

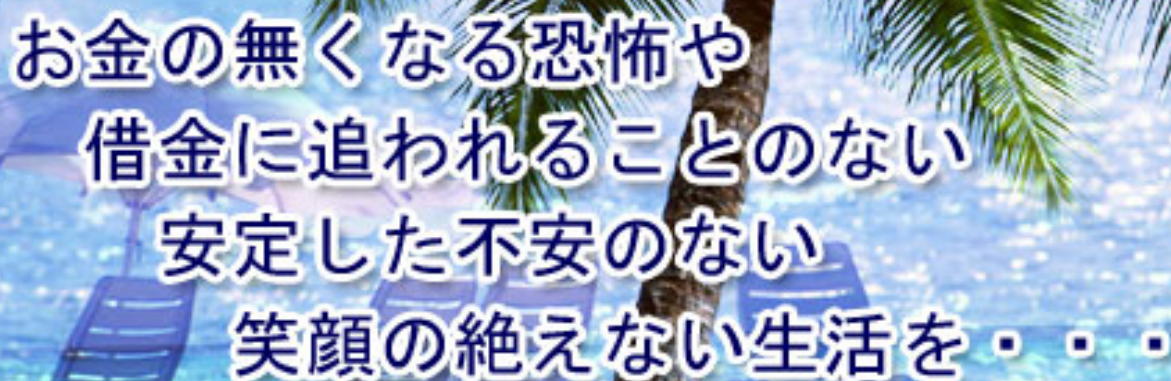
☆Mixi SEO Guerrilla Marketing Underground Manual☆

# *mixi SEO* ゲリラマーケティング

これだけで 99%稼げる

マインドセット基礎編

★★最重要★★



お金の無くなる恐怖や  
借金に追われることのない  
安定した不安のない  
笑顔の絶えない生活を・・・

ブレイクスルーITネット  
IT 経営コンサルタント

天風 頌

## 目 次

---

### □はじめに

1. 著作権、使用許諾ならびに機密保持契約に関して
2. 他のMixi商材・ツールとの違い
3. 本プログラムの有効的な使用方法

### 第1章 これだけで99%稼げる マインドセット編 **★★最重要★★**

※ここをしっかりと理解しないと何をやっても稼げません！

#### 【基礎編】

1. 多くのマインドセットが結果を出す
  - 1-1 精神論じゃ稼げない？
  - 1-2 PPPをデザインする
  - 1-3 デザイア ～だからあなたは貧乏なのです～
  - 1-4 ビルト・イン・スタビライザーとは？
  - 1-5 スピードを常に意識する
  - 1-6 モメンタムの加速を実現する
  - 1-7 他人の儲けとモデリング
  - 1-8 口外厳禁！儲けているヤツが教えないこと
  - 1-9 知恵とアイディア
  - 1-10 ふたつの壁とは？
  - 1-11 最短・最速で稼ぐためにフォーカスするもの
  - 1-12 100 インプット 1 アウトプット？

#### 【実践編】

2. 実際に効果のある具体的マインドセットの方法
  - 2-1 今、この瞬間にすべきこととは？
  - 2-2 過去形で語る 潜在意識を塗り替えるとは？
  - 2-3 紙に書くと夢は本当に叶うのか？
  - 2-4 寝る前の小宇宙  
★ コーヒーブレイク① トイレの蓋と財布
3. トレードオフの重要性
  - 3-1 目標設定と時間管理
  - 3-2 プロ意識と環境・インフラ整備
  - 3-3 最小限のMETで最大のキャッシュ
  - 3-4 ゴミメール活用法

- 3-5 最高のROIとは？
- 3-6 余計な事は絶対するな！
- 3-7 ミクシィや Google の規約違反について
- 3-8 まずはやるべきこと、やってはいけないこと
- ★ コーヒーブレイク② ～特定調停～

## 第2章 ビジネスモデル編

- 1. 儲けのビジネスモデル
  - 1-1 稼ぐための仕組みを理解する
  - 1-2 3つの確立されたビジネスモデル
  - 1-3 Q C D Eにフォーカスする
  - 1-4 アフィリエイトはもう終わった？
- 2. マーケティング
  - 2-1 集客=リストではない 最大の資産とは？
  - 2-2 マズロー欲求・パッション・ホットだけでは売れない
  - 2-3 耳を傾ける
  - 2-4 ソリューションとリレーション
  - 2-5 マーケティングとはプロセス
  - 2-6 絶対数と成約率という算数
- 3. セールス
  - 3-1 絶対数を上げて目の前で売るだけ
  - 3-2 C S O？
  - 3-3 優秀なセールスマンと気合と根性のセールスマンとの違い
  - 3-4 トレード・オフ
  - ★ コーヒーブレイク③ ～7年連続トップセールスの理由～
- 4. 利益の基本もP D C A
  - 4-1 理想と現実の違い
  - 4-2 シミュレーション
  - 4-3 データは捨てるな！
  - 4-4 利益は客に返しなさい
- 5. MixiSEO ゲリラマーケティングが最強な理由
  - 5-1 ヤフオクを凌駕するマーケット
  - 5-2 他の集客モデルとQ C D Eを比較する
  - 5-3 ミクシィがすべてのはじまり

- 5-4 絶対的母数が教えてくれるもの
- 5-5 アクセス、アクセス、アクセス
- 5-6 どん亀 Mixi の破壊的威力

## 6. MixiSEO ゲリラマーケティングにおけるビジネスモデル

- 6-1 大量ターゲティングセールス
- 6-2 大量ターゲティングマーケティング
- 6-3 特濃ペルソナマーケティング
- 6-4 資産形成
- 6-5 組織におけるゲリラ部隊の役割

- ① 市場リサーチ特攻隊（リンク誘導型）
- ② さくらマイミク隊（紹介型誘導型） 足跡→マイミク申請＋紹介
- ③ マイミク量産ブログ日記誘導（ブログアフィリ）
- ④ マイミク量産日記・メッセリスト取得型（メルマガ）
- ⑤ マイミク量産日記型（リスト取得タイプ）
- ⑥ ペルソナマーケティング

### 資料 i 実践テクニカルレポート

- 1. ★重要★ 関連法規に基づく本レポートの取り扱い
- 2. 著作権、使用許諾ならびに機密保持契約に関して

#### 【初級編】

（ご注意 ミクシィ登録などの基本的な操作は動画マニュアルをご覧ください）

- 1. 最近の Mixi 規制動向
  - 1-1 制限やID削除について
  - 1-2 モニタリングは二種類
  - 1-3 ID削除と性別の関係
  - 1-4 携帯不要！しかも手間いらずでID取得できる秘密とは？
  - 1-5 今後予想されるIP管理規制に関して

## 2. ID管理について

- 連鎖削除を回避する組織編成
- プレミアム会員と役割
- 絶縁し、量産体制に

### 3. 市場リサーチ特攻ゲリラ隊

- 売れる商材発掘ステップの重要性和成約率の罠
- 売れる商材発掘ステップ 1 (狙うマーケットとは?)
- 売れる商材発掘ステップ 2
- 売れる商材発掘ステップ 3
- 日記もメッセも書かない
- 魅力的なミクシネームの作り方 (クリックされやすいネーム)
- こんなプロフで十分
- 初級ステップでやるべきことはこれだけ
- 想像を絶する子亀達の力
- 足あとは何時に付ければいいのか?
- 処女か童貞を狙え!
- 巡回キーワードは相手の欲を毎日考えること
- 効果絶大! S B Mを有効利用
- 事務局からの警告メール
- 警告を受けても I Dは捨てるな! 昇格させよ!
- 印象的なプロフィールの作り方
- コミュに参加してアクセスを稼ぐ方法
- どうせ書くならニュースも活用
- コミュでマイミクを申請するときの注意
- コミュのトピックを書くときの注意
- マイミクの紹介文の書き方

### 4. 敵地偵察隊 (ライバルリサーチ) ★マニュアル作業

- このカテゴリーはライバル情報を盗むが勝ち
- お金系コミュ検索は
- ネガティブ野郎&荒らし対策 ブラックリスト蓄積

### 【中級編】実践テクニック

1. 究極のほったらかしの世界へようこそ
2. アドセンスとアドワーズの嘘
3. R O I シミュレーション (テンプレートあり)
4. オーバーチュア承認テクニック
5. さくらマイミク隊
6. ブログ誘導編
7. アドセンス 8 時間承認テクニック
8. メルマガ誘導編 リストの集め方
9. 最強のステップメール
10. ペルソナマーケティングの実際

【上級編】実践テクニック

1. パートナーマーケティング
2. コラボ・JV 最強アフィリエイト
3. アフィリエイトじゃない
4. 無限の可能性 ミクシィ最大の魅力
5. オンラインビジネス
6. オフラインビジネスを視野に入れる

□ 最後に

## 1. 著作権、使用許諾ならびに機密保持契約

### 著作権に関して

【mixiSEOゲリラマーケティング】（以下、本マニュアルと表記）は著作権法で保護されている著作物です。本マニュアルの使用に関しましては、以下の点にご注意下さい。

- 本マニュアルの著作権はブレイクスルー I T ネットにあります。
- ブレイクスルー I T ネットの書面による事前許可なく、本マニュアルの一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、映像、音声等）により複製、流用および転載、転売（オークション含む）する事を禁じます。

### 使用許諾契約書

本契約は、本マニュアルを購入した個人・法人（以下、甲と称す）とブレイクスルー I T ネット（以下、乙と称す）との間で合意した契約である。冊子版は本マニュアルを甲が受領の時点、P D F 版はマニュアルを開けることにより甲はこの契約に同意したこととする。

#### 第1条 本契約の目的

乙が著作権を有する本マニュアルに含まれる情報（ノウハウ、テクニック等）を本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものである。

#### 第2条 機密保持義務および禁止事項

本マニュアルに含まれる情報は、著作権法によって保護されており、甲は本マニュアルから得た情報を乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動、および電子メディアによる配信等により、一般公開することを禁じる。特に当ファイルを第三者に渡すことは固く禁じる。乙から提供された資料および情報については、甲は厳重に管理の上、甲のみで取り扱い、複製あるいは第三者に貸与、譲渡等してはならない。

#### 第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾書を解除することができるものとする。

#### 第4条 損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違反件数と39,400円を乗じたものの100倍の金額を頭金罰金として支払うものとし、年間壱

千萬円の罰金を最高30年間毎年支払うものとする。

2. 万一上記の禁止行為を発見した場合は、速やかに弁護士を通じて法的手段によって解決するものとする。

#### 第5条 責任の範囲

本マニュアルは、これまでの知識体系を元に実践・検証した結果のビジネスモデルノウハウをまとめたものであり、すべての読者の便益を保証しないものとする。本マニュアルにより、いかなる損害が発生しても、乙は一切の責任を負わないものとする。すべての運用は自己責任で行うものとする。

#### 第6条 有効期間

本契約の有効期限は、本契約締結の日から 30 年とする。

(上記規定の禁止行為を発見され、ご連絡戴いた方には、謝礼として回収違約金の半分の差し上げます。)



## 2. 本プログラムの有効的な使用方法

多くの情報商材が、そのボリューム感を強調する傾向が見受けられますが、これは米国マーケットでの「ボリュームにお買い得感」的セールス手法が持ち込まれた弊害と分析します。あなたが手に入れたのはノウハウを含めた情報であり、紙の枚数ではないはずです。

500ページだの600ページもあることをセールスレターで自慢し、しかも写真付きでその印刷された紙の厚さを掲載し、その価値の高さをアピールしているものも散見されます。

中身はというとその多くがスカスカの大きな文字や画面キャプチャばかりがその大半を占め、肝心のノウハウなどは何処に書かれているのかと思うほどお粗末なことに憤りを覚えるのは、私だけではないでしょう。

もちろん、文字を大きくすることは、視認性を良くするといったメリットもありますが、ページ数が増えることで、集中力やモチベーションを下げてしまうといったデメリットもあります。

いたずらに印刷枚数を増やしても、あなたにメリットはありません。

### **本マニュアルでは、初歩的な操作は極力省略してあります。**

なので、そんな「中身よりボリュームにお買い得感」を強調している商材とは、一線を画したいとの考えから、より購入者レベルにあったコンテンツの充実に配慮いたしました。

たとえばミクシィ未経験の超初心者には、初歩的なID登録などの操作手順が分からないかもしれません。でも経験者にとってそれは、知りたい情報ではありません。むしろ、無駄に感じることでしょう。多くの商材を読む機会の多い有名情報起業家は、必ずマニュアルの後ろから読むそうです。多くのマニュアルがその重要なノウハウや結論を最後にもっていつているのがその理由からです。

したがって、本プログラムではあなたのレベルと必要にあわせ、基本的なオペレーションについては、動画マニュアルをご用意しました。キャプチャだらけでページ数だけ多いことで、あなたが習得したい部分を効率よく吸収出来ないのでは、本末転倒だからです。

本マニュアルでは、そういった意図から、初歩的な操作は極力省略してあります。ですから、あなたのスキルに合わせ、必要に応じ動画マニュアルを活用戴ければ幸いです。

### 3. 他の Mixi 商材・ツールとの違い

また、他のほぼすべてのミクシィ商材は、その根幹となるノウハウが単一的手法に特化し、具体的な収益手順に必要な定量的(具体的数値)指標は、他の販売ツールや使用者の判断に委ねるといったもの、またはその逆にそのツールの機能だけを示し、他のノウハウや使い方次第で結果はあくまで利用者に委ねるといった、応用次第では稼げることをだけを示唆するもの、ブランディング論で信者化し、セールスするといったもの等多岐に渡っている傾向があるようです。

もちろん、これらの中には素晴らしいノウハウやツールもありますし、単一的手法に特化するノウハウを否定するものではありません。むしろ、単一的手法に傾注すればするほど収益スピードはアップすることでしょう。

しかしながら、大切なのは、本格的なノウハウ・テクニックのみならず、稼ぎに特化した専用ツールと稼ぎに直結するマインドがセットされてはじめて使い物になるリーズナブルなサービスの提供が実現するのです。

