

(セールス・コピー)

秘策です。このレポートであなたは全国的な人気ガイドの秘密が明らかになります。

(内容)

このレポートを吸収し実践するには「かなりの努力とセンス」が必要です。

ズバリ、センスがない人は習得出来ない可能性があります。

もしくは実践しても効果が無い場合があります。

ただし、あきらかに現状よりはスキルUP出来ます。

約束出来るのは、あなたが所属するガイド組織内では

「間違いなくTOPに踊り出る」という事実です。

また「ライバルを大きく引き離す」ためのバイブルです。

私のガイド人生の現在までの集大成をまとめて見ました。

ですから、低価格では販売しません。(限定30名様だけに届けします)

ですからライバル間の競争はありません。

あなたの一人勝ちです。

「ワクワク」しながらお読みくださいませ

読み終わった後は「決して人にレポートを渡さないようお願いいたします。

長内 覚

## I まず初めに

「なぜ、植物や山歩き、環境などに興味がない自分がライバルに勝てるのか？」  
「なぜ、経験や知識が少ない自分にオーダーが殺到するのか？」  
「なぜ、数多い先輩方の中から有力なポストに抜擢されるのか？」  
この疑問を解決するのがこのレポートです。

実は私が本格的にガイド活動を開始したのは35歳からです。  
福島県の南会津でスキースクールを経営していたのですが  
スクールが軌道に乗り始め、その延長線上で宿泊施設（北欧の森ロッジ）  
を建築し、家族で東京から移住することを決断しました。  
その際、冬だけでなく夏のメインの仕事を探さなければならなかったのです。  
タマタマ、その地の近くに「尾瀬国立公園」がありました。  
そこで軽い気持ちで「尾瀬を案内することで食えるかも」  
という考えが浮かんだのです。  
ガイド業を始めた「キッカケ」はそこに尾瀬があったからなのです。  
決して、「山岳部で登山経験を積んでいた」ではありません。  
さらに「自然が大好きで田舎暮らしがしたい」と願っていた訳では  
ありません。  
もちろん、「専門的に自然環境や環境教育」を学んでいた訳でもありません

### ガイド業を始める動機は

スキー指導の延長線上で「自然を案内するのは出来るかも？」  
宿泊施設（サービス業）の延長線で「人を楽しませるのは得意」である。  
もしかして「ガイドで勝てるかも？」と思い込んでしまったのです。  
要するに「根拠のない自信」と尾瀬の近くに住んでいただけなのです  
それなのに、なぜ私は活躍出来るのか？  
そのメカニズムを自分なりに分析し、まとめたレポートなのです。

ヨーロッパの専門ガイド（夏は山岳ガイドで冬はスキーコーチ）  
の、ようにスキー指導とガイドは似たような仕事であり、フィールドや  
職能もほぼ同じです。  
全く仕事内容が違うわけではないが、ほぼ短期間で「ガイドビジネス」  
で優位にたち、人々を指導する立場に躍り出た  
その「ノウハウ」をあなたただけにお届けします。

## Ⅱ人気ガイドの7つの条件

私はこれまでのガイド人生でたくさんのガイドを観察してきました

<私の日頃の7つの観察>

- Q1「なぜあの人は人に好かれるのか？（人気があるのか）」
- Q2「なぜ、あの人はいつも輪の中心的存在となるのか？」
- Q3「なぜあの人は応援者が多いのか？（導きられるのか）」
- Q4「なぜあの人は仕事ができるのか？」
- Q5「なぜその人はスピード感があるのか？」
- Q6「なぜあの人は出世するのか？」
- Q7「なぜあの人は魅力的なのか？」

