

メルマガアフィリエイトの先駆者と
恋愛人気ブログランキング1位獲得者が語る

人の縁が円を呼ぶ人脈構築法

縁縁

岡田 理史

藤咲 あやか

著作権について

人脈構築法は（以下、本教材と表記）は、著作権法で保護されている著作物です。本教材の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

- 本教材の著作権は、（株）CCTにあります。

- 名前の書面による事前許可無く、本教材の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイルなど）により、複製、流用および転売（オークション含む）することを禁じます。

使用許諾契約書

本契約は、本教材を購入した個人・法人（以下、甲と称す）と（株）CCT（以下、乙と称す）との間で合意した契約です。本教材を甲が受け取り、パッケージを開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条本契約の目的

乙が著作権を有する本教材に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条禁止事項

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。
甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして
出版・講演活動および、電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。
特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。
甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ
本教材に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条契約の解除

人脈構築法

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、
乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第4条損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、
甲は乙に対し、その違約金として、一律500万円を支払うものとします。

第5条責任の範囲

本教材の情報の使用の一切の責任は甲にあり、
この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

人の出会いというものは、一期一会。

この世に生を受けてから過ごす日々は、一日一生であると思います。

だからこそ、一生懸命に生きていきたい。

その瞬間、瞬間を大切に思い、

一生懸命に一所懸命に生きていきたい。

一生がこの一日で終わりであると考えれば、

昨日もなければ明日も無い、

この一日に悔いを残さず生きる。

だからこそ人との出会いを大切にし、その日にお会いした人には

一期一会の気持ちで接し、一所に命を懸け

絶対に悔いの残らない人生を送る事が、重要だと思っています。

この世に生を受けて、最期を迎えたとき

「最高の人生だった。本当にありがとう。」と言って、死ねる事が

人生最大の目標だと思っています。

人生何が起こるか分からない。

いつ死ぬかも分からない。

だから、絶対に悔いを残さないよう、一所懸命生きて行こうと考えています。

人との輪というものは、とても大切なものです。

ひとりの人間として、どうやって周りの人との繋がりをもっていくかということ。

これこそが、人として生きていく最大の命ではないでしょうか？

心と心の温度を同じにしていけることができるといいですね。

目次

表紙	1
特商法、注意事項	2
人の出会いは一期一会	4
岡田理史見解	
ネットビジネスは人脈が全て	8
塾の掲示板を有効利用しよう	11
セミナーや無料面談を有効利用しよう	12
SNSの有効利用法とは？	14
知っている！とやっている！は全く違います	16
知名度が上がったらさらに加速できる	19

藤咲あやか見解

心の温度を感じることができる関係	2 5
自分革命を起こそう ～出版界を知っているからこそ語れる 自己啓発一般書籍の読み方～	2 8
約束を必ず守る人になれば人は繋がっていきます	3 1
人との縁は相手次第？自分次第！	3 5
自分を売り込む戦略を持っていますか？	4 1
目標は常に高くおいてみましょう	4 3
ビジネスも人も同じ1番大切なのはクロージング	4 6
挑戦しなければ失敗もなく そして成功もない	5 1
特典 人気ブログランキング1位獲得の秘密	5 4

メルマガアフィリエイトの真髄！
メルマガアフィリエイトの元祖が語る

ネットビジネスは人脈が全て

岡田 理史

<http://million-star.net/okadajyuku/>

あなたはアフィリエイトの9割以上が、
月に5000円も稼げないという事実をご存知ですか？
厳しいようですが、これが現実のデータなのです。
アフィリエイトにおいて本当の意味での富を手に入れている人は、たったの1割。
でも、その1割の人達の月収が、7桁だったり8桁だったりするわけなのです。
両極端な世界ですね。
では、なぜ9割に当たってしまう人達は稼げないのか？
色々理由はあると思いますが、私が考える一番の理由は、
↓

↓

↓
「人脈がない」からです。

どうしてもネットビジネスというと、
一人で黙々とするような印象をお持ちの方が多いと思いますが、
人脈があるのとないのとではかなり差があります。
物販のサイトを黙々と量産している人は、

人脈などなくてもやっていけると思われているようですが、
それでは稼げても楽しくないですね。
それに、パソコンとのコミュニケーションでは、
生の声を聞くことがなかなかできないので、
どんどん視野が狭くなっていってしまうからです。
サイト製作にしても、生の声を知っているのといないのでは、
サイトの仕上がりにかなりの差がでてきてしまいますしね。
よって、人脈があったほうが稼げてより充実した生活を送ることができます。

アフィリエイトにおいては私も、明らかに後発組でしたが、
はじめてから1年を待たずして、2005年12月には1ヶ月で328万、
2006年12月には1350万稼ぐことができました。
このような成果を得られることなく多くの人が挫折する理由は、
有効な人脈がないからだと思います。
人脈といっても、
最初からたくさんの人と繋がりを持っている人は少ないことでしょう。
もちろん私も、アフィリエイトをはじめた当初は、
まったくと言っていいほどに人脈はありませんでした。
2004年までは独立行政法人の職員をしていましたので、
ネットビジネス関連の人脈などあるわけがありません。
特に、独立行政法人はネットビジネスから最も縁が遠そうな仕事ですしね。

私がこの世界に入ったのは2005年の2月でした。
最初は、ブログが1番簡単なのだろうと単純に考え、
ライブドアの無料ブログを作ってみました。
毎日、自分自身がとにかく気になるブログに
真面目にきちんとしたコメントを残しているうちに、
何人かの方とブログ上で親しくなることができ、
「ブログを越えてオフラインという形で、1度リアルに会ってみませんか？」
という展開の話に繋がっていくことができました。

そのときお会いすることができたのは、松宮さんと石野さんでした。
今でこそ、お名前のあるお2人ですが、私も含め
3人ともまったくと言っていいほどに、ネットビジネスを
お金に繋げていくことができていませんでした。
お2人と知り合うことができたのは、確か2005年の4月だったと思います。
この時のことを思い返せば、3人とも
ここまで稼げるようになるとは、誰ひとりとして思っていなかったことでしょう。

人との繋がりはとても大切ですが、
自分自身にとってもプラスの人脈でないと、何の意味もないどころか
むしろマイナスになってしまうこともあります。
ブログを通じて人脈を作る際は、
駄目な自分をなぐさめるだけの馴れ合いにならないようにしましょう。
今から、人脈を作ろうという方は特に注意してください。

向上心の高い人とそうでない人をしっかり見極めないといけません。
マイナス意識の強い人や、稼げないことをぼやいている人同士で、
駄目な自分をなぐさめるだけの馴れ合いをしてしまうと、
全く前に進めなくなってしまいます。
向上心が高くすぐ行動に繋げていけそうな人と、
ブログで馴れ合っているだけで満足している人というのは、
すぐに見分けがつくと思いますので、そこは十分注意して下さい。
人をみる目も養わなくてはなりません。

