



新しい時代の問題、マーケティングを使って解決します！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第75号

「メンタル・マネージメント」を読みました！



緊急事態宣言が日常化する中、皆さん、お元気でしょうか(苦笑)。オリンピックが終わりましたが、日本の選手の皆さん大活躍でした。13歳の女の子が金メダルを取ったのは驚きでしたが～。さて、今月は「**メンタル・マネージメント 勝つことの秘訣** (星雲社、¥1,320、ラニー・バッシュャム、藤井優著)」をご紹介します。

心理カウンセラーが書いたメンタル本が、書店の棚にたくさん並んでいますね。**本書はオリンピックの金メダリストが書いたメンタル本です。**この事実だけで充分、差別化できます。ちなみに、「メンタル・マネージメント」という言葉を、世界で初めて使ったのが著者らしいです。

著者はライフル射撃のオリンピック選手です。ミュンヘン五輪で銀メダル、モントリオール五輪で金メダル、スイスやソウルの世界選手権で優勝するなど、輝かしい戦績を残しています。どんな競技でも、オリンピックに出場して、メダルを取るのにはスゴイことですね。

本書は、メンタルが弱いなあ～という自覚のある人にお薦めします。例えば、「お客さんに明日プレゼンするので、今から緊張している」といったビジネスマンには参考になると思います。ちなみに本書は97ページの薄い本なので、プレッシャーを感じることなく完読できるはず(笑)。

さて、著者はオリンピックで負けた経験(でも銀メダル獲得)から、チャンピオンが勝つ理由を研究してきました。その中で**3つの精神活動**が関連していることを発見します。それは「**意識**」「**下意識**」「**セルフイメージ**」です。意識と下意識は、「顕在意識」と「潜在意識」のことでしょうね。昔よんだ「インナーゴルフ」の中では、「セルフ1」と「セルフ2」というキーワードで表現されていました。

また、「**メンタル・マネージメントの10原則**」が紹介されています。第一原則を紹介すると、「**意識は一度に一つのことしか考えることができない**」とのこと。本書によれば、**意識が一つの場面しか思い描けない**ということが、**なぜそんなに大切なのでしょうか？それは勝つことと負けることを一度に思うことはできないからです。(P35)**なるほど。さらに、著者の子供の頃のエピソードでは、**野球コーチが『何をやってもいいから三振だけはするな』と言ったとき、わたしの頭に浮かんだイメージは『三振』だったのです。コーチは話しかけ方を間違えて、わたしを失敗する方へ向けてしまったこととなります。(P37)**これは有り得ますね。

さらに、訳者が「はじめに」で、著者が最後のページで、メンタル・マネージメント理論をビジネスに活用して成功したと述べています。両者のビジネスとは、ネットワークビジネス(アムウェイ)のこと。この部分を読んで、テンションが少し下がりましたが(苦笑)、それ以外は良い内容です。僕も、この理論を取り入れて、ネットワークビジネスではなく(笑)、自分のコンサルティングビジネスで活用して成功します！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒571-0047 大阪府門真市栄町6番9号 門真プラザ610号

発行日 2021年9月1日

TEL06-6991-9627

Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

Copyright 2021 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved

集客やマーケティングの本を読んでみたけど たったひとりで何をやればいいのか分からず 遠回りでしんどいと感じているあなたへ！

そんなあなたに朗報です。この度、集客やマーケティングを実践する塾を、新しいサービスとして立ち上げます。30日間の無料お試しをご用意しています。また、無料お試しの際にお渡しする資料やコンテンツは全て無料進呈します。塾に参加されるメリットの一部を掲示しますと…

1. 大学生に少し書き方を教えて情報発信させた結果、自らの取り組みが地元テレビや新聞に取り上げられ集客できました。塾では少しではなく全部教えます！
2. 文章を読まない人が増えている昨今、レポートや小冊子を夢中で読んでもらうための心理プロセスに沿ったやり方
3. **ご注意！** 思いつきのまま、無計画な集客をやってはいけません。集客を事前に設計することができる方法
4. 新規開拓で知らない会社にアプローチする時、相手の警戒心を解くコツ！
5. 新しいアイデアの素を「量産」できる！ 驚きの紙袋使用法
6. 効果実証済み！ 休眠客からビックリされ、喜ばれ、そして取引が再開されるやり方

分かりやすい資料を差し上げます。<https://lproject-support.com/consulting.html> に、アクセスしていただき、ご請求ください。以下のEメールアドレス宛にメールを送っていただく場合は、ご氏名、御社名、お役職、ご住所、メールアドレス、お電話番号を明記して送ってください。または、このチラシを印刷して、以下の空欄にご記入後、郵送していただいても構いません。たくさんのご応募お待ちしております。

■お申し込み・お問い合わせ

オクムラ経営コンサルティングオフィス 中小企業診断士 奥村政治 TEL 06-6920-3191
〒540-0047 門真市市栄町 6-9-610 Eメール m-okumura@lproject-support.com

フリガナ		御社名		
ご氏名				
ご住所	〒		お役職	
メール アドレス			お電話 番号	