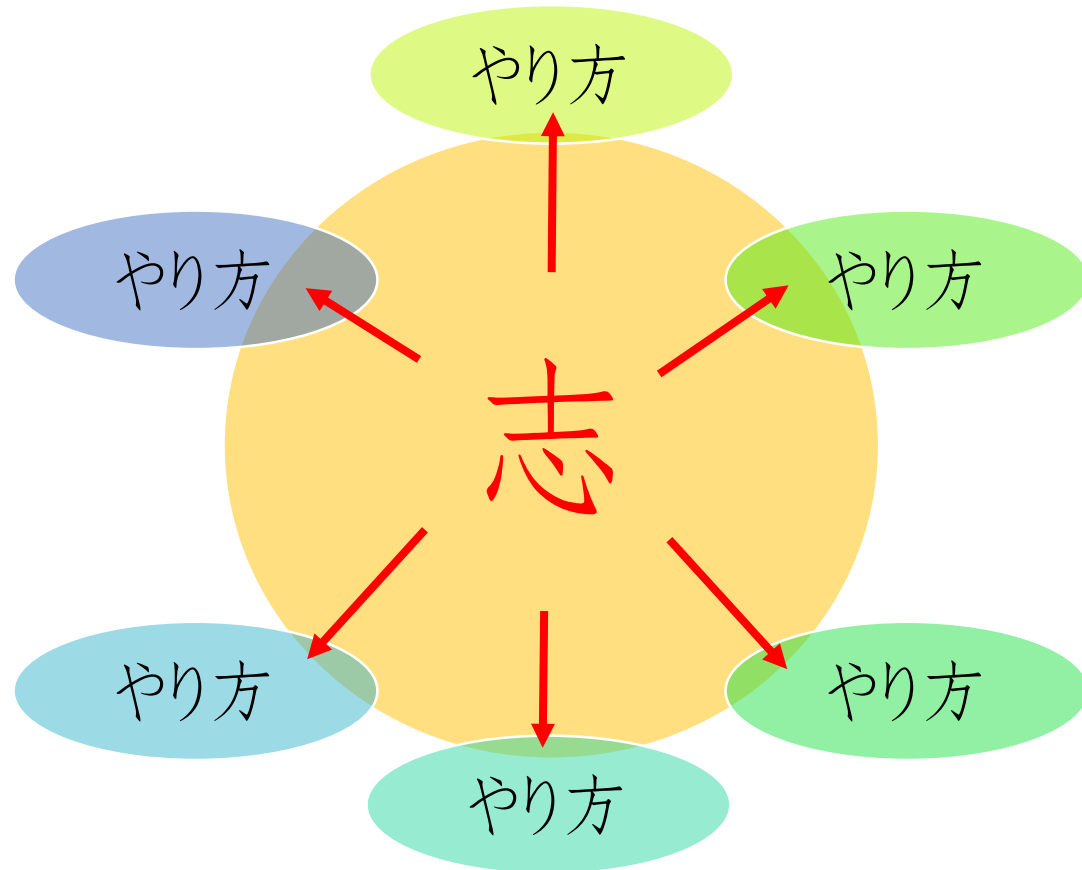
道理(物事の正しいすじみち)に沿ったビジネス

- 志があり
- 信頼があり
- 売上が上がる



個人事業の成功哲学

■ うまくいくパターン



志・目標をもち、
それを成すためには
何をやるべきかを逆算していく
(やり方: ブログ、メルマガ、FB、手紙、チラシ、講座など)

