

**PUSHリクルートに意義を見出せない、成果が出せないあなたへ**

## **その真価を引き出す方法を継承します**

---

どうも、こんにちは。カフカです。

今日はまた一風変わったオファーをします。（たぶんビックリします）

私事ですが、先日NMDというタイトルを達成しました。

これはひとえにメンバーの皆さまのお陰ですが、

国際的なMLMの企業で、短期間で最高タイトルまでリーチがかかったことにより、

引きこもりがちな私も、界限の方々から注目されるようになってきました。

以前とは関わる人の数が桁違いに変わりましたので、

「信じられないほど多くの方が集まって下さったな」と高揚感を感じたり、

あるいは「これだけの人を巻き込んだ企画なんだ」と責任感を感じたり、

さまざまな感情が渦巻いている今日この頃です。

日常生活と異なり、関わる数が千とか万になってくると、

「1人の死は悲劇だが、100万人の死は統計上の数字でしかない」という

アイヒマンの言葉の意味を考えたりもします。

登録したばかりの頃は、1人のリクルートや1人の退会に感情が大きく動きましたが、

今は毎月何百名ものメンバーが参加し、逆に日常的に退会する人も見ているので、

良くも悪くもARやQRの頃とは同じ目線では無くなっている自分がいるのも事実です。

## カフカさんが今日からWVを始めたとすれば、何をしますか？

という質問は何度聞いたか分からないほど耳にしてきましたが、

これに対する私の回答は、今も昔も変わりません。

学習コンテンツでも再三お話してきたとおり、

「SNSを中心としたPUSHリクルート」という解答一択です。

一見すると最もらしく、手っ取り早そうなリクルート方法は数多く見てきましたが、

多角的な視点かつ、時系列的な波及効果の考察を重ねるほど、

私の中の最適解は結局PUSHになりました。

確かに、今の each Brand の「採用コンテンツ」や「メンバーサイト」が無ければ、

「採用から学習の仕組みまで1から創る」

という選択肢も考えなければなりません、

既に多くの叡智を学べる環境がある今であれば、迷わずPUSHに取り組みます。

前述のとおり、私は学習コンテンツの中で、組織が出来るまではPUSHに取り組み、

組織が動き、成果が出てきたら徐々にPULLに切り替えていく。

というやり方を「王道」だと提案させていただきました。

それは私たちが行っているのが、アフィリエイトではなくネットワーク・ビジネスなので

人の数やバラエティに意味を持たせた時に、1馬力では作れない真価を発揮するからです。

もちろん動画やブログなど、「コンテンツ作成」で光る才を持つ方もいると思いますが、多馬力の真価を引き出す「再現性」や「連鎖」というものを踏まえていないのであれば、仮に素晴らしいコンテンツで人が集まったとしても、

