仲人さん向け**新規顧客開拓ツール**「ハートグラム」

前例のない営業ツールの開発に成功しました。
業種は問わず使うことができます。　　©藤田サトシ　商標登録出願中

【お声掛けのしかた】

1.婚活している人、独身の人へ

「どんな人と結婚したら、幸せになるか、観てあげましょうか？」からスタートできる。

2.離婚した人へ

「離婚した本当の原因がわかるよ。次回に活かして、失敗しないアドバイスができるよ」
その人だけでなく、「相方だったら、ＹＥＳかＮＯに分けてくれる？」でＯＫ。
実際に簡単にズバリに見抜くことができる。

3.付き合っている人がいる人へ

「どうやったら、彼氏（彼女）と、より上手く付き合えるか教えてあげましょうか？」
と懐へ飛び込める。

4.お食事会時などで

「みなさんの恋愛や結婚の占いをしてあげましょうか？」
といって、独身の人、婚活している人の情報を得られる。

5.「婚活占い」といった看板を出す　サロン前に出すことで入りやすくなる

6.「婚活占い師」の名刺を作る　間口を広げる

結婚相談所と言う名称よりも間口を広げ、「相談所には、入らない」と壁を作られずに接点が持てる。

7.広く人間関係の相談に乗る　信頼関係を築くことから始める。

「ビジネスでも、プライベートの人間関係でも、なんでも解決できる糸口を教えてあげましょか？」
といって、懐へ飛び込める。

8.就活している人、転職したい人、収入アップを考えている人へ

「天職を教えてあげようか？」「もっと稼げて、あなたに向いている仕事を教えてあげましょうか？」といって、懐へ飛び込める。

【ハートグラムの特徴と営業手法を箇条書き】

１．名刺交換だけに終わらせずに、相手の懐に飛び込むことができる。
２．ピンクのハートに、人が近寄ってくる。
３．どんな相手でも、一番興味のある部分からスタートできる。
　ＡＩＤＭＡ(アイドマ)のＡ(注目)から入れる。
　占いではないが、婚活占い、年収アップ占い他、自己紹介が変幻自在。
４．アイスブレイクが容易となる。ギャップ効果を使うとさらに強力。
５．なんといっても、〇〇〇〇リーディングが可能となり、通常外さない。
６．こちらが自己開示せずに、相手が自己開示させることが可能となる。
７．取扱説明書が無くても使い易い。カードそのものが取扱説明書。
８．相手の性格を見抜き、相手に合わせたクロージングが可能となる。
　　性格＋αとして、親や家族との関係、育ち、プライド、人間関係がわかる。
９．相手にとって、理想の人物を作り出すことも可能となる。
10．職業の適性から、ビジネス全般に、適切なアドバイスが可能となる。
11．カウンセラーでいう転移が可能（ラポール構築）
12．簡単な退行催眠が極めて容易。
13．他の心理学では用紙に〇×をつけさせるが、そんな必要性はない。
14．尊敬され、メンターになれる。そこから売り込みができる。

【ハートグラム開発者である藤田サトシからのメッセージ】

営業もすべて科学なのである。森羅万象に宿る神様作った数式は、神様は直接教えてはくれないが、これを紐解いてみよう。

営業においての会話もすべて普遍性のある集合的無意識ともいえるＡＩＤＭＡの法則通り進めていくがの得策となる。

営業とは戦いであり、「己を知り、相手を知れば、百戦危うからず」が重要となる。

多くの心理学上の欠点は、自分のことしかわからず、相手を言動から、判断するしかなかった。

他の営業法の本やセミナーも、仕草やリアクションから判断しているが、その元となるその人のプロファイルを先に見ていないために効果が出ないこともあるといっていい。

初対面の相手に 50～100 個の質問回答やアプリをやってくれるはずもない。また、プロファイルに、覚えにくいものが命名されていたりする。

これを解消できたのが、ハートグラムとなる。

警戒されることなく、遊び感覚、占い感覚で、スタートができるのである。

わずかに２５の質問を、ＹＥＳ、ＮＯに分けてもらうだけ。

【営業手法】

初対面で、名刺交換だけで済ませてはいけない。通常、名刺交換しただけではつながらないからだ。その場で会話ができなければ、必ずその場でアポを取る習慣が必要となる。

例えば、自分のビジネスの内容を伝えただけなら、多くの場合、この時点で、チャンスは、無くなる。これでは、本当に自分の扱っている商品を、買ってくれるのか？名刺交換では、捕まえることができない。

