

# ようこそ！

お忙しい中、足を運んでいただきありがとうございます。

精一杯の力を出し切った講演をやります。  
最後まで楽しんでいって下さい。

My手帳倶楽部様

**私に成功をもたらした  
月収1万倍手帳術  
幸せな手帳オーナー養成講座**

2023年4月

株式会社ソーシャルワークシェアリング

代表取締役 大坪勇二

# 本日の流れ

夢を叶える手帳術～計測できるものは改善できる～

天才ノートと神様ノート

成長マインドセットと証明マインドセット

# ■ 大坪勇二（おおつぼゆうじ）プロフィール



1964年 長崎県生まれ。九州大学卒。

元バッグパッカー 現「稼ぐプロを作るプロ」 超のつくメモ魔

生後4ヶ月で母子家庭に。母はミシン訪販。奨学金とバイトの学生時代にアジア→欧州→北米→南米と1年間にわたって放浪。大企業新日鉄の経理マンに飽き、ソニー生命の歩合営業マンに転身するも2年間ダメで貯金が底をつき、身重の妻と月11万円の住宅ローンを抱えて、手取り月収が1,655円とドン底の時にやる気スイッチオン。

大量行動の結果、富裕層とのパイプが開け法人超大型契約で手取り月収が一気に1,850万円に。10年間で累計323億円の金融商品を一人で販売。

その後立ち上げた経営支援事業では全国で326事業所の立ち上げ支援。最高年商6億。

現在はビジネスパーソン向けスクールと障がい者福祉の複合企業体を経営。過去4つの事業を創業し事業譲渡。

# ■ プロフィール

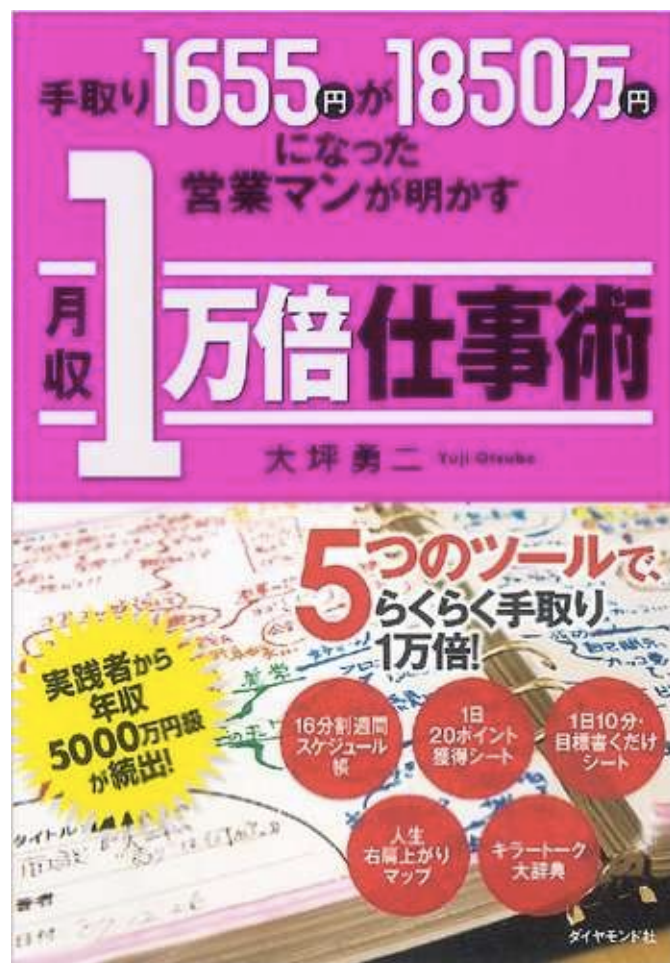
---

**【講演実績】**：野村証券、大和証券、日興証券（現SMB C日興証券）、日本生命、第一生命、明治安田生命、プルデンシャル生命、メットライフアリコ、ジブラルタ生命、ソニー生命、東京海上火災、三井住友海上、マニユライフ生命、日本郵政、フィデリティ投信、船井総合研究所、九州大学他多数。カンボジア、ロサンゼルスでも講演。

## **【著書】**

『手取り1655円が1850万円になった営業マンが明かす月収1万倍仕事術』（ダイヤモンド社）、『月収1850万円を稼いだ勉強法』（祥伝社）、『トップ5%の営業マンだけが知っている34の方法』（サンマーク出版）、『カスをつかまない技術』（角川フォレスト）

# ■主な著書



手取り1655円が1850万円に成った営業マンが明かす月収1万倍仕事術 (ダイヤモンド社)



40代から失敗しないためのカスを掴まない技術 (角川フォレスト)



月収1850万円稼いだ勉強法 (祥伝社)

