

ネットワークビジネスの教科書

**普通のサラリーマンが短期間で 3000 人の
組織を作り、月収 100 万以上を継続的に得
ることができた！**

**非常識な
ネットワークビジネス
マニュアル**

ネットワークビジネス研究所

金城富雄

【ご注意】 このマニュアルをお読みになる前にご注意

ネットワークビジネス(MLM)はご存知のように、法律の規制が多いビジネスです。特定商取引に関する法律や連鎖販売取引関係の法律は毎年のように更新されて変わっています。

このマニュアルに書いた内容が法律と照らし合わせてみて問題がないかどうかは、各個人の責任においてお読みになったあなた自身で判断してください。

必ず法律を守ってビジネス活動を行ってください。

ネットワークビジネス成功マニュアル

普通のサラリーマンが短期間で3000人の組織を作り、

月収100万以上を継続的に得ることができた！

非常識なネットワークビジネスマニュアル

はじめまして、当マニュアルをダウンロードしていただきありがとうございます。ネットワークビジネス研究所の金城富雄と申します。

このマニュアルは、元普通のサラリーマンだった私が人脈ゼロ、知識ゼロ、スキルゼロの状態から短期間で3000人を超える組織を構築して1年後に月収100万円を超えて、その後も継続的に7桁の月収を得ることができた方法とマニュアルをまとめてお伝えするものです。

もし、今、あなたが以下のような悩みを抱えているなら、きっとベストな解決策が記されているはずです。

- ・友達に伝えたくない。
- ・もう、伝える相手がいない。
- ・断られるのは、絶対に嫌だ。
- ・アップラインの言うとおりにやってもうまくいかない。
- ・商品が売れない。

ぜひ、楽しみながらじっくりとお読みください。

ネットワークビジネス研究所サービスのご紹介

ネットワークビジネス研究所では、ネットワークビジネス活動における疑問は悩みにお応えするために無料相談を行っています。ご相談は無料でっております。もし、ネットワークビジネスのビジネス活動でお困りでしたらどんなことでもご相談ください。ご相談は以下のメールアドレスへお願いします。 ※3営業日以内にご返信させていただきます。

kinjyotomio@gmail.com

はじめに

告白します。

私は過去に2度もネットワークビジネスで挫折しています。

現在は、月収で7桁を超えるという成果を出せた今回は、ネットワークビジネス3回目の挑戦だったんです。ですからよく周りのビジネスパートナーたちから聞かれます。「過去の2回目と現在とでは、何かが違うのでしょうか？」

過去2回の挫折は3か月と4か月で挫折しています。たった数か月しかネットワークビジネスを続けることができないへボな私だったのです。

当然収入もほぼゼロ円でセミナー参加費や交通費、お茶代などの経費垂れ流し赤字状態だった私が、まるで別人のように現在はネットワークビジネスから毎月300万円を超える収入を得て、豊かな経済と自由な時間を同時に手に入れることができました。人生が180度変わりました。

私なりに過去の2回の挫折と今回とは何が違ったのか？を振り返ってみて考えてみました。そうしたところ、いくつかのことがわかってきました。このマニュアルで私がお伝えしたいことがズバリその違いなのです。

過去のネットワークビジネスでは全く成果ができなかった元普通のサラリーマンの私が、なぜ、現在ではサラリーマンの年収を毎月ただけて理想のライフスタイルを手に入れることができたのか！？

今回はこのマニュアルで、その秘密を初公開します！

このマニュアルで私がお伝えすることを、もしあなたが一つひとつ実践したとしたら、必ず私と同じような成果があげられるとはずです。なぜなら、特別な能力、資格もなく、学歴も高卒の私ができるやり方を、このマニュアルでは出し惜しみなく全てを公開するからです。

ただし、約束して欲しいことがあります。

必ず実践してください。

あなたが成果を出すには、当たり前ですがあなた自身が行動しなくてはなりません。それだけは私が代わりにやってあげることはできません。

私が代わりにできることは、今の時代にネットワークビジネスで確実に成果を出すためのマニュアル。月収7桁を超えるための具体的な方法をわかりやすくまとめてあなたにお届けすることだけです。

ですからまずは私を信じて実践してみてください。

それでは順番にお伝えしましょう。

ネットワークビジネス研究所 金城 富雄

目次

はじめに・・・

第一章 時代の変化

1. アップラインの教え通りに行動すると成果がでない理由
2. 今までの常識は通用しない！今の時代に合ったコミュニケーションスキルとは？
3. 成功者の真似をするな！
4. 成功者の真似しても成功しない3つの理由

第二章 成功の方程式

1. ネットワークビジネスで成功するための秘密の方程式
2. メンタルとスキルのバランスが重要
3. スキルを身につけるためには唯一これしかありません
4. 行動ができるようになるための環境作りとは？遠足の山、富士山、エベレストの違い
5. スキル教育よりももっと重要な教育がない

第三章 メンタル編

1. やるか、やらないか よちよち歩きの一歩でいいから・・・
2. 渡り鳥の飛び方には、ネットワークビジネスの成功のヒントがあった
3. ライト兄弟にみる、ビジネスに共通する成功するための秘訣とは？
4. 努力に価値がない 結果が全て

5. 潜在能力は凄いらしいけど使い方がわからない
6. 失敗の恐怖を乗り越えて行動するための2つのアイデアとは？
7. 成功者に共通する考え方「出口戦略」
8. 成功者に共通する考え方「代価の先払い」

第四章 スキル編

1. 成果が出るプレゼンテーション
2. あなたの情報、商品にはまったく興味ない
3. 一瞬で相手との距離をグッと縮めて、人間関係を作り出すツボとコツ
4. なぜ人は物を買うのか？行動するのか？ 人が行動する時の深層心理を理解する。
5. 利益可能性をこちらから与えてはダメ、逆効果 相手から引き出すツボとコツ
6. クロージングのツボとコツ
7. 反論処理 反論は質問として捉える 反論はあらかじめ潰しておく
8. 成功者に共通している時間管理のツボとコツ
9. 目標設定は古い 最新式の目標設定ストーリー設定
10. 「それってねずみ講でしょ」を、「それだったら確かめたい」に変えるトークとは？
11. 質問力を磨いてイニシアチブをとる
12. 誰も言わなかった、プレゼンテーションのツボとコツ

第五章 コールド編

1. 3つのマーケット
2. アップも知らない出会い方のツボとコツ人と会うには4種類の方法がある。

3. 人脈作りの達人になるためのアプローチ方法
4. 世界最大のレバレッジを活用するスピード人脈作り
5. コールドアプローチの可能性

第1章 時代の変化

1-1. アップラインの教え通りに行動すると成果がでない理由

ネットワークビジネスは、初期投資のお金が少なくて始めることができるにも関わらず、成功すればたくさんの収入と時間の自由が得られる可能性が大きいビジネスです。

あなたは、このネットワークビジネスという手段を手に入れて、自分の人生を変えようとしていると思います。その選択は、素晴らしいと思います。おそらくあなたの紹介者やアップラインの先輩たちも同じような志を持って活動してきたと思います。

成果を出している成功者ほど、自分のやってきたやり方が正しいと感じているはずですが、それはそうですね、そうやって成果を出してきたのですから当然です。

そして、私たちダウンラインにも、自分のやってきたことと同じことをやるように勧めます。これもわかります。なぜなら、私たちダウンラインの成功が、自分の成功につながるわけですから。

ところが、ここで大きな問題があります。それは「時代は大きく変化している」ということです。

一生に一回の人生だから、どうせだったら自由な時間とたくさんのお金を手に入れて、より豊かで幸せな人生にしたい。誰だってそう思います。ところが、日本では20世紀から21世紀にかけて時代は大きく変化しました。とくにバブル経済がはじけてからは世の中が激変しています。

今まで常識だったことが、これからの時代にはまったく通用しなくなっているのです。20世紀

の安定した時代から、21世紀は変化の時代へと変わったのです。あらゆるものに対して変化が求められている時代です。

インターネットが普及して情報化社会になって、今までの20世紀の価値観、常識、ルールが通用しなくなっているのです。有名な講演家の方たちが、今の時代の変化を明治維新に例えてお話される方が多いです。

明治維新と言えば、世の中が劇的に変わりました。今の時代の変化も、そのくらいの勢いで変わっています。

終身雇用制度がなくなり、突然のリストラや倒産、ボーナスカット、退職金制度の廃止、早期退職制度、税金も、消費税も年々上がっています。時代は大きく変わっているのです。

現在のネットワークビジネスに従事できるほとんどの人は、20歳以上の方たちです。みなさん20世紀に生まれて育っています。

ということは、20世紀の価値観、常識、ルールが、頭のとっぺんから足のつま先までしみ込んでいます。これは無意識に身につけてしまっているから仕方のないことです。

さらに言えば、現在のネットワークビジネスの成功者と呼ばれる方たちも、20世紀の中で成功してきました。20世紀の価値観、常識、ルールの中で成果を出してきたのです。

では、今の21世紀、変化の時代と言いましたが、この時代に20世紀で成果が出してきた成功者やアップラインのやり方、考え方が通用するかというと・・・、

ズバリ、通用しないモノもたくさんあるのです。

今の変化の時代に成果を出すために大切なキーワードがあります。これは、ぜひ頭の片隅に入れておいてください。私自身も、この時代にネットワークビジネスで活動してくるなかで、いまだにこだわり続けていることです。

「信じるな、疑うな、確かめろ！」

これが、この変化の時代を生き抜くためのキーワードです。そして、私がネットワークビジネスを活動してくる中で、成果を出すには必要だったことで、ずっとこだわり続けていることなのです。

ところが、ほとんどの人が、すぐに信じてしまうんです。簡単に信じてしまいます。たくさんの情報、チャンス、投資の話、お金儲けの話に信じて飛びついてしまうんです。そして騙されたり失敗して、他人のせいになっている。でも、他人のせいにしても損失したお金は戻ってきません。

だから、はじめから信じてはダメなのです。あっ、このマニュアルは信じてくださいね(笑)

そして、ほとんどの人が、すぐに疑ってしまう。疑っていると何がいけないのでしょうか？疑っていると、動けなくなります。20世紀の安定した時代だったら動かないほうがよかったです。

私の親の世代は、一つの会社で働き続けるのが当たり前でした。でも今は違いますね。収入やライフスタイルをより良くするために、転職という手段も市民権を得ています。転職専門の雑誌やWEBサイトもたくさん出ています。

離婚もそうですね。昔は、離婚は珍しかったようですが、今では、離婚はより幸せになるための選択肢のひとつになっています。動かないほうがよかった時代は、20世紀でした。

今の21世紀、変化の時代は、逆に世の中や社会から変化を要求される前に、自らが積極的に動いて変化しなくてはならない時代なのです。止まっていたはダメなのです。

この変化の時代に大切なのは、確かめて行動することです。信じるな、疑うな、確かめろ、そして行動する。これは、ぜひ、頭の片隅にでも入れておいてください。

アップラインや過去の成功者のやり方をそのまま真似して行動しても、成果につながりにくい理由のひとつに、時代の変化があったのです。何となくわかっていただけたでしょうか？

1-2. 今までの常識は通用しない！今の時代に合ったコミュニケーションスキルとは？

時代が大きく変わって、世の中の価値観、常識、ルールが大きく変化して、コミュニケーションの取り方も変わってきました。

今までの大企業が幅を利かせた20世紀では、組織はどんどん大きくなっていきました。大きな組織のコミュニケーションの取り方は、上から下への命令でよかったのです。命令ということは、コミュニケーションスキルは必要ありませんでした。

21世紀になって時代が大きく変化して、大きな組織や大企業でも大きくなりすぎた体を支え切れ

ずに倒産、合併が頻繁に行われています。

21世紀は、大きい企業ではなくて、個の時代になると言われています。SOHO やフリーランスという言葉が登場してだいぶ経ちますが、まさに個人の時代になってきたとも言えます。

ネットワークビジネスはまさに21世紀の変化の時代に合った個人主体のビジネスとも言えます。

さらに、21世紀はコミュニケーションの取り方そのものが変わってきました。キーワードは、「選ばれる自分になる」です。

組織の形が、ピラミッド型から限りなく平たい三角に変化しています。そして、SOHO 間では、ビジネスパートナーというスタンスです。パートナーですから雇用関係はありません。

そういう関係において、パートナーシップを発揮して共同で事業を進めていくためには、自身が選ばれるコミュニケーションが必要不可欠になってきているのです。

ネットワークビジネスの組織も同じことが言えます。もともと、ネットワークビジネスは、雇用関係ではなくて、ビジネスパートナーとしての関わりです。

ところが、古い体質の組織は、いまだに20世紀型の縦社会の風土が染みついている組織もあります。そういう組織は、21世紀の時代の変化に対応できませんので。これからの21世紀変化の時代では衰退していくはずで、地球の気候の急激な変化に対応できずに絶滅した恐竜と同じです。

今の時代こそ、真のコミュニケーションスキルが求められています。

昨今のテレビニュースで流れている事件は悲惨なものがあります。原因を掘り下げていくと、全てではないでしょうがコミュニケーションスキルの欠如が原因のような気がしてなりません。

こんな時代だからこそ、真のコミュニケーションスキル、選ばれる自分になるためのコミュニケーションスキルを身につけて、ネットワークビジネスで成果を出しましょう。

1-3. 成功者の真似をするな！

よく成功哲学の勉強をしていると「成功者の真似をしろ」と出てきます。ネットワークビジネスをやっているでもアップラインの真似をしろとか、成功者の真似をしろと言われます。デュプリケーションとか言いますよね。