カードをスタートしてしまうだけで、初対面でありながら、信頼を勝ち取ることができる。まずはカードに誘導する事に専念すればいい。相手の弱点を見抜くことができる。

質問するのではなく、見抜く話法（〇〇〇〇リーディング）を使う。カードを分けるだけで、それが容易となる。 カードがYES、NOに分けられたら、最初の一言が勝負となる。相手が度肝を抜くリーディングが必要となる。ギャップ効果が絶大に効く。

例　船が無ければ、ＩＴや経理に弱い。

カフェや、人の集まっているところでも、カードを広げれば、通りがかりの人(飛行機タイプ)が興味を持つ。それがチャンスとなる。その場で、例えば「婚活占いしているけど、観てあげましょうか？」と目を合わせて、笑顔で話しかけるだけ。

自己紹介は、後からいえばいい。

これは、占い師同様に「自己開示の返報性なし」に、相手が心を開くことになり、自分の自己開示の時間を大幅に短縮できる。

【ハートグラムの特徴】

人の性格について基本的なことであるが、知らなければならないことがある。

５つの性格（プロファイル）の強弱からなり、すべて５枚づつあり、枚数が多ければ、その性格が強いと判断できる。

カード枚数から、５つのプロファイルの強弱が判断できる。

このカードが凄いのは、一部の占いのように先天的ではなく、後天的に環境によってできあがった、外さない性格が見抜けることにある。

しかし、相手は、そんなことをされているとは分からいまま、メンタリスト的に尊敬のまなざしとなり、２０分～３０分で、親しい友人のように信頼関係を築くことができる。

深く入り、聞き役に回り、**ラポール構築が容易**となる。

過去も、現在も、そして未来も予測できるので、メンター的な存在に作り上げることが可能となる。

そこから、ビジネスチャンスが生まれる

最良の売り方を、瞬時に判断ができるのである。

交際したい相手であっても、圧倒的に有利な立場に立っていることに気が付くだろう。

「どんな人と結婚したら、幸せになるか、観てあげましょうか？」からスタートできる。

仲人業でなくても、女性の８割～９割は、これだけで上手く会話が展開していく。

○○○○リーディングから、**カウンセリング機能**へ移行する。

誰よりも理解してくれていると思わせることができる。
全肯定パターン、フムフム療法ともいえる、深い部分に入り、聞き役に回る手法を使う。

話法を、相手のプロファイル(性格)に合わせた話法を使うことになる。

１．深いカウンセリングができる

初対面から、強力な**アイスブレイク**ができる。**心理学の知識は不要**となり、やっている行為そのものが、これらの効果を自然に生み出すので、難しい勉強は無くても大丈夫。

２．退行催眠が容易

いきなり、「あなたは、子供のころ、○○な人だったでしょう」「あなたは、○○な人でしょう？」「○○な人と結婚すると上手くいくわよ」と言い切れる。
ホットリーディング無しに。そして、その理由を明確にすることができる。

３．夫婦原型がわかる

どんな結婚生活をしたいのか見抜ける。離婚防止にもつながる。
夫婦の力関係から、財布をどちらが握るかまでも分かる。

４．ラポール構築

初対面でありながら、親友にしか話してないことを、つい話してしまうので、短時間のうちに、信頼関係を作り出すことができる。

５．性格別にクロージング

性格によって、入会させるトークが異なるが、それが明確に分かる。

６．クレーマー（リスクになる人）を見抜ける

裁判官が多い人(特に５枚の人)は、クレーマーになる確率が高い。

７．婚活者同士が使うと成婚率が高まる

事前に性格の不一致を理解でき、性格の類似性、相補性も分かるので、成婚率を上げることが容易となる。

【用語解説】
カウンセリング；専門的な知識や技術を用いて行われる相談援助
ＡＩＤＭＡ：Ａ(注目)→Ｉ(興味関心)→Ｄ(欲求)→Ｍ(記憶)→Ａ(行動)
アイスブレイク：初めて会った同士が仲良くなる方法
ギャップ効果：関連した事象において、その差が激しいことで効果を生む方法
退行催眠：現在の個性の本が、幼児期にあることに気づくきっかけを与える方法
ラポール：心が通い合う関係　何でも打ち明けられる関係
ホットリーディング：事前に相手の情報を仕入れておき使う方法
○○○○リーディング：事前の準備なしで相手の情報を読み取る方法
自己開示の返報性：自己開示されると同じレベルの開示をしてしまう現象