## ■ 裏プロフィール(1)

---

呪いのように繰り返される

「有頂天からの真っ逆さまの没落」 パターン

- 「手取り月収1655円」 事件
- 「2億円の返金要求」 事件
- 「ピーク年商が1/6に」 事件















# 本日の流れ

夢を叶える手帳術～計測できるものは改善できる～

天才ノートと神様ノート

成長マインドセットと証明マインドセット

# 手取り月収1655円時の給料明細書

氏名	大坪 勇二 殿
年 月	給料明細書

差引支給額	1655
銀行振込額A	1655

**手取り月収が  
自分史上最低の  
1655円に!  
自信もプライドも  
粉々になった**

差引支給額	1655
銀行振込額A	1655

スーツも絵葉書も買えない

電車代にも迷う

そんなある日曜日・・・





# 大量行動の原則

私は、30人の新しい患者さんに  
来てもらうひとつのやり方は知りませんが、  
1人の新しい患者さんに来てもらう方法を  
30通りは知っています。  
そして私は、その30通りをすべて実行  
するのです。

ある成功した専門医の言葉

ダン・S・ケネディ＝著「大金持ちをランチに誘え！」より

# 状況を一気に好転させた大量行動

1. 紹介お願い作戦
2. 鶴亀作戦
3. 高校名簿作戦
4. セミナー作戦
5. 渋谷攻略作戦
6. 大学名簿作戦
7. キーマン養成作戦
8. 写真係やります！作戦
9. 五反田毛筆作戦

# 「大量行動」の結果①

## 1. 紹介お願い作戦

⇒成果ゼロ（一人激怒）

## 2. 鶴亀作戦

⇒成果ゼロ

## 3. 高校名簿作戦

⇒成果ゼロ

# 「大量行動」の結果②

## 4. セミナー作戦

⇒ 一世帯ご契約

## 5. 渋谷攻略作戦

⇒ 一世帯ご契約（そこから3世帯ご紹介）

## 6. 大学名簿作戦

⇒ 6世帯ご契約（TELアポ必勝法発見！）



# 「大量行動」の結果③

## 7. キーマン養成作戦

⇒法人1件契約

## 8. 写真係やりませす！作戦

⇒超大型法人契約

4社の大型法人契約のご紹介

## 9. 五反田毛筆作戦

⇒会社に叱られるも、170億円の年金預り

# 状況を一気に好転させる大量行動

- 解決策を9個以上16個まで書き出す。  
2～3個ではダメ。
- 翌日からすべての方策で同時に始める。
- 目標に向けて、鬼神のごとき一点集中。
- まずは3日⇒3週間⇒10週間続ける。

# Tさん 23才~28才

月	火	水	木	金	土	日
昼	コールドコール 2,000本/週				アポイント	事務作業など
	夜	アポイント max3件/日				

# R氏 26才～34才

月	火	水	木	金	土	日
朝7時～夜10時 ドクターのポケベルに、 コールドコール					妻とDM 封筒を作る	
				家族と 夕食		
					コールド コール	

