

# 『最低な人間』

の非常識なコピーライティング

『借金  
2億円』

『親  
の夜逃げ』

『失敗と挫折』

文章で他人の気持ちを揺さぶり

『人を動かす』感情心理学

18歳でホームレスになった男の物語



*koudai sato*  
佐藤康大

# まえがき：1億円のスキル

逃げていく両親の車を  
ずっと眺めていました。

母は窓から私の姿をずっと見ており、  
私は、ずっと車と母の姿を  
追いかけていました。

父が運転する白い車が見えなくなると、

胸から込み上げてくる  
なんとも言えない感情を  
今でも覚えています。

そして、18歳の時に  
ホームレスになりました。

あれから、時が経ち  
私は色んな人の助けを借りて  
生き延びる事ができ

メンターと出逢い  
コピーライティングと出逢い

父と同じく小さいながらも  
自分の会社を持つようになりました。

そして今に至るわけなのですが、  
この本では、そんな私の半生を振り返りながら、

私がこれまで数百万というお金と  
5年以上かけて学んできた  
コピーライティングについて

私が知っている知恵と学びを  
あなたに出来る限り  
お伝えしていこうと思います。

私がコピーライティングを教えた

お弟子さんの中では、社長になり、

すでに数十億という売上を立てる  
会社を持つ人もいますので、

あなたにとって決して  
無駄にはならないと思います。

ぜひ最後まで楽しく  
本書をご覧頂ければと思います。

改めまして、佐藤康大と申します。

本書に興味を持って頂き  
ありがとうございます。

私は今、コピーライティング業務と  
コンテンツとメディアを活用したマーケティングを  
個人の方や企業様にコンサルティングを行いながら、  
執筆活動を行っています。

本書をご覧頂くことで、  
あなたはコピーライティングのスキルを使った

## 文章で他人の感情を揺さぶり動かす力

を知ることが出来ます。

そして、あなたが  
その力を手に入れることで、

人間関係の悩みが解決したり、  
金銭的な悩みを解決する事が出来たり、

人によっては、  
人生を変える事が出来ると信じています。

例え、あなたがビジネス初心者であっても  
コピーライティングという言葉  
初めて聞いたとしてもです。

バイトでもサラリーマンでも、  
ニートでも、女性の方でも  
やる気さえあれば、大丈夫だと  
私自身は思っています。

本を読むくらい  
勉強熱心なあなたですから、

ひょっとしたら、  
すでに知っている内容など  
出てくるかもしれません。

しかし、

**「もうそれは知っている。」**

と思うと私たちの脳みそは  
考える事をやめてしまい

あなたの成長を  
止める事になってしまいます。

私が今も学ばせて頂いている  
億万長者のメンターは、

誰と話す時でも、

**「何かしら学ぶがある」**

と思って全ての人の話を聞いています。

例えすでに内容を知っている時でもです。

そして、何かしら学ぶ時は、

**「もうそれを知っていると思ってはいけない。」**

と私に教えてくれました。

なので、  
すでに知っている事が  
出てきたとしても、

**「何かしら学びがある」**

と思って読んで頂きたいですし、

出来るだけあなたが、  
退屈しないように工夫をしています。

そして何より大切なお金を使って  
私の本を手にしてくれたあなたに

値段の1000倍以上の価値を  
提供するつもりでこの本を書いています。

## 1 億円のスキル

と呼ばれるものが3つあります。

その3つとは、

- 1：マーケティング
- 2：パブリック・スピーキング
- 3：コピーライティング

です。

**「コピーライティングは1億円のスキルです。」**

と26歳の時にメンターの  
ビデオプログラムで知りました。

**「本当かな〜？」**

と感じながらも、実際に  
私が昔、勤めていた会社で

初めてコピーライティング業務を行った時は  
1億円2000万の売上を作りましたし、

知り合って個人的に教えてきた人の中には、  
数十億という売上を立てる会社を  
作ってしまう人も出てきました。

コピーライティングには、  
それだけの価値がありますし、

何よりお金以外の面でも  
大きな変化をあなたに  
もたらしてくれます。

今よりも人の気持ちが  
理解出来るようになったり、

話し方が上手になったり、  
初対面の人と会話しても  
「面白い」と言ってくれたり、

昔、ホームレスで人間不信だった私が  
そのように嬉しい言葉や褒め言葉を  
もらえるようになりました。

## コピーライティングを学ぶと 他人を理解する能力が身につきます。

そして、その能力は  
収入面以外でも良い副作用効果を  
あなたに与えてくれます。

イメージしてみてください。

他人の気持ちを少なくとも  
今より理解出来るようになった自分自身を、、、

長い目で見た時に  
少なくとも今よりは人生が

良くなるような気がしてきませんか？

大丈夫です。

気がするのではなく  
実際にそうなりますし、  
私自身がそうになりました。

このような話しをすると、

**「洗脳ですか？」**

**「何か心理的な感じで気味が悪いです。」**

と抵抗を感じるかもしれませんが、  
それは心構え次第です。

人は目に見えないものに恐怖を感じる生き物なので、  
仕方がない事なのかもしれませんが、

もっとシンプルに考えてみてください。

- ・人に優しくするため
- ・人に喜んでもらうため
- ・会って話してて楽しいと思ってもらうため

と考えた時に、どう考えても  
他人の気持ちを理解出来た方が  
良いに決まっていると思いませんか？

あなたは、これから  
他人を不幸に陥れるために  
コピーライティングを学ぶのではなく

他人に喜びを与え感謝されるために  
コピーライティングを学ぶのです。

私がクライアントに言われて  
一番うれしい言葉があるのですが、  
それは、

**「こうだいさんに頼んでよかった。」**

です。

仮に仕事じゃなくても、

**「面白いですね。話してて楽しいです。」**

**「長い時間ありがとうございました。  
誰にも話していないのに僕の気持ちを  
そこまで理解してるなんて占い師かと思いました。」**

＊もちろん、実際に言われた言葉です。

という言葉と言われた時に  
嬉しくない人なんていないと思います。

ABテスト、反応率、リマーケティング  
キャッチコピー、ボレット、ストーリー  
レスポンスデバイス、文字の色は2パターンのみ、限定オファー  
etc…

と沢山、難しい専門用語はあります。  
もちろんそういった知識も必要な時はありますが、

もっと大事な事は、

**「人の気持ちを理解し、感謝してもらう」**

事だと今の私は思いますし、  
その意識がコピーライティングのテクニックを  
向上させてくれます。

これから本書を通じて  
あなたにコピーライティングのスキルを  
手にして頂きます。

そして、少しでも人生を変えるキッカケを  
与える事と値段の1000倍以上の価値を  
与えることをお約束致します。



騙されたと思って真剣に  
本書をご覧頂ければと思います。

話しが長くなりました。

またあとがきでお会いしましょう。 ^ ^

=====

## 目次

=====

■まえがき：1億円のスキル

■本編

---

### 第一章 2枚の手紙

---

- ・言葉の力が嫌でもわかるエクササイズ
- ・コピーライティング＝人を動かす力
- ・コピーライティングを学ばないと人生を損する
- ・光と闇のスキル『コピーライティング』
- ・可愛いスタイル美人 VS 悪臭放つ不潔な男
- ・外見も文章も『見た目が9割』
- ・1枚の手紙で『億』を稼ぐコピーライターの3つの心構え
- ・あなたの成長を止めてしまう『甘い罠』

---

### 第二章 水をぶっかけられる18歳の高卒ホームレス

---

- ・ファックYOUな高校生
- ・突然訪れた『親の夜逃げ』
- ・借金2億円の負債と人間の闇
- ・ホームレスから救ってくれた生涯の親友との出逢い
- ・雪路の思い出と惜別の卒業
- ・両親との再会・ニート生活・ギャンブル・家庭崩壊寸前
- ・親友との再会とブラック企業
- ・モバゲーと真夜中の密談
- ・1年と7ヶ月で稼いだお金は『5000円』
- ・生涯のメンターとコピーライティングとの出逢い
- ・上京物語と別れ…親友がくれた大切な言葉
- ・初めてのセールスコピーで1億2000万

---

### 第三章 コピーライティング7つの基本テクニック

---

- ・ お客様に感謝されるメールフォーマット
- ・ 文章は単語レベルで意識する
- ・ 数字も内容も全て具体的に
- ・ オープニングが最悪ならゴミ箱行き
- ・ ストーリーで一気に惹きこむ
- ・ 実感こそ『最大の信頼』
- ・ 4つの学習タイプとエクササイズ
- ・ 学習タイプ分析シート

---

## 第四章 コピーライティング実践編：ベイビーステップ

---

- ・ ステップ1：2パターンのお金の稼ぎ方
- ・ ステップ2：発信するテーマを決める
- ・ ステップ3：4つの学習タイプ活用法
- ・ ステップ4：アンケートを取る
- ・ ステップ5：商品作り（基礎編）

---

## 第五章 忘却の彼方の果てに

---

- ・ さあ！言葉の世界に羽ばたこう！
  - ・ コピーライティングを最速で上達させる方法
  - ・ 喉から手が出るほど欲しいコピーライターの宝物
  - ・ 文章の苦手意識を楽しみながら克服する方法
  - ・ 盲目の男性に奇跡を起こした言葉の力
- ～The Power of Words～

■あとがき：

■2つの特別なオンライン学習版プレゼント：収録時間：約1時間41分52秒

■書籍一覧

■著者紹介

# 第一章

## 2 枚の手紙

## ・言葉の力が嫌でもわかるエクササイズ

早速ですが、言葉の力を嫌でも体感してしまう  
エクササイズをあなたにして頂きます。

このエクササイズを行うことで、  
言葉の力・コピーライティングの力を  
実感することが出来ます。

逆にこのエクササイズを行わないと  
コピーライティングの力を  
いつまでたっても実感することが出来ません。

もし、あなたが

**「本当にコピーライティングを学ぶことで、人生変わるの？」**

と疑いの気持ちを持ったまま本書を読み進めても、  
あなたの結果につながらないので、  
この本を読む時間も意味のないものになってしまいます。

あなたが貴重な時間を使って  
本書を読んでくれているということは、

少なからず

- ・コピーライティングというものに興味がある。知りたい。上達したい。
- ・「最低の人間なんて唄うこの人は、どんな人だろう？」
- ・もうすでに私の事を知っていて、応援してくれている

この3つのいずれかだと思います。

**この世の中で一番貴重であり、  
唯一増えない資産は、なんだかわかりますか？**

それは【時間】です。

なので、あなたの貴重な時間を奪いたくありませんし、

お読み頂いているからには、少しでも読むだけで  
実感と効果を感じて頂きたいと思います。

だからこそ、一番最初に  
このエクササイズを持ってきましたので、  
ぜひ取り組んで頂ければと思います。

でも、安心してください。  
そんな難しいものではありません。

用意するものは、  
『綺麗なノート』と『ペン』の  
たった2つだけです。

広告のチラシとかでは意味がないので、  
やめてくださいね。

それではエクササイズです。

**エクササイズ：**  
**今からあなたの大切な人に**  
**2枚の手紙を書いてください。**

1枚の手紙には、  
悪意と殺意を込めた手紙を書いてください。

もう片方の手紙には、  
感謝と愛情を込めた手紙を書いてください。

大切な人の対象は、色々あると思います。

両親、親友、恋人、家族、子ども…

これらは人によって色々だと思いますが、  
出来れば両親に向けた方が望ましいと私は思います。

今から時間を取って、簡単にでもいいので、

真剣に気持ちを込めて2枚の手紙を書いてください。

**「愛情を込めた手紙なら書けますが、  
そんな悪意と殺意を込めたものなんて書けません！」**

とを感じるかもしれませんが、  
必要な事なので、書いてみてください。

どうしても抵抗がある場合は、  
カンタンにでも大丈夫です。

本当にその人に届けるものではありません。

しかし、真剣に手紙を送るつもりで書いてください。

手紙を書いて、封筒に入れて、切手を貼って、  
郵便ポストに右手で押して入れるところまで  
しっかり想像して書いてください。

参考までに私が26歳くらいの時に書いたものを  
こちらに書き写しておきます。

## 1 枚目：『悪意と殺意を込めた手紙』

「母へ、父へ、この手紙をあなた方にお送りします。

そして、今日は正直に告白しようと思います。

大事なことを書いていますので、必ずお読みください。

今まで26年間、生きてきましたが、  
あなた方2人の子供として  
生まれたことを後悔しております。

あなた方が結婚して私を生まなければ、  
18歳の時にホームレスになって、  
食べ物をもろうために土下座して  
回ったりする事もなかったですし、

真夜中に雪がちらつく中、制服を着たまま  
公園と駅前で寝ながら、警官や取り立ての連中に  
怯えるような日々を過ごしたり、ゴミ溜めの中を  
漁ってモノを食べるような人生を歩む事もありませんでした。

本当に最低の人生だと思っています。

そして、日々思います。。。

**「なぜ、俺を生んだのですか？」**と、、、

感謝の気持ちを覚えた事も一ミリもありませんし、  
むしろ殺してやりたいとも思っています。

しかし、そんな事をして刑務所に入るのも  
バカらしいので止めておきます。

その代わり、この手紙を最後に  
あなた方2人との連絡は一切絶ちます。

二度と電話とか手紙とか、よこさないでください。  
思い出すだけで、虫唾（むしず）が走ります。

もう、私の事は一切忘れて頂き2人で暮らしてください。  
ですが、私は一生忘れません。

罪悪感を抱えたまま、死ぬまで一生暮らしてください。

さようなら。」

ご覧になりましたか？

**「どんな感情が生まれましたか？」**

**「この手紙をもらった人は、どんな気持ちになるのでしょうか？」**

これはあくまで【言葉の力】を知るための  
エクササイズだという事を忘れないでくださいね。



それでは続いて2枚目の手紙です。

## 2枚目：『感謝と愛情を込めた手紙』

「母へ、父へ、元気にはしていますか？　こうだいです。  
身体の具合とかは、大丈夫ね？」

今日はどうしても手紙で伝えたい事があったから、  
出来れば、今すぐ読んでね。

とってもカンタンな事なんだけど、  
俺は2人の子どもに生まれてきてよかったです。

一時期はやバイ時もあったけど、ホームレスになったから、  
生涯の親友とも出会えたし、大好きなメンターとも仲良くなれたり、  
普通の人生では出来ない体験をたくさんすることが出来ました。

**「逆によくぞホームレスにしてくれました！」**

と思っています。笑

この経験が生きて、自分でお金を稼ぐ事も  
出来るようになったし、

逆にあのままノホホンと  
大学に行って生活をしていたら、  
逆にろくでもない人間になっていたと思うんだよ。

もう3人の子供も育てた事だし、  
これからの老後は自分のために時間を使ってください。

私は母も父も尊敬していますし、  
これからも一生愛しています。

まだまだ伝えたいことはあるんだけど、  
早い話しが、俺は2人の子ども生まれてきよかったし、  
感謝をしているということです。笑

また会いにいきます。

どうか病気だけには気をつけて  
いつまでも長生きしてください。

本当に俺を生んでくれてありがとう。  
俺は幸せです。 こうだい。」

さて、私が26歳の時に  
初めてコピーライティングを学んだ時に  
書いた手紙を記載しました。

あなたもぜひ、2枚の手紙を  
書いてみて頂きたいのですが、

**「この手紙をもらった両親は  
どんな気持ちになりますでしょうか？」**

また、この2つの手紙をご覧頂き、  
どんな気持ちになりましたでしょうか？

これが【コピーライティングの力】です。

私も26歳で初めてコピーライティングを  
勉強した時に、このエクササイズを行いました。

私も最初は1枚目の悪意と殺意を込めた手紙を書くことに  
すごく抵抗がありましたので、  
なんとなく書きづらい気持ちは理解出来ます。

でも、ぜひあなたにも一度やって欲しいですし、  
やった人にだけ【コピーライティングってスゴイ！】  
【言葉の力ってすごい！】と実感出来ると思います。

その確信を持って本書を読んで頂く事で  
あなたのお役に立てると信じています。

**・コピーライティング＝人を動かす力**

さて、エクササイズも終わったところで、  
徐々に本題に入っていきたいと思いますが、

**そもそもコピーライティングってなんだと思いますか？**

2枚の手紙を読んで頂き、エクササイズを行った  
あなたでしたら、なんとなくお気づきかと思いますが、  
多分当たっています。

これは重要なので、メモ帳とかに書いて残して頂きたいんですけども、

**「コピーライティング＝人を動かす力」**

になります。

身近な例で言えば、  
電車のつり革広告の目を取られるのも  
コピーライティングによって  
反応させられて動かされていますし、

営業マンの言葉や、友達や恋人や親の言葉によって、  
私たちは決断したり、悩んだり、迷ったりして  
毎日生きています。

コピーライティングは、単なる物書きや  
ライターみたいなものではないと思っています。

コピーライティングを学ぶ事によって、  
使う言葉や伝え方を知ることが出来ますので、  
人によって色々なメリットを生み出します。

例えば、  
人によっては  
人間関係のコミュニケーションが上手になる方もいるでしょうし、  
恋愛面ですごく上手くいく方もでてくるでしょうし、

ビジネスや作家さん、マーケティング等の集客、営業面で  
大きな効果をあげる方も出てくると思います。

私はコピーライティングを学ぶ事によって  
確実にあなたの人生の質が良くなると思っていますし、  
良くなるようにこれから本書でも書いていきたいと思いますので、  
ワクワクしながら読み進めてください。

## ・コピーライティングを学ばないと人生を損する？

もし、あなたがコピーライティングを学ばないと  
コピーライティングを学んでいる人から

都合のいいように利用されたり、  
コキ使われたりされるかもしれません。

ビジネス面で言えば、集客もセールスも  
思うようにいかず、閑古鳥が鳴き  
倒産、自己破産、夜逃げなどする方が  
出てくるかもしれません。

ユダヤ人の方々がお金や物よりも  
知識を大事にしてきたように

あなたがコピーライティングの知識を得ることによって  
あなた自身を守る武器にもなりますし、  
自分の人生の質をあげることが出来ると信じています。

ですので、本書をキッカケにぜひ「**コピーライティング**」  
というものを今後勉強して身につけて頂きたいと思います。

## ・光と闇のスキル『コピーライティング』

コピーライティングを学ぶことの  
メリットやデメリットををお話してきましたが、

この話しは重要なので、しっかりとお読みください。

コピーライティングを学ぶとあなたは  
これから自分自身の悪魔と戦う時がきます。

なぜなら、コピーライティングを勉強していくと  
カンタンに売上や利益を伸ばしていけたり、  
人を陥れたりする事が出来るようになってしまうからです。

今は、まだ実感出来ないかもしれませんが、  
それは本書や色んな教材で勉強して実践した人だけが  
わかるようになります。

しかも、コピーライティングで結果を出すのは、  
短い時間でも十分に可能です。

5年とか10年とか長い時間勉強して資格を取って  
実践するような事をする必要はありません。

本当に極めたい人なら話しは別ですが、

勉強時間さえ取れば  
今の現状よりも良くなる事ぐらい、  
極端な話し、1週間とかでも可能なんですね。

ビジネスの話しを例えに出しますが、  
コピーライティングを学ぶことによって  
**【人を動かす力】**がついてきます。

つまり、

買う必要のない人に  
高額な商品を買わせたり、

おもいきり人を騙して  
詐欺商品を売ることも出来てしまうんです。

私はよく自分の会員様とかに  
メールマガジンとかでお話するのですが、

拳銃ありますよね？

銃にタマを詰め込んで弾丸をぶっ放す道具が。

私もグアムに行った時に  
ぶっ放した経験があるんですが、

あれも警官が持っていれば  
市民を守る道具になりますが、

テロリストとか悪人が持てば、  
人を殺す道具になりますよね？

ボールペンも普通に使えば、  
文字を書く便利な道具ですが、

人を傷つけようと思えば、  
危険な凶器になります。

あくまで、道具は使いようであり、  
道具を正しく使おうとする心が必要だと  
お伝えしたいのです。

コピーライティングのスキルを  
正しい方向に使えば、人に感謝されたり、  
涙を流させて感動させたりすることが出来ます。

人に価値を与える行為でもありますから、  
売上も伸びて取引先から感謝される  
光を与えるスキルなんです。

しかし、悪いことに使えば、  
多くの人的人生を台無しにしたり  
路頭に迷わせる悪魔のスキルにもなりかねないのです。

あなたは、感謝される道を選びますか？  
それとも人を騙して最後、  
奈落の底に落ちる道を選びますか？

私は因果応報（いんがおうほう）という言葉が大好きです。

良いことをすれば、良いことが返ってきて  
悪いことをすれば、悪いことが返ってくると考えています。

**「もちろん綺麗ごとばかりでは生きていけません！」**

と感じる方もいるかもしれませんが、

それなら、知識と努力の量を  
増やせばいいだけだと思います。

コピーライティングを学ぶと  
悪魔と戦う時が出てきます。

本書を読んで頂いているあなたには  
これから学び手に入れたスキルを正しい方向に  
使って頂きたいと思います。

## ・可愛いスタイル美人 VS 悪臭放つ不潔な男

**「ピンポン！」**

1Kの狭いアパートの一室に  
突然玄関のドアのチャイムが鳴り響く。。。  
時刻は午前8時半頃である。

昨日は、夜勤が遅くて寝床についたのは、  
朝方5時くらいになので非常に眠い…

アマゾンで本を注文した覚えもない。  
何か荷物が届けられる心当たりもない。

**「一体なんなんだろう。。。」**

と思いながら掃除機もかけていない  
少し薄汚れた廊下をあくびしながら  
ドアチェーンを外し、鍵を開けドアを開けると、そこには、、、

さて、あなたはこのドアを開けた瞬間、

目の前に笑顔が可愛いスタイル抜群の  
美人が立っているのと、

明らかに悪臭を放ち  
不潔感漂うブサイクな男性が立っていた場合

反射的にどのような気持ちになりますでしょうか？

**\*女性の場合は逆でお考えください。**

これは大半の男性だけかもしれませんが、  
男という生きものは悲しいものです。

目の前に美人が立っているだけで、  
心が踊る人が多いと思います。

これは、原始時代から引き継がれるDNAのせいなのか？  
はたまた単純に自分の好みの問題なのか、、、

**「いや、佐藤さん、そんな事が今回の本と  
何の関係があるのですか？ あなたの趣味なんてどうでもいいです。」**

と感じるかもしれませんが、

これは多いにコピーライティングと関係あります。

仮にこのケースの場合で考えると  
独身の男性に限ってかもしれませんが、

可愛い女性が立っていた場合、  
まず、とりあえず相手の話を聞いてみると思います。  
(相手のトークスキルとかは無視して考えてください。)

**「とりあえず聞いてみようか。」**

という気持ちにはなると思います。

しかし、  
薄汚れた不潔な男性が  
立っていた場合、



ぶっちゃけイラッとすると思いますし、  
その時の心境状態だと、  
とても相手の話しを聞く体制にはなれないと思います。

すぐにドアを閉める口実（こうじつ）を考えるか、

**「セールスなら結構です！」**

と断りをいれることでしょう。

つまり相手の見た目や印象で  
私たちが相手の事を判断するように  
私たちは文章やコンテンツも見た目・デザインで判断しているのです。

## ・外見も文章も『見た目が9割』

**「メラビアンの法則」**

という言葉聞いたことはありますか？

メラビアンの法則とは、

アメリカUCLA大学の心理学者/アルバート・メラビアンが  
1971年に提唱した概念。

人物の第一印象は初めて会った時の3～5秒で決まり、  
またその情報のほとんどを「視覚情報」から得ていると言う概念。

メラビアンが提唱する概念において、  
初対面の人物を認識する割合は、

「見た目/表情/しぐさ/視線等」の視覚情報が55%、  
「声の質/話す速さ/声の大きさ/口調等」の聴覚情報が38%、  
「言葉そのものの意味/話の内容等。」の言語情報が7%

とされている。

出典先：コトバンク：メラビアンの法則

[https://kotobank.jp/word/](https://kotobank.jp/word/%E3%83%A1%E3%83%A9%E3%83%93%E3%82%A2%E3%83%B3%E3%81%AE%E6%B3%95%E5%89%87-1125754)

