

読むだけで

お金の
メンタル
ブロックが
取れる本

今井孝
IMAI TAKASHI

はじめて

あなたは、

「セールスをしたら嫌われる。」

「価格を上げたら買ってもらえない。」

「金額に見合う仕事を自分ではできないのでは？」

と心の中で思っていますか？

実は、これがビジネスがうまく行かない最も根本的な原因です。

このような不安や恐怖を感じて躊躇し、行動がストップしてしまう。
一歩踏み出せなくなる。

そして、せっかくマーケティングやセールスを学んだのに、

「人前に出ると自分の商品の話ができない。」

「メールマガジンやブログ、その他のSNSの情報発信ができない。」

「なぜか、タダで引き受けてしまい、お金が受け取れない。」

「そもそも商品が作れない。」

「学ばないといけないことが多すぎて時間がない」

ということ、まったくビジネスの成果が出せないということになってしまっ
す。

実は、以前の私がこれとまったく同じ状態でした。

起業当初は自分の商品に自信が全く持てず、商品作りに二年間もかけたにも関わらず
商品の価格は数千円で、まったく売上になりませんでした。

自分のセミナーも開催していましたが、直前になると「批判されるのではないか？」
「返金を要求されるのではないか？」とナーバスになりがちでした。

このように自信がないまま行動していたので、しっかりとマーケティングやセール
スができず、価格も上げられないまま、起業初年度は数百万の赤字でどん底の状態
でした。

そして、「何故こんなにもうまくいかないのだろう…」と模索し続けた結果、よう
やく謎がとけたのです。

今となっては、高額な商品を自信をもって売ることができるようになり、決して安くはない価格の講座に、毎年百人以上の方が受講して下さいるようになりました。

以前はこんな価格の講座を自分が行い、それを実際に販売する、しかも自信を持って販売できるようになるなんて全く考えられないことでした。

さらに『起業1年目の教科書』という著書を出版し、部数は五万部を超え、シリーズ三冊では十万部を超える発行部数になりました。本当に私の人生が変わったのです。

では、何がきっかけでこういう変化を起こすことができたのでしょうか？

それは、本書のテーマでもある「メンタルブロック」です。

メンタルブロックを取り除くことで、どんどん行動ができて成果が出せるようになったのです。

では、メンタルブロックとはなんなのか？

そして、なぜメンタルブロックが身についてしまうのか？

それを取り除くにはどうしたら良いのか？

本書では、このような内容について、さまざまな事例を交えて解説していきます。

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそちらからご視聴ください。

<https://ekimake.com/p/r/Sj5An3H>

(動画:2時間1分)

「読むだけでメンタルブロックが取れる本」

目次

第1章 結果が出ない原因はメンタルブロックだった！

- 1 メンタルブロックの正体とその原因とは？
- 2 ビジネスの成功を阻害する「8大メンタルブロック」とは？
ービジネスの成功を阻害する8大メンタルブロックー
- 3 メンタルブロックが外れるとマーケティングが加速する

第2章 ビジネスを成功させる3つの秘訣

- 1 誰でも成功できるのはなぜか？
- 2 メンタルブロックの効果的な外し方
- 3 「行動していること自体が楽しい」を目指す

第3章 まずは「お金のメンタルブロック」から取り除いていこう

- 1 価格が上げられない人のメンタルブロック
- 2 お金を受け取れない人のメンタルブロック
- 3 利益を得るのは良くないと考える人のメンタルブロック

あとがき

第1章 結果が出ない原因はメンタルブロックだった！

1 メンタルブロックの正体とその原因とは？

メンタルブロックとは、一言で言うと「行動を妨げる思い込みや意味づけ」です。最初にご紹介した、

「セールスをしたら嫌われる」

「価格を上げたら買ってもらえない」

「金額に見合う仕事を自分ではできないのでは？」

という思い込みは、すべてこのメンタルブロックです。

では、なぜ、このようなメンタルブロックを人は持ってしまうのでしょうか？

それは、簡単に言えば、記憶の刷り込みです。

何度も、「セールスをしたら嫌われる」という刷り込みをしてしまうと、いつの間にかそれが事実のように思えてきて、その信念が完全に固定されてしまうのです。

何年か前にセミナーの依頼があり、札幌に行った時のことでした。

セミナー後の懇親会で、多くの方が嘆いていました。「札幌は不景気で会社がどんどん倒産して大変だ」というお話をされていて、「東京はいいですよ」と言うのです。立食形式の懇親会だったので、何人かの方とお話ししましたが、誰もが同じようなことを話していました。確かに景気の悪い時期だったので、「ここも不景気の煽りを受けているのか、大変だなあ」と思って聞いていました。

少して、今まで会話に加わっていなかった老紳士が隣にやってきました。

そして、私に耳打ちするようにコソコソと話をしはじめたのです。

「今井さんね、みんな札幌は不景気だって言うけど、**実際は儲かっている会社は儲かっているんですよ。**どんな地域でも、どんな時代でも儲かっている会社は2割くらいはあるんです。私はコンサルティングを何十年とやって、年収でいうと2千万円くらいはずつとあります。付き合うところをしっかりと選べばちゃんと売上はあげられるんですよ。」

