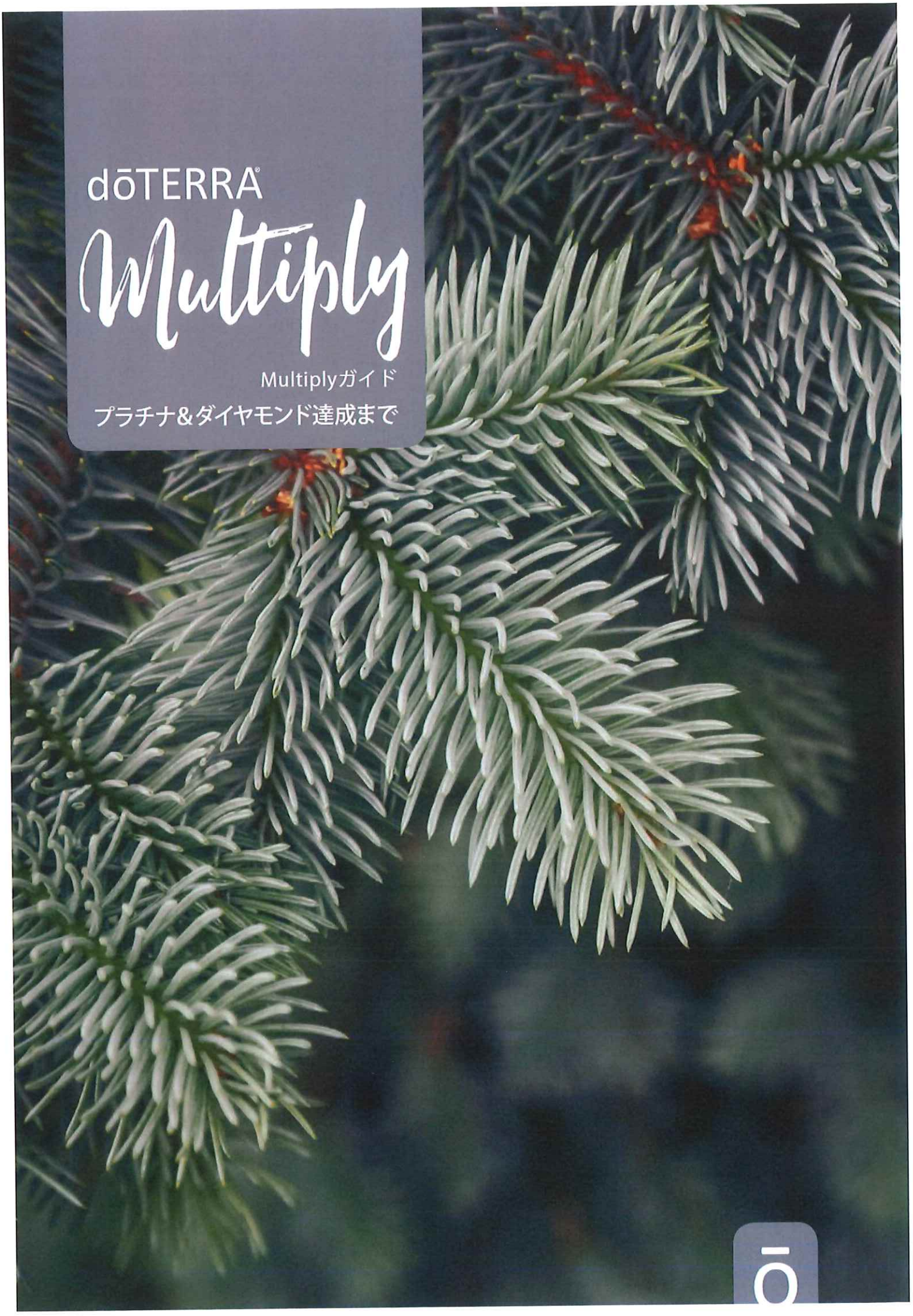

dōTERRA®
Multiply
Multiplyガイド
プラチナ&ダイヤモンド達成まで

素晴らしい可能性を積み重ねる

Multiply Greatness

ダイヤモンド達成を決意されたあなたへ、心からお祝い申し上げます!

さあ、ここからはあなたのWHY(動機)を揺るぎない確信にするために専念しましょう。謙虚にシェアし、招待し、あなたの意義ある活動に参加を呼びかけましょう。チームで豊かさを分かち合ってさらに強めるうねりを生み出すためには、その活動を共にリードしてくれるパートナーが必要です。本ガイドを活用しながら、未来のパートナーの心を動かし、招待する方法を学びましょう。

+ Action
行動

ダイヤモンドを達成するには
- 強みを活かしてチームを導く
- 戦略的に計画する
- ビルダーを登録に導き、招待する
- 愛用者をサポートする
- チームの心を動かし、一つにまとめる

= Results
結果

目標を達成する
- 自分や周りの人の人生を変える
- 新たなレベルの確信
- より多くのリーダーを育成する
- 継続収入をさらに豊かに拡大する

P I P

PREPARE
－準備－

- あなたの成功をパワーアップ(P4)
- 素晴らしい可能性を積み重ねる人になる(P5)
- ダイヤモンド・プランナー(P6)
- 成功戦略を立てる(P8)
- アクションを増やし、
  モメンタム(勢い)を加速させる(P9)

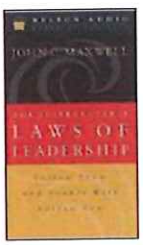
INVITE
－招待－

- 招待をレベルアップ(P10)

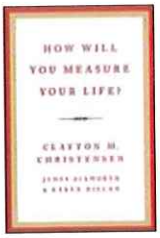
PRESENT
－プレゼンテーション－

- プレゼンテーションで
  心を動かす(P11)

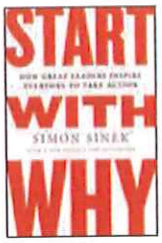
自己成長のための推薦本



翻訳版:
『統率者の哲学
―リーダーシップ21の法則』
ジョン・C マクスウェル著



翻訳版:
『イノベーション・オブ・ライフ
ハーバード・ビジネススクールを
巣立つ君たちへ』
クレイトン・M・クリステンセン、
ジェームズ・アルワース、
カレン・ディロン著

