

もう1時間? リラックスできた。瞑想の印象が全く変わった。目覚めたくないくらい気持ちいい!

あなたの思考をクリアにし
仕事のパフォーマンスを向上させる

起業家瞑想クラブ



7月から開催している起業家瞑想クラブでは新体験のご感想が
続々寄せられています!

改めまして、瞑想のナビゲーターをしている、小野美音子です。
柏谷悦江さんと隔月で担当させていただいています。
毎回誘導を行っていますので、瞑想が初めてでも入りやすいです。

なぜ起業家、経営者に瞑想が必要なのか?

起業家や経営者のみなさんは、志に基づいたご自身のビジネス
や会社の発展、前進の為に、創造性やアイデア、計画、思考、
行動、環境、人間関係、あらゆる方向に日々取り組み、決断、

対応が求められます。

ただでさえ一般人よりも考える事が多いのに、人間の脳は
五感から毎日毎時毎瞬、役に立つ、立たないに関わらず、
莫大な情報を受け取って勝手に蓄積してしまいます。処理しき
れない無駄な情報は、潜在意識にぎゅうぎゅうに詰め込まれ、
本当に必要な情報や才能を覆い隠し、私たちの脳、思考を
圧迫していきます。

MAX瞑想システム™は古代ヨガや心理学、NLP(神経言語
プログラミング)等を融合し瞑想の効果をMAXに引き出す
5つの構成要素を体験していただくことにより不要な情報を
クリーンアップし、情報過多と断片化でパンパンになった脳を
リフレッシュさせ人生のパフォーマンスを向上させます。

今や瞑想は怪しい、宗教的なものではなく、科学的、医学的
にもポジティブな効果が認められており世界中の経営者や起業
家、芸術家から企業、ビジネスマン、主婦、学生まで自分を知り、
豊かでクリエイティブな人生を楽しみ、生き生きと生きる、
新時代の成功への欠かせないスキルとして日常に取り入れられて
います。

毎月1回、立志財団の日本橋オフィスで瞑想会を開催して
います。ぜひ一度「起業家瞑想クラブ」にご参加ください。



会員紹介

セールスコピーライター
セールスファネル構築アドバイザー

並木 謙治

はじめまして、並木と申します!

私は「一人起業家」の販促マーケティングのサポートを行っ
ています。私がお手伝いできることは、インターネットであ
なたの商品やサービスを販売するためのランディングページ
を作成したり、買ってくれそうな見込み客を集めて、自動で
商品を買ってもらう仕組み「セールスファネル」を作ることです。

もし、インターネット上の商品紹介ページから毎日1人でも
見込み客が集まり続けたら...、あなたのビジネスはどう変
わりますか? きっと凄いことになるでしょう! まずご相談
ください。

Homepage



<https://ksp-namiki.littlestar.jp/>

Facebook



facebook.com/kenji.namiki.31

編集後記

「中国ドラマにどハマり中です!」



坂本 裕子

こんにちは、坂本裕子です。
先日、上野の「東京国立博物館」に行っ
てきました。特別展は「故宮の世界」
でした。北京の紫禁城(現・故宮博物院)
に伝わる名宝と、清朝時代の紫禁城の
内部をデジタルで体感できる、というもの。

実は、私は趣味がいろいろありまして、その中の一つに「中国
ドラマ」があります。あまり同じ趣味の人がいなくて寂しいの
ですが、莫大な予算で作られる中国ドラマの映像は素晴らしい
のです。予算 80 億円なんていう大作もざらです。

中国ドラマの中でも、時代劇や宮廷ドラマを観るのが特に
好きです。「故宮の世界」では、清朝が最も繁栄した、康熙帝、
雍正帝、乾隆帝の時代にタイムスリップ。紫禁城を詳細に
説明する動画では、ここが皇帝の寝室、妃が訪ねて来ていた
部屋だ、などなどドラマで見た情景に大興奮でした。

たまたま行った東京国立博物館でしたが、私の「好きなもの
を引き寄せる力」が相当発揮されました。今観ている「エイ
ラク」というドラマの乾隆帝の治世に思いを馳せつつ、いつか
本物の紫禁城にも行ってみたいと思いました。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

【あなたの真志命を見つけ、事業を再構築しませんか?】

「坂本立志塾 特別1dayセミナー」を開催します!

