

【 マインドセミナー 】

- 5 月 -

株式会社i3 experience

代表取締役 海野 翼 32歳

1987年1月20日生まれ

大学卒業後、
カー用品店シェアNo. 1の上場企業で約9年サラリーマンを経験。

その中で雇われていることに対しての違和感を感じ始め、

27歳から副業という形でビジネススタート

MLM・転売・アフィリエイト・投資あらゆる物にチャレンジし、
失敗を繰り返した中でとある投資に出会い成功し、目標として掲げていた30歳で脱サラを達成。

その後、起業を目指しフルコミッションの営業を開始。

原理・原則に基づいた営業ノウハウを学び、営業に苦手意識がある中、
半年でトップセールスマンになる

組織構築に目を向け、教育
マネジメントに力を入れ、
脱サラ10ヶ月で法人登記し、法人1期目で売上1億円達成。

現在は約20名の営業マンを抱えながら、「大人が夢を持てる世の中を創る」を理念に、
日本の教育の問題点を解消に取り組んでいる。





世界中から参加できるオンラインサミット

世界環境サミット
in SDGs Virtual City 2020

TOP

メインブース (YouTube配信)

企業ブース (Zoom配信)

世界環境サミットに関するお問合せ

言語を選択 ▼

世界環境
サミット
IN SDGs
VIRTUAL CITY

TOP



お知らせ

一覧へ

- | | |
|------------|------------------------------|
| 2020.05.12 | 「世界環境サミットナビ」誕生しました！ |
| 2020.05.11 | SDGs×コロナ支援 世界環境サミットとの業務提携決定！ |
| 2020.05.01 | 第2回世界環境サミット決定！！ |
| 2020.04.29 | オープニング動画を公開します。 |
| 2020.04.29 | 投票はこちらからお願いします。 |