【具体的な使い方】

１．できるだけ早くカードをスタートさせる

会話をしてしまうと、どんな人なのかが分かってしまい効果が薄れる。
「恋愛占いやってみる？いい結果しか出ないよ」とか「お金持ちになれる占いやってみる？」からスタートさせる。ＮＧは、［心理テストしませんか？」
相手がカードを選んでいるときに、凝視しない。見抜けれたくないという気持ちにさせてしまう。
バイアスがかからないように、１対１でやった方が良い。
ＹＥＳ,ＮＯに分けているときが、複数いる環境ではシラけ易いので注意が必要となる。

２．具体的な内容で観る方が良い

人間関係全般、ビジネスにおいても、大概なことを観れるので、「何でも占えるよ」といってスタートさせてしまうのもありですが、相手の環境に合わせた具体的な内容を提示した方が良い。

３．迷ったカードは 0.5 枚として計算

もしくは、文面を読んで一緒に判断する。
現場で、成約に結び付けたいときには、敢えて迷ったカードを数えないと言う必殺技もあります。口頭でご説明いたします。

４．同時に複数人を観る場合は２セットあっても良い

同時進行で別の方を観る時(合コン等)は、２セットあった方が機会を逃さない。

５．関係性を観る場合は２度引きで対処　補助カードあり

仮に「バツイチなの」といわれたら、即座に「バツイチの理由が、わかるわよ。今度に活かせるので、観てあげますよ」と切り出す。この場合、本人と、別れた人になってもらって、カードを、ＹＥＳ、ＮＯに分けてもらう２度の作業が必要となる。
同様に既婚者においても、伴侶との相性も観てあげて、的確なアドバイスも可能となる。
公私で観る場合には、「公では？」「プライベートでは？」と分けて行うと正確に出る。
恋愛を観る場合、「彼氏の前では？」「彼女の前では？」と設定を変える。

６．ＹＥＳのカードを関係図の位置に置く

関係図と、相性表を相手の目の前に置く。犬は単独で判断する。

【用語解説】
バイアス：偏(かたよ)り　近しい人が同席していることで、判断が偏ることがある。

【鑑定のコツ】

１．クロス(真逆)するカードを比較

船と飛行機の枚数を比較する。天使と裁判官の枚数を比較する。解説は後述。

２．上下を比較

上の天使と飛行機はオープンマインド(陽波動、積極性)、下の船と裁判官はクローズマインド(陰波動、消極的)。上下の枚数の合計で比較をする。

上の段が多ければ、「嘘をつかないでしょう？」または「嘘をつくと、バレるよね」とリーディングする。

オープンマインド同士、クローズマインド波長が合いやすい。

３．一番多い(５枚)カードと少ない(０枚)カードに注目

その人にとって、見た目とは異なり、初対面から、意外性のある言葉をいってみる。

例　表情が険しいのに優しい＝天使５枚があり、裁判官が０枚の場合。

４．ときには、退行催眠に入り、幼少期の話もする

例　天使が多ければ「子供のころ、友達を家に呼ぶと、お母さんが、クッキーとか、出してなかった？」

例　女性で天使が多く犬も多ければ、「(私立の)お嬢様学校に行ってたでしょ。」

５．売りたい商品と、その人が欠落している部分に焦点を当てる

健康系の商品なら、船の「対人ストレスからくる病気」等を読んでいく。

カード裏の下部の赤い文字を読む。クロージングの肝になるキーワードが並んでいる。

６．各カードの説明を頭に入れてクロージング

１）犬：経営者は少なく(０～２枚)、会社員は多い(２枚以上)　女性は、犬が多い傾向
２）天使：多い人は、愛情たっぷりで育てられた
３）飛行機：多い人は、決断が早く行動に移す　浪費家　資料は読まない
４）船：多い人は、決断が遅い　貯蓄家　資料はしっかり読む
　　決断を早めるため、カードの下の赤い文字で説得　一緒に読むことも効果的
５）裁判官：４、５枚はクレーマーになる確率大　犬と天使がブレーキの役目

