

■ 人生を変える手紙【2通目】

こんにちは、長綱です。

今回も、「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。

一通目の手紙では、マインド、いかに行動する
ことが大事なのか、ビジネスの基礎につい
てお伝えしました。

ちゃんと読んでいただけましたか？

一通目が読めていない、理解できていない、
宿題ができていないという人は、まずは、一
通目から読んでください。二通目を読んでも
表面的なことしか理解できないので、結局は
稼ぐことができないようになります。

宿題をちゃんと提出しているあなたは、本当
に偉いです。

次のステージへ上がっていますので、これからさらにレベルアップしていきましょう。

では、二通目の手紙の内容へと移っていきま
すね。

二通目では、具体的なノウハウやテクニク
的なことも含めてお伝えしていきます。

覚悟して読んでください（笑）

■ お金をもらう罪悪感を消す

あなたは、ネットビジネスをやったり、リア
ルビジネスをやっている、お客さんからお金
をもらうことに罪悪感を感じていませんか？

もし罪悪感を感じていないようでしたらいい

のですが、もし、罪悪感を感じている場合は、

お金を稼ぐということが、「意識レベル」と

して、ストップがかかり、お金を稼げない状態をつくってしまっています。

“ 罪悪感を消す ”

お金をもらうことの罪悪感が消えた時に、あなたの収入は増えていきます。私もそうだったのですが、お金をもらうことに罪悪感を消していけないといけないということ。

私自身まだ罪悪感はあるのですが、以前よりも薄くなってきているのは事実です。

では、お金をもらうことへの罪悪感を消すためには、どうすればいいのか？

わかりますか？

お金持ちは、なぜお金持なのか？お金持ちの人はどうやってお金を稼ぐことへの罪悪感を

消しているのかをお伝えします。

その秘密は、“寄付”です。

お金持ちの人は、寄付をしてお金を稼ぐことへの罪悪感を消しています。稼いだ金額の何パーセントかを寄付しているのです。

私の知っているお金持ちの方は、10～20%寄付をしていました。

私はまだその域までは達していませんが、それでも、コンビニへ行けば、小銭はすべて寄付をしています。

まずは、その程度でも良いのです。コンビニで1,000円をだし、おつりが900円でも寄付をする・・・と、そこまでしなくても、100円とか10円からでも始めてみてください。

この体験はやった人しかわかりませんし、私はやってよかった、実際にお金への罪悪感が以前よりも消えて、収入が上がったと知っているのでお勧めをしています。

やるかやらないか、信じるか信じないかはあなた次第です。

お金を払う罪悪感を消すという話をしてきましたが、ここで質問です。

宗教がありますよね。宗教では、教祖様がいます。その教祖様へ多額のお金をお布施として払っています。なぜでしょうか？

あなたは教祖様へお金を払いますか？

たぶん、払っていませんよね。

ここで考えてほしいのですが、なぜ？お金を払うのか？

ということですよ。考えてくださいね。

・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 5分程度考えて次へ

では、答えですが、

教祖様へお金を払うのは、

“悩みを理解してくれるから！ほかの人が理解してくれないことを理解してくれた時に
お金を払う”

ということですよ。

かなり重要なことです。見込み客、お客さんのことを理解してあげることが、お金を稼ぐことにつながるということです。

もし、何らかのネットビジネス、アフィリエイト、情報起業なんでも良いのですが、それは、自分のためじゃなく、相手（お客様、見込み客）のためになっていたかどうか？

考えてみて下さい。なぜ？自分の商品が売れないのか？自分から商品を買ってくれないのか？

すべては、相手のことを理解していないからです。

一通目の見込み客を集めるときに、8つのステップをお話ししました。その中の一つに、「見込み客は、誰も自分のビジョンを考えてくれない」と思っていると書いていましたよね。

