

タイトル :

■□■ Function5 貴方の未来を作るメルマガ ■□■ 2015/8/7号

■□■ <http://function5.biz/> \_\_\_\_\_

Function5 Web ビジネスツール 第 176 号

\_\_\_\_\_ 2015/8/7 ■□■

こんにちは。  
メルマガ担当・野間こまきです。

コミュニケーションアプリ「LINE」が、  
利用者に「脆弱性を発見して報告すると報奨金がもらえる」プログラムを発表しました。  
開催期間は、日本時間・2015年8月24日12時～9月23日12時。  
もらえる報奨金は、重要度に応じ、1件あたり500ドル(US)～2万ドル(US)！

これ、とても良いプログラムだと感じました。  
報奨金を用意し広く求めることで、早期発見に繋がりますし、  
よりよい使用環境が作りだされていく訳ですから！

日常使用の中で「？」と思っている箇所がある方、参加してみては？！

では、本日も最後まで、よろしくお願い致します。

// Topics // -----

- 1 ■ 今週のコラム 『 もう一つのオウンドメディア！ 』
- 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役に聞く 『 成功者思考 』
- 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言 『 気付きの一言 』
- 4 ■ たしなみのヒトトキ 『 おかんメール 』
- 5 ■ 使える！ 『 Self Stirring Mug 』
- 6 ■ あとがき

-----  
■ 1 ■ 今週のコラム  
『 もう一つのオウンドメディア！ 』  
<http://function5.biz/lp/commu/index.html>

F5サイトは、言うまでも無く「オウンドメディア」。  
世に先駆けて構築された、起業家支援サイトです。

そしてそのF5内には、複数個からなる「オウンドメディア群」を有しています。  
それこそが、F5コミュニティサイト。  
種類はこの通り ⇒ <http://function5.biz/lp/commu/index.html>

このコミュニティサイト、誕生から4年となりました。  
早いものですね。  
ちなみに、現在は24個となっておりますが、  
最も多かった時には30個を超える勢いで増え続けていたことも！  
ただ、時代の流れに合わせ、  
話題性の無くなったコミュニティを抹消・再構築するなど、  
常に鮮度を保ち続けることで、現在の数に落ち着いています。

そして、  
これら数多くのコミュニティサイトを一つにまとめようと、誕生させたのがF5サイト。  
3年前のことです。

ところが、まとめの役割を担ったF5サイトがどんどん活性化・活躍を見せていく中で、  
大元であったはずのF5コミュニティサイトは、忘れ去られてしまったような感が……。

「これではイケナイ！」

ということで、再度、陽の目をみさせてあげようと、  
ただいま、有効活用法を企画しております！  
今はまだ、法人会員が密かに利用している程度に留まり、  
その存在すら知らない人も多いのが現状ですが、  
全起連クラブと連携をし、これらを蘇らせていく予定がありますので、どうぞ楽しみに！！

---

■ 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役へ聞く『成功者思考』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄。

様々な顔を持つ、経営のスペシャリストです。  
経営者成功塾「ビリオネア道場」では道場主として経営者指導を行い、  
戦略経営のコンサルティング業務と投資育成も手掛ける毎日。

ビジネスの成功を願う方なら、誰もが思うはず。  
伊東代表の「直接指導を受けたい！！」と！

その伊東代表のビジネスレクチャーを受ける一番簡単な方法がコチラ。  
メルマガ読者だけに毎週ひとつずつお届けする『成功者思考』。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

さあ、今週のレクチャーとは。

成功へのカギはここにありますよ！！

□■□

其の百二十・石鹼効果

「石鹼効果」。  
なにも化学の話ではなく人間関係のお話し。

石鹼は、鉱物オイルや植物オイルから、水酸化ナトリウム（苛性ソーダ）などにより乳化させ作られた物で、汚れを包み込むように除去する物質である。石鹼はオイルから作られているから、同類物質であるオイルとは新油性がある。だからオイルを引きつけ包み込み、除去できるのです。したがって、油の汚れや脂肪質の汚れはよく落とすが、親水性の体液などの汚れは綺麗に落とす事はできない。親水性の汚れは、同じ親水性のアルコールなどを使うと綺麗に落ちるのです。

さて、これと同様の現象を人間関係にも見出して、実に面白いと思ひ命名してみました。つまり「類は友を呼ぶ」よりもより極まった状況を指して私的な言い方で使っています。

例えば、どう考えても絶対に上手く行かないだろうと思う2人が居るとします。実に仲よくしているので何がそうさせるのかとよく見極めてみると、なるほど表現や行動は異なるが、ビジネスマインドの部分で一致している事が解ったりします。相手の事を常に気遣いしているようで、「それは全てが自己利益が優先しているが為の行動であった」という事実があることをきっかけに判明し、自己利益優先丸出しの人と仲良くできる理由が解ったという事もありました。

これを身辺整理に活用すると、自ら何もしなくても自分と同じビジネスマインドの人だけが寄って来て（吸い寄せられて）、マインドが異なる人は自然に淘汰されて（洗い流されて）いくのです。

ということで、自分の悪口を言っている人が居たら黙って放っておきましょう。その人とはそもそも感性も価値観もビジネスマインドも異なる人なのです。放っておけば自然にその人の悪口に都合を合わせて同調し、同じ考えの人が吸い寄せられて自分からは離れて行きます。つまり、こちらは何もしなくても、自分とは合わない人達が自然に身辺からいなくなってくれるのです。

