

写経素材



こんばんは、新田祐士です。
僕が以前作っていたステップメールは
成約率20%以上、バックエンドも入れたら
月1000万円以上の自動化収入を得ていたのですが、
わけあって、削除しました。

しかし、その後、
「セールスの参考にしたいので公開して欲しい」
「写経をしたいので見せて欲しい」
との要望が多かったので、
こちらのブログにて、限定公開しようと思います。

内容的に古い部分もありますが、ご了承ください。

因みに、僕は「写経」を色んな人に実践させていますが、
「合計25万字になるまで続ける」
という事をさせると、かなり文章力は伸びている傾向にあります。

参考にどうぞ。

(以下、2012年までに配信されていた
新田祐士のメルマガのステップメールです。)

■□■

京大生が中退して自由になった物語
～序章～

はじめまして。
新田祐土といたします。

この度は僕のメールストーリーに登録頂き有難う御座います。

まず簡単に自己紹介をさせて頂きたいと思います。

僕は2012年まで、京都大学で物理の研究をしていたのですが、
ネットを使って起業し、大学を中退。
そこからたった1人で、1年に2億円を稼ぎました。

その後もいくつものビジネスを自動化させ、
現在は自由な生活を送っています。

京都大学と言えば、一応「高学歴」と言われている部類だし、
特に僕が行っていた研究室は、就職率はめちゃめちゃ高いところだったので、
一流企業への道が約束されていた様なものでした。

しかし、捨てました。

全てを捨てて、僕はニートになったのです。

何故、こんな道を選んだのか？

それは僕が、「ネットで稼ぐ」というスキルを身に付けたからです。

基本的にネットさえあれば、
生きていくのにお金で困る事はありません。

ネットがあれば、何でも出来ます。

塾を経営している人、バー、飲食店、
お菓子屋さん、ミュージシャン、
僕のお客さんは多種多様な業種の人があります。

彼らはネットでの集客なんて考えた事が無い人ばかりなので、
ちょっとテコ入れすれば何倍にも売り上げをのばす事ができます。

こんな感じで、色々な人にビジネスを教えていけば、
自分は何もせずとも、普通に生きていたら考えられないくらいの額を、
短期間で生み出す事ができるわけです。

これだけ聞くと凄く難しい、雲の上の話に聞こえるかもしれませんがね。

しかし実は僕がやってる事って非常にシンプルで、
複雑な事は何もしていません。

ネットって人口が非常に多いので、
その中から少しだけ集客して、販売する事ができれば、
生きていくのに必要な収入は十分得る事ができます。

はじめは給料や小遣いの足しにしたって程度でもいいし、
本気でそれだけで生活できる様になりたいって人には

それ相応の事を教えていこうと思っています。

僕としては、最終的に、ネットだけでいつでもお金を生み出せる状態を作り、
自由な暮らしをしてもらう事が目的です。

自由ってというのは、例えば1億稼いでそれで終わり、とか
そういう事ではありません。

たとえ1億稼いだって、
お金の価値が急に無くなったら終わりです。
あるいは、そのお金が盗まれたら終わりです。

大事なのは、
好きな時に好きなだけのお金を生み出す事ができるという事。

例えば、
僕がその気になれば今から24時間以内に1000万円くらいなら稼ぐ事が
できます。

実際に過去、日給で1000万円以上を稼いだ事も何回かありましたし、
最高では日給4000万円も達成しています。

ちょっとぶっ飛んだ数字になってしまいましたが、
そんな金額も可能だという事です。

いつとき、こうやって自分の収入を増やす事を考えていた時期もあったので
すが、
最終的に、僕はもうお金自体に興味を失いました。

もちろん、お金がまったく要らないというわけではありません。
お金が無いと生きていけないですからね。

しかし、今はもう、自分の口座にいくら入っているかも知らないし、自分がいくらくらい稼いでいるのかも、いくら使っているかも知りません。

そんな事どうだっていい。

お金をいくら持っているか気にしている暇があれば、遊んだり、勉強したりしている方が楽しいからです。

僕はパソコン1つあれば世界中のどこでも仕事ができるので、あちこち旅行に行って、旅先でパソコンで仕事をしています。

どんなに高級なホテルに泊まろうと、高いレストランに行こうと、最近じゃ値段も見なくなりました。

例えば毎日何十万円使おうとも、自分の口座のお金は増え続ける事が分かっているからです。

「よし、今から北海道行こう」
って感じで、北海道に1週間くらい滞在した事もありました。

僕は基本的に、決めたら即出かけて、
帰る日を決めません。

「飽きたら帰ろう」
と思って、あちこちのホテルを転々としています。

ある時はカプセルホテルに泊まったかと思えば、
次の日は1泊10万円以上する超高級ホテルに泊まり、
その次の日は漫画喫茶で泊まったりと、
そんな感じでゆるーく生きてます。
(その辺の話も、また後々していきますのでお楽しみに笑)

最近では、日本各地で知り合いを作って、

車で1週間以上かけてあちこち巡って色々な人に会ったり、時々海外にも行ったり、みたいな生活もしていました。

面白そうな世界だと思いませんか？

とは言っても、いきなりこんな大きなお金は、イメージが出来ないかもしれないし、「誰でも簡単に稼げる」と言う気も無いです。

よく、ネットでは「誰でも楽々稼げます」みたいな事をうたっている人がいますが、あれは嘘です。

誰でも楽々稼げるわけではありません。当たり前ですが、ある程度のハードルはあります。

しかし、そのハードルが、他のあらゆるビジネスに比べて圧倒的に低く、誰でも平等に成功する可能性がある事もまた事実です。

僕のクライアントには、サラリーマンの人もいれば、主婦の人もいれば、学生の人でもいれば、高校生もいます。

誰であろうと、成功できるチャンスがあるのです。

最初は「へ～、こんな世界があるんだなあ」くらいで構いません。しかし、これから僕が送るメール講座を何通か読んでみて、もし興味があったら挑戦してみたいのです。

普通、起業って数百万とか莫大な資金がかかりますが、ネットでビジネスをする場合、それがほぼゼロです。

なので、失敗しても大損したりする事は絶対にないので、ノーリスクではじめられます。

さて、では具体的に、これからあなたにやってもらう事は何かをお話しましょう。

それは、
「情報発信で稼ぐ」
という事です。

というか、これからのビジネスの基本は全て「情報（インフォ）」なのです。
これが理解できれば、ありとあらゆるビジネスで成功できます。

これから何回かメールを送って、具体的に、
「お金とは何か？どうすれば稼げるのか？」
という事を学んでもらおうと思っています。

これらは全て、ネットだけでできます。

ちょっとだけ興味持ってもらえましたか？

僕が日頃やっているのは、
「文章を書いている」
だけなのです。

日常で見つけた面白い事とかを、
SNS、ブログ、メルマガで書いているだけ。

それだけで毎月何百万、何千万というお金を生み出しているわけです。

もちろん、人と会って直接教えたり、
会社のコンサルとかもやってるんですが、
基本的には文章を書くだけで一生食っていけるくらいのお金は稼げます。

そして、それを可能にしているのが、
「自分のメディア」です。

自分のメディアとは、
Twitter、Facebook、ブログ、メルマガ・・・
などですね。

Twitter だとフォロワー、Facebook だと友達、
メルマガだと読者、という感じで、
それぞれのメディアは、自分の発信する情報を受け取る人を、
どんどん増やしていく事ができるわけです。

自分の発信する労力は変わらないのに対して、
読者が増えれば増えるほど、莫大な影響力を持つ事ができます。

つまり、巨大なメディアを保有すれば、
それだけで好きな時に自由に膨大なアクセスを流す事ができるわけです。

例えば、僕の教えているコンサル生の方だと、
ツイッターと Facebook を使って美容院の集客を行って、
売上を3倍に伸ばし、それを3店舗行っただけで、
コンサルフィーとして月収 100 万円を達成した人もいます。

他には、コミックマーケットの売り上げを
Twitter を使って例年の10倍にした人もいます。

SNS はバイラル、つまり口コミを起こす事ができる媒体なので、
使い方次第ではいくらでもキャッシュを生み出せます。

そして、僕が日給で4000万円ものお金を生み出したのは、
メルマガという巨大な媒体を使っているからです。

数万人という人に一斉にメールが送れるわけですから、
この仕組みを使えば、大きなお金を短時間で生み出す事ができるわけです。

この様に、インターネットビジネスというものは最先端のマーケティングなので、
ネットでの集客が出来れば、
全てのオフラインビジネスで通用します。

僕の教えてる人は、学生であろうと、主婦であろうと、サラリーマンであろうと、
皆、「普通とは違う生活」をしています。

これは別に、単に「お金持ち」ってだけではなく（むしろこれは当たり前）、
「自由度が高い」という意味です。

例えば、僕の教えている人達に、平日の昼間に、
「今から大阪に集合〜！」
って言えば、100人くらいは来てくれます。

皆、フットワークがめちゃめちゃ軽いのです。
好きな時に、好きなところに行って、好きな事ができる。
そんな生活を実現させています。

そういった自由な人間を増やしていく為に、
僕はこうして活動をしています。

なので、まずはカンタンな事から取り組み、
確実に収入を増やして行って下さい。

僕が具体的にどんな事してるのかという事について知りたいという場合は、
まずはこちらを読んでみて下さい。

新田祐土物語

今後、毎日メールを送っていきます。

そちらは必要無くなればいつでも解除できますので、ご安心下さい。

また、もし今日から何かはじめようと思ったのであれば、今日中に作っておいて欲しいものがあります。

- ・ ツイッターアカウント
- ・ Facebook アカウント
- ・ メールアドレス (ビジネス用)

まずは SNS を使って、メディアを育てていきましょう。

ではまた、明日の夜(多分 6 時過ぎくらい)にメールしますね。

PS.

因みに、僕の事をどこで知ったのか、もし良ければ教えて下さい。

(ちょっと人数が多すぎて返信はできないんですが、今後の参考にしたいのでメール頂けると嬉しいです。)

PS2.