その道でいち早く成果を出した人の真似をして、なるべく自己流はさけて成功している人のノウハウで素早く成果を出そうということだと思います。確かにその考えは正しいと思います。真似したほうが良いこともたくさんあります。

ただ、私がリストラされて、いくつかのビジネスをやってきた過程で、例えばネットワークビジネスでもアフィリエイトでも情報商材販売でもそうなのですが、気づいたことがあります。

「成功者の真似をしろ」には足りない言葉が2つあるということです。

その2つの言葉とは・・・？

「今、成功している人の真似をする」と、

「その人を超えるぐらいの勢いで」です。

私の場合は、「今、成功している人の真似をする」「その人を超えるぐらいの勢いで」この2つにこだわりました。今ほど時代の流れが速い時代はありません。一昔前のノウハウが全く役に立たないことも実際にあります。

例えばインターネットの宣伝活動についても同じことが言えます。私が初めてパソコンを購入してインターネットに接続した時は、とにかくホームページを作れば良いという時代でした。ヤフーカテゴリは、申請すればどんなサイトでも登録してくれた時代です。

その後に登場したのがメルマガです。メルマガで大儲けした人が出てきたのがこのあたりの時代です。それから、懸賞サイト活用とかいろいろなものがあり。ブログの時代です。ブログをきっかけに本を出版した人もいます。

それから最近の主流になってきましたSNS。PPC広告などになっています。現在は、FaceBookやツイッター、インスタグラムが流行っています。わずか数年の間に劇的に変化しているのです。

時代に追いついて行くだけでも大変な努力と勉強が必要なのです。だから「今の時代に成功している人の真似」をすることが重要なのです。

しかもその人を超えるぐらいの勢いが大切です。その人を追いかけてばかりだといつもでも時代

の変化の後をついて行っているだけです。超える勢いがある初めて時代と共に行動できるので

す。

「今、成功している人の真似」をするには、もう 1 つポイントがあります。自分が目指している業界以外や、その道で成功している人以外でも成功している人の考え方ややり方を見つけてそれを自分のネットワークビジネスに活かすことなのです。

私の場合は、ネットワークビジネスをスタートした当時ベストセラーだった本で、ロバートアレンさんの「実践、億万長者入門」という本がありました。その本を読んだ時に書いてあった内容で「これだっ！」とピンとくることができました。それは、ビジネスのしくみで「じょうご」のしくみ作りです。これはかなり参考にさせていただきました。

その他に、神田昌典さんのダイレクトメールの教材を購入して、それを参考にしてインターネットのマーケティングを応用しました。

とにかく、本を読んだりセミナーを受講したりで「これは使えるっ！」とピンときたことは片っ端から試してみました。

全てではないですが、その中からうまくいくものがあったりそれらが独自のマニュアルとして生まれ

てきたのです。このマニュアルでは、それらを順番にご紹介していきます。どうぞ、楽しみにお読み

ください。

1-4. 成功者の真似しても成功しない3つの理由

なぜ過去の成功者の真似をしては成功できないのか？さらに具体的に説明していきます。ポイントは3つあります。

(1) 全てを真似しようとする

(2) ただ真似をしているから、うまくいかないのは他人のせい

(3) 真似をする対象がせますぎる

(1) 全てを真似しようとする

ほとんどの人が、アップラインや紹介者に言われたとおりそのまま全てを真似しようとしてしまいます。先ほども、お話したとおりに、時代が激変しています。しかも、ものすごく速いスピードで変わっています。

アップラインのお勧めするやり方が全て使えないとは言いませんが、使えなくなっているものも多いです。特によくないと感じる特徴的なやり方は、「今がチャンス」「とにかく行動しろ」「コミットしろ」「片っ端から電話しろ」などの精神論的な指導のみの体質です。20世紀の守られた時代はそれでも良かったですが、今の時代には通用しません。

行動しなくてはならない、と言うプレッシャーに押しつぶされて、メンタルをやられてしまい、ひどい人になると精神を病んでうつ病になってしまう人もいます。

わかりやすく言いますと、メンタル的な考え方の部分は、今も変わらず大切なこともありますが、やり方の部分では通用しなくなっている部分も多くあります。

「これは使える」、「これは使えない」という見極めが大事です。見極め方のポイントは、先ほどからお話している時代の変化です。今まではどんなものがあってどういう時代だったのか、そして新しく何が増えてきたのか？これをよく考えてみてください。

(2)ただ真似をしているから、うまくいかないのは他人のせい

アップラインやかつての成功者が教えてくれたやり方を素直に行動する。「成功者の真似をしろ」という教えが大切なわけですから、一見、正しいように見えます。

ここにも落とし穴があります。ただ、言われたとおりのことしか真似しないというところに問題があります。

ただ、言われた通りにしかやらない人は、うまくいかなかった時に他人のせいにします。「こうしろと言われたからその通りやったのに、うまくいかなかったじゃないか」というようにです。

自分の行動に対しての結果の責任は、紹介者やアップラインにあるから、自分の非を認めないのです。被害者意識のままでは絶対に成功はできません。

サラリーマンや従業員の仕事の場合は、固定給があります。うまくいなくて成果がでなくても会社が守ってくれるわけです。

ネットワークビジネスの場合は、そうはいきません。ネットワークビジネスを始めた方は、誰でも個人事業主です。つまり社長です。無店舗ですが、お店にオーナーです。オーナーということは、お店の売り上げ、儲かるか儲からないかは全て社長の責任です。つまり自分の責任なのです。

それにも関わらず、うまくいかない、成果がでない原因を「紹介者やアップラインがこうしろって言ったからその通りにやったのに・・・」などと他人の責任にしてみてもしかたありませんし意味がありません。

アップラインや紹介者の方たちから、やり方を教えてもらっても、行動するのは自分自身です。全ての責任は自分にあるという考えにする必要があります。これはネットワークビジネスに限らず、ビジネスで成功するために必要なマインドの1つです。ビジネスで成功するために必要なマインドセットについては、今後機会を作ってまとめてご紹介します。

ただ言われた通りに真似するという意識ではなくて、自分もビジネスオーナーの1人として結果を出すために一生懸命に真似しよう、一生懸命に行動しようとするのが大切なのです。

(3) 真似をする対象がせますぎる

成功者の真似をしてはいけない3つめのポイントは、真似をする対象がせますぎることです。アップラインや紹介者にやり方を教わって、そのままの通りに真似してしまうんです。これでは、成功者がやってきたことをそのまま猿真似しているだけです。

時代遅れだからと言って、アップラインの全てを真似しないほうが良いわけではありません。もちろん真似したほうが良いこともあります。真似したほうが良いことは、ずばり「考え方」です。

どうして、そのやり方をやっているのか？その行動の背景にある考え方の部分です。

そのやり方に至った考え方の部分は真似すべきなのです。もし、やり方だけを真似していたら、応用が利かず、すぐに限界がきて、行動ができなくなります。成功者のやってきた範囲内だからで

す。

でも、今ほど時代の変化が早い時代はありません。少し前の成功者の真似だけをしては、成果が出にくいのが事実です。

私のやってきたことは、ネットワークビジネスというジャンルを問わずに、いまの時代に成果を出している人の考え方ややり方を自分のネットワークビジネスに取り入れて真似してきました。

その中には、その時代で成功するためのヒントがたくさんありました。

例えば、インターネットのマーケティングの移り変わりをみてもわかります。私が、趣味でホームページを作り始め頃、だいたい十数年くらい前は、とにかくホームページを作れば良いという時代でした。

その後、せっかく作ったインターネット上のお店、つまりホームページにお客さんを集めてくるために様々な方法が登場してきました。メルマガ、懸賞サイトの活用、ヤフーオークションの活用、ブログ、SEO対策、SNS、PPC広告・・・

このように、インターネットのマーケティングひとつ例にとってみても、今の時代の変化のスピードはものすごく速くなってきていることがわかります。

ですから、ネットワークビジネスでも、その業界の成功者の真似だけではなくて、違う業界の、特に今現在伸びている、注目されている業界で成果を上げている成功者たちの物の見方や考え方を取り入れることがポイントになるのです。

第二章 成功の方程式

2-1. ネットワークビジネスで成功するための方程式

ネットワークビジネスで成功するために必要なポイントは、実は通常のビジネスで成功するためのポイントと同じです。以下が、ネットワークビジネスで成功するための方程式です。

量 × 質 × メンタル = 成果

量と質とメンタルの3つのバランスが大事です。成果を出すには、それぞれ3つの分野において今の時代で成功できるノウハウや仕組みを理解して実践する必要があります。

ところが、ネットワークビジネスでうまくいかないほとんどの人は、これらのどれかがうまくいってないようです。

たとえば、量です。80年代に流行したネットワークビジネスの古いやり方では、声をかける相手は知り合いばかりでした。具体的には、まずリストアップしてそのリストに出てくる名前の人たちに片っ端から電話をして声をかけました。

リストアップの数は、知り合いが多い人で200名ぐらいです。200人もいれば良いほうです。たいいの人にはリストアップしても100名以下でしょう。ちなみに私の場合は38名でした(笑)

リストアップに名前が出てくる人だけだと、すぐにアプローチする相手は尽きてしまいます。ちゃんと行動すればですが。アプローチした人たちすべてがうまくサインアップしたり商品を購入してくれるわけではありません。確率はとても低いですね。私の経験で言うと、10人～20人に1人が興味

を持ってきてサインしてくれればいいほうかもしれません。

ということは、アプローチできる相手を、どんどん増やさないとダメですね。つまり人脈作り、友達作りが得意にならなくてはなりません。人脈作りについては、第五章で詳しくお話します。

次は質です。リストアップした人数が多かったり、人脈作りの達人になったりと、アプローチできる相手の数が多くてもそれだけではだめです。伝え方にもコツがあります。いつまでの失敗するやり方でやり続けているは、伝える相手もいつかは本当にいなくなってしまうです。

久しぶりの友達に電話をかけて、「久しぶりに会おう」と言ってとりあえず会って、商品やビジネスを伝える。こんなやり方では、不信感を持たれても仕方ありません。

今の時代に通用する、伝え方、コミュニケーションスキルやプレゼンテーションスキルを身につける必要があります。詳しくは第四章のスキル編でお話します。

そして最後になりましたが、一番大切なのが、メンタルです。

ここで言うメンタルは、あり方、心構え、リーダーシップ、方向性のことです。伝える相手がたくさんいて、スキルも素晴らしくても、もし伝えてくれる人のあり方が受け入れられないものだったらどうでしょう？ダウンラインの人たちはついていきますか？組織は広がるでしょうか？

難しいかもしれませんね。やはり、その人がどういう人間なのか？が前提として一番重要です。その上でスキルや量をこなしていくことが大切なのです。

この3つはどれも大切です。バランスが大事です。どれかが欠けてもダメなのです。それではそれぞれについて詳しく解説していきます。

2-2. メンタルとスキルのバランスが重要

私が今までビジネス活動をしてきた中で、大切だと感じるポイントがいくつかあります。

教育もその一つです。世の中にあふれているほとんどのビジネス関連の教育、教材の内容は「スキル」に関することが大半です。

「スキル＝技」も確かに重要です。ただその前に大切なのは「メンタル＝心構え」的な部分だということがわかりました。

これも私の体験からわかったことです。私の体験談をご紹介します。

ビジネスを始めてすぐに実家の母親のところに行って協力をお願いをしました。

リストラされてしまったので自分のビジネスを頑張る決意している実の息子(私)に対して、二つ返事で協力してくれると思っていましたが甘かったです。一瞬で断られました。秒殺でした。

憤りを感じて帰宅して、その晩悔しくて悶々と眠れない夜でした。「なぜ、断るんだ。少しぐらい協力してくれたった良いじゃないか！」と。夜中遅くまで考えて断られた理由がようやくわかりました。

恥ずかしながら、私自信の性格が原因でした。

私は子供の頃からわがままを言っては何か新しいことを始めましたが、自分の都合が悪くなるとすぐに逃げ出したり投げ出す飽きっぽい性格でした。今回の新しく始めたビジネスも「どうせすぐ辞めるんでしょ」と思われていたようです。

それが分かってから私の行動が変わりました。私自信も自分の飽きっぽい性格をいつかは直したかったのです。今回はそんな性格を変えるためのチャンスかもしれない。そんなふうに思いました。

それから、毎月のように実家に顔を出してビジネスを一生懸命にやっている姿を見せました。そうしたら4か月目くらいに母親が「そんなに頑張っているなら少しだけど協力してあげる」と言ってくれたのです。これは嬉しかったです。ありがたいことに、今では全面的に協力してもらっています。

このエピソードから、母親が協力してくれたきっかけは私自信の飽きっぽい性格を改善し信頼を得たことにあります。これはスキルアップではありません。あり方を変えたのです。つまりメンタルの問題だったのです。

ネットワークビジネスを成功するために必要なポイントは、メンタルとスキルのバランスです。ビジネスは手段ですから乗り物です。乗り物と言えば車です。例えば、最新式の車があります。目的地を設定して、そこまでドライブに行くとしましょう。

