





# 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
  - ④誰とのパートナーシップが課題？
- 
- 

## 【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  
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ 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



愛と信頼を深める!  
パートナーシップ高める部

# なぜビジネスに パートナーシップが必要なのか？



## 孟子

もうし  
(2400年前の人)

孟子は、中国戦国時代の儒学者、思想家。

孔子の孫(孔子は中国における三大宗教の一つ「儒教」を作った人)。

孟子の教えは幕末の志士にも影響を与えた。

人間を善として捉えているところから  
発している言葉が安心感を与えてくれる。

なぜビジネスに  
パートナーシップが必要なのか？

天下の本(もと)は国に在(あ)り。  
国の本は家に在り。家の本は身に在り。

「天下の基本は国にある。国の基本は家にある。

家の基本はわが身の修養にある。」

# いま風に言うと…

天下＝豊かさ　　国＝仕事や使命

「豊かさの基本は仕事や使命にある。

仕事や使命の基本は家庭にある。

家庭の基本は徳を積み、人格を高めることにある。」

ビジネスの成功には…

パートナーシップと

自分を調えることが不可欠

他にも...



# コーチのタケさんに言われた一言



一緒に喜びを  
分かち合える人がいるって  
単純に嬉しいし、遣り甲斐になる

「お前は仕事で成功して家に帰ったときに  
奥さんがおらんかったらどうするん？  
そんな成功はお前が目指す成功か？  
一番大事にすべき存在は奥さんやぞ！」

他にも...

# 大成功してる男性の多くは…

一番近い存在に  
信じ、励まされ、癒され  
応援してもらえらるから  
おもいつきり動ける

→ 結果を出しやすい



# 大成功してる男性の多くは…

妻との関係を  
軽視する男は  
大事なところで  
信用されないのです。



逆にパートナーシップが  
ボロボロだと…

- 分かってもらえない
- 手伝ってもらえない
- 相手に期待できない
- なんとなくいつも心苦しい



エネルギーが常にダダ洩れ↓



ビジネスには健全な  
精神状態を保つことが  
必要不可欠！



＝エネルギー管理が必要

# ◆ エネルギー・マネジメントとは…

エネルギー・精神状態が調う

= モチベーションが安定する

& 常にエネルギーがある

= 信頼される → 人もお金も集まる

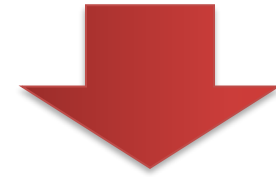
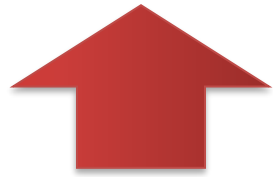


◆ エネルギーマネジメントとは…

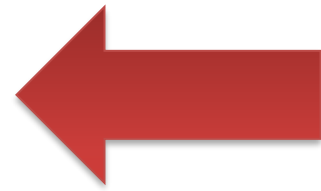
満たす



調える



受け取る



与える

◆◆◆パートナーシップが出来てないと…

満たしても、  
いつの間にか

エネルギーが洩れていく



◆パートナーシップが出来てないと…

つまり…



全力を出せません。

出せても足を引っ張られます。

ちなみに…

# ◆エネルギーの法則のひとつ



女性は自分でエネルギーを生み出せるけど  
男性は自力発電が出来ず、  
女性からエネルギーをもらうしか

飲み屋のお姉さんは  
エネルギーを与えすぎて  
逆に枯渇してるそうです。

男性は夫婦間でエネルギーをもらえないと  
外に求めに行ってしまう…(飲み屋や愛人など)

# ◆エネルギーの法則のひとつ



女性としても  
快くエネルギーを与えられないって  
無駄なエネルギーを浪費すること

女性としても  
効率が非常に悪いので  
色々持っていかれる…

ホントは1与えればいいのに、与えること自体が  
難しく与えること自体にエネルギーを奪われる。

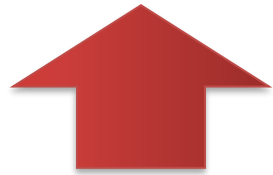
# ◆ エネルギーマネジメントとは…

パートナーシップの  
改善は「調える」です！

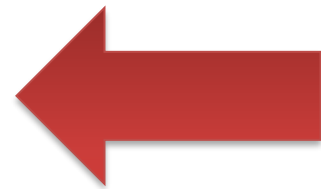
満たす



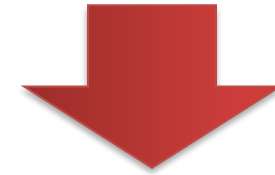
調える



受け取る



与える



大前提として…





パートナーは鏡です。



(ついでに言うとお客さんも鏡です。)