有る事無い事をあれこれ言われて悔しくないのか？  
いいえ、  
どの道その人達とは真のビジネスはできないし、  
会って話をしたとしても意味のない時間を費やすだけの人達なのです。  
自分とは何もかも合わない人に「嫌い」と言われたら嬉しい事じゃないですか！？  
自分と合わない人が周辺に居て常に何かしらの干渉を受け、  
それに気を遣う方が余程ビジネスの障害になります。  
日本だけでもビジネス人口6000万人超。  
その僅かな人達が、自身のビジネスにいったいどれほどの影響力が有るか、  
と言ったらゼロに等しいです。  
それよりも自身が前向きにビジネスに取り組める有益な人達と過ごしていた方が、  
どれほど自身の為によいか、考えるまでもありませんよね！？

孔子論語に云う、「賢者は上手に人を好み、上手に人を嫌う」。  
まさにこの方法で実践できます。

□■□

こまきの今週の「学び」

同じです！

こまきも、自分が「嫌い」だと思っている人に嫌われることは、

とても嬉しいことだと、今まで感じて過ごしてきました。  
でも、これを他の方に言うと「変！」って言われてきたんです。  
多くの方が、広く浅く「好き」と思われたらしく、  
もし「嫌い」と思われているのなら、改善していきたい……と言うのです。

えーっ、本当にそう？

「嫌い」には何かしらの理由があるはず。  
その理由を解決してまで手に入れたい「好き」ってどれほどのもの？  
それよりも、元々「好き」だと言ってくれている人に注力した方がいいのでは？

今まで感じてきたこまきの疑問。  
それを、伊東代表に「大丈夫！」と言ってもらえた気がします。  
そしてこれからは、自信をもって行動できそうです！

～ビリオネア道場門下生募集中～

<http://function5.biz/bill-lp2/>

---

■ 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言『 気付きの一言 』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄が、

たったひと言で、ビジネスを説く。  
たったひと言で、世情を斬る。

経営者成功塾「ビリオネア道場」道場主、  
戦略経営のコンサルティング業務に投資育成など、  
忙しい日々の中でF5メルマガにお寄せ頂ける、ありがたいお言葉です。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

たったひと言だから、心に響く『 気付きの一言 』を、  
共に、読み説いていきましょう。

□ ■ □

天才もいろいろ。  
喜ばせる天才も居れば、怒らせる天才も居る。

解説

喜ばせ上手は害にはならないが、度が過ぎると怒らせてしまう。  
何事も適度を心がけることだ。

□ ■ □

こまきの「詳解」

サプライズ演出が、そうですね。  
嬉しいはずのことでも、度が過ぎると迷惑と紙一重。  
この微妙な違いに気づくことが出来る人と、出来ない人。  
そこに、その人の力が試されているのかもしれない。

---

#### ■ 4 ■ たしなみのヒトトキ 『 おかんメール 』

---

本、読まれていますか。

某著名人の生き方に「やるべきことを一端置いてでも本を読む」  
という行動が、描かれていました。

忙しいと、読書は後回しにされてしまいがちです。  
しかし、本から得られる物は、想像以上に大きい。  
だからこそ、どんな時でも、本と過ごすヒトトキを大事にして欲しいのです。

さあ一緒に、本をたしなみましょう。

本日のご紹介は…… 『 おかんメール 』

前回は悲しい本のご紹介だったので、  
今回は「とにかく笑える本！」というチョイス。

こちら、お母さんが子どもに宛てたメールの中より、  
誤字脱字・誤変換をまとめた本。  
もう、とにかく面白い！  
人前で読むのは禁止！としておかないと危険な位、吹き出します(笑)

例えば……  
「朝食はシリアスにする？」  
「今夜はチャハーンだよ。ピマーンは入れる会？」  
といった具合。

これってきっと、パソコンのない時代のお母さんだからこそ間違いなのかも。  
だとすると、パソコン世代の今後のお母さんには、もう見られない、  
今だけの、オモシロ現象なのかもしれません。  
そう考えると、なんだか寂しいような……。

とにかく笑いたい方、必読ですよ！！

---

#### ■ 5 ■ 使える！ 『 Self Stirring Mug 』

---

必ず必要な訳じゃない。  
でも、あると、ちょっとだけ嬉しい。  
そして、他の誰かに笑って話せるネタになる。  
そんな商品って、ありますよね。

で、まさに、コレがそれ！

一見、ただのマグカップなのですが、  
持ち手のボタンを押すと、  
勝手にギョングンと中身をかき混ぜてくれるんです！  
「絶対に必要？」と聞かれると、  
「うん！」と胸を張って答えられない自分がいるのは確かなんですが(笑)、  
でも「あると面白い！」とは思っています。  
それに、ココアとか、沈殿しちゃう飲み物を飲む時は、結構便利かも？！

品物として使える……というよりは、ネタとして使える、この商品。  
いかがですか？！

---

## ■ 6 ■ あとがき 野間こまき

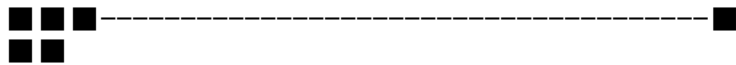
---

イヌ属で新種が見つかったそうです。  
なんと、150年ぶりに！

といっても、新たな発見という訳ではなく、  
今まで、ずっと同じ種だと思われてきた2種類のジャッカルが、  
遺伝子的には100万年前までさかのぼる遠い親戚であり、  
同種ではないことが証明されたというのです。

とはいえ、同種だと思われるほど似た外見。  
遺伝子はぜんぜん違うのに……。  
これには、進化の過程において、  
同じような外部からの圧力(環境)がかかった為なんだとか。

