

BEST CONTENT

横須賀輝尚のビジネス心理学

0~10分	忘れ去られたセミナー／天才塾定例セミナーでの自分の中での約束／パワーコンテンツジャパン株式会社の聖地／セミナー会場について／セミナー開催の経緯／相談会について／なぜ、やっつけセミナーだったのか／心理学は「目の荒いものさし」のようなもの
10~20分	感情や欲求をベースにする／プロファイリングが前提／なぜ心理学なのか／自分より相手がどう思っているか／好かれること／心理学は学ばなくてより／メラビアンの法則
20~30分	ウィンザー効果／浸透している法則の判断方法／法則の使い方の温度感／人は名前と呼ばれるのが好き／心理学を使うときの温度感／ビジネス心理／仕事は与えてもらうもの／自己開示
30~40分	ペーシング／相方の見つけ方／合う回数と時間の考え方／ザイアンスとアライアンス／心理学テクニックより生き方の問題／パーソナルスペース
40~50分	参考データは使わない／人によって褒められて喜ぶポイントが異なる／相手を見ながら相手を考える／人と人は天秤ではない／瞬きの回数／早口は軽薄に聞こえる／TRANSWITCH／ニーズを引き出す方法
50~60分	商談がうまくいかない原因／イエスバット話法／営業トークは誠実に／口癖で損をする／心理学はそんなに重要でない／質問の手法／使命の意味付けをしてあげる／未来の話と一緒に出来るか／交渉とは
60~	外発的動機と内発的動機／天才塾成功プログラム／感情がベースとなっている／幸せは感情が決めている／感性を磨くためには／Make it Fun! と smart fun! ／結果を出すには知識が必要／変わらないためには変わり続けなくてはいけない

横須賀輝尚のアイデア・マーケティング

0~10分	セミナー開催の経緯／アイデアはどうやって生まれるのか／自分のタイプを見極める／自分からアイデアが生まれると信じる／アイデアは出した後から育てていく
10~20分	アイデアは組み合わせで出来ている／0から1を生み出すのは、ひらめき／アイデアを生みやすい環境／社内のラジオについて／脳から引き出すのは難しい／芽を潰してはいけない／アイデアは思いついたらすぐにメモをする

20～30分	POWER TIPSの経緯／アイデアは質より量／迷いがアイデアを止めてしまう／ネーミング手法
30～40分	好奇心や疑問を持つこと／楽しくするにはどうするか考える／新しいものを受け入れる／ルーティーンの中ではルーティーンしか生まれない／天才のノートには言語より絵や図形が多い
40～50分	誤ったブレスト方法／今の状況を例える／海外にも目を向ける／WORK the MAGIC ONについて
50～60分	LEGALMAGICは名前から決まった／高難度という概念の誕生／ネーミングは語呂の良さが大事／パワーコンテンツジャパンは元々サイト名だった
60～	TRANSWITCHのネーミングについて／GeniusOneのネーミングについて／絵は言語で見る

横須賀輝尚の人脈構築テクニック

0～10分	セミナー開催の経緯／仕事は他土業から来る／全国で飲み会を開催していた／赤字事業／人脈とは何か／Win-Win／人脈を作るための武器
10～20分	自分を磨く／自分の目的に合った人を探していく／メンターは必要か不要か／余裕を持つこと／パワーコンテンツジャパン株式会社の人脈の考え方／目的意識を明らかにする
20～30分	異業種交流会／成功しないと思われていた／人は変わる／合う人によって価値観が変わる／人脈の基準はない／色々な人に会うこと／ビジネス的にどう付き合っていくのか／講師を受けるメリット
30～	人脈は相手の立場に立つ／メリット半分、情熱半分／玉樹さんとの出会い／純粋な感想が嬉しい／オンリー・ワンの人は少ない／ビジネスではなく、友人としての付き合い／個人を検索する時代

組織論：小さなコンサルティング会社をつくる方法

0～10分	セミナー開催の経緯／組織を作ろうと思ったきっかけ／仕事の定義と組織で働く定義／採用基準がなかった／昔の採用方法
10～20分	組織の考え方の変化／組織を諦めた時期／会社で起きていることは全て自分の責任／電話がならない理由／怒るではなく指摘する／信頼関係作り／現在の求人応募状況
20～30分	定期会議について／社長としての心構え／経営者としての会社のあり方と社員としての会社のあり方／社員の定義／現在のパワーコンテンツジャパン株式会社の組織の形／ホラクラシー的経営／組織の定義