%E3%83%A1%E3%83%A9%E3%83%93%E3%82%A2%E3%83%B3%E3%81%AE%E6%B3%95%E5%89%87-1125754

かんたんにお伝えしますと、  
相手の話す言葉や内容を聞く前に  
相手の印象や見た目で判断しているということである

例えるなら、自分が「**この人好きだな〜**」と思った相手の  
発言することは、前のめりになって聞く耳を持って接するし、

自然にその人のことを目で追っかけたり、  
行動や発言に集中している時がありますよね？

文章でも同じことが言えます。

例えば、好きな芸能人の記事や  
自分の好きな先生がいたとします。

あなたが大好きな先生や芸能人が  
書いている文章だったら、

読みやすさとか、読みづらいつか  
そういった事は無視して、

なんとか頑張って読もうとしますよね？

でも、グーグルやヤフーで検索して  
初めて見るブログ記事や文章が  
すごく読みづらいつと感じたら、

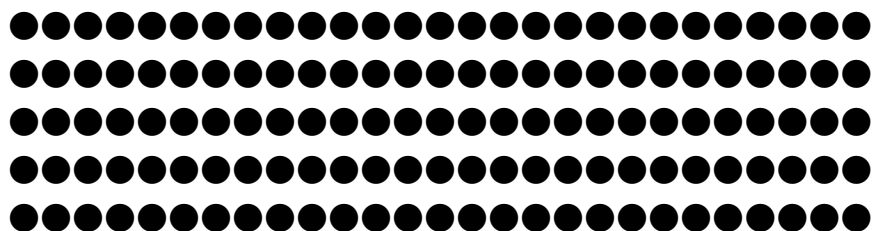
あまり内容が頭に入ってきませんよね。

それと同じなんです。

## 文章デザインのサンプル

サンプルを出してみましょう。

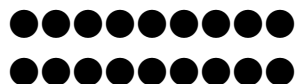
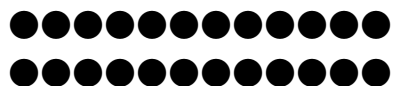
もし、私の文章が、



こんな風に書かれていたとします。

なんとなく読みづらそうなイメージが  
無意識に湧いてきますよね？

じゃあ、これを



このような文章デザインで  
構成されていたら、

**「読みやすそうだな〜」**

と無意識に感じて、

スーッと下へ、  
下へと読んでいくと思います。

この文章のデザインについては  
第三章で詳しく解説します。

実はたったこれだけの事にも  
かなりの秘密が詰まっています。

この秘密を知るだけで  
あなたの文章は読みづらい文章から

読みやすい文章へと  
劇的な変化を成し遂げますので、  
楽しみにしててください。

## ・ 1 枚の手紙で『億』を稼ぐ コピーライターの3つの心構え

私のメンターはある業界では知る人ぞ知る  
大物で、今では年商数十億のグループを持つ  
上場企業の会長をされています。

しかし、私が初めてメンターの事を知った  
26歳の時は、年収3000万円の方でした。

メンターは、借金が600万円の状態から  
ほぼコピーライティング1本で年収3000万～  
年収億のステージへと駆け上がっていきました。

たった数年程度です。

メンターが一枚の手紙を書くだけで  
『億』という売上と収入を稼がれるのですが、

そのメンターから私が教わった言葉が  
いくつかあります。

これはコピーライティングや  
パブリック・スピーキングと呼ばれる  
話し方スキルでも大事な心構えなので、

紙にメモして、パソコンとか手元に机などに  
貼り付けておいてください。

いいですか？

とてもシンプルですが、  
重要な秘密であり、大事なものなので  
きちんとメモしてくださいね。

それでは話します。

その秘密は、

- ・お客様は100%読まない（見ない、聞かない）
- ・お客様は100%信じない
- ・お客様は100%行動しない

です。

この3つを常に意識して  
文章を書く必要があります。

さっきのスタイル美人の話と  
不潔な男性の話を思い出してください。

とりあえず見てくれている。  
話を聞いてくれているという

**【1つ目の聞かないという最初のカベ】**はクリアしていますよね？

文章でも、広告の規約みたいに横に長ったらしくて  
文字が詰まっているものは読む気がしませんよね？

YouTubeの動画でも、コピーライティングでも  
セミナー講師でも、営業マンでも、

常にこの**【3つのカベ】**を  
意識しておく必要があります。

この本も、**誰にも読まれないと**  
思って書いていますし、

**誰も信用してくれない。**

**誰も行動してくれない。**

と思って書いています。

だからこそ、

---

・ **お客様は100%読まない。**

→ じゃあ意地でも読ませるためには、どうしたらいいのか？

・ **お客様は100%信じない。**

→ じゃあ意地でも信用してもらうためには、どうしたらいいのか？

・ **お客様は100%行動しない。**

→ じゃあ意地でも行動してもらって実感を持ってもらったり、  
結果を出してもらうためには、どうしたらいいのか？

---

という事を自然に考えるようになるわけです。

本書でも今、紹介していますが、  
私が言っているわけではないですよ。

## 『一枚の手紙で億を稼ぐ』 一流のコピーライターの言葉なんです。

あなたは、ブログを書いていたたり、  
YouTube動画を作成していたり、  
フェイスブックを書いていたたり、  
メルマガとかで情報発信しているかもしれません。

または、コピーライティングに興味を持って、  
今、勉強しているかもしれません。

この本は色んな方読んでくれていると思いますが、

あなたが何をされているにしても、

この『**3つのカベ**』だけは常に目の届くところに

置いておくなり、机に貼るなりして頂き  
日々の仕事に取り組んでみてください。

すぐにあなたのコンテンツや  
情報発信のレベルに変化が起きて、  
結果が出るようになります。

## ・あなたの成長を止めてしまう『甘い罠』

あなたの脳を思考停止状態にしてしまう  
誰もが無意識で思ってしまう  
やっかいな甘い罠があります。

それは

**「それ、もう知っている。」**

と思うことです。

インターネットが普及していく中で  
色んな情報にアクセス出来るようになりましたよね。

しかし、逆に情報があふれ過ぎている  
状態でもあります。

だから、私たちが日々勉強していく中で

これ「なんか聞いた事あるな～」とか  
「もうそれ、知っているな～」と思う事が  
たびたびあると思います。

なので

**『既知（きち）は敵』**

という言葉覚えておいてください。

私たち人間は、「**それすでに知っている**」と  
思った時点で考える事をやめて  
脳が思考停止状態になり、成長が止まってしまいます。

ですが、それでは勿体無いんです。

日常には色んな学びやあなたの収入をあげるヒントが  
たくさん転がっているんです。

本書をご覧頂いているあなたには、  
知識を得る事や結果手に入れる事に  
貪欲であって欲しいと思います。

すでに知っていることでも

**「何かしら学びや気付きがある」**

と思って人の話を聞いたり、  
この本を読むのと

**「もう知っているからいいや〜」**

と思って聞いたり、本を読んだりするのでは  
あなたの成長に大きな差が出ます。

私もメンターから同じ事を教わってきました。

実際、今でも意識しないと  
つつい**「あ、知っている」**と思ってしまう時があります。

常に学びや知識、経験、結果には  
欲深く貪欲（どんよく）であってください。

人はすぐに忘れてしまう生き物です。

**「エビングハウスの忘却曲線」**

という言葉はご存知ですか？

結構有名な言葉なんですが、



ドイツの心理学者であるエビングハウスさんが  
ある実験を行ったのです。

この実験の結果、

人間の脳は記憶した内容や  
覚えた事を20分後には、

内容の58%は忘れていくというものです。

**1 時間後には44%**

**1 日後には26%**

**1 ヶ月後には21%と**

覚えた内容の合計約8割近く忘れると言われています。

なので、裏を返せば  
あなたが知っていると思う事が多ければ多いほど  
それだけ重要な内容だという可能性が、とても高いので、

**「あ、また出てきたな～ やっぱ重要なことなんだな～」**  
**「もっと他に学びがないかな～」**

と意識して知識を得ることに  
貪欲になってください。

周りの方は、残念ながらすぐに思考停止状態に  
なってしまうので、この事を意識するだけでも  
あなたの成長スピードは、周囲より早くなります。

ちなみに、億を稼ぐコピーライターの  
3つの心構えは覚えていますか？

忘れかけていませんか？

そうですね。

- お客様は100%読まない（見ない、聞かない）
- お客様は100%信用しない

・お客様は100%行動しない

です。

これだけは、一生変わらない人間の本質なので、  
毎日復唱（ふくしょう）するくらいの勢いで  
必ず忘れないようにしてください。

次の章は、昔話しになりますが、  
コピーライティングとの出逢いを語るには、  
この話し抜きでは出来ないので、興味があればご覧ください。

## 第二章

水をぶっかけられる

18歳の高卒ホームレス

## ・ファックYOUな高校生

18歳の夏、東京の専修大学に  
指定校推薦が決まり、私の心は踊っていた。

2人の兄が受験勉強で夜中まで勉強して  
寝る時間は2時間くらいで、始発のバスで  
学校へ行く生活を

小学生、中学生の私は  
見ていました。

なので

「絶対ラクして大学へ行こう。。。｣と思い、  
高校時代だけは、戦略を立てて勉強をし、  
見事、偏差値の良い大学へ進学を決めた瞬間だったからだ。

東京六大学とまではいかないが、  
日東駒専（にっとうこません）と呼ばれる

一般受験では、なかなか受からないらしい大学の  
ひとつである専修大学への指定校推薦の合格は、

当時、起業なんて、これっぽっちも  
考えていなかった私にとっては、  
安定した人生を送る第一歩だと思っていたからだ。

**\*東京六大学とは、早稲田大学、法政大学、明治大学、  
慶応義塾大学、立教大学、東京大学の略称**

**\*日東駒専とは、日本大学、東洋大学、駒澤大学、専修大学の略称**

カッコつけて戦略と呼んでいるが、  
ただ単に3年間の評定平均値と呼ばれる評価を  
高くするためだけの作戦だった。

幼い頃から、大好きな人の歌の歌詞や  
漫画のセリフなどを覚えて

兄貴達とモノマネをし合っていた私は、  
暗記や物事を覚える事に根拠のない自信があった。  
(今でもビーバップハイスクールに出演する  
城東高校の藤本輝夫(テル)のモノマネには自信がある)

その代わり、数学とか物理など難しい数字等を  
扱うものは、やる気すら出なかったし、  
実際成績もハンパなく悪かった。

そんな私が、楽しんで大学へ行くためには、  
各学期に行われる中間テストや期末テストで  
良い点を取りまくり、真面目な学生生活を送る必要があると考えた。

数学とか物理などの理系的な科目は  
完全にガン無視して、

とにかく全て暗記のみで  
高い点数を取ることが出来る  
クラス選びから考えていた。

作戦どおりに1年生時代は、  
中間、期末テストや授業態度も  
高い評価を得る事ができたので、非常に順調である。

「よし、よし。」とニヤニヤ微笑んでいたのは  
ここだけの話だ。

少しうる覚えだが、高い点数や評価を取っていると  
先生から、特進(とくしん)クラスという勉強をやりまくる  
進学クラスへのお誘いがある。

だが、私の答えは、100%ノーだ。  
まっぴらごめんである。

**「せっかく人が楽しんで、大学へ行こうとしているのに、  
そんな勉強ばかりしているクラスに行ってたまるか！」**

と当時の私は思っていたので、  
全てのオファーを断り、とにかく勉強とテストが

カンタンなクラスへ行こうとした。

担任の教師にひたすらこう言っていた。

**「ガリ勉みたいに勉強したくありません。  
楽して良い大学に指定校推薦で行きたいので、  
特進なんて絶対行きません。」**

教師からしたら、

**「ジーザス！なんてクソ生意気なガキだ！」**

**「君が良い大学へ行った方が、この高校の評価も上がるんだから、  
つべこべ言わずに国立を目指す特進クラスへ行けよ！」**

**「ファックYOU！」**

と思っていたかもしれない。

いや、そこまではないか。笑

もし、この本を  
受験を抱えている子供を持つ親御さん方や  
高校生の方が読んでいたら、

私の作戦は全ての高校に当てはまるわけではないので、  
そこは柔軟に対応して欲しいという事は  
予めお伝えしておきたい。

あくまで私の主観かもしれないが、  
私の高校は、スポーツや、スポーツ推薦での進学に  
力をいれている傾向があった。

だから、特進クラスという  
国立を目指すクラスに入らなければ、

比較的、授業も勉強もテストも  
楽なイメージだったので、

私は、一年の時から担任の先生に

こう言っていたし、質問もしていた。

**「とにかく指定校推薦で行きたいので、  
ガリ勉みたい勉強しなくても  
ある程度の頑張りで行けるところへお願いします。  
必ず受かりますので。」**

と話していた。

いったいなんて強気な高校生なのだろう。  
遠慮のかけらもない。  
若さとはこういう事を言うのだろうか？

そういえば、今、執筆していて思い出したが、  
中学時代、野球バカだった私は、  
学力的にはバカ過ぎて

**「ロクな高校に行けない」と言われていた。**

野球の方はセンスも実力もなかったが、  
なんとか3年の時にショートのポジションを獲得し、  
レギュラーメンバーで優勝した経験があった  
(ただ、残念ながら市の優勝止まりだ。)

そんな野球漬けの毎日を送っていたバカな私が  
ロクな高校にいけるわけがない。

しかし、先ほど話した通り、  
2人の兄が夜中までガリガリ勉強している姿や  
高校まで始発のバスで1時間も揺られる生活を見ていたので、

**「絶対そんな生活を送りたくない！」**

と決めていた。

しかし、馬鹿すぎる。  
本当にあり得ない成績だった。  
中学生1年の期末テストの数学は2点だったし。

**「理想を喰うくらいなら、知識を増やし結果を残せ！」**という

神からの有り難いお告げなのだろうか？

（たしかおばあちゃんが唱えていたのは法華経（ほけきょう）だった気がする。）

幸いな事に、父の事業は順調で裕福だった事もあり、  
学歴や子供に安定した生活をして欲しいと望む私の母は、  
中学3年の時に塾や家庭教師をつけてくれた。

でも、やっぱり根本がバカなので、  
そんなカンタンに成績があがるワケがないし、  
良い高校へと行くメリットもあるとは思えなかった。

**「とにかく近ければいい。」**

というのが正直な気持ちだった。

ただ、こういっては失礼だが、  
私が通っていた高校も  
そんなにランクの高い高校ではないと思う。

恐らく市内では、中堅くらいだ。

しかし、そんな高校にさえ1次試験は受からなかった。

**「は～このままでは、兄と同じ高校になって、  
バスで1時間通うハメになるのか、、、」**

と諦めてかけていたが、

やっぱりどうしても嫌だったので、  
2次試験に最後のチャンスをかけた。

**「これが、家から一番近い高校へ通うラストチャンスだ。」**

と思って試験を受け、なぜか面接があった。

今でもハッキリ覚えているが  
よっぽど必死だったのだろう。

私は面接官の先生にこう告げた。



「先生。僕を入学さえさせてくれたら、この学校の株が上がります。  
必死に勉強して学校側に損はさせませんので、よろしくお願い致します！」

はっきり言って赤面ものだ。  
うぬぼれにもほどがある。

しかし、当時の私は真剣だった。

ここまで言わなければ、合格率が恐ろしく低い  
2次試験に通る事なんて出来ない！

と思っていたのだ。

とにかく後悔をしたくなかった。。。

すると奇跡が起こった。

なんと受かってしまったのだ。笑

バカはバカなりにあがいてみるものである。

(そういえば、合格発表の日に2次試験に落ちた男子が、  
校門に唾を吐きつけていた去っていったが、今頃どうしているのだろう。)

後から面接官になぜ、受かったのか？を  
聞いてみたが、かなり印象的だったらしい。(ラッキー！)

こうして、順調に戦略通りに好評価をもらいつづけ  
さらに確実性を高めるために生徒会の書記係にもなった。

「生徒会なんて、それこそ面倒な事なんじゃないの？」

と感じるかもしれないが、

言うとおりで。

だからここでも僕は、生徒会の中でも  
一番仕事が少なく、勉強の邪魔にならない  
『書記』という仕事を選んだ。笑

非常に順調だった。

もちろん、体育会系の学校だったので、  
色々面倒な問題は多々あった。はっきり言って  
高校生活を楽しいと思った事は一度もなかった。

とにかく問題を起こさないように、  
起こさないようにしてきて、  
耐えて、耐えて、耐えまくったつもりだ。

携帯のメールにも「学校へ来たらランチするぞ！」  
と脅しのメールももらった事がある。

**「関係ない。俺は指定校推薦で楽しんで大学に行って、  
そこから楽しいバラ色キャンパスライフを過ごすのだ。  
そんなメールやランチごときに屈してたまるか！」**

と思い、高校3年の夏まで一度も欠席も遅刻もしなかったし、  
ランチもなかった。（所詮、口だけだった。）

さあ、3年の夏、

専修大学の指定校推薦を受けるために  
必要な基準値である全科目の年間評定平均4.2を  
クリアした私は、推薦合格するための  
作文を提出し、あとは卒業を待つのみだった。

**「やっと終わる。このクソみたいな高校生活が。」**

**「俺はやり遂げた。遊びもしないで、  
自分の夢のために一歩を踏み出したのだ！」**

**「親に無駄な苦勞もかけずに浪人もしないで、  
これから自分で自分の人生を切り開くための  
準備が出来るのだ！」**

**「東京に行って、バンドを組んで音楽に取り組み、  
万が一の保険のために法律を学んで  
行政書士の資格を取っておこう！」**

など、すでに大学生活を通しての人生プランを考えていた。  
学校側に面接の時に告げたセリフも嘘ではなく本物にした。

しかし、まさか学校の株をあげるどころか、  
多大な迷惑をかけることになるとは思ってもみなかった。

あの日が来るまでは、、、

## ・突然訪れた『親の夜逃げ』

「夜逃げすることになったから。。。   
一緒に来る？それともどうする？」

家で両親から改まって言われた一言だった。  
突然過ぎて、頭の中が混乱した。

つい、最近まで専修大学の指定校推薦の合格を  
一緒に祝っていたはずなのに、意味が分からない。

もう後は面接をするだけで、  
合格は、天変地異が起こらない限り  
99.999%決まっていたも同然の状態だった。

しかし、我が家庭に  
0.001%の事が起こったみたいだ。

まさに小さな世界の天変地異である。

プロモーションライターとして  
契約していたクライアントが  
いきなりキャンセルするくらい衝撃的なことだ。

起きた出来事のギャップに  
理解するまで時間がかかった。

頭の中で整理がつかない状態ではあったが、  
とりあえず大学への進学を諦めなければいけない  
状況というのは理解できた。

もちろん色々な事は18歳なりに考えてみた。  
と言っても3つのパターンしか残らなかった。

- 1：奨学金をもらって、大学へ行くか、
- 2：一緒に逃げるか、
- 3：残って高校だけでも卒業するか？

当時3年の担任だった先生にも相談した。

仲が良かった生徒会の担当の先生や  
保健室の先生にも相談した。

奨学金制度を勧められたが、  
どうにもしっくりこなかった。

なぜなら、結局借金して  
お金を返さなければいけないからだ。

そこまでして大学へ行く価値があるのだろうか？  
特に父親がお金の事で倒産したので、  
余計にお金のことにに関してはナイーブになっていた。  
(まさかそんな自分が借金を抱えるなど夢にも思っていなかった。笑)

正直、今思えば  
すごく甘えた事を考えていた。

その時、私の兄は2人とも浪人をして、  
東京の大学へ進学していた。

長男は4年浪人して大学へ。  
次男は2年くらい浪人して大学へ。

引っ越し費用だとか  
入学費用とかも全て両親が持っていた。

そんな状況を見ていたので、  
当然自分も同じように全てのお金を親から  
出してもらおうと考えていた。

う～ん、我ながら書いていて情けなくなる考えた。

当時の私は常に兄達と自分を比べていた。

**「俺は浪人もしていない、一発で兄達2人よりも  
いい大学へ進学が確定した。  
なのに、なぜ俺が借金をしないとイケないんだ？」**

**「浪人している兄達よりも親への負担もかけていない  
その俺がどうして、こんな目に遭わないとイケないんだ？」**

当時の私が大学へ行くのは、  
あくまで、親が言っていた学歴や  
安定した生活のためとかが理由で  
なんとなくな感じだった。

いわゆる一般社会のレール通りに  
とりあえず進みながら考えよう。

という考えだったので、  
借金をしてまで行くことに価値を感じなかった。

という事で奨学金制度を使って  
大学へ行く選択肢は、自分の中で自然に消滅した。

じゃあ、残る選択肢は、

- ・一緒に逃げる
- ・長崎に残る

この2つの選択肢だった。

一緒に逃げる選択肢を取ると、  
高卒どころか中卒という学歴になる。

これまでの2年半耐えた  
クソつまらない高校生活の意味が  
全てなくなってしまうと当時は考えていた。

テレビやニュースで流れるのは、

低学歴による仕事の選択肢の少なさ、  
どう考えても中卒より高卒の方が仕事に幅がある。

という事は、  
残って高卒という学歴を手に入れるという  
選択肢が自分の中で残った。

タイムリミットが迫る中、  
18歳の頭で考えられる事だけを一生懸命考えて、  
「**地元に残る**」という決断をした。

じゃあ、次の問題は住む場所だ。

恥ずかしい話したが、  
私の父親の兄は、当時儲かっていた私の父に  
嫉妬心を感じており、あまりよく思っていなかったらしい。  
(ひょっとしたら「**ザマアミロ このトンチキ!**」と思っていたかもしれない。)

私の身元を引き受ける人間は、  
親戚の中で誰もいなかった。

幼い時に一緒にキャーキャー  
遊んでいたにも関わらず、

「**人間というのは土壇場になった時に  
なんて冷たい生き物なのだろう。」**

と18歳ながら思った。

たった半年すら住まわせてくれないのだ、  
この崖っぷちの時に。

しかし、

そんな中、手を差し伸べてくれた人がいた。  
私の隣に住んでいた幼なじみの家庭だ。

父親の後輩でもあったおじさんは、  
私の家に来てくれて、息子から頼まれたということもあり  
私を半年間住まわせてくれるということのを了承してくれた。

この時は本当に嬉しかった。

捨てる神あれば、拾う神ありとは、この事だ。

**「こうだいの事を私に任せて預けてください。」**

というセリフには、涙が出るほど嬉しさを覚えた瞬間でもあった。

＊しかし、後ほどこの人が、  
私に人間の裏と表を感じさせてくれることになる。

そうと決まった後は早いものだった、  
今でも書きながら走馬灯のように蘇る気分だ。

私の自宅に通称「**なんでも屋**」と呼ばれる人達が来る  
早い話しが足元を見て不用品を買い叩いていく人達だ。

きっと彼らからしたら、  
夜逃げを考えている人達は、  
絶好の仕入先に違いない。

真っ昼間から、家に上がって何でも屋の人が  
査定を済ますとソファーやら、ベッドやら洋服やら  
手当たり次第に値段をつけ、トラックへと運んでいく。

今まで住んでいた家の中が  
カラッポになっていく情景を  
ぼーっと眺める事は、なんとも言えない気持ちだった。

父親が言うには、相当値打ちのあるものも  
タダ同然で持っていったらしい。

まさか、この何でも屋に再び会う事になるとは  
想像もしなかった。＊この話しは後々またしよう。

全ての荷物を詰め込み、トラックで帰った後  
自分の部屋、リビング、和室等を眺めると  
何にも残っていなかった。

**「あ～本当にもうこの家には戻ることは  
出来ないんだな～」**

と思いながら、これからの事を考える。  
思い出が走馬灯のように流れる感じだった。

しかし、感傷にひたるヒマもない。

あとは、両親を見送るという事が残っている  
何しろ、取り立て連中が来るまでに  
逃げなきゃならないし、

息子が残るという事がバレると後々面倒だ。

唯一の救いが、兄達が東京にいるので、  
両親が住む場所のアテはあった。

これから両親は長崎から東京へと  
車で向かうとのことだ。

三人で、カラッポになった家を眺めながら、  
ふと想いを走らせる。

そんな中、母がつぶやいた。

**「外から見たら、何も変わらないのにね。」**と、、、

確かにそうだ。

外見はこれまで通り、  
家が競売にかけられて売られるまでは  
何も変わらないだろう。

しかし、そこには、もう家族もいないし、  
先月まで当たり前のように生活していたものは、  
何も残っていない。

私は、過去の思い出に想いをはせながら  
これからの事を同時に考えていた。



なんせ、これまでおぼっちゃま暮らしだったから、  
取り立てだとか、世の中のことを何も知らない。

取り立てに見つからないようにしなければとか  
怖い人達とかに捕まらないようにしなければいけないとか  
色んな事を想像して、回避方法を考えなければならないからだ。

父も母も「**見つからないように気をつけて。**」  
と言うからには、

「**見つかったらマズイのだろう。**」と予想出来る。  
(もちろん、それ以外の気持ちがあった事は今だからこそわかる。)

