I also want to quickly point out that this is NOT just about writing copy. In fact, I have re-named this 'The Copywriting Mastery And Sales-Thinking Boot Camp", because it has just as much to do with successful thinking as writing. You see, most of the opportunity is in the "sales thinking" that goes on *before* the actual writing of copy. Like thinking through the likely objections of the prospect or finding the right benefit to focus on or crafting "the story" or building the right offer. In the remainder of this letter, I will give you the details of the Boot Camp, but I will also give you some very valuable insights into the entire process of thinking, of strategy, to, in turn, put words on paper that will magnetically attract maximum response. (In any business. For any product or service.)

A Legitimate Reason You Might NOT Choose To Attend, Or Even Bother Reading Further. "In the land of the blind, the one-eyed man is king."

Sometimes, you are doing business in an environment where your prospects and customers rarely see good sales copy and your competitors are clueless. in that arena, you can usually get more than satisfactory results even as a rank beginner, with rudimentary understanding of direct-response, with just a few tools, like the Magnetic Marketing System and my Ultimate Sales Letter book. If that describes your circumstances, and you're happy with that, then this Boot Camp is NOT for you, and you might as well stop reading here. It's okay. It's not for everybody.

If, however, you have a growing fascination with the psychology, art science and craft of persuading, selling and motivating via the printed word, as well as with direct-response media like ads, sales letters, postcards, web sites, etc., and you can see opportunity in elevating your skills, then this is the place for you.

If you happen to be a seasoned pro, and I cared a whit about competition, I'd bar you from attending. Since I don't care, you're welcome. And several such freelancers were among the first to register.

それとちょっと付け加えておきたいのですが、これは単にコピーを書くことについての話では「ありません」。実際、「コピーライティングのマスターとセールス的考え方のためのブートキャンプ」と名前を付け変えたくらいですから。このブートキャンプでは、コピーを書くことについてと同じくらい、成功する考え方についてお教えしているからです。いいですか、チャンスのほとんどは、実際にコピーを書く前から延々と続いている「セールス的考え方」の中にあるのです。「セールス的考え方」というのは、潜在顧客の断わり方や、重点を置くべき利益を見つける方法、「ストーリー」の練り上げ方や適切なオファーの仕方などについてじっくり考える、などです。このレターのリマインダーで、ブートキャンプの内容を詳しく書いていきますが、同時に、「戦略的に考え、それから、最大のレスポンスを磁石のように引き寄せる言葉を紙の上に書いていく」というプロセス全体について大変価値ある見解をお話ししていきます（これは、どんな事業、サービスや製品にも当てはまる話です）。

あなたがこのセミナーに出席「しない」、
あるいはこの先のページに進むことさえしない
かもしれない、筋の通った理由
「盲目の人たちばかりが住む国では、片目の人間は王になれる」

潜在顧客や顧客が優れたセールスコピーを目にすることがほとんどなかったり、ライバル会社も「売れるコピー」とはどういったものか見当もつかなかったり、という環境でビジネスをしている人もたまにいます。そんな場合は、ダイレクトレスポンスについて初歩的なことしかわかっていない初心者でも、私が開発した「マグネティック・マーケティング・システム」や私が書いた「究極のセールスレター」という本など、いくつかのツールを使えば、満足が行く以上の結果が得られるでしょう。今あなたがこういう状況にいてそれでハッピーならば、ここでご紹介しているブートキャンプ CD&マニュアルは必要「ありません」。このウェブサイトはここで読むのをやめて、ネットサーフィンでもしていてください。別にいいですよ、みんながみんなブートキャンプを必要としてないでしょうから。

でも、印刷された言葉だけではなく、広告、セールスレター、ポストカード、ウェブサイトなどのダイレクトレスポンスメディアを使って、人を勧誘したり、その気にさせたり、人になにかを売ったりすることの心理学、技術、科学や技巧への興味がどんどんわいてきているあなた、自分のスキルを向上させる良い機会だと思っているあなた。そんなあなたには、これはぴったりの金儲け情報です。

もしあなたが、ベテランのプロのコピーライターで、少しでもライバル視していたら、あなたの参加はお断りするでしょうが、そんなことは私は気にしないので、ベテランのプロのコピーライターの皆さんも歓迎します。最初に登録してきた人の中には、そのようなフリーのコピーライターも何人かいますし。

Draft K175

Why Are You Getting HCA++ Direct From The Laboratory Rather Than A Doctor Or In A Health Food Store?

Imagine inventing an engine that runs on ordinary tap water instead of gasoline and never wears out. How could you possibly get it to the public? The car companies and oil companies would do everything in their power to kill it. Similarly, I have long said that if anybody ever invents a weight loss pill that actually works, he will have the entire medical establishment and the gigantic diet industry as his enemies. This is that product that works.

That's why this revolutionary "diet pill that actually works" can only be sold directly to the public.

But make no mistake, even though you are able to obtain HCA++ direct, with no middlemen, no prescription, this is a medically sound product, supported with millions of dollars of research over ## years, and endorsed by medical doctors like myself, we well as other experts.

