

《今まで誰にも言えなかった…、貧しかった頃の物語》

ジェイ・エイブラハムの告白

ジェイ・エイブラハムが、若き日の困難の人生を初めて語るインタビュー
世界 No.1 のマーケティングコンサルタントが誕生した秘密がいま明かされる

=====

【ジェイ】

私が初めて仕事をしたのは18歳の時で、なけなしのお金をかき集めて結婚をしたばかりでした。私には車がなく、3つのバスを乗り継いで通勤せざるを得ませんでした。

職場では、集中力がないことが問題視され、ひどく安月給の仕事をクビになってしまいました。私も若かったものです。どうしていいのかわからず、ただ怖くてどうしようもなかったのです。
(本文より)



Jay Abraham

■ 本書について

本書は、ジェイ・エイブラハム氏にラーニングエッジ（東京都新宿区）がインタビューすることで生まれた「**ジェイ・エイブラハムの告白**」である。我々のインタビュー依頼に対して、彼は、彼のメールマガジンのメッセージで以下のようにコメントしている。

【ジェイ】

「…東京にあるラーニングエッジという会社からのインタビュー依頼があった。そうか、いつも通りの平凡なインタビューだろうけど、いいよ、受けるよ、と思っていた。

ところが、なんてことだ！私は間違っていた！

質問を聞いた時に、私は思わず電話を落としそうになった。

なぜ、私はこんな話をしているのか。

なぜなら、驚くべきことに、これまで一切、このような質問を受けたことがなかったからだ。

誰からも、今まで一度も…。

多くのメディアやクライアントから、あまりに私の成功の側面や輝かしい実績ばかりが強調され、ジェイ・エイブラハムは生まれた時から成功していたとでも勘違いされていたのかもしれない。

今回、私は単にインタビューに回答するだけではなく、真剣に、真摯に、率直に、そして素直に、それぞれの質問を尊重して答えることとした。

私の人生の話が、この「**ジェイ・エイブラハムの告白**」が、あなたの人生を変えるきっかけになると嬉しい。

いつものようなものではない。期待しているものとは異なるかもしれない。

興味が湧いたら、ぜひ、読んでみて欲しい。

そして、このインタビュー内容を、困難の中にいる人に、何かの壁にぶつかっている人に、ぜひ**プレゼント**してあげて欲しいと思う。

それによって、あなたが大事だと思う人に**勇気を与えることができる**と私は信じている。」

ジェイ・エイブラハム

Q1. 今では、世界 No.1 のマーケティングコンサルタントと呼ばれるジェイ・エイブラハムさんですが、これまでの人生で最も大変だったのはいつでしたか？どんなことに苦勞したのか？を話して頂けますか。

【ジェイ】

私は、マーケティングコンサルタントとして、たいいてい成果報酬で支払ってもらいます。人々が解決できないようなビジネスの問題を解決して、収入を得ています。これまで誰もが突き止められなかったような問題で、そのせいで皆が抑制され、妨害され、制限されていたような問題を特定して、それを解決し、大きな収益に変えることで、私は収入を得ているのです。



私は、他人の難題を解決して収入を得ているのです。

逆の表現をしてみれば、私の人生は無理難題の連続です。皆、問題があるときだけ相談してくるのですから（笑）。たいいていは、全てが最悪の状態です。爆発寸前、キャッシュフローが入ってこないといった時に限って私に相談に来ます。

たしか 1980 年代に、金（ゴールド）を扱う事業をしていたクライアントがいたのですが、金の価格は 800 ドルまで上がった後、崩壊して 300 ドルまで下げたのです。私のクライアントは行き詰まり、1 週間で 2,500 万ドル（約 25 億円）を失い、無一文になりました。

そこで私は、このクライアントの顧客全員に、何か他のものを買ってもらうにはどうしたらいいか考えなくては行けません。顧客データベースをフル活用して何かできないかと考えました。顧客がその事業から撤退せずに済むにはどうしたらいいか考えました。私はクライアントの販売業者全員と交渉しなければなりません。あの時はずいぶん苦勞しました。