モーリタニアイスラム共和国 大使



イスラエル



セネガル



チュニジア



モンゴル



カンボジア



ハイチ

第1回 世界環境サミット in SDGs Virtual City 報告書

世界各国でご活躍されている方々にご登壇いただきました

「資本主義経済の未来とコロナと向き合う持続可能型社会」

渋澤 健 氏・・・渋沢栄一 5 代目の子孫

「持続可能な社会を創るための心」

小坂 達也 氏・・・コロナ救済 1 週間 20 万人登録

「今コロナ時代？ いえ、心な時代。人生どう生きるか？」

フマユン・A・ムガル 氏・・・ムガル帝国18代目末裔

「東京都におけるSDGsの取り組み」

もり 愛 氏・・・東京都議会議員



他多数・・・

順不同

厳正なる審査の結果、以下の企業様が各賞を受賞されました

準グランプリ

株式会社システムブレイン 様
sara&co. 株式会社 様



グランプリ

株式会社 SERENITY 様

大会委員長特別賞

一般社団法人 JANIC BPM 様

株式会社東京メディカルコンサルティング 様

順不同

WEBメディア掲載19本以上

朝日新聞デジタル、財經新聞、
BIGLOBEニュース、exciteニュース
ALL ABOUT NEWSなど（敬称略）

10カ国以上からアクセス

US、バングラデシュ、フィリピン、韓国、
オーストラリア、シンガポールなど

2020年8月27日～29日、第2回開催決定！

皆様からのお問合せお待ちしております。

“世界環境サミット実行委員会”までお問合せください。

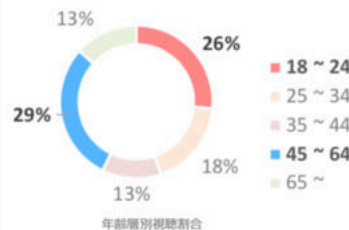
worldenvironmentsummit@earthcore.info



第1回 世界環境サミット in SDGs Virtual City 報告書

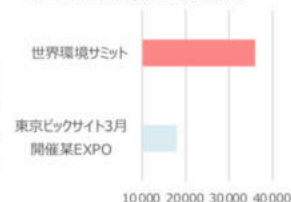
決定権を持つ世代と次世代の若手中心

視聴者層は幅広く、特に多くの企業の決定権をもつ世代、次世代の若い年齢層が中心でした



3日間で36,000アクセス超え

武道館の収容人数（約14,000人）の2倍を超える方々にご来場いただきました



※Facebook、Twitter、YouTube等からご参加いただいた視聴者様の数は除いています。

男性も女性も参加

性別に大きな偏りがでることなく男性にも女性にもご来場いただきました



オンラインの強みを活かしたコストパフォーマンスを実現

		世界環境サミット	某EXPO展示会	某大手ネットショップ
Cost	出展費用	3万円	数十万～数百万円	20万円～
	ランニング費用	1年間無料	-	1年間24万円～
Performance	事前	3日間もあれば事前準備が可能 ・配信環境整備 ・掲載内容提出 ・配信練習	左記に加え下記の準備が必要 ・現地リハーサル ・ブースの装飾 ・シフト組 など	-
	開催日	・3万を超える来場者数など 上述のとおり実績あり	・足を運んでいただいた方のみ に発信	支払期間中のみ 出展者様の情報を掲載
	事後	1年間、出展者様の情報を掲載	なし ※出展者様情報の掲載は 開催期間中のみ	-

◆SDGs x コロナ支援◆

日本最大級のFBコミュニティ『コロナ支援・訳あり商品情報グループ』と『世界環境サミット in SDGs Virtual City』が業務提携を発表！

合同会社PEACE LIFE 研究所

🕒 2020年5月10日 18時02分



グループ発足わずか18日間で投稿数が約8万件、33万人以上が参加する日本最大のコロナ支援Facebookグループ【コロナ支援・訳あり商品情報グループ】とオンライン国際会議サービスを展開する『世界環境サミット in SDGs Virtual City』が、コロナ支援のさらなる拡大と、サービス体制の強化を目的とした業務提携を発表しました。

●【コロナ支援・訳あり商品情報グループ】とは？

<https://www.facebook.com/groups/248092736319363/>

コロナ支援・訳あり商品情報グループ

世界に向けて発信



世界環境サミット in SDGs Virtual City

■ 今月の Pick-up Book

「伝え方しだい」で 人生は思い通り 神トーク

GOD TALK LIFE WILL BE AS YOU WISH WITH "HOW TO COMMUNICATE" 星 渉 WATARU HOSHI



人間関係 仕事 お金 恋愛 SNS 会話・雑談

あらゆる悩みが消える!

心理学・脳科学に裏付けされた
科学的に「人の心を動かす」伝え方 KADOKAWA
各メディアで話題!!

- ▶ 価値観の対立を超越する「最強の質問」とは
- ▶ 「他人の悪口を言わないほうがいい」科学的な根拠
- ▶ 誰からも好かれる「好意の返報性」をフル活用
- ▶ どんな相手にも「神対応」できる4つのルール ほか

10万部
ベストセラー
「神メンタル」著者 第2弾!