30～40分	働き方の定義を伝えるタイミング／ターニングポイント／働き方の基礎が出来たきっかけ／入社時同意書／社長と社員でのすり合わせ
40～50分	経営者のマインド／信じることの定義／会社の定義／世界に向けて何を伝えたいのか／企業のコンセプトと働き方のコンセプト／SONY経営からの学び／思いを実現するアイテムは何なのか
50～60分	経営コンセプト／ワーキングコンセプト／パワーコンテンツジャパン株式会社のこだわり／仕事は分かち合い／社員との関係性は定義しておく／温度感の定義／大人の責任／組織は何のためにやっているのか／社員の才能開花
60～70分	組織図の必要性／人に役割を持たせる／意思決定の定義／トップダウンの必要性／MTGの役割／コンセプトプランとマスタープラン／採用の考え方
70～	評価制度の考え方／財務状況の公開／組織に必要なものとはなにか／未来工業の働き方／内発的動機が重要／学びたいを支援する／制度や文化の考え方

経営コンサルタント養成講座

0～10分	セミナー開催の経緯／なぜ、コンサルタントになる必要があるのか／資格起業家メソッド／負けない経営／高難度業務の考え方／士業とコンサルタントの境目／コンサルタントのメリット／自信をつける
10～20分	突破口はブログだった／特化することが自信につながる／自信を身につけるためには／市場価値を知る／自分との葛藤／コンサルタントになるには／強い信頼を得るコンサルタントとは／最低限の知識
20～30分	あらゆることに好奇心を持つ／クールの繰り返し／勉強は自己投資／ダイレクトマーケティングを使って売上を上げるか／必要な人間性／底が知れない人に相談したくなる
30～40分	天才塾の仕組みのきっかけ／継げるものと継げないもの／着眼点／コンサルティングのタイプ／何かの研究は続けるべき／研究テーマを持つ
40～50分	顧問契約のタイプの変化／コンサルティング契約の作り方／コンサルティングの本質／お客様は何を求めているのか／一点突破を作る／メソッドに名前をつける／収益になりやすいもの
50～	コーチング技術の必要性／コンテンツの構築能力／教材販売の考え方／商業出版はブランディング／自分のお客様との関係性を考える／成長し続けないと飽きられる

プロ講師養成講座

0～10分	セミナー開催の経緯／セミナーの3つの壁／セミナーは目的が大事／目的に応じたセミナーのやり方／目的が達成されるにはどうすればいいか／全国セミナーの目的／セミナーでモノを売る／セミナーはリスクが少ない
10～20分	セミナーでモノが売れるようになると／セミナーの集客は顧客リストから／セミナー集客は待っても来ない／説明会セミナー／会場を決める基準／出入り口の場所／煽る必要はない／少人数が理想
20～30分	LPに記載すべきこと／リマインドの必要性／開演前まで音楽を流す理由／受付の有無／名刺交換で目的を聞く／見栄えの良いモノを使う／名刺交換を促す／買わない理由を潰していく／特典をつけることも有効
30～40分	レジュメ配布はしない／セミナーの入りについて／人は「なぜ」を大事にする／目的を1つに集中させる／他社がダメな理由とここにしかない理由／未来について語る／コンセプトが似ている別物と比較する
40～	7割以下だと買いやすい／分割払いだと買いやすい／申込用紙はその場で書いてもらう／人は感情が先で、理屈で穴埋めをする／説明会セミナーは90～120分／スタッフが必要な理由／メールなどでフォローする

