

●導入パート

■挨拶

みなさんこんにちは！

■理想の姿の代弁

あなたはこれから起業をして、
どんどん稼いでいきたいと思いませんか？

そして、起業で成功するためにも
自分にとって必要な人とだけ関わりたいと
思っていますよね？

■足りない要素の明確化

ですが、起業で成功するために
必要な人とだけ関わりたいと思っても
なかなか関わる人を変えることが
できていないことでしょう。

そして、そんな関わると貧乏になるような人とも距離をなかなか置けず、
また同じような人と出会ってしまうのではないかと思い、
新たな人脈づくりにも動き出せない日々が
続いていると思います。

■その原因を指摘する

では、なぜそんな関わると貧乏になるような人とはばかり
付き合ってしまうのかと言うと、
貧乏な人の特徴を見抜けていないからです。

■間違った行動の指摘

もしも今、あなたが

「なんとなく一緒にいられるこの人は自分にとって必要」
「関わる人で自分の行動に影響はない」

このように考えていたら、
あなたはすでに貧乏マインドの人に影響され、

離れられなくなっている可能性があります。

■その行動の末路(今日紹介することを知らないとなってしまうのか)

そんな考え方はすぐに変えないと
この先もあなたにとってプラスになるような人と
付き合うのは難しくなってしまいます。

最悪の場合、起業など大きな目標に悪い影響がおよんで
自分まで貧乏な人間になってしまうかもしれません。

■この動画で知れること、学べること、得られること(なぜそれが必要なのか、やったらどうなれるのか)

そこで今回は『関わると必ず貧乏になる人の特徴』をご紹介します。

この動画をみれば、あなたが避けるべき人の特徴や
本当に関わったほうが良い人を知ることができます。

付き合ってしまうとこっちまで貧乏になる人には
ある特徴が存在します。

その特徴を徹底的に解説するので
ぜひ最後まで動画をみていてください。

●本題構成

1つ目:相手の立場に立てない

- └相手の立場に立てない人と関わっていると、貧乏になる
- └なぜなら、相手の利益を考えずに発言、行動するから
- └相手の立場になって自分がされたら嬉しいことを考えられるようにする
- └たとえば、もしこれがビジネスの話であれば成果を挙げることで、お客様に集客や売り上げといった形で貢献できる
- └そして結果的にビジネスが成長する
- └お仕事を頼む以上、お客様は結果を求めているため、いかに成果を出すかが問われる
- └クライアントファーストでない人は、自分軸での評価をしている人が多い
- └つまり、相手の立場にたって物事を考えないと何事もうまく進まないということ

- └「でも自分軸での評価って、相手からの評価とどう違うの？」
- └これははっきりと違いがあって、それは自分で評価する「自己評価」と相手が決める「評価」

Ｌまず前提として、評価は自分でするものではなく、相手からされるもの
Ｌ今伝えたように自分で評価していたら、いつまでも「自己評価」の枠から抜け出せず、正当な評価を受けられない
Ｌこのような人は、相手の立場に立って行動が伴っていないことが多い
Ｌたとえば、チャットで記事の納品について業務連絡をする際にお客様の読みやすさや理解のしやすさを考えずに「記事ができました。よろしくお願いします」だけだと、どんな記事がどのようにできているかが分からない。
Ｌしかし、「今回のテーマである〇〇の記事が完成いたしました。文字数は〇〇字で、競合記事のニーズに対してこのように作成いたしました」といった感じで伝えられれば、どんな意図で記事を書いたかがクライアントが一目で分かる。
Ｌこれはあくまで一例だが、いかにクライアントの気持ちになって仕事ができるかが重要となる

Ｌでは、具体的にどうしたら良いかという話だが、
Ｌまずは「相手の立場に立って物事を考える」ことが必要

Ｌ「でも、そんなに相手の立場ばかりに立てないよ」
Ｌこのように思うかもしれない
Ｌでも大丈夫、これもトレーニング
Ｌ相手がもし自分だったら、という風に考えるのを意識的にやる
Ｌ時間はかかるかもしれないが、繰り返しやっていると身につく
Ｌもしペットを飼っている人であれば、犬に毎日ごはんをあげると思うが、それも「お腹空いてるよね」という感じで犬の立場になっている
Ｌこういうのは、自分で意識しないと無意識にやってしまうため、意識をすることが大事
Ｌ相手の立場に立てない人は自分のことしか考えておらず、付き合ってもプラスにはならず、むしろマイナス
Ｌ自己評価ではなく、相手からの評価を大事にしよう

