心優しいあなたが、
リーダーとして永続的に成長・発展し、
社会に貢献していくための
ビジネス・マニュアル

Victor1558

一人一人が真価を発揮できるイキイキとした社会に

COME ALIVE

目次

はじめに

うまくいく会社、うまくいかない会社

経営の定義

ビジネスを形成する８＋１エレメンツ

ビジネスの土台となる「３つの因子」

ビジネスの成否を分かつ外部環境

ラグビーをご存知ですか？

チャンスばかりを追求している人

あなたが永続的に成長・発展していくために
特別プレゼント

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

はじめに

はじめまして！

起業家の「まさか」と「またか」を０にして、
一人一人が真価を発揮できるイキイキとした社会を目指す
ＣＯＭＥ ＡＬＩＶＥ代表の鈴木健司です。

この度は、

心優しいあなたが、リーダーとして
永続的に成長・発展し、
社会に貢献していくためのビジネス・マニュアル

をダウンロードしてくださり、ありがとうございます。

突然ですが、あなたはこれらがなんの数字かご存知でしょか？

創業1年以内に60%、
創業3年以内に80%、
さらに10年以内には90%を超える。

実はこれ、国税庁が発表した
倒産数を調査した結果です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

今まで多くの起業家や経営者と出会ってきましたが、
この調査結果を知っても、
ほとんどの人が他人事のように捉えています。

実に**９０％以上の会社が生き残ることができない！**

これがれっきとした事実であるにも関わらず、
何故か自分のところは大丈夫、
とタカをくくってしまうのです。

不思議だと思いませんか？
そういう人のことを、
「問題意識の低い人」と言うのかも知れませんね。

でも、安心してください。

このPDFを手にしたあなたは、間違いなく
社会をより善くしていきたいと考えている
問題意識の高い人です！

そんな問題意識の高いあなたなら
ご理解いただけると思いますが

起業・経営をしていくにあたり
倒産という「まさか」の事態が起きない、とは
誰も保障はしてくれません。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ですがもし、
その原因を明確にし、
その**「まさか」の事態を未然に防ぐことができたら？**

そんなことができたら、間違いなく、
倒産や様々なトラブルのリスクを
下げることができると想像できるでしょう。

そしてもし、
そんなトラブルに巻き込まれる時間を
大幅に削減することができたのなら、

あなたがあなたのビジネスを通して価値を提供し、
成長発展し続ける会社を築いていくことで

あなた自身、社員の方やそのご家族、お取引先やお客様、
支えてくださる地域の方々と共に豊かにしあわせな社会を作り、

これからの世の中に本当に価値あるものを遺していける、
そんな素敵な人生が歩めるとしたら・・・

しかもそれが、
起業家、経営者としての
あなたの選択と決断によって実行できるとしたら、
取り組んでみる価値があると思いませんか？

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

このビジネス・マニュアルでは、
「まさか」の事態を未然に防ぎ
あなたの志（想い）をしっかりと形に変えていき
永続的に成長・発展していく事のできる
ノウハウをお伝えしていきます。

そして、うまくいかない会社の原因を明確にし
そこから抜け出す方法を通して、
「まさか」の事態を未然に防ぐ
「失敗しない経営」についてお伝えしていきます。

一人でも多くの起業家、経営者の方のお役に立ち、
素晴らしい会社を増やし、
しあわせな人を増やす一助になれば幸いです。

COME ALIVE代表
鈴木健司

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

うまくいく会社、うまくいかない会社

うまくいく会社とうまくいかない会社、
その二つがあるとしたら、
あなたはどちらを選びますか？

起業家や経営者として、
あるいはチームを率いるリーダーとして
どちらの会社を築いていきたいですか？

と聞かれれば、
迷わず**「うまくいく会社」**を選ぶでしょう。

そして、あなたが起業家であれば
そのような会社を目指して起業していきたいと願い

あなたが経営者であれば、
そんな会社を目指して経営をしているでしょうし
日々そのことを考え、学び、投資していることでしょう。

それでも世の中は
「うまくいく会社」と「うまくいかない会社」に
分かれてしまいます。

なぜでしょう？

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

わたしは今まで
たくさんの起業家、経営者の方を見てきました。

そして、１０００冊以上の本を読破し、
さらには２０００万円以上の自己投資をしてきた中で、
「うまくいかない会社の共通点」を
明確にすることができました。

うまくいかない会社の共通点、
それは、この２つでした。

**①ビジネスを形成する「８＋１エレメンツ」を
管理しきれていない
②チャンスばかりを追求している**

簡単に言ってしまえば、
この２つを改善することができれば、
あなたの会社は永続的に成長・発展していくことが
できるのです。

一つずつ解説していきますので
あなた自身に置き換えながら読み進めてくださいね。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

