

5万のつもりが100万に



きっとお役に立ちます

著者：馬場 博

本書に関する著作権は馬場 博にあります。
著作権者の書面での事前許可を得ずにして本書の一部または全部を、あらゆるデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、および電子メディア、インターネット等）により複製および転載することを禁じます。

作成 2009年3月8日

0. 始めに

横浜在住の馬場と申します。ネットビジネスについてお話しします。
ネットビジネスでお金儲けしたいと考えている人のヒントになればと思っています。

ここでは5万のつもりが100万にという話をしたいと考えています。

私は、現在「5万のつもりが100万に、まーちゃんのビジネス講座」というメルマガを発行していますが、その基本的な概念を本誌にて説明いたします。

ある商材を買い、説明通りやっているとしても、実際に行動して出てくる結果は人により千差万別です。

どうしてそうなるのでしょうか。それは同じものを見ても見方が人により違うということです。ものを見るという行動は目を通して脳にイメージを送りますが、そのイメージはすぐに忘れ去られ、そのイメージを通して連想される結果のみが情報として蓄積されていくのですが、この連想される内容は人によりまちまちなのです。

同じものを見ても考えることは人によりまったく違うのです。

5万のつもりが100万に

説明は下記内容により構成されています。

目次

0. 始めに	1
1. 同じものを見ても考えることは人によりまったく違う	3
2. 商材の見方	3
2.1. 商材を読んだ後が問題	3
2.2. 商材を作っている人はうそを書いているわけではない	4
2.3. 商材を読む時メモを取るのをお勧め	4
2.4. 商材の作者の描いているイメージをできる限り正確に受け取る	5
2.5. 一つの商材を何度も何度も読み返す	6
3. モチベーションをコントロールするためにはどうするか。	7
4. うまくいかない時はどうするか	8
5. 今、何をすべきか	9
6. 最後に	10

1. 同じものを見ても考えることは人によりまったく違う

私が子供のころ「007」の「サンダーボール作戦」という小説を読みました。その直後、たまたまそれが町の映画館で放映されているので見に行ったところ、私の描いていたイメージとはかけ離れていたことを覚えています。

これと同じなのです。ある文章を読んでイメージする内容は人により異なるのです。

もっと極端な話をします。

直径1キロメートルの小さな島にウミガメが住んでいました。今日は大冒険をしようと島を海岸に沿って回り始めました。何日もかかって島を回ったのですが行けどもいけども果てしなく地球の果てまで来たと思ったころ力尽きて死んでしまいました。

そこに人間の漁師が来てそのウミガメを持って行って食べてしまいました。

これは見る人によって見えるものがまったく違うというお話です。

多くの人がこのことに気づいていません。

駄目商材を買ったという人が沢山います。
でもそうではないような気がします。

2. 商材の見方

2.1. 商材を読んだ後が問題

それではどうすればいいのでしょうか。まず、商材を購入して一通り目を通し、自分の頭の中で自分なりに再構築してみる。そこから得られるものがあるのか、本当に結果が出せるのか、記載内容で実行できないものはないか。

5万のつもりが100万に

ここで気をつけることがあります。一通り読んだ後が問題です。詳しい丁寧な商材であればあるほど内容が濃く、読み終えるのに労力を要するので

この段階でほとんどの人があきらめます。なぜかという読んでいる時は分かったつもりでも、読んだ後すぐに忘却が始まり、よほど面白くないと再度読んでみようという気がしないものです。振り返ってみてあれはどこに書いてあったのだろうと思ってもそこがなかなか見つかりません。

確かにいいことが書いてある、実践すれば稼げるかもしれない、でも何度も読む気がせず
いつのまにか、いつものようにそのままとなってしまう。ほとんどの人がこれの繰り返しです。

2.2. 商材を作っている人はうそを書いているわけではない

いいですか、その商材を作っている作者は多くの場合うそを書いているわけではないのです。実際に稼いでいるのです。でもそれを読む人が作者が頭の中に描いているイメージとかそこから伝えられるメッセージを作者が希望しているように再構築することができないのです。

商材を作る人も自分が思い描いているイメージを完全にその商材の中に反映できないことが多いものです。表現力も関係するかもしれませんが、頭の中のイメージを資料にした場合本人が目の前で説明でもしない限り、理解する人が受け取れるものは千差万別です。

そういった意味では、最近流行っている音声教材や、DVDはこれを補うのに役に立つかと思われれます。PDFを音声教材と一緒に読み進めると割と理解しやすいものです。

2.3. 商材を読む時メモを取るのをお勧め

商材を読む時、お勧めなのは、読みながらメモを取っていくことです。私の場合はPDFファイルをどんどん読みながらテキスト化しています。つまり、役に立ちそうな部分をどんどんコピーして別のファイルを作っています。