老紳士は、このような話をしたあと、ニツコリと微笑みました。

これはとても興味深い体験でした。

他の大部分の人たちは「不景気だから仕方ない」「頑張っても無理だ」と思い込んでしまっています。儲からないのが当然だと思っているので、あきらめてしまい、行動を起こしません。そして、その思い込み通りの現実が作られていくわけです。

一方で、この老紳士は、「不景気でも儲かっている会社がある」と思っているので、わざわざ行動を止めることがありません。ちゃんと売上につながるような行動をし、実際に売上を上げられています。付き合っている人たちも、いわゆる成功している人たちばかりなのでしょう。

人間というのは思い込みの通りに、無意識に行動してしまいます。そして、その行動に伴って結果が出来ます。

成果というのは、思い込みに大きく影響を受けます。

では、行動を妨げる思い込みである「メンタルブロック」はどうやって形成されるのでしょうか？

実は、その正体はなにかというと、シンプルに「過去の記憶」なのです。

社会の常識、入ってくる情報、自分の知識や経験などの過去の記憶の蓄積によって思い込みが形成され、メンタルブロックとなっているのです。

私はこれらの思い込みや意味づけの蓄積を「脳内辞書」と呼んでいます。

さらに、情報が自分の中で思い込みとなって蓄積される度合いは、その情報がどれだけ信じられるかにもよります。ですから、いくら本を読んで正しいと言われることが書いてあっても、「自分には関係ない」「信じられない」と思ったら自分の中に入ってきません。

しかし、**本当に成功している人から直接その情報をもらうと、説得力もあり思い込みが書き換わりやすいのです。**

当時はたくさんの人が「不景気だ」「儲からない」といった情報を信じていて、口々にそう言っていました。ですので、多くの人がそれをさらに信じ、「不景気だからしかたがない」というものの見方が、その人の脳内辞書にどんどん刷り込まれて行くわけです。

もし、あの老紳士に直接耳元で、「どんな時代でも儲かっている会社は儲かっている」ということを聞いていなければ、私もそれを信じていたでしょう。

しかし、私はあの老紳士の言葉で、脳内辞書を書き換えることができました。ありがたかったですし、とても興味深い体験でした。

そして同時に、「あの老紳士は、このことをその場の多くの人になぜ伝えないのだろう？」と不思議に思いました。

その理由は、自分が経験して分かりました。

伝えない理由は、ネガティブな情報を信じ込んでしまっている人にいくら言っても、なかなか届かないのです。少しでも変わりたいという気持がないと、まったく違う考え方は受け入れてもらえないのです。

「金持ち喧嘩せず」という言葉もあるように、成功している人はわざわざ意見の違う人を論破しようとはしません。

成功している人は、成功している人同士で付き合っています。お互いにポジティブで、気分良く付き合うことができるからです。

そして、成功している人どうしで情報交換するので、どんどんうまくいく方向にマイルドが強化されていくわけです。

このようなリアリティのある情報の威力というのはすごいものがあります。

成功している人から直接聞けるリアルな情報は、脳内辞書にインストールされるように入ってきて、次々とメンタルブロックが外れていきます。

しかし、多くの人はそのような理想的な環境にいたることができません。

「こんな高額商品売れるわけがない」

「こんなことをしてうまくいくはずがない」

といったネガティブなことはかなり聞いてしまい、そうなのかと思ひ込み、次々にメンタルブロックが形成されていきます。

さらに「日本経済は悪くなる一方、世界経済はいつ破綻するかわからない」といったネガティブな情報やニュースに取り囲まれていると、成功するどころの話ではなくなっていくます。

恐ろしいと思うかもしれませんがあなたが身を置く環境や日々耳にする情報によって、**脳内辞書**が書き変わっていくのです。

2 ビジネスの成功を阻害する「8大メンタルブロック」とは？

そこで、私は自分のメンターをはじめ多くの成功している人の話を聞きに行きました。たくさんのセミナーを受講し、コンサルティンクを受けたのです。しかし、彼らはすでにさまざまなメンタルブロックがない状態なので、なぜ自分が行動できているのか、説明することはできません。

逆に言えば、彼らは行動できない人の気持ち分からないのです。

ですので、直接メンタルブロックやそれを取り除く方法を教えてもらうことはできませんでした。

私は時間をかけて、根気よくセミナーを聞いたり、コンサルの中で出てくる言葉を拾って行ったりしました。また、公の場で話している時ではなく、雑談の会話や、何気ない言動から、気づかされることが本当に多くありました。

そうして成功者たちから学び続けて行った結果、成功者の考え方を整理して、自分にもインストールすることができ、メンタルブロックやそれを取り除く方法を体系化することができました。

10年以上かかりましたが、メンタルブロックとそれを取り払うための考え方について研究し、ビジネスの成功を阻害するメンタルブロックは8つに整理できることがわかったのです。

その8つとは、次のようなものです。

1 ビジネスの成功を阻害する8大メンタルブロック

① 欠乏感

お金がない。足りない。

売上をあげなければ。

お金なくなるのが怖い。

お金が減っていくのが怖い。

このような気持を持っているとビジネスはなかなか成功しません。というのは「足りてない」という気持ちでセールスをするとうまくマーケティング、奪うセールスになってしまうからです。

「自分の売上のために、この人に売ろうとしている」と思うと、自分の罪悪感を感じて行動がストップしてしまいますし、相手も「売り込まれている」という感覚になるので売れないのです。

