



勉強会資料

マルチ商法について

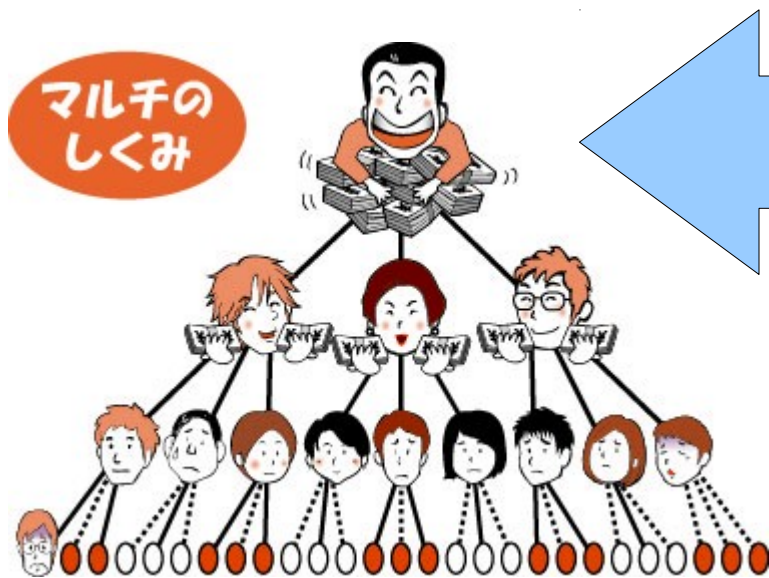


マルチ商法とはなんぞや？

- Wikiより抜粋
「連鎖販売取引」のこと。消費者センターもこの用法を用いている。
- 法律上はねずみ講とは区別される。
ねずみ講は金品を配当するのが目的であるがマルチ商法は商品の販売組織である点で区別されている。
- 歴史は古く、日本では1970年代よりMLM(Multi-Level Marketing)の商形態と共にアメリカから伝わったのが始まり。
社会問題として大きく取り上げられた結果、1976年に日本で規制法が成立。
その後も法改正を重ね、現在は「特定商取引法」に改称されている。
- NB(ネットワークビジネス)と呼ばれている。
- 日本では違法ではない。
欧州では違法の国もある。フランスは全面禁止らしい。中国もダメとか。

マルチの商形態を教えちくり～

- 加盟者が新規加盟者を誘い、その加盟者が新たに加盟者を勧誘することで階層組織を拡大する仕組みやねん。
- 組織に加盟した者は事業主の立場になるが、実際は上位加盟者から誘われた他の加盟者などとグループを持ち、組織的に加盟者を誘う活動を行ってるのん。
- 新規加盟者を増やすことや、加盟者及び配下の加盟者の商品購入金額により自分がランクアップしたり報酬の対象範囲が大きくなって利益が増える仕組みが有り、その会社によって報酬計算システムは異なるらしい。



ここまでくれば億万長者も夢じゃない!?

どうやって人を集めてるの？

- 例1: サークル活動に誘う
フットサルやバスケットなどのサークルに誘って友人になり、その後で食事に行ったりしながら仲が深まったところで「仲良くなった人にしか教えてない」などの言葉から誘う。
- 例2: パーティに誘う
例1と同じ。食事会みたいなものがあるから是非来てくれと誘い、主催者を紹介してそこから誘って行く。
- 例3: 親しい友人からの紹介
過去友人だった人物から連絡があり、そこでこんな話があると誘いだす。ここから例1、例2へと繋がる場合もある。
- 上記のように基本的には大規模なパーティや活動で知り合いになり、友人へと変わってから良い話があると薦めてくる。
そうなる情報を持っていない人はダメされる可能性が向上する。



マルチで成功した場合の利益

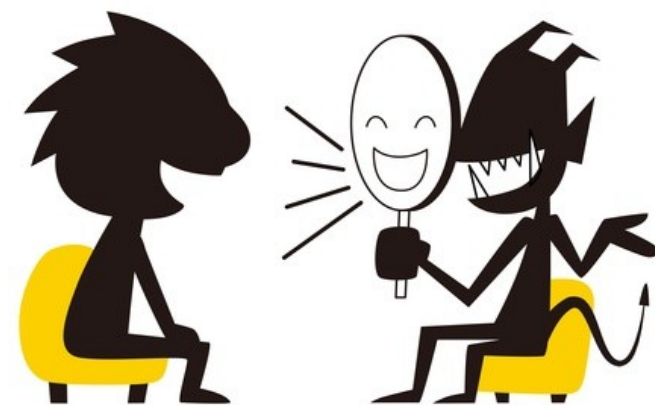
<基本的な利益>

- 連鎖的に商品を買わせることで、その利益の10~20%を手に入れる。

<他の利益>

- 商品を買わせた際に発生する利益に合わせて、配当金が増えるポイントを取得できる。ポイントが増えるとランクが上がリ、配当金も増える仕組み。
- 人を加入させただけでも紹介者はポイントを手に入れる。
- 何かと頑張ってる熱い友人がたくさんできる。
ただ熱い言葉を繰り返す松岡〇造っぽい友人が沢山できる。
- 飲み会、パーティなどの集まりが多くなる。週末はセミナー。
- 成功すると信者から神のように崇め奉られることができる。

人を騙すためのスキル



<セミナーで彼らが磨いているスキル>

- 1. 法律
法律に基いていれば大丈夫と常に説いている。そのため、暗記するほど特定商取引法の箇所を勉強している。
- 2. コミュニケーション能力
会員どうして話したりしてトーク力を磨く。ここが一番大切。
- 3. NBの仕組み
事業説明会と題してネットワークビジネスの仕組みをよく勉強する。ちなみに、ここによく初心者は連れてこられる。
- 4. 商品について
大元の企業で取り扱っている商品について勉強する。何でも、商品についてよく勉強している人からセミナーを開いてもらいたい。
- 5. 偉い人の話
神と讃えている人々からのありがたいお話を聞き、自分も頑張るぞとなる。