私が初めて仕事をしたのは 18 歳の時で、なけなしのお金をかき集めて結婚をしたばかりでした。最初に住んだアパートに引っ越して来たその日に、なんと私はクビになり、ひとつしかなかった車は妊娠していた妻が使っていました。なので、私には車がなく、3 つのバスを乗り継いで通勤せざるを得ませんでした。

職場では、集中力がないことが問題視され、ひどく安月給の仕事にクビになってしまいました。私も若かったものです。どうしていいのかわからず、ただ怖くてどうしようもなかったのです。あの時は大変でした。

ある時期の私の月収は 312 ドルで、家賃が大体 300 ドルでした…。そして、ひとり目の子供もいました。車のチャイルドシートに子供を乗せようと外に出たところ、誰かがそのチャイルドシートを盗みました。しかし、私には新しいチャイルドシートを買うお金がなかったのです。あれは辛かったです。

ある時、私は車を持ってアメリカ中西部に住んでいたことがあるのですが、そこはすごく寒いところでした。日本でも地域によってはとても寒くなりますよね。私が住んでいたところは、時には 5°C 以下になり、風が冷たく非常に寒いのです。その時私が持っていた車のヒーターは壊れていたのですが、私にはこれを直すお金がありませんでした。デフロスター（着霜防止装置）も壊れていました。ガソリンが 1 ガロン（約 3.8 リットル）あたりたった 25 セントだったことが救いでした。私は 1 時間半も座って、凍りついた窓に空気を当てて霜を取らなくてははいけませんでした。修理するお金がなかったからです。あの時は苦労しました。

私の苦労話、もっと聞きたいですか？（笑）

半年ほど一緒に仕事をしたクライアントがテキサスにいたのですが、このクライアントは莫大な手数料と彼らのビジネスの所有権を私に約束してくれました。彼らは後から払い戻しをするから、経費を私のクレジットカードで支払って欲しいと依頼してきました。当時私は、テキサスで彼らと働くために家も買ったばかりでしたが、彼らは私に 1 万 5 千ドル（約 150 万円）分のクレジットカードのローンを負わせたまま倒産してしまったのです。私も若かったものです。

しかも、そうとは知らずに、私はランチを食べにレストランに友人を連れて行こうとして恥をかきました。レストランでそのクレジットカードが使えなかったのです。その後、ローンの支払いもできなくなり、毎日仕事に行くのに 3 時間も車を運転しなくてはいけなくなりました。借金をすべて完済するために私が就くことのできた、もうひとつの仕事です。

私は、他人とは違う非常に面白い経験をしてきているので断言できますが…、逆境やトラウマ、危機が人間を強くするのです。ほとんどの人は、ここで私の言わんとするところの意味が分からないかもしれませんが、意識の高い日本人の皆さんはもちろん分かりますね。皆さんは、津波や恐ろしい出来事を経験し、乗り越えてきていますから。

しかし、こういった経験は辛いものです。

大金を稼いでいた時期もありました。その年度末に、あるキャンペーンをしようと思いました。その年に私は 600 万ドル（約 6 億円）稼ぎましたが、その利益を節税するために、あるプロモーションのキャンペーンで 1 ヶ月に 700 万通のダイレクトメールを出しました。戦略として、倫理的に合

法的に節税するために（我々はそれを、「ロールオーバー（繰越）」と呼びますが…）その年の収入をキャンペーンの費用として支出して利益を減らすことで節税し、そのキャンペーンの結果が、来期に収益化されることで、翌年にロールオーバー（繰越）するのです。

しかし…、そのダイレクトメールは、会員制のニュースレターの販売を目的としていましたが、なんと、その年、株式市場が暴落したので、私は2ヶ月で350万ドル（約3.5億円）を失いました。つまり、節税どころか、単に儲けたお金を失っただけ…。あの時は辛かったものです…。

