

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 1 あなたの受け取れるメリット

こんにちは。

起業コンサルタント

大崎 博之です。



このレポートは、私（大崎博之）が10年以上、本やセミナーで学んだ自己啓発の内容を凝縮させたものであり、私の思考の中心にあるものです。

いわゆる「成功法則」的なものも多く含まれますが、それこそが私の基盤になっている考え方でもあります。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

これらを実践することで、月日はかかりましたが、その法則の意味を理解していく度に、望み通りの仕事と人間関係、そして時間を手に入れました。

「エネルギー」「波動」「引き寄せ（類友の法則）」「潜在意識」「磁石理論」「遅れの法則」…などなど。

私の身体の中に根付いている考え方をシェアしていくことで、これを読んでくださっているあなたにも、夢へ向けての小さな一歩、

——具体的に、まずは『50万円』という売上を稼げるような自分になる。

そういった方法論を含めてお伝えしたいと思っています。

あなたは、自己啓発に学ぶ概念と、具体的な売上を手にするための方法論を、これから手にすることでしょう。

どうぞよろしくお願ひします。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

《目次》

- Chapter 1 あなたの受け取れるメリット
- Chapter 2 成功せざるを得ない状況を作り上げる
- Chapter 3 ゴールの目標化とマインドセット
- Chapter 4 理想のお客様を描く
- Chapter 5 理想のお客様に選ばれる方法を知る
- Chapter 6 目標を実現させるためのビジネスモデルを作る
- Chapter 7 集客の仕組みを作り、信頼のリストを手に入れる
- Chapter 8 行動計画を立て、大量行動を行う
- Chapter 9 基準の上げ方と幸せのフォーミュラ

※ このレポートは、内容への一切の加筆や訂正を禁止します。

加工しない状態に限り、再配布を許可しております。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 2 成功せざるを得ない状況を作り上げる

私たちの体に栄養が取り込まれると、目や鼻などのパーツになるように指示する細胞のリーダーがいます。

それは、DNAと呼ばれているものです。

その細胞リーダーは、

「私が今から目を作るから、目になりたい人はこっちに集まってー！！」

と呼びかけているのです。

リーダーが宣言することで、バラバラに取り込まれた栄養が間違えることなくそれぞれのパーツになっていくわけです。

これを、自己組織化と呼びます。

実は、私たちの社会にもまったく同じことが言えます。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

「こういうことをして、みんなで幸せになりたいの！」

「私と一緒にやりたい人いる！？」

こう宣言すると、同じ志を持った人が集まります。

それはスタッフという形かもしれませんが、ビジネスパートナーかもしれない。もちろん、お客様かもしれません。

宣言をしてリーダーになった人は、DNAと同じ役割を果たします。

リーダーとしての役割を全うすることで、協力者が集まり、失敗しようにも失敗できず、成功せざるを得ない状況になってしまうのです。

ここでひとつ、気づきがあると思います。

それは、自分のためにビジネスをしようとする人。私利私欲で起業、開業を考えている人は、成功しないということです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

誰かのためにビジネスをしたいという、利己ではなく、利他的な考え方がこそが成功の条件なのです。

いつか止まる私たちの心臓。あなたの命の使い方は、もう決めていますか？ あなたに問います。

「あなたはなぜ、そのビジネスをしているのですか？」

この答えこそがあなたに永遠のモチベーションを与え、ビジネスを通してお客様に共感してもらえる、大きな理由となるのです。

そのビジネスを始めようとした原体験、感動体験があればリアリティのある、人の心に響くストーリーが伝えることができるでしょう。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 3 ゴールの目標化とマインドセット