最低最悪！と思うこともありますが、良いところも映るし、自身の課題であつたり伸びしろを映してくれることもある。

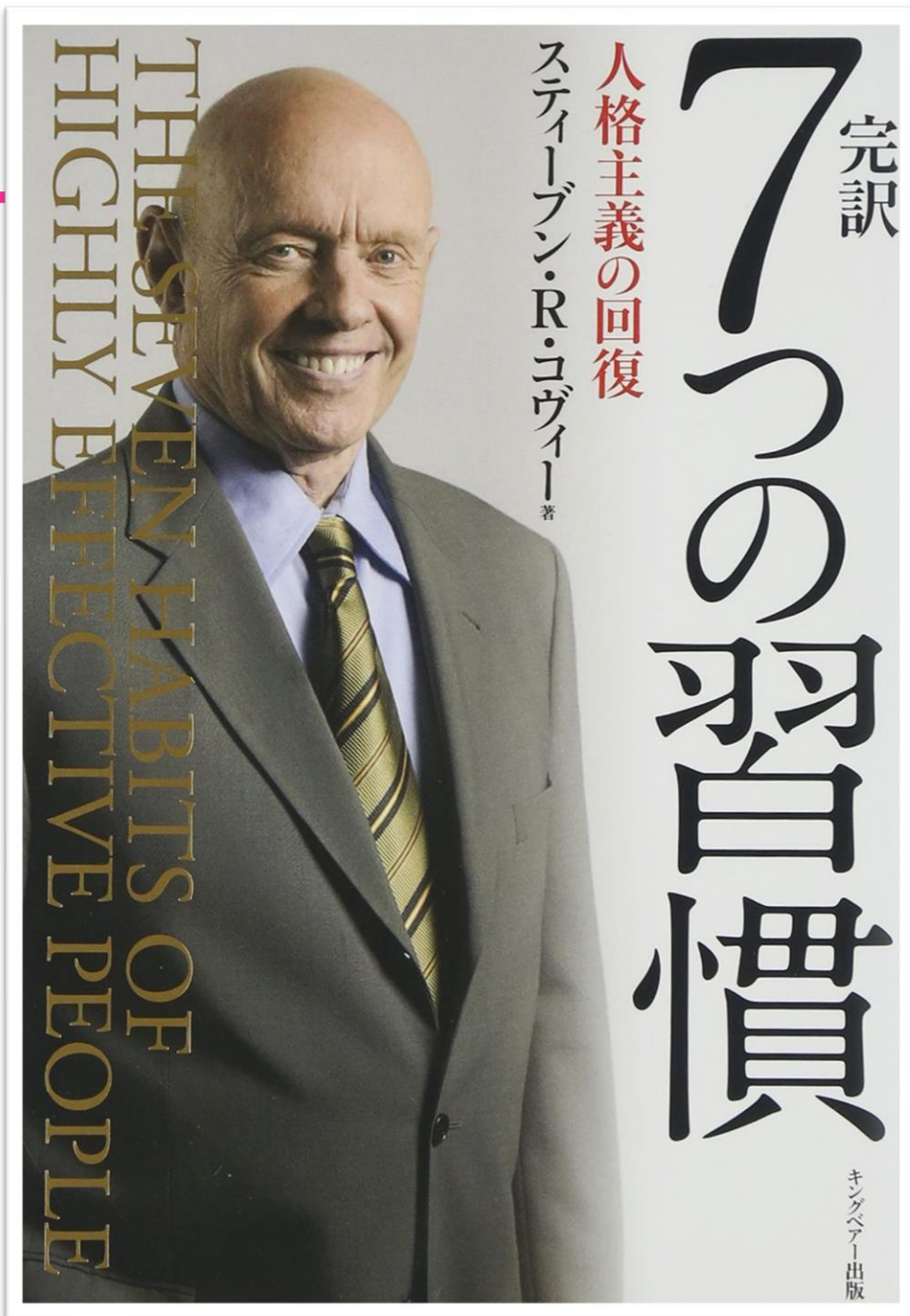
起業の基礎

■ 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。



# 起業の基礎

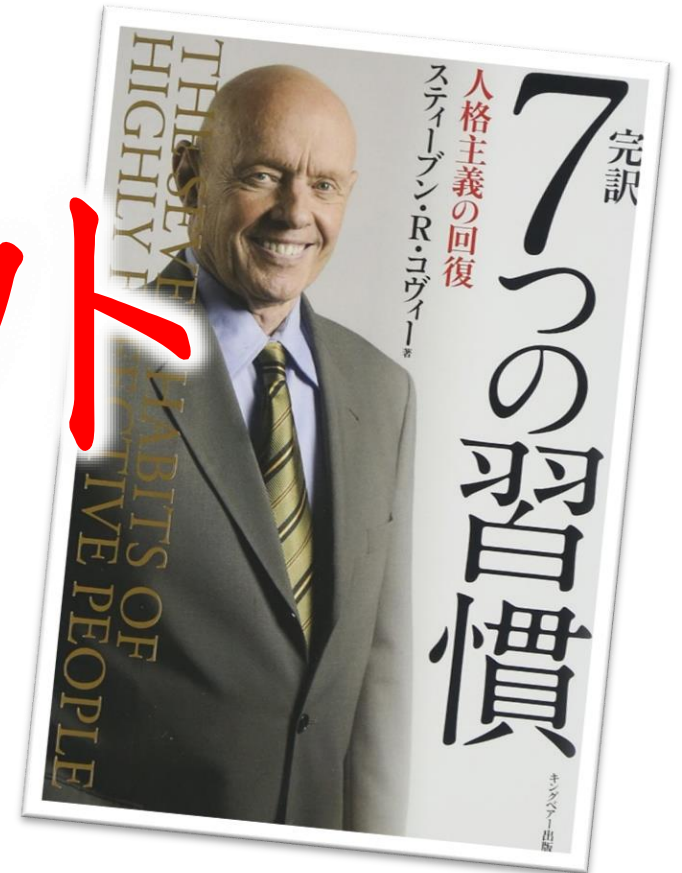
## 7つの習慣

- 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



7つの習慣の前の基本的な考え方として  
ゴビー博士が推奨しているのが…

インサイド・アウト  
という考え方



# 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。

愛されたいなら、まず自分が愛される人になる  
理解されたいなら、まず自分が理解される人になる  
応援されたいなら、まず自分が応援される人になる