Pick-up POINT

一度きりの人生を後悔しないために

こう感じたことはない？

「人間関係で不安」

「言いたいことが伝わらない」

「本当の自分はずっとできるはずなのに」

人間関係はなぜ難しい？

『 相手がいるから 』

じゃあ、人の心を動かす人はどんな人？

「あの人の言うことだからやってみようと信頼されている」

「会話するだけでやる気が出てきて前向きになれる」

「誰からも信頼されている」

これは科学的に説明できる

先に答えから

人の心を動かす 3つの絶対条件

- ①話を聞くに値する人と思われる日常で振る舞い
- ②相手に「安心感」を与える
- ③相手の「自己重要感」（承認欲求）を満たす

あとは大事なことは継続

それには 「やる理由の明確化」 が必要

なぜ、それをやりたいのですか？

なぜ、それを実現したいのですか？

質問：

なぜ、あなたは今の環境（アカデミー）
を選択しているの？

それらを実現させるためには

人の心を動かす技術は必要

今日の目的はそれを知ることではない
あなたの日常が変わること

「日常の姿を整える」だけで
影響力が高まる

質問：

あなたが日常で

「この人の言うことやアドバイスなら聞いてもいいかな」
と思う人はどんな人ですか？

その人の特徴を 5 つ書いてみよう！

その要素を自分は満たしていますか？

人の心を動かすための大前提は
コミュニケーションの取り方
やテクニックではなく
自分自身の日常の姿が
すべての土台になっているという
事実を認識すること

印象が重要な例

「ヤクザの交渉術」という本

「この人の話なら聞こうと思える言動を日常でとっている」

「話を聞くに値する振る舞いをしている」 ことこそが

すべての「人の心を動かすメカニズム」の土台となる

質問：

今よりも周囲の人たちが自分に耳を傾けるためには
自分のどんな部分を変えるべきでしょうか？

「○○という部分があるから、それを△△に変える」と
いう形で具体的に3つ以上描こう

これが明日からの自分の行動を変えるためのワーク

→この行動を取れたようになったかを来月の勉強会で発表してもらう

■土台の次は人の感情と欲求の関係性

私たち人間はすべて感情によって動いている

「こんな気持ちになりたい」といった
自分が求めている場所に人は行こうとする

多くの人が「満たしたいと思っている感情」
を満たすことができる人に私たちがなれば
自然と私たちの周りに人は集まる

では、人はどのような欲求をもっているのか？

マズローの欲求五段階説

欲求のレベルはわかりましたね
では、次に人は何によって動いている？
反応している？

そう『感情』です

人の感情を動かし

伝え方次第で満たすことができる

人間の欲求は 3 つ

①心の安全を求める 「安心」 の欲求

②安心できる人と繋がりたい
「所属と愛（つながり）」の欲求

①と②は2つまとめて『安心感』を得たい

③認められたい「承認」欲求

→ 価値ある存在という『自己重要感』を得たい

つまり

日々関わる人に『安心感』と『自己重要感』

を満たすことができれば

私たちは人の心を動かすことができる

まとめると

- ①話を聞くに値する日常での振る舞い
- ②相手に「安心感」を与える
- ③相手の「自己重要感」を満たす

そして、他にも

■相手のことを否定しない

(受け入れるのではなく、受け止めてあげる)

結局、人は傷つきたくない

「絶対に否定しない」 + 「最後まで話を聞く」

相手に安心感を与えてからのアドバイスであれば

相手も自然と耳を傾けてくれる

なぜなら人は

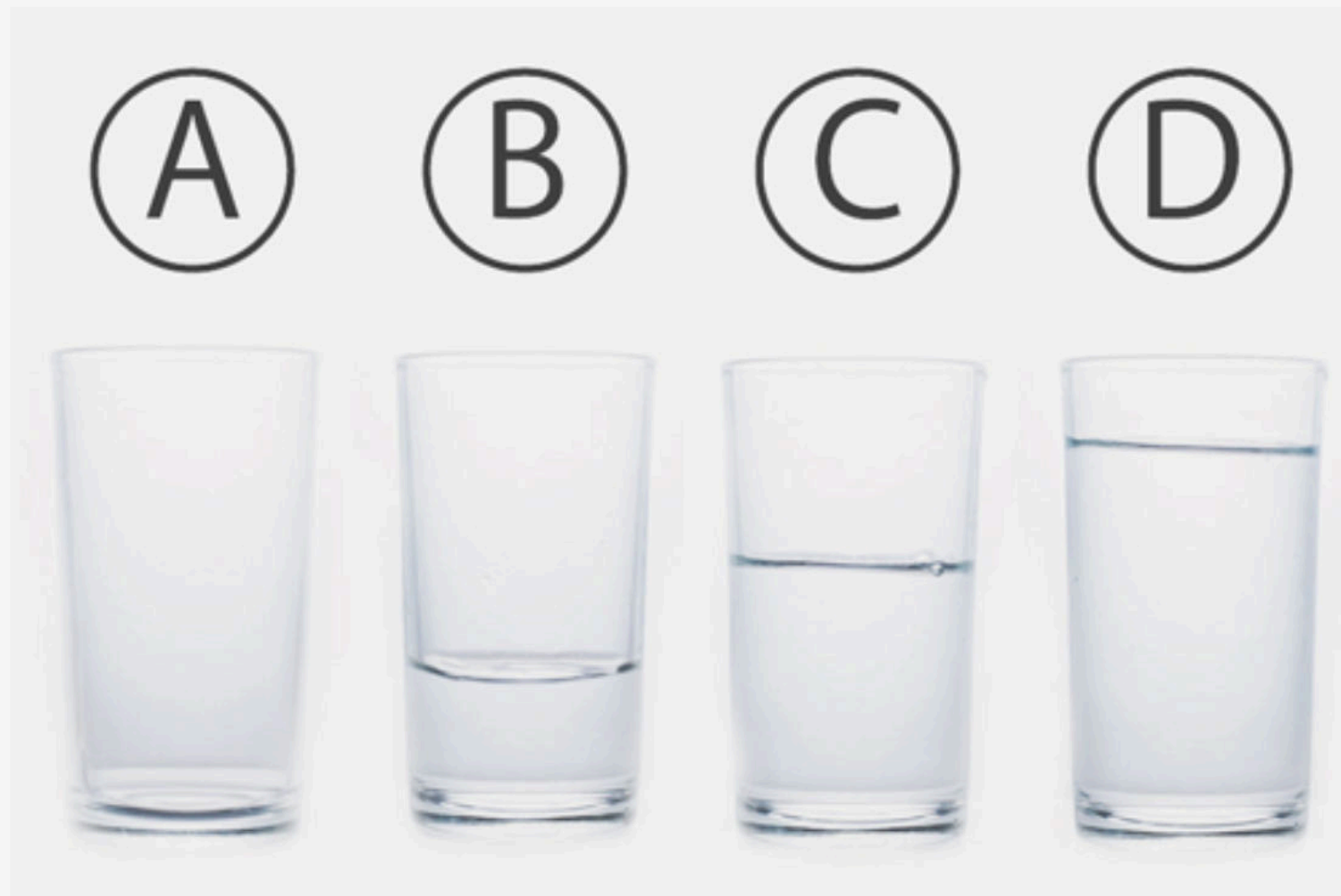
「自分の考えていることをすべて吐き出さないと
新しい考えが納得して受け入れることができない」

