

ウィークポイントを知ることが、「魅力的なあなた」への第一歩

# あなたの傾向と対策がわかる 魅力診断シート

MLM マスタートレーニング 村上智彦

<http://www.mlm-idtraining.com>

本資料の無断利用、転載は固く禁じます。  
不正利用が判明した場合は著作権法に則り、適切な処置をさせていただきます。

Copyright © 2009 MLM Master Training All Rights Reserved.

<http://www.mlm-idtraining.com>

何気ない普段の行動の中に、自分の傾向が潜んでいるようです！

どうすれば魅力的になれるのか改めて考えてみるだけで、人間関係も、自分自身もい  
い方向に変わり始めます！

チェックシートを参考に、自分自身を見つめ直してみましよう！

A～Gの各項目で、当てはまるものをチェック！当てはまった数が多い項目（A～G）ほど、あなたはその傾向が強いということです。下のアドバイスを参考にしつつ、チェックがついた箇所を意識的に改善していけば、確実に「魅力的なあなた」に近づけるはずです。

さあ、今すぐやってみましよう！

## 質問 A

- 新しいものにチャレンジするのは億劫だ
- 「表情がない」「怒ってるの？」「何を考えてるのか分からない」と言われることが多い
- 会議やミーティングなどで自ら発言しない
- 他人の喜びを素直に喜ばず、他人の失敗に喜びを感じてしまいがちだ
- 「お金がない」「時間がない」「自信がない」など否定的な言葉が口癖である
- 「でも」「いや、それはね」「しかし」が口癖でなかなか肯定しようとならない
- 電車で席を譲りたいと思っても、思わず寝たふりをしてしまう

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 B

- 目標とする人物が思い浮かばない
- 人の成功を喜べない
- すぐなにかと比較してしまう
- 何か不祥事があると「ほらみたことか」と思う
- 車なんて乗れば良いと思ってしまう
- どうせ私なんてと思ってしまう
- 負けたくないが口癖である

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 C

- バイキングに行くと、もとを取ろうとする
- この上司の派閥に入っておけば OK だと思ふことがある
- 目上の人にペコペコし、部下には横柄になってしまう
- 人づきあいのポイントは自分にとって得かどうかだ
- 友人の結婚式にお金がないからと欠席したことがある
- 見返りを期待してプレゼントしたことがある
- 「冷たい人」と言われたことがある

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 D

- 他人の失敗に、ついつい口うるさく言ってしまう
- 物事や人の長所よりも短所が目についてしまう
- 自分の意見が通らないと腹が立つ
- 褒められるより裁かれて育ってきた
- 自分のことが好きになれない、自分のことが嫌い
- 何でも白黒つけたがる
- 相手に要求してしまう

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 E

- 人からどう見られているか、人の評価が気になる
- これをやれば褒めてもらえるかなと思ってやる
- 当たり前をやっていることでも褒められたい
- ついつい自慢話をしてしまいがちだ
- すごいと言われたい
- 同僚の評価が気になる
- 必要以上に自己アピールしてしまいがちだ

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 F

- カラオケで「うまく歌えないかもしれないけど・・・」などと言ってしまう
- 家族に「おはよう」と挨拶しない
- 「ありがとう」と最近言っていない
- プレゼントを直接渡せない
- 会話をしているときの間や沈黙が怖い
- 目を見て話をするのが苦手だ
- 交流会や名刺交換会に行くのが苦手だ

\_\_\_\_\_ 個

## 質問 G

- 今年に入って新しい映画、音楽を見聞きしていない
- いつも同じお店に行ってしまう
- 失敗するのが怖くて新しいことに取り組めない
- 部下と過ごすよりも目上の人と過ごすほうが楽
- 自信がないが口癖だ
- 新しい仕事を与えられると不安になる
- 挑戦できることより安定が好き