自然の力って、すごい！



■ ホームページでは新しい情報を多数掲載しています。  
こちらからどうぞ>> <http://function5.biz/>

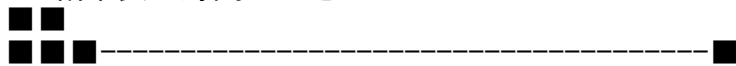
■ ビジネスに、人間関係の構築にお役立ち！  
Web書籍無料購読のFunction5出版はこちら>> <http://function5.biz/pub/>

■ 配信停止はこちらです>> {DELURL}

■ お問い合わせ先 : [info@function5.biz](mailto:info@function5.biz)

■ 編集 (株)日本ブレインウェア

■ 編集長 野間こまき



掲載された記事を許可なく転載することを禁じます。

タイトル :

■□■ Function5 貴方の未来を作るメルマガ ■□■ 2015/8/14号

■□■ <http://function5.biz/> \_\_\_\_\_

Function5 Webビジネスツール 第177号

\_\_\_\_\_ 2015/8/14 ■□■

こんにちは。  
メルマガ担当・野間こまきです。

「妖怪ストリート」というスマホのアプリが、京都の町おこしに一役買っているようです。

開発したのは、京都市上京区の「大將軍商店街（一条通）」と、  
アプリ制作会社「京都エンタテインメントワークス」。

平安時代より、一条通は日常と未知の境界線であると言われており、  
人間と人間以外のモノが会う場所だと伝えられてきました。

その伝説を活用！

妖怪ストリートアプリを使い一条通を撮影すると、  
宝探しのような感覚で妖怪が見つかり、写真に収まる……というワケなのです。

ちなみに、妖怪が見つかるのは一条通だけ。

つまり、妖怪を見つけるためには、一条通に足を運ばなくてはならない。

それがひいては、地域の活性化に繋がっているというのです！

(全妖怪のコンプリート後は、妖怪フレームとしてどこでも使用可能。)

アプリの開発は、まさにアイデア次第！

元手もそれほど必要ではありませんし、ますます期待できる分野ですね。

では、本日も最後まで、よろしくお願ひ致します。

// Topics // -----

■ 1 ■ 今週のコラム『【夏休み特番】魔のニッパチの過ごし方！』

■ 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役聞く『成功者思考』

■ 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言『気付きの一言』

■ 4 ■ たしなみのヒトトキ『パラドックス13』

■ 5 ■ 使える！『Tempescope』

■ 6 ■ あとがき

-----

---

■ 1 ■ 今週のコラム  
『【夏休み特番】魔のニッパチの過ごし方！』

---

今回は、ちょっと趣向を変えて【夏休み特番】をお送りします。

昔から「魔のニッパチ（2月、8月）は経済が動かない時」と言われています。

2月と8月、寒さと暑さが極まる場所ですよね。  
つまり、寒くても暑くても、動きが鈍くなるのが自然の摂理というもの。  
当然、人間が動かず経済もこれに順応して参ります。  
気温が35度を超えると、途端にセミも暑さで鳴かなくなるのですから、  
これ至極当然のことだと言えるでしょう。

そのような自然状況の中、  
2月は、クリスマスと正月・卒業入学イベント等に挟まれて、  
これといったイベントが無い月ということもあり、  
庶民が最もお金を使えない……という事情が絡みます。  
そして8月。  
夏休みであることから、観光等の一部の業界は潤うものの、  
それ以外に関しては、ビジネスがまったく動かなくなってしまうのです。

つまり、2月と8月は、お金が市中に回らない。  
従って経済も回らない。  
そんな状況に陥ってしまうのです。

さて、そこで、私・伊東からの提言！

「『魔のニッパチ』にはあえて動かず、  
事業計画やこれまでできなかった各種調査や研究、  
サイトのメンテナンスなどを行うようにしましょう。」

思考の時は動かず、動くときは思考せず！  
何事もメリハリを以って万端善し！

これで、魔の時をきつと乗り切れるはず！

---

■ 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役へ聞く『成功者思考』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄。

様々な顔を持つ、経営のスペシャリストです。  
経営者成功塾「ビリオネア道場」では道場主として経営者指導を行い、  
戦略経営のコンサルティング業務と投資育成も手掛ける毎日。

ビジネスの成功を願う方なら、誰もが思うはず。  
伊東代表の「直接指導を受けたい！！」と！

その伊東代表のビジネスレクチャーを受ける一番簡単な方法がコチラ。



メルマガ読者だけに毎週ひとつずつお届けする『成功者思考』。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

さあ、今週のレクチャーとは。

成功へのカギはここにありますよ！！

□■□

其の百二十一・真の集客

顧客獲得をスムーズに行う方法として、販売代理に頼る企業は少なくない。  
またこれを、決して間違っただけの思考や施策だとも、思わない。  
多くの人に顧客を紹介してもらおうと考えるのは極めて正常なビジネス感覚であり、  
これに関しては「ビジネス定石」ともいえます。

しかし、販売代理を獲得する手法として安易すぎるだろうと思えるのが、  
異業種交流会に出たりSNSで探そうとする事です。

これは思惑とは異なり、まず成果は全くと言ってよいほど期待できない。  
何故なら、この両者に共通する点は、  
どちらも求める側の集団で在り、与える側ではないということである。  
また、SNSでの友達の多さやブログの読者の数を誇っている人もあまり当てにはならない。  
何故なら、数を誇る人のビジネスに対する価値観が稚拙であるからに他ならない。  
本当に実績を上げていて余裕の有る人は、闇雲に数を欲しがらないからである。  
数で勝負する人の心理を見極めれば簡単な事で、他に他者に比べて誇る物が無いからである。  
その証拠に、その人自身が顧客を探すのに苦労しているのが現実。  
更には、数を誇る人からの紹介は、  
自らの僅かな顧客や見込み客などを紹介するはずもありませんから、  
期待する方がそもそも間違っているのです。