この時に大切なのは、ドライバーの運転技術と心構えです。つまり、スキルとメンタルです。

もし、最新式の車で運転技術はF1のシューマッハ並に凄い！でも心構えが暴走族とか悪徳マルチ商法の親玉だったらどうでしょう？・・・最悪ですよ？

逆もダメです。心構えはガンジーやマザーテレサ素晴らしい！でも無免許運転。これも危ないです。誰かを傷つけてしまうかもしれないし、自分自身も怪我をするかもしれない。

ネットワークビジネスもこれと同じです。

心構えがきちんとしているからこそ、スキルが機能して周りの人たちに価値を提供できるのです。世の中の人たちにより多く価値の提供ができるからこそ、そこにテコ(レバレッジ)が効いて恩恵にあずかれるのです。世の中の原理原則です。

2-3. スキルを身につけるための唯一の方法

ネットワークビジネスで成功するためには、それなりのスキルを身につける必要があります。ところが、このスキルを身に付けるという部分でも多くの人の間違った認識から抜け出せずに、スキルを身に付けられないで終わっています。

では、どうしたらいいのか？

まず知ってほしいのが、わかる(知識)とできる(能力)は違うということです。

本やセミナーで得られるのは知識だけです。スキル(能力)は、トレーニングや実践の中で身につ

きます。ところがほとんどの人は、この違いを意識しないままに、知識だけ得て満足しています。知識をたくさん学んでいく延長線上に、能力が身に着くと勘違いをしているのです。

でも、私たちがビジネスの現場で成果を出すために本当に必要なのは、知識と能力ではどちらでしょうか？もちろん能力です。知識も必要ですが、成果を出すためには能力になっていなくてはならないのです。

能力を身に付けるためには、トレーニングと実践を繰り返さなければなりません。

実践して、失敗して、改善して、また行動していく。このサイクルを繰り返すことが、私たちの能力がどんどん身に付いていきます。ということは、失敗を怖がっていて行動をしないということはスキルが身に付かないということになります。

ところが、行動すると必ずと言っていいほど失敗や壁にぶち当たります。

この失敗の恐れから行動を先延ばしにして動けないでいる人たちがたくさんいます。

人間ですから感情があります。失敗を恐れるのもしかたないかもしれません。でもそれでは現状は変わりませんし、成果も出ません。組織が広がらないので収入も増えません。

スポーツに例えるとわかりやすいです。

例えばテニス。テニスをうまくなろうとした時にどんなことをするでしょうか？一生懸命にプロテニスプレーヤーが語る10の上達法というセミナーを受けまくりですか？違いますよね。または、テニスの本を100冊ぐらい読みまくりですか？確かに最初の段階では知識は必要です。

しかし、テニスを上達したいと思ったら、やはりラケットを持ってテニスコートで練習してたまには試合もして、試合で負けたりして悔しい思いをし、自分の課題を知ってまた練習の繰り返しですよ。そうしていくうちにだんだん上手くなっていくものです。

ネットワークビジネスというビジネスもまったく同じことが言えます。

ただしここでまた問題があります！

あなたは、これから直面する、またはすでに直面した失敗や壁にたった一人で立ち向かって行動し続けることができているかどうかです。

もしかしたら一人では難しいかもしれませんが、もし、一人でもガンガンに行動し続けられる人がいたとしたら、もうとっくに他の何かで大成功しているかもしれません。

この「行動し続けることができるかどうか」は、実は最大のテーマなのかもしれません。次にこのテーマについてのポイントを詳しく解説していきます。

2-4. 行動ができるようになるための環境作りとは？遠足の山、富士山、エベレストの違い

行動し続けるために重要なポイントの一つは環境です。自分で意識的に環境を選んで所属するか？または環境を作り出しているのか？

例えば登山に例えましょう。

3つの山があるとします。

1つは学校の遠足で登るような高尾山みないに低い山、標高はだいたい600mぐらいです。もう1つは日本一高い山の富士山、標高は3000m級です。最後は、世界一高い山、エベレストで標高は8000m級だとしましょう。

もし、明日、高尾山に登るとしたらどんな物を準備して持っていきますか？

「歩きやすい靴、おにぎり、水筒・・・」などですよ。

おやつは300円以内でいかがでしょうか？(笑)

では、もし登る山が富士山だとしたら、さっきと準備するものは変わりますか？

「防寒具もいるかもしれませんし、食糧も2日分・・・」やはり準備するモノは変わりますよね。

おやつは1000円ぐらいにしておきますか？(笑)

では、世界一高い山のエベレストに登るとしたら、何が必要でしょうか？

当然、それなりの機材も必要だし、それなりのトレーニングも必要です、現地に詳しい道案内人をお願いしなくてはならないかもしれませんが、何よりも1人では難しいということなのです。チームが必要なのです。

ネットワークビジネスもこれと同じです。

ネットワークビジネスで成果を出すには、1人では難しいかもしれません。仲間の協力が必要なのです。1人でできないことをチームの仲間と共に協力する必要があります。

ですから、そういう仲間がいる環境に意識して参加する必要があります。仲間と共にビジネス活動を進めていくには、協調性が大事です。自分だけよければ良いという考えではチームワークが必要なビジネス活動はできません。

「そういう環境がありません」

残念ながら環境がない人もいるかもしれません。環境がなかったらどうするか？探るか作るしかないです。私の場合は、環境がなかったので作りました。

自分のビジネスで成果を出すために必要なものは探して見つける、もしもなければ作り出す。これは、まさしくネットワークビジネスで成功するために必要な成功するためのマインドなのです。

2-5. スキル教育よりもっと重要な教育とは？

世の中を見渡してみると、情報商材販売やアフィリエイト、FX投資などWEBサイトの情報を中心にスキル系のマニュアルは多く氾濫しています。これをやったら儲かるとかこの方法があるなどやり方やスキルに特化した情報は多いですね。

その結果はどうでしょう？

それらのマニュアルを使って本当に稼いだ人がどれだけいるでしょうか？

私の周りにも、「〇〇〇〇」という数万円もするような高価な情報商材を買ってみたものの、まったく行動しなくて成果が上げられなかったという人がたくさんいます。実践しなければ成果は出ません。

やり方も大切ですが、それよりももっと大切なことがあります。それが心構え的なことです。メンタル、あり方、マインドです。これらを学んだり身につけたりする環境があまりないのが現状です。これが問題です。

このあたりを次の章で解説していきます。

第三章 メンタル編

3-1. やるか、やらないか よちよち歩きの一步でいいから・・・

どのようにやるかという「やり方」よりももっと大切なことがあります。まずは、スタートできるかどうかです。

世の中には、お金持ちになりたいと思っている人はたくさんいます。ロバート・キヨサキさんの書いた「金持ち父さん 貧乏父さん」は、シリーズを通して世界中で2000万部冊以上売れています。ものすごくたくさんの数の人たちが読んでいます。

本を読んだ人のほとんどがお金持ちになりたいと思うでしょう。でも、本を読んだ人たちみなさんがお金持ちになれるかどうかと言うと、そうではありません。もし仮にその本をきっかけにお金持ちになった人がいたとしてもごく一部の人だと思います。

なぜでしょうか？

いくつか理由はあるとは思いますが、まずはスタートできるかどうかです。

ほとんどの人たちは、お金持ちになりたいとか自由な時間が欲しいと頭で思っているけれども、実際には行動しません。行動できないまま人生を無駄に過ごしています。当然、行動しなければ状況は変わりません。

でも気持ちはわかります。なぜなら、今までにやったことがないことに挑戦するのは誰でも不安で

す。ビジネスを立ち上げることなどやったことありません。ですから不安でなかなか一歩を踏み出せないものです。

例えばフルマラソン。距離42.195kmの中でマラソンの選手達にとって一番プレッシャーのかかる地点はどこだと思いますか？ 残り1km？ 残り100m？

いいえ、答えはスタート地点だそうです。スタートする時にもの凄いプレッシャーがかかるそうです。

これと同じです。起業やビジネスもまずはスタートできるかどうかにかかっています。ほとんどの人たちが一歩も動けないのです。やるか、やらないかどちらしかありません。

おそらく、あなたは人生を変えるために行動する人を選んだのかと思います。

3-2. 渡り鳥の飛び方には、ネットワークビジネスの成功のヒントがあった

ネットワークビジネスの収入の上がり方は、時間や行動の数に比例しません。

でも、ほとんどの人が比例するのではと誤解しています。ですから、ちょっと行動して成果が上がらないと、不平不満をぶちまけたり、アップや環境のせいになります。

ネットワークビジネスの成果は遅れて上がります。ちょうど2次曲線のようにカーブを描いて遅れて上がっていくのです。これだけ行動してもまだ成果が出ない！というような状況を何度も乗り越し

てからようやく成果が上がってきます。

このパターンは何にでも当てはまります。

例えば、私の経験なのですが、人前で話をする時もそうでした。初めて大勢の人前で話をするときはとても緊張しました。ガクガク震えながら頑張って話しました。

何度か挑戦しているうちに、もうそろそろ緊張しなくなるのでは、と思っても一向に変わりません。相変わらず緊張しています。何十回と挑戦しても緊張が無くなることはありませんでした。

そうなるとかなり不安です。「もしかして、このまま緊張しなくなることはないのでは・・・」半ばあきらめかけていて、「ずっと緊張するものなのだ。嫌だな」と思って、でも人前で話をしなくてはならない立場だったのでチャレンジし続けていると、ある時に気がついてみると「あっ、前と比べると少し緊張しなくなっている」という時がきます。でも、かなり経ってからのことです。おそらく300回以上やったあたりです。

ここまで来ると先は見えていきます。ここから先はどんどん緊張しなくなってきました。さらにその先は、人前で話をすることを楽しめるようになります。この状態まで来るのが大変です。ほとんどの人がここまで来ないで挫折します。これは人前で話をする事だけに限りません。どんなことでも同じことが言えます。ネットワークビジネスでも楽しめるくらいになれば大成功しているでしょう。

さて話は変わりまして、大陸から大陸まで何千キロを飛ぶ渡り鳥をご存知ですか？

日本に来る渡り鳥は、シベリアから越冬のために日本に来ます。目に見えないほどの長距離を飛

んできます。では、彼らがその長距離を最初～最後まで全てを羽ばたいて飛んでいるのでしょうか？

答えはノーです。

ずうっとは羽ばたいていません。というか羽ばたくのはきっと無理でしょう。距離が長いからです。実は、遠距離を飛ぶためのコツがあるのです。ズバリ、はじめの段階にほとんどの力を使い全力で一気に高度まで上昇します。それから気流に乗って数千キロという長距離を移動します。

ビジネス立ち上げのプロセスもこれと同じです。初めの段階では全力で行動して、やり方のコツやメンタルを掴んでしまえば後がスムーズなのです。これは渡り鳥の飛び方によく似ています。

反対に、そこそこの行動で活動していても、スキルアップやメンタルを高めることもできなくて、いずれ力尽きてしまいます。

やるなら初めの段階に集中して一気にやる。スキルアップしてメンタルを高めてその後の活動をスムーズにこなす。これがビジネス成功のツボとコツなのです。

3-3. ライト兄弟にみる、ビジネスに共通する成功するための秘訣とは？

ビジネスをスタートしたら、必ずと言っていいほど出てくるのが失敗や壁です。人によってはスタートした瞬間に壁が出てきます。これは辛いですね。私たち人間は感情がありますから、どうしても失敗や壁は辛いです。

ただ、私自身の経験とパートナーたちを見てきてわかりましたが、失敗や壁は当たり前だと言うことです。失敗なくして成功はありえませんが、大切なのは、失敗した後にどう対処するかです。

飛行機で有名なライト兄弟をご存知でしょう。当時は、人間でも空を飛ぶという夢に挑戦している人たちがたくさんいたそうです。ライト兄弟もたちもその一組みだったのですが、なぜ彼らだけが偉業を成し遂げたのか？

それには理由があります。

それは、ライト兄弟たちが飛行実験をするのに選んだ場所です。キティホークと言う地域です。その場所は草原で草が豊富です。当時、飛行テストをするほとんどの人たちが、崖や高台を選びました。

ところが、飛行実験の場所が崖や高台では、もし失敗した時に試作機がバラバラに壊れてしまったり自分自身が怪我をしてしまうという高いリスクを背負います。リスクを背負ったまま、飛行実験を何度も続けることなんてできません。

ライト兄弟たちは、飛行実験にはたくさん失敗するということがわかっていました。そして、飛行実験の場所にキティホークを選びました。そこは広大な草原で、万が一失敗しても、草原のたくさんの草がクッションになってリスクを限りなく減らすことができる。ということをあらかじめ知っていたわけですね。

この考え方は起業に応用するべきです。ビジネスを立ち上げるには失敗はつきもの。だから、失敗についての対処の仕方をあらかじめ考えておく。これがポイントです。失敗する経験は必ずたく

さんする、ということと、失敗は悪いことではないという解釈の違いを改めて理解して認識しておく必要があるのです。

失敗はあくまでも行動した結果です。つまり行動した証なのです。たまたま失敗という結果になった。成功したという結果もあります。ただ失敗したというだけで現象という結果です。ネットワークビジネスで成果を上げられない人たちは、この結果に一喜一憂します。

「失敗したから、堕ちこみました」とか「凹みました」とかです。失敗は行動した結果です。悪いことではないのです。さらに言えば、自分が自分の能力以上のことに挑戦した証です。それが失敗です。

ということは、失敗＝スキルアップのチャンスになります。自分が高い目標を目指し行動していく中で起こる現象です。ただの現象なのです。しかもスキルアップです。失敗＝悪いイメージとは正反対です。

