



圧倒的な結果を出す体質になる

「マインドセット」 の 作り方

Habits for success series 1

北野哲正



あなたに必要なのは、
名経営者や成功者の借り物の心構えじゃない。

**頑張らないで結果が出る
オリジナルな心構えを
つくることだ。**

DNA
DNA Publishing

まえがき

本書を手にとってください、ありがとうございます。

北野哲正です。

本書は、独特な書籍に仕上がりました。

多くの自己啓発書やビジネスの本は、成功者や著名人の成功した秘訣となるマインドセット（考え方）が書き並べられているものがほとんどではないでしょうか。そのような書籍が役に立たないとは思いません。むしろ、やる気になったり、前向きになるのは間違いないと思います。だからもちろん、批判をしたいわけではありません。

ただし、あまりにも凄すぎて自分とは違う世界の人だと感じたり、ビジネスや人生に上手に應用できず使えなかったりと、読むだけで終わってしまう人も少なくないのではないのでしょうか。

本書の狙いは、ただひとつ。

あなたを、圧倒的な結果を出せる体質にすることです。

私はコーチとして、1万人を超える起業家や経営者、ビジネスパーソンの指導をし、成功と失敗を見てきました。その経験から、断言できます。

誰かの借り物ではない、あなたに合うマインドセットを身につけることさえできれば、誰でも無理なく圧倒的な結果を出せるようになります。また、もしも売上がゼロになるなど、逆境に陥ったとしても、またすぐに結果を出して復活することができます。

それほどに、マインドセットが持つ力は絶大なのです。

たとえば、世界No.1のメジャーリーグで華々しい結果を出しているイチロー選手について考えてみましょう。彼の圧倒的な実績は、超一流の技術やスキルのおかげであることは疑いようがありませんよね？ただ、さらにもう一段深く考えてみてください。その技術やスキルを高めてきたのは、イチロー選手のマインドセットがあつてのこと。つまり、マインドセットこそが、圧倒的な結果の源泉なのです。

だからこそ本書は、成功や幸せの土台であるにも関わらず、当たり前すぎて意外と忘れられがちな「マインドセット」に焦点を当てて書き上げました。

冒頭でも書いたように、この本は歴史に残るような名経営者や書籍を出版するような成功者だからこそ身につけられた素晴らしい「マインドセット」をただ伝えるだけではありません。ステップバイステップで、あなたがビジネスや経営のリアルな現場で結果を出せるための「完全オリジナルなマインドセット」をつくっていただける教科書として仕上げました。ぜひ手にとって、一生使える武器をマスターしてください。

さらに今回は、ただ文章で読むだけではなく、書き込み式のワークシートも用意しました。ぜひダウンロードしていただき、本書を読みながら、実際にワークシートにも取り組んでください。

【マインドセット構築17の質問ワークシート】を受け取る

http://conlabo.net/work_present/

それでは、どんな状況でも結果を出せる心構えを身につけたあなたと、あとがきで会えることを楽しみにしています。

〈目次〉

まえがき

第1章..人生とビジネスを一瞬で変えるマインドセットとは

第2章..最強のマインドセットを探す旅に出よう！

第3章..マインドセットを100%定着させる3つの方法

第4章..頑張らず年収1000万円を実現する19のマインドセット

あとがき

第1章

人生とビジネスを一瞬で変える
マインドセットとは

あなたがこれからの人生、そしてこれから始めるビジネスの、そのどちらにおいても、自らの力で自信を持ってその道を切り開いて行きたいと望むのであれば、まずは、このテーマから入っていくことが最も重要です。

それは何かと言うと、あなたの人生とビジネスにおける全て決断や行動の指針となる「マインドセットを持つこと」です。ここから全てが始まります。

- ・マインドセットとは何か？
- ・なぜマインドセットから始める必要があるのか？

まずは、この話からしていきます。

あなたがこの先、自分の人生とビジネスにおいて、より向上し、思い描くような状況をつくっていく上で、全ての土台となるのがマインドセットです。

よくマインドセットが重要だと言われます。では、「マインドセットによって、あなたの人生とビジネスの全てが決まってしまう」と聞いたら、あなたはどのように感じますか？今まで、マインドセットという言葉は何度も耳にしたことはあったけれども、そこまで大切だと考えたことがなかったと言うのであれば、これを機に、ぜひマインドセットの重要性について真剣に考えてみてください。

ではそもそも、マインドセットとは何でしょうか？

よく耳にする言葉ですが、それが指す明確な定義は何でしょうか？意外とわからない方も多いかもかもしれません。言葉の通りだと心のセット？心のあり方、状態のことでしょうか。辞書やインターネットで検索してみると色々出てきます。グロービスのMBA経営辞書にはこうあります。