経営の定義

あなたがこれから、
ビジネスを展開していきたい、起業したい、
今の会社をもっと良くしていきたい！と考えているのならば、

あなたは会社というものを
「経営」していかなくてはなりません。

さて、「経営」という言葉がありますが、
経営とはどういうことでしょうか？

「経営」とは、
あなたが得意なことをすることでも、
あなたが好きな事をすることでも、
ましてや部下に仕事を押し付けることでもありません。

経営とは、
会社に関わる全ての方々との
「関係づくり」を通じて、
会社を永続的に成長・発展させていくことです。

これは、あなた一人の個人事業主であっても
法人格の企業であっても
あるいは、事業が一つだけでも、
複数持っていたとしても同じです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

そのときに必要になるのは、
ビジネスにおいて欠かす事のできない**「５つの構成要素」**と、
それらを形づくる**「３つの因子」**、
そして、それらに強よく影響を及ぼす**「周辺環境」**を

常にチェックしていくこと。

つまり、
ビジネスを形成する「８つの内部要因」と
「１つの外部要因」を適切に保つ事が、
経営者の資質として求められます。

わたしはこの「８つの内部要因」と
「１つの外部要因」を総称して
「８＋１（エイトワン）エレメンツ」と呼んでいます。

起業家の仕事とは、
自分がやり遂げたい「目的」を明確にして、
それを実現させることです。

その志を実現させるときに、有効に活用していただきたいのが
この８＋１エレメンツなのです。

この管理すべき項目を知らずにビジネスを始めるということは
まるで航海図を持たずに、海の旅へと飛び出るようなものです。
それがどれだけ無謀なことか、わかりますね。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

あなたがこれからビジネスを始めるのならば、
また、あなたがすでに事業を起こしていて
更なる発展を目指しているのならば、
この８＋１エレメンツは
必ず押さえておくべきポイントです。

そしてこれは、あなたが選ぶビジネスが何であれ、
共通して必要となります。

この８＋１エレメンツは、
すでに起業をしている、経営しているあなたにとっては
もしかしたら当たり前のことかも知れません。

しかし、その「当たり前」をどれだけ適切に
「実行」できているでしょうか？

ほとんど多くの人は、
「知識」というもので終わらせてしまい
「実行」することができていません。

「わかる」という知識の領域と、
「できる」という能力の領域は
似て非なるものなのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

世界一のマーケッターである
ジェイ・エイブラハムも言っていました。

**「当たり前のことを、
当たり前にできていない人がどれほど多いか」**
と。

「知識（わかる）」を
「能力（できる）」にまで高めることをしなくては
優れた起業家になることは、難しいのです。

ぜひあなたの会社やビジネスにおいて、
次から説明する８＋１エレメンツが適切かどうか、
チェックしてみてください。

そして、それらを実行に移してみてください。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ビジネスを形成する８＋１エレメンツ

ビジネスを形成する**８＋１エレメンツ**、

まず、ビジネスにおいて欠かす事のできない
「５つの構成要素」は
次の通りです。

（１）お金の流れの健全化
（２）法律へのケア
（３）外部の人々との関係づくり
（４）商品・サービス
（５）仕組み化

実はこれら５つの構成要素は、
「順番」が非常に大事です。

起業しよう！と考える多くの人が失敗に陥る原因の一つが、
「商品・サービス」を第一に考え、
なによりもそれを優先してしまうことです。

商品は、もちろん大切な要素ではあるのですが
その商品・サービスを提供し、
会社を永続的に成長発展させていくためには
その大前提となるものが必要となるのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

それが、**（１）お金の流れの健全化**です。

はっきり言ってしまえば、
お金のない人は、自分でビジネスを起こすなどという
甘い夢は見てはいけません。

お金（現金）が尽きた時が、
ビジネスが尽きる時なのです。

わたしたちが生きるために、
必ず息をしなければいけないように、
お金とは、会社における酸素のようなものです。

志が大事だとか、理念が大事だとか、
わたしも普段から口を酸っぱくして言っていますが、
それだけでは無理なのです。

お金がなければ、
良い商品の仕入れや開発もできないし、
販路も確保できません。

人件費も払えないから、優秀な社員を雇えないし、
お金の管理をできない人に、銀行もお金を貸してくれません。

お金が全てではないですが、
お金がなくなれば、そのビジネスの命は尽きるのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

極端な話をすれば、
本業の商品・サービスではない部分
（例えば貸オフィスによる不動産収入など）から
お金の流れがあれば、商品の売上がなくても
会社は生きていけます。

もし、あなた自身が
お金の管理がどうしても苦手だというのならば、
プロに頼むか、社員や家族で得意な方に任せることも
検討すべきでしょう。

いずれにせよ、お金の流れを健全にすることが、
まずは起業家・経営者に課せられた義務だと自覚しましょう。

ビジネスとは、
「理念」と「利益」をバランスよく
追求していくことなのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