2つ目：生き方を変えない

Ｌ生き方を変えない人と関わると貧乏になるでしょう。
Ｌ生き方を変えない人は現状を変えようとしていないから
Ｌたとえば、仕事を辞めたいと思っているのに、いつまでも転職せずに同じ場所で働き続けている人は、自分から行動しようとする気持ちが少ない
Ｌ環境を変えない人は、生き方を変えようとしていないということ

Ｌ「生き方を変えることって、どういうこと？」
Ｌ生き方を変えるというのは、関わる人や優先順位を変えること
Ｌもっと具体的に言うと、つぎの3つ

1つ目は、「関わる人を変えること」
Ｌ貧乏な人やネガティブな人と関わっては、あなたまで貧乏になってしまうし、
Ｌ考え方も良い方向には向かない
Ｌ自分から積極的にポジティブな人や成長意欲が高い人と関わるようにすれば
Ｌあなたの人間性にも良い変化が起きる

2つ目は「住む場所を変えること」

「いつまでも同じ場所に住んでいると、変化のない日常を送ることになってしまう」
「新しい場所へ行くことで、新しい発見につながり、アイデアなども洗練されていく」
「気分転換にもなり、行動も活発になるため、一人暮らしなどで引っ越しがしやすい人であれば積極的に場所を変えるのをオススメする」

3つ目は「時間の優先順位を変えること」

「この考え方がもっとも重要」
「たとえば、あなたがこれから「起業して、どんどん稼ぐ！」という目標を立てたとします。」
「そうすると、今までの時間の使い方では目標達成を成し遂げるのは極めて困難」
「そのときに必要になるのが、優先順位を変えること」
「友達と飲み会に行く時間やゲームをする時間を減らす、もしくは一切なくして目標をいかに達成するかだけを考える」
「つまり「生き方を変える」ということにつながる」
「時間の使い方を変えられるようになれば、目標達成も大きく近づく」

「でも、こんなにたくさんのことを一気に変えられない」
「変えたくても、なかなか変えられない自分がいる」
「安心してください。」
「なかなか変えられないのはあなただけじゃない」
「だからこそ、一つずつ変えていけばいい」
「人間は変化を2つ以上重ねると、メンタルが落ちてしまうと言われている」
「そのため、一つずつ着実に変えていければそれでOK」
「生き方を変える人と関われば、あなたの人生も良い方向へ向かうことになる」
「変化は1つだけにするのがオススメ」

3つ目:トラブルや問題を起こす

「トラブルや問題を起こす人とは、関わらないほうが身のため」
「なぜなら、自分も大きなトラブルに巻き込まれるから」
「過去にトラブルを起こす人間は、その後も起こす可能性が非常に高い」
「なぜなら、人はそう簡単には変わらないから」
「その人の倫理観や思考が大きな要因となっている」
「マインドを変えれば、行動や考え方に変化は起きるが、トラブルを起こすのはもはや別問題。人格の問題になってきてしまう」
「問題を起こす人は、起こすのが当たり前、起こしても良いという思考になっている」
「自分の人生に大きく関わるようなトラブルを起こされないと、なかなか変わらない」
「過去にトラブルを起こす人でも、なかには改善されている人もいるが、避けられやすくなってしまう」
「よって、トラブルを起こす人とは距離を置いたほうがいい」

