

2019年12月作成

私が20年以上、一人事業で何とか
売上を獲得することが出来た秘訣は
実は“これ”だけかも!!

～努力せずに収益をアップさせる～
「7」つの怪しいお話し

吉田 学

yoshida@mbs-con.com

All Rights Reserved By Manabu Yoshida

はじめに

このレポートは、「資金調達実務マニュアル（J10）」の特典資料「売上収入をみるみるうちにアップさせる方法」の第1章だけを抜粋してレポートにしたものです。

・「吉田さんってどうやって20年食べてきたんですか??」

・「どうやって20年間も顧客を獲得し続けてきたんですか??」

これ、よく聞かれるのです。しかしながら、正直、なぜ、「独立して一人事業で何とか食べていったのか?」・・・よくわかりません。

私は、2019年12月現在、独立して20年以上になります。奥さんと子供がいて、仕事ができ、毎日が楽しくて、とても幸せです。なぜそう思うのかと言いますと、「ちゃんと売上があるから」です。お客様から大切なお金を頂いているからです。本当に本当に有難いです。

なぜ、20年も仕事を続けることが出来たのだろうか?? この理由はよく分かりません。私はマーケティングの専門家でもありませんし、プロ経営者でもありません。

ただ、一つ言えることは、**ツイている**からだと思います。

そして、**ポジティブ思考**だからだと思います。

さらに、スーパーに**鈍感力**に長けているからだだと思います。

このレポートを執筆したのが、2003年頃です。もう相当昔のことです。独立したのが1998年ですから、**「この当時に、このことに気がついていたから、今がある！」**ってしみじみと思います。

本レポートを無料公開したのには、理由があります。「資金調達実務マニュアル（J10）」は10万円で販売していたものですが、現在は、事実上の販売中止状態です。もうかなり年数がたっているし、この部分は公開してもよいのではないかと・・・って思いました。

それに、「とてもよいことが書いてある」んです！（笑）。最大の理由はこれです。

しかしながら、「そんなバカな」「いい加減なこと言うな」って感じる方もたくさんいると思います。そういう方は、直ぐに読むのを止めて、ファイルを削除してください。また、もし「面白い」って思ったら、お友達や知り合いに以下のダウンロード URL を拡散してください。

<http://www.fa-ps.com/event/2029/>

安心してください。別に、これを入口として、マニュアルなどを売りつけようとは思っていません。ただ、「あの頃からこんなことを考えていたんだよな。今も変わっていないなあ。だから今があるんだなあ」って思ったから、もし、賛同してくれる方がいたらお伝えしたい！って思ったんです。

是非、皆さん、読んでみてください。少しでも皆さんのお役にたてればと思って、無料公開しました。一つだけでも何かしらのヒントになれば幸せです。

2019年12月

(株)MBS コンサルティング
資金調達サポート会
代表 吉田 学

吉田 学 プロフィール

財務・資金調達コンサルタント。株式会社 MBS コンサルティング 代表取締役。

1998年の起業以来、「資金繰り・資金調達支援」に特化して創業者や中小事業者を支援してきた。これまでに1000社以上の資金調達相談・支援を行い、その資金調達支援総額は、優に20億円を超える。

主な著書に、「社長のための資金調達100の方法」(ダイヤモンド社)、「究極の資金調達マニュアル」(こう書房)、「税理士・会計士のための資金調達ガイド」、「税理士・会計士のための事業再生ガイド」、「税理士・会計士のための創業融資支援ガイド」、「税理士・認定支援機関のための資金調達支援ガイド」(中央経済社)など。その他、ダイヤモンド社、日経BP、納税通信、税務弘報、企業診断、企業実務、大蔵財務協会(税のしるべ)、信金協会、新しい飲食店開業等の専門誌に執筆、連載。

また、現在、全国の経営者・士業などを対象にした会員制の資金調達勉強会「資金調達サポート会(FSS)」を主催している(創設10年、会員数約50名)。

・ 資金調達サポート会 <http://www.fa-ps.com>

<主な著書など>



1. 非常識が常識に変わるとき

最初に、誤解のないように話しておきたいことがあります。私（吉田）は宗教家でもありませんし、妙な伝道者でもありません。ただの経営・財務コンサルタントです。これから話すことは、常識はずれのような内容が多々あるかもしれません。しかしあくまでも私の経験や私の周囲の成功者の実際の体験談です。嘘偽りはありません。「こいつ、怪しいな・・・」などと思われる方もいるでしょう。

まずは、以下の事例を読んでみて下さい。

例 1) 年商 5 億円の中小企業

経営者がブラックということもあり、金融機関から資金が全く得られず困っていたが、ある時、銀行が無担保で 1 億円もの融資をしてくれた！

例 2) 年商 3 千万円の中小企業

外国人経営者で、且つ設立 1 年ということもあり、金融機関から資金が得られずに困っていたが、あるとき、ふらりと立ち寄った近所の金融機関営業担当者に話をしたら、その結果、5 千万円の無担保融資を受けることが出来た！

例 3) 年商 1 億円の中小企業

新規事業を計画していたが、なかなか融資が得られずに困っていた。業種もサービス業で技術系ではないので助成金も難しい。しかし、経済産業省系の助成金に申請したところ無事「500 万円」を獲得してしまった！

例 4) 年商 9 千万円の中小企業

技術系の中小企業であるが、非常に経営的には厳しい。助成金も申請し続けたが、さっぱりダメだった。しかし、助成金を申請して 3 年目に、1,000 万円の助成金を獲得した。現在、この会社は順調に売上を伸ばしている。

ほんの一部ですが、これらの例を読んで、どう思いましたか？「単に、ツキがあっただけでしょうか？」「たまたま運が良かっただけでしょうか？」。確かにそうかもしれませんね。

しかし、後から分かったことですが、**これらの経営者には、ある共通点がありました。**その共通点をこれから説明したいと思います。「資金調達は、テクニ

ックや保証人、担保だけが成功要因ではない」ということをきっと理解して頂けると思っています。この教材では、資金調達のテクニック・・・というより、経営者のメンタリティ・・・というか、精神論・・・のような、少々“ドンくさい”と思われるような内容についてお話したいと思っています。

このマニュアルを読んでいる方は、資金調達を必要としている方と、資金調達の知識を必要としている方だと思われます。私は、年間約 100 以上の相談・申請に携わっていますが、その中には、無事、資金調達を行って事業を順調に伸ばしている経営者もいれば、倒産してしまった会社もあります。また、私の周辺には、きちんと稼いでいるコンサルタントや士業の方もいれば、全然稼げていない方々もいます。また、「えっ、この会社に融資がおりたの・・・？」というような常識では考えられない資金調達が成功させた方がいます。

いったいこの差は何でしょうか？（自分のためにもなると思い）この疑問を解くために、成功している経営者やコンサルタント、士業の方々に話を聞いたりして、色々と自分なりに検証してみました。是非、参考にしてみてください。

