

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。

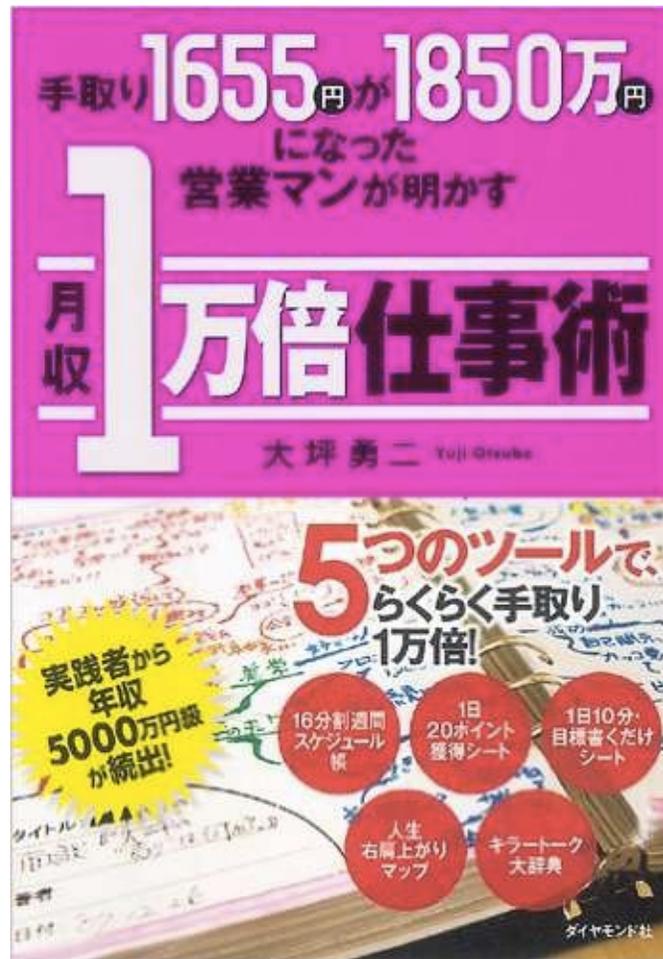
■ プロフィール

【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）

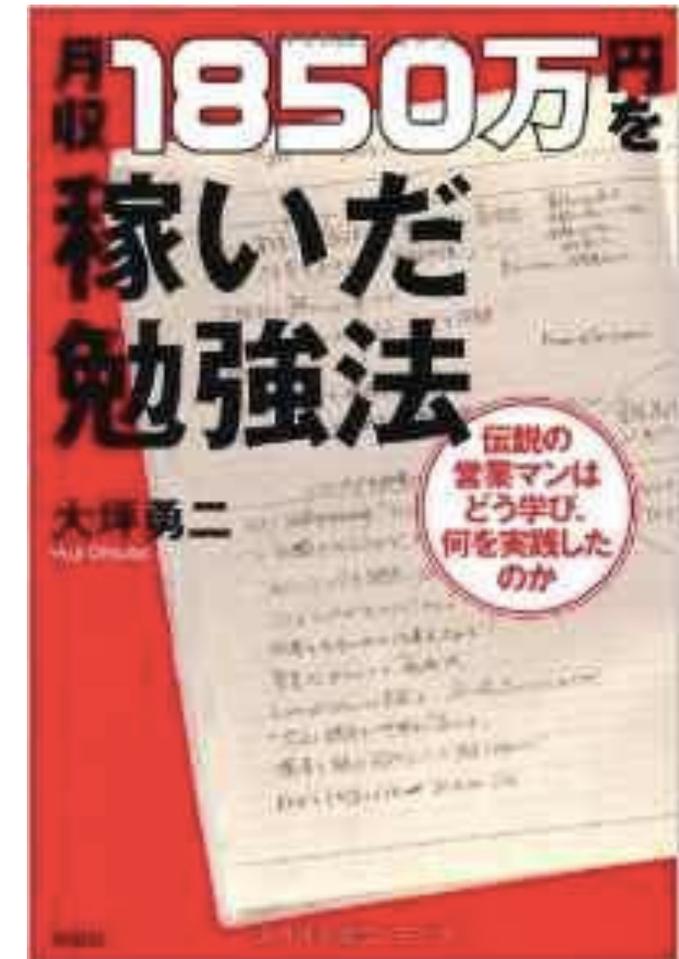
■主な著書



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。



ようやく見つけた職は、
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



**「自殺に向かっただの一歩を
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 appointments are organized by day of the week, with horizontal lines separating the days. The entries are as follows:

