

人を動かす3原則 (ネットビジネスで最重要)



■ 著作権について

この教材は**人動かす3原則**は著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意いただきご利用下さい。このマニュアルの著作権は発行者株式会社FREETAGに属します。

このマニュアルの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このマニュアルは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なくこのマニュアルの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

■ 免責事項について

このマニュアルに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このマニュアルの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、一切の責任を負わないことをご了承願います。またリンク先のページやインストールしたソフトウェアの使用によって発生した損害や損失、当マニュアルを利用して発生したトラブルに関する一切の責任を負う事はできませんので、ご利用は自己責任にてお願いいたします。このマニュアルを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、一切の責任を負わないことをご了承願います。このマニュアルのご利用にあたっては最終的にはご自分の判断で決断してください。

目次(インデックス)

- ・ ・ ・ なぜ知らなければならないのか？
- ・ ・ ・ 実はネットビジネスはこれから
- ・ ・ ・ 原則①一貫性の法則
- ・ ・ ・ 原則②ザイオンス効果
- ・ ・ ・ 原則③希少性の法則
- ・ ・ ・ ネットビジネスでは当たり前
- ・ ・ ・ 他にも様々な手段がある

○なぜ知らなければならぬのか？

まず、この原則を知って置かない事によって起こりうる事
それが騙されてしまう。ということ

詐欺にあった。

ネットビジネスでよく聞く言葉ですね。

怪しいと思いつつなぜ
この**詐欺に引っかかってしまう**のか。

この原則を理解しない限り
つい話にのってしまっているということになります。

なので
この3原則をしっかりと理解することで

相手がうまく誘導してるんだ・・・。
と自覚できるような抗体をつけて置いてほしいからです。

逆に言えば
相手を無意識に動かす。

ことができってしまうので
くれぐれも**悪用は禁止**して下さいね。

使う相手も「騙す」には限らず
一つのビジネステクニクとして用意しているだけなので
使ってるから詐欺っていうわけではないので
あくまで知識として持ってほしい事になります。

ぼくの経験を元に実際に使える場面を話していきますね。

○実はネットビジネスはこれから

いまの時代ネットビジネスの市場が大幅に拡大しています。
特に原因となっていることが。

コロナの影響です。

時代の変革・・・。人々の働き方が変わった。

テレワーク勤務

ZOOMを活用したミーティング

人が特に外出する必要もなく事が完結しています。

ただこの結末。

いずれもコロナの影響に問わず

働き方が変わっていきます。

この話はニュースでは報道されませんが

内閣府で計画・目的の方針があります。

<https://www8.cao.go.jp/cstp/moonshot/sub1.html>

人が身体、脳、空間、時間の制約から解放された社会を実現

こちらのサイトで確認ができます。

ネットが更に普及する中いままでの**自分が仕掛けられる側**だった。

というのをしっかり理解して。

この3原則を理解し、下手なビジネスに惑わされないように
して頂きたいと思います。

○原則①一貫性の法則

一貫性の法則は特に意識されて作られています。

この法則を使うことで選択の機会を減らすことができます。
また**ゴールへの誘導**を指示されてしまっているわけです。

人はめんどくさがる生き物です。
なので選択してあげる事、特にYES/NOの選択

考える必要がなくなるので
相手に行動をゆだねてしまう。
相手にとっては都合がいい話ですよ。

信頼できる相手であればいいですが、こちらを騙そうとしているようで
したらこっちも委ねるわけにはいきませんよね。

種類がいくつもあるのでパターンで分かりやすくしてみます。

YESの一貫性パターン①(YES編)

日常編

「あ～なんかちょっと暑くない？」

→うん、ちょっと暑いかも!!

「目の前あるリモコンでエアコンつけれる？」

→オッケー!!

「ちょっとついでに冷蔵庫から冷たいお水も持ってこれる？」

→あ、いいよ!!

YESの一貫性パターン①(YES編)