いくら資金調達の知識やテクニックを身に付けたからといって、実際、資金調達が成功するとは限りませんし、その後の事業が順調に前進するわけでもありません。しかしながら、困難な状況から無事、資金調達が成功させた方がいます。また、コンサルタントや士業の方も同じです。いくら資金調達知識を身に付けたからといって、イコール成功というわけではありません。

これらの方々の共通点は、何だと思えますか？

それは、

「常識にとらわれない考え」を持った方々なのです。

ありきたりの回答ですみません・・・。彼らの中には、かなり“飛んでいる”方もいました。もうステージが違うような方もいましたね。何ごとも「常識」の範疇で捉えて行動する方は、常識の範囲での結果しか得られません。

しかし、「非常識」な発想を持っている方には限界がないのです。どこまでも可能性を追求しようとしめます。ですから限界はありません。きっと、そういうことではないのかなあ・・・と感じています。

以前ある本で読んだのですが、アップル社の創設者であるスティーブ・ジョ

ブズは、「家庭に一台のコンピューターを!」をキャッチフレーズに事業を開始したそうです。当時、「家庭に一台のコンピューター」なんて馬鹿げた話だったでしょう。当時は汎用機と言われた時代です。「あいつの頭はおかしい・・・」などとよく言われたそうです。しかし、現在のPCの普及率はどうか・・・?

また、これはある人から聞いた話ですが、デルコンピューターの創設者であるマイケル・デルは、子供の時、コンピューターの中身を空けてみてみたら、「結構、シンプルそうだから、きっと僕でも作れるかもしれない。何だ、こんな仕組みなのか!!これなら、きっと僕が作ったほうが、世界一安くて高性能のマシンが作れるかもしれない・・・」と思ったそうです。周りは「あいつ何を言い出すんだ。変なやつだ～」と思ったそうですよ。

また、2002年に島津製作所の田中耕一さんがノーベル化学賞を受賞しましたが、インタビューで「なぜ受賞できたと思うか?」という質問に、「私は社内では変人と呼ばれています。常に常識にとらわれることのない発想で研究をしてきました。だからこそノーベル賞が取れたのだらうと思います」と回答していました。

たった、これだけの事例でも、成功者は、共通して「常識にとらわれない考え」を持った方々だということが想像できませんか。

確かに成功者には、そのような共通点があるのだろうけど、これが資金調達とどういう関係があるのか?別に資金調達とは関係ないだろう?と思われる方がいるかもしれません。しかしながら、私の経験では、やはり困難な状況から資金調達を成功させた方々も、同じ共通点をもっているのです。

もし、申請者に、十分な担保もあり、能力の高い連帯保証人がいれば、いとも簡単に融資を受けることができるでしょう。また、創造性豊かで、新規性があり、優位性にすぐれ、誰が判断しても素晴らしい技術を持っている会社なら助成金を獲得する可能性も高いでしょう。

しかし、全てが全てそのような会社ばかりではありません。担保を有していない事業者の方が多いのです。また、技術力はないが、素晴らしいサービス企画を持っている企業だってたくさんあります。

重要なのは、不利な条件で、資金調達を成功させている事業者も実際いるということです。その方々の共通点は、くどいようですが、「常識にとらわれない考え」を持った方々だということです。

こういう事例があります。ある中小企業の話です。

この会社は、10 数年付き合いのある信金から融資援助が得られなくなり、新規事業への資金が用意できませんでした。売上も頭打ちで、新たな事業を立ち上げてこの不況を乗り切ろうとしていました。しかし、その新規事業のための融資を受けることが出来ません。メインバンクの信金は、「これ以上は融資できません」と言います。

そこで、私は、社長に「それじゃ、都市銀行にお願いしてみてください」と指示しました。(その当時は、メガバンクが中小企業向けに積極融資を開始する前後でした。) 当然社長は、「はあ～、何を言っているんですか？ 常識的に考えて信金に見放された零細企業にどうして都市銀行が融資してくれるんですか？ そんな馬鹿なことがあるわけないでしょ～」とあきれた口調で言われました。私は、「やれることはやりましょうよ。絶対融資してもらえると信じて、申し込んでみてください！」と再度強く指示しました。

結果は・・・、無担保で 3,000 万円融資を得ることができたのです。

常識に縛られると、なかなか自由に身動きが出来なくなる可能性があります。また新たな情報を入手することができなくなる可能性もあります。従来の常識にとらわれると、それを否定するような情報は受け入れにくいでしょう。確かに、経営者として、「自分の常識のままに行動する！」ということは非常に重要なことなのですが、自分なりに線引きをして欲しいと思います。

非常識でもいいではありませんか！ しかしながら、人様に迷惑をかける非常識はいけません。常識に縛られないと、自由な発想や行動をすることができるようになると思います。だけど、これがまた難しいです。人間、そう簡単にこれまでの考えを取り崩すことはできませんよね。(そう言っている私だって同じかもしれません！)

<まとめ>

常識にとらわれると常識の範囲の結果しか得られません。これを忘れないようにしましょう！

2. 成功のキーワード、それは「イメージ」です！

それでは、「常識にとらわれない資金調達」って何だろうか？これを知っていると知らないとでは、人生が変わるかもしれません。「常識内での資金調達」っていうと、担保、保証人、事業計画書、返済計画書など・・・様々な条件やテクニックになります。これらが全て揃えば何も問題ないのです。融資を受けることができる可能性は高いでしょう。(もちろん絶対に大丈夫！ということではありませんので、その点何卒ご了承ください)。また一級品の技術をもっていたら助成金を得る可能性も高いことでしょう。

それでは、「常識にとらわれない」とはどういうことか？困難な状況から無事、資金調達を成功させた方に共通している、ある一つのキーワードがあります。

それは、「イメージ」です。

「イメージ力」と言った方が正確かもしれません。「イメージ」ってどういうことか？ 困難な状況から無事、資金調達を成功させた方は、皆さん強烈な成功の「イメージ」を持っているのです。経営者の方は熱く自分の事業を語ります。(ものすごい迫力で話します！)

しかし、熱く語る方の中にも色々なタイプがあるようです。

1. 熱く語るが何を言いたいのか伝わらない。聞く方は非常につらい。
2. 熱く語るが、非常に分かりやすい。
しかも、内容が映像になって表れるようなリアル感がある。
聞く方はとても楽しい。

そうです。この「2」のタイプの方が、困難な状況でも資金調達を成功させるタイプなのだと感じています。多くの方の相談を受けてきて感じているのですが、説得力とは、素晴らしいイメージ力があってはじめて相手に伝わるものだと思います。また、これは単に、話し上手と言うわけでもないのです・・・。さほど話しが上手でない方でも、イメージが伝わることは多々あります。逆に、流暢にプレゼンするのですが、イマイチよくわからない・・・というケースも多々あります。(それが“話し上手”か、“話し下手”ということだ！と言われてしまえばそれまでなのですが！)