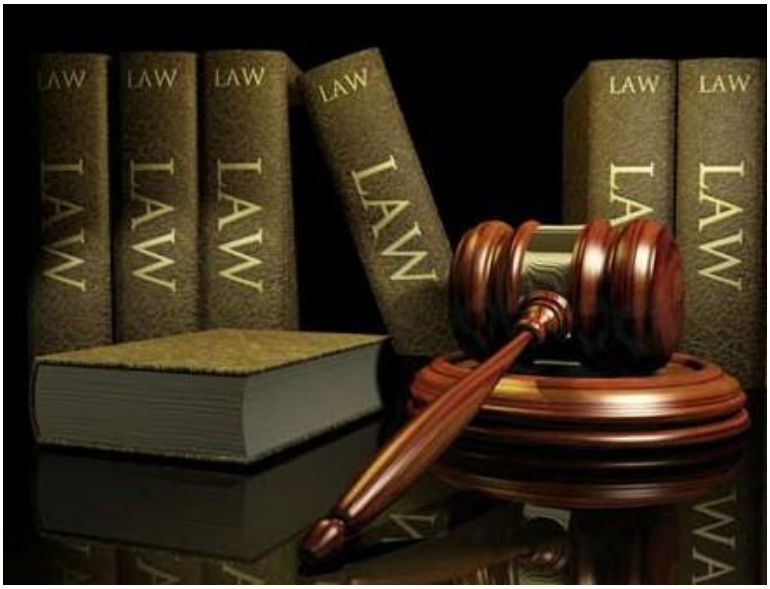
次にクリアしなければならないのは
（２）法律へのケアです。

法に則ったビジネスだけが通用し、
そうでないものは、ビジネスではなく、犯罪でしかありません。

個人レベルでは「法を守ることは当たり前！」と思うのですが、
こんな常識的なことでも、
ビジネスの現場では、非常に多くの場面で
違法行為が行われています。

その多くが「知っていて法を犯している」のではなく
「知らなくて」「知らないうちに」なので、
氣を付けなければいけません。

例えば、健康関連のことをビジネスとして取り組みたければ、
薬事法だとか、景品表示法などの法律は
強く意識しなければなりません。



Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

訴えられてから、
「知りませんでした」は通用しません。

しかし、こうした専門的なことを学ぼうとすると、
いくら時間があってもキリがありません。

あなたが法律の専門家であるなら話は別ですが、
そうでないのならば、法律面のケアに関しては、
弁護士をはじめとした専門家との繋がりを持つべきでしょう。

身近なところで言えば、**契約**の話です。
ビジネスとはつまるところ、
二人以上における「契約」でしかありません。

契約とは、一方が製品や役務（サービス）の提供を約束し、
一方がその対価（多くの場合はお金）を支払う
という約束事です。

つまり、法律に違反しない範囲で、
お互いが合意に至っているのであれば、
それがどんなに非常識なものであっても通用するのです。

ところが、**「個人」相手のビジネスでは、**
この当たり前の話が通用しないときもあります。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

たとえば、きちんと契約書に書かれていたとしても、
個人のお客様はほとんど見ていません。

そうすると、何かしらの問題が発生して、
訳のわからないクレーム処理に追われたりします。

そうならないための事前の対応はもちろんのこと、
それでも尚、トラブルは起こるものですから、
いつでも相談できる専門家との繋がりは、必ず必要になります。

また特許や商標登録といった
知的財産権に関することに対しても、
やはり法律的のケアが大切になってきます。

こうした事からもわかる通り、
あなたが自分のビジネスをスムーズに展開するためには、
あなたは**「ビジネスを推進する強力なチーム」**を
つくらなくてはならないのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

次に重要な
（３）外部の人々との関係づくりを見ていきます。

「ビジネス」とは、
一言で言えば**「お客様の問題を解決する事」**です。

お客様があって、初めて商品が売れますから、
ビジネスにおいて一番先に考えなくてはいけないのは、
お客様のことです。

お客様が何をのぞみ、何を得たいか、
あるいは、**何を解決したいの**かが分かれば、
売れる商品も分かります。

例えば、砂漠の真ん中で喉が渇いている人を見かけたら、
ペットボトルの水を１０万円でも買ってくれるでしょう。

ビジネスとは「人を知る事」であり、
それがマーケティングの基本です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

「マーケティング」とは、
どのような顧客を相手に、どのような価値を与えるか、
その意思決定をすることから、顧客と取引し、
関係を維持し続けることまでの一連の流れです。

