

こんにちは。

オリバーです。

割と高学歴だったり、

経営者・お金持ちのお客様と携わる機会が多いのですが、

言葉は悪いですが、

平社員のな人とは吸収率が違うなと感じますね。

お金を稼ぐ能力でも恋愛でも共通して、

ポイント（芯）を掴むことが重要だと思いますが、

高学歴やお金持ちの方は、

比較的コツを掴むまでのスピードが早いです。

地頭の良さや人生全体の経験値、

物事の本質を掴む力が高いということですね。

で、問題はもしたら一般人でも、

「その感覚を身につけることができるか？」ということですが、

僕は、**実践の中で学ぶ意識**が重要なんじゃないかと思います。

結果の出ない多くの人は、

勉強のし過ぎだと思っています。

特に真面目な人ですね。

勉強ばかりして失敗の中で学ばないので、

気がついたら、最速で失敗しながら学ぶ人に負けます。

僕達、情報発信者ができるのは、

失敗も込みで最速で成長する方法を教えることです。

失敗せずに、壁にぶつからずに

ゴールまで辿り着くことはないので、

その壁を乗り越える手伝いをしたり、

壁をあらかじめ取り除いたりするということです。

大事なのは最終的にゴールまで辿り着くことで、

過程での失敗はOK。むしろ失敗するべき。

どんな物事でも結果を出すことができる人は、
常にゴールを見据えています。

ゴールを見据えた上で、
目の前の壁を捉えるのか、

目の前の壁しか見ていないのかでは、
大きな差があります。

経営者や高学歴（受験戦争を勝ち抜いてきた）、
スポーツで好成績を残した人達は、

結果（ゴール）と過程（今やるべきこと）の両方
を見据えて活動できるので、

質問も的確だし、
クレームもないし、
必要以上のサポートも求められません。

基本的に、

いいお客さん度合いと本人の成果は比例します。

だから僕らにとって

都合の良いお客さんになれというわけではないのですが、

手のかからないお客さんの方が好かれますからね。

好かれるということは、、、

優遇される可能性があるということです。

勿論、経営者の方は

好かれ上手な方が多いなと思いますね。

うーん、全てにおいて、

結局は好かれるかどうかだけのことなんじゃないかとすら思いますw

人に好かれる人間になりましょう。

それではー！