「なんのために」からスタートすれば
「やり方」には創意工夫が生まれ
「やり方」に思いが乗るから支持される。

起業の基礎

もう少し分かりやすくすると、

1億円の家



家 = やり方【スキル】

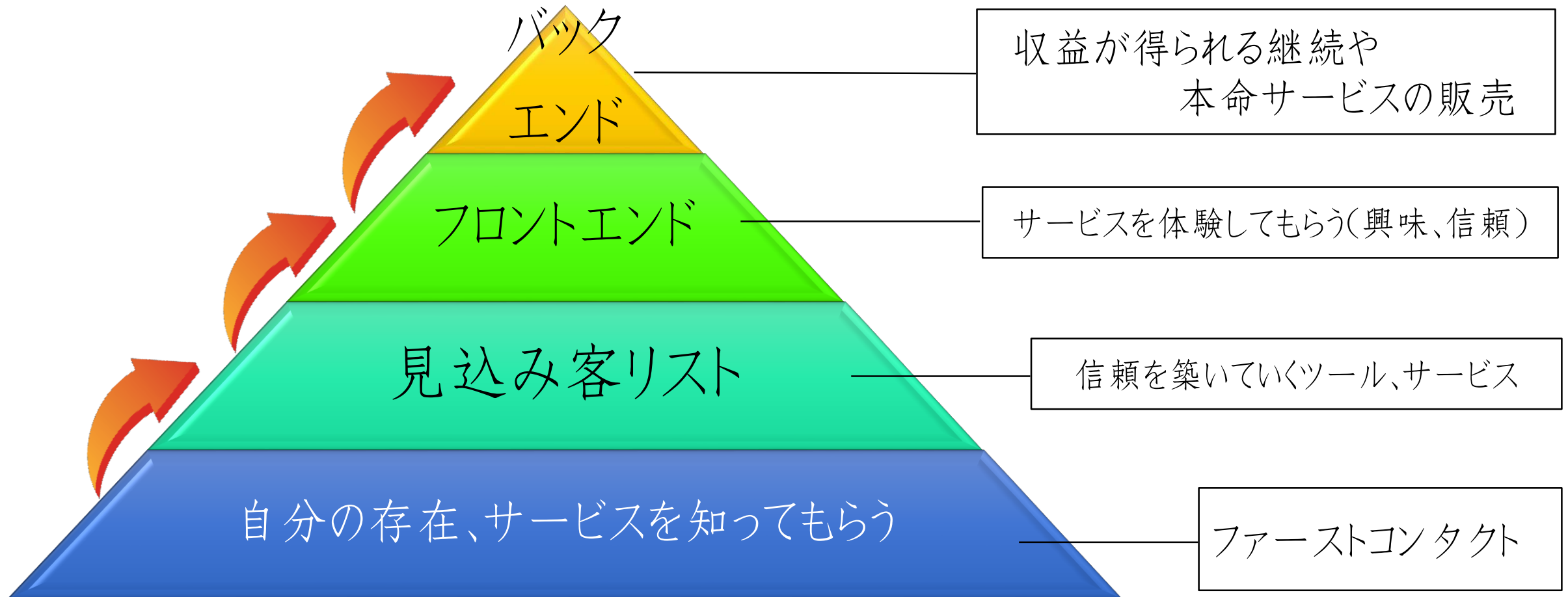
(資格、知識、技術、ブログ、FBなど)

土台 = あり方【マインド】

(原理原則、動機、使命、イメージなど)

⇒ 土台が緩いとブレる!ズレる!

信頼を築いていくステップマーケティング



7つの習慣

起業の基礎

7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ



習慣の前に...
インサイド・アウト
(内から外へ)

起業の基礎

■ インサイド・アウト

自分(内側)から周囲(外側)に影響を及ぼす。
他人や環境を変えるには自分が変わるという考え方。

信頼されたいなら信頼される人になる
愛されたいなら愛される自分になる

起業の基礎

■ インサイド・アウト

全ての問題は自分の中にあり、
自分が変わらなければ周囲も変わらない
という考え方

起業の基礎

■ アウトサイド・イン

外部環境から影響を受け、概念が作られる。
敵がいなくなれば全ては解決するという考え方。

自分が上手いいかない現状は他人のせい。
周囲に変わることを要求し、相手を正そうとする。

起業の基礎

■ アウトサイド・イン

全ての問題は自分の外にあり、
結果を出すには周囲を変える
必要があるという考え方

起業の基礎

■ 基本

問題は自分の外にあると考えるならば「その考え」こそが問題である。



起業の基礎

■ 基本

全ては自分から。
自身の影響力を
高めることで
周囲は変えていける



起業の基礎



7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ

私的 success

公的 success

両方に通ずる



第1の習慣
主体性を発揮する

起業の基礎

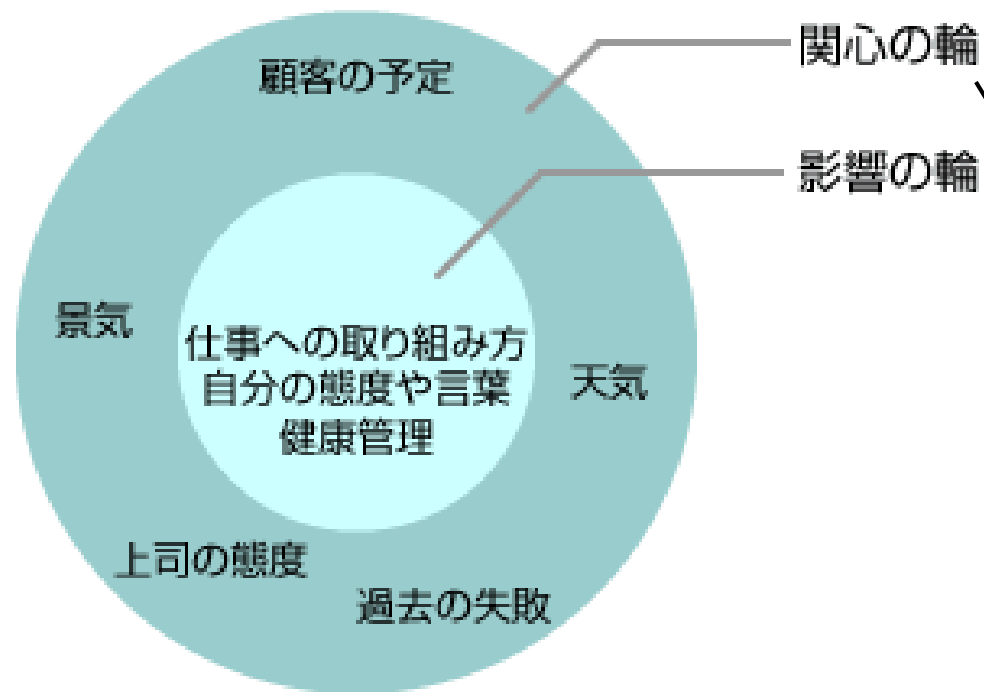
■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性とは…

