

# 契約「脳力」の特訓研修プログラムについて。

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ーマン特訓。

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日研修です。
  - 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。
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。

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)

別コーナーにさらに、

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。

受講者は、名 名

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日研修会場は申込み会社で用意します。
	研修会場は、熱海で1泊2食12,000円を別途負担します。

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	
---------	--

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。

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			
住所	〒		
代表者名			
申込者名		所属・役職	
TEL		FAX	
E-mail			