Billionaire mirror neuron supplement

億万長者のミラーニューロンサプリ

あなたの遺伝子の細胞の
隅々まで浸透させる「思考のコンパス」

マインドセットがすべて

村上 宗嗣

【ご注意とお願い】

いつも熱心に勉強してくださり、
ありがとうございます。

レポートをお読みになる前に、
あなたに一つお願いがあります。

村上先生が

「脳がスポンジ状態の
　寝起き時に音声を聞くのがベスト」

と言われるように

”毎日、寝起きに音声を聞きながらレポートを読む”

これが最強の学習方法です。

もちろん、全ての方に実践できる
ことではないと思います。

ですが、実践可能な方は是非
最強の学習効果が得られる
この方法を実践していただけたらと思います。

また、音声を聞かずにレポートだけ読むのは
学習効果が半減してしまいますので
可能な限りやめていただきたいです。

音声を聞く環境を作るのが
難しい方はこの限りではありません。

是非、実践していただけましたら嬉しいです。

いつも熱心に最後まで確認して頂き、
ありがとうございます。

ネオ作家スクール運営事務局

２９、 勝ち組ギバーになれ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/029ujkdr.mp3

３０、９９%は苦しい、でも１００%は楽
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/030hugf.mp3

３１、１３の幸福の輪を広げろ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/031tsdg.mp3

３２、 腹ペコの人間だけを狙え
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/032j8wa.mp3