でもチンタラしてはいられない。

短い時間の雑談を終えて、  
両親と抱き合いながら、互いの無事を祈って、  
しばしの別れを告げる。

この車が見えなくなれば、  
しばらくの間、両親に会う事もない。

いや、当時は、

「**もう二度と会えないかもしれない。**」

と思っていた。

車が遠くなっていき、  
やがて見えなくなる。

母親が手を降る姿だけを追いかけながら、、、

## ・借金2億円の負債と人間の闇

車を見届けた後、  
幼なじみの家に住まわせてもらった。

タダでお世話になるわけにもいかないので、  
まずはバイトを探す事からスタートした。

事情を担任の先生に話したら、  
先生も状況を把握してくれて、

私の両親が夜逃げした事は、  
周りの先生には伏せてくれた。

バイトの許可をもらって、  
両親が私に残してくれた10万円を手に  
面接を受ける準備をスタートする。

当時は携帯電話も持っていたが、  
親の名義だったので、事前に解約し、  
コンビニでボーダフォン（後のソフトバンク）の  
プリペイド携帯を3000円分購入し、

連絡を取り面接を受ける。

しかし、落ちる、落ちまくる。

考えてみれば、それはそうだ。

親もいない身元不明の人間をバイトで  
雇ってくれる所など、たかが知れていた。

どうしても、両親の事を聞かれると  
言葉が詰まる。。。

まさか、

**「夜逃げしました。」**

なんて事は、どうしても言えなかった。

唯一の救いだったのが、残り半年分の  
授業料が免除になった事だ。

正直、学校の事など、もうどうでもいい状態だったが、

指定校推薦に受かるくらいの成績、内申書の状態がよかったのが  
免除の一番の理由だった。

でも、どうしても授業を受ける気にはなれない。

気持ち的には、それどころではなかった。

正直に担任の先生に気持ちを伝えたところ

**「授業を受けなくてもいいから、出席さえすればいい。」**

**「学校に来たら、保健室に行って出席さえ取ればいいから。」**

と言って学校側と交渉してくれた  
先生には、本当に頭が下がる。

今思えば、立場的に色々嫌な想いをしただろう。  
今度、地元に帰った時は、酒でも吞んで語ろうと思う。

生徒会の先生や保険室の先生も  
理解を示してくれて、すごく相談に乗ってくれて、  
色々な知恵を貸してくれた。

そこからの学校生活は、  
人が登校しない時間に保健室に行って、  
午前中だけバイトの面接の資料などを作り、

午後はバイト探しに行くような毎日だった。

しかし、

バイトに落ちたら  
家に帰るわけにもいかない。  
取り立ての連中がいるからだ。

なんと父親の負債は合計で  
1億か2億円近くあったらしく  
向こうも必死だったようだ。

居候させてもらっている親御さんから  
携帯に連絡があっては、

「あんたの家の周りを黒いスーツを来ている人達が  
ウロウロしている。だから日が沈むまで帰らない方がいいし、  
帰ってこないで。」

と聞かされる。

私も細かい事は何も分からないし、  
怖いという気持ちもあったので、  
夜中の0時を回るまで、帰らないようにし、

コソコソと誰もいないか  
前後左右に神経を配りながら、  
帰るようにしていた。

バイトに落ちた時は、  
ギリギリまで学校の保健室にいるようにし、  
そこから、駅前や公園で時間を潰し、  
歩いて帰るようにしていた。

ただ、その時も気が休まらない。

警察の補導にあわないように。。。   
その筋の方々に見つかって捕まらないように。。。

広い公園の片隅や人混みが多い駅の片隅で  
静かに過ごすようにしていた。

気が狂いそうだったが、  
とにかく必死だった事しか正直覚えていない。

そんな中、やっと一件だけバイトを見つける事が出来た。  
駅のデパートに中にある飲食店だ。

今でも合格した理由は分からないが、  
多分正直に話した事だろう。

あまりにバイトに落ちまくるので、  
重要な部分は言わないで、

- ・親がいない事
- ・今住んでいる場所

これらを正直に伝えたら  
バイトで雇ってくれた。

時給630円のバイトだった。

初めてバイトをした経験は、  
すごく新鮮だった記憶がある。

ガミガミうるさいパートのおばちゃんもいれば、  
優しいおばちゃんもいれば、  
綺麗な女子大生みたいな人もいた。  
優しい職人さんも親切に話しかけてくれたり

環境的にはすごくいい環境だった。  
何より雇ってくれた店長が本当に良い人だった。

私が、バイトの時間を相談して、

**「夜0時を回らないと家に帰れないので、  
ギリギリまで働かせてください。」**

とお願いすると、多分高校生はダメだったと  
思うのですが、許可してくれたり、  
家の近辺まで送ってくれたり、  
本当に良くしてもらったと思う。

バイトが決まってから、  
午前中は保健室に登校、

移動は、少しでもお金を残すために  
3時間くらい歩いてバイトに向かう。  
(もちろん学校は途中で抜けだして。)

夜中ギリギリまで働いて  
また3時間かけて歩いて帰る。

このような生活をしていた。

歩いて帰る時には、色んな事を考えていたが  
何より2億円の負債の事だ。

とにかく、頭から離れない。

そこで、メモ書きとして残されていた  
父親の番号に安否を確認する意味でも  
連絡したら、つながった。

久々の父と母の声である。

どうやら無事に目的地について  
生活をしているようだ。

当時は、本当に安心した。

たくさん聞きたい事はあったが、  
プリペイドなので、とりあえず  
2億円の負債の事だけ聞くと、

父が言うには、  
逃げる前に私達兄弟を含めて3人を親の扶養から  
外しているから大丈夫とのことで、  
私が2億円の借金を持つことはなくなった。

まずは一安心である。

とりあえずお互いの状況は、わかったので、  
電話を切り、家路に向かう。

しかし、本当に嫌な事というのは、  
立て続けに起こるものである。

そんな生活を続けていく中で、  
今度は、居候させてもらっていた親御達の  
態度が変わっていった。

まあ、今考えれば、  
そう思うのも無理はないと思うところもあるが、

当時に私にとっては、  
信じられない事ばかり言ってきたり、  
精神的にツライ事を言うてくるようになった。

**「音を立てて歩くな！」**  
**「あんたが来たせいで、ゆっくり眠れなくなった。」**  
**「お前の父親は、本当に迷惑だな。」**

など、言われてくるようになった。

何より当時、一番傷ついた言葉で  
今でもハッキリ覚えているのは、

**「本当お前の事なんて預かりたくなかった。」**

という言葉だった。

意味が分からなかった。

**「息子の事は俺に任せてください。」**

というあのセリフは、なんだったのだろう。。。

嘘なのか？見栄なのか？

それとも恩を着せようと預かったけど、  
予想以上の大変さに、つい出てしまったセリフなのか？

人の闇の部分強く感じた時だった。

**「だったら、最初から安請け合いしなければいいのに。」**

と当時の私は思った。

しかし、今でこそ思えるが、  
あの時の状況を考えると、  
それは当然の事だったのかもしれない。

こればかりは分からないが、

ハッキリ言える事は、  
それでも感謝の気持ちを覚える時がある。

少なくともあの時、引き受けてくれなければ、

私をホームレスから救ってくれた  
生涯の親友に会うことすら出来なかったのだから…

## ・ホームレスから救ってくれた生涯の親友との出逢い

罵声と嫌味のシャワーを浴びながらも  
相変わらず、保健室登校と  
バイト生活を繰り返していた私は、  
バイト先で『ある男』に出会った。

周りからは「**ジンさん**」と呼ばれていた。

いつものように歩いてバイト先に向かうと  
そこには、いつも仲良くしてくれている  
職人さんの姿はなく、

見慣れない若そうな人が  
カウンターに立っているのを見つけた。  
割烹着（かっぽうぎ）を羽織り、襟足の髪の毛は  
少し茶色がかっている。

目は細めで顔が整っていて  
女性にモテそうな顔立ちが印象的だった。

「年齢は、20代前半だろうか？」

「大学生くらいかな？」

戸惑いながら挨拶すると、  
軽快な九州弁で返してきた。

ジンさん「お～君はバイト君かな？」



私「はい、そうです。よろしくお願いします。」

ジンさん「俺っていくつに見える？」

私「はい？」

ジンさん「歳だよ。と～し！」

私「え、えっと、18歳から20代前半だと思いますが。。。」

ジンさん「おお！そうや、そうぞ、俺は18歳ばい！  
君はいくつかな？」

私「えっ！？本当ですか？俺も今年で18歳ですけど。」

ジンさん「お！そうや、じゃあ俺たちはタメやな！よろしくね！」

私「本当に18歳ですか？落ち着いて見えるから、  
絶対年上だと思うのですが、、、」

ジンさん「だって、18歳に見えるって、さっき言うたやっか。」

私「それは言いましたけど、、、」

ジンさん「じゃあ、それでよかやっか。よろしくね～」

私「は、はい、わかりました。よろしくお願いします。」

正直、今までにないような言葉の返しがきたので、  
最初は戸惑ったが、初対面の感想は、

「調子のよさそうな人だな～」

という印象でした。

ぶっちゃけ、あまり好きになれない感じのタイプでした。  
しかし、その後も色々と話しかけてくれるので、

「悪い人ではなさそうだな～」

と思いながら、色々と話す中で、  
彼は、私がいつも仲良くしている職人さんの弟さんで  
たまに手伝いにきている人だと知った。

そして、年齢が10歳も年上だという事も。

最初に仲良くなった職人さんの弟さんという事もあり、  
色々と会話を交わしていた。

しかし、やたら休憩中に  
ちょっかいを出してくるし、質問攻めだ。

「面倒くさい。。。｣と正直思っていた。

なぜなら、当時の私の状況は  
それどころではなかったからだ。

相変わらず毎日、片道3時間の道を歩きながら、  
取り立ての目や夜は警察の補導などに  
捕まらないように、神経を高ぶらせていた。

車が自分の身体の近くを通る度に、  
拉致られるかもなどと恐怖の妄想を勝手に広げながら  
拳をギュッと握り構えてしまうような状態だった。  
(＊今思えば、あまりにも考え過ぎだった。)

夜中にコソコソと居候させてもらっている  
家に帰り、怒られないように

抜き足、さし足、忍び足でみんなが寝ているのを  
起こさないように全神経を張り巡らせながら、  
早朝も顔を合せないように静かに家を出て行く。

そんな生活にほとんど、まいっていたからだ。

その当時、唯一神経が安らぐのは、学校の保健室だけだった。

疲れきった私は、いつもベッドで休ませてもらい、  
先生が来た時には、他愛もない会話をする。

この時間が何よりの気持ちが安らく時間だった。

話を少し戻そう。

ジンさんは、定期的に2週間くらい  
手伝いに来るそうで、  
僕も毎日バイトに入っていたので、  
よく顔を合せては、いつもの調子だ。

ジンさん「お！バイトく～ん。今日も頑張ってるね～♪」

私「はい。ありがとうございます。」

ジンさん「今日は、何時上がりや？」

私「夜の11時くらいです。」

ジンさん「おっ！そうや 店長から聞いたけど、なんか色々大変らしかやっか。  
今日、俺んちで、手料理ば、ごちそうしてやっけん。おいでよ。」

＊彼はこの時、俺がホームレスなんて事はまだ知らない。  
店長が話しの中で気を使ってくれたようだ。

私「あ、すみません。片道で3時間くらいかかるので、無理です。」

ジンさん「大丈夫って！ 俺が車で送ってやるけん！  
そっちの方が早く着くぞ！ よかけん。今日いくぞ！わかったな♪」

私「う～ん、分かりました。少しだけですよ。」

少し強引なのは、いつも仕事の時と変わらない。  
結局押し切られ、帰りに彼の車で彼の家に向かうことになり、  
車に乗せてもらった。

あまり車に興味がなかったが、高そうな車だった。

私「この車すごくデカいですね。」

ジンさん「この車はセルシオっていう車ぞ！知っているやろ？」

私「いいえ、知らないです。」

ジンさん「バッカ！この車、めっちゃめっちゃいい車ぞ！覚えておけよ！」

私「セルシオですか、わかりました。」

そんな感じで適当に会話をしながら、  
彼の家についた。

家につくなり、料理屋の看板っぽい  
店の中にはいっていく。

私「ここが、おうちですか？」

ジンさん「そうぞ！ 俺んちは、料亭やっけん。ただいま～」

と帰るなり、彼の家族らしき人達がいる。  
（お母さん、お父さん、兄弟、友達、彼の彼女＊美人）  
当然だが、みんな初対面の人達ばかりだ。

緊張しているのを悟ったのか。  
ジンさんが私の事を紹介してくれた。

ジンさん「こいつ、佐藤っていうヤツ。  
こいつすっごい良いヤツやけん。  
家に連れてきた。」

良いヤツ？ 俺が？  
戸惑ったが、まんざら嫌な気分でもなかった。

私「よろしくお願いします。」

ジンさん「待っとけよ！ 今から上手い飯を作ってやるけん！」

と言って、彼は味噌（みそ）なべを作り、  
料亭のお座敷を囲って、彼の家族や兄弟達や  
色んな彼の友達と鍋を囲って食べた。

「こんな雰囲気鍋を食べるなんて、どれくらいぶりだろう。。。」

と家族の食卓を思い浮かべながら、  
気づいたら鍋をがつつき、不覚にも涙を流していた。。。

ジンさん「なん、泣きよっとや〜 飯くらいで面白かな〜。笑」

私「ごめんなさい。美味しくてつい、、、」

ジンさん「そうや！うまかろう。俺の鍋は！一杯食べるよ！」

私「はい。頂きます・・・」

とても楽しい時間だった。  
気がつけば、夜もかなり遅い時間まで、  
夢中で、その時間を楽しんでいた。

気がつけば、いつもより帰る時間が  
大幅に遅れてしまった。

「まずい。。。」

と思って、断りを入れて慌てて送ってもらって帰った。

夜もかなり遅くなり、起こさないように  
ゆっくり帰った時に、なぜか、寝ている時間のはずの  
親御さん達が起きていた。

心臓が飛び出るような思いだった。

指定された時間より遅く帰った事が  
気に入らなかったらしく、呼び出される。

そして、

「このままだと、こっちも預かっている  
責任を取れないから、荷物を持って出て行ってくれ。」

と言われた。

まるで、ちょうどいいキツカケを探していたように。。。

追い出された私は、学生かばんと  
必要な荷物だけを持ち、夜な夜な学校近くの  
公園へと歩き、原爆記念公園と呼ばれる公園で寝ることにした。

夜とはいえ、季節的に夏。

なるべく汗をかかないように  
ゆっくり、ゆっくり歩いていき、  
公園のベンチで過ごすことにした。

いよいよ完全にホームレスだ。。。

お腹も減ったし、水しかない。  
空腹を公園の水でごまかしながら、  
色々考えた。

「なんで俺、こんな生活をしているんだろう。。。」「  
「なんで、俺が？ 一体何を間違った？」「  
「何か、悪いことしたか？」

やりきれない思いを腹の中に押しこめながら、  
とりあえず生きる事を考えた。

夜の時間は、とても長く感じた。

色んな不安を抱えながら、  
なんとも言えない不安で一杯だった覚えがある。

朝方になり、学校へと向かう。

向かう途中には、何度も見かけた  
個人店のパン屋さんがある。

まずは非常食を手にしなないといけないと思い、  
私は、店に入るなり土下座してパンの耳をもらうことにした。

そうやっていくつも個人店のパン屋さんを  
尋ねながら、お客さんがいない時間を見計らい  
土下座をして食べ物をねだった。

タダでくれるお店もあれば、  
10円で売るお店などもあった。

**「毎日通うわけには行かない。」** と思い、

パンの耳がもらえるお店リストを紙に書き、  
そこをローテンションで回るようにした。

学生鞆に袋ごと、めいいっぱい詰め込んだ  
パンの耳を持ち歩き、保健室で食べ、  
バイトに向かいながら公園の水を飲む。

バイトがある日で  
表の接客ではない時などは、  
お客様の食べ残しの皿を洗う洗い場に入る時が  
ほとんどだったので、その時は絶好のチャンスだった。

食べ残しがひんぱんに出るからだ。

誰の食べかけだろうが、関係なしに  
目につく食べ物をすぐに口に運んで  
他の人に見つからないようにコソコソ食べた。

バイトがない日は、夜中に某有名ファーストフード店や  
居酒屋のゴミ箱を漁って食べれるものだけを  
選別して食べる事もあった。

怒鳴られたり、**「汚い」**と  
水をぶっかけられながら、、、

なるべく風呂に入らないようにして、  
2週間に1回くらいバイト代から、500円を出し、  
スーパー温泉に通った。

**「生きなきゃ！」**

と思う反面、情けない気持ちになった。

移動中は襲われる事を心配し、  
寝る時も怖くて寝てられない。

当然、栄養不足になり、

不眠症になり、

情緒不安定な状態になっていました。

（たぶんあれは、パニック障害気味でした。）

不思議と自殺とかそういった事は

考えなかったが、生まれたのは、

反骨心（はんこつしん）だけだった。

**「この世は、全て金なんだ。**

**金がなければボロ雑巾のように扱われて**

**誰も助けてはくれないんだ。**

**親戚も誰もかれも。**

**なんで、俺がこんな目に遭うんだ？**

**意味が分からない。**

**この受けた仕打ちは、絶対忘れないからな！」**

とこの時は完全に自分を見失っていました。

両親も恨み、人間不信になり、社会も恨むようになっていた。

親友に助けてもらうまでは。。

そんな生活を続けている時に、

私の顔つきの変化やバイト先で食べていたモノの変化に

気づいたジンさんが声をかけてきた。

ジンさん「おい佐藤くん、なんで最近パンの耳ばかりや!？」

「あと顔色も悪かぞ! どうしたんや？」

私「大丈夫です。」

ジンさん「全然大丈夫そうじゃなかぞ! 今日はお前送ってやるけん、

帰りに話そう。わかったな。」



私「いやいや、いいですよ。大丈夫です。」

ジンさん「いやいやじゃないから、わかったな。  
帰りに駅の裏に來いよ！ 待っとるけん！」

私「・・・はい。」

バイトが終わって帰る時間になり、  
いつもの駅裏で待ち合わせる。

ジンさん「お待たせ！ さあ、送ってやるけん。車の中で話そうか！」

私「送るところなんてないですよ。だって家ないから。」

ジンさん「あん？」

私「家も家族も全てなくなったから、送り先なんか無いと言っているんだ！」

ジンさん「あっそ。じゃあ、うちに來れば？」

私「だから、もうほっといてください！ って、えっ？」

ジンさん「家なしやろ？ じゃあ、うちに來て寝泊まりすれば？」

私「本気で言っているんですか？」

ジンさん「お前と似たような経験は俺もしているから分かるぞ。  
ま、とりあえず車に乗れ。 話しはそっからや。」

こうして、ホームレスから救ってくれた  
かけがえのない親友との奇妙な生活が始まりました。

## ・雪路の思い出と惜別の卒業

ジンさんとの生活が始まってから、  
刺激的な日々を送るようになった。

そして、色んな事を車の中でも正直に打ち明けた。

- ・親の夜逃げ
- ・居候先でのイジメ
- ・学校のこと

全てを話した上でジンさんは、私の事を受け入れてくれた。  
初めて「理解」された気持ちになった。

その瞬間から、彼の事が大好きになり、  
出来るだけ毎日行動を共にするようになった。

学校やバイトに往復で通う事は、  
いつもと変わらないが、何よりひとりぼっちではなかった。

帰る場所がある。理解してくれる相手がいる。

ジンさんの家族も快く受け入れてくれて、  
バイトがない日は、ジンさんの料亭の仕事を  
手伝うようになった。

夜になれば、2人で車に乗ってドライブをしたり、  
夜中までやっている銭湯に行ったり、  
人生で初めてのナンパをしたり（俺だけ成功しなかった。笑）

雪路の中、彼が大好きだった  
「冬のソナタ」を夜中にレンタルしにいて、  
朝方まで2人で見たり、  
高校生なのにパチンコをしたり、

ジンさんのおじいちゃんが元ヤクザの  
親分さんだったので、金貸しやら、なんやら  
灰皿が飛んできたりなど、  
この本では書けないような事もたくさんあった。苦笑

