

末尾に受講者の感想文を掲載しております。

## 契約「脳力」の特訓研修プログラムについて。

1. 1泊2日の集団研修。
2. 3泊4日のマンツウマン研修。

先ずタイトルにご注目下さい。能力ではなく「脳力」と表示されています。

契約能力を高めるためには「脳力」をアップしなければ、能力は付きません。

この特訓は、心理学（主にユング心理学）・プラトン哲学、東洋哲学、脳科学、生理学等を応用した、私以外このトレーニングを出来る方はまずいないと存じます。

ユング心理学のキーワードは、アーキタイプ（元型） 集合的無意識または民族的無意識 シンクロニティ（同調） アニマ・アニムスです。

これまで様々な研修・トレーニングをされていると存じますが、それは浅いレベルのものにしか過ぎません。

人間の意識構造は三層になっています。 表面意識。 潜在意識。 深層意識（無意識・蔵識・アラヤ識とも）です。

これまでのすべての研修は の表面意識にインプットするものにしか過ぎません。

ですから、その程度のレベルに、モチベーションを高めるとか、目標を達成しろとか、を研修しても、 の潜在意識がブロックしてしまいます。

表面意識とは海面に出た氷山の一角で、その底には分厚い潜在意識が横たわっており、この潜在意識は、ポジティブなものではなく、マイナス意識なのです。この潜在レベルとは、各個人の厭な体験、恨みの体験、悲しい体験、つらい体験、恥をかいた体験、失敗した体験、等々のマイナス体験が蓄積されております。従って、ポジティブなことを考え成し遂げようとしても、潜在意識がNOというわけです。

この「脳力」トレーニングの特徴は、この潜在意識からマイナス意識を取り去り、潜在意識をクリアにし、さらに深層意識を開発するトレーニングメニューとしております。

すべての研修は、「受けないより受けた方が良い」ということは言えるのですが、ほとんどの研修は、一過性のもので、持続性がありません。

持続性がないと言うことは、営業成果には結び付かないということです。

例えば、「地獄の特訓」私も行って来ました。この特訓は演劇的プログラムとなっておりますので、確かに感動します。しかし、それだけのことで、この地獄の特訓を何回受けても、営業成果は上がりません。たった一つ効果があるのは、社員さんが皆礼儀正しくなるということだけです。

この「脳力特訓」は、たった1回受けるだけで良いのです。

何故なら、すべてのプログラムには、研修後、自習、復習出来るものであるからです。

この「脳力」特訓は、これまで4社のみだけに実施して来ました。

その理由は、この特訓は、公開していなかったからです。

上記の4社は、特別にお世話になったクライアントさんのみに、この研修を実施したのです。

山形県A社。全社員が（女子含め）受講し、倒産しかかっていたビルダーさんが、現在では、大手を抜いて県下ナンバーワンビルダーになりました。

東京都大手住宅メーカー。契約0棟社員40名（男子のみ）

研修後、一人当たり年間4棟～12棟受注できるようになりました。

千葉県大手住宅メーカー。解雇予定社員とマンツウマン特訓。

彼は6ヵ月後、全営業マン300名中(当時)トップセールスマンとなりました。

兵庫県地元ビルダー。14名(男子のみ)