なぜあなたは、HCA++を医者や健康食品店ではなく、直接研究室から手に入れることができるのか？

ご自分がガソリンではなく蛇口の水を燃料として動く、絶対に消耗しないエンジンを発明したと想像してください。一般に公開すると思いますか？公開したら自動車会社や石油会社がありとあらゆる手段でそのエンジンをつぶしにかかるでしょう。これと同じことを私はずっと前から言っています、誰かが実際に効果のあるダイエット薬を発明したら、医学会全体と巨大なダイエット産業を敵に回すでしょう、と。そして、このダイエット薬は、実際に効果があるのです。

この革命的な「実際に効果のあるダイエット薬」を直接一般に販売しているのはこう言うわけなのです。

でも、誤解しないでください。HCA++は、仲介業者を通さないで、処方箋なしで、直接購入可能ですが、＃＃年にもわたり何万ドルも使って研究を重ねて開発された、私のような医師やその他の専門家による承認を得た、他の医学的に信頼できる製品です。

K176

If you are an "amateur", doing a good job of writing copy for your own business, this is the quantum leap to the highest levels of effectiveness, ease and speed. I have many Members in diverse businesses who, in just a few years, have gone from 'competent' to 'extraordinary' in writing their own copy, for their own businesses. Dr. Nielsen, who has actually been my 'student' for 17 years, has gotten so good he rivals top freelancers like me. Paul Johnston, the Shed Shop guy, comes instantly to mind. There are many, many others. I could pull together at least 50 who could go head to head with me, Carlton, Halbert, Bencivinga, and other high-priced pros. I have no doubt they'll be here, because they already know how valuable improving and sharpening this skill is. If you write ads, flyers, brochures, sales letters, etc. for your own business, you NEED to be here to, to get to their level of capability.

If you fear you can't write, I have a few things to say specifically to you. (If you have no such fear, skip the next six paragraphs.)

(1) - Becoming a good direct-response copywriter is not like becoming a "real" writer, like writing a bestselling novel and winding up on Oprah. That's a lot tougher. Arguably requires talent. I've been working on a novel for years and I'm not even close to having one chapter right, but I can whip up a sales letter that'll rake in $100,000.00 in a weekend. Truthfully, the relative ease of doing the latter has interfered with serious commitment to the former. Anyway, when you write for publication, you must satisfy the publisher's editors and they are a whole lot fussier than the public. Your ads and sales letter need not pass critics' muster; they only need to persuade buyers to act.

(2) - There's the competition bar. If you want to write, say, a mystery novel, you're up against John Grisham and Elmore Leonard and Robert Parker and many, many others who are all really, really, really good. But if you're writing an ad to run in your local newspaper or industry trade journal, you'll be up against a bunch of mental midgets when it comes to direct-response. You can win big with even a slight edge. If you'll apply what you get at this Boot Camp, you can absolutely slaughter any such competitors.

(3) - A "real writer" can't cheat much at all. Swipe somebody else's plot and you will get sued. But writing sales copy is all about stealing. No, not outright, word for word. No. But there are very reliable, much-repeated structures (kind of like plots), headlines, all sorts of copy elements you can swipe and use with impunity. There are recipes to follow. You can borrow, cut, paste and smooth out the rough edges.

(4) - We're not trying to be Hemingway, or even make a grammar teacher happy. Nor are we doing "advertising" in the Madison Avenue sense. I doubt I could even get a job at a big ad agency. And those asking about my qualifications are sadly disappointed. They expect to hear that I went to NYU and spent years at J. Walter Thompson or Batton,

もしあなたが、自分の事業のためにいいコピーを書こうとしている、「アマチュア」なら、これを使えば、とても簡単にスピーディに高い成約率のコピーが書けるようになります。メンバーのなかにも、これを使い始めてからたった数年の間に自分のビジネスのためにコピーを書く力が「優秀」から「人並みはずれて素晴らしく」なった人がたくさんいます。Dr.ニールセンは、17 年以上前に「私の生徒」になったのですが、今では私のようなフリーランスのトップ・コピーライターと競い合うまでにコピーライティングが上達しました。アメリカの物置専門店、Shed Shop の社長、ポール・ジョンストンの名前も、これを使って成功した一人としてすぐに頭に浮かびます。ほかにも本当に多くの人たちがこれを使って大儲けしています。カールトン、ハルバート、ベンシヴィンガなど、今では高額な料金を請求して私と競い合っているプロの名前も、少なくとも 50 人あげることができます。こうした人たちも間違いなく参加します。なぜなら、このスキルを上達させ、磨き上げることの大切さをよくわかっているからです。自分がやっているビジネスのために広告、パンフレット、セールスレターなどを書くのなら、こういった人たちと肩を並べなくてはいけないのですよ。そしてそのためにはこのセミナーに参加する「必要」があるのです。

「自分にはコピーなんて書けない」と心配なら、今から書くことを読んでください（そんな心配をしていないなら、次の 6 つのパラグラフは読まなくても大丈夫です）。

(1) - 優れたダイレクトレスポンスのコピーライターになることと、ベストセラー小説や「オプラ・ウィンフリー・ショー」（アメリカの有名なトーク番組）の脚本を書く「本当の」ライターになることは違います。後者の方がよっぽど難しく、間違いなく才能が必要です。私も、もう何年も前から小説の執筆に取り掛かっていますが、第 1 章でさえ完成とは程遠い状態です。でも 1 回の週末で 100,000 ドル荒稼ぎできるようなセールスレターなら、あっという間に書きあげることができます。正直言って、大金を稼げるセールスレターを書く方が簡単なので、小説をまじめに書こうとする気がなかなか起きないのです。とにかく、出版する目的で書くときには、出版社の編集者を満足させなくてはいけないし、彼らは一般大衆よりずっとうるさいんですよ。でも、広告やセールスレターなら、批評家の試験にパスしなくてもいいのです。お客を買う気にさせればいいだけですから。