塾の掲示板を有効利用しよう

人脈を広げるには塾やセミナーに参加するのが一番です。
さまざまな塾が開講されていますが、
私、岡田理史にお話させていただけるのであれば、
手前味噌で大変恐縮ではありますが、岡田塾の話をさせていただきます。
私の主宰する岡田塾は、数ある塾の中でも
掲示板の方がかなり盛り上がっていると思います。
1日当たりの書き込み量が、他の塾に比べて圧倒的に多いです。
書き込みが多いということは、
それだけ向上心の高い人達が集まっているということが言えると思います。

岡田塾

<http://million-star.net/okadajyuku/>

私塾ではありますが、大変向上心の高い人達にご参加いただけていると、
日々、満足しています。
掲示板が活性化されている塾への参加は、
遠方に住まわれていることによって、オフラインでの交流が難しい方でも
納得いかれるような交流をはかることができるのではないのでしょうか？
今はヤフーマessengerやスカイプ等で、直接会話を楽しむこともできます。
私もビジネス仲間とほぼ毎日スカイプで、情報交換をしています。
かなり濃厚なノウハウを交換することもできて、毎日勉強になります。
こうした毎日の小さな積み重ねは、あとで実を結んでくれることが多いです。
結果を出せば出すほどその人脈は広がっていくことでしょう。
私も去年の今頃は畑岡さん、菅野さんと
直接お話が出来るようになるなんて夢にも思いませんでしたから。

セミナーや無料面談を有効活用しよう

名前のある起業家との人脈を築くにはセミナーに参加するのが1番です。
私塾の岡田塾でも、毎月全国各地でセミナーを開催しています。
そこには圧倒的な結果を出す塾生の方も参加されていて、
初心者の方のモチベーションアップにも役立っています。
結果が出ていないうちは成功者の話ばかりを耳にするのは辛いかもしれませんが、
成功者の輪に入るといことは、とても大切です。

これは何も私塾に限ったことではなく、他の塾でも全く同じことが言えます。
頻繁にセミナーやオフ会を開催している塾としては、山本塾があげられます。
福田式の福田さんが主宰される億万長者研究会や、
川島さんが主宰されているインターネットビジネス実践会も、
かなりいい刺激になってくれると思います。
セミナーに出席して、講師とただ単に名刺交換をただで、
人脈が出来たなんて思われている人も多数いらっしゃいますが、それは違います。
他の人とは違う、何らかの前向きな行動していない人は
大勢が参加しているセミナーやオフ会の中では、
相手の記憶に残ることができません。
名刺ひとつにしてもそのことが言えると思います。
名刺は、ネットビジネス用の名刺をきちんと用意しましょう。

ネットビジネスとは違う、オフラインで使われている会社用の名刺を渡されても、
本当にネットビジネスで成功したいのだろうか？ と思われるだけです。
十分注意して下さい。

自分自身でもわかってはいるのだけれど、この最初の一步が踏み出せない。

という方も多くいらっしゃると思います。

その解決としては、

↓

↓

↓

mixi やビズコムを始めましょう。

まずあなたがやるべきことは、まずはミクシィやビズコムで仲間を見つけ、日記にコメントを丁寧に残したりメッセージを交換したりして、意識が高そうな方と交流を持つことなのです。

SNS の有効利用法とは？

SNS の有効利用法としては、近年ではいろいろなツールも販売されていますが、私は、自分の時間を使って作った人脈ほど、最強のものはないと考えています。ツールを使った交流では、心が通い合えないと思うからです。機械化された思いが伝わるなんておかしいと思いませんか？機械化されたものは、機械化されたものでしかないからです。それを人脈に繋げていくということは、かなり難しいことであると私は考えています。

SNS 内においては、自分自身の目できちんと見極め、とにかく気になる方のところにコメントを残して、人脈を作ってください。もちろんこの際にも、足跡ツールを使用しての訪問や、自動ツールでマイミクやマイビズ申請なんていうのは論外です。自分の時間をきちんと使って、誠意を持った交流をしていきましょう。

気になる方のメルマガの感想を書いたり、商材を販売されている方であれば、商材の感想を書いたりして他の誰かが書いたものをコピーしたものではなく、自分自身の言葉で「ぜひ、お近づきになりたい」という気持ちを伝えていきましょう。丁寧なメッセージを送っていただいて、嫌な気分になる人はいません。

何もかもを、一人ですべてやっているとすぐ挫折しますが、
人脈が少しでも出来ればモチベーションが下がったとしてもすぐ回復します。
行動すれば人脈も広がりますし、自然と2万3万程度は稼げるようになります。
私塾に入塾されている方は積極的にセミナーに参加して、
岡田塾SNSにも積極的に書き込みをして下さいね。
これは、私塾である岡田塾に限らず
川島さんのSNSや億万長者研究会掲示板でも全く同じことが言えます。

知っている！とやっている！は 全く違います

こんなことは知っている！ といって行動しない方もなぜか多いようですが、
知っているとやっているは全然違います。
知っていることと実行していることは全く違います！

ここまで私の簡単な軌跡としては、

2005年	2月	ライブドアブログを書き始める。
	4月	松宮さん、石野さんと出会う。
	8月	畑岡ネット起業塾に参加。畑岡さんの無料面談を受ける。 (一緒に面談を受けた方とは今も交流があります)
	9月	進藤さんの無料面談を受ける。
	11月～	多数のセミナーに参加。
	12月	畑岡アフィリエイト塾に参加。
2006年	1月	畑岡アフィリエイト塾の講師を務める。
	2月	インフォプレナーとして、時間差アフィリエイト発売。
	4月	山本塾の講師を務める
	7月	岡田塾募集を本格的に開始
2007年	7月	岡田塾の最後の募集予定 と、いった感じです。

2005年11月以降は、色々なセミナーに参加して、
より人脈を広げる努力をしてきました。
ただ単に名刺交換をするだけでは、参加した意味がありません。
セミナー後の懇親会が、とても大切なのです。

懇親会で意識が高いと感じることができる人を見つけ、
どんどん話して積極的に交流を広げていくようにすれば、
人脈は自然と広がっていくものなのです。

ブログ、mixi、Bizコム、起業家主催の掲示板&SNS、
無料面談、セミナー、懇親会、スカイプなど人脈を広げる手段はたくさんあります。
駆使して、人脈を広げていきましょう。

私は畑岡ネット起業塾に参加したところから人脈が急激に広がり、
それに伴って収入も激増しました。
2005年9月は純利益が30万程度だったのですが、
その2ヶ月後の11月には98万、
さらにその1ヵ月後の12月には320万にまで跳ね上がったのです。
そして、1年後の2006年12月には、
純利益1350万にまで登りつめることができてしまったのです。

