

Habits for success series 2

誰でも人生とビジネスが好転する！

「習慣」×「仕組み」で
続ける力
を
身につける法

北野 哲正

Kitano Tetsumasa

三日坊主を無理なく抜け出す
エネルギー管理の

3つの法則を初公開！

特典！
年商1億越えの
7つの
ビジネス
習慣

まえがき

本書に目をとめていただき、ありがとうございます。

私は何かのノウハウやスキルをお伝えするとき、常に大切にしていることがあります。それは、行動に移せて、実践できるものしかお伝えしないという事です。

本書は特に、習慣化する、そして継続するということをテーマにしているので、仮にこれが実際に行動に移せない様な、机上の空論でしかないようなものであるとしたら、全く無意味なものであるばかりでなく、あなたの大切な時間を奪った罪で、謝罪とお詫びをする必要があるとすら思うのです。

それくらい、今回の様なテーマで本を書くからには、誰もが聞いたことがあるような、ありきたりの言葉で綴って、終わるようなものになつてはいけないと思い、いつも以上に真剣に取り組みました。

なので、あなたにも、ご自身が望む達成したい目標、そのために取るべき行動を常に思い浮かべながら本書を読み進めていただきたいのです。

私が本書を通してお伝えしたい最も重要なことは、「習慣化は自分で自動化できる」という事です。成功が回避不可能になるような状況を自分で作れるということです。本書で詳しく述べますが、そのための「仕組みを作ること」を私は「構造化」と呼んでいます。

特に最重要ポイントとして、何のために「構造化」（仕組み作り）をするのかという目的をしっかりと理解してください。

それは、結果を出すために、目標を達成するために必要な行動を「習慣化」して、モチベーションが高い低いに関係なく、淡々とこなしていけるように、自動的に続けられるようにしようということです。淡々とルーティンワークとして続けられる「仕組み」を作ってしまうでしょう。そうすれば、成功は約束されたようなものです。

私は各章を通して、実際に日々の生活の中で実質的な変化をもたらし、自身の行動が変わり、習慣が変わり、状況が変わって、人生とビジネスが大きく好転していく具体的なメカニズムについて書きました。そして、それらはどのような方法で実現されるのか、さらにそのプロセスについて初めて公開します。それらを、できるだけシンプルにまとめながらも、行動ステップは具体的に示しました。

本書は、ビジネスはもちろん、人生全般に活用できる「続ける力」や「習慣化」について書きました。ただし、ビジネスに特化して、それも私自身や年商1億円を越える人たちに共通する「年商1億越え7つのビジネス習慣」も準備しました。読者のみなさんが混乱しないよう、こちらは読者特別プレゼントPDFにしています。基礎編となる本書を読み終えてから、ぜひ読んで実践してください。

【年商1億越え7つのビジネス習慣】を受け取っておく

http://conlabo.net/shuukan_shikumi/

本書を、あなたの具体的な目標と、それを達成するための鍵となる行動をイメージしながら読み進めてください。人は新しい行動も、21日間続けることができればそれが定着し習慣化できると言われています。これは脳科学上、実証されたものです。

ぜひ、あなた自身の望む姿、達成したい目標を実現するためのヒントを掴んでください。続ける、習慣化をする上で、仮に立ち止まりそうなた時があっても、諦めずにこの本を読み返してみてください。必ず続けるためのヒントが見つかります。

【目次】

まえがき

第1章 人間は継続、習慣化がとて苦手!?

第2章 成果を出すための『構造化』とは？

第3章 ストレスを激減させる！エネルギー管理の3つの法則

第4章 いつも結果を出せる人の「続ける技術」5カ条

第5章 習慣化のための仕組み作りの実例

第6章 失敗しない習慣化のはじめ方

第1章

人間は継続、
習慣化がとても苦手!?