つまり、

**どんなに素晴らしいノウハウやテクニックでも**

**いかに本格的な専用ツールであっても**

**有効に使いこなせるかどうかは**

**稼ぎに直結するマインドによって決まる。**

ということなのです。



**アウトプットとは実践すること  
1インプット100アウトプットを意識しよう！**

注) 知識にはノウハウやテクニックも含まれます。

単一的なノウハウに特化することは、ポリシーとして否定するものではありません。しかし、具体的な稼ぎのテクニックを漠然とお伝えしても、殆どの方は収益モデルの確立以前に、試行錯誤を強いられることになり、稼ぐことに困難を極めることは必至なのです。その手法が、ブランディングであったり、メルマガであったり、ブログであってもそれらは有効なテクニックやノウハウであり、それらに傾注することで収入をあげることは十分に可能です。

## 「儲けているヤツは絶対教えない」

収入をあげることは十分に可能ですが、それらのノウハウやツールを使い、収入を上げ続けるモデルづくりに成功した人は少ないと見ています。  
なぜなら、理由はふたつあります。

ひとつは、前述のマインドセットの重要性の欠落

ふたつ目は、それらのノウハウやツールは、ほぼすべてが尻切れトンボだからです。

何度も繰り返すつもりもありますが、儲けのテクニックは「漠然としか教えていない」ということです。

ことインフォビジネスにおいて資産とは、

- ・ オプトインリスト
  - ・ 個人情報
  - ・ サイトやブログなどのコンテンツ
  - ・ ドメイン
  - ・ リレーションリンク
  - ・ リレーションシップ(含人脈)
  - ・ リレーショナルデータベース
  - ・ キーワードデータ
  - ・ C T R
  - ・ コンバージョン率
  - ・ ビジターバリュー
  - ・ テストリザルトデータ
- 等々・・・

がありますが、これらを彼らは決して教えてはくれません。

本プログラムでは、これら資産のリザルトデータとして

- ・ キーワードデータ
- ・ C T R
- ・ ビジターバリュー

これらの一部を公開しています。

これを公開するだけでも、あなたの稼ぎのアイデアの一助になると考えています。

当然ながら

- ・ オプトインリスト
- ・ 個人情報

これらは、公開することもお渡しすることも出来ませんが・・・。

かつて、あなたが手にした情報商材には、これらの資産が提供されていたことはあったでしょうか？

つまり、見方を変えれば、本プログラムを有効に使いさえすれば、あなたもこれらの資産をつくることは容易だということです。

これらふたつの点が他の情報商材、とりわけ Mixi 系ツールやノウハウと異なる違いのひとつでもあります。

### **あなたが絶対に稼げない理由があるとすれば・・・**

ネットビジネス初心者に限らず、もしあなたがこれまでにインフォビジネスに関するセミナーを受講したり、情報商材ノウハウを購入したことがあるのであれば、

「あの有名起業家は違うことを言っていた」

といった箇所も本書には出てくるかもしれません。

しかし、どれもこれもノウハウなのです。

それぞれのノウハウに正しいも間違っているもないということです。

つまり、本書でわたしがあなたにお伝えするノウハウは、わたしが実際にテストしたり、経験し、効果のあった手法だけを体系化したものなのです。

なので、ここで知り得たノウハウ・スキル・テクニックは、一日も早く実践していただきたいと思います。それにより、これまで稼げなかった方は稼げる実感と喜びを得、すでに稼いでいる方は、より稼ぎを増やすことにも繋がるはずです。

でも、同じノウハウを習得しても一向に稼げない方もいれば、すぐに稼ぎ出す方もいるのはなぜでしょう？

「それは、聞いたことがあるから知っている」

といった箇所も出てくるかと思います。

でもそれを

**知っていて実践しているのと実践していないのでは雲泥の差がある**

ということです。

「そんな事は良いから、はやくテクニックとノウハウを教えてくれ！」  
もしあなたがいま、そう心の中でつぶやいたのなら、

わたしはあなたに断言することができます。

「あなたは稼げない可能性が高い」  
と。

はっきりと言いましょう。

稼げない、結果が出ないヒトは

「マインド」を「セット」するスキルがないということです。

そのスキルがないから、小手先のテクニックに躍らされ、  
頼ってしまうのです。

小手先のテクニックでも稼げることもあるでしょう。

でも目標に向かって稼ぎ続けることは出来ません。本当です。

なので、

是非、「マインド」の「セット」のスキルを身につけてください。

## マインドセットだけで99%稼げます。

そのために、まずあなたがやらなければならないことは、  
まず、目標達成のために必要な数々の「マインドセット」を知り、  
それを自分のものにするスキルを身に付け、ひとつひとつ行動に移すことです。

行動する際に必要なテクニックは、全体から見れば1%にも満たない領域です。  
どんなに難しそうに見えるテクニックや理論も基本は同じということを覚えておいて  
ください。

どんなに難しいテクニックであろうが、たいていは一日もあれば理解出来るものです。  
理解さえできれば、あとはマインドセットに基づきひたすら、反復することでマスター  
出来ます。マスターするには反復するに尽きます。

それは、傍から見ると大変に感じることでしょう。でもあなたのマインドがセットされていればまったく問題にはなりません。あなたの能力は無限です。

それから、大切なことをもうひとつ。

それは、完璧を求めないことと自分を追い込まないこと、つまり、切羽詰って「どうしよう」と思わずに「別に出来なきゃ出来なくてもいいや」くらいに自分に素直になってください。

「え!？」と思うかもしれませんが、よく言われる「何がなんでもやり抜く、強い気持ちを持たなければいけない」などと自己暗示かける必要はありません。

そう思えば思うほど潜在的に「出来ないかもしれない」という不安がよぎるものです。なので、その「出来ないかもしれない」と感じた自分を素直に認めてあげてください。かなり、気が楽になるはずです。そして「別に出来なきゃ出来なくてもいいや」と思いながらも達成した時の楽しい生活や行動を具体的想像してみてください。

かなり、結果に差が出てきますから。

多くの成功しているアフィリエイトや情報起業家が口をそろえて

「行動しなさい。やるしかない」

「人脈づくりが一番大切です」

と言っているのは、本当に正しいことを教えてくれています。でも、それは、ショートカットなのです。それが手っ取り早い教え方だと分かっているから、そう言うのです。

おそらくインフォビジネスノウハウで、ここまで焦点を当てて稼ぐための手順を教えているものはないでしょう。

とりわけミクシィ商材系では皆無のはずです。

でも勘違いしないで下さい。

ヤフオクだろうがブログだろうがメルマガだろうがミクシィだろうが、稼ぎの原点、必要なマインドセットはみな同じだと言うことです。

したがって、本プログラムでは、かなりの紙面をこのマインドセットスキルに割いています。

## 第1章 マインドセット編 **★★最重要★★**

**※ここをしっかりと理解しないと何をやっても稼げません！**

### 1. これだけで99%稼げる ～多くのマインドセットが結果を出す～

#### 1-1 精神論じゃ稼げない？

「幸せになりたい」

あなたは何気にそう思いながら、  
だからといって強くそれを意識することもなく、  
日々の生活を惰性で過ごしているかもしれません。

「成功したい」

あなたは何気にそう思いながら、  
だからといって一日中強くそれを意識しながら、  
日々の生活を精力的に過ごしていることもないかもしれません。

でも、あなたは何気にそう思いながらも

そのために、

いかにしてあなたは出世したり、収入を増やしたり出来るのか？

いかにして健康になるか？

いかにして儲けるか？

いかにして・・・？

そう自然に考え、行動したり、悩んだりしているのだと思います。

今これを読んでいるあなたは

「考え、行動した」結果、



本書を手にし、何かを得ようとしているのです。

これは、あなたの「魂」が「心」と「身体」を使って

「幸せになりたい」

「成功したい」

というゴール目がけて、動いているということのひとつの表れなのです。

しかも、自然に・・・

そのために「得をしたい」「お金が欲しい」  
そう考えているはずです。

その結果、多くの方が小手先の「テクニック」や「裏技」に目を向け、  
志（こころざし）半ばで挫折したり、自己嫌悪に陥ったりしてしまうのです。

なぜなら、そこにはある重大なふたつの要素が欠けているからです。

この重大なふたつの要素を理解し、実践しない限り、  
あなたは満足のいくゴールを迎えることなく、流された人生を送ることになるのです。

ずばり、この重大なふたつの要素とは、「自尊心」と「P P P」です。  
この「自尊心」と「P P P」の話をする前に、マインドセットについて触れなければ  
なりません。

これがなければ「自尊心」も「P P P」もいかに大切かということを理解できたとしても、  
あなたのゴールはかなり遠いものになるからです。つまり、マインドセット無しに  
は、稼ぐことも困難だということです。

なので、マインドセットの重要性を知ってください。

マインドセットというと多くの方が

「また、精神論か…」「精神論はいいから、早くノウハウとテクニックを教えてくれ！」  
などと言います。

その前にまず、  
マインドセットには勘違いしてはいけない重要な要素が三つあります。

実は、多くの方がこのことを理解はしていません。  
言い換えれば、稼げないヒトは、  
この重要な三つの要素を知らないから、

自己イメージを塗り替えることが出来ない



いつまでたっても稼げない自分を作り上げている

ということをしているのです。

稼げないヒトが知らないマインドセットの重要な役割とは、

「マインドセットはテクニック以上のスキル」

だということを知らない。

「マインドセットはひとつではない」

ということを知らない。

「マインドセットはそれだけで稼げてしまう」

ことを知らないということです。

マインドセットは、多くの情報起業家やトップアフィリエイトなどインフォビジネス成功者が口をそろえて発する「行動すること」が大切だというマインドをセットする(固める)という意味も当然含まれますが、それだけではありません。

たしかに行動なくして成功もあり得ないのですが、問題はその後なのです。

あなたが稼ぐと決断し、行動はしたものの次々と身に起こる事象をどう捉えるか？  
あなたが決断して行動に移せば 100%何かしらの変化が起こります。

まず行動すると、ふたつの事象が現れます。  
ふたつの事象とは、何でしょうか？

それはあなたの決断に対する効果・作用、つまり何かしらの**結果**です。

ひとつは、**プラスの効果・作用**で、

もうひとつは**マイナスの効果・作用**です。

多くのインフォビジネス成功者が口をそろえて発する「行動すること」は本当のことなのですが、説明が不足しているのです。感覚的に「行動すること」が成功の鍵だと伝えても、多くの方が成功出来ない理由がここにあります。

つまり、ここでいう「行動」とは

「決断」し、  
「覚悟」を決め、  
「自分の能力」を信じ  
「貫く」という事なのですが、

別な表現をすれば、あなたが行動しようとするれば、その時点で何かしらの「決断」をすることになります。「決断」したことを実行するためには、「覚悟」を決める必要があります。不退転の覚悟を決めたなら、あとはそこに焦点を当てひたすら集中し、結果という事象を分析し、時にはこの焦点をずらしてみる。さらにあなたが目標とするプラスの結果が出るまでそれを「貫く」ということなのです。

これが行動の基本スタイルなのです。

そしてここで最も大切なのが、  
「自分の能力」を信じること

つまりは、**「自尊心」** なのです。

「自分は出来る。いいぞ。もっと稼げる。凄いぞ」と思っているヒトと  
「どうせ、また失敗する。自分には稼げるわけない。無理かも」と思っているヒトとでは、同じ行動をしたとしても、自ずと結果に違いが現れるのは明白なのは理解できると思います。

あなたは今のあなたの人生をどう感じているのでしょうか？

「充実して楽しい」「幸せだ」でしょうか？

それとも

「憂鬱だ」「つまらない人生で虚しさを感じる」「不幸だ」でしょうか？

この違いはどこから来るのでしょうか？

それはずばり、「自尊心」から来るのです。

「自尊心」とは、「自分の能力」を信じ、褒めたたえる「心」です。

それを持つためにはエネルギーが必要です。

そのエネルギーを作るためには、心身ともに健康でいなければなりません。

心身ともに健康でいるためには「心と身体を鍛える」ことが必要です。

「心と身体を鍛える」ためには、メンタルスキルとしてのマインドセットが不可欠なのです。

まずは自分に自信を持つてください。

自信を持つために、小さくても良いから「良い結果と実績」を手に入れてください。その「良い結果」の積み重ねが、さらにあなたの「自信」に繋がります。この「自信」はあなたの「自尊心」を間違いなく高めるはずです。

そのためにはあなたのポリシー、つまり「マインドセット」が重要になってくるのです。これはあなたの「稼ぎ」にも直結する重要な要素です。

考えてみてください。

なぜダイエット商品や儲け話しにヒトは飛びつくかということ。

なぜヒトは病にかかるのか。

なぜヒトは悩みを抱えていて、それを解決したいと考えているのかを・・・。

大切なのは自分を理解し、知ることです。自分の「弱み」を知ること大切です。

自分の「弱み」を素直に認め、認めたうえで実践し、「良い結果と実績」を積み重ねる事で、自ずと「自信を持つこと」すなわち「自尊心」を高めていくことに繋がっていくのです。そのために不可欠なのが数多くの「マインドセット」なのです。

「マインドセット」は「精神論」や「自己啓発」ではありません。

簡単そうに思えますが、実はとてもとても難しいスキルでもあり、実はこれを理解し、マスターすることで 99%は稼げてしまうと言っても過言ではないのです。

マインドセットとは、小手先のテクニックやノウハウ以上のスキルであり、この複数のスキルに焦点を当てることで稼げてしまうという事なのです。

## 1-2 P P Pをデザインする

P P P ?