今後のメールが必要無い方は、こちらから解除できます。

%%delpage%%

その場合、再登録する事は二度とできなくなるので、ご注意下さい。

京大生が中退して自由になった物語
～第1章～

どうも。新田です。

昨日は僕のメール講座にご登録頂き有り難う御座いました。

今日が第1回目の配信です。

昨日は、いきなりとてつもない世界を知ってびっくりされたかもしれません。

ただの学生がある日中退して、起業。

それから1年で、

サラリーマンの生涯収入を超える金額を稼いでしまったのです。

間違いなく、普通ではない世界ですよ。

勿論、一朝一夕でこの状態になったワケじゃありませんが、
今ならそれが可能だという意味です。

何故こんな事が可能になってしまうのかは、

今日から数日のメールを読んで頂けたら、

「当たり前だ」と十分納得して頂けると思います。

これからちょくちょく、

僕が今まで学んだ事をシェアしていけたらと思うので
良かったらお付き合い下さい。

今日はこれからネットビジネスをやっていく上で
重要な事を2つ、お話します。

その2つとは、

1. ひとりで生きていくという事
 2. ファミマのトイレを綺麗にする方法
- です。

いきなり何だこのタイトルは？（特に2個目）と思うかもしれませんが、
まあ今は気にせず読んでみて下さい！笑

それでは、さっそくいきましょう。

1. ひとりで生きていくという事

僕はかつて、日本では「高学歴」とされている京都大学に入り、
物理の研究をしていました。

研究室も就職の強い所に入る事ができ、
そのまま進めばほとんど安定した人生が約束されていた様なものでした。

実際、僕はずっと安定志向で、
常に「どうすれば最も安定するか？」という事ばかり考えてきました。

万が一就職できなかった時のために教員免許も取ったし（ちゃんと教育実習
も行きました）、
他にも経済の知識を得ておこうと、ファイナンシャルプランナーの勉強をし
たり、
株や為替の勉強をした事もありました。

実は就職活動をしていた時期もあって、どこに行っても魅力を感じる所が無
く、
でも「あんまり欲張ってたらどこも入れないな」と思い、
とりあえず自分に合った所は無いかな、ずっと探していました。

そんなある日・・・

その日は、寒い1日でした。

僕はいつもの様に大学からの帰りで電車に乗りながら、

ふと、これからの人生を考えてみたのです。

僕の研究室は結構自由なところで、

「何時に来ないといけない」みたいなものはなく、
自分の好きな時に来て、好きな時に帰って良い所でした。

なのでたまに、夜に来て、夜中ずっと研究をして、
朝に帰る・・・なんて事もあったり。

その「自由さ」が僕は好きでした。

しかしそんな自由な毎日が、残りわずかだという事も知っていました。

この生活は就職した途端に壊れてしまうのです。

毎朝決まった時間に起きて、満員電車で揺られて、会社に行き、
夜まで仕事して、行きたくもないのに上司と飲みに行って、
遊ぶ時間も無く、疲れて寝て、また次の日も朝早く起きて・・・

・・・なんて事を考えると、突然、ある種、恐怖に近い感覚が芽生えてきた
のです。

そして、僕は決意しました。

「就職を辞めよう」

・・・と思いつつも、実はこれは、
それまでに何度も思った事だったので。

しかし、これまで何度も就職を辞めようって決めても、
親や、まわりの人に猛反対され、
結局は「やっぱり就職はしとこう」と思ってきたのです。

「多分、今、就職を辞めようと決意してても、結局そのうち時間が経てば、だんだん就職せずに生きていくのが怖くなって、いつしかもと通り、就職活動をする人生に戻ってしまうのだろうか・・・」

そんな事を考えているうちに、僕はある決意をしたのです。

「いっその事、大学を辞めてしまおう。」

この決意が揺らがないうちに大学を辞めてしまえば、もう就職活動すらもできなくなります。

そう決意した夜、僕は親を説得し（その日もかなり猛反対されましたが・・・）、翌日には教授に退学する事を伝えに行きました。

教授の部屋に入り、相談したい事があると伝えると、何か研究で悩んでる事でもあるのか、と優しく尋ねてくれました。

そこで、僕は中退したいと伝えました。

さすがに、この年になって辞める事を決意しているわけですから、何のアテも無く辞める事は無いだろう、と教授もすぐに理解してくれました。

そして、
「またいつでも研究室に遊びに来ていいよ」
と言ってもらいました。

こうして僕は、
今まで積み重ねてきたもの全てを失いました。

就職しなかったわけですから社会的地位はニートと変わらない状態になったし、
中退したわけですから、学歴も実質消えたのです。

何もかも失いました。

しかし、「自由」だけが残っていたのです。

もう何も失うものはありません。
好きな所に行って、好きな事していても、誰も文句を言いません。

そして、僕はその月に会社を立ち上げました。

会社を作ったと言っても、別に社員も雇っていないし、
「(節税のために) 法人化した」というだけです。

そこからわずか1年で、
僕はサラリーマンの生涯収入を超える金額を
たった1人で稼いでしまったのです。

もし就職していたら一生かかっていたであろう金額を1年で得ました。

圧倒的に自由な生活も得られたのです。

原理的には、僕はもう、際限無く稼ぐ事ができていると思っています。
上限は基本的にありません。

例えば、数億円稼ごうと思えば、

本当にできてしまうわけです。

何故かという、僕のビジネスモデルは
全てレバレッジをかける事ができるものばかりだからです。

レバレッジとは「てこの原理」ですね。
僕が1の力を加えた時に、100、1000の力になるのがレバレッジで
す。

という事は、単純にこの「レバレッジ」を上げるだけで、
僕の収入は何倍にも跳ね上がります。

そんな事ができるのか？と思われるかもしれませんが、
非常に簡単な事です。

広告にお金をかけて、
露出度を増やせば良いのです。

そうすれば、自分が何かを売ろうと思った時に、
より多くの人に見られるので、
いくらでも利益は増やせます。

勿論、広告費を回収できないと赤字ですが、
僕の場合、どれだけの人を集めたらどれだけの利益が出るのか、
すべて「数字」で分かっているので、
基本的に赤字になる事はまず有り得ません。

でも、僕は徐々に、
稼ぐ金額を増やす事自体に興味を失っていきました。

勿論、お金はいくらあっても困らないし、

貰えるなら欲しいと思います。

でも、僕はそれよりも大事なものがあります。
それこそが「自由」です。

自由とは、決して金銭的な意味だけで使っているわけではありません。

僕が理想とするのは、
好きな時に、好きな事をやって、
でも好きなだけ稼ぐ事ができ、
1人で生きていく事ができる人間です。

「そんな事が許されるのか？」

って思うかもしれませんが、
それが本来あるべき人間の姿なんですよ。

いくら良い会社に入ったって、
自分の自由は無いし、一生会社に縛られて生きていけないといけないし、
更に会社が潰れたら、その瞬間今まで積み上げてきたものは終わりです。

そして今や、どの会社がいつ潰れるか分からない世の中です。
大企業が次々と業績が悪化しているのはニュースで聞いていますよね。

僕らはもう、1人1人が、
自分で何らかの価値を生み出していないといけない時代に入っているの
です。

真の自由とは、お金を沢山持っているとか、そういった事ではなく、
誰の力を借りる事無く、自分の力だけで生きていける人間の事を言います。

そしてそういった生き方こそが、
この資本主義社会において最も理想とする生き方です。

僕は決して、会社で働く事を否定しているわけではありません。

そうではないのですが、
「会社に依存しないと生きていけない状態」
が非常に危険だと言っているのです。

会社に依存していなければ生きていけない状態とは、
要するに会社の機嫌を損ねたら生きていけないという事です。

そうなると、自分が何か思っている事があっても、
まわりと争う事を避けるために「ことなかれ主義」に走ります。

自分の意見をハッキリと言う事ができず、
色んな人に頭を下げて、機嫌を伺い、
ただ言われた作業をきちんとかなす事だけをしなければいけません。

これは、決して自由ではないのです。

僕らは、誰の意見にも左右されず、
自分の理想とする人生を謳歌する。

こうあるべきなのです。

そして、今やそれが可能な時代です。
何故ならインターネットが発達したから。

「汗水たらして働く事が美」とされる時代は終わりました。

「働らかざるもの、食うべからず」なんて言葉がありますが、別に「毎日10時間働く必要がある」なんて事はありません。

パソコンさえあれば、例え家に引きこもっていたとしても、多くの人の人生を変える事はできるのです。

そして、僕の活動の目的は、

自由な人間を増やす

~~~~~

という事です。

僕は単に、遊びほうけてる人間を増やしたいわけじゃなく、真の意味で自由な生活を送り、かつ色々な人に感謝される、そんな人間を増やしていきたいのです。

そして、この「自由に生きていく」という事は、インターネットの登場によって、今までよりはるかに簡単になりました。

実際、僕がきちんと教えた人は、次々と自由な生活を送っています。

学生、サラリーマン、主婦、フリーター、関係ありません。

学歴も関係無いし、人脈も関係無いし、あらゆる人間が等しくチャンスがある。

それがこの世界です。

そして僕は、自由を手に入れた更に先に、  
「自分を進化させる」  
という目標が新たにできました。

自分が進化すれば、  
よりレベルの高い人間が集まってきて、  
よりレベルの高い事ができる様になり、  
普通の人が絶対にできない経験ができる様になります。

そして更に、自分が進化していきます。

もちろん、進化すればするほど、  
自分の収入が増える事は言うまでもありませんが、  
お金なんてものは、最終的にはどうでもよくなります。

お金は、自由な暮らしをして、  
自分を進化させる為の道具の1つに過ぎないのです。

この辺りの価値観についても、  
また後ほど詳しく話していきますね！

さて、続いて、ちょっと別の話題です。

## 2. ファミマのトイレを綺麗にする方法

僕が提案しているビジネスは、  
「自分のメディアを作って、  
日々の生活の中で見つけた面白いものを発信していく」  
というものです。

基本的に、僕は1つの所に留まっている事がありません。

パソコン1つ持って、日本中を巡って（時には海外にも行きます）、  
現地で色んなお店に行ったり、観光したりして、  
そこで見つけた面白いものを、メルマガやSNSで発信するわけです。

そうしていく事で、徐々に読者が増えていきます。

自分のメディアが大きくなれば、  
その分レバレッジがかかるわけですから、  
何かを売った時に稼げる金額はどんどん大きくなっていくわけです。

では、具体的にどんな風にして、  
日々の生活の中から発信するコンテンツを作っていくのか？

その例を、お見せしたいと思います。

これは僕がまだ大学に通っていた頃の話です。

ある日、大学の近くにあるファミマのトイレに入ったんですが、  
そこで次の様な貼り紙を見つけました。

『いつも綺麗に使って頂いて有り難う御座います。』

はて...と。

この貼り紙に少し違和感を覚えた人も少なくないでしょう。

『はじめて使ったのに、お礼されちゃったよ。笑』と。

まあ、お礼されちゃったから綺麗に使わないとな〜という  
良心に訴えかけるという効果もあると思いますが、  
実はこの貼り紙はそれだけじゃなく非常に重要な意味があるのです。

## 社会的証明

~~~~~

この言葉を聞いた事はあるでしょうか。
これは行動心理学で用いられる言葉なのですが、
人は周りの人が皆同じ行動を取ると、
自分もその行動を無意識に取ってしまう習性があるのです。