人間は習慣の生き物です。その人の人生がどのようなものになるかは、その人が毎日行っている習慣の積み重ねで決まるのです。マインドセットもそうなのですが、行動習慣の積み重ねが、ビジネス、恋愛、健康など、人生の全ての結果へとつながっています。

物事は、習慣化し続けてゆくことで大抵は上手くいきます。これはビジネス活動においても同じことが言えます。

「成果が出る重要な行動」を習慣化して継続することができれば、必ず成果が出るものなのです。これは当たり前のことではあるものの、人はそれを知っていても、なかなかできません。

たとえば、ダイエット1つとってもそうです。ダイエットになる行動を続けることができ、習慣化できれば成功するはずなのに、それがなかなかできません。あなたにも、同じような経験があるかもしれませんね。

早く結果を手にしたいけれども、すぐに結果が現れにくい物事は、世の中にたくさんあります。私たちが悩んだり、もがいたりしていることは、大体その解決策がわかっている「続かない」、「習慣化できない」から解決していないままになっている事が多いのです。

このように、「続ける」、「習慣化する」のは、実に難しいことです。誰もがこの問題を解決してくれる方法を探し続けています。

ではなぜ、人は誰しも「続けること」や「習慣化」が苦手なのでしょうか？

実は、人間の性質上の問題で、「脳の仕組み」にその理由が隠されているのです。これは生命体として自分の身を守るためと種の保存という2つの理由があります。

続けることが苦手な理由①…現状維持メカニズム

人の脳には「現状維持メカニズム」というものがあり、新しい事柄や体験を避けようとしています。それは、たとえ少しの変化であったとしてもです。慣れ親しんだものと違うことや急激な状況の変化に対しては、恐怖を感じるように脳が出来ているのです。

なぜかというと、原始の時代、人は今の世の中では想像できないほどの危険に囲まれて暮らす必要がありました。そのような中で身を守るためには、新たな変化を求めるよりも、経験上確認できた安全策を守り続ける必要があったからです。

もしも安全な保証がない突発的な行動を起こすことによって、危険が降りかかってきたり、死んでしまっただけではいけないので、はじめから本能に刻み込まれているというわけです。

サーベルタイガーのような敵が襲ってこない、また自然の災害から逃れられるような安全でありながら食べ物を確保できる「パターン」を見つけ、それを守り続けてきました。

そのような理由から、人は誰もが、生まれながらにして「三日坊主」です。これは本能に刻まれたものなので、新しい行動パターンを受け入れにくくできています。

ですので、もしあなたが何かを決意して習慣化しようと頑張っているのに、三日と続かないとしても、それは本能なのです。自分を責めないでください。

続けることが苦手な理由②…種の保存

それともう一つ、遠い過去の時代から人間の本能に強く刻み込まれたものがあります。それは、生存のために欠かせない「生理的な欲求」を満たすことです。

環境が過酷で、常に危険と背中合わせだった原始の時代においては、いつ死んでしまうかわかりません。種が絶滅してしまう可能性すらあります。

生き抜くためには、目の前に食べ物があつたら、「すぐに食べる」必要がありました。なぜなら、いつまた獲物を捕まえられるかわからないですし、環境が急変して、食料が手に入らず、餓死してしまう可能性があつたからです。

たとえば、現代の危険と背中合わせではない人がダイエットをしたくても、目の前に美味しそうなものがあるとどうしても我慢できず、食べちゃいます。このような本能が働くように人の脳はできています。

このように、原始の時代から人の脳は生き抜くために重要なことを本能で知らせ、慣れ親しんだ環境と行動の「パターン」が崩れると恐怖や不安を感じるようになってきています。要するに「変化が怖い」と感じるように本能に刻まれているのです。

このような理由で、人間は新しいことを始めたり、環境を変えたりすることがとても苦手な生き物です。このようなときは過去に「安全に生きてこられた状況」（これをコンフォートゾーンと言います）を維持しようと本能がはたらきます。

いくら頭でわかっているでも行動に移せない、行動が続かない、習慣化できないのは、このような理由からなのです。

つまり、「習慣化」や「続ける」は、人の本能に逆らうことなので、誰もが簡単にできる事ではありません。

では、一体どうすれば、本能に邪魔されずに、「習慣化」や物事を続ける事が可能になるのでしょうか？次の章から、具体的な方法を説明していきます。

第2章

成果を出すための『構造化』とは？

第1章で、「習慣化」や「続ける」は、人の本能に逆らうことだと書きました。

では、大きく成果を出している人は、本能に逆らうことができる特別な存在なのでしょう。もしくは、簡単に習慣化ができる特殊な能力を持って生まれた人なのでしょうか？

どちらもちがいます。成果を出している人であったとしても、他の人たちと同じように「習慣化」や「続ける」ことは難しいと感じています。

ではどうして、そのような違いが生まれるのでしょうか。それは、「成果を大きく出せる人」と「成果を出せない人」に分かれる最大の理由は、「構造化」ができるかどうかにあります。

