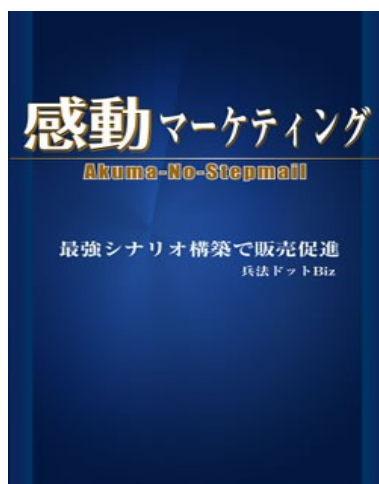


感動マーケティング



悪魔のステップメール

この教材はステップメールのシナリオ作成方法に
鋭くメスを突っ込んだ教材です。何度も読み返して
あなたの血肉にされますと素晴らしい力を
手に入れる事になります！

著作権について

「理念」（以下、本教材とします）は著作権で保護された著作物です。

著作権は兵法ドットBiz 運営者、上野健一郎（兵法家けん）にあります。

本教材は極めて秘匿性の高い内容であります。したがって、本教材の一部、または全部をあらゆる形で複製、流用、転載、転売（オークションを含む）することが法律によって禁じられています。

使用許諾契約書

本契約は、本教材もしくはツールを購入した個人、法人（以下、甲と称す）と兵法ドットBiz 上野健一郎（以下、乙と称す）との間で合意した契約書です。本教材もしくはツールを甲が受け取り、パッケージを開封することにより、甲はこの契約に同意した事になります。

第一条 本契約の目的

乙が著作権を有する本教材もしくはツールに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第二条 禁止事項

本教材もしくはツールに含まれる情報は、日本国の著作権法によって保護されています。甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版、講演活動および電子メディアによる配信等により一般に公開することを禁じます。特に本教材もしくはツールを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は自らの事業所、所属する会社および関連組織においてのみ本教材もしくはツールを使用できるものとします。

第三条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合は、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第四条 損害賠償

甲が本契約の第二条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、その違約金として、違約件数と販売価格を乗じたものの20倍の金額を支払うものとします。

第五条 責任の範囲

本教材もしくはツールの使用の一切の責任は甲にあり、この本教材もしくはツールを使って損害が生じたとしても一切の責任を乙は負いません。

URU-URU 倶楽部 Akira Vs 上野

(対談書起こし)

最後に加筆あり

対談者について

Akira(日本でただ一人の資格保持者;鳳凰足道師) <http://www.houou-sokudou.com/>

上野 ポテトサラダが好き

URU-URU 倶楽部会員：今日ちょっとお伺いしたいことが3つほどあったんですね

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：でー、ひとつは、メールはしてたんですけど、まず、今やってたほら、記憶術の方の、あの一理念というか

価値観というかその部分の構築がちょっとよくわからないって言うのがまず一点

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：で二つ目が、さっきこれメールしたんですけど、その、自分の「鳳凰足道」の方の理念とか価値観とか、コンセプトとかがどこがどういう風につながるか、というか私が考えたやつが、どれがどれになるのかちょっとよくわからなかったっていうのが、二つ目。

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：三点目が、さっきのは・・・肩凝りの商材なんですけど、えーと、ちょっと待って下さいね・・・

このスカイプのヤツって、送れましたよね？ファイル。

兵法家けん：送れますけど、ちょっと重かったみたいですよ、さっき

URU-URU 倶楽部会員：（重）かったんだな・・・ワードで60ページぐらい・・・

兵法家けん：ははは

URU-URU 倶楽部会員：じゃあれ、後でまた圧縮して送りますね

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：すいませんです・・・

兵法家けん：お願いします。

URU-URU 倶楽部会員：まあ、二つですね。そしたら。肩凝り抜かして。その部分がちょっとよくわからなかったんですよ。

兵法家けん：えー、理念のところですね

URU-URU 倶楽部会員：そうです。そこの部分。

兵法家けん：最初いきなり理念作れって言われても、誰でも戸惑う点なんですよ

URU-URU 倶楽部会員：はい。

兵法家けん：私も、この講習販売に新人で入って、いきなり師匠からそういう話出たんですよ。まったくわかんないんですよね。

URU-URU 倶楽部会員：そうですね。

兵法家けん：ええ。だから先輩に聞いて、どんな話が理念なんですか？って。で、私の場合しゃべる仕事ですから、ま、それ聞いてですね。で、簡単に定義づけをしてもいいんですけど、わかりやすく言ったら、今、カリキュラム、URUURU 倶楽部で取り組んでいただいているのが、記憶術ですよ？

URU-URU 倶楽部会員：はい。まず記憶術から。

兵法家けん：ええ。で、販売ポイントってのがこの間設定されて、そして、もう一つ大事なのが、メルマガ、ま、ステップメールなんですけど、この、「配信目的」ってのがあるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：はい。

兵法家けん：だから、記憶術を買ってもらうためのメルマガなんで、テーマってのは考えたら、記憶に関することになりますよね？

URU-URU 倶楽部会員：そうですね

兵法家けん：理念て言うのはわかりやすく言ったら、テーマに関して、情報発信しますから、それをどういう意図があって、どういう気持ちがあって発信してるんですよ、っていうのをまとめるのが理念なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：ん・・・

兵法家けん：だからもっとわかりやすく言うと、Akira さんの場合が、「鳳凰足道師」ですよ？

日本でただ一人の、資格を持ってらしてて、自分の仕事であれば、どういう気持ちでこの「鳳凰足道師」をやってるか、っていうのが理念なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：んーと、理念と信条と価値観と言うのは共通するものだけど基本的にちょっと違うんですか？

兵法家けん：理念・・・あの、私がマニュアルで定義してますけど、理念て言うのは、企業理念とか普通言われてますよね？

社会に貢献しますとか、ああいうものを理念に挙げられてます。

URU-URU 倶楽部会員：それは、価値観とか信条とだいたい同義？

兵法家けん：いや、類義ではありますけど同義ではないですよ

URU-URU 倶楽部会員：うーん、その辺が・・・たとえば、健康はとっても素晴らしいっていうことと、やっぱりその、病気になってしまったときにわかるんですけどお金に換えられないものって言うのがありますよね？

兵法家けん：ありますね、一般的に

URU-URU 倶楽部会員：そういう部分で言うのは、健康は素晴らしくお金に換えがたいものだって言うのは、自分の、相手に伝えて生きたい価値観というか信条というか・・・それは理念にはならないんですか？

