

# 成功へのアプローチ

人は皆自分が思った通りの人生を歩んでいる事に気が付かないものだ

1. **決心** : 先ず、やると決めなければ一歩も進まない。
2. **目標** : 明確な目標を、高く大きく書いて人前で発表する。どんな自分になれるのか。目標達成のプログラムは自分でシュミレーションして実行に移す。
3. **方法・手段** : 説明会・ミーティングには欠かさず出席、率先垂範でメモを取り、貪欲に吸収して自己向上と成功プロセスを身に付ける。
4. **道具** : 必要最低限の道具は早く揃えて練習する(慣れる)。太平洋に出て、素手でマグロを取る人はいない事に気付け。登録料は無料でも、ビジネスとなれば 20 万円くらいは必要と覚悟する。
5. **自覚** : 断じてサラリーマンではない。自営業の開始である。全ての責任は自分にある。崇高なポリシーと独立心を早めに確立する。
6. **何をすべきか** : やるべき事を 100%実行すれば、誰でも億万長者になれる可能性のあるビジネス。100%出来ないから成功者のまねをして近づく。自らリーダーとなり、自分の分身、または自分を超越る人を育てる。
7. **風林火山・王陽明・諸葛孔明** : MLMビジネスの原点は人間力である。
8. **セカンドビジネス** : 本職との混同をするな。一線を引き、時が来たら決断し、一本化すればよい。時間がないなら集中力を出せば解決する。

# 目次

## 「ダイヤモンド・アンバサダーに進路をとれ」

- 1.今、我々は何をしようとしているのか
- 2.金はかけるな、時間をかけろ
- 3.絶えずアップライン、グループと連絡を取れ
- 4.成功者は泣き言を言わなかった
- 5.タネ銭は必要。経済観念のある人、ない人
- 6.「努力すれば成功する」は半分だけ本当
- 7.すぐに動き始めろ。 やいながら覚えろ
- 8.赤点に焦点を合わせるな PGV4,000~10,000 に合わせろ
- 9.私はこうやって組織を創りました
- 10.会場に参加しろ。 動員の大切さ
- 11.親の背を見て子は育つ。 あなたの背を見てリーダーは育つ
- 12.スタートする事、止めない事、継続する事
- 13.言い訳は聞いてはならない。「うんそうだね」は賛成と同じ
- 14.「よし、やるぞ」という強い意志と成功するやり方
- 15.離陸時にはパワー全開
- 16.「いますぐ出来ない何か理由があるの？」
- 17.質問には質問で答えろ
- 18.教えることを教えろ
- 19.結果は後からついてくる
- 20.あなたへのメッセージ

# 「ダイヤモンド・アンバサダー に進路をとれ」

これを書く前に、いつも私を支えてくれた関係者の皆様、ならびに私に力を貸してくれたニューウエイズ・ファミリーの皆さんに心より感謝します。

お金儲けの神様は「成功したかったら、指の動かし方まで、成功者の真似をすればよい」と言っておられる。ニューウエイズビジネスの世界でも同じ事で、私もアップラインの何人もの DA の方からデублиケーション、つまり「成功者の真似をなさい」と言われた。しかし私は、**これをことごとく無視をした**。なぜか？「これは(NW)ただ、人に伝えたらよいのでしょ、製品の良さと、ビジネスチャンス。そんな事くらい私にも充分出来る」と思ったからである。素直に受け入れる耳を持たなかったと言えるだろう。

そこには、多数の大失敗が待っていた。スタートして3ヶ月、人間というものは不思議なもので、壁にぶち当たって右も左も進路がない状態になると、心が少しは素直になってくる。その時ようやく判り始めてきた。人は「こうやれ」と言われると抵抗を感じたり、なかなか素直に受け入れようとはしない。だが、同じ道を行く他人の失敗を見ると、自分はそんな失敗はしないぞ、自分だけは成功するぞと思うのが人の人情だろう。私がお伝えしたいのは、**「失敗を真似するな。成功を真似ろ」**の言葉の意味、成功者のノウハウを噛み砕き、自分の経験を含めて、こうすれば良いという方向性の事である。失敗の実例集とでも言えよう。