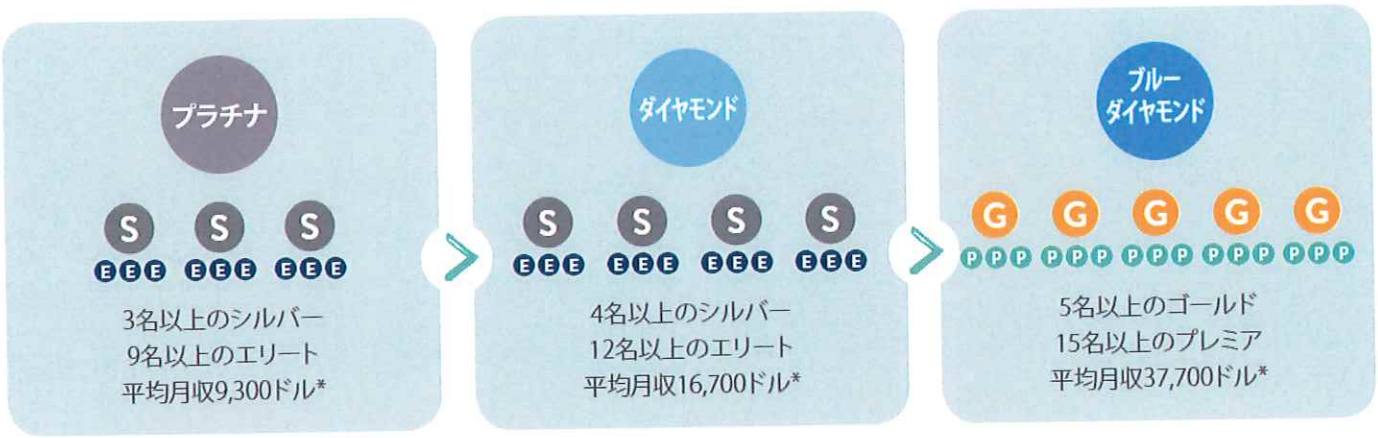


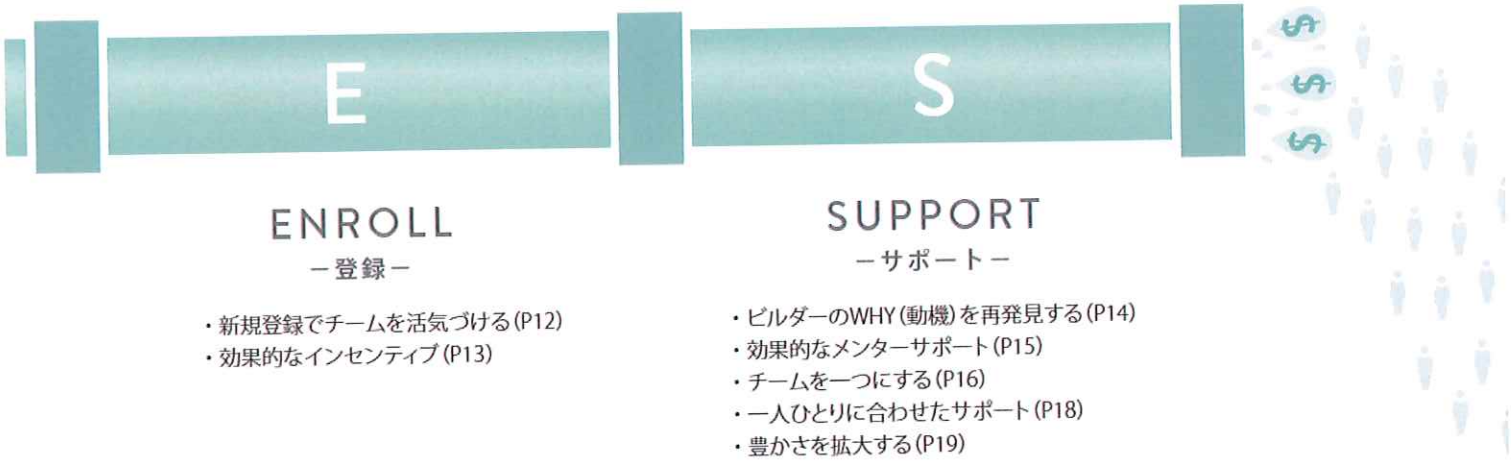
翻訳版:
『WHYから始めよ!
―インスパイア型
リーダーはここが違う』
サイモン・シネック著

Multiply（マルチプライ）とは

「増倍する」、「拡大する」、「増やす」、「積み重ねる」の意。
自分のWHY（動機）の枠を拡げ、自分とチームのために豊かさを拡大させ、
周りや社会をも成功へ導いてダイヤモンドを達成しましょう!

成功への次なるステップ





ENROLL
－登録－

- 新規登録でチームを活気づける（P12）
- 効果的なインセンティブ（P13）

SUPPORT
－サポート－

- ビルダーのWHY（動機）を再発見する（P14）
- 効果的なメンターサポート（P15）
- チームを一つにする（P16）
- 一人ひとりに合わせたサポート（P18）
- 豊かさを拡大する（P19）

必須アクションステップ

1. 自分のWHY（動機）の枠を拡げる
2. リーダーとしての強みを活性化させる
3. 戦略的に計画する
4. I・P・E（招待・準備・登録）活動を増やす
5. 効果的なメンターサポート
6. チームの心を一つにまとめ、成功を祝う

このマークがあるものは、ドテラ・ジャパン オフィシャルサイト > 会員情報 > エンパワード・サクセス ホーム>ツールズ ライブラリーからダウンロードいただけます。

* 実際のWA収入額には個人差があります。一般的な初回収入額は表示額に比べて大幅に低くなります。
表示額は2016年の活動実績に基づく米国内での年間平均月収例です。
詳細はdoTERRA.com > Advocates > Flyers（英語サイト）から最新のOpportunity and Earnings Disclosureをご参照ください。

あなたの成功をパワーアップ

Fuel Your Success

多くの人の人生に
影響を与えたいなら、
自分のWHY(動機)を拡げること。
「人生が変わったのはあなたのおかげ」と
伝えてくれる人の目に
感謝があふれる様子を思い描くのです。

ーブリアン・ホヴィー
(プレジデンシャル
ダイヤモンド)

WHY(動機)の枠を拡げる

確信を築く

影響力を増す

ダイヤモンドとして立ち上がる決意はできましたか？心と意識を広げ、人の心を動かす活動を生み出し、自分とチームのために豊かさをさらに拡大させていきましょう。立ち上がった姿こそがあなたの本来の姿であり、成功を実現するために必要なものはすべてあなたの中にあるのです。

WHY(動機)の枠を拡げる

かつて抱いたことのないほどの大きな夢を、いま抱く許可を与えてくれるものが「あなたのWHY(動機)」です。人の心を動かし、世界を変えるためのあなたの活動に「私も参加したい」と思わせる力にもなります。あなたの動機は人と分かち合えば分かち合うほど強化されます。これまでに感じていた恐怖は消え、使命をやりとげるための強さを与えてくれるでしょう。

あなたのWHY(動機)の枠を拡げるために次の質問に答え、ノートに書き留めましょう。これまでにあなたやチームが作成した「ビジョンボード*」を見返し、さらにイメージを追加しましょう。すでにダイヤモンドになっているつもりで考え、行動しましょう。

- なぜドテラビジネスに取り組んでいるのですか？
- ドテラによって人生はどう変わりましたか？
- ドテラでの目標を達成したら、人生はどう変わりますか？
- ドテラでの目標を実現するために、どんなことを進んで用意しますか？
- ドテラで叶えたいさらに大きなビジョンは何ですか？

* 雑誌、写真、イラストの切り抜きなどを使って、叶えたい夢や目標をコラージュで視覚化し、具体的にするツール。毎日の瞑想やアファメーションに活かすこともでき、夢や目標を実現しやすくする(P18参照)。

人間関係を育む

サポート体制

家族

自分自身

もっとも大切にすべきは、自分自身との関係です。ダイヤモンド達成に向かって駆け抜ける準備をする中でも、自分自身の身体・心・感情・魂を大切に扱う時間を取りましょう。達成までの過程の中で満足感が得られるようにするのです。どこに行っても続けられる朝晩の習慣を決めましょう。

2番目に大切にすべきは、家族との関係です。配偶者や子どもと幸せに過ごす時間、絆を大切に育む時間を優先しましょう。最愛の家族が幸せになることを自分の目標に含めることで、家族の一体感を育みましょう。家族との約束を守り、信頼関係を保ち、感謝の気持ちを頻繁に伝えましょう。

サポート体制を活用して、ビジネスの結果につながる活動にあなたが集中できるよう手伝ってもらいましょう。

- 友人 … 信頼できる親しい友人は、つらいことがあった日も励まし元気をくれます。
- 両親やきょうだい … あなたの強みや過去に達成したことを再認識させてくれます。
- アップラインのメンター … あなたが責任を果たし、困難を乗り越えられるよう助けてくれます。
- アップラインのリーダー … アップラインからすでに提供されているリソース(資料などの資源)やトレーニングを活用できます。
- 心に響く名言 … 著名な講演者や著作家などの名言にも、あなたを勇気づけてくれるものがあります。
- 時間の区別 … 仕事の時間と家族の時間を明確に分けましょう。
- 家事のサポート … 他の人に掃除や洗濯、用事、食事の準備などをお願いしましょう。
- オフィスアシスタント … ビジネスアシスタントを雇いましょう。家族の誰かにお願いしてもよいでしょう。
- お手伝いをしてもらった代わりに製品やメンターサポートを提供しましょう。
- 食事の準備とベビーシッターの役割を交換するなどして、自由時間をつくりましょう。

