

■ 人生を変える手紙

こんにちは、長綱です。

今回、「人生を変える手紙」を受け取って頂き、ありがとうございます。

この手紙を書くということをおもいついたのは、どうしてもあなたに、あなたの思っている成功への手助けをしたかったのです。

以前の私は、自分視点で物事を考え、自分ができるのだから、他の人もできるだろう。といういい加減な気持ちがありました。

でも、それが間違いだということに気づいて、何かできないか？ どうすれば私のことを信じてくれている人の役に立つのだろうか？ 毎日毎日悩んだ結果、今回のような手紙にすれば、メールとは違い、何度も読んでくれて、実践してくれるのではないかと考えたのです。

本当は、「手書き」にしたかったのですが、  
手書きにすることで、手紙を出すのが遅くな  
ってはいけないこと、私の字がかなりきたな  
いので、今回のような手紙の形にしました。

でも、この手紙は、私自身あなたに成功して  
もらうために一生懸命書いたものです。あな  
たの成功のことだけを考えて書きました。

絶対に成功しましょうね♪

この一通の手紙を含め、全部で三通の手紙を  
お送りします。

最後の三通目では、誰も教えてくれなかった  
稼ぎ方を書いていきます。本当に楽しみにして  
ください。

では、次から本題の人生を変える内容へと移  
っていきます。

## ■ 成功の法則

成功の法則という言葉、何度も聞いたことがあるのではないのでしょうか？

私自身、成功哲学的な本を読むのは好きですし、今までそのような本を何十冊と読んできました。でも、そんな本を読んでも成功できませんでした。

あなたもそうではありませんか？

だから、私の人生を変える手紙を受け取ってくれたのだと思いますが、普通の成功法則で言われていることは、

**1 . 目標に向かって突き進む**

**2 . 問題を回避する**（75%の人はこっちが得意だそうです）

この二つが世の中に出ている成功法則でした。

でも、この二つの成功法則では、成功できない人が殆どです。私もそうでした。

結果が出ないことはありませんが、目標を立ててるのも、目標を立てることが目標になってしまい、目標を立てることで満足してしまう。

実際に目標が達成できない、達成するまでに力尽きてしまう人が多いのです。

私が、言いたいのは、これらの成功法則は、普通の人や、特に私のような意志の弱い人間は、成功するまでが難しいということです。

では、どうやったら成功できるのか？

成功法則で、まだ誰も気づいていない **第三の成功法則** があったのです。

一部の人がしか気づいていない成功法則が・・・

その第三の成功法則とは、

3 . 絶対にやらないといけないシステムをも  
つ（成功回避不可能な状態にする）

この第三の法則を使うことで、あなたが今まで  
でかかげてきた目標を達成することができる  
ようになります。

アメリカの言葉で、「壁を超えたければ、先  
に財布を投げろ」という言葉があります。

この言葉の意味は、能力よりもやり方が大事  
だということです。

いくら頑張っても壁を超えることができな  
かった男が、財布を壁の向こうに投げられるこ  
とによって、財布を誰かに拾われるかもしれ  
ないという恐怖も生まれ、なんとしてでも壁  
を超えないといけない理由ができたことで、