兵法家けん：それはまず、価値ですよ。大事な価値です。

URU-URU 倶楽部会員：価値観・・・あー・・・

兵法家けん：説明しますね。理念と言うのはそこに・・・あ、信条から行った方がいいですね。信条

というのは、

「私はこういう気持ちで鳳凰足道師をやっていると。でお客様に来てもらった人に、
Akira先生ありがとうございました、またお願いしますと喜んでいただける仕事をしたいと。

で、信条って言うのはそこに自分の気持ち・経験が加わってくるんですよね。

URU-URU 倶楽部会員：はい。

兵法家けん：だから、幼稚園の子にあなたの信条は何？って聞かれてもまず答えられないと思うんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：ですね。わからない。

兵法家けん：意味がわかんないこともあるし、まずそういう経験が少ないと思うんですよ。ね。そういうのを信条と捉えていただいて、だから、価値に経験が裏づけされたものが信条です。だから、自分の、判断基準が加わるのが信条ですね。

URU-URU 倶楽部会員：あー、はいはいはいはい。

兵法家けん：色々お金儲けにも方法あると思うんですよ。法律に触れることはしたくない。これも自

分の経験から来る信条ですね。

URU-URU 倶楽部会員：あー、・・・

兵法家けん：多少グレーであっても、ばれなければやりますと。従業員食べさせないといけないし、家族、ケアチャンの面倒も、子供の面倒も見ないといけない。これも一つの信条ですよ。これは自分の経験から来るのがプラスされるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：うん、うん。

兵法家けん：で、この信条がいくつも重なってきたものが理念になるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：あー・・・

兵法家けん：ただ、一般的に理念というのはきれいなものというイメージがありますよね。人を共感させるものなんで、一般的に正しいといわれているものが通常は理念に相当すると思います。

URU-URU 倶楽部会員：はあはあ。

兵法家けん：信念と置き換えてもいいですね。理念・信念と言う言い方。

URU-URU 倶楽部会員：そうですね・・・そこらへんは似てる言葉ですね。

兵法家けん：理念があって、その下に、私のイメージですけど、信念があって、その下に信条があるって言うイメージ、そんな感じですね。

URU-URU 倶楽部会員：なるほど

兵法家けん：たくさんの信条を含めて、これが信念になって、信念がたくさん集まったものが、理念に凝縮されていくっていうイメージです

URU-URU 倶楽部会員：はあー、何となくのイメージが・・・はあ、なるほどなるほど。

兵法家けん：そんな感じですよ。

URU-URU 倶楽部会員：はあー・・・

兵法家けん：一番はお客様仕事なんで、私も講習販売でももちろん理念をお客様に講演するわけなんで

すけどね。

みんなを泣かせるような理念があるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：ええ。

兵法家けん：それで共感してもらって、店長頑張ってるね、って感じになるんです。だから、アキラさんの場合も、お客さんとか、来るわけですよね？接して。それで、どういうときに嬉しいか、どんなにされたらいいか、あると思うんです。感情が。

URU-URU 倶楽部会員：はい。

兵法家けん：で、そこで、こういう仕事をしたい、っていうポリシーですよ。ま、一般的に。それに自分を感情を絡めたものが、悪ステのノウハウ、もしくはURU-URU 倶楽部で言ってる理念と捉えていただいたら。

URU-URU 倶楽部会員：ふむふむ

兵法家けん：それで、ちょっとややこしいんですけど、悪ステのマニュアルの中で、PDFファイルで、魔法のシートって銘打って、幼少期からの自分の経験、そしてその行動、感情を一回、時間かけ

て書き出してくださいって。

それで自分を見つめていただいて。男の人の場合は、どうしても日本の教育的に、感情を出すなって教育されてると思うんですね。うちもそうだったんで、父親が。

URU-URU 倶楽部会員：はい

兵法家けん：男は黙ってサッポロビール、じゃないですけど（笑）。高倉健さんのノリだから。そんな感じですね。だいたい、日本人・・・

URU-URU 倶楽部会員：ええ、そうですね

兵法家けん：だから、なかなか自分の感情に気づきにくいのが習慣というか習慣的・経験的に持つてるんですよ。そこを幼少期に戻れば、感情が動いている時があるんで、あ、俺はこんな時に腹が立つ人間なんだと。こういうことされたら嬉しいと。こういうことした時に気持ちいいんだってことをまづ知ってもらいたいという、その作業が、あの魔法のシートなんです。

URU-URU 倶楽部会員：わたしも、ちょっとやってみたんですよ。魔法のシート印刷しないで、スケッチブックあったんで、白い紙にね。

兵法家けん：それでもいいですね

URU-URU 倶楽部会員：幼稚園ぐらいから、小学校高学年、中学校、高校みたいな形で、大きくなるに従ってのあれがあるんですけど、

幼少の部分での記憶って言うか、思い出があんまり思い出せないんですよ

兵法家けん：あ、大丈夫ですよ。私もマニュアルに書いてますが、幼稚園の記憶って言うのは保育所に2週間だけ行ってたらしくて、何か地震が起きた記憶だけなんですよ。

そして、一個あるのは、近所の田崎君という子に、私何か泣いてたんですよ。体育館で。幼稚園の時。

「どうしたと？」と、九州弁で「どうしたの」って、聞かれて・・・その記憶しかないんですよ(笑)。

だから、ないと思いますよ。私幼稚園時代その二つの記憶しかないんで。

URU-URU 倶楽部会員：えーとそうそう、だから、あんまりなかったから出せなかったんですよ。

兵法家けん：いいんですよ、なければいいんですよ。思い出したところで。だから、記憶に残ってるのが感情の・・・

URU-URU 倶楽部会員：それが何か、糸引いてますもんね

兵法家けん：そうですそうです。ない人もいますよ。だから、どんどん上がってくればいいですよ。

私も、そんなにないですよ。

小学校で感情・・・

URU-URU 倶楽部会員：うーん・・・ピンとこないですよ。中学校1，2年から高校ぐらいになると、少しずつ出てくるってのはあるんですけど、その部分があったから・・・

兵法家けん：大丈夫ですよ。なかったらないで、ずっと、近い方に辿ってくれば・・・大体、人格形成って言われてるのは、中学～15、6、7、このときに、自分の感情の起伏できあがって来るといわれてますからね。その辺りに、複雑な感情と行動があると思うんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：で、そこらへんの感情をとりあえず、思い出せる範囲のものを書き出しましたよね。で、その書き出した後でどういうふうにまとめるっていうような形をとったらいいのか・・・

兵法家けん：怒り、悲しみ、喜びとあるんですよ。だから、どういうときに、学生時代、うれしかったか、どういうことがいやだったか

URU-URU 倶楽部会員：じゃ、感情を中心にまとめるっていう形？

兵法家けん：まとめるっていうか箇条書きであくまでも・・・

URU-URU 倶楽部会員：箇条書きにしてるんですよ

兵法家けん：自分の感情の動きをまず気づいてもらうだけの作業なんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、なるほどね・・・