この「2」のタイプの方は、非常にイメージトレーニングができていないのでしょうか。きっと、何気なく、成功のイメージをしているのでしょうか。それが無意識なのか、寝る前なのか、お風呂に入っているときなのか・・・は分かりませんが、自己流で、イメージ力を無意識に高めているのかもしれない。このイメージ力を向上させることによって、人間は、常識では考えられない成功をおさめることができる、という話はよく聞きます。

「“イメージ力”を向上させると資金調達が成功するのか？そんなバカな！非常識にもほどがある」と思われるでしょう。おっしゃるとおりかもしれません。確かに非常識です。（当然ですが、これは絶対的な条件ではありません。）

資金調達は、事業を成功させるための通過点でしかありません。ですから、「事業の成功イメージができる方＝資金調達を成功させる方」という公式が成り立つと私は感じています。

さて、突然話が変わりますが、私のような無名なコンサルタントが、なぜ一流出版社であるダイヤモンド社から本を出版することができたのか？

今となれば、これも私の強烈なイメージトレーニングの一環の結果だったと思っています。

「何だ、吉田さんの自慢話か！」と思わないで、我慢して聞いてください～。
私は、出版する年の初めに「ビジネス書を出版する」という目標を掲げていました。コンサルタントとして成功するための通過点としてどうしても本を出版したかったのです。非常識にも、できれば一流出版者から出版したいと思いました。しかし当然どうすればいいのか分かりません。まずは、その目標を紙に書き出し、強烈なイメージトレーニングを始めました。それはこういうイメージです。

自分は、出版社の担当者に、自信に満ち溢れながらプレゼンしている。熱気で熱くなり汗を拭いている。

担当者はその内容を気に入って、是非このアイデアを出版しよう！と約束してくれた。

その数日後、実際にオファーがきて、原稿を書き始める。

その後出版されたら、自分の書いた本が書店に並び、たくさんの人

が本を購入してくれている。

本が見つからずに書店の従業員に聞いている人もいる。どうやらその書店では売切れてしまったようだ。残念がって他の書店に買いに行く人もいる。

出版から数ヶ月で増刷することに決定。売れに売れまくっている！

実際、私は本を出版することができました。今でも、「信じられない・・・本当なのか？」と思っています（笑）。何たって、処女作がダイヤモンド社ですから！

◎「マーフィーの成功法則」って知っていますか？

それでは、なぜ私がこのような「イメージ」の力を知ったかと言うと、それは、ある本を読んだからです。誰もが知っている「マーフィーの成功法則」です。マーフィーの本はたくさん出版されていますので、どれでも構いませんから一冊読むことをお勧めします。

私がコンサルタントとして独立した初年度のことでした。200万円ものコンサルティングフィーが貸倒れて、超落ち込んでいたのです。本当に無気力でした。ある会社から約130万円の貸倒れです。その会社は倒産してしまいました。もう一社は、約70万円の貸倒れです。知り合いの会社でした。信頼関係で仕事をしていたのですが、裏切られました。もうこれ以上悪くならないのではないかという程、最悪でした。

そんな時に、10数年前、社会人になったときに読んだある本を思い出しました。マーフィーの本でした。確かその当時は「嘘だろう。願えば何でもかなうのなら、苦労しないよ～」程度しか思わず、捨ててしまいました。しかし、「これ以上悪くならないし、願えば何でもかなうのなら信じてやってみよう」とその時は思いました。そして、本屋に行きマーフィーの本を数冊購入したのです。そして、本屋で驚いたことがあります。マーフィーのような理論を述べた本がたくさんあるではありません・。

ちなみに、当時、私が読んで推奨できる本を何冊か紹介しましょう。他にもたくさんの同様の書籍があると思います。

・「欲望が100%かなう一番の方法」マーフィー 三笠書房

※マーフィーの本は多数あります。

- ・「奇跡の右脳革命」七田眞 三笠書房
- ・「あなたの潜在能力を発揮する方法」児玉光雄 東洋経済新報社
- ・「ツキの大原則」西田文郎 現代書林
- ・「非常識な成功法則」神田昌典 フォレスト出版

これらの本を読んで気が付きましたが、マーフィーの理論は、科学的に証明されているのです。大脳生理学というそうですが、右脳の持つパワーはすごいのです。

マーフィーは「**潜在意識が全ての成功を司る**」と説いています。また、この潜在意識を高めるのが「イメージ力」であると言っています。また、他の著作では、それらを、右脳の持つパワーだと定義しています。余談ですが、いわゆる“天才”と言われる方々は、我々のように左脳で考えるのではなく、全て右脳で物事を考えるそうなのです。現在、“天才”と呼ばれる人の脳のメカニズムはある程度、解明されているようです。

つまり、「**潜在意識**」＝「**イメージ**」＝「**右脳**」というわけです。

正確には、イコールではありませんが、ほぼ同じように捉えても良いと思います。(このマニュアルは潜在意識開発のマニュアルではありませんから、詳細説明は省きます。)

今まで私が「イメージ」と言っていたのは、マーフィーによる「潜在意識」とほぼ同じ定義だと思います。しかし、最初から、「潜在意識」と言っても何だかよく分からないですよね。だから「イメージ」と説明していたのです。

これらの本を読んで「あっ」と気が付いたことがありました。そうです。困難な状況にも係らず資金調達を成功させた経営者の共通点が見えてきたのです。早速、今までのクライアントファイルを出して、分析しました。やはり、不思議なくらい、共通点が浮き彫りになりました。

それではその共通点をお教えしましょう。

1. 当然だが、明確かつ具体的な目標を持っている。
2. 成功のイメージを明確に持っている。
しかも、呆れるほどのモチベーションの高さと継続力である。
3. 恐ろしいほどの前向きな人である。

(単なる、「楽道家、単細胞」とは違うと思います。)

4. 静かに物事を考える時間を必ず持っているようである。
5. 女性経営者が多い。男性経営者の場合も、支えてくれている素晴らしい女性（奥様など）がいた。

繰り返しますが、特に、この「2」がポイントです。「ここで資金調達できたら、このような事業展開で、今後このような会社になる」と強いイメージを持っています。彼らの話を聞くと、例え説明下手でも、そのイメージが、聞き手にまで伝わってくるのです。

また「1の目標を持っている」というのも注目しましょう。マーフィーは「目標を紙に書くように」といっています。それを「行動リスト」と言っています。行動リストの形式は問いません。ノートでもメモ帳でも、書き留めておけるものであればなんでも構いません。行動リストを作るということは、それぞれの行動が上手く行くようにという願望を潜在意識に送り込むことになるのです。潜在意識に成功イメージを送り込む習慣をつけると不思議なくらい自分の行動が前向きに進展します！また、先ほど紹介した著作にも同じようなことが書いてあります。

ちなみに、私も本を出版するという目標を紙に書いて持ち歩いていました。その目標を忘れないように、気が付いたときに読み返して潜在意識に成功のイメージを送り込むようにしていました。