少しでも、結果が出はじめると、



より自信がつく。



ますますモチベーションが上がる。



人脈も自然とさらに広がる。



おいしいビジネスの話や最新情報が随時入ってくる。



ますます儲かる。

幸せの法則というものは不思議なもので、スパイラル状態に入っていきます。
ネットビジネスの世界は人脈と情報が全てです。
本当に役に立ってくれる最新情報は、
直接交流ができる人脈が無いと手に入れることができません。
ネット上で検索して出てくるようになる頃の情報では、
得てしても古くなってしまっているのです。
本当の最新情報はインターネット上での情報ではなく、
オフラインでの人脈でないと、
手に入れることができないと言うのが私の実感です。

知名度が上がったらさらに加速できる

これらの提案させていただいたことを徹底して実践していただければ、
あなたも私と同じような人脈と収入の両方を手に入れていることだと思います。
その後はさらに加速するのみです。
どんどん自分のブランディングを進めていきましょう。

私も時間が許す限り、
岡田塾SNSを利用した無料面談、スカイプ面談の募集などもしています。
岡田塾生でご希望の方は、ぜひご連絡ください。

あなたも知名度が上がれば、あなたへの面談希望者が殺到します。
ここで面談をして、親切丁寧に答えれば彼らの信用度が大幅に上がり、
口コミで良い評判が広がってってくれるというものです。

ご自身のSNSをお持ちでない方は、mixi やビズコムで募集されてもいいでしょう。
また、今は無料で独自のSNSを主宰することもできますので、
自分のメルマガ読者の方、商材購入者の方、
自分から商材を購入してくれた方の特典としてSNSを主宰するのも一つの方法です。

SNSを使うのも、実は隠された意味があるのです。
面談を受けた人が日記に面談のことを書いてくれることが多いので、
丁寧な対応を心がけるようにすれば、あなたのよい評判が自然と広まります。

そうすると、

↓

↓

↓

マイミク、マイビズ依頼も殺到し、さらに人脈が広がっていきます。

▼ mixi とは何か?

The image shows the homepage of the mixi website. At the top, there is a navigation bar with the mixi logo and the text "mixi ミクシイ βversion". To the right of the logo, there is a promotional banner for "au au EZ Game Street! キャンペーン" with details about a contest running from 1/26 to 3/31, where 10 groups of 20 people can win a Las Vegas game tour. Below the banner are navigation links: ホーム (Home), ミクシイについて (About Mixi), 新規登録 (New Registration), and ヘルプ (Help). The main content area features the text "community entertainment mixi" and a login/register form. The form includes fields for "e-mail" and "password", a checkbox for "次回から自動的にログイン" (Automatic login next time), a link for "※パスワードを忘れた方はこちら" (If you forgot your password, click here), a "ログイン" (Login) button, and a link for "SSL(https)はこちら" (SSL(https) is here). Below the form is a "新規登録する" (New Registration) button. At the bottom of the page, there is a footer with links for "ホーム", "ミクシイについて", "新規登録", "ヘルプ", "運営会社" (Company), "プライバシーポリシー" (Privacy Policy), "個人情報取扱いについて" (About Personal Information Handling), "利用規約" (Terms of Use), and "スタッフ募集" (Staff Recruitment). The copyright notice "Copyright (C) 1999-2006 mixi, Inc." is also present.

mixi とは、日本最大規模の SNS（ソーシャルネットワーキングサイト）の一つです。

参加者は 1000 万人以上という、莫大な規模を誇っています。

ソーシャルネットワーキングとは、人とのつながりを電子化するという意味を持ちます。

▼ マイミクとは

mixi では、直接の友人、知人をマイミクシィ（マイミク）として登録することができ、マイミクの人の、新着の日記などをチェックすることができます。

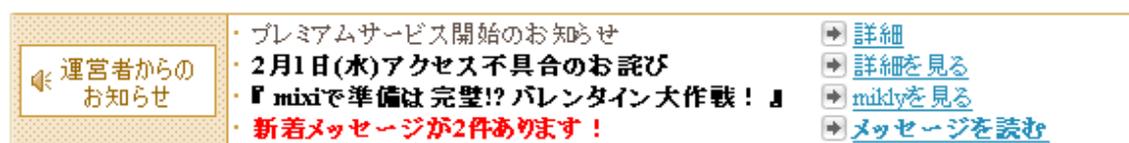
▼ mixi に参加するには

mixi ユーザーに登録するためには、既に登録している、友人、知人から、mixi への招待状を受け取らないといけません。

▼ ミクシィではこんなことができます

メールアドレスなしで、mixi 内でメッセージのやり取りをすることができます。

新着メッセージが届くと、下の図のように画面に表示されます。



運営者からの
お知らせ

- ・ プレミアムサービス開始のお知らせ
- ・ 2月1日(水)アクセス不具合のお詫び
- ・ 『mixiで準備は完璧!? バレンタイン大作戦!』
- ・ **新着メッセージが2件あります!**

→ [詳細](#)
→ [詳細を見る](#)
→ [mikyを見る](#)
→ [メッセージを読む](#)

メールアドレスなしでメッセージのやり取りができることによって、より多くの人と友達になることが可能になります。

自分が誕生日の場合、このように表示され、



訪れてくれたいろいろな人から、お祝いのメッセージをもらうことができます。
mixi の中には、有名起業家も多数参加しており、
mixi 内で、大物起業家達とコンタクトを取ることも可能です。
使い方によっては人脈を構築するための、最強の武器になってくれることでしょう。
今までご紹介させていただいた起業家の皆さんも全員
mixi に参加されていていらっしゃいますので、
そういった方ともコンタクトが取りやすいかもしれません。

私が mixi を利用させていただくときに、気を配っていることが2つあります。

▼ビジネスに興味があるマイミクを増やす

▼日記を頻繁に更新して、記事に強弱をつける

この2つです。

ただ、最近 mixi は商用利用に対してかなり厳しいので、プロフィールや日記に直接アフィリエイトリンクを貼ってはいけません。そういうことをすると、せっかく取得することができた mixi ID を mixi 運営局側に削除されてしまう可能性が高いです。

そこで、どうするかというと、

↓

↓

↓

外部のブログを使って上手く誘導すればいいのです。

そして、2 番目に提案させていただいた大切なこと。日記を頻繁に更新するということに重点をおくようにして、強弱のある日記を書くというのが最大のポイントです。

日記の更新は多ければ多いほどいいものなのです。そのほうが、マイミクの方があなたに興味を持って訪れてくれますからね。それから、日記の内容に強弱を付けるというのも重要です。毎日商材の紹介や金儲けの話ばかりしていると、間違いなく飽きられてしまいます。たまには、普段あまり人には話さなさないような自分のことをさらけ出すような内容の、面白い日記を書くのがいいでしょう。その方が親近感を持ってもらえますし、身近に感じてもらえることにより、深い交流が出来るようになっていくことでしょう。

