

第2回：1000円のペンを1万円で売る方法

コピーライティングの力を使えば、1000円のペンを1万円で売ることが出来るのか？

原理的には可能である。

例えば、特注品だと売れるが、普通のペンなので、Amazonで売っている。

なので、機能的価値だけでは1万円で売れない。

他の例だと、1万円でこのペンを買ったら、特典でコンサルをつける。

これは、反則技で、特典のコンサルを売っているから。

じゃあどうすればいいのか？

それは、「ストーリー」を使う。

ストーリーの力を使えば、価値を上げることが出来る。

背景のストーリーを意識して、物事を見る。
これがストーリーライティングの力を上げる思考法（マインド）の1つ。

例えば、蛍光灯。
この蛍光灯の背景をいかに見れるか？

なんで明るいのか？

蛍光灯の光は、もともと太陽からきてる。
太陽の光エネルギーが海にあたり、熱エネルギーに変換される。
温くなった水は蒸発して、雲になる（位置エネルギーになる）。
雨になって、川になる（位置エネルギーが運動エネルギーに）。
川が、水力発電を通れば、電気エネルギーになる。
その電気エネルギーが、蛍光灯に流れて電気になる。

こう見ると、もともと蛍光灯は太陽のエネルギーだということ。

このように背景を感じる癖をつける。

背景（ストーリー）には3つある。
（4つ目に未来のストーリーもある）

1つ目は、事実としてのストーリー。
客観的事実。誰から見ても同じストーリー。

2つ目は、想い感情としてのストーリー。
食べ物の生産者の想いなど。作られる過程は事実としてのストーリー。

その想いを感じながら食べると、消費者の価値が上がる。

3つ目は、神話としてのストーリー。
ヒーローズジャーニーと呼ばれて、漫画、ハリウッド映画などに使われている。

神話は物語の話であり、無神論か有神論とかは関係ない。

物語のDNAみたいなもの。
色んなストーリーを抽象化したもの。

太陽の神様は天照大神。
蛍光灯を見たら、アマテラスのエネルギーなんだなと感じられるはず。

それを踏まえると、
1000円のペンをどうやって1万円で売るのが？

ペン自体は売ってはいけないし、コンサルもなし。

「このペンを自分から買うという物語を売ればいい。」
これ（を受け取る）自体に価値があるということ。

ある意味、無形なものに価値を置けるか？ということでもある。

伝授も無形なものの伝承である。

コピーライティングのコンサルをする時は、
その人が書いた文章を直接書き直して、添削する。

なんとなく変える場面を見せる。(言葉では説明できない箇所)
→テクニックを伝えてるわけじゃないけど、こうやって書くという感覚が伝わってる。

キングダムで王騎が信に伝授するシーンがある。
戦争中に信を自分の馬に乗せて、目を閉じろと言う。

そして、ゆっくり目を開いて、目にするものをよく見なさいと。
これが将軍の見てる景色なんです。と。

これを観た信はステージがガンと上がってる。

これは何かしらの伝授が行われている。

武術講座の時に、
先生から誕生日の時に剣を貰った。

それ以来、武術のレベルが上がったような気がした。

先生から剣を受け取ったストーリーに価値がある、剣だけではない。

では、ペンはどうするべきか？

無形なものを貰うのは価値がある。
僕はコピーライターとしてやっている時に、ずっと使っていたペン。
インクも切れるかもしれないし、中古だから価値はあんまりない。

でも、僕から貰うということ自体価値がある。

今までにメモとかしていたから、価値がある。

1万円はどうですか？

学んで欲しいことが4つある。

1つ目、先に価値を提供してる。

ビジネスでは価値と価値の交換と言われているが、嘘。

ペンで言えば、1万円以上の価値を先に渡す。
後から、ペンを売っている。ペンはついで。

ものと交換した方がわかりやすいから。

2つ目、物ではなくストーリーを売っている。

形式上ペンを売っているけど、売っているのはストーリー。
値段の中で一番大きく占めているのは、ストーリー。

もし売れなかったら、しようとしていた話は、
「このペンをいまここで受け取ることはどれだけ価値のあることか？」という話。

エピソードとして使える。

要は、物販と情報ビジネスの本質は同じ。

3つ目、万人が使えるストーリーは存在しない。

新田さんだから使えるんじゃないの？

色んな前提があるから、その売り方って新田さんしかできないんじゃないのか？

その通り。

コピペで使えるストーリーはその時点で価値はなくなる。

だが、パターンはある、それが神話。

自分なりのストーリーを考える必要がある。

ヤフオクで彼女にサプライズで渡そうと思ってたプレゼントの話。

5000円のペンケースが35853円で売れた話。

2年前交際していた女性へのプレゼント用に購入したものです。

当時彼女は事ある毎に「学園祭の実行委員だから忙しい」と言っていた為、学園祭が終わって会えた時に渡そうと考え、9月頃に購入しておきました。

それから1月も経たないうちに彼女は学園祭実行委員で仲良くなった他の男と浮気をし、自分にはメールにてその旨の報告がありました。

当時の私は荒れに荒れ、その勢いで近所のキックボクシングジムに入会しました。

失恋によるあまりの辛さに一時は自殺も考えましたが、2年間猛練習を積みながら研究室での研究にも死に物狂いで取り組み、まさに必死に生きてきました。

そして先日、この「必死に生きてきた経験」を面接で赤裸々に語ることで、以前の自分自身では考えられないような大企業に就職が内定しました。

年末には自身の人生初となるキックボクシングの試合が控えています。

学生生活最後の年ということで、2年間トラウマとなっていた彼女の思い出を振り切り、自分自身の新時代の幕開けの第一歩とするべく、今回出品を決断しました。