３３ 、商品は壁
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/033jaja.mp3

３４、ツルハシを売れ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/034jjwan.mp3

３５、 最初の１円を稼げ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/035joiaw.mp3

＊皆さまからいただいた感想を
各話の終わりに掲載させていただいております。

ぜひ、ご覧頂ければと思います。

億万長者のミラーニューロンサプリ

第２９号　勝ち組ギバーになれ

おはようございます。村上です。
今日のテーマは**「勝ち組ギバーになれ」**です。

『ギブ＆ テイク』という本に書いてありました。
すごくいい本なのでヒマがあれば読んでほしいです。

結論を簡単に言うと

「世の中には３種類の人間しかいない」

という話です。

「ギバー」
「テイカー」
「マッチャー」

ギバーは「ギブ」
英語で習ったと思いますが、
「与える人」をギバーと言います。

テイカーは「テイク」
人から奪うだけの人、恩返しできない人
「奪う人」をテイカーと言います。

マッチャーは「５０％・５０％」
５０％してもらったら５０％返す人
「マッチャー」と言います。

世の中には
「与える人」「奪う人」「中間を取る人」
の３種類しかいません。

この中で一番成功している人は誰だと思いますか？

「与える人」「奪う人」「真ん中を取る人」
なんとなく分かると思いますが、

「ギバー・与え続ける人」

「テイカー・奪い続ける人」

世の中はすごく良くできていて
「与える人」「人に良くしてあげる人」が勝ちます。

統計学の話ですが

「トップ1%は与える人」
と言われていて良い世の中だと思います。

一番損する人、一番底辺にいる人は誰か？

ギバーが一番成功してるから

「間を取る人？」「奪う人？」

これは、どちらでもありません。

実は、面白いのですが

「一番成功している人もギバー」
「一番損する人もギバー」

なんです。

なぜ、**同じ与える人に**

「成功する人」
「人に搾取される人」

に別れるのか？

色々ポイントがありますが
大事なポイントだけ言うと、

トップ１%の勝ち組の方のギバー、
与える人は、奪う人には与えません。

「与える人」に与える。

要するに、**良い環境にいるギバーは成功**します。

あなたの周りにもいると思いますが
人から奪うだけで何のお返しもできない、
奪う事だけの人がいます。

生まれ持ったテイカーがいるのです。
彼らは底なし沼なので与え続けたら
吸い続けられて終わってしまいます。

ポイントは**環境を変えて与える人同士で**
与え合う、相互依存の関係なるのが
最高だと言われています。

『ギブ ＆ テイク』という本には
これくらいしか書いてませんが、

更に遺伝子の本を読んで
面白いことに気が付きました。

植物や昆虫でもこの

「ギブ・アンド・テイクの法則」が

当てはまっていて、遺伝子を
ずっと調べた人がいるそうです。

やはり**遺伝子から見ても**
与える人が成功してるのは確かです。

ただし、
昆虫の世界、植物の世界、人間、

進化して生き残った人がどういう人か？

実は与え続けてる人ではありません。

簡単に言うと、まず２発与えます。
それで２発とも奪われたら一発は殴る、
殴って奪い返す人が成功します。

植物や昆虫の生き残ってる
遺伝子を解剖して検査したら、

２回与えて奪われる場合がありますよね。
その場合は一発奪い返すぐらいの根性、

「２回殴られたら一発殴り返す」という事です。

なので、まず**与える人同士で与える**
環境に入っていくのが一番良いです。

最初はわからなくて
「この人良い人かな」
与えていたら奪われる場合があります。

２回先に与えるのが大事です。
もちろん先に与えないといけません。

先に与えて２回ガッツリ
奪われた場合は殴り返していいです。

やっぱり**それぐらいの根性がないと**
生き残れないと遺伝子で出ているので。

ギバーが成功するのは間違いないですが、
どうせギバーでも与え続けて奪うような
詐欺師ばっかりに奪われるようでは
負け組ギバーになってしまうので

勝ち組になるために
与える人同士の環境に入ること。

二発殴られたら一発は殴り返してもいい
という考え方でこれから生きていってください。

今回のテーマは**「勝ち組ギバーになれ」**でした。

また今日も一緒に頑張っていきましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

「勝ち組ギバーになれ」

一番成功する人も一番損をする人も
実は「ギバー」だと知って、
なるほど！と思いました。

一般的には、
自分から発したものが返ってくるから、
「幸せになりたければ与えなさい」
と教えられますが、

そこに落とし穴があったのですね。

先に与えるのが当たり前の優しさや、
与えて返報を期待する心理をついて
騙して奪う賢い人間が私のまわりにも
ウヨウヨ....していました。

先に与えるマインドは忘れずに、
二回殴られたら、実際に一発殴り返して、
ギバー同士で与えあう環境に入れるように
頑張っていきます。

今日もありがとうございます。

＝＝

本日もとても素敵な音声を送っていただき
誠にありがとうございます。

音声を聞くだけで身体の隅々まで
浸透していくような感覚に包まれます。

世の中で成功する人も底辺になる人も
与える人、つまりギバーであることに
息を呑まざるを得ませんでした。

確かに言われてみると、テイカーは
ずっと奪い続けるのでそれはそれで
得はあるけど、相手からの信用を失うので
成功者にはなれないと思いました。

マッチャーもされたら返す精神なので
行動力がないですし、信頼もあまり
構築できないので中途半端になると
感じました。

ギバーならテイカーに気をつけて
対応していくかいかないかで、
雲泥の差が出ることを念頭に
これからビジネスを展開していきたい
と思います。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

