

年 月 日( ) 時～

分かち愛の法則ワーク

氏名： \_\_\_\_\_

質問から自分自身の今の考えや内側の想いをアウトプットし意識を向け自ら引き寄せていく

**F** あなたのお客さまになる人を持っている人(組織)は誰ですか?

**C** その要素を持っているのは誰ですか?

**G** その人が、あなたと分かち合いするメリットは何ですか?

**B** お客様が求めているあなたにない要素はなんですか?

分かち愛の法則  
具体的な行動

**D** その人とどんな商品(サービス)が作れますか?

**E** 分かち合いされていると思うものはなんですか?

**A** あなたが提供できるものはなんですか?

**H** その人に具体的にどんな提案をしますか?

# 分かち愛の法則


自分でできることには限りがあります

あなたと分かち合いするメリットは何ですか？

誰と関わっているかで自分を知れます。

自分の価値を自分で認め

他者を認め合って分かち愛をし

ごりやく(ご神徳・感謝を)交換していきましょ 

自分自身の運氣の氣の流れを意識・客観視し、今後の未来をより良く自ら調整していく

**A** A. 「ごりやくの法則で明確にした  
あなたのごりやくを書いてみましょう。」

落ち着く・安心できる・自己肯定感が上がる  
・幸せを感じれる・笑顔になれる  
・自分との関係性が強化される・その他

**B** B. 「お客様が必要だと感じている  
けどあなたのごりやくではないことは  
为什么呢？」

お客様が求めているものを  
提供できないからと言って諦めたり、  
新しく習得し用途するのではなく  
誰かと分かち合うことを考えてみましょう

**C** C. 「お客様が求めている自分に  
提供できないごりやくを  
持っている人は誰でしょうか？」

その人を探して分かち合っ  
ていくと良いです。

**D** D. 「分かち合う人とどんなものを  
生み出すことができるかを  
考えてみましょう？」

**E** E. 「世の中にあるもので、  
これは上手に分かち合えて  
いると思うものを探して  
みて下さい

自分一人でやるのではなく  
・チームでやっていくことを  
考える・食物・インフラ・

**F** F. 「商品やサービス、ごりやく  
だけでなくお客様も分かち  
合うことを考えてみましょう。  
同じようなビジョンや考え方を  
持っている人だと、その人の  
お客様はあなたのお客様に  
なるかもしれません。」

お互いのお客さまに、  
お互いのことを紹介しあえると  
いいですね

**G** G. 「分かち愛は、お互いにメリットが  
あって成り立ちます。自分だけのメリット  
ではなく相手のメリットもしっかり  
考えてみましょう。」

**H** H. 「相手にとっては、メリットしか  
見当たらない提案ができるといいですね。  
相手が思うリスクを全部排除して、  
「そこまでしてもらっていいの?」と  
思うほどの提案をしましょう。」

いきなり大きな分かち合いをするよりも  
まずは小さな分かち合いをしてみると  
いいかもしれません。  
小さな分かち合いの中でお互いの  
関係を築いていきましょう。

最後の中心に欄には  
具体的な行動を書き出す

A~Hの質問を俯瞰し  
自らの流れを知り  
未来に変化を起こす具体的な  
行動を書き出し行動してください。

年 月 日( ) 時～

ワーク

氏名: \_\_\_\_\_

**F**

**C**

**G**

**B**

**A**

**D**

**E**

**A**

**H**