これは、私独自の成功思考具現化の基本スタイルです。  
用語辞典にはありません。

いかにして出世したり、儲けたりするかの具体的手順であり、  
これを凌駕する具体的手法を他に私は知りません。

他にも素晴らしい理論や手法は数多くあるかもしれませんが、  
もしかするとこれ以上の手法はないかもしれません。

ただひとつ言えることは、どれもこれも間違っていないということです。

強いて言えば、潜在意識と顕在意識つまり、自己イメージをどうやって変えることが出来るかをいかに具体的に伝えているかということにその違いと結果があると言えるかもしれません。

私が本業のサラリーマンで数億稼ぎ、ニッチな業界とはいえ、7年もの間トップセールスに君臨し続けている理由はすべてこのP P Pがベースになっています。

なので、このパートはパートでありながら、すべてと言っても過言ではありません。  
ここだけで99%稼げると断言できます。

このプログラムを手にしたあなたは、すでにたっぷり稼いでいるかもしれないし、  
まったく稼げていないかもしれません。

なかには「そんなノウハウ知ってるよ」という方もいるかもしれません。

でも大切なのは、

「知ってて実行している」ことであり、

最悪のパターンは、

「知ってて実行していない」

ということです。

私の周りで成功しているヒトは、口をそろえてそう言います。

なので、縁があって本書を読まれているあなたには、

「知っていて実行していない」なら是非、実行して欲しいし、

「知らなかった」なら、是非、このPPPを覚えてください。

本プログラムでは、

儲け思考を具現化する基本スタイルとしてのPPPに特化します。

#### ◆目標と目的の違いとは？

よく人は、目標は・・・

とか、

目的は・・・

って、言いますよね。

でもその違いって分かりますか？

目標と目的の違い・・・

目標と目的は多くの方が曖昧に使っています。

でも本当は、使い分ける必要があるのです。

たとえば、目標と目的、どちらが大きいのでしょうか？

幸せな人生＞健康＞安定した生活＞対人関係＞富や出世、自己実現

こんな目的イメージを描いたとします。

ここで「儲け」は、あなたにとって人生の目的でしょうか？

たしかに「儲け」は、安定した生活や富に繋がるかもしれません。

でも、人生の目的にはなりえないはずです。

「出世」や「健康」はどうでしょう？

万人が、幸せな人生を最終目的としているはずです。

臨終のときに「これで良かった」「幸せな人生だった」  
誰しもそう思ってあの世に行きたいのではないのでしょうか？

健康＞安定した生活＞対人関係＞富や出世、自己実現

これらは、「幸せな人生」というあなたにとって、究極の目的のための小さな目的とも言えます。この時点では、“目標”はまだ出て来ないのです。

「成功の人生」といえるためには、  
家族全員が健康であり、生活に困らないだけの何がしかのお金があり、  
ものごとに常に挑戦し続け、仕事にやりがいもあり・・・

こんな必要“目的”が自ずと出てくるのです。  
これらのいわば小さな“目的”のために、必要となってくるのが

“目標”

なのです。

多くの方が目標と目的を曖昧(あいまい)に使っています。

どんなに定性的なことでも数値化できると  
おっしゃる方がいらっしゃいます。

でもあなたの、あなただけの人生は数値化できません。  
その下にぶら下がる小さな目的、実はこれも実は数値化出来ません。

数値化できるのはその下にぶら下がる目標値なのです。

何を持って目的達成とするかというと、

＞健康＞安定した生活＞対人関係＞富や出世、自己実現  
これらの目的を達成するために、物理的な数値がありそうな気がします。

たとえば、健康ならコレステロール値やら体重やら体脂肪率やらBMI・・・



富や出世、自己実現なら〇億円稼ぐとか社長になるとか TOEIC850 点とか…

でも、それらの数値や物理的行為が仮に達成されても、  
実はあなたにとっての現実は何も変わっていなかったり、  
これで死ぬるといった満足感には程遠いのでないでしょうか？

体脂肪率が5%下がろうとも、  
札束に囲まれて寝ようとも、  
社長になろうが、  
MBAホルダーだろうが、

ヒトは皆、裸で生まれてきたのです。

そして

**死ぬときは何も持っていくことが出来ない**のです。

◆あなたは何者？

数字、つまり物理的にどれだけ実現できたとしても  
それは自己イメージのひとつの過程に過ぎないということなのです。

定性的なものでも数字に変換することができるのは、  
何かと比較評価できる場合のみです。

あなたの人生は、比較評価なんて出来ませんよね。

誰とも・・・

したがって、人生の目的達成は数値化できないのです。

あなたは、この世に幸せになるために生まれてきました。  
これはあなたの最終目的であり、  
それは、あなたのマインドひとつにかかっているのです。

それは、

あなた自身 = 魂(たましい)

だと考えるからです。

つまり「幸せな人生だった」  
と言えるのは、あなたしかいないのです。

これがPPPの法則のはじめのP(PURPOSE)なのです。  
PPPのはじめのPは、

大小の“PURPOSE”

= 目的

です。

そして、二番目のPとは、

“PHYSICAL PURPOSE”

= 物理的な(目的)

= 目標

を指します。

最初のP = 目的(PURPOSE)を実現するために  
二番目のP = 小目的“PHYSICAL PURPOSE”物理的な(目的)  
つまり、“目標”設定が必要となってくるのです。

◆数値化できるものとは？

“PHYSICAL PURPOSE” = 物理的な(目的) = 目標

これはすべて数値化できるものです。

目 的 → ファイナル → 自己イメージ

目 標 → マイルストーン → 数 値 化

あなたの人生の最終目的が  
「幸せな人生を送ること」であるならば、  
あなたには、そのためにやるべきことがたくさんあるはずです。

あなたが目的に向かって進むために、必要なこと。

それが、目標です。

目標は、単なる夢や妄想ではなく、  
かなり具体的な目標でなければなりません。

単なる妄想と本当の目標は違うのです。

目標や計画は立てたものの

「やっぱり、無理だよなあ…」

と挫折したり、回顧するのは、  
単なる妄想だけで終わり、自己コントロールできなかった結果なのです。

しかし、妄想や想像、つまり自己イメージ（セルフイメージ）は大切です。

思うだけで実現するとも言われているのは、  
想像することで、知らず知らずのうちに、そこに向けた数々の行動パターンになっていくということです。

しかし、ここに「自尊心」という強力な武器が必要なのです。

この「自尊心」という強力な武器がなければ、自己コントロールが難しいことを理解して下さい。

「自尊心」という強力な武器が必要なのだというマインドセットと、「自尊心」を身に付けることはスキルを身に付けることであることを理解してください。

さて、

実は、ことお金に関して、  
この目標をかなりの確率で実現させる方法があります。

それが三つ目のPなのです。

#### ◆プランプランしないこと

三つ目のP、これがP D C AのP L A N (計画)です。

でも単なるプランではダメです。

目標 → マイルストーン → 数値化

ここで私が推奨するのが、  
単なるプランではありません。

それがP D C Aサイクルです。

P D C Aサイクルは、マネジメント理論として非常に多くの企業でも採用されているので、あなたもご存知かもしれません。

これは、どんなビジネスモデルにも使える素晴らしい理論だと考えています。

#### **P = P l a n (計画)**

お客の欲求〔マーケット〕とあなたの目的に照準を合わせ、必要なプロセスと目標を設定する

#### **D = D o (実行)**

それらのプロセスに集中し、実行する

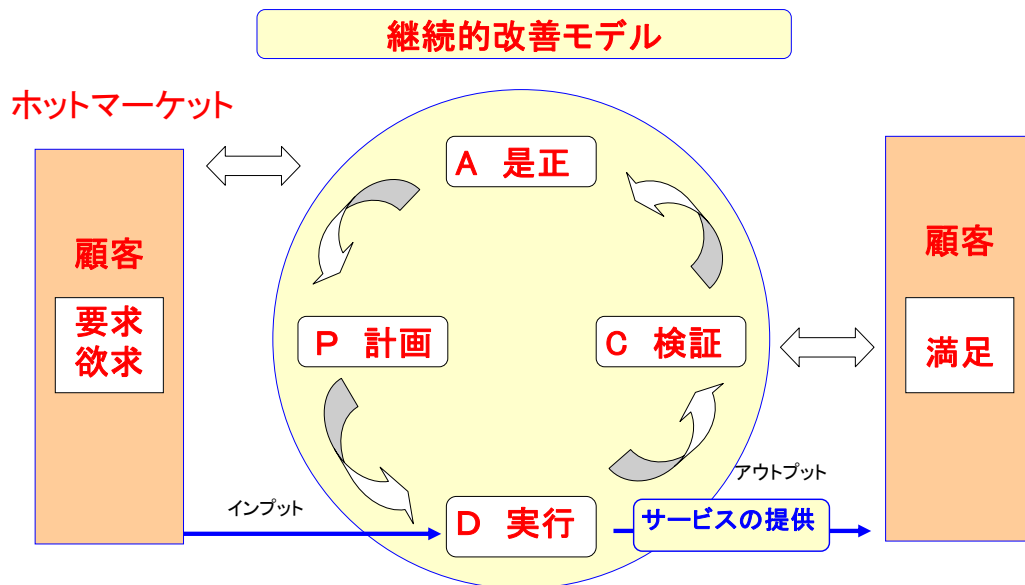
#### **C = C h e c k (検証)**

目的遂行のためのマインドセット、具体的数値目標、お客の欲求〔マーケット〕に照らし、計画に基づくプロセスとあなたの提供サービス（ex. アフィリエイト）モニタリング（監視する）チェックし、いろいろな角度からデータを収集し、ひとつの改善仮説を立てる。

### A = A c t (是正)

あなたの目標を達成するために、Check(検証)プロセスで得た改善仮説をもとに目標のブレの修正、継続的改善に努める。

(PDCA 概念図)



ただし、ひとつ注意する点があります。

それは、プランプランしないことです。

つまり、計画倒れにならないようにする必要があるということです。

そのためにオススメなのがD→C→A→P→D→C→A・・・

とするのです。

取り組むべきことを決め、そのためのマインドセットが固まったら、まずは実行してみるのです。

なぜなら、はじめは計画通りにはなかなかうまくいかないものだからです。

- ・作業感覚がつかめない

- ・モメンタムの加速の初期値がつかめない

ということです。

ここでくじけると、またいつもの生活に戻ってしまう可能性があります。

なので、まずは“実行”から入るのです。

そうすることで、次項以降で説明する具体的な目標設定に現実味が増してきます。

現実味が増すということは、達成しやすい目標に向けて行動することができ、その結果、達成感や結果が自信につながるということです。

自信につながるということは、自尊心を掻き立てることになり、

自尊心は自己イメージを徐々に徐々に塗り替えていくことに大きく作用する

ということです。

自己イメージが塗り替えられると、自ずと自己実現へ向かっていくということなのです。

### 1-3 デザイア (desire 欲、欲望)

ヒトは欲の塊でもあります。

言い換えれば、  
ヒトは常に欲を持ち、  
欲を満たしたい、満たし続けたいと考えています。

悩みや不安を抱えていれば、  
当然、それらを解決したいという欲求があるでしょう。

身体のどこかを患っているヒトは、  
「早く健康になりたい」  
と思うのはごくごく当たり前のことです。

自分のスキルを上げ、  
ある目標を達成したいという高い欲求を持っているヒトもいれば  
名声や富を欲しているヒトもいるかもしれません。

あなたが欲するのは何でしょうか？

やはり、何がしかの収入を得て安定した生活を送り、  
住宅や教育ローンに振り回されることなく、  
きちんと人生設計を立て貯蓄をし、  
不安のない老後を送りたい・・・

そのために稼ぎたい。  
つまり、「お金」が欲しい。

そうお考えでしょうか？

それとも老後や安定した生活よりも  
とにかくいますぐキャッシュを得て自由な生活がしたい。

いや、それ以前に生活が苦しい。

とにかく「お金」が欲しい。

「カネ」がすべて。  
「カネ」「カネ」「カネ」・・・

そうお考えでしょうか？

ここで、忘れてはならないのが、  
前項でお話したあなたの  
「目的」とそのための「目標」なのです。

目標達成に限らず、俗に何かを達成するためには、

「欲を捨てる!」とか

「無欲になれ!」などと言います。

でも「欲」を捨てる必要なんてありません。

「欲」を持っているのは当たり前です。  
「欲」の無い人間なんて、まずいません。  
ヒトは「欲」と「感情」の動物なのですから。

大切なのは、そこに焦点を当てるということであり、  
ごまかさないことつまり、「カネ」が必要ならば「カネ」に対する罪悪感を持たず、  
あなたの欲に素直になるということが大切です。

そして、なにより大切なのは、  
「カネ」に固執しないことなのです。  
これについては意見が分かれるところかもしれません。

とにかく「お金」が欲しい。

「カネ」「カネ」「カネ」・・・

「カネ」がすべて。



「カネ」に固執するからこそ、  
自然と「カネ」が入ってくる。

そう言う方もいます。

でも少なくとも私はそうは思わないのです。  
これは、あくまでこれまでの私の経験からですが。

はじめは、「カネ」が欲しいと強く意識します。  
つまり自分は「カネ」が欲しいと認めます。

一旦強く意識し、目標設定したならば、忘れるようにしています。

つまり、「カネ」「カネ」「カネ」・・・  
という意識は一切捨てます。

不思議なことに、こうすることで「カネ」が入りやすくなってきます。

私が多忙な現役サラリーマンでありながら、  
副業ビジネスを立ち上げようと決心した時の最初の目標は、年収 1000 万円でした。

副業で多少稼げば届く金額です。  
でも何もしなければ当然、一円も入ってはきません。

でも私がやったことといえば、  
これを強く決意し、一週間ほどマインドセットを繰り返して  
あとは忘れただけです。  
(このマインドセットのやり方の詳細は後述します)

でも本当に普通に達成してしまいました。

こんなことがありました。  
ミクシィでビジネスパートナーを探していた時の話です。

当時、とても優秀なウェブマスターとミクシィで知り合うことが出来た私は、  
「これから一ヶ月のアフィリエイト活動で実際に 100 万稼げることの証明」条件と引き  
換えに J V パートナーの約束をしたのです。

その方から、後で聞いた話ですが、最初に私がこの話をしたとき、  
「これからひと月で 100 万稼ぐ？ 胡散臭い人だな。そんなの無理に決まっている。」  
そう思ったそうです。(笑)

でも、これもちと簡単に達成してしまいました。  
もちろんこのゲリラマーケティング手法で。

ここで私が行ったマインドセットは、「これからひと月で 100 万稼ぐ」と決めただけです。当然、自信はありましたが、確実性ありません。  
誰しも不安は潜在的に必ずあるものです。  
でもそれを「よし」とするのです。

