

## 人に価値を与える言葉の使い方

こんにちは。  
集客文章研究所の今田です。

この資料を読み終える頃、あなたは、、、

- ✓人に価値を認識してもらうための「言葉の使い方」を知ることができます
- ✓言葉、文章、セミナーでも使うことができ、マスターをすれば、商品やサービスを売るのが簡単になります
- ✓一度身に付けたこのスキルは、何度使っても無くなることはありません。一時的なノウハウとは違って、自分が使い時に、何回でも、何度でも使うことができますようになります
- ✓商品やサービスだけでなく、価値を認識させたい「価値観」「意志」「言葉」を腑に落とすことができるようになります

### つまり、このスキルはビジネスを簡単にしてくれます。

その代わり、今からお話しをすることは、「悪用厳禁」でお願いいたします。

なぜなら、これは心理技術だからです。

心理効果が強いので、使い方を間違えれば、詐欺師になってしまいます。もっと言えば、詐欺師が実際に使っているスキルでもあります。実際、私自身も同じ手で何度もやられました。でも、詐欺師と私たちの違いは、自分の利益のためだけに使うのか、それとも「WINWIN」のために使うかの違いだけです。

とは言っても、もちろん練習が必要です。

多くの人がすぐにやめてしまうので、身につく人もごく少数なのは間違いありません。その代わり、毎日意識をしてこのスキルを使うことで、人に価値を伝える技術を身につけることができます。そうなれば、ビジネスの加速は簡単です。

では、前置きはこのくらいにして、お話をしていきます。  
そのスキルが、これです。

## 人に価値を伝える技術 「ベネフィット」

人に価値を与える技術を、ベネフィットといいます。

ビジネスを運営していれば、この「ベネフィット」という言葉を聞いたことがある人は多いと思います。しかし、その8割の人がこの「ベネフィット」を本当の意味で理解していないと言われていのです。

ベネフィットは、社長で知らない人はほとんどいません。  
基本用語として使われています。

では、ベネフィットとは何でしょうか？

## よくある間違ったベネフィットの捉え方

実際に、知り合いの社長にでも「ねえ、ベネフィットって知ってる？」と聞いてみてください。  
すると、次のような言葉が返ってくるでしょう。

「バカにしてんのか？」

続いて、このような言葉が返ってくるでしょう。

「メリットのことでしょ？」

多くの人が、ベネフィットのことを「メリット」や「得られる結果」だと思っています。

**いいえ、全然違います。半分正解で半分間違っています。**

間違ったベネフィット、正しいベネフィットの違いとはなんでしょうか？  
例えば、、、

## ✓間違ったベネフィットとは？

独立したい人をターゲットとして、次のような表現を使ってしまいます。

あなたは今田と関わることで、、、

- ・コピーライティングが学べます
- ・ベネフィットについて学べます
- ・ターゲティングについて学べます

と言うのです。これが、間違ったベネフィットです。

一見、それらしく聞こえます。しかし、独立したい人向けに言うベネフィットは次の通りです。

## ✓正しいベネフィットとは？

あなたは今田と関わることで、、、

- ・独立するのが簡単になります
- ・好きな場所で、好きなお客さんと働けるようになります

- ・ルールに縛られる必要がなくなります
- ・来月の家賃に心配する必要もありません

### 全然違うのではないのでしょうか？

つまり、ベネフィットとは、メリットのことではなく、ターゲットが最終的に得られるメリット、のことを言います。

他にも例を挙げましょう。

例えば、、、

#### 【iPodのベネフィット】

なぜ、ソニーが最初にウォークマンを出したのに売れなかったのでしょうか？

なぜ、アップル社のiPodはバカ売れしたのでしょうか？

理由は簡単です。「ベネフィット」です。

ソニーのベネフィット→「16GB分の曲を入れることができます」

アップル社のベネフィット→「あなたの家にあるCDをすべて、あなたのポケットに詰め込むことができます。それだけではありません。通勤の電車やバスの中でも、いつでも聴きたい時に、自分のタイミングでどこでも聴けるのです」

#### 【高級車のベネフィット】

間違ったベネフィット→「遠くまで行けます」

正しいベネフィット→「友人や同僚を迎えに行った時、驚かせることができます」

#### 【ダイエットのベネフィット】

間違ったベネフィット→「痩せます」

正しいベネフィット→「旦那を見返すことができます」「子供の授業参観で『〇〇君のお母さんってキレイだね!』と言われたら、どうしますか？」

#### 【ノートパソコンのベネフィット】

間違ったベネフィット→「安い」「軽い」「コンパクト」

正しいベネフィット→「外出中でも、仕事をどこでも簡単に終わらせることができます」

「わざわざ家に戻る必要はありません」「近くのカフェで仕事に取り掛かれるので、仕事を早く終わらせることができます」「同僚に比べ、昇進や昇給のチャンスが増やすことができます」

**正しいベネフィットは、あなたのビジネスを加速させてくれます。**

**一時的なノウハウに溺れる必要はありません。**

世界で活躍しているジェイエイブラハム・ダンケネディ・アンソニーロビンズ・アップル社・グーグル社・ダイレクト出版・株式会社クドケンなどは、このベネフィットを使いこなしています。

**売れてる会社に例外はありません。**

**ベネフィット無くして、ビジネスでの成功はあり得ません。  
ベネフィットは、人の感情を掻き立てるスキルなのです。**

人に価値を伝えるのが上手な人、下手な人の違いとは？  
それは、習慣だと言われてます。  
そして、実際にそうだと思います。

例えば、、、

「このお茶のベネフィットは何だろう？」  
「このWiFiのベネフィットは何だろう？」  
「この商品のベネフィットは何だろう？」

と常にベネフィットについて考える癖があるかどうかだと言われてます。  
しかし「面倒臭いな・・・」と、もしかしたら思われるかもしれません。  
でも、その見返りは、3年間を使って大量の資格をゲットするよりも価値があります。  
理由は簡単で、**資格を持っていても人に価値を与えることはできないから**です。

どんなに資格を持っていようが、商品知識があろうが、技術の腕が良かろうが、、、  
もっと言うと、どんなに商品やサービスのクオリティが高かろうが、、、  
人に価値を伝える技術が無ければ売ることはできません。

クオリティが低かったとしても、ベネフィットを伝えるスキルを1ヶ月間継続しただけで、違う世界に行くことができます。

**この繰り返しは、人に価値を与えるスキルの基礎となります。**

ぜひ、訓練してみてください。

すぐにコツは掴めます。  
きっと後悔はしないでしょう。