「でも、トラブルを起こしやすい人ってどうやって見抜けるの？」
「トラブルを起こしやすい人には、ある特徴がある」
「感情的になりやすい人かどうかを観察する」

「でも関わっていて、そんな簡単に見抜けないよ」
「感情的になる人なのかは付き合っていれば自然と分かる」

ビジネスで成功する人、つまりお金持ちは感情ではなく理論的に考えたり行動したりする特徴がある

普段の会話のやり取りでも、納得いかないことがあるとすぐに怒ったりする人には要注意。

また、約束を守れなかったりするポイントにも注意したい

トラブルになりやすい人と距離を置かないと、貧乏へのつながりから抜け出せないため、離れよう。

4つ目：時間を無駄にする人

時間を無駄にする人と関わると、貧乏になってしまう

時間の使い方によって、生き方が変わるのを知らないから

時間は有限なのに、コンテンツで時間を消費してしまう

たとえば、次のようなコンテンツがある

YouTube

ゲーム

スマホ

SNS

このようなものばかりに時間を使って生活しているため、時間がいかに貴重なのかを分かっていない

時間さえあれば、なんでもできる

5年後を見据えて資産を作りたいという方であれば、ブログを書いたり、SNSで発信活動をしたりとやれることはいくらでもある

資産を築けば時間やお金が生まれるようになる

時間の使い方によって、人としての器や稼げる金額までも差が出てくる

「時は金なり」といった言葉があるように時間をお金に変えることができる人もいれば、ただ無駄に過ごしてしまう人もいる

いかに時間の重要性を考えて生きていけるかが大事

「でも時間をうまく使っても絶対にお金持ちになれるわけじゃないよね？」

もちろんそう。

資産をつくっていくには、知識や経験、論理的な考え方が必須となる

相手の時間の使い方をみるようにする

「人によって時間の使い方も違うからチェックが難しい」

「そもそもどんなポイントをみればいいのか分からない」

時間の優先順位をつけられる人かどうかポイント

大事なことを最優先で考えられるか

そんなときに漫画を読んだりしているようでは時間の使い方が貧乏な考えの人

ここで質問ですが、もし家族と他人、助けを求めていたらどっちを助ける？

誰でも真っ先に大事な家族を助けるはず。これは優先順位を決めているから

そのときの自分にとって何が一番大事なのか、何をやるべきなのかを考える

時間を有効活用できない人は、貧乏マインドの証

自分もそんな考え方に引っ張られないように、時間がいかに大事かを見つめ直そう

5つ目:安い物しか買わない

- └安い物しか買わない人と関わると、貧乏になってしまう
- └なぜかと言うと、長期的な視点で物事を考えられないから
- └たとえば、仕事で使う新しいモニターを買うときに新品で15万円のモニターと中古で5万円のモニターが売っていたとき、とりあえず安いからという理由で5万円のモニターを買うとする
- └しかし、5万円のモニターは中古というのもあって、すぐに壊れては買い直してを繰り返し、結果的に15万円ほどの出費が発生した…なんていうのもよくある話。
- └このケースでは、最初から新品15万円のモニターを買うのが正しい
- └先々を考えると、誰かが使い古したモニターではなく、壊れるリスクが少ない新品を選ぶべき
- └安い物しか買わない人は、こんな視点を持っていない
- └お金持ちの人は、物の価値を考えて買うかを決めるため、自分にとって必要なものかどうかを長期的な目線で判断している
- └目の前のことだけで判断する人と付き合うのはやめておこう

- └「安く買ってお金をとつとくのも間違いなの？」
- └間違いではない。
- └ただ、長い目でみると目先の安いものだけで判断するのは良くない
- └相手が普段身につけているものをチェックするようにする

- └「細かい変化とかにはあんまり気づけない」
- └「身につけてるものをチェックして意味あるの？」
- └相手が普段もっている物を覚えておけば、自然と気づくから大丈夫
- └物の価値を考えている人かどうかが身につけている物で判断できる
- └間違い探しの問題をやる感覚を人に向けてみるだけ
- └目先にある安い物だけに注目せず、物の価値を理解することが重要

6つ目:楽な道しか選ばない

- └楽な道しか選ばない人と考えると、貧乏になってしまう
 - └自分を変えようとする考えがないから
 - └仕事でもそうだが、給与が低い人はだいたい誰でもできる楽な仕事しか選ばない
 - └どんな仕事にも当てはまるわけではないが、そういった傾向にある
 - └そもそも仕事で給料が高い人って、なぜ給料が高いかと言うと、給料に見合った責任を背負っているから
 - └給料に見合った仕事ができなければ、どんどん給与は低くなり、楽な仕事しかできない貧乏人になっている
 - └要は、貧乏な人は目の前をみて、「楽できるか？」しか考えていない
 - └逆にお金持ちは長い目線でいかに楽をして稼ぐかを考えているため、多少辛い道でも迷わず進むことを決める
 - └最終的に辛い道を選んだ人のほうが経験や資産が増えているため、お金持ちになるわけ
 - └将来を見据えて動けるような人と関わることが大事
-
- └「でもどうしても楽なほうに逃げる人のほうが多いよね？」
 - └大多数がそう。
 - └しかし、一部の努力家やお金持ちは思考が違う