『経験、教育、先入観などから形成される思考様式、心理状態。暗黙の了解事項、思い込み、価値観、信念などがこれに含まれる』

うーん、何となくわかるようで、わからない定義ではないでしょうか？難しい言葉をそぎ落として、私なりに定義してみようと思います。マインドセットとは一体何か？マインドセットの定義はこの二つの要素から成り立っていると考えています。一つは「物事の捉え方」、そしてもう一つが「自分との約束事」、この二つの要素を兼ねているものがマインドセットだと定義したいと思います。

要素①…物事の捉え方
要素②…自分との約束

あなたはすでに、マインドセットを持っています。マインドセットとは、「空っぽのところ、何か特別な場所から持ってきて入れるようなもの」ではありません。誰もが何らかの出来上がった「自分なりのマインドセット」を持っています。

問題は、そのマインドセットの内容です。どんなマインドセットを持っているのかで、あなたのビジネスが向上するか、それとも破綻するかが決まります。また、人生そのものが良いものになるか、それとも後悔だらけの虚しいものになってしまうのかが決まります。マインドセットは、それほど大きな影響力を持っているのです。

マインドセット1つで全てが決まってしまう！

同じ知識、同じスキルを持っている人同士でも、それぞれが持っているマインドセットの違いによって、その先の結果が全く違うものになってしまう例を挙げてみます。

例えば、『失敗』をどのように捉えるかもマインドセットの一つです。『失敗＝恥ずかしいものだ』というマインドセットを持つと、『失敗は恥ずかしいことだから、何かに挑戦して失敗するのは良くない』という考え方になります。つまり、何かに挑戦することは、やりたくないこと、ということになってしまうのです。そのため、挑戦するという行動自体を起こしません。

しかし逆に、『失敗は成功するために不可欠なものだ』、『人は失敗から学ぶ事が出来る』というマインドセットを持つと、行動自体が変わります。『失敗することは、必ずどこかで成功に結びつく』、『失敗で学んでいくんだ』ということであれば、成功のためには『どんどん行動していこう』という答えに変わり、実際に取る行動が変わってくるのです。そして、その行動が全く違った結果を生み出すことは容易に想像がつくのではないでしょうか。

このように、行動を起こすか起こさないか自体が、マインドセットによって決まってしまうのです。

もう一つの例として、『セールス』という言葉に関するマインドセットについても考えてみましょう。『セールス＝無理矢理人に売り込むこと』というマインドセットを持っている人は、当然『セールス』に対して積極的になれません。逆に、『セールス＝価値あるものを欲しいという人に提供すること』というマインドセットを持っていれば、『セールスは積極的にやるべきだ』、『セールスをしなければ、お客様に申し訳ない』という考え方にさえなっていくわけです。当然、実際に取る行動も、その先の結果も全く違いますよね？

2つ目のマインドセットの要素として『自分との約束事』という定義をしました。これは、他人が何と言おうが、『これだけは絶対守るもの』、つまり信念や信条のようなものです。

人とのかわり合い（コミュニケーション）についてのマインドセットを、例に挙げるとすれば、私は『コミュニケーションとは相手を理解すること』というマインドセットを持っています。さらに、そのために大切なこととして、『相手の話を聞く』というマインドセットを持っています。ですから、自分があれこれ話すより「まずは、相手の話を聞く」という行動を取ります。相手の話を聞いているうちに、言いたいことが頭に浮かんだり意見したり、反論したくなったりしても、何が何でも最後までしっかりと『相手の話が終わるまで聞く』ことを徹底します。これは自分との約束なのです。もしこれを破ってしまうとその相手とのコミュニケーションが望まない方向に進んでしまうことを知っているから、絶対守るべきこととして自分と約束しているのです。

このように自分が何を守るのかということも全て、自分のマインドセットによって決まるのです。そしてそれによって、取るべき行動も全く違ってくるわけです。

最も大切な行動習慣としてマインドセットを取り上げているのは、これからの人生やビジネス活動において具体的に自分が望む方向へ進む過程で気づきや学びなどがあるとして、それらを実際に行動し実践してゆくと考えた場合、その根本となる物事の捉え方、そして自分との約束事として一つ一つ積み重ねてゆく必要があるからです。

宝石のような素晴らしいマインドセットはあなたの人生そのものを変えてくれます。素晴らしいマインドセットはあなたを救ってくれます。

誰もがはじめから素晴らしいマインドセットを持っているわけではありません。それらは人類の歴史の中で多くの偉大な賢者たち、先人たちがいろいろな経験、挑戦、失敗や挫折、苦悩、教訓、成功の過程で感じ、気づき、信じて実践し実証してきた賜物なのです。私たちはそれらを大事に自分のものとして腑に落としてゆくことで自分の人生やビジネス活動で困難に打ち勝ち、素晴らしい成果を手にしてゆくことができます。