失敗を表面的なイメージ捉えてしまうと、失敗＝悪いというイメージです。これでは向上や進展はほとんどありません。今回この失敗は何でしてしまったのか？今回の失敗は自分にとってどんな課題なのか？を考えて分析することが最も重要なのです。

行動→結果→失敗→分析→仮説→行動、この繰り返しが重要なのです。2、3回の失敗で挫折してしまう平凡な人ではなく、分析して失敗を肥やしにする人になりましょう。

3-4. 努力には価値がない 結果が全て

何か目標に向かって行動して努力することは大事です。私もそう思います。ただ、なぜか20世紀の価値観を引きずっていると、努力していること、ただ行動していることだけを主張する人がいます。

そういう人は、残念ながらビジネスで成功することはできません。これは、ネットワークビジネスでも他のビジネスでも同じことが言えます。

努力して行動することだけでも認められるのは、従業員、サラリーマンです。ビジネス、起業の世界では、結果だけしか認められないのです。

ところが、私の場合もそうでしたがサラリーマン生活が長かったものですから、とにかく先輩に言われたとおりに行動する。マニュアルに書いてある通りに行動すればいいという感じでした。ただ努力だけすればいいという状態です。

これでは成果が出るはずがありません。ところが、以前の私を含めてほとんどの人が、ただ努力をするだけで言われたことだけをこなすことに慣れてしまっています。

そういう人は、答えを求めます。わからなければすぐに答え聞きます。答えがわからないと動けないんです。残念ながらそのような人も成功することができません。

最初から答えなんてわかりません。答えは行動していく過程の中で見つけていくものなのです。答えは現場にしかありません。自分で見つけるのです。

成果を上げるために努力する。周りから認められるための努力、自分が納得して自己満足するための努力とはっきり区別する必要があります。成果を上げるには、成果を上げるまで工夫して行動し続けることが大事なのです。

全ての結果は自分の責任です。うまくいかないことを他人のせいにしたり、環境のせいにしていて人で成功した人は見たことがありません。そういう人はたいてい、うまくいかなくなってくると現状から逃げ出します。

「アップラインが教えてくれない」「グループのトレーニングが悪い」などと言って、他人のせい、環境のせいにする人は環境を変えたいがります。違うネットワークビジネスに鞍替えしたり、違うグループにライン替えしたりします。なぜなら自分の責任ではないからです。

でも、本当の問題は自分自身にあります。

いくら新しい環境に変えても、変わっていない自分を持っていくから、また似たような問題にぶつかります。それでまた環境のせいにして、新しい環境に移っていきます。こう言う人は信用できません。信用できないどころか、成果を出せません。このような人をネットワークビジネス渡り鳥と呼びます。ネットワークビジネス渡り鳥では絶対に成功しません。

従業員マインドとビジネスオーナーマインドをはっきり区別して、本物の成功者を目指しましょう。

3-5. 潜在能力はあるらしいけど使い方がわからない

「やっぱり私には無理だ」

「これは、金城さんだから出来たんだ」

ネットワークビジネスで成功できない人でこのようなことを言う方がいます。

私はこれらの言葉を聞くと残念でなりません。なぜなら、これらの言葉を口にしてしまうと、または頭で考えただけでも、その人の現実になってしまうからです。これは怖い話です。

「ビジネスで成功したい」、「理想のライフスタイルを手に入れたい」、「人生を変えたい」と思っている、無意識では「やっぱり自分には無理だよな」と思っていたら、それが現実になってしまうのです。無意識にそうなってしまいます。

ここで重要なのが、自分に対しての言葉の使い方です。「私には無理」ではなくて、「これを達成するにはどうしたら良いのか？」と質問をするのです。この、自分に対して自分で質問するという言葉の使い方が、成功者に共通している心の習慣なのです。

潜在能力という言葉は聞いたことがありますか？

火事場のバカ力なんて言います。人間であれば誰でも持っている能力です。そして潜在能力のパワーがもの凄いことも知っていますよね。

では、潜在能力の引き出し方はご存知でしょうか？

ほとんどの人は潜在能力の引き出し方を知りません。当然です。そんなことは学校では教えてく

れません。では、どうしたら潜在能力を引き出して、その力を発揮することができるのでしょうか？

一つは、先ほどの言葉の使い方です。問題や壁にぶち当たった時、その障害を「どうしたら乗り越えることができるのか」を自分に対して質問するのです。

もう一つの潜在能力を引き出す方法は、潜在能力を使わなければならないことにチャレンジしているかどうかなのです。今までの自分では到底できそうもないことに挑戦しているかどうかのカギです。

たいていの人にとっては、ネットワークビジネスに挑戦すること自体が潜在能力を使わなくてはならないことになるでしょう。もし、今、持ってる顕在能力だけで成功できるなら、もうすでに何か他のことで成功しているかもしれません。

ネットワークビジネスの報酬プランにバイナリーというタイプがあります。とても合理的でよく考えられているプランだと思います。ところが、バイナリープランのネットワークビジネスをやっている一部のディストリビューターにありがちな勧誘が危険です。「商品を使うだけで大丈夫だから」とか「ダウンは上から降ってくるからリクルートできなくても大丈夫」などと言って勧誘している人です。これは危険です。

なぜなら、本当にそんな簡単なビジネスで権利的収入が得られるのでしょうか？

私は難しいと感じています。この世の中でラクしてお金儲けや一攫千金なんてありえないと思います。もし仮に運が良くて稼げたとしても、一時的な成功に過ぎません。

あらゆる成功哲学や自己啓発でこう言っています。

なる→する→もつ、この順番が大事。

成果が出ない人は、まず欲しがります。お金持ちや成功者の人たちが持っている物やライフスタイルを欲しがります。または、お金持ちや成功者の人たちがやっている行動をただ真似します。これでは成果からは程遠いようです。

成功するには、遠回りのようですが、まず「なる」ことが重要です。

ネットワークビジネス成功者やビジネスオーナーの人たちが共通して持っている、メンタル、マインド、スキルを身に付けて、成功者のように「なる」ことが成功するための近道なのです。

3-6. 失敗の恐怖を乗り越えて行動するための2つのアイデアとは？

世の中ほとんどの成功者の人たちは、誰よりも多くの失敗をしています。失敗を避けていては成功から程遠くなってしまいます。だから、あなたもドンドン失敗したほうがいい…。

理屈では分かるのですが、私たち人間には感情があります。「失敗は悪いことではない」といくら聞かされても、失敗は避けたいものです。失敗に直面すると凹んだりもしますね。私自信もそうでした。例外ではありません。

ここに私が実践してきた、失敗を乗り越えて行動し続けるためのアイデアが2つご紹介します。ア

アイデアというよりも考え方と言ったほうがいいのかもかもしれません。

まず、失敗とは何か？を正しく認識します

失敗は、自分が行動した結果です。

では結果は何種類ありますか？

「2種類」ですね。

うまくいった結果は「成功」です。うまくいかなかった結果は「失敗」です。今回はたまたま成功した。

今回はたまたま失敗した。と言うように結果は単なる現象なのです。

うまくいかない人たちは、この結果に一喜一憂してしまいます。成功すると「やったー！」と喜び、失敗すると「落ち込みました」と言います。

結果に振り回されてはいけません。では結果が出た時にどうすればいいのうか？

これはとても重要なのですが、成功しても失敗しても「分析」することが大事なのです。どうしてこの結果になったのかです。「今回、うまくいったけれど、〇〇が〇〇だったからうまくいったのかなあ」と言うように結果の原因を探るのです。

結果には必ず原因があります。因果関係と言いますね。その結果の原因を探るのです。特に失敗した時ほど分析してみます。分析した結果のわかったことが正しくなくてもいいのです。「もしかしたらこれが原因でこうなったのかなあ」というように予測で良いのです。

仮説を立てるように予測します。仮説が立てられれば、それを回避する具体的な方法や策が考えられます。そうしたらまた行動することができます。

行動→結果→分析→仮説→行動

この順番の流れです。PDCAサイクルとも言います。プラン、ドゥー、チェック、アクションです。これを繰り返します。これを繰り返すことでしか、私たちはスキルアップもマインドを高めることもできないのです。あなたも、このサイクルを繰り返し回して、本物のスキルやマインドを身に付けてください。そして成功者に一歩近づきましょう。

もう1つのアイデアとは、失敗を乗り越えた時の利益を想像してみるということです。

失敗は一つの現象に過ぎないとお話しましたが、それは今の自分にとっては難しいことに挑戦したという証なのです。これは素晴らしいことです。挑戦したわけですからきっと勇気も必要だったと思います。

さて想像はこのようにします。

もし、その失敗を乗り越えたとしたら、あなたにはどんなスキルやマインドが身についているでしょうか？そのスキルやマインドを身につけることは、あなたがネットワークビジネスで成功するためにどのくらい価値あることでしょうか？と言うように少し先の未来を想像してみるのです。

もしかしたら、ネットワークビジネス以外でも、例えば日常生活、仕事、人間関係などでも価値ある

ことを身に付けられるかもしれません。このようにトータルで考えてみると、あなたの人生にとって今その問題を解決できるスキルとマインドを身につけることは、どのくらいの価値があるでしょうか？もの凄い価値があるかもしれません。ということは、一時的に失敗はしましたが、今後そのことに挑戦する価値はありそうですね。

この2つをまとめると「失敗＝おめでとう」と言えるのです。

失敗こそが、あなたが行動した証。そして、あなたがスキルアップするためのヒントが隠されているのです。

3-7. 成功者に共通する考え方「出口戦略」

成功者に共通している考え方の一つに、出口を先に決めておくということがあります。

何かのセミナーに参加する前に、何か新しいことを始める前に、今日という一日を過ごす前に、1年の始まりに、何をしたいのかを先に決めておきます。これが出口戦略と言います。

人生にも出口を考えるとよいかもしれません。90歳代の人たちにこんなアンケートをとったそうです。「あなたの人生を振り返ってみてどうでしたか？」

ほとんど9割以上の人たちが同じことを言ったそうです。

「もっと、いろいろなことに挑戦してみたかった」

つまり、ほとんどの人たちが十分に満足できない、まるで後悔しているような人生を過ごしているという事実です。ただ何となく毎日を過ごすのではなくて、あらかじめ、自分の手に入れたいもの、行きたいところ、ないたい状態を明確にしてスタートする。出口を決めていくことがとても大切なのです。

お金に関しても同じことが言えます。100歳近くになってあの世に行く時に、何を手に入れてどんな思いであの世に行くことが自分の理想なのか。お金は、使い道があって初めて価値がある。使わなかったらただの紙切れです。ところがほとんどの人が入口ばかり考えて、出口を考えていない。だからお金が集まらないのかもしれない。

あなたは、何のために生きているのでしょうか？

もし、ビジネスがうまくいって凄く儲かっちゃったりしたら、そのお金を何に使いますか？物欲だけでは使いきれないかもしれません。

誰でも必ず与えられた役割があると言われる。今、気づいているかは別として。今までの辛い体験や大失敗したこと、今の状況の中にはあなたが生きる人生の意味があるかもしれません。

もし、今その役割がわかってなかったとしたら、逆にラッキーです。今与えられた役割を精一杯やることで必ず見つかります。

例えば、今まさに挑戦しているネットワークビジネスを一生懸命にやる中で、困難に出会ったりします。

その困難を克服すれば、今後は同じような困難に出会った人たちにその困難の乗り越え方を教えてあげて導いてあげることもできます。導いてあげれば感謝されます。もしかしたらあなたにしかできないことかもしれません。あなたにしかできないことは、あなたの勝ちです。あなたの自己重要感を満足させます。物欲が満たされるよりも満足するかもしれません。

出口戦略を考えるためにもう1つのヒントがあります。

あなたはネットワークビジネスをいつまでやりますか？

もちろんネットワークビジネスですから定年退職はありません。これはネットワークビジネスのメリットの1つでもあります。逆に、いつまでもビジネスができるから、今この瞬間に本気になれない人がいます。

そういう人たちはたいてい成果を出すことができません。いつまでもビジネスができるからと本気になれない。期限がないものこそ、自分で期限を決めることが大事なのです。

想像してください。

「ゴールのないフルマラソン」

「頂上がない山」

「終了時間が無いテスト」これは辛いです。

ネットワークビジネスだからこそ、いつまでにこういう成果を出して辞める、というようにいつ辞めるかを定めることが大事なのです。辞める時を決めておくからこそ、その時がくるまで全力投球で行

動できるのです。

夏の高校野球で、なぜ彼らはあれだけ一所懸命にプレイするのでしょうか？答えは簡単です。3年間という限りがあるからです。だからこそ全力投球で突っ走ります。そして、毎大会にドラマが生まれるのです。

ネットワークビジネスの場合、期限を決めて仮にその時が来ても絶対に辞めなくてはならないわけではありません。その時が来た時に、本当に辞めるか、またはあとどのくらい続けるかを決めればいいのです。

あなたも、ネットワークビジネスの出口、人生の出口を決めませんか？

3-8. 成功者に共通する考え方「代価の先払い」

ネットワークビジネスは、参加するための費用が少なく誰でもが始めやすいビジネスです。これはネットワークビジネスのメリットの1つです。

反面、リスクが少ないために簡単に辞めていってしまう人が多いのも事実です。ある統計によりますと、ネットワークビジネスを始めて1年以内にやめる人が8割以上もいるそうです。