# この経験から得た学び

- 成果は活動量（面談数）に比例する
- 結果ではなく行動にフォーカスするのがコツ
- 活動量が感情に左右されてはいけない



# 問題

大量行動は  
無限には続けられない

# そこで手帳による マネジメント

# イギリスの ある男の話です



彼は、子供の頃から何を  
やっても要領が悪い。  
学校にもうまく馴染めず、  
ついには16歳で高校を中  
退してしまう。



そもそもイギリスは日本に比べて  
とんでももなく失業率が高い。

その上、  
運の悪いことに当時は  
不況の真っ最中。





そんな中、  
なんととも半端な経歴の男に  
ありつける仕事はなかなか  
なかった。



ようやく見つかった職は、  
地元の百貨店の  
おもちゃ屋の店員。



彼は22歳までの6年間を  
おもちゃ屋の店員として  
過ごす。



が、大卒の奥さんより給料が低いことに嫌気がさし、一発逆転を狙って、オフィス用品のセールスマンを始める。



ところが  
さっぱり売れない。



お客を求め、  
とぼとぼと歩いているとき  
こんな広告を見つけた。



**「9時5時の仕事なんか  
大して稼げないぞ  
もっともっと稼ぎたい男を求む」**

**”nine to five men are two a penny  
We want the exception”**



**これが保険営業パーソン  
募集の広告だった。**

**家に帰っても、この言葉が  
どうしても頭を離れない。**





当時のイギリスでも  
保険募集人は人気のない仕事  
だった（苦笑）

それで周囲が大反対。



父親が猛反対し、  
祖母は手紙まで送ってきて反対した

そこにはこう書かれていた



**「自殺に向かったの一歩を  
踏み出さないで」**

**“Don't take this suicidal step”**



それらを押し切って、  
人生大逆転をかけ、  
保険営業に転職した。



**が、  
彼の苦闘はまだまだ続く。  
  
保険営業に転職したものの、  
成績は泣かず飛ばず。**

6年間もの間、  
業績はパツとしなかった。



7年目にようやく、  
MDRTの基準を  
クリアした。



彼にとって、  
MDRTは憧れだった。  
資格をクリアしたら、  
世界大会に絶対に行きたい！  
と思っていた。





ところが、、、  
その年の会場はハワイだった。

彼の住むイギリスからは地球の裏側。

当時はまだ飛行機代が高かった。  
結構な費用がかかる。

それというのも  
彼の当時の稼ぎはまだまだ  
少なかった。



**愛妻家の彼は  
奥さんを置いて一人でいくなんて  
思いもよらない。**

**そうすると、  
夫婦二人の渡航費やら何やらで、  
当時の年収の3分の1がふっとんでしまう  
計算だ。**

うーん、、、、

悩みに悩んだ末に、  
彼は「二人で行く」と決断して  
クレジットカードを切った。。。。



そこまでして参加した  
MDRTの世界大会は本当に  
最高だった！



憧れの人たちとも会えた。  
別れがたくなるような素晴らしい友達が  
大勢できた。

**「来年も絶対にここに帰って来る！」**

**「彼らとまた会いたい！」**

**「そして彼らと対等に付き合える  
存在になる！」**

**生まれて初めて**

**彼は変わる決心をした。**



そして、  
本当に彼は変わったのだ。

それから「30年連続」で  
MDRTのそれも最高位である  
TOTをクリアした。。。。



そして北米以外の出身の  
最初のMDRT会長になり、  
名会長として誰からも愛された。



トニー・ゴードンという  
人物の話だ。



**苦しいことがあると、私はこの話を思い出します。**

**その度に勇気が出るから。**

# トニー・ゴードン氏

**15 Appointments  
a week**

A hand-drawn appointment book with a spiral binding at the top. The page is divided into four sections for the days of the week: MON, TUES, WED, and THURS. Each section contains a list of appointments with times and names. The appointments are as follows:

Day	Time	Name	Count
MON	10	Smith	15
	12		14
	2	Jones	13
	4		12
TUES	10		11
	12	Brown	10
	2		9
	4		8
WED	10		7
	12		6
	2		5
	4		4
THURS	10		3
	12		2
	2		1

# 16分割週間スケジュール帳《基本形》

	月	火	水	木	金
10:00~	<b>顧客との面談</b>				
13:00~					<b>電話 入れ</b>
15:00~					<b>予備</b>
17:00~					



# 16分割週間スケジュール帳《サンプル》

16分割週間スケジュール帳

WEEKLY SCHEDULE

MON 5/11 TUE 12 WED 18

木本 産業 打合せ (アサヒ)	西村 コーポレーション ヒヤック	品川電機 見積提出 & チェック
岩本商事 打合せ (アサヒ)	日本橋環 打合せ (アサヒ)	南通商 見積提出 & チェック
水落理産 ご契約	宇連貿易 ご契約	香山不動産 打合せ (アサヒ)