７．参考枚数例

仲人が必要な人　犬と船が多く(３枚以上)、飛行機と裁判官が少ない(２枚以下)人
　　男性の場合、天使も多いと確実に仲人が必要となる
経営者　犬０～２枚　裁判官２以上。
営業系　飛行機２枚以上
会社員　犬２枚以上　船２枚以上
事務系技術系　船２枚以上　男性は船は多い傾向
機能不全家族　天使１程度　または０枚

【イラスト別性格（プロファイル）】

【犬　01～05】依存性　会社員は２、３枚以上　経営者は２枚以下

犬が多い場合の個性

・従順である。これと決めた人に付いていく。
・自信がない。おどおどしている。依頼心が強い。頼りない。
・幼少時に過保護だった可能性が高い。
　→退行催眠「子供のころ、何かあれば親が助けてくれたよね」
・甘えん坊。おりこうさん。交渉事ができない。
・男の場合、草食系。女性ならばエム。
・頑固であるので、カード裏下の赤い文面を読んで聞かせる必要がある。
・会社員向き。寄らば大樹の陰型の生き方をしている。
・大企業病の可能性大。自分だけでは何もできない。メンターが必要。
・リンゲルマン効果(社会的手抜き)を最も発揮する人種。
・ストレスが多いので労(いた)わってあげる。自分を押し殺す。
・父親が会社員で、母親が専業主婦の可能性高い。起業家に育ててないから、犬が増える。
　本人も、親のいいなりに育ってきた。日本の教育の弊害だと考えられる。
・上司とぶつからない。
・営業の場合、ルート営業が向く。裁判官がおおければ、新規顧客獲得に向く。
・格闘家や、政治家は、犬が多いケースが目立つ。忍耐力があるからだ。
・犬があることにより、人とぶつからないので、ときにはリーダーに適することもある
　→そのためには、他の能力(飛行機＞裁判官＞天使)が必要となる。

犬が多い場合の他との関係

・犬の少ないリーダーシップを取る人(犬０、飛行機や裁判官の多い人)と相性がいい。
・恋愛の場合、天使も多いと、距離感が近くなり、ベタベタする傾向が強い。
　→特に女性の場合は、押されると付き合ってしまう傾向が大。
・飛行機が少ないと**ストレス大**。飛行機が多いほどストレスは減少する。
・船が少ない部下は、上司が、裁判官と船が多いと**うつ病**になる。
・飛行機が少なければ、営業ができないので、異業種交流会ＢＮＩへの入会が必要性大。

犬が少ない場合の個性

・親が経営者か、営業マンである可能性が高い。
・経営者向き。自信がある。ときには、わがままで自己中心的。
・交渉事に強い(はっきりと意見を言うので)。新規顧客開拓は、裁判官が多いと更に有利。
・独立性が高いので、起業向き→退行催眠(独立心を育む環境にいた可能大が大)。

犬が少ない場合の他との関係

・犬が多く従順な人と相性がいい。

【天使　06～10】優しさ、愛情力

天使が多い場合の個性

・人間関係を大切にし、良好に保つ。
・議論が嫌い。事件が起きても、誰が悪いかといった話し合いを嫌う。
・友人、伴侶は、優しい人を好む。愛情によって、心が動かされる可能性が高い。
・天使が犬に近い性質を持ち、お人よし。親から愛されて育った可能性大
　→退行催眠「子供のころ、友達を連れてくると、お母さんがお菓子を出してくれた？」
・優しい。リーダーシップ無し。押して OK。リードしてあげること。

天使が少ない場合の個性

・愛情表現が下手。天使の多い人と相性が悪い。
・１枚の場合、アダルトチルドレン、機能不全家族の可能性が高い。
　→退行催眠「幼少時間、両親との距離感が無かった？」
　幼少時代、苦しかったことを聞きだし、肯定してあげる。
　→カウンセリンからラポール構築。愛情を注いでも、振り向かないが、愛情を渇望している可能性大。
・離婚原因　相手が天使が多い場合、先方から不満となっているケース大。