もったいない話です。

1年以内に成果も出る人もいるでしょうけれども、それは極少数です。実際はかなり難しいでしょう。

ネットワークビジネスの収入は権利的収入とされています。

水を得るのに毎日バケツで水を汲みにいかなければならない「バケツで水汲み」の労働収入ではなくて、1度パイプラインを作ってしまうとずっと水が得られる「パイプライン型」の不労所得に近い収入です。ということは、収入を生み出すためのパイプラインが完成するまでは、労働です。収入があまり入らない分、ある意味労働収入よりも過酷かもしれません。

成功曲線をご存知でしょうか？

成果が出る過程で、収入は時間に比例しません。比例しないので直線ではなく曲線を描きます。始めてからしばらくはやってもやっても収入が増えない。さらに、やってもやっても収入が増えない。それでも信じて行動し続けた結果、だんだん収入が増えて始める。収入が増え始めたらそこから一気に収入が増える。

行動してもなかなか収入が増えない。限りなく横ばいの状態の時期を乗り越えられるかがカギになります。その時期に、自分の時間、労力、勇気、チャレンジ、経費を先に投資しなくてはなりません。この投資の感覚を、「代価の先払い」と呼んでいます。先に払うのがポイントです。

何でもそうですよね。たとえばダイエット。運動したり食事制限したりして、その結果としてダイエットに成功できます。痩せたら運動するという考えはおかしいです。

人前で話せるようになるにも、この成功曲線をたどりました。これだけやってもまだ緊張する。これは一生、人前で話をする時は緊張するものなのだとあきらめていました。

ところが、人前で話をすることをずっと続けていたら、ある時、「あれっ。あんまり緊張していない」という自分に気がきました。今では人前で話をすることが楽しくなりました。

このように、ビジネス全体でもスキルアップでも代価の先払いという意識が大切になってきます。

第4章 スキル編

4-1. 成果が出るプレゼンテーション

ネットワークビジネスでも他のビジネスでもお金を稼ぐためには、効果的なプレゼンテーションスキルを身に付けることは必要不可欠です。

なぜなら、こちら側が伝えたい情報を魅力的に伝えて、見込客に購入してもらわなくてはならないからです。

ところが、ここにも問題がありました。本当に成果が出るプレゼンテーションを体系的にまとめたものが世の中ほとんどないということです。

インターネットビジネスのアフィリエイトの場合では、情報商材というものでマニュアルが体系的にまとめられて公開されています。たくさんの販売者から商材が販売されています。

中には素晴らしい内容の商材もありますが全てが素晴らしいわけではありません。内容が断片的だったり、その本人だから出来たと思えるような内容もあります。

その結果、それらの商材を高額なお金を払って手に入れても実際にそのビジネスで成果が出るかと言えばそうではありません。

ネットワークビジネスで、成果を出すために必要なプレゼンテーションのやり方を体系的にまとめてそれを詳しく教えてくれている会社やグループは少ないです。

その結果、ネットワークビジネスは簡単に始められるけれども、うまくいかないと簡単にあきらめて止めてしまう人が多いという状況となっています。これは問題です。

私は、日本中のありとあらゆる研修、セミナー、トレーニング、自己啓発セミナー、能力開発プログラムを受講してきました。かかった費用は総額で1000万円を超えています。

その中で学んだことを実際にビジネスの現場で試してきました。実際に実践したからこそ成果の上がるものとそうでないものがあることがわかりました。試行錯誤の結果、本当に成果が上がるプレゼンテーションを見つけました。以下がそのプレゼンテーションのステップです。

- (1) 惹きつけるアポ取り
- (2) アプローチ
- (3) 問題意識を引き出す
- (4) 利益可能性を描かせる
- (5) 効果的なクロージング
- (6) 反論の扱い方

この順番が大切です。ところが、世の中ほとんどのネットワークビジネスをやっている方、営業、セールスマンたちは、自分たちの伝えたいことから話し始めてしまいます。(4)利益可能性の話からしてしまうのです。

それぞれの項目をご覧になって、今までにも聞いたことがある言葉もあると思います。言葉は似ていますが、それぞれの段階でのポイントは違います。

例えば、問題意識を引き出すという段階です。問題意識を伝えるではありません。引き出すという言葉になっています。相手から引き出すことが重要なポイントなのです。

それぞれの段階を順番に解説していきますが、今回の機会ですべてをお伝えすることは残念ながらできません。大切なポイントに絞って解説していきます。別の機会で、各ステップの詳細とポイントやトレーニング方法などをご紹介します。

4-2. 相手は、あなたのビジネス、商品にはまったく興味がない

ネットワークビジネスのアプローチでも、インターネットビジネスでも冒頭のキャッチコピーが重要です。オープニングで相手を惹きつけられるかが勝負になります。

オープニングで相手に、「えっ、何ですって」と思わせなければ、真剣に話を聞いてもらえません。

オープニング時点では、

相手は、あなたの話には「まったく興味がない」、「聞く気がない」ということを前提に考えて、その無関心を180度ひっくり返すぐらいに衝撃的な言葉にしなくてはなりません。

例えば私の場合、以前に健康食品の商品を扱っていた時に作った資料のキャッチコピーを考えたことがあります。どうやって健康の大切さ、栄養の必要性を伝えようかと必死で考えてやっと思

ついたキャッチコピーは、

「あなたはもう、死んでいる！」です(笑)

どうですか？これはちょっとやり過ぎかもしれませんが、こんな資料があったらちょっと興味を引きつけられませんか？普通っぽいキャッチがあふれている世の中ですからこのくらい衝撃的でも良いかもしれません。目的は相手のためなのです。

このように、オープニングの第一声は、聞き手、読み手からみて、衝撃的で興味の引く言葉になっていなくてはなりません。決して、自分は話したい言葉や、自分しかわからないような言葉を使わない事です。

4-3. 一瞬で相手との距離をグッと縮めて、人間関係を作り出すツボとコツ

アプローチの段階でとても大切なポイントは、心を開くということです。心にはシャッターのような扉があります。そのシャッターが、お互いに開いている状態でなければメッセージが伝わりません。

想像してください。

お店のシャッターがしまっているのにドンドン叩いてはうるさいだけです。これと同じです。相手の心が閉じた状態では、どんなに素晴らしい情報も伝わりません。相手の心が開いた状態の時に、伝えるから大切なメッセージが伝わるのです。

人間は誰でも自分に対して一番興味を持っています。自分について興味を持ってくれた人に興味を持ちます。ですから、まずは相手に対して興味を持って接する。そうすると、相手は自分のことに関心を持ってくれていると心が満たされます。自分の心が満たされると、相手の言葉に耳を傾けられます。

そして、相手の話をじっくり聞いていると、相手の良い部分がだんだんわかってきます。相手の良さが見えてきたら、「ここが素敵だなあ」「ここが好きだなあ」と思った部分を素直に伝えてあげればいいのです。承認して、褒めてあげるのです。

ただ、褒めればいいでしょと、無理矢理ウソをついてまで褒めてもそれは逆効果です。ウソは直感的に相手も感じ取ってしまいます。ですから、日常的に人の良いところを見つける練習をすると良いでしょう。人の長所を見つけるトレーニング法などは、後ほどご紹介します。

実際に、目に見える部分で良いところを見つけるのもいいですし、慣れてきたら、目に見えない部分を褒めてあげるとさらに効果的です。

例えば「〇〇さんて、なんだか家庭的で家事もどンドン手伝っている優しい感じ」など、実際は家庭を見てなくてもそういう雰囲気がしたらそれを伝えてあげると嬉しいですよ。

自分のことをよく見ている」相手に悪い気はしないですよ。それどころか心を開いて接したいと思いませんか？

これはネットワークビジネスのアプローチだけの話ではなくて、インターネットビジネスの文章でも同じことが言えます。読み手が抱えている問題や悩みに対してどれだけ共感できるかがポイント

です。

「その気持ちはよくわかります」「その問題を抱えているのはそれだけ前向きな証拠です」など、
「あっ、この人は自分のことわかってきている」と読み手に思ってもらうことがポイントなのです。

4-4. なぜ人は物を買うのか？ 人が行動する時の深層心理を理解する。

なぜ人は物を買うのか？

ビジネスや起業を成功させるためにはこのテーマも大切な段階になります。

なぜなら、成果を上げるためには必ず売上が必要だからです。売上を上げるためには、相手にこちらが提供している物やサービスの価値を知ってもらい購入の決断をしてもらわなくてはなりません。

ところがほとんどの人が、こちら側の伝えたい情報、商品、サービスについての良い点から話をはじめてしまいます。その結果相手の反応はどうなるか。

「良いのはわかるんだけど今はいらない」

「今日は良い話をありがとう」

となってしまう相手の決断、購入に結び付けることはできません。

なぜでしょうか？

答えは簡単です。

相手にはまだ問題意識がないからです。または、問題意識を自分で気づいていないからです。食事を食べたばかりでお腹がいっぱいの時に、高級品のタラバガニや黒毛和牛のステーキを「どうぞ」と出されても食べられませんよね。これと同じです。

そのためには相手の立場になって、どのような問題意識があるのかを予測して、その問題意識を引き出せるような的確な質問が必要になってきます。

さらに重要なポイントとして、問題意識に気付いてもらうには、問題意識を与えてはいけません。相手の口から話してもらうことが大事です。相手から問題意識を引き出すことが重要なポイントになります。

例えば、高校受験や大学受験で勉強しなくてはならない時にテレビとか見ている、親から言われませんでしたか？「〇〇ちゃん、いい加減に勉強しなさい！」

自分でも勉強しなくてはならないとわかっているけれど、それを親からストレートに言われるカチンときませんか？「いま、やろうと思っていなのに！・・・」と逆にやる気がなくなってしまう。

どんなに内容が正しくても、正論をストレートにぶつけてしまえば、せっかく開いた心の状態も一瞬で閉じてしまいます。心が閉じている状態ではメッセージは伝わりません。

まずは、相手に共感して承認して心が開いた状態になってから、質問という形で問題意識を引き出します。

4-5. 利益可能性をこちらから伝えてダメ、描かせるのがコツ

世の中ほとんどのネットワークビジネスをやっている人たち、営業、セールスマンたちは、自分たちが伝えたい情報を、売りたい商品について一生懸命に話します。「この商品を使うと、こんなに良いことがある」とか「これを使わないなんて考えられない」などです。

確かにそうですね。素晴らしい商品、サービスを扱っているのですから、その価値を相手に伝えたいですよね。お気持ちはよくわかります。

問題は、そのやり方で成果が上がるかどうかです。売り手が一方的に利益や可能性を伝えても、意外と成果は上がりにくいものなのです。それよりも成果が上がる方法とは？

利益や可能性を相手に描いてもらうのです。一見似ていますが、効果はまったく違います。相手の頭の中で相手自身に想像し描いてもらうのです。

相手の頭の中に描いてもらうということは、相手はその利益恩恵をすでに手に入れている状態をイメージしてもらうのです。これが、成果につながりやすいのです。

描かせる時のキーワードは、「もし」です。

例えばこのように使います。「〇〇さん、ちょっと想像してみてください。もし、今回〇〇を手に入れることによって〇〇が〇〇になるとしたら、〇〇さんの収入はどうなりますか？」

「もし」という言葉は仮を前提とした言葉です。「もし」という言葉を言われてむきになって反論する人はいません。仮の話だからです。「もし、宝くじがもし1億円当たったら何に使う？」なんて話をよくしませんでしたか？

「もし」という言葉を使った瞬間に仮説想像の世界にシフトできるのです。「もし」以外にも「仮に」とか「例えば」という言葉も同じ意味を持ちますので、いろいろと使い分けるとよいかもしれません。

4-6. クロージングのツボとコツ

プレゼンテーションの一連の流れの中でクライマックスはクロージングです。一番大切な肝となります。

ここでも世の中の人たちほとんどがツボとコツを外して成果を上げることができずに苦しんでいるのが現状です。

どの部分がうまくいっていないのでしょうか？一通り商品やサービスの説明をしたあとに、「やってみますか？」と「買うか、買わないか」という選択肢のクロージングをしてしまうのです。これは売り手も買い手もお互いにプレッシャーになります。

それまでのプレゼンテーションの流れで、お互いに心を開き信頼関係が作れて、問題意識もしっかり引き出して、利益可能性も描かせることができれば、成果につながるように思います。ところが実際は・・・

「いや、今回は止めておきます」「また次回にします」など成果につながらないことが多いのです。
ではいったいどうするか？

「やる、やらない」の圧力をかけるクロージングではなくて、「Aにしますか、それともBにしますか？」というように選択肢を与えて選ばせるクロージングが効果的です。

例えばこのようにします。先ほどの「もし」という言葉も使って、「〇〇さん、もし、今回はじめてみる
としたらAとBだとどちらにしますか？」これならお互いにプレッシャーもかからずにスムーズなクロー
ージングになります。

選ばせるクロージングは、選んだ瞬間に無意識に「やってみる」「購入する」も選んだことになりま
す。映画「交渉人」でも話題になったNLP(神経言語プログラミング)などの最新の心理学を応用し
た実践型のクロージングなのです。

4-7. 反論処理 反論は質問として捉える あらかじめ対策を準備しておく

クロージングの後にほとんどと言っていいほど相手から返ってくる言葉に反論があります。

「でも・・・」「だけど・・・」などです。特に何か販売している場合によくある反論は、「値段が高すぎ
る」が多いかと思います。ネットワークビジネスで扱う商品は高品質の商品が多いので「高い」はよ
くありがちです。