人はアドバイスが欲しいより

根本は自分の話を聞いて欲しい欲求がまずは大きいから

【質問】

あなたの前に愛用のコップが置かれています。コップの中の水の量はA～Dのどれですか？



コップが空かどうかの確認方法

『他にもっと話しておきたいことはありませんか？』

けれど、明らかに否定しまいそうなことの場合は

『なぜ、相手がそうしたのかの理由を聞く』

つまり、その理由と背景を理解しようとする姿勢を見せる
これができるば、自分とは違う意見の人でさえ動かしてしまう
チカラを手に入れられる

■敵を作らないコミュニケーションの極意

例：プレゼンに遅れてきた部下

ここでもう一つポイント

相手が“自分で気づいた”と
いう錯覚を作り出す伝え方

POINT 時間あればリスト

- 私たちは目に見えるものによって左右される(視覚からの情報量の割合は87%)
つまり、表情 笑顔は効果抜群 笑顔を見せるは相手に対して友好的な存在だという意思表示
- 自分の話を聞く姿勢
腕を組む、足を組むはもちろんダメ(相手が本気の会話のときは少し全姿勢でもいいくらい)
組んでいる人がいるときは『どうしたの?』と聞いてあげる
- 好意の返報性(直接ではなく間接的に)
集団や行動、物 それをされると人は自分を好きなんだと勘違いを起こす
異なる意見でも相手の考えに同調 『(私の考えは別として)あなたがそう思ったことは私もわかったよ』
- 他人の悪口を言わない
- 名前で呼ぶ(一度に5回以上)
- 相手のことを相手以上に理解する(2個まで)
- 人にアドバイスしたいときは
『褒める』→『アドバイス』→『褒める』 褒めるときは大勢の前、指定するときは一人の時に
- 相手の目を見て、頷く習慣が幸福度を高める
- 聞き上手は聞くのが上手いのではなく、話させるのが上手い
- 感情表現は豊かに
- 感謝のタイミング「お礼には鮮度がある」
- 期限は相手に決めさせる 「どれくらいでできそう」
- 相手の「行動」より『人柄や存在』を褒める