天使と他との関係

天使が多く、裁判官が少ない　「お父さんって、もしかして優しくない？」
天使も裁判官も多い→優しそうに見えて、怒ると恐い。
　　「お父さんって、厳しいけど、本当は愛情があったよね？」
天使も裁判官も犬も多い→優しそうに見えて、怒ると恐い。突然爆発する危険性あり。
　　天使が多く、犬が多い→優しいだけで物足りない人間の可能性大。
　　「自分から告白とかできない性格でしょ？」
　　「優しくリードされるとつきあっちゃったことってなかった？」
　　「優しく、押されると弱いよね」
　　「恋愛したら常時ベタベタしたくなる傾向がないかな？」
　　「お父さんから、命令され、従うことが最良の方法と考えていたでしょう？」
　　「自分で判断をせずに、教えられるままに覚える教育をされなかった？」
　　「幼少期に転んで、親は抱きかかえて起こしてくれたりしなかった？」
　　「お母さんから、ここを遊んでいなさいといわれたら、大人しく反抗することなく
　　その場でずっと遊んでいなかった？」
天使が少なく、裁判官が多く、犬が多い→常に競争を強いられて生きてきた可能性大。
　　「お父さって、もしかして厳しくない？」
天使も裁判官もほとんどない　情操教育が不足している可能性が高い。
　　幼少時代に鍵っ子であった、幼少時代に童話を読まなかった可能性が高い。