勝組がGiverなのは、だいたい想像がついたのですが、
負組もGiverだというのには驚きました。

Takeは期待しないにしても、2回Giveしたら…
というのは、とても納得できました。

無駄な人、腹がたつ人っていますからね。

綺麗事でなく、正論なのでとても聞きやすかったです。

実行します。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３０号 ９９％は苦しい、
でも１００％は楽

おはようございます。村上です。
今日のテーマは**「９９％は苦しい…でも１００％は楽」です。**

これは僕の好きなマインドセットですが、

「ダイエット」
「英語」「勉強」「仕事」

何か物事を頑張ってない人
は世の中にいないと思います。

「手を抜いて楽勝で生きてます」
という人はあんまりいないと思います。

でも**ほとんどの人が**
「１００％」ではありません。

８０、、７０、、
一番苦しい９９％頑張っています。

例えば
「オレは禁煙するぞ！」
「オレはダイエットするぞ！」
「オレは毎日勉強するぞ！」

と決めます。

ですが、１０％、、２０％、、１％、、
言い訳してしまいます。

「最悪、今日はやらなくてもいいかな」
「体調が悪いから今日はやらない」

そんな気持ちが残ってると思います。

５０％、、７０％頑張ろうと思っても

１００％じゃないと上手くいきません。

本当に１００％やると決めて
１００％コミットメントして、

自分にも他人にも

「１００％やります」
「絶対やります」
「やらなきゃ死にます」

と決めないと、世の中は甘い話があるし、
人間は甘い方向にズルズル行ってしまいます。

一番頑張ってるのに苦しいのは９９％の人で、
本当に頑張ってるのに成功しない人に多いです。

「９９．９９％やるぞ！！」

と決めても

「０．１％、もしかしたら、、、」

そういう気持ちが残ってる人が、
本当に他の人よりも頑張ってるのに
最後の最後で詰めが甘くて目標が達成できません。

なので、やると決めたからには

９９％ではなく１００％やる必要があります。

自分に対して約束する必要もあるし
他人や家族に対して約束する必要があるし
１００％じゃないと意味がないです。

９９％頑張ってる人は見てても

「頑張ってる、でも最後の詰めが甘い」

最後どこかに消えてしまいます。

今あなたも、このマインドセットが始まって
３０話目位で、やる気に満ち溢れていると思います。

「頑張ろう」「生まれ変わるぞ」

そう思ってる人も多いでしょうが
それは本当に１００％ですか？

心のどこかで

「甘い話があればそっちにいこう」
「他の事をやってみようかな」

それはそれで良いですが

他の人についていくのであれば、
その人に１００％ついていく。

僕のメールとかも全部解除して
１００％にならなければいけません。

本当に９９％頑張ってる人が
最後の最後で目標を達成できませんが

５０％、、６０％の人よりも
頑張っている分反動が大きくて苦しいです。

なので、**やるからには自分にも他人にも**
１００％コミットメントしてやり抜いてください。

今回のテーマは
「９９％は苦しい・・でも１００％は楽」でした。

また今日も一緒に頑張っていきましょう。

【いただいた感想】
＝＝

「99%は苦しい•••でも100%は楽」

一番苦手なマインドセットです。

だから、私にとって最も大切な
マインドセットなのだと思います。

1%の言い訳も甘えも排除して、
100%やると決めてやり抜く。

そうコミットした自分を100%
信じ切れるかどうかなのだと思います。

音声を聴いて、
「頑張る」や「努力する」とは少し違う
のだと感じました。

いつも倒れるまで頑張っていますが、
力を入れる方向が間違っていたのですね。

「病気のあなたには無理だから
頑張るのはやめなさい」

と言われ続け、変われない理由を見つけて
証明するパターンが身についていました。

私の人生は変わる、変えてみせる、
100%信じることに全力を尽くします。

今日もありがとうございます。

＝＝

＜９９％は苦しい、でも１００％は楽＞

今までにない取り組みで
かなり一生懸命のつもりでいました。
だけど「かなり」「つもり」でした。

がつんと殴られた感じです。

まだまだどこかに、言い訳して楽をしようとする自分
がいました。

なんと見透かされているような
いいタイミングの音声です。

成功不可避な状況に持っていきます。

ありがとうございます。

＝＝

本日もミラーニューロンの音声を送っていただき
誠にありがとうございます。

一つのマインドセットが人生を180度変える
素晴らしい音声ばかりで毎日、嫌でも聞き入って
しまいます。

99%頑張るよりも、100%頑張ったほうが
楽というのは言われるまで気づきませんでした。

確かに99%頑張っても、中途半端で終わって
しまい本当の意味で結果を出せたことは
なかったように思えます。

逆に100%頑張っている時は、結果も出せるし、
フローに乗っていた時が多かったような気がします。

これから何か、成し遂げたい時は100%頑張りたい
と思います。

今もそうですが、これからもメンターは村上さんに絞って
頑張っていきたいと思います。

＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３１号　１３の幸福の輪を広げろ