これまで坂本立志塾に興味があった方、立志塾を体験してみたかった方、大変お待たせいたしました!!
ご要望にお応えし、『坂本立志塾 特別1dayセミナー』を開催する運びとなりました。

坂本立志塾に参加する方々は、

- 「自分の志を見つけたい」「事業計画を見直したい」
- 「すでに経営しているが、さらに拡大させていきたい」
- 「改めて自分のビジネスを見直し進化させたい」
- 「社員が自主的に動く組織を作りたい」「ちょうど人を雇うフェーズになってきた」
- 「これから起業したいが方法がわからない」
- 「起業することに興味はあるけど、一歩が踏み出せない」

などさまざまな思いを持っています。

しかし、なかには、

- 「坂本立志塾に興味はあるけど、いったいどんなことをするの?」
- 「経営塾はいろいろあるけど、自分に向いているの?」
- 「本当に自分のビジネスを作ることができるのだろうか?」
- 「集客に役立つの?」

など、坂本立志塾への参加を躊躇する声もあがっています。

坂本立志塾はいったいどのような内容をおこなっているのか?

なぜ、多くの立志塾生が人生の目的である真志命を導き出し、幸せな事業を作っているのか?

事業は、経営者の真志命とつながっているか、そうでないかで成果が大きく変わります。

坂本立志塾では、経営者の真志命を見つけ、そこからつながるビジネスを一緒に作っていきます。



真志命からビジネスを再構築すると、

あなたの想いに共感した
仲間が集まります。

真志命からビジネスモデルを見直すことで、
中長期に安定した売上の仕組みを作ることができます。

真志命を明確にすることで、
今後の方向性が明確になります。

家族に想いを共有することで、
応援してもらえるようになります。

真志命に生きることで、
心と体の健康が手に入ります。

坂本立志塾の第1回目を体験できます!

【日時】

10月9日(日) 14:00-18:00

10月13日(木) 13:00-17:00

10月30日(日) 13:00-17:00

11月17日(木) 13:00-17:00

(全日程、同じ内容で開催です)

【会場】

zoom、または対面(日本橋)にてハイブリッドで開催します。
どちらか選んでご参加ください。

『坂本立志塾 特別1dayセミナー』

詳細、お申し込みはこちらから

https://risshi.or.jp/rissijuku_1day/



少人数で開催します。ぜひ、ご参加お待ちしております!



立志財団すみれ通信
志ある起業家を支援するマガジン

Vol.35

2022年10月号

お引越しまし
していませんか?
住所や電話番号が変更になったらご連絡下さい。
登録住所をオフィスにしているが、
会報はやはり自宅へ、という場合も
教えて下さいね。財団の問い合わせ
フォームからご連絡ください。



私の成功哲学の原点 『在家勸行集』



坂本 憲彦

先日、ちょっと実家に帰ったときに、読んだ本があります。私の成功哲学の原点は、こちらの本だったなと思いました。『在家勸行集』といって、子供のころから読んでいたお経の本です。

私は母が7歳のときに亡くなっています。その時に、四十九日までの間、毎日読んでいたのがこのお経です。うちの実家は、檀家が残っている地域でしたので、毎日お経を上げていました。七日ごとに地域の人が集まってお経をあげていました。ただ、子供のときは、漢字ばかりで内容がまったくわかりませんでした。また、お経を読む時間が、いつも夜だったので、好きなアニメの放送時間と被っていて、本当に読むのが嫌でした。そして、四十九日が終わっても、毎月、母の月命日には、お経を読むのが日課の家でした。ただ、大人になってからは、そんなに読む機会もなくなりました。たまに父が読んでいたのを見たくらいです。

9年前に父が亡くなってから、自分の家の宗派を知るようになりました。ちなみに私の家は「浄土真宗 本願寺派」です。そして、最近、この昔読んだ、お経の本を読むようになったのです。大人になってからのお経は、とても面白いものがありますね。