兵法家けん：そこが見つめるところ・・・自分を知らないと、ようは、理念で言うのは、わかりやすく言ったら売込みすることなんですよ

URU-URU 倶楽部会員：そういう部分ですよ

兵法家けん：そう、で、作ったものじゃいけないんで、ありのままのものでないと伝わらないんですよ。だからまず、自分がどういう人間なのか知るための、ひとつのキーワード的に出してもらうだけで、そこまでとらわれなくていいと思うんですよ

URU-URU 倶楽部会員：ははあ、なるほど、どういう人間かを見つめなおすための一つの作業だったと・・・

兵法家けん：そうです。そういうセッションは、カウンセラーの方とか、自己啓発セミナーに行かれた方、似たようなことでやっているんで・・・いろいろ・・・

URU-URU 倶楽部会員：そうですね。それはありますよね

兵法家けん：もう、わかる方はいいと思うんですよね。ただ、そういう経験したことのない方はやっぱり、たどらないと、自分が何者かってわかんないんで・・・

私はちっちゃいころちょっと変わった子だったんで。

小学校時代から占いとか、ああいう方面自分でやってたんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あ、そうだったんですか

兵法家けん：自分はこの占いでこうで、こういう思考回路があるとか、それに興味があったんで色々やってたんですけどね。自分を見つめてるちょっと変わった子だったんですね

URU-URU 倶楽部会員：でも、小学校ぐらいだと、占いとかそういうの好きな人結構いますよね？女の子に限らず

兵法家けん：あ、男もそうでしょうけど

URU-URU 倶楽部会員：いますよね？

ええ、「手品」とかね、そういう風な・・・

兵法家けん：ただ、のめり込む位だったんで・・・自分でそっち系の本を・・・

URU-URU 倶楽部会員：買ったりします？

兵法家けん：ええ

URU-URU 倶楽部会員：そしたら占いとか結構詳しいんですか？

兵法家けん：占いは結構お話してます・・・私もともとネットビジネス占い系のブログがスタートですよ

URU-URU 倶楽部会員：え、そうなんですか？

兵法家けん：で、占い系のメルマガが主体なんで・・・あんまりみんなに教えてないですけど（笑）

URU-URU 倶楽部会員：あ、その時はまだ悪ステのステップメールどうこうって言うのはあんまりなかったんですか？

兵法家けん：あんまりっていうか全然ないですよ。ただ、ブログって知らなかったんで、たまたま私が仕事柄ネットつないだら、OCNなんですよ、NTTの・・・

そしたら何かブログ人っていうサービスがありますよって・・・

ま、無料だったからやって、「何じゃブログって？」。

で、とりあえず何もネタがないから占いですよ。

あの、易経が主体なんですよ。ま、全占いしますが、易占い。筮竹。

URU-URU 倶楽部会員：あーあの一、周易ね？

兵法家けん：そうですそうです。周易

URU-URU 倶楽部会員：あー、周易系だ・・・あの辺は結構好きですね、私も

兵法家けん：あ、そうなんですか！ですね、東洋系でもんね

URU-URU 倶楽部会員：あの一、易経とかあの辺の・・・言ってみれば中国の古代思想ですよね・・・あ
すこら辺はやっぱりためになりますよね

兵法家けん：そうですね、私易経がバイブルなんで、ホントに人生そのものなんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、そういえばそんなこと書いてましたね。私中国にいた時に、今はもう死ん
じゃったのかもしれないですけど、

北京中医学院っていう中国医学の専門家を養成する、まあこっちでいうと、医学部ですよ、お医者
さん養成の学校があるんですよ。で、その名誉教授だった方が中国医学と周易、まあ易経です
ね、っていう本を

書いてまして、それがね、今こっちで言うものすごい辞書並みの分厚さの本なんですよ

兵法家けん：ほお～

URU-URU 倶楽部会員：で、私足道の関係で中医、中学医学の方少しのめりこんだ関係であっちにいた時

その辺の本、

かなり集めまくったんですよ。で、日本の価格からするともう1000円とか2000円とか、かなり安いレベルで買えるんですね。それでね、中国医学と易経っていう、あっちでは易経っていうより周易って

言う方が多いんですけど、ま、同じことなんですけど、それを買って。その時はまだ中国語わからなかったから、とりあえず、本当に漢字だけでは一っを書いてある辞書みたいな本なんですけど、今ばらばら見返してみるとやっぱり古代中国の知恵ってのはすごいなみたいなのがやっぱりありますよね

兵法家けん：いやあ、すごいですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、そうなんだ・・・だから、「兵法家」ってつけてるんですか？その関係上・・・

兵法家けん：そうですそうです。ま、兵法書も読みますんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：やっぱり孫子が好きですか？

兵法家けん：そうですよ。

URU-URU 倶楽部会員：私はね、六韜三略（リクトウサンリャク）とか好きなんです

兵法家けん：はいはい、もちろん、勉強してます。

URU-URU 倶楽部会員：虎の巻なんてのは六韜（リクトウ）から出た言葉だからねえ

兵法家けん：そうですね。虎の巻、犬の巻、豹の巻、文の巻、・・・

URU-URU 倶楽部会員：ありますもんね。豹韜、犬韜までね。あー、そっかそっか・・・あー、ちょっと話がずれちゃいましたね

兵法家けん：いえいえ。あー、いいですね Akira さん。中国語。

URU-URU 倶楽部会員：あ、そんないえいえ。今はもう全然忘れちゃいました

兵法家けん：私原書で読みたいんですけどね

URU-URU 倶楽部会員：原書の方がやっぱりわかりますね

兵法家けん：あー、いいなー

URU-URU 倶楽部会員：だからあの一、まあ老荘思想っていうんですかね。荘子とか老子とか私、道家が好きなんで、どちらかというと。

そこらへんのヤツも、原書で見た方が意味が取れるんですよね。日本だと守屋守先生とかが訳書出してるじゃないですか。あれ、日本語読みでやるとかなり分かりやすくは書いてあるんですけど

兵法家けん：あー、抜け落ちてるんでしょうねやっぱり。本質から。

URU-URU 倶楽部会員：抜け落ちてるって言うかね、意味が、ちょっとやっぱり、私の中国語のレベルなんて大したことないって言う部分もあるんでしょうけど、解釈上違いってのが多少あるんでしょうね。やっぱり

兵法家けん：あれは、あるでしょうね

URU-URU 倶楽部会員：単語とか今と使い方が違うような漢字もやっぱ使われてるじゃないですか。そこらへん見てると、わかるのもあるし、わからないのも結構ありますね

