



# お金を生む？ 稼げる話し方で 人生を変える方法

中村真奈美 著

NAKAMURA MANAMI

オンライン・Web でビジネスで  
さらに売上げを上げたい人の指南書

- ✓ 王道の Web マーケティング
- ✓ 安定収入の仕組み化
- ✓ 単価・売り上げアップの手法

ナチュラルアングル株式会社

売上げアップして人生を変えたいあなたへ。

この指南書では

話し方を変えるだけで

【人生が変わる】考え方を紹介しています。

お金が集まってくる人には魅力があります。

その魅力とは話し方にあります。

話し方を変えるだけで、あなたの人生は  
劇的に良い方向に変わっていくでしょう。

話し方の本質を理解して賢く稼ぎましょう♪

\*この資料では中村主催の講座のエッセンスをお伝えしています。

## ■目次

1、ユダヤの富裕層の話し方とは？

2、人に対する話し方と影響力

3、言葉というエネルギーの使い方

## 1、ユダヤの富裕層の話し方とは？



富裕層と貧困層では  
同じ言葉でも、全く違う使われ方  
をしている事があります。

例えば

「また」と「珍しく」

という言葉の使われ方ですが

富裕層は、こう言います。

「また、良いことが起こった」

「珍しく、悪いことが起こった」

ところが、貧困層は全く逆で

「また、悪いことが起こった」

「珍しく、良いことが起こった」

富裕層でも貧困層でも

良い事、悪い事の頻度は

そう変わりありません。

世の中の出来事は

確率論でだいたい決まってくるから。

だとすると

この2つの言葉の使い方を見ただけでも

富裕層と貧困層の人生に

# どう影響していくのか

あなたもピンと来たと思います。

ということは

## 言葉の使い方次第で

あなたという人となり(人柄・品格)が

相手に伝わってしまうのです。

ですから

普段使っている言葉使いに

注意を向けなくてははいけません。

## 不用意な言葉を

使っていませんか？

あなたの言葉を一番聞いているのは  
あなた自身ですから  
自分に対する言葉から  
見直していきましょう。

それには  
口癖から見直すと良いでしょう。

**口癖とは習慣化した  
言葉使いです。**

ついつい  
使ってしまうあなたの口癖は何でしょうか？

例えば

「今月も、またお金が足りない！」

「いつも、うまくいかない！」

「私って、やっぱりダメだわー！」

もし、このような

口癖があるとするなら

人生が好転する訳もありませんよね。

人となりを伝えてしまう

あなたの口癖を見直しましょう。

## 2、人に対する話し方と影響力



ユダヤ人の富裕層と貧困層の話から

# 言葉の使い方は

人生を変えるくらい大事なこと。

と、お分かり頂けたと思います。

と言うことは

# 相手(お客様)に対する 話し方だけで



あなたの印象が

まるで変わってきます。

私も、ビジネスを始めてからは  
雇われている(会社員)の頃とは  
ずいぶん違う話し方をしていると  
実感しています。

雇われている頃は  
とにかく言葉は情報伝達的手段でしたから  
短く、端的に、伝えていました。

思い返しても、ぶっきらぼうだったので

相手が身構える事がありました。

その時の、私の話し方の

心の矢印は自分向きだったと思います。

要するに

自分が話したいように  
話していました。

でも、ビジネスを始めてからは

相手の状況や状態に合わせた

話し方を意識するようになりました。

同じ内容でも

前置きの言葉や、クッション言葉

などを取り入れ

心の矢印を相手に向けて

言葉遣いや言葉のチョイスも

人によって変えて伝えるようにしたところ

明らかに私の年収は  
上がっていきました。

話し方と年収は関係性があります。

今よりも、収入を増やして稼ぎたいなら

**話し方を変える事です。**

例えば、相手がうまくいった時は

「良くできましたね！」

と共感し一緒に喜ぶ。

相手がミスを繰り返したとしても

「どうしましたか？ 珍しいですね。」

と相手を励ます。支える。

このような言葉を使えるのなら

あなたの周りには

たくさんの方が集まってくる事でしょう。

そしてお金というのは、人が運んできます。

人気がある＝お金持ち

と言えるでしょう。

### 3、言葉というエネルギーの使い方



## 水からの伝言

水の氷の結晶の話をご存知ですか？

説明すると

2つのコップに水を入れて、1つのコップに「バカやろう！」と怒鳴り、もう1つのコップに「ありがとう」と優しく声をかけてみます。

その後

「バカやろう！」と言った

水の結晶を顕微鏡で見ると

グシャグシャな形の状態になっているそうです。

では、「ありがとう」と声をかけた方はというと、

水の結晶はキレイな六角形だそう。



水でさえ反応するのですから

# 生身の人間に与える

# 影響力は絶大です。

利己的な言葉、攻撃的な言葉というのは  
あなたや相手の心と体をむしばむ  
エネルギーを持っています。

今すぐにでも

言葉の使い方を変えていきましょう。

優しい言葉、温かみのある  
言葉を使うだけで

あなたの人生は  
良い方向へ変わります。

そして、ビジネスとは、エネルギー交換です。

あなたのエネルギーを  
言葉に通して相手に送ります。

自分と相手を思いやり良い方向へと導く

そんな話し方ができるような人のところに

お金も集まって  
くるでしょう。



最後までお読み下さり有難うございました。



ビジネスの成功を、心より応援しております^^

ビジネスを始めたい方、サロン経営者、  
コーチング・コンサルタント・セラピスト、先生、  
講師、アドバイザーの方へ。

稼げる話し方のセールステクニクや、お客様との  
話法をサポートしています。

ご相談を希望の方は、中村の個別相談会に参加く  
ださい。

2024年1月改訂版