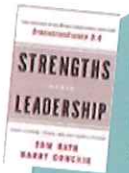
素晴らしい可能性を積み重ねる人になる

Be a Multiplier of Greatness

世の中に貢献する志のある人とチームを組むと、あなたの力も倍増し、もっと世界を変えることができます。取り組みや成長がこれまでとまったく違った段階へ移行し、自分自身の強みやグループのリーダーの強みを引き出していくことができるようになるのです。

本物のリーダーシップとは

「本来の自分」らしく生きる自由とは、自分に与えることができる最高の贈り物です。「本来の自分」を引き出せているか、自分自身に問いかけてみましょう。幸せな人生を楽しみ、人の役に立ち、夢を叶えるためにあなたは生きているのです。



あなたが自分のリーダーの強みに注目した場合、リーダーが仕事に熱意を抱く確率は**73%**だが、注目しない場合はわずか9%である。*

- 生きる目的をより大きく持ち、より多くの人に影響を与えましょう。
- 与えるのではなく力づけることによって、グループのリーダーの自信を育てましょう。
- 自分の中にある「天性の才能領域」を目覚めさせ、制限をもたらす思い込みを打破しましょう。
- 堂々と自分らしく立ち上がり、自分を輝かせましょう。

次の課題を、まずは自分のために行いましょう。その後でリーダーたちと共に行います。彼らの心を奮い立たせ、さらに活動に打ち込めるようにするためにあなたに何ができるか、最善の方法を見出しましょう。リーダーが活動に打ち込める状況を作り出すことで、モメンタム（勢い）は加速します。

あなたがビジネスで達成できた、もっとも大きな成果を3つ挙げましょう。 _____

_____

その成功には、あなたの強みがどのように役立ちましたか？ _____

_____

数ヵ月後の目標達成に向けてあなたの強みをもっとも効果的に活かすにはどうしたらよいか、上記に挙げた成功をもとに考えてみましょう。

_____

_____

「あなたの市場価値は、行動によってのみ決まります。あなたの価値を高めるには、行動量を増やすことです」
—『地上最強の商人』オグ・マンディーノ著

準備＆優先順位の設定

「[天性の才能領域]とは、あなたの個性に合致したある特定の活動のこと。あなた独自の才能と強みを引き出してくれるものです」
—『The Big Leap（大きな飛躍）』デイ・ヘンドリックス著（翻訳版未発表）

どのくらい効率よく時間を使えているかを評価し、あなたが望む経済的自由とライフスタイルを生み出すための計画づくりをしましょう。

1. **「価値の高い」仕事リストを作成** あなたの「天性の才能領域」にある心からやりがいに感じる仕事、報酬の有無に関わらず手がけたいと思う仕事を書き出しましょう。それらはあなたの理想のライフスタイルにおいて、もっと積極的に手がけたいと思うものかもしれません。
2. **「高収入を生む」仕事リストを作成** 投資した時間に対して、多くの収入が得られる仕事を書き出しましょう。
3. **「将来的に高収入を生む」可能性のある仕事リストを作成** 現在取り組んでいる、または、今後やりたいと思っている仕事で、高収入を生む可能性のあるものを書き出しましょう。

3つのカテゴリーに挙げた仕事に時間とエネルギーを集中させ、妨害が入らないようにしましょう。妨害とは、あなたにビジョンや目標を見失わせ、あなたの目をそこから逸らせるものを指します。

* 参考：『ストレングス・リーダーシップ—さあ、リーダーの才能に目覚めよう』トム・ラス＆バリー・コンチー著

ダイヤモンド・プランナー

Diamond Planner

プラチナを達成するには、中心となる3人のリーダーがシルバーを達成できるようサポートする必要があります。ダイヤモンドを達成するには、中心となる4人のリーダーがシルバーを達成できるようサポートする必要があります。

月間チェックリスト

- ◯ **1日目** 成功を称える
- ◯ **5日目** ランクとパワーオブスリーの計画を立てる
- ◯ **14日目** ランクとパワーオブスリーの進捗を確認
- ◯ **27日目** ランクとパワーオブスリーを確定

実行できたら□に
チェックを入れましょう。

クォリファイドレッグ*のビルダー →

S

名前: シルバー＋□

強み

WHY(動機)

必要なサポート／インセンティブ

□『Trainガイド』に従って進めている　□『Trainガイド』を確認する

ビルダー 1: エリート□

3,000 OV** − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 2: エリート□

3,000 OV − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 3: エリート□

3,000 OV − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

S

名前: シルバー＋□

強み

WHY(動機)

必要なサポート／インセンティブ

□『Trainガイド』に従って進めている　□『Trainガイド』を確認する

ビルダー 1: エリート□

3,000 OV − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 2: エリート□

3,000 OV − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 3: エリート□

3,000 OV − _____ (通常のOV) = _____ (不足しているOV)

必要なサポート／インセンティブ

プラチナ

ドテラ・ジャパン オフィシャルサイト > 会員情報 > エンパワード・サクセス ホーム > ツールズライブラリーから「ランク・プランナー」をダウンロードしましょう。

月　　日には

（月末日）

私は信頼されるリーダーです。

その時の私の気持ちは

達成時の感謝の気持ちを予め書き出し、
成功をパワフルに実現させましょう。

名前:　　シルバー＋ ☐

強み

WHY（動機）

必要なサポート／インセンティブ

☐『Trainガイド』に従って進めている　　☐『Trainガイド』を確認する

ビルダー 1:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 2:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 3:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

名前:　　シルバー＋ ☐

強み

WHY（動機）

必要なサポート／インセンティブ

☐『Trainガイド』に従って進めている　　☐『Trainガイド』を確認する

ビルダー 1:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 2:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

ビルダー 3:　　エリート ☐

3,000 OV － _____（通常のOV）＝ _____（不足しているOV）

必要なサポート／インセンティブ

* ランク資格を満たすために必要な条件で、直接紹介したWAから成るレッグ（系列）のうち、所定のランクを満たしているWAのいるレッグ
（ただし要件を満たすビルダーはレッグにつき1名）
** OV=Overall Volume（あなたとその下位にいる全員の月ごとの購入ボリューム合計）

成功戦略を立てる

Strategize for Success

各クォリファイドレッグのリーダーと戦略的な計画を立てましょう。シルバーを目指して頑張っている人もいれば、エリートからプレミアを目指している人もいるでしょう。あなたも新しいレッグを一からスタートさせようとしているかもしれません。いずれにしても、あなたはいるべき場所に立っています。次のステップに沿って、レッグごとの戦略をアクションプランとしてまとめましょう。

1 数字を把握する

シルバーとエリート、それぞれの組織内に必要なボリュームを把握しましょう。あなたが新規登録者を出したときのプレースメントについて、もっとも適した配置になる候補をいくつか念頭に置いておきましょう。

2 決意を深める

あなたのチームビルダーは、ドテラビジネスと製品に対する確信をさらに深めています。しかし忙しい生活の中で、ランク昇格よりも現在の仕事や他のことに気持ちが向いていることもあるでしょう。ビルダーがビジョンを描けるようサポートし、3ヵ月間は集中できるよう彼らを励まし、インスパイアしましょう(P14参照)。

3 中心となるメンバーを見つける

愛用者&シェアラー

- LRP設定をしているか。
- クラスのホストになった経験はあるか。
- あなたからその人に誰かを紹介してほしいと依頼したことはあるか。
- 継続的に学んでいるか。

ビルダー

- どんな目標とWHY(動機)を持っているか。
- 誰がグループのメンターサポートを必要としているか。
- インセンティブの活用は役に立つか。
- トレーニングに積極的に参加しているか。

4 ビルダーへのメンターサポート

1. 報告責任を果たすための連絡手段を設定し、定期的にサクセス・チェックインの報告があるかを確認する。
2. あなたとシルバー、エリートとの間でメンターサポートコールを行う。
3. ソーシャルメディアのオンライングループなどを使った、アカウンタビリティーコール(報告責任を果たすためのウェブミーティング)または週間コールを行う。