5万のつもりが100万に

私の使っているフォクシットリーダーというPDFリーダーはPDFをテキストに変換できるのでお勧めです。アドビと違い動きがとても軽いです。あっという間に開きます。

http://www.foxitsoftware.com/pdf/reader_2/reader-interstitial.html

Free Download をクリックしてダウンロードした後、インストールしてください。

インストール後 Language で Japanese を選べば日本語で使えます。

この方法により、商材を読み終わった後は、自分のメモをみることで商材の内容が理解でき、実行もしやすくなります。このようなメモは増えれば増えるほど自分の資産になっていきます。自分の新しい資料の中にも取り入れることも可能です。

もちろん利用するのはその中の情報のみで、その情報を使ってできるのは、私の頭の中で他の情報と組み合わせ再構築した私独自の資料なのです。

2.4. 商材の作者の描いているイメージをできる限り正確に受け取る

少し話がそれましたが、お話ししたいことは、商材の作者の描いているイメージをできる限り正確に受け取れるかということが大切だということです。多くの場合一度しか読まないことが多いのならこれをカバーするためにメモを取る。後ではなくその場で平行して進める。

後は無いと思うべきです。後回しにしたらおしまいです。人間とはそんなものですよ。よほど差し迫っていないと2回もやり直ししたくないものです。

メモを取るということは、商材にインデックスをつけるようなものです。後で読み直すのにとっても役に立ちます。後はないといいましたが、インデックスをつけたらそれがそれほど苦でなくなってきました。作者のイメージを正確に再構築するには何度も何度も読み返すことがもっとも大切なことなのです。

2.5. 一つの商材を何度も何度も読み返す

今スーパーアフィリエイトという方の多くは、最初からそうだったわけではない人が多いような気がします。やはりせっぱつまった状態からなんとか抜け出そうと必死に、真剣に取り組まざるを得ないという環境だったのではと推測します。そうでないと、普通の人ができ無いような集中力も持続できなかったのではないのでしょうか。

人生、何十年と生きてきて、見ること、聞くことをただ受身にそのまま情報としてのみ受け入れて何事も無く毎日毎日を過ごしている人が多いように感じます。私もその一人かもしれません。

これで責任を取らされることは無いかもしれませんが、そこから何も生まれてきません。

何かを生み出すためには目的を持って見、目的を持って聞き、目的を持って考えることが大切です。

今、自分が何をしたいのか、そのためには、今見ているものが本当に役に立つのか、何とか利用できないのか。これを作った人は何を思って作ったのだろうか。本当に稼いでいるのなら、きっとそのためのポイントがあるはず。たまたま、運が良かっただけではないはず。

どこか、自分とは違うポイントがあるはず、これを見つける必要がある。

多くの方は、商材を買い、それに1度か2度目も通し、それきりなにもしないで終えてしまう。

稼いでいる人がよくいう「誰々の商材をバイブルにしている」というせりふです。つまり、一つの商材を何度も何度も読み返しているのです。読むたびに増えてくるものが違うのです。読むたびごとに違うポイントが得られるのです。音声教材を車の中で何度も聞いている人もいます。月何百万も稼いでいる人です。

この資料では、そういったことを理解しながら、普通の私がなんとか進めている方法をお知らせするものです。

2.6. 今まで買った商材を読み直す

あなたが、今まで商材を買ったことがあるなら、それで結果が出ていないなら今一度その商材を押し入れのすみから、取り出して今まで私がお知らせした方法を実行して欲しい。

必ずとは言いませんが、もしかしたら効果があるかもしれません。私も同じことをして効果がありました。今は出ていませんが、「メルマガブートキャンプ」というのを買ってちょっと読んでそのままにしていたが、最近取り出して見てみると結構役に立つということが分かりました。

うそだと思って試してみてください。何度も何度も読み返すと、見えてくるものがその都度違うものですよ。この事実だけでも、実感して欲しいと思っています。

3. モチベーションをコントロールするためにはどうするか。

ネットビジネスであろうとなかろうとビジネスの基本は技術のみではありません。マインドというものもとても大切です。成功している多くの方がいうことはモチベーションです。

モチベーションをいかにコントロールできるかが本当にビジネスで生き残るための秘訣なのです。

モチベーションをコントロールするためには、とにかく成功体験を持つことです。最初から大きな夢ばかりを追うことでは、失敗体験ばかりが続き、とてもモチベーションを維持することはできません。

まずできることから始めるのです。

最初は今日できること、今日すべきことを明確に決めることです。あまり沢山やろうとしないでください。やることが苦痛な目標は避けるべきです。1日の目標は3つくらいでいいです。