見込み客、お客様は、さまざまな思いがあり、恐怖に縛られているのです。

そういったことを理解してあげる必要があります。

次に、いきます。

■ 人が現金を手放す瞬間

恐怖 × 痛み × 緊急性

= 3 つが交差した時にお金を払う

この方程式を覚えてください。

例えば、ダイエットをしないとイケない人。

太っている人の話です。

お医者様から今のままでいけば、糖尿病になり、食べたいものも食べれなくなり、ひどくなれば死ぬことを告げられます。

これには、恐怖があり、死ぬという痛み、または、好きなものを食べられないという恐怖と痛み、そして、死を告げられることで緊急性が出ます。

そんなときに、ダイエット商品を売ればどうなるでしょうか？そんな人へ、ダイエットの商品を販売するということですね。

今の話は極端な話ですが、すべては、お客さんが求めている結果に対して、その結果が得られる商品やサービスを提供していくことが大切です。

商品とは壁です。

お客さんは商品を求めているのではなく、結果を求めているのです。

ビリーブートキャンプが欲しかったのではなく、ビリーのような体や痩せたいという結果に対して、お金を払ったのです。ビリーブートキャンプの場合は、さらに1週間でという、短期的に結果が得られることも魅力だったわけですね。

■ 行 動 力

お 金 を 生 ん で く れ る の は 、 行 動 力 で す 。

行 動 こ そ が お 金 を 生 み ま す 。

こ の 手 紙 や メ ル マ ガ 、 有 料 の マ ニ ュ ア ル を 購
入 し て も 、 読 む だ け で は 知 識 に し か な り ま せ
ん 。 知 識 で は お 金 が 得 ら れ な い の で す 。

す べ て は 、 行 動 力 で す 。

行 動 力 = 具 体 的 + シ ス テ ム + 信 頼

具 体 的 で あ り 、 や ら な く ち ゃ い け な い シ ス テ
ム (一 通 目 の 宿 題 で す ね) が あ り 、 信 頼 で き
る 情 報 が あ れ ば 、 後 は 行 動 す る だ け で す 。