C3 5years CONCEPT

0～10分	セミナー開催の経緯／各コンセプトについて／C3、休止の理由／理念経営大学／どう生きるか方向が決まった人は強い／アメリカでの衝撃
10～20分	コンセプトを持つきっかけ／玉樹さんとの出会い／C3という名前の由来／コンセプトの感激が伝わらなかった／コンセプト経営の始まり
20～30分	行政書士は商品開発がないので変化に対応が出来ないのではないかと「起業支援」というコンセプトを持った理由／横須賀経営研究所／天才塾のコンセプト／コンセプト経営の考え方
30～40分	アメリカのコンセプト経営／タニタのコンセプト／コンセプトはブランドになるのでは／2年目は「個人で生きると企業のコンセプト」／元女流棋士 矢打さん／各講師に依頼したきっかけ
40～50分	コンセプトはアイテムで表現する／会社は何のためにあるのか／何でもエゴから始まる／日本の会社のコンセプト／自分の生き方を考えるきっかけ／ハウスをホームへ変える／日本人は極めることが得意
50～60分	アメリカがコンセプト作りが上手い理由／コンセプトはわかりやすさが大事／任天堂Wiiのコンセプト／パタゴニアのコンセプト／オハコルテのコンセプト／ナチュラルハウスのコンセプト／ターミナル21のコンセプト／セコム of コンセプト／コンセプトの作り方、出し方／法人向け勉強会 スマートガレッジ

60～70分	なぜSONYコンセプトだったのか／SONYコンセプトとは／理念は心の底からでたものにする／会社の未来を指し示す／人に未来があれば生きていける／シンガポールのコンセプトプランとマスタープラン／ミュージックコンセプト
70～	山川さんとの仕事のきっかけ／一番大変だったのは、集客／THE BOOMの考え方／一つになることとは／C3、休止の約束／「5years CONCEPT」での失敗／セミナーでのこだわり

超ビジネス文章アップ術&応援されるセールスライティング

1部	0～10分	セミナー開催の経緯／話すことと書くこと／アウトプット／文章は何のために書くのか、誰に書くのか／一対一と一対多数
	10～20分	値上げ交渉術／全員に伝えるのは難しい／顧客と自分の関係性を考える／コンセプト（切り口）について／横須賀輝尚の文章ヒストリー
	20～30分	相手のことを考えるようになったきっかけ／ブログとの出会い／自分に課したルール／どんな感想を持たれてるのか、どう見られたいのか／ブログのために忙しくした
	30～40分	いつから売れる文章がかけるようになったのか／最初のセールスレターは真似をしていた／最初のセミナーが当たった本当の理由
	40～50分	両稽古と締切／文章は注意しにくい／フックが重要／文章で手応えを持ったタイミング／文体の研究／自分がどう見られるかを追求
	50～	フレーズ集は自分へ入れ込む／なぜ土業は文章力がないのか／日本語の文法は勉強しない／なぜ文章を指摘されると凹むのか／文章力がない前提でいるとよい
2部	0～10分	LPの作業割合／ベストコンセプトを考える／ライティングテクニックは無視している／アイデアのガソリンは切れる／要素を考える／肉付けをしていく
	10～20分	NOCONTENTSのLPについて／買えない理由／普通の感覚の人に確認をしてもらう／文章より関係性のほうが重要／最初は下手だった／なぜ土業は文章を書くのに躓いてしまうのか／本気で文章で勝負をしていない
	20～30分	恥かきたくないと思っていると上手くならない／昔は文章をダメ出しされていた／メールを返信してもらう方法／媒体ごとの文章の違い／媒体の特性
	30～40分	自分だったら買うかで考える／文章がかけない人の特徴／文章を書くスピードを上げるには／考えながら書くのは難しい／本の文章量の考え方
	40～	文章を書くのが早い理由／マインドセットについて／相手に対してどう思っているのかが現れる

業務成約率を高めるためのセールストーク術

0～10分	セミナー開催の経緯／横須賀輝尚の文章ヒストリー／初めての法務相談／極度の緊張状態だった／メール法務相談室／問い合わせと相談の違い／数をこなして慣れていった／事前の準備を怠らない
10～20分	商談では死なない／仕事が取れなくてもいいと思い始めたきっかけ／資格起業家の良いところ／士業はお客様の話を聞かない／賢い人ほど自分の意見を後に言う／セミナー講師の商談方法
20～30分	成約率が低そうな人への対応方法／見ているだけで判断してはいけない／提案を変える／リサーチの場にしてしまう／電話やスカイプでの商談方法／未来の話をする／強気で接する
30～40分	1テンション上げる／年齢よりもキャリアを重視する／自分にしかない武器を持つ／業者とビジネスパートナーの違い／商談場所について
40～50分	商談中に困ったときの対処法／相手からのリアクションがない場合／質問力が役に立つ時／切り替えるタイミング／他士業と比較をされたとき／メリットとデメリット
50～60分	値下げ交渉について／値下げのポリシーを決める／TRANSWITCHの解説