\_\_\_\_\_ 個

さあ、いかがでしたか？

あなたはもしかしたら、実際にチェックしながら、すでに自分自身の傾向をなんとなく理解しているかもしれません。

チェックの数が一番多かったのは、A～Gのうちどれでしたか？それぞれの結果に合わせて、傾向と対策を確認してみてください。そして、今日からの心構えや行動に取り入れてみてください。

### 質問 A にチェックが多かったあなたは・・・「シラケ」症候群

日常の中で無関心、無感動、無表情になる傾向があります。これはシラケることによって、「私がレベルが高いのだ」と周りに誇示する心の表れです。そして、情熱がない、なかなか肯定しない、まず否定から入るというのも特徴で、「どうせ」「そんなこと言ったって」が口癖です。

対策・・・「参加」不足の傾向があります。無表情でテレビを見ている人は、テレビにリアクションしてみてください。まずは、小さなことから参加してみましょ。少しだけ感情移入をしてみる、その気になってみる、気持ちを少し傾けてみることから始めましょ。

### 質問 B にチェックが多かったあなたは・・・「妬み」症候群

「本当は得たい、でも得られない」「自分も欲しい、だけど無理だ」と、人は得られないもの、手に入れられないものを要らないものにする傾向があり、それが「妬み」につながります。

対策・・・「憧れ」不足の傾向があります。子どもの心に戻って、欲しいもの、得たいもの、なりたい姿に素直に憧れることです。常に「そうなりたい」と思い、それに向かって自分を高めようとしてみてください。きっと人相が変わってきますよ！また「負けたくない」が

口癖の人は、相手と「勝負する」という意識から、相手のいいところを素直に「教わりたい」に変えてみましょう。

### 質問 C にチェックが多かったあなたは・・・「損得勘定」症候群

損か得かの損得勘定を考えながら行動することが多いようです。もちろん損得勘定をゼロにすることはできませんが、度が過ぎると人間関係に「潤い」を失います。

対策・・・「情」不足の傾向があります。損得勘定を 25%未満にし、75%は情、友情、人情、愛情をもって、表情豊かにコミュニケーションをとることで「潤い」が出てきます。あなたは損得ばかり考えている人を好きになりますか？具体的には、相手の話の内容にあなたの表情をリンクさせて、全身で受けとめてみてください。

### 質問 D にチェックが多かったあなたは・・・「裁き」症候群

裁き、怒り、叱り、自分の考えの枠にはめる傾向があるようです。それは「みんなが自分と同じであって欲しい」という心理傾向です。これは、自分に対する「裁き」と、他人に対する「裁き」とがあります。

対策・・・「興味」不足の傾向があります。相手に対して、いきなり自分の考えの枠にはめず、裁かずに「なぜだろう？」と、まず興味を持つことです。口調も表情も変化し、深みのある人になっていきます。

### 質問 E にチェックが多かったあなたは・・・「欲しがる評価」症候群

必要以上に評価を求める、欲しがる傾向があるようです。重症になると、自分が求めている評価が得られないと、他人や立場の弱い人を否定することで自分を持ち上げてしまうというケースも見られるので注意！また必要以上に評価を求める人は、「人気者」にはなれても、「人望」は得られません。

対策・・・「与える評価」不足の傾向があります。「すごいと言ってほしい」を「すごいねと言ってあげる」人になり、常に相手を承認したり、評価する人を目指しましょう。あなたがたくさん評価を与えれば与えるほど、あなたに返ってきます。

### 質問 F にチェックが多かったあなたは・・・「照れ」症候群

照れの正体は「自意識過剰からくる勘違い」です。また、傷つくことへの防御反応です。人は皆、自分のことに夢中です。さほど他人には関心がありませんし、勝手に照れられるとこっちが辛くなります。

対策・・・「表現」不足の傾向があります。みんな、さほど自分には興味がないのだと思い、照れを表現に変えてみるのです。職場の朝礼で発言してみてください。カラオケに行ったら、一番に歌ってみてください。交流会に行ったら、自ら声をかけてみてください。場数を増やしてみることがポイントです。