# 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

## ■ 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

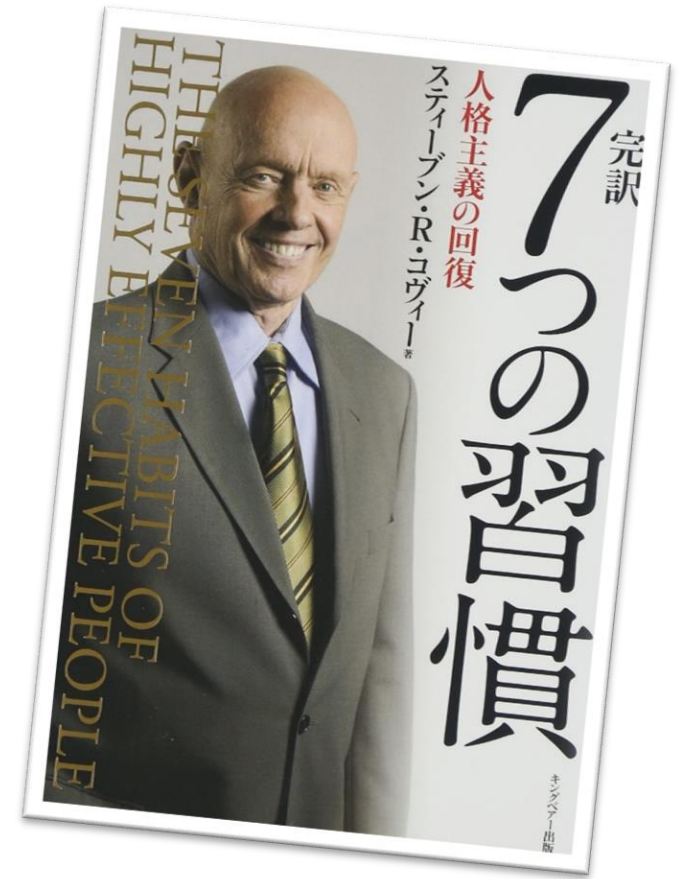


私的 success

公的 success

両方に通ずる

パートナーシップで  
大事な習慣



# 第4の習慣

Win-Winを考える

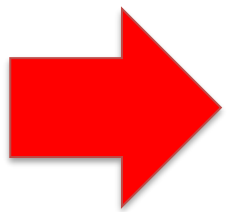


## 起業の基礎

---

### ■ 第4の習慣 Win-Winを考える

相手を蹴落とすのではなく  
相手を尊重し、相手と共に  
満足できる方法を探る



双方が勝者になれる

# 起業の基礎

---

## 人間関係6つのパラダイム

### Win-win

自分も相手も勝つ  
両者が納得する  
第3案を発見する

### Win-Lose

自分が勝ち  
相手が負ける  
競争の結果自分が勝つ

### Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ  
競争・突破を避けた結果  
相手は満足。自分は不満。