では、集客はどうすれば容易にしかも確実に出来るのだろうか？

その答えは、出会いを求める考えから脱却して、  
新しい人と出会う事に費やす時間を、  
既存顧客のフォローやサポートに十分に費やすことです。

人は、満足すれば、自分と同じような環境に居る人が居れば必ず紹介してくれるもので  
す。  
紹介しないのは満足しないからに他ならない。  
満足どころか不満を持っていると思った方が正解である。  
しっかりと志を以って自身のビジネスを真摯に取り組んでさえいれば、  
口コミで自然に広がって行くものである。  
これほど確実に信頼できる顧客開拓は他にないと思うが、如何だろうか？

新しい人と出会えば「思考のキャパ法則」（後日解説）で、  
既存客に費やす時間ができなくなる。  
だから、リピートも紹介も無く更に見込み客探しに躍起になる。  
これでは、時間とお金だけを浪費して結果無しのマイナススパイラルに陥るのも当たり前  
だと思うのですが、この当たりのことに長年気付いていない人が後を絶たない。

□■□

こまきの今週の「学び」

数を誇る人の価値観が稚拙である……という部分、  
ビジネスではなく、人間関係に置き換えても同様であると思いました。

名刺の枚数やアドレス登録数を誇っている方、時々見かけます。  
でも、実際に繋がりのある人であったり、  
重要だと思える関係性という部分に注目した時、  
どれほどの人数が残るのか？

こまきは、数ではなく、ひとつひとつの濃さが大事だと思うのです。

こまきは今後も、数は気にせず、  
その人との繋がりの深さを大切にしていきたいと思います。  
伊東代表のおっしゃるように、  
大切にすることで育って行く新しい関係が、必ずそこにはありますから！

～ビリオネア道場門下生募集中～

<http://function5.biz/bill-lp2/>

---

■ 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言『 気付きの一言 』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄が、

たったひとりで、ビジネスを説く。  
たったひとりで、世情を斬る。

経営者成功塾「ビリオネア道場」道場主、  
戦略経営のコンサルティング業務に投資育成など、  
忙しい日々の中でF5メルマガにお寄せ頂ける、ありがたいお言葉です。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

たったひとりでだから、心に響く『 気付きの一言 』を、  
共に、読み説いていきましょう。

□■□

テーブルの上に在るモノだけが全てではない。  
視野は広く思考は柔軟に！

解説

パートナーに社員。  
探し者は自分の知っている範囲だけに絞ってないか？  
多くの失敗がここに有る。

□■□

こまきの「詳解」

つい、重要なことを頼む時には、  
身近な人を頼ってしまいがちなんですよね……。  
でも、身近な人に適性があるのかどうか、そこを見極めなければ！  
そして、身近であるからこそ、  
失敗した時のダメージは大きいということも考えておかなければ！

---

■ 4 ■ たしなみのヒトトキ『パラドックス13』

---

本、読まれていますか。

某著名人の生き方に「やるべきことを一端置いてでも本を読む」  
という行動が、描かれていました。

忙しいと、読書は後回しにされてしまいがちです。  
しかし、本から得られる物は、想像以上に大きい。  
だからこそ、どんな時でも、本と過ごすヒトトキを大事にして欲しいのです。

さあ一緒に、本をたしなみましょう。

本日のご紹介は…… 『パラドックス13』

ある日ある時、街から人が消えてしまいます。  
そして、無人の東京に残されたのは、13人の男女……。  
食料はどうするのか？  
病気になったら？  
大災害に立ち向かうには？  
いろいろな難題を解決しながら、辿りつく、とある疑問。  
そして、その疑問こそが解決の糸口となっていくのです……。

結構分量のある作品なのですが、  
すんなりと読めてしまう面白さがあります。

自分だったらどうする？ どう考える？

そんな思いを胸に、読んでみてください。  
そしてラスト！  
思いっきり楽しんでもらえたら、いいと思います。

---

■ 5 ■ 使える！『Tempescope』

---

こちら、まだ発売はされていません。

発売に踏み切るため、資金を募集中の段階なのですが、その秀逸さに、話題沸騰中の商品なんです。

その名は「Tempescope」。

形状は、透明なアクリルの直方体。  
その中で起こるのは、なんと、リアルな天気予報！

その再現性は高く、位置情報をもとに、  
「晴れ」や「雨」だけでなく、  
「雷」や「霧」「朝やけ」までもが繰り広げられていきます！  
そしてこれら情報は、1時間毎に最新を自動取得。  
まさに、天気の移り変わりを楽しむことができ、  
また、玄関に置いておくことで、傘を持って行くことを忘れずに済んだり、  
大切な人のいる場所が、いまどんな天気なのか～とロマンチックに楽しむなど、  
その使い道は、その人次第！

このスゴサ、この話題性！  
発売されるのは、きっと時間の問題ですよ！

---

## ■ 6 ■ あとがき 野間こまき

---

連日の猛暑日、いかがお過ごしですか。

例年、そんなにエアコンを付けることなく過ごしているこまきなのですが、さすがに今年は無理～と、適度に活用。  
外出時も、水分補給はこまめに行い、  
交通機関も最大限利用し、体力の温存を図っています。