この疑問を解決したのがこのレポートとなります。

結論です

<人気ガイド7つの条件>

- 1 高モニター
- 2 雑談力
- 3 コミュニケーション
- 4 モチベーション
- 5 センス
- 6 学習意欲（知力）
- 7 容姿

**人気ガイドの条件とは、この7つの内容をバランスよく習得している事です  
又、この内容は全てに連動しています。**

それでは事項から詳しく解説していきます。

1 高モニター

「高モニター」という言葉について

「一瞬で人に好かれる6つの秘密」

参考 オリ・ブラフマン著

を参考しました（この良書で私長年の疑問が解決しました）

この書籍で使われている言葉です

●高モニターとは（輪の中心にいる人）魅了出来る人

「人は自分の感情に共感する人に自然に引き寄せられる」

わかりやすく伝えると好感度（高感度）の人です

具体的には「コミュニケーション力」がずば抜けている人です。

●高モニターの人とは

1 相手が心地よくなるような会話ができる人（コミュニケーション力がある）

1 自分の感情表現を制御出来る能力を有する人（空気が読める）

2 様々な状況でどういった振る舞いが適当か判断できる人（相手のニーズに適合）

3 他人にどう映るかうまくコントロールできる人（相手の視点で行動）

4 自然に相手に同化出来る人

（その場の空気を読むことがうまく自分の行動と見せ方を調整出来る人）

●高モニターの条件

観察力がすごい

相手の視点で考えられる（行動できる）

その場の空気を読むとる能力がある

適応力が並外れてある

こんな感じです

●高モニターの優位性

高モニターの方は適応力があり、

人間関係を良好に築ける

職場において人間関係で問題を持たない

→ どんどん転職を繰り返す（誰とでもうまくやれる）

要するに人と仲良くなれる事がずば抜けて優れており

それが何事も有利にはたります。

## ●高モニターの行動

- 仲間の動作を無意識に真似る
- 足首を動かす
- すばやく相手の感情に共感する
- 流動的な行動をする
- 絶えず見せ方を考えている
- 全体を見ている（核心を見抜く）

ズバリ、「これを心がけてください」

これが今日からあなたが意識する行動となります

## ◎高モニターを目指すための方法

「高モニターの人」とは

**相手の視点に立ち、共感する技術**

**好感度（感受性）が強く、相手に喜ばれる**

**行動を提供する事が出来る人です。**

正直に言うと、これは努力で習得出来ません

持って生まれたもの（9歳までの経験と過ごし方）です

幼いころの生活環境です

ですから、今からそれを求める事が出来ないのです

又、家族に高モニターの人がいなければ

それは身に付きません。

・・・ただし・・・

高モニターは無理だとしても「中モニター」には

なれます。それを目指しましょう

その行動は

- 営業職を経験する
- 宿泊サービス業を経験する

（要するに相手の立場を考える）

**訓練をするという事です**

たったこの2つです。片方だけではだめです

<行動のポイント>

高モニターを目指す方へ

**実は「遺伝的」が最も強い（優生学である）**

**その中で、努力することが前提である。**

そして次の行動を開始しましょう

1 高モニター（成功者）を見つける

「輪の中心にいる奴は誰か？」

「いつも周りに人が寄ってきてくる人は誰か？」

「何となくコミュニケーション力がある人は誰か？」

「とにかく人気者は誰か」

「なんか協力したくなる（助けたくなる）人は誰か？」

「魅力的だと思う人は誰か？」

とにかく「やる人」は誰か？

2 その人の真似をする

（行動を共にする）

（そばにいる）

これで「バッチリ」です

テーマとして 「ガイド業務で雑談力をあげる方法」を解説します。

### A 「雑談」とは

ここでいう雑談とは「ガイド業務」もしくはガイド業務前後でお客様や参加者と交わす会話とします。

その会話では仕事上の連絡や仕事上の伝達事項などを除く内容となります

さらに、このレポートでは営業上のトークも除外します

営業上のトークにおいてはセールストークとなり、

ガイド業務のコミュニケーション能力となるからです。

定義としては「あくまでも仕事に関係ない会話」となります。

仕事に関係ないトークとは

- どうでもよい話
  - 全然関係ない話
  - ムダな話し（役にたたない話し）
  - 意味のない話し
  - 勝手な話し（責任がとれないもの）
- などです。

### B 雑談の目的

<雑談の3つの目的>

- 自己主張（自己満足の報告や気づき）
- 暇つぶし
- 何らかのアピール（言い訳）

※営業的・職能的に有利に展開するトークについては「雑談」ではない  
もしそのようなトークを展開した場合には雑談の意味が無い

<一般的な雑談例>

- つい最近おこった出来事（ハプニング）
- 一方的な感情表現（感情を理解して欲しい）
- 一方的な自己満足アピール（自分を理解して欲しい）
- 一方的な主義・主張（聞いて欲しい事）
- 自己満足な伝達やその表現
- 相手にはどうでもよい話

簡単に説明すると「相手と利害関係のない話」となります

「相手と利害関係がない」からこそその人の「魅力や自己表現」となります  
そこで「雑談」がうまい人や自分とフイリング（感性）が合う方には  
好意を抱くのである。