5 ボリューム達成のための戦略

ダイヤモンドへ向けて戦略を立てる作業は、クリエイティブで楽しく、やりがいがあります。チームをインスパイアし、インセンティブを活用し、リードしていくために活用できる金銭的なリソース(資源)を予め決めておきましょう(P13参照)。ドテラのプロモーションも活用しましょう。

検討事項

愛用者&シェアラー

質　問：必要なボリュームは？(例:このレッグにはあと2,400 PVが必要)

質　問：アクティブな愛用者はこのレッグに何人いるか？_____(例:8人の中心的メンバー)
2,400 PVを8で割る＝300 PV…8人の愛用者による300 PV分の購入が必要。

戦略案：「200 PVを購入し、さらに100 PVを購入される方を紹介していただいた場合、私から_____します」と、条件を満たした人へのインセンティブを与える。

戦略案：エリートのレッグをサポートするために、クラスの開催や新規の招待等に対してインセンティブを与える。

アクションを増やし、モメンタム（勢い）を加速させる

Multiply Action and Momentum

モメンタムに火をつけるのは、あなたです。「チームのため」に計画を立てるだけでは、いくら素晴らしい計画でも不十分。優れたリーダーは、「自分自身のため」の計画づくりこそが、素晴らしい可能性に生きるためのもっとも大切なステップであることを理解しています。他の人が参加したくなるようなエネルギッシュで前向きなチームづくりのために、まずはあなた自身がビジネスを笑顔で楽しめる計画を立てましょう。

1 準備＆優先順位の設定

- ドテラビジネスに充てる時間は、どのように設定しますか？
- テキストメッセージやメール、ソーシャルメディアをチェックする時間帯はどのように設定しますか？
- 目標達成のために、人から頼まれても断る、または諦めることは何ですか？
- 成長中のビルダーをサポートするために、現在引き受けている「雑用」の中で何を手放せますか？

「偉業を成しとげるには
行動のみならず、夢を持つこと。
そして計画のみならず
信じることが不可欠だ」

―アナトール・フランス
（フランスの詩人、小説家）

2 マインドセット（考え方）と信念

ダイヤモンドへと成長するには、強く望む気持ちや動機、そして信念を、さらに大きく拡げる必要があります。シンプルで強力な次の戦略を使って、ダイヤモンド達成のための心の準備をしましょう。

☐ **WHY（動機）を明確にする**

試練がやってきたとき、あなたの使命のどのような部分が揺るぎない支えとなるでしょう？

☐ **WHY（動機）を揺るぎないものにする**

あなたに起きている奇跡や成功がアファメーション*されている音楽、映像、音声を使い、定着させましょう。すべての経験に感謝し、成長の機会として捉えましょう。

☐ **「すでに叶っている」ものとして行動し、信じる**

ダイヤモンドになるためには「すでに叶っている」ものとして思考したり、行動したりする必要があります。すでに叶っていれば、どんな感覚でしょうか？

* 望みや目標を叶えるために自分自身へ前向きかつ肯定的に言葉を唱えたり、宣言したりすること。

3 活動量を増やす

ダイヤモンドを達成するまでの数ヵ月間に、チーム内でのクラスや個別面談、ボリューム、新規登録の数を増やし、モメンタムを生み出す計画を立てましょう。

週にいくつのサンプルと招待状を準備しますか？	＿＿＿＿		＿＿＿＿
週に何回プレゼンテーションをしますか？	＿＿＿＿		＿＿＿＿
月に何人の新規登録を出しますか？	＿＿＿＿	×3＝（3倍の数を実行）	＿＿＿＿
月に何人の新ビルダーを見つけますか？	＿＿＿＿		＿＿＿＿

（ダイヤモンド達成までの数ヵ月間の目標数）

4 ダイヤモンド達成までの3ヵ月計画を立てる

成功のスケジュールは、予め計画し、組んでおくものであることを思い出してください！3ヵ月前から計画しておくと、時間に余裕を持って人間関係を築き、モメンタムを生み出し、戦略に沿って動くことができます。次のチェックリストは、3ヵ月のアクションプランの一例です。

1ヵ月目
- ☐ 自分自身のWHY（動機）をさらに明確にして深める
- ☐ 組織とボリュームについて把握する
- ☐ 自己計画とチーム計画を立てる
- ☐ リーダーたちのWHY（動機）を発見する
- ☐ リーダーとしての自分の役割を決める
- ☐ ローンチプログラムを開始する

2ヵ月目
- ☐ 組織とボリュームについて把握する
- ☐ 活動量を3倍にする
- ☐ ダイヤモンドリストの招待を開始する
- ☐ チーム内のビジネストレーニングを行う
- ☐ インセンティブを戦略的に使う
- ☐ リーダーとしての心を固め、準備する

3ヵ月目
- ☐ 組織とボリュームについて把握する
- ☐ 自分のWHY（動機）を揺るぎないものにする（意識に定着させる）
- ☐ メンターからアドバイスを受ける
- ☐ 3倍の数の活動を実行することに集中する
- ☐ 「すでに叶っている」ものとして行動し奇跡を起こす

招待をレベルアップ

Uplevel Inviting

もしすでにダイヤモンドだったら、誰をビジネスパートナーとしてお誘いしますか？また、オイルやビジネスに関して学ぶ会へさまざまな人を招待するにあたり、あなたの確信はそれまでとどう違っているでしょうか？ダイヤモンドのマインドセット、確信、ビジョンを使って、あなたのストーリーやプレゼンテーション、招待を準備しましょう。

『Leadガイド』の「人とのつながり（人脈）を拡大する（P8-9）」を読み返し、候補者リストにどんな人を追加したいか、また、どのようなメッセージを伝えたらその人たちの心が動くのかさらに理解を深めましょう。

ダイヤモンドリストを作成する：

ダイヤモンドリストには、既知の人脈や新しい人脈の中で、「この人にドテラの素晴らしさが伝わるようサポートができたら、絶対にドテラビジネスに喜んで取り組んでもらえそう」と感じる人の名前を書き入れます。

✔「ついていきたい」と思わせるリーダーになる

優れたビジネスパートナーを見つけ、招待し、惹きつけるために、最高の自分を引き出すため改善すべきこと、有能なビジネスパートナーを引き寄せる方法について自分自身に問い、よく考えてみましょう。

✔ 相手の想いと動機を知る

彼らはどんな目標を持っていますか？何に惹かれるのでしょう？ビジネスの機会でしょうか？大義や使命でしょうか？コミュニティ？自由ですか？相手の心に響き、意欲が湧いてくるような方法で、あなたが体験したビジネスストーリーを伝えましょう。

✔ 効果的に招待する

個別面談、3者コール、ソーシャルメディア、クラスなどでのプレゼンテーション、アップラインサポート、または各地のイベントなどの中から、もっとも効果的に伝わる招待の仕方を考えてみましょう。どのような形なら相手の肯定的な返事を引き出せるでしょうか？

✔ 結果に執着しない

はじめは拒否していたところから、一転して素晴らしい成功を収めることはよくあります。拒否していたときは「今がその時ではなかった」ということなのです。タイミングが悪くても、興味がない場合でも、常に種蒔きはしておきましょう。プロフェッショナルとして行動し、人間関係を大切に育むことがもっとも重要であることを忘れずにいましょう。

「一人ずつフォローをする中で、1年ほど前から折に触れてサンプルを渡していた友人にも声をかけました。ある日彼女にプロモーションについてのメッセージを1回送ったところ、とうとう新規登録をしてくれたのです。私がダイヤモンドになる心構えができて間もなくの頃には、ふと彼女にシルバーとして私のチームでビジネスをやらないかと誘ってみる気持ちになりました。聞いてみると彼女は「やるわ」と。4ヵ月後に彼女はシルバーになり、私はダイヤモンドに。今では彼女もダイヤモンドになりました。彼女が私のメッセージに応えてくれたことに心から感謝しています。そして直感に従ってビジネスのお誘いをした私自身にも」　**ーレイチェル・ロス**