月の初めと1日の初めに、なるべく多く予定をこなすのが成果をあげるコツ

ピンクの「行動する日」は、会議・チェックなどのコア業務に集中。心配事は月に1度の「ひとり作業会議」(16:00-17:00)でまとめて処理しよう

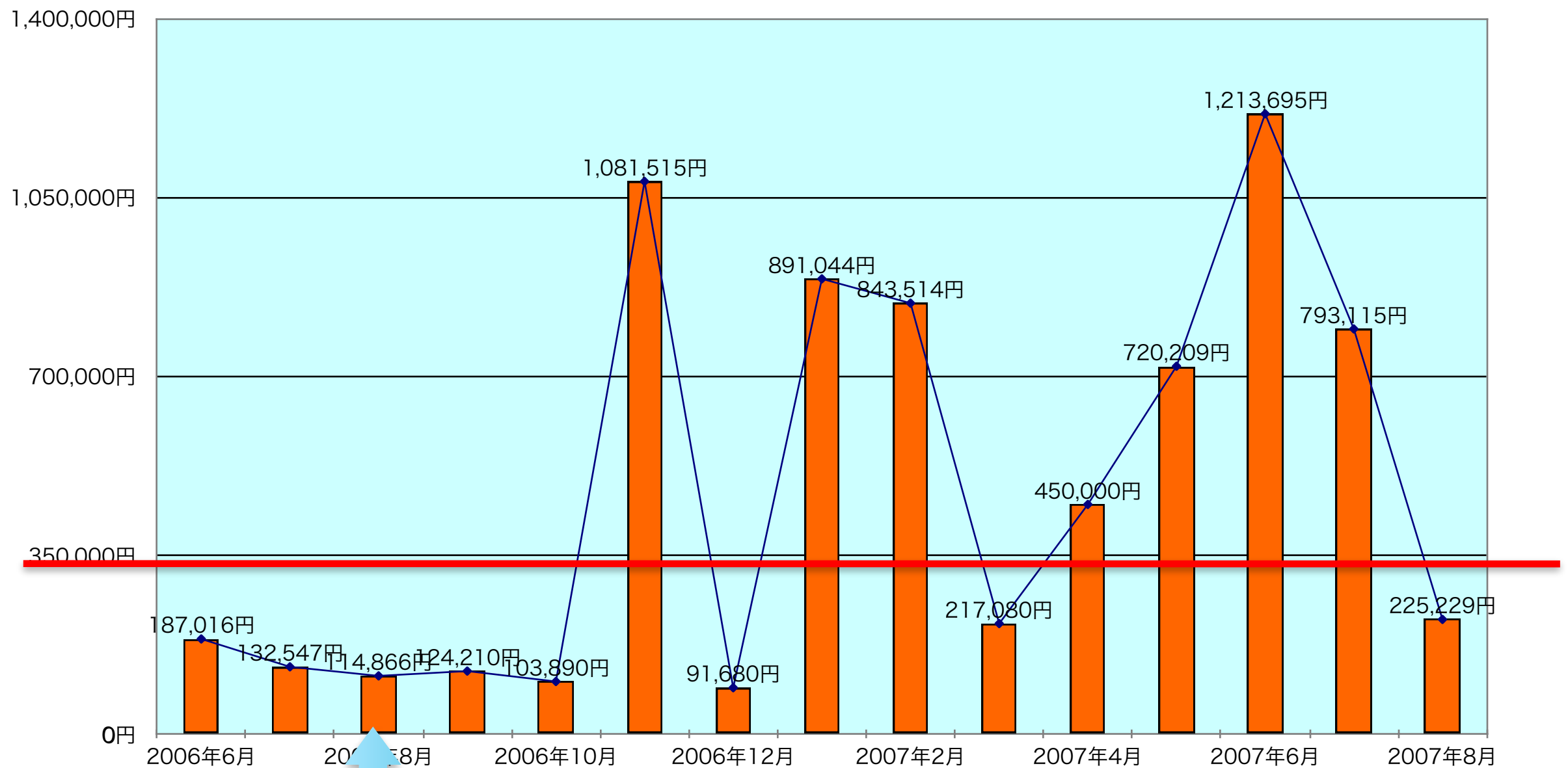
MON 14 TUE 15 WED 21

(株)マイダ 打合せ (アサヒ)	学業会議
国際 コーポレーション 打合せ (アサヒ)	契約確認 処理
芝田エフ 打合せ (アサヒ)	米国 スケジュール & 集中アポイント
契約分 理業務 作成	同上

手帳の  
手帳でやると...

# 16分割法の効果を実地でテスト

コミッション推移表



時間術導入

# 1日20ポイント獲得シート

Do not go home, Until you get 20points.

- ご契約をお預かりする 4ポイント
- 着座面談 3ポイント
- アポイントを取る 2ポイント
- お客様と電話で話をする 1ポイント
- 紹介をもらう 1ポイント



# ACTION POINT

[ 1日20ポイント獲得シート ] 目標ポイントを達成させよう!

No.	行動	ポイント	回数	計
1.	お客様と電話で話をする	1p	7	2
2.	アポイントを取る	2p	3	6
3.	着座面談	3p	1	3
4.	紹介をもらう	1p		
5.	契約をもらう			
6.	肉筆メッセージ入りの名刺を置いてく			
7.	肉筆入りのハガキを出す			
8.	ブログ更新			
9.				
10.				
↓ 大変だ! 足りない!! 何をする? ↓				14p
11.	X-IV返信(5件)	1p	正	6
12.				
13.				

このポイントを稼ぐことに集中するだけで、あなたのマーケットは驚くほど活性化し、チャンスが降ってくる

足りんぞー 元気があかん

手持ちの手帳でやると...

ポイント 20p

毎日のほんのちょっとしたがんばりが、すごい変化を生む

メインエンジンのもう一方のツール。このポイントをコツコツ稼ぐことで、普通ではありえない幸運を引き寄せることができます。



# 計測できるものは改善できる

”What gets measured gets managed.”  
(P.F.ドラッカー)





## 時間管理のマトリックス

	緊急	緊急でない
重要	<p><b>第一領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●締め切りのある仕事</li> <li>●クレーム処理</li> <li>●せっぱつまった問題</li> <li>●病気や事故</li> <li>●危機や災害</li> </ul>	<p><b>第二領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●人間関係づくり</li> <li>●健康維持</li> <li>●準備や計画</li> <li>●リーダーシップ</li> <li>●真のレクリエーション</li> <li>●勉強や自己啓発</li> <li>●品質の改善</li> <li>●エンパワーメント</li> </ul>
重要でない	<p><b>第三領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●突然の来訪</li> <li>●多くの電話</li> <li>●多くの会議や報告書</li> <li>●無意味な冠婚葬祭</li> <li>●無意味な接待やつき合い</li> <li>●雑事</li> </ul>	<p><b>第四領域</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●暇つぶし</li> <li>●単なる遊び</li> <li>●だらだら電話</li> <li>●待ち時間</li> <li>●多くのテレビ</li> <li>●その他の意味のない活動</li> </ul>