ワントップのヒエラルキー的な脆い組織になってしまうことを私は危惧しているからです。

“ネットMLM”で成果を上げている

他系列トップリーダーのやり方もつぶさに観察しましたが、

それらの総括として私が感じていることは、

システムやインターネットのレバレッジを活用して、成果を上げている方は一定数いても、

ネットワークの本質である「人のレバレッジ」を踏まえて活用していないということです。

## IMDの平均リクルート数は50名以上

以前、そんな話を聞いたことがあります。

※ソースが無いので数字の詳細は忘れましたが、50とか80だったと思います

若干24歳で、トリプルIMDになった南アフリカの「Sashin Govender」は、

昨年の1年間で、直紹介を300名以上出したと聞いたことがあります。

彼までとは言わなくても、IMDになる人で、直リクルートが出来ない人はいない。

ということはデータが示しています。

我々ネットMLMのプレイヤーに置き換えるなら、間違いなくこう断言できます。

**PUSHリクルートが出来ないIMDはいない**のです。

だから、「PUSHは自分に向いていないから、ブログや動画を作って広めよう！」

という王道から外れた前例のないやり方を、単に消去法的に選んでしまうのは、

安易すぎる選択であり、そのツケは消えることはありません。

しかし考えてみれば、これは何もWVに限った話ではないと思うのです。

一流大学を卒業し、MBAを取得した優秀なエリート新入社員や、

あるいは、一見社交性は一切求められていないはずのメーカーの研究者であっても

最初から本来の専門職に就くのは稀であり

長く生き残っている大企業になるほど、

採用後まず、通過儀礼として「**営業職**」に配置されます。

それは、**生身のエンドユーザーとダイレクトに関わる「営業」**という仕事の中に、

研究者、あるいは経理や広報といった、営業とは畑違いにしか思えない役職であっても、

さらには経営者にとってさえも、**不可欠な学びの多く**があるからです。

同様に、ARの私が目指したのは、

**PUSHを踏まえた先にある権利収入型のPULLリクルート**だったので、

仮に今、大勢の読者を抱える私がWVにサインアップし直したとしても、

あくまでPUSHを主として組織構築をします。

## PUSHはツマラナイのか？

「そうは言ってもDMはツマラナイし、送られた相手も迷惑に感じると思います。

私にはそういう方法は向いていません。」

と言う声を耳にしますが、果たしてそうなのでしょうか？

あなたが言うその“ツマラナイ仕事”は、テンプレートの拡散作業や、

まるでスパムのように毎日DMを送り続けるような

「**量だけが成果に影響する作業**」に自らおとしめてしまっているのではないのでしょうか？

私は学習コンテンツでこうも言ったはずです。

「単純作業にアートの要素を混ぜることで、**量から質に転換する**。

そういうものを徐々に見つけて行って欲しい」と。

「正しいPUSHリクルート」とは、むしろ単純作業とは真逆で、

**極めてクリエイティブな仕事**だと私は思っています。

なぜなら正しいPUSHは、人脈がゼロの状態から、

たった数フレーズで、関係を創り出す「**リレーション・アート**」の仕事であり、

そのエッセンスを学べば、性別、年齢、国籍、職業などあらゆる垣根を超えて、

顧客、同僚、友人、恋人、仲間と、「**脈のある出逢い**」を引き合わせてくれる

「**魔法のスキル**」にさえなり得てしまうからです。

## 豊かさの根底にあるもの

「私もカフカさんのように、好きなテーマでブログを書いて、世の中に貢献しながら組織構築をしたいんです。」

という気持ちは共感できますが、**私は物事には適切な順番がある**と考えています。

私の発信を支えているのは、前述の「リレーション・アート」のスキルであり、**「どんな状況でも視聴者に集まってもらえる」**という感覚が根底にあるからこそ、ゆとりを持ってクリエイティブ活動に従事し、「売上優先ではない価値重視のコンテンツ」をリリースできているのです。

つまりもしPUSHがツマラナイとすれば、それは好き好んでツマラナイやり方をしているからであり、リレーション・アーティストの自覚を持ちながら、コミュニケーションを取れば、こんなに意義深い仕事はないと感じていただけると思います。

私は今でこそ「引きこもり」や、「ワインばかり飲んでる人」と思われているようですが、こんな私でも、20歳から21歳までの1年間は、**月間100名以上のクライアントに対面でプレゼンテーションを行い、毎月、セミナー講師として登壇し、**足がすくむほどの数の人と対話した経験があります。

その「**圧倒的なPUSH期間**」があったからこそ、

インターフォンを鳴らす訪問販売では、

初月から80万円の報酬、3ヶ月目には月収150万円を超える収入を得られましたし、

1泊10万円する高級オーベルジュにいた頃は、3ヶ月契約のアルバイトでありながら、

トップアスリートなどのVIP顧客や、海外顧客の専用窓口を任せられていました。

仕事だけではなく、プライベートでも移住した先々で豊かな人脈に恵まれるのは、

間違いなく「**鬼のようなPUSH期間**」を経験してきたことが根幹になっています。

こういった「全てのベースになるスキル」をおざなりにして、発信活動をしていれば、

私は今頃、「**売れないアーティスト**」の仲間入りを果たしていたと思います。

## 極めてPULL的なPUSHリクルート

「ぜひお手本を見てみたいです！」という期待の視線は、  
多馬力が稼働し、数百・数千のグループを持つリーダーほど感じるものですが、  
リーダーは自分の採用ではなく、**より多くのメンバーのためになる仕事をするべき**です。  
それがネットワークの基本であり、王道的な考え方だと思います。