### Lose-Lose

自分も相手も負ける  
相手を負かしたい一心で  
自分もリスクを冒し損をする

### Win

自分だけの勝ちを考える  
自分の目的だけを考え他人の  
不幸や迷惑は関心がない

### No Deal

取引しない  
Win-Winを目指したが  
双方が納得できない場合

# 起業の基礎

---

## ■ 第4の習慣 Win-Winを考える

自立を遂げてない人は  
この4つをやる。

自分に自信を持ってないが故  
守りに入ってしまうと堂々と  
他人に接することができない。

### Win-Lose

自分が勝ち  
相手が負ける  
競争の結果自分が勝つ

### Lose-Win

自分が負けて、相手が勝つ  
競争・突破を避けた結果  
相手は満足。自分は不満。

### Lose-Lose

自分も相手も負ける  
相手を負かしたい一心で  
自分もリスクを冒し損をする

### Win

自分だけの勝ちを考える  
自分の目的だけを考え他人の  
不幸や迷惑は関心がない

# 起業の基礎

---

## ■ 第4の習慣 Win-Winを考える

### ◆ コビー博士

私たちは勝つか負けるかで物事を考えがちだ。



しかし公的**成功**とは他者を負かして手に入れるものではなく  
関わったすべての人が喜ぶ結果を手に入れることである。



# 起業の基礎

---

## ■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」  
と考えるのは間違い。

自分のやり方、相手のやり方だけでなくもっと  
良い方法を模索する。

お互いに良いのはどんな方法か。

### Win-win

自分も相手も勝つ  
両者が納得する  
第3案を発見する

### No Deal

取引しない  
Win-Winを目指したが  
双方が納得できない場合

# 起業の基礎

## ■ Win-Winを考える

「勝者がいれば必ず敗者がいる」と考えるのは間違い。

場合によっては取引をしない選択肢も！  
先に信頼関係の構築・回復に努める。

特に感情的になっている時は注意！

No Deal

取引しない