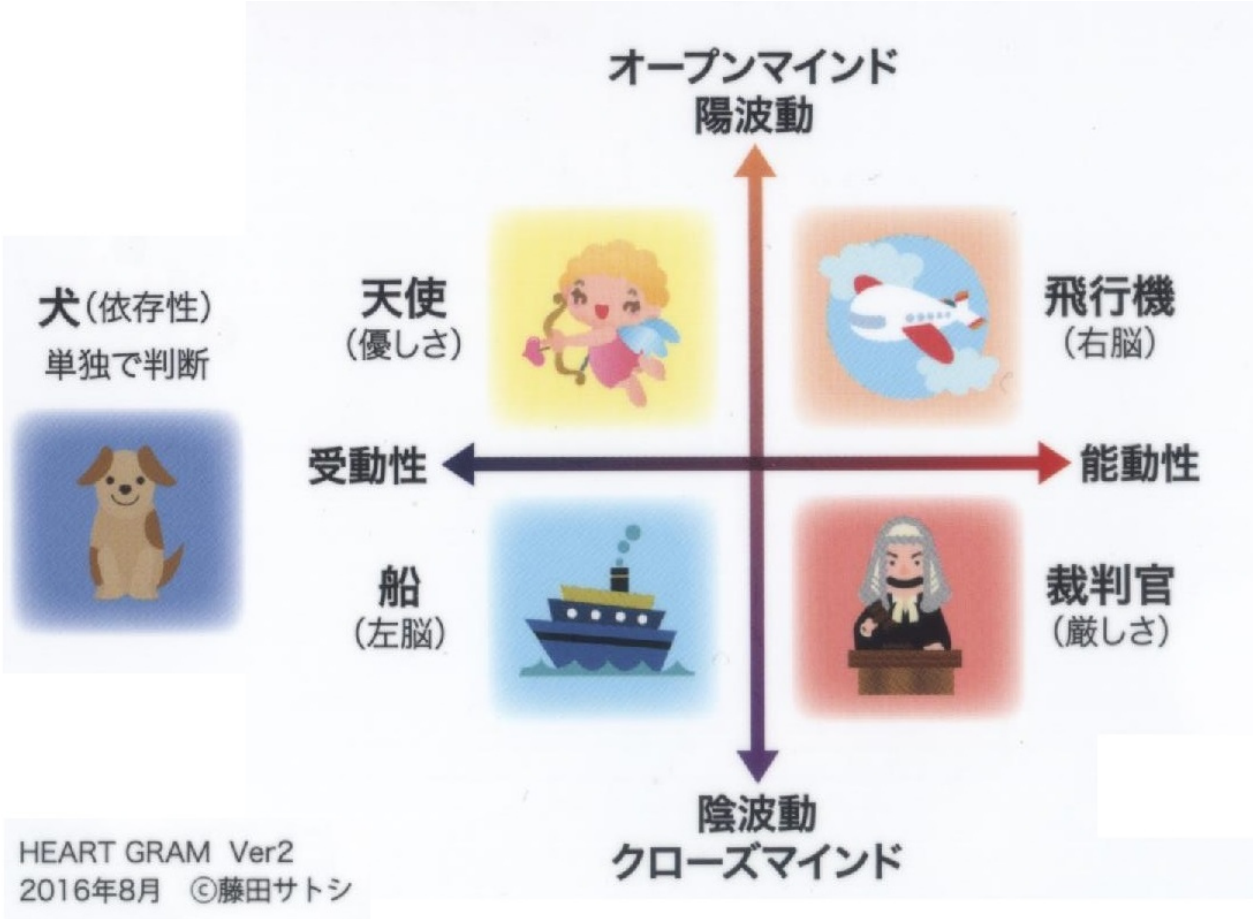
【飛行機　11～15】感覚(右脳)、行動力あり、営業的思考

飛行機が多い場合の個性

・ストレス無し。自ら発散の方法を知っている。
・珍しいものや流行に敏感。注目されたい。細かいところが苦手。
・買いたい物が多くある。決断が早い。営業向き。
・野球の選手に例えると、長島、大リーグにいた新庄。仕切りたがり屋。
・黙っていられない。発散タイプ。乗らないと気持ちが変わりやすい。
・話の脱線や冗談に付き合う。カン、ひらめき、細かいこと嫌い。

飛行機と他との関係

飛行機も船も多い→技術系の部分と、理数系の部分を持ちあわせている。
飛行機が多く、犬が少ない→やりたいことがあって一人暮らしの可能性あり。
営業向き。独立志向。
飛行機が多く、船が少ない→貯金がない。株やＦＸでかなりの確率で損している。
事務経理に向かない。「社内で交通費の清算とかで計算、間違えたりしない？」
クリエイディブな仕事、マスコミとかアパレルといった好奇心を満たす仕事に就いていることが多い。
趣味が多い。マイブームを尋ねるとヒットしやすい。
→ヒットすれば、ここから聞き役に回りやすい。誉め続ければ盛り上がる。
飛行機が多く、船が少なく、犬が多い→アバウトで忍耐力が必要なミーハーな仕事に向いている。ＴＶ局のＡＤ、受付やイベントコンパニオがこのケース。



【船　16～20】理論(左脳)、技術者的思考

船が多い場合の個性

・石橋を叩いても渡らない。論理思考。決断が遅い。
・資料をしっかり読む。
・家に帰ってから、ネットで徹底して調べようとする。飛行機と相性が悪い。
・恋愛においては、「交際宣言」等の必要となる場合あり。
　根拠のないアプローチには振り向かない。
・理論的に安全であることをＰＲすると契約となる。
・技術事務系。野球の選手に例えると、イチロー、王選手。
・１００％理解しなければ、前に進まない。
・貯金をするタイプ。少しでも金利の高いところに預ける。安全求む。
・イソップ物語のアリ。貯め込んだお金を、墓場に持ち込もうとする。
・数字に強い。数学が得意な場合が多い。
　数字が好きになった幼少時代のきっかけ→退行催眠
・マジックを披露すると、冷静にネタがどうなっているかを考え始める。

船が少ない場合の個性

・計画性なし。貯金がない可能性高い。決断が早い。
・子供のころから、遅刻したり、忘れ物が多かったりする→退行催眠で伝える。

船と他との関係

船が多く、飛行機が少ない
・貯蓄している。
・技術系、血液型に例えるＡ型
・倹約家、ケチ、割り勘したり、レストランで一番安いものを注文し、仲人を困らせる。
・自分に投資していないケース大。食事はすこしでも安く済ませようとする。細かさ過ぎて集団で浮くケースあり。「何時までお仕事しますか？」⇒「９時４３分に終えます」
・投資向きの頭脳を持っている。数学や理科が得意。
　「合コンや集団で浮いてしまうことってないかな？」
　「もしかしたらＳＥとかじゃない？」
　「友達は多い方じゃないよね」
　「友達って、自分と同じようなタイプかな？」
　「お笑い番組は、見ないでしょ？」
　「雑談のアドリブとか苦手かな？」
船が少なく、犬が多い　３Ｋ(キツイ汚い危険)向き。
船も飛行機も少ない　単純労働、現場系向き。