└マインドによって行動も変わってくる
└相手が仕事や日々の生活でどんな選択をする傾向にあるか会話で探る
└本やSNSでお金持ちの人の考え方を学ぶ

└「会話で探るって言われてもうまくやれないよ」
└「難しいことばかり書いてありそうで理解できないと思う」
└普段の会話のなかで何気なく質問することが大切
└仕事の話とかしているときでも「そういうときってどうするの？」など簡単な質問で大丈夫
└成果を出されている方々の本は難しいことが書いてあることも多い
└しかし、一気に内容を頭に詰め込もうとするのはどの本でも無理
└童話などストーリー性のあるものでも、一つずつ順番に沿って読んでいくからなにが大事でどんな風に物語が進んでいくかが理解できる
└考え方は同じ。要はポイントを一つずつ取り上げて少しずつ理解するのが大事
└お金持ちは楽な道を選ばず、つらい道の先を見据えて行動している
└まずは考え方や着眼点が大事なため、身近な人を観察し、本やSNSでも少しずつ知識を吸収していこう

7つ目：他人に責任をなすりつける

└他人に責任をなすりつける人と関わるのは、やめておきましょう
└関わっていても、良い人間関係を築けないから
└責任をなすりつける人は、決まったセリフを言う
└「あなたのことを信じていい？」と聞く人
└たとえば、サービスや商品を提示したとき
└「このサービス信じていいですか？」みたいなパターンは
└高確率でトラブルになる
└信じていい？って聞いている時点で、「なにかあったらそっちのせいにするからね？」って言っているのと同じこと
└その商品やサービスを信じるかどうかを判断しているのは自分
└自分で判断してお金を払うかどうかを決めているのになにかあったときだけ、人のせいにするのは危ない人の思考
└今の状態は自分の選択してきた道であって、どうしたら現状を変えられるだろう？という思考が備わっていない
└こういった人は、人のせいにして愚痴を吐いていることも多いため、注意
└自分まで人のせいにする考え方がクセになってしまうため、なるべく距離を置くようにしよう

└「人のせいにならないようにするにはどうすればいい？」
└一緒に話しているときに話題がすぐに愚痴にならないかチェックする

└「なんだかコソコソ探っていて罪悪感がある」
└「愚痴なんて誰でもあるものじゃないの？」
└そもそもあなたが関わってはいけない人か見定めるためにやること
└愚痴は少なからず人間誰しもあるが、愚痴ばかりの人は話が別
└そういう人は愚痴を話すことで気持ち良くなっている
└他責思考の人はマイナス要素しかないため、相手の人間性を見極めよう

8つ目:清潔感がない

- Ⓔ清潔感がない人と関わると貧乏になってしまう。
 - Ⓔ身なりに気を遣えずに雑なところがあるから
 - Ⓔ髪がボサボサだったり、伸びている服を着ていたりするなど
 - Ⓔ見た目に気を遣っていない人は、貧乏な傾向が多い
 - Ⓔ清潔感がない人は細かいところに気が配れていない
 - Ⓔ身なりを綺麗にするのは、誰でもできること
 - Ⓔ今の時代、通販や店舗でお値打ちの服なんて誰でも買えるはず
 - Ⓔそれをやらない選択をしている時点で、無頓着だし、それが見た目に出てしまっている
 - Ⓔ第一印象を決めるメラビアンの法則というものがある
 - Ⓔ人は第一印象が5割を占めており、見た目で好きかどうかを決めている
 - Ⓔ相手に良い印象を与えたければ、身なりには気を遣うべき
 - Ⓔ清潔感がしっかりあるか見てから関わるべき人かどうかを考えよう
- Ⓔ「身なりに気を遣えない人は、どうやって意識を変えればいいのか？」
- Ⓔ相手の髪や服装など、どんなところに清潔感を感じないか観察する

- Ⓔ「観察するなんて失礼だと思う」
- Ⓔ「自分もそうじゃないかって心配になってくる」
- Ⓔ観察しないと、どこが悪いのかも分からず、自分に活かせない
- Ⓔ自分もそうだと思う不安は大事。その感情があるからこそ改善できるから
- Ⓔ反面教師のようなもの
- Ⓔ清潔感とは人の第一印象や付き合う過程で非常に重要
- Ⓔまずは相手の問題となっているポイントをみる