やはり、困難な状況下、資金調達を成功させた経営者の中には、「絶対この資金調達を成功させるんだ！」という目標を紙に書き出していた方も実際にいたのです。本当です。また彼らの中には、マーフィーの本を読んだことのある方もいました。

しかし、このイメージ力をつけたからといって、必ず、資金調達が成功するとは限りません。成功者の共通点を探って、後々聞いてみると、共通した事実が浮き彫りになったというだけのことです。

だけど、願えばかなうのなら、実行してみる価値はありますか？これにはお金がかかりません！しかし、疑いながら行うのは逆効果だそうです。心底信じて、潜在意識に成功イメージを植え付けなければなりません。

また、「できれば・・・こうなりたい」だとか、「もし・・・できるのなら」等というようなイメージでは、逆効果なのです。「できれば・・・こうなりたい」というのは、その後に「でも、無理かもしれない」という意識が存在します。

潜在意識には、こちらのマイナスイメージが強烈に残るようです。断定的にかつ強烈にイメージすることが重要であり、これが最大のポイントのようです。

◎イメージ力を向上させて成功させた事例

このような事例は皆さんの周囲にたくさんあるはずですよ。良くあるケースはスポーツ選手です。

<高橋尚子さんの例>

マラソンの高橋尚子さんは、無名時代から、小出監督から「Qちゃんなら世界一のランナーになれる。絶対になれる」と耳元で囁かれていたそうです。それは、口癖のように言われていたそうです。強烈に「世界一」のイメージを潜在意識に植え付けてきたそうです。高橋尚子さんも「そこまで監督に言われ続けると、本当に世界一なれると信じきっていた！」とあるインタビューで答えていました。自分が世界一になるイメージを鮮明に描くことができたのでしょう。

<巨人の松井選手の例>

プロ野球の選手でも非常に多いです。松井秀喜選手は、「ホームランおめでとうございます！」というヒーローインタビューで、「有難う御座います。イメージ通りのスイングができました」とよく答えます。普通の選手は、「まさか、あそこで打てるとは思っていませんでした」と興奮気味でインタビューに答えます。しかし松井選手は、冷静に落ち着いて答えますよね。イメージ通りのスイングができたのだから打てて当たり前だということでしょう。超一流と一流の違いですね。

<元阪神タイガースの新庄選手の例>

元阪神タイガースの新庄選手は、大リーグに挑戦する前のインタビューで、「皆さんは無理だと思っているようだけど、初打席初ヒットを打ちますよ。阪神の時の初打席もヒットが打てたから、僕には確信があるんだよね～」というような答えをしていました。阪神のデビューと大リーグでのデビューを同じに考えてしまう新庄選手のプラスイメージには脱帽です。

<スキー、モーグルの上村愛子さんの例>

モーグルの上村愛子さんは、ソルトレイクオリンピックの際、メダルを期待されながら、表彰台には上れませんでした（その後のオリンピックも残念

でしたね・・・)。滑り終わった後の得点を聞きながら「うん、うん」とうなずいていた、当時の上村選手を覚えている方も多いのではないのでしょうか。

その後のあるインタビューで、TV局のアナウンサーが「ここまで実績を出しながら挑んだオリンピックで、残念ながらメダルが取れませんでした。こういう結果になると『どうすればメダルが取れるのだろうか?』と途方にくれるような気持ちにはなりませんか?」と質問しました。上村選手は「いいえ、そういう気持ちには全くなりませんでした。『あー、まだまだなんだな～。次だ次!』という気持ちでした。そういう意味で『うん、うん』とうなずいたんです」と答えています。

このプラスイメージ、すごいと思いませんか。アスリートの素晴らしい精神力だと思います。

<ビジネスの例1>

ビジネスの世界でもたくさんいます。携帯電話の検索サイトを開発して成功したベンチャー経営者がいます。彼らはあるTVのインタビューで、「最初は悲惨な生活をしていたけど、必ず成功する自信があったし、成功すると思っていた」とはっきりと言っていました。ベンチャー系の方には、こういうタイプが多いと思います。

しかしながら、あまりにも尋常ではないケースもありますが、これは、“ベンチャー”を超えて“アドベンチャー”だと思います！　そういうものとは同じに考えないで下さい。

<ビジネスの例2>

また、これも有名なベンチャー企業の社長さんの話です。ハウスウエディングを行っている会社です。彼もTVのインタビューで、「最初は、月2万円の家賃の事務所で悲惨でしたけど、必ず成功する自信があった。ないのは資金だけ・・・。だから、大企業の社長へ『お金を下さい』と直訴にいきました。電話しても出てくれないでしょ？　だから、会社の入り口で張っていて、出てきたところで直訴しにいくんです・・・」。

素晴らしい行動力です。成功のイメージがもたらした行動でしょう。その後、年商50億円を越える会社になったそうです。

もっと身近な例もあります。宝くじを何回も当てる方がいます。その方々にはある共通点があるそうです。「また購入したらあてる自信はありますか?」との質問に、何回も当てている人の90%は「はい、自信があります。絶対当たり

ますよ。だから買うんですよ」と答えるそうです（笑）。

これもイメージ力が関係しているかもしれません！

◎こうすれば誰でも簡単にイメージ力がつく！！

それじゃ、どうすればそのイメージ力がつくのでしょうか？私の体験と紹介した著作などを参考にお教えします。

まずは、目を閉じます。閉じた目の前にはスクリーンがあると想像します。そのスクリーンに成功物語をリアルにイメージするのです。

しかし、「プラスにイメージし続ける」っていうのは非常に難しいようです。松井選手やイチロー、数々の成功者ならともかく、私達、凡人には結構難しいですよ。

このマニュアルを読んでいる人にとっては遠い過去？の話かもしれませんが、好きな人ができた時に、食事したり、ドライブしたり、また「こうやって口説こう！いやいや、違う、こうしよう！」だとか物凄い強いイメージをした経験は誰でもあるはずですよ。多分、一番強くイメージできた相手が、現在の、彼女（彼氏）だったり、奥様（ご主人）だったりするのではないのでしょうか？（すみません・・・そんなことないですかね。）このように、「ドキドキ、ワクワク、ウキウキ」するような内容の場合は、容易にイメージできるものです。ですから成功してワクワクしている状態を強くイメージして下さい。

これは実話ですが、融資を受けられるイメージを常にしていた社長が「最近、イメージしている内容を夢にまで見るようになった。銀行の人がお金貸してくれるって言うんだよ。びっくりして目が覚めるよ！」だそうです（笑）。実際、この会社は融資を受けることが出来ました。それまでに資金繰りで非常に苦しんでいた社長でした。

<ポイント1>

“良い結果”をリアルにイメージする！
“悪い結果”をイメージしないこと！

まずは、「良い結果をイメージする」というのが大原則です。絶対悪いマイナ

スイメージを想像してはいけません。願望が達成された様子をありありとイメージするのです。できるだけリアルに想像することが重要です。成功して楽しいイメージ、「ドキドキ、ワクワク、ウキウキ」するようなイメージをしましょう。