つまり、その不安を認めたうえで、  
「何が何でもひと月で 100 万稼いでやる」  
ではなく

「別に稼げなくても良いや・・・」  
と 100 万稼ぐという焦点からずらし、  
「やらねばならない」作業に完全に焦点をシフトするのです。

ここがポイントです。

「焦点をシフトする」

つまり、「100 万稼ぐ」というマインドセットから、  
「やらねばならない」作業に集中するというマインドセットにシフトするのです。

こうすることで、ゴチャゴチャ考えずに、  
「やらねばならない」作業に集中することが出来ます。

ステップ1 「金が欲しいという欲を認める」

ステップ2 「いくら稼ぎたいと強く意識する」

ステップ3 「目標達成に必要な計画を策定する」→ 方法と目標とする金額

ステップ4 「自分の能力の無さ・不安を素直に認める」

ステップ5 「達成を強く意識し、イメージングする」

ステップ6 「金のことは忘れる」

ステップ7 「**ひとつの事（作業）にトコトン集中する**」

こんな感じです。

これは、とても難しいです。でも必ずマスターしてください。

#### 1-4 ビルト・イン・スタビライザーとは？

よく「ある日突然儲かり始めた」などという方を聞いたこともあるかもしれません。これは、偶然でも幸運でもありません。

必然なのです。

それまでの作業や行動の累積結果がもたらした必然結果なのです。  
この結果に導いたのは、紛れもないそのヒト自身なのです。

達成しようとする心のイメージ、つまり自己イメージがそうさせたのです。

ここで大切なのが目的意識(想像)と目標設定値(マイルストーン)です。

目的に向けて、目標は必ず設定値を掲げてください。

でないと加速しません。

そうすることで、  
あなたの潜在意識から導き出される“自然行動”が勝手に変わりだします。

ここでの注意点は、  
目標値は現実的に達成できそうな高さより、少しだけ高く設定することです。  
それを強くイメージしてください。

イメージは公園の噴水と同じです。

吹き上げる噴水の高さは、設定された以上には上がりません。  
同じようにあなたの噴水の高さもひとたび設定すると、  
それ以上の高さには上がりなくなります。

私はこれを “ビルト・イン・スタビライザー” と呼んでいます。  
つまり、あなたの脳に組み込まれた自動制御安定装置なのです。

これが自己イメージの長所であり、怖さでもあります。

なので、

目標値は現実的に達成できそうな高さより、少しだけ高く設定することです。  
それを強くイメージしてください。

そうすることで、あなたのビルト・イン・スタビライザーが自動的に機能します。  
そしてこのビルト・イン・スタビライザーはあなた自身で自由に設定が可能です。

これを理解するために、次ページでテストをしてみましょう。

ここで、あなたに質問します。

設問) あなたは、これからこのゲリラマーケティング手法を3ヶ月間実践して、その後、コンスタントに月に10万円以上稼げるようになることが可能だと思いますか？

以下の選択肢よりひとつだけお選び下さい。

イ. やってみたいとわからないけど、コンスタントに月に10万円以上となるとバラツキもあり、難しいと思う。

ロ. 自分には無理だと思う。

ハ. 必ず、達成できると思う。いや達成する。

ニ. そんなの簡単。間違いなく達成できる。

いかがですか？

あなたの答えはどれに近いですか？

ずばり、

あなたがここで選択した答えは、あなたの自己イメージそのものなのです。  
つまり、あなたはここで答えた方向に黙って向かって行くことになるのです。

あなたがここで「自分には無理だと思う。」と思えば稼げるはずもないということです。

「バラツキもあり、難しいと思う」とイメージすればあなたの収入が安定することもないでしょう。

恐ろしいことですが、本当です。

寝ずに頑張ろうが、紙に目標を書けば実現すると信じていようが、

あなたの自己イメージを塗り替えられない限り、  
あなたの夢はかなわないということです。

そして、何よりも大切なことをお教えします。

それは、「明日からやろう」といった低次元の話しではありません。  
このマインドセット編に書かれていることをどう解釈するのもあなたの自由です。

今、この瞬間から、あなたは変わっているのです。

どう解釈するのかはあなたの自由なのですが、ここで私があなたにお伝えしている内容は、小手先のテクニックではなく、一生もののノウハウだと自信を持っているという事です。

このことをあなたが少しでも理解出来るのであれば、  
今この瞬間から、あなたはあなたのなりたい方向に自然と向かっていくことが出来ます。

今、この瞬間から、あなたは変わっているのです。

#### ◆小刻みな目標と無数のマインドセット

目標達成のためのひとつのテクニックは、  
目標を小刻みに設定するというマインドセットです。

これがマイルストーンであり、  
そのために有効なのが To Do List (行動・作業リスト) です。

これは、俗に言われるブレインダンプと呼ばれるものと同じ概念です。  
ただし、マインドマップとは違います。  
その特徴は、箇条書きがポイントだということです。

私がここで重視しているのは、翌日の To Do List です。  
潜在的にインプットするために寝る前にこの時間を取って、実行することをお奨めします。

(就寝前のマインドセットについては、後述します)

もっとも大切なのが、目覚めの直前です。

これは、とても大切ですが、とても難しく訓練しないと出来ないと思います。  
なぜなら、多くのヒトは目覚めの瞬間、たいていネガティブな状態だからです。

不思議なことに、嫌なことをイメージするほうが、楽なのがこの瞬間なのです。

「あー、会社行きたくねえなー」とか  
「あー、今日は借金返済の日だ。どうしよう」とか  
「また、雨かよ。満員電車でイヤだな」とか  
「朝のスピーチ緊張するなあ、アガったらどうしよう。憂鬱・・・」

こんな感じではないでしょうか？

なので、ここで(潜在→顕在)今日達成しなければならない目標をイメージするように努めます。毎朝。

本当に大切です。これは。

さらにその日々の目標を小刻みに設定するということです。

飛行機や新幹線から見える遠景は、スピード感がありません。  
たとえばジェット旅客機なら、少なくとも数百キロ以上で巡航しているのです。

でも近景ならどうでしょうか？

ジェット旅客機なら、時速 250 キロくらいまで加速し離陸しますし、  
新幹線もそのくらいのスピードで走り抜けています。

近くに見える地面や木々、電柱が飛んでいくようです。

この近景がまさに小目標であり、  
ゆっくりと動いていく遠景が中目標や小目標なのです。

つまり、小目標は実感としてスピード感つまり、確実に進んでいると実感することが出来るはずです。



あまりにも大きな目標ばかり見ていると、  
遠景過ぎて実感が沸かないどころか、  
精神的な局面によっては、離れていく錯覚さえ覚えてしまいますことすらあるのです。



(伊丹行きの飛行機から見える富士山)

これがモチベーションを下げることにもなりかねないのです。

なので、小目標と中目標の組み合わせによって、マイルストーン、  
つまり自分のやるべきことがどこまで出来ていて、残りがどれ位なのかを明確に掴むこ  
とが出来るようにしなければなりません。

予定以上に進んでいれば、そのスピード感は達成感に繋がり、達成感は、自己イメージ  
に大きな影響力をもたらすのです。

## 1-5 スピードを常に意識する ～7つのマインドセット～

目標設定をし、あなたの脳内にビルトインしたならば、次にすべきはそれらの目標を次々と達成していくことです。

ネットビジネスやアフィリエイトに限らず、すべてのビジネスにおいて目標設定し、PDCAサイクルを次々と回しながら、目標をクリアしていくことで、あなたの手元には徐々にキャッシュが舞い込んでくるはずです。

ここで重要となってくるのが、効率のよい時間の使い方に必要なスピードです。

ただし、このパートでは、時間管理とトレード・オフについては言及せず、前者については「4-1 時間管理とその価値」において、後者においては「第2章ビジネスモデル編」において詳述いたします。

さて、効率のよい時間の使い方といっても、ヒトには好不調といったリズムがあります。乗っているときは長時間でも集中できるでしょうし、眠くてまったく作業に集中出来なかったり、アイデアが浮かばなかったり、波があるものです。

その波の影響を比較的受けないマインドセットが「寸暇を惜しむ」と「ルーティン」そして「プライオリティ」です。

また、これらは他のマインドセットとも密接にリンクしてくることを理解してください。複数のマインドセットがより強固なマインドセットになり、より目標に近づくことを。

誰しも 24 時間 365 日平等ですが、一日で使えるエネルギーには限界があります。では、個人により差が出るのは能力の差でしょうか？

いえいえ、そうではありません。

ヒトの能力差なんてたかがしれています。

大切なのは、

マインドセット①「プライオリティ」を決定し、  
マインドセット②「選択と集中」を意識し、  
マインドセット③「寸暇」を惜しみ  
マインドセット④「ルーティン」を守り、

マインドセット⑤「余計なこと」はせず、  
マインドセット⑥「リラックスタイム」をとり  
マインドセット⑦「躊躇」しないこと

この7つのマインドセットをもつことで大きくスピードを上げることです。  
つまり、どれだけ要領よく仕事や作業をこなしていくか?ということです。

「選択と集中」を意識し、集中できる時間をできるだけ増やす努力は必要ですが、それ以前に大切なのが、「プライオリティ」を意識することです。

### マインドセット① 「プライオリティ」を意識する

プライオリティとは、優先順位を決定することです。

そのためには前述の To Do List が重要になってきます。

ここを徹底するだけでも、あなたの作業効率と目標達成は 200%アップすることを断言します。なので、信じて実行してみてください。

この To Do List は頭の中を空っぽにして、真剣に書いて下さい。  
これを書くまでは寝てはダメです。  
勤め人に限らず、付き合いなどで酒を飲むこともあるでしょう。  
酔っ払ったり、風邪などでどうしても寝てしまっただけ出来なければ、  
翌朝、少しだけ早起きして書き上げて下さい。

コレを書くまでは絶対に何かを始めないことです。

パソコンも覗いてはいけませんし、散歩も食事でもダメです。  
携帯やパソコンのメールチェックは特に厳禁です。

### ★マインドセット②「選択と集中」

やる事の優先順位が決まったら、優先順位の高い順に集中して取り組みます。

どうしても優先順位の低い日常的な To Do が割り込んでくるとは思いますが、  
ここでいう To Do List はブレインダンプとは少し異なります。  
あくまで、あなたのお金儲けのプロセスに関連することだけです。

「ゴミを捨てる」だとか「友達にメールする」などの行為は不要です。  
そんなこと書いている間に時間ばかり過ぎてしまいます。  
考え事をしながら、リラックスしながら出来る日常的事を書く必要はありません。

To Do List に上がった優先順位の高い順から、集中することです。

書き方は、箇条書きに徹してください。番号を振ってはいけないなどというコンサルタ  
ントもありますが、自由です。あなたのプライオリティが高い順に並び替えるだけです。

朝の通勤時間や移動時間も出来るだけ、工夫してください。  
ただし、ボーっと考える時間は貴重です。  
朝の通勤時間に車窓から風景を見ながら、儲けのアイデアが浮ぶ事だってあるでしょう  
し、ヒアリング学習しながら寝るのも良いでしょう。

大切なのは、あなたの一日の時間管理なのですから。

あくまで、きちんとその日の To Do List に上がったものが消化できれば良しとしてく  
ださい。

### ★マインドセット③「寸暇」を惜しむ

一分一秒たりとも休まず、その日の To Do List を消化しなさいと言うことではありません。  
ただ、一般に多くのヒトは長時間集中するのは、難しいのです。

特に私などは、30分が限界です。

なので、地下鉄に乗って移動したり、空港のロビーで搭乗待ちのニッチな時間を良く利  
用しています。

ニッチな時間は馬鹿に出来ません。特に地下鉄に乗って移動する数分は集中力が高まり  
ます。目的駅で降りるまでの数分でここまで読もうとか、意外と効率的です。  
是非、やってみてください。そんな習慣を積み重ねるだけで、他人を大きくリードでき  
るはずですし、同じ24時間でもより多くの価値のある時間が増えるのですから。

この「習慣を身に付けること」の大切さを理解して、目標達成に向けて邁進することが、  
何より大切なのです。

それが、たとえボリュームのある仕事であって、まとまった時間が確保出来たとしても実は、このニッチ性をうまく利用することで、あなたの成果を格段に飛躍させることができる方法があります。

この方法は、日本でも何人かのコピーライターが紹介しているので、ご存知の方もいるかもしれませんが、ボリュームのある重要なルーティンワークを集中力を欠かすことなく、サクサクとこなすのにとても良い方法です。

かなり効果が高いので、是非試してみてください。もちろん私も毎日使っています。

### ★33分 33秒テクニック

伝説のコピーライター、ユージン・シュワルツが提唱しているライティングテクニックで、**33分 33秒間は他のことに一切手をつけず、とにかくコピーだけに集中します。**キッチンタイマーなどを利用すれば簡単に実践できます。お尻の時間がきめられているので、とても集中力が増します。この方法は重要なルーティンワークにも応用出来ます。

注意する点として、絶対に他のこと（携帯やメールチェック、ネットサーフィンなど）はせず、とにかく決めた作業のみに集中します。

また 33分 33秒経ったら、どんなに中途半端であってもそこで一旦、その仕事をやめます。そして5～10分ほど気分転換に休息を取り、また 33分 33秒間続きの仕事に集中するのです。このサイクルを繰り返していくことで、長時間にわたり、集中力が維持でき、非常に高い生産性を確保することが出来ます。

### ★マインドセット④「ルーティン」はモチベーションを高める

前述の「ルーティン」とは、定型的なパターン、つまり作業として毎日こなすべき単一的な業務です。

プログラミングなどでも汎用的に使えるパターン化されたロジックを「ルーティン」として何度も利用したりします。

「ルーティン」は、一見飽きる仕事にも捉えがちですが、この繰り返し行為というのは、実はモチベーション維持に効果があるということは、このネットビジネス業界で唱える方があまりいません。