【裁判官　20～25】厳しい、人を裁く、クレーマーになる

裁判官が多い場合の個性

・プライドが高い。
・過去、辛い経験や、何か厳しい環境で得てきたものが多く、確固たる信念をもっている。
・幼少時代に親から「友達に勝て」という教育→退行催眠
　または、社会人になってから、「稼げ、勝て」という環境にいたはず。
　そのような性格になった切っ掛けがある。
・女性の場合、２枚でも怒ると怖い。
・３～４枚あると恐い性格で頭の回転がよく、無駄話不可。親しい友達少ない。
・責任感達成意欲高い。感じが悪い。有言実行・目標達成。難攻不落タイプ。
・誉めて欲しい箇所を的確に誉め、一度信頼されると、大ファンになることも多い。
・枚数が多い場合には、仕切りたがり屋なので、指示せずに選択をさせるように。
・命令口調は厳禁。しかし、一旦評価されれば、自分だけ評価される。
・マジックを見せると、「ネタを教えろ。ムカつく。」と反応される。

裁判官が少ない場合の個性

・裁判官カードは、2 枚程度出ていれば十分で、２枚出ていれば経営者としての資質あり

裁判官と他との関係

高学歴で裁判官が多い→勉強を強要された傾向がある。
「幼少期から友達に勉強で勝つように育てられてきたでしょう？」
高学歴で裁判官が少ない→本当に頭がいいことが多い。
　親の教育が上手かった。勉強に興味を持たせる教育が成功している。
裁判官が多く、犬が少ない→自分のいいなりになるタイプとしか付き合えない。
　幼少時代から親に反抗してきた可能性大。一人暮らしの可能性大。
裁判官と飛行機が多く、犬が少ない→否定すると攻撃される
　幼少時代から親とぶつかってきた。家出経験があり可能性大。
　何かも目標を持って、地方から東京にやってきて一人暮らし。
　やりたいことをやってしまう。言い出したら、止まらない。
　「起業とか向いていない？」
裁判官と船が多く、飛行機が少ない→お笑い番組は見ない。テキトーなことが嫌い。
裁判官が多く、飛行機が少なく、犬が多い→突然にキレることがある。
「最近キレたことってある？」「ストレス多くない？」
裁判官が０で犬、天使、船が多い→リードしてあげると心地よく感じてくれる。
　家出の経験なし。親に反抗せずに生きてきた。

【契約のために　クロージング法】

「買いませんか？」「契約しませんか？」は、多くの場合、禁句となる。
一度ＮＯと言ってしまうとそれを撤回するのは難しくなる。
プロファイル(性格)別にクロージングトークは、異なる。

・犬は、押しに弱い。
・天使は、優しく思いやりをもって対応する。物よりも、営業マンの人柄重要視。
・船は、決断を急がせず、すべての情報を開示していく。大げさな表現を嫌う。
・裁判官は、質問に的確に伝えていき、命令をしてはいけない。尊重してあげる。
・飛行機は、おだてに弱い。決断は早い。細かな説明は、なるべく避ける。
　商品説明が不要となることも。

【クロージング時の知識】

人には「コンフォートゾーン」というのがあり、自分の性格や環境を変えようとしません。そこで同じことを繰り返すわけです。環境が変われば、それに合った自分に変えていかねばなりません。恐竜が絶滅したのも、環境に適応できなかったからです。

最も重要なことは、環境に適応するために、変化に恐れないことも、しっかり伝えていくことも重要となります。

人にはミラーニューロンが確認されており、周りの人を模倣し、自分に近い人を引き寄せます。今と違った人になるには、違う人と付き合い、やったことのないものにチャレンジする決断が必要となるわけです。

物を購入(契約)することは、違った世界を見ることになり、人の心は、「創造的回避」という逃げ方をします。逃げては変わらないこともクロージングトークに使えます。

しかし、人の脳は、３週間で習慣化し慣れてしまうという性質があるので、いつまでも回避しようという気持ちはなくなり、いつもまにかそれが快適なものとなっていく。そのため、職業が変わる(特に会社員から起業したり、内勤から新規顧客開拓営業)となれば、性格は変わっていきます。カード配列も変わっていきます。婚活の場合も同様で、男性は、犬と天使と船が多ければ、合コンやパーティーでは、決して上手くいきません。気が付き、意図的に変えていけば成功に近づき、自分の性格を変える喜びと成果に結び付く喜びを味わうことになるのです。