男は、今まで苦勞していた、壁をあっという間に超えることができるようになるという話です。

この話からくみ取れるように、あなた自身も目標を達成したければ、達成しないといけないメリット（デメリット）を強くする必要があります。

なんとなくわかりますか？

今まで、あなた自身目標が達成されない、成功できなかったのは絶対にやらないといけないシステムがなかっただけです。

これからは、そのシステムをつくって、ただ毎日目標に向かって突き進むだけです。

ここで、絶対にやらないといけないシステムをどうやって作るのか？

と、疑問に思ったかもしれません。

絶対にやらないといけないシステム。あなたが目標をかなえるために絶対にやらないといけないことを書き出してください。

そして、そのやらないといけないことを書き出したら、毎日やることを決めてください。

こうやって聞くと、何だ、いつもやっていることと変わらないよ。と思うかもしれませんがね。でも、最後まで読んでください。

やらないといけないことを決めたら、次のステップを取り組んでください。

1. やることを書き出す

2. やることを書き出したら、毎日することを決める。

3. 毎日することを決めたら、誰かに約束し

てください。

4. 約束をした相手に、もし、約束を破った場合は、あなたが絶対に嫌なことを相手にしてください。（たとえば、約束を破ることで、10,000円を支払う）

5. 約束した相手に、毎日報告をしてください。報告は、メール、電話お互いにとって一番いい方法。

以上の五つのステップを確実にやってください。

約束を破った場合は、上記では、10,000円を払うことになっています。これは、1ヶ月とかではなく、1日単位です。

報告も毎日しないといけないのです。報告をして、取り組んだこと、これから取り組むことを伝えてくださいね。

約束を破った時に、あなたが絶対に嫌なことを約束してください。

もし、約束する相手がいなかったら私（長綱）を使ってください。

こうやって、自分が絶対にやらないといけな  
い方法をとることで、成功していくのです。

■ ここで、宿題です。

次の手紙を送るまでに、私にあなたが毎日やることを教えてください。この宿題は意味があ  
って、出していますので、必ず教えてください。  
さい。

下記の連絡先までメールにて教えてください  
ね。

件名：毎日やること

連絡先：[inyotuha@i-mail.jp](mailto:inyotuha@i-mail.jp)

## ■ ビジネスの基礎を抑える

ここでビジネスに必要な基本的な話をします。  
基本だからと言って、読み飛ばさないように  
してくださいね。

基本が一番重要です。マインドがないと稼げ  
ないと一緒のように、基本がないと応用がで  
きませんので、本気で稼ぎたいと思っている  
のであれば、この基本部分をちゃんと理解し  
てください。