まだ続けられますよ（笑）。

…ここで、私があなに伝えたい重要なポイントは、私が挫折や失敗を「経験」したから、私が今のスキルを身につけたのでは全くない、ということです。単なる「経験」ではなく、これらの困難を「乗り越える」ことによって、私は、現在の私のマーケティングのスキルを身につけることができたのです。

つまりこういうことです。あなたが私と取引をするということは、私のセミナーやコンサルティングを通じて、ジェイ・エイブラハムという困難の克服者「そこにいて、それを乗り越えた人」から学べるということです。

しかも、皆さんが想像もできないような方法で…。

ダメになったビジネスを救うために私が登場します。どうしようもなくなった爆発している業界にとどまる人々を救うために私が登場します。政府の規制や法改正のせいで苦勞している、やり方が不味くて、商売の方法を変えなくては行けないという人々を救うために、私が登場します。

営業成績がトップの営業マンが辞めてしまって困っている…、事業の継続のために、ビジネスを続けていくために、競合相手の力を借りなくては行けないという人々を救うために、私が登場します。オーナーである夫が亡くなって、その未亡人となった奥さんがそのビジネスをどうしたらいいかわからないような時も、私が登場します。

こんなふうに本当に何時間でもびっくりするような非常に困難な状況をリストアップできますよ（笑）。私は、ビジネスに限らず様々に起きる私個人の人生や、結婚生活にまで影響を与えるような出来事の数々、数えきれない困難を乗り越え、全て受け入れなくてはなりませんでした。

私が初婚の時、子供が2人いましたが、1人は肺炎になりました。健康保険に入っていなかったため、フルタイムの仕事を3つ掛け持ち、保険料を支払いました。

私には兄弟が一人いるのですが、私が結婚した時期に、彼がすごく馬力の出る車を買いました。彼がやってきてそれを見せびらかし、運転してくれと言いました。アクセルを踏み込んだものの、ガソリンが入ってなかったためエンジンが壊れました。エンジン交換に 4,000 ドル（約 40 万円）必要でしたが、私にはお金がなかったため、金貸しから金を借りてこなくてはいけませんでした。親には知られなくなかったのです。親が知っていたら彼は殺されていたでしょうね…。

私は、実に多くの苦難を乗り越えてきました。

さて、ここで、論点を変えましょう。

世の中の多くの人物に対して、無礼なことを言うつもりは一切ありませんが…、もし、あなたが「理論だけで物事を言う人を信じられない」のであれば、言わせてください。

あなたの直感は正しい。

実際、世の中には実際に自分がやったこともなくせに、ビジネス、セールス、マーケティング、成功する広告などを教えている人々が大勢います。実践が伴わない、理論の上だけのことです。

本質的な人生の責任を負ったことがない、本当の困難を乗り越えたことすらない、まして困難の経験すらない人の話を聞く意味などあるのでしょうか？

私の言っている意味が分かりますね？

私が経験し、乗り越えてきた全ての苦楽を…、私が発見し、実際に成果をあげ続けてきたマーケティングのコンセプトを、私は私の特別な 3 日間のセミナーで伝え、人々に共有してきました。

それは、単なる理論でも、机上の空論でもありません。つまりそれは、私が直面し、何をしたらいいのか、何から手をつけていいのか分からないような苦悩や痛みの中から、実際に私が責任を負って、それらの困難を「乗り越える」ことによって、手に入れた「現実的な答え」なのです。

私と同じように、何かを求め、高みを望むあなたのような人、いまこの「告白」を真剣に聞いてくれているあなたのような人にこそ、私の「答え」を伝えたい。それによって、あなたは何らかの変化が得られることと思いますし、実際、数十年間に渡って、数え切れないほど多くの方が私のセミナーで「人生を変える程のブレークスルー」を得てきました。

氣付きとはつまり、私がどんな人物であるか…、私が自分を宣伝する必要もない程に全くもって本物であり、皆さんが評価し、尊敬し、共感できる人物であり、**何よりも人間の状態というもの、そしてビジネスの状態というものの両方をよく理解しているからこそ、あなたの人生の役に立てる人物であるということです。**