Win-Winを目指したが  
双方が納得できない場合



## ■ Win-Winを考える

自分のWinを求めて

誠実に気持ちを伝える「勇気」

相手にWinを与える「思いやり」が

Win-Winを成立させる資質

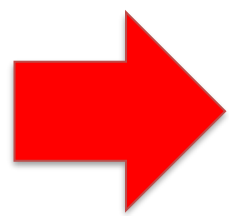
## 起業の基礎

---

### ■ Win-Winを考える

口では「おめでとう」と言うが  
内心では嫉妬し  
自分の分を取られたと思う

「欠乏マインド」から  
「豊かさマインド」へ



全ての人が幸せになることは可能！  
幸せの量は新しく作り出せる！

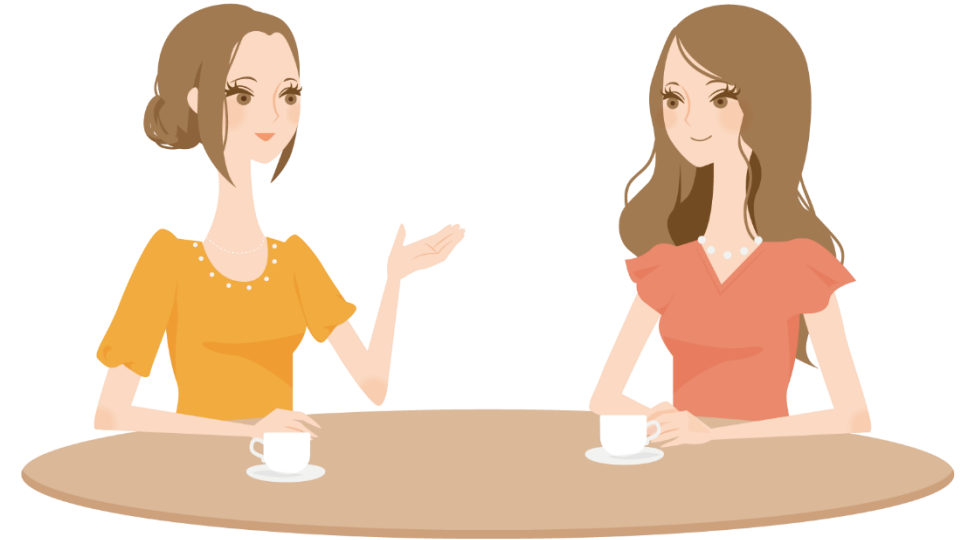
# 起業の基礎

---

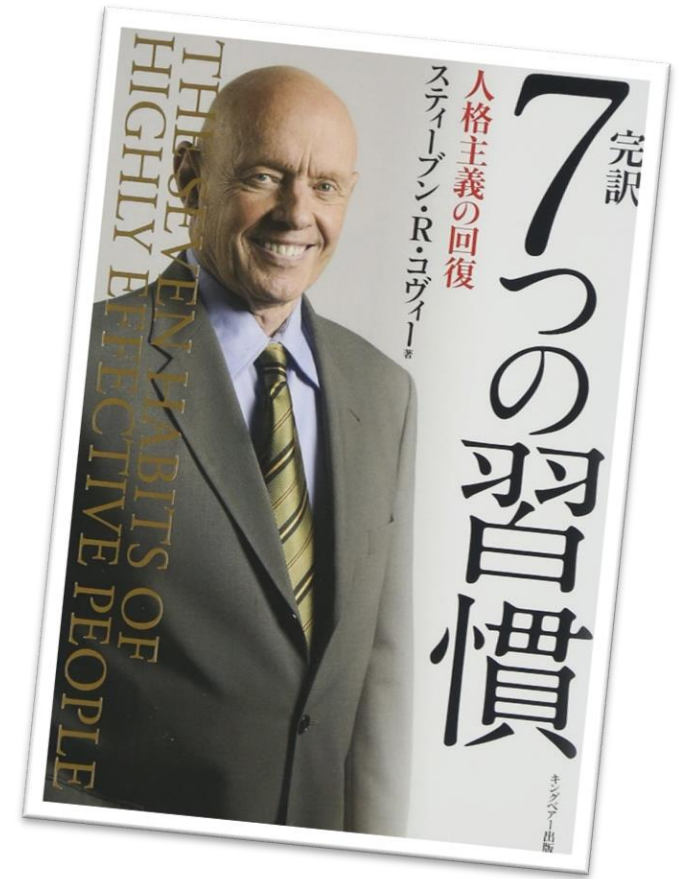
## ■ 第4の習慣 Win-Winを考える

### 【ワーク】

ついパートナーに  
勝とうとしてしまうシーンや  
逆に勝ちを譲り過ぎてしまうシーンは？  
もしWin-Winになると日常はどう変化しそう？



パートナーシップで  
大事な習慣



# 第5の習慣

理解してから理解される

# 起業の基礎

---

## ■ 第5の習慣 理解してから理解される

### ◆ コビー博士

本当の信頼を得て  
影響力を発揮するには  
まず相手の話を深く聞く必要がある。



「自分の答え」に急がず「相手の答え」に耳を傾けよう。

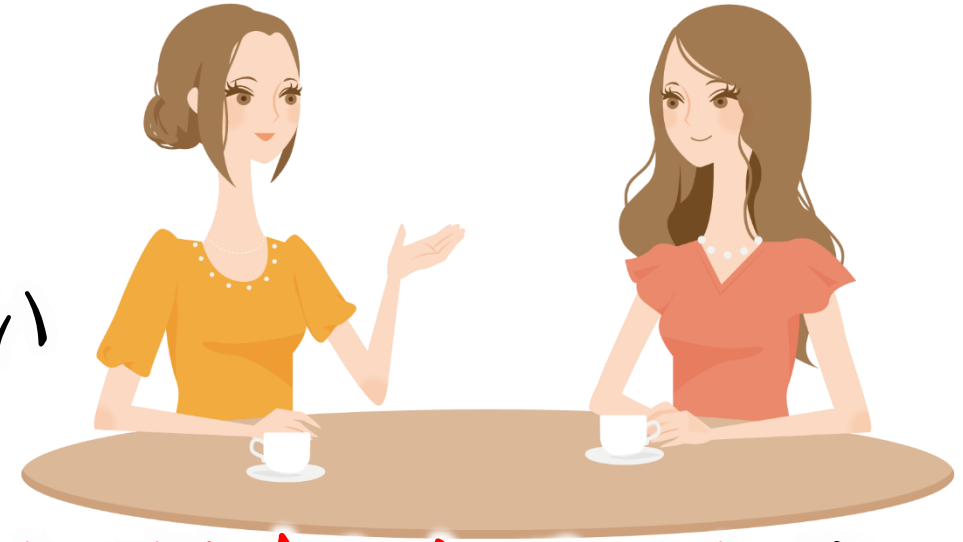


## 起業の基礎

---

### ■ 第5の習慣 理解してから理解される

人は話すことに「快樂」を感じる  
自分の「快樂」を優先してはいけない



大事なことは問題をきちんと理解することや  
「どう感じているか」に耳を傾けること。



# 起業の基礎

## ■ 第5の習慣 理解してから理解される

特に男性に多い…



理解せずにアドバイスをすると  
「操ろうとされている」と警戒されることも…

聴くことで信頼され、自分の影響力も高まります。  
Win—Winのために「共感のための傾聴」を行いましょう。