WA登録のお誘いをするときは相手に以下のことを必ずお伝えしましょう。
1. 勧誘者自身の氏名と会社の名称
2. 特定負担を伴うビジネス形態で、その勧誘目的である旨
3. 製品の種類
重要事項は必ずお伝えください。
1. 製品の種類・性能若しくは品質に関する事項
2. 連鎖販売取引に伴う特定負担に関する事項（登録料・更新料・ボーナス取得条件の製品購入）
3. 契約解除に関する事項（クーリングオフを含む）
4. 特定利益に関する事項（報酬の仕組み）
5. その他、取引の相手方の判断に影響を及ぼすこととなる重要なもの（未成年登録不可・夫婦別登録等）

プレゼンテーションで心を動かす

Present Powerfully

ドテラのダイヤモンドになるには、初級・中級レベルのプレゼンテーションスキルでは不十分です。人々の望みやニーズ、希望や夢とつながり、人々の心を行動へと動かす力をマスターする必要があります。

心を動かすプレゼンテーション：5つのポイント

1 価値を生み出す

プレゼンテーションの前に、自分に問いましょう。参加者がいちばん求めているのは何だろう？彼らはなぜここに参加したのだろう？彼らに伝えるべきいちばん大切なメッセージは何だろう…？その問いの答えは、希望です。希望の光こそがもっとも価値あるメッセージです。プレゼンテーションに自信がないときは、気持ちが内側に向いている証拠です。解決法の提案を通して、希望の光を届け、堂々と聞き手の心に響くメッセージを送りましょう。

2 希望の光を届ける

サクセスストーリーは、多くの人の人生を変えることができ、大抵の場合は偏見なく心に届くものです。心から共感できるストーリーで感情が動き、確信が生まれると、聞き手はあなたのストーリーを自分自身に置き換えて想像するようになります。そこで「自分にも変化を起こせる」という希望の光を感じてもらうことができるのです。

「事実では人を説得できるが、購買行動を起こさせるにはストーリーが必要だ」と言われるとおり、人は希望や喜び、目標や夢を叶えられる期待やワクワク感といった「感情」に従って、買うかどうかを決めているのです。

共感してもらえるよう、ストーリーの中で次のポイントを伝えるようにしましょう。

- 経済面での不安
- 健康面での不安
- 自由を得る望み
- 楽しく生きる望み
- 人の役に立つ望み、または世界に貢献する機会

3 信頼関係を築く

あなたへの信頼と、製品やプレゼンテーション内容への信頼を得るため、参加者とつながって良い時間を過ごしてもらいましょう。質問を投げかけて話を親身に聞くことで、参加者の懸念を取り除き、ニーズに応えましょう。

信頼とつながりを育むには、ボディランゲージにも配慮します。参加者の目を見て話し、顔を上げ、笑顔を忘れず、胸を開き、両足でしっかりと立ち、つま先を正面に向けます。あなたは人の人生を変えているのです！疑念や不安は振り払い、堂々とあなたらしく、心から伝えたいと感じる価値を伝えましょう。具体的な結果に対する執着は手放します。製品を大切に扱い、相手が手を伸ばしせば無理なく届く、あなたと相手の中間で近すぎず、遠すぎない位置に製品を置きます。

4 原則を教える

参加者が力づけられ、デュプリケーションをしたくなるよう、明確かつシンプルにメッセージを伝えましょう。人生を変えるツールを通して原則と正しい事実を教えれば、聞き手を勇気づけることができます。あなたのストーリーと経験を話し、その価値を実感してもらいましょう。製品を使い続けることも大切です。製品体験があなたのメッセージを強化し、製品への純粋な愛情も自然に届けてくれます。

5 「変化を起すこと」を提案する

自信を持って解決法を提案しましょう。変化を起こすことは可能だと伝え、次のステップへと参加者を招待しましょう。そして、自分自身で望む決断ができるように時間を取り、十分に待ちましょう。誇張したり、強要することは避けましょう。ただ参加者が自分の望みを手に入れるサポートをしましょう。

新規登録でチームを活気づける

Empowered Enrolling

「長期的な成功も
一歩ずつ達成していくのだ」
–ダニエル・スナイダー
(米国NFLチームオーナー)

製品とドテラビジネスへの確信をさらに強固にするために、あなた自身が新規登録を出し続けてチームの成功の模範となり、イキイキとした魅力ある雰囲気をチームに生み出しましょう。

新規登録に導く質問

- 健康面でいちばん気になっていることは何ですか?
- どのくらい前から気になっていますか?
- どのようなことを今までに試しましたか?
- その問題に、どのくらいお金や時間をかけましたか? また、人間関係に影響はありましたか?
- もしその問題が解決できたら、どう感じますか?

相手の気持ちを受け止めながら、相手がいちばん望んでいることをサポートする意志を持って話を聞きましょう。製品の販売が目的ではないこと、あなたが心から相手を気にかけていることが伝われば、気がかりなことや正直な気持ちを話してくれるでしょう。

意欲的・生産的なビルダーに注力

意欲的で生産性の高いチームやリーダーのために時間を集中的に使いましょう。もし新ビルダーを見つけ、チームを再構築する必要がある場合は、次のステップに貢献する機会が到来したということです。4人目、5人目のビルダーを育てる機会を常に探すようにしましょう。

プレースメントは、自分が選択するプロセス

あなたが新ビルダーの発掘と育成に集中するときは、グループのリーダーに新規愛用者のサポートをしてもらう方がより適切な場合があるかもしれません。そうした場合は、スポンサーシップ*の変更をしましょう。あなたがリーダーシップをさらに発揮していけば、プレースメントにも熟達していくでしょう。新規登録をより長期的視野から検討し、迷ったらWC(ホールセール・カスタマー)として登録してもらいましょう。

1. どれだけ能力と決意があるかを見極めましょう。
2. もっとも成長できる位置にプレースメントしましょう。
3. 長期持続する関係づくりのために、お互いの役割や責任範囲に対する期待を明確に設定しましょう。各々のやる気や行動レベルに見合うサポートをする用意があることを、グループのリーダーに伝えましょう。

エンローラーシップ**の変更をする場合は、次のことを事前に考慮しましょう:あなたがダイヤモンドを達成した月に、あなたが直接紹介したメンバーが初めてプレミアを達成すると、あなたは1,000ドル以上***の追加シェアを1回のみ受け取ることができます。

もし何らかの理由によって、あるビルダーにフロントを務める力量がないと判断した場合は、ただ場所を埋めるだけの配置ではなく、その人が健全な人間関係やつながりの中で大きく成長できそうな環境の他の位置にプレースメントしましょう。すでにフロントが十分にいる場合も同様です。実績を上げている人には報酬を与えましょう。大抵の場合、そうしたビルダーは人と人をつなぎ、サポートする力に長けているでしょう。

- より長期的な戦略に従って、プレースメントを検討しましょう。
- 相手の望むことを、あなたにとっても満足できる形で提供しましょう。
- 現在プレースメントされている位置で成長しましょう。リーダーも、現在の位置で育てましょう。
- あなたは自分自身の会社のCEOです。
- ビルダーはどこで力を伸ばせるでしょうか?
- 競争ではなく、相乗効果を生み出しましょう。
- グループ内に家族関係はありますか?
- その地域や土地ならではの特色はありますか?
- 例外的措置ではなく、原則に従いましょう。

* 新規WAまたはWCのスポンサーとして、組織のメンバーのプレースメントを決定すること(※)。
** 自分または自分の組織内のWAから、新規WAまたはWCのスポンサーを指定すること(※)。
*** WAの実際の収入額には個人差があります。平均収入額はさらに低くなります。
詳細はdoTERRA.com > Advocates > Flyers(英語サイト)から最新のOpportunity and Earnings Disclosureをご参照ください。