精神科医でトップアフィリエイトの樺沢先生が以前、アフィリエイトである程度の結

果を出すためには、最低 1000 時間の作業が必要だと唱えられていましたが、この作業はまさしく繰り返しの力仕事に他なりません。

普通に考えれば、1 日 3 時間の作業で一年かかります。

この 1000 時間の作業が最低でも必要だとすれば、それを淡々と消化するためには、毎日毎日単一的に作業をしなければ結果は付いて来ないと言う事なのですが、実はこの単一的な行為や作業がモチベーション維持に効果があるのです。

それは、脳内物質と前述の自己イメージとの関係です。

自己イメージに基づき、作業をこなすのだというマインドセットが、ドーパミンを分泌させ、モチベーションを高めたり、記憶力を増したりするのです。

さらに、淡々と繰り返す作業には辛抱が必要ですが、その苦痛を抑制するためにギャバが分泌されます。このギャバが分泌され過ぎるのをさらに抑制するためにエンドルフィンが分泌されるのです。

エンドルフィンとは、あなたも聞いた事があるかもしれませんね。  
これはβエンドルフィンといって、脳内麻薬とも言われ、マラソン選手などがハマるランナーズ・ハイなど一種の快感を覚える効果があるのです。

つまり、やり遂げた結果に対する“快感”だけでなく淡々と繰り返す「ルーティン」ワークは、モチベーションを高め、リズムカルなスピードをアシストしてくれるばかりか、積み重ねの実績にスピーディに直結する重要な行為であるというマインドセットなのです。それは「頭」の良し悪しとは無関係ですし、「才能」の有無でもないということです。

「アイデア」にしる「新しい企画や商品・サービス」というものは、これまで積み重ねてきたノウハウを組み合わせたり、角度を変えたり、つまり適用されて出来るものなのですから。

毎日の積み重ねが、後々大きな差になって現れるということです。この「習慣を身に付けること」の大切さを理解して、目標達成に向けて邁進することが、何より大切なのです。



★マインドセット⑤「余計なことはしない・言わない・聞かない・見ない」

4. トレードオフの重要性では、時間の重要性を説明していますが、この貴重な時間を食い潰す行為は、本来やらねばならない事のスピードを落とす行為でもあるのです。

まずは、必要なものとそうでないものを前述の To Do List でしっかりと見極めて下さい。To Do List とは「やること一覧リスト」です。

儲けのために家庭不和になっては困りますが、「ゴミ捨て」や「メールチェック」なんていちいちリストアップしないことです。俗に言うブレインダンプと To Do List は異なります。(リアルタイムで返さなければならないような重要なビジネス要素が日常적인場合はまた別です)

ポイントは、いい加減に書かないということです。入試の解答を書くぐらいの真剣さを持って、書いてください。

また、出来れば専用ノートを一冊用意してください。間違っても印刷済のコピーの裏紙や新聞の折込み広告の裏紙など使わないで下さい。「もったいない」というヒトがいますが、その行為の方がよっぽどもったいないことをしているのだということに気づいて下さい。

なぜなら、「紛れる」からです。

「紛れる」とは、

① 書いたものが他のものに「紛れる」

ということです。説明するまでもありませんが、バラバラの紙では、行方不明になりやすいということです。また綴じたりファイリングしたりと手間もかかります。

② 他の情報が入ってきて、気が「紛れる」

×△スーパーの広告の裏紙を使えば、●×△スーパーの広告内容が必然的にあなたの目に飛び込んでくる可能性が高いのです。「あっ！これ安いわね…」などと余計な感情が入ったりします。すべてのヒトの脳はスーパーコンピューター以上の能力があります。ひとつの情報が余計な連鎖思考に繋がるのです。余計なものは見ないということです。ピン트가ズレます。

③ 時間が「紛れる」

毎日の To Do List は貴重なツールです。貴重な戦略や計画の進捗情報でもあるのです。この資産は時系列で保存しておくべ価値のあるものです。それが時

系列で瞬時に確認できるのとそうでないものとは、あなたの貴重な資産である「時間」の浪費につながるのです。

なので、ひとつの場所に格納すべきなのです。  
だから、専用ノートを作るべきなのです。

パソコン内でもかまいません。「必ず、紙に書き出せ」という方もいるようですが、イメージングやインプットは個人差があります。あなたが長続きして、インプットとアウトプットしやすい方法で To Do List を構築してください。

To Do List はあなたの人生を左右するくらい大切なものです。入試の解答を書くぐらいの真剣さを持って、書いてくださいと言うほど大切なものです。それはあなたの人生そのものである「時間」と「目標達成」に大きく影響するからです。

アフィリエイトにはアフィリエイトのメールチェックの極意をマスターする必要があります。闇雲に他のアフィリエイトの件名に釣られてついメールを開封するような立場は早く脱却してください。

ワンクリアダルト詐欺メールなんて論外です。笑

無料だからと言って、いま自分がしなければいけないプロセスに無関係なノウハウや畑違いのビジネスモデルの音声レポートなどを読んだり、観たり、聴いたりしないことです。ライバルの儲けキャプチャも見る必要はありません。ヒトのことなんて気にしないことです。

ライバルは「今、買わない意味がわかりません！」とか「あなたは一生、この権利を失うことになります」なんて煽ってきますが、失うことの恐怖に打ち克ってください。

「今購入して、今日明日から使わないノウハウやツールは、その後も使わない可能性が大」ということを覚えておいてください。どんなに魅力的であっても「いま必要でないものはゴミと同じ」というマインドセットも大事です。

こうして、あなたもある目標を達成し収入が上がってくると、それはそれで嬉しいものです。つい、自慢もしたくなります。でも戦略的でない自慢なら、決してやってはいけません。以前私はそれをやって、収入源をいくつか失いました。決して自慢してはいけません。「余計な事は言わない」マインドセットも大事です。覚えといてください。



★マインドセット⑥「リラックスタイム」をとれ！

仕事が進まない、やる気がおきない、疲れて眠い、手が動かない、と自分を責めている暇があったら、「ヒトは365日働く必要はない」と甘いものや美味しいものでも食べたり、スポーツや散歩をしたり、ワインでも飲みながらリラックスして音楽でも聴くことです。決して自分を追い込まないことです。

ヒトはリラックスしている時にアイデアが出やすくなるということもあります。一日中、部屋にこもっていてもアイデアは出づらいのです。気分が乗らない時は、思い切って外に出かけたり、いつもと違うことをしてみることです。ルーティンワークも大事ですが、生産性が下がっては意味がありません。

モチベーションを高めるのは個人差がありますが、好きな音楽や尊敬する方のセミナー音声を聴くというのもお奨めです。

音楽というのは、曲や歌詞やリズムというユニークキーが、過去の記憶をアウトプットさせ、回顧させます。回顧することで希望のイメージネーションを高める効果があります。後者は反対に、その声と内容に集中することで他の事を考えなくなることと、聴くたびにそれまでに培った(蓄積された)知識をもとに、違った捉え方(アイデア)や生まれるといった利点もあります。

わたしはよく独りで意味もなくドライブに出かけますが、必ず尊敬する方やセミナーCDを聴くようにしています。何回も聴いているのに、毎回違った捉え方や発想が生まれることに気付くからです。

また、モチベーションが下がったときには、ユーミンやヒートルズ(古！笑)、青春時代に良く聴いたロックなどを聴くようにしています。是非、お試し下さい。

★マインドセット⑦「躊躇」しない

時間は、あなたの人生そのものです。

人生は、決断の連続でもあります。あなたが決断出来ないのは、寝ている間だけです。起床してから就寝するまで常に決断の連続です。

無意識でやっているような行為もあるかもしれませんが、意を決して決断しなければならないような重大な決断もあるでしょう。特に人生を左右するようなイベント、たとえば受験・就職・結婚・・・は大きな決断が要るでしょう。ときには大いに悩むこともあ

るはずです。

しかし、もしあなたが「稼ぐこと」を決めたなら、スピードの無さは命取りになります。言い訳をしながら、仕事を遅らせてはいけません。「躊躇」は禁物です。決してためらって、立ち止まらないことです。何事も「即決」を心がけて決断能力を高める訓練をしてみてください。

あなたが「躊躇」することで「決断」しなかったなら、あなたには得られるものはないことに気付かねばなりません。強いて言えばあなたに残されるものは、「心残り」や「後悔」というストレスです。

失敗を恐れず、「即決」してみてください。かりにその結果が芳しくなかったとしてもそれは、いかようにでも活かせるというマインドセットがあれば、何も怖くはないのです。

結果を恐れず、躊躇せず、即決するというマインドセットを持ってください。

## 1-6 モメンタムの加速を実現する ～選択と集中そしてポートフォリオ～

1-3 P P Pをデザインする項でお伝えしたとおり、  
目標は、単なる夢や妄想ではなく、  
かなり具体的な目標でなければなりません。

単なる妄想と本当の夢は違うということです。

それでも「やっぱり、無理だよなあ…」  
と挫折したり、年末に回顧したりするのは、  
これは単なる妄想で立てた結果なのです。

1-4 ビルト・イン・スタビライザーでの自己イメージや

1-5 スピードを常に意識し目標をクリアしていくための数々のマインドセット

これらのマインドセットは、単独では効果が半減し、相互にリンクして初めて相乗的な効果が得られることを理解して下さい。

もう一度言います。

私がお伝えしている数々のマインドセットは、相互にリンクしており、これが加速に繋がる1要素でもあるということです。

モメンタム的な儲けの加速を実現するためには、これらのマインドセットをバックに定量的な目標値が不可欠です。

多くの方が間違えるのが、この目標の立て方なのです。

たとえば、あなたが副業で100万円の年収UPを実現したいと元旦に目標設定したとしましょう。

すると、

100万円 ÷ 12ヶ月 = 8.3333... ≒ 8.4万円/月間の目標収入

と計算してしまいます。

前述のルーティンワークでお伝えしたとおり、年間1000時間作業するとしても、毎日

3時間の作業でこれ以上は増やせないから、売上げを加速的に増やすのは程遠いと考えてしまいます。

なので、

$$8. \quad 4 \text{ 万円/月} \times 12 \text{ ヶ月} \rightleftharpoons 100 \text{ 万円}$$

としてしまうのです。

しかし、継続的に一定の作業をこなすと言うのには実は、違う意味があるのです。  
前述の「ある日突然売れるようになった、稼げるようになった」というのは、積み重ねの結果であり、成果であるとお伝えしたのは、このことを指します。

1 ヶ月目 作業量1 → 収入ゼロ  
2 ヶ月目 作業量1 → 収入ゼロ  
3 ヶ月目 作業量1 → 収入1  
4 ヶ月目 作業量1 → 収入2

ではなく

累積作業量

1 ヶ月目 作業量1 → 作業量1 → 収入ゼロ  
2 ヶ月目 作業量1 → 作業量2 → 収入ゼロ  
3 ヶ月目 作業量1 → 作業量3 → 収入1  
4 ヶ月目 作業量1 → 作業量4 → 収入2

と考えるべきなのです。

つまり、

毎月の作業量は変わらなくても、継続することでそれは

$$1 + 1 + 1 + 1 = 4$$

ではなく

$$1 + 2 + 3 + 4 = 10$$

になるということです。

なので、目標設定も変動させるのです。

	収入目標係数	収入目標
最初の3ヶ月	10分の1(0.1)	10万円
～6ヶ月	10分の2(0.2)	20万円
～9ヶ月	10分の3(0.3)	30万円
～12ヶ月	10分の4(0.4)	40万円
~~~~~		
合 計	10分の10(1.0)	100万円
~~~~~		

これが、目標達成を容易にさせる手法として知られている  
「モメンタム」的な加速売上げ目標のベースであり、  
作業量は一定でも売上げが加速させる理論なのです。

あなたの収入を増やす、具体的な数値目標は

数値目標=a とすると  
 $a = a(0.1 + 0.2 + 0.3 + 0.4)$   
と考えるのです。

つまり、目標達成金額を100万円、目標達成期間を1年とすると、

1日の目標利益を  
 $100 \text{万円} \div 365 \text{日} \approx 2740 \text{円}$ とするのではなく、

(当初3ヶ月)  
 $365 \text{日} \div 4 \approx 91 \text{日}$   
 $100 \text{万円} \times 0.1 \approx 10 \text{万円}$   
と考えるのです。  
つまり、約3ヶ月で10万円の目標となるわけです。

ここでも  $10 \text{万円} \div 3 \text{ヶ月} \approx 3.3 \text{万円}$   
とはせず、 $91 \text{日} \div 4 \approx 23 \text{日}$   
 $10 \text{万円} \times 0.1 \approx 1 \text{万円}$   
と考えるのです。

どうですか？

約3週間で1万円なら軽く達成出来そうな気がしませんか？

私はこの三ヶ月というスパンを重視しています。

同様に

(半年後)

$365 \text{ 日} \div 2 \approx 182 \text{ 日}$

$100 \text{ 万円} \times 0.3 = 10 + 20 = 30 \text{ 万円}$

(当初9ヶ月)

$365 \text{ 日} \div 3 \approx 273 \text{ 日}$

$100 \text{ 万円} \times 0.6 \approx 10 + 20 + 30 = 60 \text{ 万円}$

(一年後)

$365 \text{ 日} \div 1 = 365 \text{ 日}$

$100 \text{ 万円} \times 1.0 \approx 100 \text{ 万円}$

となります。

ここで私がいう「モメンタム」とは、この定量的なものだけでなく前述のマインドセット、さらにこれからお伝えするさらに多くのマインドセット、さらにこれからあなたが培う経験と数々のノウハウから生み出されるあなたのアイデア、そして究極のテクニック・・・

