

19. 世界を変えるビジョン・マーケティング：

改めて私たちの独自メソッドであるビジョン・マーケティングの真骨頂は以下です。

1) マンツーマンセッション

まず、14年間マンツーマンセッションを行った成果はHugeです。

私は今でも土日は主にマンツーマンセッションを行います。

その理由は、もちろん、効果が絶大であることですが、私とのセッション（ディスカッション）で、自分だけで掘り下げられない深さまで到達でき、整理できるからです。

さらには、人の心のひだ（琴線）にまで触れることができ、人間の本質の探究」をしているのです。このことで、私の頭脳には、何人もの方々の深層心理（人間の考えや行動の）もととなるエッセンスがデータとして蓄積されるので、ビジョン社のプログラムは本質的で奥深く、セミナー・研修もトップ評価を得ているのです。

2) コペルニクス転回

改めて、ビジョン・マーケティング（「個の確立」）で、本当に何にも依存せず「自分の足で立って、自分の頭で考えて、自分の責任で生きる」ようになり、この柱が立つので自分がぶれない仕組みです。

その中で、自分を主体（メイン）として、ツール（手段）をサブと位置づけると、ツールの役割も明確に深掘りでき、整理できます。

（ツール：会社・仕事・勉強・お金・キャリア etc.）

これこそが「コペルニクス的転回」と呼ぶもので、自分が主体となって、ツールを如何に使いこなすかの、極めてポジティブで能動的な人生を手に入れることができます。

（受身的人生からの脱却/180度転換）

これにより、ツールが持つメリット/アドバンテージ/経営資源などを活用できる（自分の人生に果てしなく取り込める）考え方を確立でき、全ては

自分で手に入れることができる、豊かになる（お金持ちになる）考え方となります。この考え方を言語化し整理することの効用は huge です。事後の人生が全く変わる（コペルニクス転回）ものとなるからです。

3) 幸せの好循環

ビジョン・メイキングを進めて、「真に自立して働くこと」を考え抜くと、以下の自身が幸せになり、会社にも貢献できる「真の好循環」の考え方にも至ります。これを体得して働けるかどうかは、働く意味そのものが変わります。

「自分の幸せ」がまず「顧客の喜び・感謝」にあり、利得（報償アップ）が、この結果得られるものとする点がキーです。

（お金が先ではなく、何か貢献を行った結果ついて来るもの）

■スタート「自分の幸せ」

- 「顧客の喜び・感謝」
- 「会社が発展」
- 「報償アップ」
- 「チームワーク最大化」
- 「同僚との真の信頼関係構築」
- 「相手を受け入れて許し、未来に向かって信頼関係をつくる」
- 「属人的な仕事からの脱却」
- 「同僚への真のリスペクト（尊重）・トラスト（信頼）」
- 「よい仕事・よい会社」
- 「自分の幸せ」

4) 実績（結果）の効用

人生は実績（結果）を積み上げることが重要です。上で述べたように私の事業もそうです。日々の仕事がルーティンワークなどでモチベーションがなかなか上がらないことがよくあります。

しかし、ビジョン・メイキングを進めれば、日々の1つ1つの仕事に向き合って結果を出すことに大きな意義があることにも気付きます。

なぜなら、結果を出すことで、それが年輪のように積み上がり、中身のある人材になるからです。

中身（実態）があるので、しっかりしたことが言えるようになります。逆に結果を出してない人は中身のない空疎な言動しかできなくなります。中身のある人間になれば、それを見ている上司などがステップアップなどを考えるでしょう。

キャリアアップというのは、目の前の仕事の意味・意義を極めて、ビジョン・メイキングのように自分の哲学を形成する場にもすることです。