

# 独立自営業の皆さまにご質問

**Q.社長や上司がいたときに比べて  
自分自身への指示命令のレベ  
ルや量は…**

**A. 段違いにUPした。**

**B. ほぼ同じ。**

**C. DOWNした。**

**Aタイプ以外は、独立してはいけません！**

臥龍は、25～30歳まで、今なら間違いなくブラック企業と呼ばれるくらいに厳しいコンサル会社に在籍していた。

30歳の独立後、そのブラック企業の上司以上に厳しい負荷を、自らに掛け続けてきた。

# ●上げるのは常に自分！

臥龍や地区世話人は認定コンサルタントの売上や働き甲斐を1ミリも上げることは出来ない！

「上げるのは常に自分！」だからだ。

但し臥龍は、日本一の王道コンサルタント道の存在を示し、その道を歩むあり方とやり方を習得する環境は用意できる！

# ● 三カ月で習慣は出来る！

自分に負荷を掛け続ける習慣

先ず「やる」と言っちゃう習慣

楽な道と困難な道、

躊躇なく困難な道を選ぶ習慣

言い訳ゼロの習慣

自分を甘やかす習慣、

やるべきことを先送りする習慣



# ●「実践マニア」七つの習慣

1. 毎月10名以上の方と名刺交換をしている。目標は20名以上。  
そして、名刺交換した方を  
情報発信のリストに加えている。

# 良いご縁を渴望していた！

角 田 識 之  
Sumi da Nori yuki

自 宅：広島市西区己斐上 [redacted]  
〒733 TEL (082) [redacted]



Gaia Synergy Association  
**G.S.A.**

代表取締役  
ネットワーキング・プロデューサー  
角 田 識 之

株式会社ハイネット  
広島市西区己斐上 [redacted] (〒733)  
TEL (082) [redacted] FAX (082) [redacted]



Gaia Synergy Association  
**G.S.A.**

代表取締役  
ネットワーキング・プロデューサー  
角 田 識 之

株式会社ハイネット  
広島市南区京橋町 [redacted] (〒732)  
TEL (082) [redacted]-4150 FAX (082) [redacted]-4151