子供のときは何を書いてあるかわかりませんでした。大人になって解説書なども読むと色々わかってきます。

意味を知って驚いたのは、お経って、亡くなった人のための文章ではないんですね。亡くなった人というよりも、今、生きている人に向かっている文章なんです。人として、どう生きるべきか、どう考えていくのか、何を信じていくのか、それを語ってくれています。

私は、お経って、てっきり亡くなった人が幸せになれるようにというように書かれているのかと思いました。でも、まったく逆で、生きている我々の生き方を示してくれている本でした。今、形而上学やエネルギーのことも学んでいることもあって、この本はとても学びになりました。

この本の中心になるのが「正信偈（しょうしんげ）」というお経です。親鸞聖人が、浄土真宗の一番大切なことを、我々に教えてくれている文章です。仏事でも一番読まれるお経です。このお経を読んで思うことは「光」という漢字がたくさん出てくるということです。阿弥陀如来の光が、我々を守ってくれているという教えが説かれています。

この本を読んで、改めて、お母さんに感謝です。7歳の時に母が亡くなったからこそ、この本と出会うことができました。

私の人生の原点として、この光に溢れた本と出会えたことに本当に感謝です。ありがとうございました。

IT や WEB マーケティング、パソコンの悩みなどシステム関係についてのお悩みを解決します！ IT や WEB を専門としたメンバーが集まる「IT・WEB 研究会」

「IT・WEB 研究会」ではそれぞれのジャンルの専門家が集まっています

「IT・WEB 研究会」は、今年から発足した研究会で、それぞれの専門家が集まって、同業界でも双方で困っていることや、情報の共有をしていき高め合っていく仲間として活動を始めました。IT や WEB といっても、幅広いジャンルがあります。主には、パソコンのお悩み解決、EC サイトの構築、コンサル、コピーライティング、HP 制作、システムエンジニア、オウンドメディア構築、SEO など・・・それぞれ違った強みを持っているメンバーがたくさん集まっていて、毎月、知識や事例を持ち寄って、お互いを高め合っています。

IT・WEB マーケティングについて悩んでいる方はいませんか？

ビジネスを進める上で、パソコン周りや WEB マーケティングは避けて通れないことが多いと思いますが、IT や WEB 周りはなかなか苦手で、先に進められない方へ。悩んでいる方は、ぜひお気軽に「IT・WEB 研究会」にご参加ください！

具体的には・・・

- ご自身のホームページをより良くするためのアドバイスが欲しい
- 集客について相談したい
- Facebook、Twitter、InstagramなどのSNSを効果的に活用したい
- IT、システム周りをより良くしたい
- 初歩的なパソコンのことについて聞いてみたい
- ホームページをこれから作りたいたいと思っているがざっくばらんに相談したい
- これからECサイトを立ち上げたい などなど

IT や WEB についての悩みや相談事でしたら、ジャンル問わずなんでもOKです！

こんな初歩的なことを聞いちゃいけないじゃないか・・・

ということは全くありませんので、ぜひお気軽にご参加ください。

開催日は、主には、毎月第2または第4月曜日21:30～開催しています。※月によって、開催日が変更となることがございます。

10月のIT・WEB研究会 立志財団の会員 **無料!**
日時：10月28日(月)20:00～21:30
場所：ZOOM オンライン

10月のIT・WEB研究会では、**電子書籍の出版ノウハウについて**、勉強会を開催します！
会員さんは無料でご参加いただけますので、ぜひご参加ください。

【自分を売る】ということ



営業コーチ
石川 智忠

あなたが、ご自身の商品やサービスを作った時「これをどうやって売ったら良いのかなあ」なんて考えるのではないのでしょうか？ もちろんそれは普通のことですし、悪いわけではないのですが、営業や販売の順番としては、一番に考えることでは無いかも知れません。

では、いったい何を一番考えたら良いのかというと、あなたご自身を売ることを考える方が先なんです。営業の世界では「商品よりも自分を売れ」なんていう言葉をよく聞くのですが・・・。実はこれって、本当の意味を理解している方が少ないんです。どうということかという「自分を売る＝自分の実績や自分の強みを言うこと」と思っている人が多いんです。「えっ違うんですか?」と思っただ方もいるかも知れませんが・・・。本当は自分を売るというのは「相手の話をよく聴いてあげる」という事なんです。