大きく成果を出している人は、「構造化」を日常の生活の中でシステムとして持っています。

『構造化』とは？

大きな成果を出す人が共通して持っているシステム「構造化」とは一体何なのか？これから、説明します。

「構造化」とは、行動を「習慣に落とし込んで、継続していくための仕組み作り」で、良い行動を「続ける、習慣化する方法」です。

人は『構造化』することによってのみ、行動や習慣を変えることができ、進化して人生やビジネスで成果を出し続けることができます。そうでなければ、前述したように本能に負けてしまいます。

モチベーションがあるからと言って、行動したからと言って、必ずすぐに成果が出るわけではありません。ただ、継続すれば、必ずどこかで結果が出ます。それが自然の法則なのです。

早速、『構造化』の詳しい内容に入りたいのですが、その前に知っておいていただきたいことがあります。それはモチベーションについてです。

モチベーションとは、「やる気」のことだと思ってください。

モチベーションが高い時は、比較的簡単に行動に移すことができます。しかし、何かの成果を出すような行動は、行動を起こしたからといって、すぐに結果が出るものではありません。ちょっと行動を起こしたからといって、特に状況が何も変わらないということは当たり前のことなのです。

【大前提】

【大前提】

『人間は意思の力（物事を継続する力）が基本的に、とても弱い』
『習慣化、継続化できる様な”仕組み”を作って工夫しないとできない』

しかし、大抵の人は行動を起こしたら、すぐに結果が出ることを期待してしまいます。

そしてすぐに結果が出ないのでモチベーションが下がり、やる気がなくなって続けられなくなります。その結果、習慣化もできません。そんな負のスパイラルに陥っている人が多いようです。

一方で、成果を出せる人というのは、「簡単に成果が出ない」ことを前提に、モチベーションが下がろうが上がるうが関係なく淡々と行動し続けるための「ルーティンワーク」を持っています。だからこそ、「モチベーションが下がって行動できなくなることを避けることができます」。

この「ルーティンワーク」こそが『構造化』です。

では、『構造化』の内容に入っていきます。

構造化⇨習慣化や継続していくための仕組み作り

松下幸之助さんはこう言っています。

『私には失敗というものはない。なぜなら、成功するまで諦めないからだ』と。

諦めずに成功するまで続けるから成功するのは当たり前の話ですが、それが出来ないから多くの人が困っています。

先ほどお話したように、人間は普通にしていたのでは、本能のせいで継続できません。なので、モチベーションが上がろうが下がろうが関係なく、淡々と続けられるように「構造化」することにより成果が出るまで続けられて、その結果上手くいきます。

たとえば、メルマガを書く事によってビジネスが上手くいくので、書き続けてみようと取り組んだとします。結果が出る人は、書き続ける中でモチベーションが下がったとしても、それでも淡々と続ける事ができます。逆に、上手くいかない人たちは、モチベーション次第でやったりやらなかったりするのです。

「構造化」の目的は、モチベーションのあるなしに関係なく、淡々と行動し続けることが出来るようにしてしまうという事です。

『成功している人ほどルーティーンワークが多い』

「ルーティーンワーク」と聞くと、なんだかつまらなく、モチベーションが上がらない、地味なイメージをお持ちかもしれませんが、実はこのルーティーンワークに成功の秘密が隠されています。

成功している人ほどルーティーンワークが多く、それをこなすことが得意です。

上手いかわからない人は、メルマガ自体が「面倒で難しく、続けて行く事自体が大変なもの」と捉えています。

結果が出る人は、メルマガをルーティーンワークとして捉え、淡々と書き続けます。「セミナーを開催する」や「何かの企画を立てる」なども、すべてルーティーンワークとして捉えています。