### 質問 G にチェックが多かったあなたは・・・「保身」症候群

困難なことや新しいものにチャレンジすることよりも、リスクや責任を避けて、現在の自分の地位や名誉、安全など保身に走りがちです。

対策・・・「挑戦」不足の傾向にあります。成功の反対は失敗ではなく、平凡です。勇気を持って保身から挑戦へシフトしてみてください。困難な物事、新しいことに立ち向かってみるのです。職場や地域での責任ある立場を引き受けて、リスクまでも背負ってみてください。新しい企画を提案し、チャレンジしてみてください。「何をするか」ではなく「誰がやるか」の“誰”の深みが増します。

## もっともっと魅力的なあなたが、 もっともっと現場で成果を上げるために

MLM マスタートレーニングでは、あなたがネットワークビジネスのディストリビューターとして成功し、夢や目標を現実化するために必要な実践コミュニケーションスキルの習得を目的としています。

ただ聴くだけの講演やマインド重視のセミナーとは全く異なり、実際にその場でやってみて、身をもって失敗し、具体的なツボとコツを学んでいただきます。

耳障りの良いことばかりではなく、ときには厳しくトレーニングしていますので、本気で成長したいと思っていない方にとっては、もしかしたら向かないかもしれません。

しかし、そのような実践的な訓練の場を通じて、あなたはディストリビューターとして、さらにトップリーダーとして、様々なコミュニケーションの現場で成果を出すスキルを身につけることができます。

“わかる”だけでなく、“できる”ようになっていただきたいのです。

想像してみてください。

もしあなたにとって、新規メンバーの獲得やグループの成長を、今の3倍以上に加速させることができたなら、あなたの成功どれくらい早くなりますか？

あなたがネットワークビジネスで夢や目標を叶えるには、現場で使えるツボとコツをたくさん仕入れる必要があるのです。

それでは、MLM マスタートレーニングでは、一体どのようなツボとコツを身につけることができるのか。

実は、97%以上のディストリビューターの共通の悩みは、次の2つしかないのです。

1. 新規メンバーのスポンサリングができない
2. ダウンラインが動いてくれない

MLM マスタートレーニングでは、上記の2つの主な課題を実際の現場で解決していたくためのトレーニングプログラムを用意しています。次のコンテンツは、その主な内容例です。

#### ✚ アテンションとアプローチ

相手の心を惹きつけ、心の扉をひらく方法を身につけます。

一方的に、商品やビジネスの可能性を伝えるのではなく、まずは相手の好奇心を呼び覚まし、安心と信頼の人間関係を築くことによって、相手の心への響き方は180度変わり、聴く態勢をつくってもらうことができます。

#### ✚ 質問の達人になる

ラポール(信頼関係)を築くために、4つのクエスチョンコードを用いた効果的な質問話法を身につけます。

”相手の話を聴く”、”会話はキャッチボール”などの表面的な考え方ではなく、相手から問題意識を引き出したり、商品やビジネスのもたらす可能性を想像させたりすることができ、相手から”やりたい”、”買いたい”と言ってもらうことができます。

## ✚ アクションとストーリー設定

ただ”伝える”というだけでなく、プロスペクトやメンバーに”行動してもらおう”方法を身につけます。

コミュニケーションの目的は、1人1人の心の中の潜在意識を呼び覚まし、情熱とエネルギーをもった行動を促すことです。

さらに、ビジネス活動が好調なときもあれば、不調なときもあるというストーリーをあらかじめ想定し、それに合わせた行動を習慣レベルにまで落とし込むことにより、モチベーションの継続が可能となります。

## ✚ ミラーの法則

あなたの魅力がより効果的に伝わるように、”立場の恩人になるチカラ(ミラーの法則)”を身につけます。

自分自身をティーアップしたり、周囲を落とすことによって、自分の権威や実績を誇示するのではなく、相手の気持ちや立場を尊重し、意識を自分から相手に移すことによって、後から思わぬ形で恩恵を受け、グループの拡大が加速するケースが多くなります。