例えば、皆が赤信号を平気で渡ってたら、
「自分も渡っていいか♪」ってなっちゃいますよね。

はじめそうでもなかったのに
皆が格好いいって言う男（あるいは皆が可愛いいって言う女の子）が
本当に格好良く（可愛く）見えてしまったり。

皆が買ってるから、自分も「買わないと」って思って買っちゃったり。

何が言いたいかと言うと、
もしこの本能的な習性をうまく利用すれば、
相手に自分の思い通りの行動をさせる事ができるのではないか？

そんな風に考えられるワケです。

じゃあ、今度はこれをビジネスに使う事ができそうです。

どうすれば良いでしょうか？

簡単な事です。

『皆持ってるんだよ！』
って事を相手に伝えれば良いのです。

そうすれば『皆持っているんだったら自分も欲しい』って思うワケですね。
流行なんかはこうやって作られていくのです。

ただ、『皆持ってるんだよ！買いなよ！』って言っても、
わざとらしいって言うか、胡散臭いですよね。

ポイントは単純に伝えるんじゃなくて、
隠れたメッセージ（hidden message）として伝えた方が効果があるという事
です。

皆がやっていると言わずに、いかにそれを伝えるか。
少し難しそうですが、そんな事はありません。

先ほどのトイレの例に戻ります。
『いつも綺麗に使って頂いて有り難う御座います。』

ここから何が伺えますか？

『ああ、このトイレは普段皆綺麗に使ってるんだな。』

こんな事を”無意識的に”考えてしまいます。
皆が綺麗に使ってるシーンをイメージできますよね。

そして、『じゃあ自分も綺麗に使おう』と無意識的に思ってしまうのです。

逆に、もしファミマのトイレの貼り紙が
『最近トイレを汚す人が多くて困っています』
だとどうでしょう？（実際こうゆう貼り紙は多いのですが...）

ここから何が連想されますか？

多くの人が、ファミマのトイレを汚して帰っていく姿のはずです。

これにより、
『じゃあ皆汚してるのなら自分も汚してもいいか』
となってしまうのです。

勿論意識的にはこんな事思いません。

問題なのは、普段善良な人でも無意識の領域でこの考えに至ってしまう、
という事なのです。

この様に、社会的証明に無意識的に従ってしまう事を
バンドワゴン効果と呼んだりします。

が、やはりあからさまではあまり効果は無い。
hidden messageをいかに使えるか、が肝です。

・・・という感じです（笑）

今、僕は日常で見つけた何気ない張り紙を、
「ビジネス」と無理矢理結びつけたわけです。

今回の社会的証明は（後で本を紹介しますが）結構有名な心理学用語なので
是非覚えておいてもらいたのですが、

僕はこの他にも、毎日色々な所に行って、色々な人と喋っているだけで、
いくらでもビジネスに結びつける事ができるエピソードが生まれて来るので
す。

人は、自分が生きやすくする為に、
まわりの人を自分のコントロール化に置こうと
色々な工夫をしているのです。

その「原理」、つまり「支配しているロジック」を見抜く事ができれば、

「ただの日記」がビジネスと結びついてしまうわけです。

こういった感覚を、今後養ってもらいたいですね。

これから毎日メールを送って、色んな例を出していくので、徐々に慣れていってもらいましょう。

因みに今回の話はビジネスだけじゃなくて、実は日常生活でも有効です。

少し訓練をしましょう。

問題：サークルで最近遅刻する人が多くて困っています。
50人中10人も遅刻してくるのです。
遅刻者には何て言えば効果的でしょう？

答えが分かったらメールで回答して下さい。
分かんなくてもメールくれたら喜ぶので下さい。
ネタ的な答えでもいいですよ。
メールが沢山来てるので返信はできないのですが。（←早速使ってみた。
笑）

ちゃんと今日のメールで学んだ事を使って下さいね。

次回の講義は明日くらいに送ります!!

それでは！

PS.

まずは自分のメディアを作る為に、
SNSのアカウント（Twitter、Facebook）は作っておいて下さいね。

またビジネス用のメールアドレスも作っておく事をお勧めします。
ビジネスをやっていると、色んな所に登録する機会が増えるので、
知らない間に色んなトコからメールが大量に来てる、、なんて事になります。

なので、プライベートとは使い分ける様にしましょう。

PS2.

因みに、今回の話は「影響力の武器」という本をもとに作っています。
もし良ければ、読んでみて下さい。

PS3.

もしこのメールが迷惑メールにいつてしまっている場合、
迷惑メールじゃないと報告して下さい。
今後のメールが見そびれてしまわない様に、です。

消してしまわないか不安な方は、フォルダ分け等しておいて下さい。
一度消してしまった場合は、再送致しませんので。

ではでは。

配信解除はこちら。

%%delpage%%

■□■

京大生が中退して自由になった物語
～第2章～

■□■

どうも。新田です。

前は、

1. ひとりで生きていくという事
2. ファミマのトイレを綺麗にする方法(笑)

をお話しました。

あれからメディアは作ってみましたか？

最初は何を売るかなんて一切考えなくて良いので、
「メディアを育てる」という事を考えてみて下さいね。

あと、前回の問題の回答は最後に書きます！

では、今日のテーマはこちら。

1. ハワイのレストランで学んだ事
2. 「自分の世界」を売るビジネス
3. ビジネスで成功できる人間

です。

1. ハワイのレストランで学んだ事

僕は現在、億単位の規模のビジネスをいくつも取り組んでいて
自由な生活を送っています。

普通、1年で数億円を稼ぐ人って、
六本木ヒルズに住んだり、高級車を沢山買ったり、
美女を沢山はべらせて、札幌のお風呂に入って・・・
みたいなイメージがあるかもしれません。

・・・が、それはテレビの見過ぎです（笑）

僕はそんなにド派手な生活は送ってません。

ただ、それでも、
普通の人とは大分違った生活を送っていますし、
お金もそれなりに使う様にしています。

(もともとあまり使わない性格だったのですが、
自分を変えるために無理矢理使っているという感じですね)

僕は基本的に生活リズムが不規則なので、
寝たい時に寝て、起きたい時に起きるのです。

そして、場所も常に移動しています。
1つの場所に留まる事があまり無く、
常に日本中を旅して暮らしています。

そして時には、海外に行く事もあります。

さて、今日は、
僕が生まれて初めてハワイに行った時のお話をしましょう。

ハワイには結構長い間滞在したんですが、
さっそく時差ボケで、生活リズムが不規則になりました(笑)。

なので、昼に寝て、夜に起きてぶらーっと出かけたり、
(あ。外は危ないらしいので、ホテル内をですが)
昼に起きた時は、泳いだり、海を眺めながら仕事したり、
まあ適度に楽しい毎日を送っていました。

あと、この日、はじめてビジネスクラスの飛行機に乗ってみたのです。

もしビジネスで稼げる様になったら、
あれは是非一度乗ってみて下さい。
感動します。

まず、機内食が無駄に豪華になります。

普通はちょっと弁当っぽい感じの機内食ですが

ビジネスクラスは「ちゃんと今作りました」感があります。

(まあ実際どうなのかは知りませんが、明らかにクオリティが上がっています。)

ジュースとかも美味しくなりました。

また、椅子がゆったりできます。

そして、多分これは旅行会社のサービスなんですが、

着いたらリムジンでホテルまで送ってくれます。

(普通はバス)

これが最高に良いです。

往復で10万くらいプラスされたんですが、
余裕でその(体験)価値はありました。

・・・と、それは良いとして、
僕はこの日、ハワイで、とてつもない発見をしたのです。

まさに今までの「お金」に対する価値観が
根底から覆った瞬間でした。

それをシェアしますので、
しっかり読んで下さいね。

まず、ハワイ・・・というか、
アメリカとか、イギリスとか、ヨーロッパ圏の国では、
“チップ”という制度があるというのはご存知かと思います。

例えば、レストランでは、お会計（"check please!"と言います）の時、食事代とは別に、チップを払う事になります。

通常、チップは食事代の15%くらいらしく、
現地に住んでいた日本人のオーナーさんに聞いてみたんですが、
10%以下 もう来ねーよ！というメッセージ
15% 標準
20%以上 最高！
って感じらしいです。

でもって、これも店員さんに教えてもらったんですが、
ハワイのレストランのアルバイトの人達は、
「給料」を1ドルも貰ってないそうなのです。

つまり、彼らは「チップ」がバイト代になるのだとか。

だから、皆必死です。
何が必死かっていうと、すごいサービスが良いのです。

店員には、1人1人、
自分の担当するテーブルってのがあります。

なので、そのテーブルの人が何か困った事が無いか定期的に見回ったり、
「美味しいですか？」ってしょっちゅう聞いてきて、
“Good taste!（美味しいですよ）”って言ったら大喜びするし、
周辺のお勧めのお店とか、色々教えてくれたり、
とにかく一生懸命コミュニケーションを取ってきます。

レストラン以外にも、
ホテルでベッドメイキングをしてくれたり、荷物を運んでくれたり、
あるいはタクシーに乗ったり、
色んなところでチップを払うのが常識なのだそうです。

もちろん、払う義務は無いので、

払わなくたって誰も文句は言えません。

でも、だいたい皆払うのです。

もう二度と来ない店だってあるわけですから、チップを払わなかったからと言って、自分の人生には何の影響も無いけど、それでも払うのです。

もちろん、僕も払ってました。大体15%前後で、店員さんの態度によって変えたりしてました。

で、この文化って、すげーよなーってその時思ったのです。

だってですよ、例えば食事で100ドル（1万円）だったとしたら、チップって、1500円～2000円くらいになるわけです。

それを、「有り難う」って感じで渡しちゃうのです。

これを、ケチな人は、「本当に店員さんのサービスに1500円の価値があったらどうか？ 1500円があれば、～～が買える。って事は、～～と比べたら……」みたいな事を色々考えるわけです。（特に日本人はその傾向が強いですよ。）

しかも、もう二度と会わない人なわけですから、別に払わなかったからと言って今後の生活には何の支障もありません。

でも、海外の人は、お金ってのは「挨拶」と一緒です。

こんにちは、ありがとう、って感じで、お金を渡すのです。

そこに、「このお金を払う価値があるのかどうか」なんて事は関係ありません。

このマインドって、僕は非常に大事だと思ったんですよ。

お金ってのは、それ自体に価値があるわけではありません。
後で説明しますが、経済をまわす為には「価値と価値の交換」が必要であり、
それを円滑にする為に、お金が存在するだけなのです。