ホントに儲かるのか？



- 実際に儲かるのか？

人によっては儲かりますが最終的には破綻します。

自分が一番上の親と仮定します。一人につき二人を紹介します。

自分が二人紹介、その二人が二人ずつ紹介で四人増え、その四人が二人ずつ紹介で八人増えを繰り返した結果、27回目で1.3億を超えます。

現時点では1.2億人が日本の総人口です。

- 加えて、簡単に引っかかる人はそんなにいないです。

今までずっと一般人だったのに急に人に呼びかけてその人が加入するならもっと他の商売やったほうが圧倒的に稼げると思います。

友人を捨て、親を捨て、自分の時間を捨て、金のためだけに頑張れば儲かると思いますが先に心が壊れるでしょう。

- 結局、儲かるのは上の人間だけです。

マルチが使う例え話



- 携帯電話はMLMで叶姉妹、所ジョージとかが広めていた。
→普及の理由はi-modeやメールの利便性、ビジネス利用など様々だがMLMはありえないです。まず、MLMで広まったという明確な情報が存在しません。
- コカ・コーラもロコミで広まった。
→アメリカでコーラの販売が始まったのは1888年。その後FC契約から全米に広まっています。そりゃロコミとかで広めるしかけれどMLMは1940年代から広まり始めているので関係がないです。日本で発売が始まったのは1920年。ファンタは1958年。この年にコカ・コーラ株式会社に社名を変更。日本のMLMブームは1970年からなのでどう頑張っても無理!
- タッパーはMLMで広まった。
→これはガチ。正式名称はタッパーウェア。1963年からホームパーティ商法で広まり密封性が高いという理由から広まった。直径17cmのボウル6個セットが1360円したらしい。(ちなみに、当時のアメリカの大卒初任給は15000円)

日常で使えるマルチ用語集



- **Yes/But法**…被勧誘者に喋らせた後、「そうですね、でも～です」と言って、反対提案を行うテクニック。営業でも使われている。
- **ABC**…A(アドバイザー)、B(橋渡し)、C(客)のうち、ABは知り合い、BCは知り合いという関係で行われる勧誘。BはAのことを「すごい人、神」と持ち上げてCに話しておくことでAの言は重要な事と思わせ反論しにくく誘導する。
- **個人事業主**…会社に雇用されている人間を見下す為以外の意味を持たない素敵な言葉。商店主や訪問販売員との違いはなく、優位性もないので従業員以外とは比較を絶対にしない。大元の会社からすると「自己責任」という便利な言葉を使うための道具。
- **情報の取得元**…ネットの情報と成功者からの情報のどちらを信じるか？と聞いてくる。そりゃ成功者からの話がいいよねと思うが、その成功者が本当に成功しているのかは紹介してきた側も恐らくわかっていない。
- **チーム**…仲間(お金の素)にギリギリと働かせるための方便。恐らく、さっさと金を集めて来いとしか思っていない。
- **ハーバード大学**…マルチ商法の講義を行っている事になっている架空の大学。米国に同一の名前の大学があるがそこではそんな講義の教鞭は取っていないと公式回答が出ている。
- **ミーティング**…メンバー同士の情報交換や勉強の場。夜中に騒ぐので周りは大変迷惑。
- **夢リスト**…自分がどうなりたいのかを書かせるリスト。親はそれを読んで全肯定し、子を信じさせる。
- **サシミの法則**…日本で好んで食されるあれではない。10人に勧誘電話をかけると、3人は断り、4人は「お前が成功したら会ってやる」と言い、残りの3人が実際に会ってくれるということを表している。んなことはない。
元ネタは、組織論の用語で「組織は3割は『自ら集団を引っ張っていく人』、4割は『火をつけられて動く人』、3割は『どうやっても自発的に動かない人』で構成される」という言葉。

こんな奴は怪しいぞ!!



- 「金持ち父さん、貧乏父さん」を薦めてくる奴
→2冊目のキャッシュ・フロークワドラントまで薦めてそれ以降は読んだことない、必要ないと言ってくる。また、1のことについて書いてあるのに果敢にBを押してくる。
- 特に大した関係じゃないのに突然会おうと言ってくる奴
→女の場合はかなり疑ったほうが良い。美人局の可能性が高い。
- 自分の師匠を紹介したいとか言ってくる奴
→ここまで来るとなかなか断れないこともある。ここで、ABCを使われる。
- 自分の過去をぼかす奴
→ダブルワークで頑張ってるとか言うが、詳しい業務内容を語らない奴は怪しい。また、すごい会社(大手とか銀行とか)に勤めている、勤めていたは設定の可能性が高い。
- セミナーに行こう。一回だけでいいからと言ってくる奴
→ビジネスセミナーで千円位だから行こうと言ってくるのは怪しい。多分、気の弱い人なら一発でやられる。先っちょだけでいいからと同じで信じてはいけない。ちゃんと下調べをしたほうが良い。
- どうやってお金を稼いでるのか言わない奴はおかしい
→普通、人は誰かに苦労して手に入れたものについては自慢したいもの。残業が厳しくて・・・とかなら大変だねで終わるが、聞いてほしようにぼかす奴は怪しんで良いと思う。
- 休日のビジネス街に誘ってくる奴
→スーツで来いと誘われたらそれはセミナーへの一歩目。同じような奴が沢山歩いていて都度挨拶してビジネスマンごっこをお休みに演じることになる。