Day	Time	Name	Duration
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~	顧客との面談				
13:00~					電話 入れ
15:00~					予備
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 コンペション ヒヤック	品川電機 見積提出 & チェン
通商 見積提出 & チェン	花江産業 見積提出 & チェン	堀商 打合せ (アサヒ)
岩本商 打合せ (アサヒ)	日本橋環 打合せ (アサヒ)	南通商 見積提出 & チェン
水落理 ご契約	宇通貿易 ご契約	香山不 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・テレホンなどのコア業務に集中。心配事は常に1度の「ひとり作業会議」(16:00-17:00)でまとめて処理しよう

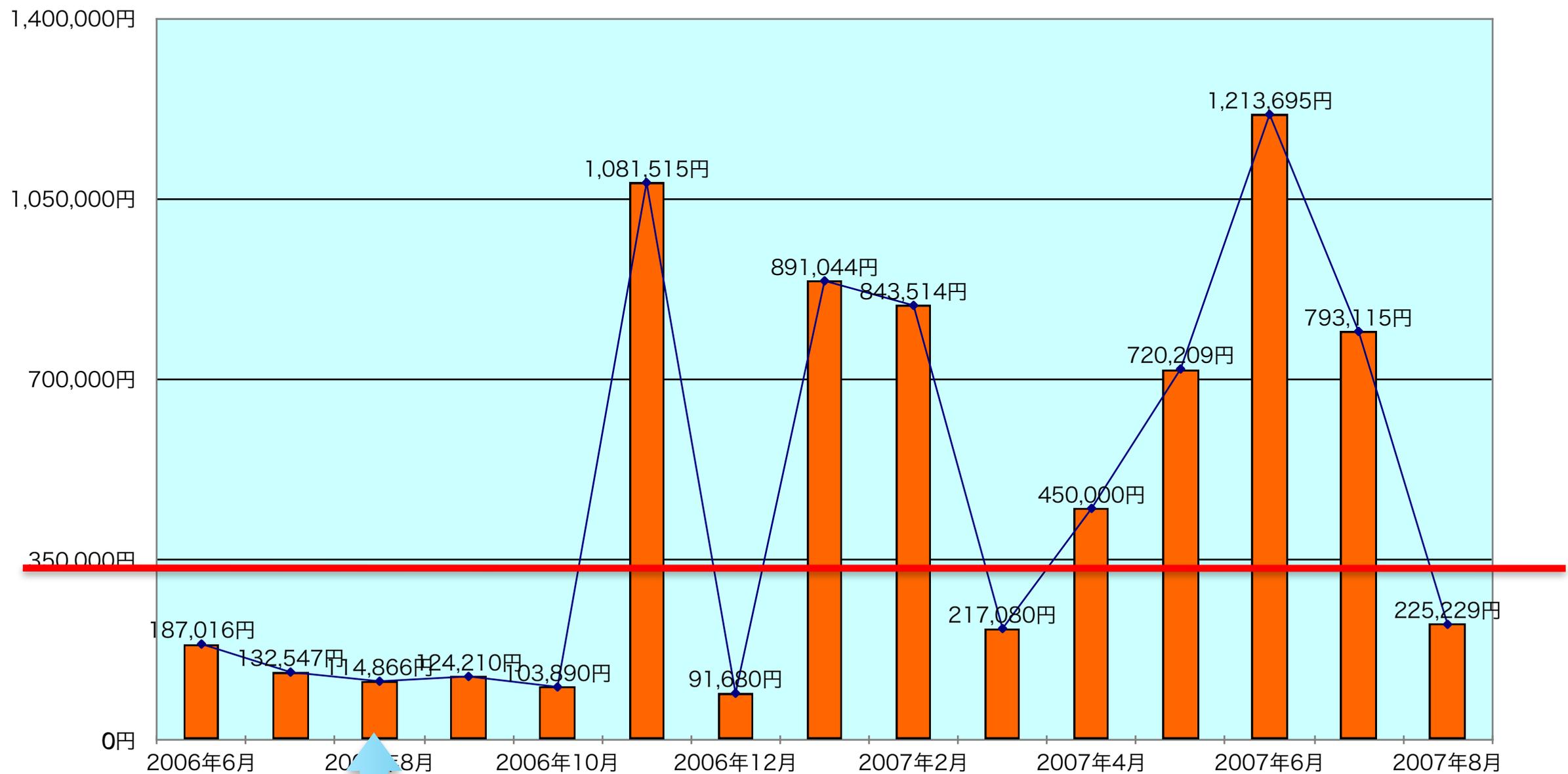
MON 14 TUE 15 WED 21

(株)マイダ 打合せ (アサヒ)	学業会議
国際 コンペション 打合せ (アサヒ)	契約整理 処理
芝田エウ 打合せ (アサヒ)	米国 スケジュール & 集中アポイント
契約分 現業書 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.				

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 元気があらん

大変だ! 足りない!! 何をする?!

14p

11.	X-IV返信(5件)	1p	14	6
12.				
13.				

手持ちの手帳でやると...