経営天才塾成功発表会 横須賀輝尚全パート（2008－2015年）

0～10分	成功発表会とは／成功発表会は目標だった／なぜチャリティーセミナーにしたのか／一貫性のある寄付と一貫性のない寄付
10～20分	リハーサルを行った理由／2008年のテーマが「インターネットマーケティング」だった理由／2009年のテーマが「不況をどう乗り切るか」だった理由
20～30分	士業で客層を絞るとは／パワーコンテンツジャパン株式会社のオフィス移転履歴／2010年のテーマが「成功法則」だった理由／成功の定義／競争と比較／成功とはなにか
30～40分	マズローの欲求は本当に正しいのか／日本と欧米での幸せの感じ方の違い／より良く生きるためにはプラスに考える／2011年のテーマが「商業出版」だった理由／本を出したいと思ったきっかけ
40～50分	働き方の定義のきっかけ／2012年のテーマが「オンリーワン戦略」だった理由／方向性を悩んでいた時期／2013年のテーマが「10年間の資格起業家メソッドを学べるセミナー」だった理由
50～	2014年から内容を変更／2014年のテーマが「2020」だった理由／2015年で成功発表会を休止にした理由

第1回経営天才塾定例セミナー『資格起業家養成講座』

0～10分	天才塾の誕生／天才塾の名前の由来／「資格起業家になる」の出版／出版の経歴／20代での目標／会員制ビジネスをやろうとしたきっかけ／採用の経歴
10～20分	天才塾を諦めようか悩んだ時期／本セミナーの料金設定／天才塾は32名から始まった／天才塾の理念／約1年間、セミナーのリハーサルをしていた／批判やお叱りも多かった
20～30分	どうやって会場を選んだのか／昔は長時間セミナーが普通だった／ノベルティの制作／雨男の始まり／パワーコンテンツジャパン株式会社の社内が傘だらけだった理由／懇親会が人気だった
30～40分	懇親会へのこだわり／セミナー終了後／ゲスト講師により定例セミナーの開始／ゲスト講師の選定のこだわり／2年目からの変化

Genius Success Program

0～10分	セミナー開催の経緯／成功法則は男性性と女性性のバランスが難しい／自分の成功の定義を決める／自分らしいが歪んでいる／コンサルタントとしてのラインナップを増やしたかった／
10～20分	整理整頓をして見せてあげる必要性を感じた／頑張り方が見えないと続かない／習慣と稼ぐ／隣の芝生が青く見える理由／自己実現の話をしなかった理由
20～30分	暫定的決定を恐れない／日本人は仕事と一体化してしまう／資格の役割を考える／心持ちをどうするのか
30～	やりたいことをやるのは、リスクとの戦い／弔辞でどんな紹介をされたのか／バランスも重要／やりたいけどやらない理由

資格起業家養成講座2013年

1部	0～10分	セミナー開催の経緯／やりたいことをやればいい／夢のペンディングリスト／できることとやりたいことは分けて考える／営業を始めるための必要なこと／「無いです」ではなく、作る／地方都市と都会の違い
	10～20分	単価が安い商品を高く見せる／文章力を磨く／コミュニケーション能力を身につける／短い文章の文章能力を身につける／ネットを捨てるのも一つの選択肢／ブログの最近の主流／動画は両稽古
	20～	ダイレクトメール・広告について／徹底した自己開示／アナログ営業のメリット／はがきを出す理由／アナログ営業で強みになること／全てを接点だと考える

2部	0～10分	士業は本当は自由／ダイレクトマーケティングをしっかりと学ぶ／どうい う人生を歩みたいのか／何をやりたいのか、決めるのは自分自身
	10～20分	セールスのための文章の書き方／セミナーは目的を持つ／契約内容を改 善する／会員制ビジネスについて／ブランドそのものではお金にならない ／組織論は未成熟だった／ワーキングコンセプト
	20～	各テーマについて／ムービーが変わっていった理由／この講座をやめた 理由／来てよかったと思えるようなセミナーにしたかった