しかし、同時にこうも思うのです。

正しいPUSH、美しいPUSH、アートとしてのPUSHは、  
**トップ・リーダーだからこそ魅せられる形もあるのではないかと。**

「1日に1,000通DMを送りました！」という報告を見る度、違和感を感じるのです。  
「それはいささか**量だけに比重を置きすぎ**ではないだろうか？」と。

もちろん「質」を追う時期の序幕として、一時的に選択しているなら話は別ですが、  
私が考える理想的なリクルートは、極めてPUSH的にアプローチはするものの、  
会話と対話を通して相手の想いを汲み取り、ニーズに寄り添い、  
**肝心の動画提供は、結果として対極的にPULL的になるものだ**と思っているからです。

喻えるなら、バーで見かけた美女に声をかけキッカケを作るのはこちら側。

しかし「別の店で飲み直しませんか？」とオファーするのは彼女から。

そういう類のコミュニケーションが、

リレーション・アーティストとしての勿体（在るべき姿）だと思っています。

事業動画は観てもらうものではなく、**「観せて差し上げる」**ものなのです。



## NMDだからこそ魅せられるPUSH

そこで今回、私カフカが自らリクルートする姿をお見せしようと考えております。

具体的には、私がSNSでPUSHする様子をリアルタイム配信します。

「そうは言っても、カフカさんは既に多くフォロワーがいるんでしょ？」

と思われるかもしれませんが、ご心配には及びません。

私はSNSのアカウントを持っていませんので、新規作成からスタートしますし、

今回はカフカの名前は一切出さず、新しいネームで活動させていただきます。

SNSに触れ合うこと自体がないため、初期設定から健気に学びながら進めますので、

しばらくは非常にぎこちない配信になると思いますが、逆に新鮮なものになると思います。

他の仕事の関係上、1日あたり1時間の配信とさせていただきますので、

どれだけの成果をお見せできるかは未知ですが、リアルタイムの状況をシェアするため、

今までにない気付きと、新しい視点をお見せできることはお約束します。

在宅している日は極力毎日配信しますが、移動やアポで配信できない日もありますので、

現実的な話として、月間で15回程度のお届けを予定しております。

またリクルートが上がった際には、そのやりとりをまとめて解説を行い、

特典のコンテンツとして配信させていただきます。

## あなたに知っておいていただきたいこと

くどいですが、通常は数千名のグループを抱えるNMDという立場であれば、トレーナーとのコンテンツ作成、システムの改良、さらに先を見た人脈開拓、次世代のプラットフォーム構築、トップリーダーとの会合など、**他に優先するべき仕事があります。**

その時々変わる採用の具体的方法については、本来トップリーダーが示すものではなく、他でもない**あなた自身が試行錯誤しながらつけていくもの**だと思います。

※将来のトップリーダーであるあなたもそれを望んでいるはずです

しかし今回は、無駄なくエッセンスを体系的にまとめた学習コンテンツとは異なり、**完成されたコンテンツでは省かれてしまう「間」**さえもノーカットでお届けしますので、受動的な「待ち」のスタンスであれば、意義の薄いものになりますが、逆に主体的に学び取ろうとしていただけるなら、唯一無二の機会になると思います。

一方で、私自身が今までにない試みにチャレンジすることや、大勢に見られながら、プライベートな姿をお見せするのは、**尋常ではない心理負荷がかかりますので、**

今回は有志者に限定し、それ相応の**参加料をチャージさせていただきます。**

もちろん、いただく対価以上の価値をお届けするように最善は尽くしますが、私がお伝えできる（すべき）ことは、あくまでキッカケであり、答えではありませんので、**「絶対に自力で身に付けるんだ！」というコミット**も一緒にお持ち寄りください。