おはようございます。村上です。
今日のテーマは**「13の幸福の輪を広げろ」**です。

「13の幸福」はあまり聞いたことはないと思います。

本田健さんが
「12個の幸せ」を書いていて

それに僕が一つ付け加えて
アレンジさせてもらいました、

13の幸福とは、

お金だけ追いかけて
友達はいない、家族とバラバラ
そういう人はよく見ますが

逆に**人間関係は充実しているけど**
お金がないというパターンもあります。

いつも地元の仲間とばかり
つるんでお金がなかったり

仕事を頑張っていてキャリアは
あっても遊び方を知らなかったり

すごくお金を稼いでキャリアもあるし
色んなものが良いけど不健康だとか

色んなものが**全体的に調子が良いけど**
自分の事ばかり考えて周りに貢献してない、
社会貢献してないとか。

けっこうバランスがみんな悪いと
思いますがこの幸福の輪を、

僕の中で**幸福が13個あって**

この13個の輪を一つずつ広げていくと
ダークサイドに陥りにくくなります。

全体的に横のつながりがあって
一つが増えると他のものも増えるという
良い効果になると思っています。

今、ちょうど
「お金稼ぎたい」
「借金苦しい」
「借金返したい」
いろいろあると思いますが、

そうではなく、**お金欲しいと思いますが、**
それ以外の幸福の部分を見過ごさないで欲しいです。

「13の幸福」とは

１、「仕事・キャリア」
仕事のスキル、キャリア、資格
これらがあると便利だと思います。

２、「お金・資産」
金融資産、お金、不動産です。

３、「健康」
お金があっても病院のベッドの上で
薬漬けでは意味がありません。

４、「家族・パートナーシップ」
家族や恋人です。

５、「人間関係」
家族とは少し離れた
仕事仲間、友達などです。

６、「学び」
僕たちは知識欲があって
いろいろ学ばないと取り残されて行きます。

７、「遊び」

余暇とか旅行とか含めた遊び方。

８、「住宅・住む環境」
どんなにお金持っていても
ボロボロの家でスラム街に
住みたくないです。

９、「持ち物・物理環境」
テレビ、スマートフォン、
高級時計、車、何でもいいです。

10、「貢献」
家族貢献、地元貢献、、、
社会貢献、地球貢献、、、

自分のメリットを考えず周りに
何かをしてあげることが貢献です。

11、「精神世界」
スピリチュアル、神様、
自分の力ではコントロールできない
第三の力、目に見えない力や存在です。

12、「セルフイメージ・性格」
「自分はダメなんだ」
と思ってると幸せを感じられません。

逆にお金がなくても
「俺は幸せだ」
と思っている人の方が幸せです。

自分で自分自身をどう思うかが大切です。

13、「時間」
時間がないといっぱいになり苦しいです。

13の幸福がこれです。

「仕事」「お金」「健康」「家族」
「人間関係」「学び」「遊び」「住宅」
「持ち物」「貢献」「精神世界」

「セルフイメージ」「時間」

13個の輪を広げていくイメージ。

今年はお金でいいと思います。

「今年はお金貯めるぞ」

「仕事のスキルつけるぞ」

でいいですが
それをマスターしたら

「次は、健康」
「次は、家族を大事に」

全ての幸福の輪がバランスが良くないと
本当の成功者とは言えないので、

真の成功者になるために
この13の幸福の輪を広げていく
イメージを持って欲しいと思います。

これは、結構深い話なので、
また詳しく本編で話していこうと思います。

今回のテーマは

「13の幸福の輪を広げろ」でした。

今日も一緒に頑張って行きましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

村上さん
今日もありがとうございました

幸せと感じる瞬間は色々な場面で
感じるようになりました

たしかに、お金を稼ぐことが
できれば今の私には
解決できることが沢山あります

が先日も早朝に
夫婦で近所を散歩しました

快晴
寒くなく
蒸し暑さもなく
日は高く
風も無く
穏やかなの瞬間に
体を動かす

こんなことがすごく幸せに
感じるようになってきております

これも13の幸福の輪の中の

健康と家族と精神世界とセルフイメージ
時間の5つにあたると実体験できました

プライスレスな瞬間でした

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

13の幸福の輪！

人生の13の要素をバランスよく
広げなければ
本当の幸福は得られづらい。

やはり偏ってしまうと
人生はいびつになってしまうのですね！

13のバランス心掛けます！

ありがとうございました。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

今朝もミラーニューロンの音声を送っていただき
誠にありがとうございます。

毎日、聞くだけでモチベーション残高が増えていくような
気がしてなりません。

１３の幸福について、ご教示していただく前は幸福は
お金、健康、人間関係、セルフイメージ、仕事、余暇
ぐらいしかないと思っていましたが、より多くの
カテゴリーが存在することに気がつけました。

特に精神世界が幸せに大きく関係することに驚きを
隠せませんでした。

私は、母親が宗教にハマりすぎて家事をサボって
父親からお金を搾取しているのを体験して宗教に
対してトラウマがあったのでそんなものは存在しないと
一時期、思っていました。