(2) -本当の作家になると厳しい競争が待っています。たとえば、ミステリー作家になりたいとします。そうすると、ジョン・グリシャム、エルモア・レオナルド、ロバート・パーカーなどなど、本当に、本当に、本当に素晴らしい仕事をする、たくさんのたくさんの作家がライバルになります。でも、地元の新聞や業界紙に載せる広告を書くなら、相手にするのは、ダイレクトレスポンスのことなどまったく知らない人たちばかりです。ほんの少し鋭い表現を使うだけで、馬鹿みたいな大金が稼げるのです。このブートキャンプで得た情報を使ったら、どんなライバルも完璧に打ちのめすことができます。

(3) - 「本当のライター」は、ごまかすことなど一切できません。ほかの人のプロットを盗みでもしたら訴えられます。でも、セールスコピーを書くというのは、盗むことがすべてです。もちろん、一言一言をそのまま使うような、あからさまな方法ではありません。コピーのありとあらゆる要素、たとえば構造（プロットのようなもの）や見出しなどには、過去に何度も繰り返し使われてきた、とても信頼できるものがたくさんあり、これらは罪に問われることなく盗むことができます。やり方があるのです。単に、借りて、切り貼りし、粗野削りの部分を整えるだけで、素晴らしいコピーの完成です。

(4) - 私たちコピーライターは、第 2 のヘミングウェイを目指しているのでも、ましてや、文法の先生を喜ばそうとしているのでもありません。マジソンアベニュー風の「広告」を打とうとしているのでもありません。私自身でさえ大手広告代理店が仕事をくれるか疑問です。よく経歴を尋ねられますが、私の答えを聞くとみんな

悲しそうにがっかりします。「NYU に行った」とか、「J.Walter Thompson や Batton, Barton, Durstin & Stupid (「Batton, Barton, Durstin & 馬鹿者」の意味。本当の社名は「Batton, Barton, Durstin & Osborn」)といった大手広告代理店かなにかに勤めていた」という答えを期待しているようです。

ANS. DISO

K177 Draft

Reasons Not To

THREE WARNINGS - In Case You Think All This Might Not Be Important Enough To YOU To Mandate Attending This Seminar

WARNING #1: IF YOU THINK YOU AREN'T WEALTHY ENOUGH TO WORRY ABOUT THIS:

The average net worth of the people attending and praising our Seminarssif 2 to 5 Million Dollars. If you are wealthier, these Strategies offer even bigger dividends. However, even if you now have less wealth accumulated, you NEED to know how to protect every penny of it now, not later. And most people are richer in assets than they think. You have to consider equity in your home even if it's not free and clear, jewelry, collectibles, cash in your accounts and your kids' accounts, pensions, IRA's, 401K's, and if you are a business owner, all the business' assets. (One of the common questions in a deposition, when you are being questioned under oath in a lawsuit, is: do your children have piggy banks in their bedrooms?) Also, if there's an inheritance or sale of real estate or a business in your future, the smart thing to do is understand asset protection now, not later.

WARNING#2: IF YOU THINK THIS "CAN WAIT"....

Why should you pay attention to all this now? Think of this like you would homeowner's insurance. You can't buy that insurance AFTER your house burns down. You canNOT protect your assets AFTER they are attacked. And you don't have to be a gazillionaire or be seen driving around in a Rolls-Royce to become somebody's lawsuit target. "Ordinary people" get sued every single day. The idea of waiting until you are "really wealthy" to think about asset protection is dangerous. Asset protection should be part of your entire life's work. Furthermore, there are big, legal opportunites to save on taxes linked to smart asset protection. It's likely that, by attending this Seminar, you will also discover legal, safe, smart ways to pay a lot less income tax right now. You may slash your income taxes by up to 45%.

WARNING #3: IF YOU THINK YOU CAN LEAVE ALL THIS UP TO YOUR CPA, ACCOUNTANT OR FINANCIAL PLANNER....

Just because you have an accountant or CPA, family lawyer, etc., you are NOT safe and protected. Lawyers tend to react to

ANS. DBD

K178 Draft

Reasons Not To

THREE WARNINGS - In Case You Think
All This Might Not Be Important Enough To YOU
To Mandate Attending This Seminar

WARNING #1:
IF YOU THINK YOU AREN'T WEALTHY ENOUGH
TO WORRY ABOUT THIS:

The average net worth of the people attending and praising our Seminarssif 2 to 5 Million Dollars. If you are wealthier, these Strategies offer even bigger dividends. However, even if you now have less wealth accumulated, you NEED to know how to protect every penny of it now, not later. And most people are richer in assets than they think. You have to consider equity in your home even if it's not free and clear, jewelry, collectibles, cash in your accounts and your kids' accounts, pensions, IRA's, 401K's, and if you are a business owner, all the business' assets. (One of the common questions in a deposition, when you are being questioned under oath in a lawsuit, is: do your children have piggy banks in their bedrooms?) Also, if there's an inheritance or sale of real estate or a business in your future, the smart thing to do is understand asset protection now, not later.