入社1年までの0棟社員5名。6年以上9名(平均7棟)に実施しました。

終了后感想文と目標設定をスピーチしていただきましたが、全員が「こんな楽しくて、役に立つ研修は初めて受けた。研修後も自習してマスターして行きます。」

目標設定では0棟の方でも年5棟~12棟となり、全員合わせると前年比250%となりました。これは必達目標です。

この研修は肉体的にハードなことは何もなく、脳力を鍛えるもので、また所々に楽しいゲームを行います。

## 「契約脳力」の特訓・主なプログラム。

1. 元気になり気力が付く発声法。3種類。
2. 全身を活発化させる、大周天呼吸法と小周天呼吸法。
3. 体内の弱点を強化する意識呼吸法。
4. 契約脳力を飛躍的にアップする特殊イメトレ訓練。5種類。  
普通のイメトレとは全然違います。このテクは、何百冊の本を読んでも、またナポレオンヒルやマーフィーの法則をいくら読んでもわかりません。  
秘法、秘伝というものは、本には書いてはいけないのです。  
従って、私のイメトレ法も、伝授されたものですから、受講後もこれを第三者に教えることは禁止いたします。  
何故なら、これらのテクには、深い理論があるのですが、特訓では理論を説明していると何年もかかりますので、省略します。  
従って、理論的裏付けのないテクを第三者に教えられません。誤解と弊害が生じます。
5. 目に見えないものを見る「深層意識」の開発。
6. 個別アドバイス・カウンセリング。
7. 作文とスピーチの技術。(2種類)
8. 見込客との面談テクニックと話術のサーフィン法。

プログラムは簡単にご説明すると上記になります。実際の特訓では、トレーニングメニューは約14種類となります。

## 契約「脳力」の特訓・開催概要と費用。

1. 1泊2日研修。
  - 1日目 13:00~18:00(夕食・入浴)  
18:00~個別のアドバイス・コンサルティング。
  - 2日目 9:00~13:00(終了式と打上げの食事)
1. 費用: 1回につき 30万円(税別・交通費・宿泊費別途)
1. 受講社員数 1回につき 15名までが理想的です。  
人数が多い場合は、2回に分けて行います。

1 回に多数が出来ないのは、個別アドバイスに時間がかかるからです。

2 . 3 泊 4 日のマンツウマン研修。

1 . 費用 ( 1 人分 ) 3 0 万円 ( 税別 ) 他にホテル代、食事代等約 1 0 万円かかります。

1 . 用意していただくもの。

1 泊 2 日研修の会場 ( ホテル等 )

服装は、トレーニングウェア等の軽装。

終了式にはスーツ用意。

集団研修の場合、貴社でホテルを用意できない場合は、当方の方で研修付ホテルを熱海にて行います。この場合は、研修費と他に、実費 1 名約 12,000 円をお支払い下さい。( 直接ホテルへお支払い )

3 泊 4 日のマンツウマン研修の場合は、ホテルは当方で用意いたします。

末尾に受講者の感想文を掲載。

契約脳力特訓の概要 [www . . . .](#)

受講者の感想文集と目標発表 [www . . . .](#)

掲載しておりますのでご覧下さい。

# 契約「脳力」の特訓申込書

このたび、西京建一主催の「契約脳力の特訓」を申し込みます。

1. 集団研修：受講者は、名 名

2. マンツウマン研修、

1. 受講費は1回30万円（税別）を前払いで申し込みます。

2. 研修会場（いずれかに  して下さい。

	1泊2日研修会場は申し込み会社でご用意下さい。
	3泊4日のマンツウマン研修はホテルは当方で用意いたします。

3. 研修実施日：研修実施日については、双方打合せの上決定いたします。

研修受講希望日	<input type="text"/>
---------	----------------------

この研修は、1回につき1名様から15名様程度。

30名様等となると2回に分けて下さい。男子・女子は問いません。

また、受講者は、営業職、管理職、技術職、事務職を問いません。

出席者のお名前、役職、年齢、入社年数、営業職については、前年度実績の一覧表をお送り下さい。

3泊4日のマンツウマン研修のホテル代、食事代は別途約10万円程度。

上記の通り申し込みます。

プロパティ・アート株式会社

講師・トレーナー：西京建一 行

FAX：03-3444-7754

貴社名	<input type="text"/>		
住所	<input type="text" value="〒"/>		
代表者名	<input type="text"/>		
申込者名	<input type="text"/>	所属・役職	<input type="text"/>
TEL	<input type="text"/>	FAX	<input type="text"/>
E-mail	<input type="text"/>		