そして**「セールス」**とは、
製品をどう顧客に販売するか、を考える活動だと言えます。

マーケティングの中に、セールスが存在する、
という感じです。

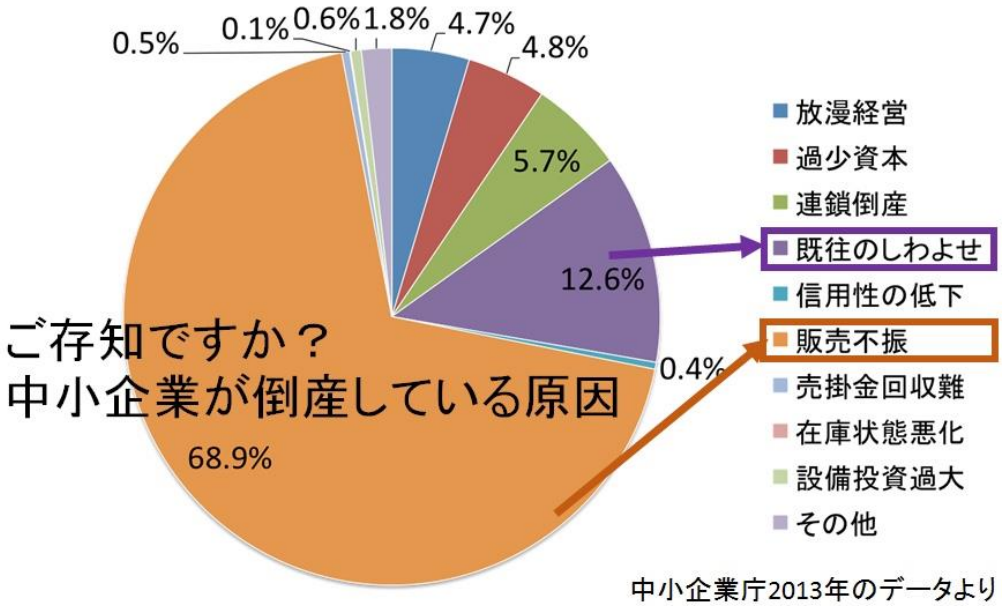
また、別の捉え方をすると、
幅広い方々に自社の活動や商品を告知し、認知していただき、
興味を持っていただき、
「それ欲しいな」と思わせるところまでが
マーケティングであり、

その「それ欲しいな」という方に、
きちんと売り切る人がセールスだと言えるでしょう。

このようにして、
外部の方々との接触を増やしていくことは、
もちろんビジネス活動の要ともなりますし、
場合によっては、死活問題になります。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

それが証拠に、
中小企業の倒産理由の大部分が**「販売不振」**なのです。



外部の方々との関係づくりができなければ、
あなたの志がどれだけ高くても、
そのビジネスは死んでしまうのです。

さて、ここまでお金の流れの重要性、
法律を守った商品・サービスを展開しなければいけないこと、
そして、お客様が誰であるか、お客様の問題は何であるか、
市場の求めていることを分かることの重要性を
お話してきました。

これらを前提として、
（４）商品やサービスは設計されます。
だからこそ、この商品やサービスの項目が後なのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

もちろん、この商品やサービスが重要ではない、
ということではありません。

何度もお伝えしている通り、
ビジネスというものは、
「お客様の問題を解決すること」だからです。

あなたが表現したいことが、
お客様の求めている事であれば最高ですが、
お客様が求めていない事は、ビジネスにはならないのです。

あなたが、お客様から求められる
商品やサービスをつくることができれば、
自然とお客様から「お願いします」と言っていただいて、
無理に売り込むことなく販売をすることができます。

では、**お客様から「お願いします」と言われる**
商品やサービスはどのようにして作ればいいのでしょうか。

詳しくは、弊社が主催している１DAYセミナーで
しっかり解説させていただいていますが
次ページでそのポイントを、お伝えさせていただきます。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

お客様から「お願いします」と言われる
商品やサービス作りのポイント

・お客様が求めていることって、そもそも何なのか？

・お客様に振り向いていただける商品名とは？

・お客様に納得していただける価格の付け方は？

そして、
・あなただからこその商品づくりとは？

細かいテクニックやノウハウではなく、
本質、軸を明確にしておけば、
商品やサービスがなんであっても
大きく外れることはありません。

それを１DAYセミナーではお伝えさせていただきます。

さらに、このPDF、そして明日からお届けする
7日間のメール講座を通して、
しっかり学び、考え、行動してくださった方には
スペシャルな特典をご用意しています！
最後まで、お見逃しなく！

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

さて、ビジネスを形成する８＋１エレメント、
５つの構成要素のうちの最後の一つは
（５）仕組み化です。

「仕組み化」とは、
Xという行為をすれば、自然とZという結果となるように、
いつ、誰が行ってもうまくいくようにしていく事です。

その領域は、まさに芸術です。

それは陶芸家が粘土をこねて、
自分のイメージを実際に形にしていくように、
網の目を編んでいく職人のように。

しかし、その道のプロが、
起業家や経営者としてやっていこうと思うと、
何でもかんでも自分でやりたがるし、
人に任せる事が苦手です。

人に任せるより、自分の方がうまくできてしまうので、
任せる事ができなくなるのですね。

これでは、会社としての体があるものの、
実際には一人起業と変わりがありません。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