自分の人生に対して自ら選択し、
自ら責任をとるということ

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

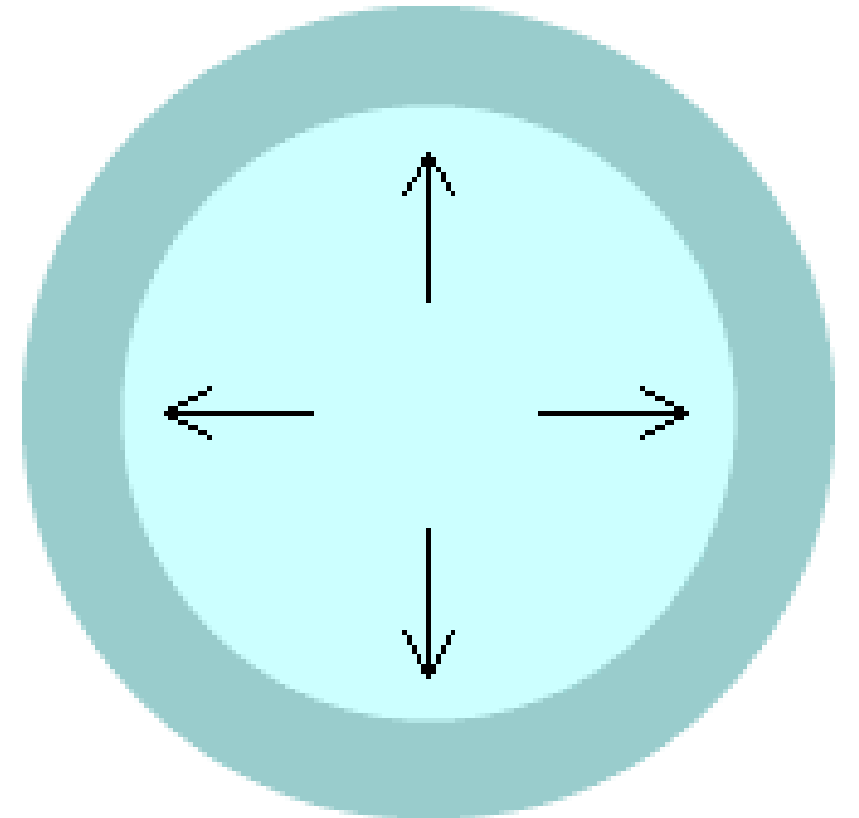


ただし、自分が
管理できるものと
管理できないものが
あります。

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮すると
影響の輪が広がっていく。
色んな状況を変える
自分になれる！



影響の輪が広がる

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

◆ コビー博士

激動するこの新しい時代、仕事を受け身的に実行しているだけではたちまち相手にされなくなり、脇に追いやられてしまう。

問題になるのではなく、なくてはならない問題解決者になろう。



起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

例えば…ここは飲食店です。
あなたはホールスタッフとして働いています。
店舗の営業時間は17時から24時。

あなたが「主体性を発揮する場合」と
「主体性を発揮しない場合」にどのような
行動をするのか考えてみましょう。

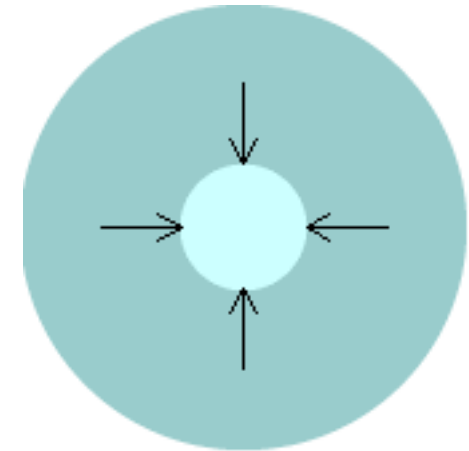


起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮しない場合…

- 出勤はギリギリで服装も整っていない
- 以前から気になっていた汚れは手付かずのまま
- 人気店にならないで欲しい、忙しくなるだけだから
- 料理を食べに来ているのだから、接客には興味をもたれていないはず
- リピートなんてまっぴらごめんだ。店の欠点を知られてしまうんじゃないか
- あのスタッフの動きはぎこちないが、余計な仕事は増やしたくないので指摘しない



影響の輪が小さくなる

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を妨げるもの

遺伝、過去の経験、
環境などを理由に

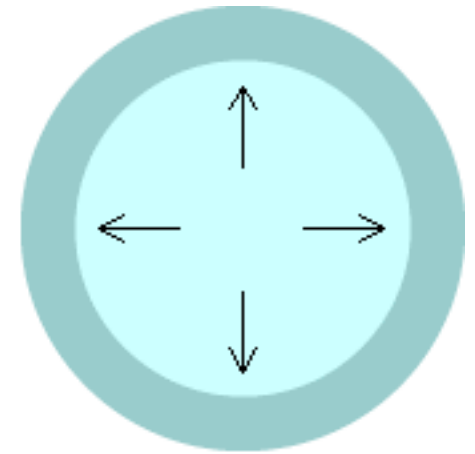
- 自分自身の価値・能力を低く見積もっている
- 誰かが何とかしてくれるという受け身や依存
- 他者と意見が食い違うことへの逃げ