「高い」と言われると、つい感情的になって「いいえ、高くありません」「これにはこういう価値がありますので」と、反論を反論で返してしまいがちです。これでは成果につながりません。

反論は反論としては受け止めないことが重要なポイントです。ではどう受け止めるのがよいのか？

反論は質問として受け止めます。

単なる質問として扱うのです。これは素晴らしいアイデアです。

例えば、「値段が高い」という反論があるとしたら、これはどのような質問に変化させることができるでしょうか？「あなたはまだこの商品の価格の理由を十分話していません。この値段の理由をもっと教えてください」という質問になります。

このように反論を質問に変化させて捉えれば、精神的なプレッシャーをあまり感じずに答えられます。なぜなら質問だからです。質問に答えるようにすればいいのですから。

どのような商品、サービスにもありがちな反論はパターンがあります。数種類の反論にまとめることができます。おそらくどのようなネットワークビジネスでも反論はまとめると4～6個ぐらいになるかと思います。

それら数種類の反論に対して、質問に変化させて、その質問に対して的確な答えを準備して持っていればスムーズに答えることができます。的確に質問に答えたことによって、相手から信頼感も得ることができます。ありがちな数種類の反論をリストアップして的確な答えを準備するワークがあります。こちらも別の機会でもトレーニング方法を紹介するときに合わせてご紹介します。

4-8. 成功者に共通している時間管理のツボとコツ

私たちにとって、時間は貴重な資源です。

人間にはたくさんの資源が与えられています。例えば情報、能力、スキル、人脈、書籍、インターネット、パソコン、携帯電話、スマホなどなど数えあげればきりがありません。

私たちに与えられている資源の中でも最も貴重でユニークなものが時間ではないでしょうか？時間は一度失ったら二度と取り戻すことはできません。この時間をどれだけ上手に活用できるかが、生み出す成果の大きさを左右します。

私は、ビジネスをスタートしたはじめの頃は時間管理がまったくできませんでした。リストラされてしまったから、一日24時間自分で自分の時間を自由に使うことができました。ところが、自分の時間を主体的にコントロールすることができなかつたのです。

十数年もサラリーマン生活をしていましたから、自分の時間を管理されることに慣れてしまっていたのです。会社、上司、タイムカードが私の時間を管理していたのです。自分の時間を主体的に管理することができなかつたのです。これは情けなかつたです。

これはいけないと思い、時間管理について学びました。いろいろな本を読んだり研修やセミナーを受講しました。そのようにして学ぶなかで時間管理についてのツボとコツをつかみました。今では、時間管理の達人になりました。

時間管理のポイントは2つです。

自分の目標達成に向けて、やるべきことに優先順位をつける。それを実行管理するためのプランナーを使う。

つまり、時間管理のための知識とそれを実践するためのツールが必要だったのです。今までは、書籍から得た中途半端な知識だけで実践をしていなかったのです。実践したとしても三日坊主でした。

もし、毎日の行動に優先順位をつかなかったとしたらどうなってしまうでしょうか？

私たちは自分のやり易い簡単なことを先にやります。この「やりやすいこと」がはたして、自分の目標達成に向けて価値ある行動になるのかが問題なのです。たいていの場合はそうではありません。

自分の目標達成に向けて価値ある行動かどうかを判断するためにも、優先順位をつけることが重要なのです。

自分の目標を達成するために必要な行動に優先順位をつけて、さらに計画して実際に行動しそれを管理することができるプランナーを使いこなす。プランナーを使う習慣を身につける。

プランナーを使って毎日の行動計画を立てる。これは慣れていない人にとってみたら初めは苦痛に感じるかもしれません。ほとんどの人は、やったら良いと分かっているにもかかわらず途中であきら

めてしまいます。

プランナーを使って毎日行動計画を立てることが、習慣になるまでは意識して何が何でも使い続けることがポイントです。もし、毎日行動計画を立てることが習慣になったら逆に計画を立てないことが気持ち悪くなります。そこまで頑張れるかどうか重要なポイントです。時間管理については、それだけで膨大なノウハウがあります。こちらはまた別の機会、時間管理&目標設定セミナーで詳しい情報をお伝えします。

4-9. 目標設定は古い 最新の目標設定はストーリー設定

あなたは一年の始めの元旦にその年一年間の目標を立てませんか？

「一年の計は元旦に有り」と言います。子供の頃、よく父親から聞かされました。それ以来、一年の始めには必ずその年の目標を立てるようにしています。

ところがです！ここでまた問題がありました！

年の始めに素晴らしい目標を立てたにも関わらず、あっという間に一年が過ぎてしまい、気が付いたら12月年末の大晦日を迎えます。今年こそはと、元旦に素晴らしい目標を立てますが、あっという間に一年が過ぎてしまいました。

毎年これを繰り返して、いつまでたっても目標が実現できない・・・これって私だけですか？

なぜ目標が達成されないのか？いくつか原因があります。まず、達成されないことが繰り返されて当たり前になってしまっています。これは問題です。

もう1つの問題。自分で立てた素晴らしい目標なのに、深い潜在意識ではどう感じているのか？もしかしたら、「どうせ私なんかには達成できない」、「やっても無理」と潜在意識が無理だと思っているかもしれません。

よく自己啓発の本などで思考は現実化すると言われますが、これは言葉が一つ足りません。潜在意識での思考が現実化するのです。これが正しいです。

ということは、いかに潜在意識の部分に自分の目標達成をイメージさせることができるのかが大切なポイントになってきます。具体的に私はこうやりました。

宝地図という言葉を知っていましたか？

宝地図とは、自分の達成したい目標、なりたい状態、欲しい物、行きたい所などの写真を用意して、自宅の中で普段からよく目につく所、例えば居間などの壁に貼っておくというものです。

ポイントは写真であること。それと貼ると所は毎日無意識に目に飛び込んでくるような所がベストです。毎日毎日無意識に見るとそれがまるでコマーシャル効果のようになって、潜在意識の中にインプットされていきます。

ちなみに私はこの宝地図を10年以上前から活用しています。数年に1度に作り変えています。効果は抜群です。ほとんどの目標が達成できています。これはぜひお勧めしたい目標設定の方法で

す。

目標設定で、もう1つ重要なカギとなるのがストーリー設定です。

目標が達成されない時にその達成されないという結果に一喜一憂してしまいがちです。「やっぱり私はダメだ」「どうせ私には無理なのだ」などです。これではいつまでたっても目標は達成されないかもしれません。

大切なのは、目標を達成するかもしれない過程の中で行動した結果の因果関係です。ご存知のように行動すると結果が出ます。その結果の種類は何種類ありますか？

2種類でした。うまくいった成功とうまくいかなかった失敗です。ほとんどの人たちはこの結果に一喜一憂してしまうのです。成功すると「やったー」失敗すると「落ち込みました」これでは目標達成に程遠いです。

失敗は必ずあると思うことです。そして、どのような失敗があるかを予測しておいて、その失敗に対する対策もあらかじめ予測して考えておくことが大事なポイントです。まるで目標達成に向けての道のりには、いろいろな問題が起きてそれを克服していく、そして最後には目標達成がある。

なぜその目標を設定したのか？その理由を明確にすることもとても大切です。目的とも言います。この「なぜ」が多ければ多いほど目標達成の確率が上がると言われています。

さらに、その目標を達成した後はどのような道が待っているのかです。さらなる目標を掲げてチャレンジするのか？それとも、違う目標を設定するのかなどです。

単なる目標を設定するだけではなくて、これらをトータルで設定することをストーリー設定と読んでいます。あなたも宝地図とストーリー設定を上手に活用して、目標を確実に達成してください。

4-10. 「それってねずみ講でしょ」を、「それだったら聞きたい」に変えるトークとは？

あなたもご存知のように、残念ながら世の中でネットワークビジネスのことを胡散臭いビジネスと思っている人が多いのは紛れもない事実です。

自分はネットワークビジネスの可能性を信じてビジネスをスタートしたものの、家族や友人に伝えると、「お前はだまされている」とか「そんなビジネス辞めろ」と予想外の反応をされる時があります。

これは残念です。身近な人ほど協力してくれると思っていたのに、実際はまったく逆の反応をされるときがあります。伝え方を間違えれば友達も失いかねません。

そんな時によく相手から出てくる言葉に、

「それってねずみ講でしょ？」と言われる時があります。

この言葉を言われた時に、あなたはどのように答えていますか？

成果が出せなかった頃の私はこう答えていました。

「ねずみ講のはずないでしょう。法律で禁止されているのだから」

確かに正しい答えです。ところが、この答で相手とのコミュニケーションがその後円滑に進むでしょうか？

進みにくいですね。

相手は、ネットワークビジネスをねずみ講だと何となく思っています。その段階での、相手のイメージは、ネットワークビジネス＝ねずみ講なのです。

そのイメージに対して、「違う」と答えてしまえば、相手に反論したことになり感情と感情がぶつかり合うでしょう。感情どうしのぶつかり合いは決して良いコミュニケーションなりません。

では、どうしたらいいでしょう？

相手がネットワークビジネスのことをねずみ講だと思ってしまったことに対してまず同意します。

明らかに誤解していますが、偏見を持ってしまう世の中だということをごちらがまず理解してあげます。「相手は正確な情報を得ていないんだからしかたない」「もし、自分も相手の立場だとしたらねずみ講だと思っていただろうなあ」と相手の立場で考えてみる。もし、ネットワークビジネスを始める前のあなた自身がそのような偏見を持っていたらその時のことを思い出してみてください。

実際に、ネットワークビジネスの話をかちんとした形で聞いて理解するまでは、ねずみ講と思っていた人もいないのではないでしょうか？その時のことを思い出してください。そうすると、こんな答えになるのでは。

「そうそう、わたしも最初そう思っていましたよ」

この答え方は、相手に同意しています。

そして次に質問します。なぜ、ネットワークビジネスをねずみ講だと思ったのか？言葉には必ず原因があります。相手がネットワークビジネスのことを胡散臭いと感じた原因があるはずですよ。

ただ質問すると詰問になりかねないので、こんな風に質問します。

「ネットワークビジネスって言うと、久しぶりの友達を呼び出して、商品を無理矢理買わせようとしていたりする迷惑な人がいるんだよね、ところで〇〇さんはどのあたりがねずみ講のような良くないビジネスだと思ったの？何か嫌な経験あったのかな？」

自分自身の体験を少し入れて、質問してみます。そうすると相手も答えやすくなります。これを何度か繰り返します。相手がネットワークビジネスに対するネガティブなイメージを全て話してもらう感覚ですよ。

その時も、相手の言葉に同意してからまた質問していきます。だいたい最後のほうに出てくるエピソードが、ネットワークビジネスに対して一番嫌な思いをしている体験が多いですよ。

「なるほど、そんなことがあったんだ。そうしたらねずみ講と思うのも仕方ないよね」

同意すると相手は救われます。一通りネガが出尽くしたと感じたら、そこで話の流れを180度変えて、こう言います。

「だったら、一度私のビジネスを確認してみて」

今まで一緒になってネットワークビジネスの良くない点を話していたのに、この言葉は相手にとって意外のはずです。相手は「えっ」と思うはずです。

相手からこの「えっ」を引き出せたらばっちりです。あとは話がつながりやすくなるはず。過去その人が経験したよくないネットワークビジネスとはまったく違うとか、絶対に無理に勧めないから安心して。と言ってあげれば興味を持ってくれます。

4-11. 質問力を磨いてイニシアチブをとる

ネットワークビジネスの活動をしていると、相手から質問をされることがよくあります。その時にどのような受け答えをするかによって、相手の反応も変わってきます。

私はこのようにやっています。

質問には質問で返す。

例えば、ネットワークビジネスでどのような商品を扱っているのかを質問されたいと思います。基本的な対処する方法は、最初は肯定して相手を褒めながら質問で返します。

例えば、

どんなものを扱ってるかを聞かれたら→「さすが〇〇さん、いい質問ですね」

→「もし〇〇さんなら、どんな商材、商品を扱っていったらいいと思いますか？」

こんな風に返していきます。

こうすることで、常にイニシアチブ(主導権)は、こちらにあります。分からないこと、自分では補えない部分は、相手にも考えてもらうことによって、常にイニシアチブがとれるようにするのです。

「いい質問ですね」という一言は、他の人が言わない、質問していないようなイメージがあり、それに気づいたのは素晴らしいですねという意味も含んでいるように相手は感じますから、気分は悪くなりません。

相手を否定しては、話は進みませんし、クロージングもできません。常に肯定し、肯定できるような切り替えし方をしていきましょう。

会話では、常に相手を褒めるように意識しながら話すのです。ただし、これが苦手ならば慣れてきてから取り入れるようにしていきましょう。

私は、人を褒めることが苦手でした。もしあなたも人を褒めることが苦手だとしても安心してください。褒めることは練習して上手になります。練習して繰り返すことでドンドン慣れていきます。

日常から接している家族、友人、知人に対して感じる、または見えるその人の良い部分を意識しましょう。できたら、伝えてあげると良いですね。褒める練習にもなりますし、その人との人間関係も急速に縮めることができます。

具体的な練習方法は、電車に乗って座っている時に前に座っている人や周りにいる人を見て、その人の長所を10個考えてみてください。「えっ！、一度も話たことがない人をですか？」あなたはきっとそう思うかもしれません。

一度も話をしたことがない人にも褒めることができます。まずは見た目です。「この人センスの良いカフスしてお洒落だな」とか。見た目の長所が尽きてもまだできます。「この人やさしいそうに見えるからきっと家族思いなのだろうなあ」などです。