WARNING#2: IF YOU THINK THIS "CAN WAIT"....

Why should you pay attention to all this now? Think of this like you would homeowner's insurance. You can't buy that insurance AFTER your house burns down. You canNOT protect your assets AFTER they are attacked. And you don't have to be a gazillionaire or be seen driving around in a Rolls-Royce to become somebody's lawsuit target. "Ordinary people" get sued every single day. The idea of waiting until you are "really wealthy" to think about asset protection is dangerous. Asset protection should be part of your entire life's work. Furthermore, there are big, legal opportunites to save on taxes linked to smart asset protection. It's likely that, by attending this Seminar, you will also discover legal, safe, smart ways to pay a lot less income tax right now. You may slash your income taxes by up to 45%.

WARNING #3: IF YOU THINK YOU CAN LEAVE ALL THIS UP TO YOUR CPA, ACCOUNTANT OR FINANCIAL PLANNER....

Just because you have an accountant or CPA, family lawyer, etc., you are NOT safe and protected. Lawyers tend to react to

4 Ans 182

K179

problems after the fact, not prevent them. Accountants focus on tax issues far more than comprehensive asset protection. No, it is up to YOU to make sure that these Strategies areworking for you.

You may ask: *why haven't my accountants or attorneys talked with me about these Strategies?* After attending this Seminar, you will be amAed at what has never bee discussed with you, that should have been. You should know that very little about asset protection is taught in law school or in accounting schools. Even Registered Investment Advisors are not required to know anything about asset protection to secure or maiuntain their licenses.

Just for example, consider wills, trusts and estate planning, and
imagine all the top financial advisors, CPA's and tax attorneys these famous people had:

1. Marilyn Monroe
2. Elvis Presley
3. Earle Stanley Gardner, author of the 'Perry Mason' novels
4. President Franklin Roosevelt
5. Alwin C. Ernst,CPA (Ernst & Young)

Well, here's what happened to their estates:

	Gross Estate Value	Losses To Taxes & related Costs	% Loss
Marilyn Monroe	819,176.00	448,750.00	-55%
Elvis	10,165,434.00	7,374,635.00	-73%
Earle Stanley Gardner	1,795,092.00	636,705.00	-35%
Pres. Roosevelt	1,940,999.00	574,867.00	-30%
Alwin Ernst	12,642,431.00	7,124,112.00	-56%

TOTAL MONEY LOST TO TAXES

Average Loss - 49.8%!!!!!!

Even people surrounded by good advisors, who've amassed wealth still make serious, costly, ENTIRELY FIXABLE mistakes when it comes to asset protection.

If you think you can leave these matters up to somebody else to look after, all I can do is remind you that a whole lot of otherwise smart, wealthy,

even famous people have wound up bitterly disappointed and shocked by doing so.

Conrad Hilton's 199-million dollar estate was decimated by 53.1%. John D. Rockefeller Jr.'s 26-million dollar net worth lost 63.6% to taxes and costs. The Wrigley family was forced to sell the Chicago Cubs to pay an estate tax bill. I can promise you this: had any of them known what you will know after this Seminar, they could easily have saved at least half of all that was taken from them. Estate tax is grave robbing of the worst kind. But it can be prevented. And since none of us can ever know what day, week or year tragedy may strike, the correct time to put the correct strategies in place for your family is yesterday, not tomorrow. I'll bet there are thousands of families who lost "breadwinners" in the 9-11 World Trade Center terrorist attacks who have been terrorized a second time by the tax collector. Or will be.

Even if you insist you have received excellent financial advice from your C.P.A., attorney or financial planner, what's the harm in getting a "second opinion"? At investigating for yourself sophisticated strategies made simple, that I bet the biggest steak in Texas, your advisors have NOT explained to you. view attending this eminar as "testing" the solidity of the financial fortress you believe you've built.

One of the smartest guys I know did a very strange thing once - he hired a burglar to break ito his own house! After installing the most sophisticated security system he could buy, to protect his wife when he traveled, their possessions when they were away, he then hired a private detective to find the best paroled, presumably reformed burglar available and paid him to try and burgle his house. The retired burglar breached his $9,000.00 security system in 4 minutes flat. The burglar then showed him four different flaws in his system. The smart guy then had his system re-engineered and turned his home into a truly impenetrable fortress. Be "the smart guy." Attend this Seinar.

"FALSE" REASONS NOT TO ATTEND

"I'm afraid that any attempts to reduce my taxes will get me audited."

This unreasonable fear is the IRS' most powerful weapon. Fact is, almost all .RS audits are by random selection, lottery. Taking full and proper advantage of legal, savvy deduction and structuring opportunities does not make your returns "stand out like a sore thumb" at all; in fact, failing to organize your finances to your best advantage may be a much bigger audit trigger. YOU MUST NOT PERMT "AUDIT FEAR" TO GOVERN YOUR DECISION-MAKING. The cot is simply too great. Overpaying taxes unnecessarily forces people to work 10 to 15 years longer before retiremet, endlessly delayig their enjoyent of life and pursuit of new interests. Overpaying taxes unnecessarily sabotages wealth creation and financial security. And I again assure you: I present only 100% legal, tested, IRS-approved Strategies, document examples and information.