熱中症は危険！  
節約やエコは一旦おいておく。  
今年の夏は、自分に甘めにする位でベターなんだと思います。

■■■-----■  
■■■

■ ホームページでは新しい情報を多数掲載しています。  
こちらからどうぞ>> <http://function5.biz/>

■ ビジネスに、人間関係の構築にお役立ち！  
Web書籍無料購読のFunction5出版はこちら>> <http://function5.biz/pub/>

■ 配信停止はこちらです>> {DELURL}

■ お問い合わせ先 : [info@function5.biz](mailto:info@function5.biz)

■ 編集 (株)日本ブレインウェア

■ 編集長 野間こまき

■■■-----■

掲載された記事を許可なく転載することを禁じます。

タイトル :

■□■ Function5 貴方の未来を作るメルマガ ■□■ 2015/8/21号

■□■ <http://function5.biz/> \_\_\_\_\_

Function5 Web ビジネスツール 第 178 号

\_\_\_\_\_ 2015/8/21 ■□■

こんにちは。  
メルマガ担当・野間こまきです。

先日、とある通販サイトへ問い合わせの電話をかけました。  
HP上に掲載の長いパンツを買いたかったのですが、  
サイズ毎の詳細が記載されていなかったの。  
すると、電話を取ったのは、明らかに外国の方。  
たどたどしい日本語でしたが、とても丁寧に対応してくれました。  
でも……。

「股下の長さを教えてください。」  
「チョトマッテクタサイ」  
しばらく待つて……  
「オマタセシマシタ。マタシタノナカサハ、28センチテスネ」  
「?インチですか？」  
「イエ、センチテス」

う～ん、足首まである長いパンツなので、  
見るからに28cmの股下ではないのですが……買うのはためられます(笑)  
外国の方を採用するのって、リスクはあるのかもしれないですね(笑)

では、本日も最後まで、よろしくお願い致します。

// Topics // -----

- 1 ■ 今週のコラム 『 健康に良いものって! 』
- 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役聞く 『 成功者思考 』
- 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言 『 気付きの一言 』
- 4 ■ たしなみのヒトトキ 『 ステラ 』 アメリカ
- 5 ■ 使える! 『 Herman Miller SAYL 』
- 6 ■ あとがき

-----

---

## ■ 1 ■ 今週のコラム

『健康に良いものって！』

<http://function5.biz/blog/fancy/ishokudougen/>

---

F5 統括伊東が代表を務める、食と飲食店舗むけコンサルティング会社、ファンシーフーズ。こちらでは、このところ盛んに新食材の開発が推し進められています。美味しい上に、美容や健康に良いものなんて、理想的な食材ですよ！食べるだけで張りのある肌と健康を維持できるなんて、素晴らしいじゃないですか！

そんな中で分かったこと。ファンシーフーズの「医食同源」ブログに掲載されていたのですが、日常で普通に食べられている肉や野菜。これらは、ほとんどが人間にとって薬である、というのです。どのような食材にも、薬となる成分が入っているのだと！

コチラ、ご覧ください！ ⇒ <http://function5.biz/blog/fancy/ishokudougen/>

つまりこれは、何も特別な物は必要ない、ということ。摂取量とバランスさえ取れていれば、薬も、健康に良いとされている特別な食材も、人間には不要なのです。

とはいえ、その摂取量とバランスこそが、一番難しいんですけれど……。どんなに健康に良いものでも、偏った食べ方であったり、多量に摂取されては、薬ではなく、毒にしかありませんから。

上記リンク先である「医食同源」ブログ。こちらを読んで頂き、暑さで疲れた体と脳を癒してみてくださいね！

---

## ■ 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役へ聞く『成功者思考』 経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄。

様々な顔を持つ、経営のスペシャリストです。経営者成功塾「ビリオネア道場」では道場主として経営者指導を行い、戦略経営のコンサルティング業務と投資育成も手掛ける毎日。

ビジネスの成功を願う方なら、誰もが思うはず。伊東代表の「直接指導を受けたい！！」と！

その伊東代表のビジネスレクチャーを受ける一番簡単な方法がコチラ。メルマガ読者だけに毎週ひとつずつお届けする『成功者思考』。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

さあ、今週のレクチャーとは。

成功へのカギはここにありますよ！！

□■□

其の百二十二・起業家を褒めるな

経営者へのコンサルティングで時々、  
「もっと褒めて下さい、褒められて育つタイプなんです」と言う人がいます。  
確かに褒められることで自信がついたりやる気が出たりと、  
教育には褒めることも有効であるとは思いますが、  
でも、それが起業家に対しては、果たして如何なものでしょうか？

子供や社員教育なら、実に有効な手段だとは思いますが。  
しかし、起業家を育てるに褒めるということは、極めて危険であると明言します。

少なくとも経営者であれば、いざとなれば不休不眠は当たり前、  
一人で何人分もの業務をこなして当たり前、  
つまり経営者として当たり前な事をやって何故褒められたいのでしょうか？

そもそも、このような人は経営者としての自覚も覚悟も無いと言えます。  
更に、このような人を褒めてしまったら、  
他者にだけでなく自身にも甘えが生じて正常な経営感覚を失ってしまいます。  
経営者は、自分だけの生活ではなく、  
パートナーや社員の生活に対しても責任を持たなくてはなりません。  
本来、人を褒めるべき人が褒められて喜んでいるようでは、先が思いやられます。

逆に質問ですが、  
あなたは、他者に褒められては喜んでいる  
現実問題の厳しさを顧みない経営者についていけますか？  
いや、逆に慕ってついてくる者が居ないが為に、  
長年一匹狼でやっているのではないだろうか。  
「一人が自由で気楽だから」という名分を自身に作り上げて。