兵法家けん：ですね。だから、相当な知識レベルがないと漢文訳せないんですよね

URU-URU 倶楽部会員：ですね・・・あれはわからないですね

兵法家けん：私が尊敬してるのが漢学の大家のもう故安岡正篤氏で、あの方のレベルすごいんで、漢文とか、あっち系で勉強してるんですよ。そっちから。もう解釈のレベルが桁違いですね。論語にしろ。孟子にしろ。

URU-URU 倶楽部会員：いやあ、でも、古典は面白いですよ。やっぱりね。

兵法家けん：古典は人生の縮図ですよ。

URU-URU 倶楽部会員：どうしてもそういう風なのを読んで、それをその現状の実社会の生活に当てはめて考えるってのがちょっと難しい部分があるんですよ

兵法家けん：難しいですね。で、易の卦、出すとそれが出せるんですよ。自分で。考えますよね。当てはめて。深いです。

URU-URU 倶楽部会員：あるんですよ。まだまだ私なんかも勉強していかなきゃいけないなって思ってるんですけども、

あのー・・・

さっき言った理念とか信条とかの部分で。

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：悪ステのマニュアルはまだ2章と3章しかプリントアウトして読んでないんですよ。で、とりあえず2章を5回ぐらい読んで、昨日辺り3章ばらばらってちょっといったような感じで・・・

で、今、それと並行して箇条書きで理念とか

何とか、出そうと思ってるから、多分部分的には関連してると思うんですけどね

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：主張って言うんですか？自分が伝えたい主張、メッセージと、後ほら、コンセプトとテーマってのがありましたでしょう

兵法家けん：はい、ちょっと概念的な言葉が並びますもんね

URU-URU 倶楽部会員：その辺は2章の部分でちょっと詳しく書いてあって、3章で幼少期からたどって

行って構築するって言う流れに

なってるじゃないですか。あのマニュアルでは。だから、その部分で脚、その足道の方について言えば主張とメッセージ、コンセプトとテーマっていうのがこれかな？っていうのはあるんだけど、それが果たして、記憶術で考えた時にどういう風に変えていくといいのかな、っていうのがわからないんですよ

兵法家けん：はい

URU-URU 倶楽部会員：これから、記憶術以外にも色々ありましたよね。確か速読とか何か・・・5つのとりあえずのやつが

兵法家けん：一応、練習用の課題で

URU-URU 倶楽部会員：それっていうのは、前の Skype でも上野さんが仰ったように、理念とか自分が伝えたいメッセージ、まあ販売ポイントにも

関連するんでしょうけど、そこがすっかり一度できてしまうと、後は、その商材に対応したように変えればいいっていう

ことだったんですよね？確か。

兵法家けん：そうですよ。

URU-URU 倶楽部会員：今構築しようとしている、一番、核となる部分の構築の仕方ってのが非常に重要
だと思うんだけど、わからないかなー
ってのがあるんですよ。

兵法家けん：そうですねー。だから、わかりづらいんで、有料制の会員倶楽部で、URUURU 倶楽部で、
こうやって、マンツーマンでお話してるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：ーん

兵法家けん：その辺で伝えるのがやっぱ難しいんですよ

URU-URU 倶楽部会員：難しいですよ、そういう風なのってね

兵法家けん：ええ、だからイメージ的な話と、できるだけわかりやすく、理論化・理屈化してますけど
どね。最後の最後の部分は
どうしても体得って形に・・・

URU-URU 倶楽部会員：なっちゃいますよね

兵法家けん：・・・よく漫画である、師匠が、奥義を伝授みたいな、理屈じゃないってところがやっぱりあると

URU-URU 倶楽部会員：それはありますよね。だからたとえばね、今の、とりあえずの課題って理念って言うか自分が伝えたいような価値観を、記憶術のほうで構築していくっていう状況ですよ、今は

兵法家けん：はい、そうです

URU-URU 倶楽部会員：だからその部分で、記憶術を相手に伝えたいって、とりあえず今までは一度も思ったことないし・・・

アフィリエイトしてるわけじゃないし・・・

兵法家けん：はい、まず普通の人はないですよ

URU-URU 倶楽部会員：そういう風に思ったことないから、どういう風に考えたらいいのかなって思っちゃうんですよ

兵法家けん：そうですね。で販売ポイント今出されましたよね。記憶術の

URU-URU 倶楽部会員：ですね、〇〇〇〇〇〇〇なら記憶術っていうふうなことですよね

(URU-URU 倶楽部の重要カリキュラムの答えのためカット)

兵法家けん：ま、ひとつの販売ポイントってことで。そしたら、もう一回理念について、記憶術でお話しますと、目的は記憶術の販売。そのためのステップメール・情報配信になります。

URU-URU 倶楽部会員：はい

兵法家けん：そしてあの、理念と言うのは、なぜ、この情報配信をしているかということですね。

URU-URU 倶楽部会員：それは、根底の部分に大前提として、自分も悩んでたけど、今このメールとかレターを見てくれる人たちに、こういう素晴らしい記憶術があって、これを使うことで周りに人たちにもいい思いというか、〇〇〇〇のためにこの記憶術を売ってるんですよ、というふうなことですよね？

(URU-URU 倶楽部の重要カリキュラムの答えのためカット)

兵法家けん：そうです、そうです

URU-URU 倶楽部会員：基本部分は、ね

兵法家けん：その通りですね。で、ここは、ウソも方便とか言葉もありますけど、ウソじゃなくて、自分の体験上から。誇張はなしなんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：あー、はあはあはあ・・・

兵法家けん：はい。よく売りたいために色々ウソをついたり、書く人がいらっしゃるんですけど、もうバレバレなんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：ですね。そういう風なウソってのは見ててわかりますもんね

兵法家けん：はい。そんなの理念でもなんでもないんで。ウソですから。

URU-URU 倶楽部会員：ていうことはね、その部分から言うと、今すごく濃い話してるじゃないですか。多分。

兵法家けん：はいめちゃくちゃ濃い話になってると思います

URU-URU 倶楽部会員：ていうことは、まインフォトップとかで売れてる人はどうかわかんないですけど

も、色んな商材が毎日、たくさん、

何百ってありますよね

兵法家けん：ありますね

URU-URU 倶楽部会員：で一、私ほとんど見ないですけど、上野さんなんかからパッと見で何だこいつ、

信条も何もないじゃないかみたいなやつが

ほとんどじゃないですか？ハッキリ言って。

兵法家けん：あ、ですよ。ほとんどですよ。

URU-URU 倶楽部会員：ですよ？

で、怪しい系の、info〇〇とかそこら辺の金儲け系のASPになって来ると、もう何でもありみたいな

感じですね

兵法家けん：ええ、もう見ないし、関わりたくないんで開きもしないですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員：よくこんな販売してるなみたいなネタがイッパイありますよね