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

主体性を発揮する場合…

- 早めに出勤し、より細かく清掃する
- いかにしてリピートしてもらおうか考える
- よりお客さんに好感を持ってもらえる接客を心がける
- 店舗にお客さんを呼ぶために、どのように人気店に仕立てるかを必死に考える
- スタッフの行動をしっかり見て、必要なら改善点を伝える(もちろん柔らかく伝える)



影響の輪が広がる

→ 他にどのような主体的な行動が出来そうでしょうか？

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

【ワーク 目的を理解する】

いまやっている仕事は
「何のために」行われており
「何」もしくは「誰」に影響を及ぼしますか？
5つほどあげてみましょう。

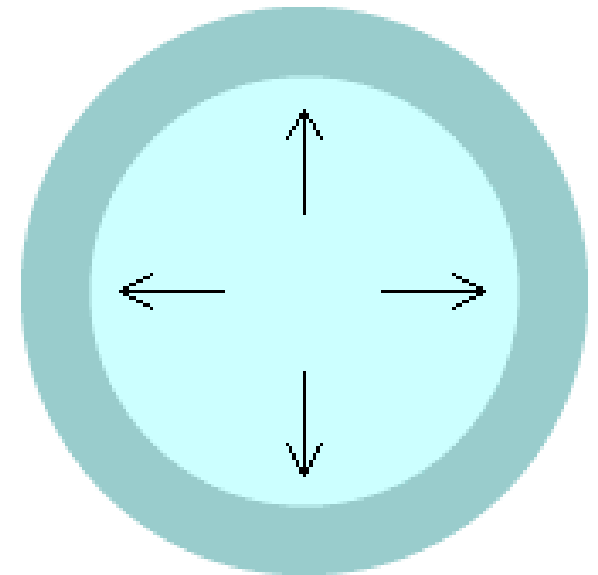
例
メルマガは見込み客の
教育と集客に繋がる。

起業の基礎

■ 第1の習慣 主体性を発揮する

【ワーク 影響の輪を広げる】

いまやっている仕事以外に
どんなことを行えば「影響の輪」は
広がっていきそうでしょうか？
3つほどあげてみましょう。