■ 成長

ここでは、あなたがこれから成長していくための方法をお伝えします。

子供のころに、歯が抜け変わったり、男の人は声変わりがあったときは、気持ち悪かったり、居心地が悪かった記憶はないですか？

経験ありますよね。

この居心地が悪い時、歯が抜け変わる時は成長しているときなんです。

なので、次の方程式は、絶対覚えてください。

成長 = 居心地が悪い

成長しているときは、居心地が悪いんです。

これからは、居心地が悪い時こそ、自分を成長するチャンスだと思って、いろいろなこと

にチャレンジしてください。

居心地が悪い経験が多いほど、あなたは成長
しています。

ただ、居心地が悪いことから逃げないでくだ
さい。

逃げれば、あなた自身の成長のチャンスを逃
すことになります。当然、成功、お金を稼ぐ
ことはできなくなる、遅くなります。

私も取り組んだことがない作業など、やりた
くありません。でも、やることで自分ができ
るとわかった瞬間、簡単だとわかった瞬間、
すごく気持ちいいです。

今でこそ、セミナーやコンサルティングを何
度もやっていますが、以前は逃げたくなるぐ
らい、嫌でした。

本当に居心地が悪かったです。私は、人前に
出て話をすることが苦手でした。苦手だと思
っていました。

でも、何度も何度もやっていくうちに、居心
地が悪いから居心地が良いに変わってしまし
た。

それは、最初に逃げずに自分を成長させるた
めにやってきたからです。

成長 = 居心地が悪い

自分自身を成長させるチャンス！

だと感じてください。

また、居心地が悪いことは、普通に生活をし
ていれば、そう何度もあることじゃありませ
ん。

その1回が、大きなチャンスだということは
頭に入れてくださいね。

■ お客さんがメリットと感ずること

ここでは、お客さんがメリットと感ずること
をお伝えします。

お客さんはメリットがないともものを買ったり、
無料レポートをダウンロードしようと思いま
せん。

当然、メルマガを読んだり、セールスレター
を読んだりもしないのです。

では、お客さんは、どういったことをメリッ
トと感ずるのかお伝えします。

お客さんがメリットと感ずること

要素1 . 誰も知らない

要素2 . 裏技である

要素 3 . 短縮できる
要素 4 . 労力をつかわない
要素 5 . 有名である
要素 6 . たくさんの人が使っている
要素 7 . 裏切られない
要素 8 . 感謝される
要素 9 . 利用されない
要素 10 . 犯罪的である
要素 11 . 認められる
要素 12 . お金が儲かる
要素 13 . 尊敬される
要素 14 . 必要とされる
要素 15 . 自分の可能性を引き寄せる
要素 16 . 自分の周りが得をする
要素 17 . 有名になれる
要素 18 . 恥や失敗を回避する
要素 19 . 楽しい気分になれる
要素 20 . 忘れられる (過去の辛さ)
など

