

# ネットワークビジネス 明暗を分ける最初の 18 秒



<http://www.MikeKakihara.com>

Copyright 2010

## =目次=

はじめに	3
スキル(技能)	6
マインドコントロール	14
原因	16
心の城壁	18
ラポー	25
ペーシング	30
間違った18秒	35
スリーステップ・フォーミュラ	37
最高のタイミング?	43
実用例	47
スキルはアトラクティブ	51
磨きをかける	54
アップ(App)	57
さいごに	62
おまけ	65

## =はじめに=

皆さんこんにちは！(^)/

マイク・カキハラです！

「いったいどこの馬の骨だ？」って？

それじゃ、簡単に自己紹介しますね。

20数年前に単身アメリカへ移住して、ネットワークビジネスに出会いました。

“こりゃ面白いビジネスだな”と思い、始めたのですが、、、

もう見るも無残な失敗の連続。

正直、かなり凹みました。

私の重ねた失敗を詳しく知りたい方は、無料レポート“ネットワークビジネス9つの嘘”を、私のホームページからダウンロードして読んで笑ってやってください。

[www.MikeKakihara.com](http://www.MikeKakihara.com)

私がネットワークビジネスを始めて8ヶ月間でスポンサーしたのは2人。

一人は自分の奥さんで、もう一人は宅配便のお兄さんのジェフ。

ところが会社から「ディストリビューターは一世帯一人しか認めない」という通達があり、公式記録では、スポンサーしたのは宅配便のお兄さんのジェフの一人だけ。

ジェフも、我が家にオートシップの製品を配達する度にしつこく勧誘されるんで、義理登録。ところが、三ヶ月後に配達地域が変更になるとジェフは登録をキャンセル。

つまり、ネットワークビジネスを始めて一年間で私の組織の数は0(涙)

0ならまだましな方で、友人の多くを無理矢理勧誘した為に、友人を失ってしまい、実際は0どころか、**マイナス**、、、

始めた頃は“こんなん簡単やん”って根拠の無い自信を持っていたのですが、、、見事に打ち砕かれました。\_| |\_| |○

Copyright 2010

とにかく、何をやってもダメだったんです。  
いくらプロスペクトに伝えたくても、アポすらなかなか取れなかったんです。

“俺の英語が下手だからかな？”とも思いましたが、私よりも英語が下手な人が立派に組織を作っていました。

“プレゼンテーションの内容が悪いのかな？”とも思いましたが、同じプレゼンテーションを使っている他のディストリビューターの中には、組織を作っている人も居ます。

毎日悶々と悩む日々が続いた時、知人に勧められて或るビジネスセミナーに参加しました。そして、そこで出会った大成功者のスティーブからとても大切な事を学びました。(詳しくは“ネットワークビジネス9の罟”ビジネス社を読んでくださいね)

スティーブから学んだ事を実践しながら様々なリーダーと会って親交を深め、更に色々な事を吸収し、そして彼らが、実際にどうやって組織を作っているのかを現場で観察させてもらいました。臨時弟子入りみたいなもんです。

そうした中で、上手くりクルートをしているリーダー達には、ある特徴があることを発見しちゃったんです！！(ウッシッシ)

“喋るのが上手”だとか、“ハンサム”だとか、“凄いプレゼンテーションのツールを持っている”といった事じゃありません。

それどころか、皆、見た目は普通で、どちらかという口下手な方なんです。

私が発見したのは、それらのリーダーは、或るとても**シンプルな方法**を使っていたのです。しかも、ほぼ無意識で自然にやっていたんです！！

さて、皆さんの中で、話しをする時、プロスペクト(相手の方)が、いつも身を乗り出す様に真剣に話を聞いてくれるディストリビューターの方は、ここから先を読む必要はありません。

そのまま、今までの方法を続けてください。

しかし、私の様にいくら一生懸命に説明しても、話しの最中に“断る理由”を考えた  
り、全く拒否されたりした経験の有る方は、この先を読んでみてください。

ひょっとすると、何かお役に立つ小さなヒントを得ていただけるかもしれません。

それでは皆さんお待たせしました！  
とっとと本題に入ります！＼(^O^)/

## =スキル(技能)=

皆さん、ネットワークビジネスを始めて、最初にアップの方に何を指導されましたか？

「コンタクトリストを作りなさい」

「目標を設定しなさい」

「とにかく、友人、職場の人達、親戚等に片っ端から連絡して誘え」

ですか？

アメリカには“3フットルール”というのが有って、“3フット(約1メートル圏内)に近づいた人全てに声をかけて勧誘しろ”なんて、とんでもないものもあります。

しかし、、、

“具体的にどうやって伝えるか”という、皆が一番教えて欲しい実戦的な“**スキル**”を教えてくれるアップは、ほとんど居ません。

言うまでもなく、ネットワークビジネスの基本は“伝える”ことです。  
伝える相手の人を英語で“プロスペクト”と呼びます。

実は、ネットワークビジネスでは、  
伝える時の“**最初の18秒**”が、もの凄く重要なのです。

この最初の18秒が上手く出来る**スキル**を身に付ければ、後は少々下手なプレゼンテーションでも全くOKです。

ところが、この最初の18秒で失敗すると、後でいくら素晴らしいプレゼンテーションをしても、全く無意味です。

Copyright 2010

「本当かよ〜？」って皆さん疑ってるでしょう？

それでは、例を挙げてみますね。

カキハラくん(仮名?)という、大金持ちでイケメンの好青年が居たとしましょう。  
或る日、彼は合同コンパでとても素敵な女性を見つけました。

さっそくカキハラくんは彼女の傍へ行き、こう言います、、、

### 「バストとヒップのサイズはいくつ？」

カキハラくんが女性下着のセールスでない限り、この最初の一言(18 秒)は致命傷です。  
(女性下着のセールスでもこの一言は致命傷かな、)

この後、「僕は大金持ちで、性格も良くて、将来出世を約束されています」なんて一生懸命にプレゼンテーションしても、相手の女性はドン引きして、**心の城壁**を築いて、完全に**拒否する**でしょう。( >\_< )



嘘だと思ふんでしたら、一度やってみてください。  
拒否される程度で済めばいいですが、「バシっ」て闘魂注入ビントの様な平手打ちを喰うかもしれませんよ。

Copyright 2010

それでは、今度はあなたが好青年だとしましょう。  
そして同じ女性に以下の様に言ったとしたら、

「胸がときめく出会って、なかなかありませんよね」

「特にあなたの様な素敵な方に出会えるチャンスなんて、  
一生に一度あるか無いか、」

「今度、食事にお誘いしてもいいですか？」

前出の 18 秒と比べて、後の例の 18 秒はいかがですか？

実はネットワークビジネスでも、私達ディストリビューターが言う最初の 18 秒で  
ほぼ勝負が決まると言っても過言ではありません。

ところが、この最初 18 秒で失敗するディストリビューターが大多数なのです。

実は私もその一人だったのです！(自慢してる場合やないな～)

さて、ここで皆さんに質問で～す。＼(^O^)

せっかくビジネスチャンスや素晴らしい製品の事を伝えても、ほとんど話も聞かず、  
全くやる気が無さそうなプロスペクトに出会ったご経験がありますか？

それは、誰が悪いと思いますか？

問題は、プロスペクトの良し悪しではなくて、私達ディストリビューターが側にあるの  
ですよね。

皆さんも、一度や二度、“良いプロスペクト(伝える相手)がなかなか見つからない”と悩んだ経験がありませんか？

実際はプロスペクトに良くも悪くも無く、ニュートラルな人が存在するだけなのです。

実は、私達ディストリビューターがニュートラルな人に話す最初の 18 秒によって、前向きに考える可能性のあるプロスペクトに成るか、又は、断る理由を考えるプロスペクトに成るかの、いずれかの分れ目になるのです。

先のカキハラくん例を覚えていますか？

問題は相手の女性にあるのではなくて、カキハラくんがニュートラルな状態の女性に対して言った事の内容が問題だった訳ですよ？

未だ納得できませんか？

それでは、先ず2つの例をご紹介しますね。

但し、これらの例は私が本書で皆さんにお伝えする方法とは若干違いますが、参考にはして頂けると思います。

先ず、1960年代に大成功したネットワークビジネス業界の伝説的人物である、ジム・ロン氏の例をご紹介しますね。

ロン氏は、プロスペクトにいつも最初にこう言ってアプローチしました。

「あなたと、あなたの家族が残りの人生を悠々自適に暮らせる様なるビジネスを探したことがありますか？」

これを聞いた人はどう思うでしょう？

“そんなビジネスがあるなんて知らなかった”

“そういうビジネスを探すことすら考えなかった”

つまり、今まで別にビジネスの事なんて考えていなかったニュートラルな人を、ジムは最初の 18 秒で可能性のあるプロスペクトに変えたのです。

Copyright 2010

そしてこう続けます。

ジム：「ビジネスを探すのに、毎週何時間くらい費やしていますか？」

相手の人：「未だ探したことすらありませんよ」

そしてジムは最後にこう言います。

「私の名刺を渡しておきますから、もしも、その様なビジネスを探し始めた時は、私に連絡して下さい。ご相談にのりますよ」

その人が後でジムに連絡をしてきた時、ジムは“自分と家族が残りの人生を悠々自適に暮らせる様なビジネスを探している”可能性のあるプロスペクトと、話をすることが出来るのです。

つまり、私達ディストリビューターが、最初の 18 秒で何を言うかによって、そこから先の進展が大きく違ってくることを、ご理解していただけますよね？

どうですか？  
シンプルでしょ？

皆さん、プロスペクトの方と話すのって難しいと思いませんか？

最初の 18 秒で何を言えば良いかを知っていれば、プロスペクトの方との会話は、全然怖くも難しくもない筈ですよ。

逆に、最初の 18 秒で何を言ったら良いか知らなければ、プロスペクトの方と話すのが怖くなりますし、難しくなります。

特に何とかしてリクルートしなきゃいけないと焦って、一生懸命に会社の宣伝や製品の宣伝をして、相手に完全に拒否されるケースが多いはずですよ。

中には、法律に違反する様な事を言ったりしてしまうディストリビューターも多く、社会問題にまで発展してしまう場合も多々あります。

Copyright 2010

さて、もう一つ例をご紹介しますね。

私の知り合いのリーダーに、カトリーナという女性がいました。彼女は約6千人を傘下組織を持っていて、地元のニューヨークで開催されているビジネスセミナーに参加していました。

私は丁度近くのロングアイランドからニューヨークへ行って数日滞在する予定になっていましたから、カトリーナと昼食を共にする約束をしました。

12時半に予約しておいたセミナー会場近くのレストランは、昼食時でとても混んでいて、とりわけ一人のウエイターさんが目まぐるしく忙しく働いていました。

カトリーナは「見てよあのウエイター！一生懸命に頑張ってるわね。あんな人材が私の傘下に欲しいわ」「私達のテーブルへ注文を聞きに来た時に、声を掛けてみるわ。」

もしもカトリーナが、このウエイターに最初の18秒で何を言えば良いかを知らなかったとしたら、、、

「私はサラダとクラブサンドイッチを頂くわ」と、料理の注文をするだけで終わってしまいます。

これでは、カトリーナのビジネスが伸びることはなく、彼女きっとこう言うでしょう。  
「声をかける相手(プロスペクト)なんて誰も居ないわ」

さて、しばらくして、そのウエイターが私達のテーブルへ注文を聞きに来ました。

カトリーナとウエイターの会話です。

カトリーナ：「とても忙しそうね。ところでこのお仕事が好きですか？ それとも何か新しいチャンスを見つけたいと思っていますか？」(18秒)