SNS主催についてはこちらの無料レポートが物凄く参考になります！

『【セジー式】自分だけのSNSを作ってネットビジネスを加速させろ！』

<http://mailzou.com/get.php?R=8431&M=606>

これこそが、まさに正のスパイラルです。

Mixiなどで、知名度が上がってからセミナーや懇親会に参加すると、

こちらから何もしなくても名刺交換を希望する方が増えてくれることでしょう。

これも私が、実際に体験したことで、

この効果は、身を持って体験しています。本当に恐ろしいまでの効果です。

この段階になると、本当の意味での人脈も出来てきます。

2006年3月には菅野さんともお会いいただくことができました。

さらには、その後菅野さんからインフォトップ立ち上げメンバーへのお誘いもいただけてしまうと言う展開が待っていてくれたのです。

ネットビジネスはパソコン上だけの付き合いであると考えずに、

きちんとした心がけで、人と接していくようにしましょう。

そういう心がけで接していると、人脈は広がっていつってくれることでしょう。

岡田 理史

<http://million-star.net/okadajyuku/>

自分を売り込む戦略を持っていますか？
人と人との縁を永縁へと繋いでいく魔法

心の温度を感じるができる関係

藤咲あやか

<http://www.soushisouai.com/free/index.html>

<http://www.2000man.jp/touroku.html>

わたし達、人間が、

この地球上に誕生したのは700万年前だと、近年発表されました。

トゥーマイという名の頭骨が一番古い化石。

現地という言葉で「生命の希望」という意味を持つらしいです。

確か、学校の歴史の教科書では、人類の起源はアウストラロピテクスで、

400万年前であると習った覚えがあったけれども、どうやら違ったようです。

このように**人の記憶**というものは、**意外とあいまい**だったり

また**新しい情報があれば、更新**されていったりするものなのです。

人はみな**新しい出会いを繰り返して生きて**いきます。

人はみんな、ひとりでは生きていくことができません。

支えたり、支えあったりして共に生きていくものなのです。

素敵な人と出会うことができた場合、**いかにして相手の記憶に残り**

なおかつ**人脈へと繋げていく**ためにはどうしたらいいか？

これこそが人として生きていく上での、永遠のテーマなのでしょう。

平均30才で子供を生んだと仮定すると、
我々は233, 333代目に値することになります。
23万人という命を繋いで今みんな生きているのです。
たった700万年のうちの80年~90年が我々に与えられた時間です。
人類誕生を24時間の時計に見立てると我々が生きている時間はわずか1秒。
この大切な1秒を、あなたは誰と繋がって素敵な人生を送っていきたいですか？

あなたが手にする人との縁。すなわち人脈は、
あなただけのものではなくて23万人の未来であり、希望なのです。
あなたには生まれたときから23万人もの味方がついていてくれているのです。
飢えや戦争を乗り越えて必死につながってきた命です。
一瞬、一瞬を大切に生きて、素敵な縁を結んでいきましょう。
人の出会いというものは、一期一会。
こうして生きていく中で、**同じ時間を過ごすことができるのだとすれば、
それは生まれてきたときから、
与えられることが決められていたような時間であるということだと考え、
常に感謝して生きていきましょう。**

人との**縁を大切にすること**。
思えば思われる。
**相手から思われることばかりを望むことよりも、
まず自分が相手の人のことを
1番最初に思っ**てあげられるような人になりましょう。****

毎日が忙しすぎるほど忙しくて、あっという間に一日が終わってしまい
時間に追いかけているような毎日を、過ごされていることと思います。
この世に生を受けてから過ごす日々は、一日一生であると思います。
だからこそ、一生懸命に生きていきたい。
その瞬間、瞬間を大切に思い、一生懸命に一所懸命に生きていきたい。
一生がこの一日で終わりであると考えれば、昨日もなければ明日も無いということ。
この一日に悔いを残さず生きる。
だからこそ、**ひとりひとりの人との出会いを大切にしていきたい。**
人との輪というものは、とても大切なものです。
ひとりの人間として、どうやって周りの人との繋がりをもっていくかということ。
これこそが、人として生きていく最大の命ではないでしょうか？

心と心の温度を同じにしていけることができるということの**大切さ**。

人それぞれの顔が違うように、

心の中で感じるリズムや心の温度にも違いがあります。

自分自身の中では、当たり前と思っているようなことでも

自分以外の人の目には、不自然に映るようなことも

残念ながら**ある**のです。

そんな中でも、

心の温度を一緒にしていける関係というものは、

何よりも変えがたい、大切なものであると思います。

貴方にとっての私がそうでありますように・・・。

自分革命を起こそう

～出版界を知っているからこそ語れる

自己啓発一般書籍の読み方～

「人との縁をつくっていくためにはどうしたらいいか？」と思ったときに、
1番最初に手を伸ばすのは、書店で販売されているマニュアル本だと思います。
このような内容の一般書籍は1,200～1,500円くらいと
手に取りやすい値段設定になっていますよね。
でも、ここからが問題です。
単価が安いからと購入したからって、
すべてのマニュアル本をきちんと読み終えることができ、
なおかつ自分自身のものへと変えていけているでしょうか？

それに、**出版界というところは制約がとて多くて、
どんなノウハウでも執筆できるわけではありません。**
受け皿になってくれる企業の意向を反映させたりしなければなりませんので、
本当に有益なものが書かれているか？というところ、疑問が残ります。
**電子書籍の世界は自己責任を伴いますが、
今まで出版の世界ではお伝えすることができなかったノウハウもすべて、
あなたにお伝えすることができます。**
つまり、今まで話すことがタブーだと言われていたような話でも
お話しさせていただくことができちゃうということです。

「人と繋がっていくためには、まず自己啓発本を読んで自分自身を変えていかなきゃ！」
そう思って手にとられた数々の書籍。
**本屋で販売されている書籍を読んで自分自身の中に取り入れていく場合は、
すべてを鵜呑みにしないで、**

自分の悩みの場合は、実際どうすればいいのか？ということ、よく考えて、**自分自身の悩みは、世界唯一の事例だと思って、考えていく必要があります。**
一般書籍の値段は1,200~1,500円です。
この値段で**すべて丸く収まるほど、簡単な問題ではない**からです。

「そういった解決の仕方もある」程度で流しておくことが大切です。
本当に自分のケースに当てはまるのか考えてみましょう。
おそらくピッタリではありません。
わたしが恋愛コンサルタントとして事例別に解決方法を、
システム化しないのはそういった理由からです。
1つ1つを個別のケースだと考え、全件オリジナルの方法を考えていくようにしています。
そうでないと上手くいく話も、上手くいかなくなってしまうからです。
この電子書籍の世界では、余すことなくお伝えしていただくことができればと考えています。

