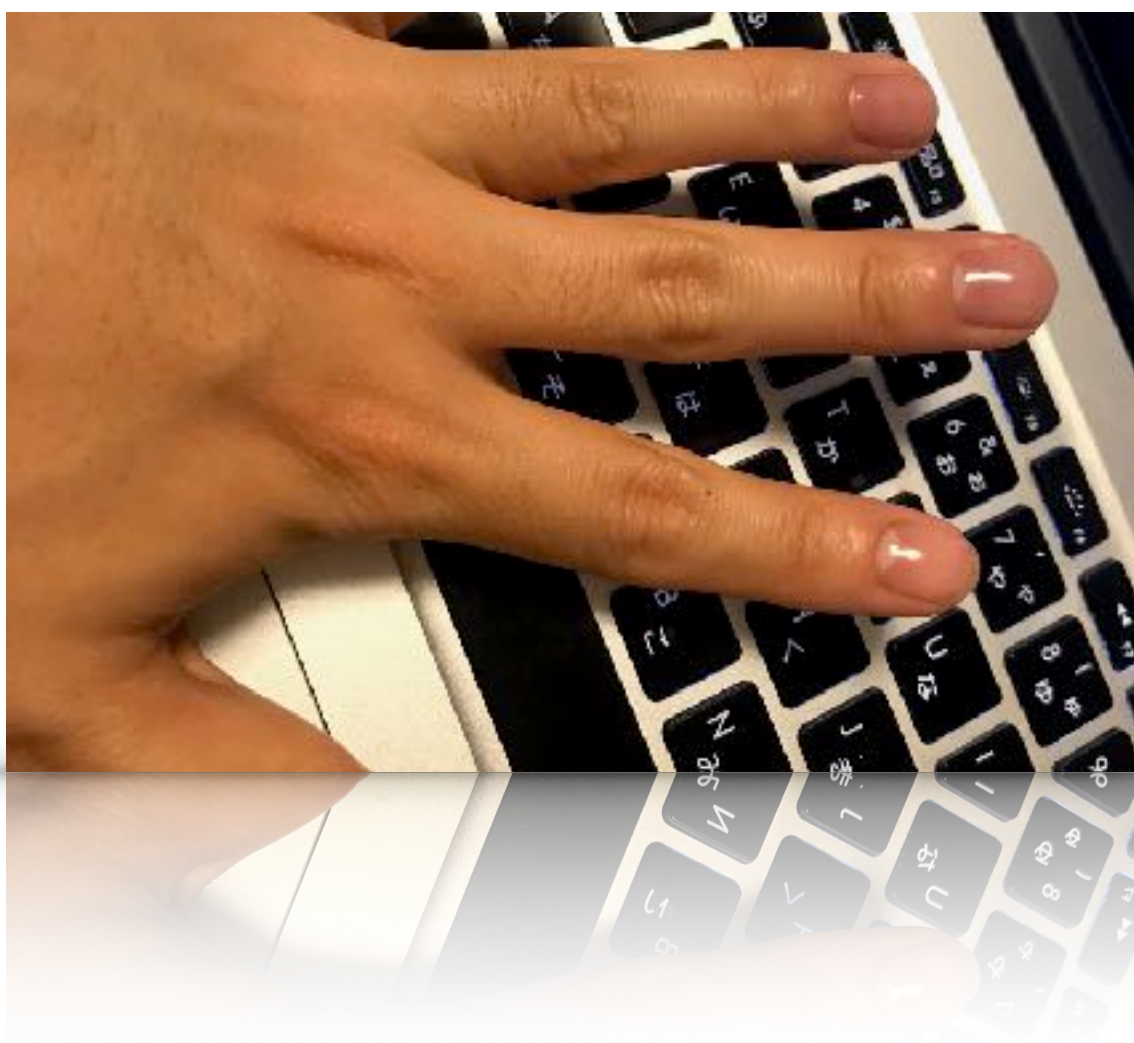


# 爪を磨くだけで トップセールス



2018年7月30日 ver4.2

# キャッチーなタイトル

「これならみんな興味を持ってくれるだろう」  
そう考えてこんなタイトルにしたんでしょ？

って言われたら確かにそれもあります！笑

しかし、僕は、実際に  
爪を磨くだけでトップセールスになれる  
と思っています。

ただ、  
僕の思っている「爪を磨く」と  
あなたの思っている「爪を磨く」は  
おそらく意味が違います。

確かに同じ言葉です。

けれど全く意味が違います。

トップセールスとダメセールスの違いって、  
多分100m先から見たら違いがわからない  
と思います。

おじさんたちがAKBを見ても、  
全員同じに見えるのと同じことです。  
(よほどのオタクを除く)