仕組み化とは、
「あなたがいなくても
会社が回るようにしていくこと」なのです。

それがあなたのビジネスの完成系であり、
目指すべき頂点です。

そこに向けて活動しない経営者は、
本物の経営者であるとは言えません。

もちろん、これを読んでいるあなたも、
「仕組み化」が大事なのは百も承知でしょう。

しかし、多くの経営者が
仕組み化にチャレンジしながらも、
うまくいきません。

それは何故か？

それは、５つの構成要素の元（基礎）となる
「３つの因子」を理解していないか、
その因子が弱いまま放置しているからなのです。

では、「３つの因子」とは何か？
それについて見ていきましょう。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ビジネスの土台となる「３つの因子」

８＋１エレメンツの内部要因の一部である
５つの構成要素を下支えする
「３つの因子」について解説していきます。

３つの因子とは、
「志と使命」
「同志（チーム）」
「リーダーシップ」です。

この３つが、５つの構成要素をつくります。
つまり、ビジネスの**「土台」**となるものです。

石垣のない城、根っこのない大木、
どれだけ見た目には立派であったとしても、
土台がないと簡単に倒れてしまうことは、
容易に想像できるかと思います。

ビジネスにおいても同じです。
この土台が弱いと、強固なビジネスは作れません。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

起業家や経営者とは、
簡単に言えば**「リーダー」**です。

リーダーとは、チームを勝たせる役目であり、
よいリーダーとは、**「結果を出せる人」**の事です。

どれだけ人格に優れていても、
優しくても、イケメンでも、
いつも**チームが負けてしまうのであれば、**
リーダーとしては失格です。

そんなリーダーがまずやらなければいけないのは、
チームが向かっていく**「方向」を決める事**です。

そして、その向かっている方向の先には、
たどり着きたい**「ゴール」**があります。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

それは、
あなたがどうしてもやり遂げたいと思える、
暑苦しいほどの情熱を注げる何かであり、
「あなたが理想としている社会の姿」です。

こんな世の中に変えていきたい！
こんな社会にしていきたい！

そんな熱い想いの元に、人は集まってきます。

わたしにとってのそれは、
人がイキイキと働き暮らせる社会であり、
それを志としています。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

「志」の語源は、「心」「指す」なのです。

あなたの心が向かっている先は、
どこなのでしょうか？

それが健全なものであれば、
健全な精神の人が集まり、

それが私利私慾ならば、
私利私慾の人たちが集まります。

だからあなたがリーダーとして、まずすべき事とは、
**「どんな社会になれば、
　人は仕合わせになれるか」をイメージし、
具体的に描く事**です。

そしてそのイメージに近づくために、
何をしていくべきかを明言していく事です。

これが、土台の一つとして
「志と使命」が大切だと言っている理由です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

そしてビジネスの土台には
「同志（チーム）」を形成することが必要です。

ビジネスを構成する５つの要素は
お金の健全化、法律面へのケア、外部との関係づくり、
商品・サービス、仕組み化、でしたね。

これらを本当にあなた一人で完璧にする事は、
とっても難しいでしょう。

わたし自身も万能ではありませんので、
ほとんどの事をサポートしていただいています。

お金の事に関しては、
資金提供者や税理士のサポートを受けていますし、
法律面のケアは、
弁護士や弁理士などのプロにお願いしています。

外部との関係づくりにおいては、
社員が担当してくれていますし、
商品づくりに関しては、
相談役や仕入先に協力していただき、
仕組み化に関しても、
それが得意な社員に協力してもらっています。

このようにして、あなたのビジネスを発展させていく、
「大切な仲間」を見つけていかなくてはなりません。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

そしてそれは
決して、社員である必要はありません。

チームとは、**あなたと志を同じくする方々と**
行動を共にすることです。

仲間というものは、あなたが志を明確にして、
そこに対して一所懸命になれば、
必ず見つかるものなのです。

わたしが様々な面でサポートしてもらえるのも
自分自身の志を立て、何年かに渡ってつくってきただけです。
最初からあったわけではありません。

「人脈がない」「人がいない」と嘆くのは、
まだあなたが動き出していないだけです。
このチームづくりの肝は、
まずは、あなたの志を定めることから始まります。

そして、大切な仲間を見つけ、
チームとして束ねて、勝利へと導いていくためには
「リーダーシップ」が必要です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

チームとは、
「あなたと志を同じくする仲間」だとお伝えしましたが、
その**チームを目的地まで連れて行くのが、**
あなたの唯一の使命です。

リーダーはいつも、
結果に対する責任を負わなければいけません。

つまり、リーダーとなる人の大前提とは、
「絶対にこれを成し遂げたいのだ！」という志を
明確にすること、言い換えると
「旗揚げをする」ということです。

その旗の元に、人が集い、それがチームとなります。
ここに行くんだぞ！と常にチームを鼓舞し、
その目的地に導いていく力こそが、リーダーシップです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