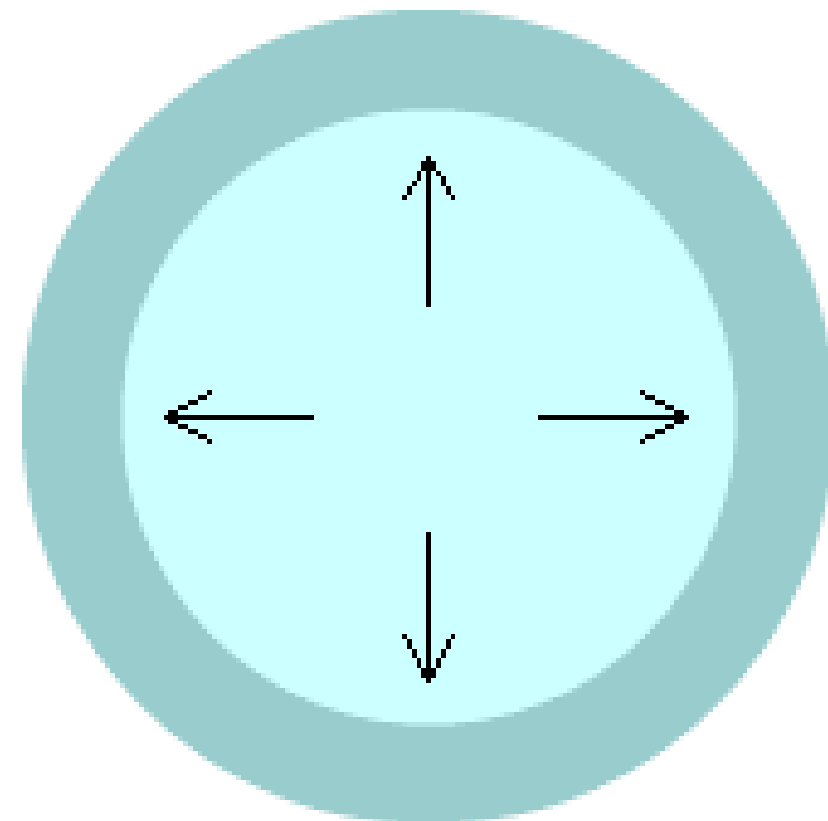
影響の輪が広がる

起業の基礎

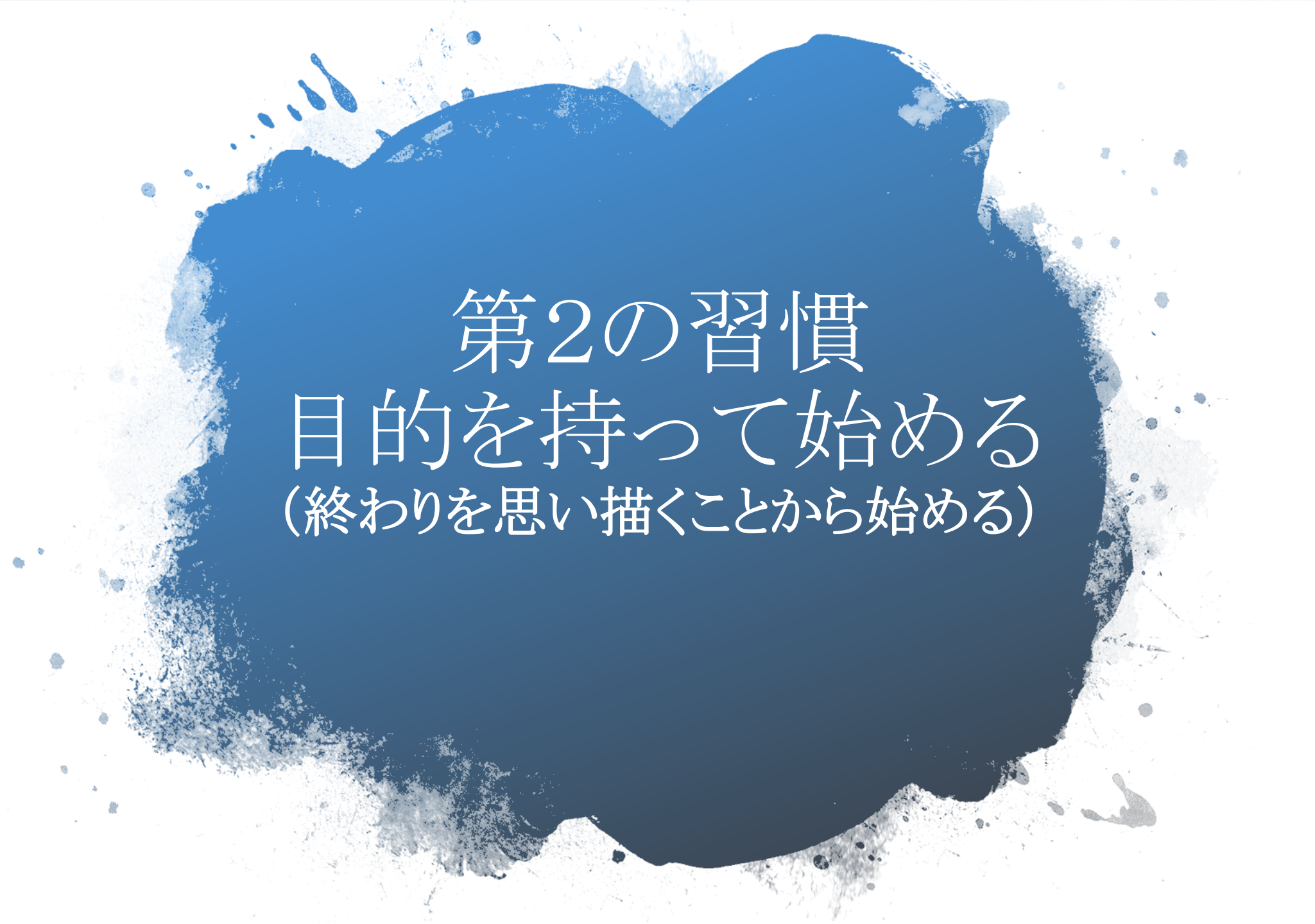
■ 第1の習慣 主体性を発揮する

影響の輪＝信頼の輪

主体性を発揮し
誰からも信頼され
必要とされる人になろう。



影響の輪が広がる



第2の習慣
目的を持って始める
(終わりを思い描くことから始める)

終わりを
思い描くところから
始める

まず決めるべきはゴール

■ 終わりを決めて逆算していく

ゴール(売上、ビジネスの状態)を決めてから、順序立てて「いま何をやるか」を考えていく。「なんとなく。行き当たりばったり」をやらない！

志(ゴール)

ステージ5

ステージ4

ステージ3

ステージ2

ステージ1

必要なことだけやる！

ゴールにたどり着くのに必要なこと以外やらない。フラフラしない。

【ポイント】

一つ一つのアクションにゴールを定める。

まず決めるべきはゴール

■ゴールが決まっていらないと...

志(ゴール)

ゴールだけを見る！

ゴールに到達するには何が
必要か
セミナーややり方に走り、遠回りしないこと！

ステージ5'

ステージ5

ステージ4'

ステージ4

ステージ3'