# 起業の基礎

## Win-Winの関係をうむ

会話の段階

高い

④感情移入して聴く

相手の目線で聴く。相手が世界をどう見ているか感情移入によって理解する

③注意して聞く

関心をもって深く聞く。相手が問題と思っていることが何か理解しようと努める。

②選択的に聞く

自分が興味がある部分にのみ関心を持ち自分の目線で解釈・評価する

①聞くふりをする

ただ相槌をうつだけで話の内容には無関心。別のことを考えている。

①無視する

話しかけられても返事もしない。相手の存在を認めた振る舞いをしない。

低い



男性は生産性を求め  
女性は協調性を求める

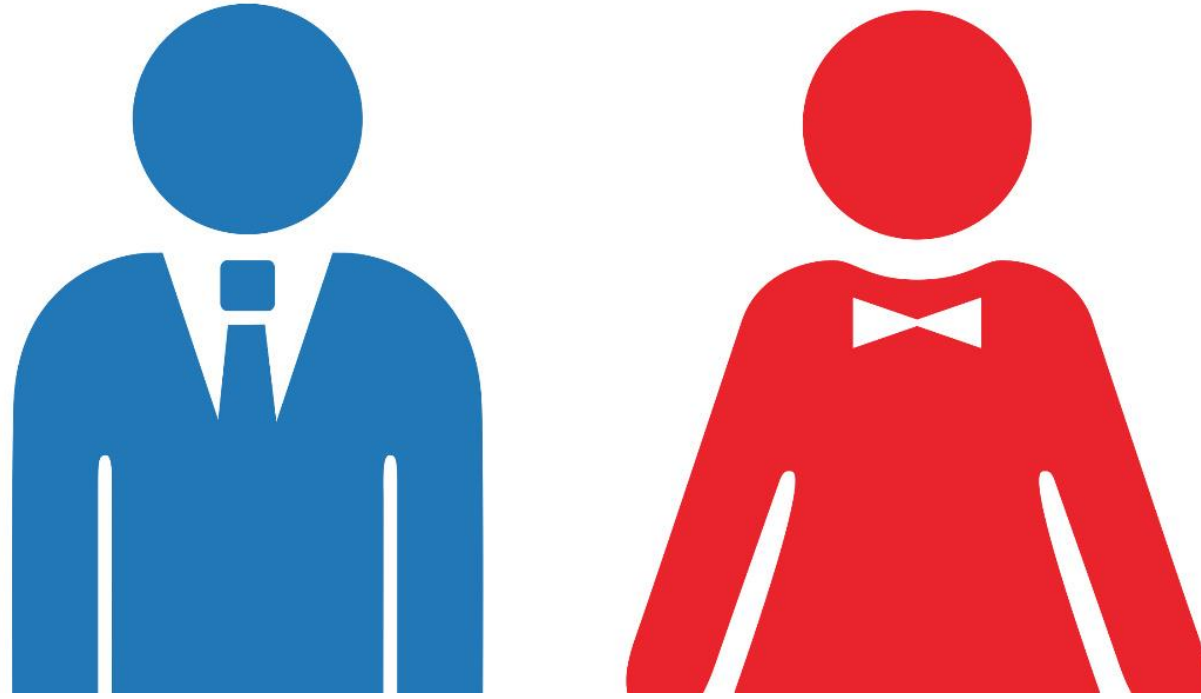
# 男女の違い

## 【男性の優れてる所】

- ・空間把握能力が高い
- ・一点集中 モノタスク
- ・論理的思考
- ・自己完結思考（自分の世界が好き）
- ・短期的ストレスに強い
- ・目的思考 競争心が高い

## 【女性の優れてる所】

- ・言語能力が高い
- ・非言語能力が高い、直感力がある
- ・マルチタスクで物事を考える能力がある
- ・長期的なストレスに男性に比べ強い
- ・情緒的、感受性豊か
- ・プロセス思考、自己関連拡大思考



男女の違いは沢山あるので  
知っておきましょう。



# 「自分の場合」に あてはめない

— 自叙伝的反応でなく

心の底から理解しようという聞き方へ—

言葉の正しさでは  
人は動かない

—テクニックでなく誠意で聴く—

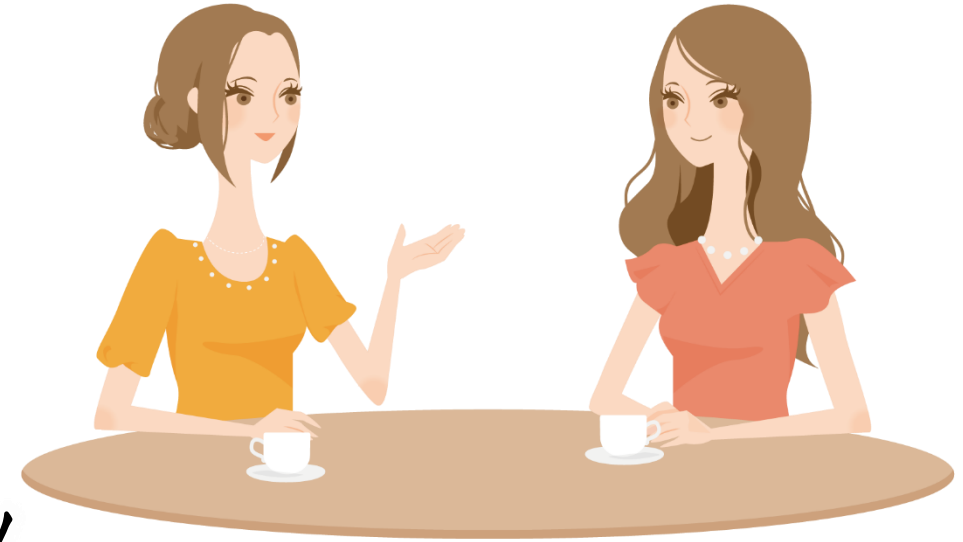
## 起業の基礎

---

### ■ 第5の習慣 理解してから理解される

パートナーのことを  
ちゃんと理解していますか？

パートナーが好きなコト、大事なモノ、  
基本的な考え方や生き方、求める未来や不安、  
あなたに求めているコトなど書き出してみましよう！





パートナーシップは…

相手が大事にしている  
時間やモノ、考え方を

**尊重する**ところから始まる

# 【ワーク】

理想のパートナーシップを  
考えてみよう。

(精神状態、協力体制、距離感など、どうなるのが理想？)