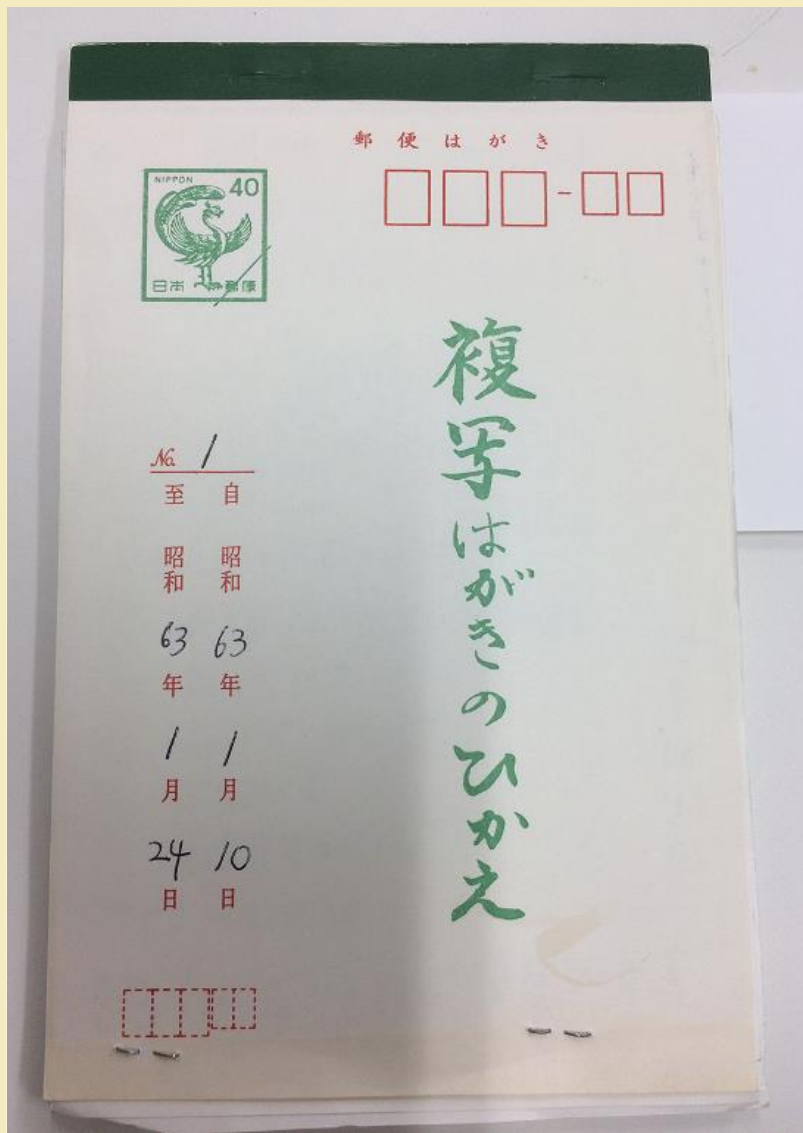
# 創業時はないない尽くし

自宅が事務所、法人になっていない、スタッフゼロ、お金もない

法人化した

事務所を出した、  
電話番号は「4150=良いご縁」<sup>6</sup>

# 葉書から始まる黄金の雑談



坂田成美様 5.63.1.10

わたくしの高いの師、太田琴彦先生より  
人肉関係は接触であり、接触の方法には  
声の接触(電話)、手紙の接触、身体接触(訪問)があると  
教えるれ、ハガキを習慣として六年余り

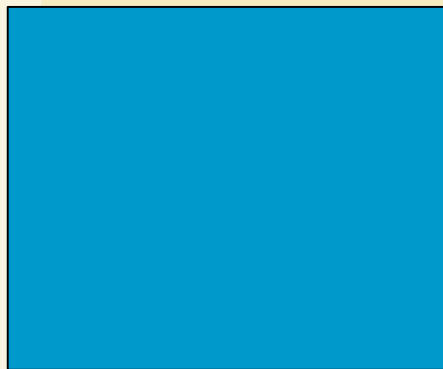
昨年は坂田先生と出会いハガキ道を知り、  
生かされし感謝の六行行、則ち「相手のまよびを自らの  
まよびとすることの六行回定実践誓願に大きな心算を  
吹き込む、複写ハガキを始めるに当り、その記念の  
第一号を坂田先生に心を込めて書かせて頂き  
ました。ありがとうございます。 六行行 拝

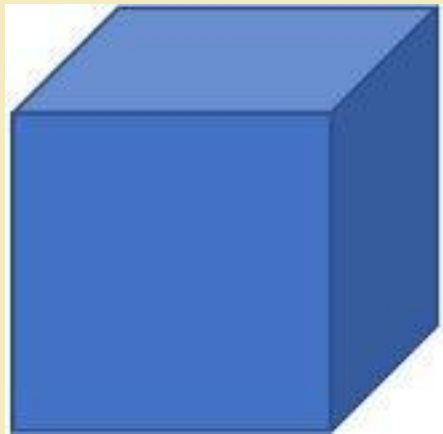


# 点·線·面·立体

点 ●

線 

面 

立体 



# 柳生家の家訓

小才は縁に出会って縁に気付かず  
中才は縁に気付いて縁を生かさず  
大才は袖触れ合う縁をも生かす



「吾亦紅に雀」は柳生家独占紋

# 点を人脈(人脈)にしていく!

名刺交換

↓  
縁に感謝し、葉書を書く

↓  
お会いし「黄金の雑談」

↓ → 会を紹介いただく

「黄金の雑談」&「気にしていること  
の見える化」で、関係性を重ねる!

## ●「実践マニア」七つの習慣

2. 週に1回以上は、ブログやメルマガや動画などの情報発信をしている。目標は週3回以上。但し、ブログ、メルマガには思った以上に営業効果はない。目標定員の10%以上あれば合格。ネット上で「知っている関係」を創り、営業はあくまで個別メッセージや個別対面が基本。

# ●「実践マニア」七つの習慣

3. 自分への信頼関係を高めていただく「コミュニティ」を創る。あるいは、自ら定めた「重要リストホルダー」との人間関係を深める努力をしている。

## ●「実践マニア」七つの習慣

4. 「感動経営コンサルタント」専用のホームページを開設している。教育研修講師や士業とイメージが混在したホームページだと、お客様単価が上がり難い。その前提として、「感動経営コンサルタント」としての分かりやすい屋号が必要  
(例: 佐々木感動マーケティング、東松感動経営サポートなど)。