このような行動が取れなくなった時
取れてない人を見つけた時は

最初のワークに戻る

なぜそれをやろうと思ったのか？

なぜその環境にいるのか？

今日の結論キーワード

人を動かす力 =

自分と関わる人と一緒に
幸せに生きるための力

最後に

大人が夢を持てる世の中を創る

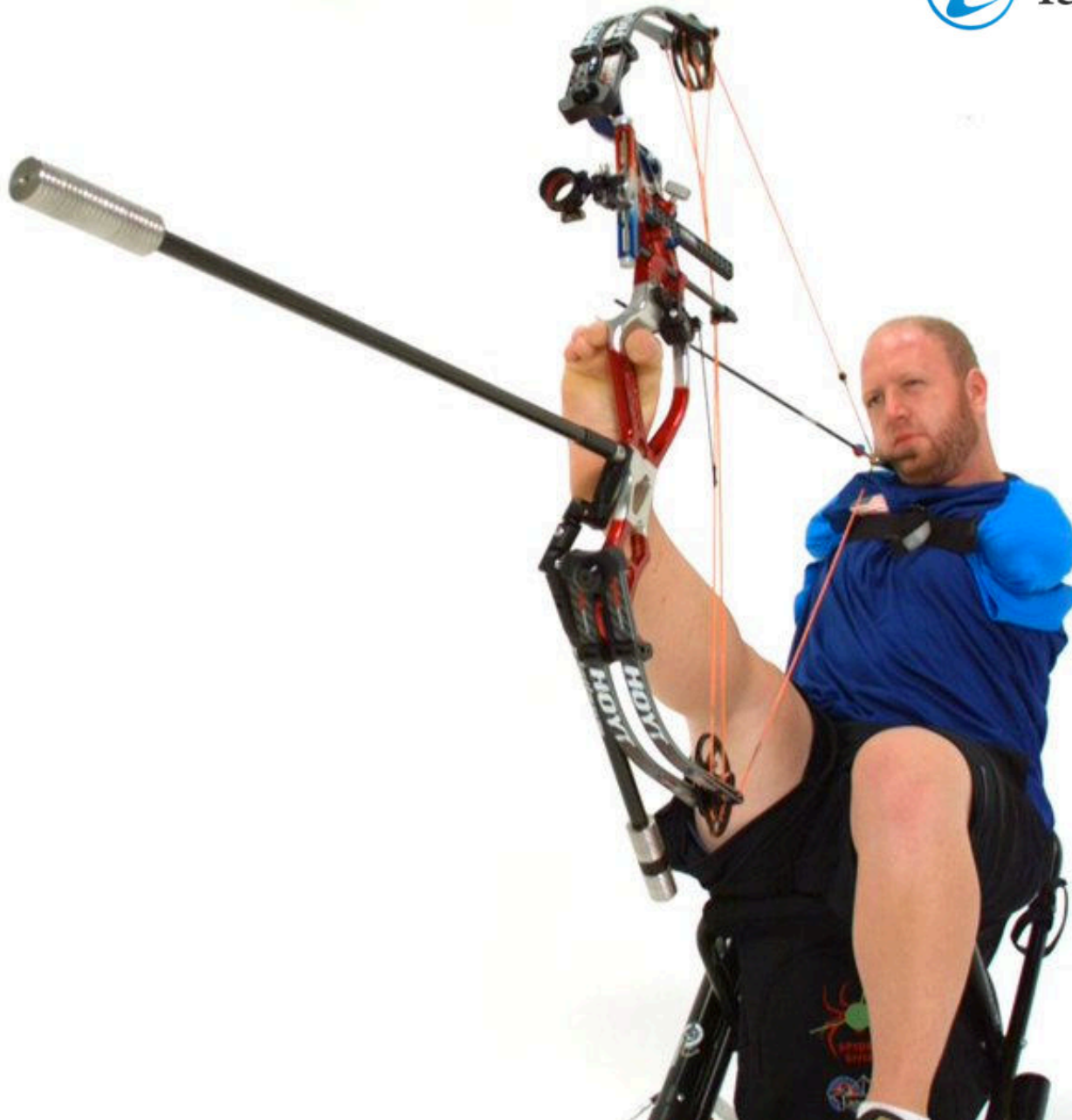
i3 experience



<https://www.facebook.com/eeyaaaan/videos/1642603182649776/?t=10>

パラアーチェリー・両腕の無いアーチャーからの メッセージ『マツスタツツマン』





『言い訳をしないで』

Fin,,,