# 契約「脳力」の特訓実施概要

## スゴイ成果が出る、当社主催の「営業担当者の脳力アップの特訓」

この研修は、当社の某会員さんが、神戸のホテルで1泊2日研修を行い、目覚しくも、驚くべき効果が出ました。参加者は営業担当者14名です。

この内、約5名は、新人社員で、契約棟数は、0棟～1棟です。

研修の名前が「能力」ではなく、「脳力」であることにご注目下さい。

従来の研修は、すべて、能力の訓練であって、脳力の訓練ではありません。

人間の意識構造は「三層構造」になっています。

表面意識      潜在意識      深層意識

従来の研修はすべて、の表面意識の研修でしかありません。

表面意識は、その方のこれまでの、体験と勉学の総体で自ら、キャパシティに限界があります。

その程度の研修で、いくら「契約棟数をアップせよ」とか「モチベーションを上げろ」と言っても、潜在意識は、これを拒否します。

何故なら、潜在意識の中には、これまでの、マイナス意識が、つまり、うまく行かなかった、失敗した、恥をかいた、恨みといった否定的な意識が、氷山のように凍て付いているからです。こんな表面だけのところに、幾ら目標を立てよとか、モチベーションを上げろとか、行動計画を立てるとか、時間管理をせよと言っても無駄なのです。

私の特訓は、この否定的な潜在意識を取り、さらに無尽蔵である深層意識にまで、脳力を到達させることを目的としております。

深層意識は、蔵識とも、アラヤ識とも、アーカシックレコードとも、宇宙意識とも言われる意識界です。この意識レベルでもあらゆることが可能となります。

訓練項目は、14ありますが、中心は「明確な視覚化」にあります。

考えてみて下さい。新幹線にしる、ジェット機にしる、すべて、明確なイメージがあるから形になるのです。

目標が達成できないのは、「明確なイメージ」「明確な想像力」が弱いからにほかなりません。

ちなみに、1泊2日の特訓メニューを簡単に紹介してみましょう。

### 1.) 1日目：13：00～18：00。 2日目：9：00～13：00。

身体を元気ハツラツとする、大周知呼吸法と小周知呼吸法。

身体全体と脳細胞の働きを活発にする訓練です。

発声法3種類。これも上記の効果と同時に、心身に気合を入れるものです。

### 2.) 完全な視覚化訓練。

初回面談時の視覚化。

契約時の視覚化。

棟上、着工、竣工の完全な視覚化。

成功体験の視覚化。

### 3.) 書き方と話し方の特訓。

個人の情感を豊かにする、作文とスピーチ。

目標と人生の目的と、所属企業をどういう会社になりたいか。

特訓の感想。

の情感を豊かにする作文と発表は800字。

は、800字の原稿を読まないでスピーチします。

驚くべきことに、上記の特訓は、全員がクリアしました。

通常3分の1位は、うまく行かないのですが、今回は、全員が成功しました。  
最後のスピーチは、感動的でありました。

目標発表においては、新人0棟さんも最低5棟~10棟。

14名全員の累計は、前年の250%以上となりました。

これは、表面で発表しているのではなく、深層意識に目標を持たせた訳ですから、必ずその通りになります。

#### 4.) 見えないものを見る訓練。

(深層意識開発)