第2章

最強のマインドセットを
探す旅に出よう！

さあ、マインドセットとは何かを理解していただいた上で、あなたにとって「本当に良い」マインドセットを見つけて、自分のものにしてゆく旅に出ましょう！旅と言っても、何も飛行機に乗って世界中を回ろうというわけではありません。もつと気軽に、簡単にできる方法で素晴らしいマインドセットに出会うことができます。そして素晴らしい考え方や言葉に出会ったら、それを自分のマインドセットとして作り直して自分のものにしていきましょう。

まずは、インターネットで検索をしてみよう。

「ステイブ・ジョブスの格言」なども検索するとたくさん出てきます。

次に、「行動」に関する格言、メッセージがあるかどうかを探してみましょう。なぜなら、マインドセットが本当の意味で良い結果をもたらすには「行動」が必要だからです。考えているだけでは状況は変わりません。行動につながってこそ意味があるのです。だから、「ステイブ・ジョブスの行動に関する格言」を検索してみましょう。実際に「ステイブ・ジョブス | 行動に関する格言」と検索窓に入力して検索してみてください。例えば、こんな格言が出てきました。

『重要な事にフォーカスしろ。余計なことはするな』

『今日が人生最後の日だったら、今日やろうとしていることをやりたいか？』

『失敗を覚悟で挑み続ける。それがアーティストだ』

『ベストを尽くして失敗したら、ベストを尽くしたってことさ』

などと、たくさん出てきます。

このような方法でいろんな人、歴史上の人物や発明家、著名人の名言、格言、逸話などをどんどん検索してみてください。そしてそれらの中から、「今、自分にとって最も重要で、今の自分をさらに成長させてくれる」ものを選び出してください。

『偉人|格言』、『格言|行動』、『ステイアブジョブズ|名言』や『孫正義|名言』、『エジソン|格言』他にも『故事成語|格言』や『孫氏の兵法|格言』や『7つの習慣|格言』、『人を動かす|格言』などを検索してみましょう。

調べたエッセンスが長い場合は、エッセンスを自分なりにまとめると良いでしょう。キャッチコピーのように、自分なりに解釈した言葉でコンパクトにまとめる作業です。

例えば、『墓場で一番金持ちになることは、私には重要ではない。夜眠るとき「我々は素晴らしいことをした」と言えること。それが重要だ』、『もし今日が、人生最後の日だとしたら今やろうとしていることは、本当に自分のやりたいことだろうか?』というような格言があるとしたら、これを出来るだけ短く分かりやすくまとめます。

『今日一日を自分史上最高の一日にする』

このように、簡潔にまとめることで、自分の中に定着しやすくなるのです。

他の例では、『美しい女性を口説こうと思ったとき、ライバルの男かバラの花を10本贈ったら君は15本贈るのかい? そう思った時点で君の負けだ。ライバルが何をしようと関係ない。その女性が、本当に何を望んでいるかを、見極めることが重要なんだ』という格言は、

『ライバルは関係ない。一番重要なのは顧客ニーズだ。』

このようにまとめられるのではないのでしょうか?

この「言葉をまとめること」は、これからビジネスを行う上で非常に役立つスキルです。『まとめる技術Ⅱメタコミュニケーション』と云えます。

もう少し分かりやすく説明すると、「ネーミング」、「ラベリング」などとも言われます。内容をまとめて名前を付けてあげると、相手のモチベーションが上がるといふ不思議な現象が起こるのです。

私のクライアントさんに、人の強みを見つけるのがとても得意な方がいらっしやいます。その方に『あなたは、「強み発見器」を持っているんですね?』とお伝えしたところ、凄くモチベーションが上がったと言われました。私自身も『北野さんのマーケティングは独特だね。』『北野式マーケティング』だよね!』と言われると、素直に嬉しくなりました。

たくさん出して、1つに絞り込む

さあ、それでは早速、実践してみましよう!

マインドセットの候補になりそうな名言、格言を書き出してください。まずは10個ピックアップしてみましよう。次に、その中からさらに1つに絞ってください。まず、自分が行動に移してみようと思ったもの、これはぜひとも自分のものになりたい、実践しようと思ったものを1つ選ぶのです。

【1つのマインドセットに絞り込む際の基準】

- ・このマインドセットを身につければ、1年後自分はこの風に変化しているだろうなとイメージできるマインドセットを選ぶ
- ・今の自分を少し越えるレベルのマインドセットを選ぶ

そして実際に、そのマインドセットを実践してみましょう。1つずつ確実に自分のものにしていくことを大切にしてください。いっぺんに全てのマインドセットを自分のものにすることは不可能です。1つずつ実践し、自分の腑に落ちて、馴染んできた、体に染み込んだと感じられるようになったら、次のマインドセットを追加し実践するようにしてください。