兵法家けん：はい、ちょっと・・・やめてほしいですよ

URU-URU 倶楽部会員：そうそうそう

(笑)

URU-URU 倶楽部会員：あー、そうなんだ・・・

兵法家けん：はい。数限られてますよ。これ。理念で。

URU-URU 倶楽部会員：ですよ

兵法家けん：だから、どうしても欲望が強いから、それに負けてしまうんですよ。買い手の方から考えると。

URU-URU 倶楽部会員：うんうん

兵法家けん：だからさめた人から見ると、こんな文章でよく買う人いるねと思うでしょうけど、あれ

が私が言うコピーライトのテクニックで欲しがらせてるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、で、煽りいれて。買わなきゃ！みたいなね・・・

兵法家けん：そうです。だから、それは、私もずっと主張してますけど、NG なんですよね。コピーライトのテクニックは。

だから、悪ステのテクニックで言うのは自然な状態で見込み客の潜在的な欲望に気づいてもらって、自分の意志で購入してもらおう・・・これを目指してるのが悪ステのノウハウです

URU-URU 倶楽部会員：ですね、うんうん

兵法家けん：テクニックは重視してないんですよ、全然

URU-URU 倶楽部会員：ですよね。で、その基本7日間パターンなんですけど、21日パターンでも、やっぱりその、紹介みたいなことはして行くんだけど、最終的には、読んだ相手が、あ、これ欲しいなって思わせるレベルまでもって行くってことが
やっぱ目的なんですよ

兵法家けん：そうですそうです

URU-URU 倶楽部会員：その部分で物凄くやっぱり難しいですよね？自分はある程度勧めてるんだけど、最終的には相手の方があー、

私欲しいからやっぱり買うわみたいな感じで、申し込みボタンを押すってのが一番いい状態じゃないですか。

やっぱり、ね。

兵法家けん：そうです。それを作るのが、私のノウハウです。

URU-URU 倶楽部会員：そうそう、それを作るって事ですからね

兵法家けん：はい、ま、単純にですね、私が配信しているメディアとか、購入者通信とかで言ってるのは、この状態を作ってもらいたいんですよね。たとえば、私が友達になんか勧める時に、友達関係だから信頼関係があるんですよね、で、すいません、九州弁わかりますかね？

URU-URU 倶楽部会員：少ししかわからない・・・

兵法家けん：あははは。わかんなかったら訳しますから。たとえば、やせる何かがあったとしますよね。やせる薬とか。で、

「上野！最近やせたごたんばってんが、何かしよっとや？って・・・

えー、上野最近やせてきたみたいだけど何かした？って・・・

URU-URU 倶楽部会員：あ、わかりますわかります

兵法家けん：いや、実はこれば飲みよっとさ、って。健康食品ば飲みよる、と。あ、それでやせつとや、

うんそうそうとなつて、で、そうなる、と、「じゃあ、俺にもくれろ」ってことになつて・・・

URU-URU 倶楽部会員：ええ、そうなりますよね

兵法家けん：ええ。もう単純にそのレベルですよ。友達間では。

URU-URU 倶楽部会員：そうですよね！でもそれは一番疑いがないレベルですよ？もう自然な感じでね。

兵法家けん：はい。これがもっと上に来ると、尊敬している先生が、人にはいらっしゃるんですよ。・・・と思うんですよ。

中には最近、尊敬できる先生がいないって言うのもあるでしょうけど。

URU-URU 倶楽部会員：まあ、探せばいるでしょうね

兵法家けん：たとえば、英語の先生がいて、どうしてももっと英語を学びたい、どうしたらいいですか、って言ったら、その先生が、たとえば、スリランカに留学しろ、と。何でスリランカなのかってあると思うんですけど、適当言ったんですけど、そしたら、信じると思うんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：まあ、そうですね。その先生が言うんだからってね

兵法家けん：わかりました、誰か紹介して下さい。行きます・・・って。

この関係を作ってもらいたいんです。悪ステで。

URU-URU 倶楽部会員：ふむふむ、理想ですよ

兵法家けん：はい、だから、いかに、先生と思えるような関係を、短いステップメールの中で構築するか。

これが、セールスレターのテクニックでは実際書かれてない、色んな「価値観」という言葉が多用されてるんですね。

私のマニュアルの中に。

URU-URU 倶楽部会員：はい、それは・・・そうですね

兵法家けん：で、特に、7日は無料レポートも出してるんで、お金の価値観、初めて聞いたですって言う方も多かったです・・・

今度14日パターンに別の価値観が出て、一番難しいって言われる21日販売パターンでは、この価値観ってのが

あと3つ4つ出てくるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あ、そうなんですか？そしたら、価値観で言うのは沢山なければいけないんですか？

兵法家けん：そうですね・・・

価値観が沢山あることによって・・・人間てのは単純じゃないですよ？その人を知ってもらうためには。

URU-URU 倶楽部会員：ええ、そうですね

兵法家けん：だから、奥行きが深い人って言うのは、色んな価値観を持ってて、その集合体が個性になるわけですよ

URU-URU 倶楽部会員：そうですね。うーん、そうですそうです

兵法家けん：で、その価値観をイッパイ持ってる人ほど、共感のレベルが高くなるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、なるほどなるほど。うーん、そうですね。やっぱり、共感されることが、共感されている度合いが高ければ高いほど、これはいいよって一言で、ああ、じゃ、買おうかってことになりますもんね

兵法家けん：そうですね。ですから、その大事な販売のためにどういう価値観が、大事なのかったのを初めて明かしたのが21日販売パターンなんですよ

URU-URU 倶楽部会員：ですね・・・私も何としても21日パターンまでマスターしたいと思ってますから・・・

こんなとこでつまずいてますけど(笑)

兵法家けん：あ、大丈夫ですよ・・・URUURU 倶楽部一年半ありますから・・・

URU-URU 倶楽部会員：あ、そうですね

兵法家けん：ええ、もう任して下さい。ゆくゆく、並ぶようにしますんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：あー、お願いします！！

兵法家けん：もう予約でいっぱい、すいません一年後にお願いします。

URU-URU 倶楽部会員：（大笑）

兵法家けん：日本で一人ですから。あとは、これで、日本で第二号、第三号を増やすような形で・・・

URU-URU 倶楽部会員：それで、上野さんが最初で、究極の販売の方法って言うのは価値観の植え付けっ
てのがありますよね。

で、何て言うんだろ、情報商材で、しかも、稼ぐ系で、ってなると、やっぱりお金の価値ていうかな、
その・・・お金が沢山稼げる方が、いいですよ、っていう価値観になりますよね？