ステージ3

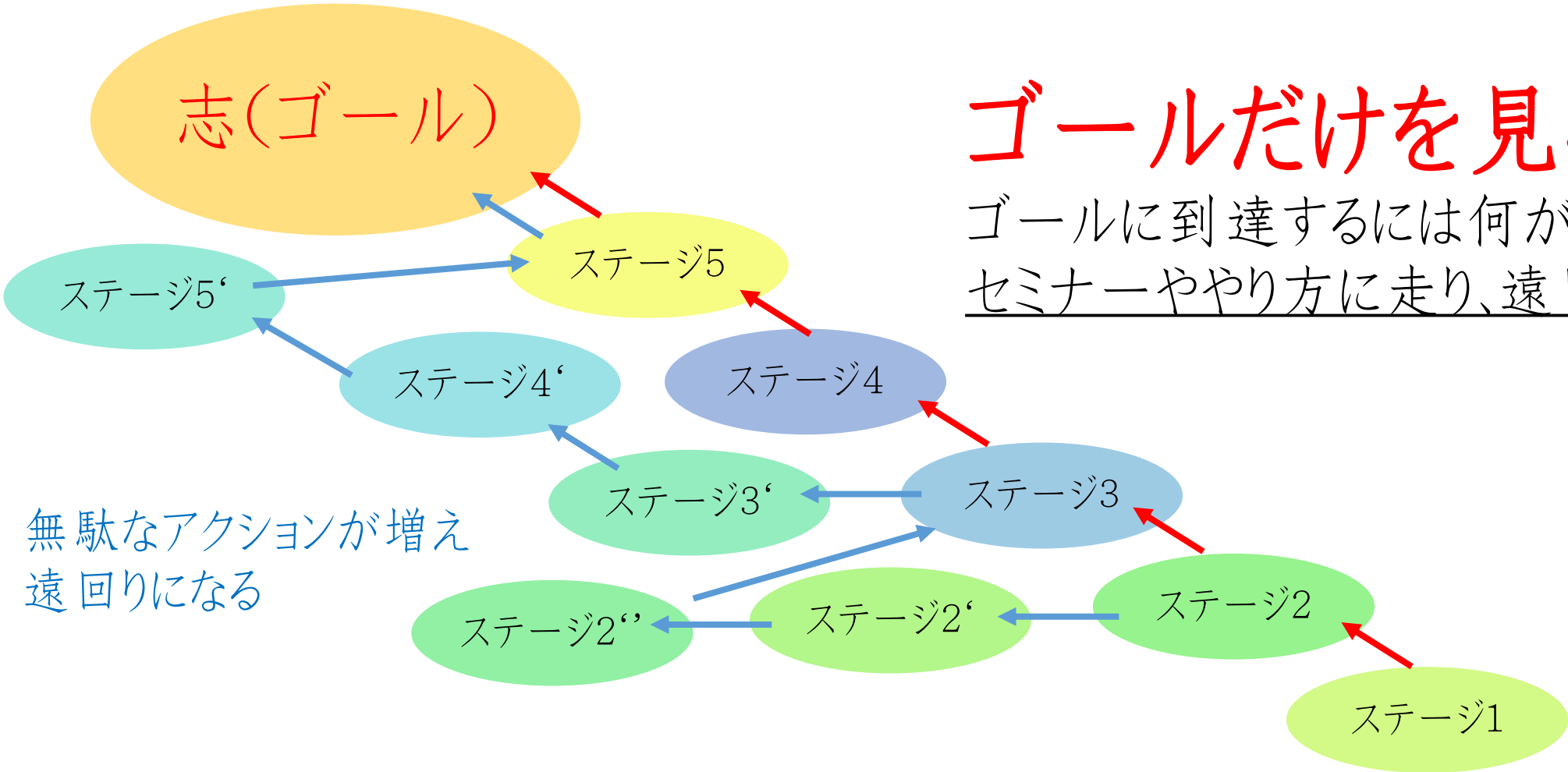
無駄なアクションが増え
遠回りになる

ステージ2''

ステージ2'

ステージ2

ステージ1



まず決めるべきはゴール

■ 終わりを思い描くところからがスタート

志(ゴール)

使命、志は何か。

そのためには何かが必要か。

ステージ2

ステージ1

ステージ4

ステージ3

ステージ5

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ コビー博士

人生や仕事において最も簡単に効果をもたらす方法のひとつはミッション・ステートメントを書くことです。

自分はどうなりたいのか、何をしたいのか、自分の行動の基礎となる価値観や原則を明らかにするのです。



起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ ミッション・ステートメントとは…

人それぞれの生活、
行動における憲法のようなもの。
形式や内容、分量は人それぞれ。
こうでなければいけない、というものは全くありません。

個人であれば
「使命・志」

起業であれば
「理念・ credo」

※ただし、義務でなく心からワクワクできて楽しむことであるべき

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

◆ 例えばこんな感じ…

- 助け合いの精神に日々努める
- 自分と自分の周りの人々を信頼する
- 全ての人にやさしく礼儀正しく接し、敬意を払う
- 誰かを変えようとする前に、まず自分が変わることを肝に銘じる