テレビや雑誌で見る著名な方の本は、その人本人が書いているわけではありません。
要点だけ整理し、後はライターが書いています。
文章自体は、実際にはその人脈を持っていない人が書いています。
お金をもらって書いているゴーストライターです。
文章の細かいところを見ると、
「本当にそんなことがあるのかな？」と思われるのは、そのせいです。
**「なんかちょっと違うかな？」と読み手に感じさせてしまうのは、
人と人との繋がりを、その人自身が感じ得てしないから**です。

一般書籍の本を読む場合は、
「どこに要点があるのか」ということだけに注目して、
その**要点の部分を探しながら読む**必要があります。

このことだけに注目して読み進んでいくと、とても素晴らしい人脈構築への
マインド論を一般書籍からも得ることができることでしょう。
言葉の使い方や細かい配慮は、あまり気に留めないことです。

一般書籍の人脈構築の本を読む場合は、

「どこに要点があるのか」ということだけに注目して、
その要点の部分を探しながら読んでみましょう。

このことだけに注目して読み進んでいくと、
とても素晴らしい人脈構築へのマインド論を
一般書籍からも得ることができます。

約束を必ず守る人になれば

人は繋がっていきます

人脈を構築していく上で**1番大切なことは、その人のことが信用できるか？**ということなのです。
あなたが相手との約束を必ず守る人になれば、あなたとの約束も守られるようになってきてくれます。
どんな小さな約束ごとだったとしても、きちんと守っていきましょう。

例えば電話ひとつにしてもそうです。
今の電話には不在だったとしても着信履歴を残せるものがほとんどです。
自分自身に用事がなかったとしても、電話をかけてきてくれた人は、あなたに大切な話があったのかもしれませんが。
不在着信履歴をみつけたときには、必ずかけ直すことにしましょう。
メールにも同じことが言えます。
例えば、**数日経過**していたとしても、**遅れたことを詫びる一言を添えて、必ず返信**するようにしましょう。

こうして、**まず自分自身の身近にいてくれる人を、大切にすることから**はじめてみましょう。
自分に関わってくれる人を大切にできない人は、人脈を広げていくことはできません。
わたしの人脈構築法だなんて言うとおこがましいですが、わたしは、**まず自分に関わってくれるすべての人に気持ちをかけることを心がける**ようにしてきました。
特に、電話やメールは時間が経過してしまっても、必ずお返事させていただくことを、心がけるようにしてきました。

人と人の縁というものは、人が繋いでいてくれるもの。

こうした心がけをしていることによって、

今、自分自身に関わってくれている人が

「あなたならば」とか「あなたになら」という感じで

その方のお友達を、こちらからお願いしなくてもご紹介いただけることがほとんどです。

「あなたはきちんと約束を守れる人だから、

この方にもきっと気に入っていただけると思うの。

会っていただきたいのだけれど時間あるかな？」

このような感じで、人と人の縁を繋いでいけることが多いです。

人と人の縁を繋いでいくためには、

まず今、自分の近くにいて関わってくれている人を大切に思い、

その人との小さな約束でも守れる人になるということではないかと思えます。

「自分との小さい約束でも守ってくれるような人だから・・・この人にも」

このような思いが相手の人にも芽生えていってくれるというわけなのです。

今、改めて考えてみてください。

あなたの友達に、そのまた先の友達を紹介したいと思うときって、

その人を信用できるか？ということが1番ではありませんか？

そしてその信用を得るためには、**どんな小さな約束事でも**

きちんと守るということが、とても大切なのです。

さあ、電話の着信履歴やメールボックスをすぐ確認して、早速返信してみましょう。

少し返信が遅れている場合には、お詫びの一言を一緒に添えてみましょう。

電話の場合は、当日。

メールの場合は、返信が次の日以降に持ち越してしまっている場合は、

一言添えてみるだけでも、心象がだいぶ変わってくると思えます。

あとは、**こまめにチェックして連絡を密**にしていくことで、
その方との仲もよりいっそう深まって行って、
その**先**のお友達も、
ご紹介いただけるような関係をつくっていけるようになることでしょう。

さらに重要なことは、
新しい人脈をつくるために、人を見る目を養うということも大切ですが、
今、親しくお付き合いされている方との付き合いを見直すことができる
いいチャンスでもあるのです。

今の友達から⇒次の友達へ。次の友達から⇒さらに次の友達へ。
こんなふうに**繋げていくことができる人の縁**であれば、
あなたが今、大切に思いお付き合いされているお友達との縁も、
本当の縁だと言えることでしょう。
人との縁をさらに繋げていこうと思うことによってみえてくる、
本当に大切な人は誰か？ということ。

あなたが**大切な友達であると思える人の友達**なのであれば、
その**人柄も保障**されているようなところがありますよね。

人を見る目を養わなきゃ！と思う前に、あなたの目の前にいるお友達と
まずきちんと向き合ってみてください。
あなたとその友達とが**本当の縁**で結ばれていれば、
その友達がさらなる縁をあなたにプレゼントしてくれるはずです。

人との縁を繋いでいくためには、
自分の近くにいてくれて、

**自分に関わってくれている人のことを
大切に思い**ましょう。

そして、自分に関わってくれる人との

小さな約束でも守れる人になりましょう。

友達から友達へと繋げていくことができる縁であれば、
今の友達との縁も本当の縁だと言えます。

さらに、**その先の友達**であれば、

その友達の人柄も保障されているようなものですから、

よりよい人脈を築いていくことができるでしょう。

人との縁は相手次第？自分次第！

例えば、コンサート会場で

「キャンセルが出たら、自分がその席に座ることができる」という場合、
「キャンセル待ち」をすると言いますよね。

キャンセル待ちの定義は上記の通りですが

その効果は、コンサートだけに限らず、他の分野にも通じるところがあります。

キャンセル待ちをするということは、

その「**相手次第**」というところで**変わってきてしまう**ということです。

キャンセル待ちという言葉の具体例としては、

ある歌手のコンサートにどうしても行きたいが、
チケットをなかなか手に入れることができない。

でも、どうしても行きたい場合は、

キャンセル待ちをしてでも行きたいと思いますよね。

しかし、コンサート会場で別の入場者が体調を崩したり、

親戚に不幸があったり、入場券を忘れてりするのとは

キャンセル待ちをしている人が操作できるものではありません。

善悪は別として、そういう状況を待つだけです。

つまり、別の人が1人キャンセルするかどうかは

私たちには、どうにもならないことです。

人脈を構築していく場面でも「キャンセル待ち」があります。

クリエイティブディレクションという、
人と人を配置するような、キャスティングする仕事をしていると、
人と人との出会いの場面に出くわすことがよくあります。
**人と人を繋いでいくことを考えると、第一印象というものは
とても大切なものであるということを考えさせられてしまいます。
初対面でのコミュニケーションのとり方が上手な人は、
どの人を紹介させていただいても、上手く繋がってってくれるからです。**