でも、包丁は便利だけど人を殺すことができるでは
ないですが、どんなことでも使い方次第だと
思いました。

実際に精神世界を信じている人がガンが治ったりなど
のデータもあり、自分も宗教を信じていた時は
心の拠り所がありました。

これからは１３のすべての幸福を大事にして
真の成功者になりたいと思います。

＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３２号　腹ペコの人間だけを狙え

おはようございます。村上です。
今回のテーマは**「腹ペコの人間だけを狙え」**です。

これは有名な話である有名なマーケッターが

「ビジネスで儲けるために
　あなたがハンバーガー屋さんなら
　何をすれば儲かると思いますか？」

という質問をしました。
みんな意見を出します。

「マクドナルドみたいな
　良い立地にすればいいのでは？」

「オーガニックがいいんじゃない？」

「やっぱり、美味しくなきゃね」

全部合ってますが、**最強の答えは**

「腹ペコの人だけを狙え」です。

考えて欲しいですが、

どんなに美味くて
どんなに立地が良くても

お腹いっぱいの人の前に
ハンバーガー差し出しても売れません。

どんなに立地が悪くても
どんなに味がマズくても、

腹ペコで死にそうな人であれば

ハンバーガーを買います。

なので、ビジネスで良いアイデアを思いつくと
どうしてもそのアイデアに寄ってしまいます。

ですが実は、
今すぐお金を払おうとする
腹ペコの人を狙うだけで
ビジネスは宣伝、広告、集客もいりません。

勝てるビジネスはアイデアの時点で勝っています。

腹ペコの人がいてお金を払う準備ができている。
そういう市場に入っていけばいいです。

これはよく、僕が例に出しますが、

「ビジネスやる時に見込み客、
お客さんをどう集めればいいか？」

「頸動脈が切れている人を探せ」

と言います。

人間の首の横には、頸動脈があり、
それを切ると一瞬で
血がドクドク出て死んでしまいます。

頸動脈が切れて死にかけている人に

「全財産をよこせ！止血剤をやる」

と言えば、死ぬよりマシなので、
全財産わたすと思います。

それが最強のビジネスです。

「最新の集客、儲かるアイデア」

みんな、そんなとこばかりに目が行きますが

そもそも、**あなたがやろうと**

しているビジネスは

「眼の前に腹ペコの人がいるのか？」
「腹ペコの人はどこにいるのか？」

そう考えることがビジネスです。

ビジネスモデル、付加価値、
集客方法を深く学ぶのも大事ですが、

それ以前に、原理原則として
頸動脈が切れて血がドクドク出て
腹ペコで餓死寸前で、

お金を持っていて
そのお金を払う準備ができてる
人たちだけを狙うのが良いと思います。

これは
「情報」「サービス」「モノ」でも同じです。

特に情報を売る時に考えて欲しいことは

「一年後に必要そうか？」

これだと売れづらいです。

今すぐ緊急に必要としている
ものがすぐ売れるので、

「そういうものは何か？」

考えるのがビジネスアイデアの面白いところです。

なので、商品作ってから一生懸命
集客するのはナンセンスで大変です。

その前に、集客が不必要な腹ペコの人が
たくさんいるマーケットを狙ってください。

今回のテーマは**「腹ペコの人間だけを狙え」**でした。

今日も一緒に頑張っていきましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

おはようございます。

「腹ペコの人を狙え」ですね。

確かに、お腹いっぱいの人に
ハンバーガーどうぞ、では絶対売れないですね。

保険とかの営業でも、普通に、
こんな商品あるんですが、いかがですか～
というよりも、

もし、明日事故に合い、多額の賠償金を請求されたらどうしますか？
というような言葉で、緊急性と必要性を訴えるから売れると思います。

頸動脈が切れている人、今にも癌で死にそうな人、
鬱で自殺を考えている人、過労死寸前まで働いている人、
妻から離婚を切り出された人、など、痛みが強すぎる、

これ（商品）がないと生きていけない！

それぐらいの商品が作れれば、
黙っていてもお客さんは買ってくれますね。

緊急性の高い必要性をしっかり満たすアイデアを、
今後も模索していきます！

明日もよろしくお願い致します！

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

「腹ペコの人間だけを狙え」

頸動脈が切れている人に止血剤
もしくは
腹ペコの人にハンバーガー

目の前に差し出すだけで

セールストークも要らないし、
商品が少しマズくても当然売れますね。

アレコレ売り込み手法を考えるよりも、
今すぐ空腹を満たしたい人や
出血を止めたい人がいる場所へ
こちらから出向いて差し出せばOK。

その応急処置をしてあげた後で
「他に何を必要としているか」をきいて、

傷口をきれいに治す方法とか、
健康になる食べ方など
提供していくのですね。

止血剤のメンタル健康系か
腹ペコの恋愛系、
どちらを選ぼうか迷っています。

ココナラで調べていると、
メンタルの止血剤の出品者は
思いがあるのにうまくいってない人が
多いように感じます。

リソースも情熱も大きいですが、
お客さんとのやりとりで受けるストレスが
体調に響いてしまうことを考えると、

恋愛系の止血剤から入って楽しく進めて
いこうか、、と検討中です。

今日もありがとうございます。

＝＝＝

今回もミラーニューロンの音声を送っていただき
誠にありがとうございます。

毎回、核心のついたマインドセットばかりで
ハッとします。

頸動脈が切れたお客さんを狙うというのは商品を
売るための究極ポイントかと思いました。

確かに、どんなお客さんよりその商品を手に入れないと
死んでしまうような人に売るのが最短の時間で
最短の労力で成せることだと思います。

今、自分がやっている就活うつでもこの原理原則
に当てはめると、ココナラとツイッターにもいるかと
思います。

ココナラは若干年齢層が高いですが、子供持ちの
主婦をターゲットにして響くコピーでサービスを
出品していきたいと思います。

ツイッターは若い人たちが多いので相性がいいですし、
愚痴を吐いている人は不満で解決したいはずなので、
そういう人たちを狙っていきたいです。

＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３３号　商品は壁

おはようございます。村上です。
今回のテーマは**「商品は壁」**です。

これは、ビジネスをやる時に
大事なマインドセットになります。

商品に固執している人が多くて
僕のところに相談に来る人の大半が

「すごく良い商品なんで売れるんです」

と持ってきます。

すごく良い商品なんで売れてるんです。

前回のマインドセットで

「腹ペコの人だけを狙え」

と、ありましたが、
腹ペコの人がいれば売れます。

「売れてない」「集客が大変」
「ブランディング」「広告」

そう言っている時点で
あまり良い商品ではありません。

良い商品の定義が間違っていて、

「機能が良い」「性能が良い」
おそらくそういう事だと思います。

「本当に良い商品ってなんですか？」

それは

「お客さんが今すぐ

**　お金を払ってでも求めているもの」**

です。

お客さんが今すぐお金を
払ってでも求めているものは
商品ではなく、結果です。

この違いは分かりづらいと
思いますが、例えば

「ダイエットサプリ」

超痩せる、誰でも痩せる
究極のダイエットサプリを
あなたが開発したとして