※「7つの習慣」(スティーブン・R・コヴィー著)より引用

**一冊の手帳が  
90億円の商談に繋がった話**





こうして

5つの成功ツールが完成

# 本日の流れ

夢を叶える手帳術～計測できるものは改善できる～

天才ノートと神様ノート

成長マインドセットと証明マインドセット



# 凡人ノート



230323

①理想のライフ

① 有因于必成 → Vision AP 法

② 本講座 → step1 本講座の復習

③ 本講座 → 1日 20分程度の作業  
行動計画2つ  
2つずつの計画  
個別の計画  
個別の計画  
10分ずつ  
Zoom 10分  
Zoom 10分  
Zoom 10分  
Zoom 10分  
Zoom 10分  
Zoom 10分

④

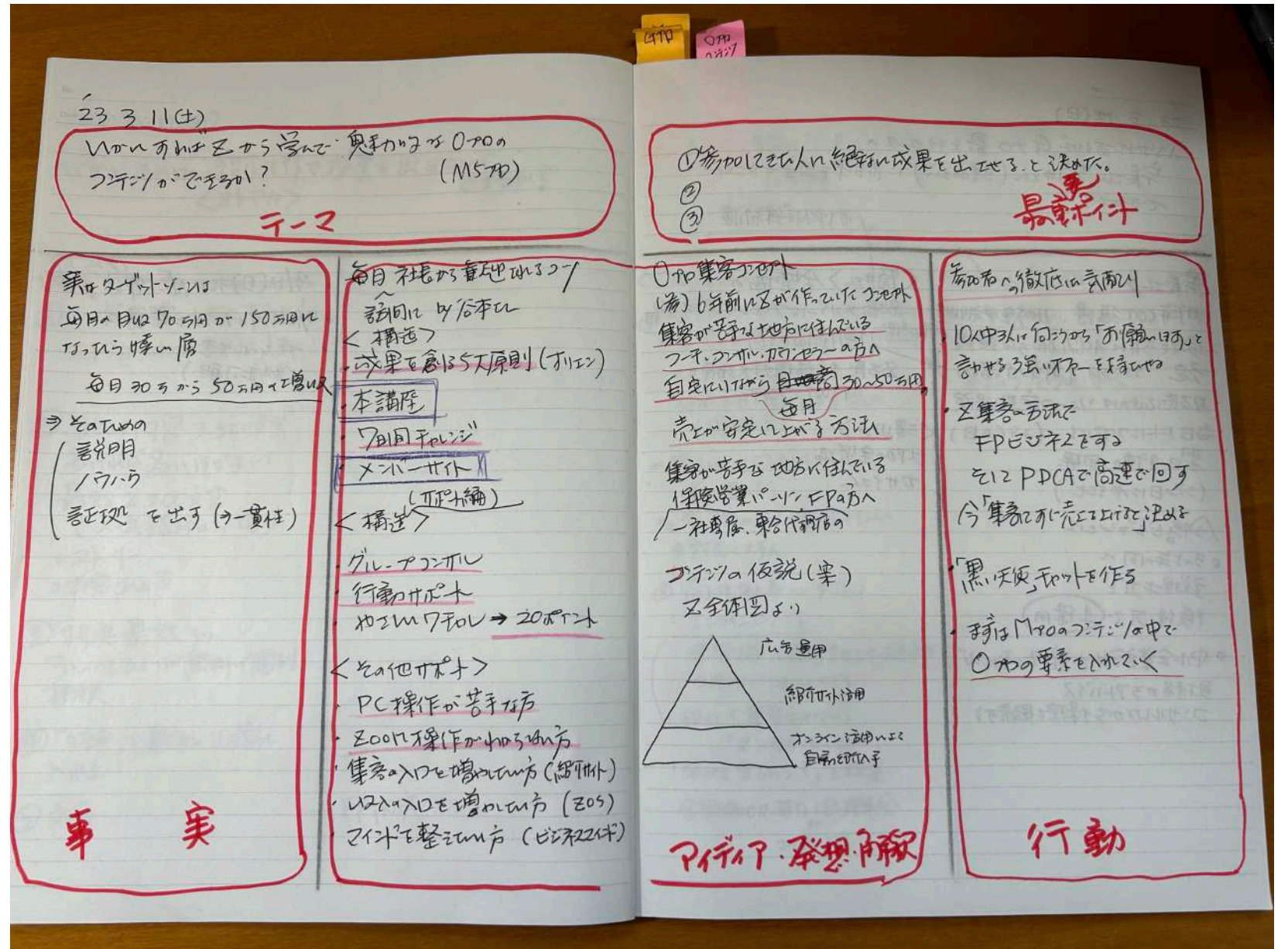
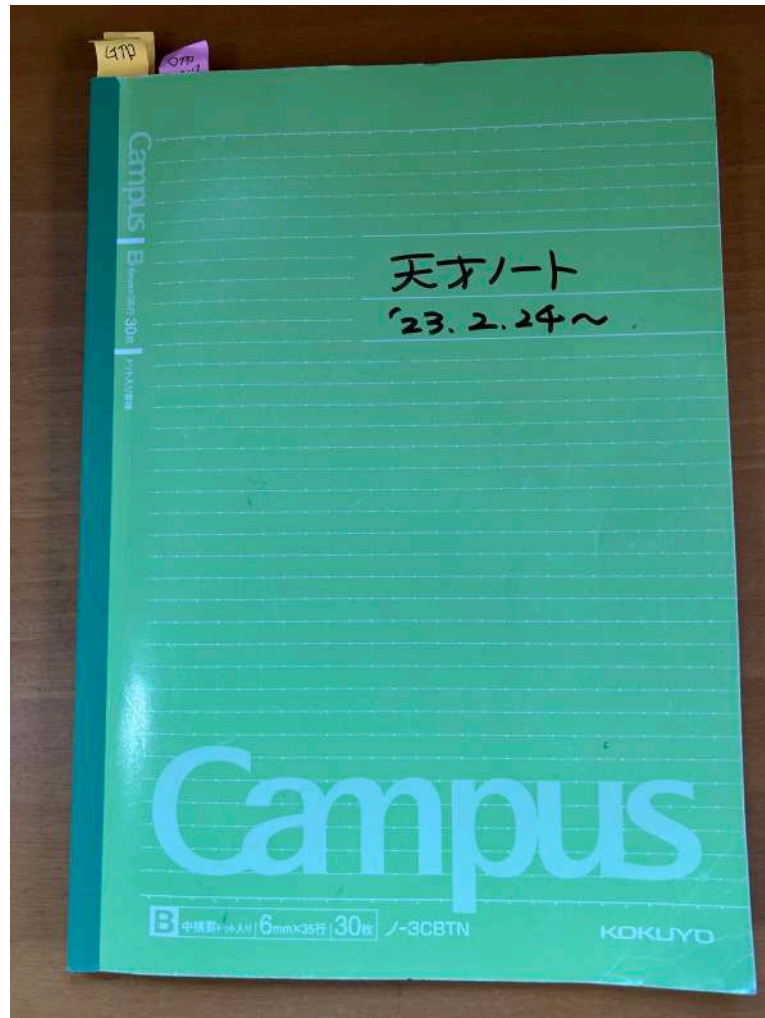
STEP2  
新年度計画の構築  
作業スケジュールの構築