ウエイター：「もしろん、他に良いチャンスがないか探していますよ！今の賃金ではいつまで経っても楽な暮らしはできませんから、、、」

カトリーナ：「それは素晴らしいわね！今は忙しそうだから、後で面白いビジネスの話をしてあげるわ」

Copyright 2010

カトリーナは最初の18秒で、このウェイターのニュートラルな状態の心理に、小さな変化を与えたのです。

昼食の後、私は自分の用事に向い、カトリーナも午後のセミナーへと戻りました。夕方にカトリーナから電話があって、「セミナーが早く終わったから、ランチを食べたお店のバーで一緒にカクテルでも飲まない？」と誘われました。

私もその日は午後4時から予定が空いていましたから、了解しました。

5時にお店へ行くと、夕食時前なのに、お店はめっちゃ混雑していました。バーでカクテルを飲みながら、バーテンダーと楽しそうに話しているカトリーナをようやく見つけて、彼女の隣に座りました。

しばらく二人でセミナーに付いて話しをしていると、お昼の時のウェイターさんが忙しそうに横を傍を通りかかりました。

カトリーナ：「あら！まだ仕事してるの？働き者ね」

ウェイター：「いえ、本当は3時でシフトが終了して帰る予定だったんですが、夕食のシフトを担当する別のウェイターが病気で出勤できなくなって、私が彼のシフトも働くことになったんです」

カトリーナ：「それは大変ね」

ウェイター：「今日は早く帰れるから、家族と一緒に過ごそうと思っていたのに、こんな事になるなんて、、全く運が悪いですよ！」

ウェイター：「ところで、ランチの時に仰っていた、面白いビジネスって何ですか？」  
「何時、その話を聞かせてもらえるんですか？！」

カトリーナ：「忙しそうね。だから来週私の時間が空いた時に来てあげるわ」

どうですか？

カトリーナがこのウェイターさんをスポンサーするのは難しいと思いますか？

さほど難しくないでしょうね。

それは、カトリーナが最初の 18 秒で正しい事を言う“スキル”を持っていたからです。もしも、そのスキルを持っていなかったら、料理の注文をただけで終わっていたでしょう。

ちなみに、約 82%の人達は現在の仕事に不満を持っているという統計も出ています。

さて、このウエイターさん、ランスという名前で、後に 3 千人以上の組織を築いてカトリーナの傘下でナンバーワンのリーダーと成り、ニューヨークの郊外に立派な邸宅を購入し、悠々自適な生活を送っています。

皆さん、私達ディストリビューターは、この最初の 18 秒で失敗することが多いと思いませんか？

私は何百回も失敗しました、、、涙

“最初の 18 秒”の様なシンプルなスキルを身に付けることで、皆さんは、今日からご自身のビジネスの方向性を良い方向へと向けることが出来るのです。

カトリーナは最初の 18 秒で何と言えれば良いかを分かっていたお陰で、ランスというリーダーを得ることが出来、莫大な収入に繋がったのです。

ネットワークビジネスでは、スキル(技能)を身に付ける事がいかに重要かを、お分かり頂けますよね？

今までご紹介した例は、数有るスキルの一例にしかすぎません。

それでは、本書で皆さんにご紹介したい、スキルに付いて進みま〜す。

## =マインドコントロール=

先に紹介させて頂いたジムとカトリーナの例は、“**直接的ステートメント**”と言って、シンプルですが、この方法を上手く効果的に使えるようになるには、“ネットワークビジネス9の罠”で紹介させて頂いた、アルファ・タイプもしくは、準アルファ・タイプで、しかも少し練習する必要があります。

今回本書でご紹介させていただく方法は、“**サードパーティー・ステートメント**”と呼ばれ、“**間接的ステートメント(発言)**”で、これは私達ディストリビューターにも、プロスペクトの方にもプレッシャーのかからない、とても自然な方法で、私みたいな不器用な人間でも出来ちゃうんです。

もちろん、私達ディストリビューターがアルファ・タイプであれば尚更良いのですが、アルファ・タイプを目指しておられる準アルファ・タイプの方にも十分に活用していただける方法です。

さて皆さん、“**マインドコントロール**”って何だと思いませんか？

相手の思考を自分の思い通りに自由自在に操ることですよね。  
思考のリモートコントロール(リモコン)みたいなものです。

実は私の友人はこの超能力を持っていて、自分の妹にテレビのチャンネルを変えさせたり、コンビニに買い物に行かせたりしています。

彼はこれを“イモート(妹)コントロール”、“イモコン”と呼んでいます。(\*\_\*)

私に話の横道へ逸れていく悪癖があることは、ネットワークビジネス9の罠を読まれてた方は、既にご承知だと思います。

ごめんなさい m(\_ \_)m

それでは本題に戻ります。

先の友人は、彼の妹さんが彼に借金をしている弱みにつけ込んで、コントロールしているのですが、皆さんには相手の弱みにつけ込む様なことをしなくても、マインドコントロールできる方法をご紹介しますね。

Copyright 2010

疑り深い皆さんは、“他人のマインドをコントロールすることなんて出来る訳がない”と思っておられることでしょう。

私なんか、自分のマインドですらコントロールすることが出来ませんから、、(^-^;

実は皆さんでも簡単に出来るんですよ！

嘘だと思いませんか？

それでは証明しますね。

皆さんが、朝の通勤時間帯の超満員電車に乗車して、着席しているとしましょう。電車が次の停車駅に入って行った頃合いに、少し腰を浮かせて、そして又座ってみてください。これを次の駅でも又その次の駅でもやってみてください。

皆さんの近くで立っている人達は、どう感じると思いますか？

皆さんが腰を浮かせた瞬間に“やった！座れるぞ！”と歓喜し、そしてあなたが座ると同時に“なんだ～、、”とガッカリし、それを繰り返すあなたに対してやがて怒りを覚えることでしょう。

皆さんは、歓喜、落胆、怒りと、周りの乗客の皆様のマインドを見事にコントロールしたのです！＼(^O^)/

これ以外にも様々な状況が思い浮かびませんか？

皆さんは日常的に、マインドコントロールを意識的にやっている場合も有りますし、無意識でやってる場合もありますよね。

せっかくマインドコントロールと云う素晴らしい“超能力”を持っていらっしゃるのですから、それを皆さんのビジネスに活用しようではありませんか！

## =原因=

“アポへ行ってプロスペクトに会うと、前のめりになって真剣に自分の話を聞いてくれて、いくら下手なプレゼンテーションでも興味津々といった感じで、もう早く登録したくたしょうがないと言って、話し終わるとすぐに登録書に署名してくれた”という経験の有る方？

どんな気持ちでしたか？

“いや～、俺って凄いじゃん！(^o^)/”って自信満々で、有頂天ですよ？  
女性なら“きゃ～！私って最高！＼(=´▽`=)ノ”って気分ですか？

それでは、

“アポへ行ってプロスペクトに会って一生懸命に説明しても、相手は腕組みをしたままだったり、携帯のメールをチラッと読んだり、膝の上の猫をナデナデしながら猫に話しかけていたり、消費者センターへ通報したりと、まともに自分の話を聞いていない”という経験をされた方？

どんな気持ちでしたか？

ガックリしますよね？\_ | \_ | ○

凹みますよね？

ネットワークビジネスなんてとっとと辞めて、パートの仕事でも探したくなりますよね。

皆さんの中には、この様な辛い経験をされた方がいらっしゃいますよね？  
どうして、そんな悲惨な結果になっちゃったか、原因を知りたいですか？

上記の成功例も失敗例も、原因は私達ディストリビューターに有るのです。  
失敗を重ねる私は、原因が知りたかったので、或る日アップに尋ねてみました。

私：「どうして、上手くいかないんですか？」

アップ：「それは、君がちゃんと目標設定をしていないからだ」

私：(\*\_\*)

啞然として、途方にくれてしまいました。

目標を設定さえすれば上手くいくのであれば、苦労しませんよ！

Copyright 2010

たとえ一人でも、プロスペクトの方が登録しなかったと云うことは、その方が秘めていた可能性を手に入れ損なった訳ですから、ビジネスにとっては大きな損失です。

損失を続けていては、言うまでもなく、どんなビジネスでも成功するのは無理です。

それでは逆に、たった一人のプロスペクトが登録した為に、そこから巨大な組織が築かれ、膨大な収入になったとしたら、、、

先のカトリーナの例を覚えていますか？

彼女がスキルを活用して話したウェイターさんが、巨大な組織を築いて、カトリーナは悠々自適な生活を満喫できるようになりました。

ネットワークビジネス業界では、たった一人の人が巨大な組織を築いて、スポンサーやアップラインが膨大な収入を得るなんて事は、日常茶飯事です。

しつこい性格ですから繰り返しますが、私達ディストリビューターが、上手く伝える**スキルを持っていない**ということは、**大問題**なんです。

それじゃあ、この問題を解決しちゃうのは、何時が良いと思いますか？

「今でしょ！」(^ ^)

## =心の城壁=



さて、どうしたらプロスペクトの方は前のめりで真剣に話をきくのか？

それとも、腕組みをして心の城壁を築いて拒否するのか？

それでは、大多数のディストリビューターの方達が認識していない、小さな秘密から始めましょう。

多くのディストリビューターの方達は、“会社や製品の良さを言えば、ネットワークビジネスの素晴らしさが相手に伝わって、魔法の様に登録してくれる”と思っています。私も以前は本気でそう思っていました。

皆さんも、会社や製品の良さを一生懸命に説明したことがありますよね？

「会社は無借金経営で、社長は業界で長年成功してきた天才！本社ビルも大きくて業界紙にも成長している会社として紹介されている。製品も特許を取っていて、他社には真似のできない素晴らしい成分が入っている、、、、」

しかし、いくら良い事を並べても、プロスペクトの方は腕組みをして心の城壁を築いたままっていうご経験はありませんか？

ということは、私達ディストリビューターの“会社や製品の自慢”をしたことが間違っていたのでしょうか？

それじゃあ、プロスペクトの方が、話の“何に耳を傾けたか”が重要でしょうか？確かに、それもあります。

それでは、もう一步踏み込んでみましょう。

実は、私達ディストリビューターが“言う内容”が、重要なんじゃないんです。プロスペクトの方が“実際に何に耳を傾けたか”もそれほど重要ではありません。

重要なのは、、、

プロスペクトの方が“何を受け入れるか”が重要なんです。

いつもの余談ですが、“PL 学園よりも弱い”と揶揄され続けてきた我が阪神タイガースが、1985年に21年ぶりに悲願の優勝を果たしました。その年の7月に、私は友人に「今年は真弓、バース、掛布、岡田という強力打線がそろって打ちまくってるし、投手陣も安定してるから、優勝できるんとちゃうかな～」と言ったのですが、巨人ファンのその友人は全く受け入れませんでした。

皆さんの中にも、いくら友人に真実の事を伝えても、友人の方が受け入れなかったというご経験はありませんか？

つまり、ご友人の“心の城壁”を通り抜けることが出来なかったのです。

私達ディストリビューターの大多数は、この“心の壁”の前で、散々撃沈されてきたんですよ？

ですから、

私達ディストリビューターがしなければいけない事は、  
プロスペクトの方に新しい情報を受け入れて頂くことなのです。

別にプロスペクトの方を騙したりする訳ではありませんから、誤解しないでくださいね。

プロスペクトの方の“心の城壁”を打ち破るのではなくて、新しい情報を受け入れてもらう為に“心の城壁”をす〜っと通り抜けことなんです。

本書のマインド・コントロールとは、“心の城壁”を自然に通り抜けて、新しい情報をプロスペクトに届けることです。

その受け入れた新しい情報を基にどう判断するかは、あくまでもプロスペクトの方の選択です。

**プロスペクトの方に、私達ディストリビューターにとって都合の良い選択をさせる為のマインド・コントロールではありません。**

例えば、私が山本さんという若い女性のマインドをコントロールして、変なことをする。

**何でやねん！(´`)**

そんな事絶対にしませんよ！

それでは今一度冷静になって、、、

例えば、私が山本さんという若い女性のマインドをコントロールして、心の城壁を通り抜けて、明日の午後に素晴らしいビジネスオポチュニティのミーティングがあると云う新しい情報を届けたとしましょう。