もう売りたくてしょうがないですよね？

でも、**お客さんはダイエットサプリを
買いたいわけではありません。**

「でも究極のダイエットサプリなんて
　みんな欲しいじゃないですか!?」

と、いうと思いますが、

ダイエットサプリではなく

「痩せるという結果」が欲しいです。

もっというなら、

**「痩せて昔着れなかった
　服が着れるようになりたい」**

「痩せて家族に褒められる」

「痩せて結婚ができる」

要は、「結婚できる」などです。

更に深掘りしていくと

「結婚して親を喜ばせる」
「結婚して自己充足感を満たす」

そういう事かもしれないです。

そうやって考えていくと
ダイエットサプリはどうでもよくて、

その先にある
「結婚」「褒められる」「安心感」

これらをみんな買っているのです。

ダイエットサプリの結果は

「安心感」や「自信」です。

そう考えると、
ライバルはたくさんいます。

ダイエットサプリを売っていても
実は安心感を与えるサービスには

例えば、
保険、生命保険、
自信を持ちたいのであれば
自己啓発だったりします。

ダイエットサプリのライバルが
自己啓発や結婚相談所と、
そういう考えにはおよびません。

でも、これを考えるのが面白くて、
これを考えてライバルの定義を広げると、

「ダイエットサプリを売りながら
**　出会いサービスを付け加える」**

「同じサプリを飲む人同士で

出会いサービスを付け加える」

「ダイエットサプリを買ったら
毎日、自分に自信を持てるような
音声が流れてくる」

それをやるだけでライバルに勝てます。

ここで考えてほしいことは
お客さんは、**ダイエットサプリという**

「モノ」ではなく、その先にある
「結果」を求めている

ということです。

お客さんは結果を求めているのであれば
その間にある**商品は壁で邪魔**です。

お客さんは何でも良いのです。

それなのに多くの人は
商品に固執して性能や機能、

電器屋さんで、

「このクーラーは何ワットです」

とかどうでも良いです。

このクーラーで家族みんなが
ハッピーになれるかが大切な事で、

そこをちゃんと謳わないと
広告としても売れないわけです。

なので、何か商品を売ろうとする時に

「良い商品」「特許がある」
「すごい発明」「イノベーション」

良い商品になればなるほど

その商品に固執して、
性能や機能ばかりPRしますが、

キャッチコピーや
コピーライティングで言っても
ダイエットサプリを売るのでも、

「これであなたは結婚ができます」

結婚ができるサプリでいいわけです。

「商品は壁であって、
**　その先にある結果を求めている」**
ということが分かると

集客そのもの、
文章、コピーライティング、
セールスやトーク、
すべて変わってきますし

更に付け加える付加価値、
サービスも変わってきます。

なので、常に**「商品は壁」で、**
お客さんはその先にある結果を求めている。

それを意識して商品作り、集客、
マーケティングをしていってください。

今回のテーマは**「商品は壁」**でした。

また今日も一緒に頑張っていきましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝

今日のテーマ「商品は壁」ですが、
実際に商品づくりをするとき以外に、コピーを書いたり、
集客をするときにも必要な考え方なんですね。

お客さんにいくら自分の商品が優れているかを
説明しても、その結果どういう結果を得られるか

をしっかり伝えてあげられるかどうかで
売れるかどうかが変わってきますよね。

無駄に商品説明や機能紹介をしているサイトや、
店の商品ポップがほとんどですが、
そういうことではないんですね。

私も常に意識して、フェイスブックに
投稿する内容や、商品を考えるときに、
お客さんはどこを目指しているのかを
見失わないよう、やっていきたいと思います！

＝＝

今朝もミラーニューロン音声を送っていただき
ありがとうございます。

ビジネスの本質を突いた素晴らしい思考を
学べて、毎日ビジネスマンとして成長して
いるような気がしてなりません。

「商品は壁」というのは、しつこいぐらい
聞いていますが、でもそのくらい大事で
心に留めておかないと忘れてしまうこと
だと感じました。

お客さんの求める商品の先にある結果を
想像して、それについて核心のついたコピーが
お客さんが財布からお金を出すのを止められない
システムを構築できるのだと理解しました。

これからどんな商品を出すにしても、
お客さんの感情である、恐怖、欲、目標、
悩み、共通の敵についてうまくコピーに
取り入れていきたいと思います。

実際に私もコピーで上手く突いている
商品は売れたのでこの理論は正しいと
確信を持っております。

＝＝

商品は壁でその先にある結果を
お客様は求めている。

ということは商品は邪魔。

というのが
とても学びになりました。

それから、ライバルに勝つには
プラスアルファーが大切というのも学びになりました。
この商品の先にある理想のプラスアルファーも考えて
行こうと思いました。

お客様が求めている結果を常に考えて
これからの商品作りとテスト販売に
努めて行きたいと思いました。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３４号　ツルハシを売れ

おはようございます。村上です。
今日のテーマは**「ツルハシを売れ」**です。

これはビジネスで有名な話ですが、

昔、「ゴールドラッシュ」が
サンフランシスコで起きましたが

川で金が取れたと大騒ぎになり、
そこに世界中の人が集まり

「一攫千金狙うぞ！！」

と必死に金を掘りました。

でも、簡単に金は出てきません。
金を採掘して富を得たのはごく一部の人だけでした。

「そこで一番儲かったのは誰か？」

ゴールドラッシュで**ブームに**
群がる群衆に対して、ツルハシや
ジーンズを売った「リーバイス」が儲かりました。

あとは**「ウェルズ・ファーゴ」という**
アメリカの有名な銀行です。

ウェルズ・ファーゴは当時、
仮想通貨や銀行送金のなかった時代に
世界中から集まる出稼ぎ労働者に対して
海外送金サービスを始めました。

そこから飛躍的に業績を伸ばし
世界有数の銀行になりました。

要するに私達は、

「ブームそのものを目指す」ではなく

「ブームの群がる群衆に何か売れないか？」

と考えるべきなのです。

例えば、近年で言えば「仮想通貨」

単純に仮想通貨を売買して
儲けるのも悪くないですが、

結局、一番利益を出し続けている人は
仮想通貨の**ブームの周りで人々の問題点を発見し、**
そこに対してビジネスやサービスを行った人です。

例えば、**仮想通貨で儲かった人**が
一番悩んでいるのは「税金」です。

仮想通貨の売買による利益は
税務上「雑所得」に当たるので、

ある程度の利益を出すと税として半分以上、
55%もの金額が持っていかれてしまいます。

そこで、節税を上手にする方法や
合法的に脱税する方法、安全にお金を隠す方法、
仮想通貨の値上がりを予言するセミナー等を
開催した人が儲かったのです。

仮想通貨を売買して儲けようとする人たちは
相場の暴落を受けて、2018年の中旬頃から
大損してその多くが撤退していきました。

そのため、**ビジネスを行う時は**
常にブームの周辺を狙う事が大切です。

これから先2019～2020年にかけて
どういう事がブームになるか？

・人工知能・バーチャルリアリティー
・VR・SR・MR・AR
・ブロックチェーン　etc...