同じ人間に見えます。

実際、同じようなことをしているけれど、  
全然違うことをしている

**AKB**もおじさんたちには同じに見えます。

しかし、年商で考えればトップと下位では  
**100倍以上の差があります。**

同じに見えても全然違うんです。

だから結果に差が出るのです。

何言っているかさっぱりわかりませんね。

ここからは具体的な話をしていきますね♪

# 売れている営業マンは 靴を磨く

この話を聞いたことがある人は  
たくさんいると思います。

就活で聞いたり、  
マナー講師に教えてもらったり、  
トップセールスの本に書いてあったり、  
どこかの講演会で社長が話したり、  
色々なところで聞く有名な話です。

ただ、

「売れている営業マンは靴を磨く」

この意味を本当にわかっている人って、  
どれぐらいの割合がいるんでしょうね。

これと同じ言葉なんですけど、  
視点が変わったものが、

## 経営者は靴を見る

です。

証券・保険の世界などでは、  
よく言われる話です。

確かに、経営者は靴を見ることが多いです。

では、どうして経営者は靴を見るのでしょうか。

## 二極化サバイバル

昭和から平成になり、

情報化社会になり時代は変わりました。

そして、今もあなたが想像する100倍ぐらいの  
速度で時代は変わっていています。

営業の世界では昔、

「足で稼げ」とかって言われていましたよね。

確かに、みんな足を使わなければならないという

同じ状況下であれば、誰よりも足を使えば、

それなりの成果を上げることができたでしょう。

ただ、今はどれだけ早く走っても、  
電子メールよりも早く走ることはできません。  
あなたがもし仮に100mを2秒で走れても、  
僕は1秒で1000人にメールを送れます。

今は時代が変わったんです。

肉体労働では、  
頭脳労働の壁を越えられなくなりました。

二極化はどんどん進行して行きます。

もしも、これを読んでいるあなたが  
この二極化がどんどん激しくなっている中で  
上の方向を目指して行きたいのであれば、

体に汗をかく仕事ではなく  
頭で汗をかく仕事にシフトすることを  
強くお勧めします。

なんでいきなりそんな話をしたかというと、

「どうして経営者は靴を見るのでしょうか。」  
これについて、  
頭に汗をかいて考えて欲しかったんです。



めんどくさいからスクロールしたいと思いますが、  
その気持ちを抑えて1分でいいので  
考えてみてください。

そのあと、スクロールしてください。

そんな簡単に答え合せはさせませんよ笑

(私はご存知の通りどSです♪)

答えを知るのではなく、

考えることに価値があります。

(一発逆転の方法に人は強く関心を持ちますが、それは悪魔の教えです。今例えば自分がどんな状況にあっても、今の自分自身と離れて生きていくことなどできません。)

また、

経営者は靴を見ることが多いからと言って

「靴を磨く」という考えの人は、

多くの場合、売れない営業マンにジャンルされます。

どうしてでしょうか。

ここも是非、1分でいいので考えてみてください。

まあ、多分考えてくれないと思います。

きっと今の若い方は、

親指でグイッとスクロール

しちゃうんでしょうね。

そういうことするんだって、

知ってるんです。



# 生き方 V.S. テクニク

経営者が靴を見るから

靴を磨くというのは、

病気になったから、

病院に行くことと同じです。

「病気になったら、病院に行くなんて  
当たり前じゃん！！」

そういう人がいることもわかっています。

ただ、多くの場合

病気になったから病院に行くのは、

自分のやるべきことをやらなかったがために

出てきた問題を

他人に解決してもらおうと思っている心の表れです

毎日、適切なものを食べて、

適度に運動して、デトックスし、栄養補強をすれば

風邪なんて引きません。

普通かもしれませんが、

僕はもう 3 年間病院に行っていません。

それは今やるべきことを

めんどくさがらず今やって、

未来の自分の負担を極力減らしてきたからです。

多くの人にとって、  
毎日の生活に注意するよりも、  
たまに病院に行く方が気が楽です。

あまり考えずに生活ができるからです。

普通の人には、  
「お金がかかるから」とか  
「作るのは疲れるから」とか言って、  
機械の作った保存料たっぷりの食事を取ります。

普通の人には、運動しないでコンビニご飯を食べて、  
「仕事頑張り過ぎて風邪引いちゃった（てへっ）」  
って感じですが、  
仕事をサボって病院に行きます。

仕事を頑張るとか以前の問題です。

しかも、ものすごくたちがわるいことに、

これらの選択は

多くの場合意識的に行われていません。

無意識で選択しています。

(無意識に選択された結果で、不幸になります。最近は「引き寄せ」という言葉がめちゃくちゃ流行っていますが、僕は嫌いです。この言葉を使い出すと、全ての責任を自分以外の周りのせいにする人が続出する悪魔の言葉だと思っています)