単に困難を経験しているだけではなく、それを乗り越えてきた…、私の人生だけではなく、私が守るべきクライアントやクライアントの経営者、従業員、取引先、顧客など、関わる全ての人の困難を、私の人生の責任として受け入れて、それを成果に変え、収入に変え、実際に利益をもたらすというチャレンジを受け入れ続けて生きてきた…、

私は、過去 30 年間以上の期間に渡り、恐らく近年、世界で最も数多くの困難を、12,000 以上ものクライアント、470 業種以上のビジネスの大きな課題を解決するという困難を受け続けて生きてきた…、全てがチャレンジングで大変な仕事だったが、私はそれを心の底から楽しんできた…、以上が最初の質問に対する私の答えです。



(次ページに続く)

ジェイ・エイブラハムについて、詳しくは、【ジェイ・エイブラハム】で検索！

Q2. なぜマーケティングをやることになったのですか？

全くもって偶然です。でも、非常に面白いストーリーです。お話したように、私は若くして結婚したため、大学には行っていません。そのことはありがたく思っています。私は 20 歳代にして子供が 2 人いたため、40 歳代の誰かのサポートが必要でしたが、そんなことは誰も気にしませんでした。

当時、私が給料を頂けた仕事といえば、仕事とは名ばかりの単調作業で給与も安いものしかありませんでした。しかし、多くの起業家や経営者が、若かりし日の私のことを非常に面白がってくれたため、彼らのオフィスの一角に机を与えて、厳格な成果報酬により、少しの仕事でたくさん稼がせてくれました。新規顧客や見込顧客を 1 社獲得するごとに、手数料や収益の一部などをもらいました。

支払いがあるのは実績が出たときだけ。うまくいった時だけお金を稼ぎ、ご飯が食べられる…。必死だからどうすればうまくいくのか、いかないのか、とても速く覚えたものです。偶然の運びで、そういった形で仕事をするようになった訳ですが、私は非常に飽きっぽかったので、しょっちゅう業界を変えていました。そして、毎回業界を変えるたびに、ひとつの業界が今まで見てきた他の業界とは、まるで異なって運用されていることに驚きました。それが良いとか悪いという問題ではなく、ただ、異なっているというだけです。

異なる戦略、異なる考え方、異なる市場の引きつけ方、異なる収入、収益、販売モデル。そしてただ異なるというだけで、別により良いとかより適しているというわけではないのだと気付いたのです。ただ、その業界内で他の同業他社がやっているからそのやり方をしているというだけのことで、後に私は他の様々な業界で学んだことを、自分が社員として、あるいは成果ベースのマーケティング請負人として入社した別の業界に適用し始めました。

すると驚くべきことに、それらの会社は急成長しました。

ある会社は、数ヶ月で年商 80 万ドル（約 8 千万円）から 700 万ドル（約 7 億円）になりました。またある会社では、18 ヶ月で年商 30 万ドル（約 3 千万円）から 5 億ドル（約 500 億円）になりました。またある会社は、15 ヶ月で年商 2 万ドル（約 200 万円）から 1,300 万ドル（13 億円）になりました。私は、いかに必要な資源を一箇所に集め、統合し、適応し、導入したらいいのか分かっていました。社内外のもの、市場、業界、世界すべてを理解して、まわりが見えていない業界にいる人々とそれらを分かち合った時、マーケティングの世界で生きていくことを私は決意しました。皆さんの参考になればと思います。

Q3. 今のような圧倒的なパフォーマンスを出せるようになった要因は何ですか？

マーケティングの仕事をはじめた時、私は月額給料をもらっていました。それから成果に応じた手数料をもらうようになりました。そして、私はとても恵まれていると思いました。ビジネスを通して自分の人生において多数の様々な人々と交流できたことは幸せでした。

最初に私はデミング・オーガニゼーションと仕事をしました。日本の皆さん、プロセスを改良し、最適化をするデミング博士（エドワーズ・デミング、1900～1993）をご存知ですか？ 一般的に、デミング博士と言えば、製造業の品質管理や生産性向上だと思いますね。