## ✚ 魔法の言葉

相手の心の扉をひらくうえで最も大切な安心感を与える”IF 話法”を身につけます。

「もし・・・だったら」「たとえば・・・としたら」などの言葉を使うことによって、相手の価値観を否定せず、安心感を抱かせることができます。

さらに、商品やビジネスの可能性を相手に想像させることができ、決断を促すことができます。

## ✚ 実際の現場で成果を上げる方法

現場での機転と応用力を磨きます。

変に緊張してしまったり、苦手意識があったり、妙にハイテンションになってしまったりして、楽しいはずのコミュニケーションに恐怖心を持ってしまう人が多いですが、あなたにもそんな時がありますか？

具体的なコミュニケーションの場面や相手による接し方の違いが分かると、感情のコントロールや言葉の使い方が変わり、あらゆる場面で豊かな人間関係を築くことが可能となります。

## ✚ プロスペクト発見とアポイントメントの達人になる

ネットワークビジネス成功の鍵ともいえるプロスペクト発見とアポ設定の方法を身につけます。

プロスペクトの数が少ないと、とにかく手当たり次第伝えたいと思うかもしれませんが、しかし、相手の興味や関心のレベル、あなたとの信頼関係のレベルによって、その人が本当にプロスペクトなのかどうかを見分けることが大切です。

さらに、たとえば電話でアポをとる時でも、電話での興味づけの仕方によって、実際に会ったときの伝わり方が全く変わります。

## ✚ アプローチの秘訣

相手とのラポール(信頼関係)を一瞬で築く方法を身につけます。

たとえば、プロスペクトに商品やビジネスの可能性を伝えるとき、相手とのラポールを築けていなければ、つまり相手の心の扉が開いていなければ、どんなに情熱をもって言葉巧みに話しても、プロスペクトの心に響かせることは難しいでしょう。出

逢ってから一瞬で、相手の心の扉を開くツボとコツを身につけることによって、あなたのビジネスの広がりや想像をはるかに超えることでしょう。

#### ✚ 問題意識を引き出す秘訣

相手から健全な問題意識を引き出す方法を身につけます。

よく見受けられるのは、問題意識を与えようとする事です。この場合、ほとんどの相手はカチンときて、心を閉ざしてしまいます。あるいは、問題意識を引き出さなかった場合、相手は一通りの話を聞いた上で、”いま”決断しなければならない理由が見当たらず、”考えます/検討します”で終わってしまいます。

もしあなたが、問題意識を引き出すことができれば、最終的に相手が自ら決断し、”欲しい”、”やりたい”という行動を促すことができます。

#### ✚ プロスペクトに希望と可能性を描かせる秘訣

プレゼンテーションを通して、プロスペクトに商品やビジネスの可能性を描かせる方法を身につけます。

会社の歴史や商品の解説、比較、マーケティングプランを、カタログやパンフレットを使って一方的に伝えてしまうと、頭で理解はできるかもしれませんが、”感動しない/心が動かない”という状態になってしまいます。

相手にとって、その商品やビジネスを使うことによってどのようなメリットがあるかを、映像として想像してもらい、サクセスストーリーとして相手の心から引き出すことによって、あなたの商品やビジネスから離れられなくなるでしょう。

#### ✚ クロージングの秘訣

相手の同意を重ねる”YES 話法”とクロージングの流れを身につけます。

誰でも、他人から何かを迫られるというのは心地よい感覚ではありませんね。ネットワークビジネスのトップ1%の成功者たちは、クロージングの本来の目的が、自分の商品やビジネスや人生観を無理に押し付けるのではないことをよく理解しています。

そして、本当のクロージングとは、相手に新しい商品やアイデア、利益を紹介し、その具体的な使い方や活動の方法を選択してもらうということなのです。ディストリビューターの99%ができず、あなたの成功のために最も重要なクロージングを身につけてください。