② 完璧主義

まだ完璧じゃないから。
綺麗なページが完成していないから始められない。
勉強をし終えてないから、まだビジネスはできない。
全部自分でできるようにならないと。

これについてはわかる人が多いと思いますが、こんな思いがあるといつまでたってもビジネスを始められません。商品も完成しないし、集客を始められません。

③ 他人の評価

これは誰しもあるのですが、他人の評価を気にして動けないということとはよくあると思います。私も本を出版するとAmazonで悪いレビューをいただいたりすることがありますが、それはたくさんの人に拡まった結果であり、有名になればなるほど避けられないことでもあるのです。

④ 確実性

正解を教えて欲しい。
確実に成果が出るんだっいたらやる。

このように考えていると、いつまで経っても行動ができません。
なぜなら、ビジネスにおいて確実に成果が出る方法は厳密には存在しないからです。

しかし、多くの人は「これでちゃんと成果が出るのか?」「この方法でよいのか?」と石橋を叩くばかりで動くことができません。ビジネスとは基本的にやってみないとわからないものです。

起業家、経営者は自分が先頭に立って切り開いていかなければなりません。

ですので、確実性のメンタルブロックを取り除き、正解がなくても平気で進めるようになる必要があります。正解を知らないと動けないのであれば、サラリーマンと同じ働き方になってしまいます。

⑤ 失敗への恐怖

失敗は嫌なこともありません。

しかし、成功とはたかさんの失敗の先にあるものです。

失敗の延長線上に成功があつて、成功の反対は失敗ではないのです。成功の反対は何もしないことです。

このような話はよく聞くとありますが、多くの人は失敗することを恐れて一度も失敗することなく成功したいと思つていきます。

しかし成功する人は失敗することが平気なのです。

なぜなら成功する人にとつて失敗は単なる通過点でしかないからです。

⑥ 無価値感

私なんかでいいんでしょうか。

こんなサービスでいいんでしょうか

まだ駆け出しの自分がこんなお金を貰うのは申し訳ない…

無価値感からこのような気持ちになることは多々あると思います。

実は、すべてのメンタルブロックの諸悪の根源は無価値観です。無価値感を外し、このような思いを克服した時、「これでいいんだ。今の自分でお金をもらつていいんだ。」と気がつくようになっていきます。

⑦ 楽をしたい気持ち

「楽に成果が出るのであればやってもいい」という人もいます。

そうすると、少しでも面倒でしんどいことがあれば、すぐに嫌になつてしまいます。しかし、いつも「楽」を選んでいると、いつまで経っても成果が出ず、いつまで経っても「楽」に慣れません。

面白いことに楽をしたいという気持ちがなくなると逆に楽になっていきます。

⑧ 短期的

ちよつとやつて結果がでなかつたら無理だと思つてすぐに諦める。すぐに結果を出したい。成功したい。このような思いを持っている人で成功した人は私が見てきた限りいません。

すぐに結果をだしたいと思うと結果が出ないのです。

逆に、じっくり取り組もうと思えた人から、どんどん結果が出るものなのです。

3 メンタルブロックが外れるとマーケティングが加速する

ここまで、「8大メンタルブロック」について解説してきましたが、では脳内辞書を書き換え、ビジネスにおけるメンタルブロックが外れると、どのように行動でき、どのような成果を出せるようになるのでしょうか。

① 情報発信、マーケティング活動ができるようになる。

今の時代、メールマガジン、ブログ、Facebook、YouTube、TikTok等のSNSを使って発信していくことはマーケティングの基本です。発信していなければ、ネット上で存在しないのと同じです。ですが、私も最初は「顔出しなんてとんでもない」「自分の声を聞くのも嫌だ」というような状態でした。

しかし、情報発信に関わるメンタルブロックが取れると、自信をもって情報発信ができるようになり、発信のスピードも加速するので、たくさんの人に伝えることができ、自分の考えに共感してくれる人が集まってくれるようになります。さらに仲間との出会いもあり、ビジネスが発展していくようになります。

② セールスが出るようになる。

せっかくマーケティングが出来ても、目の前の人に売れなければ最終的な結果が出ません。セールスはビジネスの根幹です。

しかし、私も起業当初は1万円のものを買ってもらうのも怖かったですし、数千円のセミナーに誘うのも躊躇する思いがありました。

大勢の前でセミナーをして、最後にセールスをする機会がよくあると思いますが、最後にセールスをする時「早く終われよ」と言われているような気がして、気持ちが悪えたり、緊張でガチガチになっていたのですが、メンタルブロックが外れた今ではそういった事もなくなり、緊張せずにセールスができるようになりました。

さらに、しっかりとした価格の講座でも自信を持ってすすめられるようになった上に、喜んで商品を買ってくれる人、こんな商品を作ってくれてありがとうと言ってくれる人まで現れたのです。

また、締め切り前に「あと数時間で販売終了です」という内容のメールを次々に出す人がいて、「あんな売り込み自分には無理だ」と思っていたのですが、今では自分

も躊躇なくメールを出せるようになりました。そして、最後にメールを出したことで感謝されたこともありました。

このようにマーケティングによって集客できたところで自信をもってセールスができるようになっていきます。

③ 商品に自信が持てるようになる。

ビジネスにおいて商品に対するメンタルブロックがある、つまり自分の商品に自信がないとビジネスはなかなかうまく行きません。

冒頭でも書きましたが、私の場合は商品を作るのに2年もかかりました。誰かに批判されることを気にして、理屈が合わないところがないか細かくチェックしたり、綺麗にしようとしたわづらっていたので商品づくりに大変時間がかかってしまったのです。