※詳細は、契約書面「紹介者とスポンサー」のセクション参照。

効果的なインセンティブ

Effective Incentives

インセンティブを適切に使えば、成長とモメンタムを生み出すのに効果的な助けとなります。しかし使い方を誤ると「もらえて当然」と期待されるようになってしまいます。次の項目を見直しながら、あなたとチームにとってインセンティブが短期的にも長期的にも意義あるものとなるかどうかを判断しましょう。

対ビルダー：インセンティブを受け取るためだけに条件をクリアしようとしていませんか？リーダーとしてパイプラインを築くためにリーダーの育成を考慮せずに、チームにインセンティブを繰り返し与えると「もらえて当然」の態度を助長してしまう可能性があります。

対愛用者：インセンティブの頻度が多すぎることで製品の価値を下げてしまい、LRP注文の減少につながっていませんか。

1 誰の － 何を － どんな方法で

誰のためのインセンティブですか？(例:シルバー、エリート、愛用者、シェアラー)
何をインセンティブの条件としますか？(例:クラス開催、紹介、LRP登録、ランク昇格)
どんな方法でインセンティブを与えますか？(例:製品、現金、時間、表彰)

2 効果的かつ適切に

- ☐ ドテラのプロモーションを公正に活用しましょう。
- ☐ ボリュームが必要なチームメンバーにきちんと届くよう設定し、誤った情報が伝わらないよう、詳細や締切日は予め正確に伝えておきましょう。
- ☐ 収入を生む活動を活性化しましょう。招待、プレゼンテーション、登録に集中すること。
- ☐ デュプリケートでき、結果が持続するインセンティブを設定しましょう。毎月は実施しないこと。
- ☐ インセンティブは適切に行い、与え過ぎは避けましょう。

3 インセンティブのアイデア

- ☐ **チームの目標を設定** － 月に一定数のクラスを教える、または新規登録を一定数達成するなど、目標を決めます。実施する１ヵ月間は、チームの達成度を随時グラフに表示しましょう。
- ☐ **くじ引き** － ある条件を期日までに満たした人はくじ引きに参加でき、素敵な賞品が当たるようにします。信頼ベースで参加者全員の進捗状況を共有できる、簡単なファイル共有システムなどを必要に応じて活用しましょう。
- ☐ **3/6/9新規登録インセンティブ** － 登録数が3人の場合はレモン、6人の場合はレモンとアースリズム、9人の場合はレモン・アースリズム・ミルラをプレゼントします。達成者には、オイルを簡単にギフト包装し、カードに「頑張りましたね！」などのアファメーションとメッセージを手書きで添えて渡しましょう。
- ☐ **ダブルファストスタート** － ある一定の期間に新規登録者数を伸ばした紹介者へ、ファストスタート・ボーナスと同額の追加ボーナスをプレゼントします。
- ☐ **インセンティブ 3ヵ月キャンペーンを計画** － 例:1～3月の期間中にエリートを達成した全員に300ドル、シルバーの達成者全員に500ドルのボーナスを支給します。「全員にインセンティブを受け取ってもらいたい」と心からの気持ちを伝えましょう。「ランクを達成し、その後毎月維持し続けるかどうかはあなた次第。ぜひこのチャンスを逃さないでほしい」と。
- ☐ **あなたやアップラインとの時間を提供** － メンバーやチームが目標を達成したら、リーダーシップリトリートやグローバルコンベンションでの昼食会に招待します(イベント終了後ではなく、イベント期間中に行うこと)。

ビルダーのWHY（動機）を再発見する

Rediscover Their Why

ビジネスを始めたばかりの頃のことを覚えていますか？フルタイムの仕事を抱えながら家族の世話をし、他の生活の悩みやストレスも抱えていた頃のことを。あなたのチームのリーダーたちも、ドテラビジネスを今のように最優先していなかった当時のあなたと同じような状況にいるかもしれません。

リーダーたちの動機を改めて明らかにする時間を取りましょう。彼らの動機や興味を惹くものを再発見して、あなたのダイヤモンド達成計画に巻き込んでいきましょう。次の質問を活用しながら、リーダーたちと会話をしましょう。

「自分が真に心動かされた経験がないのに、どうして他の人の心を動かすことができるだろうか」

ーボイド・K・トゥルーマン
（ダブルプレジデンシャルダイヤモンド）

1 what 何（どんなこと）
何（どんなこと）に心を動かされてドテラビジネスに取り組もうと決めましたか？

2 why なぜ
それがあなたにとって今でも大切なのはなぜですか？

3 how どんなところ
ドテラのどんなところが、あなたにとってベストな手段ですか？

4 how どのように
今の段階で、あなたはドテラとどのように関わりたいですか？

しっかりとリーダーの話を聞き、何が動機となっているのかを理解しましょう。
もっとも大切にしていることを分かった上で、一緒に成長するための目標を立てましょう。

5 フォローアップの質問

リーダーへの質問：もしあなたが今月中に＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿を達成しなかったら、どれほどの問題になりますか？
何があれば、この目標があなたにとってより大切なものになりますか？

自分への質問：私の目標がリーダーやチームにとっても大切である理由は何だろう？

あなたは今、リーダーたちの動機を理解しました。**では次に、リーダーたちの心をもっとも突き動かすものは何でしょうか。**

リーダーが影響を受けるものは、一人ひとり違っています。表彰されることでとてもやる気になるリーダーもいれば、「ただ人の役に立ちたい」と願うリーダーもいます。中には、「楽しいからやる！」というリーダーもいるかもしれません。ドテラは、多くのものを提供しているので、どんな人でも必ず何かをドテラから得られるのです。一人ひとりの動機に寄り添い、それぞれがもっとも意味深く感じられる形でリーダーへドテラビジネスを伝え、招待するにはどうすればよいか考えてみましょう。

	楽しさ＆社交性	表彰＆社会的意義	愛＆貢献
タイプ	・人と関わるのが大好き ・みんなと親しくなれる ・やるべきことは多くない方がよい	・競争に強い ・責任感がある ・報酬や注目を浴びるとやる気になる	・人助けのために何でもやりたい ・世の中を変えたい ・組織に縛られるより自由でいたい
ドテラとのつながり	・イベント ・ソーシャルメディアのグループ ・コンベンション ・リーダーシップリトリート	・継続収入を得たい ・表彰ステージを歩きたい ・リーダーシップマガジンで表彰されたい ・ランクを達成したい	・コ・インパクトソーシングに貢献したい ・健康という贈り物を贈りたい ・恩をつなぎたい

効果的なメンターサポート

Effective Mentoring

リーダーを増やし、成長を加速させる上でとても重要なのは、ダイヤモンドを目指す過程であなたがメンターとしての役割を効果的に果たすことです。
親身に寄り添い効果的にサポートする「メンター」の役割を務めつつ、皆のためにすべてをこなす「ヒーロー」でありたいという気持ちもあるでしょう。両者の間の適切なバランスを見つけながら、リーダーとビルダーが可能な限り早く、多くの収入を得られるよう戦略を立て、チームをサポートしましょう。
収入が増えて確信が強まれば、メンバーは自ら積極的にチームとの関係性を持続させようとするでしょう。

効果的なメンターサポート：7つのヒント

1 強みを活かす

リーダーやビルダーの一人ひとりが「天性の才能領域」を見つけ、生まれ持った能力やスキルを磨いていく手助けをしましょう。人は適切な行いに集中することで、制限となる思い込みを克服し、いっそう意欲的で生産的に取り組み、成功への道を切り拓くことができます。

2 リードさせる

メンターサポートを提供している相手が、自己の目標に向けて自ら邁進している人ならば、あなたは効果的なメンターになれます。しかし、もしもあなた主導で目標達成をサポートしているのならば、進歩はほぼ見込めないでしょう。リーダーが自ら真の動機を見つける、または再確認することをサポートするようにしましょう。