こうしてその日その日の目標を達成していきます。モチベーションを高めるために自分にご褒美をあげましょう。目標を紙に書き出し、達成できたら「」をつけるといったことでいいです。

次に1週間の目標、1ヶ月の目標、3ヶ月の目標、半年の目標と作っていきます。当然途中で見直しが必要です。こういった形でできる限り成功体験を増やしながら。モチベーションを高めていくことがとても大切です。

5万のつもりが100万に

この資料のタイトルである「5万のつもりが100万」というのはまさしくこのことをいいます。最初は1日500円、次に5千円、1万円と気が付いたら100万円を超えていたというのはとても無理が無い確率の高い方法です。

例えば、

- 1.最初はアドセンスの申請にパスする。
- 2.アドセンス用の記事を書く。
- 3.アドセンスから収入を得る。
- 4.アドセンスの記事を作成していくことにより文章力がついてくるのであるところから、無料レポートを作り始める。
- 5.メルマガの購読者が増えてきたところでアフィリエイトを始める。
- 6.自分で商材を作り販売する。

といったパターンはとても無理が無いものですし、実際私が実行しているものです。

真似をする必要はありませんが、少しずつの積み重ねがモチベーションを維持することに役に立ちます。

4. うまくいかない時はどうするか

人生うまくいかないことのほうが多いものです。それでつまずいてばかりいたらきりがありません。世の中で成功した人がよく言うことは「失敗は成功の元」「ピンチはチャンス」です。普通の人には失敗でくじけます。そこであきらめてしまいます。成功する人のおおくは失敗から学びます、失敗を肥やしにしたさらに前進します。失敗は次のステップに進むための道しるべだと考えれば勇気がわいてきます。

私が失敗したのは今までのやり方を変える時がきたのだ、勇気を出して来るものから逃げるのではなく受け入れてみよう、一つの扉がしまったら次の扉が開いているはずだと考えるとかなりの確率でうまくいきます。

自分のことですが、今までにもう駄目だと思ったことが何度もありましたが、常にこの考えで何とか今までこれています。しかもこれを繰り返すうち少しずつ自分が成長しているように感じています。単なる気のせいかもしれませんが、自分なりに満足しています。

5万のつもりが100万に

あなたも、考え次第です。冒頭でも書きましたが、一つの事柄に関しその受け止め方は千差万別です。できる限りいいほうにイメージするほうがきつとうまくいきます。

5. 今、何をすべきか

人によって異なるかと思いますが、ネットビジネスの世界はどんどん進化（？）しています。昨日までできたことが明日はできなくなることも少なくないです。

でもインターネットの利用者は増えるばかりで減ることはありません。その形態がどんどん変わりつつあるのです。携帯のサイトはどんどん増えつつありますが、ホームページが無くなることは無いでしょう。

そういったことを考えると、ホームページ、メルマガ、ブログといったものは形が変わっても継続し続けられると思われます。また、情報を入手する手段としては現時点では検索という方法を使うのが主流です。

SEO 対策、PPC 広告、無料レポートなどはまだまだ利用価値があります。

自動でツールを使って何かをするという方法は賞味期限がとても短いようです。あまりお勧めではありません。

MIXI はかなり難しくなっていますが、まだまだいけるようです。なんといっても MIXI 利用者で、稼ぎたく無いと思っている人はいないので、取り扱いを考えれば市場としてはとても大きいです。

まだまだいろいろな方法がありますが、進化の激しいネットビジネスにおいては一つの手段に固執するのはとても危険です。2つ以上の手段を持ちながらさらに自分なりにバージョンアップしていくことかと思われます。

お勧めなのは、アドセンスをしながら文章力と SEO を身につけ、それと同時に楽天アフィリエイトをし、さらに無料レポート、ブログ、メルマガ、商材の販

売へと集中力が分散しないよう気をつけながら得意な分野を進めていくことかと思われます。

6. 最後に

大切なのは、インターネットは巨大な市場です。でも待っていても誰もどこからも来ることはありません。その手段、きっかけをいかにたくさん持てるかが鍵になってきます。

いろいろ、私の実績基づき記載しましたが、ここに書いたことが最良と思っっているわけではありません。指針の一つになればと思っています。

最近私が作成した無料レポートです。

きっと、お役に立ちます。

SEO 対策のバイブル的マニュアル
<http://www.gekizou.biz/38787/3536/>

負けない SEO 対策応用編
<http://www.gekizou.biz/39106/3536/>

ネットビジネスのバイブル的マニュアル
<http://www.gekizou.biz/39233/3536/>

グーグルアドセンスのバイブル的マニュアル
http://www.free-book.jp/report.php?rp_cd=47257&rf_mb_cd=11681

馬場博
goodnews@warmheart21.com