兵法家けん：そうです。もう、単純・・・

URU-URU 倶楽部会員：それは、まったく異論がないんですけど、たとえば、上野さんなんかもそうなんでしょうけど、健康食品とかサプリメントとか、そういう風なものを販売する状況では、お金の価値観じゃなくて、体とか、健康とか、そういう風な部分の価値観で言うことですよ

兵法家けん：そうなんです！どうしても悪ステが、購入者がアフィリエイトの方が多いで、マニュアル上、「お金の価値観」で書いてるんですけど、最近音声ファイルとかで修正して価値観という言葉で

URU-URU 倶楽部会員：ええ、ええ、

兵法家けん：私、本職が健康食品なんで、健康食品売の場合は、健康の価値観を伝える・・・

URU-URU 倶楽部会員：そうなりますよね。病気になったら、すぐ何十万何百万かかる・・・

兵法家けん：そうです。もう、Akira さんなんかもまさに・・・

URU-URU 倶楽部会員：そうなんです。共通する部分があるかな、って色々伺いできればって思ってたんですけど・・・

兵法家けん：そうなんです。健康の素晴らしさを伝えるんですよ

URU-URU 倶楽部会員：ですよ

兵法家けん：だから、健康が大事だから、もうお金なんかいくらあってももう比較の対象になんかならないんですよ。

高いとか安いとか。

URU-URU 倶楽部会員：ならないですよ

兵法家けん：この価値をいかに伝えるか。そうすると、コピーライトで言われているあんなテクニックなんてもう

ダサくて使えないんですよ

URU-URU 倶楽部会員：ですよ。もうそういう次元じゃないですもん

兵法家けん：はいはい。まあ私もコピーライト、学んでるんで、もちろん使うんですけど、でもホントそういう次元じゃないんですよ

URU-URU 倶楽部会員：で、そのコピーライティングのテクニックにこだわらなくても、21日販売パターンをキチッと理解して自分で運用できるレベルになれば、ハッキリ言って、ASPがどうのってあんまり関係なくなりますものね？

兵法家けん：あ、もう全然いらないですね

URU-URU 倶楽部会員：XXX（聞き取り不能）一個で銀行振り込みでお願いしますでいい話ですよ？そんなの

兵法家けん：ええ、実際そうですよ

URU-URU 倶楽部会員：目指すはそのレベルなんですよ、やっぱりね

兵法家けん：ええ。だから考えようによっては、最初は聞いたこともない価値観とか出て来るんで難しいかもしれませんが・・・

URU-URU 倶楽部会員：いや、でも、わかりますね私

兵法家けん：イメージが湧かれると思うんですけど・・・

URU-URU 倶楽部会員：イメージが、そうそう、何となく言ってることがわかるんですよ

兵法家けん：結局、あ、Akira 先生の言うとおりでっていうお客さんを作るだけなんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、だから、2 章で書いてあった、たとえば健康食品を 10 種類、5 種類と 1 種類と例がありましたよね

あれはすごくわかりやすいですね。どういうふうな価値観ていうか、教育をして行くかっていう、その過程が

一番重要ってことですよ

兵法家けん：そうですそうです。

URU-URU 倶楽部会員：販売ポイントとして。

兵法家けん：そこなんです。ホント、ウチの同業者、一つの種類しか売らない業者、3 つぐらい売
る業者、10 も 20 も売る業者。

URU-URU 倶楽部会員：やっぱりあるんですか？

兵法家けん：あります。特徴がありますよ。安いのを数多く売る業者さん、高いのを数少なく売る、中ぐらい・・・

ま、私が今展開しているのはその真ん中ぐらいですけどね

URU-URU 倶楽部会員：ほおほお。で、あと、根本的な、物凄く初歩的な質問なんですけど、この、上野さんが提唱している、

URUURU 倶楽部でやっていくようなものってのは、とりあえず、情報商材が一応例として、課題として練習用としてありますよね？

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：ただその、実際の形ある「モノ」ですかね、物販て言うか、モノを販売する場合とか、あるいは私のように、サービスを販売するようなパターンにも、そういう風なものには関係なく使えるということですかね？

兵法家けん：あー、もう全部に使えますね

URU-URU 倶楽部会員：全部使えるってことですね

兵法家けん：はい。だから、私の仕事も当然、物販ですよ、モノを売りますけど・・・

URU-URU 倶楽部会員：ですよ、モノ、形あるものを売ってるんですよ？

兵法家けん：形あるものも売りますし、形ないものも、サービスとかも売ります

URU-URU 倶楽部会員：あー、サービスもそうか・・・

兵法家けん：色々、全部通用します。同じ、全部同じです。

URU-URU 倶楽部会員：それは、やっぱり、さっき言った自分の信念とか価値観とかそこら辺から、出て来るものなんですよ？

それをその商品ごとに、変えているって言う形になるんですよ？

兵法家けん：えーっと、理念とか言うのはもう変わらないですよ。自分の本性だから。あと変わるのは販売ポイントだけですね。

URU-URU 倶楽部会員：あ、販売ポイントが変わるのか

兵法家けん：はい。これはですね、今難しい、目に見えないものからやってもらってるんでちょっと混乱されてる・・・

一番難しいところから入ってもらってるんですよ。これ、物販だったら、また明かしますが、物販悩む必要ないんです、
実はこの販売ポイントって言うのは。

URU-URU 倶楽部会員：あ、そうなんですか？

兵法家けん：簡単、もう、一言で終りなんです

URU-URU 倶楽部会員：物販は？

兵法家けん：物販はもう簡単です。だってモノがあるんですから。あははは。

URU-URU 倶楽部会員：あーそっかそっか、目に見えるモノがあるから・・・

兵法家けん：はい。目に見えるんで、特徴があるんで、一応ベネフィットとかよく言われますけど、
モノがあるものは、もう特徴があるんで、誰でも、販売ポイントは明確に出せます。

URU-URU 倶楽部会員：ということは・・・

兵法家けん：ただ、目に見えないサービス、見えない情報商材は、自分でそれを見極めないと、探さないといけないんですよ

販売者も実はぼけてる人多いんですよね・・・

URU-URU 倶楽部会員：ん？

兵法家けん：販売者、売ってる情報商材の販売者も、レター見てたらわかるんですけど、自分で売ってるくせに、自分でよくわかってないんですよ。自分の販売ポイント。

URU-URU 倶楽部会員：うん、結構そういう風なの多いんでしょうね。今。これだけ・・・

兵法家けん：だから、そういうのはそれだけ成約率低いんですよね。で、それがびしっと決まってるのは、やっぱレターの成約率が高いんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：うーん、これはちょっと関連する話だとは思いますが、たとえば、7日パターンでやっていて、4日目って言うか、