3 期待を設定する

メンターサポートの目的や時間枠、お互いの役割や責任範囲への期待について、リーダーと一緒に時間をしっかりかけて明確に定めましょう。

4 必須アクションステップを明確にする

メンターは、リーダーの代わりに問題解決をしようとすることがよくありますが、それではリーダーがいつまでも当事者意識を持つことができません。リーダーが直面している問題に対して、3つの解決策と行動計画を準備するよう伝えましょう。答えを提示せずに、質問で導いていきましょう。

5 サクセス・チェックインを活用する

リーダーが直面する問題を見つけ出し、必須アクションステップを通して前進できるよう、メンターサポート中も継続的にサクセス・チェックインを活用しましょう。

6 タップルート活動を行う

チームメンバーの一人が活動を休止してしまったときは、**「タップルート活動」**でチームを鼓舞することができます。「タップルート活動」とは、やる気を失ったメンバーの下にいるダウンラインメンバーの中から意欲的で前向きに動いている人を見つけ出し、その人へあなたが直接メンターサポートを提供することです。組織内のプレースメントの位置に関わらず、ビジネスに興味のある人を見つけ、メンターサポートの予定を組んでサポートしましょう。

7 クロスライン・メンタリング

あなたとリーダーの関係が近すぎる場合、そのリーダーはあなたの話を受け入れづらく感じるかもしれません。そんなとき、**他系列のリーダー**の新鮮なアドバイスに接することで、まったく違う結果が引き出されることがよくあります。あなたのチームにとってこの方法が有効かどうか、アップラインのリーダーと一緒に検討しましょう。

チームを一つにする

Unify Your Team

誠実で一体感あるチーム環境をつくりましょう。チームメンバーに「将来はこうなってほしい」と望むリーダー像を、あなた自身が身を持って示すのです。チームで何かを決断して選択する度に、あなたの影響力がさらに拡がり増していきます。

「速く行きたいなら
一人で、
遠くへ行きたいなら
誰かと一緒に行きなさい」
—アフリカのことわざ

1 コミュニティの文化＆リーダーシップの文化

文化とは、特定の集団を構成する人々の態度・姿勢や行い、性格・特性などのすべてが合わさって形成されるものです。チームの文化は、あなたやあなたの信念を映し出す鏡であり、あなたと似た価値観を持っている人を引き寄せます。自分にとって何がもっとも大切で価値があるのかを明確にして、ドテラ全体の文化と調和するチームの文化を築きましょう。

コミュニティの文化

あなたが貢献したいと思うのは誰ですか？どのように付加価値を提供しますか？

前向きで安心できる環境をつくり、誠実で一体感あるチームを築きましょう。賢く、広い心を持って、あなたの時間や他のさまざまなリソース（資源）をチームへ投資しましょう。

例：私たちのミッション（使命）は、自然の力を活かして健康で喜びに満ちた人生を送れるよう女性たちを力づけること。そのために不可欠なツールや教育を提供するために集まっています。

あなたは、ドテラのどのようなところにいちばん価値があると感じていますか？

例：CPTG品質、コ・インパクトソーシング、ドテラ・ヒーリングハンズ基金、科学に基づいたデータ、系列を超えた協力体制、使命など

あなたがチームに求める文化で、チーム外の人からも認められる要素が5つあるとすれば、それは何でしょう？

新規メンバーを迎え入れ、チームや他系列の既存メンバーとの交流を深める際に、これらの大切な要素をさまざまな体験の場やトレーニングに織り込んでいきましょう。

例：スキル、学び、リーダーシップ、インセンティブ、周りの人への貢献

リーダーシップの文化

あなたやビルダー、リーダーたちは、どのように協力し合い、サポートし合い、強化し合っていますか？

中心となる価値観を4つ書き出しましょう：

例：

- 多様性：多様な才能や人生経験、アイデアを前向きに受け入れる
- 謙虚さ：謝るべきときは謝り、人を理解するよう努め、前に進む
- エンパワーする：本来の才能を活かして輝くことができる機会を周りの人に与える

2 トレーニング＆学び

ダイヤモンドになるまでの道のりで、あなたからチームへ価値のあるトレーニングを提供したいと思うことがあるでしょう。あなたが開催する製品やリーダーシップのトレーニングには、あなた自身のミッション（使命）や文化、あなたの個性を織り込みましょう。健康づくりの大切さを分かち合い、貢献しましょう。

もしあなたのアップラインが、チームコールや製品トレーニング、その他のプログラムを提供してくれるときには、その機会を有効に活かし、チームを招待しましょう。あなたはその時間に、目標達成のための他の活動へ専念することができます。

ビジネストレーニング

毎週または毎月のトレーニングでチームを力づけ、チームの一体感とデュプリケーションを育みましょう。

方法1： ソーシャルメディアを含むオンライン会議システム（ZoomやFacebookライブなど）を使用して、毎週チームメンバー全員と会議を開き、成功体験やあなたのビジョンやミッション、PIPES活動のスキルや原則などをシェアしましょう。

方法2： ドテラビジネスの可能性を伝えるプレゼンテーションを地元の地域で定期的に開催し、チームメンバーが候補者を招待して紹介できるようサポートしましょう。

製品トレーニング

新規登録者一人ひとりにオイルの使い方を教える時間をかけ、確かな効果が出れば出るほど、あなたのビジネスは長期的に継続し成長していきます。

方法1： ソーシャルメディアのグループなどを活用しながら、ビルダーやシェアラーに協力を依頼して愛用者やシェアラー、ビルダーとの関係づくりを継続的に行っていきましょう。

方法2： チームのリーダーたち、または他系列のチームメンバーと一緒に地元地域での定期クラスを開催し、継続してサポートや学びが得られるような地域コミュニティを育てていきましょう。

方法3： ソーシャルメディアのライブ機能を使って、20分間のクラスを教え、その後質問に答える時間も取りましょう。

方法4： ドテラ・ジャパン オフィシャルサイト、ドテラエブリディ（各種資料）、Facebook（季節の活用法や豆知識）、YouTubeチャンネル（doterrajapanvideo）、ドテラ・ジャパン プロダクトガイド、ドテラ・ジャパン リビングマガジンなど、ドテラの学びのための資料を使いましょう。

3 能力を認め、高める

謙虚さを保ちつつ、意義ある活動に人を巻き込みリードしていくためには、あなたが理解している以上にチームには優れた知恵が備わっていると気づくことが大切です。すでに活かせているつもりでも、それ以上に潜んでいます。あなたが持っている知識とスキルを使い、周りの人の能力を伸ばして高めていきましょう。持って生まれた力や才能を認めることで、素晴らしさを引き出すのです。

誰を？

表彰すべき人は誰ですか？クォリファイドレッグのリーダーやランク昇格したメンバー、新規登録の最多記録保持者、クラスを初めて教えたメンバー、ダイヤモンドクラブ参加者などの功績を称えましょう。

いつ＆どこで？

チームに感謝しましょう。その気持ちを感じてもらう機会を、いつ、どこで、メンバーに提供できますか？コミュニティに新しいメンバーが加わったとき、新しい目標を達成したとき、チームでイベントに参加しているときなどがよいでしょう。

どんな方法で？

感謝の気持ちがいちばん伝わりやすい方法を見つけましょう。メッセージカード、時間を一緒に過ごすこと、チームの前での表彰、ソーシャルメディアでのお祝いの投稿、心のこもったプレゼントなど、方法は一人ひとり違うでしょう。

「メンバーに対して
特別かつ思い出に
残る形で感謝の
気持ちを伝えるという
行動こそが、成長を加速させる。
シンプルだが大きな変容を
可能にする原動力だ」

—エイドリアン・ゴスティック＆
チェスター・エルトン*

*『ニンジンの法則—正しい「ニンジン文化」が社員を救い、組織を伸ばす』著者

一人ひとりに合わせたサポート

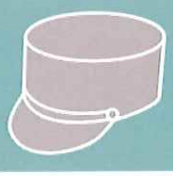
Individualized Support

「自分のリードに
誰もついて来ない、
と感じるなら、
あなたはただ
散歩をしているに過ぎない」

ージョン・C・マクスウェル
(アメリカの著作家、講演家)