では、さっそくいきます。

マーケットとは？

マーケットとはいったい何ででしょうか？考  
えてみてください。マーケットという言葉は  
よくつかわれます。

その使っている人も、意味が分からず使って

いる場合が多いのです。

マーケット =

欲しいと思っているお客さんの数 × 商品の数

です。

さらに、あなたが入るべきマーケットは、

1. お客様の人数 × チャンス × 必要性がそろっている。

2. 長期的な人間関係が築ける市場

3. 第三市場に入る（人間関係・お金・健康）

4. 第三市場のニッチに入る

5. ライバルが多い市場に入る

以上の五つがそろっているマーケット（市場）へ参入するべきなんですね。

では、ニッチとはなんですか？

よく言われているのが「ニッチ＝隙間市場」

ですね。

間違いではありませんが、間違いなんですね。

本当のニッチの意味をみんな勘違いしている

のです。

それは、トップ起業家も間違った情報をつた

えているので、仕方がないことなんですね。

では、本当のニッチの意味とは、

**ニッチ＝必要性（解決されていない問題）**

これが、ニッチの正しい意味です。

ニッチは、まだ解決されていない問題で、そ

の問題に対して必要な商品やサービスなどを

つくっていかないといけないのです。

先ほども、お伝えしたように、ニッチを理解した上で、あなたが入るべきマーケットへ入らないと、稼ぐことはできません。

正しい情報をここでインプットしてくださいね。そして、今間違った情報をもっている人に伝えていって下さい。

ここで、あなたが年内に目標をかなえる方程式をお伝えします。

### 適切なマーケット選び×見込み客

この方程式は、必ず覚えてください。この方程式に当てはまらない場合は、あなたの目標がかなうことはありませんので。

ここで、二つの重要なポイントがあります。

商品と見込み客の定義です。

あなたは、商品をどのように考えていますか？  
また、お客様が求めているものは何かわかりますか？

では、一つ一つ理解していきましょう。

商品とは、お客様が欲しい結果を得られるものですね。お客様は商品自体が欲しいのではなく、商品を買った後の結果が欲しいのです。

ダイエット商品が欲しいのではなく、その商品を買うことで、痩せる自分を想像し、その痩せることに対して、商品を買う。痩せることに対して、お金を払っているのです。

なので、商品が役に立たない場合は、お客様を満足させることはできません。

ここで大事なポイントです。

商品 = 必要なもの = 結果が得られる

という方程式も理解してくださいね。

いらぬ商品をつくれば、それはゴミになります。ゴミになるようなものはいらぬのです。

それは、ニッチを理解していれば、わかることなんですが、ニッチは必要性であり、解決されていない問題です。その必要性がある商品を提供していかないといけないわけです。

自己満足的な商品をつくることは、悪に近いのです。

では、もうひとつの見込み客についてですね。あなたはこれから、見込み客を集めていかないといけません。

ビジネスをする上で、必要なのは見込み客を

どれだけ集められるか？が重要になってきます。

これからは、見込み客を集めることに70%の力を入れて下さい。そして、見込み客は、

1. 見込み客は、25%進化している人のもとへ集まる

2. 見込み客は、神話を壊す人から逃げていく

3. 見込み客は、自分以上に理解してくれる人のもとに集まる。

4. 見込み客は、ニュースが好き（広告は嫌い）

5. 見込み客は、現実ではなく妄想に生きていたいと思っている。

6. 見込み客は、誰も自分のビジョンを考えてくれないと思っている。

7. 見込み客は、自分のせいではないと思っている。

8. 見込み客は、恐怖に縛られている

以上のことを理解し、見込み客を集めてください。

また、ここで、見込み客を集める時に大事なポイントがあります。

これもよく使っている言葉です。

その言葉は、「集客」です。

集客という言葉の意味は理解していますか？

ちょっと考えてくださいね。

見込み客、お客さんを集めるには集客が必要です。

お客さんとは、自分の商品やサービスに興味を持ってくれる人ですよ。

では、集客の「集」とは、興味を集めるです。

「客」とは、感情的に買う準備ができている。

集めるとは、引き寄せることです。

では、**集客とは、感情的に買う準備ができて  
いる人を引き寄せる**ということですね。

これが、集客であり、理解しないといけない  
ことです。ほとんどの人は、理解をしていま  
せん。理解していないから、間違った集客を  
してしまうのです。

ここで、さらに深い内容へ入ります。

ビジネスの5つの人間関係とは？わかります  
か？

私も、以前は気付くことができなかつたので  
すが、この気付きを得てからは、間違った集  
客をすることがなくなりました。

では、答えに入っていきます。

## ビジネスの5つの人間関係

1. 容疑者（僕たちのことを知らない）
2. 見込み客（あなたの商品、あなたに興味がある人）
3. お客様（一度でも商品を買ってくれた人）
4. クライアント（定期的に商品を買ってくれる人）
5. 推薦者（頼まなくても商品を買ってくれる人）

この5つの人間関係を覚えて下さい。

ほとんどの人は、容疑者にスポットを当てて、  
広告を打っているから、費用対効果が悪いんですね。

それぞれ、好物が違っていたり、現実が違う  
んです。

容疑者と見込み客を見分けることが必要です。

ここまで、普段何気なく使っている言葉など  
たくさんあったのではないのでしょうか？

今まで何となく使っていた、間違っ入って  
いた情報があったのではないのでしょうか？

今回一通目の手紙は何度何度も読んで基礎的  
なこと、マインド（成功法則）をしっかりと身  
につけてください。

二通目、三通目ではさらに深い内容とテクニ  
ック的な話、誰も教えてくれない秘密の稼ぎ  
方もお伝えしていきます。

また、宿題を必ずやって、私にメールくださ  
いね。私は、あなたに成功してもらうために、  
宿題を出しています。

また、今回手紙の内容を読んでみて、感想を  
頂ければ嬉しいです。

感想は、

件名：手紙感想

連絡先：[inyotuha@i-mail.jp](mailto:inyotuha@i-mail.jp)

まで、よろしくお願い致します。

では、最後までお読み頂き、ありがとうございました。

残り二通の手紙になります。

楽しみに待っていて下さい。

誤字脱字が多くて、読みにくいかもしれませ  
ん。申し訳ありません ^^ ;

長 綱 茂 雄