#### 5.) 接客の際の心理的テクニック。

面談の際のテクニック。

話術、サーフィンのテクニック。

別紙で、16名の特訓の感想文を紹介しておきます。

彼らがいかにヤル気になったかが、実感していただけます。

この特訓の費用は、1泊2日で30万円(税別)です。

研修ホテルをご用意いただくか、当方で用意する場合は、熱海の研修ホテルで行いますので、研修費と別に、1名13,000円程度(実費)が加算されます。

以上、当方の宣伝が多くなりましたが、当方は、この業界の経験が30年以上。その内あらゆる営業、販促のテクニックを学んでまいりました。

また、ユング心理学、プラトン哲学、脳科学、医学、その他を30年以上勉強してきた、すべてのノウハウをプログラムにしたのが、「契約脳力の特訓」なのです。

何度も繰り返しますが、人間の表層意識のキャパはたいしたことはありません。

さらに、奥の奥の深層と接触した時、その人は、無境界の達成能力を獲得することで、始めて可能となります。

今年は、最低250%以上が必達目標です。

今年の勝負で、淘汰される企業と生き残り、発展する企業の勝負がつきます。

# 受講者の感想文と目標発表

実施日時 平成22年1月19日 13:00～ 20日 13:00まで。  
場 所 神戸市のホテルに於いて。  
受講者数 営業担当者14名。

## 1. Wさん（入社歴0.1年）

感想文。

昨日から体調を崩していた為、正直苦しかったです。また、私は今現場を回らせていただいているので、営業というものをしたことがなく、イメージするのにかなり苦戦しました。でも、やり方は覚えたので、4月からの営業ではもちろん実践していきたいですし、仕事以外のことでも研修で学んだことを試してみたいと思いました。

今年の目標。

3月一杯まで、現場を回るので、その間に現場の知識をたくさん身に付けて、営業で役立てるようにしたいと考えています。ただ、実際現場を見ていてもなかなか難し過ぎることも多くて、何を覚えれば営業の際に役立てるのか、よく分からないこともあります。ですのでこれからは、現場を回る際には、お客様を連れて見ているんだというイメージをもって、行ってみようと考えています。  
そして、4月からは自信をもって接客できるようになりたいです。

## 2. Hさん（入社歴0.3年）

感想文。

まず西京先生に本日貴重な研修をして頂きましてありがとうございました。呼吸法やイメージをつくり気を飛ばすなど、今までした事のない体験をする事ができました。私のモットーは経験こそが宝ですので、この度の研修は私の財産がまた一つ増えた事となりました。効果の方は成約できしだい連絡させて頂きます。また、営業テクニックや意識の改革、色んな方のお話をきかせて頂き大変勉強になりました。

今年の目標。

年内に注文住宅の新築を5棟受注することです。

## 3. Mさん（入社歴0.5年）

感想文。

今回の研修を通じて思ったことは、注文住宅の営業は、お客様に商品売ることはもちろん大事ですが、それよりも、まずお客様に自分を売ることが、いかに大切であるかということ学びました。

今までは、商品知識をどれだけ頭に入れるかということを中心に意識してきました。正直まだまだ商品知識も足りていないところもありますが、これからは、商品知識にプラスして、いかにお客様との間に、共通点を見つけるということ、先生が言われたお客様と自分と共通の話の三角形の形、そのためには、日々いろいろな事に興味をもち、遊びやスポーツなどいろいろの分野の知識を得ることが必要だと思いました。

また、接客、訪問前には、今までは、不安や緊張が先行することが度々ありました。今日の研修で、イメージするということの重要性を学びました。今後は、訪問前には、必ず良いイメージをもち、接客にのぞみたいと思います。

イメージもより細かいイメージができるように訓練を続けていきたいと思います。

今年の目標。

まず年間の受注棟数7棟を達成するという事です。  
また、二級建築士の資格に合格するという事です。  
契約を通じて、仕事の流れや段取りを、先輩方から学びたいと思います。資格の勉強を通じて、建築の基本的知識を増やし、営業にいかせていければと思います。

#### 4. Iさん(入社歴1年)

感想文。

昨日、今日と西京先生の研修を受けて、普段では教わることのできない事を学ぶことができ、研修に参加できてよかったと思います。

入社1年だからという甘えがお客さんにも、それが伝わるなど、これから営業として気をつけて行くこともわかり、2日間ありがとうございます。

今年の目標。

今年の私の目標は、下期で1棟、中期で2棟、上期で2棟の計5棟契約をとるとしました。

#### 5. Tさん(入社歴6.5年)

感想文。

今までに色々な研修を受講してきましたが、西京先生の特殊なイメージトレーニングは非常に参考になりました。営業という仕事が、100か0かの不安定な仕事ですので、様々なシミュレーション技法など教わったトレーニングメニューを復習し、この度の研修で教えていただいた事を取り入れる事ができればと思っております。