リンクを張らないような実質的なクロージングで、ほしいうて言うレベル、相手がほしいなうて言うレベルに
させますよね？

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：で、7日目あたりにその、実質に緊急性うて言うか、クロージングかけるメールを7日目のメールで出しますよね？

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：で、その出した時には、セールスレターへのリンクを張っておくわけですよ
ね？うていうわけではないんですか？

兵法家けん：あ、それでいいですよ。セールスレターへのリンクで。

URU-URU 倶楽部会員：ですよね。で、そこなんですけど、相手はもう95%ぐらいほしい、買おううていう状況にしている状況で、
たとえばそのセールスレターがあんまりうまくなくて、購入を見合わせようとか、もしくは、そ

の・・・

価格はまだわからないんですよね？その時点では。

兵法家けん：そうです。わかんないです。

URU-URU 倶楽部会員：ですよね。で、その時点で価格をみて、あー、ちょっと高いからお金ないからやめようかな、っていう風な

状況に至ることって言うのはありますよね？実際。ないですか？

兵法家けん：あ、そのためにですね、5日目の価値観のパートがあるんですよ。だからそこで、ここまで出せるっていう

覚悟してもらう文章を書くんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：あー、はあはあ、なるほど。

兵法家けん：で、クロージングの音声ファイル（「締結」）で言ってましたけど、売りたい商品の値段がたとえば一万円であれば、その

価値観で、3万、5万、3倍から5倍の、価値を伝えておくんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：あー、はいはいはい！

兵法家けん：だから、その価値観が伝わる、たとえば稼ぎたい気持ちが高くなればなるほど、そのためには自動的に・・・

URU-URU 倶楽部会員：うん、ある程度高くてもガマンするかみたいな・・・

兵法家けん：そう、投資をしないといけないみたいなのが自動的に伝わりますから、これだったら、この内容だったら、5万ぐらいかな、3万位なら考えるな・・・ってさせた時に、もう事前に売る側はいくらで売られてるか

わかってますから、3万と思わせて、セールスレターに行くと1万だったわけですよ。

URU-URU 倶楽部会員：うーん、なるほどなるほど

兵法家けん：この、ギャップで、売れるんですよね。安い！って思ったときにしか買わないんで。それと、特典をつけて緊急性を打ち出すんで。あと、情報配信者を信用してもらってますから、ストンって30%の方が購入するんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：その部分で、ちょっと私がわからないのが、また、実際に上野さんなんかは結構

な高額商品てのを扱ってるわけですよ。

よね？実際。

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：で、いくらぐらいするかわからないですけど、たとえば100万ぐらいのものを販売してるとしますよね。

URU-URU 倶楽部会員：実際ちょっとわかんないですよ？ただ、そういう風な状況に至った時に、いくらその価値観が300万500万ぐらいの

モノが、実際は100万で買えるって言ったとしても、その100万円ってのをすぐぽんと出せるっていう状況にある

人って、そんなに物凄く沢山いるわけじゃないんじゃないですか？っていうのは、ちょっと、物凄く初歩的な質問で

申し訳ないんですけど、経済的にお金が足りないというか、渋ってるような人って言うのは、自動的に対象外になる・・・

兵法家けん：そうですね。経済状況ってのは個々それぞれ違いますから、で、そのために大事なものは、目的なんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：目的？

兵法家けん：集客、属性って言葉になりますけど、そういうお客さんを集める仕組みを作ってるわけですよ。

URU-URU 倶楽部会員：そういうお客さんってのは、最初に集まってきた時点では、その集まってきた人の経済状況ってのはわからないじゃない？ですか？

兵法家けん：いえ、そういうお客さんを集める仕組みがあるんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：あ、ある・・・

兵法家けん：そうでないと、売れないですよ

URU-URU 倶楽部会員：ですよ！だから、その辺は、1、2万の情報商材の話じゃなくて、もう何十万とかそういうレベルの話ですからちょっと違うと思うんですけど、どうしてんのかなーと思って。

兵法家けん：いや、当然、それありますから

URU-URU 倶楽部会員：ですよね、やっぱりね

兵法家けん：集めるわけですよ。そういう人を。これはまた別のノウハウなんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：うんうん・・・なるほど

兵法家けん：だから一番つらいのが、うちクレジット使わないんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：現金決済？

兵法家けん：はい。今高齢の方はクレジットがもうだめなんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、はい

兵法家けん：法律変わったんで。ほしいと思って変えないっていうのが一番、販売側としてもつらいし、本人さんもやっぱ欲しがってる、つらいですよね。

URU-URU 倶楽部会員：あー、なるほど・・・

兵法家けん：集客の最初の段階からやっぱり、そこまで見据えて集客してる

URU-URU 倶楽部会員：あー、なるほどなるほど・・・じゃ、それは、今回のステップメールで言うと最初のスクイズページ・・・

兵法家けん：そうですね、その場合は入り口って私言いますけど、ここで、そういう人を集めるんですよ。健康にはいくら出してもいいって言う人。それが、属性を絞るっていう考え方ですね。無料で欲しいって言う人は来てもらったら困るんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：ですよね、そういう風な人は・・・お客にならないもんね・・・

兵法家けん：そうなんです。

URU-URU 倶楽部会員：はあー、そうかそうか。なるほど、そういうことなんですね

兵法家けん：はい、だから、限界がありますよね。流石に教育っていっても、白を黒に言い向けると

かは不可能なんで。

URU-URU 倶楽部会員：うんうん・・・

兵法家けん：常識の範囲内の、レベルでしかできないんで。それが多少他よりも、強力に、ま、いい言葉か悪い言葉か

わかんないですけど、「信者化」ですよ。お客さんの。

URU-URU 倶楽部会員：はいはいはいはい。

兵法家けん：熱烈なファンですよ。これは、アーティストでもそうですよね。アイドルの追っかけ・・・もう自分の仕事を棒に振っても追っかけする人とか、いますけど、そういう感じですね

URU-URU 倶楽部会員：だからその、ある意味、自分の熱烈なファン化を作っていく作業ですよ。言ってみれば。

兵法家けん：そうです。これが私のノウハウですね。

URU-URU 倶楽部会員：ですよ。あー、なるほど・・・

兵法家けん：だから実際に今21日販売パターンを私がOK出してる方ってホント、少ないんですけど、メールの内容がすごいらしいですね。今まできたことのない内容のメールが・・・