そこで山本さんは、素晴らしいミーティングであるという情報を受け入れ、自分の状況と照らし合わせて判断します。

“素晴らしいミーティングなのは分かるけど、明日の午後は私の結婚式なのよね～”

“いくらなんでも、新婦の私が出席しないわけにはいかないし～、、、”

“式後にハネムーンにも行かなきゃなんないし～、、、”

“明日の午後は、ビジネスオポチュニティのミーティングに行かないわ”

こういった場合もありますよね？

山本さんは新しい情報(明日の午後に素晴らしいビジネスオポチュニティのミーティングがある)を情報を受け入れていてます。

ここから先は、山本さんが自分の状況と照らし合わせて判断するのです。

Copyright 2010

その逆の場合もありますよね。

例えば、私が清水さんというビジネスマンのマインドをコントロールして、心の城壁を通り抜けて、明日の午後に素晴らしいビジネスオポチュニティのミーティングがあると云う新しい情報を届けたとしましょう。

そこで清水さんは、その新しい情報を受け入れて、自分の状況と照らし合わせて判断します。

“素晴らしいミーティングが開催されるのは分かるど、明日の午後は会社の同僚とゴルフの予定なんだよね～”

“しかし、上司は部下のことを全然理解していないから、仕事が面白くないな～”

“先日、早期退職を打診されたし、そろそろ自分で収入を確保することを考えなくちゃいけないな～”

“よし！明日の午後は、ゴルフへ行かずにビジネスオポチュニティのミーティングに行ってみよう！”

この様にその新しい情報を基にどう判断するかは、あくまでもプロスペクトの方の選択で、私達がマインド・コントロールすることは出来ません。

しかし、、、

私達大多数のディストリビューターは、それ以前の最初の段階で撃沈される事が多いわけですよね。

それでは、もう一つ秘密をご紹介しますね。

これは本書の最初で少し触れましたが、

世の中の大多数の人達は、ディストリビューターとの最初の 18 秒で、登録するか、もしくは拒絶するかを決めます。

と言っても、過言ではないでしょう。

つまり、この最初の 18 秒が全てなんです。  
その後のプレゼンテーションは、それほど重要ではありません。ちょっとくらいハマっても大丈夫です。

信じられませんか？

皆さんの多くは、素晴らしいツールを幾つも持っていらっしゃいますよね。

- \* 綺麗な写真入りのパンフレット
- \* 80 ページのパワーポイント
- \* 分厚いフリップチャート
- \* iPod やスマホで観れる動画プレゼンテーション

中には、プロスペクトの方達に配布する為に、会社から DVD を 100 枚購入した方もおられるでしょう。

他にも様々な資料も揃えています。

- \* 某研究機関の臨床検査結果
- \* プアーズ&スタンダードの格付けランキング
- \* どこかの博士の研究資料
- \* 社長の経歴

しかし、、、

世の中の大多数の人達は、ディストリビューターが言う最初の 18 秒で、  
ツールを観る以前に、登録するか、もしくは拒絶するかを決めちゃうんです。

私の言う事が信じられませんか？  
“そんな筈はない！”と思いますか？

分かりました。  
私の言う事をそのまま信じて頂かなくても OK です。(￣へ￣井)

それじゃあ疑り深い皆さんの為に、ケース・スタディ(事例研究)で検証してみましよう。

Copyright 2010

これからご紹介する例は、世の中の大多数の人達は、私達ディストリビューターが未だ会社の名前や製品の事を言う前に、登録するか、もしくは拒絶する、買うか、買わないかを決めちゃうということを証明するものです。

「えっ！ということは、アップから受けたトレーニングや、高価なセールスツールは役に立たないってことですか？」って？

全く役に立たない訳ではありませんが、それよりも大切な事があるということです。

それでは、**ケース・スタディ No.1:**

皆さんは過去に一度や二度は、電話でのセールスを受けたご経験がありますよね？

相手が話し始めてから最初の 20 秒以内に、“うざってえ～、断ろう！”と即決した経験のある方も多いと思います。

一応、相手のセールストーク(プレゼンテーション)を聞いていますが、頭の中では既に**“断る理由を考えている”**んですよね。

最後までちゃんと聞いてあげない内に判断するのは、電話の向こうで一生懸命にプレゼンテーションをしているセールスマンに対してフェアだと思いますか？

フェアじゃないですよ？

けれど、、、これが**現実**なのです。⌋(´～`;)⌋

皆さんでさえ、電話のセールスが話し始めた最初の 20 秒以内に判断するのですから、私達ディストリビューターが話す相手も、最初の 18 秒で判断する可能性は充分に有ると言えるのではないのでしょうか？

どうですか？

えっ？ 私の言うことが未だ納得できませんか？

分かりました。それでは次のケース・スタディをご紹介します。

## ケース・スタディ No.2:

それでは、女性の方に質問です。

今までの人生の中で、或る男性に出会い、初めて会った最初の 20 秒以内に、その男性に付いて判断したご経験が有りますよね？

“この人、嫌いなタイプだわ”ってな感じで心の城壁を築いて拒否。その男性は哀れにも撃沈されたのです。

さて男性の皆さん。  
これはフェアだと思いますか？

もちろんフェアじゃないですよ！  
自己紹介のプレゼンテーションも未だ聞いてもらえてないんですから！  
せっかく自分の写真集やプロモーションビデオまで用意したのに、、、

確かにフェアではありませんが、これが**現実であり、人間の心理**なのです。

またまた余談ですが、今の妻と結婚前に付き合い始めて数回目のデートの時に、  
こう尋ねてみたんです。

私：「ねえ、他に僕よりもハンサムでお金持ちで将来有望な男が一杯居るのに、どうして僕を選んだの？」(なんか情けない質問やな～、)

妻：「最初の直感よ」

直感なんて、18 秒どころか、3 秒以内ですよ！  
私は 3 秒以内で判断されたんですよ！

嘘でもいいから「あなたのルックスよ」って答えて欲しかったな～、、、

これで、ディストリビューターにとって**最初の 18 秒に勝負がかかっている**ということが、ホラではないことを納得して頂けたと思います。

## =ラポー=

さて、最初の 18 秒に勝負がかかっていて、プロスペクトが何を受け入れるかに影響されると分かった今、皆さんのネットワークビジネスへの取り組み方が、これから少し変わってきますよね。

プロスペクトの方が、未だ会社の名前すら聞いていない最初の 18 秒で、登録するかしないか、商品を購入するかしないかを判断するとしたら、その 18 秒の中身とは、何なのか？

知りたいですか？

「もったいぶらずにさっさと言え!(´´)」ですって？  
皆さん、気が短いですね～、

はいはい、それでは先に進みますね。(^^)

プロスペクトの方が最初の 18 秒で判断したということは、

会社の名前すら聞く前ですから、会社の業績じゃあないですよ。  
ボーナスプランでもなく、支払い率でもないし～、  
社長の経歴でもなく、製品の成分でも特許でもない、、、

それじゃ、一体何を基に、僅か 18 秒で決めたのでしょうか？！！

これはフランス語なのですが、英語圏でもそのまま使われている言葉で、“ラポー(Rapport)”と言います。(ジャイアント馬場さんの“アポー”じゃないですから)

ラポーという言葉は、日本語では親密さ、信頼、気が合うや仲間意識といった様々な言葉に訳せますが、基本的な意味は同じです。

もしも、私達ディストリビューターが、最初の 18 秒でプロスペクトの方とラポーを結ぶことが出来れば、残りの時間をプロスペクトの方は“**断る理由を考える**”のではなくて、“**登録する理由を考える**”としたらどうしよう？

Copyright 2010



最初の 18 秒でラポーを結べなければ、  
プロスペクトの方は心の城壁で拒否しちゃい  
ます。

しかし、私達ディストリビューターが、最初の 18 秒でプロスペクトの方とラポーを結ぶことが出来れば、そこから先は比較的簡単ですよ。



プロスペクトの方は、最初の 18 秒で登録すると決めている訳ですから、たとえ私達ディストリビューターのプレゼンテーションが、少々下手でも構わないんです。

信じられませんか？

私も最初は“そんなアホな～”って、信じられませんでした。  
しかし、実際に自分自身がプロスペクトとして、同じ様な体験をしていたんです。

Copyright 2010

私の著書、“ネットワークビジネス9の罠”でもご紹介しましたが、私は初めて携わったネットワークビジネスで失敗を繰り返し、とうとう挫折してしまいました。

ネットワークビジネスから完全に撤退してから4年ほど過ぎた頃、古い友人からネットワークビジネスのオポチュニティ・ミーティングに誘われました。

それまでは何度誘われても断り続けていたのですが、「せめて、一回くらい来てくれよ」って懇願されましたので、しょうがないから義理で行くことにしました。もちろん登録するつもりは全くありませんでした。

当日ミーティング会場へ行くと、誘った友人が待っていて、私をそのグループの或る女性トップリーダーに紹介しました。

お互いに簡単な挨拶を交わしただけだったのですが、私はそのほんの数秒間で直感的に“このリーダーから学べば、ネットワークビジネスで成功できるぞ”と感じたんです。

挨拶を交わしただけですから、このリーダーがラポーを結ぶ様な事を言った訳ではなかったのですが、直感的に“登録するぞ”って、ミーティングが始まる前に決めてしまいました。

ミーティング開始時間になり、当日は“トレーニングを兼ねて”ということで、新しいディストリビューターのエドワード君がスピーカー(講師)役でした。

しかし、エドワード君のミーティングは、私が参加した数多くのミーティングの中で最悪でした。

製品知識は無い、ボーナスプランの説明は間違いだらけ、、いや～、もうボロボロの悲惨なミーティングでした。(@\_@;)

参加者の大多数は呆れ顔、皆、“帰りたいから早く終わってくれ!”という表情でした。

私も“早く終わってくれ!”って思っていたのですが、それは帰りたかったからでありません。登録して、先のリーダーから学びながらビジネスを始めたかったからなんです。

確かにこの様に直感的に判断するケースは稀でしょう。しかし、“ネットワークビジネス9の罠”でもご紹介した様に、私達、ホモサピエンスは感情や感覚で物事を判断する事が多いのです。

さて皆さん、最初の 18 秒でラポーを結べるか結べないかで、私達のネットワークビジネスの明暗が分かれるということを、ご理解いただけたと思います。

それでは皆さんの傘下グループの人(ダウン)が、アップである皆さんに、こう尋ねたとしたら、

ダウン：「最初の 18 秒でラポーを結べるか結べないかで、ビジネスの明暗が分かれるということは分かりました」

「それじゃあ、**具体的**に何をどうやって言えば良いのですか？」

アップラインの皆さんは、何と答えますか？

私のスポンサーの様に「目標設定しなさい」ですか？

「夢が叶うと強く思えば、叶うんだ」ですか？

「モチベーションをアップすればいいんだ」ですか？

「とにかく、多くの人に話せ」ですか？

「百回断られるまで頑張れ！」ですか？

三回断れただけでもかなり凹むのに、あと 97 回も断られに行く人なんていませんよ！

こんなアップのアドバイスじゃ、悲惨な結果になることが目に見えていますよね。

夢を叶えようと思うことが悪いわけではありません。

モチベーションアップも良いことです。

しかし、、何のスキルも無くいくら多くの人に話しても、良い結果が得られる可能性は非常に低く、ビジネスとしての効率も悪いですよね？

ダウンの方は、“最初の 18 秒でラポーを結ぶ”具体的なスキルを教えて欲しいと言っているのですから、具体的な**スキル**を教えてあげる必要があります。

皆さんもご周知の通り、この最初にラポーを結ぶというコンセプトは、別に新しいものではありません。

ネットワークビジネスのトレーニングや、営業のトレーニングでも紹介されています。

ですから、ここまで読んで「な～んだ、そんな事ならもう知ってるよ～」と思われるかもしれませんが、これからご紹介させて頂くスキルは、ネットワークビジネスのトレーニングや、営業のトレーニングで教えられているものとは、若干違います。