ゴールというのは目標設定のことです。

タイトルで、すぐにピンときた方も多いのではないのでしょうか。

ですがこの目標も、立て方というものがあります。

『燃えるように熱い目標』を立てる。

それが重要です。

そして、マインドセットというのは、

「思い込み」のことです。

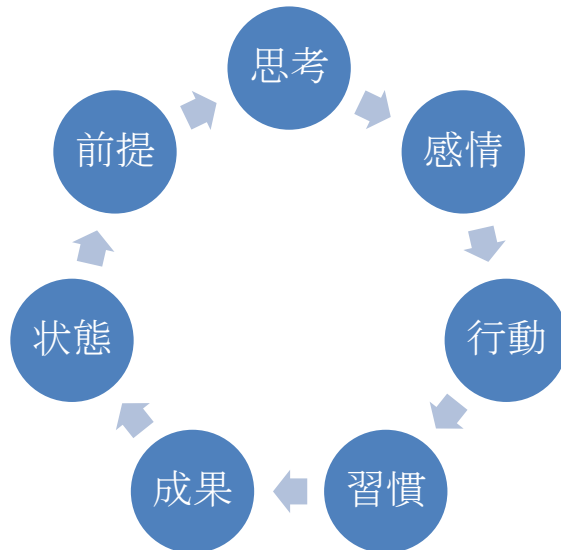
成功者と同じ考え方、思考を身に付ける。

そのために、ひとつ必ず覚えておいて欲しいことがあります。

成功者のサイクルです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

すべてはこの順番でサイクルが起きます。



成功者のサイクルを以下で確認してみてください。

- ① 50万円が欲しいなあ（思考）
- ② 新しい挑戦はワクワクする（感情）
- ③ セミナーで学び実践する（行動）
- ④ 3週間、3カ月、1年と続ける（習慣）
- ⑤ 50万円を手に入れる（成果）
- ⑥ やればできるという思い込みが生まれる（状態）
- ⑦ やれば結果は出るという発想の元で思考する（前提）

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

最初の思考の段階で、こんな考えがあなたの頭をよぎることがあるでしょう。

- ・今日は寝不足だから止めよう
- ・今日は天気が悪いから止めよう
- ・今回はお金がないから止めよう
- ・今回は時間がないから止めよう

分かりますか？

ムリ、できない、分からない、面倒くさい…

という思考が先に立ってしまうのです。

この、最初の思考が変わると、あなたの人生が劇的に変わります。

つまり…、

この思考を変えることで、そして目標設定をすることで、

あなたは夢を叶えることに近づくわけです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

そのために、リフレーミングというスキルを覚えてみましょう。

これは、否定的な表現を、肯定的にするスキルです。

- **飽きっぽい** → **好奇心が旺盛**
- **頑固** → **意志が強い**
- **けち** → **経済的観念がある**

のような形で言い換えていきます。

最初の思考を変えるようにしてみてください。

好循環が生まれ、小さな成功体験が生まれます。

その積み重ねが自信となり、より成果の出る思考へと

変わっていきます。

そしてもう一つ、正しい目標設定の方法を学びましょう。

それは…

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

- 1. 達成の仕方が分からない目標である**
- 2. 実現させる価値のある目標である**
- 3. 計測できる目標である（数字と期限）**

脳を活性化させるためには、「叶え方の分かる目標」ではダメだと言われています。

脳がまったく働かないからです。

なぜなら、もう実現方法が分かるから。

**達成の仕方、叶える方法が分からないから目標に
成りうるのです。**

そうすることで、あなたの脳が機能し、引き寄せが起き始めます。

脳は、よりリアルなイメージを優先させます。

目標達成したイメージが、実際の現実よりも臨場感溢れば、

叶い始めます。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

また、自分で**実現する価値**のないものだと思った瞬間に

モチベーションは下がります。

実現する価値とは何でしょう？

実は、愛する人への貢献や感謝のエネルギーというのは

人間のエネルギーの中でも最大規模と言われています。

人のためになら、人間は恐ろしいぐらいのパワーを発揮します。

あなたの目標は、達成する価値がありますか？

そして最後の項目、

「計測できる目標である」ということ。

10年後も健康でいる、なんてナンセンスです。

その健康だという10年後の体重は？ 血糖値は？

そういう計測できる内容が必ず必要です。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

年商10億の会社の社長になっている？

その社長って、どんな考え方をされていて、どんな風に

振る舞っていますか？

成功者は以下のように考えます。

「(もう) なってる → だからする → お金がある」

つまり、年商10億円が目標なら、その社長がどのように考えて

いるかを明確に、リアルにイメージすることが大切とされています。

- ・自己投資はどうしていますか？
- ・家族とはどう接していますか？
- ・月にどれぐらい本を読みますか？
- ・毎日何時に寝て、何時に起きますか？
- ・スタッフとはどのように接していますか？

そこに成功のヒントがあります。

Chapter 4 理想のお客様を描く

理想のお客様を描くことの意味とは何か？

大きな理由は3つあります。

1.