そんなハチャメチャな毎日を  
過ごすようになったわけだが

今まで1回も経験した事がなかった事が

毎日起こるようになり、

毎日が、とても楽しくなった事を覚えている。  
本当にあっという間だった。

冗談抜きに

「この時間が永遠に続けばいいのにな～」

と思っていた。

まあ、そんな事もなく  
あっという間に卒業の月を迎える。

しかし、卒業式の日を前日に、

**事件が起こりました。**

なんと彼の家族も料亭の資金が回らなくなり、  
自己破産をして、夜逃げをする計画を立てていたのだ。

運命というのは不思議なものである。  
デジャブーだ。

自分の家に起きた事と同じ手順を  
もう一度見るなんて、そうそうないと思った。

夜逃げをするためにいらない不用品処分の手伝いをするために  
私も手伝う事にしたのだが、この時来た  
何でも屋の顔を見た時啞然（あぜん）とした。

なんと俺の家の不用品を処分した業者と  
同じ人間だったからだ。

本当に重なる時は重なるものだ。

見知らぬフリをして、処分をしたあと、

**「内装をそのままにするかどうか？」**

という話しになったが、  
ジンさんの母親が面白い人で、

**「この綺麗な状態で他人に渡すなんてしゃくにさわるから  
ぶっ壊してちょうだい！！」**

という強い希望で家族全員で  
夜中にお店をメチャメチャに  
破壊する解体行為をおこなった。

ハンマーやらなんやら色んな道具を持って、  
建物を思うがままに破壊していった。

私の卒業式の前日である。

そして、皆で最後に囲んでごはんを食べて  
そのまま隙間のスペースで雑魚寝をして  
卒業式の朝を迎えた。

ジンさんに家に居候として入り浸るになってから、  
ロクに学校へ行くこともなかったが、

さすがにお世話になった担任の先生と保健室の先生と  
生徒会担当の先生にだけは挨拶をしようと思い

卒業式が終わって、全校生徒が帰った夕方に  
一人で卒業証書を取りにいった。

本当にかばってくれた先生たちには  
お世話になった。  
今でも感謝の気持ちで一杯です。

挨拶を終えて、すぐにジンさんに連絡をし、  
学校からバイト代のお金を使い、  
すぐにタクシーでジンさんの家に向かった。

九州のある場所に車で行ってしまうからだ。

ギリギリ予定していた出発時間に間に合い、  
挨拶と感謝の気持ちを伝えた。

ジンさん達に会わなければ、きっと私は  
今でも両親を恨み、人間不信のまま  
生きてきただろうし、ロクな人間になっていなかっただろう。

彼らと別れの言葉を交わし  
再会の約束をして、最後まで見送った。

両親の時の別れと違い、  
妙に清々しい気分だった。

その時には、不思議と恨みの気持ちとか  
怒りの感情だとか、そういったのは一切なくなっていた。  
ただ「楽しかった」のと「感謝」の気持ちしかなかった。

たった一人、理解してくれる人間に出会えるだけで、  
こうまで人は変わる事ができるというのを  
心の底から分かった時でもあった。

本当に自分は幸せモノだと思った。

ホームレスになってあれだけ苦しんだ事が  
一生忘れることがない思い出の一つになり  
**「最高の体験をした」**と言い切れるようになった。

別れたあと私はバイト代のお金を握りしめ  
空港へと向かった。

両親と兄弟に会うために。。。

## ・両親との再会・ニート生活・ギャンブル・家庭崩壊寸前

初めて東京に降り立った。  
正直その時の記憶はほとんどない。

**「もうすぐ両親に会える」**

と喜びながらボーダフォンの  
プリペイド携帯で連絡をする。

どうやら次男のところで同居しているようだったので、  
次男と連絡を取り合い、行き方を聞きながら  
アパートへ向かう。

アパートについた私は、  
久々の再会に喜びを噛み締めながら、  
部屋のドアを開ける。

えらく開けるまで時間がかかった気がした。

ドアを開けた瞬間に母が笑顔で  
迎えてくれて抱き合った。

奥の方には父親と次男が座っており、  
再会を喜んだ後は、とりあえず今までの流れを  
一通り話した。

- ・幼なじみの家の事
- ・バイトのこと
- ・親友が出来たこと。

しかし、なんか空気が重たい。

どうやら自分がいないうちに、こっちでも  
色んな事が起きていたようだ。

私がホームレス生活をしている時に、  
こちらの方では、家族の大暴露大会が開かれていたらしく、

父親の浮気がバレて母親がキレた事や  
次男が大腸の病気になり大腸を全部取る手術を  
しなければならない事など

事業の倒産が件がキッカケで、  
いろんな糸が絡まりだしたみたいだ。

家族崩壊の予感を少し匂わせていた。。。

しかし、不思議と大した問題だとは思わなかった。

ぶっちゃけホームレスになった事に比べれば  
マシな方だと考える自分がいた。

とにかく間に入り、家族を話しあわせ  
離婚の危機や家族の不仲を解消するように動いた。

とりあえず私も一緒に住むようにして、  
1Kのアパートで長男を除いた  
家族4人での生活をスタートした。

正直、私も色んな事が続いたので  
2ヶ月くらいニート生活をしていた。

少し休みたかった。

ジンさんが教えてくれたパチンコやスロットで  
なぜか勝てたりしていたので、  
しばらくの間、ニート生活とギャンブル生活を続けていた。

しかし、そんな生活が続くワケもなく、  
私は東京でのバイト生活をスタートした。

- ・パチンコ屋でのバイト
- ・引っ越し屋
- ・飲食店バイキングの皿洗い
- ・派遣の仕事
- 等々…

色々としたが、なぜか長く続く事はなかった。

最終的には、ポンパドウルという  
パン屋に落ち着き、

1年間くらいパン屋と夜のミュージックバーで掛け持ちをして  
休みの日はスロットで小遣い稼ぎをして、  
家族4人で生活をしていた。

当時は自分でビジネスを行うなど頭になかった。

**「お金はとにかく必要だから、金持ちになりたい！」**

という気持ちはホームレス時代から  
変わってなかったが、ただ自分がかむしゃらに働く事しか  
当時は思い浮かばなかった。

勉強が嫌いなので、当然本などを読む趣味もない。

そんな生活を一年くらいしていた中でも  
たまにジンさんと連絡を取り合っていた。

元気にしているみたいで、どうやら落ち着いたらしく  
地元に戻るということで、

ちょうどパン屋等のバイトもやめた時だったので、  
私は一度ジンさんに会うために長崎に帰ることにした。

まさかその後6年間も彼と仕事をする事になるとは  
思いもせず、、、

## ・親友との再会とブラック企業

長崎に帰ってまっさきにジンさんに会いにいった。  
相変わらず変わってなく、自己破産手続きも住んで  
実家で家族と暮らしていた。

みんな元気そうでほんと安心した。

私にとっては第二の家族のような存在だった。

ジンさんと会話をしていく中で、

**「自分はお金持ちになりたいです！」**

という事を話したりしていると



ジンさんが勤めている寿司屋の会社に入社しないか？  
という話を勧めてきた。

彼が言うには、

- ・給料も良い
- ・ボーナスも良い
- ・信用出来る右腕が欲しい。

ということだった。

ぶっちゃけ寿司なんて興味もなかった。  
しかもいきなり、働けだなんて相変わらず強引な人だ。

まあ、いい。。。

寿司でも魚でも何でもいいや、  
少しでもこの人の側で仕事がしたいと思ったので

**「ジンさんと同じ店ならいいですよ。」**

という条件を私は出した。

この会社はチェーン店で地元にも十店舗近くあったので、  
そのまま入社すると、離れる可能性が高く  
そうなのは私にとって全く意味がなかった。

なので、もう一つ伝えたのが、

**「もし、異動とかでジンさんと離れるなら、即効でやめます。」**

というのも伝えた。

それくらい私にとって彼の存在は大きなものだった。

その条件をOKした彼は、すぐに翌日  
私の事を会社に紹介し、運良く一緒に働けるようになった。

＊彼は当時、異例のスピードで  
副店長に上がったみたいで結構力があつたようだ。

そして、彼は私に言った。

「周りの奴らに負けるなよ！」と、、、

「オッケー。上等じゃないか。早く出世してやる！」と  
気合を入れることにした。

とりあえず技術が上がったり  
認められれば昇給で給料が上がると聞いていたので、  
がむしゃらに仕事をすることにした。

なんせ、包丁仕事は素人だ。

しかも結構、職人かたぎ的なお店なので、  
厳しい感じだった。

「誰よりもやる気をアピールする必要がある！」

と感じた私は、とにかくアピールしまくることにした。

最初の仕事は雑用とシャリ炊き。

毎日1日に必要なお米を炊いて  
余った時間は雑用をし、その仕事が終われば、  
表に出てお客様の接客を午後からする仕事だった。

釜が2つしかないので  
米を2合炊いている時間は、  
40分くらい空き時間が出来るので、  
その間を「**アピールタイム**」にすることにした。

先輩に教えを請いに行く。

しかし、新米がいきなり教えてください。と言っても  
すぐに教えてくれなかった。

早く仕事のやり方を吸収して給料をあげたかった  
私にとっては非常にもどかしいし、イライラした時間でもあった。

**「いったいどうすれば、教えてくれるのか？」**

そこで私は考えて、思いついた。

しかし、これは  
会社側にとっては非常識なやり方でもあった気がするが  
早く出世をするためには、待つてなんかいられない。

ジンさんに朝の仕事の流れや  
準備している内容を聞き出して、  
鍵当番を引き受けるようにした。

そして、お店が終わって皆と一緒に  
帰るフリをして、夜中にお店に入って、

夜中のうちに翌日の自分の仕事を全て朝までに  
終わらせるようにして、包丁の練習や仕込みを独学で  
勝手にやるようにした。

当然、朝、先輩に怒られる。

そこで、こう言い返すようにした。

**「いや、仕事が終わっていてヒマなんで、  
仕事を学ぼうと思っても先輩が教えてくれないからですよ。」**

これを怒られながら根気よく毎日繰り返した。

休みの日も関係なく出勤して、同じ事を繰り返して  
先輩を根負けさせることに成功した。

そういった事をずっと繰り返していくうちに  
仕事をどんどん覚えて、仕事のスピードも会社全体で  
相当早い方になっていった。

当然店の中でも、早く  
高い役職に上がる事に成功した。  
(役職的には副店長の下にあたる3番手になる。)

たしか1年か2年くらいだったと思う。

早くもっと高い役職につきたかったのと  
店長が親友であるジンさんだったので、  
副店長の仕事をどんどん代わりに行うようにした。

しかし、この数年の間に会社全体の売上が  
タイミングよく落ちてきて、  
役職が上がっても給料が上がらないという状況になってきた。

おまけに、この会社は実力うんぬんよりも  
長い年月だったり、本社の上司たちに  
気に入られるかどうか  
昇給の一番のポイントだという事がわかった。

当時、ジンさんに愚痴っていたのを良く覚えているが、  
給料の上がりが悪いのは、本当に運が悪かったらしい。

結局、仕事の的には、店長に上がったジンさんの  
右腕として仕事をするようになるが、  
給料面は、ずっと低いまま。。。

朝5時には、仕入れにだって  
夜中の0時まで働く事があっても  
残業代も出ず、自分の中に疑問が生まれるようになりました。

**「本当にこのままやっていて、俺は金持ちになれるのだろうか？」**

そんな漠然とした不安を抱えながら働いている時に、  
従業員の間では、「モバゲー」と呼ばれるSNSが流行っていた。

気分転換に私も時おり遊んでいたのですが、  
この「モバゲー」がキッカケで副業に目覚めることになる。

## ・モバゲーと真夜中の密談

魚の仕入れに行かない日は、  
夜中にお店に入り、仕込みの仕事や  
先に終わらせる事を続けたりして

夜のバイトを副業でやったりして、  
もっとお金を稼ごうと働く日々が続いていた。

寿司屋の仕事が終わったら、  
夜はスーツを来て、ナイトと呼ばれるスナックで  
焼酎ロックをピッチャーで飲んだりする仕事をしていました。

最終的には、潰れてお店に迷惑をかけた事と、  
顔がお客様にバレて、夜の店をやめることになった。  
(自慢に聞こえるかもしれないが、お客様からチップをもらうくらい  
好かれていたので、顔が広がったみたいです。)

しかし、この仕事を続けても  
お金持ちになれる気配すらない。。。

そんな事を考えて夜中の3時に休憩がてら  
携帯のモバゲーをいじっていました。

モバゲーには、色んなアバターのキャラクターがいて  
色んな人が携帯ゲームの中で  
メールみたいにやり取りをしているのですが、  
その中でおかしなプロフィールを発見しました。

全ては覚えていないですが、  
このように書かれていました。

~~~~~

私の人生は、今までダメダメな人生でしたが、  
『ある7つの収入源』に出逢い、  
今では最高の人生を送れるようになりました

もしあなたがこの事について興味がありましたら、  
下記の電話番号に連絡ください。

＊電話番号＊

~~~~~

「・・・」

「あ、あやしい〜〜〜」

「怪しすぎる、何かの宗教の勧誘か？」

「あくどい裏の商売とかドラッグとか  
売りさばく仕事じゃないだろうな〜？」

と色々な事を思いながら、  
気になって仕方がなかったので、  
思い切ってかけて見ることにしました。

夜中の3時ぐらいに。。。

「ブルルルるる！」

電話の主「ガチャ。はい？」

うお！出た。出やがった！  
こんな夜中なのに、出たよ！

思わず電話をかけた  
こっちがびっくりしてしまった。

私は恐る恐る聞いてみる。

私「夜分遅くに申し訳ありません。  
モバゲーのプロフィールを見て、電話したんですが、、、」

電話の主「あ、あ〜そうなんですね。」

カンタンなやり取りを済ませて本題に入る。

私「あの〜7つの収入源ってなんなんですか？」

電話の主「あ〜まあ、アフィリエイトとか、株とか不動産とか  
色んな収入源のことを指しているんですけど、  
早い話がネットワークビジネスなんです。」

私「ネットワークビジネス？  
あのねずみ講とかテレビで言っているヤツですか？」

電話の主「あはは、まあ、そう言われていますけど、ネットワークビジネス自体  
仕組み自体はちゃんとしているし、素晴らしいビジネスモデルなんですよ。  
ダメなパターンは、商品と売り方に問題があるだけです。」

初めてする会話に少しワクワクしている自分がいた。  
少しこの人の事に興味を持ち始めていた。

私「もう少し詳しく教えてくださいませんか？」

電話の主「いいですよ。今日は遅いので日を改めて、私の上司の人を紹介しますね。  
じゃあ、いつぐらいがいいですか？」

私「飲食店で働いているので、出来れば  
次の休みの●日の●時にお願ひしたいのですが、、、」

電話の主「わかりました。じゃあ、その時にまたこの番号から連絡しますね。  
私の名前は向井（仮名）と申します。よろしくお願い致します。」

私「わかりました。よろしくお願い致します。」

電話を終えて、次の電話が待ち遠しかった。  
ひょっとしたら、何かしらのチャンスかもしれない。

怪しいけど話だけでも聞いてみよう。  
何もしないより何かしら行動してから判断しよう。

と考えていた。

指定させて頂いた時間になり、  
私は不安と期待を混じらせながら電話を待っていた。

「ブルルル！」

私「もしもし、佐藤です。」

向井さん「あ、もしもし、佐藤さんですか？ 向井です。  
先日はどうも。早速私の上司の桜（仮名）の方につながますね。」

桜さん「あ、もしもし、どうも初めまして、桜と申します。佐藤さんですか？」

向井さんの方からお話を軽く伺っております。」

私「初めまして、佐藤と申します。本日はよろしくお願い致します。」

。。。。

この電話のやり取りを行ったあと、  
私は、パソコンの商品を扱った  
ネットワークビジネスへの参入を決めた。

正直、不安はあったが、新しい世界への期待感と  
これがキッカケで、ネット系のビジネスを始めるきっかけになった。

この時、この桜さんのチームのやり方は、  
今のインターネットビジネスの主流である

ダイレクトレスポンスマーケティング（通称DRM）の  
やり方にほとんど近いものであった。

ネットワークの会社名は忘れてしまったが、  
ビジネスモデルの流れはモバゲーや  
ミクシーといったSNSに足あとを残していき、

モバゲーやミクシーのプロフィールページを魅力的なものし、  
無料の小冊子を送り、詳細希望の方にのみ  
電話相談をし、ネットワークビジネスへ誘導するやり方だった。

このビジネスの基本とも呼べるやり方を  
北海道に住んでいる桜さんから、電話で学びながら  
寿司屋の合間にやるようになっていった。

桜さんは、私が抱いていたテレビとかニュースで流れていた  
ネットワークビジネスの怪しいイメージは、一切なく

しっかりと丁寧にビジネスの事を  
全く知らない私に色んな事を教えてくれた。

電話で2時間とか3時間とか  
自分の時間を削って頂き、分からない所が  
分かるようになるまでしっかりと教えてくれる人だった。



私自身も無理な勧誘をしないように  
資料請求をしてくれたお客様に対して、  
丁寧にお誘いを続けて行くようにした。

当然ビジネスなので、経費はかかった。

当時かかった経費は、

- ・パソコン代金の5万円（当然パソコンスキルは素人だった。）
- ・au（エーユー）の携帯代金（月に1万円くらい）
- ・小冊子の仕入れ代金、発送費用

この3つだった。

借金は本当にしたくなかったが、  
自分の未来を変えるキッカケになると思った私は  
クレジットカードを作り、初めてカードを使って  
商品やパソコンを仕入れました。

また、なぜ、携帯はauを使うのか？というと、  
auを使うことで、モバゲーやミクシーの  
色々な方のプロフィールページに足あとを残すのが  
ドコモやソフトバンクの2倍のスピードで出来るからだった。

仕事の合間や休みの日に  
ひたすら携帯で1時間に1000件の足あとを残し、  
資料請求があれば、資料を発送して、お客様に電話する。

ひたすらこの作業の繰り返しだった。

問い合わせがこなければ、  
プロフィールページを何度も変えたり、  
モバゲーに課金してアバターを豪華にしたり、

電話の営業トークの順番を変えたり  
色々な事を桜さんに相談しながら、  
試行錯誤して、行っていった。

また、私自身も、もっと良い集客の

入口を探すためにアメブロなどのブログサービスを勉強し、お問い合わせフォームを作るなどして、同じ作業をひたすら繰り返していった。

その結果、10人の組織を作ることが出来、横浜で表彰を受けることになった。

たった10人と感じるかもしれませんが、当時の私にとって、それはそれは、とても嬉しい事だったし、10人もの人が私の事を信頼してくれた事に大きな価値を感じていた。

しかし、ここで問題も起きるようになった。

なにせ、私は16時間以上働くサラリーマンの寿司屋の店員。

しかも副店長に次ぐ3番手でもあったので、なかなかメンバーとの時間が合わない。

桜さんのようにサポートに手が回らなくなっていった。

この事に対して、もどかしい気持ちを感じるようになり、

もっと時間的に余裕が持つことが出来るものはないか？と探すようになっていった。

そんな時に「**アフィリエイト**」というビジネスモデルを知ることになる。

## ・1年と7ヶ月で稼いだお金は『5000円』

ネットワークビジネスは、10人の組織を作ることにより、10万円という金額を稼ぐことが出来たが、

サポートの限界や、機械、パソコンなどに

苦手意識を感じる方が、とても多かったので、  
思ったように結果が出ないメンバーが多かった。

それがどうしても悔しくて、  
コーチングの方法だったり、わかりやすく教える技術などを  
ネットから調べて勉強をしたり、

教材を購入したりして、学んだ内容を  
教えたりしたが、どうしても私と時間合わない。

自分の力不足を痛感した瞬間でもあった。

せめて、このメンバー達に初期費用だけでも  
回収させたいと思い、

たった一人でも出来るビジネスはないか？と  
ネットで調べていくうちにアフィリエイトを知ることになる。

アフィリエイトは、カンタンにお伝えすると  
他人の商品を紹介し、その紹介料を得る  
ネットワークビジネスに似ているビジネスモデルだった。

ブログやホームページ、メールマガジンを通じて、  
行うのが主な方法だったので、

**「これは、良い！」**と直感的に思った私は、  
メンバーの方々に教えるために  
ネットワークビジネス活動を中断し、  
アフィリエイトを勉強して  
学んだ事をメンバーに教えるようにしていった。

お世話になった桜さんには、  
とても申し訳なかったが、ネットワークビジネスを止めて  
メンバーのためにアフィリエイトを勉強したいことを伝えると、

快くOKしてくれて、  
**「これからも応援する」**と言ってくれた。

今でも北海道に行った時は、  
一緒にごはんを食べる仲間でもある。

今、考えればアフィリエイトも  
ネットワークビジネスの時みたいに、

ダイレクトレスポンスマーケティングの手法を  
ブログで取り入れればよかったのだが、  
そんな考えはなく、0から勉強をしていった。

最初はアフィリエイトの事を軽く考えていて、

無料系の商品を紹介するだけで、  
5000円の紹介報酬と書かれていたものを  
アメブロに商品の紹介記事を投稿したら、  
翌日にはもう、5000円の報酬が発生していた。

これには、さすがに驚いた。

**「アフィリエイトってすげー！」**

と思った私は、同じようにひたすら  
5000円の報酬がもらえる無料商品の紹介記事を書きまくったが、それ以降は、ずっと0円だった。

**「くそ〜最初だけか、、、なんでなんだろう。」**  
**「やり方が悪いのか、知識不足なのか？」**

と考えても分からないので、寝る合間をぬって  
調べていくうちに情報教材と呼ばれる  
ネットの教材にたどり着いた。

その教材はブログとメールマガジンを使った  
アフィリエイトの手法を教える教材で  
日給8万円という教材の名前だった。

縦長のページを下へ下へと読んでいくうちに  
購入費用が書かれていた。

29,880円。。。。

た、高い。。。。

月給15万円の安月給の私にとっては、  
ちょっと躊躇（ちゅうちょ）してしまう値段だった。

しかも、当時は親友から安く購入した  
セルシオのガソリン代やネットワークビジネスの時に  
使ったパソコンや経費の支払いの途中だった。

**「しかし、これが本当なら、、、」**

恐る恐る、購入ボタンを押して、  
クレジットカードのリボ払いで購入した。

インフォトップと呼ばれる  
大手の情報教材販売サイトから  
購入者専用のPDFレポートをダウンロードして

教材の中身を見ながら日々作業をしていくのだが、  
色んな所でつまづき、毎日パソコンと格闘する日々を送る。

正直、自分のセンスのなさに嫌気が差す時もあった。。。

**「ブログのカスタマイズ？」**

**「メールマガジン？」**

**「ホバーウィンドウ？」**

**「サーバー？ドメイン？」**

**「なんのこっちゃ？」**

とりあえず分からないので、調べながら  
1つずつ作業をしていくが、  
全然作業が進まない、、、

あまりにムカついてパソコンのマウスを  
壁に向かってぶん投げる時も何度もあった。

**「ホバーウィンドウ降りてこねーし！」**と、、、

＊ホバーウィンドウとは、ブログを開くと小さい画面が  
上からテローンと降りてくるものです。

メールマガジンの読者を集めるために

無料レポートとやらも書いた。

何かの本で自分の体験を無料レポートとして、  
役立つ情報を提供して、読者を集める方法があると  
書いてあったのを思い出して、

とりあえず書いてみる。

そして、やっとの思いで出来た処女作が  
このレポートだ。

## **「ホームレスになっても大丈夫！ リストラされても生き残るサバイバル術！」**

結果、5ダウンロード。。。

**「シット！ ジーザス・クライスト！」**

今、執筆していても思うがセンスのなさが  
確実に表れている！

需要（じゅよう）だとかニーズだとか、

そんなものは一切ガン無視して、  
書いていたのが原因だが、当時は

**「出せばOK！」**

なんて事を考えていたのが甘すぎた！

これでも2週間くらいかけて  
仕事の合間をぬって書いたというのに！

寿司屋の休憩時間は、だいたい1時間30分から2時間。

休憩に入ったらすぐに卵のぶっかけごはんを  
3分という周囲もびっくりの早食いで完食し、

すぐにパソコンを開いて、事務所や  
冷蔵庫にダンボールをしいて、

騒音被害のクレームが来てもおかしくない  
いびきをかきながら爆睡している  
素敵なおじさまの隣で  
バチバチとキーボードをタイピングし、

吹けば飛ぶような家賃1万円の部屋だと、  
電気代がもったいないから、

今は懐かしい100円ノートパソコンを使い  
夜な夜なお店のファミリー席で電源を借りて  
寝ないで書いたのが、たった5ダウンロード！？

結果が変わったのは、文字を打つ早さだけじゃないか！

ふざけるのもいい加減にしるよ！

なんて一人、部屋で思いながら  
我に返り、再度勉強して、  
コツコツやってはみたが、結果が出ない。

**「知識が足りない自分が悪い」** と思い、  
ネットサーフィンしては、教材を購入し、  
良さそうなツールがあったら再度カードで購入し、

気がつけばカードの支払いが  
約180万円近くになっていた。

明細書を見る度にため息が出る。

**「自分も父親と同じ道を歩むのか？」**  
**「またホームレスの時みたいになるのか？」**  
**「また昔みたいな日々に戻ってしまうのか？」**

とどんどん焦ってしまっていた。  
焦る気持ちとは裏腹に収入は上がらない。

周りの職場の人間や親友にも心配をかけてしまっていた。

**「佐藤くん、その仕事は大丈夫？詐欺なんじゃないの？」**

**「佐藤！、もうパソコンなんてやめろ！  
どうせ稼げないから真面目に働いて稼げ！」**

いやいや、俺はスーパー真面目だし  
俺みたいな凡人が、人より収入を得るには、  
パソコンしかねーし！

と思って適当に聞き流し、  
ずっと諦めずに情報を集めて  
作業をし続けていた。

結果、1年と約7ヶ月位で稼いだお金は  
最初の5000円だけ。

店では強がっていたが、  
部屋で一人泣きをしていたのを覚えている。

**「やっぱ俺には無理なのかな〜？」  
「もう諦めて投げ出そうかな。。」**

と何度思った事だろう、、、

そう思いながら、結局諦めきれないから、  
また、ネットサーフィンをしたり、  
色んな人のメールマガジンを読んでいた時に

一つの転機が訪れようとは  
思ってもいませんでした。。。

## **・生涯のメンターとコピーライティングとの出逢い**

いつものようにヒーターもエアコンもない  
素敵な部屋で休みの日にメルマガを読んでいると

**「16週間で月に40万円を安定的に稼ぐ方法」**

というのが目に飛び込んできた。



ビデオ形式で伝えられる珍しい内容だったので、  
なんとなく流して映像を見ていた。

とくに惹かれたわけでもなかった。

正直なんとなく見ていた。

とにかく色んなビデオやレポートが  
プレゼントされてきて、徐々に内容を真剣に聞くようになり、  
ノートに書いていくようになっていった。

特に好きなビデオが「**年収3000万の1日**」というものだった。

朝から鼻うがいや生のブロッコリーをかじったりしている映像で、  
そのビデオがなんかとても好きだったので

繰り返し見ているうちに  
色々前のビデオの内容を思い出すようになった。

「**エンザイム**」だとか  
「**健康と収入は直結している**」だとか  
「**水が重要**」だとか、

「**水が重要？ 本当かよ。。。**」

と思いながら

「**今の状況からぬけ出すためなら、なんでもやろう！**」と思った。

水を二リットルひたすら飲んで、  
お店の近所の野菜屋でブロッコリーを買ってきて、  
職場で生のブロッコリーをかじったりした。

その姿を見て、驚いた周りの従業員達から  
ついたアダ名は、「**野獣**」だった。

たまにマズイ時があったので、  
ビデオで出ている人に私はマヌケな質問もしていた。

私「初めまして佐藤と申します。  
変な質問で申し訳ありませんが、  
ブロッコリーってお湯でゆがいたらダメなんですか？」

回答「お湯でゆがくとエンザイムが死滅するので  
40度くらいの温度でサッとくぐらせるだけにしてください。」

私「承知いたしました。ありがとうございます。」

さっそく、40度でくぐらせてみた。。。

「バリ！バリ！ もぐもぐ。。。」

「・・・」

「いや、風呂の温度より低いし、生と変わらないし！」

と思いながら、自分より稼いでいる人の  
言う事をしっかりと聞こうと思って続いていた。

やる気が出ない時は、  
お気に入りの「**年収3000万の1日**」の  
ビデオを見て、奮い立たせて勉強をしていくと  
情報販売をするためのプログラムのセールスが開始された。

確か、99,800円だったと思う。

約10万円。。

10万。。

10万。。

「もうこれでダメなら諦めよう。」と思い、  
クレジットカードの最後の枠を分割で突っ込んだ。

ちなみにこの教材は12時間で5億6490万円の  
世界記録売上を持っていると言われている。

そのビデオ教材のプログラムに参加した私は、  
毎週送られてくるビデオを  
必死に勉強し、コピーライティングや

後ほど紹介する4つの学習タイプに沿って  
ブログやメルマガを作っていたり、  
アフィリエイトを行っていた。

元々は情報教材を作って稼ごう！という  
コンセプトだったのだが、  
余裕がなさすぎて、

まずはアフィリエイトに集中しようと  
当時は思ったのだと思う。

そんな時、当時25歳以下は  
無料で入れたアフィリエイトコミュニティがあった。

私はギリギリ25歳だったので、  
申請してなんとか通ったのだが、

そこでちょうど  
先行アフィリエイトの情報を目にした。

先行アフィリエイトとは、つまり、  
他の方達より「**早くその紹介出来る**」というもので、  
紹介依頼があったのは、情報教材だった。

報酬は5000円。

今までありとあらゆる教材を購入しては、  
全て勉強してきたので、ホームページを作るスキルや  
インターネットの事など色々わかってきたので、  
すぐに作れるイメージは湧いていた。