もしも、本書でこのスキルを身に付けることができたなら、これからの皆さんのビジネスにとってプラスになると思う方は、このまま読み進んでくださいね。

さて、ここで誤解の無い様に先に申し上げなくてはならない事があります。

私の紹介させて頂きます方法は、あくまでも成功率を上げる為のもので、100%上手くいくという訳ではありません。それは、私達ディストリビューターには、コントロール出来ない部分が多々有るからです。

しかし、アルファ・タイプやスキルと云った、私達がコントロールできる部分を磨けば、成功率は自然と上がります。

私の申し上げます“スキル”とは、“小手先の姑息な手口”という意味では、ありません。

アルファ・タイプ、もしくは準アルファ・タイプが基礎になっていて、初めて最大限の効果を発揮するもので、ベータ・タイプの人がやっても決して上手くいきません。

それでは、最初の18秒でラポーを結ぶ為には、具体的に何をどの様に言えば良いかについて、進んでいきたいと思えます。

## =ペーシング=

ラポーを結ぶ為には、先ずペーシング(歩調合わせ)について、学ばなければなりません。

テレビでマラソン中継を観ていると、アナウンサーの人が「～選手は最初からペースが早いですね」とか「ペース配分をして走っていますね」というのをお聞きになった事があると思います。

ここでのペーシングとは、相手のペースに合わせるという言葉です。

東京では、皇居のお堀の周りをジョギングしている人が多いと聞いています。

このジョギングしている人と話そうと思えば、どうしなければいけないと思いますか？

同じスピードで、横に並んで走らなければなりませんよね？

「ジョギングしている人の前を同じスピードで背走すれば、対面で会話出来るぜ」と仰るかもしれませんが、そんなお茶目なことをしてる場合じゃありませんから、、、

さて、ジョギングしているスピードを、プロスペクトの方の普段の生活のリズムに例えたしましょう。

朝起きて… 朝食食べて… 満員電車で痛勤して… 上司に文句言われて…  
残業して… 帰りに焼き屋で一杯やって… 帰って寝て… 朝起きて…  
朝食食べて… 満員電車で痛勤して…、、、、

って、ジョギングの様にある一定のリズムで生活をしています。

そこへ、私達ディストリビューターが、歩きながら話しかけたとしたら、、

新しいビジネスでさ～、、、その～、、何ていうか～、、、社長は～元成功者で  
～、、、あの～、、ボーナスの～還元率が高く～、、、それから～、、、特許を取って  
て～、、、つまり～、、、有名人も勧めてるみたいで～、、、

これでは、ジョギングしている人に、置き去りにされてしまいますね。

しかし、私達ディストリビューターの問題点は以下の様な状況です。。

不景気で！何時リストラされるか分かんないし！ホームビジネスの時代だよ！  
医者や薬なんて害だらけ！サプリが重要なんだ！朝から晩まで働くなんてバカバカしい！  
印税的収入を得るんだよ！この DVD 観た方がいいよ！凄い会社で！社長は人助けをしたんだ！  
ボーナスの還元率が他社よりも高いんだ！！！！！！

ダダダダ！っと、マシンガンの如く言葉を浴びせかけ、僅かな時間で大量の情報を伝え様とし、プロスペクトの方プライド、信じている事や人間性までも否定し、ことごとく侮辱してしまいます。

私達ディストリビューターはペースが遅過ぎるのではなくて、その逆に速過ぎるのです。

これで、ラポーを結べると思う方？  
こんな事をすれば、プロスペクトの方が「なんやコイツ」と思い、強固な心の城壁で拒否するのは当然ですよ？

さて、皆さんも、何らかの信念やこだわりを持っている事ってありますよね？

民主党を支持する方も居れば、自民党を支持する方も居ます。  
阪神ファンの方も居れば、巨人ファンの方も居ます。  
ルイヴィトンが最高と思っておられる方も居れば、グッチが最高と思っておられる方も居ます。  
吉野家の牛丼が美味しいと思っっている方も居れば、すき屋の牛丼が美味しいと思っっている方も居ます。

例えば皆さんがガチガチの巨人ファンだとして、私が 10 分以内に皆さんをコテコテの阪神ファンに変えることが出来ると思いますか？

まず無理でしょう。

私達は皆、何らかの信じている事や、受け入れる事、こだわりを持っていていて、他人がそれを変える事は非常に難しいでしょう。

「この雇用不安の世の中で、会社にしがみついているなんてバカだよ」  
「給料を貰って生活するよりも、ビジネスで収入を得るべきだ」  
「医者薬なんて効かないよ。この素晴らしい天然サプリで充分だよ」  
「良い学校を出て、一流企業に勤めても、どうせリストラされるだけ」

って言うてしまう、ディストリビューターの方も非常に多いのです。

私なんか、アップからそう言えってトレーニングを受けました。

私達ディストリビューターが頻繁に犯す過ちは、プロスペクトの方が信じてる事や、  
こだわりを持っている事をマシンガンで撃ち落とすがごとく、ことごとく否定し、侮辱してしまいます。



こんな事をすれば、プロスペクトの方は腕組みをして、心の城壁を築いてブロックしてしまうことでしょう。

プロスペクト方が、“良い学校を出て…、一流企業へ就職して…、40年間おとなしく仕事をして…、65歳で退職する…”という思考ペースで、長年生活して来ているとしましょう。

そこへディストリビューターが、颯爽と登場します。

ミーティングやセミナーに参加したばかりで、やる気満々、三角目になる程テンションが思いっきり上がっている状態です。

あっ、いつもの余談ですが、私は“やる気”というのは各自の内側から燃え上がるもので、ミーティングやセミナーの様な外的要因では、“テンションが上がっただけ”で、“やる気が出る”こととは、本質的に違うと思っています。

Copyright 2010

例えば、会社主催の大きなカンファレンスやミーティングへ参加してたとしましょう。会場は満席で、熱気溢れる日々が続き大変盛り上がっています。自分の傘下グループの人達もとてもエキサイトしていて、やる気満々の様です。

ところが、カンファレンスが終わって一週間程しても、傘下グループの人達は何もしていません。カンファレンスではあれ程やる気が有る様に見えて、爆発的に盛り上がっていたのにです、、、

そしてアップの皆さんはこう悩みます。  
“あれほどやる気満々だったのに、一体どうしちゃったんだろ？”

これは、時間が経って単にテンションが普通のところまで下がっただけで、“やる気を失くした”のとは違います。

アップがこれに気付かず、ミーティングやセミナーに参加させればやる気が出ると勘違いしたり、“あの人はやる気がない”と切り捨ててしまうと危険です。

大多数の傘下グループの人達は、“これなら、私にも出来そうだ”と思える、  
具体的な方法(スキル)を教えてあげれば自然とやる気は湧いてくるのです。  
アップが“目標設定しなさい”なんて言わなくても、  
自発的に目標を設定して活動するのです。

余談はこれくらいにして、それではとっとと本題に戻りますね。

プロスペクト方のが、“良い学校を出て～、一流企業へ就職して～、40年間おとなしく仕事をして～、65歳で退職する～”という思考ペースで、長年生活して来ているとしましょう。

そこへ、セミナーに参加したばかりで、やる気満々、三角目になる程テンションが思いっきり上がっている状態のディストリビューターが、颯爽と登場します。

大型ダンプカーの運転席に飛び乗って、自分のペースで生活しているプロスペクトの方めがけて猛スピードでドッカーンと突っ込んじゃうんです。

「今時仕事するなんて、バカバカしい！賢い人はホームビジネスで稼ぐんだよ！  
売薬なんて何の役にも立たないよ！この素晴らしいサプリを飲めば健康になれる！  
いくら一流大学を出ても一流企業に就職なんて出来ないよ！老後の生活自分で確保しな  
いといけないぞ！Aさんが印税的収入について話してくれるから、よく聞けよ！」

ってな感じで、ガーン！っとプロスペクトの方をノックアウトしてしまいます。  
(もうひき逃げ状態です)

さて、プロスペクトの方は、私達ディストリビューターに対して、どう感じると思いま  
すか？

“親切に教えてくれてありがとう♡ 嬉しいな～♡”ですか？！  
ラポーが結ばれたと思いますか？

ラポーなんて、とんでもないですよ。ね。  
それどころか、心の壁で拒否ですよ。ね。

私達ディストリビューターが注意いしなければいけない事は、プロスペクトの方のペー  
スに合わせて話し、信念やこだわりを持っている事を否定しないことです。

## =間違った 18 秒=

さて、既に申し上げましたが、ラポーを結ぶ事自体は決して新しい事ではありません。営業の基本としても教えられていますし、ネットワークビジネスのトレーニングでも教えられています。

私は以前、某ネットワークビジネス会社のリーダーの方が主催するトレーニングを見学させて頂きました。

そのリーダーの方も、先ずラポーを結ぶ事の大切を説いておられました。トレーニングに参加されていたディストリビューターのお一人が、「どうすれば、相手の方とラポーを結ぶことが出来るのでしょうか？ 具体的な方法を教えていただけませんか？」と、質問をされました。

私はリーダーの方が、どう回答されるのか興味津々で、リーダーの方の応答を待っていました。

するとそのリーダーの方は答えました。

「先ず相手の方の家族や趣味、仕事や夢に付いて尋ねて、徐々に信頼関係を築いていくのです」

この答えは、一見、理にかなっている様ですよね。

それでは、ディストリビューターの田中さんという方が、この方法を実践してみたしましょう。

田中さんはプロスペクトの方と初めて会います。

お子さんの学校の事や奥様の出身地の事等を尋ねたり、仕事や趣味の話しをしています。

これは“**アイスブレイカー**”と呼ばれるもので、家族や仕事の事とか世間話から始め、相手の方との人間関係を築く事は自体は良いことです。

しかし、、、

田中さんは、いつまで経っても本題(ビジネスや製品)に付いて切り出せずに延々と世間話を続け、プロスペクトの方は“この人はどうしてアレコレと質問して、私の事を知りたがるんだろう？何かを売りつける下心でもあるのかな？”と怪訝になってしまいます。

そうこうしている内に田中さんは“早くビジネス事を言わなくっちゃ”って焦りが出てきて、会話の途中でいきなり“面白いビジネスがあるんですが、ミーティングに来ませんか？”と唐突な勧誘をして、相手に**ドン引き**されてしまいます。

(日本の場合、この勧誘の言葉は特定商取引法違反になるかもしれません)

皆さんの中には、この様な経験をされた方も多いと思います。

この方法は、理論的には素晴らしいのですが、ネットワークビジネスの現場ではあまり役に立つ方法ではありません。

プロスペクトの方にドン引きされる理由は色々ありますが、ほとんどの場合、田中さんの最初の 18 秒が、本書の最初に申しました“直接的ステートメント”であるのと、その内容に問題があるんです。

つまり、私達ディストリビューターは、最初の 18 秒でドン引きされる様な事を言うのではなくて、最初の 18 秒で私達ディストリビューターの言う事を受け入れて、“続きを聞いてみたいな”と思ってもらえる事を言う必要があります。