#### ✚ 反論処理の秘訣

利益の再確認と勇気づけの方法を身につけます。

実は、相手から断られるパターンは大きく分けて10パターンあります。その1つ1つの断り文句すべてに、丁寧に”YES, BUT”話法によって反論する方がほとんどですが、それはむしろ逆効果と言えるでしょう。相手から断りの言葉が出る場合、その大半は決断の後押しを求めているにすぎないのです。

”YES, IF”話法を使って、相手の利益の再確認と勇気づけを身につけることによって、あなたはトップリーダーへの階段を最速で上ることができるでしょう。

#### ✚ 成功するトレーニング法

一時的な”わかる”や”できる”ではなく、身につけたスキルを永続的に実行し反復できるようになるために、日常的にできる効果的にトレーニング方法を身につけます。

一般的な講演会やセミナー、勉強会で多いのは、”一時的な成長”にとどまってしまふという現実です。あなたがトレーニングを受ける目的は、成功のためのエンジンですから、”一時的な成長”を”永続的な成果”へと変えるためには、習慣・反応・行動レベルにまで落とし込む必要があります。

忘れたくても忘れられない無意識レベルにまで染み込ませることによって、成功が現実となるのです。

#### ✚ ストレスやスランプを解消する方法

あなたが日々のビジネス活動の中で感じる、ストレスやスランプを解消する方法を身につけます。

そもそもストレスやスランプを感じるということは、あなたが自身の変化や成長をプラスに解釈できていないということを意味します。別の言い方をすれば、”現状維持”や”今のままがいい”、あるいは”完全主義”や”成長への謙虚さ”を持っていない人ほど、ストレスやプレッシャーを感じやすく、スランプに陥りやすい傾向があります。

あなたがより高い夢や目標を現実のものをするために、思い切って物事の解釈を変えれば、毎日が楽しくてしょうがなくなるでしょう。

#### ✚ 次から次へと出逢いをつくる仕組みのチカラ

商品やビジネスに興味のあるプロスペクトを惹き寄せる仕組みづくりを身につけます。

多くのディストリビューターの悩みの1つは、友人や知人に一通り伝えた後、新しい出逢いをつくる時間と余裕がないということです。ネットワークビジネスで成功するには、より多くのプロスペクトとの出逢いを、いかに早く実現するかが大切な要素になりますから、仕組みのチカラはあなたの成功を間違いなく加速させます。

#### ✚ インターネットを用いた成功戦略

インターネットを活用したプロスペクト発見とグループ拡大の方法を身につけます。

ネットワークビジネスでは、オンラインでのリクルーティングやビジネス活動は、法律上で制限されています。しかし、直接的なビジネス活動ではなく、半永続的にプロスペクトを発見し続ける仕組みや、リーダーが多くのメンバーに向けての情報配信に関して、インターネットは想像をはるかに超える可能性が秘められています。

#### ✚ 逢う前から相手の性格や価値観を知る方法

相手の誕生日を用いて性格を見極める方法を身につけます。

もし実際に逢う前に、相手の性格や価値観、どのような言葉が響くのか分かっていたら、どうでしょうか？この素質論を活用する方法は、一般に動物占いにもつながりますが、もっと本質的なものです。ネットワークビジネスだけでなく、あらゆる人間関係の構築に役立つでしょう。

夢や目標を必死に追いかけるディストリビューターのあなたに、なんとしても確実に成功していただきたい。そんな思いを現実のものとするために、私たちは MLM マスタートレーニングを開催しています。

あなたがネットワークビジネスでの成功を現実のものとするための、具体的なツボとコツを仕入れてください。

まずは、こちらから無料メールマガジンへご登録ください。

<http://www.mlm-idtraining.com/>

いまご登録いただくと、特別レポート「10人中9人を新規スポンサリングする魔法の言葉の使い方」を公開していますので、併せてご覧ください。

村上智彦