これらが相互に関連し、爆発的な加速の源となるのです。  
それを決して忘れないで下さい。

ちなみに上記の最初の3ヶ月をこの  $1 + 2 + 3 + 4 = 10$  の加速理論に当てはめると

3ヶ月  $\approx 90$  日ですから、

	収入目標係数	収入目標
最初の23日	10分の1(0.1)	1万円
～45日	10分の2(0.2)	2万円
～68日	10分の3(0.3)	3万円
～90日	10分の4(0.4)	4万円

~~~~~

|     |             |      |
|-----|-------------|------|
| 合 計 | 10分の10(1.0) | 10万円 |
|-----|-------------|------|

どうですか？

23日で1万円の収入目標は？

「これなら行けそうだ」

そう思えてきますよね？

ここで、あなたに質問します。

設問) あなたは、これからこのゲリラマーケティング手法を3ヶ月間実践して、その後、コンスタントに月に10万円以上稼げるようになることが可能だと思いますか？

以下の選択肢よりひとつだけお選び下さい。

イ. やって見ないとわからないけど、コンスタントに月に10万円以上となるとバラツキもあり、難しいと思う。

ロ. 自分には無理だと思う。

ハ. 必ず、達成できると思う。いや達成する。

ニ. そんなの簡単。間違いなく達成できる。

いかがですか？

あなたの答えはどれに近いですか？

あなたのイメージと少しは違ってきましたか？

#### ◆ 選択と集中そしてポートフォリオ

さて、

「モメンタム」という言葉は、

株価の上昇又は下降の勢いをみるための  
テクニカル分析手法の名称としてよく使われています。

でも、本来は

「運動量」とか「はずみ」「勢い」といった  
物理的な意味(モメンタムの法則)があります。



つまり、ここで私がいう「モメンタム」とは、

「勢い」

とか

「はずみ」

を指します。

同じ労力しかかけなくても売上げは2倍・4倍と相乗的にアップしていくのです。

前述の具体的目標値をより現実的なものとしていくために不可欠なのが

「選択と集中」

であり、

さらにあなたの収入を飛躍的にアップさせるのが、

「ポートフォリオ」

なのです。

具体的に収入目標が設定されたら、

ビジネスモデルを選定します。

ここでのあなたが焦点をあてなければならないのは、

- ・あなたの家庭環境
- ・あなたの仕事環境
- ・あなたの経済状況

つまり、あなたが作業できるロケーションと捻出できる作業時間、さらに借金やローンなど負債と投下できる資本(資金)です。

なぜなら、これらの要素は、あなたがこれから取り組む作業におけるトレード・オフとROIに深く関わりがあるからです。

(このトレード・オフとROIについては初心者でも分かりやすく、後述にて解説いたします。作業するために確保する時間も資金もまったく捻出できないという方には、素直にステップ1からスタートすることをお奨めいたします。)

また、ビジネスモデルは本ノウハウに限りません。  
ミクシィに限らず、ヤフオクであろうが、ブログやサイトであろうが、メルマガだろうが・・・

あくまで、私は現存するマーケットにおいては、ミクシィにその優位性を認めています  
が・・・

さて、ビジネスモデルが何であれ、まずは「選択」しなければなりません。  
大切なのはアレコレ手を出さないということです。

稼げない負のスパイラルまっしぐらになりかねません。

何事も順序があるのです。

ブログが儲かりそうだと聞けば、ブログアフィリに走り、やはりASPだ、いやアドセンスだいややっぱりアダルトだと・・・

いやいやブログよりもメルマガなら月に500万も楽に稼げるらしいと聞けば、メルマガアフィリだと・・・

いやいやいや時代は携帯だと聞けば、携帯アフィリだと・・・

結論から言うと、コレと決めたビジネスは最低3ヶ月集中してください。  
一週間や一年ではありません。3ヶ月です。

まずは3ヶ月集中してください。  
それだけにトコトン集中してください。

3ヶ月で結果が出なければ、どこかに問題があります。  
アフィリエイトというビジネスモデルは確立したモデルです。  
確立したモデルにもかかわらず、あなたに収入が上がらなければ、あなたのビジネスモデルそのものに問題があるのです。計画したとおりの作業が遅々として進まないとかいった根本的な問題は論外ですが。

余談ですが、多くの情報商材が保証期間を設けていないか、極端に短いのには理由があります。返金率を下げたい事とノウハウ自体に自信がないことです。  
普通に考えれば、一週間やひと月で結果が出せるほど容易でノーリスクなノウハウなら、誰にも教えずコッソリと稼ぎ続けるでしょう。そんなもの世の中には存在しないというマインドセットも必要です。  
逆に保証期間を長くしている情報商材は親切かつ有料なのかというと実は違うのです。

それは保証期間を長くすると成約率、つまり売上が上がるというマーケティングのリスクリバーサル理論に基づいたものなのです。  
これには理由が2つあります。

#### 1. 購入障害をなくす

例えば1年保証など長い保証をつけると、購買者は時間をかけ、じっくりと取り組むことが出来る等、安心して商品を購入してくれる。

#### 2. 買ったことを忘れる

保証期間を長くすれば長くすればするほど、購入者にとっては安心感があるので、いつの間にかその商品を買ったことすら忘れてしまう。

この辺りのノウハウは、逆に売れる商材の1要素でもあり、当然このプログラムのノウハウでも詳述しています。

なので、本プログラムの返金保証は準備期間一週間を含めた97日間としています。  
これが、ヒトが「やるぞ!」と覚悟を決めて、継続し、そのモデルがある程度の結果を出すかどうかを見極めるベスト期間なのです。「石の上にも三年」では決してリーズナブルではないですし、一週間やひと月では結果なんて出ないと思ったほうが良いのです。

もし、今後あなたが情報商材を購入する機会があれば、その販売者がなぜその保証期間を付けているか、是非質問してみてください。(情報によってはその秘匿性や性質から、保証期間を付けていないものがありますが、それらすべてを否定するものではありませんので、念のため)

さてさて、あなたが稼ぎのモデルを決定し、トコトン集中した結果、目標値をクリアしたら、次は違うモデルに挑戦・・・  
そう考えたあなたは早計です。

モメンタムの加速はこれから始まります。なぜなら、せっかく収益ベースに乗った稼ぎの柱を腐らせてはならないからです。

なので、考えられるあらゆる手段駆使し、アイデアを絞り、その柱を太くすることをお奨めします。そうすることで稼ぎが加速します。これが本プログラムのステップ2、ステップ3でもあります。(詳述はテクニック編にて)

あなたがここまでマスターして、初めて次の柱を建てるのです。

これがポートフォリオです。

手順は同じです。ひとつのモデルに3ヶ月トコトン集中するのです。

本プログラムはステップ2に突入すると「究極の片手間」状態になることが可能です。なので、次の柱、つまりポートフォリオに最適なのです。

このステップは、アドセンス収入を増やすためにアルバイトなどを活用するスタイルに似ています。つまり得た資金を元に展開するビジネスモデルなのです。

## 1-7 他人の儲けとモデリング

かの有名な発明家エジソンは、数々の実験を繰り返すなかでの多くの失敗を失敗とはとらえず『また新しい発見が出来た』という視点で捉えていたそうです。こうした地味な作業の連続が、後に多くの偉業と栄光につながったわけです。これも目標を達成する大切なマインドセットです。

同じノウハウを修得していても、ヒトによってその達成度つまり、儲けにはスピードや金額に開きが出てきます。そこで重要になってくるのがモデリングです。

モデリングは目標を達成する方法のひとつです。

それは、「型」あるいは「守・破・離」の「守」に当たります。

「守・破・離」とは、もともと茶道の修行段階を教えたものでしたが、転じて日本の諸武道修行のステップを説明する言葉としても使われるようになりました。

「守」とは、自分になりたい『理想の人』の教えを正確かつ忠実に守り、基本のスキルを身に付ける、「基礎」の段階をいいます。

「破」とは、「守」で身に付けた基本のスキルをさらにアップさせ、自己の個性を創造するために「型」を「破」るステップを指し、

「離」とは、「破」った「型」をさらに前進させ、自らの新しい独自の道を確立させるためのエンドレスな追求を指します。ある意味では「型」やマインドセットすらも“捨てる”最終段階のことをいいます。

したがって、「守」をいかにきちんと身に付けるかで、その後の全てが決まるといっても過言ではないかもしれません。

つまり、物事を修得する上での三つのステップのたとえ言葉です。

自分になりたい『理想の人』を決めその「型」を学んで、即効でスタートするほうが結果が早いということです。

『理想の人』がいると、自分の目標が明確に形になることと無駄な時間が軽減されるため、目標の達成度が非常に高くなるのです。

なぜ、無駄な時間が軽減されるのかというと、たとえばあなたがマスターしなければならない問題の 20%は、全体の処理時間の 80%になっているのが一般的なのです。なの

でこの最も大切な 20%に集中することは、非常に効果が高いのですが、これを多くの『理想の人』はすでに費やしてきた結果、現在に至っている訳です。計り知れない価値がそこにはあるのです。

もっと分かりやすく言えば、一流レストランのベテランシェフは丁稚奉公から何十年もの修行と苦勞の結果、いまの味を出せるようになっているとすれば、そのレシピをあなたが手に入れさえすれば、同じものはまず無理でもそれに近いものを作ることは可能だということです。

わずかな時間で、何十年もの修行と苦勞の結果を手に入れることが可能なわけです。

ただし、『理想の人』というのは、たいていの場合プロであって、あなたのレベルとは相当な開きがあります。プロの真似から入るのは有効ですが、プロは「守・破・離」の「離」でもあるのです。

早く稼ぐ秘訣を発見するためには、その『理想の人』のできるだけ近くで観察して、その秘訣を推測し、ひとつひとつ検証する必要があるのです。

これは、実は非常に地味な作業の連続です。

しかも、なかなかうまく行きません。

なので、モデリングは非常に有効ではあるのですが、同時に非常に強い忍耐力をも要求されます。

#### ◆ 他人の儲け

前述のように儲けのスピードや金額は、ヒトにより開きが出てきます。

特にアフィリエイトの中には、「ほら、自分はこんなに儲かってるよ。」と証拠キャプチャを見せ「その(儲かっている)自分が推薦するから、これ買ったほうが良いよ」とコロコロといろんな商品をセールスしている方もいますよね。

これはこれでひとつの販売作戦のパターンですし、買っている方も先ほどのいつかはこうなりたい『理想の人』として、崇めているのかもしれないですから、否定はしません。

ただ、ここでお伝えしたいのは、あちこちで稼いでいるヒトはいくらでも大勢います。それを見て、決して「羨ましい」とか「ムカつく」とか思わないことです。というより、

ヒトの儲けなんてどうでも良いということです。

そんなことを気にする暇があったら、自分の目標を確実にクリアすることに全神経を集中することです。一秒でも無駄にしないつもりであなたの問題に傾注してください。

メルマガやブログアフィリに証拠キャプチャを使うことに実は、抵抗や不安を感じながらも、他に有効な手法も特にない方もいるはずです。なぜなら、「百万儲かりました！」といった途端に翌月下がったら、どうでしょう？

月初にはリセットされ、いつも安定していないのがこのアフィリ業界なのですから。しかも10万円クラスのアフィリエイターも急増しています。つまり、常にベスト10レベルを維持するのは以前より難しくなりつつあります。

登っている時は天狗になれたとしても、下がりだしたらせっかくの信者も他の登り調子のアフィリエイターへ浮気されることだってあるわけです。USPと言えるかどうかわかりませんが、その手法はそんな危険と背中合わせでもあるのです。

したがって、そんな他人の儲けなんか気にしないことです。

自分の儲けもヒトには絶対に言わないことです。

「このサイトはアドセンスだけで月に30万も稼いでいます。見てください！」

などと決して言うてはいけません。これも大切なマインドセットです。

## 1-8 口外厳禁！儲けているヤツが教えないこと

インフォビジネスにおいて資産とは、

- ・ オプトインリスト
- ・ 個人情報
- ・ サイトやブログなどのコンテンツ
- ・ ドメイン
- ・ リレーションリンク
- ・ リレーションシップ(含人脈)
- ・ リレーショナルデータベース
- ・ キーワードデータ
- ・ C T R
- ・ コンバージョン率
- ・ ビジターバリュー
- ・ テストリザルトデータ

これらを儲けているヤツらは、決して教えてはくれません。

それでは、これらをひとつひとつ見ていきましょう。

### ①オプトインリスト

一般に「名前」+「メールアドレス」のリストを指して言いますが、ここでのポイントは「名前」と「配信の承諾」です。インターネット上に、ロボットを徘徊させて収集してきたメールアドレスとは同じ「メールアドレス」でもまったく質が異なることが分かります。

このオプトインリストには

- ・ パーソナライズ(佐藤さん～とか山田様～というふうに名前で語りかけることができる)
- ・ レスポンスが高い(結果の反応率とその反応速度が高い)
- ・ 属性分類が出来れば商機が高確率で生まれる
- ・ スプリットテスト(ex. A と B のレターや配信時間などどちらの反応率が高いか)するのには最適
- ・ アプローチ(配信)コストは非常に低コスト



これらの利点があります。

オプトインリストは、収集の仕方によって「属性」「需要」が大きく変わることもご理解下さい。

## ② 個人情報

オプトインリストも含め、

- ・住所
- ・氏名
- ・年齢
- ・性別
- ・IP アドレス
- ・子供の数
- ・趣味
- ・病歴やスリーサイズなど超プライベートな情報

など等、個人を特定するプライバシーに関わる情報です。

また、その利用目的は個人情報保護法により、明示することが必要で、その目的は個人情報の有用性に配慮しながら、個人の権利や利益を保護するにあります。

個人情報保護法の施行法では、個人情報取扱業者について、その個人データの数を「現在、および過去6ヶ月以内に5000人を超える者」としています。

ネットビジネスにおいて真剣にオプトインリストを収集すると5000人を超えるのは、時間の問題でもあります。

いずれにしても、個人情報はその情報の性質と利用次第によっては、とてつもなく高い資産価値があることを理解する必要があります。メールアドレスもそれなりに価値はありますが、それが捨てアドレスだったり、いつでも変更も出来るのです。

その点、住所はどうでしょうか？ 転居しない限り、そう簡単には住所は変わらないのが普通でしょう。なのでより、価値も高いのです。

## ③ サイトやブログなどのコンテンツ

これに要した時間のみならず、またサイトやブログ以外にもメルマガやミクシィ日記などのコンテンツは決して無駄にはしてはいけません。