⑤

さらに、読みたくなる。  
朝日新聞

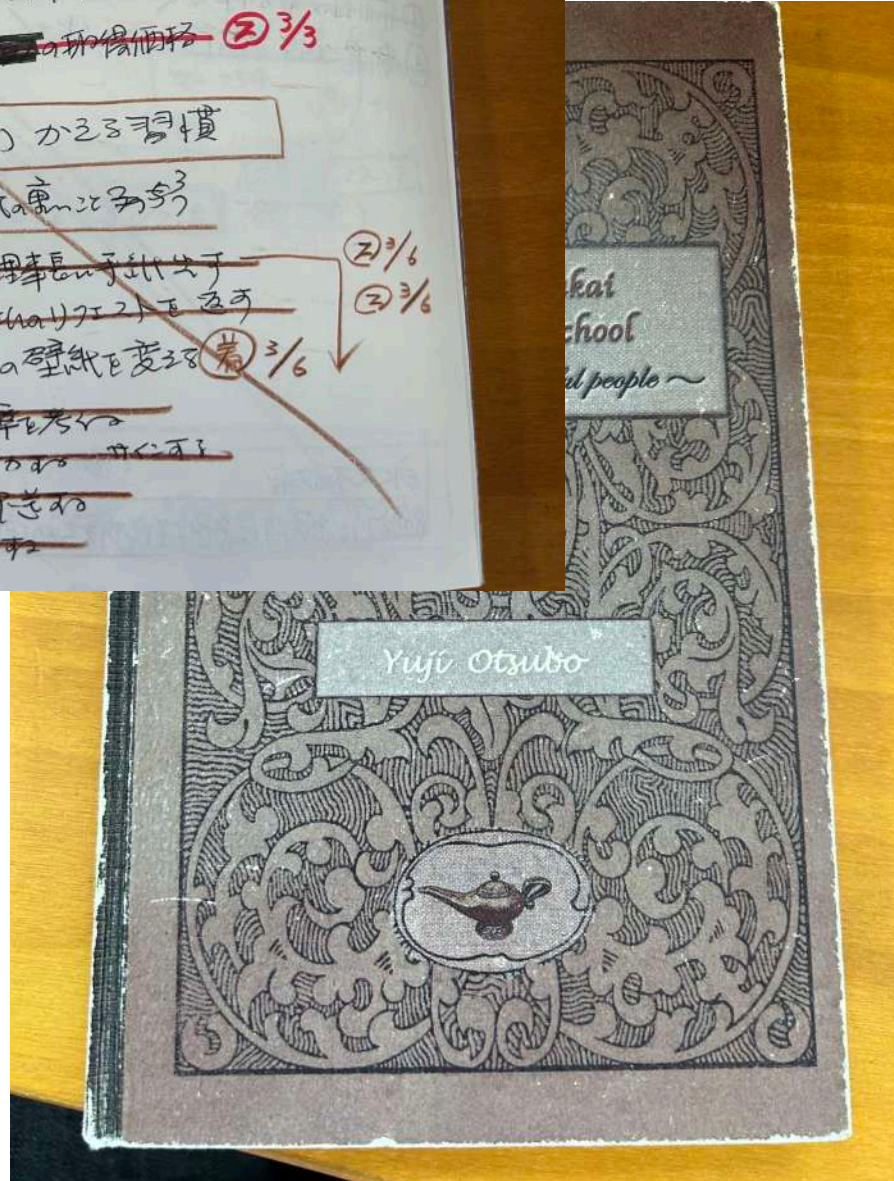
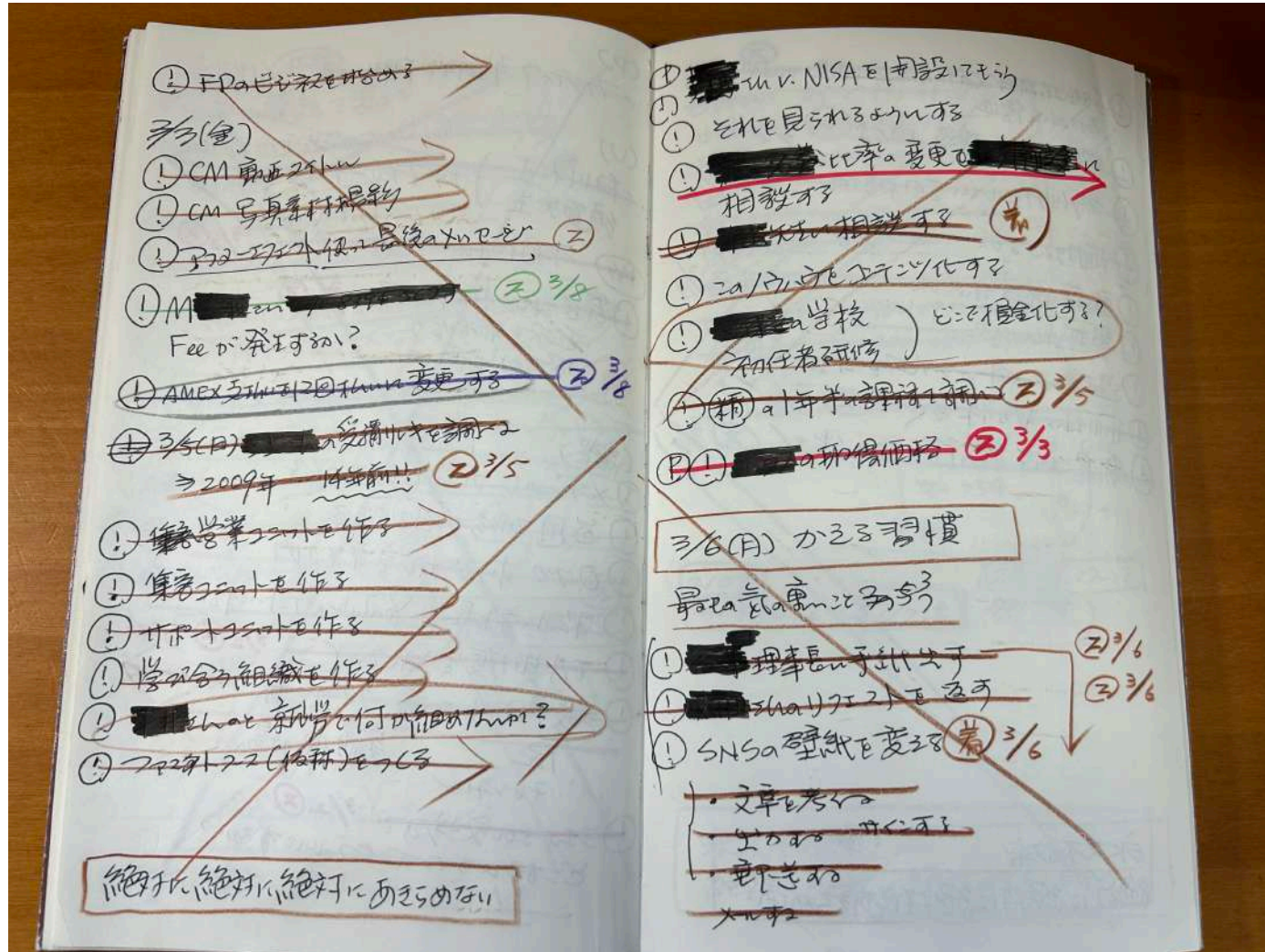


# 天才ノート





# 神様ノート



**問題はそれが発生したのと同じ次元では決して解決できない。(アインシュタイン)**



# 本日の流れ

夢を叶える手帳術～計測できるものは改善できる～

天才ノートと神様ノート

成長マインドセットと証明マインドセット

# 成功したあとどうするか

成長マインドセットと証明マインドセット

コロンビア大学心理学者

ハイディ・グラント・ハルバーソン

# 成長マインドセット



# 証明マインドセット



# 保険業界に オンラインビジネス革命を！





# 自分で調べてみた



**障がい者の良質な  
雇用を創出する**



ソーシャル

ワークシェアリング

ソーシャルワークシェアリングとは  
**障がい者に良質な雇用を確保**する  
こと。障がい者は仕事を通して働く  
喜びを得、またお金の不安から解  
放される。