シェア  
タイム

# ◆ エネルギーマネジメントとは…

あり方

前半の2つの『満たす、調える』は  
自分が自分と向き合う内界(陰)の世界。

やり方

後半の2つの『与えて、受け取る』は  
自分以外の誰かと関わる外界(陽)の世界。

# ◆「満たす」って？

自分が満たされて

エネルギーが上がる感覚が

あることを意識的に行う

自分の心が満ち、癒されること

# ◆「満たす」って？

- オシャレなカフェで美味しいモノを食べてゆっくり過ごす
- 大好きな映画やドラマを思う存分堪能する
- 身体を癒やすために温泉に入りに行く
- 人の少ない神社に行って深呼吸する
- 自宅でひたすら寝たりゲームしたり

# ◆「満たす」って？

鏡の法則的には  
まず自分を満たすから  
相手も満たす行動にOKを出せる！

まずは(期待せずに)自分から。

# ◆「調える」って？

自分自身が調和した  
心地良い気分でのいる状態  
ザワザワ・モヤモヤしない状態

ここが一番難しいところです。



# ◆「調える」って？

- 感情が落ち着いている
- 良好な人間関係に恵まれている
- 快適な場所(空間)に身を置いている
- 心身共に健康な状態を維持出来ている
- いい香り、いい音のする場所(空間)に身を置いている

# ◆「満たし調える」のポイント

嫌なモノを我慢、蓋をする程に

エネルギーはダダ漏れしていく

# ◆「満たし調える」のポイント

自分のことをよく知り、出来るだけ

自分をご機嫌に過ごさせてあげる

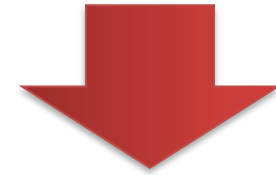
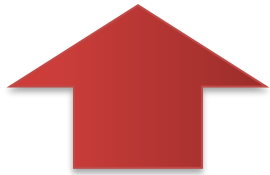
→ **感情がカギ！客観的に感情を見る**

# ◆ エネルギーマネジメント

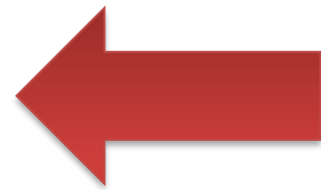
満たす



調える



受け取る



与える

# ◆「与える」って？

愛、信用、信頼、自信、励まし  
ひらめき、アイデア、勇気、  
モチベーション、性的欲求(=承認)

= エネルギーを他人に与える

# ◆「与える」って？

「届ける」とか「そっと置いておく」というイメージでもOK

## 過度に期待はしない！

変化は静かに起こるしパートナーシップは

とくに時間がかかるもの。(男性には分かりやすく優しく要求してOK。)