とくにサイトやブログなどは更新しなくとも、新しいものよりも歴史があるものの方が、価値は高いのです。今日一日でツールで作った一万ページのブログと 5 年前から徐々に作りあげた 300 ページのそれとでは後者の価値の方が高いのです。

また、ブログに限らず、そのコンテンツは「リライト」の元になります。  
「リライト」は重要です。

一度書き上げた文章は、時間の経過によってあなたの脳内で熟成され、さらに良い文章を書くことが可能になるからです。さらに元の文章群を入れ替えたり、切ったり、繋いだり、削ったり、足したりと応用できます。こうして「リライト」された文章の使い道は無限にちかいものがあります。

決して、捨てないことです。これも資産です。

#### ④ドメイン

ドメインに関しても古いものの方が価値が高いと考えています。

ドメインとは、インターネット上に存在するコンピュータやネットワークにつけられる固有の識別子をいいます。

www.domain.com

のように、インターネット上にあるコンピュータを特定するために使われる、一定のルールに従って作られた文字列のことを指します。これは、インターネット上の住所を分かりやすく表現するためのものです。

実は、インターネット上でコンピュータを特定しているのは、IP アドレスです。

たとえばあなたがお使いのパソコンの OS が Windows XP なら、

「スタート」→「すべてのプログラム」→「アクセサリ」→「コマンドプロンプト」

ipconfig/all

これがあなたがお使いのパソコンの IP アドレスです。

ちなみに MAC アドレスとはあなたのパソコンの製造番号で、この頭の○桁でどこのメーカーのなんていう機種かも分かります。

これらのアドレスを悪用して稼ぎまくっている代表例がワンクリック詐欺です。  
あたかもあなたの個人情報を確認しました。みたいに・・・笑

なので、詐欺師の彼らにとってはこれも資産となるのです。

はなしを元に戻しますが、ドメイン名と IP アドレスと紐付けをすることで、IP アドレスをいちいち覚えなくても特定のコンピューターへアクセスしやすくする役目を果たします。つまり、インターネット上の住所を分かりやすく表現するためのものです。

このネット上の住所は、世界にひとつしか存在しません。

このネット上の住所ドメインと一般の住所の違うところは、  
自分でその文字列を選べることと、早い者勝ちだということです。

早い者勝ちということは、ビジネス上や SEO からそのドメインを欲しい企業や個人に売ることも出来るということです。資産としての価値はこれだけではありません。出来る限り保有しておいたほうが利益に結びつきます。あなたの保持するドメインは、世界でひとつですし、SEO のみならず、PPC 上においても微妙に関連してきます。

最近普及しだした日本語ドメインは、ブラウザによっては表示できないものもありますが、時間の問題で確実に普及するでしょう。そうした場合、SEO 的に有利に働くのは言うまでもありません。

なので、これは!と思うドメインは可能な限り取得し、活用すべきということです。

維持するのにひとつ数百円から数千円かかりますが、アドセンスサイトにするだけでも十分お釣りがくるはずです。維持費がもったいないという方がいますが、そんなマイナドセットでは、はっきり言って稼ぐ事は出来ません。ドメイン取得は投資であり、資産なのです。

#### ⑤リレーション

リレーションとは関係という意味ですが、ここではあなたの大切な資産としての三つのリレーションを説明します。

・リンク

あなたの資産であるサイトへ貼られているリンクを一般に被リンクと呼んでいます。が、価値が高いのは相互のリンクや自作自演のサテライトリンクではなくナチュラルリンクを指します。

相互リンクを推奨する SEO ノウハウもありますが、私はお奨めしません。そんなことに時間を費やすなら、せっせとブログやサイトを更新したり、量産した方が賢明です。何より、「過度の相互リンクはリンクファーム」とみなされる危険性もあります。

リンクファームとは、検索エンジンスパムのひとつで、「サイトの認知度を不自然に上げているページ」の代表例です。つまり、検索エンジンでの表示順位を上げるために、そのサイト/ページに向けて不自然な大量のリンクが貼られた状態を言います。

リンクファームとみなされるとサーチエンジンは、ランクを下げたり、最悪の場合、検索対象そのものから外されることもあります。この点について Yahoo!は甘く、Googleはかなり厳しいです。ただ両者ともリンクファームのガイドラインは公表していません。Google の場合、「サイトマップ内にリンクが 100 以上ある場合は、サイトマップを複数のページに分けることも考慮します。」としています。

ガイドライン

<http://www.google.com/support/webmasters/bin/answer.py?hl=jp&answer=35769>

つまり、相互リンクはたくさんの被リンクを得られるため、上位表示の可能性も高いのですが、リスクも多いハイリスク・ハイリターン手法ということです。なので、信頼性に乏しい胡散臭い「相互リンクサービス」は利用を避けるべきです。あなたのサイトの人気度が高く、あなたのサイトに向かって自然に貼られるナチュラルリンクは価値が高いということを覚えておいてください。

### ・リレーションシップ

ここでいうリレーションシップとは、以下の三つの人間関係を指します。

#### a. 大物情報起業家・トップアフィリエイトを含む競合(仲間)

せっかくセミナーに参加しても懇親会に出ずに、そそくさと帰る方がいますが、とてももったいないことです。そのセミナーの価値は懇親会にあると言っても過言ではありません。堅いセミナーであっても酒の席は情報の宝庫でもあるばかりでなく、人脈作りの格好の場と言えます。ライバルではなく仲間意識が大切です。これは仲良しクラブではなく、色々な局面であなたの稼ぎに影響してきます。本当に大切な資産です。前述の

リストひとつをとってもその意味は理解できると思います。

b. 顧客・潜在、見込み客(リスト)

どんな顧客でもフォローが大切です。

客の立場からして、何度もフォローをされるのと売りっ放しの商売とではどちらが嬉しいでしょうか？

どちらがその後の売り上げに繋がるのでしょうか？

アフィリエイト = 売りっ放しではありません。ASP 経由でリストが取れないのなら、何とか取れる工夫を講じるのが大切です。

たとえば、手は掛かりますが、特典を配布するのならあえて ASP を利用せずに、マニュアル(自分で直接)で配布したり、インフォプレナー(商材作成者)にきちんと連絡を取り、訳を言って頼んでみるのです。

ダメな場合もありますが、何もしないのよりはマシです。この地道にリストを取るというマインドセットを覚えてください。

この**顧客との関係はもっとも大切な資産**です。

c. 専門家(アドバイザー)

その筋の専門家はあなたに無い知識を修得しているアドバイザーです。

本来なら、有料の場合でもその人脈形成次第では、あなたの大きな力になってくれます。努めて人脈を作ることです。塾やセミナーに参加すると色々な得意専門分野の知識をもっている方に知り合うこともあるでしょう。

もし、あなたが OL やサラリーマンなら。本業でそういった機会も増えると思います。

大切なのは、目標に向かってあなたが進むと自ずと必要な専門家を求めることに繋がるということです。あなたのアドバイザーを見つける努力をしてください。

・リレーショナルデータベース

資産としてのデータには、さまざまな種類があります。

- ・キーワードデータ
- ・CTR
- ・コンバージョン率
- ・ビジターバリュー
- ・テストリザルトデータ

これら以外にもアクセス解析に基づく各種データやマーケット(市場)のリサーチデータ、アンケート結果などもこれらに含まれます。

これらのデータは、一般に結果から得られるデータは仮説に基づく予測に用いることができます。

戦略プランに用いることが出来るため、非常に価値が高い資産でもあるのです。しかし、その絶対的信用の根拠となるかということ実はそんなに甘くありません。そこには数字に表しにくい定性的なデータも含まれたりもします。

また、そのデータには信憑性がなければなりません。そのために必要なのが「絶対的母数」なのです。

これはサイコロの出目を考えれば分かると思います。

各出目の出現確率は6分の1だと分かっているけど、6回サイコロを振って、各出目が一回ずつ出るわけではないのはお分かりいただけると思います。サイコロは六面しかありませんが、それらが信頼できるデータとして扱えるのは、まずは絶対的母数としての「量」が不可欠となるのです。

しかし、生のデータは多岐に渡ります。分類の切り口によっても価値のあるものとそうでないものに別れるのです。さらにそこで価値のあるものをデータとして捉えるためにする方法が、リレーショナルデータベースの構築なのです。

データベースの構築などというと難しそうに聞こえるかもしれませんが、決して難しく捉える必要はありません。これらのデータはひとつひとつの数字であり、ある一面に過ぎないのです。要は、見方を変えればその姿・形が変わると言うことです。

それらのデータは、ある一面としての姿・形を表しているのですが、それを鵜呑みにしてはいけない場合が多々あるのです。そこで見方を変え、複眼的に評価することの必要性が出てきます。

つまり、組み合わせです。

もっと分かりやすく言えば「縦の項目」と「横の項目」からなる「表」のイメージです。

分類の切り口によって収集した複数の情報を組み合わせによって、あなたが得たい「収集目的」に照準を合わせていくのです。収集目的がはっきりと定まっていれば自ずと選択条件で不要なものも出てきます。これらを切り捨てながら確度を高めていくのです。ただし、信頼できる統計データ抽出のためには、前述の絶対的母数は必要です。

ここであなたの稼ぎをアップさせるために具体的な例を上げましょう。

たとえば、あなたが花粉症対策グッズの物販サイトの立ち上げプランを持っているとしましょう。

日本国民のおおよそ何割かは花粉症です。これは生理的な苦痛の一面も含まれるため、かなりの需要があるはずだという仮説を立てるわけです。

そこであなたは、情報収集の一環としてまず、グーグルなどの検索回数やPPC 広告単価などをリサーチします。ここであなた独自のデータベースが出来るわけです。

しかし、ここで「やはり、非常に需要が高い市場だ!」と決め付けるのは早計なのです。

なぜなら、この市場は季節による需要変動が著しいからです。

2月や3月の検索回数と7月や8月のそれとでは、大きな重要変化があるのです。

ここで重要な切り口として考慮すべきは、季節や月別のデータということが理解できるはずです。(多くの企業においてもその売り上げはほぼ毎年、同じ波長を示すのです。これは「季節指数」として売上げ予算の一指標ともなっています。)

これらの「組み合わせ」によるデータベースは、あなただけの秘密兵器として、時にはあなた自身の貴重なデータベースとして、商用利用にも応用することができる資産にもなるわけです。

それから、大切なマインドセットをもうひとつ。

ある切り口や組み合わせによって抽出されたデータは必ず「評価」ということです。

評価しないというのは、いくら説得力があったとしても、理想論や観念にとらわれたものを言うことに過ぎないのであって、方向性を失うことになるということです。



そして、そのユニークなデータが価値の高いものであるかどうかを判断する方法は、  
「テスト」です。

C T R (クリック率)、コンバージョン率(成約率)、ビジターバリュー(1アクセス当りの利益)は代表的な指標ですが、これらを様々な切り口のテストにより、リザルトデータとして比較するということです。

たとえば、1万円の商品をあなたのサイトやブログで売るとします。  
ふたつのキーワードの評価をする場合、

ある切り口から抽出されたリザルトデータ (キーワード A) と  
異なる切り口から抽出されたリザルトデータ (キーワード B) を比較するとします。

C T R (クリック率) はキーワード A が 3.6% キーワード B が 0.9% として、  
それぞれの成約率はキーワード A が 0.1% キーワード B が 1.0% とします。

それぞれのキーワードで各 1 万アクセスを集めたとします。

そのときのあなたの売上げは、

#### キーワード A

$10,000 \text{ アクセス} \times \text{CTR} 3.6\% \times \text{成約率} 0.1\% \times \text{¥}10,000 = 36 \text{ 万円}$

#### キーワード B

$10,000 \text{ アクセス} \times \text{CTR} 0.9\% \times \text{成約率} 1.0\% \times \text{¥}10,000 = 90 \text{ 万円}$

ビジターバリューは

キーワード A    ¥36

キーワード B    ¥90

ということになります。

つまり、キーワード A はキーワード B の 4 倍のクリック率のキーワードでありながら、  
キーワード B の半分以下しか稼げない(あなたに利益をもたらさない)キーワードとい  
うことがわかります。このような同じ条件でふたつのものをテストすることを「スプリ



ットテスト」といいます。

ここで得た結果(リザルトデータ)は、あなただけの貴重な資産となるのです。

実はこれら以外にも大切な資産があります。

それは、「時間」と「あなたの知識」

それと「経験」です。

これは「時間」×「あなたの知識」×「経験」という意味です。

若いネット起業家の中には、「時間」や「年齢」は関係ない「経験」の数が大事だ!と言っている方いますが、それは自分が若いから、「時間」や「年齢」については言えないだけです。時間による経験を知らないから、そういう言い方しか出来ないのです。

私も若い頃は、いつも同じことを言っていました。

でも、今ははっきりと分かりました。

「時間」×「あなたの知識」×「経験」が大切であるということ。

それは、判断や処理や行動の「スピード」とは、異質のものです。

つまり、ヒトの「経験」は「時間」によって熟成され、「知恵やアイデア」や「適切な表現」を醸成することが出来るということです。

セールスレターなどコピーライティングやメルマガやブログなどの文章表現をとっても、ラブレターひとつをとっても即行で書き上げたものと、一晩寝かせて推敲し書き上げたものとは、明らかに後者の方がクオリティが高いということです。

その他の作業、たとえばプログラミングなどでも同様なのです。

これら「時間」×「あなたの知識」×「経験」というのは、

あなたの「脳」という素晴らしい玉手箱から「知恵やアイデア」という宝物を与えてくれる大切な「資産」でもあるのです。

このマインドセットを忘れないで下さい。

## 1-9 知恵とアイデア

同じノウハウやテクニックを学び、ほぼ同じくらいの作業量をこなしているのにもかかわらず、ヒトによって、その成果や収入には差が出ます。