**第一印象をよくするために、1番大切なことは
お話をさせていただく人の目を真っ直ぐみて、
はきはきと話すということが大切だと思います。
あとは、話す言葉を相手の側にたって少し考えながら話すということでしょうか。**

先日こんなことがありました。
あるセミナーに参加させていただいた時のことです。
そちらで素敵な出会いをいただくことができました。
その方はとても著名な方で、その先生の主催される塾の塾生である人でも、
1対1で時間を取ってもらえることは、かなり難しいと言われている方です。
そのセミナーにはゲストスピーカーとして参加されていらっしゃいました。
わたしはその方の塾に参加はしていませんし、お目にかかるのは、はじめてで
さまざまな著書を書店にて拝見しているだけの方でした。
しかし、初対面ではありましたが、ご挨拶させていただくときに、

「今日、お目にかかれたことを先生とのはじまりの日だと
勝手ながら考えさせていただきます。よろしくご指導ください。
1年後にはお側においていただけるように頑張ります」

言葉が一言一句あっているかどうかは、わかりませんが
このような感じの心を伝えるように、努めてみました。
1度、そんなご挨拶させていただいてから、
その場を離れてしまったのですが、そのあと先生の方から、
「今日もたくさんの方がきているけれども、君とは
特別に時間をとって話してみたいと思いました。来週時間ありますか？」
と、お声をかけていただけました。そのときは本当に嬉しかったです。
100人以上もの人が参加しているセミナーで、しかも、塾に参加していても、
個人的になんてお話をさせていただけることが難しいと言われている方のほうから、
お声をかけていただけましたのです。
100分の1の確率どころの騒ぎではありません。
1、000、いや10、000いや、もっとかもしれません。

このことから、やはり**素敵な人と繋がっていくためには、
前向きで向上心があるということの、
自己アピールが大切になってくる**ということを実感しました。
今いるポジションに満足しているからいいや。とか
そういうことは関係なく、**向上心があるということ伝える**ということが
とても重要であるということが、おわかりいただけると思います。

大切なことは、その最初の一步を踏み出すということ。
「でも・・・」「だって・・・」「どうせ・・・」と考えてしまわないで、
「わたしなら！」「必ず！」「絶対に頑張る！」というような心がけをして
最初の一步を踏み出してみましよう。
誰でも最初ってあるものなのです。
もちろん、今どんなに名前がある人でも同じことが言えると思います。
素敵な人と繋がって、**いい人脈に繋げていくためには**
前向きな考えで、勇気をもって最初の一步を踏み出すということ。
これからは高嶺の花だとか、自分とは縁のない世界の人だ。

なんて思い込むのはやめて、自分の方から声をかけてみましょう。
きっと新しい何かが出てきてくれるはずですよ。
だってこうしてわたしも素敵な人と、繋がっていくことができているのですから。

あなたがこれからどうしてもお付き合いしていきたい。
どうしても繋がっていききたいと思う素敵な人が、

1. 「この人となら、これからもいいお付き合いができるかな」と思うか
2. 「この人とは今日だけの付き合いで、その後の縁はない」と思うか
3. 「この人のために何かしてあげたい。忙しいけれども時間を裂いてもいいかな」

と思うかは、正直なところ、
あなたの姿勢次第だったりするのです。

あなたが繋がっていききたい人が、
あなたのことを、どう思うかを100%コントロールすることはできません。
上記の例で考えてみると、**1**か**3**を選んでくれるのを、ただ待つだけです。

そんなことはわかっている！でも、そうできないから困っているんじゃないか！
と思われている方もいらっしゃるかもしれません。
わたしがお話ししたいのは、キャンセル待ちの意味ではなく
キャンセル待ちをしているときの、気持ちの持ち方ということです。
もう1度コンサートチケットの例で考えてみましょう。
コンサートチケットのキャンセルが出るかどうかということは
自分自身の力では、どうにもならないことです。

でも、この状況で

「本当にキャンセルが出るかどうか不安で、不安で仕方ない」と怯えて、すべてのことに対してマイナスな考えになる方がいます。

急に食欲がなくなってしまうたり、眠れなくなってしまうたり。

一方「どうせキャンセルなんか出ないのだ。はじめから無理だったのだ」と結果も出ていないのに、急に落ち込む方もいます。

すべてのことにおいて事前に覚悟しておくことです。

キャンセルが出るかどうかは、私たちには分からないことです。

相手の意思決定を、こちらで完全にコントロールすることはできません。

「自分はキャンセル待ちなのだ」と覚えておくことです。

自分の置かれている立場を、少しでも客観的にみれるようになれば気持ちの持ち方はだいぶ変わってきます。

前向きな考えで、勇気をもって最初の一步を踏み出すということ。

自分自身がこれから繋がっていきたい人に、

「自分を受け入れてくれるだろうか？」とか

「どう話しかけたら、自分のことを気にいってくれるだろうか？」なんて思い

悩むのは今日からやめにして、

憧れの人だったとしても、自分の方から積極的に声をかけてみましょう。

前向きなあなたの思いは、

きっと相手の人にも伝わっていつってくれることだと思います。

すべてのことにおいて**事前に覚悟**しておきましょう。

相手の意思決定を、

こちらで完全にコントロールすることはできません。

「自分はキャンセル待ちなのだ」と覚えておくことです。

自分の置かれている立場を、

少しでも客観的にみることができるようになれば、

気持ちの持ち方はだいぶ変えていくことができます。

いい人脈に繋げていくためには、

前向きな考えで、勇気をもって最初の一步を踏み出していきましょう。

自分を売り込む戦略を持っていますか？

「そろそろ反撃してもいいですか？」

クリエイティブを全面的に出した形で広告展開を行っている企業があります。

各方面で問題視された意見が繰り広げられていますが、

それはどうしてでしょうか？

それは経営**戦略を無視した広告**手法だからです。

戦略的には、「コンペティティブ・リタリエーション（競合反発）」

という方法になりますが、明らかに上から見下ろした目線で、

市場にも悪影響にもって行きかねません。

誰だって上から物を言われたら、聞いていても面白くないですよ？

この企業と競合する企業は、現実的な戦略を持っています。

ある企業は、顧客満足に重点をおきサポートを充実させ、

またある企業は、消費者の負担を軽減するべくして価格を抑えています。

このことから、**単純に流行に乗る言葉で自分自身を飾るよりも、**

相手の人があなたと付き合うことによって、何か得られるものがあるということを強くアピールするといいということがわかると思います。

「この人とどうしても繋がっていきたい！」

そう**本当に思うのであれば、謙虚さが何よりも重要なはず**です。

周りの人が登ってくることができないように、人の悪口を言ったりして、

自分が繋がっていききたい人から、ライバルを遠ざけるようにする方法よりも

他のライバルが登って来られないところへ上がることで、
あなたが**繋がっていきたい人と両思い**になっていくためには、
謙虚な気持ちで接することが1番だと思います。