<ポイント2>

五感をフルに活用して想像する！

想像って意外に難しいのです。リアルに想像するには、ビジュアルだけで想像するのではなく、「におい、音、肌触り」なども想像するのです。銀行から「融資しましょう」と言われているシーンや、資金調達ができて他のスタッフと握手しているシーンなどストーリーをイメージして下さい。また、お金を手にしたときの、現金の“におい”まで感じ取って下さい。五感を意識しながら想像すると、鮮明にリアルにイメージできます。

<ポイント3>

成功ストーリーを紙に書く。

せっかく素晴らしい内容のイメージができたとしても、すぐにその内容を忘れてしまっただけでは意味がありません。「紙に書く」ということは非常に大切な作業です。フォーマットは問いません。もちろんワープロでも構いません。

<ポイント4>

寝る前にイメージする。

時間があればいつでもイメージして下さい。電車に乗っている時、昼休みの時、一息ついている時、いつでも良いと思います。忙しさに紛れてできないときは、「寝る前」にイメージして下さい。寝る前にイメージするのです。ほんの5分か10分ほどです。できれば、朝起きた時にも行ったら効果は上がるでしょう。私の知り合いの経営者が、「寝る前にイメージすると良い結果がでる」と言っていました。私も寝る前は必ずイメージしながら寝ます。

<ポイント5>

マイナスイメージが浮かんでしまう時は、焦らずに頭の中を切り替えよう！ 切り替え方法を決めておく！

いくら成功のイメージをしていても、例えば、実際、銀行から悪い回答ばかり返ってきたりすると、「やっぱりダメだ・・・」と、よっぽどの人間でない限り萎えてしまいます。実際、私がそうです。通常、凡人はいくらプラスのイメージをしていても、何かがあると、直ぐに落ち込みます。こういうとき、マーフィーは、「自分を許すように、自分に言い聞かせれば良い」と言っています。これも非常にいいのですが、西田文郎氏の著作のなかで、「100回マイナスのことを考えたら、101回のプラスのことをイメージすれば良い」と書いてあります。これも良い方法だと思います。

さて、マイナスのイメージをしてしまった時の、頭の切り替え方法ですが、「微笑むなり、何か言葉なり、ポーズなり」を決めると良いそうです。例えば、巨人の桑田投手は、ピンチの時に球を見つめながら「次は討ち取ってゲツツだ！」と自分に言い聞かせて、マイナスイメージを払拭するそうです。ちなみに、私はマイナスイメージをしてしまった自分に気がついたときは、周囲にわからないように、小さく“ガッツポーズ”をして、「よーし、やるぞ！」と頭を切り替えることにしています。

◎このようにイメージしてみよう！

具体的な事例でイメージしてみましょう。ポイントは、「良い結果をリアルにイメージする」ことです。ちょっと大袈裟でも構いませんし、超前向きに、リアルにイメージしましょう。

<事例> 資金調達成功イメージ

あなたは今、銀行の融資担当者と話しています。
場所は銀行でも、自社の事務所でも構いません。
銀行の融資担当者は、お茶を飲みながらあなたにこう言います。「あなたの会社に融資しましょう！このビジネスの新規性・将来性を評価しました。是非がんばって下さい。申し込み通り、無担保で5,000万円融資しましょう」。
それを聞いてあなたは思わず、うれしさのあまり、銀行の方と握手します。「有難う御座います。貸してよかったと思われる業績を上げてみせますよ」と言いながら、少々興奮ぎみです。

後日、あなたは銀行に記帳に行きます。
銀行に入り、記帳します。「ガチャ、ガチャ、ガチャ」と音がしています。
記帳が終わりました。通帳を見てみると、5,000万円が入金されています。
あなたは「よーし、これからが本当の勝負だ。今の私は成功するイメージが鮮明だ！」と力強く思っています。

このように、資金調達をする方は強くイメージしてみてください。上の事例はかなりシンプルにまとめましたが、実際は出来るだけリアルにイメージしてください。また、決して「やっぱりダメかな？」とか思わないで下さい。マイナスのイメージがあなたの潜在意識を支配することになります。

これは一例です。何でも良いからイメージしてみてください。

また、コンサルタントや士業の方は、今、自分が支援しているクライアントが成功するイメージを常に想像する癖をつけて下さい。社長の顔が浮かんだら、その社長が成功するイメージをすることです！

私は、寝る前に、現在支援している社長が成功するシーンをイメージします。これをしてからクライアントの成功率が向上しています。本当です。(もちろん自分自信の成功もイメージしています。)

<まとめ>

イメージするトレーニングをしよう。

例えば、電車に乗っている時に、誰でもいいからある人物を10秒ほど見つめ、目をつぶって、その人物をイメージする。

そして、自分自身に質問してみる。「どんな顔してた？」、「スーツの色は？」、「髪型は？」、「どんな靴だったか？」、「時計の種類は？」、「バッグは？」などなど…。結構、答えられないものです。

こういうトレーニングをするとイメージ力が向上します！

3. あなたはお金が好きですか？

私は、知り合いの社長さんから良いことを教わりました。

「お金は、人を差別しない」。

確かに、悪い奴だってお金をたくさん持っています。98年に行った特別信用保証制度（安定化保証）による融資も、多くはヤクザの資金にまわったという話も聞いたことがあります。お金は、お金のあるところに集まる。その人が「良い人か、悪い人か」は関係ない（だそうです）。そう、お金は人を選びません。どんな極悪非道な人だっ、お金を稼ぐ才覚を持っている人は大金持ちです。

ですから、融資であろうと、補助金であろうと、宝くじであろうと、純粋な稼ぎだろうと、お金を引き寄せるには、お金を少しでも自分の元を集めることが重要なのです。

以下は、私の知り合いの社長のセリフです。すごく印象に残っています。

「毎月1万円入金されるシステムを10個作れば、何もしなくても、1年で『120万円』も稼げる。これはすごいことだぞ。こういうことができるようになれば、必ず何百万円の儲け話（仕事）がゴロゴロ来るようになるんだよ。その1万円の重要性が分からないヤツは、大金は稼げないんだ」。

たとえ数千円の売上でも貪欲に取っていく。決して遠慮しないことです。「これくらいのお金、要らないよ」とカッコつけている場合ではありません。少額でも、入金ルートを沢山作りましょう。お金が集まってくる場所を沢山作ってあげるのです。お金は仲間の元を集まってくるのです。

日本人は、「お金は汚いものだ」と何となく教育されてきたような気がします。これがそもそもの間違いです。経済活動に限っていえば、この考えを改めるべきだと感じています。我々はこう考えがちです。「真面目に仕事をすれば、誰かがきっと見てくれている。世の中や人の為ががんばれ。だから、お金、お金・・・とお金のことばかり考えるな。お金は人を駄目にする。真面目にやればお金は後からついてくる・・・」。一生懸命やれば誰かが見てくれている。きっと誰かが手を差し伸べてくれる・・・という考え方は、個人的には大好きです。人間が“生活人”として生きていく上では重要な道徳観ですし、我々、日本民族の美しいところでもあります。