だから売れる営業マンと売れない営業マンの差は、

無意識領域の中にあります。

この見えない差は、知らないうちに

びっくりするぐらいの差になっています。

1日に無意識にとる行動が

1 0 0 0 0 あります。

一つ一つの差は「1」だとしても、

それが1 0 0 0 0 回続くと、

「1 0 0 0 0」の差になります。

それが3 6 5 日続くと、

「3 6 5 0 0 0 0」になります。

5年続いたら・・・

10年続いたら・・・

数字が苦手な僕にとっては、

天文学的な数字になります笑

# デブ＝仕事できない

アメリカではよく言われたそうです。

直接アメリカ人に聞いたわけではありません。笑

ただ、どうしてこういう言葉が流行ったのかは  
わかります。

やった方がいいことだけど、

ちょっとだけ大変なこと（運動や適切な食事）

をやらなかった結果、

楽な方へ楽な方へと逃げ続けると

太ることが多いです。

ほとんどの場合は無意識なので、

「逃げ続ける」という感覚は  
おそらくありません。

体型は、やるべきことをやれる人かどうかを  
簡単に見極めることができる材料の一つです。

(高確率で当たるということです。)

これは趣味嗜好も関係あるので、  
統計的な話であり絶対的な話ではないです。

つまり靴を磨くことと、  
健康に気をつけることと、  
太らないための食生活は、

少しだけ高い視点で見ると（メタすると）  
同じことです。

それが最も顕著に現れるところが  
靴だと言われています。

ですので、  
経営者は靴を見られています。

わかりにくかったかもしれないので、  
念のためもう一度言いますね。

やればかなりの高確率で結果が出ることがあります。  
今、目の前に立っている営業マンは  
それができるのか、できないのか、  
ということをふるいにかけるために、  
経営者は靴を見ているのです。  
だから、別に靴である必要はありません。

ただ、「肌艶」とか「笑顔」とかって言っても、  
多分怪しい宗教だと誤解される可能性があるし、  
「体型」と言えばセクハラとかパワハラとか  
言われる可能性があるので、  
経営者自身のリスク管理と  
一般大衆がわかりやすいように、  
靴に着目させるようにしたのだと思います。  
(歴史の推測です。)  
靴が大事って言っとけば、  
なんとなくオシャレですしね笑

## マインドセット

「無意識」とか「潜在意識」とかっていう  
言葉を使うと怪しい宗教だと  
思われてしまいそうです。

また、世間でこれらの言葉が使われる場合、  
ものすごく悪い方向に誘導される可能性が  
高いので、

「潜在意識」に近い内容を言うのですが、  
ここでは別の言葉で説明します。

僕たちは無意識的にたくさんの行動を取ります。  
1日の間で意識的にとっている行動なんて、  
多分1%もないと思います。

朝起きたら、なんとなく水を飲んで、  
なんとなくトイレに行って、  
なんとなくシャワーを浴びて、  
なんとなく着替えると思います。

これらはほとんどの場合、  
無意識的に行われています。

とりあえず、  
お腹が減ったからと言って  
コンビニに行くのも無意識です。

歩くときに、  
「右ひざをあげることを脳に命令して、  
命令が終わったら大臀筋に指令を出して・・・」  
とか考えずに無意識に行動を取ります。

無意識に僕たちはたくさんの行動を取ります。

この行動を取るための  
判断体系の集合体をマインドセットと  
呼ぶことにします。

マインドセットが高ければ、  
無意識に取る行動も良くなります。

マインドセットが低ければ、  
無意識ではろくな行動を取りません。

ほとんどの人の差は、  
無意識下にあります。

ですので、  
簡単に言えばマインドセットを高めることが、  
無意識を制することになり、  
自分自身をより高めることにつながります。

# 勉強の罠

あなたの周りにこんな人はいませんか？

誰よりも勉強していて、

誰よりも自己犠牲で周りのために働いているのに、

全然売れない営業マン

いませんか？

誰よりも働いて、

誰よりも周りの人のために動いたら、

この文字だけを切り取れば、

売れる気がしますよね？

努力しているのに

全然売れない営業マンいませんか？

努力は確かに大切です。

ただ、努力ってどういうことか  
説明しますね。

もし眠かったら、ここからは  
仮眠を取ってから読んでください。

これから説明することが多分、  
今日、一番重要な話です。

これだけ理解してください。

ここがわかれば、  
圧倒的に変わることができるし、  
ここが分からなければ、  
あなたのいけるレベルも上限が決まります。  
信じるも信じないも  
あなた次第ですが、