なので、私は気合をいれて、

「**教材名+レビュー**」というキーワードで  
検索した人達に表示される**1ページ目を**  
**全て自分のホームページで埋め尽くしてやる！**

と思って今までビデオで教わった  
コピーライティングのテクニックや  
4つの学習タイプをフルに活用し、

徹夜で20個ぐらいのブログや  
ホームページを作りまくってみた。

結果、、、  
1ページ目に表示される10サイトのうち  
8サイトは私のサイトで  
販売初日に5万円の売上を上げる事ができ、

最終的には、アフィリエイト報酬  
10万円近くまで上がっていた。

**「キター———！！！！」**

と部屋でガッツポーズをしたのを覚えている。

**「来たよ。来たよ。来たよ！！」**

**「神様は見捨ててなかった——！！」**

**「本当に稼げた、、、」**

と思ったのと同時に、

いかに今までのやり方が  
自分本位の文章しか書いてないことに  
気がつきました。

お客様にとって何のメリットも与えず、  
ただひたすら商品紹介。

これでは、何を売るにしても、  
商品なんて売れるわけがない。

パソコンの向こうには、  
僕と同じように『人』がいる。

という、そんな当たり前のことに

今更、気がついたのです。

じゃあ、なぜ、  
お金の事ばかりしか考えてなかった自分が  
今回はお金を稼げたのか？というと、

相手にとってメリットを与える行為を  
4つの学習タイプの順番に沿って  
書いていく事で、

自然に見込み客を行動させる文章が  
書けていたから10万円という報酬を  
手に入れることが出来たと思うのです。

早速、この結果をジンさんや心配してくれていた  
寿司屋の仲間たちに報告をすると、

今までの言われてきた事が  
嘘みたいにはめられるようになりました。

**「マジ！？すご！」**

**「佐藤君！ よかったね～ 頑張っていたもんね～」**

**「おお～よかったやっか～ 本当に振り込まれるんや？笑」**

**「ありがとう！ ごちそうになります。社長！」**

結果が出たら、こんなにも変わるものなのか？と  
驚いたと同時に、今まで見てきてくれていた事に  
嬉しさを覚える瞬間でした。

そして、この結果は、1回限りではなく、  
ほぼ毎月続くようになりました。

動画を撮って話して商品を紹介したり、  
新しい情報商品を仕入れては、  
またサイトやブログで紹介したり、

毎月、毎月7万円から10万近くの  
売上があがるようになりました。

しかし、ここから思ったように伸びませんでした。

自分が持っている借金の金額からしたら、  
全然まだ余裕がない状況だったので、  
ここでまた壁につまづくことになります。

やっている作業時間も同じでした。

仕事の日、16時間近く働いて、  
お店に寝泊まりしながら、  
寝落ちするまでパソコンをバチバチとやる。

休みの日は、自宅で机の上で寝落ちするまでやって  
目が覚めたら、何も食べずにまたパソコンをやる。

エアコンとヒーターもないので、  
夏はパンツ一枚でやっていたし。

冬はガタガタ指先を震わせながら  
やっているような状況でした。

そんな時に自分の中に『ある気持ち』が湧いてきました。

**「もっと時間をかける事が出来たら変わるのかな。。。」**

と、、、そんな時に転機が訪れます。

## ・上京物語と別れ...親友がくれた大切な言葉

ほぼ毎月ブログやサイトから  
10万円近くの報酬があるが、  
支払いが追いつかない状況から、

**「もっと時間をかけたい。もっと作業する時間があれば  
報酬を増やせていけるはずだ。」**

という思いが日に日に強くなっていった。

その時の作業は、情報商品を仕入れて

購入した商材のレビューをして、特典をつけて売るというインターネットの業界では、

### 「情報商材アフィリエイト」

と呼ばれるモデルだった。

色んなアフィリエイトの仲間と  
スカイプで話したり、情報を共有したりと  
自分なりに、色々と試してはいたが、

それがブレイクスルーを起こすキッカケには、  
なかなか至らなかった。

情報商材には、良い情報商材と  
思えるものあれば、残念ながら  
中身がない商材を掴む時もあったので、

自分が良いと思えるもの以外は  
紹介したくなかった。

しかし、当時の情報商材の仕入れにかかるコストは、  
平均で2万円とか3万円。

毎月10万円売り上げても残る利益は、  
5万円とか悪い時は3万円とかの状態だった。

### 「売上は上がるけど、支払い等で結局生活は、圧迫される。」

そんな状況が続いていた。

生活水準が良くなるどころか  
病気をしたり、作業が止まれば  
その収入はストップしてしまうので、

この状況が続くのはヤバイと  
漠然と考えていた。

そんな時、転機が訪れることになる。

25歳以下のアフィリエイトコミュニティで  
そういった報酬の近況報告をしていたら、  
10万円以上の売上をあげた人だけが  
参加出来るセミナーみたいなオファーがあった。

その人は、メールマガジンだけで  
単月1000万円売り上げるという  
当時の記録では、驚異的なものとして有名だった。

**「実際にスゴイ金額を稼いでいる人に会えば  
何かしら変わるかもしれない。」**

と思い、参加申込みをしたが、  
場所は福岡での開催だった。

そんな時に限ってお金がない。。。

**「どうしよう。。。お金ないし、、、」**

と諦めかけたが、どうしても諦める事ができずに  
ヤフーオークションを活用することにした。

しかし、不用品など  
そんなものを一切持っていなかった。

部屋にあるのは、ベッドとパソコンだけ。

なので、夜中に魚の仕入れ当番の日を利用して、  
軽トラックを運転し、ゴミ捨て場を周り、  
机やイスなど見つけては自宅に持ち帰り、  
オークションで売っていった。

たしか何点か売って1万円くらいの現金を  
手にすることが出来た。

その金を握りしめて、有給を取り、  
夜行バスで福岡にむかった。

待ち合わせ場所で、その人達の  
到着を待っていたら、



お金を持ってそうな容姿をした  
人達がこっちへ向かってきた。

一着10万円以上はしそうな高そうなスーツに  
バッグやマフラーはルイヴィトン  
金色に輝く時計。

見るからに「**お金稼いでいます！**」という  
雰囲気を漂わせていた。

**「なるほど、ネットワークビジネスの時でも  
よく見るような感じだな〜」**

と思いながら、挨拶を済ませ、  
面談みたいな形で話しをする時間があった。

ちょうどその日は、その人達が仲の良い起業家の方の  
誕生日パーティがあるらしく、

その面談の参加者も2人とか3人とかしかいなかったので  
パーティーに呼んで頂き、バブリーな方々と  
お酒を飲みながら色んな話しをしていった。

すると、その中の社長からあるお誘いを頂いた。

**「佐藤くん。1回東京の事務所に遊びに来れば？」**

思いがけない誘いに正直戸惑った。

福岡の移動費だけでも、必死こいて作ったのに東京に？  
休みの都合も合うか分からないのに、  
即答出来ない自分がいた。

事情を説明した後、「**考えたいので改めてご連絡致します。**」

と告げた時に、となりの起業家の方から  
ぼそっと耳打ちをされたのを覚えている。

**「あの人が誘うのは、珍しいからチャンスだよ。」**

と言われた。

**「確かにチャンスかもしれない、、、」**

と考えた私は福岡の漫画喫茶で  
横になりながら、東京への資金作りを考えていた。

**「福岡への移動資金を作れたから、きっと出来るはず。  
こういった事はポジティブに考えよう。」**

と自分を自分で説得し、数ヶ月かけて、  
またゴミ捨て場から拾ってきては、  
オークションで売り、節約出来るものは  
全て節約して、往復の飛行機代を作った。

数カ月後、資金が出来た私は、  
早速頂いた連絡先にメールをし、詳細を聞くと、

**「1日とかではなくて、どうせ来るなら1週間くらい来て欲しい。」**

という内容もらった。

**「1週間？」**

私の職場は、月に休みが8回と決まっている。

しかも飲食の仕事だから、職場の人達との  
予定も調整しなければいけない。

**「少しだけお時間ください。調整します。」**

とかだけ返信し、早速、親友であり、当時の店長だった  
ジンさんに相談をした。

私「ジンさん、一生のお願いです。僕に7日間連続の休みをください！」

黙って聞いていたジンさんは言った。

ジンさん「お前、多分その東京の社長から誘われるぞ。」

**そのまんま東京に行くようになるんじゃないのか？  
俺はお前を離すつもりはないから、その休みはやらない！」**

と言われてしまった。

気持ち的には複雑だった。

そこまで思ってくれているのが嬉しい半面、  
このチャンスを逃したら、一生今の状態が続くのは  
もうわかりきっていた。

出世しても長い時間、縛られたまま、  
この先、30歳、40歳、50歳になっても、  
会社と仕事の往復が続く毎日を見ると、

**「絶対、後から後悔する人生を送ることになる」と思った。**

なので、正直に伝えた。

私「東京に行くかもしれませんが、それは行ってみないとわかりません。  
これは人生を変えるチャンスかもしれないので、  
お願いします。俺を行かせてください！」

ジンさん「そこまで言うなら行ってこい。  
でも、俺はお前を離すつもりはないからな。」

と、とりあえず了承してくれた。

私の気持ちは、恐らくこの時にすでに9割くらい  
決まっていたと思う。

恐らくだが、ジンさんもわかっていたはずだ。

しかし、それでも行かせてくれたのは、  
3年近く、一生懸命本業とパソコンの仕事を両方やっている姿や  
私に対しての愛情だったのだと思う。

安いスーツケースに100円のノートパソコンと  
最低限の洋服だけを詰め込んで、  
指定された日時に、私はまた東京へ向かった。

事前にもらっていた住所を見ながら  
空港から都内へ向かった。

前回、両親と会うために  
東京へ向かった時は、都内ではなく、  
田舎の方のアパートだったので、

ある意味、東京らしいところへ向かったのは、  
この時が初めてだった。

羽田、品川、渋谷、新宿

駅前には人で溢れかえっている。

人波の中を嗅ぎ分けながら、  
山手線に乗り、都内へと向かった。

指定されたマンションについた時は、  
駅から近くで、まあまあ高そうなマンションだった。  
自分が思っていた会社というイメージはなく、

ちょっと収入が良い人やファミリーが住んでそうな  
感じのマンションだった。

部屋番号を押して、玄関を開けてもらい  
事務所の中へと入っていった。

入ってから目の前に広がる光景は、  
たくさんのデスクの上に並んだパソコン。

一心不乱にパソコンで仕事をしている仕事風景。

パソコンの上には、  
2枚、3枚、4枚と並ぶモニターの数々、、、

「おお、、、」

と思わず驚いてしまった。

部屋に入るなり、挨拶をすると  
個別の部屋に案内されて、  
1 週間の仕事内容の話を聞かされた。

いきなりお仕事が待っていた。

作業内容は、商品に興味を持った人に  
メールアドレスの登録をうながす

オプトインページと呼ばれる  
ランディングページの文章の作成（通称LP）

20 分くらいの話を済ませて、  
すぐに来客用のデスクで作業を進める。

たくさんの借金をして大量の教材を  
勉強してきたおかげか、  
割とサクサク作業は進む。

文章を見せたあと、添削を受けるが  
あながち評価は悪くなかった。

仕事がおわったら、来客用の布団を借りて、  
雑魚寝をし、また翌日仕事をする。

仕事が終わったら都内に飲み  
連れて行ってもらったり、  
初めての経験をたくさんさせてもらった。

ひたすら仕事づくりの6 日間は  
あっという間に過ぎ、  
社長と話す機会があった。

社長から唐突に聞かれた。

社長「6 日間働いてみて、どうだった？」

私「はい、新鮮な事ばかりで楽しかったです。」

社長「どうかな、ウチで働く気とかある？」

もし佐藤君が望むのであれば雇う事は出来るけど？」

本当にジンさんが言った事、そのまんまだった。

そして

私の心はほぼ決まっていた。

私「チャンスだと思うので、ぜひそうしたいのですが、  
仕事の引き継ぎもあるので、少しお時間を頂けませんか？」

社長「うん、そうね。まあ、落ち着いたらまた連絡してください。」

私「はい、6日間、本当にありがとうございました。」

わりとカンタンなやり取りを済ませて、  
羽田空港から地元長崎へと向かった。

飛行機の上では、雲を眺めながら色々と考えていた。

「これは、きっとチャンスだ。今の現状をぬけ出すために  
きっと神様くれたチャンスだ！」

と少し喜んでいると同時に心配事もあった。

そう、親友のジンさんの事だ。

「絶対反対されるな、、、」

「絶対嫌だろうな、、、」

「でも正直に言うしかないもんな～」

居心地の悪い気持ちを抱えて  
考えているうちに

あっという間に長崎に着いた。

疲れていたのも、バスと路面電車を使い自宅へと戻った。

薄汚れたベッドに横になり、明日からの事を考えながら

寿司屋での六年間の事が、頭に色々とよぎっていた。

すでに気持ちは東京へと向かっていた。

そんな事を考えているうちに  
いつのまにか眠ってしまっていた。  
明日、親友からブチ切れるとも知らずに、、、

**「チュンチュン、、、」**

翌朝早く小鳥の鳴き声で目が覚めた。

いつのまにか眠ってしまったことに気がついた私は、  
慌てて時間を確認し、まだ出勤時間より  
だいぶ早く起きたことに、ほっとし、

ゆっくり身支度を整えて、  
路面電車を使って職場へと向かう。

東京の街並みとのギャップを感じてはいたが、  
のどかな街並みも嫌いではなかったし、  
むしろ好きな方だった。

電車の向い側の席は、おばあちゃんが  
口をハニワのように、あんぐり開けて眠りこけている。

**「う～ん、世界は平和だ。。。」**

と思いながら、職場へと向かった。

職場につくなり、仲間が迎えてくれて、  
暖かい歓迎と質問攻めにあった。

**「おお！！佐藤くん、東京はどうだった？」**

**「佐藤さん、寿司屋やめちゃうの？」**

**「綺麗なお姉さんや芸能人はいた！？」**

まあ、当然の反応だ。  
それは聞かれる事だろう。

「うん、普通に楽しかったですよ。  
経験した事ない事ばかりだったし。」

と言葉を返す。

ジンさんは、仕入れの日らしく、  
少し遅れるらしい。

一通り会話を済ませたあと、いつもの通り、  
ハイターで白く洗った純白の白衣を着る。

相変わらずハイター臭い。。。。  
しかし、それも懐かしい感じた。

仕込みを済ませ、ジンさんが持ってくる  
魚の到着を待ちながら裏でタバコを一服をする。

プカプカ浮かぶ煙を眺めながら、  
お店をやめる言い出しっぺのセリフを  
考えている自分がいた。

明るく爽やかに言うべきか？

「ジンさん～～ すみませ～ん！ 東京に行くんで、  
会社を辞めたいんですけど、オッケー出してくれるかな！？  
いいとも～～♪」

・・・

「多分殴られる。瞬殺だ。  
凶器も店の中には、たくさんあるし。。。」

それとも、真剣な顔で言うべきか？

「店長すみません。チャンスだと思うので、  
お店をやめさせて頂きたいのですが、よろしいでしょうか？」

・・・

「どっちにしても殴られそうだ。。。」



考えるのも面倒になってきたので、  
正直に言うことに決めた。

そんな時に店の電話が鳴った。

店長からだ。

私が勤めていた職場は、車を泊めてはいけない  
場所にあるので、仕入れに行った人が  
お店に電話して、取りに来るようにお願いします。

そしたら、軽トラックを一時、店の脇に駐車して、  
後ろに積まれた魚をエレベーターを使って、  
従業員が店内まで運んでいくのが、いつもの習慣だ。

親友が大好きな私は、休みの日以外は、  
6年間ほぼ、いの一番に魚を取りに行っていた。

親友が降りてきて顔をあわせる。  
少し気まずい。。

ジンさん「おお～佐藤くん。お帰り～東京どうだった？」

私「はい。楽しかったです。」

ジンさん「そうや、まあ、後でまた話そうぜ。  
どうせ話しがあるんやろ？」

相変わらず、人の気持ちを見透かす人だ。

私「そうですね。また後でお願い致します。」

そう伝えて互いに仕事に戻った。

お昼のピークも終わり、  
客足が落ち着いてくるアイドルタイムと呼ばれる時間がある。  
大体、昼の2時から夕方5時くらいの時間帯だ。

この時間を使って交代で

従業員が休憩に入っていく。

店長とゆっくり話せる時間は、  
この休憩時間か、仕事が終わってからだ。

たまたま、私の休憩時間と店長の休憩時間が重なり、  
東京での仕事の話しに早速入った。

ジンさん「さて、佐藤くん。話って何かな？」

私「店長、俺、東京に行って、  
インターネットの会社に勤めたいんです。  
なので会社を退職させて頂けませんか？  
これは、多分チャンスだと思うんです。」

ジンさん「やっぱりな。前にも言ったやろ？ それはダメやって。」

私「そこを何とかお願い出来ませんか？  
このままここに勤めていても、お金も稼げないし、  
何よりこのまま終わりたくないんです。」

ジンさん「ハッキリ言うやっか。お前が辞めたら俺の右腕は  
誰がやるんや？ 今、周りには誰もおらんから言うけど、  
お前の事は、昔から知っているから、一番信用しているんやぞ？  
俺を裏切るとや？」

おお～～、裏切るなんて、そんな言葉を！

なんてことだ！

あなたに嫌われるのは、一番嫌だ！  
こうだい！ 謝れ！ 東京に行くのはやめて  
今まで通り、楽しく一緒に仕事をする方向を選ぶんだ！  
今ならまだ間に合う！

私「そうとらえても、構いません。僕は、あなたに感謝しているし、  
両親と同じくらい大切にしています。  
なので、僕から縁を切ることはありません。

でも、多分僕はこのままいると、先々で必ず後悔します。

なので、お願いします。行かせてください！」

ジンさん「言っておくけど、会社を辞めたら、もうお前との縁は切るぞ！  
それでも行くっていうんやな？」

縁を切る！！！！？？？

マジかよ！ それを言っちゃう？  
一番俺が恐れている事をストレートに言ってきたよ。この人！

どうする。。。どうする。。。

いや、引いてはいけない。もっと金持ちになって  
この人にも恩返しをするって決めたんだから。

私「それでも構いません。私は縁を切るつもりはありませんので。」

ジンさん「わかった。そこまで言うんやったら、待っとけ。  
今すぐ本社に電話して、退職手続きを取ってもらうから。  
ただ引き継ぎもあるから、2ヶ月、3ヶ月は待っとけよ。  
ただ、もう縁は切るからな。」

私「どうして、そんな事を言うんですか？  
その言葉を一番嫌がるってわかっているはずでしょ？」

ジンさん「もう辞めるんやろ？ 聞く意味あるもんや。  
あと、それがお前に一番応えるって、わかっているから  
言っとるんよ。まあ、パソコンで頑張れよ。  
もう休憩時間終わっとるやろ？ はよ仕事に戻れ。」

私「わかりました。。。」

退職することは出来たが、  
とてもショックだった。

まさか「縁を切る」とまで言われるとは  
思っていなかった。

でも、決心は変わらない。

長い目で見れば、これが自分にとって  
最良の選択だと思うし、あの人なら  
いつかはきっとわかってくれる。

そう信じていた。

結局辞めるまで3ヶ月くらいかかり、  
東京の会社の方にも来る時期を伝えて、

荷物の整理をしながら、  
引き継ぎの仕事も終えた。

仲間の皆が寄せ書きをくれたり、  
送迎会をしてくれたりしたが、  
心はまだ晴れない。

大事な親友との縁を切ってまで  
行くべきなのか？

なんだかんだ言って最後まで悩み  
気になっていた。

本社の方にも挨拶を済まし、  
正式に会社を退職した。

あと数日で、わずかなお金を手にして  
飛行機に乗る。

そんな中、ジンさんから電話が連絡がきた。

ジンさん「もしもし！佐藤！ お前はまだ長崎におるとや？」

私「ジンさん、はい。本当にお世話になりました。  
私の気持ちは変わらないので、どうかお元気で。」

ジンさん「なん、しけた事を言いよっとや。今から出てこい。メシ食いにいくぞ！」

私「え？ あ、はい 分かりました。」

急な連絡のあと、待ち合わせ場所で落ち合い、

ジンさんの車に乗り、いつも夜中に2人で行った  
古い老舗の焼肉屋に行くと思ったら、

一度も行った事ないような  
洋食のレストランへと連れていかれた。

2人でテーブル席について、食事を頼み、  
待っている時に彼が話しかけてきた。

ジンさん「まさか、本当に辞めるとはな〜」

私「本当にすいません。感謝しています。  
例え嫌われようとも、この気持ちは一生変わらないです。」

ジンさん「本当かな〜？ 人は変わるからな〜」

私「本当ですよ。仮に嫌われたとして変わりませんから。」

ジンさん「はいはい。わかった。わかった。  
ところでお前はナイフとフォークの使い方は知っているや？」

私「いや、わかりませんが、、、」

洋食の料理がテーブルに運ばれてきた。

今まで食べた事ない料理とフォークとかナイフとかが  
両サイドに並んでいる初めてのケースだ。

ジンさん「ちょっと持って食べてみる。」

食べ方が分からなかったので、  
右手でフォークを持ち、左手でナイフを持った。

今、考えればこの時点でおかしかったが、  
当時はわからなかった。

すぐに親友からのツッコミが入る。

ジンさん「違う、違う。包丁を持つ手と同じ手でナイフを持って  
左手でフォーク持って食べるのがマナーぞ。」

私「え？ そうなんですか？」

ジンさん「そう、そして、白飯を食べる時は、スプーンとか使うなよ。  
コーンとか白飯はフォークの裏側に乗せてから食べるとやけんな。」

私「え、マジっすか？　　すげー食べづらいんですけど。。。」

ジンさん「食べづらくても、それがマナーやけん。向こうで  
そんなのも知らんやったら多分、なめられるぞ。」

「俺は料理の事しか分からんけど、東京に行ったら向こうで  
会食やら接待とか多分あるから、今のうちに教えておこうと思ってな。」

私「えっ？　だって縁を切るって言ったじゃないですか。」

ジンさん「そがんカンタンに縁なんか切れるもんや。  
半分本気で半分試したっさ。お前の真剣さを。」

俺はお前と縁は切らないし、  
お前なら負けずに多分やっていけると思うから、  
根性だして頑張ってみろ。実際頑張ってたんやっけん。」  
従業員の職人のオヤジからも言われたしな。」

私「言われた？」

ジンさん「お前が、すごく落ち込んでいるのを見かけてから、  
俺に聞いてきたけんが。話しをしたらな。  
こがん、言ってきたっさ。」

職人のオヤジ「店長。そこまで佐藤さんに強くあたらないであげてください。  
あの子が何年もお店とコンピューターの仕事を  
両方とも一生懸命やってきたのは、  
あなたが一番知っているでしょう？」

