

ご挨拶



このたびは「ハッピーセールスの秘密」をお手に取っていただき、誠にありがとうございます。

私自身、前職ではセールスしたことが無く『セールスって押しが強くないとダメ？』や『相手からお金を奪うもの』というイメージがあって、本当に良い物だと思っているものでさえ、お相手に提案することが出来ませんでした。

ですが、本当のセールスの意味を知り、お相手に伝えることが出来た時に『何度も何度も心から感謝された』ことで、世界が変わりました。その時の喜びは、今でも忘れることが出来ません。

終身雇用も終わりを迎えた上に、勤めている会社もコロナでいつまで持つか分からなくなり、特に働き世代・子育て世代の方にとっては、親たちも経験したことのない未来を生き抜いていく必要が出てきました。

そんな中でも、家族を守りながら、これから充実した人生を送っていくためにも、起業・副業で成果を出し、道を切り開いていく必要があります。

本書が、あなたが充実した人生を送るために、ビジネスを始めるキッカケや助けになれば幸いです。

ハッピーセールス起業塾 主催 景山 裕一

ハッピーセールスの秘密とは？

1

心理学を
活かせばいい!!

2

心から
やりたいこと！
を選ぶ理由

3

コンテンツの
差別化とは

4

人の能力を
発揮するための
環境とは

5

オンラインでの
パーツ作りと
届け方

1

心理学を活かせばいい!!

セールスの目的は『困りごとの解決』『得たい未来を得る』

まずはいちばん大切なことからお伝えします。セールスの目的は、お客様の『困りごとを解決する』か『お客様が得たい未来を得る手助けをする』のどちらかです。

×売りたいものを売りつける ではありません。

○相手が欲しいものを提案する です。

セールスと考えると『売りたいものを売る』というイメージがある方が多いです。ですが、よく考えてみて下さい。あなたは“欲しくないもの”を買いたくありませんよね？逆に、“本当に欲しいもの”は、買った時に嬉しさやワクワクさえ感じていると思います。

やることはとてもシンプルで

- ・お客様のお話を正しく理解出来るまでよく聞くこと
(何に困っているか、得たい未来は何かを知る)
- ・困りごとの解決や得たい未来を得るための提案をする

これができれば、セールスしている途中で『買います!』と言ってもらえるほどなのです。

お互いがハッピーになるセールスをするためには

- ・あなた：お客様が幸せになる手伝いをして、利益を得る
- ・お客様：困りごとが解決・得たい未来を得られる

が大前提です。

Before (困りごと、悩み)



After (理想)



1

心理学を活かせばいい!!

実は“心理学”は特別なものではない

お互いがハッピーになるセールスをするために大切なこととして、まずは皆さんに**“実は“心理学”は特別なものではない”**とお伝えします。実は、私も以前は、心理“学”と付いているため『しっかりと学んでからでないと使えない』や『学ぶ必要のある、なにか特別なもの』と、敷居の高さを感じていたり、本を何冊も読まないで理解が出来ないものだと考えておりました。

特にビジネスの世界では、広告やセールス等に活用されていますので、特別な訓練をしないと習得できないスキル・テクニックだと考えておりました。

ですが、よくよく考えてみると『心理』とは『人の心の動きや状態』のことをいいます。私たち、一人一人の中にあるものです。「意識をしているか」「仕組みとして理解しているか」だけの違いで、日々、心理と接しながら生きてきました。

そう考えるだけで、いっきに身近になりませんか？

私達の中にあるものを学問にしたのが「心理学」です。

特別に心理学を学んでいなくとも実は日々実感しているものですので、テレビやネットで仕組みを知った際に『いつも感じていたのは、この仕組みだったのか?!』とお感じになられたことは、今までにもあったのではないのでしょうか？



1

心理学を活かせばいい!!

人はとにかく変化を嫌う

今回はいくつかある心理学の仕組みの中でも、「コンフォートゾーン」と「ホメオスタシス」についてお伝え致します。

コンフォートゾーンとは「居心地のいい場所・安全領域」です。人類は、元々は狩猟採集の時代、知らない・未知のところは『危険』ですので、人が生き抜くためにはこの機能が必要です。

次にホメオスタシス「生体恒常性（せいたいこうじょうせい）」です。これは身体が一定の状態に保ち続けるための機能です。暑い時に汗を書いて体温を下げたり、その状態を維持する機能ですので、無意識のうちに働いてくれています。

コンフォートゾーンを“キープしようとする機能”です。

ですが、現代には、いつ襲ってくるか分からない獣や動物は周囲には居ません。では、この機能がいつ働くのか？

それは『何か新しいことにチャレンジする時』に働くのです。

基本的に人は『変化』を嫌います。これは子供から大人まで、一般の方から起業家で大成功を収めた人でさえ、全員に共通して働く『生存本能の仕組み』なのです。

ですので『やりたいけど怖い』と思うこと自体、何も悪くはないのです。特にビジネスの仕方は、学校からも親からも習わないので、分からない=やれなくても当然なのです。

ホメオスタシス
現状をキープする力



コンフォートゾーン
(居心地の良い安心・安全な空間)

1

心理学を活かせばいい!!