極論、褒められて育った経営者では、いざという時には何もできません。  
それは、厳しさをクリアする方法を体験していないからです。  
起業家に褒めるという行為は、正直な話し「褒め殺し」と一緒です。  
真の厳しさを肌で感じ取れるようにすることが、本当の起業家教育だと思います。

優しさと思いやりは異なります。  
起業家を育てるのに優しさは不要です。  
必要なのは、真の思いやりと、厳しい中にも相手を思う愛情です。

□■□

こまきの今週の「学び」

長くコンサルティングを行い、  
多くの経営者と接してきた伊東代表だからこそ、  
導き出した言葉なのではなかろうか、そう感じました。

人は、つい褒めて、簡単に済ませてしまいがちです。  
褒めるって、楽なんですよ。  
叱咤する方が、とても難しい。  
だからこそ伊東代表は、褒めず、叱咤し、伸ばしていくのです。

伊東代表に学ぶことが更に嬉しく感じる、そんなお話しでした。

～ビリオネア道場門下生募集中～

<http://function5.biz/bill-lp2/>

---

■ 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言『気付きの一言』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄が、

たったひとりで、ビジネスを説く。  
たったひとりで、世情を斬る。

経営者成功塾「ビリオネア道場」道場主、  
戦略経営のコンサルティング業務に投資育成など、  
忙しい日々の中でF5メルマガにお寄せ頂ける、ありがたいお言葉です。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

たったひとりでだから、心に響く『気付きの一言』を、  
共に、読み説いていきましょう。

□ ■ □

能力が無いんじゃない。  
ただそれをやる自信と覚悟、そして志が無いだけだ！

解説

できない理由を探している間は起業すべきではない。  
起業に能力は無関係、自信と覚悟、そして志が肝要なんだ。

□ ■ □

こまきの「詳解」

起業する上で一番重要なこと。  
こまきはそれを「責任感」だと考えます。  
能力や内容よりも、第一に、です。

だって、どんなに素晴らしい仕事をする方であっても、  
いつ休むか分からない、納期も守られるかどうか分からない……では、  
まったく仕事にはなりませんから。

起業家なら、覚悟を決め、志を持ち、自信を持って突き進みましょう！



---

#### ■ 4 ■ たしなみのヒトトキ 『ステラ』 アメリカ

---

こちらでご紹介するのは、一本のDVD。  
DVDは、本よりも深く、そして簡単に心の中に入り込みます。  
映像や音響で一瞬にしてとりこになってしまうことも……。

本好きなこまきですが、  
やはり、DVDや映画の持つ映像のパワーも捨てがたい。  
だからこそ、両方の良さを知って頂きたいと思うのです。

さて今回、こまきをとりにしてしまった作品とは……？  
貴方も映像のヒトトキを楽しんでみませんか？

本日のご紹介は…… 『ステラ』 アメリカ

放映は、1990年。  
主演は母と娘。  
愛情溢れる映画です。

別れてしまっはいますが、父親もいます。  
とても良い人です。  
父の再婚相手も、良い人。  
母には彼氏がいます。  
その彼も良い人です。

なのに、悲しい物語……。

それは、お互いを想いやるからこそ、  
それぞれに別の道を歩んでいかなければいけないのだと立場をわきまえてしまう。  
そこに「感動」と「悲しさ」があるのです。

放映当時子どもだった私は、娘の立場で映画を観ました。  
そして、母の偉大さを知り、心の底から感激したことを覚えています。  
同時に、母の辛い選択を「なぜ？」と疑問に思いました。  
そして現在。  
大人になり、子を持ち、今度は母の立場で映画を観ました。  
すると、子どもの頃に感じた疑問は、一切ありませんでした。  
きっと、自分でも同じ選択をするであろう。  
そしてそれは辛い選択なのではなく、納得の選択なのだと思います。

過去、いろいろ観た映画の中で、一番好きな作品です。  
もっともっと、多くの人に観て欲しい。  
そう願ってやまない、作品です。

---

#### ■ 5 ■ 使える！ 『Herman Miller SAYL』

---

人間工学に基づいた椅子のご紹介です。  
とはいえ、実用重視のデザインではありませんよ！！  
すっごいオシャレなんです！！

どちらかと言うと、「使いやすさ」などは一切無視して、デザインありきで作られたのではないか？と思ってしまうような、そんなデザイン。

しかし、一度座って頂けると分かるのですが、全てのパーツが、自分仕様に微調整可能なんです。

背もたれ角度や座面の高さだけではありません。背もたれの堅さ、座面の位置(前後)、アームレストの位置(前後左右高さ)、そして視界の調整に至るまで、何もかもを、自分仕様に、いえ、使用時の仕様に、変更できるのです。もちろん、変更はワンタッチで座りながら行えます。

自分だけの椅子を手に入れてみませんか？  
もしかすると、椅子を変えることで、貴方のビジネスが、丸ごとグレードアップするかもしれませんよ！

---

## ■ 6 ■ あとがき 野間こまき

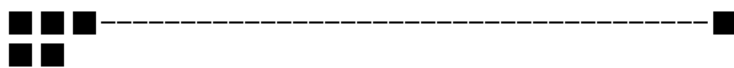
---

最近は少し落ち着きを見せている、PM2.5。  
対策用にと、いろいろな商品が販売されています。  
でも実は、ごく身近に、PM2.5が潜んでいるというのです。

それは……、タバコの煙。

これこそが、PM2.5なのだとか。  
そしてヒ素やダイオキシンまで含んでいるのだそうです。

分煙化があちこちで進んでいますが、  
禁煙化を進めるべきなのかもしれません。



■ ホームページでは新しい情報を多数掲載しています。  
こちらからどうぞ>> <http://function5.biz/>

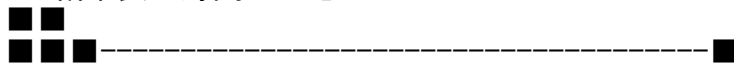
■ ビジネスに、人間関係の構築にお役立ち！  
Web書籍無料購読のFunction5出版はこちら>> <http://function5.biz/pub/>