しかし商品に関わるメンタルブロックが取り除かれると、成果を出してもらえなかったらどうしようかと不安になることなく、自分の商品に自信がもてるようになり、値段も上げられるようになっていきました。

そして今では、オンライン教材を時間をかけずに作る事ができますし、セミナーや連続講座、塾というものも提供できるようになり、皆さんに喜んで参加してもらえようになったのです。

④ 起業の一步が踏み出せるようになる。

組織に属していたサラリーマンからすると、起業は大きな挑戦です。起業を阻む壁となっているのは知識ではなくマインドによるところが大きいのです。

その壁を乗り越えるには、成功者のマインドをどんどんインストールしてメンタルブロックを取り除く必要があります。メンタルブロックをはずすだけで、起業の一步が楽々踏み出せるようになります。

私は起業するまでに4年かかりました。

メンタルブロックがある状態だと「あれもやってない」「これもしないといけない」「こんなことしたら危険なんじゃないか」といったように、様々な恐怖がわいてきて、絶対成功する方法が見つかるまでは何もできないと立ちすくんでしまうのです。いくら起業のやり方を学んだとしても自信がなければ行動に移せません。

しかしメンタルブロックがポン！と外れると「ああやってやればいいんだ」と行動できるようになり、起業の一步を踏み出せるようになります。

いかがでしたか？　これが、「8大メンタルブロック」です。あなたにも当てはまるものがいくつあったかもかもしれません。

さて、重要なことなのですが、行動できない人が考えているのは「しんどいことを乗り越えるメンタルが欲しい」「大変な事を乗り越えることができたメンタルが成功者にあるんだろう」ということです。

しかし、それが勘違いなのです。

実際は、「すごいことじゃないんだ」「普通にやればいいだけなんだ」と思えるようになるのがメンタルブロックが外れた状態です。

この感覚をつかむことが大切なのです。

ビジネスで成功するために、すごいことをする必要はないのです。普通に淡々と行動を積み重ねていたら「これ買ってくれた！あれも買ってくれた！」と結果が出始め、さらに行動量が増えていきます。

例えば、チラシを配るにしても、メンタルブロックがある人は一生懸命「お願いします！お願いします！！」と頭を下げたり説得したりしますが、それだと一つ一つの行動が重たく感じますし、自分も周りもしんどいですよね。

しかしメンタルブロックのない人はチラシを配っても嫌われるとか、チラシを配って成果が出なくても失敗とは思いません。だから「はいはいはい」と100枚でも200枚でも気楽に撒けるわけです。その中で10人ぐらいが興味持ってくれて連絡くれたら、その人たちにだけしっかりと説明すればいいと考えているのでとても楽にできるので。そして成果も出やすいのです。

成功法則を勉強してる人であれば、よく「大量行動」という言葉を耳にすることがあると思います。

大量行動を「苦しいことをたくさんやらないといけない」と勘違いしてる人が多いのですがそうではありません。メンタルブロックがとれると「普通のこと」「楽しいこと」をたくさんできるようになります。

チラシを配るとか、メルマガ出すとか、セールスするとかが普通になっていきますし、それで相手をコントロールしようと思わなくなるから、気軽にできて必要な人だけ来てくれるのですごくストレスが少なく出来るのです。

メンタルブロックが取れるとこのような感じのビジネスに変わっていきます。そしてあなたの行動を阻むものがなくなるので、あなたのビジネス展開が加速し、非常に早く結果がでるようになっていきます。

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそちらからご視聴ください。

<https://ekimake.com/pr/r/Sj5An3H>

(動画:2時間1分)

第2章 ビジネスを成功させる3つの秘訣

1 誰でも成功できるのはなぜか？

先述の通り、私はたくさんの成功者に話を聞くことで、成功者の脳内辞書がどのようなものであるかがわかってきました。

結果を出している人を見てみると、誰もがそれぞれをやり方で成功しています。成功に至るまでの方法は無限にあって、あの人はこういうやり方、この人はこういうやり方というように、やっていることは皆違うのです。

しかし、**方法や商品は皆違ってても根本の考え方が皆一緒なのです。**成功者の考え方やあり方に関しては、すべての人の言っていることが一致するので驚きました。

マーケティングのやり方はどこでも教えてくれますし、検索すればいくらでもできます。そして時代によってやり方はどんどん変わり、新しいやり方を学んだ途端に、また新しいやり方ができます。結局、やり方は常に学び続けるしかありません。

しかし、**マインドに関しては普遍的で一度考え方を学べば一生モノです。**

そして、多くの人を見てきて確信しているのですが、**行動し続ければ誰でも成功できます。**

これは本当です。ゼロからビジネスを始めて、ある程度行動し続けた人は、誰もが成功しています。

しかし、成功するまで行動し続ける、最後まで諦めないというのは、実はかなり大変なことなのです。人間はロボットではないし感情というものがありますから。ちょっと失敗したら「自分は駄目だ」とか、「他の人に比べて自分には価値がない」と思ってしまうです。