## =スリーステップ・フォーミュラ=

皆さん、今までつまらない内容に付き合ってください、ありがとうございます。  
何故、最初の 18 秒が大切なのかを理解して頂く為には必要だと思いましたが、記載  
させて頂きました。

それでは、ここから皆さんがお知りになりたい、“最初の 18 秒”の内容に付いて、  
話を進めていきたいと思えます。

最初の 18 秒で私達ディストリビューターの言う事を受け入れて、自然に“続きを聞いて  
みたいな”と、思ってもらえる方法です。

“そんな事は不可能だ”と思っている、疑り深い方も居ると思えます。  
これから説明していきますので、そのまま読み進んでくださいね。

それでは先ず、スリーステップ・フォーミュラ(3段法)をご紹介します。

### ステップ No1:事実

プロスペクトの方でも否定しない、信じられる範囲内の事実ということです。

例えば、私が「今皆さんはマイク・カキハラの“ネットワークビジネス、明暗を分ける  
最初の 18 秒”という書を読んでいます」と言ったとしたら、それは紛れもない事実で  
すよね？

### ステップ No2:事実

これもステップ No1 から続く、プロスペクトの方でも否定しない、信じられる範囲内  
の事実ということです。

例えば、私がステップ No1 から続けて「そして皆さんは、どうしたら最初の 18 秒で  
ラポーが結べるんだろう？と思っています」と言ったとしたら、それは事実ですよね？

この時点で皆さんはどう感じますか？

“う～ん,怪しい”とか“何を売りつけられんじゃないか”とドン引きして心の城壁を築くことはありませんよね。

私の言った事実を、“まあ確かに事実だよ”と自然体で受け入れている状態ですね。

ステップ No3: 僅かな情報

プロスペクトの方が、受け入れられる範囲内の僅かな情報を提供します。

プロスペクトの方が信じている事から。あまりかけ離れていない範囲内の情報をほんの少しだけ伝えます。

つまり、人間の心理というものは、事実だと思うものは心の扉を開けて、自然と受け入れるものです。

ステップ No1: 事実=いらっしゃい(受け入れ)

ステップ No2: 事実=いらっしゃい(受け入れ)

ステップ No3: 受け入れられる範囲内の僅かな情報=いらっしゃい(受け入れ)

そでは例を。

ステップ No1

「今皆さんはマイク・カキハラの“ネットワークビジネス、明暗を分ける最初の 18 秒”という書を読んでいます」

ステップ No2

「そして、どうしたら最初の 18 秒の内容って何だろう？と、思っています」

ステップ No3

「マイクがこれから、最初の 18 秒でプロスペクトに、“続きを聞いてみたい”と思っ  
てもらえる方法をご紹介します」

Copyright 2010

この、事実、事実、僅かな情報の3ステップで、皆さんがドン引きして心の城壁を築かなければならない様な事は、言っていませんよね？

ですから、皆さんの心理は

事実=OK.

次も事実=OK.

僅かな情報=受け入れられる範囲内だから OK

と、違和感無く、自然と受け入れられるのです。

ステップ No1 とステップ No2 は、ステップ No3 を受け入れてもらう為に頭の準備をしてもらうものです。しかし、ステップ No3 の僅かな情報が、現実とかけ離れていた場合、プロスペクトの方が受け入れられる範囲を越えてしまい、ラポーを結ぶことはできません。

例えば、月収 50 万円のプロスペクトの方に、「サイドビジネスで月収 1000 万円の収入を得ることだってできるよ」と言ったとしたら、それはプロスペクトの方の受け入れられる範囲(現実味)を越えてしまい、ラポーを結ぶことはできません。

私達ディストリビューターは、プロスペクトの方の信じられる範囲を越えている事を、マシンガンのごとく早撃ちしたり、プロスペクトの方にとって現実離れした事を言って、ドン引きされるという失敗を散々繰り返しているんですよね？

それでアップに相談したら、「目標設定しろ」だとか「ミーティングへ動員しろ」だとかという的外れの答えしか返ってこなくて、途方に暮れちゃうんですよね？

「今皆さんはマイク・カキハラの“ネットワークビジネス、明暗を分ける最初の 18 秒”という書を読んでいます」

「そして、どうしたら最初の 18 秒の内容って何だろう？と、思っています」

「イケメンで、億万長者で、空も飛べちゃうマイクが、、、、」と言ったら、皆さんの信じられる範囲を越えてしまっていて、ドン引きしますよね。

まあ、こんな極端な事を言うディストリビューターの方は居ないと思いますが、中にはとてつもない事を言って、ドン引きされるディストリビューターの方も多く居ます。

Copyright 2010

それでは、ネットワークビジネスで使える例をご紹介しますね。

スキンケが製品の場合：  
世間話の途中で、以下の様に言います

「夏の日差しって、お肌に悪いよね～」

「大多数の女性は、皺や乾燥肌を防ぎたいと思っているのよね～」

「けれど、お肌の老化をとっても上手く防いでいる女性も居るみたいなのよ」

プロスペクトの方はきっとその“続きを聞きたい”と思って、「え～、どうやって？」っと、尋ねるのが自然だと思いませんか？

私達人間というのは、好奇心が強い生き物ですから、自分が受け入れられる範囲内であれば、“知りたい”という心理が働きます。

100人の女性に言えば、その内80人は「え～、どうやって？」「教えてよ」って好奇心を出して皆さんにお願いすると思いませんか？

こうして、プロスペクトの方が知りたいと思う情報を持っている皆さんに親近感を覚え、ラポーが結ばれました。

しかも、ちゃんと18秒以内に収まっています。

シンプルでしょう？

しかも、遅くもなく、早くもなく、プロスペクトの方のリズムに合った自然なペースで話せます。

「夏の日差しって、お肌に悪いよね～」

「大多数の女性は、皺や乾燥肌を防ぎたいと思っているのよね～」

「けれど、お肌の老化をとっても上手く防いでいる女性も居るみたいなのよ」

事実、事実、僅かな情報の3ステップになっていて、ノロマな私でも自然なペースで10秒で言えちゃいます。

残り8秒はスタバで休憩だってできますよ。

それでは、次に別の例をご紹介しますね。

Copyright 2010

会社の社食でお昼ごはんを食べながら、同僚と世間話しをしています。  
しばらくして、こう言います。

「お国は所得税をしっかりと徴収するよね～」  
「所得税を払った上に、今度は消費税がまた上がるみたいだね～」  
「けれど、中には上手く節税している人も居るみたいなんだよね」

もしも皆さんがプロスペクトの方の立場であったら、「へえ～、どんな方法だろう」と興味を持ちませんか？

ここで、皆さんに注意して頂きたいのは、ステップ No3 です。

「けれど、お肌の老化をとっても上手く防ぐ製品があるのよ」  
「上手く節税にもなるビジネスがあるんだよ」

と言ったら、“直接的ステートメント”となり、プロスペクトの方は  
“何かを売りつけられるんじゃないか”と警戒し、心の城壁を築いてしまいます。

先に申しましたが、皆さんがプロスペクトの方のマインドをコントロールしてやらなければいけないことは、“自然に、その先を知りたい”と思ってもらうことです。

ところが、私達ディストリビューターの大多数は、最初時点でアップに指導された素人のセールストークで、プロスペクトの方にドン引きされて撃沈されてしまいます。  
ですから、この3ステップは、“その先を知りたい”と違和感無く思ってもらう為の方法です。

製品やビジネスの話しを聞いてからどうするかは、プロスペクトの方が決める事です。

登録や製品を購入してもらう為に、必死でマインド・コントロールをしようと、強引な勧誘や嘘を並べるディストリビューターの方も居ますが、そんな方法で本当に上手くビジネスが出来るわきゃないですよ？

たとえプロスペクトの方を欺く様な方法を使って登録させても、ネットワークビジネスはコピーのビジネスですから、“欺き”をコピーを続けたら、必ず行き詰まってしまいます。

「けれど、お肌の老化をとっても上手く防いでいる女性も居るみたいなのよ」  
「けれど、中には上手く節税している人も居るみたいなんだよね」

という言い方ですと、皆さんはあくまでも間接的にレポート(発言)しているだけなんです。勧誘しているわけでも、売りつけているわけでもありませんから、プロスペクトの方が心の城壁を築いてブロックすることはありません。

それではもう2つ例をご紹介しますね。

「また消費税が上がるよね～」  
「それでも給料は、なかなか上がらないよね～」  
「けれど中には、ホームビジネスで副収入を得ている人も結構居るみたいだよ」

「しかし、毎日朝から晩まで仕事して～」  
「何十年って働いても、老後の生活が不安だよね～」  
「けれど中には、早期退職して人生を満喫してる人も居るみたいなんだよね」

どうですか？  
シンプルでしょ？  
皆さんも色々なパターンが思い浮びますよね？

「もしも、プロスペクト方が反応しなかったらどうするんだよ?!」ですって？

もしも、プロスペクト方が何も反応しなかったら、それでも OK です。  
そのまま楽しく世間話を続ければいいんです。人間関係が悪くなることも、友達を失うことも無いわけです。

ひょっとすると、プロスペクトの方は興味が湧いたかもしれないけれど、丁度、タイミングが合わなかったかもしれないだけなんです。

実は、その場で反応しなかった、タイミング的に合わなっ方プロスペクトの方にも、このステップ No3 が威力を発揮するのです。

## =最高のタイミング？=

ネットワークビジネスのオポチュニティ・ミーティングに参加すると、  
「今が最高のタイミング！」という言葉が頻りに耳にします。

それじゃあ、この“最高のタイミング”とは、一体誰にとって最高のタイミングなのでしょう  
か？

多分、“プロスペクトの方にとって最高のタイミング”という意味だと思いますが、  
他人の私達ディストリビューターに、どうしてそんな事が分かるのでしょうか？

私の知人のブライアンは、結婚していて子供が3人居て、普通の給料ですが、安定した  
仕事を持っていました。

以前ブライアンと世間話をしている時に、私が

「最近又物価が上がってきたよね〜」

「それでも給料は、なかなか上がらないよね〜」

「けれど中には、ホームビジネスで副収入を得ている人も結構居るみたいだよ」

と言いましたが、彼は「そうなんだ〜」と言っただけで、反応はありませんでした。  
もちろん私はそのまま彼と楽しく世間話を続けました。

それから4ヶ月ほどしてから、ブライアンから電話がかかってきました。

ブライアン：「マイク、以前君と話していた時に、ホームビジネスで副収入とか言っ  
てたよね？」

私：「あ〜、言ったよ」

ブライアン：「資本金は沢山必要なのか？」

私：「いや、僅かな資本金で始められるよ」

私：「ブライアン、どうしてそんな事を尋ねるの？」

ブライアン：「実は不景気で、会社から賃金カットを言い渡されたんだ」

ブライアン：「育ち盛りの子供が3人居るから、給料が減ると困るんだ」

私：「それじゃあ、時間をとってあげるから、今度の日曜日に話そうよ」

ブライアン：「ありがとう！マイク」

そして、ブライアンは私のグループのメンバーとなり、今は毎月15万円程の副収入を得ています。

つまり、ブライアンが“やってみよう！”と決心した時が、彼にとっての最高のタイミングだったのです。

例えば、こういった場合もあります。

ディストリビューターの辻さんが、友人の浜田さんと金曜日に雑談中に、  
「最近派遣の仕事が問題になってるよね〜」  
「突然、派遣切りされて生活に困る人が多いみたいだね」  
「けれど中には、ホームビジネスで収入を得ている人も結構居るみたいだよ」  
と言ったとしましょう。

