

最終回：セールスの極意

圧倒的な自信を持つこと。
自分の言う通りにしたら、絶対運命変わるよ。
って思う。

これがコピーライティングの極意。

こうすると、自分の人生に対する責任を持てる。
勉強もしないし。

ビジネスをやっていくというのは、
予定調和を超えた人生になるんだってこと。

自信を持って語っていく。

新たなパラダイム。

魂は自分の使命を果たしたいと思っている。
そのために、いろんな経験をさせる。

面白いストーリーを描いている、
そのためにいろんなキャストイングしている。

お互いがお互いの登場人物。

使命を果たすときに、邪魔する魔物がいる。

人生が変わるときに来る。
ダークサイドに落としたいと思っている。

例えば、脳内の獣も魔物の1つ。
そういうのがいっぱいいる。邪魔してくる。

特に人生が変わる直前に狙ってくる。
それが魔物にとってのチャンス。

人生が変わらない理由は、
サタンを呼び寄せるから。

後もう少しこのままでいたい、
って思うことが魔物を呼び寄せる。

追い詰められないと気づけない。
そうやって、やだ変わりたいってなる。

いい流れがきているなら、さっさと流れに乗ったほうがいい。

後もうちょっとで変わる瞬間に、邪魔をしてくる。

それが引き戻し現象。
ようやく変わる瞬間で起きる。

魔物がそうしてるって見立てることができる。

邪魔されないためには、
覚悟を決めて、つぐに進もうと思った方がいい。

使命を果たすために、予定しているストーリーがある。

魂的には順調に進んで欲しい。
その通りに、進んでいなかったら、計画が遅れている。

そう言う時は、ある種の強制スイッチが入る。
一気に変わらない状況に追い込まれる。

うっすらと分かっている時こそ、絶対踏み出した方がいい。

じゃないと、どんどんいろんな問題が起きて、魔物に狙われる。

とにかく、究極の理想とか、
使命を超えた高い未来を作って、とにかく臨場感を高める。

枠を超えて、創造しうる限りの理想を作る。
そこに臨場感を高める。今の自分とかどうでもいい。

とにかく目覚めて、っていう想定する。
究極の理想を描いて、臨場感を高めて、重力で引き寄せる。

達成するって決めて、臨場感を上げる。

そっちの方向に臨場感を高めて、上昇気流を作る。

例えば、ストーリーをいろんな視点で解説している。
人のストーリーを作ったりが好き。

有史始まって以来、最高のストーリーを作ろうって思っている。

このストーリーのおかげで戦争がなくなっただけのを決めている。
絶対達成できるって確信を持っている、臨場感を高めたら未来に進んでいく。

達成できなくても、そっちの方向になる。

途中何があってもどうでもよくなる。
全ては究極の理想を達成するためにあると思える。

勝手に現実になる。
決めることが大事。

過去にどんな失敗をしてもいい。

絶対に後悔だけはしてはいけない、罪悪感を持ってはいけない。
学びには変えないといけない。引きづらない。

全部プラスに働くんだけ意識する。
失敗は必要なこととして経験しているって捉える。

ビジネスをやっていると、いっぱいある。
人がおかしくなるとか。

その人にとっても重要なこと。

それに対して、後悔はしてはいけない。

全ては使命を果たすために必要な経験だった。
って思えば、徳積みになる。

人の人生のために一役買ったってなるから。

使命を再定義する。
使命を果たすための期間。

一気に時が来たら、溜めてるんだって思う。

そう思うと、過去が全て味方になる。
辛い経験すらも。そういう経験ほど、強力な味方になる。

トラウマになる経験だとしても、
後でものすごい、味方になる。

神様がいるなら、ねじれが多い。
いきなり強力な味方はずけてくれない。

最初敵として配置する。
人も経験もそうだし。

後でプラスになった方が感動を生む。

わざと面白いストーリーになるように、配置してくれている。

今はマイナスだけど、
いつかプラスになるんだと思っておく。

ある日突然、人生は加速し始める。

最初は平和な毎日。ある日突然始まる。
その瞬間から、平和な人生を歩めないんだなって悟る必要がある。

ある日突然変わるときに対応できない。
それがどんどん壊される現象が起きる。
強制的に壁が壊される時がやってくる。

その上で、僕らがやらなきゃいけないことは、
みんなの平和な日常をぶっ壊す。

成長したいと思っているから壊さないといけない。
コールトゥアドベンチャーをしないといけない。

その瞬間に良くなるか、悪くなるかはわからない。

それも含めて、
御霊の扶養になる。

出来るだけ、みんなの物語を進めないといけない。

そういう意識でクロージングをする。