## 私の15時間をいくらで買いますか？

さて、再度今回の配信の内容をまとめておきましょう。

- ・ カフカ自らがPUSHリクルートを行う**1時間の配信** : 月約15回
- ・ 採用した場合は、そのやり取りをシェア**(解説付き)** : 不定期

1時間の配信については、前日に撮影したものを、翌日動画サイトにアップします。

余計な編集は一切加えませんので、そのままライブ配信と同様に閲覧していただけます。

つまり、毎回の配信を熱心に視聴していただければ、

**私の傍で15時間ほど付きっ切り**で、**目の前で**リクルートする様子を見ることができます。

通常、私がおそのようなパーソナル・トレーニングを行う場合、

一部の経営者に対して、最低でも6時間35万円から受けさせていただいておりますが、

今回はオンライン配信であることと、成果が未知なものをお見せすることを考慮すれば、

さすがにそれだけ高額な提案をするつもりはありません。

ネットワークビジネスの「相互協力」という仕組みを考慮して、

1桁切り下げて**1時間3,000円**というのはいかがでしょうか。

つまり1ヶ月15回の配信で、**45,000円**です。

リクルートが確定した際の解説動画については、特典としてお付けします。

**1ヶ月45,000円**。これを今回の受講費としたいと思います。

## 私は未だ悩んでいます

今回の企画は、私にとって未知な領域であるリクルートをしようと思っています。

はっきり言って、自分ひとりでやる分には何の問題もないのですが、

それを「**大勢の人に見られながら行う**」のは、言葉に出来ないプレッシャーがあります。

さらに、その他の優先事項の都合上、1日最大でも1時間しか時間が取れませんので、

テンポが重要なSNSのメッセージのやり取りにとって、**致命的な制約**がかかります。

毎日の1時間と、週1回のフルタイムでは、まったく話が違うからです。

いずれは1日1時間で、何名もリクルートする絵をお届けできると思いますが、

特に最初のうちは正直に申し上げて、**月に1名のリクルートは確約できません**。

また、移動などが続くと1時間さえ取れないかもしれませんので、

場合によっては、別の新規メンバーを私が個別コンサルする配信に

切り替えることも検討しなければいけないかもしれません。

そんな過酷な状況でも、私を一人のリーダーとして認めて下さっている方たちのために、

「**誰よりも負荷をかけて、それ以上の成果で示す**」という姿勢を貫くことにしました。

このような背景により、

しばらくは「成果を確約できない」配信になりますので、45,000円の受講料は、

**成果がお約束できたときに改めて提案させていただく**ことにします。

その代わりに、下準備の「セットアップ」を懇切丁寧に解説しますので、そのセットアップの下、今まで学んできたPUSHに取り組んでいただければ、ほぼ確実に成果に結び付けられると思います。

そこで今回の参加費は、45,000円を改め、1名をリクルートした際の正味の報酬の一部である9,600円（税別）とします。

「**正味の報酬**」と表現したのは敢えてです。

WVで1名リクルートした際の報酬は、一見すると\$50と思われがちですが、それは直接的かつ即金的に換算した「最初に入る報酬」に過ぎません。

その他の報酬として、1名当たりに換算すれば、WW報酬のTire 1が約\$50、週給のバイナリー報酬が約\$17~\$33

さらにはパーソナルセールスやレジジュアル報酬、アフィリコの報酬まで加味するなら、1名リクルート時の正味の報酬は、\$200近くになります。

私の本音を言えば、今回の発信を踏まえて、それなりに取り組んでいただければ、月1名のリクルートは堅いと思っていますので、正味の報酬の\$200を、受講料として提案させていただくのが本来妥当ではありますが、殊勝にも長期的な意義を見据え、目先の金銭リスクを取って参加されるあなたに対しては、私もその半分を請け負おう。という意図で9,600円と設定させていただきました。