頑張っているけどうまくいかない人の  
8割の原因はここにあると思っています。

では、説明します。

## 努力とは

今の自分が結果が出ると思っていることを  
一生懸命にやることを言います。

これは納得できるでしょうか。

努力とは、

今の自分が結果が出ると思っていることを

一生懸命にやることを言います。

では続けますね。

これに納得するということは、

「俺（私）の言ったことをやれば、結果が出る」

こういう世界観で生きていることになります。

どういうことかというと、

大して売れないあなたの考える「努力」で  
売れるようになると思っているということです。

すごく自惚（うぬぼ）れていると思います。

売れている人は、

絶対にあなたと同じことを考えていません。

もし仮に、

どれだけ悔しくて、どれだけ歯を食いしばって、

どれだけ枕を濡らして考えても、

それは所詮、

あなたが考えたことなんです。

だから、それに基づいて努力しても

所詮、そのレベルのことです。

本当に上に上がりたいのであれば、  
上の人から学ぶしかありません。

上に行ける人は、1%もいません。  
だから、ほとんどの人は知らないで  
人生を終えていきます。

多分、世の中は  
あなたが思っているようなものとは  
全然違います。

売れている人と売れていない人が  
生きている世界は同じに見えるのですが、  
全然違うんです。

では、売れている人と売れていない人の  
わかりやすい違いを説明しますね。

これは今日一回読んだだけでは、  
理解できない人もたくさんいると思います。

「そんなこと知っているよ」

という方は、僕的には  
多分、知らない人にジャンルされます。

**売れる営業は説明しません。**  
**売れない営業は説明しかしません。**

売れない営業は、  
聞いてもいないことを説明しまくります。

そして、お客さんが頭の中で考えているのに、  
沈黙が怖いからと言って、  
間髪入れずに話を続けます。

聞いてもいないことを言われるのって、  
ほとんどの場合「うざい」です。

売れる営業マンは、  
お客さんの心の中に浮かんでくる言葉が  
わかります。

何が聞きたいか、何に疑問を持ったか  
表情と空気でわかります。

だから、それについて答えてあげると、

「なんでこの人は、何も言っていないのに私たちのことをわかってくれるんだろう」

と思います。

「この人は私たちのことを私たち以上に理解してくれている」と思います。

この状態になれば、

いくら話をして、喜んで聞いてくれます。

**売れる営業マンは商品説明をしない**

かつて僕の働いていた会社は、

業界でNo. 1 のスペックの商品を持っていました。

同じ金額でも、性能差が3倍から5倍あったんです。

それだけの差があれば、

どこと競合しても勝てると思いませんか？

しかし、それだけの商品力があっても

トップセールスですら9割は断られるんです。

商品力が段違いでも、

全員が買ってくれるわけではないんです。

逆に言えば、5倍性能が劣っても、

売れるんです！！

つまり、商品ってそんなに関係がないんです。

商品が関係ないんですから、  
商品説明はもっと関係ないです。

これが理解できない人は、  
売れている人と  
別のことで生きていくことになります。

いくら商品説明をしても売れないのです。  
こういうことがあちこちに何百個も  
何千個もあるんです。

商品説明をすれば売れると思っている人と、  
商品説明ではなくお客様を理解すれば売れると思っ  
ている人では、

出てくるアイデアが変わってきます。

努力の方向も変わります。

より現実にあった世界観で生きなければ、  
それは妄想の中で騒いでいるだけです。

このレベルの話だと、  
まだわからない人もたくさんいると思うので、  
もーっとわかりやすい話にシフトします。

## 中学生の時のテニスの話

中学一年生の時です。

中学生って結構な縦社会です。

先輩の命令は基本的に絶対です。

僕はテニス部でした。

テニス部の一年生は基本的に球拾いでした。

そこで、先輩がこんなことを言うのです

「テニスボールを頑張って拾えば、テニスがうまくなるからね！」

一年生は、この先輩に

毎日このようなことを言われて

ボールを拾い続けました。

確かに、この先輩は

そこそこテニスがうまかったです。

そして、毎日のように同じことを言うので、  
一年生の脳には、

「テニスボールを拾えばテニスがうまくなる」  
と沁み込んでいました。

ただ、当時も僕は思っていたが、

「やはりテニスボールを拾っても、テニスはうまくなりません。」

因果関係が正しくないのです。

うまくなるための練習をするから、  
うまくなるのです。

努力の方向が間違っています。

このテニスの話で、  
努力の方向が間違っているということを

理解できたでしょうか？

もし、ここで納得できなければ、  
もうこれ以上は読む価値がありませんので、  
ぜひ、もう一度読み返してみてください。