【カード習熟法】

まずは知人から練習してみる。その人のプロファイル(性格)を予想してから行う。
初対面にやってみる。場数が大切となります。
慣れないうちは、本テキストを見ながらでもいい。練習したいから無料で良いです。
トランプのように切って、半分程度を上から取って、並べての練習法もあります。
習熟されたい場合には、有料セミナーや、マンツーマンレッスンもご用意しております。詳細は個別にお問い合わせください。

東京であれば、毎週火曜日１５時～１７時汐留（新橋駅から徒歩５分）イタリアン「チャオ」にて開催の無料セミナー（フリードリンク代は 1000 円必要）に来ていただくことを大歓迎します。

【ハートグラム開発者である藤田サトシからのメッセージ】

あと一歩で契約状態となっても、動かない場合の言葉を用意しておく必要性がある。
カードの裏に、決断をさせる台詞を記載してある。心に沁みいることが書いてある。
特に船と犬は、決断が遅い傾向があり、赤い字で記載してあるので、これを１つ１つ、読んで聞かせる。本人に読んでいただくのも効果大。
最終的には、決断しなければ、酷い事が起こるということも、真実であるし、本人のためにも伝えてなければならない言葉なのだ。なぜなら、彼らはいつも失敗し、それは神様は言葉を持たず、結果でしか示さない（垂示思想）が、それをくみ取ることのできない人種なのである。
この世の中には、同じことをして、同じ結果を作り出する人達ばかりなのである。
あるいは、同じことをして違う結果を望み続けるという人種がなんと多いことか。
今のままで窮状をひとりで打破できますか？
「できない」→「だったらどうしたらいいと思いますか？」
ピンチはチャンスの顔してやってくる。
苦難福門。苦難こそ幸せに導く門なのである。
試練から逃げれば逃げるほど苦しくなる。神様はまた同じ試練を与える。
お金には、消費と投資の二つがあることを知っていますか？
囲碁には、捨石と要石があるけど、お金は捨て石なんですよ。
※多く人がプロファイルを理解しあえれば、多くの問題が解決していくはずです。
是非、周りの知人友人にこのカードの存在を知らせて頂きたいです。
生命保険営業セミナー、仲人向け会員入会セミナー、モテない人向け婚活セミナー、(藤田サトシ対応で)ＢＮＩ向けリファーラル＆ビジター紹介セミナー等、多くのセミナーを通じ、カードが販売できれば、無料で対応しております。ご紹介いただければ幸いです。

【桝田良一からのメッセージ】

藤田サトシさんとの出会いは、2015 年 7 月の渋谷区中央倫理法人会のモーニングセミナーにて講話をされた時でした。モーニングセミナー後は、近くの喫茶店で皆さん自由にお茶をするので、名刺交換をさせていただき、私の持っている占い(和魂)を披露させていただいたのが最初です。その後、9 月の占いイベントに一緒に出店をさせていただきました。
また、私自身は元プログラマ(日立)であり、IT に詳しいため、藤田さんの事務所に毎月ご訪問をさせていただき、ネット上でヒットさせるお手伝いや実際のイベントの集客のお手伝いをさせていただいていたところ、2016 年 4 月ごろより構想を練っていたハートグラムの立ち上げにかかわることになり、本日のお話の場を頂いた次第です。
ハートグラムカードには、私の開発した和魂カードと通じる考えがあります。個性の違いを理解し、お互いを尊重し、相手の個性に寄り添います。しかしながら、和魂カードを理解するのは難しく、もっと簡単に誰でもが楽しく使える仕組みがないかと探していた時にも重なり、ハートグラムカードの普及が日本人の成長に貢献できると考えております。
本日は、愛で男女を結びつける方々の前でのお話と言うことで、緊張もしつつ、楽しくお話ができたら良いなと原稿を書いている今思っています。
今後ハートグラムのサポートは、ご相談をさせていただければ幸いです。
※桝田は、カウンセラーや占い師のプレ商品としてのご利用をお薦めしております。