「本日は貴重なお時間をありがとうございます。お電話でお伺いしましたように、貴社がコスト削減に取り組んでいる、ということでよろしい
でしょうか？」 →YES

「コスト削減の商品があったら、値段はおいといてやってみたいと思いませんか？」 →YES

「・・・なるほど、ではこの機能もついていたらやりたいですね？」
→YES

「ではこの商品やるしかないですね!!」
→YES

解説：YESの一貫性パターン

YESのパターンはいかに相手をYESと言わせられるか

本人の了承を得る事で相手が無意識で相手を許してしまうという心理があります。

特徴としては大きなYESをもらうために
小さなYESをもらっている所になります。

友達が突然

「冷蔵庫から冷たいお水も持ってきて？」

となったとき、あなたはなんで？
ってなりますよね。

商売相手が

「ではこの商品やるしかないですね!!」

といて言ってきたら、あなたはいやいや。

ですが、まず相手が小さくオッケーしてくれることを敢えて話す事で相手がYESを作りやすい状態にします。

YESを繰り返すことで相手のNOと考える隙を与えなくする、そういった作戦なのですよ。

「イエス」で答えられる質問を繰り返し、欲求が最大化したところで「これがあれば痩せられますよ」ドーン

これがよくコピーライティングで使われるテクニックですね。

セミナーで使われるケース

よく物販セミナー!! FXセミナー!!とかがあります。
巧妙に作られているケースもあり。

- ・名前を呼ばれたら返事をして下さい。
とあえて出席をとったり。
- ・アンケート書いてください。
- ・まずは費用関係なくやってみたいと思いませんか？

こいったケースも一貫性の法則を用いられていることになりますね。

○原則②ザイオンス効果（単純接触効果）

見知らぬ人に声をかけるのってとても勇気がいりませんか？
一回でもあっていたり話したりした事があっても一度だけだと、少しだけ勇気を出して声をかけられる。
毎日顔を合わせる人であれば、気を使う必要がありませんよね。

会う回数が多くなるほど緊張せずに話すことができる。頼みごともすることも可能にわけです。会う回数が増えるほど好意を抱きやすくすることもできるのです。

例えば『ヒカキン』何となく顔が浮かびませんか？

もしかしたら頼まれたら OK してしまうかも。難しくなければいいですよ。ってなりますよね。

これが『知らない人』だと

頼まれたら OK の確率が激減しますよね。

芸人、ユーチューバー なぜ顔はよくないのになんか好意抱いちゃいますよね。これもザイオンス効果です。

いかに相手と単純接触を繰り返すのか

相手に単純接触する方法はいくつかあります。

①自撮り写真を送る

キャバ嬢、ホストなどがよく使う手口です。
少しでも相手に接触することで自分への好感度を使うためです。

②数分の電話をする

自分の声を相手も覚えてもらう事で言葉への不信感がなくなっていく
ます。声を覚えてもらうというところに特徴があります。

ネットビジネスで使われるケース

メルマガに登録すると毎日メールが来る。って事ありませんか？
または毎日Twitterで同じ時間に投稿しているなって
とにかく相手が少しでも接触回数を増やそうとしてくる事が

このザイオンズ効果を活用している事になります。
ユーチューバーがモテる理由はここです。
営業マンがちょこちょこ会いにくるのものこのザイオンズ効果です。

10回までが限界

ただ、単純接触を繰り返すのも良いですが10回以上が要注意です。
あまりやりすぎると『しつこい』といった感情が生まれてしまうからで
すね。ただ『ウザイほど接触してくる』この後この人から急に音沙汰な
しになると急に寂しくなるケースもあります。

○原則③希少性の原則

期限終了までの残り時間

0日 21時間 40分 58秒 50

見たことありますか？

よく広告などで見受けられる法則です。

人は**無意識に損失回避**を行ってしまいます。
よって時間までに決めないと『失ってしまう』という
心理ができてしまうものなのです。

敢えてものに『限定』『いまだけ』『もうす終わります』

といったことを強調している場合が多いですね。

例えば

『残り10名様』

→希望者続出のため『残り2名になりました！』

となっただけで見ている側が
やばいやばいって焦ってしまうのですよね。

焦った事で思考が停止してとにかくやらなきゃ!!
ってなるわけですね。

希少性の法則を利用するため自作自演でやっているなんてこともざらに
あります。たとえ制限があってもちゃんと考えて決断する事が大切です

○ネットビジネスで当たり前

ありとあらゆる手段でこういった手口が使われている。
ただ間違ってもこれはマーケティングスキルということです。

100人規模でこれを実行する実行しない。
と考えたとき何%が読み進めてくれるのか
こういった事を考え、まなぶ事がマーケティングスキルだったりしま
す。

ただ悪質に使うと相手を操れる手段にもなりかねないので
この3つのスキルは特に理解しておきましょう。

○他にも様々な手段がある。

こういったスキルはまだまだたくさんあります。
ミラーリング効果
サンクコスト効果
バーナム効果
まだまだあります。

このような効果を自分自身が理解して、実際にビジネスを円滑にするた
めにも必要でもありますし、相手が使ってきたときに損してしまわなう
いように自分を守るためにも必要になりますね。

こういった小手先にもテクニックも大切ですが、本質を見抜くことがと
ても大切、原理原則ですね。

ネットビジネスで成果を出すためにも自分がこういったスキルを理解し
成功できるようなビジネスに出会えることが私のお願いであり、喜びで
す。また成果を出していない方々に少しでも力になれば幸いです。

最後になりましたが『ご縁』を頂いたあなたが大成功できるよう
心から応援致します。