しかし、浜田さんは「へえ〜、そうなんだ〜」といった程度の反応でした。つまり、この時は、浜田さんにとって良いタイミングでは無かったのです。

ところが、2ヶ月ほどした或る朝、浜田さんが出勤すると、上司に呼び出されこう言われます。

「浜田くん、申し訳ないが君との派遣契約を延長しないことにしたよ」

浜田さんは“え〜！どうしよう〜。もうこんな目に遭うのはたくさんだ！”  
“独立したい！”とします。



そして、

“そうだ！そういえばこのあいだ、辻のヤツ、  
ホームビジネスが何とか言ってたな〜”  
と思い出します。

つまり、浜田さんにとって最高のタイミングになった時に、自然とステップ No3 の言葉が蘇ってくるのです。

ですから、その場で反応が無かったからといって、それで終わった訳ではありません。

私達ディストリビューターにとって、プロスペクトの方の最高のタイミングが何時なのかなんて、分かりませんよね。

ですから、プロスペクトの方と会った時とか、最初に話した時に、強引に勧誘しようとしてしまう人も居るわけです。けれどそんな事をすれば、ラポーが切れて人間関係が悪くなり、後で良いタイミングになっても、プロスペクトの方はディストリビューターの方とは関わり合いたく無いと思っていますから、連絡もしないんです。

ステップ3の言葉は、私達ディストリビューターが“最高のタイミングですよ！”って無理矢理押し付けなくても、プロスペクト方の頭の中に残っていて、プロスペクトの方にとって最高のタイミングが訪れた時に、効果を発揮してします。マインド・コントロールの自動遠隔操作(時間差攻撃)が出来ちゃうんです。

どうですか？

優れもんでしょう！(^\_^)V

例えば、ディストリビューターの愛子さんが、友人の知子さんと世間話の中で

「夏の日差しって、お肌に悪いよね～」

「大多数の女性は、皺や乾燥肌を防ぎたいと思っているのよね～」

「けれど、お肌の老化をとっても上手く防いでいる女性も居るみたいなのよ」

と言いましたが、知子さんは反応しませんでした。

しかし、皆さんはもう分かっていますよね？

これで終わったわけではありません。

数日後、知子さんが夜、お化粧を落としていると、それを傍で何気なく観ていたご主人が「知子、お前最近小皺が増えたんじゃない？」と言ってのけました。(オイオイ)

先ずご主人にズバツと蹴りを入れ、ガツン！と化粧水の瓶で一発殴った後で、(-\_-メ)



愛子さんは

“そうだわ！先日愛子がお肌の老化を上手く防いでいる人が居るって言ってたのを思い出したわ”

“さっそく愛子に尋ねてみよう！”

と思い出します。

それじゃあ大サービスして、もう一例ご紹介しま〜す！

「子供さんが小さな人は、外で働くのは時間的に厳しいみたいね」

「たとえ働けても時給も安いし、子供を預けてまで働く意味がないのよね〜」

「けれど、中にはパートタイムのホームビジネスで、ご主人よりも収入が多い人も居るんだよね。」



間接的ステートメント(発言)ですから、友人にドン引きされることもありませんし、人間関係(ラポー)が壊れることもありませんよね。もしもプロスペクトの方に興味が湧いたら「どうやって？」という反応が来ますし、興味が湧かなかったそのままスルーするだけです。

間接的ステートメントですから、お互いに違和感もプレッシャーもありません。

Copyright 2010

## =実用例=

えっ？ “もっと例を紹介しろ！”ですって？

ったくしょうがないですね～、それじゃ、もう幾つか紹介しますから、後は自分で考えてくださいね。

「自動車って高いよね」

「ローンだって月に3万～5万円も払わなきゃなんない」

「けれど、中にはボーナスで車のローンを会社に払ってもらっている人も居るみたいなんだよ」

「関節炎での痛みで苦しんでる人って結構多いみたいだね」

「薬局には痛み止めの薬は一杯売ってるんだけど」

「中には自然の成分で対応する方法を見つけた人も居るみたいだよ」

「やっぱり海外旅行っていいよね～」

「でも旅行費用が高いよね～」

「中には、ご招待で色々な国へ旅行している人も居るみたいよ」

「また消費税が上がるわね～」

「家計が圧迫されて大変」

「けれど、中には買い物をする度にリベートを貰える方法を見つけた人も居るみたいよ」

「ダイエットで大変よね～」

「忙しくて運動する時間もなかなか無いし、リバウンドも怖いし」

「けれど、中にはリバウンドしない方法を見つけた人も居るみたいよ」

どうですか？

皆さんにも、色々なアイデアが浮かぶと思います。

私はしつこい性格ですから何度も申し上げますが、このスリーステップ・フォーミュラも、あくまでも、“ネットワークビジネス9の罠”でご紹介しました、アルファ・タイプ、もしくは準アルファ・タイプであって、初めて最大の効果があるものです。ベータ・タイプでは、いかなる方法を使っても、最終的には上手くいきませんので、注意してくださいね。

さて、私のグループの中に、以前ダイエット商品を主力とする或るネットワークビジネスに携わっていた、デニスという女性が居ました。

彼女は最初はとてもヤル気満々で、友人や同僚、親戚等に「**もの凄いダイエット商品があるのよ！**」(直接的ステートメント)と誘いまくって、ことごとく断られてしまい、デニスは誘う友人や同僚ももう無くなり、悩んだ挙句、彼女のアップラインに相談しました。

すると彼女のアップラインは、「**販売ツールの一つである“私は5Kgのダイエットに成功しました！どうやったか尋ねてください”と書かれたバッジを付けて、外を歩き回れ**」とアドバイスしました。(ほんまかいな)

そこでデニスは毎週末になると、近所のショッピングモールがオープンする朝10時から、閉る夜の8時まで、モールの中を何度も行ったり来たり歩きました。

しかし、誰もデニスに“どうやってダイエットしたの？”と尋ねる人は無く、バッジに気付く人すらほとんど居なかったそうです。(>\_<)

稀にバッジに気付いた人もいましたが、「ダイエット商品を売ってるの？」と問われ、売り込まれたく無いと思った相手はデニスの話を聞く前に「結構よ」と言って立ち去ってしまいました。

かなりガックリきたデニスは、アップラインに「週末の度に、バッジを付けてショッピングモールを一日中歩いたけれど、誰も興味を示さなかったわ」「どうしたらいいの？」と再度相談しました。

するとアップは何と応えたと思いますか？

「やる気の問題だよ！夢が叶うって本気で思えば、叶うんだ！」

確かにやる気も夢を持つことも大切です。しかしデニスが教えて欲しかったのは、**実践できる具体的なスキル**だったんです。

Copyright 2010

アップの言葉を聞いたデニスは絶望して、辞めてしまいました。

それから何年かして、デニスはインターネットで私のスリーステップ・フォームラのセミナーの事を見つけたました。一度は以前の会社で挫折しましたが、ネットワークビジネスの可能性に対する魅力を常に感じていたデニスは、“行ってみようかな”と思い、参加することにしました。

セミナーが終わって、私が参加者の方達と談笑していると、デニスが近寄って来て、「マイクの携わっている会社のネットワークビジネスに登録したいんだけど、どうしたらいいの？」と尋ねました。

私はデニスに「そう言ってくれるのは光栄だけれど、私のセミナーは、同業他社のディストリビューターの皆さんが参加します。ですから私を含め会場での勧誘やスポンサリングは禁止になっています。後で誰かリーダーを紹介しますよ」返答しました。

数日後デニスが「やっぱり、マイクのグループへ登録したい」と連絡があり、登録しました。デニスは先ずアルファ・タイプに付いて学び、それからスリーステップ・フォームラを実践してみることにしました。

デニスは以前毎週土曜日に通っていたショッピングモールへ行きました。もちろん、ヘンテコなバッジを付けて歩き回る為ではありません。

デニスは、土曜日の朝モール内のまだ開店したばかりの時間帯で、店内には未だお客さんが入っていないお店を見つけて、お店の商品を見ながらその店員さんと少し雑談をしました。

「次の日に仕事の無い金曜日の夜は、皆遅くまで遊ぶよね～」

「土曜の朝に仕事があるのはキツイよね」

「けれど、中には週末働かなくてもいい方法を見つけた人も居るみたいよ」

又別の店員さんには

「週末で皆が休んでる時に働くのって、大変よね～」

「やっぱり、週末は家族と過ごしたいよね～」

「けれど、中には週末働かなくてもいい方法を見つけた人も居るみたいよ」

バッジを付けて一日中モール内を歩き回ると、スリーステップ・フォーミュラとどちらが効果が有ったと思いますか？

Copyright 2010

20人の店員さんと話して、その内15人以上から「詳しく教えて欲しい」と希望されたそうです。

デニスは他のスキルも活用して努力を重ね、見事にトップディストリビューターの一人となりました。

又、私の知り合いのディストリビューター(他社)は、以下のフォーミュラでかなりの成果を挙げました。

「一日12時間以上働いている人が多いみたいだね」

「これじゃ、寝る時間も無いよね」

「けれど、寝てる間でも収入になる方法を見つけた人もいるみたいだよ」

それじゃあ、このスリーステップ・フォーミュラを渋谷の交差点を行き交う人に片っ端が使えば良いのか？

いえいえ、それはいくらなんでも無茶ですよ。

不自然ですよ？

あくまでも、自然な会話を始めて、その流れの中で使うものです。

もう一度申し上げますが、100%成功する方法なんてものは存在しません。

もしも今まで皆さんが使っていた方法の方が成功率が高いのであれば、そのままその方法を使ってください。

しかし、今まで皆さんが使ってきた方法よりも、スリーステップ・フォーミュラの方が成功率が高いとか、“これなら私でも出来そうだ”と思われるのであれば、是非活用してみてください。

スリーステップ・フォーミュラの、もう一つの大切な部分は“遊び心”です。眉間に皺を寄せて、暗い顔して言っても全く効果はありません。

スリーステップ・フォーミュラ(スキル)は、勧誘してるわけでも、製品を売り込んでいくわけでもありませんから、人間関係が壊れませ。ですから、リラックスして、楽しみながら色々なシナリオを試してみてくださいね。

Copyright 2010

## =スキルはアトラクティブ=

さて、ネットワークビジネスに於いて、“スキルの重要性”を少しは理解して頂けたと思います。

残念ながら、学校でネットワークビジネスのスキルは教えてくれません。(当たり前か) 概要書面や登録書とスキルが、三点セットになって付いてくる訳でもありません。目標設定や夢を強く願う事は良い事ですが、それはスキルではありません。

ですから、スキルを身に付けているディストリビューターと、そうでないディストリビューターとの間には、大きな差が出て当然ですよ。

もしも、ネットワークビジネスのスキルも身に付けないまま、ビジネスを始めちゃったとしたら、

例えば、私が爆発物処理の仕事を始めたとしましょう。仕事の初日で緊張しているということで、皆さんと一緒に付いて来てもらうことにしました。

現場で時限爆弾の分解を始めた私を、皆さんは傍で見つめています。



赤、青、黄色の電線を引っ張り出しながら、私が「爆弾処理をするのは初めてなんだけど、やる気は十分あるんだよね！」  
「先輩は、“上手く爆弾処理が出来ると信じれば、きっと出来るよ”とトレーニングしてくれた」  
「今月は、20個の爆弾を処理する目標も設定したぞ！」

「けれど、赤の電線を先に切った方がいいかな～？、それとも青かな～？」

と言ったとしたら、皆さんはどうしますか？

「ばっきゃやる～！お前、爆弾処理の仕方(スキル)も知らないで、爆弾処理をするつもりかよ！」と激怒して、あわてて逃げ出そうとしますよね。

私が爆弾処理の仕方(スキル)を知っている方が良いですよ？当然です。

それなのに、ネットワークビジネスでは、アップは平気で未だスキルの無い新規ディストリビューターに、「爆弾処理に行け」と言います。  
新規ディストリビューターが躊躇していると、「アイツはやる気が無いんだよ」ですから、たまらないですよ。