リーダーは一人ひとり異なる個性の持ち主です。それぞれに最適なサポート方法を見極め、強みを最大限に引き出すためにできる活動を見出しましょう。教え方の基本を集中的に学ぶ必要があるリーダーの場合、『Trainガイド』に紹介されているトレーニングスキルを集中的に身に付けるようアドバイスしましょう。

どのリーダーシップの役割を活かして、サポートしたらよいでしょう?
次の例にならってサポートメニューを作成しましょう(□にチェックを入れましょう)。

BUILD (構築する) 	☐ **BUILD** クラス開催数またはサンプル配布数を競うコンテストの予定を組む。	☐ **BUILD** 毎月のトレーニングを周知し、自分も参加する。	☐ **BUILD** ビルダーと一緒に、三者面談とビジネスプレゼンテーションの予定を組む。	☐ **BUILD** やる気を湧かせ、長期に持続する成長につながる新しいインセンティブを考える、または既存のものを活用する。
TRAIN (トレーナーを養成する) 	☐ **TRAIN** ローンチプログラム*・トレーナー養成プログラム**に参加するよう中心的リーダーを招待する。	☐ **TRAIN** 毎週/毎月の製品・ビジネストレーニングをビルダーと一緒に教える。	☐ **TRAIN** 新規・既存のメンバーのために、ライフスタイル・サポート成功の模範を示す。	☐ **TRAIN** リーダーたちが製品・ビジネスのストーリーをより洗練させ、シェアできるようサポートする。
LEAD(導く) 	☐ **LEAD** 能力と決意のある新ビルダーの登録を自ら出し続けることで模範を示し、チームを導く。	☐ **LEAD** 中心的なリーダーとウィークリーコールを行ってランク達成戦略の設定や進捗確認を毎週行い、チームの一体感を育む。	☐ **LEAD** イベントやチームコール、ソーシャルメディアなどでビルダーの成功を認める。	☐ **LEAD** イベントやプレゼンテーションの開催にビルダーを巻き込み、リーダーシップスキルを育て、リーダーとしてさらに輝くためのサポートを行う。
INSPIRE (心を動かす) 	☐ **INSPIRE** あなたがビルダーやリーダーのことを大切に思っていることを本人に感じてもらうための時間や手間をかける。	☐ **INSPIRE** 「ビジョンボード」づくりのイベントを開催し、アップラインのダイヤモンドを招待し、目標達成にどう役立てたか、経験をシェアしてもらう。	☐ **INSPIRE** どんな貢献をするリーダーになりそうか、チームメンバーの一人ひとりについてあなたの確信やビジョンを伝える。	☐ **INSPIRE** 心に響くチームリトリートを主催する、または他のリーダーと合同で開催する。

ランクと成長の勢いを長期的に維持できるダイヤモンドになるには、決意の度合いも成長段階もさまざまな、あらゆるリーダー、シェアラー、愛用者を巻き込む能力が必要とされます。チームにとって大切な役割を果たすために、あなたの時間を十分に投資しましょう。共通の目的意識の元に集まる人々を一つにする力をあなたが拡大することこそが、素晴らしい可能性を豊かに伸ばすことへつながることを忘れないでください。

* エリートを達成するために各チームで行う『Launchガイド』を使ったトレーニングプログラム。ビジネスを本格的に始動する方法を学ぶ。ローンチ・キャンプ(『Leadガイド』P15参照)を含む。
** プレミアやシルバーを達成するために各チームで行う『Trainガイド』を使ったトレーニングプログラム。ビジネスのやり方を教えるトレーナーになる方法を学ぶ。

豊かさを拡大する

Grow Your Wealth

「人生を豊かに
生きるための基盤となるのは、
心から好きなことを
することである」

ーウエイン・ダイアー
(米国の心理学博士、
著作家、講演家)

お金というものは、さまざまな特性を強調・拡大して私たちに見せてくれます。貪欲の心は強欲に、与える心は寛大に見せてくれるのです。成功するビジネスを運営するということは、あなたはCFO(最高財務責任者)になる必要があるということ。財政の健全性に対して自らが責任を持つことで、さらに大きな豊かさのうねりが生まれます。

経済的繁栄:4つの法則

1 Track(現状把握) – 第1の法則

毎日の支出を把握することが、経済的な成功を収める上で第1に必要なステップです。記録をつけなければ、現状を把握することはできません。すべての支出を記録しましょう。

2 Target(目標設定) – 第2の法則

経済的な成功を収めるためには、目標を定める必要があります。目標は書き出さなくてはなりません(書き出していない目標はただの「願望」です)。そして自ら決めた目標でなくてはなりません。数値化できて具体的、かつ可能な限り可視化して、期限を伴うものである必要があります。

3 Trim(削減) – 第3の法則

生活費は収入額以下に抑え、余ったお金は借金の返済に充て、価値が上がる資産に投資しましょう。まず自分への給与を支払い、残った収入の1割を借金返済や投資に充て、9割を生活費に充てましょう。このようにすれば、自動的に支出を調整することができます。月末にいくら残っているか、流れに任せていると、手元には何も残らないでしょう。

4 Train(養成) – 第4の法則

お金というものを理解している人は、富を産み出す資産に対し投資します。お金を理解していない人は、富を消費するものに使ってしまうため、富める者はさらに富を蓄え、貧しい者はさらに貧しくなっていくのです。経済的成功を収めるには、お金について学ぶ必要があります。

与えるための 自由 を得る

各成長段階に合った金額を他者に与えましょう。毎月わずか10ドルであっても、自分が賛同することに対して寄付をするのです(ドテラのフリー・トゥ・ギブ(Free to Give)プログラムをご参照ください【日本未導入】)*。借金を返済し、他の人にますます多くを与えられるように経済的自由を拡げ、豊かな人生を生きましょう。自分が可能だと思っている以上のものを他者に与えると、それはやがて必ず自分に返って来ます。

FREE TO Give
dōTERRA

フリー・トゥ・ギブ

ヒント Tips

- お金についての計画を立てましょう。
  (信頼のおけるファイナンシャル・プランナーの助言を得ましょう)
- 本気で貯蓄しましょう。
- 支出前に「本当に必要なものか?」と考えましょう。
- 目先の満足は先送りにしましょう。
- 話しづらくても、お金について配偶者と話しましょう。
- ドテラで得た収入のうち、いくらを税金の支払いのために取り置く必要があるか、会計士に相談しましょう。
- 遺言書を残し、ドテラのアカウントを資産に含めましょう。
- 自分に対し、妥当な給与を支払いましょう。
- 定年後の資金を貯蓄しましょう。

* ドテラオフィシャルサイト(英語)Advocates > Free to Give)参照。

"Teaming up with other people who want to make a difference is the multiplying factor that makes it possible for an individual to change a family, a community, a country — the world."

- John C. Maxwell

「一人の個人が、家族、集団や地域社会、国ひいては世界をも変えることを
可能にするマルチプライ（増倍力）の源は、
世界に貢献する志を持つ人と団結することである」

ジョン・C・マクスウェル
（アメリカの著作家、講演家）

もっと学ぶ

Empowered Success（エンパワード・サクセス）
[日本語]ドテラ・ジャパンオフィシャルサイト >
会員情報 > エンパワード・サクセス ホーム
[英語（順次翻訳中）] doterra.com > Empowered Success

次のステップ

『Influenceガイド』（順次翻訳予定）
ブルーダイヤモンド達成まで

エンパワード・サクセス制作にあたり、ご協力・ご尽力くださった
すべてのWAリーダーの皆様へ心からの感謝を申し上げます。

60208656
20190206-v1

本ガイドに記載の個々の商標及び登録商標、ロゴマーク、商号に関する権利は、dōTERRA Holdings, LLCに帰属します。