とにかく1つにフォーカスしてください。そして完全に自分の思考の一部になるまでは、とにかく1つに集中するのです。これが最もパワフルで、レバレッジの効く行動習慣であり、このあとでお伝えする全ての行動習慣の土台となる行動習慣なのです。

マインドセットは、腑に落ちたことという意味があります。あなたの現状を変えるのはあなたの「行動」だけです。そして、行動を変える力があるのは自分の腑に落ちたマインドセットだけです。

マインドセット（思考）が変われば、行動が変わります。行動が変われば、結果が変わります。結果が変われば、人生が変わります。

だからこそ、まずはマインドセット、それも1つ目のマインドセットを変えることに集中してほしいのです。そこから、2つ目、3つ目は腑に落ちることが楽になっていきます。

【マインドセットを腑に落とすための5つの質問】

- ① なぜそのマインドセットを選んだのか？
- ② なぜそのマインドセットでなければならないのか？
- ③ そのマインドセットが無いとあなたは今後どうなるのか？
- ④ そのマインドセットを持ち続ける事で1年後どんな風になっているのか？
- ⑤ そのマインドセットを持ち続ける為にできる事は何か？

素晴らしいマインドセットを腑に落として、自分のものにしていくことが、人生とビジネスを向上させる上で最も大切であり、レバレッジが効く習慣なのです。

しかし、スキルやテクニックに走ってしまっている人も少なくありません。なぜなら、売上を立てたり、結果を出す上で、即効性があったりするからです。ただし、たくさんの方々を見てきましたが、そのような方は長続きしない場合が多いようです。

だからこそ、急がば回れの姿勢でマインドセットを1つずつ身につけることに集中してください。必ず、あなたの人生やビジネスを変えてくれる力強い味方になってくれることでしよう。

第3章

マインドセットを
100%定着させる3つの方法

前の章で、マインドセットをたくさん挙げて1つに絞り、腑に落とすことについてお伝えしてきました。この第3章では、マインドセットを自分のものにする、確実に自分の脳と体に刻み込む3つの方法をご紹介します。

定着方法①…マインドセット定着の2ステップを実践する

まず最初の方法はとてもシンプルです。「たったこれだけ？」と感じるかもしれません。その方法とはこの2ステップです。

ステップ1…マインドセットを紙に書いたり、口に出して唱える

ステップ2…マインドセットにしたがって実際に行動に移す、実践する

この2ステップを意識的に、毎日確実に行ってください。21日間続けることができれば、脳に長期記憶として定着し、自分のものになっていきます。(脳の海馬という箇所は21日間連続で情報をインプットし続けると、その情報は大脳皮質に移り長期記憶として定着するとされています)

例を挙げると、「継続は力なり」というマインドセットであれば、毎日それを口に出して唱えます。自分が毎日目にするところに書いて毎日見るようにします。そして、何か自分がやろうと決めたことを、実際に21日間実行します。「継続は力なり」の言葉通り「継続」するのです。

また、「即断、即決、即実行」というマインドセットであれば、「即断、即決、即実行」と、紙に書いたり、口に出して唱えてみたりすること、実際に日常で迷ったり決断に迫られたりした際に、「即断、即決、即実行」の言葉のとおり、直ぐに決断し実行、行動を起こしてみ

ることを実際に行うのです。例えば、レストランで注文する際には、5秒以内にメニューを決めるという簡単なことから、意識的にやってみるのも良いでしょう。

さて、どうでしょうか？言葉では簡単でシンプルな方法ですが、実際に行動を起こして確実に続けるのは簡単ではありません。

ですが、ご安心ください。簡単ではないにせよ、可能なのです。21日間継続することで、スタート時点とは確実に変化している事に気づかれることでしょう。ぜひ、21日間の壁を越えてほしいと思います。その期間を乗り越えさえすれば、マインドセットは定着し、自然にやってしまうという状態になっているでしょう。つまり、習慣化されたということです。

定着方法②…現状維持メカニズムを崩していく

定着を妨げる最大の敵は、あなた自身です。もう少し、具体的に説明しましょう。

人間は、無意識のうちに現状維持をしようとします。現状という快適な環境にとどまっていたいという本能が備わっているのです。

例えば、あなたが風邪をひいたとしましょう。そうすると体は、元の状態に戻そうとします。それによって、私たちは風邪が治るのです。

この場合には、現状維持メカニズムは、私たちを助けてくれます。

しかし、新しい行動を定着させようとしたときには、逆効果になります。つまり、素晴らしい行動を促すマインドセットを身につけようとしても、いつもと同じ状態、つまり新しい行動をやらない方向に戻そうとするのです。

その現状維持メカニズムを崩す上で大切なのは、最初に力を入れることです。例えば歯磨きを例に挙げてみましょう。小さいころ、歯磨きをするのは嫌だった人もいるはずですが、そんなとき、やりたくないという現状維持メカニズムを崩すために、いちご味の歯磨き粉などをつけるなど工夫をした人もいるかもしれません。そうやって今度は逆に、歯磨きをするのが当たり前の状態になったとしましょう。そうすると、歯磨きをする状態が「現状」になるので、歯磨きをしないほうが不快という状態になります。

