

不要な「信じ込み」をクリアにし、 ビジネスの成長につなげる「3つのステップ」

1：不要な「信じ込み」を見つける

まずは、あなたにとっての、またはあなたの業界にとってのビジネスの「当たり前」を見つけます。そして、その内容を、ちょっと疑ってみます。

本当にそうか？

ライバルはどうか？

他の業界でもそうか？ などなど

業種の違う方と話してみても、面白いかもしれません。

★Q：どんな「信じ込み（当たり前）」がありますか？

ビジネス：

業界：

周り、仲間内：

この中から、「これは正しい、とは言えない」、「本当にそうだろうか？」

「むしろ間違っている、ビジネスの邪魔になっている」、このようなものを見つけていきます。

★Q：先ほどあげた「当たり前」の中で、正しく無いもの、不要そうなものはありますか？

2：その「信じ込み」を崩す

不要な信じ込みを見つけたら、その信じ込みを崩していきましょう。

「その信じ込みが正しく無い、と言える例」を見つけたり、

違う常識を探してみても良いかもしれません。

★Q：その信じ込みは、一生「役に立つもの」ですか？

★Q：その信じ込みが無かったら、行動や考え方が、どう変わる、と思いますか？

★Q：その信じ込みが、ある場合とない場合、どちらがあなたのビジネスを成功させるために有効ですか？

3：新しい「信じ込み」を作り、自分のものにする

「不要な信じ込み」が、「絶対そうだ！当たり前だ！」から、「そうでは無いかもしれない、違うかもしれない」と感じられるようになったら、「ビジネスにとっての『正しい新しい信じ込み』」を自分にセットしましょう。

例：「安く売ることだけが、お客様にプラス、とは限らない」
「休みなく働いて体を壊したら、お客様にもっと迷惑がかかる」
「私がしっかり稼ぐことで、世の中の景気がさらに良くなる」、など。

★Q:どんな信じ込みをセットしますか？

そして、その「正しい新しい信じ込み」を持っている場合を予想して、あらかじめシュミレーションしておきましょう。

★Q：その「正しい新しい信じ込み」をもっている場合、ビジネスの場面で、
どういう風に考え、どういう風に行動していると思いますか？

この考え方、行動を少しずつ実行していくことで、「正しい新しい信じ込み」は、徐々にあなたの習慣になっていき、そして当たり前となり、最終的に、「新しい結果」を作っていくこととなります。

ぜひ試してみてください！

参考：信じ込みの例

以下、一般的、そしてビジネス関連で、（日本人に）よくある例をあげておきます。

ビジネスに不要なもの

- ・ 親の口癖（お前はダメだ、男性は信用できない、など）
- ・ 会社の風土（先輩の言うことは絶対だ）
- ・ 業界の当たり前（お客様は値段で選ぶ、高機能こそが優位性だ）
- ・ 贅沢は敵だ
- ・ 女性は一步下がっているべき
- ・ 先輩より目立ってはいけない
- ・ 両親を超えてはいけない
- ・ 長男、長女だからしっかりしなければいけない
- ・ 欲しいものは、我慢しなければいけない
- ・ 感情を出すのは恥ずかしい
- ・ 言わないことが美德だ
- ・ 努力しないと、結果が出ない
- ・ 苦労しないと稼げない
- ・ お金を得るのは大変だ
- ・ お金を稼ぐと、妬まれる
- ・ いいことがあると、悪いことも起きる
- ・ 自分がうまくいかないのは、〇〇（他人）のせいだ
- ・ どうせやっても無駄だ
- ・ 稼げさえすれば、幸せだ、など

有効なもの

- ・ 私がやることは、すべてうまくいく
- ・ うまくいかない時は、その時たまたまだ
- ・ 私の周りには、良い人が集まってくる
- ・ いつもみんなが、私を助けてくれる
- ・ 私にはいつも、幸せなことが起こる
- ・好きなことをやるから、幸せに稼げる、など

※ 「信じ込み」は、人それぞれ、育ってきた環境、過去の経験、体験などから、「正しいかどうかに関わらず」、「その場の判断」で創られます。

自分では気づきづらいものですが、特に「感情が高ぶった時」などに、「どんな信じ込みがあるから、そう思ったのだろう？」と、考えてみると、意外なことに気づくこともありますよ。

ぜひ「自分の当たり前」に、少し目を向けてみてくださいね！