ジンさん「ってな！」

嬉しくて涙が止まらなかった。。。。

ジンさん「まあ、元々連れてくるつもりやったけど、

お前のことは応援しているから、負けずに頑張れよ。  
それでも失敗したら、いつでも帰ってこい。来ないと思うけど。笑」

私「ジンさん、、、ありがとうございます。」

涙は拭いても、拭いても止まらなかったのも  
料理の味は今でも覚えてないが、

このやり取りだけは、  
今でもはっきり覚えている。

本当に嬉しかった。

だから、絶対成功する事を心に固く決めて、  
僕達は、その場を別れた。

東京への出発の当日、最後の挨拶へと向かった。

みんなに挨拶を済ませて、職人のオヤジのところにも  
お礼を伝えに行き、長崎空港行きのバスに乗った。

とても青く綺麗な空が広がっていた。

空を見上げながら昨日の出来事を思い出しながら  
携帯を取り、親友に電話した。

ジンさんは、いつもの通り仕入れに行っていたので、  
電話越しにお礼とまた会いに来ることを約束して東京へと向かった。

この出来事は生涯忘れることはないだろう。

もちろん、今でも親友や従業員達との関係は続いている。

## ・初めてのセールスコピーで1億2000万

予想はしていたが、東京での仕事は、  
刺激的でもあり、色々とハードルがあった。

まず、何よりこの九州弁の方言となまりだ。

**「田舎くさい」**と言われることもあったので、

ムカつきながらも  
なんとか治さないといけないと思い、  
会話の練習を東京のアパートの自宅で良くしたものだ。

だが、体力的にはまったくしんどくない。

ある意味、ブラック企業の職場に感謝だ。笑

その代わり覚えることは多かった。

元々たくさんの教材で勉強していた事もあり  
基礎スキルは十分身についていたし、  
周りの人が使っている  
ビジネス系の専門用語も理解出来た。

しかし、その会社には、その会社のやり方や  
ルールがあるので、それを覚えて  
柔軟に対応させる必要があった。

何より困ったのは接待だ。

そういった事をする必要がなかったので、  
色々と寿司屋の時にはなかった。  
役回りをこなしていく必要があった。

すし屋の時とは違ってデータを扱うので、  
他人の仕事を取ってまで仕事を覚えることができず、  
最初は言われた事を早く終わらせて、

**「何か手伝わせてください。」**

と仕事をお願いするところからスタートした。

どうしても解決出来なかったのが身なりだ。

何しろお金がない。笑



そんな時、ITの社長と背丈がほぼ一緒だったので、  
着なくなった洋服やスーツをくれたりしていたので、  
本当に有りがたく思った。

それにしても、もらうもの、もらうものは  
全て高そうなものばかりだ。

当時はこの時点で少し面をくらっていた。

毎日パソコン漬けの毎日を送っていたので、  
仕事のスピードは、どんどん上がっていったように感じた。

メールの処理や、メールマガジンの作成  
ウェブデザイナーとの打ち合わせ  
今まで経験したことない体験

あと、よくお世話になっていた先輩が一人いて、  
年下で関西弁のイケイケの人だが、  
色々とお世話して頂いたのを覚えている。

そんな中、その先輩とチームを組んで、  
初めてセールスレターを書く機会をもらった。

依頼された仕事は、  
オプトインページとかステップメールとか  
最後に商品を販売するセールスレターと  
バックエンド商品の販売ページなど、

まあ、ようは、ウェブに関する文章を  
全て私が代筆する仕事だ。

メンターからコピーライティングの事を  
勉強していたので、書くことに対して  
苦労はしなかった。

スワイプファイルという売れていて  
結果が出ているセールスレターを集めたりして、  
形式だけを参考にして、

商品内容や販売者のストーリーに合わせて  
しっかりと書いていけばいいし、

コピーライティングに必要な心構えや  
お客様第一という事も  
アフィリエイト時代に学んでいたんで、  
仕事の手順に困った記憶もあまりない。

あとは、プロモーションの責任者である  
先輩に完成したものを見せて  
修正しながらデザイナーと打ち合わせをして、

完成すれば、とりあえず終わりだ。

細かい描写は割愛しますが、

結果的には、ウェブやセミナーなどの集客も合せて、  
30万円の商品が400人以上ものお客様の手に渡り、  
初めて書いたセールスレターが  
1億2000万も売上が上がった。

これは、当時強い自信になり、  
先輩も社長からも褒めて頂いたのが  
とても嬉しかった記憶がある。

その後も他の案件に手伝い等で  
セールスコピーを書き、

1000万とか、3000万の売上があがる事が  
出来るようになった。  
(もちろん当時勤めていた会社の看板の力がデカかったと思う。)

こんな話しをすると、

**「じゃあ、佐藤さんも100万とか200万とかの  
給料をもらっていたんですね！」**

と思われるかもしれないが、  
そんな事はない。

いってもサラリーマンです。

給料は固定だし、数十万の給料だったし  
借金を返すまでには、まったく至らなかった。

それでも、サラリーマンの良いところは、  
給料をもらいながら、  
色んな経験をさせてもらえる事にあるので、  
今でこそ、本当に有りがたく思っている。

売上を1000万から数千万を  
定期的に上げれるようになったから、

それを自分の力と勘違いして、独立しても  
同じ売上は100%作れないと思います。

なぜなら、「信用」がないからだ。

ただし、基礎力も応用力も確実に身についたし  
知識量も昔と比べてたら、  
かなりのものになっていたと思います。

何よりそのキッカケの土台となった  
長崎から上京し、送り出してくれた昔の仲間にも、

色んな経験をさせて頂いた  
東京の会社の社長や先輩方にも  
感謝の気持ちでいっぱいです。

そして、その後、色々な経緯をたどって  
独立をして、今に至ります。

さて、ここまで長々しくこれまでの経緯を  
話してきましたが、

私は、コピーライティングとインターネットビジネス。

何より、支えてくれた色々な方々やお客様、  
親友、メンターのおかげで人生が確実に変わったので、  
どうしてもこの話しをしておく必要があると思いました。

本書をご覧頂いている、あなたには、  
昔の私の汚い部分も知って頂いた上で  
私の人生を変えてくれたコピーライティングについて  
これから具体的に話していきたいと思います。

次の章から、具体的なコピーライティングの  
テクニック等について詳しく書いていきますので、  
楽しみにしててください。

# 第三章

## コピーライティング

### 7つの基本テクニック

- ・お客様に感謝されるメールフォーマット

このメールフォーマットは、  
私が一番最初にコピーライティングを  
メンターの10万円近くのビデオプログラムで  
教わった内容になります。

この内容を知ること、  
あなたが、これからメールマガジンや  
知人、友人にメールを送る時にも

**「読みやすい。」**  
**「スラスラ読める。」**

と感じて頂ける文章デザインを  
作ることが出来ます。

逆に今回お伝えする  
メールフォーマットを知らないと、

あなたの文章は、いつまでたっても  
送った相手に**「読みづらい」**と  
思われて、ゴミ箱行きになりますので、

ぜひ、このメールフォーマットを  
生活の中から活用してみてください。

私も、お客様からメールを頂いたり、  
色々な方のメールマガジンを  
購読していますが、

見た瞬間に読みづらいと感じるのは、  
反射的に**「読みたくない。」**と  
思ってしまいます。

自分のお客様なら、  
頑張って読みますが、

特に読む必要のない  
メールマガジンなら、もう読みません。

第一章でもお伝えしたとおり、

人は100%読んでくれない。  
人は100%信じてくれない。  
人は100%行動してくれない。

のです。

まずは、「読んでくれない。」  
という壁を突破するためにも、

文書のフォーマットとデザインから  
意識するようにしてください。

それでは、お話します。

## 文章デザインテクニック 1： 一行の文字数は最大 15 文字から 25 文字以内。

最近はスマートフォンで読む方も多いですし、  
これからも確実に多くなると思います。

なので、  
20文字くらいに抑えてもいいくらいですが、  
最大でも25文字程度まで抑えてください。

## 文章デザインテクニック 2： 4 行を目安に適度に改行を空ける。

相手に読みやすいと感じさせるために  
改行は、最大4行を目安に2行、3行と  
読み手のためにテンポよく改行を空けてあげてください。

例えばですが、もし私の文章が  
このような感じでしたら、どう感じますでしょうか？

## ビフォーサンプル1

---

セールスコピーライティングは、見込み客が解決したい悩みをこの商品を使うことで  
解決することが出来るという魅力を、読み手に正しく伝えて行動してもらうスキルです。  
コピーライティングを学ぶことで、あなたの収入も時間も増えていきますし、コミュニケーション能力も上がっていきます。コピーライティングを学ばないと人生を損してしまうと  
思うくらい私にとってもあなたにとっても非常に重要なスキルになると確信しています。

---

いかがでしょうか？

見た瞬間に  
「うっ、、、」って  
感じになると思います。

大好きな有名人や、  
よっぽど自分にとってメリットの  
ある事でもない限り、最後まで読もうと  
思わないですね？

インターネットの広告の規約も  
横に長く、文字が詰まっていますよね？

あなたは、ああいった横に長く  
ほとんど改行がない文字が詰まったものを  
最後まできちんと最後まで読んだことはありますか？

あなたは違うかもしれませんが、  
恐らく、ほとんどの方は  
最後まで読んだ事がないと思いますし、

読む時に、「面倒くさい」とか  
苦痛の気持ちを感じたことは  
たくさんあると思います。

あれも一種の戦略だと思うくらい



規約の書き方等は固定されています。

じゃあ、さっきのサンプルを  
文章デザインテクニックの  
2つだけを使って編集してみましょう。

## アフターサンプル1

---

セールスコピーライティングは、  
見込み客が解決したい悩みを  
この商品を使うことで

解決することが出来るという魅力を、  
読み手に正しく伝えて  
行動してもらうスキルです。

コピーライティングを学ぶことで、  
あなたの収入も時間も増えていきますし、  
コミュニケーション能力も上がっていきます。

コピーライティングを学ばないと  
人生を損してしまうと思うくらい、

私にとっても、あなたにとっても  
非常に重要なスキルになると  
確信しています。

---

いかがでしょうか？

パッと見の見た目の印象が  
かなり変わると思います。

一行の文字が横に長いと  
文字を追いかけていかないと  
いけないので、

読むことに対して  
苦痛を感じますが、

横が適度な文字数の場合  
パッと見で文字が頭に入ってくるので

下へ、下へと、  
スラスラと読み進めていく事が  
出来るので読むことにたいしての  
苦痛を最小限に抑えることが出来ます。

そうすることによって  
本文の内容をしっかりと  
読んで頂く事が可能になります。

この2つのテクニックだけでも  
必ず押さえておいて下さい。

## 文章デザインテクニック 3： ひらがな、カタカタ、例え話しを 使ってシンプルにわかりやすくする

私たちは、自分の知識は、  
他の人も知っていると思って  
話したり、書いてしまう傾向があります。

そして、人は分からない事が多すぎると  
内容が理解できないので、  
つまらなく感じたり、  
読むことをやめてしまうのです。

なので、出来るだけ  
難しい専門用語を使わずに  
ひらがな、カタカナなどを  
バランスよく使ったり、

専門用語を使う場合は、  
例え話しを使って説明する必要があります。

例えば、コピーライティングだったら、  
知っている方は、すぐにピンときますが、  
知らない方にとっては、

「コピーライティングって何のことだ？」

「コピーライティングを知ると自分に  
何のメリットがあるの？」

と疑問を感じます。

なので先にその疑問を  
解消する必要があるので

先に進む前に例え話しや  
サンプル事例などの説明をいれます。

例えば

「コピーライティングは、人を動かすスキルです。」

「コピーライティングを知ること、  
人間関係を良くしたり、収入が上がります。」

「コピーライティングを覚えると  
好きな女の子に興味をもってもらえやすくなります。」

もしくは、ウィキペディアなどから  
引用して説明するのもOKです。

イメージ的には、中学生が読んでも  
わかるくらいの内容に仕上げていくイメージです。

出来るだけ、専門用語を使わずに  
誰が読んでも内容がわかるようにしてください。

文章デザインテクニック 4：  
なるべく短いセンテンスを使う。

本能的に人は、樂をしたい生き物なので、  
短い時間で、早く内容を理解出来る方が  
嬉しく感じます。

なので出来るだけ短いセンテンス（文章）  
を使って伝える必要があります。

こういった話しをすると、

**「自分には、文章力がないから無理です。」**

と感じるかもしれませんが、

私たちは普段から  
たくさんの言葉に触れていますので

少し意識をするだけで、  
多くの表現方法を  
自然に覚える事が出来ます。

- ・好きなお笑いの動画
- ・好きな小説や本
- ・映画
- ・マンガ
- ・テレビ
- ・人との会話

使われている文章や話し言葉を  
意識して耳にいれるだけで  
ボキャブラリーとか  
語彙力（ごいりよく）

というのは、  
勝手に磨かれていきますので  
安心してください。

私は、お笑いの動画とか  
面白いと思ったものを

すぐにモノマネして、

友達とかに使ったりするので、  
すぐに覚えることが出来ていたので、  
良かったと思っています。

あえて今でも勉強している事と言えば、  
映画のフレーズや物語小説などを  
意識して見るようにしています。

個人的には、映画、小説、  
お笑いの番組、動画は、

言葉のボキャブラリーを増やせる宝庫なので、  
ご覧になる時は、ぜひ意識してみてください。

## ・文章は単語レベルで意識する

これは、小説みたいな  
キレイな文章を書かなければいけないとか  
そういったことはありません。

『使う単語』に対して  
もっと意識を向けるということです。

例えば、私の場合は  
上記に書いた『**キレイな文章**』  
という言葉も

「**綺麗**」と漢字で書いたら、  
ひょっとしたら、読めない方がいるかもしれないと  
思ったりしたので、文字のバランスを見て  
ワザと「**カタカナ**」を使って書いています。

このように使う文字を  
「**単語レベルで意識する**」  
ということです。

または、一度書いたメールマガジンの文章や  
セールスレターのコピーを編集する時などに  
『強い単語』に表現を変えたりもします。

しつこいかもしれませんが、  
大事な事なので何度もお伝えしますが、

- ・お客様は100%読まない（見ない、聞かない）
- ・お客様は100%信じてない
- ・お客様は100%行動しない

のです。

なので、コピーを書く時は、

**読ませるため、  
信用してもらうため、  
行動してもらうため**

には、どうすればいいのか？

を常に考える必要があるのです。

読ませるためには、  
興味を引く必要があります。

そのために「強い単語」「強い表現」に  
変える必要があるということです。

じゃあ、強い単語や表現というのは、  
どういう事なのか？

このままだと抽象的過ぎるので  
少し具体的にお話します。

単語だけで言えば、強い単語というには、  
たくさんあります。

例えば、

- ・ホームレス
- ・自殺未遂
- ・一攫千金
- ・一家離散
- ・リストラ
- ・孤独
- ・刑務所
- ・億万長者
- ・デブ
- ・モテマッチョ
- ・イケメン
- ・女子高生
- ・ドン底
- ・借金
- ・無一文
- ・札束
- ・血まみれ
- ・ガリガリ
- ・無関心
- ・仲間はずれ
- ・軽蔑
- ・最低

など色々ありますよね。

成功や願望を想像させるものだったり  
恐怖や不安を想像させるものだったり、  
性を想像させるものだったり、

たくさんあるわけですが、

今あなたが書いているブログの記事や  
メールマガジンだったり  
セールスレターの中の単語も

こういった「**強い単語**」を入れ替えるだけで  
パワフルなものになります。

ここで勘違いして欲しくないのが  
「ただ、強い単語を使えば良い。」

という事ではありません。

その手紙を読む人にとって

「ビクン」と反応してしまう単語を使う。

という事です。

第一章でコピーライターは

悪魔と戦う必要があるとお伝えしたのを

覚えていますか？

こういった強い単語をしっかりとバランスよく

使いまくれば、たくさんの人の興味をひき

買う必要のない商品を買わせてしまう事が

出来てしまうのです。

例えば、お金が欲しい人に

適当に強い単語を使うとしたら、

- ・ワンクリックで億万長者
- ・テンプレートに沿って話すだけで月収100万円
- ・1日1時間の労働で安定して月収30万円を稼ぐ方法

とかありますよね。

バランスが本当に重要なのですが、

一番してはいけない事は、

**「嘘をつく事です。」**

事実に対して、見込み客の興味をひけるように

ギリギリの表現を使うのが、とても重要なのです。

**「かなりえげつないな〜」**

**「非道徳だな〜」**

と感じるかもしれません。

それは、当然の反応だと思います。

私も、最初はかなり抵抗がありました。



ひょっとしたら、今でも抵抗があるかもしれません。

なので、これは良く話し合って  
クライアントの考えと  
コピーライターの考えのバランスを取る  
必要があると私は思っています。

私が教えて頂いた  
大事な心構えをお話します。

それは、  
**「犬に薬を飲ませる」**です。

もし、あなたが自分の子供のように  
可愛がっている犬がいたとします。

想像しづらい場合は、  
自分の大切な人やお子様などに  
置き換えて想像してください。

あなたにとって、  
大切な人が病気にかかっています。

＊今回は自分の子供という設定でいきます。

**「この薬を飲まないで死んでしまう。」**

と医者から死の宣告をされています。

しかし、当の本人である  
あなたの子供は、

**「苦いから薬を飲みたくない！」**

と言っています。

このような状況になったら、  
あなたは、どうしますか？

恐らくですが、以下のような方法を取りませんか？

- ・「苦くないよ～この薬は甘いよ～」と嘘をつく
- ・泣こうがわめこうが、無理やり飲ませる。
- ・病院に強引に連れていく

等々

まあ、色々あるとは思いますが、  
あらゆる手段を使ってでも、

**「子供の病気を治す！」**

という結果を手に入れるために  
行動を起こすと思います。

本当にお客様の結果を変えるためなら、  
ギリギリの表現を使ってでも、

お客様に興味を持ってもらい  
信用してもらい、  
行動して悩みを解決させる

という心構えが必要なのです。

第一章の拳銃の話しでもお伝えした通り、

最初から人を殺すつもりで  
拳銃を持つのと、

大切な人を守る意味で拳銃を持つのでは、  
結果も意味も大きく変わるのです。

ぜひあなたには、  
お客様の結果を変えることが出来る  
コピーライティングのスキルを  
身につけて頂きたいと思いますし、

もし、あなたが商品売りたくて  
コピーライターを探しているのでしたら、

そういった考えを持った  
コピーライターを見つけて頂きたいと思います。

あと、コピーライティングやマーケティングは  
元々いい商品をもっと売る技術であって

**売れない商品を無理やり売るものではありませんので、  
誤解しないでくださいね。**

まだまだ伝えたい事は、たくさんあるのですが、  
巻末にビデオセミナーを用意していますので、

もっと詳しく聞きたい場合は、  
そちらをご覧ください。

## ・数字も内容も全て具体的に

これは、メディアや市場によって  
色々と細かく分かれるのですが、

大体全てにつながる基本的な部分を  
今回はお伝え致します。

この部分をしっかり身に付けることで、

- ・お客様は100%読まない（見ない、聞かない）
- ・お客様は100%信じない

の2つの壁を乗り越えるポイントにもなります。

最初に興味をひいても、  
それを信じないのが人です。

なので、情景を想像できるくらい  
具体的に伝える必要があります。

例えば、

- ・ 10万円を稼ぐことができます。

だと、ちょっと真実味が弱いので、  
これを少しずつ具体的にしていきます。

- ・ 1日50分の作業で  
10万円を稼ぐことができます。

↓

- ・ 現役で毎月128万円を手取りで稼ぐ先生から  
教わったノウハウを知れば  
あなたも1日50分の作業で  
軍資金10万円を稼ぐ事が出来ます。

というイメージです。  
私のパターンでお話しましょう。

- ・ 私は18歳でホームレスになりました。

興味性はあると思いますが、  
真実性が弱いので具体的にしていきます。

- ・ 私は、親の夜逃げで18歳の時に  
ホームレスになりました。

↓

- ・ 私は高校3年、夏の8月に父の事業が不渡りをだし、  
2億円の負債を抱えながら会社が倒産した事によって  
18歳の時にホームレスになりました。

どうですか？

下にいけば行くほど、  
真実性が高くなるのがわかりますか？

このように数字も内容も具体的にすればするほど  
現実味が増してきて、読んでいる中でも

「この人は、本当の事を言っているんだな～」

と信用して頂けます。

具体的にするための意識することは、  
5W1Hを意識して頂ければイメージしやすいので、  
わりとすぐに出来ると思います。

5W1Hとは、

「いつ (When) 、どこで (Where) 、  
だれが (Who) 、なにを (What) 、  
なぜ (Why) 、どのように (How) 」

という6つの要素をまとめた、  
情報伝達のポイントのことです。

5W1Hに沿って整理し、  
5W1Hにあたる内容を相手に伝えるようにすると、  
情報をわかりやすく、もれなく伝達することができる。

引用先：コトバンク 5W1H  
<https://kotobank.jp/word/5W1H-179226>

あなたの文章の真実性を高めるために  
伝えたい事は、細かく具体的にするように  
コピーを書くようにしてみてください。

恐らくですが、書いているうちに  
自分自身で「**こっちの方がわかりやすい**」と  
実感して頂けると思います。

## ・オープニングが最悪ならゴミ箱行き

メールマガジンのタイトルや  
ブログの件名やフェイスブックでタイトルで  
興味をひくことに成功し、

読み始めてもらったとしても、  
オープニングが、つまらないものや  
テーマと関係のない話しを持っていくと、

すぐに飽きるか流し読みされて、  
スルーされるか、最悪の場合

### **「自分には関係ない話し」**

だと思われて、  
即効で削除ボタンを押されて  
ゴミ箱行きです。

仮にあなたが本文の中で  
何時間、何十時間、何百時間をかけて  
素晴らしい内容を書いていたとしても、  
1つも読まれることなく捨てられてしまうのです。

これを防ぐためにタイトル同様  
オープニングから強い単語を散りばめて  
興味を持って読んでもらうように  
工夫する必要があります。

例えば、  
あなたは、ダイエットのブログを  
書いていたとします。

ダイエットのブログを書いている以上  
みんな、ダイエットの情報について  
何かしら得たいと思って

あなたのブログに訪れるわけです。

ブログのタイトルは、

### **「腸内の宿便を剥ぎ取る方法」**

だったとします。

いざ、ブログ記事を読み始めると、  
冒頭からずっと、タイトルと  
まったく関係のない

**「今日は水炊きを有名人の方と食べに行って  
すごく美味しかったです。」**

みたいな自慢話をされていても、  
読み手にとっては、  
どうでもいいし、不快感を覚えるわけです。

見込み客は、自分にとって  
メリットがあるかどうかを知りたいのです。

なので、  
オープニングもタイトルと同じでも  
構いませんので、しっかりと

**「今日は、あなたの腸内を  
わずか7日間で綺麗にする方法を話します。」**

とすぐに見込み客が知りたいと思う内容を  
持ってくる必要があります。

## ・ストーリーで一気に惹きこむ

ストーリーについては、  
また改めて詳しくお話しますが、  
ここでは、基本的な内容に触れていきます。

まず、私たちは、物語が大好きです。

テーマに沿った内容で  
興味深い物語が始めると  
続きが知りたくて、知りたくて  
仕方なくなります。

なので、強烈なオープニングから

入ったら、物語調で伝えていくのが  
読み手の興味を惹き続けることができます。

例えば、食事のテーマから  
入っていった場合、

=====

ネパールで、大量食中毒事件が発生した。  
お菓子（小麦粉で作った平たい円形の食べ物）を食べた人6人が死亡、  
20人が重体で病院に搬送された。問題のお菓子からは、多量の農薬が見つかった。  
引用先：[http://jp.sputniknews.com/japanese.ruvr.ru/news/2015\\_03\\_10/283273992/](http://jp.sputniknews.com/japanese.ruvr.ru/news/2015_03_10/283273992/)