現状維持から抜け出して、新しいことが当たり前になった状態を成長と言います。つまり、成長すればするほど、素晴らしいマインドセットがどんどん定着するということです。結果的に、行動が変わり、ビジネスや人生の結果がガラリと変わることでしょう。ぜひ、楽しく現状維持メカニズムを崩していきましょう。

定着方法③…常に、何度でもリ・スタートを切る

それでは、最後の定着方法です。現状維持メカニズムについて理解していたとしても、確実に実践し続けることは簡単ではありません。もしあなたが、21日間連続で続けることができなかつたとします。そんなときは、何度でもやり直してください。諦めずにやり直してでも、続けることが最も重要です。

変に完璧主義にならないでください。例えば、1日2日続けられなかったとしても、落ち込んだり、自分を責めたりして、やめてしまう人がいます。そんなときは、深刻にならず、「さあ、また始めよう」と気楽に再スタートを切りましょう。その姿勢が、とても大切です。

中断してしまったとしても30日以内であれば、脳のメカニズムに影響なく、続きから取り組むことができますと言われていました。リ・スタートすることも定着させるためのプロセスだと理解してください。

第4章

頑張らず年収1000万円を
実現する19のマインドセット

最終章では、ビジネスで年収1000万、3000万、1億という結果を出すためのマインドセットをご紹介します。まずは一気に読んでみて、最も心に残ったものを1つに絞り込んで実践するところからはじめてください。それが定着してから、2つ目3つ目と確実に定着させていきましょう。それこそ、急がば回れで、ビジネスのステージが確実に上がっていくはずですよ。

【優先順位に関するマインドセット】

人生やビジネス活動で大きく成果を出す人となかなか成果が出ない人の差は何だと思えますか？

それは、物事の優先順位に関するマインドセットの違いなのです。「優先順位」のつけ方こそ、成果が「出る人」と「出ない人」の差なのです。ここでは、優先順位に関する大切なマインドセットをお伝えします。

1、『最も成果の出ることから取り組む』

圧倒的な成果を出している人の「優先順位」に関するマインドセット、それは最も成果の出ることから取り組むということです。

分かりやすく「集客」を例に挙げて説明します。集客のためにやるべきことは、Facebookなのか？メルマガなのか？もしくはウェビナーなのか？プロダクトローンチなのか？いろいろ考えます。仮にこれら全てが重要だとして、やった方がいいとわかっていても、現実的には全てを同時に取り組むことは難しいです。なので、実際に何から取り組むのが良いかを考えること、優先順位を、何を基準に決めるのか、これがその後の成果において、「大きな差」を生むのです。

あまり成果を出せない人は、「簡単に今すぐできて、楽しくできること」をやろうとしてしまうのです。もちろん、すぐに出来ることから行動するのは重要です。でも、それは圧倒的な成果を生む行動とは違うのです。「簡単に今すぐできて、楽しくできること」の中には圧倒的な成果を出せることは存在しないのです。もしも、「簡単に今すぐできて、楽しくできること」で、圧倒的な成果が出るのであれば、誰もが大成功します。

成果が出る人の場合はどうかというと、「たとえ困難で難しいことであっても、まずは成果が出ることからチャレンジする」というマインドセットを持っているのです。このマインドセットを持っている人が、実際に成果が出る人なのです。

例えば、すぐに成果が出ないとしても諦めずに続けていくのです。いろんな人に協力を仰いだりしながらでも、最も成果の出ることに力を注ぎ、最優先で行うのです。当たり前前に成果が出ることに集中しているので、そのうち必ず成果が出るわけです。成果が出ると、「やれば成果が出る」ということをわかってくるので、さらにモチベーションが上がって好循環が生まれます。

言い方を変えると、全てのことを一度に取り組むことが出来ないからこそ、最も成果が出ることだけに集中するという事です。

2、『迷ったら成長できる方、スキルが身につく方を選ぶ』

実際に年商1億円レベルまでは、いかに人脈を構築するか、いかにスキルを磨くかに集中することで達成ができます。

スキルが必要なこと、さらに高いレベルのスキルが求められることであっても、スキルを磨いて自分が成長すれば乗り越えられるのです。だから、簡単な楽なものばかり選んでいると、いつまでたってもスキルレベルが上がらないばかりか、成長がありません。いつまでたっても大きな成果を出す実力が身につきません。「迷ったら成長できる方、スキルが身につく方を選ぶ」というマインドセットを持っている人しか、圧倒的な成果を出せないのです。