この長所を見つける練習を繰り返していくと、言葉のボキャブラリーを増やせる効果もあります。もちろんボキャブラリーはインプットも大事ですが。

4-12. 誰も言わなかった、プレゼンテーションのツボとコツ

私は以前から、たくさんのセミナーや講演会に参加してきました。その中で、素晴らしい講師に出会う時があります。内容も素晴らしいですが、何よりも人を惹きつける魅力的な話し方やゼスチャーを身に付けていく全ての面で素晴らしい。

そういう素晴らしい講師と出会うといつも、「いつかあの人にみたいになりたりなあ」と思う反面「でも自分には無理だろうなあ」と思っていました。つまり、私はまったく人前で話ができなかったのです。

話すどころか、自己紹介すらできませんでした。人前に立つと、緊張して手足がガクガク震えて、冷や汗がジワッと出てきて、心臓がバクバクになって大変です。

そんな私でしたが、今では私の開催したセミナーは通算700回以上で、延べ参加して頂いた人の数は15000人を超えています。ある程度は人前でお話できるようになりました。たまにですが、セ

セミナー終了後、握手を求められることがあります。これはとても嬉しいことです。

ではなぜ、まったく人前で話せなかった私が逆に今では人前で話すことが楽しくなってきたのか？
それには理由があるのです。人まで話ができるようになるツボとコツがありました。

人前で話ができるようになるコツはズバリ、
「習うより、まず慣れろ」これです。

なんだ、そんなことか？とあなたは思うかもしれませんがね。でもこれは実践から得たツボとコツなので。

ところが、ほとんどの人は、自信がなかったり、知識を習えばできるようになると勘違いして学びます。本やセミナーでたくさん学びます。

その結果は？・・・

できるようになりません。

私がやってきことは、とにかく人前で話をする機会を作って話すことです。「人前で話をする機会がないよ」とあなたはそう言うかもしれませんがね。普通はそうです。そこで別れてしまいます。

人前で話をする機会がないから、やっぱり自分には無理なのだと思ってあきらめてしまう人と、人前で話をする機会がなければ自分で機会を作ってしまう。無理矢理でも。

前者と後者では、どちらが実際にできるようになるでしょうか？

当然、後者です。

私の場合も、無理矢理にでも人前で話をする機会を作りました。はじめから数時間のセミナーなんて無理です。最初は、自分でイベントを企画して、その司会で話しました。自分が主催者ですから、当然、自分で話さなくてはなりません。

いま当時を思い出してみると滅茶苦茶な内容を話していたと思います。とても恥ずかしいし、当時の参加者の方には申し訳ないです。けれども、あの時の経験が土台になりました。わずか数分間の話ですが、その繰り返しで今があります。

こんな順番になります。

人前に慣れる→話す内容を覚える→スキルを身につける

人前に立つことは回数を繰り返すことで慣れます。ただし、注意点があります。相当たくさんの数を繰り返さないと慣れません。ここにも成功曲線の法則が当てはまります。このくらいやればもう慣れるだろうと思う時期を何度も超えて、気がついてみると緊張しなくなっている。

次に、話す内容をインプットする。これは、場に慣れるために繰り返し回数をこなすなかで、同時にできます。私の場合、綿密な台本は作らない主義です。世の中には2通りの人がいるようです。台本がないと話せない人、台本があると逆に話せなくなる人。私は後者です。

話す内容、伝えたいことが、頭にインプットされている状態で、何も見ないで話すほうがやりやすいのです。このほうが、伝えるという部分のスキルやテクニックに集中できます。インプットするのに

も、回数を繰り返します。毎回、終わった後に話した内容を見直して、改善する部分はないかどうか自己分析する。この繰り返しです。

人前に立つ、話す内容をインプットしている、この状態ができればかなり余裕があるはずです。だんだん楽しめる状態です。笑いを取るためのトークを考えたり、「伝える」というスキルを身につけ始められます。

優れたスピーカーになるための13のスキルをまとめました。

(1) 声の強弱

声の大きさに強弱をつけます。強調したい部分を大きい声で話すのはもちろんですが、重要な部分を、逆に小さい声で話すというの也不错きつけられます。試してみてください。

(2) 話すスピードの早い遅い

話すスピードに変化をつけます。単調ですと飽きられます。飽きると人は話を聞いていません。聞いているようで、頭では違うことを考えています。あくびをしている人がいたら、その人は昨日仕事が徹夜だったから、と思わないで、自分の話し方を変えてみましょう。

(3) エネルギー変化 春夏秋冬

話に感情の変化を入れる。例えると、春夏秋冬の四季です。四季のエネルギー変化は、魅力あるスピーカーの特徴です。飽きさせません。惹きつけます。春夏秋冬のエネルギーとは、感情です。春は穏やかな感じ、夏は灼熱の太陽のように暑くて強い、秋は切ない感じ、冬は真冬の厳しい寒さのような感じ。というように、エネルギー変化を四季に例えています。

(4)間を入れる

間がない話は単調で余裕がありません。重要なことを言う前には一呼吸おいて間を入れます。かなり、惹きつけられると思います。

(5)表情を豊かに

表情がなくずっと真顔ですと、つまらなくて飽きます。表情が豊かだと、言葉以上に伝わるものがあります。表情は、表情筋を鍛えれば豊かになります。日常からの練習が大事です。

(6)聴衆とのやり取り

一方的に話していても、飽きっぽくなります。聴衆にも参加してもらいます。カラオケに行って一人でも歌っていても誰も聞いていませんし自己満足にすぎません。デュエットだと、2人で楽しめます。それと一緒にです。スピーカーが一方的に話すのではなく、幾人かの聴衆の方たちに質問したりして、やりとりをして一緒にセミナーを作り上げていく感覚です。

(7)質問の仕方

聴衆とのやりとりは大切だとお話しました。聴衆とともに一緒に進んでいくような状態が理想です。その時によく使うのが質問です。

そこで、聴衆に質問をする時のポイントです。まず答えやすい質問をすることがもっとも大事です。例えば、こんなのはダメです。「あなたの価値観は何ですか？」かなりヘビーな質問なので、答えにくいですね。聞かれた方も「ウーン」とうなってしまう、すぐに答えられません。これでは目的は果たせません。

質問する目的は、聴衆と共にその場を一緒に進むことなのです。たとえばこんな質問がいいでしょう。「〇〇は、△△か□□かというどっちですか？」この場合、選択肢がありますから答えやすいです。しかも、絶対に間違えないようなレベルの質問がいいでしょう。

聴衆が答えたら、「そのとおりです」と正解を答えたことに対して承認してあげて忘れないでください。この、リズム感のあるやり取りが、場を盛り上げます。聴衆も、質問されるかもしれないと思うと、多少の緊張感があつて真剣に話を聞きます。寝ている暇はありません。

(8)聴取に話をさせる

俗に、アイスブレイクとも言います。スピーカーが一方向的に話しては、飽きてしまいます。セミナーに参加させるためにも、なるべく参加者全員に話をしてもらいます。

人は自分の話を聞いてもらえると、人の話を聞こうと意識できます。私の場合、セミナーの中で必ずディスカッションする時間を作ります。お隣どうし2人1組になっていただいて、数分間何かのテーマで意見交換していただきます。その時のテーマは、セミナーの趣旨にのっとったもののがいいでしょう。

(9)目線の配り方

私が人前で話ができなかった時一番苦手だったことは、聴衆の方と視線を合わせることです。これが苦手でした。

元々人の目を見るのが苦手だったのでなおさらです。最初の頃セミナーでは宙を見ながら話していました。これでは、どんなに良い内容の話だったとしても、全てを伝えきることはできませんね。

ではどうしたら聴衆の方にアイコンタクトできるようになれるのか？これも慣れです。あえてコツを

上げるとすると、相手の目の片目だけを見る。または、眉間を見るようにする。これで、ストレスなく相手の目を見ることができます。1対1の時にも同じことが言えます。試してみてください。

目線の配り方で言えば、アイコンタクトしている時間です。長すぎず短すぎない程度がいいです。ちょっと長過ぎぐらいになる前にフツと外して違う人に、というようにします。

(10)体の動かし方

演台の後ろに立って真中に居続けては、伝わるものも伝わりません。動ける時は左右前後に動きましょう。

1対多数のセミナーの場合、聴衆の座席の前と後ろでは必ず温度差ができます。後ろはなぜか冷めている。通路に移動して、中ほどまで移動すると後ろの人にまで届きます。とても効果的です。

そのために、もし、座席や机の位置を変えられるような会場でしたら、スピーカーが通りやすいような配置を工夫するといいいでしょう。

(11)口語調で惹きつける

人は、ギャップに惹きつけられます。意外性というものです。セミナーでも応用できます。例えば、男性スピーカーの場合、会話で話すシーンの時は、あえて女性役を登場されて、女性の口真似で話す。女性スピーカーの場合は逆に男性の口真似です。これはかなりの惹きつけになります。

会話形式の口語調そのものが惹きつけがあって聞きやすくグッと聴衆を引き込むことができます。ぜひ活用してみてください。

(12)笑いを入れる

これは絶対必要です。真面目な話、単調な話は飽きられます。適度に笑えるネタを入れるといいでしょう。少なくとも、10分に1回は入れるといいかもしれません。

ただ、私の場合、東京出身の東京育ちなので笑いをとるに関してはかなり苦労しています。

これはウケると考えたネタがまったく通用しない場合があります。何度も考えて試してみて、やっといくつかのネタが持てるようになりました。

普段から、笑いのネタに意識して、これ使えるなど思ったものは、手帳や携帯、スマホなどにメモしておくことをおすすめします。

(13)例え話の達人になる

理論や理屈だけの話ではなかなか伝わりません。優秀なスピーカーは、例え話の達人です。理論の後に、それを裏付ける例え話を入れます。

例え話は、聴衆それぞれの経験に照らし合わせてみてわかりやすいので、腑に落ちやすいのです。

例え話も練習すれば慣れます。練習のやり方は、例えば、何かを動物に例える。何かを車に例える。などでできます。仲間とやれば楽しみながらできますね。

以上が、優れたスピーカーになるための13のスキルです。スピーカースキルも詳しくお話すると膨大なノウハウとトレーニング法があります。こちらも別の機会に詳しくお伝えします。

第五章 コールドアプローチ編

5-1. 3つのマーケット

私は、過去に2回もネットワークビジネスで挫折した経験があります。現在の3回目でようやく成果を出すことができました。なぜ、3回目で成果を出すことができたのか？

いくつか理由がありますが、最大の理由は、
ずばり、コールドアプローチです。

人脈は、あなたを中心に大きく3つに分けることができます。

1. ホットマーケット 親子、兄弟、姉妹、親戚
2. ウォームマーケット 友達、知人、同僚
3. コールドマーケット 今は知らない人、これから知り合う人

ホットマーケットとウォームマーケットは、リストアップなどで出てくる人たちのことです。3つ目のコールドマーケットは、これから出会う人たちです。ネットワークビジネスのやり方で、古いやり方に従っている人たちは、ホットマーケットとウォームマーケットを中心に情報をお伝えしていきます。

その結果は？

「そんなビジネス始めたら離婚する」と奥さんや旦那さんに言われたり、
「お前、騙されている！」と友達に止められたり、

玉碎されることがあります。またはそれに近い状態ではないでしょうか？

強いネガを持っている家族は、全力であなたのビジネス活動を阻止してきます。もちろん、反対ばかりではなくて賛成してくれたり、協力してくれる場合もありますが。

扱っている商品が良いものだからこそ、まずは大切な家族にその情報を伝えて商品を使ってもらいたいと思うのは自然です。ただし、伝え方を間違えると逆効果になります。

そしてホットとウォームは人数に限りがあります。私の場合、最初リストアップしたときの数は38人しか出ませんでした。アップには「200名以上の名前を書いてください」と言われましたが、まったくダメです。最初からあきらめていました。そのくらい友達が少なかったんです。

私のリストアップの数は少なかったので、ビジネス活動をはじめてから人脈が尽きるまであっという間でした。それのなので、わりとすぐにコールドアプローチをやるしかありませんでした。ところが、これが良い結果を導くことになります。

最初は失敗しました。知らない人に声をかけることなんてとてもできませんでした。実際に話そうとしても緊張して何から話して良いのかもわからない状態でした。

それでも行動を続けた結果、少しずつうまくいきはじめました。そしてコールドアプローチのコツがだんだんわかってきたのです。

コールドアプローチにもコツがあります。

そのコツを外してただがむしゃらに行動していると、無視されたり嫌がられて上手くいかず、自分のメンタルを傷つけるだけです。

コールドアプローチのコツは、

「ただ出会わない」です。

ネットワークビジネスで新しく友達を作ろうとする時に、通常はどんなことをしますか？例えば、英会話教室とかスポーツクラブなどに通って新しい友達を作ろうとか考えますよね。

なぜなら、習い事に来ている人達は向上心があって前向きな人が多いからです。確かにそうだと思います。スポーツクラブに通っている人たちはとても積極的で前向きな人たちばかりです。健康にも興味があります。その人たちに素晴らしい商品の情報を伝えることは良いかもしれませんね。

私の場合は、ちょっと違います。さらに一歩進んで、ネットワークビジネスやプラスアルファの収入に興味ある人たちと出会う、という方法です。

どうせ新しく友達を作るのなら、ただ前向きな人や健康に興味ある人たちではなくて、直接ビジネスに興味ある人と出会ったほうが早いのです。これはネットワークビジネスで成果を出すスピードを劇的に早めることができます。