仕事をシェアする「健常者」側も  
また、より生産性の高い仕事にシ  
フトして社会全体が豊かになる。

# 障害者雇用の状況

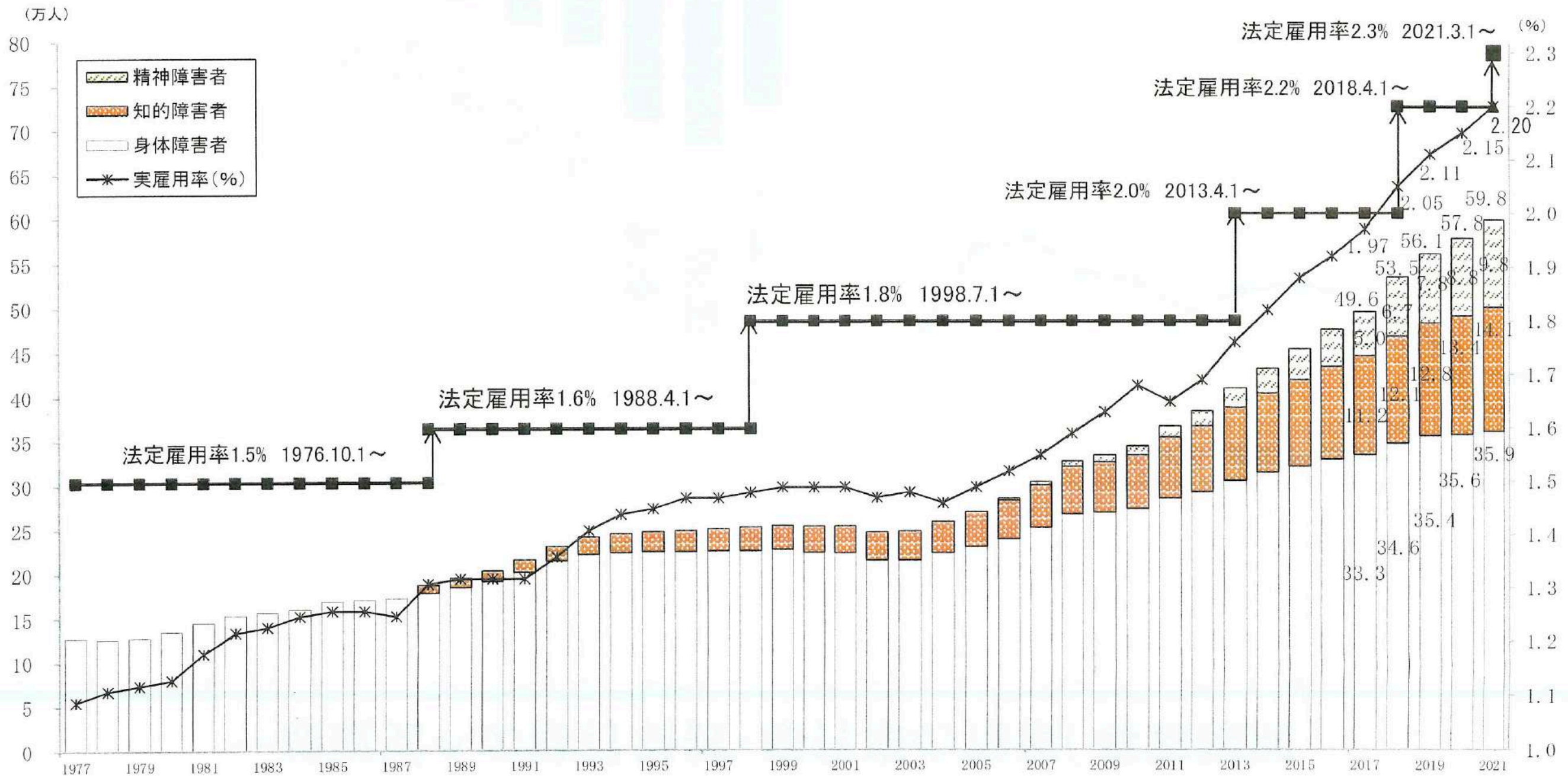
(2021年6月1日現在)

## ○ 民間企業の雇用状況

**雇用者数 59.8万人** (身体障害者35.9万人、知的障害者14.1万人、精神障害者9.8万人)

**実雇用率 2.20%** 法定雇用率達成企業割合 **47.0%**

○ **雇用者数は18年連続で過去最高を更新**。障害者雇用は着実に進展。



出典: 障害者雇用状況の集計結果

# 自分で立ち上げてみた





ビジョンを信じて  
行動し続けよう



感謝を込めて

「5つの成功ツール」プレゼント