うまくいかない人は、  
このテニスの話と同じことを  
あらゆる場面でやっています。

この先輩はおそらく無意識で話をしていましたが、  
単純に、球拾いの人員が欲しかっただけです。

ただ、強制させると、  
命令させることになり人間関係が悪くなるので、  
球拾いをすればテニスがうまくなると、  
存在しない因果関係を入れ込んだんです。

能力の低い管理者（上司）は、  
これと同じことをやります。

実際には、やっても意味がないことを  
やれば効果があると主張します。  
そして、やらないと罰を与えます。

罰が嫌だから皆さんやります。

そうすると、  
正しくない理（ことわり）に従うので、  
自分の感性が鈍くなっていきます。

間違っている理（ことわり）を正しいものとして  
努力を続けるとどんどん感性が歪んでいきます

# 重力の法則を信じない人

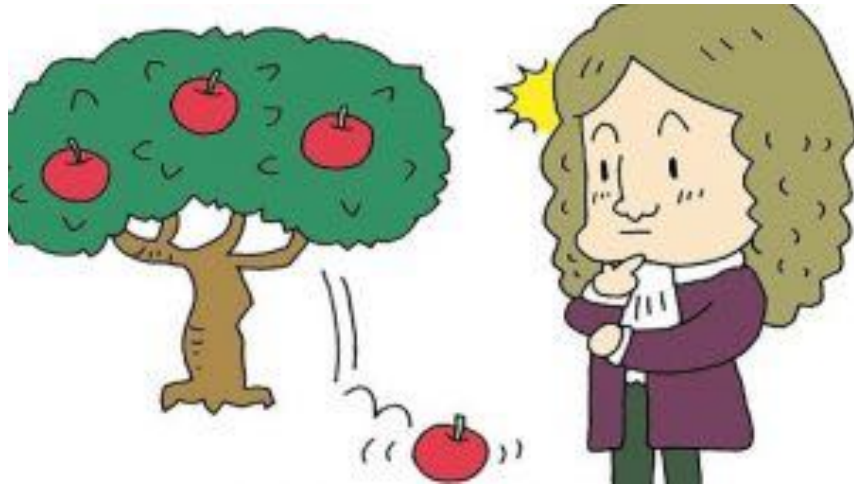
この電子書籍は、  
すでに5回のリライトが掛けられています。

ものすごく大事なところなのですが、  
まだ理解されていないと思ったので、  
追記します。

- ・説明型営業とヒアリング型営業
- ・テニスのボール拾いと上達の話

これだけではまだ実感できない人が多かったので、  
もう一つ具体例をあげますね♪

皆さんは重力の法則をご存知ですか？（※理系の方は、万有引力の話も同じだというものすごく四捨五入的な意味で解釈ください。）



ものすごく簡単に言ったら、

①右手でリンゴを持って、

②右手の力を緩めたら、

③リンゴは落下します。

これが重力の法則です。

たまに怪しい宗教の人で、（もしかしたら本当かも）

リンゴを飛ばせるとか浮かせる系の人がありますが、

そういう人でない限りは、

ほとんどの人は重力の法則を  
受け入れて生きています。

ほとんどの場合、リンゴは落ちるのに、  
「念じれば浮かび上がるんだ！」  
っていう世界観で生きていたら、  
人生が辛くなりそうではありませんか？

望んだことが叶わないんですから。

きっこの話は呆れ顔で  
笑って聞いている人がほとんどだと思いますが、



一条響（ぺこ）

実際に、これと同じことをしている人が  
本当に多いというのが僕の実感です。

この書籍を通じて、  
「リンゴは落ちる」ということを、  
人生レベルで理解して欲しいと思っています。

これを読んでまだ腑に落ちないところがあれば、  
僕は諦めませんので、[こちら](#)に連絡ください。

# 上と下では話が違う

「信頼関係が大事ですよね。」

多分、どの営業マンに聞いても、  
首を縦にふるんじゃないかと思います。

ただ、多分  
あなたの考える「信頼関係」と  
僕の考える「信頼関係」は  
意味が違います。

言葉なんてどうでもいい  
と思っている人が世の中の大半です。

しかし、言葉の意味を考えることを  
放棄することは  
自分自身のコントロールを  
外部に任せていることと同じです。

言葉を大事にしない限り  
自分の生きたい人生を送れません。

誰かに誘導されたレールの上を  
歩くことになってしまいます。

あなたの考える信頼関係とは  
なんですか？

どのラインを超えたら、  
どの条件が整ったら、  
信頼関係ができたと思いますか？

よろしければ教えてください。

[こちら](#)に送ってください。

送っていただいたら、

スクロールしてくださいね！

僕の考える信頼関係は、

こちらの言う、どのようなことでも、  
首を縦に振って受け入れてくれる状態です。

先ほどのテニスの例でいうのであれば、  
先輩「テニスボールを拾えば、テニスうまくなる  
よ」

僕「そうなんですね！テニスうまくなりたいので球  
拾い頑張ります！」

これは信頼関係ができています。

信頼関係ができると、  
内容検討をすり抜ける事ができるのです。

よく、営業マンで

「家に帰ってじっくり考えてみてください。」

とかって言う人がいます。

じっくり考えて冷静になったら、  
基本的に断りたくなります。

冷静ではなく、感情的になっているときに  
買ってもらった方が簡単です。

買い物の基本は、衝動買いです。

これもより現実に近い世界観だと思います。

では、より現実に近い世界観で  
世界を見ていくにはどうしたらいいのでしょうか。  
大きくポイントは2つあります。

# 自分の経験だけを信じる

ほとんどの人は、

自分の体験に価値を感じません。

自分自身がどう感じたかよりも、

誰が書いたかわからない口コミや

商品レビューの方が大事だと思っています。

（これを逆手に取れば、大衆へのセールスに使えば圧倒的に有利です。）

ただ、本当の意味で信じる事ができるのは

自分自身の経験だけです。

だから、ここで僕の伝えていることも

鵜呑みにしないで欲しいんです。

実際に、本当にそうなのかどうか  
体験してみてください。

自分で実践してみてください。

(リンゴ落としてみてね♪浮かび上がったなら、YouTubeにアップしよう♪)