私は、デミング博士の原理を活用して収益を生み出せないか、セールスやマーケティングに適用できないものかと考えました。まだ誰もやったことがありませんでした。だから私の興味をそそったのです。私はビジネスにおいて、誰もこれまで見ようとしてこなかった 20 も 30 も 50 もの異なるプロセスやパフォーマンスをあげるインパクトポイントを見分けることができました。

次に、私は世界でも最大の様々なテストをする組織と仕事をしたことがありました。その組織は企業に 100 万ドルの委託料を払ってテストのすべてのバリエーションをチェックさせています。

営業マンによって異なるパフォーマンス、製造業者によって異なるパフォーマンス、カスタマーサービス担当者によって異なるパフォーマンス、小売業者によって異なるパフォーマンス、看板によって異なるパフォーマンス、広告によって異なるパフォーマンス。私は実に何億ドル分ものリサーチに目を通しました。

そこから分かったことは、まだどれほどのことが可能なのか、世界には無限の可能性があると、ということでした。つまり、あなたにもより大きな成果、あなたが夢にも思わなかったような大きな収入や、市場から尊敬されるポジション、卓越性、その無限の可能性があるとということです。

あるやり方でやった場合と、別のやり方でやった場合の違い。異なる要素や行動をどのように組み合わせたら結果が 2 倍、4 倍になるのか、その逆をやったらどのように結果が悪化するのか。

その頃、私は『Reality in Advertising（広告の現実）』という大手広告会社の前会長ジェイ・ウォルター・トムソン（J. Walter Thomson）によって書かれた本を読みました。それによって分かったのは、やり方を変えるだけで、アプローチ方法を変えるだけで、物事の言い方を変えるだけで、物事の位置づけを変えるだけで、飛躍的に結果を伸ばすことも抑えることもありうるということでした。

それから私は、世界的大手の法律専門のコンサルティング会社で戦略的訴訟を専門とする会社と働

く経験をしました。この会社は世界中の法律事務所と仕事をしていて、5千万ドル、1億ドル、10億ドルの訴訟を取り扱っていました。

そこで私は150人の心理学者と社会学者が行ったリサーチを見ました。ある物事に対して人々の考えがどう異なるのか、反応がどう異なるのか、返事がどう異なるのか。そうしているうちに単独で5万もの異なるテストに首を突っ込むことになりました。

広告テスト、異なるセールストークのテスト、電話受信の異なる方法、コールセンターから行う異なった電話発信の方法、異なる販売方法など、**テスト、テスト、テスト**…。これらを組み合わせたりまとめたりしてみると、パフォーマンスや結果は劇的に向上し、そして、私はより多くのフィーを請求できるのではないか、**その可能性があるのではないかと気付かされた**のです。

考えてみて欲しい。あるビジネスオーナーが、比較的業績が悪いと気付くこともなかった30の異なる要素に、あなただけが気づくことができたらどうでしょう？いや、例えその半分の15の要素であったらどうでしょう？3分の1の10の要素、あるいは3分の2の20の要素では？

わずかな違い、しかし莫大な成果を生み出すちょっとした違いに、あなただけが気付くことができたとしたら…？

私は、ビジネスにおける大量のテストの結果を組み合わせることで見えてくる可能性に気づき、そんなことをアドバイスしているうちに、それぞれのクライアントが10%、30%、または50%良くなり、私はそんな感じでかなりの成功をし始めました。

業務委託の報酬として5千ドル（約50万円）もらう代わりに50万ドル（約5千万円）稼げるようになりました。会社が私に50万ドル（約5千万円）払ってくれるのです。というのも私は、間接的にその会社に500万ドル（約5億円）払うから、つまり、5億円を儲けさせるからです。そして、成果を上げた時のみ、自分の分け前をもらうのです。私が受け取るのは、たいした額ではありません。その会社が収益の大部分をもらいうけるのですから。そうして私が自分の仕事を終えた後は、その会社の人たちは、私がしたこと、発見したことをただやり続けるだけです。