「リーダーシップ」の中身を見ていくと、
３つの力があります。

１つ目は、先ほどからお伝えしている
「目的（目的地）」を明確にする力です。

２つ目は、その目的地に向かうための
手段や方法を的確に判断する**「判断力」**と
実際に実行していくための**「決断力」**です。

そして最後に、チームを集い、共感していただき、
一致団結していくための**「コミュニケーション力」**です。

今の自分には、
この３つの力はないな、弱いなと感じたならば
これを高めていけばいいのです。

最初から完璧な人などいないのですから、
わたしにはリーダーは無理だ。。なれないんだ。。と
諦めないでください。

チームを率いていくために
必要な能力はこれなのだな、とまず認識してください。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ただし、この３つの力を高めていかない限りは、
あなたがどれだけ素晴らしい商品を持っていたとしても、
なかなかそのビジネスは前に進んで行きません。
それも忘れないでください。

そして、この章の最後に一番大切なことをお伝えします。
「リーダーシップを発揮するための最大の条件」

それは**「コンディション」**です。

当たり前すぎて見落とされるポイントですが、
超一流ほど、当たり前のことを当たり前とせず、
徹底的に取り組みます。

身体的なコンディション、
そして**精神的なコンディション**を保たなくては、

冷静な判断を下す事も、
やるべき事を継続して実行していくことも
難しくなります。

ましてや、いつもヨボヨボしている人に、
誰もついていこうとは思いませんよね。

リーダーは、やはり強くなくてはならないのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

あなたのコンディションが良い状態であるか、
良い状態を保つためにはどうすればよいか、
PDFの後半でお伝えさせていただきますね。

さて、ここまでビジネスを構成する「５つの要素」と、
それらを創っていく「３つの因子」について
解説をさせていただきました。

ここまでが、
８＋１エレメンツの内部環境の **8** の部分です。

ビジネスは、これらの内部環境だけでは決まりません。

そこに、**「外部環境」**というものが加わり、
成否を分かちます。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ビジネスの成否を分かつ外部環境

おそらく、ここまで解説してきた内容は
ビジネスについて勉強や実践してきた人にとっては
当然のように知っていて、構築してきたことでしょう。

そしてビジネスの土台である
「志」の重要性や「リーダーシップ」の必要性も理解し、
大切なチームを率いてきたことでしょう。

そうであっても、「うまくいく会社」と
「うまくいかない会社」に分かれるのが現実であり、
「まさか」と思えるような事態が、
常に待ち構えているのです。

ここまで解説してきた「内部環境」
（５つの構成要素と３つの因子）に

大きく影響してしまうもの、
ビジネスの成否を分かつもの、

それが**「外部環境」**です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

これは実際にあった話なのですが、
HISの創業者である澤田さんは、
あるとき自分の仮説を証明するために、
自分自身を実験台にしました。

どんな仮説かというと、
**「運の悪そうな人だとか、
元氣のない人とばかり付き合ったら、
きっと自分の運も下がるのではないか」**
というものです。

澤田さんが実際に、
そういう運のなさそうな人物と付き合い始めてみると、
みるみるうちに、HISの業績が下がっていきました。

そして最後には、
右腕とも言える会社の重役が、自殺してしまったそうです。

それ以来、澤田さんは
こんなバカな真似はもう二度としないと、
心に誓ったそうです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

この話を聞いて、どのように感じたでしょうか？

あなたの身の回りにあるすべての**人、もの、情報、場所、**
そして**タイミング**という「外部環境」は、

あなたに影響を与え続け、
あなたはその**影響を受け続けている**のです。

もし、その影響がマイナスのものなら、
あなたのコンディション（肉体と精神）は悪化し、

もし、その影響がプラスなら、
あなたのコンディションは維持向上できます。

この**外部環境を改善することで、**
はじめてあなたは健全な思考ができ、
物事を前向きに捉える事ができます。

そして、ビジネスを円滑に
上昇させていくことができるのです。

あなたはどれだけ自分の、
そして会社の「外部環境」に
氣を配っているでしょうか？

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

食べている物、身に付けている物、

そばにいる人、お取引先、お客様、仲間、

受けるセミナー、取り入れる情報、

住んでいる場所、オフィスの場所、店舗の場所、

開業や移転、物事を始めるタイミング、など

あなたに影響を与える「外部環境」は多岐に渡りますが、
あなたが選択する**「基準」**を正しく持ち、
正しく選択していくことで、
外部環境は改善されていきます。

その「基準」となる思考の軸と
具体的な選択のノウハウについては、
PDFの後半と明日からお届けする7日間のメール講座で
お伝えしていきますが

ここで必ず注意していただきたいのは、
「良いもの」を先に手に入れようとしないことです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