ビジネスは利己的ではなく、利他的である必要があります。

この先もずっと同じ時を過ごすお客様は、一緒にいて気持ち

いい人をお客様に選びたいと思いませんか？

2.

たった一人の、しかも理想的なお客様の悩みすら解決できないのなら、

一体誰の悩みを解決させてあげられるのでしょうか？

3.

一人に絞ってメッセージを発信した方が振り返る人が増える。

メリットを明確に打ち出して、初めて人は反応するのです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 5 理想のお客様に選ばれる方法を知る

初年度に 50%の会社が潰れ、80%が 5 年以内に潰れ、96%は 10 年で倒産するというデータがあります。

しかも、生き残った 4%も、ただ「生き残った」というだけに過ぎません。

ビジネスは 96%の確率で死んでしまうゲームだ。

だから、あなたはそこでサバイバルする戦士にならないといけない。

by アンソニー・ロビンズ

理想のお客様に選ばれるためにどのような方法があるのか？

これは非常にシンプルです。それは…

**あなたがお客様にとって
卓越した存在であること。**

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

これだけです。

お腹を空かせた男子学生に、大盛りのご飯をどこのお店よりも、
たらふく食べさせてあげられる。これが確立できれば、あなたの
食堂は選ばれます。

キレイになりたい女性に、どこのエステよりもキレイになれる施術
をしてあげられる。これが確立できればあなたのエステは選ばれます。

理想のお客様の、深い悩みを解決し、願望を満たしてあげる。
そしてその根拠となる証拠を作りあげる。

これが、選ばれるためのシンプルな公式です。

『理想のお客様 × 届ける価値 × 根拠となる機能』

これを実現するためにも、3つのポイントをしっかりと
押さえてみて下さい。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

1. あなたの理想のお客様は誰ですか？
2. そのお客様が抱える深い悩みは何ですか？
3. なぜ、あなただけがそれを解決できるのですか？

この3つをしっかりと押さえ、あなたの軸を作ります。

理想のお客様のために、最高の価値を、万全の状態で届ける。

それも、他の誰もがマネできないレベルで。

それを卓越と呼びます。

『理想のお客様 × 届ける価値 × 根拠となる機能』

この3つがしっかりと合致した時に、卓越性を出せた時に、

あなたはついに理想のお客様に選ばれます。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 6 目標を実現させるためのビジネスモデルを作る

「あなたは、どれだけの売上と利益が欲しいですか？」

私がこのレポートの中で提唱しているのは、

月 50 万円をまず稼ぐ経験です。例えば…

1 日の売上 2 万円 × 26 日営業 = 52 万円

売上は以下の計算で表します。

売上 = 客数 × 単価

ですが、その実現のためにもう一つ、

重要なコンセプトをお話させていただきたいと思います。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

①集客商品

②収益商品

牛丼屋さんのチェーン店を出しているあの牛丼。

実は、ほぼ利益は0円だそうです。

でも、いいんです。

あれは、集客用の商品だから。

お客様が安さに惹かれて来店するけれど、結局は別の

ちょっと高いメニューを頼んだり、トッピングなどを

頼むから、利益が確保できるんです。

安いだけだと、利益率が落ち、廃業に追い込まれます。

高いだけだと、よっぽどブランド感を出さないと、潰れます。

なので…、

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

① お客様を集める低価格サービス

② 収益を生むための高額サービス

の考え方はとても重要になります。

あなたは毎日の平均売上 2 万円を作るために、どのような

ビジネスモデルを作りますか？

他のお店はどこも高いから、私はぜったい、

「安くて良い商品をたくさん売りたい」

という発想、マインドセットはとても危険です。

あなたはなぜだか分かりますか？

そのことを正しく理解してから起業することを、

私はお勧めします。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 7 集客の仕組みを作り、信頼のリストを手に入れる