**ガイドとして「雑談力」＝ 人気ガイドとなる**

D 雑談の評価と効果

雑談の評価としては、お客様（参加者）の満足度やリピーターにつながる  
という評価になります。

お客様に取っては雑談が楽しいガイドほど、印象に残る。

雑談が楽しいほど、好意を抱く。

意表をついた雑談こそ、「共感」が得られる。

**ガイドの評価よりも人間的な評価でガイドを選ぶ**

（自然解説よりも雑談で相手の本質を見極める）

●雑談の評価

その人は仕事以外でどのくらい面白い人なのか？

●雑談の効果

仕事以外で面白い人には興味がそそられる

仕事抜きで人間的な魅力はどの程度か？



<効果的な雑談7つのセオリー>

- ワントークである（15秒以内）
- 一話完結である
- 事実（自己体験）の話である
- 感情が伝わる
- 面白い話である
- 同意を求めない話である
- 何処かで聞いたことがない話（誰にも話したことがない）である

F 効果的な雑談ネタ

<6つの基本雑談ネタ>

- 1 自分勝手な話題
- 2 失敗した話題
- 3 自分なりの「気付き」の話題
- 4 自分にも相手にも関係ない話題
- 5 その場所だけの話し
- 6 ついさっきの話し

◎ 雑談力を向上させるための方法

トレーニングと習慣的な努力です

<トレーニング>

- ところかまわず相手がいたら雑談する
  - ・ 歩きながら
  - ・ 待合室
  - ・ 乗り物
  - ・ エレベーター
  - ・ カフェ（レストラン）
- 人間観察する
- ネタを見つけ出す
- ネタを発見したらネタ帳に記入する
- 出来るだけご当地及び旬（鮮度がある）のネタを用意する

ポイントは「意表・感情伝達・おもしろい」

コミュニケーションとは「高モニター」と特に連動しています。

「高モニター」の人とはコミュニケーション力がある人の事です。

コミュニケーションの概念はかなり幅が広く、複雑です。

そこで、一般的に販売されている書籍をたくさん読むことをオススメいたします

ガイドに必要なコミュニケーションの知識と方法については

公益社団法人 日本山岳ガイド協会の専門知識テキストや尾瀬ガイド協会

尾瀬ガイディングテキストに紹介していますので、詳しい内容はそちらで

確認して下さい。(このレポートでは要点だけをお伝えします)

●人気ガイドに必要なコミュニケーションスキルとはこの5つです。

A 観察スキル (外見や行動、会話の中で観察出来るスキル)

B 分析スキル (観察情報を分析するスキル)

C 優れた行動を促すコミュニケーションスキル (解説・伝達)

D 魅了するスキル (好意・好感度)

E トライ&エラーを実践するスキル (メンタル的な強さと失敗を恐れない勇気)

◎ガイドが参加者に意識する3つのポイント

スマイル

アイコンタクト

ホめる

◎優れたコミュニケーションを修得する方法

・学習 (書籍・テキスト)

・行動 (実行と・実験)

・恐れない

「学習努力が報われます」

「モチベーション」とは

ゴールに向かい志す力（動機）が異常にある  
それにより「圧倒的なオーラ」が出てしまう  
という事です

実を言うと「モチベーション」を出す方法はありません

「モチベーション」は出すものではなく

「あふれだすもの」（中谷彰宏大先生の言葉）

私もそのとおりだと思います

「モチベーションがないのが普通です」

（人間も動物なので、厳密に言えば生きている事）

が強烈なモチベーションです

「モチベーションが溢れている人」は

むしろ「病気です」

ほとんどのアーティストや成功しているビジネスマン

（矢沢永吉さんや故スティーブ・ジョブスなど）

2%しかいません

ですから希少な方が「病気（めずらしい）」なのです

違法的・短期的にはモチベーションをあげる

方法があります

モルヒネ

覚せい剤

ドラッグ などです

合法的・長期的に「ややあげる方法」

「強欲」になる（お金・異性）

ユダヤ人金融マンを見習う

たったこの2つです

◎モチベーションを向上させる方法

- ・ゴールセッティング
- ・思い込み
- ・メンタルバリアを外す

「センス」とはなぞる力です。  
スピードとタイミングを真似る能力です。

#### A センスとは

「仕事や行動に、無駄がなく正確であり早く行える能力」  
または、他人と比較してその「能力が優れていると認められる事」です  
その2つにスピードが加算されます  
定義的には「専門家ではないので私には定義出来ません」  
あらゆることでセンスが良いと高い評価（報酬）が得られます  
ですから「センス」は重要です  
詳しく分析すると「人間の行動の元はモノマネです」  
ですからセンスが良いとは「真似る能力が高い」という事です  
「真似る」ためには「観察力」「分析力」「運動能力」「思考力」などが必要ですが  
私がおもっても重要だと考えて入ることは  
「共感する能力」と「なぞる能力」だと思っています  
「共感」するには「経験」が必要です  
その経験を分析・記憶する能力も必要です  
「なぞる能力」とは  
**運動のリズム・タイミング・スピードを連動させる能力**となります  
さらにその能力を組立てて、オリジナルとする能力です