でも、別にお金を払ったからと言って、
必ず何か形ある物を貰う必要なんてありません。

お金は、交換したり、「挨拶」したりするために、
便利だから作ってるだけのものです。

その程度のものであって、
大事にかき集める必要なんてありません。

だから、あいさつする様にお金を払ったらいいし、
何か価値を提供してるなら、あいさつする様にお金を貰ったらいいのです。

ただ、ここで、重要な事があります。

僕が教えてるビジネスは、
自分のメディアで情報発信しつつ、たまに商品を紹介する、というもの。

特に、他人の商品を売る事を「アフィリエイト」って呼ぶんですが、
アフィリエイトをしてお金を貰う事って正しい事なのでしょうか？

他人の商品を売っているだけで、
自分は何の価値も提供してないじゃないか・・・？と。

実際、ネットビジネスで何の価値も生み出してない人は沢山います。

毎日、ただひたすら売り込みを一生懸命している人達です。

僕は、そういったやり方があまり好きではありません。
だって売り込みしかしてこない人の発信する情報って、
読んでてつまらないですよ。

テレビでずーっとCMが流れるチャンネルを見たいですか？
って話です。

僕が目指して欲しいのは、
そういったビジネスではありません。

じゃあ、何なのか？

っていうと、それは1つ。

「楽しませる」

という事です。

これからのビジネスでは、
「楽しませる」ってのが、僕は一番重要だと思うのです。

「本当にこれだけのお金を受け取っていいのだろうか・・・？」

そんな事、考える必要ありません。

お金ってのは、「あいさつで渡すもの」なのです。

その代わりに、必死に「楽しませよう」って思う事が重要です。
「もてなす」のではなく、「楽しませる」のです。

「お客様は神様」というマインドではなく、
「仲間を楽しませよう」というマインドですね。

価値の提供とは、
「快適な空間（世界）を提供する事」
です。

このメルマガも、
楽しんでもらおうと思って書いています。

自分の考え、世界観、価値観、
そういったものを色んな人に伝えて、
新しい世界を見せたいと思ってやっています。

面白けりゃ、楽しけりゃそれでいいんです。

ハワイのレストランのアルバイトの人達のように、
皆を必死に楽しませて、
それで「ありがとう」とお金を貰う。

それでいいのです。

日本人はどうしても、
「これは〇〇円の価値があるのだろうか・・・？」
みたいな発想をしてしまう様ですが、
僕からしたら、そんな事はもはやどうでもいいのです。

そりゃ、多少は考えます。
チップで10万円は払うのはちょっと躊躇（ためら）います。

でも、飛行機のビジネスクラスで10万円は余裕で払います。

「得たもの」で考えたら、
料理が高級になるくらいなので、10万円は高いと感じるかもしれません。

でも、行き帰りの約10時間ずつが快適になるわけです。

20時間も快適な時間を提供してもらえる。

なんて素晴らしい投資だと思いませんか？

2. 「自分の世界」を売るビジネス

さて、ハワイの話はいかがだったでしょうか。

「楽しければいい」

これはもしかしたら今までにない新しい価値観だったかもしれません。

そして逆に、

「それをビジネスと呼んで良いのだろうか・・・？」

と思われたかもしれません。

僕らはビジネス（仕事）と言えは、

どうしても汗水垂らして働いて、きちんと社会貢献をしないとイケない、
みたいな価値観をずっと色んな人に植え付けられてきました。

「インターネットを使って、皆を楽しませて、お金を得る」

これは本当に社会貢献しているのだろうか・・・？

別にいなくたって誰も困らないんじゃないか・・・？

なんて事を思われるかもしれませんね。

でも、よくよく考えてみて欲しいのですが、

この世界にあるほとんどの仕事は、”無くても誰も困らない”のです。

~~~~~

え??と思われるかもしれませんが、それが現実です。

何故かと言うと、ほとんどの人はまわりと同じ事しかしていないからです。

中小企業が分かりやすい例だと思いますが、  
多くの会社がやっているのは、大企業と下請けを■ぐ仕事、  
つまりマージンビジネスです。

その会社が無くても成り立つけど、  
仲介する事で、仲介料を貰っているわけです。

そういった会社が無数にあって、  
それぞれが自分と契約してもらおうとご機嫌を取るわけです。

でも、1個会社が無くなったからと言って誰も困りません。  
むしろライバル会社にとっては喜ばしい事なわけです。

また、「労働力」という点で見ても、  
今は労働力が溢れかえっていて、どんどん価値は低下しています。

「ファミレスでアルバイトをしたら社会貢献になっている」

確かにその通り。

でも、少し大きな視点で見たら、  
別に自分が働かなくとも、他の人が働くわけです。

つまり、こんな見方もできるのではないのでしょうか。

「自分は、他の人の仕事を奪っている」

そう。

労働力というのは、椅子取りゲームなのです。

もちろん、特殊なスキルを要求されるもの等は別として、誰でもできる仕事は、自分がやらなくても誰かがやります。

むしろ、自分がやる事で、誰かの仕事が無くなったりするわけです。

それくらい、今の社会には、労働力が必要無くなってしまっているのです。

じゃあ、僕らは一体どうすれば良いのかと言うと、もう「新たな価値を生み出す」しかありません。

そこで僕が着目しているのが、「教育」と「エンターテイメント」です。

僕がインターネットを使ってビジネスを成り立たせているのは、この2つの価値を生み出しているからです。

僕は、大学にいた頃から常々思っていた事があります。

それは、「皆、結局学びたいと思っているわけではなくて、単位が欲しいだけなんだな」という事・・・。

まあ僕もそうなんですが、結局、大学というのは単位を取る（学位を取る）為の機関になってしまっているのです。

僕も最初はそう思ってたし、1回生で全コマ授業を入れて、卒業単位をほとんど揃えてしまったくらい、色んな授業を取りまくって、浅く広く勉強してました。

でも、単位を取り終えてはじめて、  
勉強の楽しさというものを知りました。

2回生からは、授業というよりは、  
自分達で「ゼミ」を勝手に開いて、  
お互い教え合ったりするのが楽しかったのです。

勉強すればする程、世界の見方が変わり、  
そして日常生活で見えているものが変わってきます。

僕は「日常からコンテンツを生み出せる」とよく言っているのですが、  
それを可能とするのが、「世界を見る自分の視点」なのです。

この視点をユニークなものにしていく事で、  
同じ物を見ても、他の人が気付かない部分に気付く事ができる様になり、  
それがコンテンツとなるのです。

つまりこれは、新たな価値を生んでいるのです。

こんな風に、情報発信しながら皆に色んな事を勉強してもらい、  
そして世界の見方を変えてもらう。楽しんでもらう。

これが僕が提案しているビジネスなのです。

このビジネスモデルの面白い点は、  
「情報」を扱っているという部分です。

前時代的な考え方の人は  
「物」を売らないと価値を提供していないとどうしても考えがちです。

しかし、今やKindleなんかが登場し、  
コンテンツがどんどんデジタル化していき、

「情報にお金を払う」という事が当たり前となってきました。

実は、物販等も含めて、

「情報」をコンテンツに加えるだけで  
利益率が倍増したりします。

化粧品会社は「美容関連のDVD」とかをコンテンツとして組み込むだけで  
顧客単価は上がります。

あるいはDVDではなく、オンラインで見れる様にすれば、  
原価0で済んでしまいます。

こんな風に、情報をコンテンツ化するのが当たり前となった時代。  
そして更に、個人でもこういった事をできる様になったのです。

僕らが提供すべきは何かと言うと、  
自分の世界なのです。

世界に、価値が生まれてきます。

このメールストーリーも、  
「僕の世界」を作っているわけです。

まあまだ始まったばかりなので伝わらないかもしれませんが、  
読んでるうちにだんだん「僕の世界観」ってのが見えて来る筈です。

ただ読んで「へー」って思うだけじゃなくて、  
僕がどんな世界観を作っているのか？という部分も合わせて  
読んで、肌で体感してみてください。

そうすれば、どんな風にビジネスを作っていけばいいのか、  
大体イメージできてくる筈です。

さっきのハワイの話思い出して下さい。

お金は、快適な世界を提供すれば、  
挨拶をする様に払ってもらえるものなのです。

だから、僕らは、  
別に何か「物」を提供せずとも、  
「世界」を提供する事で、お金を貰う事ができます。

そしてこのビジネスモデルは、  
完全にノーリスクな上に、成功すれば数億円単位のお金を  
個人で生み出す事が可能になってしまいます。

数億円って、恐らく普通に生きていたらとても無理な世界です。

しかし最大限レバレッジをかければ、  
時には大企業の社長クラスの間人が1年で稼ぐ金額を、  
たった1日で稼げてしまうのです。

僕は昔から、パソコンを持って世界中を旅する事が夢でした。

パソコンでカチャカチャと仕事をして、  
1日1時間くらいの作業で、年収数億円を稼ぎながら、世界中を旅行して、  
自由に生きる生活。

そんな夢の様な話ですが、  
たった1年で現実のものとなってしまいました。

自分の世界を作るという感覚はあまり分からないかもしれませんが、  
そのうち当たり前になってくると思います。



これからの情報化社会で生き残っていけるのは、  
「自分で情報という形で価値を生み出せる人間」  
なのです。

因みに、これを読んで、  
「あーなるほど、新田さんもいつか高い情報を売りつけてくるんだろう  
なあ」  
みたいに思ったかもしれません。

もしそう思ったなら、鋭い視点だと思います。

というかまあ、それを仕事にしてるって言ってるんだから、  
何かを売ってるのは当たり前です。

ただ、別に買って欲しいとかは特に思ってません。

僕はもう、何かを1回流せば数百本～数千本くらい売れてしまいます。  
それは「固定客」がいて、基本的にはもうその人達を相手にビジネスをして  
いれば  
十分な金額を稼げてしまうからです。

それよりも僕の目的は、  
こうして僕から情報を得てもらって、  
自由な人を増やしたり、自分の思想を広めていったりする事です。

なので、まずは毎日のメールでしっかり学んでいってもらえたらと思いま  
す。

まあそのうち、稼げる様になったら、  
お金なんてどうでもいいや、って思える瞬間が来ます。

僕はもう、お金を稼ぐ事も、使う事にも、

全く抵抗はありません。

例えば、僕は自分のお客さんに、  
食事を御馳走した事もあります。

あの時は、1日で97万円くらいキャッシュで払いました。

(1つ数万円のワインを飲み会のノリでガボガボ飲んでた人達がいたせいで  