これらもいいですが
なかなか参入するのは難しいので

「ブロックチェーンを学べるセミナー」

「人工知能のプログラミングを学べる学校」

そういったところを
狙っていった方がいいです。

ブームに群がって
お金を搾取されるよりも、

・カップラーメンを売って儲けた人

・リーバイスのように
　ジーンズを売って儲けた人

・金を掘るためのツルハシを売って儲けた人

・ウェルス・ファーゴのように
　海外送金のサービスで儲けた人

そういったブームも面白いですが、
ブームそのものより、そこに群がる人達に対し、
新たに生まれた欲求や問題を
狙っていく方がはるかに儲かります。

「今のブームは何か？」

「そのブームにより失われたものや
**　足りないもの、新しく生まれた欲求は何か？」**

「それを満たすものは何か？」

と考えていくと、ビジネスアイデアも
次々と生まれてくると思います。

今回のテーマは**「ツルハシを売れ」**でした。

今日も一緒に頑張っていきましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝

「ツルハシを売れ」

個人で初心者の私たちがブームに参入して
儲けるなんて甘いのですね。

「今がねらい目ですよ！」と勧誘してくる
業者たちを儲けさせるだけです。

私も2017年春に熱心に勧められて
仮想通貨を検討しましたが、
勉強している間に終わるのでは？と躊躇していたら、
本当に主催者が消えてしまいました。

ブームに群がっている人々に対して
何かを売るとしたら、

「ブームによって失われたもの
　新たに生まれた欲求
　それを満たすものは何か」

私たちはそこを狙っていくのですね。

現在は猫も杓子もスピリチュアルで
みんな乗っかろうとしています。
『なんちゃってヒーラー』続出です。

少し透視や霊視ができますが、
ココナラの職業をスピリチュアリスト
からライターに変えました。

スピリチュアルブームの周辺を
狙います。

今日もありがとうございます。

＝＝＝

本日もミラーニューロン音声を送っていただき

ありがとうございます。

毎回、お金を儲けるためのハッと思わせる
視点の教訓を得られます。

ブーム自体に乗るのではなく、ブームに群がっている
人たちに売ることが大事なことがわかりました。

確かに、ブームになる頃には儲からないとよく
お聞きしますし、ブームだから群衆が集まっているので
そこで商品を出すと売れると思います。

一般大衆の真逆を行くというマインドセットの
応用版であると感じました。

「ブーム　最新」で検索したところ、

Youtubeやエンジニアなど出てきたので、
私のリソースである動画編集や資格取得（主にIT関係）
を活かせると思います。

今は、就活うつでビジネスをやっていますが、
攻め終わったら検討したいと思います。

＝＝

「つるはしを売れ」

ゴールドラッシュの周辺を狙い
リーバイスのジーンズやつるはし、
銀行の送金システムがヒットした
という話は今まで何かで
効いたことがあります。

村上さんの今日の音声で
思い出しました。

そう考えると、今までも
何回が知り得たことが実は
知識のみで、まったく活用できて
いなかったということです。

「つるはしビジネスを狙え」の
今日のお題を頭にして
今日1日周辺のつるはしになるもので
ビジネスに繋がるものに
アンテナを張り巡らせたいと思います。

ありがとうございました。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

億万長者のミラーニューロンサプリ

第３５号　最初の１円を稼げ

おはようございます。村上です。
今日のテーマは**「最初の１円を稼げ」**です。

ビジネスをやる時一攫千金を狙ったり
ドーンと１億円、１千万円稼ぎたい
いろんな欲求があると思います。

どんなビジネスでも、
グーグル、アップル、フェイスブックでも

まず
「最初の１人」「最初の１円」

を稼いでそこから加速していきました。

最初から欲張り過ぎてしまうと
色々なものが見えなくなります。

面白いのですが

「1円を稼ぐこと」

って簡単そうに思いませんか？

しかし、

「1円を稼ぐ」

「1円も稼げない」

これには**天と地ほどの差**があります。

「1円でもお金をいただけるビジネス」

は、**それを100円、1000円、１万円、、、**
10億円にすることも実は可能です。

「お金を払ってでも解決したい問題」

「解決したいけどお金を払いたくない問題」

そこには天と地ほどの差があります。

「１円稼ぐなんてバカらしい」

と思うかもしれませんが

「１円を稼げる」

ということは

100円、1000円、10万円、、、1億円と
稼げる可能性が高いです。

1円も稼げないものは、
永遠に稼げないビジネスである可能性が高いです。

まずビジネスアイデアを思いついたら
最初のひとり、たった１人のお客さん

たった１円を稼ごうと考え、
それが実現できれば加速します。

これは、お金がもらえることが、
可能性が広がるだけでなく
「自信」にもつながるのです。

自分の実力で1円でも稼ぐと、今までは

「インターネットビジネスで
　稼げると思うけど、、、

　でも１％ぐらい稼げないかも」

と思っていたのが

「オレは1円、稼げたんだ」

と、**自信がつき、確信に変わる**のです。

「確信」と「９９%のイケるかも」

には**天と地ほど差**があるので、
まず**最初の１円を稼ぐ、これが大切です。**

僕も未だに覚えてますが、
借金まみれだった頃に情報商材を売り始め、
一番最初は100円で売りました。

その商品を最終的には
1個１万５千円で売りましたが、

最初は

「情報商材、インターネットで
　本当に稼げるのか？」

メンターを信じてましたが
そんな思いもあり、まず最初100円で売ってみました。

その最初の100円が銀行口座に
反映された瞬間が今でも忘れられなくて、
その瞬間に「イケる」と確信しました。