例えば、皆さんが脳の手術を受ける為に、手術室へ運ばれたとしましょう。

そこへ私が入って来て、こう言います。

「いや～とってもエキサイトしています！」

「昨日、脳外科医に登録したばかりなんですよ」

「脳外科スターターキットも購入して、手術の仕方のDVDも昨晚ちゃんと観ました」

「やる気満々だから、安心して私に任せてください！」

皆さんは私に手術をして欲しいですか？

それとも、手術のスキルを持った、脳外科医に手術をして欲しいですか？

私に爆弾処理をして欲しいですか？

それとも、爆弾を処理するスキルを持った専門家に処理して欲しいですか？

例えば、Aさんが「ネットワークビジネスを始めることにしたんだよ！具体的に何をやれば良いのか分からないんだけど、なんとか成ると思うぞ～！」

と言うのと、

Bさんが「ネットワークビジネスを始めることにしたんだ！グループの人達に具体的なスキルを教えて、ビジネスを築くサポートもするよ！」

と言うのと、聞いているプロスペクトの方は、AさんもしくはBさんのどちらと一緒に仕事がしたいと感じると思いますか？

もちろん、Bさんですよ。

人間の心理とは、必要なスキルを持った人に惹かれます。

Bさんがアルファ・タイプもしくは準アルファ・タイプならば、更に良いですよ。スキルもアトラクティブ・マーケティングの一部です。

“ネットワークビジネス9の罠”にも書きましたが、光栄なことに、私のところへは「マイクと一緒に仕事がしたい」と言ってくださる多くの方から、お問い合わせを頂きます。

私がハンサムだからだとか、頭が良いからとか言って貰えたら嬉しいのですが、そうではありません。理由は、おっちょこちょいで脳天気な私でも、スキルを教えることが出来るからなんです。

つまり、ネットワークビジネスとは、スキルで築くビジネスと言っても、過言ではないでしょう。

何度も言いますが、目標設定や夢が叶う信じる事がダメと言っている訳ではありません。それどころか、目標設定や夢が叶う信じる事はとても重要なことだと思います。

会社のDVDやカタログもツールとして、活用するのはとても良い事です。しかし、ツールはあくまでも道具であって、スキル(技能)ではありません。

以前、或るビジネス会合で、ジェッドという名前の青年に会いました。彼は以前携わっていたネットワーク会社を辞めて、最近別の会社のディストリビューターとして登録したそうです。

私：「どうして、別の会社へ変わったんですか？」

ジェッドくん：「前の会社はカタログやビデオも上手く出来てなくて、ツールが揃っていませんでした。」「けれど、今度の会社は、よく出来たカタログもビデオ揃っているので、成功し易いと思いました」

確かに、良いツールが用意されている事は大切ですが、ツールはあくまでも道具です。ツールは情報を的確に伝えることが出来るかもしれませんが、プロスペクトの方とラポーを結ぶことは出来ません。

例えば、も凄く切れ味の良い包丁と、何でも上手く煮える鍋を持っていたとしましょう。しかし、調理技能というスキルを身に付けていなかったら、美味しい料理を作ることはできません。

ビジネスの現場では、ツールを持っていても、プロスペクトの方と話すスキルが無いと通用しないのは、皆さんにもお分かり頂けますよね。

Copyright 2010

## =磨きをかける=

皆さん、どうですか？

スキルでマインド・コントロール出来ちゃう事を、信じていただけましたか？

せっかくスキルの一つを身に付けたんですから、そのスキルに“磨きをかける”っていうのはどうですか？

さてその前に、もう一度復讐、、、  
じゃなくって、復習と新しい注意点から話しますね。

先ずここで皆さんに注意して頂きたいのは、ステップ No3 です。

「私、お肌の老化をとっても上手く防ぐ製品を持っているのよ」  
「僕が、寝てる間でも収入になるビジネスを教えてあげるよ」

と言ったら、皆さんが主となる“直接的ステートメント”となり、プロスペクトの方は“何かを売りつけられるんじゃないか”と警戒し、ドン引かれてしまいます。最初のたった数秒で、プロスペクト方が拒否反応をしてしまうのです。

ですから、

「お肌の老化をとっても上手く防いでいる女性も居るみたいなのよ」  
「寝てる間でも収入になる方法を見つけた人もいるみたいだよ」

と、第三者的な間接的ステートメントでないといけません。

もう一つ注意していただきたいのが、最初の一言に“あなた”という言葉を使った、スリーステップ・フォーミュラです。

「あなたは、ダイエットした方がいいよ」=事実かもしれないけどね～、  
「運動するのは面倒だよ」=事実  
「けれど、あなたは、私の製品を使えば体重を落とせるよ」=僅かな情報だけど～、

男性の皆さん、口が裂けてもこんな事を女性に言っちゃダメですよ。  
(こりゃ相手が男性でも失礼ですよ)

Copyright 2010

スリーステップ・フォーミュラで、他に大切なのは、“業界用語を使わない”ことです。

ディストリビューターの方達(皆さんじゃないですよ)の中には、プロスペクトの方との会話の中に業界用語を混ぜると、かっこ良く見えると思っている方も多い様ですが、これは逆効果です。

“権利収入” “オートシipp” “パーソナル PV” “バックオフィス” “ボーナスプール”  
“アップライン” “ダウンライン” “バイナリー” “ユニレベル”

「ABC」なんて言ったら、“ネットワークビジネスって英語の勉強するんだ〜”って勘違いされかねません。

業界用語なんて、基本的にディストリビューターじゃなきゃ使わない言葉ですよ？

公園で遊んでる子供が、お兄ちゃんをアップラインと呼んでいるのを、聞いた事ありませんよね？

弟に向かって、「お前は僕のダウンラインなんだから、言う事をきけよ！」なんて喧嘩してる兄弟を見たことはありませんよね？

ここで、“親がスポンサーだとすると、兄弟はアップとダウンじゃなくて、正確には直同士なんだよね〜”なんて思った方は、この業界にハマり過ぎです。(\*^\_^\*)



専門用語を使うと不自然で、プロスペクトの方が警戒して、セールスマン警戒警報をビー！って鳴らして、心の城壁を築いてブロックしてしまいます。

それから、難しい言葉を使うのも、やめましょう。

友達と話す時に、「昨夜未明、泥酔した状態で帰宅途中で財布を紛失し、被害者は困窮しています」なんて、言いませんよね？

「昨日の夜さ〜、酔っぱらって家へ帰る途中で、財布を落としてさ〜、俺困っちゃったよ〜、どうしょ〜」が自然ですよ。

Copyright 2010

次に、追求的な話し方もしない方がいいです。

「サイドビジネスをやるべきだと思ってるよね？」  
「健康食品が大切なのは分かるよね？」  
「あなたも、夢を叶えたいと思っているよね？」  
「家族が大切だよね？」  
「ネットワークビジネスの素晴らしさが分かるよね？」

追求的な話し方をされたプロスペクトの方は、追い詰められた様に感じてしまいます。

次は、ステップ3の、“僅かな情報”は一つだけです。



一つ以上入れると、セールルマン警報を、ビー！と鳴らしてしまいます。

「皆、歳をとっていくよね」  
「朝、気持良よく目覚めるのって、なかなかできないよね」  
「けれど、中には朝気持ち良く目覚めて、免疫力も強くなって、印税的収入も得て、海外旅行へ招待されて、自由な時間を手にれて、、、」

もうこの時点でセールルマン警報を鳴らしまくり、プロスペクトの方はドン引き間違いないでしょう。(@\_@;)

私達ディストリビューターは、少しでも多くの良い事を伝えたいのお気持ちはよ〜く分かります。けれど、それは逆効果なんです。  
一つだけの僅かな情報を伝えて、それでプロスペクトの方が「どうやって？」と反応したら、もうちょっと情報を提供すればよいのです。

プロスペクトの方が、「どうやって？」と尋ねていないのに、こちらから一方的にドバーっと大量の情報をぶちまけるのは、相手に失礼ですし拒絶反応を誘発します。

ステップ No1:事実  
ステップ No2:事実  
ステップ No3:受け入れられる範囲内の僅かな情報

を守ってくださいね。

Copyright 2010

## =アップ (App)=

本書の最初でも申し上げましたが、実際はプロスペクトに良くも悪くも無く、**ニュートラルな人**が存在するだけなのです。  
私達ディストリビューターに出会うまではね、、、

私達ディストリビューターがニュートラルな人に話す最初の18秒によって、ビジネスとして取り組むことに**前向きに考える可能性のあるプロスペクト**に成るか、  
又は、**断る理由を考えるプロスペクト**に成るかのいずれかに分れ目になってしまうわけ  
ですよね。

**つまり、プロスペクトとは、探すのではなく、  
私達ディストリビューターが“スキル”を使い、  
オンデマンド(必要に応じて)で作り出せるものなのです。**

リストや名簿を購入したり、知り合いに「ね～、誰か紹介してよ～」なんて懇願する  
必要も無いのです。

スリーステップ・フォーミュラを使えば、興味の有る人を素早く効率良く選別すること  
もできますね。ネットワークビジネスは給料を貰えない自営業ですから、効率良くビジ  
ネス活動をしないと、経費倒れになってしまいます。

「それじゃ、興味を示さなかった人は、どうすればいいんだよ？」てすって？

興味を示さなかった人は、そのままそっとしておいてあげましょう。  
たとえ強引に誘って無理に登録しても、スポンサーであるディストリビューターは、  
その人を手取り足取りでサポートする羽目になります。

元々興味も無いのに登録した人に莫大な時間、費用、労力を費やすのか？  
それとも、興味を示して前向きに捉える人に“スキル”を教えている方が良いのか？

それは、皆さんの選択にお任せします。

Copyright 2010

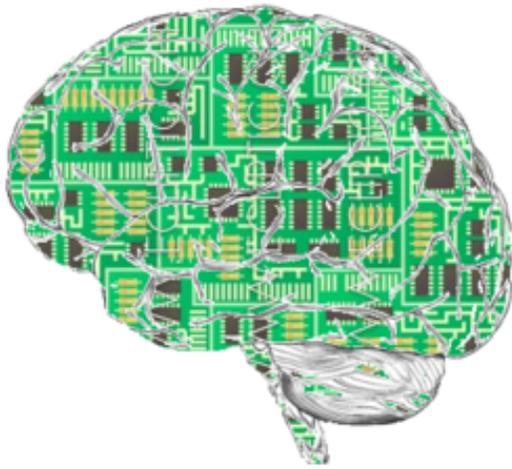
さて、今までスキルの一つである、スリーステップ・フォーミュラに付いてご紹介させて頂きました。

皆さんも、楽しみながら実践出来ますよね？

えっ?! “スリーステップ以外にもう一つ教えて欲しい”ですって?  
皆さん欲張りですね～、

分かりました!