では、一体どのようにして、一見難しく思えるような作業や活動が、特に意識しなくても、着実に「ルーティーンワーク」としてこなせるようになるのでしょうか。ここから、そのメカニズムに迫っていくことにしましょう。

ルーティーンワークとは、「**歯磨き**」のようなもの

はじめの一步が踏み出しにくく、難しいと感じられる事も、ルーティンワークになってしまえば、あまり考えなくても出来てしまうようになります。

たとえば歯磨きも、はじめから淡々とルーティンワークとしてできた訳ではないはずです。誰しも、はじめの頃はとても面倒くさいし、嫌だったと思います。

でも、続けているうちに、特に無理をしなくても、大変な努力をしなくても、何かをやりながらも、淡々と出来るようになります。逆に、やらないと気持ち悪いくらいではないでしょうか。

歯磨きと同じように、ビジネスで必要な作業をルーティンワークとしてどんどん定着させていくことで、あなたのビジネスは大きく成長していきます。

よくある「習慣化」、「仕組み化」が上手くない理由

すでに多くのビジネス書が、「続ける方法」や「仕組み」をテーマに、次の二つの方法論（方向性）を提示しています。

【よくある2つの方向性】

①『継続していくための行動を強化する』（行動強化、ターゲット行動）

②『その行動を邪魔する要因を排除する』（マイナス行動）

これらはそれなりに効果があるように思えるのですが、実際にやってみると意外と難しいものです。なぜかというと、どんどんやる事が増えてしまつて実行しにくいからです。全部こなせないのです、モチベーションが下がり、断念してしまいます。

少しわかりにくいので、ダイエットを例に挙げて説明してみましょう。

①は、「なりたい自分をイメージしましょう」とか「毎日体重を計りましょう」とか「上手くいったら、自分にご褒美をあげる」などです。簡単に言うと、目標達成のためにプラスに作用する要素を増やしていく方法です。

②は、「お菓子など全部捨てましょう」、「誘惑するものを見ないようにしましょう」といったものです。簡単に言うと、目標達成の妨げになる要素を減らす方法です。

『構造化』 するため最も重要ポイントⅡ エネルギーを管理すること

では、実際にどのように「構造化」すればよいのでしょうか？

それは、「継続していくための工夫をする」ことです。つまり、「工夫」して「仕組み」にしてしまうことです。

工夫とは、最も重要なものを1つに絞り込み、「やるべき事」にすることです。

そして「やるべき事」とは、「エネルギーの管理」です。

エネルギーを管理する事で「構造化」を実現します。

成功するかどうかはこのエネルギーが高い状態を維持することにかかっているのです、まずは『成功の鍵は、エネルギー』と覚えておいてください。

エネルギーとは、簡単に言うと『やる気』です。さらに言うと『意志の力』です。「物事をやろう、続けようとする力」です。つまり、エネルギーが高いという事は、「物事をやろう、続けようとする力」が高いと言う事です。

ここから具体的に、『エネルギーを管理する』ということについてお話しします。

『エネルギーを管理する』とは、『エネルギーの消費をいかに抑えるか』です。エネルギーは使った分だけ減ります。そして限りがあります。ですから、いかに賢く効率よく使うか、消費を抑えるかが大切になります。

『エネルギー管理』エネルギーの消費を抑えること』

つまり、

『構造化』 Ⅱ 『エネルギーの消費を抑えるための仕組み作り』

という事になる訳です。

いかに、エネルギーの消費を抑えて行動し続けることが出来るかを『考える』事が重要なポイントです。

メルマガを書くという習慣を作りたい場合、『どうすればエネルギーを消費せずに、メルマガを書き続ける事ができるのか?』と考えます。このとき、先に「エネルギーを消費しない仕組み」を作っておいてからメルマガを書き始めることが重要です。仕組みを作らずにメルマガを始めてしまうと、無駄にエネルギーを消費して続けられなくなってしまいます。

次の章から、誰にでも出来る具体的なエネルギー管理方法をご紹介します。

第3章

ストレスを激減させる！
エネルギー管理の3つの法則

エネルギー管理の方法としては次の3つの法則を理解し、それに従って行うとよいでしょう。

法則その1..

