



目的: お金の不安を解消するセツクを知りたい!



価値が趣味にならざる P152

価値を上げる価値 目先の小さな利益を争うと、商品・サービスの価値を下げて、結果的に損をしよう... 根上げには根拠が必要

「相手の欲しいもの」は 主語が「YOU」 P126

お客様ニーズを聞き出したうえで、相手の利益になる商品やサービスを提案する

セミナーの講師や主催者には話かける P102

ビジネスにつながる人脈をつかむ近道は ③ ハブ的人物と仲良くなる ④ タダで情報や人脈を掴むとしてくみ人に対して何かをしてあげようとは普通考えない

お金の困らない人、困る人 松尾昭仁著

自分でルールを変更しよう P56

時代が変われば 価値感やルールも変わる 時代の变化に取り残られない!

P18 「あさ」も1:70-80

あきらめよう人の共通点は... 「○○がなから」も 今も、武器で戦おう

P34 「やる理由」を探す

縁がないことを他人のせいにして じゃないか?? 税金 お金の困らない人は、どんなに苦しい状況でも「できる理由」を探すことが習慣化されている

P52 2割の人だけ大事にする

万人受けを狙うと 「困った客」を招く ^^