

# 欲求創造セミナーでいただいた感想

ヒカリです。

読者の方からいただいた[欲求創造セミナー](#)の感想をほんの一部だけ紹介させていただきます。

他の人がどんな視点を持っているかを知れるだけで非常に勉強になると思います。

客観視点が養われるとても良い機会だと思うので、ぜひ今後の学びに活かしていただければと思います。

=====

[15日で200万円を収益化させた欲求創造セミナー] 感想

今までヒカリさんの発信で勉強させて頂いている中で、何か他の発信者さんとは違うなーと感じていたことの正体が今回の動画でわかりました。

他の発信者さんは言っていることは確かに的を得ているのですが何か機械的というか、無機質に情報を流しているだけで胡散臭いものを感じてしまいすぐに購読を辞めていました。

ですが、ヒカリさんの発信は毎日のようにメルマガやLINEが送られてくるわけではなく、月に数回という感じですが毎回メールボックスに来ていたらおっ！って感じで勝手に読み始めている自分がいます。

これの正体が動画で仰っていた教育によるものだったのですね！

そんなガチガチではないのにいつの間か自分も無意識に教育されちゃってたんだなあと関心しました！流石です！

普段中々行動に移せず、感想も遅れないことが多いのですが今回はこうやって送ることもできています。これ結構自分の中ではすごいことで大事件です。

是非とも次の動画でも学びを深めさせて頂きたいです。  
素敵な動画をありがとうございます！

=====

ヒカリさん、有益な動画ありがとうございました。

集客→教育→販売 の言葉は知っていましたが、商品の魅力を伝えてセールスをかければいい程度に思っていました。

動画を見ると教育がこんなにも重要なのかと、今までの自分の中の常識がガラガラと崩れていくような感覚になりました。

ただ、この「教育」フェーズの重要性を説いている人も、詳しく取り扱っている教材も少ないような印象です。

いただける裏コンテンツでどんな新しい気づきを得られるのか楽しみにしています。

また教育スキルが学べるLINEにも登録させていただきましたので、さらに勉強して実践に繋げていきたいと思います。

=====

欲求創造セミナー、視聴させていただきました！

今回もすごく楽しく受講できました♪（ヒカリさんの話し方がキレイすぎて、、テンポとか声質とか……朝から聴くと1日テンションあがります！ありがとうございます！！）

簡単に、気付きと感想を送らせてください。

-----欲求エピソード①-----

欲求創造といえば……

最近、ビオレの《朝用ジュレ洗顔》という商品を、買うつもりがなかったのに購入してしまいました。

買ってしまった理由として、以下がパッケージに記載してあったからです。

「水洗顔のままだともったいない」

「水だけ洗顔より肌保湿UP」

「メイクノリgood」

毎日“朝”は水洗顔だった私は、「やばい！！私は自ら老いることをしているのかも！！プルプル肌になりたい！！」と焦り、買ってしまったと言うわけです。

これぞまさに《教育》では…？！と思いました！！無意識の欲求、恐るべし。。。

-----欲求エピソード②-----

あと、恋愛の話で言うと、、  
自分の意思を強く周りに出してる子がいたんですけど、それも《価値観の教育》って感じがしました！

その子すごくワガママなんですけど、現にその子の周りには「尽くす系の人」がいましたもん😭❤️

(ちょっと↑コレは、今回のヒカリさんの話とはズレてるかもですが…パツと思いつきました)

-----感想-----

《教育》ジャンルに関して、言語化が難しいor販売者側が教えたくないってので世にあまり出回ってないということ。物凄くしっくりきました。

ビジネスマンとして必須スキルではあるけど、まあそれを磨くのは容易ではないってことですね

これからも色々なことをビジネス視点で見られたら、人生楽しくなりそう！！と強く思いました！！

今回も、有益すぎる情報をありがとうございました。耳も脳もプルプルに潤い、最高の1日となりそうです！！

=====

ヒカリさんへ

こんばんは〇〇と申します。

15日で200万円を収益化させた欲求創造セミナーの感想です。

・序盤、ヒカリさんの過去の経験の失敗談と最近の高単価商品の販売事例を用いて「教育」の必要性の話聞いて、「教育」って集客よりも販売よりも必要なスキルやん!!!って教育されました。