=====

こういった物語調からスタートすると  
色んな疑問が湧いてくると思います。

「どういう事なの？」  
「農薬って何の農薬なの？」  
「小麦粉の食べものって事は、小麦粉ってヤバイの？」  
「日本とかへの影響はないの？」

など、人によっては、  
色んな細かい情報が知りたくなり、

どんどん、下へ、下へと  
読み続けていきます。

普段から意識していたり、  
書き慣れていないと  
難しく感じるかもしれませんが、

基本的には、

日時  
時間  
場所  
人物

を記載すると物語調になります。



恐らくですが、  
普段、友達との会話だったりで  
使っていると思います。

「昨日の夜8時にお笑い番組を見ていたら、  
すごい面白い二人組を見つけたんだ。」

「突然の出来事だったんだけど、道端で  
俺の友達が宝くじを拾ったみたいで、  
当選していたみたいなんだよね。」

2つ目は、そんなにはないと思いますが、  
イメージとしては、こんな感じです。

日時や時間や場所や人物の  
どれかを最初に持ってくると  
嫌でも物語調になります。

例えば、

=====

#### ■日時

=====

6年前の8月、私はホームレスになった、、、

=====

#### ■時間

=====

昨日の朝5時に●●しました、、、

=====

#### ■場所

=====

ここは、地元の小さい田舎町の駅構内、、、

=====

#### ■人物

=====

16歳の若い少女が犬と散歩をしていた時に、、、

と、このように書くと  
物語調に自然になっていきます。

私は、よく映画のオープニングを  
小説の一行目や本などを読んで  
参考にしたりしています。

物語は人の脳を麻痺させます。

逆に説明文を書いたりすると  
人間の論理的な脳が働いて  
冷静に分析を始めます。

**人は読まないし、見ないし、  
信じないし、行動しないのです。**

なので、

とにかく次の1行を読んでもらうために  
物語調のコンテンツを入れていく  
練習をしておいた方が

あなたのコピーライティング力は、  
飛躍的に上昇します。

ぜひ、あなたのコンテンツに  
物語をいれるクセをつけるように  
してみてください。

また色々な映画や小説などの本などを見て、  
面白かったものや

あなた興味を持った物語を  
スワイプファイル（参考物）として  
まとめておくと良いと思います。

・実感こそ『最大の信頼』

この言葉はノートにメモして、  
しっかり覚えておいて頂きたいのですが、

私たちが「**他人を信頼する時**」というのは、  
どんな時だと思いますか？

「**見た目が良い？**」

「**話し方が素敵？**」

「**巨乳で腰がクビしている  
自分好みのパーフェクトなスタイルを持った金髪美人？**」

「**見た目がキムタク、福山雅治のような超イケメンから  
素晴らしいエスコートを受けた時？**」

いいえ、違います。

上記4つは、興味を持ってもらえる  
要素しかなく、「**信頼する時**」には  
当てはまりません。

人が人を信頼する時というのは、

「**実感させられた時**」

です。

実感を与えてくれた人に対して  
疑いの気持ちを持つ事は  
よほどの事がないとあり得ません。

例えば、私がメンターを大好きになり  
「**この人が言うことは間違いない！**」と  
信頼した時は、

ブログで初めて10万円を稼いだ時でした。

周りから野獣と言われようが、

ブロッコリーを生でかじったり、  
ハーブなどの健康についても  
信頼するようになったのは、

**「最初のブログで10万円を稼ぐ事が出来た。」**

という実感があったからです。

インターネットビジネスのアフィリエイトに対して、  
疑いの気持ちを持たずに約2年間で5,000円しか  
稼げなくても諦めずに続けたのは、

最初の1記事目で

**「5,000円を稼いだ」**

という体験があったからです。

このように自分が実感したものを  
疑うというのは、自分自身を否定することにも  
なりますので、

実感を得た時、人はその物事に対して

**「最大級の信頼を持つのです。」**

ダイエットなら、あなたが教えたノウハウを  
言われた通りやったら、見込み客が3キロ痩せたり、

健康だったら、毎朝コーヒーを飲むのを

**「特別な水」**に変えるだけで、スッキリした体感を得て  
お客様が喜んでくれたり、（これは僕のケースです。）

とにかく、どんな小さな結果でも良いので、  
相手に実感させる事が、とても重要なのです。

あなたに対する信頼の残高が  
増えれば増えるほど

あなたの言うことに間違いないと

思ってもらえるようになりますし、

商品販売やセミナーをやっても、

**「何か意味ある」とか「もっと今より良くなる」**

と見込み客が勝手に想像をしてくれて  
購入したりセミナーに参加してくれるようになります。

そして、  
あなたの収入は、  
自然に上がっていくようになります。

信頼さえあれば、

心理学だとか、洗脳だとか  
セールストークだとか  
コピーライティングとかも  
広告とかも何も必要なくなるのです。

スーパーのデパ地下で  
おばちゃんやおじちゃん達が  
食べ物の試供品を無料でバラまいていますよね？

サンプルを食べて  
感動的な美味しさを実感したら、

**「他の人達にも食べさせたい」**

**「孫とか子供のおみやげに」**

**「もっと食べたい」**

**「恋人へのプレゼント」**

など

色々理由をつけて買ったりしますよね。

あれも、**「この食べ物は美味しい」**  
という実感を持ったから  
購入しているのです。

なので、

私たちが自分たちの商品を買ってもらったり、  
セミナー参加等をしてもらうためには、

**「他人の感情を揺さぶり行動させる」**

のが、とても重要になってきます。

ちなみに、これは

**詐欺師の常套（じょうとう）手段でもあります。**

最初に数十万稼がせたり、  
銀行の預金通帳をもって金額を見せたり

最初にあなたに実感させて、信頼を得て、  
最後に数百万、数千万円を持って  
トズラするのが大半の詐欺師の手段であり、

昔も今も続いてる強力な方法です。

それだけ、「**成功体験を実感させる**」というのは、  
強烈な信頼を生み出す事が出来るという  
証明でもあるということです。

＊もちろん、あなたは真似したらダメですよ。

コピーライティングの3つ目の壁は  
覚えていますか？

そうです。

**お客様は100%見ない、聞かない**  
**お客様は100%信じない**  
**お客様は100%行動しない（3つ目）**

です。

人は基本的に本能で生きています。

楽したいし、ごはん食べたいし、  
仕事したら寝たいのです。

行動したら、  
自分が望んでいる結果が出る事なんて  
頭ではわかっているけど、

色々な理由をつけて  
行動をしないのが人間なのです。

このだらしなくて、甘えん坊で  
言い訳ばかりする、他人依存が強い人達を

私たちは行動させて結果に導く必要があるのです。

そして、  
これを可能にするのが

私がメンターから教わり、  
初めてブログで10万円を稼ぐキッカケとなった  
4つの学習タイプです。

## ・ 4つの学習タイプとエクササイズ

4つの学習タイプを知ったのは、  
まだ私が寿司屋時代の時に5,000円しか  
稼げていない時に10万円のビデオプログラムで学んだ

他人に理解してもらい、行動させる  
恐ろしい究極の心理メソッドです。

この4つの学習タイプを知った事で、  
初めてアフィリエイトで10万円という金額を稼ぎ、  
上京するキッカケとなった貴重なものになります。

私が販売している他の書籍でも  
カンタンには触れていますが、

コピーライティングに興味を持って頂き

ここまで本書をご覧になって頂いている  
あなたには、もっと詳しく記載していきますので、

より理解を深めるために  
自分が、どのタイプに当てはまるのか  
考えながらご覧ください。

人間の行動タイプは4つに分類されます。

## <なぜタイプ>

このタイプは、文字通り  
行動するのに理由を考えるタイプです。

例えば、  
人にお願い事をする時や会話の中で

**「この仕事をやって欲しい。」**  
**「これ面白いからやった方がいいよ。見た方がいいよ。」**

と言われた時に  
このタイプの人は、

**「なぜ、その行動を取らなければいけないのか？」**  
**「その行動を取ることで、自分にどんなメリットがあるのか？」**

を考えるわけです。

なので、このタイプの人には、

**「その行動を取る事でのメリット」**  
**「その行動を取らなかった場合のデメリット」**

を伝える必要があります。

例えば、コピーライティングの場合



「コピーライティングを知ると他人の気持ちが  
今よりも理解出来るようになります。」

「コピーライティングを知ると文章を書くだけで  
収入を増やすことが出来るようになります。」

「逆にコピーライティングを知らないと  
あなたがブログやフェイスブックの記事を  
何時間かけて作っても誰にも読まれない可能性があります。」

と伝えたり、

腸内洗浄の場合は、

「腸内洗浄をすることで、体臭とか便秘とか  
肌荒れの悩みが圧倒的に減ります。」

「これを知らないと年齢を重ねてから  
加齢臭や体臭がひどくなり、  
周囲から陰口を叩かれます。」

「腸内を綺麗にしないと  
好きな異性とデートをしても、  
匂いが原因で嫌われてしまいます。」

と伝えたりします。

このように相手に  
メリット、デメリットを伝える事で

「この話を聞かないと損するな。」

と思ってもらえる必要があります。

また、より相手の興味を惹きつけるために  
物語調で「なぜ」の部分伝えていくのも  
一つの方法です。

例えば、私の事例を  
ストーリーにすると、

「26歳の時、私は借金が数百万ありました。  
副業のインターネットビジネスも  
2年間で5000円という金額しか稼げなかった

才能もセンスも人脈もなかった凡人です。

しかし、私はメンターはビデオプログラムから  
学んだコピーライティングを活用すること  
この状況を打破することに成功しました。

もし、あなたが昔の私と同じように  
ビジネスで成果が出ない。お金を稼げない。と  
悩んでいるのであれば、

コピーライティングを学ぶことで、  
今の現状から脱出する事が出来ます。」

という風に書いたり出来ます。

行動を起こさなければならない理由を知った時に  
やる気とかモチベーションが、  
一気にあがり行動したくなるのが、なぜタイプです。

また人のタイプは  
「なぜタイプ」と「何タイプ」が一番多く、

それぞれに  
33%以上、分類されているという  
データがあります。

つまり、世界の人口の7割が  
この2つのタイプで占められているという事です。

それでは、「何タイプ」について解説していきます。

## <何タイプ>

「なぜタイプ」に向けて  
メリット、デメリットを  
話していくうちに、

何タイプの人は、  
次のような事を考えます。

**「その根拠は？ 証拠は？ 裏付けは？」**

何タイプは、伝えたい物事の概念や  
データなどの裏付けが知りたいタイプです。

**「コピーライティングは重要かもしれないが、  
そもそも、コピーライティングって何？」**

だったり、

**「コピーライティングを学ぶ事で  
どんな変化が起こったのか？  
それは、本当の事なのか？」**

ようは信じていないタイプで  
背景や事実を知りたかったり、

そこに納得出来ない限り  
行動出来ないのが「何タイプ」です。

なので、ここで、論理的な証拠や  
数字などのデータを画像で見せたり、  
文章で説明する必要があります。

ただ人によっては  
細かい数字を見ることが嫌いな人もいますので、  
バランスを取ることが重要です。

例えば、

先ほども書いた

「行動心理学のデータによると  
なぜタイプと何タイプが多くて、  
それぞれに33%以上、分類されています。」

という風に数字を細かく伝えたり、

「経済産業省が発表したデータによると  
インターネットのEC市場規模のポテンシャルの試算結果は  
日本で4.1兆円 中国で約2.3倍、アメリカで2.0倍となった。」

と公共のデータの数字を見せたり、  
もしくは、画像データを引用して説明します。

「そっか、こんだけインターネットの需要があるなら、  
やった方がええよな！」と、

背景や裏付けが取れたり  
納得出来ると行動意欲が沸くのが「何タイプ」です。

## <どうやってタイプ>

どうやってタイプは、  
行動の手順を知ること、

モチベーションが上がり  
行動するタイプになります。

このタイプには、  
具体的に取り組むべき行動のステップを  
伝える必要があります。

ステップ1：まず最初に●●してください。

ステップ2：次に●●をしてください。

ステップ3：最後に●●をしてください。

という感じになります。

私の場合は、大体3ステップから  
4ステップにまとめることが多いですが、  
長くて9ステップまでにしておいてください。

ステップが長過ぎると  
飽き性な方や面倒だと思う人は  
やらなくなってしまうので、

できるだけカンタンに短いステップで  
行動を取ることが出来るように  
まとめてあげる必要があります。

## <今すぐタイプ>

このタイプの人は、  
理由だとかメリットだとか  
そういうのは、どうでもいいから、

**今すぐ、自分が取るべき行動を教えてくれ。**

というタイプになります。

せっかちな人や、  
特殊な場合のケースでは、  
状況が切羽詰っている場合も  
このタイプになります。

また、ケーススタディなどの事例が大好きで  
上手く行っている成功例などを見たら  
すぐに真似をしたくなるような人です。

多分、私は、  
このタイプだと思いますが、  
結構色々混ざっている気がする時もあります。

なので、このタイプには、  
すぐにやるべきことを伝えるだけで

行動を起こして頂けます。

これは、どのタイプが成功しやすいとか、  
どのタイプが成功出来ないとかではありませんので  
安心してください。

ただし、コピーライティングを知り  
ビジネスでお金を稼いでいく上で  
大勢の人間のタイプを知ることが  
とても重要な要素になります。

なぜなら、

稼いでいる人はたくさんの人間を  
行動させ、たくさんの信頼を得ているからです。

ビジネスだけの話で言えば、  
一人の心だけ、がつつり掴んでも  
お金にはなりづらいです。

大勢を動かし、行動させ  
成功体験をしてもらい、信頼を勝ち取る行為が  
必要なのです。

そのために必要な事が  
この4つの学習タイプです。

あなたの学習タイプエクササイズ

下記にスキマの部分に  
自分ってどの学習タイプなのか？

ノートとかにメモを取って  
一度、3分くらい時間を取って  
考えてみてください。

## ＜あなたの学習タイプ分析シート＞

1 位

2 位

3位

4位

書きましたでしょうか？

ちなみに私の場合は、

**1位 今すぐ**

**2位 なぜ**

**3位 どうやって**

**4位 何**

という順番になります。

何度も言いますが、  
どのタイプだから成功出来るとか、  
成功出来ないとかの話ではありません。

自分の学習タイプを知る事も重要ですが、  
大事な事は、全ての人は様々なタイプを  
持っているという事を知ることです。

例えば、

**「なぜタイプ」**の理由やメリットを  
求める人に

**「今すぐこれをしてください。」**

とだけ言われても、

理解してもらえないので、

もう二度とあなたの話しを  
聞いてもらえなくなりますし、

**「今すぐタイプ」**の人や  
**「どうやってタイプ」**の人に  
長々とメリットや論理的な話しをしても、

「話しが長い」  
「いいから早く教えてくれ。」

と面倒くさいと思われて二度と  
話を聞いてもらえなくなってしまう。

という事です。

この事を知らなければ、  
自分の価値観や自分のタイプで  
物事を話してしまうので、

たくさんの人を行動させ  
実感を与えることが出来なくなってしまう。

なので、  
**人を行動させる最も効率的な流れが**

- 1 なぜ
- 2 何
- 3 どうやって
- 4 今すぐ

の順番で書いたり、  
話したりすることです。

全ての要素が入っているので、  
どんなタイプの人でも、  
行動せずにはいられない状態になるのです。

行動をさせれば、成功体験を実感させ、  
あなたは、ビジネスにおいて最も大事な  
**「信頼」**を手に入れることが出来るようになります。

また4つの学習タイプの  
進化バージョンも用意していますので、

4つの学習タイプの使い方や  
もっと深くコピーライティングについて  
興味があったり知りたい場合は、



購入者限定のオンラインビデオで  
詳しく解説したプレゼントを  
用意していますので、

そちらをご覧ください  
頂ければと思います。

初めは難しく感じるかもしれませんが、  
なんでも最初は練習です。

慣れれば、何も考えずに  
スラスラとこの順番で書いたり話したり  
出来るようになります。

この4つの学習タイプを学習し、  
使いこなす事によって、

これだけでも、あなたの収入や  
仕事のコミュニケーションに大きく役立ち  
効果を実感して頂けます。

この4つの学習タイプは  
身につけて使いこなして頂ければ

私が初めてブログで10万円を稼いで、  
上京するキッカケを掴んだように

あなたにも大なり小なりの成果を  
手にして頂けると思いますので、  
ぜひ、使って頂ければと思います。

ここまで気合が入りすぎてしまい  
想像以上に長い文章になってしまいましたが、

少し疲れませんか？

人の集中力は  
だいたい50分単位が限界と  
言われているので、

合間に5分から10分の休憩をいれながら  
引き続きご覧ください。

次の章全体を学ぶことで、

**これからどうやってコピーライティングを  
使ってお金を稼いでいけばいいのか？**

全体的な流れと具体的な基本ステップを  
知ることが出来ますので  
楽しみにしててください。

## 第四章

# コピーライティング実践編 ベイベーステップ

## ・ステップ1：2パターンのお金の稼ぎ方

この章の流れを知ること、

あなたがこれからどうやって、  
コピーライティングを使って  
お金を稼いでいくことが出来るのか？

具体的なステップをお話していきます。

=====

### 1つ目のパターン

自分で情報発信をしないで  
他人のコピーを書いてお金を稼ぐ方法

=====

### 2つ目のパターン

情報発信のためのメディアを作って  
ファンを作りお金を稼いでいく方法

=====

ここから、大まかに  
2パターンに分かれるのですが、  
コピーライティングの良いところは、

コピーの練習をしながら  
お金を稼げるということです。

まず1つ目のパターンから  
解説していきます。

=====

## パターン1のお金の稼ぎ方

=====

初心者からコピーライティングの  
テクニックを使って  
お金を稼いでいくステップとしては、

在宅ライターというのが  
一番取り組みやすいステップになります。

ここのステップを踏むと、  
今の収入プラス、毎月1万円から3万円という  
副収入を稼ぐことが出来ます。

クラウドソーシングサービス  
というインターネット上の  
求人募集サービスを活用することで、

ライターを募集している企業が  
たくさん見つかります。

サービスはいくつかあるのですが、  
例えば、

- ・ランサーズ
- ・クラウドワークス
- ・シュフティ

などがありますので、  
ぜひ、パソコンで検索してみてください。

シュフティなどは、結構ライター募集している  
案件がたくさんありますので、  
すぐに仕事を見つけることが可能です。

全てのことに言えるのですが  
大事な事は完璧主義にならずに  
まずは、始めてみる事です。

当然ですが、経験を積みば積むほど

仕事のクオリティーやスピードも上がりますし、

企業に気に入ってもらえたら  
専属のライターとして、  
より高い報酬を手に入れることが出来ます。

なぜなら、企業様は  
常に良い人材を探しているので、  
しっかりとした仕事や  
クオリティーの高い仕事をすれば、

企業からの信頼を得ることができ、  
向こうから仕事をガンガン  
降ってくれるようになりますし、

基本的に在宅なので  
自分のペースで仕事に取り組むことも出来ます。

当然ですが、アフィリエイトだとか、  
サーバーだとかドメインだとか、  
難しい専門用語を覚える必要ありません。

ただコピーさえ書ければ、  
それで報酬をもらえるので、

**初心者からでも0から  
成果をすぐに出せる  
現時点で一番簡単な方法と言えます。**

まずは、こういったサービスを利用して、  
コピーライティングの腕を磨き、  
お金を稼げるという実感を  
味わって欲しいと思います。

このクラウドソーシングサービスを  
活用して、実績を作っていく  
コピーライターとして、

自分を売り込んでいくのも  
また選択肢の一つです。

余裕がある人は、次で説明する  
パターン2の方法も取り組んでみてください。

=====

## **パターン2のお金の稼ぎ方**

=====

少しここからレベルが上がるので  
難しく感じるかもしれませんが

人によっては、こちらの方が  
好きになる方がいると思います。

パターン2では、自分のメディアを作って  
コピーを書いて練習していく方法になります。

まずは下記の2つのメディアを  
作っていきましょう。

- ・ **ブログ**
- ・ **フェイスブック**

コピーで稼ぐのでしたら、  
こちらの2つで、まずは良いです。

一応、自分で作れる  
他のメディアも紹介しておきます。

- ・ **YouTube（ユーチューブ）**
- ・ **Instagram（インスタグラム）**

**「YouTubeって動画ですし、  
インスタグラムは画像じゃないですか？」**

と感じるかもしれませんが、

コピーライティングは  
人間心理の勉強でもありますので  
コピーライティングを学んでいくと

動画でしゃべる原稿を書いたり  
インスタグラムで、どの画像を投稿すれば、  
人の興味を惹くことが出来るのか？

など、分かるようになります。

例えば、あなたがお店の看板の  
キャッチコピー書いて

それを写真で撮ってインスタグラムや  
フェイスブックに投稿したりとか  
しても良いと思います。

そして、

**「お店の看板専門のコピーライターです。」**

と言って、どんどん写真を撮ってアップしたり、  
それを作っておいて他の店舗へ  
営業をしに行ってもいいと思います。

コピーライティングには、  
色んな活用法があるのです。

色んな事を想像して、  
お客様に喜んでもらえることは  
何かないかな？と

工夫をしてみる事も  
仕事を楽しむポイントの1つです。

もちろん、得意不得意の分野でも  
出てくると思いますので、

そこは、ご自身の興味があるものや  
やりたい事などで決めていくといいと思います。

ここでは、基本的な部分について  
解説していきます。



初心者が最初の取り組みとして、  
オススメなのがブログです。

無料でオススメなのは、

- ・ **グーグルブロガー**
- ・ **FCブログ**

です。

＊アメブロは昔、何度も削除された経験がありますし、  
あなたのブログも削除される危険がないと  
言い切れないので、ここでは外します。

有料だとワードプレスですが、  
分からなければ無視しても大丈夫です。

私は、広告が嫌なので、  
普段はワードプレスを使っていますが、

市場のテストに入る時には、  
好んでグーグルブロガーを使います。

グーグルのアカウントさえあれば、  
無料で作成出来ますので、

ヤフーとかグーグルの検索で

- ・ **グーグルブロガー**

と検索して作ってください。

**「検索の仕方が分からない。」**

という人が意外と  
たくさんいるのですが、  
難しく考える必要はありません。

検索のコツは、

- ・自分のやりたい事
- ・人に質問するように検索エンジンに文字を書く

この2つで十分です。

例えば、グーグルブロガーの使い方が分からない場合は、

- ・グーグルブロガー 使い方
- ・グーグルブロガー 開設方法
- ・グーグルブロガー 記事投稿の仕方
- ・グーグルブロガーで文字に色をつける方法

という風に「具体的に」検索することです。

コピーライティングでは数字と内容を具体的にしなければいけない。

という内容を書いたと思いますが、

検索エンジンも具体的に質問をしてくれないと理解が出来ないので。

全ては練習だと思って、検索エンジンにも具体的に質問するクセをつけてください。

## ・ステップ2：発信するテーマを決める

ブログとかを作成したら、発信するテーマを決めていきましょう。

オススメのジャンルは、おおまかに分けてこの3つになります。

- ・お金を稼ぐ系（ビジネス系）

- ・人間関係（恋愛なども含む）
- ・健康系

なぜなら、  
この3つのジャンルは今も昔も、  
そして恐らくこれからも変わらない

人間が悩みを持つ根本の部分だからです。

ジャンルを絞込むポイントとしては、

- ・すでに専門知識があるもの
- ・これから勉強、学習したい情熱が一番強いもの
- ・極論、稼げなくても良いと思えるもの

がポイントです。

2番目と3番目は、つながっており、

**「稼げなくても自分の知識になったから  
まっいっか♪」**

と思えるものを選ぶことです。

私で言えば、健康の分野が  
それにあたります。

ある程度、おおまかにジャンルを決めたら  
次はもっと細かくしていきましょう。

この時には、マインドマップを使うのが  
一番オススメです。

マインドマップというには、  
簡単に言えば、連想ゲームのようなものです。

A4用紙ぐらいの大きさの  
一枚の紙の真ん中にメインのテーマを決めて、

真ん中のテーマから連想ゲームをしていき

放射線状に言葉や思いついた事を  
書いていくものです。

適当に連想させて  
言葉を並べていきますが、

例えば、お金を稼ぐ系なら、

投資、FX、アフィリエイト、コピーライティング、  
PPC広告、転売、貿易、せどり、ツールビジネス  
情報ビジネス、サイトM&A、出版ノウハウ、  
資格の勉強ノウハウ、受験ノウハウ、英語

だったり、

健康系なら、

トレーニング、腸内洗浄、便秘、ガン、  
血液、腎臓、肝臓、食べ物、デトックス  
断食、ストレッチ、ストレス、ヒーリング、

など、どんどん連想させて  
より細かくテーマを絞り出します。

そして、絞ったテーマを  
さらにマインドマップで絞っていきます。

腸内洗浄で例えると、

食べ物の習慣、化学調味料、  
重金属、フライパンの選び方  
ガスコンロ、お菓子、便秘、下痢、  
ハーブ、エンザイム、炭水化物、腸内菌、、、

と絞れば絞るほど  
深いテーマになり、そのテーマで  
記事を書いていくイメージです。

この時も第三章で話した  
コピーライティングテクニックを

意識してくださいね。

ブログタイトルが  
**「腸内洗浄の方法」**だと  
ちょっと弱いので、

わざと極端に書きますが、

**「30代で突然死しないための腸内健康法」**

みたいなブログタイトルを作り、

記事は、先ほどの連想ゲームで  
あげたテーマを拾っていきます。

**記事1：毎朝5分で出来る腸の予防**  
**記事2：アイエイチのコンロには気をつける！**  
**記事3：テフロン加工の鍋 = 腸内破壊の第一歩**  
**記事4：コンビニ弁当 = EDまっしぐら**  
**記事5：EDを7日間で克服する方法**

という感じでコンテンツを作っていきます。

コピーライティングを勉強すると  
こういうのは、数十秒くらいで  
ポンポンと浮かぶようになります。

とにかく重要な事は、  
完璧に主義にならないで、

あくまで練習と勉強のつもりで  
取り組むことです。

1から10までしようと思っても  
半年とか1年とか準備しても  
意味がありませんし、1円にもなりません。

**「1から3まで、まずはやってみよう。」**

と思って大胆に行った方が  
お金にもなるし、早く上達します。

失敗しても1円も損をしませんし  
ブログを削除すれば良いと思います。

本名を出したくなければ  
出さなくてもいいと思います。

**そういった細かいことを理由に  
行動しないよりは、100%マシだと思います。**

準備50%：行動50%の割合で  
ダイナミックに行動していきましょう。

## ・ステップ3：4つの学習タイプを使う

ジャンル、テーマ、コンテンツを決めたら  
4つの学習タイプを使って  
コンテンツを書いていきます。

順番は覚えていますか？

そうですね。

- 1 なぜ
- 2 なに
- 3 どうやって
- 4 今すぐ

の順番で書くということですね。

4つの学習タイプで書いたものを  
ブログに投稿していきますが、

同じ記事内容を  
フェイスブックに投稿したり、  
ブログを紹介する事もしてください。

なぜなら、  
人には生活スタイルがあります。

フェイスブックが分からない方もいれば、  
ブログしか見ない方もいれば、  
ツイッターしか見ない方もいます。

なので、  
理想としては、全てのメディアを  
フル活用するのが良いのですが、

中途半端になることが  
一番いけない事なので、

まずはブログ、フェイスブックに  
しっかりあなたのコンテンツを  
投稿していきましょう。

また、アクセスを集める方法として、  
地道な事になりますが、  
無料で出来る方法としては、

- ・ **あなたのコンテンツで悩みを解決出来そうなブログを探す**
- ・ **ブログのコメント周りをする**  
**(もちろん しっかりと。)**
- ・ **フェイスブックで友達になる**  
**(申請を送る前には、きちんとメッセージを最初に送る)**