以上が、私がやってきたことであり、私が今の仕事に至るまでのストーリーです。もしかしたら、混乱してしまった人もいるのでしょうか…、でも面白い話ですね。

Q4. 自身のブランドを構築するのに苦労しましたか？

もちろんです！

まさか、誰でも簡単にセルフブランドを確立できて、言ってみればある朝起きてみたら一晩のうちに成功していたなんてことは思っていないよね？

私だって一歩一歩地道に稼いでいくしかなかったのです。人々から推薦を受けたいと思ったら、まず出かけて行って、無償でその人達のために働き、彼らのために何かして結果を見てもらって証明しなければいけなかったのです。

私の仕事は成果ベースで、業績が上がってから初めて支払われるものでした。様々な難題を持った人々から容赦なく試され、私が本物であることを証明しなくてはいけなかったのです。世界中を旅しなくてはいけませんでした。私は2度も離婚しましたが、あなたにはそんなことは経験してほしくありません。苦しかったですから。

クライアントが私に多額の借金を追ったまま、借金を返せなかったことがあり、3回も無一文に陥ったことがあります。ですから、決して楽ではなかったですよ。常に大変でした。

でも、もしあなたが本物で、あなたのベースが忍耐強く、頑丈でパワフルならば、何があっても乗り越えられます。そうやって人は大きくなり、どんなときも幾何学的に拡大できるのです。

人生には、無限の可能性があり、受け入れる困難、責任、そして人生のより大きな目的に従って、あなたの人生は拡張していくのです。

そうです。

あなたは、いつでもより良くなれるのです。

そして、そのためのお金もまったく必要ないのです。

Q5. コンサルタントとして、圧倒的なポジションに到達するために、何をしてどんな経験をしましたか？

簡単です。

私は5つの違う仕事を経験し、どれも人よりとてつもなく卓越していたので、皆から注目されました。私はマーケティングとビジネスを始めて間もない企業のための戦略的提携、ジョイントベンチャーという分野においてトップの実績をだしています。

ジョイントベンチャーは、信じられない程にパワフルな手法です。多くの人が、この可能性にすら気がついていないのが残念なことであり、逆にその一方で、この話を聞いているあなたには、無限の可能性が残されているという、良いニュースでもあるのですが…、

これを実に…ある会社において15ヶ月で7万%も成長させたわけですから、皆が氣付くのです。ジェイ・エイブラハムがその要因であり、張本人だと。

アントレプレナー・マガジン社で働いていた時、数ヶ月で900%成長させました。誰もが、私のおかげだと分かりました。ある投資会社で働いていた時は、18ヶ月で150倍に成長させました。150%ではないですよ。やはり皆氣付くわけです、私がそうさせたということに。

つまり、自ら困難を受け入れ、問題を解決し、実績を証明し続けたのです。

そんなことをやっているうちにどうなったと思いますか？私には十分な信頼があり、文書化された十分な実績があり、私が何を言っているかを、本質的な意味において、深い部分で理解できる人達と会話することができました。

私の成果やパフォーマンスを誇張する必要すらありませんでした。世界中の多くのひとが、必死に自分の実績や能力の高さを何とか信じてもらおうと誇張し、謳っているのに対して、私の実績は圧倒的で、証明されているものなので、あえて説明の必要がなかったのです。

私はただ、人生の責任を負って、それを果たし続けてきた、ただそれだけのことなのです。

私自身、強い意志と自信があり、主に成果ベースの契約関係を築くことのできる相手とわかれば、喜んで引き受けてきました。そうして私の人生は変わっていったのです。

Q6.困難から成功へのターニングポイントは何でしたか？

2つ、いや、3つのターニングポイントがありました。

ひとつ目は 1976 年のことでした。

私はこの時にあることに気付きました。働いた「時間」に対して支払いを受けているのは、金持ちにはなれないと。レバレッジをかけるか、さもなければ自分の労力、時間、知識、資源、資産、知的財産から業績の規模に応じた配分をもらわなくてははいけません。