ゴール設定が重要!

先程の仕組みが目標を立てる際に働くと、図のようになります。過去と現在の自分をベースにして『私なら、これくらいは出来るだろう』と、過去と現在の延長線上に『未来の私 = 目標●(青丸)』を設定します。高校や大学の受験先を決める時は、過去の成績の実績から『この学校なら合格出来る』と指導を受けましたよね?

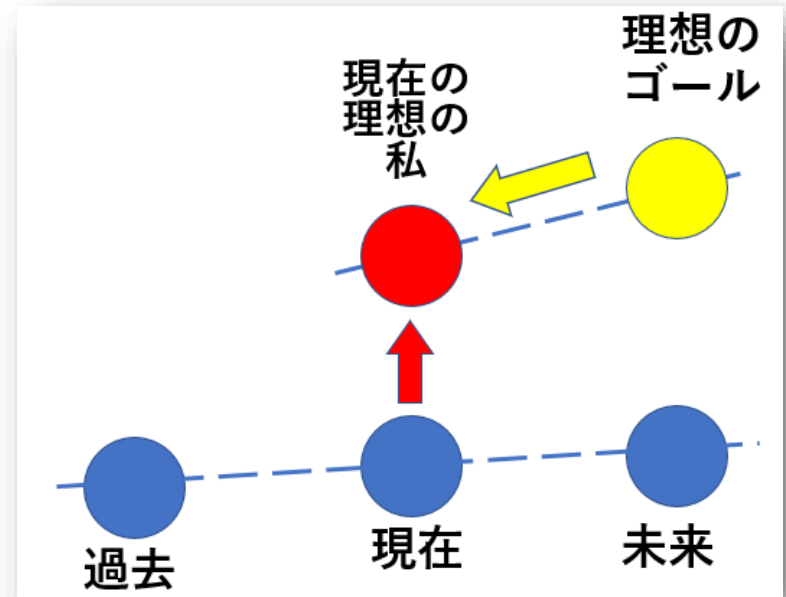
これは**コンフォートゾーンから抜け出ないように目標の設定をする = 正にこの仕組みなのです。**

では、どうすればよいのでしょうか?

ここで本当に必要なのは『現状を遥かに超えた**理想のゴール●(黄丸)**を設定する』ということです。

しかもそれは『寝ても覚めてもやりたいこと』『止められてもやりたくて仕方がない』という、あなたの価値観によって決めることが重要です。そのゴールから考えると、**現在の理想の私(●赤丸)**は、『この辺りの位置にいないとおかしい』 = 今現在の居心地が悪くなるのです。

理想の私(●赤丸)がコンフォートゾーンになるので、そこに向けて変化し始めるのです。これが、心理学を活かしたハッピーセールスに繋がります。



2

心からやりたいこと！を選ぶ理由

やりたいことかどうかは、既に自分が知っている

起業・副業や趣味を含め、これから人生を充実させていくためには『心からやりたいこと＝寝てもさめてもやりたいこと』を選ぶことの必要性をお伝えします。実は私は、会社員時代に2度、うつ病にて休職しましたが、その時の流れをお伝えします。

私は就職先に『建設機械メーカー』を選びました。中学生の時に阪神淡路大震災を目の当たりにし、何も出来なかった自分を責めました。後にエンジニアを目指して高専に進んだ私は『震災時に政府が建機を確保して被災地へ救援のために送る』ことを知り、人々を救えるのならばという理由で建設機械メーカーを選びました。

ですが、実はその時の私は、既に心理学に興味が移っていたのです。しかし、学費を自分で支払っていたこともあり、就職せざるを得なかったのです。実に良い入社動機に聞こえますが、本当の望みではなかったと今なら分かります。結果的に、その選択が私自身にウソをつき続けることになり、うつ病の発症に繋がったといえます。

また、選択の基準に『強み』もありますが、『強み』はあくまで『他者との比較』なのです。他者と比べて『得意』であったり『より成果が出るもの』です。

ですが、それはあなたが『好きかどうか』とは別なのです。いくら周りと比べて得意であったとしても、それが『心からやりたいこと』と一緒に限りません。一番の基準は『やりたいこと』です。人はやりたいことをやっている時に、人が持つ能力が一番発揮されて、考えてもいなかった解決方法にたどり着くのです。



2

心からやりたいこと！を選ぶ理由

ライバルが『心からやりたいことをやっている人』だったら・・・

それに、これから起業・副業や趣味を含めて何か新しいことにチャレンジをする際に、ライバル（同業他社）が『心からやりたいことをやっている人』が現れたとします。最初は、あなたの強みや経験を活かして、リード出来るかもしれませんが、それはいつまで続くのでしょうか？