この商品には私が必死に生きてきた「意志力」、そして「憎悪や悲しみを優しさに変える力」が宿っています。

我が家で飼っていたハムスターも、商品の外箱に触れただけで充電したてのヒゲ剃りのように元気になっていました。

人生に悩んでいる。許せない人がいる。過去にとらわれている。
そんな方々が前に踏み出す決断をするための助けとなれば幸いです。

外見上は本革の赤いペンケースです。

一切開封していませんでしたので外見は非常に綺麗ですが、数多の戦場をくぐり抜けてきたベテラン海兵隊員のような頼もしさを感じます。

これが「生きる力」なのでしょうか。

なんで値段が上がったか？

この人のストーリーを買ってるから。

「意志力」、「憎悪や悲しみを優しさに変える力」を得ようと思って買ってる。

4つ目、伏線を張っておく。

セミナーで高額のコソサルをオファーする場合。

こういうトークを最初に挟んでおくと、売れやすくなる。

チャンスがあった時に行動すれば、得ですよ、
というヒドゥンメッセージを伝えておく。

いいな〜って思うので。

じゃあ次は真っ先に行動しようという心理が働く。

何かお金を払うときも同じ。

お金を払う意識には3段階ある。

1つ目、お金を交換券として見てる。
価値があると認識してる交換券として見てる。

2つ目、お金を投票券として見てる。
この人を応援したいから払う、
この人の理想を応援するために、自分の持っているお金を投票しようという。

3つ目、お金をエネルギーの1種として捉えて、循環に返すというイメージ。

全て循環してると捉えて、たまたま自分のところにあるだけ。
お金を払うということは元の大きな海に返すという感覚。
そして、自分に返すという感じ。

仏教の空にエネルギーを置くのと一緒。

ご飯を食べる時も同じ、
背景を感じながら、食べるべき。

ご飯もアマテラスの神話を感じる。

日頃から背景を感じれるか、これが抽象度を上げる。

同じストーリーを見てもどれだけ置くを感じられるか。

同じものを見ても、情報量が多い。

これができると、生きるだけでネタを見つかけられる、

いかにストーリーを感じられるかどうかで、
こういう思考になる、ネタにすることができる。

例えば、コンサルをする時、
相手のストーリーを感じながら、コンサルをする。

リアルセミナーでも今後何万人が聞くという前提で話している。

メルマガ

【価値と価値の相対性】

「自分の価値観」は自分のフィルター（パラダイム）を通して自然と出てくる思考。
自分の価値観と思っているものは幻想である。なぜなら、パラダイムは採用するものだから。

「この映画おもしろくない！」
って思っているとしたら、そういうパラダイムを採用してるだけ。

「この映画面白い！」
というパラダイムを採用すれば、面白い理由が見つかる。

「まだ具体的に（作業として）何をしたらいいかわかりません！」
という人は、とにかく最初はマインドを変えるってことに集中する。

セミナーでは、

- 1 事実としてのストーリー
- 2 思い、感情に関してのストーリー
- 3 神話としてのストーリー

後1つあって、

- 4、未来のストーリー
- である。

つまり、

「このペンを手に入れた未来のストーリー」を語ればいいわけ。

まず、千円のペンをわざわざ1万円を買うことは、もったいない。

もし、もったいないはチャンスであり、
あえて、これを分かった上で、1万円払って買ったら、どうなるか？

めちゃくちゃ、大事にするはず。

ペン自体は千円だけど、
残りの分は「無形なもの（未来）への投資」として払う、
と考えれば、決して1万円も高くはない。

「1万円を払う以上は、絶対にこのペンを大事にして、
ライティングのスキルを伸ばそう！」と思って払うことで、1万円以上の価値になる。
それを踏まえて、
ペンと未来のストーリー（投資）をセットで、
どうしても1万円で買いたい人は、手を上げて下さい！

これで売れる。

【教育記事のネタの作り方】

価値を生み出すためには、
教育記事を書けるようにならないといけない。

どうやって教育記事を書くのか？

最初は「自分が成長したプロセス」を書く。

成長物語を書けば、読み手は勝手に自分を投影して、
「こういう風に成長すれば良いのか！」って考えてくれるのか。

じゃあどうやって成長すれば良いのか？

「習慣をデザインをする」

挫折する理由は、
「習慣化できていないことをやろうとすると、
莫大なエネルギーを消費するか」である。

一番エネルギーを使うのは「起電力」。

習慣化されると、
起電力にエネルギーを使わなくなる。

今日やらないと、、、って考える必要がなくなる。

だから、習慣化することにエネルギーに注ぐ。

習慣化のコツは、「最初は量と質は気にしない」こと。

そうすると、
「何かを習慣化するプロセス」がコンテンツになる。

全てにネタになる。

習慣化のネクストステージは、
「思考の癖（習慣）をデザインする」こと。

これが「ステージを変える」ということ。

新しいパラダイムがデフォルトになった時に、ステージが変わる。

抽象度が高いアイデアと具体的な話の出し方のポイントは？

「ネタになる事例をとにかくストックする」

ネタとなる事例を日頃からたくさん作って、
それを抽象化するという、プロセスを経る。

理論（抽象）

|
|
|

事例（具体）

これがあると、
いつでも抽象度の上げ下げができる。
後は、ネタを横に展開していけばいいだけ。

すると、

A
/ | \
B C D

という関係が作れる。

Aが抽象化した理論、
B、C、Dは事例。

B：運動会の事例
から、

A：自分の感情を原因を外に求めてはいけない

という理論を作れて、その他の事例として、
過去に話したミラーハウスの話だったり、英語の例えを紹介できた。