3、『短期ではなく、長期的に良い方を選ぶ』

「短期ではなく、長期的に見て正しいということが正しい」というマインドセットです。短期的な決断は間違えることが多い。長期的な決断は間違いくらいということなのです。

これは何かと言うと、例えばラーメンを思い出してください。凄くおいしいラーメン。ギトギトのカロリーが高そうな、豚骨ラーメンが目の前にあるとします。短期的に見た場合、このラーメンを一杯食べたからと言って、体が急に悪くなったり、死んでしまうなんてことは起こりません。つまり、短期的に見れば別に食べても問題はありません。

しかし、長期的に見て行くとどうでしょう？長期的に見た場合、毎日このラーメンを食べ続けていたらどうなるでしょうか？

そのうち、体に異変が起こることでしょう。病気にだってなるかもしれませんし、長期的な視点では、体に良くない行動なわけで、食べない方が失敗しないはずですが、短期的に見てしまうと、目の前の欲求に負けてしまって、体のことを考えた、正しい行動を見失ってしまうのです。

4 『ONE THING に絞り込む』

このワン・シングに絞るという意味は、「その一つをやることで、最もレバレッジがかかること」をやるということです。最初にお伝えした、成果が出る事からやるということにもつながるのですが、この一つをやることで他のやるべき全てが、やる必要なくなることは何かを考へ、それだけに徹底的にフォーカスしましょう。

これは、本当に強力なマインドセットなのですが、実行するのはとても難しいマインドセットでもあります。なぜなら、忙しさに追われて、このような本質的な問いに向き合えない経営者が多いからです。しかし、本当に年収を上げたいと望むのであれば、確実に自分のものにして頂きたい重要なマインドセットです。

マインドセットは、いろんな場面、いろんな分野毎に存在します。圧倒的な成果を出している人たちが持っている、印象深いマインドセットを続けて紹介していきます

【スピードに関するマインドセット】

ここでは、「スピード」に関するマインドセットをお伝えします。大きな結果を出す人が普通の人と違う点は、「とにかく早い」ということです。私はずっと以前から気に入っているマインドセットをご紹介します。

5、『構え、撃て、狙え』

鉄砲をイメージしてください。まずは構えます。そして、次に打つ、そして最後に狙えとなっているのです。「あれ？」と思った方、あなたは正常です(笑) 通常は、構えて、狙って、打てなのですが、順番が逆なんですね。何かと言いますと、まずは行動しろということです。行動して、考えて、修正しろと言ひ換えることができます。何か獲物がいたら、まず撃つてみて、大きく外れたとしたら、どれくらい外れたかを見て、そして狙いを再度合わせてまた撃てということ。構えて、ズーッと狙ってばかりいたら、獲物が逃げちゃいますよね。

現代は、とにかくスピード勝負です。状況がどんどん変わって行って、ライバルが次々と現れる中で、悠長に構えていると、チャンスを逃します。ノウハウを学んだのに、もっと完璧になるまでと言って、ズーッと行動に移さずにいると、状況が変わってしまって、いつまでも実践できないままということになってしまいます。

とにかく、まず試してみても、違うなと思ったら、そこで修正すれば良いのです。それくらいで丁度いいとも言えます。実はこれが、成功への近道だと気づいてください。

6、『即断、即決、即実行』

これはユニクロの柳井さんの言葉ですが、これもスピードに関するマインドセットとして重要なものだと思います。

【気合いに関するマインドセット】

何かを頑張っているとき、何かを努力して続けているとき、「本当に報われるのかなあ・・・」と不安になったり、落ち込んだりすることはありませんか？そういうときに諦めず、淡々と続けていくためのマインドセットを紹介します。

7、『努力は必ず報われるわけではないが、成功者は必ずみな努力している』

これは「はじめの一步」という漫画の中での登場人物が話していた台詞から切り取って来た言葉です。これは、私の中でとても印象深い言葉です。「努力」は絶対だと思えることができました。このように、漫画から得られるインスピレーションは多いのです。ぜひあなたも、自分の好きな漫画を振り返ってみるのはいかがでしょうか？

8、『諦めたら全て終わり』

これは、私のビジネスチームの間で大切にしているマインドセットです。クライアントさんの中でも、起業・副業して、すぐに諦めてしまっている人がいます。それでは、勝てるはずがありませんよね。

実は、これも漫画から引用した言葉です。有名なスポーツ漫画「スラムダンク」からの言葉です。

9、『憂鬱でなければ仕事じゃない』

仕事を本気で真剣にやっていたら、憂鬱なことばかり起こるものであり、失敗だらけになるのだということなのですが、実はこれは本のタイトルです。私は過去に、当時の自分にとって、とても大きなプロモーションを行っていた頃、正直、毎日が辛くて憂鬱でした。

その頃の私は、いつも寝るときに枕元にこの本を置いて「辛い、憂鬱だ」と思ったときには、この本の表紙を見つめて「憂鬱なのが当たり前。大丈夫!」と、自分に言い聞かせたものです。この本は、本当に何度読んだかわからない程、読み返しました。