その行動を阻むものが本書のテーマでもあるメンタルブロックなのです。

私がクライアントから一番求められるのはそこです。脳内辞書を書き換え、メンタルブロックを外して、行動し続けられるようにすることです。

メンタルブロックを外してしまうと、行動に対する苦しさがなくなります。そして

1回であきらめていた人が行動できるようになってきます。3、4回すると手ごたえを感じ、10回すると「行動すれば結果が出る」、「私も成功できる」と信じられるようになってくるのです。

そこまで行くと後はほとんどん行動していくようになります、最初は5千円の商品しか売れなかった人が25万、30万の商品を次々売っていくようになります。

このようにメンタルブロックを取ることがあなたが成功するための最も大切な鍵になるのです。

2 メンタルブロックの効果的な外し方

メンタルブロックは自分が信じたネガティブな記憶の蓄積によるものですが、これを外すには2つのステップがあります。

① メンタルブロックとなっている「感情」に気づくこと

心の中の問題なので分かりづらいですが、まずは自分がどのような感情を味わっているか気がつくことが大切です。気づくことで切り取り線ができ、メンタルブロックとなっている感情を手放しやすい状態になります。

例えば欠乏感がある時どう感じますか？

欠乏感という感情がもたらす感覚をしっかりと味わいましょう。

自分の中の感情に気づき、その感情を生み出している理由を言葉にして紙に書き出すことで、自分の中のメンタルブロックが何なのかを理解でき、それだけで心が楽になっていきます。

② 心が楽になった状態で良い情報を脳内辞書に蓄積すること

新しい考え方を脳内辞書に取り入れる時は、心の状態を良くすることがポイントです。

そして、自分が信頼する人や、実績をあげている成功者から話しを聞いたり、情報の根拠を調べて納得したり、様々な場面で同じ情報に繰り返し触れ続けることが大切です。

そうすると思考が信念に変わり、記憶の集積である潜在意識が変わっていきます。さらに文字だけでなく、音声や、動画など自分の感覚や感情により強く訴える方法で取り入れるとさらに効果的です。

また、**メンタルブロックを取り除くには、筋トレのようなイメージを持っておく**と**取り組みやすいかもしれません。**

メンタルブロックは物事の捉え方であり、つまりは過去の記憶であり、もっというと脳のシナプスという脳神経細胞の繋がり方なのです。

同じ物事をみてどう感じるか、どう考えるかはシナプスのネットワークの違いによるのです。新しい考え方を定着させていこうとする時、脳に新しいネットワークが作られ、そこにどんな刺激が加わるとシナプスが太くなっていき電流が流れやすくなっていきます。そして思考や反応の仕方が変わっていきます。

思考も筋肉と同じで、例えば80kgや100kgのバーベルをいきなり持つてくださいと言っても無理な話で、今日100kgのバーベルを持ち上げられなかったから私は駄目なん

だと思っ人はいないと思います。日々トレーニングをしていなければ持ち上げられないですよ。

ですから、すぐに前向きな思考ができなかった、メンタルブロックがとれなかったとがっかりしなくても大丈夫です。

私たちは生物なので、細胞の成長や変化のスピードより早く変わることはできません。

しかし、それは見えないうちに、じわじわと変化していき、だんだんと成功する人のマインドに切り替わって行動できるようになります。そして結果が出るまであきらめずに行動し続けると必ず成功できるので、安心してください。

3 「行動している」と「自分が楽しんでいる」を指す

ビジネスで結果が出たら嬉しいのは当然です。しかし、それは結果が出なかったら苦しいということの裏返しでもあります。

メンタルブロックを抱えたまま苦しいことをどんどんやって成果をあげる、そういうめっちゃくちゃタフな人も中にはいます。しかし、事業が成功したとしても喜ぶのは

その瞬間だけで、また次に向かう過程でさらなる苦しみが待ち構えています。そう思うとだんだん嫌になって続けられなくなっていくものです。

成功している人の共通点の1つは、「ビジネスやマーケティングをしていることが楽しい」と思っていることです。そこまでいったら最強です。

つまり、成功している人は、ビジネスにおいて目指すものが違うのです。

ですので、結果が出ることを目指すのではなく、プロセスを楽しむようになることを、まず目指してみてください。

例えば、多くの人はセールスは「売り込むこと」「買いたくない人を論破して、無理やり商品を買わせること」と考え、そして「セールスをしたら嫌われる」と考えています。成功するためには、それでも踏ん張ってセールスしなければならぬと思っ
ています。

しかし、結果を出している人は、セールスとは「相手の困りごとを整理して、それを解決する提案をしてあげること」「情報提供」「人助け」と言う風に思っていて、まったくストレスがありません。

そして、新しい出会いや、お客様と会話すること自体を楽しんでいます。

私の受講生の話ですが、集客をすることに苦手意識を感じていた方が脳内辞書を書き換え、「自分にしか救えない人がいる」と考えられるようになったとたん、メールマガジンを出せるようになり、売上をあげることができました。

自分の商品に自信がなかった方も、「今の自分で十分お役にたてる人がいる」「誰かが自分を待っていてくれる」と脳内辞書を書き換えることでコンサルティンクの申し込みが増えたそうです。

脳内辞書を書き換え、楽しくて行動せずにはいられない気持を、ぜひ手に入れて下さい。

ビジネスを楽しんでいる人は、あつという間に結果を出せてしまいます。

「脳内辞書を書き換えると行動せずにはいらなくなる。」

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそちらからご視聴ください。

<https://ekimake.com/pr/Sj5An3H>

(動画:2時間1分)