近い将来、そのライバルに負けることになります。

なぜなら、そのライバルは「寝ても覚めても」その事を考え続け、次々と問題を解決し、冒頭にお伝えした「コンフォートゾーン」すらも超えて、どんどん新しいことにチャレンジしていきます。

なぜここまで言えるのか？理由についてお伝えします。

実は私が復職した後に、平日昼の仕事と別で個人的にセミナーに通ったり企画を纏めたりと、月に360時間もの活動を、何ヶ月もやり続けることが出来るようになりました。元うつ病の休職者です。それほどまでに『心からやりたいこと』をやるのが、人の能力を発揮する原動力になることを、身をもって知りました。

ですので、これから起業・副業で新しいことにチャレンジをする際には『心からやりたいこと』を選ぶことを提案します。

せっかく新しいことにチャレンジするというのに、過去の経験やスキル・資格の延長線上だけで考えてしまうと、ライバルに負けてしまうだけではなく、ご自身の選択に足元をすくわれることになります。



3

コンテンツの差別化とは

コンテンツには2つの要素がある

コンテンツには、2つの側面があります。

・提供するプログラムや物品

・提供する人そのもの（講師・販売者）

プログラム・物品としては、世の中には多くの似たようなものが出回っています。正直、物の差は出にくいです。仮に出せたとしても、短い期間で真似をされてしまうのがオチです。

ですが、『提供する人』という意味ではどうでしょうか？提供する物がたとえ同じだとしても『せっかくなら、この人から買いたい』と思ってもらえるかどうかです。あなたも

あなたがそれに関わる理由は？

あなたが行うのはなぜか？

提供者の『人柄・在り方』が見られているのです。この2つ合わせての差を付けられるかどうか、コンテンツの差別化になります。

そうであれば、たとえ同じプログラム・商品であったとしても、**あなたにもチャンスがあると思いませんか？**仮にスタートした時に同じ内容であっても、本当にやりたいことであれば、**どんどんあなたなりの『色』が出ます。**寝ても覚めてもそのことを考え続け、お客様の困りごと・望みを叶えようとするから、日々進歩していくのです。

プログラムや物品



提供する人（講師・販売者）



4 人の能力を発揮するための環境とは

「安心・安全」が人の能力を発揮する

次に、これから『心からやりたいこと』に挑むあなたに提案するのは『安心・安全な学びの場・コミュニティーへの参加』です。

Google社が2015年に発表した『プロジェクト・アリストテレス』という研究報告の1つに『心理的安全性が生産性を高める』と結論づけたものがありました。

心理的安全性とは“お互いに自分の過ちや弱さを認めたり、質問・新しいアイデアを披露しても、誰も自分を罰したり馬鹿にしないと信じていることができる。そして全員が失敗を恐れずに発言・行動ができることで、活発&協力的になり、生産性があがった”というものです。

これは、私自身がうつから回復する上で重要だったと実感した『安心・安全』にも通じます。家庭・学校共に、安心感を感じづらい状況で過ごしてきたため、何が安心なのか分からずにいました。治療の中で大切さを感じたことで、身をもって分かりました。

これは、あなたの『やりたいこと』についても一緒です。学生の進路相談のように『あなたの実力なら、この学校にきなさい』と、過去の実績からしか判断しなかった親・教師に囲まれるのと同じく、あなたのやりたいことがあっても『あなたにはムリだ』と反対されてきたことでしょう。

ですので、あなたのやりたいことを全面的に受け入れて応援してくれるトレーナーやコミュニティーの存在が『安心・安全』につながり、あなたの能力が発揮される架け橋となるのです。



5 オンラインでのパーツ作りと届け方

オンラインでのパーツ作り

オンラインでビジネスを始めたり情報を発信するには、パーツが必要です。**コンテンツのプレゼント（ebookや動画など）**・**LP（ランディングページ）**・**メールやLINE公式**です。オンラインで成果を出している方は、ソフトの違いはあっても、皆同じ用にパーツを作っています。

私はこのパーツ作りも、ご自身で実施なさる事を提案します。ですが、このパーツ作りに抵抗があって、中々着手できない人がいらっしゃいます。『パソコンが苦手』なのです。それでも、私は提案します。

1つ目の理由は、オンラインでのパーツ作りでは『必ず正解』があります。一流のプログラマーと初心者のあなたであっても、マウスとキーボードを使った結果として出てくるものは同じなのです。仮に中華を作る場合、一流料理人が作るものとは雲泥の差ですが、レトルト食品を作るためにレンジを操作する方法であれば、一流の料理人とあなたの腕の差は無いと言えます。オンラインのパーツ作りは後者なのです。