ここに書いた事は唯一絶対という事ではない。私なりの見方で書いたものである。しかしまた、いろいろな成功者のノウハウがぎっしり詰まっているのも事実である。カタログをベースにしながら、このニューウエイズビジネスの全体像を掴んで頂き、皆さんのニューウエイズの発展に役立てば大変嬉しく思います。

## 1. 今、我々は何をしようとしているのか

ある時、DAのAさんがセミナーの時にこう言った。「5ドル欲しがっている主婦に、どうして話をする必要があるのか？」この言葉を聞いた時、私は「え！主婦だって立派にDAになっている人がいるし、大きく発展している人達は何人もいるじゃないか。たとえ1本でも、2本でもシャンプーを使って頂けるのなら、こんなにありがたい事はないじゃないか。なぜその人に話すのが無駄なのか？」と思った。うちの母は、更にムカッとしたらしく、帰りしなに私にブツブツ言った。私もなぜ彼があんな事を言ったか、その時は理解できなかった。しかし後々、その事をよく考えてみたら、なるほど彼の言う事が理解できた。

彼の言っている事はこういう事だったのだ。「これは事業です。だから、5ドル、10ドルあればいい人にいくら心から言っても、事業性の面からみても、対費用効果の面でも、効率が悪すぎる。それよりも、5000ドル、10000ドル以上欲しいという人、事業として捉える人に時間と労力を割いた方が同じ話をするならば効率的。愛用者を目的としている人達には、その人達向けのセミナー

が用意してある。」これらの事が私には区別できなかったのである。何をしようとしているのか判らなかったのである。

## 2. 金はかけるな、時間をかけろ

確かにこのビジネスは多額のお金は要らない、時間をかけろ。でもここで間違えないで頂きたい。「時間をかけろ」というと、多くの人は「あー、のんびりやればいい」と思いがちである。そうではない。「時間をかけろ」と言うのは、1日やれる時間は限られている、そして1週間にやれる事も限られている。だからそれを諦めずにコツコツやりなさい。NWは多額の投資から生まれるハイリターンではなく、本物だからこそ**積み重ねが大事**なのだ。日々の行動が時間を経て、結果として後からついてくるのである。行動しなかったら、しなかった結果が後から同様についてくるのである。

## 3. 絶えずアツライン、グループと連絡を取れ

私は「絶えずアツライン、グループと連絡を取っていたら、新規の開拓はどうするのか?」「製品の注文はどうする?」このような事はなかなか出来ないと思った。後で思い知ったが、これは「物流ネットワークを築くのに、自分ひとりでやっていたでは出来ない。キーになる自分のグループのEXを作り、その人達と一緒にやっていこう」という事なのである。自分のグループの主要なEX、またアツラインと毎日連絡を取り、力を借りやすくしておくのである。**「報告、連絡、相談なくして成功はない」**会社組織でもまったく同様にして規模の拡大を図るのだ。

## 4. 成功者は泣き言を言わなかった

私のグループにも会う度にいつも泣き言を言っている人がいる。「製品が届くのが遅すぎる、ロ一マ字が面倒だ、ダブル引き落とし、アツラインのフォローがない、嫌いだ。」(オープン前のインフラが整っていなかった頃の話)のいろいろマイナスが飛び交う。さすがに私も気持ちにちょっとマイナスが入る。**口から出る口臭は人に嫌われるが、口から「文句」を出していると、人も寄り付かなくなる。**蟻でも明るいところにやってくる。成功者を見よう。成功している人(DA)を見ると、泣き言を言っている暇があったら、どうやればいいか自分で考えている人だということが見えてきた。そういう人を何人も会場で見てきた。「人間はどんな問題でも、自分に起きた問題は、自分の力で解決する事が出来る。」

