

迷ったら  
興奮する方を選び！

# 伝説の営業マンが教える 感情的キャリア形成術

## キャリアは「感情」で選ばうまくいく

- ▶ U-19 アメフト日本代表
  - ▶ 電通コピーライター
  - ▶ 外資系生保トップ営業マン
  - ▶ 俳優
  - ▶ 起業家

異色のキャリアを歩む  
「怪物」芦名佑介初の著書。

**+** 代で両親を亡くしながら、高校生として初めて U-19 アメフト日本代表に選ばれ、電通のコピーライター職を捨てて飛び込んだプルデンシャル生命では月収 2400 万円を稼ぎ出すトップ営業マンに。史上最年少で就任した営業所長の地位すらやすやすと投げうち、海を渡ったハリウッドでは巨匠アッカーマン監督の舞台に出演。

あらゆるフィールドで結果を出し続け、  
型破りのキャリアを歩む芦名氏のモットーは

「自分の感情に素直になる」 ことでした。

→ 裏面へ続く



### Book Information

突き抜ける人は感情で動く  
結果を出すためのメンタルと行動力の作り方

著者：芦名佑介

価格：1,350 円＋税  
ISBN 978-4-86651-045-3  
判型：四六判並製 208 頁  
発行：文響社

2017年  
12月8日  
発売

### [ 著者紹介 ]

## 芦名佑介

(あしな ゆうすけ)

1989 年、神奈川県川崎市生まれ。アメリカンフットボール選手として慶應高校、慶應大学、U-19 日本代表 U-19 でそれぞれ主将を務める。大学卒業後は電通に入社し、クリエイティブ局コピーライターとして活躍。プルデンシャル生命へ転職後史上最年少で営業所長に就任した。2015 年に退職して米国ハリウッドに渡ると、舞台『BLOOD』で俳優デビュー。帰国後に芦名表参道株式会社を設立し、さまざまな活動をスタートさせている。

## 超一流の営業マンは朝6時にアポを入れる

- ◆ 周りの声や多数決ではなく、自分の感情に素直になって選択肢を選ぶ。
- ◆ 自分の未来の可能性を信じる。

この2つさえ守れば、もっと前向きに、もっと楽しく生きられる。芦名氏の超ポジティブな考え方に触れることで「誰もがやりたいことをやっていいんだ」と背中をドンと押してくれる1冊です

さらに、伝説の営業マンだった芦名氏ならではの営業ノウハウもたっぷり紹介。

- ◆ 信頼力 × 行動力を最大化すれば売れる
- ◆ 朝6時からアポを入れる
- ◆ アポイントは一駅動かす
- ◆ 紹介でマーケットを広げる方法

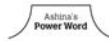
など、ビジネスパーソン必見の「明日から売れるようになる」営業スキルも学べます。そして力強いメッセージを明快な言葉で紡いだ「Power Word」を読めば、人生を力強く生き抜くメンタルと行動力が養われるはずです。



何を頑張っていると定義するか。  
何を頑張っていないと定義するか。  
明確に3つ。

- ① 頑張つて時間を使おうとしているか
- ② 頑張つて環境を変えようとしているか
- ③ 頑張つて仕事をする人を選ぶようとしているか

残酷なことに  
気持ちだけ頑張っているのが  
いちばん頑張っていない。



挑戦するには勇気が必要だ。  
そんな振り絞った勇気を  
サラッとバカにしてやる  
しようもない周りがいたりする。  
そういう奴が成功したときに  
いちばん友達ツラするんだ。  
そんな奴が友達ツラしても  
堂々と許してあげられるように  
絶対に成功しよう。  
可能性を決めるのは、自分だ。

## Contents

第1章 迷ったら興奮する方を選び  
ワクワクを選び～論理は否定されるが、感情は否定されない  
猛烈に興奮して仕事をする人間には勝てない  
「自信がない」というゴーマンな人  
【コラム】僕が電通を辞めた理由  
「やりたいことがない」で悩むな  
自分の本心から逃げてはいけない

第2章 能力ではなく可能性を信じる  
現在の能力ではなく、未来の可能性を信じる  
心を鍛えるのではなく、環境をつくる  
「捨てること」が人生に迫力を生む  
コントロールできることとできないことを分け  
れば行動が鋭くなる  
自分の失敗を分析し、他人の成功を研究する  
失敗の分析は必ず明確な理由で終える  
【コラム】両親の死が「現実を受け止めること」  
を教えてくれた

第3章 朝6時からアポは入る  
結果を出している人を完全コピーする  
【コラム】売れるアポイントの入れ方  
アポイントは一駅動かす  
信頼力 × 行動力を最大化すれば売れる  
なぜ、お客さんを見つけられないのか  
紹介でマーケットを広げる方法  
信頼を得るためには約束を守り、価値観をさら  
け出せ  
上司は部下の責任を取るな  
第一印象は統計で判断されている

第4章 決断する勇気  
昔の自分が語ったことに苦しめられるな  
意識の高い人間ではなく、行動力のある人間  
と付き合い  
不安は行動で解決する  
アウトプットできなければ学んでいないのと一  
緒だ

第5章 自分の感情に素直なヤツが突き抜ける  
成果を出すのにモチベーションは不要  
挫折とは解釈であり事実ではない  
聞かれたくないことを聞ける人間になれ  
自分の課題を言えますか？

## [ お問い合わせ ]

株式会社文響社 編集部

〒105 - 0001

東京都港区虎ノ門 2-2-5 共同通信会館 9F

TEL : 03-5575-5050 / FAX : 03-5575-5051

info@bunkyosha.com