値段が跳ね上がりました笑)

でも、誰が払おうとどうでもいいのです。

別に1000円だろうが、100万円だろうが、  
価値があると感じたら払います。

これが、真に「お金から解放された状態」なのです。

僕は、僕のメールを毎回読んで下さってる、それだけで感謝ですので、  
「後で何か買わないといけない」みたいな事は絶対に無いので、ご安心を。

それよりは、  
「自分がこの世界で成功する為には何が必要か」  
という事を真剣に考えて下さい。

さて、では続いて「ビジネスで成功できる人間」というテーマでお話します。

### 3. ビジネスで成功できる人間

僕はこれまで、何百人という方にビジネスを教えてきました。

ちょこっと喋った程度の人も含めたら、  
恐らく1000人近い人をサポートした事になります。

(今はもう個別にサポートしたりはできないんですが・・・)

さて、ではその1000人近くの間が全員成功し、  
自由になったのか・・・？というと、  
残念ながらそういうわけでもありません。

中には、ゼロの状態からたった2ヶ月で月収300万円を達成した人もいま  
す。

しかし中には、何ヶ月もやっているのに、  
まともに食っていくお金すら稼げていない人も沢山います。

一体何が違うというのでしょうか？

という事で今日は、  
「ネットビジネスで成功する為の3つの条件」  
というテーマでレポートを作ってみました。

非常に重要な事を書いていますので  
右クリック→ダウンロードで保存しておいて下さい。

ネットビジネスで成功する為の3つの条件

<http://mintia01.info/s3.pdf>

・・・と、これだけで終わっても良いのですが、  
一応補足となる事も書いておこうと思います。

僕が長い間色々な人を見てきた経験上、  
稼げない原因の第一位は「モチベーションが続かない」という事です。

人間って、そんなにモチベーションが続く生き物ではありません。

学校や会社で、

「宿題やれ」「課題提出しろ」「テスト勉強しろ」  
「朝ちゃんと起きろ」「遅刻するな」「仕事しろ」「明日の準備しろ」  
こんな事を言ってくれる人はいません。

自分がやらなくとも誰も文句を言わないので、  
なかなか続かないという人が多い様です。

どうしても、今の生活がずっと続くという謎の安心感を持って、  
ただ漫然と毎日を過ごす人が沢山います。  
単純に、これは恐ろしい事だと思うのですけど。

さて、そんな中で、モチベーションを保つ方法が1つあります。  
それは、「宣言する事」です。

結局、やらなくとも誰にも何とも思われなから、続かないのです。  
ならいっその事、言ってしまうえば良いのです。

家族でもいいし、友達でもいいし、恋人でもいいし、  
言ってみたら良いのです。

多分、笑われるでしょうが。笑

僕も笑われましたよ。

京大で、友人に「自分でビジネスする！」って言った時、

「いやいや、やめとけて。

京大に入ったのに就職しないとか、

折角の学歴を捨てるなんて勿体無いぞ！」

と皆口を揃えて言いました。

でもまあ、宣言してみたら、

後にひけなくなるので、モチベーションが保たれます。

だから、まわりに宣言してみてください。

「今年中に〇〇万円稼ぐ！」  
みたいな宣言でなくても良いです。

むしろ、期間を決めてしまうと、  
それが達成されなかった時にモチベーションが下がってしまうので。

また、お金を稼ぐ事を目標にしてしまうと、  
稼いだ後に空しくなります（笑）。

なので、  
「こんなライフスタイルを送る！」  
っていう目標が良いですね。

どうしても、誰かに言うのは恥ずかしいって事でしたら、  
僕にメールを送って宣言して下さい。

結構毎日沢山メールが来るので、返信はできないと思いますが、  
ちゃんと読むし、あなたの宣言はしっかりと受け止めるので、  
どうぞメール下さい。

挨拶程度でもいいですしね。

こうゆうのを読んで、すぐに行動に移せる方は  
ビジネスで成功出来る可能性は高いです。

ビジネスで成功するためには、

- ・行動力がある
- ・投資意識が高い

この2つは必須条件ですからね。

それでは、今日はこの辺で。

また！

P.S.

前回の問題の答え！

沢山回答頂きました。

えーと、まず、社会的証明を解説したのに、  
それを使ってくれた人が少なかったのが残念。笑

特に一番駄目な回答が、

『最近遅刻者が多すぎる!!』

これはやっちゃ駄目な事です。

社会的証明のメールをもう一度読んでもらいたいのですが、  
これだと、「遅刻者は沢山いる」という社会的証明になってしまって、  
「じゃあ自分も遅刻していいか♪」となってしまいます。

これじゃあ駄目ですよ。

そうではなく、「遅刻者は少数派である事」を言わなければいけません。

良かった回答は

『皆さんいつも早く来て頂き有難う御座います。

但し、一部遅刻者もいるので注意する様に。』

こうゆうのが書けてたら正解です。

その他、センスの良かった回答。

『最近、サークルの皆さんの中で40人もの方が時間前に集合してくれています。

これは、とてもうれしいことですね。

これからも、楽しくサークル活動を続けて行きましょう。』

『最近、たくさんの方がサークル開始30分前に来てスタンバイしてくれています。

すごくいい傾向です、私も見ていて気持ちがいいので、是非これからも習慣にしていきましょう ^^ 』

こうゆうのもOKです。

納得して頂けましたか？

今日のメールを読んで、気付いた事など、メール下さいね。

解除はこちら。

%%delpage%%

■□■

---

京大生が中退して自由になった物語

～第3章～

■□■

こんばんは、新田です。

前回は、

1. ハワイのレストランで学んだ事

2. 「自分の世界」を売るビジネス
  3. ビジネスで成功できる人間
- についてお話をしました。

今日のテーマはこちら。

1. 京都大学に行って、夢を諦めた人達
2. 100%コミットする力

1. 京都大学に行って、夢を諦めた人達

僕らは一体どういった人生を歩んでいくべきなのか。  
という事について今日は考えていきたいと思います。

これは人それぞれが、自分の幸せと思う人生がある筈だし  
それに向かって進んでいってもらえればと思うわけですが、

結局、僕らは、

- ・やりたい事をやる
- ・生活に不自由しない

という2軸で考えるわけです。

もちろん、両立できれば最高なわけですが、  
なかなか両立できている人って多くはなくて、  
多くの場合、どちらかを選んで、どちらかを妥協する事になってしまいま  
す。

例を挙げましょう。

僕はもともと京都大学の理学研究科に所属していました。

理系って卒業後は就職するか、



大学に残るかの選択が強いられます。

(ネットで起業して生きていく、なんて選択肢は誰も無いみたいです。笑)

しかし大学に残った場合、

食っていくのすら非常に難しいとされています。

大学で研究する人って、教授や准教授にならない限りは、

下手したらフリーターくらいの給料しかもらえないのです。

家族なんてとても養えません。

考えてみたらこれって酷くないですか？

難しい入試に合格して、

毎日勉強して、研究をして論文を発表したりして・・・

かなり険しい道乗りを超えて、

それでも、フリーター程度の給料なのです。

すると中には、

「研究し続けたいけど、食っていけそうにないし、

どこかに就職しよう・・・。」

みたいに、自分の好きな事を諦めなければならない人が沢山いるのです。

研究をしたいが為に良い大学に入り、

毎日朝から晩まで勉強してきたのに、

「研究職は食っていけない」という厳しい現実を突きつけられ、

安全牌を取って行きたくない会社に就職。

その時点で、多くの方は今まで勉強した事がほとんど無意味に終わってしまいます。

僕の学部は超マニアックな事を勉強する所で、

・数学

- ・量子力学
  - ・相対性理論
- とかです。

社会に出て仕事で使えるかって言われると、  
なかなか難しいものがあります。

会社に入ったら、今まで勉強した事は全く関係無い、  
新しいスタートを切らないといけなくなります。

そこで楽しみを見つけられたらそれでいいですが、  
特に楽しくない、ただ毎日働いて、  
上司の機嫌を取って、でも会社の同僚とそこそこ仲良くなったし、

まあ楽しいっちゃ楽しいかな？みたいな感じで過ごす・・・

でも、大学で必死に勉強してた頃を思い出して、  
あの時、もっと遊んでおけば良かったな、とか、  
あの頃は楽しかったな・・・とか、

そんな事を考えながら、  
毎日を送る生活だったら・・・

これは決して幸せな人生とは言えないですよ。

じゃあですね、

- ・自分がやりたい事をやる
- ・生活に不自由しない

この2つを両立させる為にはどうすれば良いのか？

ってなった時に、  
僕はネットを使って起業しようと思ったのです。

このビジネスの良い所は、  
別に他の事をやりながらでもできる点です。

例えば、先ほどの「研究したい人」こそ、  
自分の研究している事を発信していく事で、  
マネタイズ（お金に変える事）すれば良いわけです。

「えー、そんな事ができるの？」  
って思うかもしれませんが、  
僕も、数学や量子力学をテーマにした講座を作って、  
それで大きな売り上げを出しています。

きちんとビジネスのロジックさえ学べば、  
どんなテーマでも売る事ができます。

また、一旦作ってしまえばそれを「仕組み化」する事で、  
自動的に売り上げを出す事ができる様になります。

そうすれば、安心して研究に没頭できますよね。

僕の場合、今やってるビジネス自体が楽しいのですが、  
とは言っても、実際にやっている事ってたまにメールを書く程度なので、  
基本的には毎日あちこち旅したりしています。

例えば、東京には毎月行ってるし、  
1週間くらい滞在したりしてます。

いつ帰るか、どこに泊まるか、  
全く決めずに行きます。

「よし、今日はこの辺泊まろう！」  
って感じで過ごしてるし、飽きたら帰ります。

あるいは、映画観に行ったり、  
プール（スパワールド）に行って運動したり、  
美味しい店発掘したり・・・という感じで、

各地に行って、何か面白いものを見つけて、  
それをコンテンツにしていくわけです。

僕にとっては、旅行に行ったり、新しい事をするのが、仕事なのです。

こんな風に、情報発信する事で価値が提供できると、  
何をしてもそれがコンテンツとなり、ビジネスになってしまいます。

そしてそれが許されている時代なわけですから、  
素晴らしい時代に生まれたよなあと僕は思います。

## 2. 100%コミットする力

前回、ビジネスというのは、  
新しい世界（快適な空間）を提供する事である、  
という話をしました。

「自分の世界」というものを作って、  