10、 『継続は力なり』

これは、とてもオーソドックスなマインドセットです。しかし、だからこそ大変重要なマインドセットとも言えます。

私のクライアントさんの中でも、結果を出す人たちは例外なく、結果が出るまでとことん継続し続けます。あなたも継続すべきことを特定して、それをひたすらやり続けてください。必ず結果につながってくるはずですよ。

11、 『死ぬこと以外はかすり傷』

このマインドセットは、「失敗したっていいじゃないか、失敗したって別に恥ずかしいことではないし、どんどん失敗していこう」という気にさせてくれます。実際に、何度も行動を起こしていくために、とても勇気付けられる、心強くなれる言葉です。

12、 『メンターの言うことは全てYES!』

いろんなコンサルタントやメンター、自分にアドバイスをくれる人たちの言っている言葉のいいところ取りをしている人は上手くいませません。そのような人の状態は、「これ!」ということが見つからず、迷っている状態です。

大事なことは信じてことです。一人のメンターの言うことをとことん信じて全て素直に実行することです。そうすることで圧倒的な成果を得ることができます。

ここまで、いくつかのマインドセットを紹介しました。これらを確実に自分のものにして実行することで、確実に年収1億円まで進むことができます。さらに、ビジネスにおける具体的なマインドセットを紹介します。また一段レベルの高い内容になります。

【マーケティングに関するマインドセット】

私は、ダン・ケネディー氏という有名なマーケティングター、コンサルタントから多大な影響を受けて、彼の言葉を大切なマインドセットとして身につけてきました。

13、 『商品売るためにリストを集めるのではない。リストを集めるために商品売るのだ』

14、 『リストこそ最大の資産である』

私の場合も、多くの方のように「商品売るためにリスト（見込み客）を集める」のだと思い込んでいました。しかし、ダン・ケネディー氏の言葉に出会い、そして「見込み客を集めること自体がビジネスの目的だ」と考えることによって、大きなブレイクスルーを起こすことができました。

あなたのご事に興味や信頼を寄せてくれている見込み客こそが、何にも変えられない宝のような存在なのです。極端な言い方をすると、それさえできれば、どんなことをやっても食っていける状態になれるということです。

このマインドセットを頭と体に刻み込んでください。あなたのビジネスのストレスが軽減されることでしょう。

【セールスに関するマインドセット】

多くの方が、セールスに対するネガティブなイメージを持っています。メンタルブロックがかかっている方が多いようです。どうも「セールスとは何かを人に売りつけることだ」という間違ったマインドセットを持っている方が非常に多いように思えます。セールスに対する正しいマインドセットを持つことによって、確実にビジネスが上手くいき、収入も大きく増えていきます。

15、 『セールスとは価値あるものを提案することである』

私は、セールスについて「困っている人に、問題解決のために役立つ、価値あるものを提案すること」というマインドセットを持っています。

なので、セールスは相手のために、積極的に行うべきだという考えを持っています。

16、 『顧客を救うためには、是が非でもセールスをやらなければならない』

セールスを行わなければ顧客を救うことができないと考えるべきです。そう考えることで、自分が提供する商品やサービスに対して厳しくなれるし、さらに価値あるものにするために、最大限の努力を惜しみなく注ぐことができるし、全てに責任を持って挑むことができるのだと思うのです。

17、 『価格とは得られるものの対価である』

お金に関するメンタルブロックが強くなっている方もたくさんいます。どうしてもお金を頂くことに躊躇があるという方です。

私の場合は、お金（価格）は得られるものの対価であるという前提で全てを考えるようにしています。なので、自分が提供するものが価格に見合った価値がある、もしくはそれ以上の価値があると思っただけの場合にはしっかりと価格を提示し、頂くようにしていますし、そうすべきだと強く思うのです。

18、『低価格は相手のためにならない』

相手の状況を考えて、気遣って価格を安く、低価格にしてしまうというのはよく聞く話。しかし、私はこれについても反対意見です。価格を下げたり無料にすると、実は相手のためにならないケースが多いのです。何かの食べ物やサービスを今にも空腹で死にそうな一文無しの人にタダで提供するのは別かもしれませんが、新しい知識を学ぶ、スキルを身につけ状況を大きく変えるだけの価値あることを学んだり経験したり、そのようなツールを手に入れるであつたりという場合は、安売りをすべきではありません。

人はどうしても、安い価格のものや、タダで手に入るものには価値を感じられないものです。実際に、とても価値ある物事だとしても、価値が低いものだと感じてしまうのです。なので、実践すれば確実に素晴らしい成果が出るようなプログラムなども、価値の低いものと思いついてしまえば、真剣に取り組まない、全く重要視しないなどと本人にとって良くない結果を招いてしまうのです。

