

【登録】

登録の際、言わなければならないこと。

○ 8MAX のサイト登録の

個人情報はずべてローマ字表記（数字以外）

→理由

税金対策としてタックスフリーの

バナアツに本社をおいてあるため。

○ 銀行振込だと 1 週間前後、

かかってしまう可能性があるということ。

（クレカだと即反映される）

○サイト登録の際の名前と、

振込の際のクレカ、銀行口座名義は同じにする。

→違う名前にすると

振り込んでも反映されないことがある。

○ クレジットカードであれば分割ができる。

(ちなみに 10 万円を最大の

分割にすると月々の支払いは 3000 円程度)

→今現金がないというゲストに対しては

クレカを作成することをオススメする。

○ 月利 14%は毎月でることではなく、
元本が減ることもあるということの釘さし。

(釘さしとはあとで
問題が起きないように念押すこと。)

→だから半年から1年は最低でも
みてほしいということを伝える。

○ 損小利大の再度説明。

→動画で詳細を解説。

さて、以上のことがおわり
初入金に成功したあなたは、

ついに、

ビジネスマンとしての

最初の成功体験を手にしたわけだ。

振り返ってみれば意外と

簡単だったと思うかもしれないし、

お金を自分の力で

稼ぐのって難しいと思ったかもしれない。

ぼくからあなたへ、

それらの質問に答えるのだとすれば、

『それはどちらも正しい』

ただ一つ言えることは

あなたと話し、やると決意してくれた

ゲストは”あなたなら”と信じて、

お金を預けることを決意してくれた人だ。

確かに今回取り扱った

証券は**とても優秀な**商品だ。

ぼくがやってきたビジネスの中で

一番紹介しやすく、

特別なスキルを必要とせず、

稼げる数少ないビジネスだ。

だがそれ以上に

あなたの心に留めておいてほしいのは、

どんないい商品で

どんなにお金がもらえるという説明をしても、

説明した人、サポートする人が

信用のおけない人だと思われたり、

この人には預けたくないと思われたら、

人はその人に**大切なお金**を

預けようとはしないのだ。

あなただから

お客さんはお金を預けたのであり、

もしこの先、

その期待を裏切るようなことをすれば、

すぐお金を引き出してしまうだろう。

あなたの仕事はここからでもある。

一流はどんなときでも**妥協しない**。

言動に一貫性を持ち、

次を見据えてより高い

目標を全力で目指しながらも、

自分を信じて、ついてきて

くれた人たちへの**責任**を忘れない。

お客さんはお金がなくならないか常に不安だ。

その不安を取り除けるのは、

プロトレーダーの力ではなく、

あなたのサポートなのだ。

ゲストの取引履歴をみて、

マイナスになっていたら

一言声をかけてあげてもいいだろう。

あなたにできることは無限にある。

だがそうは言っても、

そのサポートが原因で**次の目標**を忘れてはならない。

私たちは己の理想のために

常に結果を出し続けなければならない。

【理想は必ず叶う】

と、背中で語らなければならない。

最初の1件は、
本当にスタートライン。

ここからがビジネスの始まりだ。

今日で**一般人のあなた**とはお別れ。

そして私たちコンサルタントの
”お客さん”であるあなたではなくなった。

これからは一事業家であり、
あなたは自分で考えて
行動していかなければならない。

あなたと私たちは同等の立場になったのだ。

常に次の目標を意識しよう。

ぼくたちになにか言われる前に、

『なぜ今それをやっているのか？』

を考えてすべての行動に意図を持とう。

うまくいかないときがあったら、

なぜうまくいかなかったのか考えよう。

次はどうやったらうまくいくか考えよう。

テンションが下がったのであれば、

どうやってテンションを
あげれるかを考えよう。

ぼくはそうやって

自分を高めるための思考を止めず、

自分を律することのできる人と

共に仕事をしていきたい。

自分を律することができなければ、

他人の人生をよりよく変えて

あげることは絶対にできないからだ。

ここまで来たあなたならば、

他人の人生によい影響を与えていける

カッコいい大人になれる可能性がある、

ぼくは信じている。

ぼくたちと共に、

一生本気で遊びに仕事に励み、

いつまでも全力で夢を追いかけて続けよう。

最後にぼくからあなたへ宿題だ。

《ゲストは**いくら**で**いつ**入金したのか?》

《**実際**、自分の力でお金を
稼ぐことができ**どう思ったか?**》

《**次**は**どういう**自分に
なることを**目指して**いくか?》

をコンサルタントに伝えてほしい。

初めて出会ったときの

あなたからどれくらい

成長したかをぼくたちに伝えてほしい。

そして、

入金がおわったゲストに、

『なぜやろうと決心してくれたのか？』

を聞いてみよう。

その言葉を聞いて、
感じた感情をこれから先、

あなたの人としての在り方の中に
ずっと大事に持って行ってほしい。

あなたの存在の価値は
これからはあなただけのものではない。

ぼくたち仲間、

今回登録してくれたゲスト、

そしてこれから先、

あなたが変えてあげるで

あろう未来のお客さんの

人生に影響を与えるからだ。

《さあ、次の扉を開けよう。》

これからもまだ

苦しいときはあるかもしれない。

泣きそうになるくらい

打ちひしがれるときもあるかもしれない。

でもそれを乗り越えた時、

必ずあなたは

大きく成長していくだろう。

最後にぼくからあなたへ。

【ようこそ、こちらの世界へ。】