■ 配信停止はこちらです>> {DELURL}

■ お問い合わせ先 : [info@function5.biz](mailto:info@function5.biz)

■ 編集 (株)日本ブレインウェア

■ 編集長 野間こまき



掲載された記事を許可なく転載することを禁じます。

タイトル：

■□■ Function5 貴方の未来を作るメルマガ ■□■ 2015/8/28号

■□■ <http://function5.biz/> \_\_\_\_\_

Function5 Web ビジネスツール 第 179 号

\_\_\_\_\_ 2015/8/28 ■□■

こんにちは。  
メルマガ担当・野間こまきです。

久々にお寿司屋さんへ行きました。  
高い所ではありません。回るタイプの安価店です。  
すると、スマホで時間と席の予約ができ、  
予約時間の30分・10分前にはお知らせが入るなど、その進化にビックリ！

便利な機能を、便利に活用されるお店が、  
これからもどんどん増えてくるのかもしれない。  
住みよくなりますよね！

では、本日も最後まで、よろしく願い致します。

// Topics // -----

- 1 ■ 今週のコラム 『 F 5 ブログ活用セミナー大盛況！ 』
- 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役聞く 『 成功者思考 』
- 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言 『 気付きの一言 』
- 4 ■ たしなみのヒトトキ 『 I am Sam アイ・アム・サム 』 アメリカ
- 5 ■ 使える！ 『 Herman Miller SAYL 』
- 6 ■ あとがき

-----  

---

**■ 1 ■ 今週のコラム**  
『 F 5 ブログ活用セミナー大盛況！ 』  

---

F 5 ビジネス会員による F 5 ブログ活用セミナー、こちらが大盛況なんです！！

下川真由美さんによる「F 5 ブログ×SNS活用」セミナーは、  
過去2回とも定数オーバーでの超満員。  
セミナーを聞き、F 5 ブログの優位性を確認し、  
その場でF 5 ビジネス会員への申し込みが入るほどとなりました！

また、武田洵子さんと後藤勝由さんは、  
F5サイトをオウンドメディアという観点にて「オウンドメディア活用」セミナーを開催。  
こちらも、過去2回開催しているのですが、  
どちらも超満員という盛況ぶりを見せてくれました。  
内容は、法人向けのF5オウンドメディアホームページ等を活用したビジネス戦略。  
オウンドメディアが、これからの時代を担うメディアである事を伝えています。

F5が誕生して4年目の夏となりました。  
本格的な事業として花が開きはじめています。  
会員による会員募集。  
これはまさに、理想的な展開！！  
すそ野が広がりつつあることに、代表・伊東も大満足の笑みを湛えておられます。  
どなたも、ご自身が利用したうえでの根拠の有るセミナーとなっており、  
説得力充分であるからこそ、この成果なのでしょう！

---

■ 2 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役へ聞く『成功者思考』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄。

様々な顔を持つ、経営のスペシャリストです。  
経営者成功塾「ビリオネア道場」では道場主として経営者指導を行い、  
戦略経営のコンサルティング業務と投資育成も手掛ける毎日。

ビジネスの成功を願う方なら、誰もが思うはず。  
伊東代表の「直接指導を受けたい！！」と！

その伊東代表のビジネスレクチャーを受ける一番簡単な方法がコチラ。  
メルマガ読者だけに毎週ひとつずつお届けする『成功者思考』。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

さあ、今週のレクチャーとは。

成功へのカギはここにありますよ！！

□ ■ □

其の百二十三・ビジネスフェロモン

「ビジネスフェロモン」。

この存在は、否定しようがない存在として、  
過去様々な人と出会い、感じ取っている現象の一つである。

ビジネスで相手の方から寄ってくる場合は、  
当たり前のことではあるが、何らかのフェロモンに引き寄せられている事は確かです。  
その一つに「人脈」があげられます。  
つまり自身のビジネスに、有益な人を紹介してもらえるのではないかという期待。

もう一つは「お金」があげられます。  
ビジネス投資として店や設備等の資金提供、また共同経営等での資金支援での期待。  
最後に「知識・ノウハウ」があげられます。  
土業の人やベテラン経営者等が持っている経営やビジネス施策に関して、  
何かしらのヒントが得られる期待。

ただ、自身がどのように近づいたとしても、  
相手には全てが見極められていると思う方が無難です。

状況やニーズをオブラートに包み、本音を言わずに建前だけの話では、  
どんな相手でも本気で考えてくれはしないでしょう。  
正直に、自身の状況とニーズを話してそして理解してもらう事が肝要。  
そのうえで信頼を積んでからの本来の話である。  
でも、本当に相手に何かを期待しているのであれば、先ずは信頼関係の構築が基本です、

。信頼関係を結べていない人に対して、  
自身のビジネスに関わり合いが無ければ真剣に話を聞くでしょうか？  
否、例えその人の生業であろうが、信頼関係構築がまず先に構築され、  
その後ビジネスパートナーとして一味違った大きな利益を共有できる相手になるので  
す。