黙っていれば勝手にお客様が来るわけではありません。

あなたは、集客を仕掛ける必要があります。

独立した時点であなたはすでに、

経営者です。

ですので、次の言葉をぜひ覚えておいてください。

「信頼を得る前に、売上を上げることは不可能」

つ売上というのは果実であり、その収穫ばかりを行っていると、

短期で果実を生む木々は枯れてしまう。

中長期でビジネスを繁栄させることを考えると、必ず信頼という

ものが先に来ます。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

あのアマゾン（Amazon）も、初めの数年は赤字経営の中で、
まずは信頼の構築を優先したそうです。

半年や1年をかけて、ビジョンに向かってお客様との信頼関係を
築けば、果実の収穫は遅かれ早かれやってきます。

本当に、商売は何より信頼ありきです。

そしてそれを実現するために大事なのがこちら、

■ WEB 資産

解説しますね。

まず WEB 資産とは、ホームページやブログのことを言います。

資産なので、「お金を生み出す能力」があるということです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

ブログの大きな役割として、情報発信があげられると思いますが、それはまさに信頼を築くためにあります。

あなたが惜しみなく情報を提供し、共感できる記事を書くことで、サービスを購入する前の方々は、あなたに信頼感を持ち始めます。

「この人は本物だ。ぜひサービスを受けてみたい。それに趣味も似てそうだから話すのも楽しみ♪」

こういう状態になっていけば、ご購入の前から、すでにあなたのファンになっているわけです。

一つ問題があるとすれば、そのブログは、いつ読まれているかわからないという部分です。だから、メルマガを送るのです。

メルマガの顧客情報リストのことを私は、

『信頼のリスト』と呼んでいます。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

WEB 資産であるブログに力を入れ、メルマガ発信が可能なメールアドレスを頂ける仕組みを作ること。

とにかく集客は、

『信頼のリスト』 があって初めて機能します。

あなたのサービスに興味を持っていて、自分に必要なものだと分かったらすぐにでも買ってくれる方々を事前に集める。

コミュニティを作る、ということです。

そのコミュニティは『信頼のリスト』によって成り立っているのです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 8 行動計画を立て、大量行動を行う

行動計画を立て、しかも大量行動がどんどんできてしまうという、非常に有効なメソッドの紹介です。

ですがその前に、確認したいことがあります。

あなたはきちんと【決断】できていますか？

決断こそが、運命です。

求めているものは、あなたの安全領域の外にしかありません。

今の生活の延長上には、夢の実現は存在しません。

決断した先の、まったく別次元の世界（パラレルワールド）に

存在しているため、決断によって世界を変える必要があります。

それこそが、**大量行動の源泉**となります。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

例えば、3年前の自分に声をかけるとしたら、

あなたは何を伝えますか？

ちょっと考えてみてください。

「もっと挑戦していいんだよ」

「考えているよりもカンタンだよ」

そのようにアドバイスしていませんか？

もしそうだとしたら、きっと3年後のあなたも今の

あなたに向けて同じように言っているはずです。

「もっと挑戦していいよ。考えているよりカンタンだよ」

余命わずかになった高齢の方々に、人生で後悔していることを

インタビューしたとき、ほぼ 100% の確率で、

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

「挑戦しなかったこと」

に対して後悔をしていると答えたそうです。

自分の安全領域の外に出る決断ができたなら、

次の3つに意識を集中させてみてください。

- 1. 自分でコントロールできること**
- 2. 自分がすでに持っているもの**
- 3. 過去でも現在でもなく未来**

これらを意識して前に進めるかどうか？

それが成功の秘訣です。

これらを踏まえた上で、目標や願望が見つかったあなたに、

行動計画の立て方をお伝えしようと思います。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

まずは、

長期目標 → 中期目標 → 短期目標

の順番で落とし込んでみましょう。

目安として、長期は10年、中期は3～5年、短期の目標は

1年未満という定義で考えます。

ポイントは、長期の目標が叶うことによって、中期と短期の

目標がすでに達成しているように設定することです。

つまり、それぞれの目標がバラバラの点ではなく、

線でつながっているようにしましょう。

もう一つは、

目標に具体的な数字と期限を入れることです。

漠然とお金持ちになるとか、健康になる、幸せになるという

設定の仕方は、何の意味も持ちません。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

以上のように具体的な数字と共に目標を設定したら、

逆算して考えます。

半年後には何を達成すべきか？ 3ヶ月後は？ 1ヶ月後は？

2週間後は？ 1週間後は？ 明日は？

というように、

詳細な行動計画へ落とし込みます。

そうすることで、

ズレに気づくからです。

人は自分を過信する傾向があります。

思ったよりも、人はあまり多くのことをこなせません。

実現できるレベル、達成できる範囲で小さな成功体験を

積み重ねていってください。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

Chapter 9 基準の上げ方と幸せのフォーミュラ

1. あなたのビジネスを成功へと導く、基準の上げ方。
2. あなたの人生の不満を一瞬で取り除き、幸せをもたらす法則

まずは1番目、

『基準の上げ方』です。

shoulds から musts へ。

「～した方が良い」ではなく「～しなければならない」
のレベルに引き上げるということです。

これを『基準を上げる』と言います。

- ・急に海外赴任が決まって英会話を「しなければならない」
- ・リストラされ、仕事を「探さなければならない」
- ・保証人だったために借金が負い「稼がなければならない」