あなたが初めて会った人から営業を受けた時、最初にその人の実績やら強みばかり話されたらどう思いますか？ きっと聞きたく無いと思うはずですが、でも、営業する人が何も説明せずに、あなたの話をよく聴いてくれたら、きっと良い気分になりますよね。

こんなふうに「自分を売る」って、話すんじゃなくて「聴く」事なんです。今後の集客・営業・販売活動の時に覚えておいてください。

— 情熱探しのヒント —



篠原 千賀子

こんにちは。才能発見コンサルタント、ウェルスタイナミクスプラクティショナーの篠原千賀子です。ここ最近、ご自身がより自分にあった職業や仕事に取り組みたい。というご相談が増えてきています。普段、仕事やビジネスは自然と結果が出るものや、つい取り組んでしまうことなどに目を向けるというお話させていただいておりますが、その根本にあるのが「情熱」です。今回、会報誌のテーマは、「情熱探しのヒント」についてお伝えしたいと思います。

「情熱」と聞くとあなたはどんなことを思い浮かべますか？ とにかく大好きなこと！ というイメージを持つ方や、逆に自分にはなかなか熱くなれるものがない。と悩んでしまう方もいるかもしれません。あなたの情熱探しのヒントとして、以下のことに注目してみてください。

- 1. 過去をヒントにする**
過去、学生時代に夢中になったものは何ですか？ 夢中になったポイントを思い出してみてください。
- 2. 未来に思いをはせる**
5年後、10年後、何を、誰と、どこで、どのように、過ごしていると思いますか？
- 3. 今何でもできるとしたら何をやりたいですか？**
経済的な制約も、誰の反対もなく、肉体的な制限も、時間の制限もありません。あなたは何をしますか？ そして、それを思い切りやり続けた後、どんな感情になっていますか？ そして、そのあと、何をしますか？
- 4. もし絶対失敗をしないとしたら何をしますか？**
絶対に失敗はありません。としたら??
- 5. 嫌いなものを出し切る**
好きなことが見つからなかったら、これは絶対イヤ! というものをたくさん出してみてください。

いかがでしたでしょうか。何かの気づきやヒントになれば幸いです。

ぜひ、気になる方は受けてみてくださいね。



『自分の強みをもっと詳しく知りたい方へ』
（無料診断できるオンラインの4タイプ診断テストがあります。）

岩崎 聡史 の 推薦図書を紹介



こんにちは。中小企業診断士の岩崎聡史です。今回の志の事業に役立つ書籍紹介は「人も仕事もお金も引き寄せるすごい自己紹介」です。人材育成コンサルタントで自己紹介の専門家である横川裕之さんの著書です。

はじめてこの本のタイトルを見た時の印象は自己紹介というたった数十秒のために250ページの本を読むなんてコスパが悪いんじゃないかなんてことが頭をよぎりました。しかし読み進める内に、たった数十秒の自己紹介だからこそ最小の労力で最大のリターンを生むのではないかとみるみる考えが変わっていきました。短くそして一番数が多いビジネスのプレゼンテーションとも言える位置づけがこの自己紹介なのだ気づかされました。

「自己紹介は話すものではない」「自己紹介とは“自分”を紹介するものではない」「自己紹介は料理と同じ」という目から鱗の自己紹介ノウハウが満載です。

私がこの本より学んだことは自己紹介の中にビジネスに必要な本質が凝縮されているということです。自分に関心を持ち、自分のことを誰よりも知り、価値を自覚すること。そしてその価値を誰かのために発揮すると宣言すること。その誰かを見つけるために自分の話したい気持ちではなくまずは聴くことに専念すること。これらを実践し最強のプレゼンである自己紹介を極めていきましょう。

皆さんの志を一人でも多くの人に届けるためにもぜひ本書を手に取り自己紹介に磨きをかけていただくことをお勧めします。