"Lawsuit protection just doesn't interest me. I'm not doing anything that could get me sued."

a

K181

Previously I made the case that good, innocent people doing nothing wrong get sued all the time - go back and read it again. Remember, it's not what you DO, it's what you OWN AND HAVE, that makes you a prime lawsuit target. The more successful you are or intend to be, the more of a target you are.

"I don't want to sit and listen to a 'sales pitch' for hours."

You won't. This Seminar is NOT about selling you investments, insurance, finacial planning, or even a big, higher-priced follow-up seminar. But, let me also point out that the right sales pitch can be pretty useful!
America's first billionaire, Andrew Carnegie, once doubled his factories' productivity by listening to a 'sales pitch.' A very famous, popular TV personality once refused to listen to a sales pitch; the one Walt Disney gave, letting people buy land around the future site of Disneyland that later increased in value by as much as 100,000%. I once read that General Custer was "too busy" to listen to a 'sales pitch' for the earrliest version of the bullet-proof vest. Well, this Seminar is, admittedly, in a sense, part 'sales pitch' but more so for critically important ideas than any particular product. A different, enlightened way of thinking about your money. Of getting more out of life while you live AND giving a lot less to the tax collectors after you die. Of taking control. Of being smart. To be fair, the Seminar does also include an explanation of a certain program we provide that could be of enormous benefit, so much so it costs you nothing in actuality; it makes you money. But even if what we offer is of no interest to you and we never do business together, I promise you will leave this Seminar smarter, tougher, better prepared

'I've always been very conservative about what I do with my money. I probably won't use these kinds of Strategies."

I can only urge you not to prejudge what I have to show you. You see, I'm conservative myself. Cautious, careful, methodical. My M.B.A. and my work as a lawyer have taught me to look askance at untested or unproven ideas. We're probably more alike tha you might think right now. So, I'm not going to suggest doing anything risky or radical with your money. To the contrary, my work is all about conservatism; about preservation of wealth. When you see just how valuable these Srategies are, not only will you eagerly accept them, you'll wish you had been using them before this!

"I find all this financial 'stuff' boring and confusing."

Relax! This is NOT a Seminar filled with complicated charts and graphs and athematical formulas. we make sophisticated tax savings, financial and asset protection Strategies simple and understandable. We put on very interesting Seminars. Our speakers are top-notch. But listen, frankly, you just cannot let yourself off the hook, by refusing to deal with subjects that don't sound entertaining, or that require serious thinking and analysis. A big difference betwee successful ad unsuccessful people is that successful people put desireable results ahead of pleasing activities; unsuccessful people sacrifice results, always choosing pleasing activities. We won't put you to sleep or bury

K 18 2

in accounting mumbo-jumbo, but I'm not going to lie and promise you anything as entertaining as Ringling Brothers' circus either. Your entire future depends on the information presented at this Seminar. This is serious business.

"I'm too busy."

Don't be a "Dumb Farmer"! The "dumb farmer" works like a dog all day harvesting hay only to store it in a barn with a leaky roof, so the night's unexpected rain ruins it all. you simply cannot afford being too busy to obtain this information. If you are, then you're guilty of being a "dumb farmer" and that's all there is to it. One author's best-remembered quotation was: "most people are too busy just earning a living to make any real money." I'd say: "most people are too busy earning a living to *keep* any real money!" Go to the phone right now and make the commitment to attend this seminar, even if it is the only one you make time for all year!

ANS. DISO

Reasons Not To

3つの警告　－　「このセミナーに出席しなさい」と言われても、
「自分にとってはこんなことは重要とは思えない」と
考えているあなたのために

警告１
「このセミナーについて気にするほど金持ちじゃない」と思っている皆さん

私たちのセミナーに参加しその素晴らしさを実感している人の平均純資産は200万ドルから500万ドルです。これより多くの資産をお持ちなら、セミナーでご紹介する戦略を使って得られる配当金はもっと大きくなります。しかし、今資産がこれより少ない方も、「後で」ではなく「今」その全資産を守る方法を知っておく「必要」があります。それに、実はほとんどの人は自分が考えているより多くの資産を持っているのですよ。あなたの家（ローン支払い途中であっても）の純粋価値や、宝石類、収集品、あなたやお子さんの口座にある現金、年金、個人退職年金、401K など、そして会社を経営しているなら、会社の資産全てについて、考えてみてください（宣誓証書でよく聞かれる質問の 1 つ、裁判で宣誓するときに聞かれる質問に、「子供部屋にお子さんの貯金箱はありますか」というものです)。また、将来財産を相続したり、不動産や事業を売却したりする予定なら、「後で」ではなく「今」資産保護について理解しておくのが賢いやり方です。

警告 2.「後でいいや」と思っている皆さん

それなら、なぜこのレターを気に留めたのですか？マイホームを持っている人の保険だと考えてください。家が火事になった「後で」保険に入れません。盗まれた「後で」資産を守ることは「できません」。それに、超大金持ちや、ロールスロイスを乗り回したりする人だけが訴えられるのではありません。毎日毎日「普通の人たち」が訴えられているのです。資産保護について考えるのに「本当に金持ち」になるまで待つなどと言う考えは危険です。資産保護は一生の問題です。さらに、賢く資産を保護すれば、それに伴って合法に大きく節税できるチャンスがあります。このセミナーに参加すれば、今すぐに合法で賢く安全なやり方で所得税を大幅に（最大45%まで）減らす方法が学べます。