エネルギーを必要とすること、新しく始めることはエネルギーが高い時に行う。

エネルギーの効率がいい時間帯に合わせて、スケジュールを組むことを積極的に行ってみてください。

一般的に人は、朝起きた時が、最もエネルギーが高いと言われていました。ほとんどの人は朝が最もエネルギーが高いので、「重要なことは朝に行う」とよいでしょう。

そのため、まずはあなたの重要な行動を特定します。そして、朝に行うようスケジュールに組み込んでください。たとえば私の場合、メルマガを書く事などはエネルギーを必要としますので、メルマガは朝に書くようにスケジュール化しています。

「自分の場合は、夜が最もエネルギーが高いんです。」と言う方は、それでもかまいません。自分にとって最もエネルギーが高い時にすることがポイントです。

その他にも、「運動した後」も心拍数を上がり、エネルギーが高くなると言われています。

そのメカニズムはよくわかりませんが、私自身も効果があると感じています。実際に私は、デスクワークをしていて集中力が途切れたり疲れを感じたりしたとき、階段を上り下りして体を動かすようにしています。そして仕事に戻ると、頭がスッキリしていて、仕事が一気にはかどるから面白いものです。ぜひ、試してみてください。

法則その2..

出来る限り細分化して、一つ一つの行動のエネルギーを小さくする。小さな単位にして行う。

私も場合もたとえば、メルマガを一気に書こうとするとなかなか上手くいきませんでした。そこである時から、メルマガを書くプロセス全体を細かく作業ごとに分けてみたのです。

たとえば、「タイトルを決める」、「テーマを決める」、「あらすじを考える」、「本文を書く」、「校正をする」などと行動を細かく分けて、一つづつを小さくして行うのです。すると、「どうしたらいいんだろう、」と漠然と悩む時間が短くなりました。そして、作業のストレスが減ったのです。

あなたの重要な行動を見極めて、細かく分解してみましよう。これは、一度やるだけで何度も手間がかかるわけではありません。騙されたと思って、やってみると、必ず違いを感じてもらえるはずです。

法則その3..

出来る限りエネルギーを必要としない方法を考える。

意志の力だけに頼るのではなく、「やらざるを得ない環境・状況」を作ってしまうことも効果的です。実は、一番パワフルな法則と言えるかもしれません。

たとえば、誰かに「メルマガを始めます！」などと宣言してしまいます。具体的に、どのように「環境」を作るのかについては、後ほど詳しくお話します。

第4章

いつも結果を出せる人の
「続ける技術」5カ条

『結果が出る続け方』が見つければノーベル賞もの!?

エネルギー管理の話をしていますが、そもそもすぐに「結果」が出るのであれば、それほどエネルギーを消費せず、モチベーションが高い状態で続けていくことができます。

しかし、実際のところ「結果が出ないから」続かないという人がほとんどです。「鶏が先か、卵が先か」という言葉のように、「結果」が先か「続けることが」先か?というパラドックスがあります。結果がすぐに出るのならやるし、続けるけれども、結果が出ないのであればやる気にならない……。

このような気持ちは、誰にでもよくあるものです。やり続ければ、いつか結果が出ると分かっている、思った以上に時間がかかったり、はじめに想像したような道のりではないように思えた途端、一気にやる気が失せてしまいます。

逆に言うと、結果を常に実感できれば、続けることができます。

そこで、私が考えた「途中で断念せず、結果を実感しながら淡々と続けるコツ」をお伝えしようと思います。『結果が出る続け方の5ヶ条』です。

【継続化のための5ヶ条】

①結果が出るには、時間がかかるということを知っておく

何事も結果が出るまでは時間がかかるものです。それを、始めから知っておくことが大切です。結果が出るまで時間がかかるからこそ、「続ける」必要があるのです。

人は心理的に「結果」を強く思い浮かべること、早くその結果を手にしたいと感じてしまいます。つつい時間がかかることを忘れてしまふのです。

多くの人が、このことを正しく理解していないため、すぐにモチベーションが下がり、行動をやめてしまいます。この大前提を頭に入れて、続けての項目に進みましょう。

②結果目標ではなく行動目標を作る

わかりやすく、メルマガの例で説明しますね。

「メルマガで○○円稼ぐ」や「読者を1000人にする」という「結果の目標」ではなく、「メルマガを30日間続ける」、「毎日30分書く」などの「行動自体」を目標にします。