皆に自分の世界に遊びに来てもらうイメージです。

そこでお金を貰うわけですから、  
ある意味「（世界への）参加料」みたいな感覚です。

さて、それに続いて今回は、  
「僕がビジネスで最速で成功できた理由」  
というものを話そうと思います。

これ、話してもなかなか伝わらないので滅多に話さなかったんですが、  
頑張っ言葉にしてみようと思ひてみます。

結論から書くと・・・

僕が成功した理由は、  
「成功できる事を知った（確信していた）から」  
なのです。

・・・と言うと、この時点で色んな誤解を生みそうなので、  
誤解を解きつつ、進めていきたいのですが、

まず、「確信していた」というのは、最初から、  
「こうやって、こうやって、こうすれば成功できる！！」  
みたいな綿密な計画があったわけではありません。

確かに僕はそういう計画を立てるのは好きなのですが、  
そもそも、当時僕はほとんど知識が無かったので、  
あまり綿密な計画みたいなものは立てられませんでした。

しかし、何も知らない状態で、既に  
「自分は絶対に成功できる」  
という確固たる自信があったのです。

この確信を持ったのは、  
最初にとあるビジネスの教材を買った時です。

僕は教材を1つ買って、それを聴いただけで成功を確信したのですが、  
その時、別に具体的な作業とかは学んでいなかったのです。

学んだ事はただ1つ。

「成功できる（稼げる）んだ」  
という事です。

成功できる事が分かったから、成功できたのです。  
（なんかこれだけ読んでも、  
トートロジーにしか聞こえないですけど笑）

ここで、ほとんどの人が誤解しているであろう事を説明すると、  
多くの（まだ成功していない）人は、ビジネスの教材とかを読むと、  
「確かに、言わんとしてる事は分かった、  
けど具体的に何をしたらいいかよく分かんないなあ。  
やってみたいけど、本当に自分にはできるのかなあ。  
でも、成功できると信じてやってみよう・・・。」  
みたいな事を思うわけです。

ここで、彼らの言う、  
「成功できると信じてやってみよう。」  
と、僕が  
「成功できると確信していた。」

両者は、全く意味が異なります。

成功までの道は、具体的に見えるものではありません。  
非常に抽象的なものです。

でも、ゴールがきちんと見えている。

だから、確固たる自信があったのです。

具体的に何するか、とかは後からでいいんです。

まず成功できる事を知って、じゃあどうしようってなった時に、  
細かいテクニックみたいなものはいくらでも思いつきました。

「うーん、どうやってメディアを作ろう・・・。  
とりあえずSNSからはじめてみようかなー。」

とかそんな感じで、作業自体は色々試行錯誤しながら見つけました。

最初にゴールが見えているってのが実は非常に大事で、  
だって、最初って、実際にはまだ成功してないわけです。

「自分はまだ成功していないし、面白い情報も発信できない。  
そんな人に、人は集まって来るのか？」  
みたいな事を考えてしまいがちですよ。

実際、何の実績も無いという状態では、多くの人が、  
「実績も無いのに偉そうな事言っているのかなあ。」  
という心理状態に陥ってしまいます。

でも、実はこれが既に、  
「成功できない未来」  
にコミットしてしまっているのです。

絶対に成功できるという確固たる自信があれば、  
自信を持って「自分の提供する世界は面白いので、来てくれ！」と皆に言える  
わけです。

実績があるかどうかとかは関係無いのです。

自分は成功するし、皆と一緒に連れていけるんだから、  
ごちゃごちゃ言わずについて来いよ！という感覚です。

成功できない未来にコミットしているのに、無理して、  
「俺はいつかビッグになる！」

って言うても、誰も相手してくれません。

だって、その文章にはオーラが無いのです。

逆に、100%成功すると確信した人の文章は、  
エネルギーが宿ります。

「元気がある」とか、そういったレベルではなく、  
「本当にこの人は成功するだろうな」と読み手にさえ思わせてしまうほど、  
文章に魂が宿るのです。

例えば、1億円を稼げる事を”知った”人間は、  
「1億が余裕であるという事を知らなかった自分」が取れなかった行動が、  
取れる様になるのです。

それを知らない人間は、  
実は脳の片隅で「これをやったらきっと稼げるのになあ」と思っても  
メンタルブロックが邪魔をしてその行動が取れません。

知っていれば、行動できるのです。

わずかな行動の変化が、大きな結果の違いをもたらします。

同じ事をやってるだけでも、  
「知った」だけで一気に収入の桁は跳ね上がるのです。

「自分が稼げないのは、ノウハウが不十分だからだ」  
と僅かでも思った時点で、  
成功できない未来に（少しでも）コミットしています。

ノウハウとかは関係無いんです。

成功できるのに理由も要りません。



「自分は成功できる」

願うんじゃないくて、  
これが真実であるという事を「知る」だけです。

僕は、全員が100%成功できるとは思っていません。  
でも、全員が成功できるポテンシャルを持っていると思っています。

そして、「成功できる」と知った人は、100%成功できると思っています。

だから教えたいのですが、  
「成功できるんですよー」って言って、  
「なるほど、そうなんですネ！」と理解してもらうのはなかなか難しい事です。

タイムマシンで未来の自分が教えてくれたらいいんですけどね（笑）

まあそれは難しいので、マインドを成熟させないといけません。

でも、成功できない未来にコミットしていると、  
例えば自己啓発系の本みたいなものを沢山読んでも、  
「知識」としては知っても、それが実感できない状態になります。

つまり、成功者のマインドについて熱く語れるんだけど、  
何故か本人は成功できない、という状態。

成功していない人間のマインド論に何の価値もありません。

例え、それが100億円稼いでる人と全く同じ事を言っている、です。

同じ言葉を使っても、その言葉の背景にあるコンテキストが全く違うからです。

文章にオーラが宿らない。

だから、伝わらないのです。

言うなれば、パソコンで、ソフトをダウンロードはしたけど、インストールしてない状態です。

デスクトップにはちゃんとあるのに、インストールしようとするエラーが発生する。

これは、インストールする器の方に問題があるのですが、  
どんどん知識を入れても、スペックが一向に上がらず、  
デスクトップがぐちゃぐちゃになっていくわけです。

コミットするのは難しいし、  
「知るだけでいい」と言われても実感が湧かないかもしれません。

でもとりあえず、  
「成功できる事を知るだけで成功できる」という事を「知る」だけで  
今日は一歩進んだと思って頂きたいのです。

というかそもそも、  
僕のメルマガをずっと読んでるだけで、  
明らかに成功に近づいてるに決まってるわけですよ。

それくらい質の高い情報を提供してる筈なんで、  
「成功しないワケが無い」  
という事に気付いて欲しいのです。

「思考は現実化する」とか「引き寄せのなんちゃら」とか、  
ああゆう話を誤解してる人が多いんですが、  
あれは全然オカルトな話ではありません。

ステージが高い人は、  
抽象度の高い（次元が高い）思考ができるようになります。

例えば、○○さんと仲良くなりたい、と思った時、  
ステージが高い人は、「仲良くなれる」という事を既に知っているのです。

1億円を稼ぎたいなら、  
1億円が稼げる事を知っているのです。

何故なら、その他大勢の人ができない経路を通して思考する事ができるから  
です。

脳内が、3 + 1次元ではないのです。

頭の中に、四次元ポケットとスぺアポケットを作れば、  
物理空間を超えた次元の空間を移動できますよね。

そうやって移動しながら、  
自分の望むものは、既にいつでも手に入る事を知っているのです。

決して、  
「信じれば白馬の王子様が・・・」  
みたいなものではありません。

願うんじゃなくて、既に成功できるんだと知るので。

今は、なんとなーく分かればとりあえずOKかなと思って書きました。  
いつか実感できた時に、「ああ、そういう事だったのか！」と気付いてもら  
えたらいいなと思います。

今回は、島田紳助さんのセミナーについて話します。  
もう、完全に過去の人になっちゃってますが、  
彼が昔やったセミナーが非常に凄かったので、紹介したいと思います。

ではまた！  
次は明日の夜です。

配信解除はこちら。  
%%delpage%%

---

京大生が中退して自由になった物語  
～第4章～

---

どうも、こんばんは。  
新田です。

今回は、

1. 京都大学に行って、夢を諦めた人達
2. 100%コミットする力

について話しました。

さて、今日のテーマはこちら。

1. 島田紳助さんから学ぶビジネス論
2. 情報販売とは？

ではさっそくいきましょう。

1. 島田紳助さんから学ぶビジネス論

まず、質問なのですが、紳助さん好きですか？？

って言っても、もはや忘れられてそうですが・・・

僕は、彼は笑いの才能は天才的だと思うのですが、  
あんな事になっちゃって残念だなあという感じです。

・・・と、それくらいの印象しかなかったのですが、  
ある日を境に、彼の評価が激変したのです。

それは、大学の時代の話に、  
友人に借りたとあるDVDを見た時の事です。

それを見た時、僕は衝撃を受けました。

そのDVDには後輩芸人達を集めて行ったセミナー映像が  
記録されていたんですが、  
彼がアイドルだったり飲食店だったり、  
あらゆるジャンルで成功を収めている理由が分かりました。

才能もそうですが、  
綿密に計算されていたんだなあというのが分かります。

本当はこのDVD配りたいくらいなんですけど  
それができないのが残念です。  
一応アマゾンとかで売ってるので興味があれば買って下さい。  
(って、これ以上売り上げに貢献してどうするんだって感じですけど苦笑)

というワケで、  
まあ多分買わないと思うので(笑)、  
重要な部分をハイライトしていきます。

まず紳助さん曰く。

ヒットを生む為の公式は、

才能×努力×時代

であるというのです。

彼は5段階評価をしていて、  
例えば才能4、努力3、時代3なら、  
 $4 \times 3 \times 3 = 36$   
みたいな感じで計算するわけです。

で、それに則って説明しますが、  
最後の『時代』というところがポイントです。

つまりいくら才能があって、努力をして素晴らしいモノを作っても、  
最後は時代の審判が下る、という事です。

永遠にヒットを飛ばし続ける為には、  
常に時代を意識して、  
自分が時代に合わせていかないといけないと彼は言います。