しかし、“ビジネス”という観点で考えてみると、やはり世の中、そんなに甘くないですよ。

<まとめ>

資金に困っていましたが、無担保で5千万のプロパー融資を獲得した女性社長の話です。

「ビジネスはギャンブルのようなものかもしれません……。ギャンブルに勝てば、お金はざくざく入ってくる。しかし、私は絶対、負けるギャンブルはしません。成功することしか考えていませんから…」。

言葉だけを上のように入りますと、とても微妙な内容だと思われるでしょうが、その時の社長の表情など……。これは文章では伝えられません……。

4. 敷居を低くする士業の先生達・・・。 お断り営業の魔法。嫌な客とは付き合わない！

コンサルタントや士業の先生は、当たり前ですが、二手に分かれるようです。

「稼げない人」と「稼げる人」

つまり、クライアントが獲得できなくて収入に困っている方もいれば、ざくざく稼いでいる方もいます。この差って何でしょうか？考えたことありますか？また、中小企業でも同じです。同じ事業内容なのに、一方は稼ぎまくっているのに、もう一方は倒産寸前・・・この違いは何でしょうか？

私は、平成 11 年頃、ある方とお会いしてショックを受けたことがあります。あるリスクマネジメントコンサルタントで、保険代理店業も行っている方です。損害、生命保険の契約を面白いように獲得します。

通常、保険の話をするとうざられます。しかし彼は、そんなこと関係ありません。大企業も彼から保険を買います。(現在彼は、山手線の某駅前 1 分のところにある新築高層オフィスビルに事務所を構えています。)

なぜでしょうか・・・？年齢は私の一つ年上の若い方です。

彼の仕事の仕方は独特です。まずは、相手に「興味ありますか？ありませんか？興味ないのなら帰りますから」と平気で言います。最初は驚きました。(これはあくまでも、この方の営業スタイルであって、これが保険営業の正しいスタイルだということを言っているわけではありません。)

彼が言うには「興味ない方に話してもお互い無駄でしょう？だから興味ない方と話をするのは時間ももったいない。だからできるだけ早く断って欲しいんだよね」。

これを聞いたときには、ショックでした。壁にぶつかっているコンサルタントや士業の方に共通している点があります。例えば、安易な無料相談や、「全国いつでもお伺いします！」などと宣伝して、敷居を低くしている方々です。敷居を低くしていて、成功しているコンサルタントや士業の方は少ないような気がします。少なくとも私の周りにはいません。

これでは、コンサルタントではなくて、単なる「業者」です。業者扱いしか

されません。相手が嫌なヤツだったら付き合わなくていいのです。付き合う必要ありません。だって、あなたを不快にさせる人と付き合う必要ないでしょう？

また、神田昌典さんの「非常識な成功法則」の中にも、この考え方は企業でも同じだということが書いてあります。例えば、「合見積もりが嫌なら断れば良い・・・。断ると、仕事の依頼がくる」、「翌々月の手形払いの支払いが嫌なら、当月末の現金払い以外は受けないと言えば良い・・・。そう言うと、仕事の依頼がくる」など実話が紹介されています。

嫌なお客とは付き合わない。これを通すことが重要です。

<まとめ>

嫌な客（クライアント）とは付き合わない！
嫌なら断れば良いと思います。ポイントはたったこれだけ…。

5. 情報こそ最も価値あるもの！無料で提供してはダメ！

「無料相談承ります」、「相談は何度でも無料です」、「初回相談は無料です」というような宣伝を良く見かけます。コンサルタントや士業の方の宣伝です。「まずはコンタクトを取っておけば、後ほど仕事になるかもしれない」という想定のもとに行っているようです。

しかし、これは私の経験上、間違いだと感じています。一度相談を受ければ、1時間～2時間もの時間を費やします。非常にもったいない、その時間で相談者は、本何冊分もの知識をタダで持ち帰るのです。

相談者からすると、とてもお得な話ですが、コンサルタントや士業の方からするとたまりません。しかし、皆さん、競うように無料相談を行います。目的のない無料相談は無駄ですから止めましょう。(一般企業の営業は、必ずしもこれには当てはまらないと思いますので、誤解のない様にして下さい。)

皆さん、分かっているのです。(紹介を除き)無料相談から仕事になる確率が非常に小さいことを・・・！しかし、この悪循環から脱しきれないのです。

私の体験談を話しましょう。私は、平成10年12月に友人と2人でコンサルティング会社を立ち上げました。(友人が社長で、私はただの社員でしたが。)

当初、2人ともよく分からず相談業務を行っていました。「税理士や会計士だって、今や無料で相談を受ける時代なのだから、やはり相談は無料だよな～」という思いで、相談業務を行っていました。

確かに、何件かは仕事になります。しかし、非常に確率が低い。これはどうしたことなのだろうか？とよく考えたものです。そんなことをしているうちに、先ほど話したリスクマネジメントコンサルタントの方と知り合ったのです。

その後、私は平成13年4月にマイベストサポート(MBS)を設立しました。独立してから「(一部の方からの紹介以外は)無料で相談には乗らない。無料で人に会わない」と自分に誓いました。相談料は、当初1万円に決めました。

そうすると、どうでしょうか・・・。全く相談案件がきません(笑)。当然です。お金を取るのですから！しかし、紹介等で、そのうちポツポツ相談業務が発生するようになりました。そうすると以下のことが分かりました。

相談料を支払う方とはその後仕事になる可能性が高い

当然のことです。専門家のノウハウはタダではないということが分かっている方です。その後、仕事になる可能性が非常に高いのです。ある方はこんなことを言っていました。

「無料相談をする方には、相談できない。だって専門家なのに、なぜ無料で相談にのるのでしょうか？ ノウハウを提供するのが仕事のはずなのに・・・。そんな専門家には怖くて相談できませんよ！」

だそうです。

こういうお客様もいるのです。また、無料で一切相談には乗らないと決めると、こういうお客様からの依頼しかこないようになるものです。

その後、私は相談料を3万円にしました。そうすると、どうでしょうか・・・。また相談案件がきません。当然です。3万円も取るのですから！しかし、またまた、そのうち相談業務が発生するようになりました。

無料相談を10回して1件の仕事を獲得するより、3件の有料相談を受けて、1件仕事にした方が良く決まっています。しかし、いったん無料相談をしてしまうと、怖くて止めることができなくなります。「お客様が来なくなるのではないか？」という恐怖に襲われるのです。

しかしながら、疲労困憊して多くの相談に乗るより、有料相談を数件受けた方が、精神的にとっても良いと思いませんか。

また、こういうおもしろい話があります。私はこれまでに数千人に“無料”小冊子をお配りしてきましたが、これも“無料”だと正直言って、大変心外な思いをすることも多かったです。

せっかく無料で差し上げているのに、訳のわからないことを言うてくる方がいました。それに仕事に繋がる確率は少なかった・・・。まともな経営者からの相談は意外と少なかったような・・・。だから無料で差し上げるのはもう止めたのです。

当時、それでどうしたかと言いますと、“実費”を請求するようにしたのです。

当レポートは、本当に必要としている方だけに差し上げたいと思います。よって、郵送料などの実費の負担をお願い致します。

「80円切手6枚（合計480円分）」とご自身の御住所とお名前を記載した返信用封筒を同封の上、郵送にてお送りください。

なお、返信用封筒のサイズは「角型2号240×332mm」でお願いします。

そうすると、どういう現象が起きたと思います??