その行動を達成できると、小さな結果を実感できます。その成果の実感が、「またやってやろう!」と、次なる行動のエネルギー源になるのです。このことを守るだけで、自然とプラスのサイクルに入ることができるので、ぜひ取り組んでください。

③結果が出るまでの道筋をイメージする

まずはこれも、メルマガの例でたえます。「メルマガで結果が出るまでの道筋をイメージしておく」です。メルマガ読者が何人くらいになると、どのような結果が出るのかというイメージを持っておきます。

20歳以上の人は平均して300人の知り合いがいると言われていています。なのでまずは、300人にメルマガを始めたと伝えます。統計的に、300人に案内すると大体1割の人が読者になってくれます。ですので、大体30人までは知り合いだけで読者になるとイメージすることが出来ます。

次に1000人の読者になると、メルマガで「今度セミナーをします」という案内を流したら、一人、二人と問い合わせや申し込みが入るようになります。さらに、1000人になると、10万円から20万円くらいの収益が上がります。このように具体的なイメージを作るといふ事です。

【参考例】メルマガ読者30人↓100人↓1000人の道筋

- ・まず、100人の読者を目標にする。
- ・300人の知り合いの内、大体30人がメルマガに登録してくれる。
- ・読者が100人になるとセミナーなどの申し込みが一人二人と入り出す。
- ・1000人の読者になるとある程度収益が上がるようになる。

このように、イメージを具体的にすると、何のためにその行動を取っているのかが明確になります。結果、あなたの習慣はより強固なものになり、どんどん成果が出るようになるのです。

④プラトリーの存在を知る

どんなことでも、成長するにはプラトリーを迎える時期が必ずやってくることを知っておく必要があります。

プラトリーとは、成長していく過程での「スランプ＝試練」のことです。成長曲線は滑かな一直線ではなく、階段のような曲線で、しかも均一ではない線を描いて成長していきます。

たとえば、テニスを習い始めた頃は少しづつ上達していくのを感じるので、練習をしても楽しいものです。しかし、しばらくすると練習をやっているんだけどなかなか上手くならないという場面を迎えます。これがプラトリーです。

それでも、さらに続けていくことで、次の成長の場面を迎える事が出来るのですが、ここで諦めてしまうと上達することはなく、やめてしまいます。多くの人が陥る罠が、このプラトリーなのです。

このプラトリーを知っておくことで、伸び悩んだときにも、めげずに続けていくことができます。調子が出なくなったり、辛いなど思ったとしたら、「あー、来た来た」と受け止めるくらいでちょうどいいのではないかと思えます。

⑤ スケジュールに実際に落とし込んでいく

細かく分けてスケジュールに落とし込んでおくことで、簡単に、しかも確実に実行できるようになります。たとえば、「メルマガを書く」ということを例に挙げると、次のようにステップを分けて行います。そして曜日ごとにスケジュールを組むなどの工夫をします。

第5章

習慣化のための
仕組み作りの実例

私は、メルマガを書くことは継続、習慣化が顕著に現れる行動だと考えています。そして、自分のビジネスを立ち上げて育てる上では欠かせないものだと思います。

私がこの本で「メルマガ」を例に挙げているのは、このような理由からです。

なので、習慣化の事例、実践編としてメルマガを発行する、書き続けるための仕組み作りについてお話ししようと思います。メルマガに限らず、自分のビジネスで成果が出る「行動」に置き換えながら読んでくださいね。

『エネルギー管理の3つの法則』を使ったメルマガ実践編

法則1…エネルギーが最も高い『朝』に行く

メルマガに関する作業は全て、エネルギーが最も高い時間である朝に行います。1日の支度を全部済ませてしまったら、一息ついてメルマガの執筆に取り組みます。

これは、出張先であったとしても、休日であったとしても変わることなく「朝」に取り組むように、まさに習慣化しています。

朝は、頭がスッキリとされていて、とてもクオリティの高い文章を書くことができます。また、メールや電話に邪魔されることも少ないという点も、朝に重要なことに取り組むことをお勧めする大きな理由です。