~~また、~~

~~これを販売している段階では、~~

~~早期購入者の3名様に限り~~

~~30分間のスカイプロロープレを~~

~~特典でつけています。(2018年7月上旬時点)~~

~~そこでは、具体的な方法もお伝えする予定です。~~

7月11日をもって早期購入者特典は満員となりました。。

## 良い先生を見つける

もし、この人だという人を見つけたら、  
その人を絶対に手放さないでください。

## ミラーニューロン効果

僕たちは知らない間に、  
周りの人の影響を強く受けています。

よく、仲の良い友達5人の年収を足して5で割ると  
自分の年収になるとかって、  
言う事がありますが、  
結構当たっています。

今日の内容の中で、  
無意識領域を進化させる事がとても大事である  
という話をしてきました。

この無意識領域に強く働きかけてくるものが  
毎日、触れ合う人たちです。

売れない人の常識があなたに染み込んでいたら、  
売れない可能性が高いです。

売れることが当たり前の世界に入ったら、  
当たり前に売れる可能性が高いです。

だから、もし急速に進化を求める場合は、  
いる場所を変える方が  
圧倒的に進化の速度が速いです。

ただ、今まで何度もこの提案をしても、  
実践できる人がいなかったのも、  
最近では別の方法も提案しています。

その方法が、  
良い先生を見つけるというものです。

ここでいう良い先生とは、  
一言で言えば、自分よりも圧倒的に  
人生がうまくいっている人です。

年収で言えば、  
最低、10倍ぐらいの人がいいです。  
その人と触れ合う機会を増やすと、  
進化が加速します。

また、年収が10倍以上あるということは、  
ほとんどの場合、  
現在のマーケットに合った感性の持ち主です。

正しい理（ことわり）のもとで  
生きている可能性が高いです。

できるだけ、触れ合う機会を増やしましょう。

# 時代は変わっても変わらないもの

もしあなたが大手の企業で営業マンをしていたら、

今月は●●のキャンペーンが・・・

とかいう、

いわゆる旬の施策ってないですか？

旬の施策の基本は限定性です。

限定性は、

使えばお客様は決断しやすくなります。

毎月、キャンペーンを作っている会社が多いです。

キャンペーンの正体は、  
基本的に限定性です。

これが正しい知識です。

キャンペーンをキャンペーンとして理解すると、  
今月はこれ、来月はこれと  
毎回、対策しないといけなくなってしまう。

ただ、限定性が大事だということを  
わかっていれば、  
別に会社に頼らなくても  
自分で限定性を作っていくことだってできます。

短期的なことの習得を目指すのではなく、  
普遍的なスキルを伸ばすべきです。

そうすればキャンペーンがなくなっても、  
時代が変わっても、  
あなたの成績は変動しなくなります。

ここまでは、理論的なお話が  
ほとんどでしたね。

僕は偏差値19のおばかちゃんでしたが、  
努力ができるという才能がありました。

その結果、思考と試行の数は、  
普通に人生を終える人の何倍かは  
すでに達成できていると思います。

僕は考えることを諦めたくなかったので、  
考え続けましたが、

思考に関してはものすごく不向きな人と、  
全然能力が開発されていないために  
できない人がいます。

考えるのは苦手だけど、  
実践する力はあるという行動派の人も  
いると思います。

考えるよりもまず、  
行動したいという人にとっては、

読んでいるだけで苦痛だったかもしれません。

もし、辛い思いをさせてしまったら、  
申し訳ないです。

ここからは、ただこれだけやってもらえれば、  
ものすごく能力が伸びるというトレーニングを  
3つ紹介します。

思考が苦手な人は、  
とにかくこれだけやってください！

ここまで60ページ以上にわたり、  
難しい話をしてきました。

やはり一番大事なことはここまでにあります。

ただ、もし理解できなかったとしても、  
このトレーニングだけやれば、  
普遍的なスキルが伸びます。

もし、自分の営業スキルを  
他を圧倒するほどあげたいという方は、  
この3つを是非やって見てください。

①yahoo!知恵袋 1000人斬り

②デイリーボイス

③ボレットトレーニング

# ヤフー知恵袋1000人斬り

皆さんは、ヤフー知恵袋を

使ったことはありますか？

日本一、迷える子羊が集まっている場所

それがヤフー知恵袋です。

人間関係・美容・お金・スピリチュアル・仕事