こういったことにお客さんはメリットを感じるのです。

あなたのメルマガやブログにはこういった要素を取り入れていますか？

当然情報販売をしているのであれば、この要素をセールスレター上、コピーライティングとしてお客様のメリットを入れていないと、読んでもらえません。

常にお客様のことを考え、お客様のメリットを感じさせること、不安を取り除くこと、お客様のことを理解してあげることが大切です。

■ 物語は秘密兵器

基本的にお客様は、物語を話していないときにはジャッジをしています。

なので、セールスレターを読んでいるとき、

メルマガを読んでいるとき、ブログを読んでいるときは、ジャッジをしているのです。

ということは、物語を入れることで、お客様はどのように思うのでしょうか？

人は、共通の物語を持っている人を好きになります。

相手がかawaiiそうだから、苦しいから好きになるわけではなく、同じ共通の物語を持っているから好きになるのです。

ここでも、お客様、見込み客のことを理解することが重要だということがわかるはずです。

お客様、見込み客と同じような共通点を探していくことも、あなたのやるべきことなんです。

次に、物語の作り方をお伝えします。

物語は、時間から登場人物、場所を書いていきます。

3つの物語があるのですが、

1 : 挑戦する物語

2 : 絆（きずな）

3 : 創造性（新しい発見がある）

といった3つの物語をつくることができます。

次に最強の物語の法則です。

神話の法則

ステップ1 . 主人公が誰かに何かを求められる

ステップ2 . 主人公が断る

ステップ3 . チャレンジに向かう決意

ステップ4 . いくつの問題にぶちあたる

ステップ5 . 仲間に出会う

ステップ6 . 敵に出会う

ステップ 7 . トラブルが起こる

ステップ 8 . メンターが現れる

ステップ 9 . 手に入れようと思ったことを手
に入れる

ステップ 10 . それを捨てるか、キープする
か求められる

ステップ 11 . メンターになる

この神話の法則を、すべての物語の基本とな
っています。ドラゴンボールやスターウォー
スや有名なドラマ、マンガなどもすべてです。

このステップ 1 ~ 11 の順番を変えたり、何
度も繰り返し使ったりしているだけで、基本
は変わりません。

この最強の物語の作り方さえ知っていれば、
あなたは無敵です。

お客様は、物語があれば読んでくれます。読

ませる方法も知って、メリット感じさせることも知っている、これだけでも、他の起業家よりも数段上のレベルに知っている知識を身につけられたことになります。

■ お客さんに信用してもらう

お客様にメリットを感じてもらったり、コピー読ませるための物語の話をしてきました。

次に、お客様に信用してもらうには、どうすればいいかという話をしていきます。

お客様は100%あなたのことを信用していません。信じていないんです。

信用してもらうには、認めてもらったり、証拠がないといけません。

お客様に信用してもらう、信頼してもらうた

めのいくつかの要素をお伝えします。

1 : 共通点がある人を信用する

2 : 25%進化している人を信頼する

3 : 権威を信頼する

4 : 権威とかかかっているだけで信頼する

5 : 細部まで話してくれる

6 : 歴史を話せる人を信用する

7 : 統計データを話せる人を信頼する

8 : 自分で調べたり、自分で探すと信頼する

9 : 自分以上に理解されたと感じた時に信頼する

10 : 魅せられる。体験すると信頼する

11 : お客様の声（ビフォー・アフター）

以上の11の要素を取り入れる必要があります。

このように、商品やサービスを購入してもらうには、お客様のことを理解し、お客様がどうやったら行動してくれるのか？

お客様のことを考えて、考え抜いた人が、結果的にお金を稼げるのです。

お客様の役に立って、初めてお金という対価を頂くことができます。

ここまでの内容は、何度も何度も読んで理解してください。ブログでも、メルマガでも、どんなビジネスでも役立つ方法です。

知っていると理解しているは違います。知っているだけでは行動できません。実行できないのです。

理解というのは、すべてのことを自分でできて初めて理解したといえます。

手紙の一通目と二通目を実行するだけで、他の起業家がやっていないレベルに達することができます。知識だけでも今ではトップレベル

ルに入るぐらいですが、それで満足してはいけないということです。

あなたの目的は、知識を得ることではなく、お金を得ることのほうです。

絶対に目的を忘れてはいけませんよ。ただし、お金は、お客様の役に立って、初めてお金をいう対価を頂けるといっても忘れないようにしてください。

■ 具体的ノウハウ

ここでは、私が行っているビジネスの一つをお伝えします。

メルマガでも何度かお伝えしていましたが、それよりも具体的なノウハウになっています。ある意味シークレツ的なノウハウですね。

私は、ネットビジネス以外にもリアルビジネス

スも展開しています。

コンサルティングも企業の場合は、月50万円以上になります。

コンサルティングを受注できる方法もあるのですが、これらは、基本的には私のクライアント（直接的な弟子）にしか教えていません。各県に1人しかお伝えできない方法なのでここではお伝え致しません。