警告 3. 公認会計士、会計士やファイナンシャルプランナーにすべて任せることができると思っている皆さん

会計士や公認会計士、顧問弁護士を雇っているからと言って、安全に守られている「わけではありません」弁護士は問題を未然に防ぐのではなく、何か起きてから対処する傾向があります。会計士は、統合的な資産保護よりも税務問題の方にはるかに大きい焦点を置いています。セミナーでご紹介する戦略が自分にとって効果があるかどうかを確認するのはあなたの仕事です。

こう聞いてくる方もいらっしゃるかもしれません、「*私が雇っている会計士や弁護士はなぜいままでこの戦略について私に話してくれなかったのでしょう*」と。このセミナーに出席すれば、会計士や弁護士と話し合うべきことなのに、今まで決して話し合うことのなかったことがあまりにたくさんあって、驚くでしょう。ロースクールや会計士学校では資産保護について本当に少ししか教わらないのですよ。このことは覚えておいてください。登録投資アドバイザーでさえ、資産保護について何も知らなくても、ライセンスをもらったり更新したりできるのです。

例えば、遺書や信託不動産プランニングについて考えてみてください。下に書くような有名人はみんな、トップのフィナンシャルアドバイザーや、公認会計士、税理士を雇っていたのですが。。。

1.マリリン・モンロー
2. エルビス・プレスリー
3. 「ペリー・メイスン」シリーズの作者、アール・スタンリー・ガードナー
4. フランクリン・ルーズベルト元合衆国大統領
5. アルウィン C.アーネスト公認会計士（アーネスト＆ヤング社）

いいですか、彼らの不動産がどうなったかというと。。。

	総不動産価値	税金及び関連費用の支払	損失%
マリリン・モンロー	819,176.00	448,750.00	-55%
エルビス・プレスリー	10,165,434.00	7,374,635.00	-73%
アール・スタンリー・ガードナー	1,795,092.00	636,705.00	-35%
ルーズベルト元大統領	1,940, 999.00	574,867.00	-30%
アルウィン・アーネスト	12,642,431.00	7,124,112.00	-56%

支払った税金合計（損失）
平均損失- 49.8%!!!!!!

有能なアドバイザーで周囲を固めた資産家でも、資産保護になると、深刻な問題を犯すものです。かなりお金がかかりますが、「完全に修正可能な」問題です。

それでもまだ、こうした問題を誰か他の人に任せられると思いますか？そうであれば、私にできるのは、「他の点では頭がよく裕福で、しかも有名な人でさえ、資産保護を人任せにしたばかりに、結局はひどくがっかりしたり、ショックを受けたりしている」ということをもう一度お伝えするだけです。

ヒルトンホテルの創業者コンラッド・ヒルトンは、1 億 9900 万ドルの不動産の 53.1%を失いました。ロックフェラーセンターの創設者ジョン D.ロックフェラーJR は 2600 万ドルの純資産のうち 63.6%を税金や関

連費用に払いました。リングリー一家は不動産税を払うためにシカゴ・カブスを手放さなくてはなりませんでした。保証します。彼らが「この」セミナーに参加していれば、損失の少なくとも半分は払わなくて済んだでしょう。そしてあなたもこのセミナーでその方法が学べるのです。遺産税はかなりの額を払わなくてはならず、「最悪の墓荒らし」ですが、墓荒らしを防ぐ方法はあります。私たちの誰も、家族が亡くなるという悲劇にいつ襲われるかわからないので、ご家族のために適切な戦略を講じるのは早ければ早いほどいいのです。9 月 11 日のワールドトレードセンターを襲った同時多発テロで何千という家庭が、一家の「稼ぎ手」を失っただけでなく、税徴収人によって 2 度目のテロ攻撃を受けていると思います。

「公認会計士や弁護士、フィナンシャルプランナーから財務関係の素晴らしいアドバイスを受けているのだ」といくら言い張っている方も、「セカンド・オピニオン」を聞いてみてもいいと思いませんか？このセミナーに参加することは、自分では「絶対に壊れない」と思っている、財政面を守る要塞をテストするみたいなものだと思ってください。

私が知っている中で 1、2 を争う賢い男が一度、とても奇妙なことをしました。自分の家に押し入る強盗を雇ったのです！彼はまず、自分の出張中に奥さんを守るために、そして二人で旅行中に家の中のものを盗まれないように、売っている中で一番高度なセキュリティシステムを設置しました。そのあと、個人探偵を雇って、仮釈放されて（おそらくは）改心した強盗から一番善良な人を探してきてもらって、この強盗に彼の家に押し入ってもらったのです。この退職した強盗は、ちょうど 4 分で彼が 9000 ドル払って設置したセキュリティシステムを破ってしまいました。そのあと強盗はこのシステムの欠陥 4 つを指摘しました。私の知り合いのこの賢い男性は、システムを設定し直して、家を 100％難攻不落の要塞としました。皆さんも、このセミナーに出席し、この「賢い男」にようになってください。

