

■ 人生を変える手紙【3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、二通目の手紙の内容はいかがだった
でしょうか？

一度では理解できないこと、実践してみても初
めて実感できることがあると思います。

私自身、今様々なプロジェクトを取り組んで
いますが、今回の手紙に書いてあることは、
すべてのプロジェクトへ盛り込んでいますし、
すべてのビジネスにつながることが多いこと
と思っています。

一度だけ読んで終わりではなく、何度も何度
も読んで頂き、“完全理解”をしてください。

この手紙の内容を実践するだけで、今行っているビジネスの売上を2倍以上にすることができます。

本当に行動するだけなので、他の情報を一切遮断してください。まだ、無料レポートやブログを見て回ったり、情報収集をしているようでは、絶対に稼ぐことはできません。

知識として、最高の情報を提供しています。通常数百万円で行われている情報も詰め込んでいますので、絶対に、絶対に、手紙を読んだことを、読んだ時間を無駄にしないでください。

あなたの人生を変えていきましょう。

■ あなたがやるべきことは？

あなたがこれからやるべきことは、“教育者”となることです。

教育者とは、いったい何だと思えますか？

ちょっと考えてみてくださいね。

まず、教育とは？

教育 = 気付かせる + 行動させる

という定義があります。

教育者は、見込み客やお客様に、自分のこと

を信頼できると気づかせないといけません。

このサービスが必要なんだと気付かせないと

いけません。

そして、それらが必要だと気付かせてあげ、

行動させないといけないのです。

これが教育です。

情報ビジネス = 教育者

情報ビジネスをしている人は、見込み客を、
お客様を行動させることが全てです。

情報ビジネスをしている人というのは、学校の先生、情報起業家、コンサルタント、カウンセラー、セミナー講師、弁護士、行政書士などすべてが情報ビジネスであり、教育者なのです。