第3章 まずは「お金のメンタルブロック」から取り除いていこう

今まで説明した手順でメンタルブロックを取り除いていけば良いわけですが、「8つのメンタルブロック」を外す方法をすべて解説すると膨大になり、理解しづらくなるケースもありますので、本書では最も重要な「お金に関するメンタルブロック」とそれを取り除くことについて、まずは解説していきます。

1 価格が上げられない人のメンタルブロック

想像してみてください。

ある日、ポケットから宝くじの当選券が出てきました。何億円という相当な額です。しかし、よくみると宝くじの引き換え当日で、あと数時間で当選金をがもらえなくなってしまうです。そして、たまたま山奥に来ていて、近くに銀行はありません。けれど車もなく、旅館の人に車を出してもらおうとしたら、「いやあ、他のお客さんだっているしそんなに遠くまでいけませんよ。」と言われました。タクシーを呼ぼうとしても、田舎なので、運転手さんから「今日は仕事終わりです。明日にしてください」と言われました。

こんな場合、「そこをなんとか」と、必死に頼み込むと思います。「十万円払うから車を出してください」という人もいるでしょう。

私がセミナーの受講生に、「こういう場合タクシートの運転手にいくら払いますか?」と聞いたら百万円払うという方もいました。

それはそうですね。百万円払っても、何億円もお金が入るのであれば安いものです。

しかし、普通のタクシードライバーに百万円払うなんてありえません。せいぜい数千円で、一万円を超えたら「高かかった」と思うのではないだろうか。

この事例で何が言いたいかというと、「商品の価値というのは受け取り側によって決まる」ということです。

他の商品でも言えるのですが、人によって商品の価値や受け取り方が違うのです。

普通の人はタクシーは数千円でも高いと思い、宝くじの引き換えに行きたい人は100万円でも安いと思うということです。

ですから勝手に「自分の商品はこれくらいの値段でしか売れない」と思わなくてい

いのです。多くの人は商品の価格を原価から計算して決めます。そうすると安価な値段設定になりがちです。

ある時、クラフト教室で教えている受講生が、お客様から「原価がこれくらいなのに、なんでこんなにもお金を取るんだ?他だったらもっと安いのに」と言われ、どうして値上げしたらいいかわからないと、私に相談されました。

これは、根本的な原因は、自分自身もそれくらいの価値でしか商品を見てないからです。

不思議なことに自分が安く価格設定していると、そういうお客様を引き寄せてしまいます。

ですので、原価から計算するのではなく、「この商品によってどのくらいの価値を得られるか?」ということと価格を設定することをお勧めします。

他にも、デザイナーをされている方も、価格を安くしてしまいがちです。「イラストぐらいでこんなにももらったら申し訳ない」と思ってしまうのです。

しかし、書く手間ではなく、使う人が受ける価値で考えると、価格をもっと上げることができません。そのデザインのコゴを使うことで集客がうまく行ったり、商談が進んだりすることもあるわけです。そう考えると、もっと高くて良いはずですよ。

名刺のデザイン料であれば5千円、高くても3万円という相場があるかもしれませんが。しかし、はじめから相場で決めつけないようにしましょう。「このクオリティの名刺なら10万円出してもいい」と言う人もいるかもしれませんが。タクシー代に100万円出してもいいという人がいるように、価値は受け取る側が決めるということなのです。

何百万円もする高級車に乗って、その人の人生が変わったとするならばそれはその人にとっては安いわけです。要は価格は安い必要があるのではなく、支払った金額に見合った価値を感じられればいいわけです。

セミナーという商品もそうです。ある時、私のセミナーの中で、「1つだけ良かった」と言ってくれた社長さんがいました。1日のセミナーで1つだけです。殆どは既知に知っている内容で目新しい事はなかったが1つだけピンとくることがあったそうですね。そして、それを実践したら売上がドンツとあがったと言っています。そういうわけで、とても感謝してくれました。私のセミナーはその社長さんにとって十分価値があったわけです。

このように、セミナーの本質的価値はその内容ではなく、お客様にとって気づきがあったり、行動して結果が出たりすることです。ですので、すべて新しい内容で、聞いたことがない話をしないといけないというわけではありません。一番大切なのは相手が幸せになってくれる事です。

自分で自分の価値を決めつけない。価値は受け取る側が決める。

これが自分の商品の価格を上げるためのマインドセットです。

2 お金を受け取れない人のメンタルブロック

ある時、娘が友達からプレゼントを買ってきたことがありました。そうすると、「お返しをしないと」と思って、子どもにお返しをもたせたりすることがありますよね。

よくある話で、お返しされた親がまた、「まあ、こんないいものを貰って。お返しをしないと」と思うこともあります。そして何度かそんなやり取りが続くと、「もうプレゼントはやめましょね」という話になったりします。

これは典型的な例だと思うのですが、ここで何が生じているかというと「罪悪感」なのです。

また、別の「罪悪感」の例なのですが、ある時、妻がご飯を作ってくれた時にちょうど私の携帯電話が鳴りました。それで、「先に食べて」と言ったのですが、妻と娘は食わずに私を待っていてくれたのです。