CONTENTS Review

金・経験・人脈なしでも独立できる！横須賀式独立起業術

0～10分	セミナー開催の経緯／過去のセミナーについて／コンテンツはネーミン グをつけると勝ち／セミナーで緊張していた／「落ち着いて、ゆっくり と、大丈夫」
10～20分	OMとは／自己紹介に気合を入れていた／枕詞作り／セミナーの前に質 問をしていた／腕組みはしないほうがいい／レジメなしでもわかるよ うに話していた
20～30分	褒めてあげたいこと／経営を知る／サッカーで例え話をしていた／ラン チェスター経営はあくまで戦争理論／お金のリスクを消す方法／人脈は ステージによって異なる
30～40分	独立したら誰でも1年生／資格保有者の仕事はお金で買う／セミナーの 時間配分／問題解決思考が大事／小さい成功を重ねる／ビジネスは長期 戦／人脈作りは与えることが大事
40～	自分を認めてあげる／ゴール設定／分割の法則／最初だけ仕事人間にな る／資格の性質を考えよう／お客様について知る／セミナーの最後は質 問で締めていた

人生とビジネスで成功する7つの習慣

0～10分	セミナー開催の経緯／新ネタでの依頼／成功法則について話したい気持 ちがあった／未完成のままでも役に立てればと思っていた／講師依頼の 仕方／自己分析について
10～20分	自分のタイプを思い込んでいる／本当の自分に気がついたきっかけ／自 分の特性を見つけるには／自分の頭で考えていない人が多い／成功出来 ない最大の原因／感情が一番

20～30分	自己評価より他社評価が大事／落ち込みを軽くする方法／積極性と主体性／欧米と日本での自己啓発の違い／コミュニケーション”方法”はあまり必要ない／背景ではなく、人として相手を受け止める
30～40分	未来への期待を込める／悪口や批判は回り回ってくる／人脈の作り方／素直に受け入れる／普通から外れたがっていたセミナー／好きなことで仕事をすると辛くなる／目標設定／目標を忘れない
40～50分	インプットのないアウトプットは意味がない／コーチングとコンサルタント／本のデッドライン／勉強法は自分に合っているかどうか／勉強も主体性が大事／お金は透明／お金があっても困ることはない
50～	お金でお金を増やす／人は見えるものに信頼性を持つ／感覚・感じも大事／自分が快適と思えるか

横須賀輝尚のつくり方

0～10分	パワーコンテンツジャパン株式会社のロゴ／なぜ生配信を行ったのか／新ロゴ発表会／生放送の失敗／なぜこのテーマにしたのか／横須賀輝尚のヒストリー
10～20分	過去と他人は変えられない？／行政書士を目指したきっかけ／横須賀輝尚の資格勉強法／きっかけは何でもいい／火種を消さないことが大事
20～30分	鼻をへし折られた／引きこもり時代／名刺交換をしてくれる喜び／誰からでも学べることはある／メンターに偶然出会うことはない／過去実践した成功法則／図書館の利用
30～40分	お金がないから考えた／過去の営業方法／ブログの開設／ブログのテクニック／栢野さんとの出会い／主体となって情報収集する／廃業の決意／行動しなきゃと思い、手が震えた／業務を絞った
40～50分	セミナー参加のノウハウ／創業4年は仕事一本だった／年代別コンセプト／セミナー講師をやりたいと思ったきっかけ／最初は実績のためだった／すごい人に会うための条件
50～	可能性を追う／過去のメディア出演／有限会社パワーコンテンツジャパン／ロゴをリニューアルした理由

小さな会社の売上を倍増させる4大戦略セミナー

0～10分	恩人である栢野さんとの出会い／セミナー開催の経緯／セミナーに対する考え方の変化／楽しそうな人は人を幸せにする／温度感について
10～20分	笑いは難しい／セミナーでの話し方について／自己紹介は客層によって変える／セミナーの目的を明確化する／楽しい時間を共有する

20～30分	売上を上げるための大原則／お金を超えた理念を持つ／ゴールを設定する／優先順位／徳を積む
30～40分	成功発表会／寄付について／マーケティングシンキング／ネット販売は自ら体験する／肯定論と否定論
40～	メルマガは信頼関係が重要／利益は投資に回す／組織とは／株式会社を作った理由／質問によって人生は変わる／セミナーにどう取り組むか