法則2…全ての工程を一度に行わない（細分化）

【細分化の実践】

●ステップ1…「何を書くか」を決める。

急に書き始めるのではなく、まずは「何を書くか」を決めるだけです。これだとステップが小さいので行動しやすくなります。コツは土曜、日曜などに考えることです。すると、月曜日から決めた通りにすんなりと書き始められます。

●ステップ2…「あらすじ」、「構成」を決める。

「あらすじ」などをその日の朝に急に考えようとしても、なかなか出てこないことがあります。これだと時間だけが過ぎてしまつて、書けない日が出てきてしまいます。

これを避けるため、リラックスして過ごしている日頃の犬の散歩中などに考えておくのがコツです。

●ステップ3…「本文」を書く

ポイントは校正は後にして、とにかく一気に書き上げることです。多くの方が本文を書きながら校正をして書いてますが、これは物凄くエネルギーを消費します。本文を書きながら校正はしないことです。

●ステップ4…「校正」だけを一気に行う

「校正」だけに集中して一気に行います。「てにおは」や漢字の間違いがいいか、など細かい部分をチェックすることに集中的に取り組むのです。多くの人が、ステップ3と4を同時にやろうとするので、続かなくなってしまうことが多いようです。

●ステップ5：最後に「件名」、「タイトル」を決めて書く

最後に、「メールの文章を読んでみたい」と興味を惹く件名やタイトルを付けます。この部分を最初から決めようとする、手が固まってしまふことが多いもの。だからこそ、最後にメール全体を眺めながら、決めることが効果的です。

法則3…日頃からネタを溜めておく（ファイリング）

私は日頃、雑誌などを読んでいて面白いと思う記事を見つけると、そのページを破ってクリアファイルに挟んで置くなどして、ネタをストックしておきます。また、面白いアイデアが思いついたら、スマホやパソコンにサッとメモをするようにしています。

なぜかというと、日頃からネタを溜めておくと、その都度探しながら書くというエネルギーを使わなくて済むからです。メルマガを書くのが、とても楽になります。

もちろん、メルマガに限る話ではありません。あなたが決めた行動を、無駄なエネルギーの浪費を抑えて実行できる環境や状況を作ってください。それが出来ると、習慣化はどんどん簡単になります。

第6章

失敗しない習慣化のはじめ方

新しい習慣を取り入れて継続していこうとする際に、特にはじめの頃が最もエネルギーを使います。一度、ルーティーン化されてしまうと、ほとんどエネルギーを使わず上手にできてしまうという話は、先ほどしました。

では、どうしたらルーティーン化出来るのでしょうか？

人間は、新しい行動を「21日間継続」できれば習慣化できます。この「21日間継続」する事が一つの目安だと思って取り組んでみてください。

とは言うものの、実際に21日間続けるのは結構大変です。なのでここでは、はじめのスタート時期に起こり得る問題を想定して、21日間続けるためのコツをお伝えします。

【21日間継続を成功させる3つの方法】

人間は、新しい行動を「21日間継続」できれば習慣化できます。この「21日間継続」する事が一つの目安だと思って取り組んでみてください。

とは言うものの、実際に21日間続けるのは結構大変です。なのでここでは、はじめのスタート時期に起こり得る問題を想定して、21日間続けるためのコツをお伝えします。

方法その1…続ける理由(目的)を明確にする

まずは、やる理由、続ける理由を自分の中で明確にしましょう。

なぜなら、これが曖昧だと、「別にやらなくてもいいかな？」と思い、途中でやめてしまいます。実際に、物事を続けられない原因として「続ける理由が曖昧だ」と言うものが非常に多いです。

たとえば私の場合は、「メルマガビジネスでの成功」というまで腑に落としました。メルマガを続ける事はビジネスでの成功に不可欠だと、明確にした訳です。

また、私は自分のクライアントの方にも、「メルマガは仕事だ」とはっきり伝えて、何が何でも続けなければならないものとして理由付けをしました。その結果、その方はすぐ腑に落ちていて、実際にメルマガを21日間続ける事ができました。