あなたの**目線をライバルと同じ目線に合わせるのではなくて**、
あなたがどうしても**繋がっていきたい人の目線に合わせて**ことができなければ、
せっかくのあなたの**魅力も半減**してしまうということです。

あなたが**繋がっていきたい人がどう思うか？**
そのことを**常に思いながら、謙虚な気持ちで接する**ように心がけてみましょう。
どんな人でも、**居心地がいい方に心が動いていく**というものです。
前に前に出ることも大切なことですが、
時には少し下がって、相手をたてることも大切であるということなのです。

自分自身を飾ることよりも、相手の人があなたと付き合うことによって
何か得られるものがあるということを、強くアピールしていきましょう。
相手の人がどう思うか？そのことを常に思いながら、

謙虚な気持ちで接するようにしていると、

どんな人にでも**居心地をよく感じてもらえて**、

相手の人に**心を動かしてもらえる**のです。

自分をアピールしようと、前に出ることも大切なことですが、

時には**少し下がって、相手をたてる**ことも大切です。

目標は常に高くおいてみましょう

誰だって楽をしたい。

楽しいことや嬉しいことばかりだけで生きていきたいと思う。

でも、楽しいことばかり続けていると、そのことに満足をしてしまって自分自身の成長に繋げていくことができません。

そう考えているわたしは、自分の成長を確認するためにわざわざ無理をすることがあります。

無理とすると言うか**目標設定を変える**と言ったほうが正しいかもしれません。

要するに**当たり前を高い設定**にするようにして、

それが自分自身の中の**普通**である、**当たり前**になることができたときに、**自分自身の成長と感じ取る**ようにしてみるのです。

少し目標を高く設定してみましょう。

これはビジネスではもちろん、プライベートでもです。

ビジネスであれば、売上目標に合った固定費を確定する。

例えば、たったひとりで会社を起こしたとしても従業員が増え、

繁栄していった姿を強く思って、先に事務所を構えてしまうとか。

少し極端な話かもしれませんが、**成功の目標を強くイメージすることによって目標が達成しやすいということもあります。**

事務所を構えてしまった場合、
毎月何もしなくても出ていってしまう支出である、
固定費を達成するには目標達成が必須になってくるわけで、
自然と頑張っでそれを達成しようとする、と言うわけです。

経費を節約しようと思って、自宅で独立開業などしていたら
自己満足の世界におちいってしまって、
今の現状である目線では、物事を考えることができなくなってしまって、
自分自身のポジションを固定していってしまいます。
逆に成長するのも遅れる上に、意外と無駄な経費も増えるというのが実状です。
一方、**目標を高く固定することによって、その目標が当たり前になるのだから
自分自身の成長にも気づきやすい**ということなのです。

周りの環境を変えてみると、不思議ですが
自然に**自分自身の環境も変わってってくれるもの**なのです。
積極的にセミナーなどに参加して、**自分の周りの環境を変えていきましょう。**
「絶対にこの人と知り合ってみせる！」
人脈を構築していくためには、そう強く思わなきゃ！と思いきうところですが、
ここは、「絶対にこの人を超えてみせる！」
そう強く思って、思いを伝えていきましょう。
思えば思われる！これは恋愛論ですが、
願いは叶う！これがビジネスにおける人脈構築論なのです。
手を伸ばしても届かないかもしれない・・・ではなく、
**手を伸ばせば必ず届く！そんな強い思いで接していくと、
相手の人の心を動かすことができるもの**なのです。
マイナスの要素ばかりを発信している人と、
誰も繋がっていきたくはないと思っではくれません。

本当の意味で成功している人達って、
ネガティブな発言を不思議なくらいにしないのです。
もっと簡単に言ってしまうと、強気な発言ばかりです。
時に「えっ?!」と驚かされてしまうくらいの強い言葉の人が多いです。
そんな強い人達と繋がっていきたいのであれば、あなたも少し強すぎるかな？
と思うような発言でもいいのだと思います。
類は友を呼ぶ。と言われてるように、
ここぞ!とあなたが**感じたときだけ**は
「えっ?!」って思われてしまうような**仰天発言も有効**であると思います。
でも、**ここで決めるぞ!**という**キメ台詞だけに**してくださいね。
いつも自分!自分!という感じでは誰も繋がっていきたくはないと思ってくれません。
ここぞ!という**ときだけに強気**にできるからこそ、
「こいつは、やれるやつだな!」と思ってもらえるのです。

自分自身の**当たり前**を今よりも**高い設定**にしてみましょう。
それが当たり前になることができたときに、自分自身の成長だと思きましょう。

周りの環境を変えてみると、

自然に**自分自身の環境も**変わっていってくれます。

積極的に**セミナー**などに**参加**して、

自分の周りの環境を変えていきましょう。

願いは叶う!手を伸ばせば必ず届く!

そんな強い思いで接していきましょう。

ここぞ!とあなたが**感じたときだけ**は、力強い台詞も有効です。

究極の場面でだけ強気にできるからこそ、

できる人だと感てもらえるのです。

ビジネスも人も同じ

1 番大切なのはクロージング

人脈を構築していくことにおいて、1番大切なのはクロージングです。出会うきっかけはセミナーに参加したり、塾に参加したり、友達からご紹介を受けさせていただいたりなど様々ですが、今までの章でお話させていただいたように、人脈構築に役立ってくれるような自己アピールすることができたときに、そのアピールを自分の人脈へと変えていくためには、クロージングが必要になってきます。

自己アピールとクロージングでは、まったくと違っていいほど**相手の人のあなたをみる視点が変わってきます。**ビジネスに置き換えて考えてみると、**自己アピール**はあなた自身が**どのような「サービス」を相手にしてあげることができるか?**ということ。**クロージング**とは、ずばり**「人柄」**です。私の過去の経験上このパターンに間違いありません。

わかりやすいように、ビジネスについての例えで考えていきましょう。ビジネスというものは、新規でも既存でも**新しい提案を採用**して頂くのにまず**1番最初に必要な事はサービス**です。いわゆる差別化されたサービスなのか、企業にとって効果のあるサービスなのか、とにかく商品力が非常に重要です。そしてそれをしっかりとクライアント様にわかりやすく、的確に提案する事が重要です。