私は用事をすませて食卓に行くと、食わずに待っている家族をみて、「先に食べてたって言ったよね？」と少しイライラしながら言ってしまうました。妻は「何言ってるの？待っていてくれてありがとうって言ったらいいじゃない。」と言っています。

私の心理としてはどこか罪悪感があって、それが身近な人だけに、イライラや怒りに変わりやすかったのです。ですが妻の言う通り「ありがとう」と素直に言えばよく、私もその通りだと思っただけです。

これが「罪悪感」ではなく「感謝」で受け取るということです。

不思議なことに人間の思いは伝わってしまうのです。プレゼントを貰った時に「お返ししなきゃ」という気持ちではなく、一旦しっかりと「ありがとう」と感謝の気持ちで受け取るということが大切です。そして感謝の気持ちから自然にお返しをしていくとお互いに気持ちよく双方にいい影響を及ぼします。

結局、罪悪感で受け取って罪悪感から返していくと、その思いを拡大させていくことになります。そして自分の中に罪悪感があると、ちゃんと受け取ることができず、無意識に受け取り拒否してしまうようになるのです。ですから感謝の思いで受け取って、感謝の思いで返していけるようになりますよ。

罪悪感がある時どう感じますか？

罪悪感という感情がもたらす感覚をしっかりと味わいましょう。みぞおち辺りが圧迫されているように感じるかもしれません。自分の中の感情に気づき、リラックスして何回か深呼吸することで、自分の中の罪悪感という感情を手放すことができ心が楽になっていきます。

その上で、ありがたいな、助けてくれて嬉しいな、待っていてくれたんだなと相手の好意を素直に受け取るうとすると自然にじわーっと感謝の思いが湧いてくると思います。その思いをしっかりと感じていきましょう。

これが罪悪感を手放し、感謝に変えて受け取っていく方法です。

またある時、こういう相談を受けました。

整体院で働いている方が、独立したいと思っているが、昔、自分を拾って育て、整体師として一人前にしてくれたのはその院長先生のおかげで凄くお世話になっている。

そして院長先生はこれから自分の店を大きくしたいと言っているが自分が抜けると先生が悲しむかもしれない。でも自分の人生を考えると、今独立しないといつでできるかわからない。

このまま人生が終わるのは嫌だが、その先生の恩に報いたいという気持ちで板挟みになっている。だから院長先生には今後自分が立ち上げようとする社団法人や協会の理事になってもらうおうと考えていると言っています。

これも罪悪感ですよ。自分の罪悪感を院長先生に肩書をあげることで相殺しようとしていたのです。

それで私はこう提案したのです。「それは罪悪感なので、一旦その気持ちを忘れて、院長先生に今までしてもらったことを思い出してみてください。そして感謝の気持ちから院長先生になにか良いことをしようとしたらどうしますか？」と。

そうするとその人は、院長先生は自分の店を大きくするということよりも、「若手を育てたい」と言っていたことを思い出して、「自分が独立しても若手を育てるサポートをすれば良いかもしれない」と言いました。

実際、そのような提案を院長先生したら、喜んで受けってくれたそうです。純粹に感謝の気持ちで受け取り、返していこうとする時、相手が本当に望むことを提案できたのです。

そして今では院長先生と何のわだかまりもなく良い関係のままに独立した自分を応援してくれているということでした。

とにかく罪悪感を感じたら、罪悪感を手放し感謝に変えましょう。

相手の好意を自分の罪悪感で阻まないようにしてください。感謝で受け止め、感謝を循環させ拡大させていくことを是非やってみてください。

3 利益を得るのは良くないと考える人のメンタルブロック

「旅行に行った時の写真をFacebookに載せることが怖い」という相談を受けたことがあります。なぜかというと、自分のお客様が見て、彼らからいただいたお金で自分が遊び呆けていると思われるのが嫌なのだそうです。確かにそう思う気持ちもわからないでもないですが、そうするとどこにも遊びにも行けないですよ。

お客様から頂いたお金で遊びに行けないという人は、利益をあまり取れない方が多いです。「**うちは利益度外視でやっていますから**」「**私はボランティアでやっています**」と言っ方がよくいらっしやるのですが、これは、「**お金を貰うのはいけない事**」

という気持ちが根底にあって、「**自分は貰っていませんよ**」というアピールをしているのです。

利益とは収益から費用を差し引いたものと一般的には言いますが、今年の利益は次の年に使うためにあるわけです。別の言い方をすると「**利益とは未来のコスト**」です。これは、ドラッカー先生が使っている表現です。

利益があるから、ビジネスに必要な経費や自己研鑽のための学び、リフレッシュのためのレクレーションができます。

これらは次のお客様のためなのです。例えば旅行することでリフレッシュし、元気に仕事を続けることができます。もしかしたら、新たな情報やインスピレーションを得る機会にもなるかもしれません。これら全ては次のお客様のためであり、自分のためだけのものではありません。

ですので、**次のお客様のために利益をもらおう**、ということなのです。

貰ったお金を貯金する事もそうです。貯金があるからこそ、財政的に安定し、安心して経営ができ、ビジネスを継続することができます。もし会社が潰れたら、サービスを提供できなくなってお客様を困らせることになってしまいます。**だから利用して**

くれているお客様のためにもしっかりと利益を出してビジネスを存続、向上させていくということが必要なのです。

ある時、私の近所のコンビニが潰れました。とても便利なところにあつたので、よく利用していたのですが、どこか儲かってなさそうでした。今は少し遠くのコンビニまで行かないといけなくなり、もう少し頑張って経営してくれていたらなああと残念に思っているのです。