マスコミが報道しないイギリスEU離脱の真実 & 創作定款

0～10分	儲からないコンテンツ／なぜ、「マスコミが報道しないイギリスEU離脱の真実」を出そうと思ったのか／話題になる段階とは／イギリスEU離脱で思ったこと／離脱決定後の報道
10～20分	実際は明るいニュースが多かった／パワーコンテンツジャパン株式会社として伝えたかったこと／日本人は国内思考／海外進出支援／シンガポールへ行った理由／海外の情報を持っているのはブランディングになる
20～30分	創作定款とは／1社目の定款で後悔する社長も多い／原始定款は作り直すことはない／任意的記載事項
30～	電子定款で音楽がNGな理由／小説や漫画でもできるかもしれない／定款を入社時に配布するという考え方

九州ベンチャー大学

0～10分	セミナー開催の経緯／失敗したメルマガ／メルマガの相互紹介／セミナーコンテンツの作り方
10～20分	補足メールの配信／営業の種類を知る／コンセプトで客層を揃える／販売型と受注型を両輪でやる必要がある
20～30分	服装について／マスコミに出るためには／プレスリリースは難しい／マスコミに出て売れるのは通信販売／マスコミは優先順位が低い
30～40分	フリーのライターさんと付き合う／今までの掲載／即決で受けれることは強み／TVオファーが大量にきた理由と断った理由／「ホームレス社長」として載った経緯
40～	取材したい対象として振る舞うことが大事／過去の掲載の経緯／最初の1つ目が大変／マスコミ掲載は人脈が大事／マスメディアは面白い人を求めている

最小努力で最大成果を得る 超・仕事術 超・勉強術

0～10分	セミナー開催の経緯／仕事術の書籍について／仕事術がツールにフォーカスされる理由／考えることと気付くこと／ツールが全てではない
10～20分	考えるとは／経営の場合の考える／社長の考えていることチャット／仕事そのものにフォーカスする／パワーコンテンツジャパン株式会社のパソコンのこだわり
20～30分	マウスを使用しない理由／快適で進めやすい仕事の方向を追求する／メールとチャット／手帳ブーム／手帳をやめた理由／パワーコンテンツジャパン株式会社のスケジュール管理方法
30～40分	ノートについて／メモは振り返られればよい／タスクはポストイットを使う／ノートを電子化した結果／原稿を書くのが早い理由
40～50分	原稿を書くのが遅い理由／原稿を書く＝潜水／インプットがなければアウトプットは非効率になる／人は極めたくなる／何のために勉強をするのか／目的がないと続かない／気づきではなく、タスクを持って帰る
50～60分	本当の成功の秘訣／人に誇れること／情報の収集方法／新聞とネットニュースの特徴／テレビを観る理由／ラジオを推奨する理由／好奇心を持って情報収集する／人に聞くことが早い／自分なりのアイディアの出し方
60～	時間管理／仕事に感情を込めない／早起きするメリット／メールチャットの頻度／仕事は楽しむ／ファイルの管理方法／

小さな会社が最少予算で土業を味方につける方法

0～10分	セミナー開催の経緯／コンテンツの作り方／自主開催セミナーと依頼セミナー／主催側の意図／セミナーはホームゲームだった／一圓さんのセミナーについて／テクニク的なことも考えていた
10～20分	セミナーの入りを大事にしていた／すごいと思わせることから入った／「なぜ売れないのか」を選んだ理由／褒めて距離を縮める／外注に意識を集める／あまり経営については解説しなかった
20～30分	外注と外部専門家の違い／踏み込みすぎない／分野に対して言い方を変える／苦痛から逃げる／「機能の説明」ではなく「用途の説明」がよい
30～	一つの信頼を得ると他のことが言えるようになる／次のステップへ変化させる／セミナーのまとめ方

営業テクニク大全集

0～10分	セミナー開催の経緯／土業の営業は雑／ビジネスモデル／ライフタイムバリュー／ビジネスの全体像を理解する／広告は少額テストから始める／あらゆる営業手段をテストする／お客様の視点で考える
-------	--

10～20分	困ったら新規客ではなく、既存客／営業は頭で考えることが大事／考えた上で反応がない場合／インターネットマーケティングはお客様の動線から考える／購買体験を積む
20～30分	ネットを活用する／ネットは顕在的ニーズが売りやすい／SNSは有名人が有名になるツール／本質的に考える／メールマガジンの考え方
30～40分	媒体の特性を知る／メールは無くならない／ダイレクトメールはリストが大事／目的理論
40～50分	読んだら買いたくなるものを作る／小冊子のデメリット／小冊子は何ページ書けばいいのか／事例集のモチーフを応用する／考えを補完してくれるのが知識／推薦の声
50～	ただ保証をつければいいわけではない／売りは頭に持ってくる／客層を買える／集客商品を作る／プライドを擱る／欠点を先に言う／人は物語を無条件に信じる