学校の先生は、子供が学習出来ていない、学校の授業についていけないというのは、教育できていないし、行動させることができていないのです。

それを子供のせいにして、親や子供が悪いと、責任転換をしているのです。

すべては、行動させられるかどうか。そして、その行動を促すためにも気付かせてあげることが必要です。

子供に曖昧な言葉を使っても、理解できません。理解できる言葉、具体的な言葉を使わないといけないのです。

ビジネスでも一緒ですね。

メルマガやブログ、コンサルティングなどの時に、お客様が理解できる言葉、単語を使わないといけないのです。

●●の法則、パーソナル、マーケティングなど使えば格好いいですが、それでは、お客様のこと、見込み客のことを理解できていません。

一通目、二通目でもお伝えしているように、**理解**することが大事なんです。

お客様、見込み客のことを理解するためにも、お客様が使っている言葉や単語、生活などを

知る必要があるのです。

すべては、お客様のために・・・。

■ 8つのマズローの活用方法

8つのマズローとは、ピラミッド状になっているもので、一番上から、

・ 超越の欲求

・ 自己実現の欲求

・ 美的の欲求

・ 学習の欲求

・ 自尊の欲求

・ 帰属の欲求

・ 安全の欲求

・ 生理的欲求

以上の8つがあります。

8 つのマズローの活用法は、世の中の 80 % の
起業家は一発屋で終わります。

「俺のアイデア最高！」

「このビジネスモデルはすごい！」

などと、お客様のビジョンを全く考えないで
自分のお金の事ばかりを考えているので、そ
ういう結末になります。

キレイごととも言いたくないし、道徳的な事も
言いたくないのですが、あなたがお客様に与
えた価値の見返りが収入になります。

「儲からない…」と言っている人は、単純に
それだけの価値をお客様に与えていないだけ
です。

80 % と控えめに書きましたが、実際は 97 % 位
は一発屋で終わっていると思います。

お客様を人間ではなく、円（お金）で見ているからです。お客様のビジョンを考えないと
いけません。

8つのマズローを意識すれば「バックエンド
が見つかりません・・・」などという眠たい
意見はなくなります。

そして、お客様のマズローを上げてあげる事
が私たちの使命です。

お客様だけではなく、チーム、パートナー、
恋人・・・

すべての人間は、マズローを上げてくれた人
から離れられなくなります。

曖昧なコンセプトですが、ものすごく大事な
考え方です。

何をしていても常に8つのマズローを脳の片隅に置いておいて下さい。

■ 長期的な人間関係について

長期的な人間関係について詳しくお伝えします。

今まで「お客様と長期的な人間関係を築こう」と考えた事は、ほとんどなかったと思います。

「どうやったら1円でも儲かるか？」

「どうやったら借金を返済できるか？」

お客様の事を考えるというのは、昔からあるコンセプトですが、誰も真剣に考えようとはしませんでした。

マインドセットとコンセプトが混じっている
ので少し混乱させてしまったかもしれませんが
が長期的な人間関係は、1つの指針です。

何か迷った時に「こっちに進めばいいのか」
というのがすぐにわかるようになります。

そして、もう1つは詐欺のような商材を出す
事もできなくなります。売り切りタイプのビ
ジネスもしなくなると思います。

お客様があなたの葬式の最前列で、ボロボロ
涙を流してくれるそんなビジネスをやってい
きしょう。

■ 見込み客は神話を壊すと逃げるの意味につ
いて

手紙の中で、神話を壊すと見込み客は逃げる

と言う話をしたのですが

「ベントツが欲しい！」と思っている人に「カ

ローラの方が、燃費がよくていいよ」と言っ

たら彼は話を聞いてくれなくなります。

ここで見込み客と自分の関係を、全員もう一

度確認してほしいのですが見込み客は私たち

の事が大嫌いです。

なぜか、多くの人の商品やコピーを見ている

と「見込み客は自分の事を好き」という前提

で何かを作っているような気がします。

見込み客にしてみれば私たちは、一生懸命残

業して貯めたお金を奪い取る可能性のある敵

です。

そんな人たちに、いくら正しいからと言って

「カローラの方が良い」と言ったら去ってしまします。

大事なマインドセットです。

- ・見込み客は私たちの事を嫌い
- ・見込み客の現実を壊してはいけない
- ・でも、優しく手を引っ張って正しい方向へ連れていく義務がある

これを覚えておいて下さい。

■ 恐怖・フラストレーションの定義

なぜ、ストレスという言葉を使わないのか？

フラストレーションとは、欲求が何らかの障害で邪魔をされ、痛みを感じて攻撃的になっている状態のことです。

人は、論理的ではない、根拠のない恐怖や
フラストレーション、妄想を抱えています。

例えば、私は「いつか会社がつぶれて、彼女
や家族を路頭に迷わしてしまうのではないか
」という恐怖がずっとありました。

毎月100万円以上の収入がある時にです。

人生のどこか、特に幼少期などのすりこみ・
トラウマが原因だと思います。

人は必ず成功できないのを、何か、誰かのせ
いにしています。

でも、真実の敵はそこにはありません。自分
の中の奥深くにあります。

恐怖・フラストレーションの定義は「事実で

はない、でも人が思い込んでいる根拠のない感情」です。

ストレスという言葉を使わないのは、私の中でストレスとは症状であって、感情ではないからです。

ストレスを感じるポイントに、恐怖・フラストレーションが存在すると思います。