・学校生活・借金・人生・障害・宗教・・・

などなど、ありとあらゆる問題で

悩んでいる人が自分の悩みを相談しに

ここに来ます。

可愛い悩みから、根の深い悩み、  
実際に事件でテレビで報道されている方も  
たまに悩み相談していますよ。

この人たちの悩み相談を1000人  
やってみてください。

## 悩みを解決する方法

悩みを解決するときに、  
多くの人は解決するための提案が  
必要だと思っています。（特にモテない男性）  
それも現実にあっていない世界観です。

例えば、もしあなたが男性なら、  
女性から相談事を受けたことはありますか？

そのときに、解決案を話してしまったがために、  
嫌われてしまったことはないですか？

女性からの相談事の多くは、  
困っている（解決策を求めている）と主張しますが、  
実際には、解決策を求めているわけではなく  
話を聞いて欲しい事が多いです。

だから、何の解決もしていなくても、  
全部、話すことができればスッキリして  
解決していないのに別の意味で解決してしまいます。

悩み相談のお手伝いの基本は、  
吐き出させることです。

心の中にあるモヤモヤを  
全て外に出させることで解決します。  
(心のデトックス)

そして、外に出すことを手伝ってあげると、  
信頼関係が出来上がります。

そうです。

**yahoo!**知恵袋1000人斬りは、  
信頼関係を構築するためのトレーニングです。

当たり前ですが、  
僕は1000人以上やっています。

（5回BANされています。）

そして、50人ぐらいを対応した段階で  
ものすごく効果があるトレーニングだと  
わかりました。

まず、騙されてやってみてください。

訳のわからないリストに1000人に  
電話する時間があるなら、  
こっちの方が圧倒的に成果が出ますよ。

ただ、  
闇雲に数だけをこなしても意味がないので、  
ストイックにやりたい方向けに、

もう一つ条件をつけます。

それは、

## **yahoo!知恵袋で 100人を泣かす**

です。

自分の本当に辛い悩みを理解してもらえると、  
涙が出て来ます。

今までに誰も理解してくれなかった自分を  
理解してもらえると、  
自然と目頭が熱くなる人が多いです。

10人に1人を泣かすのは、  
10人に1人から契約をとるよりも  
はるかに簡単です。

もし、あなたの文字を読んで泣けるだけの  
信頼関係ができれば、  
あなたがもしその人にセールスをかければ  
かなりの高確率で契約になりますよ♪

こちらはとってもオススメのトレーニングです。

50人でもいいから、やってみてください。

上達すればするほど、  
自分のやっていたことが  
どれだけ現実にあっていなかったのか、

痛感すると思いますよ。

**1 0 0 0 人達成！**

**1 0 0 人泣かし達成！**

よほど実践する力が高いです。

そこまでできれば、

もうお伝えすることはないかもしれません。

行動派でまだまだやりたいという人は、

- ・ 有料の電話相談の仕事にチャレンジ
- ・ 渋谷のセンター街でライン交換 1 0 0 件

このどちらかをやってみましょう。

どちらも**Yahoo!**知恵袋よりもハードルの高い  
トレーニングです。

1000人斬り達成段階で、  
是非、[こちら](#)に連絡ください。

では、2つ目のトレーニングです。

## デイリーボイス

今までに自分の話している音声を  
録音してみたことのある人はいるでしょうか。

実は、圧倒的な成績を出している営業マンは  
みんなやっています。

売れている人の中には2種類います。

たまたま売れている人と

売れるべくして売れている人です。

売れるべくして売れている人は、

自分の話している音声を録音して、

聞くということをやっている方が多いです。

もちろん僕もやっています。

このトレーニングを続けると、

話すことがめちゃくちゃうまくなります。

そして、自分の心の中にあるものを

表現する力が伸びます。

もし、やったことがない人は  
一度やっただけで世界観が変わります。

自分の声って、  
こんなだったんだって感じると思います。

どんな内容でやってもいいのですが、  
初期の時にオススメなのは、  
今日一日の振り返りです。

- ・今日はどんな1日にしたいと思って、  
スタートしたか
- ・1日終わってどうだったか
- ・今日、感じたこと、気づいたこと、学んだこと、  
やってみようと思ったことは何か

