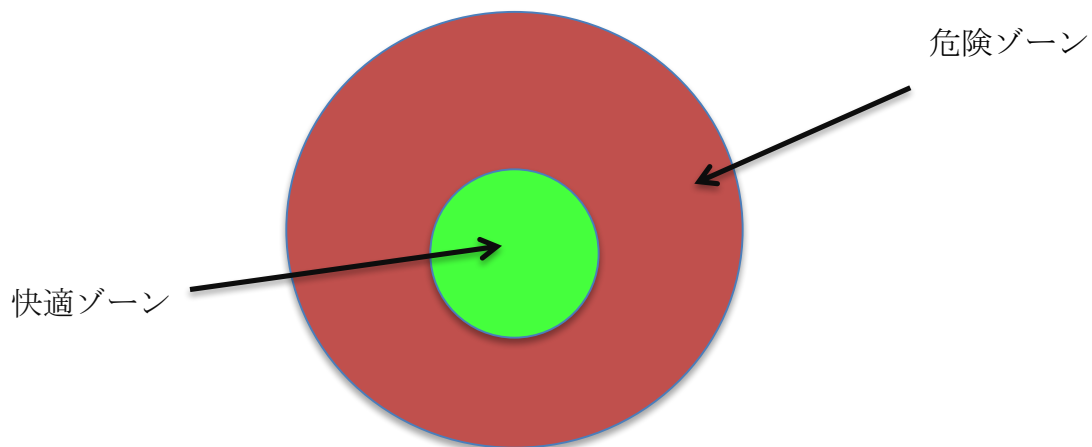


あなたがずっと望んでいたことは、快適ゾーンの外にあります。

快適ゾーン。それは私たちが分かっている概念です。

そのゾーンは私たちが快適に何かをしたり、考えたりする行動や態度を表しています。あなたや私が快適ゾーンから出ていくと、そこは慣れていない、未熟な場所です。新しい知識や新しい考え方を得るとき、時々居心地が悪かったり、ストレスがたまったり、時には恐れすら最初は感じます。そういうわけで、私たちはそれを危険な場所と考える傾向があります。そう、危険ゾーンです。



快適ゾーンにいるとき、安心できます。その外側にでたら、しばしば弱さを感じます。

しかし、人として1番成長できているなど感じるのは、私たちが慣れてない領域に出て行った時だと思いませんか？手足を伸ばして、自分自身にチャレンジを与えたときではないですか？

船は港にいれば安全だが、そのために船は作られたのではない

私たちはそれぞれの境界線があります。その境界線を越えると、不安になったり、居心地が悪く感じます。あなたの境界線はどこですか？

新しい ARIIX 会員になった方たちは、新しいビジネスを立ち上げることによって、毎日が未知の地形への冒険です。新しい会員の人たちは、快適ゾーンと危険ゾーンの境界線には「恐怖」という電気が流れています。

あなたが「恐怖がある」と感じる時は、“アクエリアン革命-80年代の変革する透明の知識”の著書であるマリリン・ファーガソンによるこの引用を思い出してください。

最終的に、私たちは、あらゆる恐怖の反対側に自由があるのをよく知っています。

マリリン・ファーガソン

もし自由がリワードだとしたら、恐怖というものは恐怖ではなくなります。恐怖というのはただ、いいものに近づいているというシグナルなのです。後ろに下がるのではなく、前に進み続けてください。

でもまだ、簡単なことではありません。

ダイレクトセールスは人ビジネスです。私たちは人へ影響を与え、説得し、そして自分たちの製品や機会を楽しんでいただくために教え、それで報酬を得るのです。

ある人にとって「エリートパックかアルティメイトパックどちらがいいですか？私はアルティメイトパックをお勧めします。クレジットカード情報をここへ書いてください。さあ、ビジネスを始めましょう」というのはとても簡単なことです。

しかし、ある人には、栄養補助食品やネットワークビジネスについて誰かに話すということは大きなチャレンジで、快適ゾーンの外側だと感じます。そしてこう感じるのです。「私はセールスが上手ではないし、人をプッシュするのも好きではないです！」

ARIIXの最高責任者のフレッド・クーパーは「人に良く話す人が成功します」と言っています。

人と話すことがあなたの快適ゾーンの外側にあるのなら、個人の成長へと真剣に取り組まないとなりません。

ヴァイス プレジデントからオフィサーへ、オフィサーからチェアパーソンへ人々がランク向上を見ると、その裏側では英雄のようなアクティビティを彼らが行ったということがわかります。そう。英雄のような改革です。

「偶然の恋人」というグウィネス・パルトロウとベン・アフレックが主演の映画を観ました。グウィネスは非常に困難なことをするように求められている夫を亡くした未亡人を演じています。彼女は劇中に私が絶対に忘れることのできない話をしました。

“怖くないなら、勇敢とは言えない”

もしあなたがお金の自由が欲しいのなら、恐怖に立ち向かうために多くの時間を費やすでしょう。あなたが自由のために支払う価格です。その価格を支払えますか？

“快適ゾーンの終わりから人生が始まります” Neale Donald Walsh

Facebook の創設者である、マーク・ザッカーバーグは最近のこのように言いました：

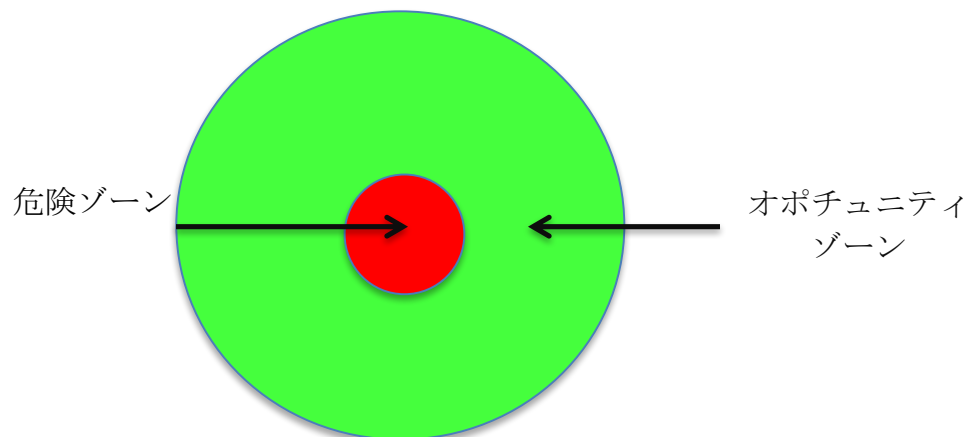
一番大きなリスクはリスクを取らないこと。今の時代のように変化が激しい世界では、唯一失敗が保証されている方法はリスクを取らないことだ。

マーク・ザッカーバーグ

快適ゾーンはもしかしたら、全く安全ではないのかもしれない。

危険ゾーンはもしかしたら、見かけより危険ではないのかもしれない。

もしかしたら、真実はこのように見えるかもしれません…



数年前、ある銀行の広告を見かけました：

“リスクを避けましょう”

普通預金なら、いいアドバイスです。

しかしあなたや私のような起業家には反対の言葉がいいでしょう：

“リスクに出会いましょう”

そこにオポチュニティが隠れているのです。

そこでみなさんとお会いしたいと思います。

ロバート・アレン

ARIIX マインドシェフオフィサー