ここでまず最初にあなたの営業力が問われてきます。

例え、同じ商品を売るにしても、伝え方次第でかなり変わってきます。

つまり、伝え方が上手だな。と思ってもらえる人ほど、

営業力のある人だな。と評価してもらえるとということなのです。

そして、そのビジネスプランを契約してもらうためのクロージング。

ここで重要なのは人柄です。

あなたになら発注したいと思って頂かない限り、受注を受けることは非常に難しいです。

なぜなら **100%満足出来るサービスなど、この世に存在しない**からです。

つまり**サービスだけで発注を受けるのは、非常に困難**な事。

例えば同じ金額を貸すという同じサービスでも

友人にならお金を貸せますが、他人には貸せません。

何故でしょうか？

それは信頼出来ない人に対して、リスクを背負いたくないからです。

自分自身というものを結果に結び付けていくためには、

クロージングに重要な事は、人柄だからなのです。

そのため、**1番最初のステップのサービス提案と**

2番目のステップである、人柄をバランスよく提供出来る事が大切なのです。

気軽に話しかけることができ、誰とでも仲良く接することができる自分が、

人脈を構築していけると思っているのは、大きな間違いです。

まともにサービスを提案出来ない人では、

ただの人懐っこい人だな~という印象で終わってしまいます。

もちろんサービスの提案はよく出来ていたとしても、

頼れる人柄でなければ、次の約束をしてもらえないことなのでしょう。

クロージンをかけ、本当の人脈を構築していきたいのであれば、
本当に自分が信頼してもらえるかどうかを、相手目線で考えてみましょう。

そうすると、何を提供する事が相手にとって、信頼を得る事なのか分かってくるはずです。

言葉を話す前に、こう言ったら相手の人がどう思うか？ということ、
常に考えながら話すようにしていきましょう。
相手が望んでいる人物であることは、とても大切なのです。

相手の人を訪問される時などには、相手の方が
どうしたら、訪れた自分を歓迎してくれるか？どうか考えてみるといいですね。
相手の人が好きなものを事前にリサーチして、手土産などを用意するといいいでしょう。
こういった細やかな気遣いに、あたたかな人柄を感じてもらうことができ
本当の人脈へとクロージンをかけることができいくのです。

この場合でのポイントとしては、印象に残り、なおかつ心遣いを感じられるような
手土産を用意するということです。
普通に考えると、お茶菓子になりそうなものを用意すると思いますが、
わたしはここでひとつのエッセンスを加えるようにしています。

例えば、この共著者の岡田氏であったとするならば、
お茶菓子の他に、飼われていらっしゃる猫へのお土産も添えさせていただくと思います。
こういった趣味嗜好の情報は、あなたがお近づきになりたい方の

ブログやメールマガジン、

さらには **SNS** などを**覗いてチェック**するようにしてみると、

ちょっとしたセンスあるお土産のアイデアになるヒントが落ちていると思います。

ただ、仲良くなりたい。お近づきになりたいと思うだけではなく、

その相手の**趣味嗜好をリサーチして、心の中へと忍び込んでしまいましょう。**

SNS の場合日記の公開に設定があるので、

相手の人の趣味嗜好の情報を得たいと思っても無理な場合もあるでしょう。

日記を読むことができなかつたとしても、**プロフィール**や

他の方が書かれている**紹介文**から、

接近するためのヒントを得ることもできます。

例えば「よく訪れる店の名前が書かれてある」

「好きなアーティストのことが書かれてある」などです。

あとは**参加されているコミュニティー**などからも、同じようなことが言えると思います。

人脈へと繋げていきたい人への、近づけるチャンススポットや

会うことができたときに、心をつかむことができるような

有効な手土産のリサーチまで、できてしまうということです。

誕生日などをリサーチして、**その日に思い切ってメールを送ってみるとか、**

何か**知り合ったことに縁を感じてもらえるような日に、**

思い切って接触を試みてもいいですね。

わたしも、このお誕生日はかなり有効であると思っています。

でも、相手の方にも**たくさんのメールが届いている**と思いますので、

目を惹くような演出ができるといいですね。

例えば、**メールにグリーティングカード**のようなものを**添付**してみるとか、

そんな**小さな心遣い**が、**クロージング**に繋がっていくものなのです。

セミナーなど少しでも会えるチャンスがある場合には、
印象に残ることができ、
心遣いを感じられるような手土産を用意しましょう。

ここで**ひとつのエッセンスを加える**ようにすると

相手に自分を印象づけることができます。
こういった趣味嗜好の情報は、
お近づきになりたい方のブログやメールマガジン、
SNSなどを覗いてチェックしましょう。

ちょっとしたセンスある**お土産のアイデア**になる

ヒントが落ちていると思います。

趣味嗜好をリサーチ、そして実践するということは人脈構築に欠かすことができません。
誕生日などをリサーチして、

知り合ったことに**縁を感じてもらえる**ような日に、

接触を試みてみましょう。

相手の目を惹くような演出をするように心がければ、
それが人脈構築へのクロージングになっていってくれます。

藤咲あやか

<http://www.soushisouai.com/free/index.html>

<http://www.2000man.jp/touroku.html>

挑戦しなければ 失敗もなく

そして成功もない

新しい出会いを縁に繋げていくのは、本当に労力のいるもの。

この人と繋がっていきたい！と思ったとしても、

それを**本当の人脈へと繋げていけるのは、**

この人と思った全ての人の10%も無いと思う。

それほどまでに**人の気持ち**というものは本当に難しい。

それは、**あなたひとりだけの思いではなくて、相手の人も本気になってくれなければ**

スタートさせることができないからである。

では、**お付き合いをスタートさせてもらうためには**

どうしたらいいのでしょうか？

それは、

↓

↓

↓

犠牲を明確にする事です。

これから仲良くやっていきたいのに、**なんで？**と思われた方も多いと思いますが、

新しいことをはじめようとするときに、人は防衛本能みたいなものが働くので

相手の人は、あなたと**お付き合いをはじめることによっての利点よりも**

まず、1番最初にリスクの方を考えてしまうからです。

新たな事を始めると何が犠牲になるのか。

そしてその犠牲となってしまうことを、新しい事でまかなう事が出来るのか。

つまりリスクとリターンの関係。

それが明確になれば、それはスタートする価値がある。

ただリスクとリターンは表面的では、本当の事は分からない。

ある程度走って見なければ本当のリスクは見えなし、リターンをつかむ事も出来ない。

そういう意味でも**まずはやってみる。と言う事が重要。**

やはり**ダメだ**と思って行動しないのではなく、**一生懸命に挑戦していくべき**なのです。

**挑戦しなければ失敗もありますが
成功もないわけです。**

さあ、**今日を新しいはじまりの日**と考え、

何にでも挑戦していきましょう！

まずは、激戦の恋愛**人気ブログランキングで1位**を

獲得したノウハウで、

**人気ブログランキングの1位を
取りに行ってみますか！**

↓

↓



【特典配布ページ】

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=7739>

特別メールマガジンもこれから、あなたのお手元にお届けにあがります。