まずは、**自分にとってマイナスの働きをする物事を、徹底的に捨てていく事**です。

そうしなければ、いかにあなたが努力していっても、
あるいはプラスに働くものを手に入れても、
一向に上昇していく事はできません。

たとえば、
水槽に入っている水を綺麗にしたかったら、
まずは汚れた水を全部捨てるのが、
効果的な方法ですよね。

人付き合いにおいても同じです。
人が一度に深くお付き合いできる人数は、
7人と言われています。

あなたが成長するために、なにか学ぼうとするならば、
まずはその足止めをする人たちとの付き合いをやめることです。

もちろん、いきなりが難しければ、
まずは距離を取るところから始めればいいです。

そうでなければ、
あなたがどんなに素晴らしい学びをしても
お金と時間の無駄になります。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

なにも足止めをする相手を非難、攻撃する必要はありません。
その人たちも、あなたが憎くて
陥れようとしているのではないでしょうから。

ただあなた自身が、
自分の成長を足止めする人たちと付き合わない、
と決め、選択するだけです。

わたしたちが雨を止ませることができないように、
環境をコントロールすることはできませんが、
傘をさす、など、**環境を選択することはできます**。

「外部環境」の大部分は、
あなたの「選択」によって成り立っていることを
覚えていてください。

そして、自分にとって、プラスに働く物事と、
反対にマイナスに働く物事を見極めることができれば、
いつでもあなたは最高のパフォーマンスを
発揮することができます。

あなたが適切に選択できるようになれば、
あなたを取り巻く外部環境は改善されます。

その具体的な方法については、
PDFの後半と明日からお届けする7日間のメール講座で
しっかり確認してくださいね。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

ラグビーをご存知ですか？

さて、ここまでお伝えしてきた
「８つの内部環境」と**「１つの外部環境」**、

どちらが大事かと言えば、
間違いなく**「外部環境」**です。

これをわかりやすく
「ラグビー」に例えてみましょう。

たとえば、
ビジネスの「５つの構成要素」を
ラグビーボールだとします。

ラグビーボールは、楕円形で
なにもない状態では、不安定で立てることができません。

安定して立たせるためには**土台（ティー）**が必要となります。
それが、「志」「同志」「リーダーシップ」の
「３つの因子」です。

ただし、それは平たんで
強固なグラウンドの上だから成り立ちます。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

もし、そのティーとボールを置いた場所が

大海原の上だったら、
砂が流れ落ちる砂丘の途中だったら、

どれだけ中身がしっかりしていたとしても
簡単に崩れ、流されることが想像できますね。

これが、外部環境なのです。

逆にグラウンドとなる外部環境がきちんと整っていれば、
あなたが目的を明確にし、志を立てたとき、
協力してくれる仲間は自然と集まるでしょう。

その土台の上に、仲間の力を借り、応援されながら
あなたはビジネスの構成要素を
構築していくことができるのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

「外部環境」を整えることのほうが
圧倒的に、そしてスムーズに、
ビジネスを展開していけると
ご理解いただけるでしょうか。

これは、すでにビジネスを展開している場合も
同じです。

ラグビーボールとティーがぐらつかないように、
まずはグラウンドを整備してください。

そうでなければ、
どれだけ商品作りや仕組み化にお金と時間を費やしても
グラグラと簡単に崩れてしまいます。

さて、ここまでは、
「うまくいかない会社」の共通点の一つ目、
①ビジネスを形成する
「８＋１エレメンツ」の管理
について見てきました。

ここからは、二つ目の
②チャンスばかりを追求している
を見ていきたいと思います。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

チャンスばかりを追求している人

起業家の多くがすぐに倒産してしまう理由は
いたって単純です。

ほとんど多くの起業家が、経営というものを知らず
「チャンスを追求すること」だと思っているのです。

今流行りだから、スタンド型の料理店を開こう、
今は日本の人口が減っているから、
海外向けのビジネスをしよう
金利が下がっているから、投資のチャンス・・・

そういうチャンスばかりに目を向けて
「ビジネスの本質」というものから
目を背けているのです。

ビジネスの本質は、
「お客様の問題を解決する」ことなのです。

あなたが永続的に成長・発展するかどうかは、
このビジネスの本質を外さないことなのです。
決して、お金を追いかけることではないのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