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

実はこれ、アンソニー・ロビンズという世界 No.1 コーチの
セミナーで話されていた内容です。

ネガティブな要因ではなく、

「自分のテンションが最高潮に高まる、人生にチャレンジしよう」

そういう熱い気持ちから、大きな決断をし、自分をどんどん
追い込んでいくワークをしました。

基準を上げるための5ステップというものがありました。

1. 体の状態を「最高の状態」に整える
2. 最高の状態で、「情熱」を見つける
3. 決断して「コミット」する。(自分への固い約束)
4. 大量行動という「万能薬」は全ての問題を解決する
5. うまくいったものを「継続」させる

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

最高の状態の作り方は、カラオケと似ています。

どんどん歌って叫んで踊って楽しんで。

最高の状態になりますよね。笑

その状態で周囲の人に夢を宣言。

それによって、

『やらざるを得ない状況』が作れるという仕組み。

サラリーマンや OL の方が上司に対して退職宣言と

独立宣言をするようなものです（笑）

これで追い込むことができます。

「すべき」から「しなければならない」へ。

基準が高まったのです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

2 番目、

『幸せのフォーミュラ』

あなたの人生の不满を一瞬で取り除き、幸せをもたらす法則…

【幸せのフォーミュラ（公式）】を最後にお伝えします。

初めに簡単なワークをしてもらいたいのですが、あなたは、

自分の人生に何か不满はありますか？

ちょっと考えてみて下さい。

その不满があるせいで、人生が幸せになれない。

そういう「何か」はありますか？

例えば、お金がもっとあればいいのにとか、もっと職場の

人間関係に恵まれればとか。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

その不満を一瞬で取り除き、幸福をもたらす方法が

『幸せのフォーミュラ』です。

それでは、その公式（フォーミュラ）をお伝えする前に、

ある2つの物語をお伝えしなければなりません。

一つは、ある戦場の兵士のお話。

もうひとつは、モデルになりたかった女性のお話です。

ある戦場で兵士が負傷をしました。

そのお見舞いをするために彼のガールフレンドがやってきたのですが、

彼女は言葉を失いました。

しかし、兵士の彼はとても笑顔です。

「やっと君に会えた。最高に嬉しいよ！」

それでもなお、彼女は体の震えを止めることができません。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

「あなた… 左腕がないじゃない！！」

そうなんです。

負傷した兵士は、左腕を失っていたんです。

「たいしたことないよ。だって僕は右利きだもん！」

そう切り返した彼に、彼女は涙が止まりませんでした。

そして、わずかではありますが、お互いの幸せな時間を過ごしました。

まだまだ話し足りない彼女でしたが、面会時間を過ぎたためにその場をあとにすることにしました。そして、気づくのです。

「あなた… まさか… 両足もないじゃないの…」

そうなんです。彼は左腕だけじゃなく、両足も失っていたんです。

でも彼は言いました。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

「だから言ってるじゃないか！ 僕は右利き。片腕があれば十分だろ？

僕の友人たちはみんな戦場で死んでしまった。こうして生きて君に会えるだけで幸せなのに、こうして利き腕も残っている。こんな幸せなことってないだろう！？」

そう言って、笑顔で答えたのでした。

そして、もう一つのお話。

これは短いストーリーで、トップモデルになりたかった女性のお話です。

ある大舞台のコンテストで何がなんでも1位のクイーンという称号を手に入れたかった女性がいました。

絶対の自信があったのですが、彼女は2位だったのです。

クイーンになれませんでした。

そして、自殺してしまいました。

クイーンに、1位になれなかったからです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

この2つのストーリーから学べること。

普通に考えたら、あきらかに不幸のど真ん中の兵士は
幸せだと答えました。

一方で、世界的有名なコンテストで2位に輝いた女性は世間から見れば
成功です。ですが、自殺しました。

つまり、期待値の問題なんです。

生きているだけで幸せというレベルまで基準を下げれば例えば片方の腕と
両足を失っても、幸せなんです。そして、コンテストで1位でなければ
ならないという高すぎる基準は、例えば2位という成績でも不幸なのです。