今年の目標。

私の今年の目標は、営業という職業柄には1売り上げだと思っております。

今年は建済棟数10棟。受注金額2億円を目標にしています。

#### 6. Sさん(入社歴6.8年)

感想文。

研修前は、富士山の様な物を漠然と想像していましたが、実際にはかなり違っており、呼吸法やイメージトレーニング等、今迄何となく自己流でやっていた事が多く、しかもそのルーツ・科学的根拠を知ることができました。自分でも参考にしていこうと思います。尤もここに出せませんが食事の時、カウンセリングの時のお話の方が印象に残っているかも知れませんが。

今年の目標。

今年の私の目標は、姫路店を任される身として、チーム目標20棟。個人として9棟受注する事です。自分としても総展で接客するのも久し振りの事もあり、若手、新人と共にいかに初回面談からお客様のニーズを引き出せるかの質問力と、追客の際のペース配分、早期の見極めを体系化できるかが急務だと考えます。また、これまでのお客様に対してもOB、管理客も併せて引き続き盛り上げていけるイベントやワークショップ、ツアー等を今後定期借地権も含め企画し、昨年以上に活性化していこうと決意しています。

#### 7. Mさん(入社歴11年)

感想文。

今回の研修を受けて、イメージトレーニングをより具体化する事が出来ました。

これまで色々勉強して来ましたが、良いイメージだけを残して消す事で不安要素が出て来ないようにになりました。それと、体調管理の方法としての今までと違う「気」という物を意識して使う方法を教えてもらった事は新しい発見でした。今後は、今回受けた研修のイメージトレーニングによって、難しい商談も、気持ちで負けないようになると思います。

今年の目標。

今年の目標は、昨年の棟数7棟以上の実績を残し、チーム目標20棟の成績を残せるように、新人の面倒も見るようにします。個人の成績は、もちろんですが、新人に1棟でも多く成績を残してもらって、チーム成績を達成してチーム賞をもらう。この実績を残せば、新人にも良い経験となり、今後の仕事に対するの楽しみも感じてもらえると思っています。

## 8. T さん (入社歴 12 年)

感想文。

今までにも色々な研修を受けり、営業の本を読んで学んだ事の中にマイナスイメージをなくし、何事もプラス発想で、物事を考え行動するように教えられてきました。しかし、今までは、表面的なイメージ作りに終わっていたんだ、と気づかされました。これからは、もっと奥深く深層まで、プラスのイメージを、続ける事が必要だと感じました。その為には、今回の研修で学んだ事、全てを一気に出来る事は、難しいと思うので、まず毎朝10分の意志統一から始め商談イメージを膨らませ方を中心に訓練していきたいと思います。

今年の目標。

受注棟数12棟。売上2億5千万円を、達成します。  
200万円の報奨金を獲得したいと思います。

## 9. K さん (入社歴 13 年)

感想文。

研修を終えての感想は「今まで受講した事のない面白い研修」でした。呼吸法や発声法、イメージ訓練は日々の行動、生活に取り入れていこうと考えています。西京先生のお話を伺うと仕事プライベートは密接に関係していると思いました。遊びから仕事の発想を出したりする事は、自分の幅を広げる為に大事な事だと思いますので、実行していきます。

今年の目標。

今年の目標は、受注棟数12棟、それだけを強く意識して行動します。年末には達成して通算100棟という一つの区切りにしていきたいと考えています。

## 10. H さん (入社歴 15 年)

感想文。

今まで聞いたことのない全く新しい知識の連続で、とても刺激的な2日間でした。「特殊な発声法」は、ずっと忘れないと思います。特に感銘を受けたのはイメージをお客様は買う、ということです。営業マンの中にある不安や自信のなさは、伝播してしまうということを常に念頭に入れて、自信に満ちあふれた話し方のできる営業をしています。そして契約の良いイメージをし、体からプラスのオーラを出していきたいです。