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

ミッション・ステートメントは
「生き方面」と「仕事面」など
いくつがあってもOK

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク ミッションステートメント 生き方編】

自分の生き方における
ミッションステートメントを
考えてみましょう。

【住福の場合】
初志貫徹、
凡事徹底の精神と
人を信じるという心で
毎日生きる

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク ミッションステートメント 仕事編】

自分の仕事における
ミッションステートメントを
考えてみましょう。

【住福の場合】
全ての個人事業主が
好きで得意なことで
自己実現できる
世の中を創る

起業の基礎

■ 第2の習慣 目的を持って始める

【ワーク 過去を振り返る】

そのミッションステートメントに
辿り着いた理由は何？
過去を振り返りましょう。

【住福の場合】
子供のころ、父が多忙で
時間が全然なかった。
そんな親子(家庭)を
1つでも減らしたい！



第3の習慣
重要事項を優先する

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ コビー博士

もし常日頃から行っていれば
あなたの人生の質を大きく向上させる
活動が一つあるとすればそれは何だろう？

同じように、仕事の業績や結果を著しく向上させる活動は何？



起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ コビー博士

「重要事項」を優先することこそが
人生で成功する最高の方法である。



つまりマネジメントとは自制する力であり実行力なのだ。

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ 成功者の共通点

成功者達の共通点は、成功していない人達の嫌がることを実行に移す習慣を身に着けていることである。

必ずしも好きでやっているわけではないが自らの嫌だという感情をその目的意識の強さに服従させているのだ。



時間管理のお話し

まず決めるべきはゴール

■ 時間の考え方 = 志から見て行動を決める

| | 緊急 | 緊急でない |
|-------|---------------------|----------------------|
| 重要 | 【第一領域】 緊急かつ重要 | 【第二領域】 緊急でないが重要 |
| 重要でない | 【第三領域】 緊急だが重要でない | 【第四領域】 緊急でも重要でもない |

志、使命から考えて
重要か緊急かを考える
第二領域がカギとなる！

【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志を果たすまで時間がかかる。

ワーク

志から見て...

重要

重要でない

緊急

緊急でない

1、緊急かつ重要

ショッピングツアー & ランチ
アクセ教室
オーダーアクセ制作
次のアクセサリーづくり
継続セッション、顧客対応

2、緊急でないが重要

ブログ、メルマガの更新
Facebook更新
知人サロンの見学
新サービスの考察

3、緊急だが重要でない

女子会
アクセに関するMT

4、緊急でも重要でもない

カフェで一人タイム
料理、ネイル

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

志から見て...

1週間の行動を
書き出してみよう。

緊急

緊急でない

重要

重要でない

1、緊急かつ重要

締め切りのある仕事
志を果たすための仕事
志のための打ち合わせ

2、緊急でないが重要

将来のための仕事
見込み客集め
ブログ・メルマガ・仕組み作り
真の自己啓発

3、緊急だが重要でない

重要でない電話や会議
地域の集まり、交流会

4、緊急でも重要でもない

遊びや旅行
睡眠や休憩

まず決めるべきはゴール

■ 緊急中毒になっていませんか？



緊急

重要

【第一領域】
緊急かつ重要

重要でない

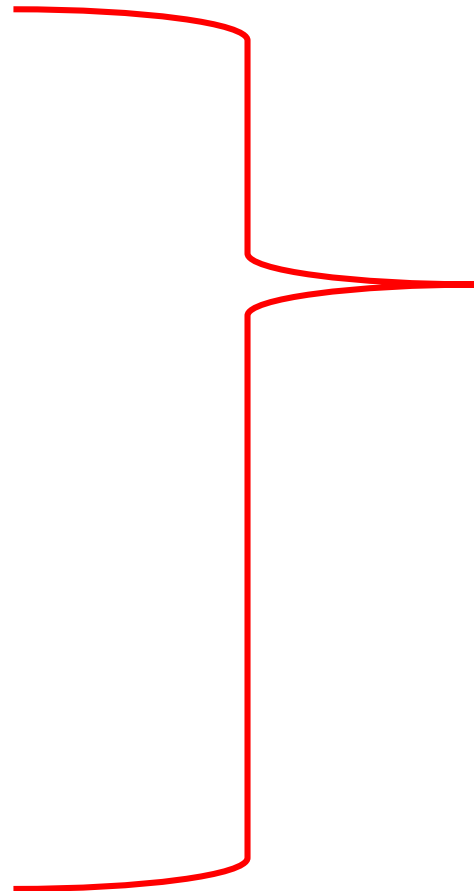
【第三領域】
緊急だが重要でない

いつもあちこち走り回っている
周りの人が本当にユックリで苛立つ
スキルアップの時間がないのは他人のせいである
プレゼン準備や試験など大きな山は一夜漬けで突破
危機や緊急事態を解決することで充実感を得られる
プレッシャーがかかったときのパフォーマンスがもっとも良い
本当にやりたいことを実現する日が、いつか来ると思っている