参加しない「誤った」理由

「払うべき税金を少しでも減らそうとすれば、監査が入るのではと恐れているのです」

このような理にあわない恐れこそ、国税局が持つ最も強力な武器なのです。実際には、国税局はほとんどの場合、無作為に選んだ会社を監査しています。宝くじみたいのものです。法律に違反しない経験豊富なやり方で税を減らし、さまざまな機会を作るということの利点を 100％活用したとしても、あなたの納税申告が他と比べて「目立って」しまうことはまったくありません。実際、財政状況をうまく整理できないときの方が、監査に入られる確率がよほど高くなります。「何かを決定するときに、『監査への恐怖』に支配されてはいけません」。そんなことしていたらあまりにも高くつきます。必要以上に税金を払っていると、退職までに 10 年か 15 年余分に働かなくてはいけなくなるし、人生を楽しんだり、新しい興味の対象を追及したりといったことがいつまでたってもできません。必要以上に税金を払うというのは、富の創造や経済的安定を妨害する行為です。もう一度言わせてください。セミナーでは、100％合法で、テスト済み、国税局承認済みの戦略、数々の例、情報のみをお伝えします。

「訴訟で勝つなんて興味ありません。訴えられるようなことはなにもしていませんから」

さきほど、善良で罪のない、何も悪いことをしていない人たちも、いつでも訴えられる危険はあると申し上げました（お忘れの方は、そこに戻ってもう一度お読みください）。いいですか、あなたが訴訟の一番のターゲットになるのは、あなたの「仕事」ではなく、あなたが「所有しているもの」のせいなのです。成功してい

る人ほど、あるいはこれから成功しようとしている人ほど、ターゲットになりやすいのです。

「何時間も座って『セールストーク』を聞いていたくありません」

そんなことはさせません。このセミナーは、あなたの投資物件や保険、財政プランを売りつけるためのものでは「ありません」。ましてや、大規模でもっと高額のフォローアップセミナーに勧誘するためのものでも「ありません」。でも、これだけは言わせてください、適切なセールストークは結構役に立ちますよ！と。アメリカで最初の億万長者、アンドリュー・カーネギーは、「セールストーク」を聞いて、自分の工場の生産性を 2 倍に高めました。また、超有名で人気者のテレビパーソナリティは、あるウォルト・ディズニーの「セールストーク」を無視して、ディスニーランド建設予定地だった土地を売りに出しました。その土地の価値はその後 100,000%も上がりました。また私は、カスター将軍は「忙し過ぎて」発明されたばかりの防弾チョッキについての「セールストーク」に耳を貸さなかったという話を読んだこともあります。そうですね、このセミナーは、ある意味、一部「セールストーク」であることは認めますが、特定の製品ではなく、とても重要なアイデアについての「セールストーク」なのです。自分のお金についてどう考えてらいいのか、どうやったら、生きている間は人生をもっと楽しみ、死んだあとは税徴収人により少ない税金を払えるか、どうしたら賢くいられるか、そして自分でコントロールできるか、と言ったことについての、他とは違う、賢明な方法を学びます。とは言うものの、セミナーでは、あなたにとってとてつもなく大きい利益となる、あまりにも利益が大きくて、実際にはセミナーがタダ同然になる、それほどあなたが儲かる―私たちが提供するそんなプログラムについての説明もします。でも、もしこのプログラムに何の興味もなくて、私たちとビジネスをやることがなくても、セミナーが終わるころには、前より、頭がよく、強く、いろんなことに対処できる準備の整った人になっていることでしょう。この点は約束します。

「自分の稼いだお金をどうするかについてはいつもとても保守的な考えを持っているので、たぶんこんな戦略は使わないと思います」

セミナーで私がお見せすることについてご覧になる前から判断しないようにと強くお願いするしかありません。私自身も保守的な人間です。注意深く、慎重で、几帳面な性格です。取得した M.B.A.と弁護士と言う職業のおかげで、私はまだテストの済んでいないアイデアや証明されていないアイデアは疑いの目で見るようになりました。たぶん、あなたが今この瞬間に考えているよりずっと、私たちは似た者同士だと思います。ですから、リスクの高いことや過激なことをしろと提案するつもりはありません。その反対に、私の仕事は、「保守主義」がすべて、資産の保護です。これらの戦略の価値がおわかりになれば、これらを熱心に受け入れるだけなく、「セミナーより前から使っていればよかった！」と思うことでしょう。

「こう言うファイナンスに関する「こと」ってつまらないし、わかりづらいと思います」

リラックス！これは、複雑なチャートやグラフ、数式でいっぱいのセミナーではありません。私たちは、高度な節税法や財産や資産を保護する戦略を、シンプルで分かりやすく作りました。とてもおもしろいセミナーですよ。講演するのは一流の人たちばかり。でも、聞いてください、正直言って、「楽しそうでない」とか、「真剣に考えたり分析しなくちゃいけないのかな」とか言う理由でやってみないで、難しいことから逃れるなんてできませんよ。成功した人と成功していない人との大きな違いは、成功した人は、楽しみより自分が達成したい結果を優先させ、成功していない人は、結果は犠牲にし、いつも楽しみばかりを選ぶ、ということです。会計についてわけのわからないことを並べたてて、眠らせるようなことはしません。でも、リングリングブラザーズのサーカスみ