もちろん、会社を経営したり
ビジネスを継続させていくためには
お金はどうしても必要になります。

しかし、それでもチャンスばかりを追いかけていると
あなたの行動にはブレが生じ、
結局は永く続けることは難しいのです。

チャンスばかりを追いかけている人は
そのチャンスに飛び乗ったとき、

多少の困難があるだけで
「なんだ、こんなの全然ダメじゃん」
と人や環境のせいにして、辞めてしまいます。

そうではなく、

**「これをやることで、お客様も、社会も
そしてわたし自身の状態も善くなるんだ」**

という想像ができたときに、人は強くなれるのです。

逆に言うと、その強い想いがないと、
やり続けるのは難しいのです。

そう思いませんか？

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

野球のイチロー選手や、サッカーの本田圭佑選手が
「なんかプロになると、お金が稼げるらしいぞ」
というチャンスにだけすがっていたら、
あそこまで継続することはできているでしょうか？

一時的な繁栄を目指す人は、
やはり永続的に成長・発展していく事は難しいのです。

「チャンスをものにすること」と、
「チャンスばかりを追求すること」は別物です。

まずはその区別をつけましょう。

そして、
あなたが永続的に成長・発展していきたいのなら
チャンス追求型の起業家を目指すのではなく
「戦略的な起業家」を目指しましょう。

戦略的な起業家になるためは、

「縦軸」と「横軸」という
２つの思考の軸をつくらなくてはなりません。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

縦軸とは、価値観の違いのことであり、
「他者の価値観を受け止める度量」が求められます。

横軸とは、
長期的に物事を考えることのできる**「時間軸」**のことです。

縦軸と横軸を捉えた上で、
何がプラスに働き
何がマイナスに傾かせるのかを考え
永続的に成長・発展していくモノの見方を
していく必要があります。

そして、ビジネスを失敗させないためには
次の５つの質問に対して、
明確に答えていかなくてはなりません。

「WHO（誰と＆誰に）」「WHAT（何を）」
「HOW（どうやって）」
「WHEN（いつ）」「WHERE（どこで）」

この５つの質問に対して、
「縦軸」と「横軸」という２つの思考の軸で考察し、
的確に答えられる人が、戦略的な起業家になれるのです。

しかし、チャンス追求型の起業家のほとんどは
「HOW（どうやって）」ばかりを考えてしまい、
失敗する人が多いのです。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

あなたが永続的に成長・発展していくために

このビジネス・マニュアルでは、
起業家として知っておいてほしい管理すべき項目である
「８＋１エレメンツ」を紹介させていただきました。

そして、まずあなたの環境を整えていくことにより、
戦略的な思考を持つようにするべきだと
お伝えさせていただきました。

では、具体的にどのようにして
「８＋１エレメンツ」を管理していけばいいのか？
またどのようにして、
自分や会社に大きな影響を及ぼす外部環境が
プラスなのかマイナスなのかを見極めていけばいいのか？

今のあなたには、
その知識も技術もないかもしれません。

だとしたら、全てを人に聞くしかないのでしょうか？
結局は、コンサルタントに頼らざるをえないでしょうか？

答えは、**NO**です。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

実は、いつでも、どこでも、
きちんと**「あなたが」**
物事を判断できる力を持つことができれば、

専門家に頼ることもなく
ビジネスをギャンブルにしなくても済む方法があるのです。

ビジネス、そして人生とは
「選択の繰り返し」です。

その**「選択の質」を向上させることが**
起業家や経営者に求められる最大の能力である
といっても過言ではありません。

そして、その選択の質を高めることのできる
「究極の技」とも言えるのが
物理化学の力を活用した
「波動リーディング」という技術です。

わたしはこの波動リーディングの技術習得と
ビジネスに応用できるノウハウの構築に
１０年以上前から取り組んできました。

今まで４０名以上の起業家の方々に伝授させていただき、
これまでに学ばれた方から、
このような感想をいただいています。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

受講生の学びの声

苦労して販売してもキャンセルやクレームになり、
もうビジネスをやめようかと思いましたが
今では信頼してくれるお客様が集まるようになり、
クレームがなくなりました！
今ではストレスなく、続けられています♪

スタッフの入れ替わりが激しく、
採用にも教育にも頭を悩ませていました。
学んだことを一つずつ実践していく過程で
誰よりもわたし自身のあり方が変わりました。
スタッフの適性に合わせたチーム作りもできるようになり、
今まで以上に楽しく働いてもらえるようになりました。

日々とらわれていたトラブル対応から解放され、
新しいサービスの構築に注力できるようになりました。

一人起業のため、自分のコンディションが
ダイレクトに商売に反映されるリスクと隣り合わせでしたが
食事や付き合う人などを選択できるようになったことで
その不安から解放されました！
今は共に仕事ができるパートナーを探しています！

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.

では、この波動リーディングとは何か。
そしてこの技術を活用すると、あなたのビジネスに
どのような変化を及ぼすことができるのか。

明日からお届けする7日間のメール講座で
お伝えしていきますのでお楽しみに！

最後に、ここまでお付き合いくださったあなたへ
わたしたちCOME ALIVEから
特別なプレゼントがあります。

ぜひこちらのページから受け取ってくださいね。

Copyright@2016 COME ALIVE All Rights Reserved.