URU-URU 倶楽部会員：あー、はあはあ。

兵法家けん：共感のレベルが違うってことで。だから私も、URUURU 倶楽部で、21日パターンって難しいんで、まず、7日を徹底的にマスターしてもらって、21日で組み立ててもらって。そうすると、リアルビジネスで、こう自営でカウンセラーとか、心理療法師とか、アキラさんみたいな方だったら、もうネット上で集客すれば、ホント行列できるみたいな形で・・・

URU-URU 倶楽部会員：そうなんですよね・・・

兵法家けん：・・・できます。もうやりやすいんです。自営の方は。もう自分の人生かかってるんで。

URU-URU 倶楽部会員：最強ですね、そしたらその21日っての。でも私ね、ちょっとよくわからないんですけど、21日パターンでこういうステップメールを上手に出している人って、結構います？ネッ

ト界で。私21パターンのメールって読んだことがない。

っていうよりも、何回来るのかあまり数えていないって言うのもあるんですけど・・・

兵法家けん：もう本当、実際に、このマニュアル、430名のぐらいの方に購入していただいてるんですけど、21日でOK出した方って、3人だけなんですよ・・・4人か。

URU-URU 倶楽部会員：いや、違う違う、上野さんがOK出した方じゃなくって。21日のステップメールを組んで、情報を配信している、
今いる情報企業家っていう・・・

兵法家けん：ああ、いや、そんな人いないです。だって、このノウハウ私以外知らないんで・・・

URU-URU 倶楽部会員：ですよ？あの一、適当に番号打ってくるのは、その21日パターンとかじゃなくって、何回配信してるか、っていう・・・

兵法家けん：そうです。100回200回配信してる方は、私も知ってますけど、流れもへったくれもなんもないですよ。

ただ、回数が多いって言うだけで・・・

URU-URU 倶楽部会員：そうそう、あ、そうですね

兵法家けん：理論理屈が合って21日、40日、50日っていうかた一人もいらっしゃらないですね

URU-URU 倶楽部会員：あの中間の14日間っていうのはどういう感じなんですか？

兵法家けん：あれはですね、7日パターンをもうちょっと高額商品につなげる時の応用なんですよ

URU-URU 倶楽部会員：あー、じゃすべての基本が7日パターン・・・

兵法家けん：そうですね。後は変則で7日に付け足しで3回足したり、4回足したり・・・あと伝えたいことが多い場合は7日じゃ収まらないんで、クロージングの間にパートが増えるんですよ。臨機応変に。

URU-URU 倶楽部会員：はあはあ、なるほど。そっかそっか・・・まあそしたら基本は7日ですよ
ね・・・

兵法家けん：はい。

URU-URU 倶楽部会員：うーん、わかりました。じゃあちょっとね・・・今ちょっと、今回、電話して話していただいたことを参考に、もう一度ちょっと、何回か、やってみましょうね。

兵法家けん：ええ、一回ちょっとやると、あとは身につきますから。考え方っていうのが。

URU-URU 倶楽部会員：うんうん、その、考え方なんですよ。

兵法家けん：テクニックじゃないですからね、自分を伝えることなんで・・・一回腑に落ちてしまえば、ずっと応用できます。

URU-URU 倶楽部会員：そこなんですよ・・・とりあえず、あれですか？メモ帳とかワードみたいなのに、文章をば一つと書いて、それを送るって言う形でもいいんですか？

兵法家けん：ええ、いいですよ。それで。本当はエクセルの書式があるんです。添削用で。

URU-URU 倶楽部会員：あ、あるけど・・・

兵法家けん：ただ、URUURU 倶楽部の場合は、もうメールでいいです。一個一個。

URU-URU 倶楽部会員：わかりました。じゃ、それで・・・とりあえず私がある程度駄文をば一っと、文章を書いて、これでいいかなって

思ったようなときに、それをいっかいメールして・・・

兵法家けん：あ、今理念のパートですよ？

URU-URU 倶楽部会員：理念のパート・・・そうそう

兵法家けん：いいですよ。殴り書きって言うのとあれですけど、体裁整えなくてもいいですよ。ある程度でいいですから。

URU-URU 倶楽部会員：あー、そうですか・・・

兵法家けん：そこにエッセンスが、Akira さんのエッセンスが出てるか出てないか、ここが重要ポイントです。

URU-URU 倶楽部会員：ですよー・・・記憶術・・・

兵法家けん：まあ、悪ステフォーラムでも、理念のパート、許可いただいた方は公開させてもらってるんですよ。

URU-URU 倶楽部会員：ん？ちょっと待って！悪ステフォーラムって何すか？

兵法家けん：ふふふふ。

URU-URU 倶楽部会員：そんなのあったの・・・マニュアルのやつは持ってるんだけど、そのフォーラムとか言うのよくわからない・・・
入れるんですか？

兵法家けん：フォーラムはダウンロードセンター内から・・・あるですよ。あら、ご存じなかった？あとメール送っておきましょうか？

URU-URU 倶楽部会員：あ、違う。URUURU 倶楽部のヤツは、悪ステのほうでもあるんですか？それ

兵法家けん：ありますよ。悪ステのフォーラムは記事数多いですから。もう。

URU-URU 倶楽部会員：えー！！うそお・・・

兵法家けん：ダウンロードセンターの中のど真ん中にドーンと書いてますよ。あそこにイッパイ実例が載ってます。

URU-URU 倶楽部会員：ID かパスワードかなんか、記入するんですか？

兵法家けん：ID、パスワード記入します。あ、書いてますよ、ダウンロードセンター。後で送っておきましょうか？メールで。

URU-URU 倶楽部会員：あ、じゃあすいません。一回送ってもらっていいですか？あとで。

兵法家けん：いいですいいです。あそこに、いっぱいありますよ。今までの、OKもらった方の、理念とかの事例が。

URU-URU 倶楽部会員：じゃあ、ちょっと参考にしますね。

兵法家けん：ええ、そこにイッパイ過去記事で100記事以上あるんで。

URU-URU 倶楽部会員：あ、そんなにありますか？

兵法家けん：はい、で、理念も3、4名の方の理念も掲載させていただいてるんで。

URU-URU 倶楽部会員：あ、そうですか・・・じゃあ、考え方の部分参考に・・・見せていただきましょ
う。

兵法家けん：泣きました、っていう、あるカウンセラーの理念の部分でメールがどっさりくるらしい
ですよ。ステップメールなのに。

URU-URU 倶楽部会員：うわー、すごいですね、それ・・・

兵法家けん：ええ。だから、そこまでできますから。

URU-URU 倶楽部会員：あ、それと・・・

音声はここまでです。このあともまだ続いたんですが、録音切れしましたので。

少し加筆します。

理念とは簡単に言えば、あなたが見込み客にどうなって欲しいのか？あなたは何をやりたいのか？

そしてここをできるだけこの理念を見込み客に共感してもらう事です。