つまり、お金がないとか、人間関係が悪いという不満は、あなたが高い
期待値を持っている証拠なのです。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

発展途上国の貧しい生活と比べれば、あなたはお金持ちです。

ホームレスとなり仕事を失う希望のなくなった人からすれば、

職場の人間関係もちっぽけかもしれません。

今のあなたの人生の状態と、あなたの設計した幸せの基準が

イコールならば、あなたは幸せなのです。

非常にシンプルですね？

月収が 10 万円だとして、設計図が 10 万円ならば、

大成功としているならば、その人は幸せなのです。

でも…

そんなことで【幸せ】を感じても空しいんじゃないか？

欲しいものを手に入れてこそ成功であり、幸せなんじゃないか！？

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

そういう疑問も出ますよね。

なので、ここからがポイントです。

自分の設計図を低く設定し、

今の人生の状態でも幸せを感じられるようにする。

その真の意図は、

今の人生に【感謝】をすることなんです。

成功法則の行きつく先は、実は【感謝】なんです。

ここからちょっとだけ科学的に解説していきますが、苦手な人は

ちょっと眠くなるかもです（笑）。

でも、私はここからの理論が大好きなんです！！

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

よく、マイナス思考はダメとか、プラス思考で生きようとか、
ありますよね。

この理論を知って私は少し怖くなったのですが、

**マイナス思考エネルギーって、プラス思考エネルギーの
25 倍の力があるそうなんです。**

つまり、1つのネガティブなことを考えたら、25個のポジティブな
ことを考えないと相殺できない計算です。

これまでの人生のプラスエネルギーの総量が、マイナスのエネルギー
の総量をどれだけ上回っているかで、人生の引き寄せが変わります。

なので、ず〜っとネガティブだった人は、残念ながら同じ年月を
かけて、いや、その25倍の年月をかけないとプラスの引き寄せが
生まれません計算です…。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

…ちょっとショッキングですよ。

でも、朗報があります。

**『純粋な貢献と感謝のエネルギーは、25 倍をはるかに
上回るパワーがある』**

とされています。

成功法則の行きつく先は、【感謝】なのです。

だから、先人たちは口を酸っぱくして【感謝】しなさい、と言ってきたのです。

**自分の幸福の設計図の基準を下げ、今の人生で満足し幸せを
感じたなら、そのことに【感謝】しましょう。**

これこそが、『幸せのフォーミュラ』の真意です。

今のままで十分に幸せ。

そのことに感謝する。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

それによって、プラス思考の 25 倍以上のエネルギーがあなたに宿り、
引き寄せを起こし始めます。

ちなみに、引き寄せも物理学で証明できるのですが、今日は省略
させていただきます。書き切れません（笑）

こういった理由から、幸せのフォーミュラとは、ただ単に幸せの
基準を下げて無理やり幸せを感じるというものではなく、

そのことに感謝してより高いエネルギーを手に入れる、
ということだったんです。

あなたの周りにも居ませんか？

なんだか大したこともないのに、いつも幸せそうな人。楽しそうな人。

その人って、不思議とどんどん良いことを引き寄せているような、
そんな気がしませんか？

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

芸能人でいうと、ローラとか、そんな感じかなって私は思います^^

ぜひ、これまでとはまったく異なる幸せの設計図を作り直してみてください。

喜びを感じ、そして感謝してみてください。

ノートに毎晩、100個の感謝を書き出してみたいかがでしょうか？

これを【感謝のワーク】といいます。

コツがつかめるとすぐにできますよ。100個とかスグです！

そして私も、今日このようにメッセージをレポートという形であなたにお伝え

できることに感謝します。

ここまで読んでいただき、本当にありがとうございます。

そして、ここでのシェアが、あなたにより良い人生の一步の

キッカケとなればと思います。

自己を啓発せよ！ 我々の身体はエネルギーで出来ている！

今回のレポートでは、成功法則とマーケティングマインドのMIXに

なっていましたが、私の根源的なベースになっているものです。

何か参考になるものがあれば幸いです。

起業コンサルタント

大崎 博之



※ このレポートは、内容への一切の加筆や訂正を禁止します。

加工しない状態に限り、再配布を許可しております。