~~~~~

よくいる一発芸人。

エンタの神様とかで大ブレイクしたのに一瞬で消えてしまったやつですね。
ギター持って『残念！』って言った人とか。

彼らが何故一瞬だけブレイクしたのかと言うと、
才能×努力×時代
の『時代』が偶然にも異常な数値を示してしまったからなのです。

しかし彼らはそれを自分の才能や努力のお陰だと思ってしまいます。
そう思った瞬間、彼らは自分が進化する事を放棄してしまったのです。

進化する事をやめた人間は、
時代がうつり変わると共に飽きられ、
最後には忘れ去られていくのです。

紳助さんはセミナーで言いました。

~~~~~

努力を常に「5」にしろ！  
そして時代を読む事に意識を向ける！  
もし才能があれば、お前らはブレイクする。  
だけどほとんどの奴は才能が無い。  
これは神が与えたものやからどうしようもない。

だけど、もし今努力を常に「5」にする方法を身に付けたら、  
例え才能が無かったとして芸人をやめても、  
これから先色んな事に対して「5」の努力をかけれる。  
そしたら、いつか才能を発揮できる分野を見つけた時、  
必ず成功できる!!必ずや!!

~~~~~

「・・・素敵やん？」と思わず彼のCMの真似をしたくなるくらい
このセミナーは衝撃を受けましたね。

彼の言った事はお笑いだけに限らず、
全てのビジネスにおいて当てはまる事だと思います。

結局、お笑いで成功するのも、ビジネスでヒットするのも、
そこにある「原理」は同じなのです。

つまり、
「どうすれば皆に受け入れられるか？」
ですよね。

ってなった時に重要になって来るのが
「空気感」
です。

僕も長くビジネスをやっていて、
「空気感」というものを感じる様になってきました。

僕はもう、大体、
「これを売ったらどれくらい売れるか？」
というのが分かる様になりました。

ある日、
「今日、明日だけで多分2000万円は売れます。」
と知り合いに宣言したところ、
本当に2日で2000万円を売り上げた事がありました。

あるいは、1ヶ月くらいかけて準備していたものがあったのですが
発売しようと思っていた直前に、
「ああ、これは売れないな」
と気付いて、販売をやめた事もありました。
(その時作っていたものは結局お蔵入りとなりました。)

こんな風に、「空気感」を感じ取る様になれば、
意図的に大ヒットを生み出す事ができます。

僕は、これまで販売した企画は外した事が一度もありません。
例えば数万円の商品であれば、

大体、1ヶ月で数千本単位で売っています。

でもこれは、「売るまで」に入念な準備をしているからです。

売り始めてから戦略を考えていてはもう遅い。

売りはじめる時点で、勝負は決まっているのです。

それまでにいかに「空気感」を感じ取る事ができるかどうか？
ここにかかってきます。

お笑いなら「世の中」の空気感、
ビジネスの場合は「市場（しじょう）」、
あるいは「自分のコミュニティ」の空気感です。

紳助さんはトーク上手いなあくらいにしか思ってなかったんですが、
今回のセミナーを聞いて、改めて彼の凄さを実感しました。

好き嫌いは分かれる人だとは思いますが、
それとこれとは別にして、是非参考にして下さい。

さて、続いては、
先日から散々言っている、「情報を売る」という事についてです。

2. 情報ビジネスとは？

情報ビジネスとは、文字通り自分の持っている情報をコンテンツ化して売る
ビジネスで、
コンテンツビジネスとも言います。

電子書籍なんかもそうですよね。

ただ、電子書籍はコンテンツを作るだけで後はAmazonとかに任せるだけで
すが、
僕が提案しているビジネスは、自分で集客からセールスまで全て行う、
というものです。

このビジネスモデルは、あらゆるビジネスの中でも群を抜いて優れています。

在庫が要らない上に、
初期投資が必要なく、利益率が高く、
更に一度作ってしまえばコンテンツが複製できるので、
仕組み化してしまえば自動的に収益を生み出す事ができる・・・

あらゆる面で、これに勝るビジネスは無いでしょう。

売る情報は、特にジャンルは問いません。
僕は一応、「ビジネス」という情報を発信していて、
実際、ビジネス系で情報発信している人は多いです。

ただ、中には恋愛だったり、美容（ダイエット系）だったり、
語学だったり、投資だったり、
何だって良いのです。

「でも、自分にはそんな専門的な知識なんて無いし、
情報発信なんて無理ですよ～」

って思われるかもしれません。

というか、誰だって最初はそう思います。

でも、それはあんまり気にしなくて良いのです。

僕らは「専門家」になる必要はありません。

これが、情報ビジネスの凄い所です。

何の資格も持たず、専門家にならなくとも、
情報発信ができてしまうのです。

例えば、僕は以前、
「数学、物理を学んで、ビジネスに活かす」
という講座を作った事があります。

僕は別に、数学や物理の専門家ではありません。
一応、4年間大学で勉強したので、そこその知識はありますが、
でも10年以上研究している人からしたら足下にも及ばない知識です。

単に数学や物理を学びたいってだけなら、
大学に行けば良いわけです。

しかし、「数学&物理×ビジネス」をやっている人は
見た事が無かった。

だから、それがユニークなコンテンツになるのです。

ここで、また紳助さんがセミナーで面白い事を言っていたので、
1つ抜粋させて頂きましょう。

~~~~~

俺は政治とかスポーツとか全く知らんけど、  
普通にコメンテーターとして番組持って、  
きちんと仕事が出来ていた。

正直、皆が何言ってるか全く分からなかった。  
でも何でそれでうまくいったかっていうと、

俺は皆が知らんやろうなって分野をちょこっとだけ勉強したんや。  
それでコメント求められた時に、  
その自分が勉強した事を30秒くらい喋るねん。  
そしたら、皆『こいつ詳しいなあ』って思うんや(笑)

俺はDVDの録画すら未だに知らん。  
何故かと言うと、皆知ってるからや。  
そんなもん誰かにやらせたらいい。  
でもパソコンとかは使える。  
それでええねん。

~~~~~

これまで、メールで、
価値を提供するとは、新しい世界を提供する事だ、
という事を解説してきました。

そしてその「新しい世界」とは、
「新しい視点」という事です。

僕のところにはよく、
「メルマガを毎日読んでいたら、
日常生活で見えている世界が変わってきました！」
というメールが来ます。

いつもと同じ空間で生活していても、
自分の視点が変われば、見えているものが変わるのです。

この「視点」を、「フィルター」って言います。
フィルターは、「色メガネ」みたいなイメージで構いません。

僕らは、自分のフィルターを通して、世界を見ているのです。

つまり、同じ世界を見ているも、
人によって見ている世界が実は違う。

そして、

「相手が持っていない視点を提供する事」
こそが、価値を提供する事なのです。

紳助さんが政治の知識が全然無くともコメンテーターとして成り立ったのは、
皆が知らない様な事を30秒だけ語れる様にしておいたから。

つまり、その30秒で、「新しい視点」を提供できていたからなのです。

僕は、

「誰かができる事は自分ではしない」
ってのがモットーです。

代表的なものとしてはデザインとかがそうですね。
あれって、勉強すれば誰でもある程度の技術は身に付きます。

だから、僕はやりません。

~~~~~

他の人が出来る事をやっても、代わりがきくからです。  
僕が死んでも、代わりがいる事をやってたって、  
真に自分の力が求められる事はありません。

もちろん、デザインは、自分にしか表現できない世界が表現できる様になります。  
なので、これはこれで価値を生み出す事は可能です。

しかし、もっと自分の能力を発揮できる事がある。  
そう思って僕が探した結果見つけたのが、  
「文章だけで勝負する」

という事です。

僕の文章は、僕にしか書けません。  
だからこそ、この「文章を書く」というスキルを磨く事で、  
唯一無二の存在になる事ができるのです。

僕のメールは、  
僕にしか書けないから、絶対に僕以外には書かせません。  
その代わりに、それ以外の事は僕は全て他の人に任せています。

なので、最終的には、  
僕は「文章で勝負する」という事をお勧めします。

もちろん、はじめは「労働」からスタートするのも良いのですが、  
最終的には、「誰かができる事は、お金を払ってでもやらせる」という事が、  
重要になってくるという事を覚えておいて下さい。

今日は島田紳助さん尽くしでしたが、  
彼は多分もう二度とメールでは登場しないと思います(笑)

(あ、彼が昔やってた番組の話は、  
1回だけ後で出てきます。)

とりあえず。  
今日の話は良く覚えておいて下さいね。

次回はさんまさんのビジネス論です。

嘘です(笑)。次回は未定です。

それじゃあまた明日メールしますね！

PS.

因みに、今回のセミナーはNSCという所でやったセミナーです。  
youtubeで「NSC 島田紳助」で検索しても出て来るかもしれません。

PS2.

配信解除はこちら。

%%delpage%%



京大生が中退して自由になった物語  
～第5章～



こんばんは、新田です。

最近メールが沢山来る様になりました。  
一番多かったのが『非常に勉強になります!!』と言った感想です。  
嬉しい限りです。

個別の返信はできないんですが、ちゃんと全て読んで、  
今後のメルマガに反映させていきます。

是非、気軽にメール下さい。

(質問とかは、送られて来ても基本的には対応できませんが、  
よっぽどセンスの良い質問であれば、メルマガで取り上げる事がたまにあります。)

今回で第5回目ですが、  
回を増す度に、返信の質が上がっているのを感じますね。

僕のメルマガは、読む度に世界を見る視点が変わる、と好評だったりします。

自分の世界を見るフィルターが変われば、  
生きている世界が変わり、人生が変わります。

日々、自分の視点が変化していく様子を実感して頂ければと思います。

また、何か日々の生活で変化があれば、  
是非メールで教えて下さい！

今までの統計上、積極的にメールをくれる方は、  
伸びる可能性が高いので、アウトプットだと思って返信してみて頂ければと思います。

さて、今回は、

1. 島田紳助さんから学ぶビジネス論
2. 情報ビジネスとは？

についてお話ししました。

で、今回ですが。。

今日は非常に濃い内容なので  
時間が取れる時に読んで下さい。

印刷して読んでもいいでしょう。  
それくらいの価値ありますし。  
(ハードル上げてみました！笑)



前回のメールの質問が多かった話題、  
それからネットビジネスにおいて最も重要な事を、  
お話していこうと思います。

というわけで、今日のテーマはこちら。

1. 自分の世界を創造する
2. ダイレクトレスポンスマーケティング
3. これからすべき事

それじゃあいきましょう！

## 1. 自分の世界を創造する

前回、紳助さんのセミナーで、  
『才能×努力×時代』という公式があり、  
いくら良い物を作っても時代に合わなければ売れない、  
という話をしました。

そして、その為には「空気感」が重要である、  
という話をしました。

では、この「空気感」の正体は何なのか？  
というのが今日のテーマです。

「ビジネス」は、昔と今とでは大きな違いがあります。

どういった違いがあるかと言うと、  
昔は、何を作れば売れるのかがある程度決まっていた。

つまり、「こういうのが欲しい！」ってのが  
明確にあったんです。

情報コンテンツで言うと、  
いわゆる「悩み解決系」がそうです。

人の悩みってのはある程度決まっていて、  
それは市場をリサーチすれば分かります。

だから、リサーチして、悩みを見つけて、  
それに対するソリューションを売る、  
という鉄板の方法があり、それをやればある程度売れたのです。

しかし、今は違います。

今は、もう物も情報も溢れかえっているのです。  
そして、悩みを解決するものなんて、いくらでも存在するのです。

つまり、単純なりサーチでは、  
本当に皆が求めているものが何かを知る事はできないのです。

例えば、見込み客となる人達に、  
「求めているものは？」  
「悩んでる事は？」  
なんて聞いても答えてくれません。

いや、答えは確かに返って来ます。

しかしそれは、彼らが”本当に”求めているものではありません。

例えば、僕はビジネス系のメルマガをやってますが、  
僕が「求めているものは何ですか？」って聞いたら、  
当然、「稼ぐ方法が知りたいです！」という答えが返って来ます。

でも、これって当たり前の話ですよ（笑）。

恋愛系のメルマガをやってたら、  
「モテる方法が知りたいです！」  
って答えが返ってくるに決まってるし、

英語のメルマガをやっているなら、  
「英語が喋れる様になりたいです！」  
って答えが、

健康系のメルマガをやってたら、  
「痩せる方法が知りたいです！」  
「綺麗になる方法が知りたいです！」  
って返ってくるに決まってるのです。

こういった質問をして返って来るのは、  
既に顕在化した悩み（彼らが既に意識している悩み）なのです。

しかし、  
「稼ぐ方法が知りたい」  
と言われて、  
「はい、じゃあこれをこうして、稼いで下さいね。」  
と言ってすぐに稼げる様になるなら、誰も苦労しません。

もちろん、簡単にお金持ちになる方法があるなら喜んで教えるんですが、  
まあそんな美味しい話あるワケないですよ。

これは恐らく、皆分かってる事なんです。

巷じゃ、  
「1日10分のコピペで月収100万円！」  
みたいな事を平然と言ってる人がいますが、  
そんな簡単に稼げる方法ある筈が無い事くらい、

少し常識があれば誰でも分かる筈です。

つまり、彼らが”本当に”求めている事は、  
実は違うのです。

じゃあ、重要な事は何かというと、  
彼らが無意識に求めているもの（潜在的に求めているもの）を  
見抜く事なのです。

具体的にどうやってそれを見つけるのか。

方法は簡単で、

ひたすら話を聞く