まず決めるべきはゴール

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

- 信頼構築
- 準備や計画
- 見込み客集め
- 人間関係作り
- 自分を磨くこと
- 適度な息抜き



重要

重要でない

緊急でない

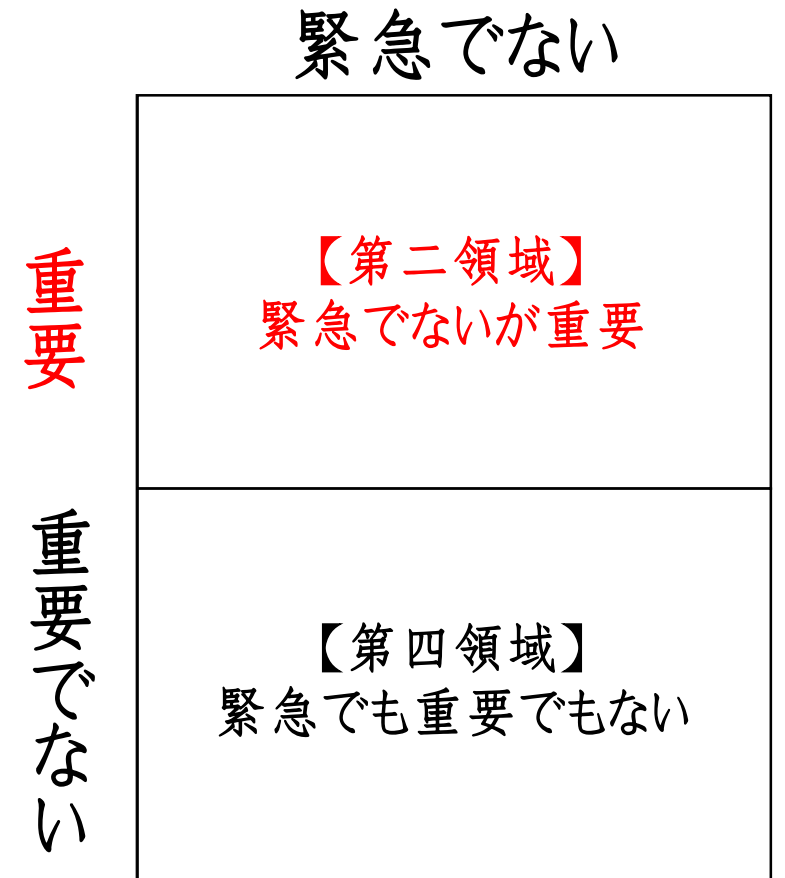
| | |
|-------|----------------------|
| | 緊急でない |
| 重要 | 【第二領域】 緊急でないが重要 |
| 重要でない | 【第四領域】 緊急でも重要でもない |

まず決めるべきはゴール

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

【ワーク】

緊急でないが重要なことは？

あなたの未来を創るために
時間を作ってもやるべき
重要なことは何でしょう？

緊急でない

重要

【第二領域】
緊急でないが重要

重要でない

【第四領域】
緊急でも重要でもない

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

【ワーク】

そのための時間の確保

この一週間でどの活動に

「No」と言うべきでしたか？

そのとき本来やるべきことは？

緊急でない

重要

【第二領域】
緊急でないが重要

重要でない

【第四領域】
緊急でも重要でもない

起業の基礎

■ 第3の習慣 重要事項を優先する

◆ 命のベースを決めて時間を使う

- 最も大切なことは何か
- どんな人間になりたいのか
- どんな人生を歩みたいのか
- どんなことを生きがいに行っているのか



起業の基礎

■ 7つの習慣（前編）

第1の習慣 自分が選択する

→ 自分の影響力が全てを変える。自分がどうあるか。

第2の習慣 終わりから考えて始める

→ 将来、どうなりたいのか。今の行動はどこに繋がるのか。

第3の習慣 一番大切なことを優先する

→ 今一番大事なことは何か。感情を目的意識が上回る！

起業の基礎

■ 7つの習慣

- 第1の習慣 主体性を発揮する
- 第2の習慣 目的を持って始める
- 第3の習慣 重要事項を優先する
- 第4の習慣 Win-Winを考える
- 第5の習慣 理解してから理解される
- 第6の習慣 相乗効果を発揮する
- 第7の習慣 刃を研ぐ

次回

私的 成功

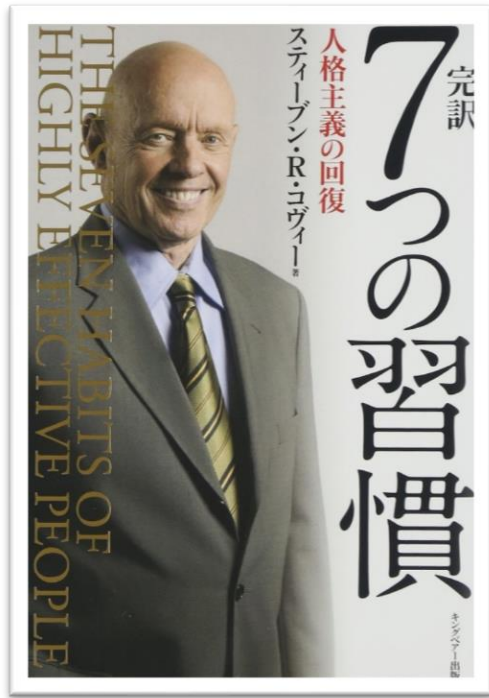
公的 成功

両方に通ずる

質疑応答タイム



以上です。
ご清聴ありがとうございました。



【10月開催】

10/28 am10-12
七つの習慣勉強会

後編



【11月開催】

11/5 am10-12

売上伸ばす部 ステージ 1

11/11 am10-12

3～5万円でもしっかり売れる
ワンデイ講座の作り方

11/18 am10-12

売上伸ばす部 ステージ 2

11/25 am10-12

「あなたの仕事でやるべきはコレ！」を徹底解説セミナー