・ とても感謝されます。

・ 仕事に繋がる確率が飛躍的にアップしました！

「実費を払って、手間がかかっても欲しい」という方しか請求してきませんので、とても真面目な方ばかりが請求してくれるのです。請求の際には、ご丁寧の手紙まで入れてくれる方もいます。また「小冊子届きました。有難うございます」とわざわざメールをくれる方もいます。実は、全くの無料で差し上げていた頃には、ほとんどこういうことは皆無に等しかったです。（いくつかはありましたよ！）

神田昌典さんのような実力派マーケッターが行うと、またそこには戦略があって上手くいくのでしょすが、誰もがそれほどの脳ノウハウを有しているわけではありません。私の場合は、こうすることによってお客様を入り口から選別させて頂きました。だからよっぽど“集客マーケティング”に自信でもない限り“無料”はやめた方がいいのかもしれませんが……。疲れるだけです。

是非、無料相談を止める勇気をもって下さい。

それと、無料相談を戦略的に活用するのは、それはそれでOKだと感じています。安易な無料相談を実施しているのは如何なものか?と思っています。

ちょっと余談になるかもしれませんが、“無料”サービスというマジックで商売をしている会社もあります。一体どういうことかと言いますと、例えば、「5周年記念 セミナーDVDをプレゼント」と題打って、無料でDVDを差し上げるのです。「1本1万円のDVDを3本まとめてなら無料。1本、2本なら通常料金がかかります」という風に販売するのです。

だけど、これでどうやって儲けるのでしょうか?

これには裏があります。「3本で申し込んで下されば無料ですが、各本ごとに「代引き配送手数料（1500円）」と「発送手続き手間賃（1000円）」だけ、請求させて下さい（合計 5500円 = 1500円 × 3本 + 1000円）。」という手法なのです。

3本の原価は多分、ダビング料 500円 × 3本、代引き配送料 1500円くらいでしょう。よって、合計「3000円」くらいです。「2500円」が利益になります。

お客様心理としては、1本1万円は高いと思っても、それにかかる配送料と手間賃くらいは“当然、しょうがない”と考えるものなのです。そもそも「30,000円 + 配送料」がかかる商品が、「5500円」で購入できるのです。これはお安く感じるわけです。

たとえ、2000円でも、大手さんとかだと、1000本とか売ってしまいます。1000本 × 2500円 = 「250万円」の粗利です。凄いですよ。

<まとめ>

無料相談を止めるには、「無料相談はしない」と紙に書くと良いです。

書いて暇なときに読む！常に持ち歩く！私は、名刺に「（紹介以外）の無料相談は一切しません」と書きました。これを実施してから非常に楽になりました。

当然、相談料はこちらから言わなくても、先方が前もって用意してくれるようになりました。

6. 「偉そうな人」と「高飛車な人」は違う！

「先生！」それはあなたの落とし穴

先ほど話したリスクマネジメントコンサルタントの方は、非常に高飛車です。だって、仕事断るのですから！しかしながら、成約率は非常に高いし、契約も効率的に取ってきます。彼からのアドバイスを求める経営者は全国にいます。

各保険会社主催のセミナー講師なども行い、今や一部の経営者にとっては、カリスマ的存在になりつつあります。私は、彼と一緒にいくつかの仕事をしましたが、私からみても、とても高飛車な人だと思います。しかし、すごい人気者です。たまに「お前の態度が気に入らない」と言われる時もあるそうですが、そういう場合は「申し訳ございませんでした。それでしたら、こちらも結構です」と言って商談をすぐに止めるそうです。

なぜでしょうか？なぜ、こんな高飛車なコンサルタントに経営者はアドバイスを求めるのでしょうか？彼独特のノウハウもその要因でしょう。しかし、それだけではありません。彼のその態度が相手を不快にさせることは少なく、逆に相手を信頼させるのです。

つまり、「仕事をさせて下さい！」、「無料相談でいいです！」と言っている人は、自ら自分の地位を下げています。これでは、自分から「私はあなたの“下”です」と言っているようなものです。

コンサルタントや士業がこれではいけません。悪い言い方かもしれませんが「これはこれで良い。利用しやすいヤツだ」と判断し、そのコンサルタントや士業を利用するクライアントもいます。

そうすれば、当初は多少仕事になるでしょう。しかし、本当の意味で長続きはしないと思います。やはりお互いの敬意が必要だと思うのです。コンサルタントや士業は、クライアントを「経営者」として尊敬し、クライアントは、コンサルタントや士業を「専門家」として尊敬しなければ、お互い長続きはしません。

しかしながら、そこで大きな間違いをする方がいます。それは、「高飛車」と「偉そう」を勘違いする方です。このタイプは、士業の方が多いようです。（私は、この場で士業の方の悪口や批判をしようとしているわけではありません。何卒勘違いしないで下さい。）

日頃、「先生！」と呼ばれていると勘違いしてしまうようです。士業の方が全員と言っているわけではありませんが、たまに、“超”偉そうな態度の士業の方がいます。(少なくとも私の周囲にはこのような方はいません。また私はこのタイプの方とは仕事をしません。)

コンサルタント業も士業もサービス業ですから、クライアントに対して、「偉そう」にしてはいけないと思うのです。しかし、単に腰の低い「いい人」でもダメです。常に「高飛車」であって欲しいと思います。だって、コンサルタントも士業も、高度な知識をもった専門家です。「自分のノウハウにお金を出さない方とはお話しは一切しません」という前向きの高飛車な姿勢を持ち続けなければなりません。

繰り返しますが、腰の低い単なる「いい人」でクライアントに接すると、単なる「業者扱い」される可能性が高くなると思います。しかし、これはクライアントが悪いわけではありません。そのコンサルタントや士業が悪いのです。だって「業者扱いして下さい」と自分から言っているのですから！

それでは、「高飛車」と「偉そう」はどこが違うのでしょうか？ 表にまとめてみました。わかりやすくするために大袈裟に表現してみました。(多少、私見が入っています。必ずしもこれが全て正しいということではありません・・・)

<比較表>

	偉そう	高飛車
態度	単に“態度がでかい”	常に“感謝”の気持ちを忘れない。しかし、言いたいことははっきり言う
お礼	「貰って当たり前！」というような態度をとる	ちゃんと頭を下げ、感謝する
仕事	たいしたノウハウを持っているとは思えない	高度なノウハウを持っている
コミュニケーション	「私がコンサルしてあげる」という偉そうな態度をとる	人(チャネル)を大切にする
報酬	理由もなく“高い”だけの人もいるが、逆に“安い”人もいる(人前で偉そうにできるだけで満足するタイプだ！)	フィーは高く、自分のノウハウを高く自己評価している