このように、続ける理由を明確にする事はとても重要です。

方法その2…達成感を得られる仕組みを取り入れる

何かが達成できたら、自分に小さな「ご褒美」をあげます。簡単な事で構いません。

たとえば今日、決めた事を一つできたので、ご褒美にチョコレート1粒を自分にあげるとい感じです。ご褒美は別に「物」でなくてもいいです。何かが出来たら、ノートに「赤く丸いシールを貼る」でもOKです。

コツは、簡単なちよつとしたものをご褒美にすることです。

ご褒美は大したものではなくて大丈夫です。あまりにも大したものだと、逆にそれが目的のようになってしまつて、別の動機になってしまうのであまりよくありません。

このように達成感を得られる仕組みを取り入れてください。

方法その3…出来なかったときのために予備ルールを決めておく

何かを毎日やろうと決めたとしても、実際には出来ないときもあつて当然です。

メルマガを朝一に書こうと決めてても、急用などで出来ないとき、モチベーションが下がってしまわないように、ルールを決めておくと効果的です。たとえば私の場合、二つの考え方のルールを決めています。

一つ目は「セーフティネット」という考え方で、もし出来なかったらリカバリーをどこかでします。これは、仮に朝メルマガを書けなかったら、その日は「夜に書こう」という感じで「予備を考えておく」ということです。

二つ目は、「週1回は、書かない日」を作っておきます。これにより、書けない日があっても、自分に少し余裕を持たせることができます。

ぜひ、これらの3つの方法を取り入れながら、「21日間継続」にチャレンジしてみてください。

何度も言いますが、一番大変なのは最初だけです。人間には「学習習慣」があり、はじめに何かをできるようになると、次がものすごく簡単になります。ですので、はじめの21日間続ける事を、何度やり直してもいいので、やりきってみてください。

あとがき

いかがでしたか？習慣化する事と、継続をする事は誰もが容易にできるものではありません。しかし、方法さえ知ってしまえば坦々とこなすことができるという事を、ご理解いただけたと思います。

本書で具体的に解説したエネルギーを管理するという事と、ルーティン化してしまうポイントについて、あなたの中でしっかりとイメージに落とし込むことができたのなら、本書の目的は達成です。私がお伝えしたかった内容がきつと届いていると思います。

大きな成功を納めている人物とあなたは、生まれ持った能力や才能はほとんど何も変わりません。むしろあなたの方が上かも知れません。大きな差を生んでいるのは、「続ける力」を身につけているかどうか、「習慣化」の方法を知っているか、知らないかの違いだけです。

仕事柄、たくさんの方の起業・副業の支援をしています。そこで、結果が出る人、成功する人たちを見ると、ただあきらめずに、淡々と結果につながる重要事項をやり続けてきただけです。本当にそこに集約されるので、ビックリしてしまうほどです。

人生全般だけでなく、ビジネスに特化して、年商1億のビジネス習慣を7つにまとめました。私自身が、1億円を越えるまでにビジネスを成長させる現場で実際に取り組んできた内容を書き出してみました。基礎編となる本書を読み終えたみなさんなら、応用編としていかせることがたくさんあるはずです。

【年商1億越え7つのビジネス習慣】を受け取る

http://conlabo.net/shuukan_shikumi/

さあ、あなたは、いつでもスタートできます。もし一度や二度上手く行かなかったとしても、やり直せばいいだけです。他人を基準にするのではなく、あなた自身のペースで、着実に前へ進むことだけを考えてください。

必ず、あなたはが望む素晴らしい未来が訪れる事を、私は信じています。

あなたの輝かしい未来の為に、本書が少しでも役に立ったのであれば幸いです。

本書を最後まで読み進めていただき、心より感謝いたします。

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>

● 電子書籍第2作 .. 「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」

<http://con-labo.jp/trk/mindset>

- 電子書籍第3作：「まんがでわかる【ゼロ起業型】起業・副業の教科書」

<http://con-labo.jp/trk/manga0k>

- 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?i=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。

誰でも人生とビジネスが好転する！

「習慣」×「仕組み」で続ける力を身につける法

2016年9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.