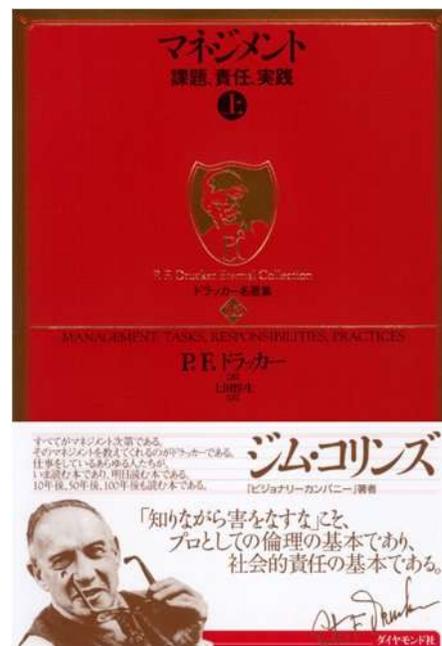
ポイント 20p

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

※「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

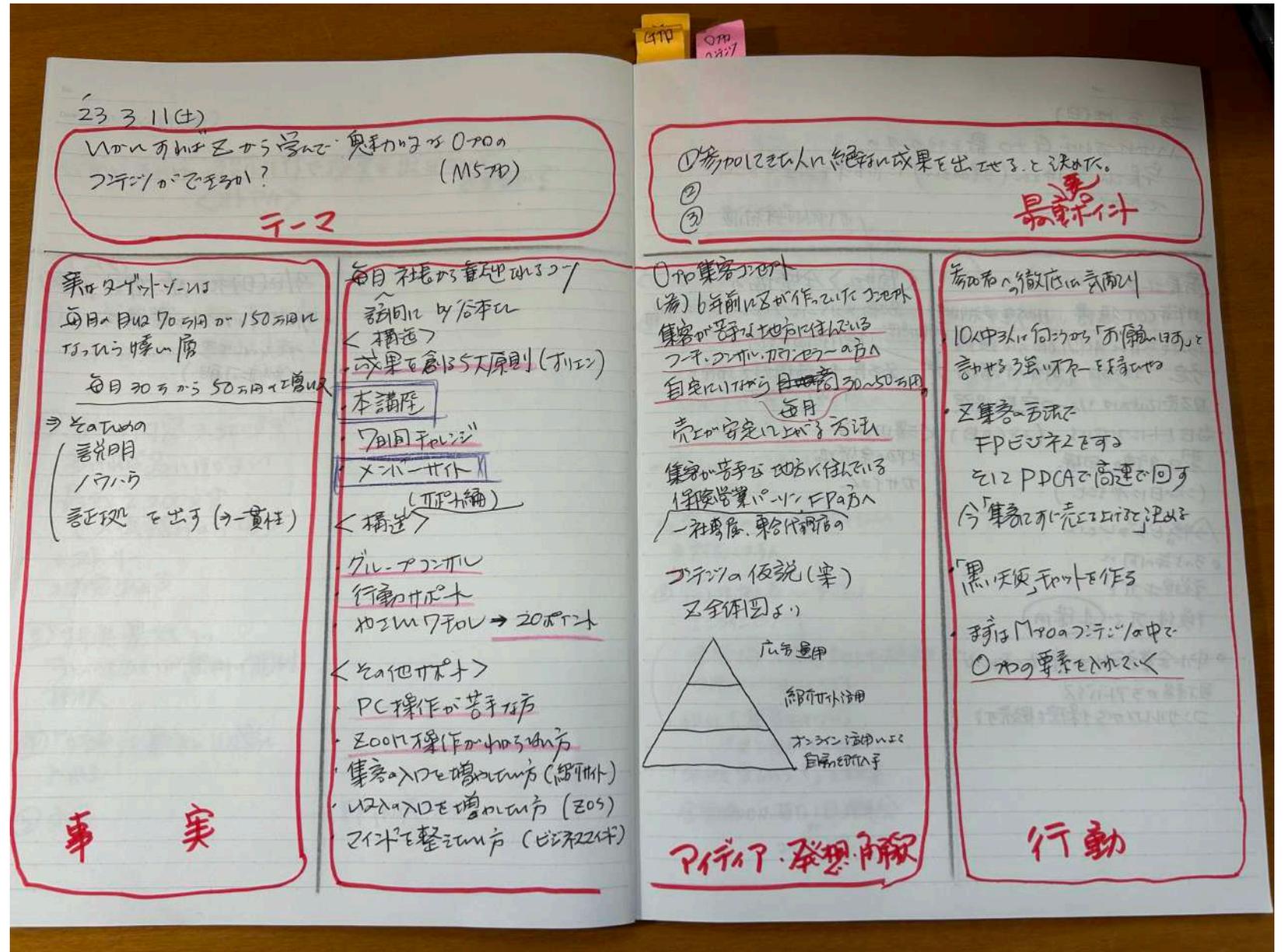
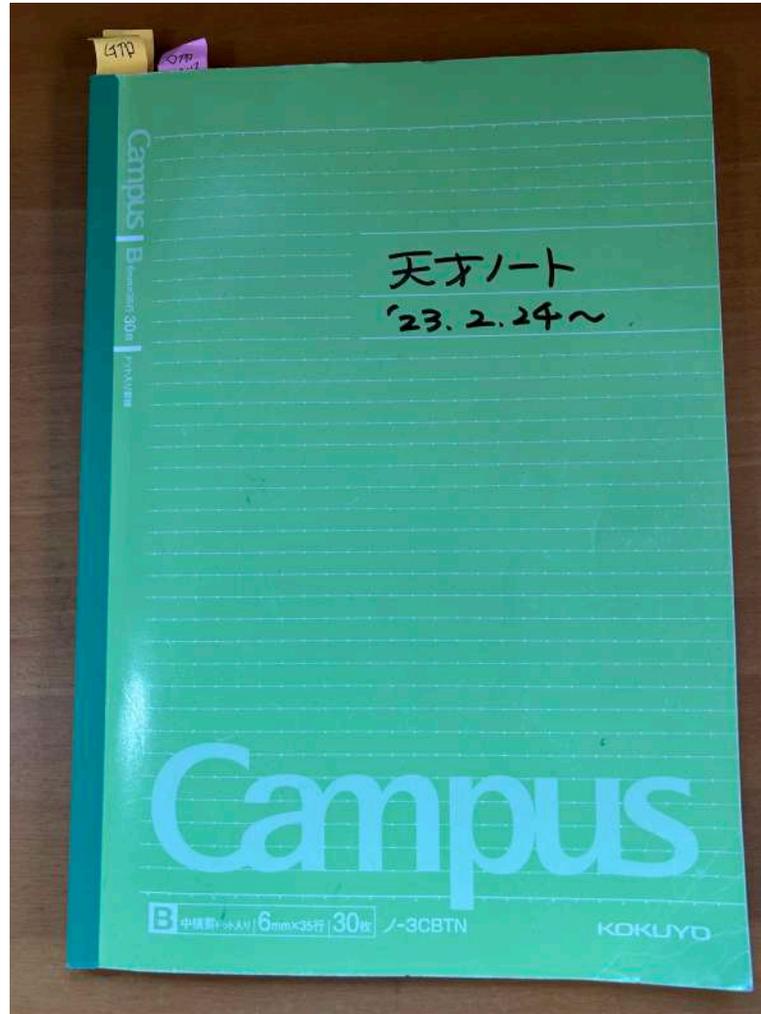
本日の流れ