また、最後まで聞くとどうなるかと未来を見せることで、視聴者はより一層集中して聴く姿勢を作っていると思います。

俺自身、聞く態度が一段階上がったと実感してます。

- ・「教育」についてヒカリさん独自の再定義

俺は誘導がすごく苦手なんだと思いました。

俺はマッチングアプリの攻略法を教えます。

俺がやるべき教育の一つとして、合コンやストリートナンパ、社内恋愛などの選択肢を潰しマッチングアプリ攻略って選択肢を取らせることが最善だと思います。

そーゆーことすると他の発信者に叩かれるんじゃないかとか心配してたけど、それは俺のことであって、お客さんには関係ないことだと分かりました。

そー思うと、お客さんのためにも選択肢を潰した方がいいと思いました。

俺は○○○○○○30代非モテをターゲットにしていますが、そんな男が恋愛を逆転させようと思ったらマッチングアプリ一択だと本気で思ってます。

30過ぎてストリートナンパはきつい。

社内恋愛は車内に好きな女がいなければ無理というガチャゲーム。合コンは事前のおしゃべりスキルやノリの良さがかなり必要なので、しんどいです。

- ・ コンビニの事例、江戸時代の政策の話

この事例は自分も知ってたけど、ここまでスラスラ言えなかったのが悔しかったです。動画を視聴した後に車でコンビニに行ったり、ジムの前に行って実際に体感してきました。

確かに俺たち消費者は仕掛けられている。

今後は仕掛けられる側から仕掛ける側になるために、学ばないとして「教育」されました。

また、江戸時代の質素儉約の話や戦時中の貯蓄の話もインベスターZって投資漫画で出てきたので、知ってたのに知識として使えてなくて悔しかったです。

知っていると使えるの差を感じました。

ちなみに戦後に「一国一城の主人」「マイホーム主義」って言葉が流行って家を購入する人が増えました。

それは鉄道会社が沿線沿いに土地を買い、それを売るために仕掛けた価値観の教育です。

人がたくさんいる場所に鉄道があることで、鉄道の価値を上げたようなのです。

- ・ビジネスはこれだけ

恋愛を例えにさせていただいてるので、分かりやすかったです。

どんだけマッチ(集客)しても、実際に会ったときor話したとき(教育)がダメだと、どんなに素敵な告白(販売)しても無意味です。

これは何度も経験してます。教育フェーズで他のライバルのぶっ潰して自分一人が残るように価値観をガンガン伝えてます。

本当にここ次第で、会ったその日に口説けるかどうかが決まります。恋愛弱い人って、本当にいきなり告白(販売)しようとしてます(過去の俺)

でも、実際にはどんだけ教育したか、価値観の共有ができたかで決まっています。



興味なかったものを欲しくさせる方法は本当に気になります。  
お手数ですが配布よろしくをお願いします。

=====

ヒカリさん、こんにちは。

【15日で200万円を収益化させた欲求創造セミナー】拝見しました。

集客、教育、販売という基礎の中でも、教育についての教材は本当になく、新鮮でありがたかったです。

ヒカリさんのお話を聞いて、確かに私たちは日常から色々な企業の教育を受けて商品を買っているんだよな・・・と思いましたし、「誘導」と聞くとマイナスイメージを持ちがちですが、『どこに誘導するのか』でその真偽のほどは分かれるよなと思います。

私もネットワークビジネスにハマってしまったことがあったのですが、どこに相手を導いていくのかは本当に重要だと思います。

教育においては、信頼関係を築き、こちらから売り込むのではなく相手から買いたいとおもってもらえることが最大の目的だと思っているので、そのスキルを磨いていきたいと思っています。

