

情報のすゝめ

～ 多角的学習理論 ～

今一度、【学ぶ】について考える。

【学びて富み、富みて学ぶ】

多角的学習理論解説

～1を見て10を得る～

多角的視点

消費者的視点 / 販売者の視点



消費者的視点

美味しそうか？

値段はいくらか？

どんな品種があるのか？

痛みは無いか？

販売者の視点

値段はいくらか？

値付けの単位は？

どんな品種があるのか？

栽培方法は何か？

ディスプレイ方法は？

販売コピーは？

梱包の方法は？

売り場面積は？

家賃は？

従業員は？

モノを売るという立場である以上、
売る側の視点と買う側の視点という 2つのフィルターが必要である。

- ・ どう思って買うのか？
- ・ どうやって売っているのか？

まさに今この瞬間も同じ状況です。

この講義は

多角的学習論の学びであり、
コンテンツ構成の学びであり、
コンテンツ設計の学びであり、
コンテンツデザインの学びであり、
コンテンツ配布の学びであり・・・etc

自分の視点次第で、学びの量が圧倒的に変わる。

講義のノートをとるだけの人。

講義から得た気付きのノートをとる人。

同じ1時間を使い、似た様な行為をしている二人ですが
人生には圧倒的な【差】が生まれます。

あなたはセールスされるのは好きですか！？

セールスをセールスと捉えたら【学び】はありません。

セールスを学びと捉えたら、【学び】しかありません。

100万円の商品が一番売れるのは、
100万円の商品を買った事がある人。

車を売れる人は、車を買った事がある人。

Macを売れる人は、Macを買った事がある人。

情報商材を売れる人は、情報商材を買った事がある人。

欲しくなって買った商品があれば、あなたはそれを売る事が出来ます。

一番の購入者こそが一番の販売者です。

逆もまた真なり。

ちなみに、洗脳型心理誘導トリックを使って
強かに煽動して販売する販売方法とは全く違う次元の話をしています。

良いセールスからは【良いセールス】を学び

悪いセールスからは【悪いセールス】を学び

良い商品からは【良い商品】を学び

悪い商品からは【悪い商品】を学び

良い人からは【良い人間性】を学び

悪い人からは【悪い人間性】を学び

コレに気付いた瞬間、世の中の全ては学びでしかなくなる。

**【多角的学習理論】のフィルターをインストールした事で、
あなたは「1」から「10」を得られる人間になりました。**

同様に、「1」から「10」を生み出す事も可能になりました。

これからあなたの人生は10倍加速する事でしょう。