## ◆「受け取る」って？

相手の好意から差し出されたときは  
自分の都合は一旦脇に置いて  
まずは素直に受け取っておく。

「遠慮」は一旦おいておきましょう

# ◆「受け取る」って？

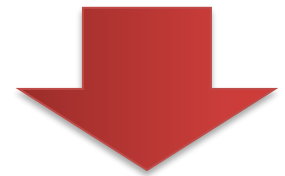
「勿体なくて受け取れない・・・」

「申し訳なくて受け取れない・・・」

「罪悪感があって受け取れない・・・」

「自分には受け取る資格なんてない」

自分のことを考えすぎて  
相手のことが見えてない



相手の  
『与えて、受け取る』  
エネルギー循環の流れを  
妨げてしまっている



# ◆「与えて受け取る」のポイント

相手と向き合い、期待せずに

相手にエネルギーを注ぐ

→ 期待しすぎないのがポイント

# ◆「与えて受け取る」のポイント

自分の“愛”がベースの行動で  
喜んで受け取ってくれる人がいる  
ということ自体幸せで豊かなこと



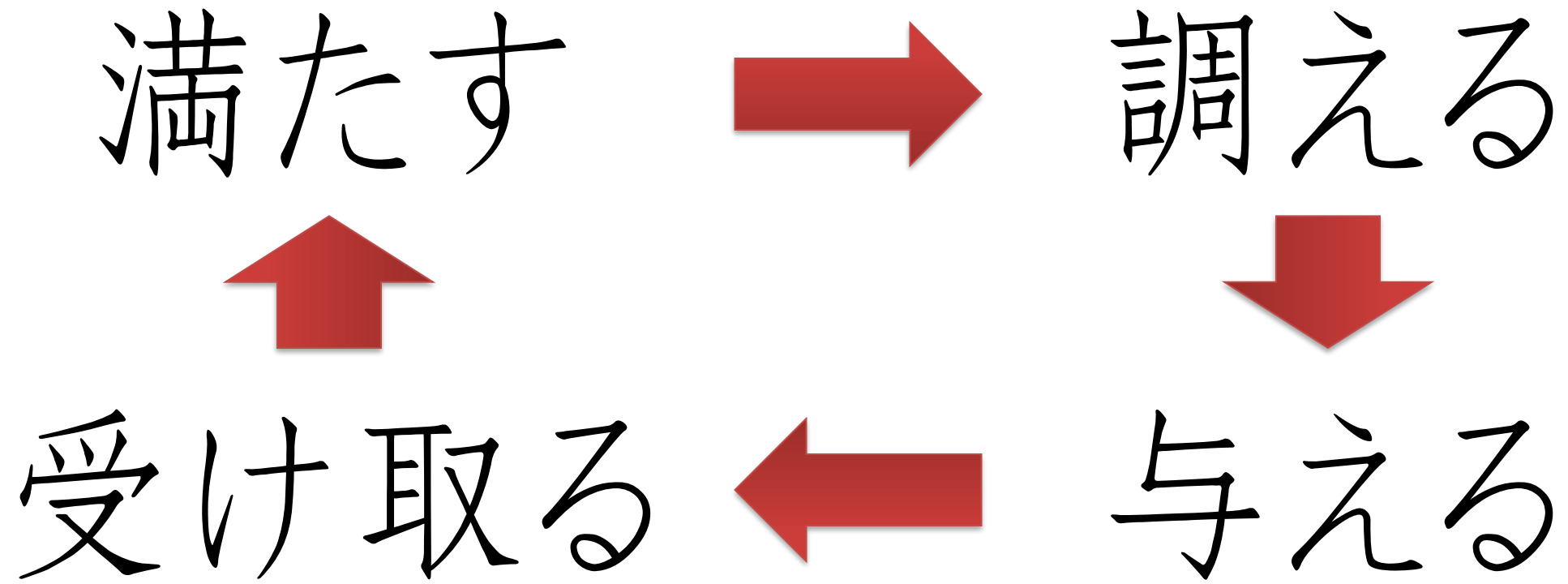
# ◆ エネルギーマネジメント

あり方

前半の2つの『満たす、調える』は  
自分が自分と向き合う内界(陰)の世界。

やり方

後半の2つの『与えて、受け取る』は  
自分以外の誰かと関わる外界(陽)の世界。



全体をバランスよくやる。  
どこか偏ると上手く循環しない。

さらに俯瞰して自分を見てみよう！

ワークタイム

## 【ワーク】

自分の心や体、エネルギーが  
満たされることは何？

# 【ワーク】

自分の心をザワつかせる  
モノ、コト、人間関係、環境は？

# 【ワーク】

パートナーと真剣に  
話し合いたいことは？



## 【ワーク】

パートナーの応援したいこと  
理解してあげたいことは？

# 【ワーク】

自分の応援してほしいこと  
理解してほしいことは？

# 【ワーク】

いますぐできる  
「与えること」は？

いま感じていること  
自分の課題を可能な範囲で...

シェアタイム

# ◆エネルギーマネジメント

一番難しいところは…？

# 調える

# ◆エネルギーマネジメント

住福が取り組んだこと

人によっては…  
お金の問題、  
親子関係、恋愛、  
居住空間

# 夫婦関係

パートナーシップ高める部

部活について

# パートナーシップ高める部 一日一課題のルール

---

①

朝、Facebook

メッセージャーに

「今日やること」を投稿する。

満たし、調べ  
与えて、受け取る  
どれでもOK



# パートナーシップ高める部 一日一課題のルール

---

②

やり終わったら  
「完了」など完了報告を  
メッセージャーに送る

# パートナーシップ高める部 一日一課題のルール

---

2週間間の部活です。

特に「満たし調え」を意識し

取り組んでみて下さい

# 質疑応答タイム



以上

おつかれさまでした。

マインド強化月間

【3月開催 毎回am10—12時】



~~3/7 愛と信頼を深める！パートナーシップ高める部~~

3/14 星で才能を読み解く！仕事の伸びしろ発掘セミナー

3/21 こう考えてます！住福の頭の中セミナー

3/28 行動できない理由を知る！

心のブレーキリセットワークショップ

【4月開催 毎回am10—12時】

メルマガ & LINE  
強化月間



4/4 メルマガとLINE公式の使い分けセミナー

4/11 集客を自動化！ステップメール作る部

4/18 即申込みに繋がる！LINEステップ作る部

4/25 メルマガ・LINE公式を月50人以上増やすセミナー