結果を2倍にするセミナー受講術ビジネスを2倍以上にするセミナー開催術

0～10分	セミナー開催の経緯／昔の自己紹介／セミナーの見極め方／安さではなく目的で選ぶ／高いセミナーの方が効率が良い／安いセミナーは集客が難しい／講師のブランド
10～20分	セミナー参加の目的を持つ／セミナー受講のための準備／考え方のスイッチ／セミナーを活かせない人／会場受講の良さ／ビジネスは軌道が見えるかが大事／セミナーの受講方法
20～30分	移動すること／タスクを書き出す／タスクに期限を決める／ばか素直と考える素直／考えた上で実践する／なぜタスクが消化できないのか／外注に依頼する
30～	外注を依頼する意味／人脈作り／何を知っているかより誰を知っているか／名刺交換のタイミング／あまり深く考えない／講師との接点の作り方

NO TITLE

0～10分	セミナー開催の経緯／大学時代に海外に行っていたら変わっていたかもしれない／良くしてもらったことは、次に還元したい／横須賀輝尚ヒストリー
10～20分	写真を載せた理由／変わるきっかけは体験や人との出会い／何のために誰のために仕事をするのか／べき論／可能性は無限である／人のせいにならない／努力に逃げない
20～	目的意識を持つ／働くとは／暫定や未完成を恐れない

不景気を生き残るための新規顧客&リピーター創出法

0～10分	セミナー開催の経緯／講師依頼を増やすためには／会員様からの講師依頼は無料だった／不況そのものの影響は本当にあるのか／不景気は言い訳の代名詞／新聞とネットニュースの違い／既存客に目を向ける
10～20分	既存客に違う商品売る／客層を考える／他社の顧客へ商品売る／安いものより高い商品を作る／商品より人売る
20～	過去うまく行ったやり方を繰り返す／コストダウンから始めるのが簡単／コストダウンの注意点／社内での発送作業の利点／継続的な商品を作る／支払うは入りは早く、出るのは遅く／時代とともに変化する

全国セミナー2007-2015最終公演

0～10分	セミナー講師を早くやりたかった理由／自主開催より講師依頼の方が多かった／講師料の考え方／セミナー会場の考え方／大阪でセミナーを開催した理由／全国を回る意味
10～20分	地方都市でのセミナー開催のメリット／全国セミナーで得たこと／標準語はどこでも通じる／2007年で伝えたかったこと／2008年でテーマを変えた理由／だんだんとマンネリしていった
20～30分	2011年でテーマを変えた理由／方向性を見失っていた時期／全国セミナーの始まりが大阪だった理由／年間ベストセミナーを決めていた／2012年は沖縄が一番うまく行った
30～40分	2013年は説明会も兼ねたセミナーだった／2014年の最後にはセミナーを無料にした／全国セミナーを終わりにした理由／2015年開催の経緯
40～	ほとんどが雨だった／2015年は東京で2回開催／衣装替え／最後に残したメッセージ／全国セミナーで学んだこと

絶対負けない社長の経営ノート おかぼくセミナー

0～10分	セミナー開催の経緯／「お母さん、明日からぼくの会社はなくなります」の出版について／自己投影／本のコンセプト／全国セミナー
10～20分	リストラから現在／メディアについて／生い立ち／病気により転機／資格取得のきっかけ／中村天風との出会い
20～30分	自己評価と他者評価／自分の生きる場所／先生になれる／成功は「なぞる」ことが簡単／自問自答／経済的確保
30～40分	初セミナー／栢野さんとの出会い／復習／名前／ビジネスモデル／負けない考え方／求められるものを実現する

40～50分	お客様はなにがほしいのか／メルマガ／ランチェスターは嘘つきだったのか／コンセプト／ブログの変更／TSUTAYAの大損／やり直す／感情の管理
50～	天才塾開始／なにをすべきか／理念経営大学／重要なものとは／経営ノート／人生コンセプト／後天的に変えられるもの