**「本当に自分がパソコンで
　作ったPDFがお金になるんだ！」**

そのあとは、
**値段を上げる、お客さんを増やす
そこにフォーカスするだけなので
ビジネスがすごく簡単に**なりました。

「１円稼ぐなんてバカらしい」

「最初の１人なんてバカらしい」

と思わないで、**まずアイデアを思いついたら
友達で良いのでその人が１円でも100円でも
払ってくれるか**どうか試してみてください。

ここが重要なポイントになります。

まずは欲張らずに最初の1円を稼いでください。
そこからは最初の1円を稼ぐよりも何千倍も簡単です。

ビジネスを拡大することは簡単なので、
まずは最初の1円を稼いで欲しいなと思います。

今回のテーマは**「まず最初の1円を稼げ」**でした。

今日も一緒に頑張ってきましょう。

【いただいた感想】
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

「まず最初の１円を稼げ」

うまく稼ごうとして、欲張りすぎるから
見えなくなるんですね。

自分自身の悩みを考えてみても、
お金を払ってでも解決したい問題と
解決したいがお金を払うレベルでない問題では
痛みや必要性に天と地の差があります。

アイデアを思いついたら小さく試す。

もし友人に100円でも売れたなら、
そのアイデアはビジネスとして
拡大できる可能性がある。

これがココナラで500円で売る理由で、

「いけるかな？どうかな？」が
確信に変わる体験をすることが
最初の一歩ですね。

自分がカチカチとパソコンで作った
PDFにお金を払ってくれる人がいて、
価値のトレードが成立すると確信できたら

あとは確信の拡大をしていくだけ。

そう考えるとカンタンに思えてきました。

今日もありがとうございます。

＝＝＝

今朝もミラーニューロンの音声を送っていただき
誠にありがとうございます。

毎回、聞くだけで気付かされる内容ばかりで
嫌でも集中して聞いてしまいます。

私も最初の500円を稼ぐのにとても苦戦しました。

自分のリソースの中から、色々なサービスを出品
してみましたが、買ってくれる方がなかなか
現れませんでした。

しかし、ある日スピリチュアルでいくつか出品して
みたところ1つ目が売れました。

その通知は平日の昼だったので、会社の休憩時間
だったのですが、にやけが隠せませんでした。

そこから、勢いよく売れるようになりました。

今は、市場を変えて就活うつをコンセプトに
して出品していますが、そちらも500円稼ぐ
までが少し大変でした。

しかし、一回稼いだら勢いのおかげで数日後に
もう一つ購入されました。

最初の稼ぎが大変でその後は簡単なことが
極めて強く実感できます。

どんな市場に入るにしても、まずは1円でも
稼ぐまでが勝負という気持ちを忘れないように

心がけたいです。

＝＝＝

おはようございます。

「どんなビジネスでも
まず最初の一人、最初の一円を稼ぐ
そこから加速していった」

「1円を稼げる
=100円→1万円→10億円にすることは可能
1円も稼げない
=永遠にお金を稼げない」

「お金を払ってでも解決したいものなのか
解決したいけどお金は払わないくらいのものなのか」

学生のバイトでも時給3000円は稼げますし、
社会人になってからは毎日つまらないなと
思いながらもとりあえず会社に行きさえすれば
毎月数十万円口座に給料が振り込まれるので、
1円なんて、と正直バカにしていた自分がいました。

けれど、ココナラに出品してみて、
お気に入りは10件以上つきましたが、
購入件数は今のところ0です。

なんで購入してくれないんだろう？
プロフィール直した方がいいのかな？
セールス文が弱いのかな？
と思ったりしていましたが、シンプルに
「お金を払ってまで知りたいことではなかった」
ということだったんですね。

村上さんがいつもおっしゃっている
「緊急性」と「必要性」
が足りなかったんだと思います。
わかっているつもりでしたが、
いざ自分でやってみるとできていませんでした。

「頚動脈が切れたお客さん」を探すにあたって、
自分が過去思わず衝動買いしてしまったものを
改めて思い出してみました。

・締切が明確にあるもの(年に一度しかない試験に受かる方法)
・途中まで見せられて続きが気になったもの(1巻無料漫画)
・好きな人が喜んでくれるもの(プレゼント)

このあたりのもので自分がお客さんに
提供できそうなものは何か考えてみます。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

２９、 勝ち組ギバーになれ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/029ujkdr.mp3

３０、９９%は苦しい、でも１００%は楽
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/030hugf.mp3

３１、１３の幸福の輪を広げろ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/031tsdg.mp3

３２、 腹ペコの人間だけを狙え
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/032j8wa.mp3

３３ 、商品は壁
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/033jaja.mp3

３４、ツルハシを売れ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/034jjwan.mp3

３５、 最初の１円を稼げ
https://s3.amazonaws.com/www-essence/murakamim/035joiaw.mp3

ご感想はこちらからお願いします
↓↓
support@neosakka.net

ネオ作家スクール運営事務局