9つ目:感情をコントロールできない

- Ⓔ感情をコントロールできない人と関わると、貧乏になる
- Ⓔトラブルを起こしたり、冷静に物事と向き合うことができないから
- Ⓔ人間である以上、感情はあって当然だが
- Ⓔビジネスにおいて感情コントロールは非常に重要
- Ⓔ経営者でも感情の振れ幅が大きい人はけっこういるが
- Ⓔサポートしてくれる人が周りにいるなら問題ない
- Ⓔワンマン社長の場合、感情で経営することになるため、数字で判断しなくなる
- Ⓔ結果的にトラブルが発生してしまう
- Ⓔ理論的に考えられるかどうかは大事
- Ⓔ感情のバランスがとれない人は要注意。深く関わる前に人柄をみておこう
- Ⓔ「感情のコントロールを完璧にできる人っているの？」
- Ⓔ完璧にできる人はそうはいないし、完璧にやらないとって考える必要もない
- Ⓔ相手がどんな言葉や行動によって感情が動くかをチェックする

- Ⓔ「急に怒られないか怖い」

- 「わざわざ自分から仕掛けてチェックする必要あるの？」
- 「たしかに突然怒られないかは心配になる」
- 「だからこそ、挑発的な言葉をするわけではなく、少しずつ仕掛けてみる」
- 「たとえば「バカだね」なんて直接的にいうと誰でも怒るので「私はそうは思わないな」と少しだけ相手の感情を揺さぶる程度」
- 「人間は感情が揺さぶられると、怒りや悲しみにつながるため、どんな反応かみる」
- 「関わるべき人を決めるためにも、やってみるのがオススメ」
- 「感情が不安定な人は警戒しておく」
- 「感情を動かすような言葉を投げかけ、反応をみると良い」

10個目：数字に弱い

- 「数字に弱い人と付き合うと貧乏になってしまう」
- 「なぜかと言うと数字に弱い人は、お金の計算がスムーズにできないから」
- 「たとえば家計簿をつけているとき、毎月の月額課金サービスを見直すとする」
- 「そのときに月額が600円で年額が5,900円となっていた場合、月額を1年で計算すると7,200円かかるのに対し、年額は5,900円で抑えられる」
- 「このケースだと、年払いは月払いより1,300円安く抑えられる」
- 「1ヶ月だけで見ると1,300円だが、この金額が積み重なると大きなお金になる」
- 「しかし数字に弱い人は、こんな考え方ができないため、損をすることが多い」
- 「要は貧乏マインドになっている」
- 「なので、数字に弱い人と深く関わって自分の計算能力まで衰えさせるのは防ごう」

- 「でもこんな話をする」と
- 「「お金の計算ってみんなそんなに細かくやってるものなの？」」
- 「このように思いませんか？」
- 「細かい計算はみんな生活の中でも自然とやっているし、どうやったら損をせずにうまくやりくりできるかを考えている」
- 「相手がどのように数字を扱っているのかみる」

- 「「数字を扱うってどうやって見ればいいのか分からない」」
- 「「自分も数字関係は苦手だから観察しようがない」」
- 「たとえば、買い物などで金額の計算でもいいし、ゲームや雑談で数字を出してみてもいい」
- 「そんなときに数字に対して苦手意識がないかどうか様子を見る」
- 「なんでも苦手意識をもつだけでなく、やってみるのが大事」
- 「食わず嫌いでも食べてみると、案外食べられたりする。それと同じ」
- 「お金にも関係する数字に弱い人は、貧乏とは離れられない人となる」
- 「数字を相手に投げてみて、反応をみよう」

●エンディング

この動画のまとめ

今回の動画では『関わりと必ず貧乏になる人の特徴』を解説しました！

関わってはいけない人の特徴は、次の10個です。

- 1つ目:相手の立場に立てない
- 2つ目:生き方を変えない
- 3つ目:トラブルや問題を起こす
- 4つ目:親が貧乏だった
- 5つ目:安い物しか買わない
- 6つ目:楽な道しか選ばない
- 7つ目:他人に責任をなすりつける
- 8つ目:清潔感がない
- 9つ目:感情をコントロールできない
- 10個目:数字に弱い

これらを意識した上で関わる人を選べば、
あなたも貧乏マインドとは無縁になって
お金持ちへの道を歩めるようになります。

今回の動画で、関わるべき人が明らかになったと思うので、
繰り返し動画をみて、本当に関わるべき人とだけ
信頼関係をつくるようにしてください。

締め挨拶

では、今日の動画はここまで。

このチャンネルでは年商1億を達成するのに必要な
マインドや生き方を発信しています。

動画をみてくださってる方々には、
このチャンネルとともに一緒に成長して欲しい

そんな思いで動画を配信しています。

今後も皆様に役立つような内容の動画を配信していくので
観ていただけると嬉しいです。