やはり会社やビジネスが存続していることで喜ぶ人がいるのです。だからあなたがいかに利益を出してこそ、そのサービスを次のお客様に提供できますし、さらに新しいことを学んだり、リフレッシュして楽しみ、何よりあなたが幸せになるところが大事です。

なぜなら、幸せそうな人と接するとこちらもしゃあ楽しい気分になりますし、どちらからいけば幸せそうな人からサービスを受けたいですね。

結局のところ、一番の社会貢献は自分が幸せになることです。最初にあなたがまず幸せになることで周りの人も幸せにできるのです。だから自信を持って、利益を出し、あなたがまず幸せになってください。

復習すると、

1つ目は商品の価値は相手が決める。あなたの商品に価値を感じてくれる人はどこかにいます。あなたが勝手に無価値感を感じて売ることを躊躇したり、価格を低く設定しないようにしましょう。

2つ目は罪悪感ではなく感謝で取る。お金だけではなく、いろんなものを感謝で受け取ることが大切です。そして欠乏感を感じるときほど感謝できることがたくさんあることを思い出してください。

3つ目は次のお客様のためにお金を貰う。自分のために受け取るのではなく、ビジネスを存続させ、次のお客様の必要に応えるためにお金を受け取り、社会に貢献し続けてください。

このように考えることで、典型的なお金に関わるメンタルブロックを取り除くことができます。

新しい脳内辞書に書き換え、どんどんメンタルブロックを外して行ってください。

ただしメンタルブロックは一度に全て消えてはくれませんし、すぐに新しい脳内辞書には書き換わりません。自分の中のメンタルブロックに気づくたびに新しいマインドセットを定着させる必要があります。ですから繰り返し本書を読み返し、自分の考えを見直していくようにしましょう。

そうすると自然とお金を受け取りやすい状態になり、自分とお客様を幸せにできるような価格に設定できるようになっていきます。

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそこからご視聴ください。

<https://ekimake.com/pr/Si5An3H>

(動画:2時間1分)

あとがき

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

私は10年以上もの時間をかけて様々な成功者の話を聞き、成功者のマインドやメンタルブロックの外し方を学んできました。

それを私以外のより多くの方に提供するために、ビジネス塾で講師をしたり、教材を販売しています。

ここではマーケティングやビジネスモデルの話もしますが、一般的なビジネス塾とは違い、受講生の皆さまのメンタルブロックを取り除くことも私の大きな仕事です。

怖いと思う目標にチャレンジする時出てくるメンタルブロックを取り除くことで、誰もが今までの自分では達成できなかった売上や集客数を達成してしまいます。

今までできなかったことが可能になった時、誰もが自分への自信を高め、自分のことをもっともって好きになれます。

その時の受講生の嬉しそうな表情を見ることは私の生きがいです。

そう考えると、私自身がマーケティングで苦労してきたことも無駄ではなかったと思えてきて、自分の過去を少し誇らしく感じます。

これからも、誰かが一步踏み出すお手伝いを続けていきたいと思っています。一歩ずつ進んだその先には、必ず理想の自分が待っています。

あなたもぜひ、理想を目指して一步を踏み出してみてくださいね。

怖いと思うのはメンタルブロックが生み出す、ただの幻想なのですから。

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそちらからご視聴ください。

<https://ekimake.com/pr/i/5f5An3H>

(動画:2時間1分)

△著者プロフィール▽

今井 孝 (いまい・たかし)

株式会社キャリアリτζジウエイ・コンサルティング代表取締役。1973年大阪生まれ。大阪
大学大学院卒業。大手IT企業に約8年在籍し、新規事業を成功させる。独立1年後に
始めたセミナーには、10年連続で毎回300人以上が参加。トータルでは、6千人以上に

なる。マーケティングやマインドに関するさまざまな教材が、累計3千本以上購入さ
れるなど、3万人以上の起業家にノウハウや考え方を伝え、最初の一步を導いた。誰
にでもわかりやすく、行動しやすいノウハウと伝え方で、「今井さんの話を聞いたら
安心する。」「自分でも成功できるんだと思える。」「勇気が湧いてくる」とたくさん
の起業家に支持されている。しかし、自身の起業当初は、セミナーを開催しても閉古
鳥が鳴き叫ぶことばかり。集客ができるようになって、毎回結果を出すことに囚わ
れるようになり、「やらなければ……」という苦しさや常に付きまとっていた。そこか
ら数多くの経営者から学びを得て、「過程を楽しむ」という本質に到達。売上に執着
しすぎることを消し去って「誰かのために貢献し続けたい」とビジネスを楽しむ本質
を、さまざまな切り口で伝え続けている。著書にベストセラーになった「起業1年目
の教科書」シリーズ(かんき出版)、「必ず成功する起業の心得」(アルファポリス)
がある。

今井孝のメール・マガジン

<https://nakama-ouen.biz/pr/zsYXd7Vg>

【特別プレゼントのお知らせ】

今回、この書籍をお求めいただいた方限定で特別セミナー動画をプレゼントしています！

左記フォームにご登録いただくと動画ページに飛びますのでそちらからご視聴ください。

<https://ekimake.com/pr/Sj5An3H>

(動画:2時間1分)