そうして私は自分のやり方を変えました。

成功する会社に対して提案するビジネスアイデアの「成果ベース」に切り替えたのです。

そう言うと、あらゆる資源を持っていて活動的で、速さ、勢いがある会社としか仕事をしないと言っているようなものですが、私が私のやり方で成果を出せる会社にフォーカスをする、それによって、100名の営業マン以上の、1,000の広告以上の成果を、毎月10,000もの見込顧客に、私ができる最大限の貢献を実現できることになりました。そして、実際私はそうしてきました。

私は、そのような活動を行い、より多くの収益を生み出すことが可能となりました。自分自身が動かなくても、その間に私は誰か他の人と話をしたり、別のプロジェクトをしているのかもしれませんが、それでも成果が出れば、私はその報酬を受け取ります。なぜなら、私は成果に対して支払ってもらっているのであり、働いた時間に対してではないからです。

次の話、2つ目のポイントはちょっと後のことですが、私がペイド・ダビデに会った時の話です。当時、まだ彼が健在だった頃、彼は偉大なマーケティング専門家で、私に「限界純資産」「ライフタイムバリュー」「許容原価」について教えてくれました。そのおかげで私の物の見方が完全に変わり、「限られた予算」などないのだということに気付きました。見込顧客と初回購入客との間の相互関係を理解すれば「予算は無限」になるのです。収益を伸ばすためにできる、ありとあらゆる方法を理解すれば、初回購入客であろうとリピーターであろうと関係ありません。

これが分かると無限の富を築くことが可能になります。

多くの私の3日間のセミナーに参加した人は、おそらく様々な戦略、オプティマイゼーション、フロントエンドやバックエンド、パルテノン戦略や、パーティーなどを通じて、無限の富への道の可能性に気がついたことでしょう。そして、それらは、ダビデのような偉大な人物との出会いによってもたらされたのです。

次の成長の段階、最後のポイントは、卓越性について学んだ時のことでした。

つまり、「**卓越の戦略**」(Strategy of Preeminence) です。

それを知った瞬間、自分の中で爆発が起きました。純粋にマーケティングをやっただけでは成長に
限界がある(もちろん、マーケティングだけでも十分にパワフルなものなのだが…)、「**卓越の戦略**」
を理解することで、幾何学的に偉大な力を手に入れ、卓越性を実現し、マーケティングにレバレッ
ジをかけることができるようになり、飛躍的な成長ができるようになったからです。「**卓越の戦略**」を
理解し、先制した者が全てを支配するのです。

…最後に、

面白いことに、数ヶ月前に私は本当の重要なこと、そしてそれを皆さん一人一人にどう活用できる
のかについて考え、それを学んだことで、また別の次元に行きあたりました。

また、それとは別にただのパートナーではなく、優れた考え方をする本質的なパートナーを持つこ
との意義についても学びました。どのようなパートナーであっても、ずっと賢く、より多くの経験
があり、社会を良く知る専門性のある人々で、彼らの理解するところを分かりやすく、私やあなた
方と共有してくれ、尽力してくれるようなパートナーのことです。

これらのコンセプトが、「**新しい戦略**」を導き出してくれました。その時、私はまた成長したと感
じました。私は今も学んでいます。そして、**あなたの人生には、無限の可能性があり、もっとでき
るということも知っています。収入にも上限はありません。あなたやあなたの会社、家族や仲間が、
本当に実現できる限界をむやみに低くしてはいけません。**

あなたの人生が、現時点で困難にあらうと、もしかしたら何かに苦しみ、もがいているとしても、
それこそが、あなたがあなたの人生に責任を負い、より高いリーダーシップを獲得し、より高いレ
ベルに至るその過程なのだというのを忘れてはいけません。

あなたが、その困難を単に「**経験**」するだけではなく、「**乗り越える**」ことによって、後に続く人
に勇気と豊かさを与えることになるのですから。

Jay Abraham

ジェイ・エイブラハムについて、詳しくは、【ジェイ・エイブラハム】で検索！