そんな低いところ目指してないで、高いところ目指そうぜ、
って訴える。8種に効く。

自然と感化されて、
強力なクロージングになる。

いかに人生の岐路かって伝える。
乗るしかないっしょ、このビッグウェーブに。

めちゃめちゃ後で後悔するって思いながらクロージングする。

もちろん買わない人もいる。

今までの経験は、
正しい選択を取るためにあったんだって意識で喋る。

今この瞬間が大事って思いながら喋る。

やっと、僕と出会えたのに。
一気に変えようよ、流れに乗ろうよって。

無料セッションでもこれくらいの気持ちで喋る。

どういうマインドかがすごく大事。

安定志向になればなるほど、人生は変わらない。
リスク0の人生誰が読みたいんですか？って感じ。

東大生は起業できないのは、
今まで全て安定してきた行動だから。

今までを否定するの嫌い。

一貫性がなくなるから。
でも、それを捨てるために今までがあるんじゃないって感じ。

自分が系の外の世界に行くことができるし、
究極的にこんな未来を目指すんだって思っているから、
一緒に人生を変えましょう、絶対変わるから、
っていう気持ちでセールスをする、喋る。

自分の人生は、
最高の物語になるという確信を抱く。

そこに出てくるだけで、
一気に引きあがるよって。

ストーカーがいる女性からの相談。
まずいったのが、その人が本当に幸せになる未来を考えて、
臨場感を高めまして。

本当にアップロードして、未来が降りてくると、
必ず、矛盾が正されることが起きる。

現状、幸せになる行動と矛盾になっている。

普通はネガティブな感情で返してしまう。
不幸を願ってはダメ。

大変な目に合うかもしれないけど、
幸せになるのに必要であれば、オケ。

これは相手のテーマ。

バッドになるのはエネルギーを取られている、
いちいち反応して、エネルギーを取られているのは損。

変えていくことをせずにしていたら、
また別の人が現れてエネルギーを取られる。

大きな使命を持っている人は、大変な目に合う。
そうしないと、才能が磨かれないから。

苦難、困難は引き寄せる。
学びに変えて、成長にする。

宿題はちゃんと終える。

宿題が終われば、急に関係が良くなる。

自分が被害者って思っていると、ずっと続く。
自分に主体がないから。

今回の経験を通して、
マインドを変えないといけない。マインドが変われば、未来が変わる。

自分が成長するために、ストーリーはキャストイングされている。

魂のレベルでは仲がいいかもしれない。

感謝したらいい。学びになったって。
そして、その人の幸せを願ったらいい。

常に未来を確信しながら、今のストーリーを楽しむ。

映画もそう。
ハッピーエンドになるんだなって。

恋人に振られた。
これは悲しんだらいい。
映画を見るかのように悲しんだらいい。
娯楽として、悲しみを感じる。

執着する必要もない。

あくまでストーリーを楽しむ。
最後に良くなるんだってわかっているから。

ネガティブなラベルを貼る必要がない。

自分が主人公だった思う。
でも、そういう意識が持てない。

主人公意識を持てない洗脳がある。

強制的に物語を巻き込んで、
自然とスピンオフを作る。

巻き込んで感化できる。

登場した時に、その登場人物の過去が描かれるはず。
そこでどう描くかは、自分が決めてあげる。

そうすると、全く別の物語に書き換わる。

その人が主人公であるという物語を作る。

主人公はメタの視点を持っている。
系の外の視点。

うわー無理かもーって思いながら、楽しんだらいい。

トラブルや後で良くなる理由づけ、証拠にする。
「こんなトラブル起こるってことはよっぽど良くなるな。」って。

そうすると、臨場感がどんどん高くなる。

この思考回路が大事。

どんな酷いことが起こっても、
ぜんまいを巻いているだけ、そう思っていると大丈夫。

常に系の外にオファーを出す。
情報をアップロードすると、エコが一返ってくる。

そうすると、現実が書き換わる。
それを繰り返していく。

繰り返しながら、どんどんいい情報をアップロードする。

セールスする時も、
このタイミングが一番大事だよって喋る。

テクニックとか使わなくても感化される。

そういうパラダイムでやる。

あとは実践。
これをデフォルトで使えるようになる。
意識しなくてもそうなる。

しばらくは意識して、やる。

そういう気持ちでさらっと言う。

ビット数が増える、情報が載る。

忘れてでも勝手に使っている状態は、
セールスがうまくなっている状態。

セールスは、有名になる前にやった方がいい。

セールス力は有名になると、鍛えられない。

逆に有名になる前は、試行錯誤ができる。