■ メンターをもつ

私は、メンターと出会って収入が5倍以上になりました。今でも収入は伸びていますし、欲しい時に欲しいだけの金額を稼ぐこともできるようになりました。

メンターがいる場合はいいのですが、ちゃんとしたメンターがいないのであれば、メンターをもつことをお勧めします。

また、最短で自分を成長させるには、メンターの距離縮めることです。

ここで最強のシステムをお伝えします。

最強のシステム

1. メンターをもつ

2. メンターになる

このシステムを持つことで、もっとも安定的な収入が入りますし、自分自身を成長させ、最短で成功する方法です。

このシステムを持つためにも、今あなたが成長するべきなんです。

この手紙を読んでいる時点で、3週間前のあなたよりも今のあなたは、一段と成長しているはずです。

さらに、年収 2000 万円になる最短で最速に稼ぐ方法は、セミナーを開くことです。

セミナーを開いて、稼いでいくことがもっとも早い方法です。これは、私もそうですが、メンター、稼いでいる人はほとんどやっている方法です。

あなたの学んだ知識を、セミナーで公開していきましょう。

もちろん、今回手紙で書いていることも、すべて話して頂いてもいいです。

また、話すことであなたがこの手紙を更に理解することができるはずです。

■ 具体的ノウハウ（アマゾンテクニック）

1. フロントエンド：バックエンド

二通目のアメーバブログを活用した具体的ノウハウも今すぐ活用できる方法ですが、今回の方法も、画期的であり、今すぐ取り組める方法です。

ヤフーオークションやアマゾンのマーケットプレスはやったことありますか？

やったことなくても、今から始めれば大丈夫です ^ ^

オークションやマーケットプレスで商品を販売します。商品は、ビジネスの本やあなたのビジネスに関連する本、商品をブックオフや中古屋、フリーマーケットから仕入れてきます。

100円～1,000円程度の商品を買ってきて、出品

しましょう。

そして、それらの関連商品を販売し、顧客リストを集めていきます。

また、商品を購入してくれた人に対しては、サプライズ的に商品と一緒に、無料レポートをつけて送りましょう。

これだけでも、購入者はあなたに感謝します
(返報性の原理ですね♪)

ただ、無料レポートは、なんでも良いというわけではなく、あなたの商品に関連するものを一緒に送ってください。

例えば、ダイエットの本が落札されれば、ダイエット関連の無料レポートをつけて送るということです。

無料レポートの場合、多くは書籍よりも内容が具体的であるため、購入者（落札者）は、感謝するのです。

当然、落札者があなたの評価を上げてくれる効果もあります。

こうやって集まった顧客リストに対して、バックエンドで利益の出る商品やサービスを提供すればいいのです。

バックエンドが見つからない場合は、新たに商品を仕入れたり、情報商材のアフィリエイトやジョイントベンチャーなどでもOKです。

情報起業系の市場は20万人から30万人と言われています。

でも、ヤフーオークションやアマゾンは一千万人以上の市場です。

それに、情報起業で生きてきたあなたに比べ、ほとんど何も知らない、ましてや今回の手紙の内容は、まったく知らない人を集めることができます。

情報起業のように、低価格商品（1000円程度）を用意する必要もなければ、そういった時間も短縮することができるのです。

あとは、本当に行動するだけです。

2. 高額商品の販売

アマゾンやオークションなどで高額に取引される商品を探してください。

例えば、「神話の法則」は、数万円で取引されている商品（本）になります。

神話の法則という本も古本屋やブックオフなどで、100円とか500円、時には半額（2200円）

で売られていることがあります。

こういった高額で取引されている本や商品は、
検索エンジンで探すこともできますし、無料
レポートでまとめている方もいますので、一
度見てください。

アイドルの写真集など100円で販売されていた
り、人気書籍もよくみかけます。

■ 最後に . . .

手紙を最後まで見て頂き、ありがとうございました。

手紙の内容は、しつこいようですが何度も何
度もみて、完全に理解してください。

私自身、この手紙を書くときには、手紙を読

んでくれている、あなたがどうやった結果を
残せるのか？それだけにフォーカスして書き
ました。

まだまだ、書きたいことはあるのですが、あ
まり多く知識を吸収しても、逆に行動するこ
とが出来ないと思いますので、三通の手紙の
内容、または宿題を取り組んでください。

アメーバブログに関しては、私自身今実践し
ている方法であり、1日のアクセスも1700ア
クセスを超えていますし、ブログから顧客リ
ストも毎日10件以上集まっている状況です。

私のクライアントも取り組んでもらっていま
すが、1日のアクセスは3日で200を超えてい
ます。さらに、顧客リストを取ることができ
ている状況ですので、本当にやらないと、今
しかこのような状況はありませんので、結果
をだすためにもやってもらいたいと思ってい

ます。

この三通の手紙を通して、あなたの人生が変わること、心より願っています。

また、わからないことがあればいつでもご連絡ください。^^

最後までお読み頂き、本当にありがとうございました。

長 綱 茂 雄

追 伸 :

人生を変えるのは一瞬の行動であり、最初の一歩だと思えます。

そして、あなたの人生を変えるのはあなた自身の行動でしかないことも忘れないでください。