2つ目の理由は、あたなの伝えたい『価値観』が、全てのパーツに正しく表現出来るか？です。価値観が明確でないと、それぞれのパーツのメッセージに一貫性が無くなり、お客様が混乱してしまうのです。

伝えたい思いを正しく言葉にすることは、ご自身で書く練習を続けること以外にありません。業者へ頼むとしても、表現できるようになってからで遅くはありません。

プレゼント
(Ebook・動画)



LP



メール
LINE公式



5

オンラインでのパーツ作りと届け方

インフラが整う = お客様に届く仕組みが出来上がる

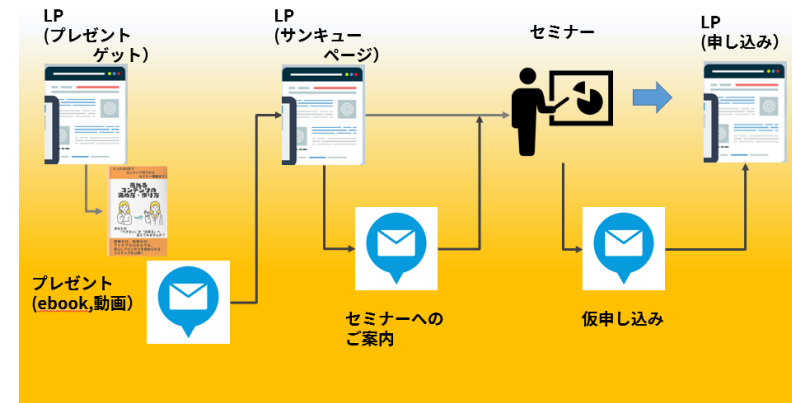
作ったコンテンツの届け方（インフラの整備）についてお伝え致します。先程作ったパーツ（コンテンツのプレゼント・LP・メールやLINE公式）の連携をさせます。図のようなイメージです。

家庭でのインフラに例えるなら、ガスだけ引けたとしても、流す水がなければお湯は出ません。ガス・水道・電力、全てが揃う必要があります、それがオンラインビジネスにおける『コンテンツ（プレゼント・セミナー）・3つのLP・ステップメール』なのです。

そのインフラさえ整ってしまえば、ビジネスとしての『スタートからゴールまで』の流れが出来ます。更に、様々なお客様に合わせて部分的に必要なものだけ提供することもできます。

仮に今後、ITツールが変わったとしても、部分的に置き換えすれば済むのです。同じセミナーを習いにいくのでも、インフラがあってパーツを習うのと、単にパーツを習うのでは、活用のレベルが異なります。例えるなら、ガスだけ引いたとしても、水道と電気がなければお湯すら出ないということです。

これも、一般的なセミナーは単品で教えてくれるものが多く、連携までは教えてくれません。パーツは連携しない限り、『継続・再現性のある成果を出し続ける』ことが出来ないのです。



さいごに

ここまで『ハッピーセールスの秘密』について、一通りお伝えしてきました。

私のうつ病から回復した時の『人が本当に健康でいる・充実した人生を送るためには、本当にやりたいこと・大切にしたいことをやる』という体験を元にして、心理学と組み合わせながら、ビジネスにおけるポイントをお伝えできたかなと思います。

この資料を元にしてあなたの人生を振り返って頂くと、今まで行動出来なかったことも、納得が出来るのではないかなと思います。

ですが、そこから新しいゴールを設定して行動すれば、未来はきっと変わります。起業を考えるばかりで長年行動できなかった私が、新しいゴールを設定した途端に行動ができるようになったこと。それがなによりの証拠です。

あなたがオンラインビジネスを始めるキッカケや助けになれば幸いです。

いつかどこかで皆さまにお会いできることを楽しみにしております。



著者プロフィール



景山 裕一
(かげやま ひろかず)

如水 代表

1981年 兵庫県出身

大手建設機械メーカーに18年半勤務した中で、うつ病になり2度休職。その際に通った心療内科（リワーク）で『心の成長には安心・安全が大切』と体感し、前まで以上に元気に過ごせるように。やりたいことを見つけたことで、会社員の2倍活動しても平気で過ごせるように。

そこから副業にチャレンジするも、セールスする後ろめたさがつきまとい、売り上げ0が2年続き、もどかしい日々を過ごす。

そんな中、セールスの本当の意味を知り、お相手から心からの『ありがとう』と何度も繰り返し言って頂き『セールスでお互いが幸せになれる』ことが分かり、1週間で300万円の売り上げ達成へ。

2021年から『やりたいことを見つけ、人生を充実させることの大切さ』『お互いがハッピーになれるセールス』をひとりでも多くの方に伝えるために、『ハッピーセールス起業塾』を開始。

<使命>

やりたいことを見つけて充実した人生を送り
互いに自立し、支え合える和（輪）を広げる