今年の目標。

今年は、受注6棟を目標に掲げています。営業は4人~5人の社員の給料をかせい

こなければいけないという言葉は、胸にひびきました。西京先生に教えていただいた事を、しっかり自習し、自分の潜在意識まで潜っていて強い力を発揮したいです。表面的な「がんばらなきゃ、やらなきゃ」で終わるのではなく、自分の殻破って、去年の成績を破り、6棟を目標とします。

#### 11. T さん (入社歴 16 年)

感想文。

呼吸法やイメージトレーニング、気を送る訓練等が、科学的根拠に基づいている事が興味深く、一度では難しいと思いますが、日々訓練する事で効果が期待出来るように見え、大変勉強になりました。

今年の目標。

今年の目標は、棟数12棟、金額2億5千万円、粗利5500万です。これは、昨年、一昨年の私の実績にプラス1棟で達成出来る目標であり、且つ今迄一度も達成した事のない数字です。この数字は、当社の給与システム上、達成・維持する事が安定した収入につながりますので、是非達成そして維持したい数字です。

#### 12. K さん (入社歴 17 年)

感想文。

今回の研修は全て初めて体験する内容でした。成功をイメージするだけではなく、それを相手に伝えることができるという事は、普通で考えると不可能な事ですが、今回の研修を受けると、何となく可能だと思える様になりました。水から霧の花が出なかったのは残念でした。毎朝、毎晩、少しの時間だけでも時間を作ってイメージを描く事等実行したいと思います。

今年の目標。

本年の目標は、既に年初に決めている様に売上2倍超えを第一目標とします。その為には棟数が10棟では達成できない事も有りますから棟数を11棟に設定し、受注利益5千万円を目標に決めました。また、棟数11棟を達成する為に今までのOB客を大事にして紹介を5組頂き、その中から2棟以上の成約をします。また、毎日のノルマとして、1日5組は訪問。できない時は電話、メール、ダイレクトメール等含めて1日5つのアプローチをかけます。

#### 13. Y さん (入社歴 19 年)

感想文。

今迄色々な研修と比較して参考になった点は、営業活動にいたるまでの考え方、心理状態、散在意識を利用した営業手法です。これから毎日復習することでいつでも素早く出来るようになりたいと思いました。研修メニューも詰め込み型のスケジュールではありませんでしたので、理解することができました。何より一番良いのは、いつでもどこでもやりたい時に自由に出来ることです。やればやる程、成果につながると思いますので必ず続けていきたいと思っています。

今年の目標。

売上棟数12棟以上、もしくは2億5千万円の売上金額を目指しています。ここ2、3年納得のいく数字を達成できていませんので、今年は結果を出すことだけに集中して頑張ります。朝霧が丘の販売にも貢献するつもりです。

#### 14. H さん (入社歴 30 年)

感想文。

今回の西京先生で学んだことは、意識改革が大切だと言うこと。表層意識から潜在意識に至るカラを破り、深層意識までの意識からイメージトレーニングすることで可能性を高めることが大事。脳力を高めるトレーニングも初めての経験ですが体の中に変化が生じることを感じました。それと話の中でいろんな会社の良いところ、悪いところを具体的に聞かされて、これからの営業トークに役立つと思いました。これから学んだことを自分のものにして効果を上げていきます。西京先生には心からお礼申し上げます。

今年の目標。

今年の目標については、明石店にて朝霧が丘を 30 棟契約すること。私個人にて 10 棟以上契約。明石店にては 38 棟 7 億 6 千万円。粗利益 1 億 8 千万円やることです。私、K, Y, H の 4 人にて必ず朝霧が丘にて 30 棟必ず契約をすることです。

以上。