どうしても資金が0の場合は、  
時間と労力をかける必要がありますが、

ブログにコンテンツを残す事は、  
あなたの資産にもなりますので、

ぜひ、情熱が持てる分野や  
これから学びたい事を選んで  
取り組んでみてください。

## ・ステップ4：アンケートを取る

ブログを作り、コンテンツを追加し、  
アクセスを集めてきたら、

コメントとか増えてきたり、  
何かしら読まれているとわかる  
反応があると思います。

そういう状態になったら、  
次にアンケートを取ったりして、  
コミュニケーションを取りましょう。

この時に有効なのが、  
宿題とプレゼントです。

私たち日本人は、  
義務教育を受けていますので、  
宿題と聞くと

**「行動を起こさなければいけない。」**

という意識が働きます。

しかし、宿題嫌いの方もいるので、  
そういった方の対策のために  
プレゼントを用意します。

プレゼントを送ると、簡単に  
アンケートの回答率が上がります。

アンケートで何を聞けばいいのかは、  
色々あるのですが、

基本的に聞くべき内容は、

=====



・見込み客が今、とにかく解決したい問題（便秘、肌あれなど。）

サンプル：今一番この分野で解決したい問題はなんですか？

・見込み客の理想の願望（ガンが治る、肌が綺麗になるなど。）

サンプル：どういう結果を得られたら満足しますか？

・今後作って欲しいコンテンツ

サンプル：今後のブログ記事で書いて欲しいテーマを教えてください。

=====

この3つを聞いておくと

何をブログに書けばいいのか？とか、

あなたが情報商品を作る時に参考になります。

4つの学習タイプの「**今すぐ**」の部分で

簡単な事例をあげると、

=====

上記の3つのステップを行うと

あなたの腸は、7日間ほど綺麗になり、

便秘などの症状が改善されていきますので

ぜひやって頂き効果を

体感して欲しいと思います。

そこで3つのステップは今日は宿題にします。

完了したら、下記のアンケートフォームに

お答え頂き「**宿題完了しました。**」と送ってください。

アンケートに答えて頂いた方には、

私が今でも飲んでいる自宅で簡単に出来る

野菜ジュースレシピをプレゼントします。

**\*（ここでもう一回「なぜ」をいれるとより良い）**

この野菜ジュースを飲むと、

やる気やモチベーションが上がるだけでなく

むくみやニキビの治りも早くなります。

アンケートに答えて頂きましたら、  
3日以内に申込み頂いたメールアドレスに  
お送りしますので、  
楽しみにしててくださいね。

それでは、あなたからの宿題提出を  
楽しみにお待ちしております。

→ アンケートフォーム

(あなたの名前、ペンネーム)  
=====

というイメージです。

4つの学習タイプの最後で  
行動を促すときに、

アンケートも出来るだけ取って  
見込み客の要望を吸い上げていき

見込み客の願望を満たすものや  
不安や悩みを解消出来る  
コンテンツを作ってみてください。

これが出来れば、商品コンテンツを  
作ったり、お金を得るためのアイデアを  
手に入れることが出来ます。

もし、自分で解決策を  
見つけることが出来ない場合は、  
他人の商品をアフィリエイトして、  
紹介報酬を獲得してください。

## ・ステップ5：商品作り（基礎編）

見込み客に悩み、フラストレーション、

願望を聞いたら、

いよいよお金にするための  
商品作りを始めていくのですが、  
今回は、最も簡単な商品作りについてお話します。

情報コンテンツは、基本的に  
以下の分類に分けられます。

- ・PDFレポート（ワード等で作成）
- ・音声（録音して配信）
- ・動画（カメラで録画して配信）
- ・セミナー
- ・オンラインのウェビナー
- ・グループコンサルティング
- ・スカイプコンサルティング
- ・対面コンサルティング

大体下にいくほど価値が高くなり、  
あなたの時間を使うので、  
値段も高くしていく必要があるのですが、

本書では、一番簡単な  
情報商品の作り方のステップを解説します。

## ステップ1：モニターを募集する

モニター募集の事をブログ内で告知して、  
モニターを無料で募集します。

無料で募集する代わりにお客様の声を  
頂くことを条件にすれば、

商品コンテンツを作りながら  
お客様の声も出来て一石二鳥になります。

モニターは、一人でもいいですし、  
3名とか5名でも大丈夫ですので、

あなたのライフスタイルや状況に応じて柔軟に対応してください。

コンタクトを取るには、インターネットがあれば無料で使えるスカイプというサービスが便利です。

## ステップ2：モニターとスカイプ等で話し 音声を録音する

モニターの方とコンタクトが取れて  
晴れてモニターさんの参加が決まったら、

日時等を決めて  
スカイプ等でコンサルティングをしてください。

**「コンサルティングって難しそう。。。」**

と感じるかもしれませんが、

基本的には、相手の話しや  
行動出来ない理由を聞き、

4つの学習タイプに沿って話して、  
とにかく行動させることに  
意識を向けてください。

また、スカイプの会話を録音する場合は、  
ウィンドウズの場合は、タピュール。  
Mac（マック）の場合は、クイックタイムプレーヤーの  
オーディオ収録で出来ます。

どちらも無料ですし、  
もっと良いのを探す場合は、

**「マック スカイプ 録音ソフト」**や  
**「ウィンドウズ スカイプ 録音ソフト」**と入力して

検索してみてください。

## ステップ3：24時間働いてくれる手紙を書く

無事にモニターの方が結果を出せたら、  
その事をブログで伝えたり、

もしくは、その経過をブログで伝えながら  
実践結果を伝えていくのも一つの方法です。

そうしたら、  
その音声や映像を販売するために  
ブログで簡単なセールスコピーを書いてください。

セールスレターの書き方は、  
色々あり、インターネットで検索しても  
ある程度の形は出てきますが、

最初のうちはモニター様との実践記録を  
伝えて行くことをオススメします。

実践記録が物語調になっていきますので  
販売する時には、

- ・商品名
- ・商品の特徴（ボレット）
- ・価格
- ・返金保証
- ・購入ボタン（レスポンスデバイス）

から書いてください。

もちろん、  
ちゃんとした書き方はありますが、  
まずはここからスタートしてください。

しっかりとしたセールスレターの構成や

それぞれの項目の狙いや意図は、  
ビデオ版で、詳しく解説したいと思いますので  
興味がある方は請求してください。

ただし、  
最初は100円で販売して  
いいと思いますので、

まずは難しく考えずに  
書いてやってみる事が  
何よりの経験になります。

## ステップ4：100円で販売して徐々に値上げする

初めからそれなりの金額だったり、  
1万円とか2万円とかで販売すると

売れなくて自信をなくしたり、  
色んな不安を感じて  
そこで行動が止まってしまうと  
意味がありませんので、

まずは100円からスタートすることを  
オススメします。

100円だったら、なんとなく  
あなたの気も楽になり  
売ることへの抵抗も軽くなります。

ただし、**人数を限定することがポイントです。**

例えばの例ですが、

最初の100円は5人まで  
5人購入したら、

次は500円に値上げして  
5人まで売ります。

そうしたら、次は1000円にしたりと、  
ちょこちょこ値上げを行っていき  
売れなくなる価格まで値上げをしてください。

ここでのポイントは、  
**高い値段から値下げをしてはいけない。**  
ということです。

値下げされると  
前に買ったお客様達が  
**【損】**をした気持ちになります。

クレームなどの元なので、  
小さい金額から徐々に値上げを  
していってください。

この4つのステップが  
0からの初心者が情報ビジネスを  
スタートするまでの基本ステップになります。

文章にすると難しく感じるかもしれませんが

実際にやってみたら思ったほど  
難しく感じないと感じると思います。

興味がありましたら、  
ぜひチャレンジしてみてください。

## 番外編：記事ネタに困らなくなる方法

**「私にはネタがありません。」**

という方は、これまで数多くいました。

しかし、これは簡単に解決出来ます。

それはリサーチです。

ネタがないというのは、  
単純にリサーチ不足、勉強不足なのです。

だからこそ、  
すでにあなたが専門知識を持っていたり  
専門知識ではなくても、人の悩み回答出来るネタで  
文章を書くことからスタートした方がいいのです。

人に教えたり、情報発信が出来ないのは、  
自分が本当にその事を理解出来ていないのです。

なので、リサーチ、勉強をしてください。

そして、勉強した事を自分の経験や  
頭で解釈し、4つの学習タイプで提供してください。

## コピーライティング＝リサーチ家

とも言われるくらいリサーチは重要です。  
割合的には90%を占めるくらい重要です。

新しい市場に入る時も

**本を読む、人に教えてもらう。  
ネットで調べて実践してみる  
人の話を聞いて悩んでいる部分を知る**

こうった事をやってリサーチすれば  
ネタ不足で困ることはありません。

オリジナルなんてありません。

生まれた時から

**「コピーライティングは、人を動かすスキルだ おんぎゃー」**

なんて赤ん坊はいませんよね？



みんな、必ず誰かから学んでいるのです。

なので、ネタに困った時こそ、

**「成長するチャンスだ」**

と思ってリサーチと勉強をしてみてください。

ここまで辛抱強く読んで頂いている  
あなたなら必ず出来ますので、

ぜひチャレンジしてみてください。

## 第五章

# 忘却の彼方の果てに

## ・さあ！言葉の世界に羽ばたこう！

本書をここまで読んで頂いた後の  
あなたのコピーライティングの知識は  
学んでいない人達とくらべて

雲泥（うんでい）の差がついたと  
思っているでしょう。

しかし、冒頭でもお伝えしましたが、  
コピーを書く時には、  
必ずこの3つを忘れてはいけません。

**お客様は100%読まない（見ない）**  
**お客様は100%信じない**  
**お客様は100%行動しない**

この3つを常に頭にいれながら書くことで

知恵が生まれますし、  
テクニックも自然に生まれます。

知識をいくら磨いても、  
実践の中で培った知恵と  
経験を積み重ねなければ意味がありません。

私たちは忘れやすいのです。

なので、知っているつもりになると  
成長が止まってしまいます。

**「知っている」と「出来ている」は決定的に違う。**

という事を意識して頂ければと思います。

## ・コピーライティングを最速で上達させる方法

そして、とにかく大事な事は  
毎日コピーを書くことです。

メールでも、フェイスブックでも  
ブログでもセールスレターでも

**「とにかく書く」**という事が  
とても大事なことになります。

コピーで億とか数千万とか  
稼いでいる成功者の方々ですら  
毎日コピーを書きます。

なので、  
本気でコピーライティングのスキルを  
極めたいと思うのであれば、

**「とにかく書く」**という事を  
習慣づけてください。

仮にあなたがイラストレーターでも、

自分が気持ちを込めたイラストを  
紹介する時につけるキャッチコピーを  
毎日書くでも良いと思います。

看板でもブログでも、フェイスブックでも  
なんでも良いと私は思います。

**日記でもいいので  
毎日書くという事に意味があるのです。**

言葉で色んな事を表現することは、  
本当に楽しいし素晴らしい事だと思います。

正直書くのが苦痛な時もありますが、  
良いキャッチコピーや作品が完成した時は  
達成感と何ともいえない高揚感があります。

本書をご覧頂いているあなたには、

もっと言葉を楽しみ、言葉の世界に触れて頂きたいと思いますし、

何よりコピーライティングを通して少しでも人生を変えるキッカケを手にして欲しいと切に願います。

## ・喉から手が出るほど欲しい コピーライターの宝物

あと、コピーライティングをする上で重要なアイテムがあります。

それは、スワイプファイルです。

スワイプファイルというのは、売れているレターや良いと思った表現言葉の単語、フレーズなどをファイリングしたものです。

稼いでいるコピーライターほど売れているスワイプファイルや強い単語リストを大量に持っています。

例えば、あなたがダイエットのコピーを書いていた、これから書く機会があれば、

ライバルの売れているダイエットのセールスレターをPDFにしたりして、スワイプしておけば、いつでも引っ張り出すことができます。

**「もっと良い表現ないかな～」**

と詰まった時もスワイプファイルがあれば、それらを眺めてアイデアを得る事も出来ます。

コピーライターにとって

スワイプファイルというのは、  
とても大事なものであり、

またコピーライターに  
スワイプファイルを商品として  
売ったり特典にしたりする事も出来ます。

海外の有名なセールスコピーライターも  
スワイプファイルを重宝していますので、  
集めておくと後から楽になります。

## ・文章の苦手意識を楽しみながら克服する方法

またどうしても文章に対して  
苦手意識がある場合は、

あなたが好きな小説家や  
つつい読んてしまう人の  
メールマガジンを写経したり、

そのまま真似してメモ帳とかに  
書き写すのが良い練習法です。

私も3回だけ何万文字もある  
セールスレターを手書きで  
写経した事がありますが、

かなり疲れてしまい  
逆に苦痛になってきたので、

メンターのメールマガジンなどを  
メモ帳に書き写す事を良くしていました。

**写経や書き写す時のポイントは、  
全て真似する事です。**

改行のポイントも句読点の場所も  
全て丸々真似して、書き写していく事で

その書き方が自然とクセになってきます。

なので、  
どうしても文章を書く事に  
苦手意識がある場合は、

あなたがつつい読んてしまう  
文章をパソコンのキーボードとかで  
書き写してみてください。

自然とその形式で  
文章を書けるようになりますので、  
ぜひ試してみてください。

## 忘却の彼方の果てに手に入れたもの

18歳の時にホームレスになってから、  
本当に最低な人間だったと思います。

両親を恨み、他人の幸せを妬み、  
この世界なんか滅びればいいのかと  
手のひらを胸にあてながら、

内側から湧いてくる負の感情を  
ずっと抑えこみ空を見上げながら  
そんな事ばかり考えていました。

しかし、  
まさかたった一人の【理解】してくれる人と  
出会っただけで、ここまで人の感情は変わり、

「ホームレスになってよかった」と

思えるようになれるとは  
夢にも思いませんでした。

あの時、車の中で親友から

「俺も同じような経験があるから。」

という、たったこれだけの言葉で  
見えている世界が変わるのです。

## ・ 盲目の男性に奇跡を起こした言葉の力

言葉には力があります。

その力は、人を不幸にするし、  
人を殺してしまう事もあります。

綺麗事ばかりではありません。

しかし、  
言葉で人を幸せにし、  
人を救うことも出来るのです。

ぜひ、このYouTube動画を後から  
ご覧になってみてください。

### ・ 盲目の男性に奇跡を起こした言葉の力 ～The Power of Words～

→ <http://bit.ly/powerofwordsmovie>  
(クリックするとYouTubeの動画に飛びます。)

コピーライティングを通して、  
ぜひ、あなたには他人の人生に  
太陽を照らして欲しいと思います。

私の日陰だった道に陽の目をあててくれた  
親友のたった一つの言葉のように、、、



## あとがき

本書をご覧頂き本当にありがとうございます。  
内容は、いかがだったでしょうか？

もし気に入って頂けたら  
アマゾンのレビューや感想を送って頂けると嬉しいです。

また、あなたの大切な友人、知人などに  
ブログやフェイスブック等で  
この本をご紹介して頂きたいと思っています。

本書は、私がお金もなくて人脈もなくて  
知識もなかった状態から

コピーライティングを通して  
どのように人生が変わっていったのか？

一部ストーリー形式のノンフィクションで  
お伝えさせて頂きました。

正直書くことには抵抗がありました…

しかし、コピーライティングを語るには、  
どうしても、第二章の話を  
省くことが出来ませんでしたし、

何より、貴重なお金と時間を使って頂き  
ここまで本書を読んで頂いているあなたには、

最低な人間だった私の  
汚い部分もお話しないと  
フェアではないとも思ったからです。

ここで話したコピーライティングのテクニックは、  
私が借金をしながら数百万というお金と何年もの時間。

そして、

失敗した経験や成功した経験を  
つぎ込んだ内容にしたつもりです。

本書の内容を少しでも実践して頂ければ  
何かしら人生を変えるキッカケになると  
信じていますし、

**「こんな最低な状態からでも雑草のように  
這い上がれることが出来る。」**

と勇気を与えること事が出来れば  
すごく嬉しく思います。

またコピーライティングに限らず  
色々なテーマで書籍を出していこうと思いますが、  
ぜひ、そちらもまたご購入して頂ければ嬉しいです。

そうなって頂けるという事は、  
本書が少しでもあなたに良い影響を与えた  
ということですし、

仮にこれっきりになっても、  
最後まで読んで頂いた  
あなたに感謝の気持ちで一杯です。

私は、仮にどんな状態のあなたであろうとも  
これからも書籍等を通じて応援し続けます。

そして、  
あなたにこれから人生で起きる  
悩みや不安を小さくする言葉をお送りします。

## 死ぬ寸前に神様から聞かれる 2つの質問

というのは、ご存知でしょうか？

それでは、

- ・ 人生楽しんだかい？
- ・ 人に優しくしたかい？

です。

生きてると、  
どんな事が起こるかわかりません。

私もまた、何かしらのトラブルで破産して  
ホームレスになってしまうかもしれません。

しかし、0に戻っても  
人生はなんとかなります。

その瞬間は失ったものの大きさに  
絶望を感じてしまう事もあるでしょう、、、

しかし、少しずつでも一歩ずつ前に進めば  
また違う世界を見ることが出来る信じています。

最後に  
コピーライティングのスキルを上達させるために  
一番重要な言葉をお送りします。

**私たちは、何のために生きているのか？**  
**私たちは、どんな時に怒るのか？**  
**私たちは、どんな時に悲しくなるのか？**  
**私たちは、どんな時に悩み、苦しむのか？**

この答えは分かりますでしょうか？

答えはたったひとつの言葉です。

．．．．

答えは【理解】です。

**私たちは人から【理解】して欲しいのです。**

人は理解してもらうために生きているし、

理解されなければ怒るし、  
理解されなければ悲しくなり、涙を流すし、  
理解されなければ悩み、苦しみます。

人は【理解】して欲しい生き物だと  
今の私は思うのです。

**お金を稼ぐこと、、、とても重要です。**  
**知識を得ること、、、これも重要です。**

しかし、最も大切なのは、【人】です。

私はこの事を心の底から理解するまでに  
多くの失敗と過ちを繰り返してきました。

ひょっとしたら、  
また失敗し、人を傷つけてしまう事も  
あるかもしれません。

しかし、大事な事は、その事を認め、  
今後、出逢う人達のことを大事にしていく意識を  
忘れずに日々成長することだと思うのです。

自分自身に充足感を与えてくれるのは、  
全て人との関わりと繋がりだと  
今だからこそ、ハッキリそう思うのです。

だから、私は完璧とまでは  
いかなくても過去の過ちを認め

これから少しずつでも  
人を大切にしていきたいと思います。

ぜひ、本書をご覧頂いている  
あなたと一緒に成長していけたらと思います。

何をもって【成功】と呼べるかは

人それぞれですが、

あなたが今の現状から少しでも良くなり  
幸せだと思える人生を送れるよう  
心から祈っています。

長い文章を最後まで読んで頂きまして  
本当にありがとうございました。

あと短いですが、最後まで読んで頂いた  
あなたに音声メッセージをお届け致します。

お礼メッセージはこちらのURL  
→ <http://bit.ly/oreimessage>

＊MP3形式：視聴時間4分02秒  
（クリックしたら音声再生されますので音量には注意しておいてください。）



佐藤康大

# 購入者様限定：合計収録時間 約1時間41分52秒の 4つの特別なオンライン学習版プレゼント

本書をご覧頂いた  
あなたにプレゼントがあります。

コピーライティングの復習として  
ビデオセミナーを用意しております。

## エビングハウス忘却曲線の話は覚えていますか？

人は、1回見ただけでは忘れる生き物なので、  
しっかりと記憶に定着させるには、

ビデオや音声での復習が最適な学習方法になります。

目と耳と手で同時に覚えるので、  
読む以上に知識が定着しますので、  
ぜひご視聴ください。

**また、もっと深い内容を知りたい方のために  
より専門的な知識を解説したビデオ版セミナーを  
特別に無料で用意しています。**

少しでも不要と思えば、お知らせメールの最後に  
解除URLを用意していますので、  
2秒で解除することが出来ます。

あなたのプライバシーは全力で守りますので  
興味がありましたら、安心してご登録ください。

**■限定ビデオセミナーを視聴するには、下記のURLをクリック**  
<http://bit.ly/copyvideopresent>

簡単に登録を済ませたい場合は下記のORコードを読み込むと  
空メール登録が出来ます。

空メール登録後、すぐにビデオセミナーを視聴出来るURLが

お手元に届きますので、ご確認ください。

■下記のORコードを読み込んでプレゼントを受け取る



---

## 書籍一覧

---

『億万長者解体新書vol.1』

<http://bit.ly/okumanvol1>

『億万長者解体新書vol.2』

<http://bit.ly/okumanvol2>

『全ての病気は腸の汚れから』

<http://bit.ly/harbrich1>

---

## 著者紹介

---

【書籍のお知らせ及び読者様との交流用ツイッター】

<http://bit.ly/twittererebookrich>

(気軽にフォローしてください。)

### 【Amazon著者ページ】

<http://bit.ly/bookinformation>

(著者が他にも出版している本の詳細等がご覧になれます。)

### 【オフィシャルサイト】

<http://richhomeless.jp>

(無料メルマガやブログを配信中)

### 【フェイスブック】

<https://www.facebook.com/kousei3>

(気軽にフォローをして頂ければ嬉しく思います。

また友達承認はメッセージも合せてお願い致します。)

【お仕事の相談、依頼、お問い合わせ】等はこちらのアドレスまで、  
[info@richhomeless.jp](mailto:info@richhomeless.jp)

## ◆著者略歴

KOUDAI SATO (佐藤康大)

1985年6月8日生まれ、長崎南山高校卒、  
自由な作家、マーケティングライター  
高校3年の夏に両親の夜逃げでホームレス生活をしながら、  
友達や友人の助けで高校を卒業後、

東京でバイトとギャンブルのフリーター生活を経て、  
帰郷後、親友の誘いで長崎の寿司屋に就職し、  
6年間働く生活を送るがサラリーマンの限界を感じ  
【自分で稼がなければならない】と奮起し、  
稼ぐ方法を模索し始める。

16時間働きながら初めて行ったネットワークビジネスで  
表彰されるがサポート出来ない自分の状況に嫌気が刺して、  
アフィリエイトを始めとするネットビジネスを行うが  
失敗の連続で借金200万円を抱える。

ビジネスの師匠を見つけ、  
初めてブログで10万円稼げた事がきっかけになり  
東京のマーケティング会社に就職、マーケティング、  
コピーライティングに磨きをかけてスクールのプロデュース業を行い、  
チームの力を借りながら1億2000万の売上を上げることに成功する。

現在は独立し、コピーライティング業務とコンテンツと  
メディアを活用したマーケティングを  
個人や企業にコンサルティングを行いながら、  
執筆活動を行っている。



また健康やビジネスに関する私塾の勉強会の募集なども  
不定期でメールマガジンにて開催中。

【尊敬する人】親友、両親  
【好きな映画】ライフイズビューティフル、  
ウルフオブウォールストリート、もののけ姫  
風の谷のナウシカ等のジブリ作品

映画は洋画も邦画も関係なく観ます。  
（ホラーだけは一人だと怖いので無理です。笑）  
音楽は基本ロック、ビジュアル系がほとんどですが、  
浜田省吾とか松任谷由実など昔の歌も好む

---

『最低な人間』の非常識なコピーライティング

2016年4月 発行 初版

著者&プロデュース：佐藤康大  
Copyright(C)2016 Koudai Sato All Rights Reserved.

---

本書の無断転載・複写は、著作権法上での例外を除き禁じられています。  
インターネット、モバイル等の電子メディアにおける  
無断転載ならびに第三者によるスキャンやデジタル化もこれに準じます。

# 追伸

私は、今でも臆病で空回りし  
悪気なく人を傷つけてしまう時がある最低な人間です。  
そして、自分自身が嫌いでした。

しかし、私は親友と出逢って  
コピーライティングと出逢って  
メンターと出逢ってから、  
好きな人に出逢ってから、

昔の嫌いな自分を認めてあげて  
昨日の自分よりも1ミリでも  
今日の自分を好きになる

努力を出来るようになった気がするのです。

言葉を人を傷つけるものです。

しかし、

**人を救う事もできます。**

だからこそ、

こんな巻末まで読んで頂いている

あなたには私がとても大事にしている言葉を贈ります。

**私たちは幸せになるために生きています。  
だから、諦めずに自分に正直に  
幸せを求めてください。**

本当に最後の最後までご覧頂き  
ありがとうございました。