

●何をどこまで提供したいか決める



自分なりの目的地を決めておきましょう！

Q. どんな活動をしていきたいですか？（セッション中心？講座中心？どちらも？）

Q. どんな人に届けたいですか？

Q. 1ヶ月あたりどのくらいの収入を得ることを目標にしますか？

●きっかけづくりを自分なりに考える



お相手にとっては、いきなりセッションや講座に申し込むのは、ハードルが高いかも！？  
徹底的に敷居を低くするつもりで考えてみましょう！

Q. お相手にマヤ暦に触れてもらうために、どんなことが出来そうですか？

●お相手が情報に触れるツールを考える



人それぞれ、好みや使いやすさが違います。  
10人いたら10通り、相手に合わせる工夫も楽しみましょう！

Q. お相手が普段触れているメディア（ツール）は何ですか？（実際に尋ねてみるのもあり！）

## ●うまくいかなかった場合を想定しておく



自分にも都合があるように、お相手にも都合があります。  
依頼が来ないことは「あなたの否定」ではありません。待っている人のために次の行動を！

Q. 準備しても依頼が来ない場合、考えられる理由は？

Q. 上記の理由に対して、どんな手を打てそうですか？

## ●自分がやる意味を明確にする



自分にとっての「意図」と「動機」を明確にしましょう。  
ドカンと大きな理由でもいいし、小さな理由をたくさん集めてもOKです。

Q. マヤ暦に出会って、学び続けた理由は何ですか？

Q. マヤ暦を学んで、良かったことは何ですか？

Q. アドバイザーになって、どんなことを伝えたいですか？

Q. どんな人のお役に立てたら嬉しいですか？

この内容はぜひ、  
「アドバイザーの声」  
にもご入力ください



## ●自分のスピリットを決めておく

Q. アドバイザー活動をしていく上で、あなたが大切にしていることは何ですか？

## ●やっていることに確信を持つ



Max100%！とか、突き抜けて200%！でなくて問題ありません。  
日常の選択を左右するのは、「51：49」の小さな差

Q. マヤ暦を好きになるために、あるいは好きを続けるために、どんなことが出来そうですか？

## ●怖くなったら、最悪を想定する



ネガティブな想像をして一歩が踏み出せない時は、あえて「最悪」を想定してみます。  
最悪の想定が取り返しのつかないことなら、事前に対策を練ればOKです。

Q. アドバイザー活動をしていく上で、考えられる「最悪」の状態は何ですか？

Q. 「最悪」の状態に対して、どんな対処法がありそうですか？

## ●モチベーションを上げる手段をたくさん持つ



100個書き出すくらいの勢いで、たくさんある方がいい！  
落ち込んだ時にはいいアイデアが浮かばないので、元気な時にピックアップしておきましょう！

Q. (マヤ暦に限らず) あなたが元気になれる手段はなんですか？

※このスペースでは狭すぎるので、新たな紙やノートを用意して思いつくままに  
たくさん書き出してください。

100個書き出そうと思ったら、かなり時間がかかります。

日々少しずつ書き足して、数日かけて書き上げるつもりで取り組むのがオススメです。

別紙の資料（【参考】モチベーションアップ法）もぜひ参考にしてみてください。