そのため、安売りは絶対にやめましょう。もし止むを得ず価格を下げるのなら、それ相応の理由をしっかりと伝えましょう。そして、本来の価格をしっかりと伝えるようにしてください。

【その他、ビジネス全般に関する重要なマインドセット】

19、 『優れた答えは優れた質問から生まれる』

これは、ビジネスで成功することはもちろん、人生を生きていく上でとても大切なマインドセットです。

何かを成し遂げようとチャレンジするとき、必ず一度は壁にぶち当たります。簡単に物事は進んでくれないものです。しかし、そのような場面で、自分自身にどのような質問を投げかけるかによって、得られる答え、取るべき行動、得られる結果の全てが決まるのです。

問題が起こったときに、自分自身に対する問いかけを「なぜこうなったのか?」という質問をするのか、それとも「どうすればこの問題を解決できるか?」と質問するのかによって全く違う展開になるということです。上手く行かなかったことに対して「なぜ?」ということを追及し始めると大抵何の解決策にもならない、言い訳が溢れ出てきます。「お金が足りないから」、「協力してくれないから」、「時期が悪かった」・・・キリがありません。

「上手くいかない人」は「できない理由」を探し続けてしまうのです。

それに対して「上手くいく人」は「どうすれば良いか？」という「できる理由」を考えるのです。「どうやったらこの壁を超えられるのか？」と質問するのです。

お金がないなら、「どうやってお金を調達するか？」「どうやってお金をかけずにするか？」時間がなければ「どうやって時間を捻出するか？」もっと効率よく短時間でできる方法がないか？」などと自分に質問を投げかけるわけです。

根本的に全く違う答えを導き出すということがご理解頂けたのでないでしょうか？

いつも自分に良い質問を投げかけてください。あなたの潜在意識が24時間フル稼働し、あなたの質問に対する最適な答えを導き出してくれます。

あ
と
が
き

いかがでしたでしょうか？

マインドセットさえしっかりしていれば、必要な知識も知恵もスキルさえも、引き寄せられるように自然と身についてきます。その結果、あなたは圧倒的な結果を出せるようになり、きっと収入も2倍3倍と増えていくことでしょう。

逆にマインドセットを軽視し、目先の巷ではやしたてられているような情報を追いつけていると、結果はいつまでたっても出ないのです。いわゆるノウハウコレクターに陥ってしまいます。本書を読んでくださったあなたには、絶対そのような状態に陥ってほしくありません。

まだ受け取られていない方は、まえがきにも書いた「マインドセット構築 17 の質問ワークシート」をダウンロードして印刷し、本書を読み直しながら実践してください。あなたを成功に導いてくれるマインドセットを必ず身につけることができます。必ずです。

【マインドセット構築 17 の質問ワークシート】を受け取る

http://conlabo.net/work_present/

あなた自身の素晴らしいマインドセットと共に、必ずあなたの夢、そして目標を実現させてください。これから目標に向かって夢に向かって突き進むあなたにとって、この本がお役に立てれば幸いです。

最後まで読んでくださって、ありがとうございました。

北野哲正

- 電子書籍第1作：「起業・副業の教科書〜ゼロから年収1000万を実現する7つの習慣〜」

<http://con.labo.jp/trk/kyoukasho>

- Podcast 番組「【ゼロ起業型】起業・副業の教科書」

<https://itunes.apple.com/jp/podcast/bei-ye-zhe-zhengno-zero-qi/id1116851664?l=en>

- 無料メール講座「ゼロから起業し、集客を仕組化する実践的12ステップ」

<http://con.labo.jp/12step-pc/>

=====
北野哲正 プロフィール
=====

株式会社コンサルタントラボラトリー代表取締役

慶応義塾大学経済学部卒業。香川県出身。(株)ワコール、(株)リクルートを経て、コピーライターとして独立。その後、独立・起業支援のコンサルタントへと転身し、資金や人脈なしで全くのゼロからスタートアップした起業家たち、述べ3万人以上を成功に導いてきた。とりわけ、自分の知識やスキルを活かしたコーチ、コンサルタント、セラピスト、セミナー講師、カウンセラー、士業、整体師などの「コンサルタント型ビジネス」での起業・副業を得意とし、クライアントの中には3ヶ月で年収1000万、1年足らずで1億円の売上を記録する人たちが続出している。現在は3つの会社の代表と2つの会社の取締役と勤め、通販ビジネスなども手掛け、グループで年商9.5億円の経営者でもある。

著書に、『ゼロ起業』（実業之日本社）があり、インターネットラジオ『起業・副業の教科書』を配信中。

圧倒的な結果を出せる体質になる
「心構え」のつくり方

2016年8月発行 初版

著 者：北野哲正

編集協力：末吉宏臣

Copyright(C)2016 北野哲正 All Rights Reserved.