- ・ いかにか早く真似られる
- ・ これまでの経験と組み合わせられるか
- ・ 自分のものとして表現できるか

これがセンスです。

ビジネスやファッションのセンスも同様です  
それではセンスについて共に考えてみましょう

「共感」とは相手（指導者やライバル）と同じように感じる能力です

「なぞる」とは同じスピードとタイミングの行動をとる事が

出来るの能力です

（例えると動画と同じ行動が出来る）

「真似る」とは相手と同じフォーム（ポーズ）が出来る

（例えると写真と同じポーズが素早くとれる）

ここがポイントです

特に超一流の人（アスリート、アーティスト、ビジネスマン）は  
特化した物（その人にしか備わっていないもの、希少価値）が  
付随されています。

ですからどんなにセンスがあり努力しても、越せない部分が出てきます。

それが評価（金メダルや報酬）となります。

**重要なのは、人は個体差（個性）があり、すべての人には**

**それが備わっている**

**ところがほとんどの人はそれを発見出来ずに**

**死んでしまうという事です。**

### センス＝個性かも

### C センスのメカニズム

センスについてのメカニズムを考えて見たいと思います

センスとはなぞる能力とし、そのメカニズムを考えると

#### ◇なぞるためのステップ

1 まずは見本となる人（行動）は誰なのか？ 目標の設定

2 分析 （的確に運動や行動・思考を見抜く）

3 同じような運動や行動をマスターする

4 同じようなスピードとタイミングで行う

5 同じような感情を持てる（共感する）

6 同じような思考が出来る

7 同じようなイメージが出来る

このようなステップとなります

それを可能にするための能力のカテゴリー

□観察力

（相手がどのような運動や思考をしているのか観察する能力）

□身体能力（相手と同じ運動をする能力・体力・筋力・スピード）

□反射神経能力（脳から指令が伝わり筋力を動かす能力）

□共感能力（その行動を真似た場合、どのような感じがあるのか）

□真似る能力（その行動を真似る能力・思考を真似る能力）

□その他付随する能力

例えば○リラックスする能力

○臨機応変に対応する能力

○イメージする能力

○周囲を見渡す能力

○相手の視点（何を期待しているか）になる能力

○決断する能力

これらが必要である

◇まとめ

センスのメカニズムとしては

いわゆる総合力（身体的・メンタル的・イメージ的）となるので

「努力では養えない」という事になります。

そのために「センス」を向上させるための指導システムは存在しません

**「自分の中でセンスがあることは何なのか、発見する努力をすることです」**

D 私なりのセンスの見分け方

「人は誰でもセンスが備わっている」がほとんどの人は

「発見できない」

という私の仮説を元に

「自分にとってセンスがあることは何か」

例えばセンスがあるか、確かめる方法とその見分ける方法を

紹介します。

◇センスの見分け方のステップ

<センスがあるものは何かを探し出す方法>

- 1 故郷が同じで活躍している人や業種は何か？
  - 2 同じような体格で最も多く活躍しているスポーツや仕事は何か？
  - 3 同じような趣味の人が稼いでいるビジネスはなにか？
  - 4 同じような学歴・職歴で活躍できている世界は何か？
  - 5 高額所得者の中でいちばん自分に似ている環境の人は誰か？
  - 6 人生で尊敬する人（憧れている人）は誰か？
  - 7 自分の夢でなりたい事はどのような事か？
- （あくまでも参考です）

<センスがあるか評価する方法>

- 1 その習い事や仕事において「ひとより上達が早い」「スピードが早い」
  - 2 その習いごとや仕事は「楽しい」のか？
  - 3 努力していないのに「評価されてしまう」事は何か？
- これがあなたにとってセンスがあることかも

・・・センスがあるものがまだ見つからない人のために・・・

<センスを発見するための方法>

- （これからセンスがあるものに巡りあうための方法）
- 「あらゆる体験・経験・運動」を積むこと
  - 「出来るだけ多くの人と交流すること
  - 「出来るだけ本を読むこと」