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

天才ノート



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

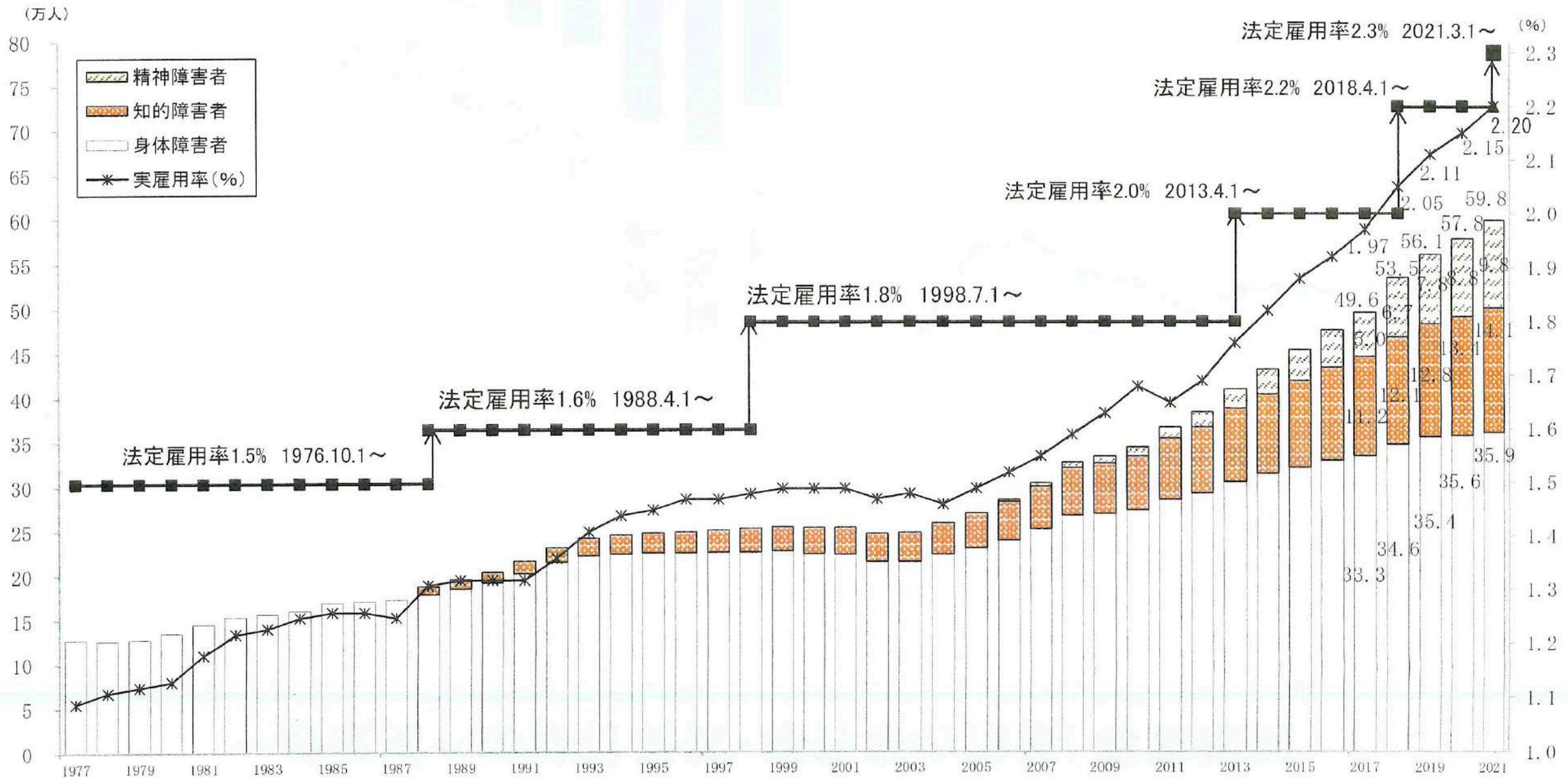
(2021年6月1日現在)

○ 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