## 5. タネ銭は必要。経済観念のある人、ない人

一般会社(事業)を興そうとすると、現金で300万円、1000万円以上要る。たとえ現金があっても、出す勇氣はないだろう。なぜか? それは95%の人は失敗しているからだ。ここで言うタネ銭とは、私は当初「ニューウエイズビジネスは入会金、登録料、更新料は無料です。お金は一切要りません。」と言っていた(現在はデータ管理費がある)。でも今はそうは言わない。「**ニューウエイズ会員になるのは無料です。しかしビジネスはまず無理です。もしあなたがビジネスと捉えてするならば、タネ銭は必要です。一口に言って20万円程度が必要です。**」と言って

いる。もちろんこれは絶対ではないが、無料ではできないのも事実。

20 万円程度の中身は自分が製品を使う分と、ビジネスとして展開するためのアプローチをかける弾を 5~50 人分もって配りまくる方法を説明してあげる。世の中には、経済観念のある人とならない人の 2 種類にタイプが分かれる。経済観念のない人は見ていけばだいたい判る。これはビジネスとして、経済活動をする訳だから、経済観念のない人にいくらニューウエイズビジネスの可能性を説明しても無駄な努力である。

## 6. 「努力すれば成功する」は半分だけ本当

「努力すれば成功する」という言葉はよく聞く。では本当にそうだろうか？ もちろん言葉としてはその通りである。でも、乗る船に間違えると大変厄介になる。例えば、同じ MLM の会社は山ほどあるが、AM、NS、IN、X 社などは今からスタートしても、ビジネスで月 200 万円以上の収入は可能性として 1%もないだろう。努力しても努力しても現状維持が精一杯なのだ。あなたは真剣に勧められるだろうか？

事業には「向かい風ビジネス」と「追い風ビジネス」がある。向かい風はボートを漕いでも漕いでも前に進まないし、更に後退していく風の事である。逆に追い風というのはボートを赤ん坊が漕いでもどんどん前に進んでいく、勢いのある風の事である。他社と違う点は製品が差別化されている。つまり、「世界で唯一安全宣言している会社」愛用者レベルでもボーナスが高還元率で支払われる事。プランの差別化もされている事が、我々にとって「**追い風ビジネス**」なのである。

## 7. すぐに動き始めろ。 やりながら覚えろ

よく「勉強してから・・・」という言葉を書く。私も当初そう思ってアップ DA のところに行って「成分は本当に安全？」「この製品はどう使う？」「会社は本当にあるの？」と根掘り葉掘り聞いて動かなかった。アップ DA の答えは簡単だった。「そんなの、使えば判るよ。ウサギとリンゴマークが付いてるでしょ？ 安全って事よ」何回聞いても答えは同じ。結局自分でもよく判った。全部研究してからスタートしても、いつになるか分からない。**やりながら覚えろ**という事だった。

それと、私のグループに資料や最新情報作りに何ヶ月も費やし、スポンサー活動を一人もしていない人がいた。本人はバリバリビジネスで動いているつもり。「やりながら覚えろ、心配するな、経験者がそばについているから頑張っってやって来い」と実体験で教えてくれた。

## 8. 赤点に焦点を合わせるな PGV4,000~10,000 に合わせろ

NW コンペンセーションプランに、EX になってからの PV は最低 100 と書いてある。だから当初私は 100PV ギリギリで注文していた。当然問題ないと思っていた。もちろんルール上問題ない。だが途中で「うん？ 何かおかしいぞ」よく見ると、PGV1000 ないと、EX リーダーシップボーナスはもらえませんかよと書いてある。よくよく考えてみると PGV1000 は学校でいえば赤点ぎりぎり。つまり「**これ以下だったら、あなたは受け取る権利がなくなりますよ**」という事だ。引

つかかればそれでよいという人もいるが「そうではない、もっと成長させよう」とするならば、当然 PV300、PGV4,000~10,000 は必要だろう。PV100、PGV1000 の赤点に照準を合わせると、自分もグループも成長が止まってしまふ。それが振り子の原理となり、グループ全体に浸透してしまふ。絶えず前へ前へと目標をもつべきだ。