## ●「実践マニア」七つの習慣

5. 学んだことを活かした講演・講座・セミナー・教育・コンサルなどの新規募集案内をホームページに毎月1件以上アップしている。目標は月2件以上。ベストは、GR（臥龍ランデブー）した後1週間以内にその都度アップしている状態。なお、ヒットするキラーコンテンツ磨きも重要だ。

# ●「実践マニア」七つの習慣

「出会い→情報発信→コミュニティ→  
フロントセミナー→バックエンド」の  
「勝利の方程式」を磨き続ける。

特に、コンサルティング受注をバック  
エンドとした場合は、フロントセミナー  
では人数は要らない。企業発展を切望  
している社長で集めないと「決まる空気  
感」は生まれないので、要注意。



# ●「実践マニア」七つの習慣

6. 12か月先までの行事予定を企画し、6か月以内行事は全てホームページにアップし、開催3か月以内に損益分岐点を超える「1263」のリズムを維持し続けている。

# ●「実践マニア」七つの習慣

7. GR24（臥龍ランデブー一年24回以上）を実践し、自らの身だしなみ、表情、振舞い、言葉が「臥龍二世、おんな臥龍」に相応しいものであるかを、観察し、修正する習慣を持つことで、いつ達人、名人クラスの経営者に逢っても「師匠オーラ」で魅了できる日頃の一貫性を保ち続けている。

# ●「実践マニア」七つの習慣

結果、お客様単価と売上発生日が  
増え続け、確実に銀メダル  
(年商3000万) 超えの軌道に  
入っている。

# ●「実践マニア」七つの習慣

臥龍は、このサイクルを猛スピードで回転させてきた。人に教えてみないと、通じるかどうかは分からない。通じなければ、修正すればいいだけ。リスクを恐れない、失敗を恐れない、49の失敗の上に51の自信が生まれる。先ずやってみること！

# ●「実践マニア」七つの習慣

そして、平行して「言霊磨きの五行」と企業進化道場で使用している「根本信念シート2枚」の継続練り上げを確実に実践した。数多いチャレンジの成功率を高めるには「言霊磨きの五行」が欠かせない。何故なら、究極は「何を言うではなく、誰が言うか」の世界になるからだ。

# 感動経営コンサルタントとして、言葉を重くしていく五行 龍こと角田識之

Wolong  
氏名:臥

志・使命感	<ul style="list-style-type: none"> <li>志 : 日本とアジアの高度幸福化社会創造の一隅を照らす!</li> <li>使命感 : 日本丸を人本主義で曳航する1000隻のタグボートの出航</li> </ul>
思考の原点	全ての因は我に在り
生き様(掟)	一日一生・残能全開・出し惜しみゼロ・言い訳ゼロ
偉人/人々	日本精神の師匠 : 後藤新平先生
選んだ理由	世界一の親日国「台湾」の基盤を創った国創りコンサルティング及び人生経営の社長の両面での100点モデル。
バブル(古典)	「経営の行動指針」土光敏夫著
選んだ理由	仮に経営に関する本を1冊しか持てないとなると、躊躇なく座右の書とするのがこの本。1970(S45)年発刊だが、一切古くない。

※志・使命感と思考の原点と生き様(掟)は、守・破・離の「守」で、まずやり切ってください。

30年前にお会いした山縣威日先生や井上武さんに「臥龍さんは、会ったときから言っていることが変わらない」と言われる *Wolong*



# ●「実践マニア」七つの習慣

臥龍はSK101Gの猪股さんに言われた。  
「臥龍先生は信用できます。何故なら、  
自ら高い業績を上げ続けていますから」

経営者は、期限が来たら給与支払い、  
仕入れの支払い、納税が待ったなし。  
資金繰りの苦勞で、一度ならず喉が  
ヒリヒリした経験を持っている。



# ●「実践マニア」七つの習慣

あなたは、その経営者に響く波動を  
持っているか？

あなたの、月次売上高と金融資産での  
喉がヒリヒリする基準点は幾らですか？

その基準点は、  
年々上がり続けていますか？