- ・1つ1つ選択肢をつぶしてあげること
- ・その先の未来をリアルに感じさせること（ヒカリさんの動画の構成からそう思いました）

これが重要だなと感じました。

これからも、色々と学ばせていただきます。

セミナーありがとうございました。

=====

ヒカリさん、こんばんは

とても有益な動画をありがとうございました。

事例も分かりやすいので、「なるほど」と思う内容ばかりです。  
コンビニの配列は聞いたことがあったけど、恋愛における”価値観の刷り込み”は目から鱗でした。

さっそくマッチングアプリを利用している、大学生の末娘に教えてあげたら、「そーなんやー」って驚いてました（笑）

ネットビジネスって一見、地に足がついてないように思われがちですが、『ちゃんと学んで、ちゃんと地に足をつけて、学んで稼ごう』これには、かなり刺さりました。グサグサです（笑）

しかも、選択するお客さんの責任ではなく、販売者の問題ってビックリ！

初めて聞きました。それだけお客さんのことを考えているってこと  
ですよ。

確かに、教育と言ってもヒカリさんが仰る”小手先のこと”に今まで  
囚われすぎていたと思います。小さくても何とか仕組みを作らな  
きゃって思っていました。

そして、価値のある商品（コンテンツ）であれば、売れるものとも  
思っていました。

でも、どれだけ良い商品を作ったり、人を集めたとしても、それを  
欲しいと思わせられなければ商品は売れない。これまた、目から  
鱗・・・

人を動かせるスキルでいい結果が出すことができるんですね。  
感動しました！！

いろいろ気付かせていただき、ありがとうございました。

=====

感想&アウトプットの紹介は以上となります。

他にも素敵な感想をたくさんいただいたのですが、さすがに全ては  
紹介できないのでここまでにしておきます。

で、今回の動画を見てくれた方はわかると思いますが、まったく同じものを見ていても、人によって印象に残るところや気づきはまったく異なります。

ただぼーっと見てるだけでは大事な情報もスルーしてしまいますが、

こうやってアウトプットを前提にインプットすることで、他の事例に置き換えられたり、自分のビジネスに落とし込んで考える力（思考力）がついていきます。

あと、もう一つ言っておきますが、感想やアウトプットの仕方に正解も不正解もありません。

最も重要なことは、得てきた情報から一つでも学び抜き、自分の知識として脳にたくわえ、そして外に出すことです。

人間はそもそも引くほど忘れる生き物で、一度得た情報も20分後にはそのうちの約50%が忘れてしまうと言われてます。

1日経つと70%忘れるようです。（エビングハウスの忘却曲線）

なので、一行でも書いて外にアウトプットした方がやらないより100%マシなのです。

知識は知ってるだけでは、まあ意味がありません。

使える知識にしなければ、それは売れると分かっているのに商品を出さずに在庫を抱えている状態と同じです。

集客→教育→販売の教育  
フェーズで、販売者側がやらなければいけないことを今すぐ言えますか・・・？

もしこの私の問いに対して5秒以内に答えることができなければ、いつまで経っても消費者側の人間になってしまいます。

売れる人間になりたいのなら「欲求を作る側の人間」になることです。

欲求を作れないと集客もできないですし、商品も売れません。

でも教育スキルを学び、欲求を作れる人間になれば、集客も販売も死ぬほどラクになります。

いつ非公開にするかわからないので、ぜひ2回、3回、4回とくり返し復習してください。

### [15日で200万円を収益化させた欲求創造セミナー](#)

また、明日から配信するメールでは、この最強の教育スキルを徹底的に学んで何でも売れる人間になるための学びを提供していきます。

まあ超やばすぎる内容です。

冗談抜きで今より売上が10倍になるでしょうし、生涯年収は余裕で2倍、3倍と増えます。

だって欲求を作れてしまうんですもん。最強すぎます。

この教育を理論で語れる人はほとんどいないですし、知っていたとしても大抵の人が教えてくれないので、手にとった方はかなり人生チートになってしまうと思います。

それでは、案内を楽しみにしててください。

ヒカリ