## 9. 私はこうやって組織を創りました

誰でもよいからサインを貰うのではなく、私は「12-3X3」システムを採用した。先ず、12人の愛用者を作り、その中の3人をEXにする。具体的に3人にはABC活動しながら、ミーティング、勉強会、トレーニングに入ってもらふ。その人と一緒に縦に3段階まで掘る。これが「12-3X3システム」である。そうすれば、地中にしっかり根が張り、あなたも安定してくるし、3人のEXも下から養分が上がってくるので、行動を止めなくなる。結局我々は何がしたいかというと、自分を頂点とした安定した物流ネットワークを創りたいのである。これが目的として極めて重要な自分の方針、目標設定となる。この「DAに進路をとれ」でいろいろ書いている事は、あなたのビジネスの釘であり、床であり、柱であり、屋根なのである。もう一度キーポイントを補足しておきたい。一度にフロントラインに作るEXの数は、あなたがフルタイムの場合で4人。パートタイムの場合で2人が現実的だろう。一時的に縦や横のどちらかに伸びても特に気にしないでよい。例えば、EXスタートした人は弾(シャンプー、コンディショナー、ボディソープ、歯磨き、マウスウォッシュ、ハンドローション、洗顔)を20~50人分持っているから、配ればよい。最低70%のリピートが帰ってくるからだ。DAになるためにはこれを3回転すればよい。ビジネスチャンスを中心に30分~60分のプレゼンで終わる事。ダラダラ喋らない。後は、説明会やミーティングに動員する。

## 10. 会場に参加しろ。動員の大切さ

よく「あなたから説明も聞いたし、カタログもあるから会場まで行く事はない」という方がおられる。また、「連れて行く人もいないし、グループも来ていないから、ミーティングには参加しません」というたいそうなリーダーがおられます。それでは人はついてきません。会場に何回も何回も足を運んだか、人を一人でも二人でも何人でも動員したかで、成果に大きな差が出てしまふ。「会場に参加しない人に成功は訪れない」あなたが参加しないと、組織も会場へは参加しません。

## 11. 親の背を見て子は育つ。あなたの背を見てリーダーは育つ

あなたの考え、心構え、態度、姿勢がそのまま組織に反映されます。これは怖い現実です。あなたが本当のリーダーか自問自答して下さい。私はいつも心掛けるようにしました。あなたが、ぼちぼちと思うと、グループもぼちぼち動きます。

## 12. スタートする事、止めない事、継続する事

「3日、3月、3年」という言葉を聞いた事があるでしょうか？ これは新しい仕事に就いた時、

「この先どうしようか？」と思う節目に当たる時期である。NW ビジネスも同様で、スタートして数人程度に断られて「私には出来ない、難しい……」と考える時期である。よく考えて下さい。このビジネスで得られるのは、権利収入です。働いてなんぼの労働収入とは違います。半永久的に毎月毎月もらえる収入なのです。あなたがあくせく働く10年分をわずかな期間で印税収入としてもらうビジネスなのです。最低1年は足を止めずに動くべき価値のあるビジネスなのです。会社で働く仕事とはまったく違うのに気付いて下さい。

### 13. 言い訳は聞いてはならない。「うんそうだね」は賛成と同じ

私のグループに出来なかった事をあれこれ言い訳する人がいる。当初私は「そうよね」と話を聞いていた。すると、「ああいう事もあった、こういふ事もあった」といろいろ喋り始めた。そして最後に「だから、出来ない……」と自分を正当化し始めた。被害者意識になったのだ。それを聞いても何の得にもならない。やっと今になって気付いた。本当にバカだった。そういう話が出た時は、黙って聞くだけにする。すると相手は肯定してもらえないので、だんだんと内容を小さくして言ったり、声が小さくなってくる。そして、適当なタイミングで私は言うようにした。「ところで、あなたはどうなりたいの？ NWで成功したいですか？」