たいに娯楽性があるといって嘘をついたりもしません。あなたの将来全てが、このセミナーで提供される情報にかかっています。これは、真面目な問題です。

「とにかく忙しすぎるのです」

「ばかな百姓」にはならないでください！「ばかな百姓」は一日中犬のようにはたらきます。ほし草を刈り取り、屋根に穴のあいた納屋にしまって、でも結局は、予想していなかった雨が夜になって振ってそのほし草を全部だめにしてしまいます。あなたには、忙し過ぎて、このセミナーに参加し、「この」情報をもらう暇もない、なんていう余裕はないはすです。もし本当に忙し過ぎるのなら、「あなたはばかな百姓です」と有罪判決を受けたようなものです。それだけです。ある作家の言った言葉でもっとも有名なのは「ほとんどの人は、忙し過ぎて生活費を稼ぐのが精いっぱいで本当のお金は稼いでいない」ですが、
私なら「ほとんどの人は、忙し過ぎて生活費を稼ぐのが精いっぱいで本当のお金をためていない！」といいます。
今すぐ電話して、このセミナーを予約してください。一年のうちでこの日しか空いてなくても、です。

****

THIS IS VERY IMPORTANT: You'll meet and talk with carpet cleaning business owners from big cities and small towns all over the country, some with big businesses, some with small businesses, some who went from struggle to prosperity, some still struggling to get all the pieces put together, and some with *huge* incomes... some who've increased their earnings while taking more time off than ever before, for family or personal interests. Frankly, your networking with all the other Members in attendance can actually be even more valuable than what you hear me and the other speakers say --- **and you can NOT get this from tapes, or books, or any other way but being here**! It doesn't matter whether you are wrestling with pricing or competitive challenges, employee or expansion difficulties, time problems, even personal/emotional hang-ups -- there will be people here who have already slayed those very same dragons, and will generously share their experiences. You will even meet "carpet cleaner-millionaires," the embodiment of "the millionaire next door" book, the powerful demonstration of how my TOTAL APPROACH can make your business the equal of a "magic vase" containing a "genie" capable of granting any wish! You'll meet married couples who've not only ironed out the difficulties of being business partners, but have grown closer together and are happier than ever before! You'll meet young people and "old timers," people new to the business and very experienced veterans. ALL speaking the "common language" of my approach to marketing and business development.

This "experience" really does change lives. I hope this will be the year that you share in it. I hope you won't miss it.

Sincerely,

Joe Polish

Joe Polish
President
PIRANHA MARKETING INC.

EXPIRES

PS: As you'll see on the enclosed Form, you can take the ordinary Member discounts you may be eligible for PLUS THE EXTRA $400.00 EARLY BIRD DISCOUNT. Members waiting to register will NOT get this extra $400.00 discount. Only by responding now to this letter can you pocket this $400.00 savings.

PPS: We are even forced to limit the number of Alumni who are allowed to return for this particular Boot Camp to make sure there is available space for my Piranha Members who've yet to experience power of my Boot Camp.

PPPS: Be one of the first 49 to respond to this letter, to be in the drawing for 10 who will join my private "closed door luncheon" at the Boot Camp.

FIRST X

****

これはとても重要なことです。国中の大都市や小さな町からきたカーペットクリーニング会社のオーナーと会って話をします。大規模な会社、小規模な会社、苦労の末に今は大成功している会社、どうにかしようと今も苦労している会社、大きな収益がある会社、家族や個人的趣味のために今までにないほど長期の休暇を取っている間に収益を増やした会社。でも正直に言って、実際、出席している他のメンバーとのネットワーク作りの方が、私や他の講演者の話よりもずっと価値があると思います。そしてこのネットワークは、テープを聞いたり本を読んだりして手に入るものではありません。ここでしか手に入らないものです！値段の付け方に苦労していようと、ライバル会社について問題を抱えていようと、従業員や会社拡大の問題、時間に関する問題、個人的・感情的な悩みがあろうと、関係ありません。このセミナーにくれば、こうした「ドラゴン」と闘ってきた人たちから直接経験をたっぷりと聞くことができるでしょう。「カーペットクリーナー百万長者」や「となりの億万長者」を体現した人にも会えますし、あなたのビジネスを私の「トータルアポローチ」を使って、どんな望みでもかなえてくれる「ジーニー」の入っている「魔法のつぼ」に変える方法もパワフルに実演します。ビジネスパートナーでいることの困難を解決しただけではなく、もっと親密になり、今まで以上に幸せな生活を送っているご夫婦にも会えます。若者や「古顔」、ビジネスを始めたばかりの人、経験豊富なベテラン。。。いろんな人がいますが、みんなの共通の言語」は「マーケティングと事業開発に対する私のアプローチ」です。

この「経験」は本当に人生を変えます。今年こそ、あなたもこの経験をしてください。必ず参加していただけることを願って。

Joe Polish

敬具

ピランハ・マーケティング社
社長
ジョー・ポリッシュ

追伸。同封のフォームをご覧になればお分かりと思いますが、通常のメンバー割引だけでなく、「早割」400 ドルも適用されます。メンバー以外の方は、申しわけありませんが、「早割」は適用されません。今このレターにお返事ください。そうすれば、400 ドルの節約になります。

追伸 2。申し訳ありませんが、まだこのブートキャンプのパワーを経験していないピランハ・メンバーの皆さんのために、以前参加いただいた「卒業生」の皆さんの人数は制限させていただきます。

追伸 3。このレターにお返事いただいた最初の 49 名の方のうち、抽選で 10 名の方をブートキャンプで、プライベートな昼食会にご招待します。