など、心で感じたことを  
外に出す練習をするといいです。

スピーキングも上手くなるし、  
24時間から学べる営業マンになれます。

もし、上に行きたいなら・・・

「反省」「振り返り」

これも毎日やっているという人が多いですが、  
口で言っているだけで大体やっていないです。

もし、本当にやっていたら、  
今この商品を手にとってはいないと思います。

冗談抜きで言いますが、

毎日、デイリーボイスをやるだけで  
人口の上位1%には確実に入れます。

それだけ、毎日続けることは難しいです。

音声を取るということは、  
ほとんどん人にとって、  
日常からかけ離れています。

みんながやっていることをやったら、  
みんなと同じになります。

みんなと同じがいいとか、  
普通がいいんだったら、  
みんなと同じことをやればOKです！

ただ、飛び抜けたいのであれば、  
同じことやっててもダメですね。

やって効果のあることを  
淡々とすることをお勧めします。  
(リンゴは浮きません。)

## ボレットトレーニング

上の二つを紹介しても、  
やはりハードルが高いと感じる人が多かったです。

「やります！」と言うととてもいい返事をもらっても、  
やっぱりやりません！！笑

このボレットトレーニングは、  
もっとハードルが低いです。

一番とっつきやすいと思います。

ボレットトレーニングと言う名前は  
出しているのですが、  
言葉の説明はしません。

ボレットトレーニングとは、  
良いところを見つけるアンテナを育て、  
良いところを表現する力を伸ばす  
トレーニングです。

例えば、「全館床暖房」について  
ボレットトレーニングをするなら、

 家中どこに行っても暖かい

 朝起きて寒くて起きられないことがなくなる

 免疫が高くなり医療費が減る

など、良いところをいくつか挙げます。

最初は1つのことに対して3つでもいいと思います。

まずは、やってみることが大事です。

そして、次はどうやったら聞き手に響くかを  
考えると良い練習になります。

売れている人は当たり前、

良いところを見つけることが得意ですが、

売れない人はこの回路がほとんど

育っていません。

どんなスポーツでも基礎体力が必要です。

ボレットトレーニングをすることで、

営業の基礎力が上がります。

もし、一度でもやれたら、  
報告のメールを[こちら](#)に送ってください。

今回、3つのトレーニングを  
紹介しましたが、  
まあ、誰もやらないでしょうね。笑

大体の人は、買って満足です。

そして、飲み会の時に、  
あたかも自分で考えたように、  
部下に自慢のようにレクチャーし始めます。

自分の人生を変えたかったら、  
誰かに進める前に、  
自分がやったほうがいいと思うんですけどね笑

今までそういう人を何人見て来たかわかりません。

その人の人生なので、しょうがないですが、  
やはり教える側の立場としては、  
毎回寂しさが出ます。

もし、本気で人生変えてやる！  
営業で結果を出してやる！

という熱い気持ちのある方がいれば、  
デイリーボイスを毎日、僕に送ってください。

この手のものは、  
自分で毎日続けることは  
よほど意思が強くないと難しいです。

ですので、  
誰かに送ると実践しやすいです。

毎日何人もの人が実践報告を送ってくれています。  
数が多いので全てを聞くことはできませんが、  
可能な限り聞きます。

送り続けた方には、  
多分いいことがありますよ♪

[こちら](#)に添付して送ってください。

# 爪を磨くだけでトップセールス

今まで長々と、普遍性のあることをやってください  
というお話をして来ました。

その中で、購買行動や信頼関係の話もしましたね。

まとめると、

やったら確実に結果の出ることを  
続けることができれば結果は出る

ということです。

あなたの感性で物事を考えるのではなく、  
うまくいっている人の感性で世界を  
見ることをお勧めしています。

そのことを忘れて欲しくないので、  
このタイトルにしました。

今のあなたは爪が綺麗だと  
どれだけ人生で得するかを  
わかっていないかもしれません。

ただ、あなたの知らない世界で  
人生がうまくいっている人たちは、  
みんな爪を大事にしていますよ。

自分の見えている世界で生きるのか、  
普遍的に価値のあることに基づいて生きるのか、  
それはあなたが決めていいことです。

僕は爪を磨き始めてから、  
人生が変わった1人です。

爪が綺麗なだけで5000万の契約を  
取れたこともあります。

綺麗なものと汚いものは、  
絶対に綺麗なものの方がいいですね。

だったら、綺麗にすればいいんです。

綺麗にしたら、お金持ちや成功者は、  
綺麗なものが好きです。

綺麗なものを持っている人を愛したくなります。  
だから、可愛がられます。

やれば絶対に人生が変わります。

爪を磨くのなんて、毎日続ければ  
一日5分もかかりません。

この結果の出る5分を毎日取れるのか、  
自分の心と向き合ってください。

では、またどこかでお会いできること  
楽しみにしております。

最後まで読んでくださり、  
ありがとうございました。

この書籍を読んでくださったあなたに  
全ての良きことが雪崩の如く起きますように♪

一条響（ぺこ）