それじゃ今回は大サービスで、もう一つスキルをご紹介させて頂きますね。 \ (^o^)/



皆さんもご周知の通り、人間の頭脳は最新のコンピューターよりも遥かに優れていると、言われていますよね。

コンピューターは、様々なアプリケーションと呼ばれるプログラムで動いています。最近ではスマホなんか、**アップ(App)**と呼ばれる様々なアプリケーションを使う事が出来るようになっています。

実は私達の頭脳も、様々なアップ(アップラインじゃないですよ)で、動いています。

ちなみに、上の画は脳の断面図にマザーボードの画を載せたもので、ブロッコリーじゃないですから (^\_^)

本題に戻りますね。

問題なのは、私達はせっかく頭脳という、コンピューターよりも優れたものを持って生まれたのに、取り扱い説明書が付いてこなかったことなんです。

ですから皆さんも、その仕組みを少しでも知りたいと思いませんか？

勿論私は脳の専門家ではありませんから、ネットワークビジネスに関する脳の仕組みに付いて、説明させて頂きますね。

Copyright 2010

私達の頭脳は様々なアップで機能していますが、子供の頃にインストールされたアップもあります。

例えば、「知らない人と話しちゃダメ」というアップを親にインストールされたとしたら、子供の頃には有効なアップだったかもしれませんが、皆さんのネットワークビジネスにとっては、あまり有益なアップじゃないですね？

他にも、“好きな音楽” “好きなレストラン” “好きなブランド” “嫌いな政党” “好きなスポーツチーム” “どんな人を信用しないか” “信頼できる人” 等、様々なアップが、私達の頭脳にインストールされています。

それじゃ、これからのアップを、私達ディストリビューターやプロスペクトの方達はどこから手に入れるのでしょうか？

親、兄弟、学校の先生、友達、テレビ、インターネット、体験、書籍といった、外部からですよ？

頭脳の中で機能してる数多くのアップを、変えることは非常に難しいのです。ましてや他人である私達ディストリビューターがプロスペクトの方のアップを変えることは至難の技です。

ですから、私達ディストリビューターは、このアップに逆らわず、沿ったスキルを使う必要があります。スリーステップ・フォーミュラもそのスキルの一つです。

## **さて、世の中には、基本的に2つタイプの人達が存在します！**

「世の中には、基本的に2つタイプの人達が存在します」と聞いて、皆さんは“どんなタイプだろう？”と、自然に反応しませんでしたか？

つまり、私達の頭脳には、“好奇心”というアップが組み込まれていて「世の中には、基本的に2つタイプの人達が存在します」と聞くと、“どんなタイプだろう？”と、ついピクッと反応してしまうんです。

例えば、プロスペクトの方と世間話をしているのですが、プロスペクトの方がお喋り好きで、なかなか会話の主導権を握れず、スリーステップ・フォーミュラを使う機会が巡って来ない場合等に、有効的な方法です。

タイミングを見計らって、

「世の中には、基本的に2つのタイプの人達が存在するんだよね」と言います。

この一言で、プロスペクトの方の頭脳の中に組み込まれている好奇心というアップが起動して、ピタッと話すのを止めて、次に皆さんが何を言うかを興味津々で待つ態勢になります。

そして皆さんはこう続けます。

「関節炎の薬を毎日服用する人達と、自然のサプリで対処する方法を見つけた人達が居るみたいだね」

「買い物をしてそのまま支払う人達と、買い物をしてリベートを貰う方法を見つけた人達も居るみたいだね」

「普通の皺取りクルームを使う人達と、お肌を実際に若返らせる方法を見つけた人達も居るみたいだね」

どうですか？

スリーステップフォーミュラよりも更にシンプルで、ツー(2)ステップでしょう？

「世の中には、基本的に2つのタイプの人達が存在するんだよね」

「朝から晩まで働かなきゃなんない人達と、寝ている間でも収入を得る方法を見つけた人達が居るみたいだね」

「世の中には、基本的に2つのタイプの人達が存在するんだよね」

「仕事で会社に縛られている人達と、独立して自由な時間を手に入れる方法を見つけた人達が居るんだよね」

別に勧誘したり、何かを売りつけているわけではありませんから、ラポーは結ばれた状態ですし、人間関係が壊れる危険性もありません。

Copyright 2010

これで、スリーステップ・フォーミュラ同様に、プロスペクトの方が反応して、「どうやって？」と尋ねれば、そこから次のステップに進めば良いわけで、もしも「へ～、そうなんだ～」と反応しなければ、そのまま会話を続けられればよいだけです。

反応の無い人を無理矢理誘おうとするから、人間関係が険悪になったり、友達を失ってしまうのですよね？

今回ご紹介させて頂いたスキルの一つ(2つですね)は、例えその場でプロスペクトの方が反応しなかったとしても、プロスペクトの方の頭の中に残っていて、プロスペクトの方にとって最高のタイミングの時に、威力を発揮してくれます。

「世の中には、基本的に2つのタイプの人達が存在するんだよね」  
「自費で海外旅行をする人達と、ご招待で世界中を旅をできる人達が居るみたいだよ」

それではちょっと遊び心で、ディストリビューター版を一つ紹介します。

「世の中には、基本的に2つのタイプのディストリビューターが存在するんだよね」

「スキルを身に付けてビジネスを伸ばすディストリビューターと、スキルを持たないで断れ続け、“どうしてビジネスが伸びないんだろ～”悩んでいるディストリビューターが居るみたいだよ」

皆さん、いかがでしたか？

とてもシンプルにマインドコントロールができますよね？

“これなら、自分にも出来そうだ”とお感じになって頂けたら、嬉しいです。

勿論この“**コミュニケーションスキル**”は、ネットワークビジネス以外のビジネスでも活用していただけます。

もしも、皆さんのスポンサーの方や、アップラインの方から教わった方法の方が良いと思われるのであれば、勿論そちらの方法を使ってください。

今回私が紹介させて頂いたスキルの方が良いと思われるのであれば、状況や皆さんの気分に応じて、スリーステップ・フォーミュラとツーステップ・フォーミュラ使い分けて楽しんでくださいね。

Copyright 2010

## = さいごに =

最後まで読んでくださって、ありがとうございます。<(\_ \_)>  
皆さんの向上心に敬意を表します。  
少しでも参考にしていただけたら、嬉しいです。

今回ご紹介させて頂いたのは、様々なスキルの中のほんの一部です。

フリークエンシー(周波)と呼ばれる、プレゼンテーションをする時に、効果的なスキル等もあります。それは、いつか機会があれば、ご紹介させて頂きたいと思っています。

もう一度申し上げますが、スキルとは小手先の姑息な技術ではありません。  
アルファ・タイプもしくは、準アルファ・タイプでないと、その威力を発揮することはできません。

さて、一つだけお願いがあります。

2つのスキルを学んだリーダーの皆さんは、さっそくご自身の傘下グループの人達にも、この最初の18秒のトレーニングしようと思っておられる事と思います。

しかし、、、それはしないでください。

何故かって？

理由は色々あるのですが、基本的に以下の理由です。

\*最初の18秒は皆さんのオリジナルのアイデアでは有りませんから、教えるのに付け焼き刀になってしまいます。

\*皆さんがトレーニングすると、ダウンの皆さんに対して直接的になってしまい、素直に受け入れてもらい可能性があります。  
覚えていますか？ 直接的ステートメントの事を？

ところで、ダウンの中で一体誰が真剣に取り組む気があるかを、確かめてみたいと思いませんか？

それじゃあ、スリーステップ・フォーミュラを使って、試してみてください。

「ネットワークビジネスで、伝えるって簡単そうで結構難しいよね」  
「始めの一步のところで、上手くいかない人が多いよね」  
「実は、最初の18秒っていう、役に立ちそうな方法を使っている人達が居るみたいなんだよね」

皆さんはこう言って、反応したダウンの方は、ビジネスに取り組もうという気が有り、反応しなかった人は、取り組もうという気は無い人です。

しかし、反応が無かった人は全くやる気が無いという意味ではありません。  
“今は、取り組む最高のタイミング”ではないだけかもしれませんから、決して切り捨てちゃう様なことはしないで下さいね。

忙しい日々の中で、貴重な時間を取って本書を読んで下さった、向上心溢れる皆さんに、もう一つだけ小さなプレゼントがあります。  
本書の一番最後のページに記載しておきますね。

それでは、皆さんのご成功を祈りつつ、いつか皆さんにお会い出来ることを楽しみにしています。( ^\_^ ) / ~ ~ ~

Mike Kakihara

<http://www.MikeKakihara.com>

Copyright 2010

## 【著作権】

- ◆ 本書、“**ネットワークビジネス 明暗を分ける最初の 18 秒**”に関して、その一部またはすべてを著作者の許可なく、私的目的以外での使用を禁止いたします。
- ◆ 本書のすべてのコンテンツの著作権は、コンテンツの創作者(あるいは *Persimmon Creative Solutions, Inc.*社)が所有しており、著作権者の文書による許諾を得ない「私的目的以外の複製」および「引用」の範囲を超えたコンテンツの複製、転載、改変、配布、販売などの行為は著作権法により罰せられます。
- ◆ 本書の内容を一切改変しない条件に於いてのみ、無料配布が許可されています。

## 【免責事項】

- ◆ 本書は無料で情報を提供するものであり、正確性や適切性に最大限の努力をしておりますが、正確性、最新性、道徳性、適切性及び、特定の結果や成果を保証しているものではありません。したがって、本書によって生じたいかなる損害にも責任を負いかねます。
- ◆ 日本の特定商取引法に沿った活動をする責任は、各自にあり、本書で紹介されている方法を特定取引法の範囲内で使用することを目的としているもので、法律違反を促すものではありません。

## =おまけ=

マインド・コントロールのスキルを、もう一つご紹介しますね。

日本の特定商取引法では、ミーティングへ招待する前に、そのミーティングの趣旨を相手の方にきちんと伝えなければいけません。

ですから、私達ディストリビューターは、“オポチュニティ・ミーティングへ来場されます方達は、既に興味の有る人”と思い込んでいる時があります。

確かにそうかもしれませんが、“来場している”のと、“聴く心の準備ができています”というのは、別なんです。

特に初めて参加される方は、慣れない場所と雰囲気ですら若干緊張していたり、本当は参加したくなかったんだけど、“義理”で参加されている場合もあります。

何かを売りつけられたり、登録を迫られたりするんじゃないかと警戒して、ミーティングが始まる前から“心の城壁”をしっかりと築いている場合もあります。

参加者の方がこういう心理状態では、せっかくスピーカーの方が一生懸命に話しても、前向きな姿勢では聞いて頂けませんよね？

私はよくミーティングでスピーカー(講師役)をする機会があるのですが、話すのは上手ではありません。正直、話下手です。

ですが、せっかくグループの方達が苦勞して招待したお客様達ですから、前向きな姿勢で話を聴いて頂きたいと思い、ミーティングの直前(15分前)になると、お客様達にアンケート用紙を配って答えて頂いています。

内容は以下の3つの質問だけです。

1. 何歳で退職して、悠々自適な生活を始めたいと思いますか？
2. その為には、毎月どれくらいの収入が必要だと思いますか？
3. その収入を得る為に、今どのような準備をしていますか？

ミーティングに参加される大多数のお客様は、漠然と“もっと収入が得たい”とは思っていますが、具体的にどうするかまでは考えたことがありません。

ですから、ミーティングの直前にアンケートに答えて頂くことによって、お客様の心の準備をしてあげるのです。

たった3つの質問しかしない、単なるアンケート調査ですから、お客様も気軽に答えてくださいます。たとえ答えなくても、アンケートの3つの質問を読むだけでも、心の準備になります。

腕組みをして心の城壁を築いているお客様と、  
心の準備ができていて  
聴く態勢のお客様とでは、大きな違いがあります。

もちろん、参加されたお客様がいつも必ず登録してくださるのが理想なのかもしれませんが、現実はそのように甘くないですね。

例えば、プレゼンテーションやミーティングの後で、「一度、検討してみます」っていうお客様も多いですね？

皆さんは、プレゼンテーションやミーティングの後でお客様が「登録します」じゃなくて、「一度、検討してみます」って答えたら、どの様に対処していますか？

しつこく説得しますか？

そんな事をすれば、人間関係が壊れてしまいますよね。

私は“お土産”を持って帰って頂くようにしています。

どんなお土産かって？

それは、またの機会に、

Copyright 2010