話を戻しますが、私がやっている方法ですが、誰にでもできる方法です。

あなたは、アフィリエイトネットビジネスのレポートやメルマガを読んでいますか？

例えば、ヤフーメールを取得することはできますか？ブログを開設することはできますか？アクセスアップのためいくつか方法を知っ

ていますか？ PPC 広告の出し方やキーワード

の調べ方は知っていますか？

こういった方法は、無料レポートやグーグル
で検索すれば情報が出てきますよね。

知っていることにこしたことはありませんが、
私の場合、ヤフーマールの取り方からブログ
の開設までを教えに行くことがあります。

アフィリエイトの世界ではありえないですよ
ね？ レポート見てくださいとか、グーグルで
検索してくださいとか。それぐらいしか言わ
れていません。

でも、それはネットの世界では当たり前でも、
リアルでやっている人は、そういった知識は
ほぼゼロに近いです。

こういったメールの取り方からブログの開設

までいくらだと思えますか？

私の場合は、5,000円～10,000円です。時間的には2時間ほどです。

こういった方法もあるわけです。

これはまだ誰もやっていない方法で、かなり需要があります。

特に最近では、副業の特集をテレビなどで組まれていることやネットでもさまざまなどころで情報を見る機会が増えているからです。

私の近所、特に主婦の方、個人企業の方はかなり良い見込み客です。

ここで、ブログの話になっているので、最近の超注目ブログをお伝えします。

超注目ブログは、アメブロ（アメーバブログ

の略)です。知っている人もいるかもしれませんが
せん。

アメブロは、2009年はかなり使えるブログで
す。かなり使えるというのは、これから具体
的にお伝えしていきます。

アメブロは、今ユーザーが一番多いブログで
す。また、検索エンジン対策しなくてもアク
セスを増やす仕組みをつくることはいくらで
もできるのです。

私のアメブロは、1日のアクセスは400程度で
す。多い時に、1日1,000以上のアクセスです。

アメブロの場合は、記事を1日10記事も書け
ば開設してからも100アクセス～1000アクセ
スを集めることができます。

他にも、アメブロ独自のペタ機能を使って、
いろいろな人(自分のお客さんとなりそうな

人)へペタをつけていきます。

また、読者登録という機能もあって、読者登録をすればさらにアクセスを増えてくる。

本当にやればやるほどアクセスが集まる仕組みができているのが、アメブロです。

アメブロのアクセスは、アメブロのユーザーさんになります。

なので、アクセスの質は検索エンジンや PPC に比べるとアクセスの質は薄くなります。

ただ、アクセスが集めやすいことや同業者もアメブロを使っているので、そういった人を集めやすくもあります。

このアクセスを使って何をするのかが重要なのですが、アメブロで集客をして、顧客リス

ト（見込み客）を集めていきます。

見込み客さえいれば、これからビジネスを拡大させていくことができます。

なんとしてでも、今アメブロをつくって、アメブロで集客をし、さらに、アメブロでブランディングを行ってください。

ブランディングについては、アクセスが集まれば、注目を集めます。注目が集まれば、たくさんアクセスが集まります。

さらに、アメブロは2009年にしか使えない集客方法ということです。

なぜ、2009年しか使えないのか？それは、注目されないからです。

注目がないと、ユーザーは減っていきます。

ブログをつくっている人がいても、見なくなるからです。

今までブログ女王は、誰がいましたか？

真鍋かおり、中川翔子、上地・・・とんどん
変わってきていますよね。

注目というのは、いつまでも続くものではないんです。だから、注目を浴びているときこそがチャンスなんですね。

ここからは、宿題です。あなたのビジネスを成功させるための宿題だと思って下さい。

宿題のステップをあなたにお伝えします。

ステップ1．アメブロを開設する（誰に何を言うのか）

ステップ2．人気ブログランキングへ参加

ステップ3．逆アクセスランキングへ参加

ステップ 4 . 読者登録を獲得できるオファー
を用意する。

ステップ 5 . 1日3～10記事を書く

ステップ 6 . 読者登録を1日50件する

ステップ 7 . 関連しているブログに1日20ペ
タをつける

ステップ 8 . リストがとれる仕組みをつくる
(ランディングページの用意)

以上のステップをやってください。

やれば、2009年以内にはあなたはある分野の
注目を浴び、見込み客を集めることができ、
2010年にはさらなる飛躍をすることができま
す。

当然2009年内で、あなたの目標が叶えられる
スピードが上がります。

ブログができたなら、私へ報告してください。

できれば、この手紙を読んですぐに取り組ん

で ぐ だ さ い 。

報 告 先 は 、

件 名 : ア メ ブ ロ 開 設

連 絡 先 : invotuha@i-mail.jp

宿 題 を 提 出 し て く れ た 人 に は 、 私 が あ る プ レ
ゼ ン ト を し ま す 。 楽 し み に し て く だ さ い ♪

で は 、 二 通 目 の 内 容 は こ こ ま で と な り ま す 。

一 通 目 、 二 通 目 の 手 紙 は い か が で し た で し ょ
う か ?

良 け れ ば 感 想 を く だ さ い 。 私 の モ チ ベ ー シ ョ
ン が あ が る こ と 、 モ チ ベ ー シ ョ ン が 上 が る こ
と で 、 さ ら に 具 体 的 な 話 が で き る と 思 い ま す 。

感 想 楽 し み に し て い ま す ♪ で は 、 次 の 三 通 目
は 、 一 通 目 よ り も 二 通 目 よ り も さ ら に 深 い 内
容 へ と 入 っ て い き ま す の で 楽 し み に し て く だ
さ い 。

では、最後までお読み頂き、ありがとうございました。

長 綱 茂 雄