これで何となく理解していただけたでしょうか？「偉そう」なヤツって、何となく態度に出ていますよね？ しかし高飛車な人って、普通だけど仕事のことに限っては、はっきり物事を言う人だと思います。

「この仕事は、これくらいの報酬をいただきます。一切、価格交渉はしませんし、この報酬が高いとお思いになるのなら、他の方をお願いして下さい」とはっきり言える人になりましょう。契約に至ったら、「契約、ありがとうございます。全情熱を向けてサポートします」と感謝の気持ちを失ってはいけません。

どうでしょうか……。このようなクライアントとの関係が築ければ、仕事は非常に面白いし、やり甲斐もあります。このような関係を構築するのは、クライアント側ではありません。

あなたです。

あなたの意思一つではないでしょうか。

<まとめ>

クライアントには「高飛車」に接しよう！しかし、決して「偉そう」な態度を取ってはいけません。また変に腰を低くしてもいけません。

7. 成功する人の共通ポイントとは？

事業でも、スポーツでも、成功する方には必ず共通点があります。「ツキの大原則」の著者である西田文郎氏は以下の要件をあげています。

1. 「とんでもない夢」を持っている
2. 「強い熱意」をあきらめるほど長く持続する
3. 「徹底したプラス思考」の持ち主である
4. 「ツキのある人間」が集まってくる

また、西田氏は「頭のいい人ほど成功しない」とも言っています。頭の良い人ほど、現実的な発想で生き抜こうとします。また、「強い熱意があきらめるほど長く持続する」という方も少ないそうです。それは「頭が良い」からこそ、「これ以上は無駄だ。他のことを考えよう」という発想になってしまうからです。

これに反して、頭の良くない人は、頭の良い人みたいに上記のような判断ができなくて、いつまでもとんでもない夢を追い続けるのだそうです。だから周りから「あいつはバカだ」、「常識がない」などと言われても耳を傾けません。しかし、実際のところ、世の中で成功した人はこのような方々ばかりなのかもしれません。

上記の4つの原則は、非常に参考になります。特に「自分には運（ツキ）がない」と感じている方は、上記のことを実行してみてください。特に、4の「ツキのある人間が集まってくる」という項目がありますが、「自分にはツキのある人間は集まってこない」と感じている方も多いでしょう。

そういう場合は、自らツキのある方と付き合いように心がければいいのです。それでは、ツイている人間と付き合いにはどうしたらよいのでしょうか。西田文郎氏は次のようなことをその著書で主張されています。

1. 物事を強気に考えて、相手と付き合い習慣をつけよ
2. 情熱を吹き込め。情熱以上の説得力はない。
3. NO1のイメージを持ち、いつもNO1のイメージで語りかけよ。
4. リスクは進んでチャレンジせよ。
相手はリスクなくして進歩なしを知っている。
5. 一貫性をもって接すること。

一貫性は継続的能力の表れであると相手は知っている。

6. 自分のすべてをさらけだしてはいけない。
相手の目には見苦しいだけだ。
7. いかなる弱みも見せるな。長所だけを相手に見せよ。
8. 夢を見続け、夢を語り続けること。夢のない人間は相手にされない。
9. 相手は不満を言う人間は弱いと知っている。
絶対に不満や言い訳を口にするな。
10. 人の噂をするな。
ゴシップは信用されないどころか不信感を与えてしまう。
11. 100%自信のない話はするな。99%では0%と同じである。
12. 謝るようなことはするな。
謝罪する人は約束を守らない人と同じと見られる。
13. 親密すぎる交際は避ける。親密性は信頼を失う。
節度ある付き合いを心がけよ。

いくつかの項目について、様々なご意見があろうと思いますが、これはこれで、ズバリ、的を射ていると思いませんか？（詳細な主旨については、西田氏の著書をお読み下さい。）

これら全てが実行できなくてもいいのです。できる限りの実行をすることが重要だと思います。これだけで明日からあなたのツキに変化が出てきます。またこの13項目は、資金調達を成功させている経営者にも共通して言えることです。結局、これもイメージ力が左右します。常にイメージ力がアップするように鍛錬し続けて下さい。

<まとめ>

成功者の共通点は、「頭が良い」とか、「お金持ち」とか、「たまたま運があった」等ということではありません。誰にでもチャンスがあります。

おわりに

いかがだったでしょうか？ きっと、この「おわりに」を読んで下さった方は最後まで読んで下さったのですね。有難うございました。私は幸せ者です。心から感謝します。

執筆時期が相当昔のことなので、ちょっと「？」の箇所もあったかもしれませんが。自分で読んでみても、「んー、今はちょっとニュアンスが違うかなあ〜」って思う箇所がありました。校正しようと思ったのですが、あえて、しませんでした。今回、体裁だけは整えましたが、その当時の私（吉田）が考えていたことを皆さんに感じてほしいと思いました。

「はじめに」でも、書きましたが、私はツイています。本当にツイています。売上が厳しいとき、「もうだめだー」と思ったときに、ふと、思ってもいないところから仕事の依頼がある……。このようなことが私の仕事人生には、たくさんあります。これをマーケティング的な視点で説明することはできません。

だから ツイている！ としか、言いようがないんです。

人って、悩めば悩むほど、どんどん深みにはまっていきますよね。負のスパイラルってやつです。それじゃ、その逆で、「良いことを考えれば考えるほど、どんどん良いことが起こる」って考えれば、プラスのスパイラルになるはずですよ。そのように考えることができるようになれば、楽しくないですか？！

誰だって、嫌なことは起こります。だけど、直ぐにプラスに転換しなくては、どんどん深みにはまっていきます。

私の場合ですが、そういう時に、私のスーパー鈍感力^①がその能力を発揮するんです。（笑） 「まあ、いいや、何とかなる、これまでツイていたんだから、これからだって毎日が楽しいや、本当、ツイているしなあ〜」って言い聞かせるんです。笑顔でね！（爆笑）

皆さんも、そういう気持ちが持てれば、楽になると思います。決して、強要などはしません。人それぞれの考え方があって当然です。私の発想は間違っているかもしれませんが。私は、一人一人の意見を尊重いたします。

まだ、一度もお目にかかったことがない方で、「吉田って変なやつだなあ」「吉田と話してみたいなあ」「一杯飲んでみたいなあ」って思ってくださった方がいましたら、是非、ご連絡ください。お気軽に！！

<連絡先> yoshida@mbs-con.com 吉田 学

だけど、ネガティブな相談はお断りします（笑）。負のエネルギーは強いので私も疲れてしまいます（笑）。何卒、ご理解ください！！

2019年12月

(株)MBS コンサルティング
資金調達サポート会
代表 吉田 学