<現状>

**ほとんどの人はセンスがないことに努力を注いでいる**  
センスがないと分かっているも、行動変容出来ない  
要するに決断力と行動力が必要なのです

## E センスの種類

P15

センスの種類についてはこのようなものがあります。

(例)

- ・運動センス
- ・芸術的なセンス
- ・ビジネスセンス
- ・人当たり（コミュニケーション）センス
- ・他なんでも

## F センスの効能

センスがあることで得られるメリットは図りしれません。

(例)

- 「生きていて楽しい」
- 「人と比べ報酬が多くもらえる」
- 「地位や評価が高い」
- 「尊敬される」
- 「愛される」

など

## ◎センスを向上させる方法

「センス」を向上させる方法は実はあります

ズバリ「簡単にセンスを向上させる方法」は

- 「スポーツ指導」を受ける
- 「習い事」にお金をしはらう

たったこの2つです



「知力」とは知恵と学習意欲（興味）を持つ事です  
さらに学んだ事を分析出来る能力の事です

これは簡単です（誰でも出来ます）

圧倒的な「読書」

「映画鑑賞」（ツタヤレンタルOK）です

要するにインプットすれば良いのです  
キャパを超えてインプットすると  
誰かに話したくなります（アウトプット）

**あくまでもアウトプットを前提に「読書」する**  
**アウトプットを前提に「映画を見る」**

たったこの2つです  
学習意欲があり知力が備わると結果的に「予測力」が備わります

● 予測力

「予測力」とは先を読む力とそれに合わせた  
行動をすることを「決断」出来る能力の事です

実はこの「予測力」は前回の「知力」が習得できると  
「おまけ」でついてきます。

・・・ですから・・・

これはおまけみたいなものです

ポイント

予測力は知力で勝手に身につく

予測したくなくても予想が当たってしまう

「容姿」とは

人に好かれる姿や見た目のことです  
これは明らかに有利です  
人を「魅了」できるからです

「人は見た目が9割」

「人は見た目で判断されます」  
これは事実です

おんなじ能力や実力だと明らかに容姿が良いほうが  
選ばれます。

政治家やスポーツ選手も最近では容姿で選ばれます  
例えばスーパーでキュウリを選ぶ際、  
「形のよいものを手にとってしまいます」  
これと同じです

・・・ただし・・・

容姿については「持って生まれたもの」と  
お金で買えるものがあります  
現在では「実は容姿はほとんどお金で買えます」

パーソナルトレーナーを雇えばスリムになります  
美容外科にお金を払えば、美人になれます  
美容室でお金を支払うとカッコよくなります  
デザイナーズブランドを着ると、「やるやつ」に見られます

・・・要するに・・・

ある程度の容姿は向上させられるという事です  
そのポイントは

- ・ お金をかける
  - ・ トレーニング
- という事になります。

◎容姿を向上させる3つの方法

方法その1

「お金をかけましょう」

- ユニクロで買うのは靴下と下着だけ  
(外側には露出しない)
- ヘアーサロン(美容室)へ月1回行く  
(カットとカラーを頼む)
- スーツはブルックス・ブラザースにする  
(女性はデパートで似合う洋服を相談して選ぶ)

方法その2

「個性を演出しましょう」キャラクターを決定する  
(何で勝負するか決める)

- カッコイイ(美人)系
- 職業的イメージ系
- キャラクター系

方法その3

「ナルシストを目指す」(思い込む)

- なりきる
- ストイックになる
- 信じこむ

＜人気ガイドを目指すための行動基準＞（まとめ）

- 1 容姿に気を使う
- 2 できるだけたくさんの経験を積む
- 3 成功者と出会う
- 4 真似する
- 5 コミュニケーション力を身に付ける
- 6 読書する
- 7 脳機能を学ぶ
- 8 考えずに行動する（リスクをとる）
- 9 楽天的になる
- 10 健康に気を使う

＜注意点＞

- セミナーや研修に参加することで理解力が増します
- セミナーや研修に参加することで習得スピードがUPします
- 目指すためには運とタイミングに左右されます
- 読むだけでは習得できません（行動する必要があります）
- 取得しても効果が出るまで「タイムラグ」があります
- 実行しても効果が期待できない人もいます
- 読まなくても出来ている人がいます

**「あくまでも行動誘発のためのレポートであり、私は責任は負いません」**

長内 寛