何時まで経っても上手く行かない人は、  
この信頼関係構築に関して何か大きな過ちを常に繰り返しているから、  
なのではないでしょうか？

□■□

こまきの今週の「学び」

ビジネスフェロモン。  
はじめて聞いた言葉でした。

確かに、ビジネス的に魅力を感じる方って、おられます。  
尊敬・羨望・熱望  
いろいろな思いをその人に感じ、心酔してしまう……そんな方。  
例え業種が異なっても、です。

その方に近づく機会があるのであれば、順番を間違えてはいけないのですね。  
信頼関係の構築や理解があつてこそ、こちらの熱い思いを伝えることが許されるわけで、  
何もしないままに熱い思いを伝えては、まるでストーカー……。

間違わないよう、心がけたいと思います！

～ビリオネア道場門下生募集中～

<http://function5.biz/bill-lp2/>

---

■ 3 ■ (株)日本ブレインウェア・伊東代表取締役の名言『 気付きの一言 』  
経営のコンシェルジュ ビリオネア道場主  
<http://function5.biz/blog/h-ito/>

---

(株)日本ブレインウェアの代表取締役・伊東久雄が、

たったひとりで、ビジネスを説く。  
たったひとりで、世情を斬る。

経営者成功塾「ビリオネア道場」道場主、  
戦略経営のコンサルティング業務に投資育成など、  
忙しい日々の中でF5メルマガにお寄せ頂ける、ありがたいお言葉です。

<http://function5.biz/blog/h-ito/>

たったひとりでだから、心に響く『 気付きの一言 』を、  
共に、読み説いていきましょう。

□ ■ □

「どうしようかな？」じゃなく、「誰に伝えようかな？」。  
上手くいっているときはだいたいこんな発想だ。

解説

「どうしようかな？」は自己都合での発想。  
「誰に伝えようかな？」は共存共栄での発想。  
どちらが上手く行っている時か、考えるまでも無い。

□ ■ □

こまきの「詳解」

伊東代表のお言葉を聞いて、気付きました！

誰かに伝えたいと思う時は、  
成功しているときであり、将来性が見えている時なのだ。  
どちらが欠けていても、つっこまれると困るので、伝えはしません。

つまりは、伝えたい時には、成功へ進み始めている時なのだ、  
自己判断しても良いのかもかもしれませんね。

---

■ 4 ■ たしなみのヒトトキ『 I am Sam アイ・アム・サム 』アメリカ

---

こちらでご紹介するのは、一本のDVD。  
DVDは、本よりも深く、そして簡単に心の中に入り込みます。  
映像や音響で一瞬にしてとりこになってしまうことも……。

本好きなこまきですが、

やはり、DVDや映画の持つ映像のパワーも捨てがたい。  
だからこそ、両方の良さを知って頂きたいと思うのです。

さて今回、こまきをとりこにしてしまった作品とは……？  
貴方も映像のヒトトキを楽しんでみませんか？

本日のご紹介は…… 『 I am Sam アイ・アム・サム 』 アメリカ

放映は、2001年。  
知的障害を持つ父と、その娘の物語。

父は、知的障害を持ってはいますが、働いています。  
教えられたことはきちんとこなし、人間関係も築けており、  
子育てにも真面目に取り組んでいます。

ただ、父の知能は7歳程度。  
あるとき、娘がその知能を越える日がやってくるのです。  
娘の質問に答えられない。  
娘の考えていることが理解できない。  
でも、それを解決する能力ですら、自分は持っていない……。

父は、自分が親でいいのか、悩みます。  
でも考えても考えても、分からない。  
自分には解決のしようもない。  
そんな自分が、大好きな娘の父であることを、申し訳なく思ってしまう……。

親とは。  
子供とは。  
教育とは。  
本当に必要なサポートとは。

考えさせられる映画です。

---

## ■ 5 ■ 使える！ 『 3Dフィギュアプリントサービス 』

---

フィギュア化されるアイドルやアニメの登場人物。  
特別な人だけ～の物かと思っていたら、  
いまや、一般人でも簡単に、自分のフィギュアを作ることができるんですね！  
しかもそんなに高くもありません。

作成の流れはこうです。

ご都合の良い日に、会場にて撮影を行います。  
その場で撮影画像をデータ化し、不具合がないか確認してもらいます。  
あとは、おまかせ。  
3週間程度で完成し、商品の発送が行われます。

記念日であったり、何らかのお祝いなど、  
アイデア次第で広く活用できそうなサービスです。  
また、これを元にして、新たなビジネス展開もできるのではないのでしょうか！

時代はすすむ。  
だからこそ、自分自身もすすまないと！！

---

■ 6 ■ あとがき 野間こまき

---

ソフトバンクの孫社長。  
以前、ご自身の頭髪についてネットで書きこまれたことがあったのだそうです。  
すると、こう返しました。

「私の髪の毛が後退しているのではない。  
私が前進しているのである。」

なんともウィットに富んだ切り返しではないでしょうか！！

いつでも、誰でも、悪く言いたい人はいますし、それを無くすことはできません。  
しかし、自身の話術で黙らせてしまうことはできます。

そんな人になりたいな、と感じた出来事でした。

■ ■ ■ ----- ■  
■ ■

■ ホームページでは新しい情報を多数掲載しています。  
こちらからどうぞ>> <http://function5.biz/>

■ ビジネスに、人間関係の構築にお役立ち！  
Web書籍無料購読のFunction5出版はこちら>> <http://function5.biz/pub/>

■ 配信停止はこちらです>> {DELURL}

■ お問い合わせ先 : [info@function5.biz](mailto:info@function5.biz)

■ 編集 (株)日本ブレインウェア

■ 編集長 野間こまき

■ ■ ■ ----- ■

掲載された記事を許可なく転載することを禁じます。