5-2. アップも知らない出会い方のツボとコツ人と会うには4種類の方法がある。この方法だからこそストレスがない

人にアポを取って会うには大きく4つに分けることができます。

1. 自分からアポを取って、自分から会いに行く
2. 自分からアポを取って、相手に来てもらう
3. 相手からアポが来て、自分から会いに行く
4. 相手からアポが来て、相手が会いにくる

以上の4種類になります。この4つの中で、プレゼン後に一番成功率が高いのはどの出会い方だと思いますか？

そのとおりです。4番目です。

1の自分からアポをとって会いに行く場合。どう考えても相手の方が上の立場です。生命保険のセールスがこのパターンです。成約率の低さはすぐに想像できると思います。

2の自分からアポを取って、相手に来てもらう場合。これは例えばキャバクラのお姉さんが、一度来てくれたお客さんに対してTELやメールで連絡してきて、次回の来店を促していく時のパターンです。

3の相手からアポが来て自分から会いに行く場合。2も3も相手も自分も同等立場ですがやはり成果や成約率で言えばまだまだ低いです。

4の相手からアポが来て相手が会いに来る場合。こちらのほうが立場が上になります。相手から

アポを取って、会いに来るわけですから相手はこちらに対して何かしらの興味を持っているはずで
す。その興味が強いというわけです。

あなたのやり方はどの会い方をしているでしょうか？

実は、ほとんどのネットワークビジネスをやっている方たち、古いやり方を教わっている人たちの
やり方は1番なのです。自分でアポと取って会いに行く。これでは惹きつけもなければイニシアチ
ブも相手にある場合がほとんどです。

2番もあります。これはセミナー動員です。新規事業説明会などに動員する場合です。これも通常
は相手にイニシアチブがあります。これでは相手はあまり興味を持っていない状態かもしれませ
ん。当然、成果につながりにくいというわけです。

スキル編でもお話しましたが、相手が興味または問題意識を持っている状態でなければ、いくらプ
レゼンテーションしても成果につながりにくいのです。

5-3. 人脈作りの達人になるためのアプローチ方法

もう少し具体的に声のかけ方のツボとコツをお話します。

私は、子供の頃から人とコミュニケーションを取ることが苦手でした。集団行動がとても苦手で、気
がついてみるといつもみんなの輪の外側にいます。そんな私ですから友達がとても少なかったの
です。

ネットワークビジネスを始めてすぐにぶつかった壁は、人脈を作らなくてはならない、友達を増やさなくてはならないということです。とても苦手な分野です。ただ、この時も、「この壁をどうやったら乗り越えられるか」を考えて行動しました。

あらゆる失敗をしながら試行錯誤を繰り返して、今では人脈作りの達人になることができました。

例えば、ビジネスでの仲間もとても増えて、毎月のように仲間の結婚披露宴にも呼ばれるようになりました。

では、なぜ友達が2人しかいなかった「超口下手」の私が、人脈作りの達人になれたのか？
その方法をお伝えします。

まず1つ目です。ズバリ声をかける相手は、同じ場を共有している人がいいです。

はじめのうちは勇気を振り絞って道を歩いていてすれ違った人や交差点でティッシュを配っている人にも声をかけましたが、相手が警戒しているのかまったく友達になることができませんでした。

スポーツクラブで声をかけた時、パソコンスクールで声をかけた時はその後メールアドレスの交換までしたりして後につながりました。同じ場を共有しているので、お互いに親近感があります。

この同じ場というのがポイントです。何か同じ体験をしている。同じ空間にいる相手同士はなぜか親近感があって警戒心が薄れるのです。この同じ場の空間は、狭ければ狭いほどにより効果があることがわかりました。

例えば、スパ施設の露天風呂で話しかけた時は、一気にお互いの距離感が縮まり、家族の話、仕事の悩みなどまで話が発展しました。

2つ目のポイントは、第一声の具体的な言葉を準備しておきます。

初めて声をかけるのは誰でもプレッシャーを感じます。私も何ども失敗しました。声をかけようと思っているとタイミングをはずしたり、今度こそと思って構えていると、その相手が違う人と話してしまったり。悔しい思いをしました。

声をかけるタイミングを考えることが大事です。私の場合は、スポーツクラブでは運動した後に声をかけるようにしました。運動の後は誰でもスッキリしていて気分が良いものです。かける側も、かけられる側もコンディションが良いのです。

声をかける言葉を具体的に準備しておく必要があります。いくつかパターンを持っていたほうがいいですね。私の場合は、まずはあいさつから、そして次の週に会えたら、「お近くの方ですか？」とか「このプログラム以外にも運動されているのですか？」などと声をかけることにしています。

そして、言葉は、褒め言葉が効果的です。誰でも褒められると嬉しいです。嬉しいと心を開きます。でもウソはいけません。本当にその人を見て、感じた良い部分を伝えてあげるのです。これは喜ばれます。

実は、褒める時にポイントもあります。

褒める言葉を意外性のある言葉にする、です。例えば、私は格闘技系のエアロビクスを気に入ってやっていますが、そこで一緒にいる人に声をかける時に「ただ、キックが上手ですね」と褒めません。

「もしかして、格闘技とかやっていますか？」と言ったりします。

すると相手は「えっ、なんで？」と思うはずです。

この「えっ」が大事なのです。「キックが上手」を少し発展させて、その人から感じることをストーリーでイメージして質問してみます。ここまでできればかなり上級者です。

同じ場を共有していて、同じ運動をしている人たちですから、仲良くなれるのも早いのです。運動後にお茶に誘ったり、定期的に飲み会を開いたりしてさらに仲良くなります。

自分の趣味や習い事をしながらビジネスにつながるかもしれない人脈も作れてしまうので一石二鳥というわけです。

5-4. 世界最大のレバレッジを活用するスピード人脈作り

世界で一番テコが聞いているものはなんですか？

答えは「インターネット」です。

もしかしたら、あなたが思っている以上に、インターネットは最大のビジネスツールになるかもしれません。

例えば、一家に一台、パソコンがある環境にまでになりました。漫画喫茶に行けば、インターネットにつながれたパソコンが置いてあります。イーモバイルに加入すると基本使用料金に、数パーセント程度上乗せで、ミニノートが手に入る時代です。しかも、初期費用はたったの 100 円。

フレッツ光とプロバイダに同時加入する手続きを取れば、中古や新古のパソコンが、数万円割引されることもあります。中古パソコンも、中のパーツを交換すればまだまだ使うことができます。

パソコンは、今はとても安く手に入る時代なのです。下は 1 円から、上は 20 万円台まで。一昔前は、30 万円前後していたパソコンが、とても購入しやすい価格になっているということが感じられますね。

だからこそ、人はインターネットに接続します。携帯電話やスマホでもインターネットに接続できるのです。インターネットに気軽に接続できる時代だからこそ、ビジネスに、インターネットを最大限に活用する方法を取ればいいというわけなのです。

インターネットを最大限に活用するのは難しいと考えているかもしれませんが、インターネットは簡単に利用できて、そして人脈作りにもスキルアップにも、とても有効的なのです。

今では、インターネットなくしての生活は想像できないくらいに世界中に張りめぐらされてとても便利なツールです。誰でも簡単にブロードバンドなど高速でアクセスできる環境になりました。

企業はビジネスでも、インターネットの活用、広告宣伝は必要不可欠になりました。今までの広告は、テレビCMなどのマスメディアなどを使っています。これは、全ての人に情報を送りだすもので、

情報が垂れ流し状態です。

インターネットの優れたところは、興味のある人にダイレクトに情報を伝えることができるという要素です。インターネットを使っているほとんどの人たちが検索エンジンを活用しています。

検索エンジン、例えばヤフーとかグーグルにキーワードを入れて検索すれば、自分が興味あることや調べようと思っていることに対してのみ、アクセスできる仕組みになっています。これはとても効率的です。

しかも私たちの強い味方になってくれる理由は、安価で利用できる点です。今では月に数千円も支払えば、ブロードバンドの使い放題です。そして、ホームページもソフトで手軽に作れるようになりましたし、ブログも無料で利用できるサービスがあります。

レンタルサーバーも安くなりました。無料のところもあります。

.com や.jp などのドメインも、以前と比べればとても安く取得できるようになりました。

ということは、自分が伝えたい情報を手軽に世の中に発信できるようになったのです。これを使わない手はありません。

「えっ、でも、ホームページなんて作ったことがないし、そういうの苦手なんだよね」

と声が聞こえてきそうですね。

絶対にインターネットを活用しなくてはならないと言うことではありません。インターネットのマーケティングなどの考え方は真似してみてもいいかもしれませんが、ということなのです。「興味のある人に

ダイレクトに情報を伝えることができる」という部分です。これは外せません。

いずれにしても、私個人的にはインターネットを上手に活用することがお勧めです。情報を伝えるのが速くて安いんです。

もし、インターネットの知識が必要だと感じたらぜひ学んでください。ちょっと考えてみてください。もともとインターネットに詳しい人っていますか？いません。無いものはあきらめる、ではなくて無くて、必要なものは学んで身に付ける。これがビジネスオーナーになるには必要なマインドなのです。

私は、学校でパソコンを学べなかった時代の人間です。社会人になってから初めてパソコンを買いました。まったく訳もわからずパソコンを独学で学びました。

本当に大変でした。最初にホームページを作った時は今でも忘れません。本に書いてある通りにやっているのに何度やってもできない。誰にも聞くこともできずに。夜中までかかってもできずにあきらめた日も何度もありました。さらにSEO対策は、本当に大変でした。

ではなぜ、私がそこまで苦勞して、ホームページを作ったりSEO対策の勉強をしてきたのでしょうか？ズバリ、自分のビジネスで成果を出すために絶対に役に立つと信じていたからです。

ただし、注意しなくてはいけないポイントがあります。ほとんどのネットワークビジネス会社で、独自に製作したホームページを使ってのビジネス活動を禁止しています。

このあたりは、間接的に工夫する必要があります。まずは、「興味のある人と知り合う」ということをテーマにして、あなたなりに工夫してください。

5-5. コールドアプローチの可能性

コールドアプローチの可能性は無限大です。工夫しだいで、世界中の人たちと友達になれる可能性があります。

特商法やネットワークビジネス会社の規約をきちんと守り、必要であればインターネットを活用します。友達を作るわけですから、今流行りのソーシャルメディアやブログなどをフルに活用するといいかもれません。

あくまでも目的は友達作りです。

これを忘れないでください。

この目的を間違えると、法律違反になったりしますので十分に気を付けてください。コールドアプローチの具体的な方法は、時代と共にどんどん変化しています。しかもかなり早いスピードで変化しています。

具体的なコールドアプローチの方法も膨大なノウハウがあります。別の機会でじっくりとご紹介したいと思います。インターネットを活用した方法やアナログで出会っていく方法を掘り下げます。

最後に・・・

ここまで読んでいただきましてありがとうございました。

このマニュアルでは、私がネットワークビジネスである程度の成果を上げることができたノウハウを全て出し惜しみなく書きました。

通常でしたら、チームの仲間には伝えられないことばかりです。

では、なぜ私が今回その門外不出とも言うべきノウハウを公開したのか？

ズバリ、ネットワークビジネス業界を健全化させたいのです！

私は驚きました。

ネットワークビジネス業界のイメージがあまりにも悪いことを。

なぜ世の中で悪いイメージを持っている人が多いのか？不思議なくらいです。

マスコミが一部の良くない人をクローズアップして取り上げる。

それを見た人たちが、ネットワークビジネスの全てを良くないと思いこんでいます。

ルール違反、不誠実な人たちがイメージを悪くしている。まともなやり方を教わずに、ただお金が儲かるからと誘われて、まともなトレーニングを受けずにビジネス活動を始める。まるで無免許で自動車を運転しているように。

これでは、イメージが悪くなるのは当たり前かもしれません。

私は、ネットワークビジネスのイメージを変えたいのです。

ネットワークビジネスは、冷静に考えれば、とても合理的で個人にとっては素晴らしいビジネスシステムです。

安定した時代は終わりました。

現在は、時代が変わり個人の時代と呼ばれています。

自分と家族は、自分で守っていかななくてはならない時代です。

会社で働きつつ、将来の安心のために何かを始めたほうが良い時代です。

ただ、普通の人々が、ビジネスを立ち上げることは簡単でしょうか？

個人の時代にふさわしい、ひとつのビジネスモデルがネットワークビジネスです。

だから、人に後ろ指をさされない誠実なやり方と考え方が必要なのです。

私は、人に喜ばれるネットワークビジネスのやり方を目指して、このマニュアルとしてまとめました。

時代が大きく変化して、リストラや倒産が激増しています。国や会社に頼れない時代です。ピンチばかり目につきますが、実はこんな時代だからこそ逆にチャンスもあります。

あなたも、理想のライフスタイルを手に入れるために行動し続けてください。

あなたの成功を心よりお祈りします。

私のノウハウはこのマニュアルにできるだけ詳しく書いたつもりですが、もしかしたらわかりにくい部分があったかもしれません。もし、何か疑問がありましたら、ぜひ質問してください。

質問は以下のメールアドレスまでお願いします。3営業日以内に必ず返信させていただきます。

kinjyotomio@gmail.com

ネットワークビジネス研究所 金城 富雄