### 14. 「よし、やるぞ」という強い意志と成功するやり方

「よし、やったるでえ！」という強い意志、気持ちさえあれば半分は成功したも同然。それがないと中途半端で終わってしまう。やり方は成功した人(DA)と同じやり方さえすればいい。自己流は失敗を繰り返すだけで、時間も余計に掛かってしまう。同じ3ヶ月を集中してやるなら、成功者に道を尋ねる事。

### 15. 離陸時にはパワー全開

飛行機の離陸時にはパワーを全開にしてエネルギーの大半を消費する。離陸するかしないか迷っていると、滑走路から飛び出して事故になる。NWも同じで、スタートして3ヶ月(90日間)に全力投球(フルパワー)する事。「12-3X3システム」を活用すれば、組織の基盤が出来、その後の体力はそれほど使わずに済むようになる。ビジネスなら効率的に動こう。

### 16. 「いまずぐ出来ない何か理由があるの？」

2~3回話を聞いてもらって、関心はあるのだが、迷っている人がいたら、聞いてみる事。「今すぐ出来ない何かの理由があるのかな？」たいてい場合は「特にはない」と返ってくるはず。「じゃあ、一緒にNWやりましょうよ」と背中を押してやると、相手は安心する場合がある。

### 17. 質問には質問で答えろ

簡単な話。「ねずみ講じゃないの？」「本当に安全な製品なの？」「なんでお店で売らないの？」質問には質問で答えるようにすればよい。「ねずみ講って何？」「安全ではないかもしれない製品と、安全かもしれない製品のどちらがいい？」「お店で売ってたら買う？」

NW 製品は「いい製品ですよ」ではなく、「大切な事ですよ」ではないだろうか。

## 18. 教えることを教えろ

車の運転は習いますか、勉強しますか？ ピアノは習いますか、勉強しますか？ スキーは習いますか、勉強しますか？ **皆、英語は 6 年以上勉強したが、話せないのはなぜ？** 頭でっかちのがり勉は役に立たないのである。1. どのようにするのが効率的か習う 2. 参加してみる、行ってみる 3. 実践した効率的なやり方を教える 4. 教えるべき事をすべて教える。

## 19. 結果は後からついてくる

「リーダーになろう」と思った時から、リーダーになれます。リーダーとしての責任を取るようにした時からリーダーになれます。私はスタートして 3 ヶ月「こんなんで、本当に組織が出来るんだろうか、大丈夫だろうか？」と心配した事があった。しかし、気付いたことがある。NW ビジネスは明日の見返りを求めるのではなく、グループメンバーの成功のために全力投球すれば、廻りまわって結局、自分のところにも見返りが来る事を。**やった結果も、やらなかった結果も、必ず後からついてくるのだと。**

## 20. あなたへのメッセージ

このビジネスは非常に簡単で単純明解です。しかし決して楽とは言えません。価値あるものがそんなに簡単に手に入ったら、有り難味もあったものではありません。あなたが自分の描く将来像実現のために、このビジネスを道具として取り入れようとした時に、ニューウエイズはあなたの強力な味方になってくれるでしょう。**夢を描き「よし！ やったるでえ！」と思った時、今すぐ行動を起こして下さい。** 行動に勝るものはありません。いい時ばかりではありません。今日うまくいかない時は、明日うまく行く前兆だと思って下さい。アップラインやサイドラインの力を借りながら、行動を止めずに前へ前へと進んで下さい。つまづいた時は、もう一度この「ダイヤモンド・アンバサダーに進路をとれ」を読み返してエネルギーにして下さい。

私は改めて思います。ダイヤモンド・アンバサダーがNWビジネスのスタート地点だと。あなたの人生の中で、あなたが主人公であるように、NW ビジネスでもあなた方が主人公なのです。**人生を諦めないで下さい。そして、「やれば出来る！」と何度も自分に言い聞かせてあげて下さい。** 失敗を重ねるのを恐れず、成功するまで継続しましょう。ニューウエイズでああなたの豊かなライフスタイルが実現する事を心から支援しています。

**「自分が自分の成功を援助する。自分が自分の人生を演出する。」**