前述の「守・破・離」で言えば、基本の型を破り、型を捨てるには、やはり経験を積みねばなりません。しかし、サラリーマン生活を 20 年以上続けて感じることは、その成果や収入の開きは、経験の豊富さだけでは無いというのが自論です。

同じノウハウを仕入れてきても、そこに創意工夫を加えて自分なりにアレンジできる人とそうでない人がどうしても出てきます。つまり、アイデアです。これも自己イメージと深く関わる要素なのです。潜在的に「儲ける」ことがある人とそうでない人とでは、自ずと結果も変わってくるのです。

またアイデアは人によって、出やすい状況や場所が異なるようです。ひとつ言えることは、比較のリラックス出来たり、ボーっと出来たりする環境の方が出やすいような気がしています。

私の場合は、家族の誰もいないキッチンの換気扇の下でタバコをふかしているときや、散歩している時、飛行機に乗っている時、車を運転している時にふとセールスアイデアがよく出ます。人によってはそれがトイレであったり、シャワーを浴びている時であったりとさまざまでしょうが、「ところ構わず出る」ということからすれば、やはりこれもリラックスと潜在意識との関係が強いと考えています。

この何気にふと沸くのがアイデアだとすれば、経験の多さから来るのが「知恵」です。

「知恵」は思考です。考え抜いた結果出てくるものだということです。アイデアが潜在的なものだとすれば、それは「ところ構わず出るヒラメキ」なのに対して、知恵は顕在的な思考努力とも言えます。そのベースは食欲な学習意欲の積み重ねだということです。

かのエジソンが言った「天才は 1 パーセントの靈感と 99 % の汗である」とは「成功は 1 パーセントの潜在的なアイデアと 99 % の顕在的な努力である」と置き換えてみてください。

私がここでお伝えしたいのは、食欲で前向きな学習、つまり知識の集積と反復学習は最も大切ですが、時間のある限りパソコンの前にかじりついて仕事をしろということではないということです。

ダラダラと嫌々ながら消費する無駄な時間を少しでも減らし、全神経を集中して短時間

で作業・学習をこなすことで、少しでもリラックスタイムを取っていただきたいのです。

さらにアイデアは、眠りにつく直前にも出やすいものです。

あなたにもそんな経験があるのではないのでしょうか？

ところが朝起きると、それが何だったかすっかり忘れているのです。

いくら思い出そうとしても出て来ない。何度もそんな経験があります。なので、枕元にはペンと紙か携帯を置いておき、眠くてもメモを取る事をお奨めします。

## 1-10 ふたつの壁とは？

生きるということは、成長することです。

あなたが成長を続け成功するために、目標は必ず必要となります。  
目標は必ず掲げてください。しかも具体的な数字で。

儲けることでお金のなくなる不安から解放されるのが目的ならば  
具体的な数字とは、あなたの収入に他なりません。  
当然コストもきちんと把握し、抑える必要があります。

なぜなら、

あなたの収入（利益） = 売り上げ - コスト

だからです。

また、どこから（どのキャッシュポイント）収入が上がっているかを  
きちんと確認出来なければなりません。

「結果として全体で利益が出てれば良いじゃん」

といったどんぶり勘定ではいけません。

なぜなら、どんぶり勘定では成長はあり得ないからです。  
それは無駄な部分を排除することでもあるのです。  
そのためには、様々なスキルを身につけなければなりません。

しかし、現実はそう甘くありません。

あなたには、ふたつの壁が待ち受けているのからです。  
これはビジネスだけには限りません。  
スポーツや学問などどんな目標であっても  
必ずぶち当たる壁が待っているのです。

そのひとつは、  
メンタルスキルの弱さから来るストレスの壁、  
とりわけ己の意志の弱さから来るストレスです。

いざ目標を掲げたものの、

「時間がない」「疲れた」「眠い」「面倒くさい」「中傷を受けた」「酒が飲みたい」・・・

などの障壁があなたを次から次に襲ってきます。

ここで、大抵はくじけてしまい、目標達成が大きく遅延した結果、  
「やっぱり、自分には無理だった」と挫折するのです。

これを回避する二つの方法を伝授します。

#### ◇ 出来なくてもいい

ひとつめは、あなたが掲げるその目標を常に実現可能な目標の

「少し上」

に設定することです。

なぜなら、苦しみつまりメンタルなストレスを減らすことに繋がるからです。

「少し上」を目指すのは、さらに辛いことです。

しかし、実際は「少し上」を目指すことで、目標達成が実現しやすくなるのです。

たとえば、あなたがダイエットをするとしましょう。

現在のあなたの体重は 60 キロとします。

ダイエット後の目標は、55 キロです。

ここであなたがすべきは、

達成可能な現実的な数値目標と計画を策定することです。

ポイントは、達成可能な現実的な減量目標を少しだけ上げてみることです。

ダイエット後の目標を、53 キロとしてみるのです。

そうすることで、ダイエット後の目標 55 キロが実現しやすくなるのは、  
理解できると思います。

これは、これからあなたが取り組もうとするビジネスにも使えるマインドを高めるテクニックです。

また、この目標設定マインド以外にも大切なのが、ストレスをストレスと感ぜないマインドを作り上げるということです。

一言で言えば

「自分を許す」

ということです。

出来ないことを卑下せず

「出来なくてもいいや」くらいに気楽に構えることです。

決して、自分を追いつめてはいけません。

できるだけ気楽に構え、ストレスを感じないようにすることです。

ただし、ポジティブシンキングとは少し違います。

自分の周りに起こる様々な出来事には、素直になるべきです。

人が亡くなったり、五体の一部を失うような不幸を捉えて、無理にポジティブシンキングするのは、ポジティブシンキングオタクです。それは「こじつけ」というものです。

すべての事象には、素直になることです。

◇ 見ないこと、聞かないこと

ふたつ目は、外から受けるストレスを回避することです。

これは、他人から受けるストレスや不幸な出来事によるストレスです。たとえば、些細な中傷や誹謗のひと言でもヒトは傷つくものです。

仕事柄、クレームには慣れっこのはずの私でもときに大きく凹むときがあります。特に得意先からの叱咤は効きます。

こんなとき、いかに気にしないようにするのが大切です。

うしろを向いて舌を出せとは言いませんが、  
そのくらいのしたたかさも必要なのです。

でも、たいていはそうもいかないものです。

では、どうするか？

答えは簡単です。

極力見ないこと、聞かないことに徹する事です。  
臭いものには蓋をして下さい。

どうすれば、見ない、聞かないでやり過ごすかを考えるべきです。

メールならば、セクレタリーやアルバイトなど  
自分以外に身代わりになってくれるヒトに託すのも手です。

ここで重要なマインドは

「自分の目的は××のために稼ぐこと」

ということを強く意識することに尽きます。

いちいち立ち止まったり、躊躇しないことです。

取り組むべきモデルが決定したら、  
次にあなたにはふたつ目の壁が待ち構えています。

## 1-11 最短・最速で稼ぐためにフォーカスするもの

あなたを待ち構えているふたつ目の壁とは、  
テクニカルスキルつまり、技量の壁です。

辛くても乗り越えなければならない壁なのです。

でも考えてみて下さい。

どんなに難しいと思えるテクニックも  
あなたが1日考えて理解できないほど難しいものは、  
そうそうあるものではありません。

ましてネットビジネス、とりわけアフィリエイトにおいては。

つまり、

最短・最速で儲けるために必要なのは高度なテクニックや裏技ではなく、基本スキルだ  
ということです。ここを勘違いしてはいけません。**儲けの公式は本当にシンプル**なので  
す。従って基本スキルの重要性を知ることとマスターすることが最短・最速で儲けに繋  
がるということを理解してください。

このマインドセットを身につけてください。

くれぐれも、学生時代の成績なんか気にしないで下さいね。  
関係ありませんから。(^^)

こと、ネットビジネスにおいて、  
あなたが一日中考えても理解できないほどの難しいものは、  
思っているほどないものです。

この技量の壁に焦点を当て続けることで、  
あなたは大きく成長していきます。

積極的にハードルを上げてください。



そうはいつでもあなたには、苦手な分野も出てくると思います。

ここでも、「出来るヒト」と「頼めるヒト」に託すことを考えて下さい。  
言い方を変えれば、あなたが出来ることでも  
ヒトに託すマインドセットを理解してください。

「自分でやればタダでしょ？」

などといって、いつまでたっても自分でやろうとはしないでください。

何でも自分でやりたがるヒトが多いのですが、  
実は高くついていることを忘れないでください。

なぜなら、あなたの人生は「時間」そのものなのですから。

いかに安くいかに効率よく、  
他人を使う事が出来るかといったことを意識してください。

他人が使えないのなら、  
お金を使ってでも  
「時間」を買ってください。

パソコンやソフトウェアなどのツールは、  
「時間が買えるもの」の代表的に例といえるでしょう。

ちなみに、ことネットビジネスで稼ぎを増やしたいのなら、  
今すぐ性能の悪い、古いパソコンは捨ててください。  
余計なおまけ機能を重視する必要はありません。  
スペック（処理速度性能等のキャパシティ）を重視してください。

そして、最速の回線速度を確保してください。

お金がかかっても・・・。

このマインドセットも覚えといてください。

## 1-12 100 インプット 1 アウトプット？

最短・最速で儲けるために必要なのは高度なテクニックや裏技ではなく、基本スキルに焦点を当てるべきだとすれば、あなたがまずすべき(D0)は何でしょうか？

それは、基本スキルのインプット、つまり知識の習得です。

これは、あなたにとって容易い（たやすい）ものではないかもしれませんが、しかし、乗り越えなければならない最初の壁なのです。それは、大なり小なり試練の壁なのです。当然、アフィリエイトをはじめとするネットビジネスの基礎知識はおろか、パソコン操作もおぼつかない初心者とすでに稼ぎ続けているアフィリエイトターとは、スタートラインは違います。

でも、安心してください。

彼らの95%は稼げていないのですから。

あなたが初心者であれば、もしかすると今のあなたの方が95%の彼らより先に稼ぎ出す可能性を秘めているということです。程度の差こそあれ、なぜ知識はあるはずの彼らよりも初心者の方が可能性を秘めているのでしょうか？

答えは簡単です。

彼らは「捨てること」と「選択」と「集中」を実行できていないのです。

これは、「ノウハウコレクター」を否定するものではありません。

「ノウハウコレクター」大いに結構です。

私もセミナーや高額商材などここ一年で約300万円は投資しています。

それは、私は仕事柄必要だからです。

コンサルタント業界では俗に100インプット1アウトプットが知識レベルとして必要とされているからです。ある分野の本を100冊読めば、その分野ではある意味専門家です。そこで仕入れた（インプット）知識を自分の考えとともにアレンジし、ひとつの見解に纏めあげたりしなければならないからです。

ここでは余談ですが、「自己投資は最大の投資」というマインドセットも覚えておいてください。株式や不動産よりも自己投資が最大のROI（費用対効果）をもたらすのです。

でも、あなたはネットビジネスコンサルタントになるのが目的ではないはずです。

「決断」し「稼ぎ」の方向性を定めたならば、まずは「捨てる」ことです。  
今のあなたにとって不必要な「インプット」を「捨てる」ことです。  
それが「取捨選択」です。

「決断」し「取捨選択」したならば、次にあなたがすべきは「集中」することです。

ここでは、「捨てる」と「決断」した「他の選択肢」をきれいに忘れてください。  
ミクシィで稼ぐと決めたのに、「今はメルマガだ」「いやSEOだ」「いややっぱりブログだ」「これからはやっぱり携帯だ」などと振り回されないことです。

勘違いしてはいけないのは、これらはいずれすべてやるけど、今はその時期ではないということです。それぞれ確立されたビジネスモデルではあっても、あれこれ中途半端に手を出すな！ということです。まずはひとつのモデルに集中し、そこをやり尽くしてください。マスターしてください。

稼ぎの柱を増やすのは、その後です。

間違っても、いま購入して、すぐ実行に移さない「ノウハウ」「ツール」は今のあなたにとって必要ないということです。「二度と手に入りません」なんて臭いコピーには騙されないことです。気がつけば、そのまま使うことなく捨てることになるでしょう。仮に後で紐解いたとしても、その頃にはすでにすたれたものになっている可能性が高いのです。

それから、あなたが「決断」したことによって起きるあらゆる事象（結果）は、真摯に受け止めることです。どんなに良い結果でも、悪い結果でも。でも決して自分を責めないことです。

この局面で大切なのは、「集中」です。とにかくひとつの事に「集中」です。

ひとつの知識をインプットしたら、100のアウトプットを心がけてください。

「決断」し決めた「選択」にあなたの全神経とエネルギーを注いでください。

◆ 実践編に向けたマインドセット

「これだけで 99%稼げる マインドセット基礎編」はいかがだったでしょうか？」

ヒトはメンタルな生き物です。

ほんの些細なことで、人生転換すらあり得るのです。

病気や不慮と思われるようなケガや事故も実は、メンタル面が起因すると言っても過言ではないと考えています。

まして、あなたがこれから何某かの「お金」を手にし、

ご自身の「幸せ」に向かって進むためには実は大切なキーワードがあります。

それは「1-12」でもお伝えした「捨てる」マインドセットなのです。

「幸せ」に向かってあなたが手に入れたいものは何でしょうか？

「お金」でしょうか？

いえいえ、違いますよね？

「お金」では「幸せ」は掴めません。

では、何でしょう？

さて、続編の「これだけで 99%稼げる マインドセット実践編」では目次にもあるとおり、実際に効果のある「具体的マインドセットの方法」と最小限の労力で最大のキャッシュを生み出す「トレードオフ」について言及します。

特にここでご紹介する「具体的マインドセットの方法」は、15年間苦しみ続けた花粉症をわずか13日間で克服させたり、医者から一生うまく付き合ってくれと宣言された事故の後遺症による足の痺れを半年足らずで完治させたり、これからひと月で100万円稼ぐと宣言し、いとも簡単に達成してしまったマインドセットの方法を公開します。これは誰でも出来る簡単な方法です。

「？」

あなたの頭の中は、今そんな感じでしょう。（笑）

「これって Mixi 商材？」 そう思われているかもしれません。

そのとおりです。どんな稼ぎでも最も大切なのが、このマインドを高め、セットするスキルなのです。それが Mixi であろうがメルマガだろうが、ブログであろうが同じなのです。あなたを真剣に稼がせるためのプログラム。それが **Mixi SEO Guerrilla Marketing Underground Manual** なのです。