また私は一貫して「**長期的な資産構築**」を目指していますので、

この受講料は、アフィリコを使って決済していただき、

さらに50%に当たる4,800ポイント分を毎月還元させていただきます。

アフィリコにて、直紹介報酬以外の全ての報酬を受け取るためには、  
自分自身も月間3,000ポイントを購買しなければならないという条件がありますが、  
この講義の受講者の方は、その条件もクリアできるようにしています。

1人の受講生として、支払う額にだけに目を向けたとしても、  
「**十分参加するに値する講義**」だと感じられるかもしれませんが、

この企画があなたにもたらす真価は、何より**あなたのグループの基礎力を底上げし**、  
さらにそこで育まれ根付いた「学びの文化」が、  
結果として、最も堅牢な形の権利所得さえもたらしてしまうようにデザインしています。

私自身にとっても、あまりにも大きな挑戦になりますので、  
いつまで続けられるかさえ確約が出来ませんが、  
やる以上は一切の手を抜くつもりはありませんので、  
ぜひ一緒に「**美しいPUSH**」追求していきましょう。

※2020年からは、講義の更新を終了し、  
バックナンバーの購入のみとさせていただきます。

継続課金型ではなく、**1度みの購入4万円（税抜き）**で、  
過去1年間の配信を全て見れるようにしています。

**Push Recruit Master Classを受講する**



## 追伸：ゲルニカはただの「型破りな絵」ではない

優れた芸術・文化の背後には「守・破・離」という言葉がありますが、  
私が何かを学ぶときにも、まずは「正しい型を守る」ことを意識します。

最初に教わる型は、時に素朴で凡庸に感じることもありますが、  
優れた「シンプルさ」とは、背後に「捨てられた膨大な検証」が隠れているものです。

キュビズムという前衛的なスタイルを生み出したピカソは、  
今までになかった作品を生み出すまでに、実に様々な「型」を守ってきました。

写実的な肖像画、デッサン、彫刻画、古典用法などあらゆる技法の「守」を学び、  
それらを踏まえて乗り越えた先に生まれたのが「ゲルニカ」なのです。  
何も踏まえずにゲルニカを真似ても、本物のそれには到底及ぶはずがないのです。

同様に、この学習コンテンツで伝えてきた「PUSHとPULL」という概念は、  
条件や目的によって変わる個別具体的なことを、踏まえて全体最適させるならこれだ。  
という「基本の型」として述べさせていただきました。

この「型」を守らずに、いきなりブログや動画作成を始めてしまうのは、  
まさに「ピカソの落書きなら俺にでも描ける」という人と同じなのではないでしょうか？

正しい「型」を継承できるような、配信を目指して進めていく所存です。  
PUSHのスキルを身につけ、あなただけの独壇場を見つけていきましょう。

[Push Recruit Master Classを受講する](#)

## Q & A : 質疑応答

Q : 月の途中から参加した場合はどうなりますか？

A : 当月のコンテンツは、参加日に関わらずまとめて視聴できるようにします。

そのため金額は参加の日に関わらず一律とさせていただきます。

Q : 解約はどのように出来ますか？

A : アフィリエイトのマイページにて解約できます。

また毎月の決済が通らなければ、翌月から自動解約となります。

不要になりましたら、いつでも解約してください。

Q : 身内と共有してもいいですか？

A : 1名様1アカウントでお願いします。過去のトレーニング同様、

同一アカウントで複数IPからアクセスが見られた場合は、

強制解約（メンバーサイト等も除名）とさせていただきます。

Q : 支払いはどのように行いますか？

A : 月額課金の企画になりますので、

クレジットカード、またはデビットカードのみお受けしております。

毎月2-5日に引き落としがかかり、未決済であれば月末に再度決済がかかります。

2度未決済状態になりましたら、翌月に自動解約となります。

[Push Recruit Master Classを受講する](#)

[特定商取引法に関する記載](#)