~~~~~

という事です。

僕は過去に、何百人という人と、何度も喋って、
皆がどういった事を考えながら生きて、
何を思ってこのネットビジネスに取り組んでいるのか、
ずっと話を聞いてきました。

そして気付いたのです。

皆、結局労働をする事に嫌気がさしている事に。

僕がこの業界に来た当時、皆が何をやっていたのかと言うと、
商品を守る為に、毎日、色んなブログに「コメント周り」をしてアクセスを
集める、
というのが流行っていました。

コメント周り・・・

そんなもの、ビジネスでも何でもありません。

仲の良い人のブログにコメントするならともかく、
アカの他人のブログを毎日何十件も見つけて、
コメント周りを繰り返すのです。

それも、1日何時間もかけて。

正直、何の生産性も無い、かなり不毛な作業です。

彼らは、

「いや、これをするのが毎日の日課で、
これが当たり前なんですよ。」
と言って何の疑問も持たずにやっていましたが、
きっと心の中では違っていました。

「・・・もうウンザリだ。」

こんな心の声を、僕は感じ取ったのです。

自由になりたくてネットビジネスをはじめたのに、
やる事は毎日毎日コメントまわり。

しかも、一向に労働から解放されない。

こんな事を永遠と続けるのはもう嫌だ！！

そう感じたのです。

誰も口にしません。

しかし、これはきっとみんなが、心の奥底で思っている事だ。

そう思った僕は、叫んでやったのです。

コメント周りなんて無駄な事はやめろよ！！と。

僕らがやっているのはビジネスであり、
もっとクリエイティブなものであるべきです。

毎日毎日、つまらない作業を繰り返す事ではなく、
仕組みを作って、自動で稼げる様になって、
自由に自分が本当にやりたい事ができる人生を目指している筈です。

そんな彼らの心に、
僕の言葉はグサリと刺さったのか、
その瞬間から沢山支持してくれる人が増えました。

これこそが、「空気感を感じる」という事です。
ターゲットが潜在的に何を求めているかを読む事が非常に重要なのです。

では、これでもしヒットする企画が生まれたとします。
しかしこれで終わってしまっは一発芸人と一緒です。

ずっと自分のコンテンツを売り続けるには
常に時代にマッチした商品を作っていく必要があるのですが、
時代を常に読むというのは非常に難しいし、
ハズしたら終わりです。

僕らが目指すべきところは、
もっと安定して、ずっと売れ続ける状態を作るという事です。

次から次へと稼ぎ方が変わっては意味がありません。

そこで次に我々がすべき事・・・

それは『自分の世界を創る』という事です。

~~~~~

『自分の世界を創る』と聞いて、  
大それた事を考える必要はありません。

どんなに小さくても構わないので、  
自分の創った小さな世界でリーダーとなり、  
人々を導いていけばよいのです。

するとそのフィールド上では、  
さきほど書いた「空気感」を、自分で操る事ができる様になります。

そうすれば、何を出しても売れるのです。

例えば、かつてAKB48はミスチルを超えて歴代オリコン1位になったと、  
まるで一見すると日本中が彼女らのファンかの様な報道をされましたよね。  
(社会的証明によってファンがどんどん増えていくワケなんです。)

しかし、

とある統計によると、当時、  
実際には日本人のほとんどはAKB48に全く興味が無かったのです。

つまり、彼女らのファンは少数なのに、

圧倒的に濃い顧客だったワケです。

少ないファンで、十分トップは取れるのです。

そして、CDを出せば出すほど、  
毎回大ヒットしたわけです。

僕もかつて、このネットビジネスの業界で、  
アフィリエイトの売り上げが歴代1位を獲得した事があります。

具体的には、メルマガで2万円の教材（他人の商品）を1ヶ月で2000本  
以上売ったのです。

他人の商品をこれだけの数売った人は過去におらず、  
現時点でこの記録は未だ誰にも破られていません。

でも、僕が当時、メルマガの読者が多かったのかと言うと、  
そんなに多くはありませんでした。

クリック率なんかを見る限り、  
ちゃんと読んでくれていた読者は、  
3000人程度でしょう。

つまり、あの時、  
僕の読者の半分以上の人が、僕が売った教材を買ってくれた事になるの  
です。

その後も、色んな商品を販売してきましたが、  
必ず数百本～数千本という単位で売ってきました。

少ない顧客でも、十分トップを取る事ができる。  
それが「世界を創る」という事の威力なのです。



この様に、自分だけの新しい世界（新世界）を創るという事ができれば、時代に関係無く、永遠に稼ぎ続ける事ができるのです。

これは自分にしか創れないものであり、他の人には絶対に真似できないものです。だからこそ、ライバル不在で稼ぎ続ける事ができます。

さて、では具体的に僕らはどうやって自分だけのフィールドを作って、その中で自分の”世界”を創ればよいのか。

という事ですが、最初のステップがこちら。

まだまだ長いですが、引き続きお読み下さい。

## 2. ダイレクトレスポンスマーケティング

前回のメールで情報を売る、という話をしました。情報ってお金儲け系しかないと思われがちですが、ジャンルを問いません。

どんな情報でも売れます。

情報は、PDFや音声、動画形式などでデジタルコンテンツ化できます。

自分の商品を買ってもいいし、他人の商品（教材）を買っても良いでしょう。

情報販売の良い所は、

- ・ 作るのに費用がかからない
  - ・ 在庫が要らない
  - ・ 利益率が高い
  - ・ マイナスになる心配がない
  - ・ 情報はいくらでも複製できる
  - ・ 仕組み化すれば自動的に収入を生み出す事ができる
- という事を以前話しましたね。

コンテンツは一旦作ってしまえば、無限増殖させる事ができるのです。

さて、では情報コンテンツを作ったら、具体的にどうやって販売すればいいのか？

1つは、電子書籍の様に、他人が作ってくれた媒体で売るという方法があります。

ただ、これだとどうしても安い値段でしか売れないし、無名な人が出したってほとんど売れないでしょう。

そこで僕がお勧めしているもう1つの方法が、自分の媒体（メディア）で売るという事です。

メディアは、ブログ、Facebook、Twitter、何でも構いません。

その中でも、最も強力な方法・・・それが、ダイレクトレスポンスマーケティング（DRM）です。

ある程度ネットビジネスを学んでいる人にとっては常識になりつつある言葉なのですが、一応初学者向けの説明という事で、今回はイチから説明します。

もし知らない場合は、今日必ず覚えて下さいね。

DRMの流れとしては、

その1：リストを集める

その2：リストを教育する

その3：リストに販売する

という3つのステップからなります。

リストというのは名前とメールアドレスの事で、  
使う媒体としては、メルマガが適しているでしょう。

で・・・

この方法の何が素晴らしいのかと言うと、  
例えば読者が1000人いたとしましょう。

その1000人に対して、何か商品をセールスしたとします。

通常、セールスレターと呼ばれるページに飛ばして  
そこでセールスするわけなんですけど、  
例えば1万円の商品を出して、  
5%の人が買ったとしましょう。  
50人が購入するので、50万円の利益です。

メール1通で50万円の利益。

んなアホな！って思うかもしれませんが、  
僕は、メール1通で数百万円を稼ぐ事は、  
当たり前のようにやっています。

そして、これを極限までレバレッジを高めれば、  
メール1通で数千万円という世界も可能ですし、  
実際に僕も何度かそれくらいの結果は出しています。

この方法の強いところは、  
後から何度でもセールスができるという事です。

つまり、読者リストさえあれば、  
何か売りたい商品が出る度に、セールスができます。

ただ、ここで止まってはいけません。

~~~~~

DRM自体は、もはや誰でも知っていて、
メルマガやってりゃ稼げるのかって言うと、今はもうそんな時代ではありません。

大事なのは、
「自分の世界を創る」
という事です。

僕のメール講座をもう5回くらい読んでもらっていますが、
この5回で、なんとなく、僕の作っている「世界観」みたいなものが
伝わっているんじゃないかなと思います。

僕が書いているのはただの文章。

でもそこには、人とは違う世界観が存在するのです。
これが、世界を創る、という事です。

世界を創って、そこに人を集めれば、
「何だって売れる」のです。

僕が、ビジネスの教材を売ったかと思えば、
数学や物理をテーマにして売ったり、
あるいは「洗脳」をテーマにした企画を作ってみたり、
自分のやりたい事をやっていけばそれがビジネスになっています。

漫画「ワンピース」で、
「グランドライン」というものがありますよね。

あれは、毎回島から島へ進んでいき、
その島にはその島特有の世界があります。

つまり、彼らは、毎回色んな世界を巡っているわけです。

しかし、全体としての、
つまり「ワンピース」としての世界は統一されているし、
グランドラインは色んな道に分かれていても、
最後に辿り着くのは1つなのです。

全ては1つに繋がっている。

そんな1つの統一された「世界観」の中で、
色んな世界を作っていく。

これが、僕が提案している「世界を創るビジネス」です。

そしてこれは、
個人にしかできない事なのです。

~~~~~

大企業なんかで、組織でやると、  
世界観が統一が難しいですよ。

一方で、1人の人間が、自分の世界観を伝える。

そうする事で、全体が1つの「世界」に統一されるのです。

もちろん、いきなりは難しいって思うかもしれませんが、  
でもこれから僕のメール講座を受けていけば、  
徐々に感覚として分かってくるでしょう。

### 3. これからすべき事

ある程度、ネットビジネスの全体像は見えてきたと思いますが、  
まだボンヤリしていて、何をしたいか分からないかもしれません。

なので、今日はネットビジネスで成功する鉄則についてお話ししましょう。

非常にシンプルです。

ただひたすら、「自己の進化」に投資し続ける

~~~~~

という事です。

全てを「自己の進化」の為に使うのです。

例えば、一番分かりやすいのが「勉強」ですね。

ユニークな世界を創る為には、
当然、他の人とは見ている世界を変えなくてははいけません。

その為には、常に勉強し続けるという事が必要です。

ただ、「勉強」って聞いて、

うわー嫌だなあ、というイメージを持たないで頂きたいのです。

勉強って言っても、
別に机に座って問題集を開いて、
ノートにガリガリ書いていたり・・・
なんて事をしないとイケないと言ってるわけではありません。

大事なのは、

全ての行動が進化に繋がっているんだ

~~~~~

と実感する、という事です。

例えば、僕は2回目のメールで、  
レストランに行った時の話をしましたよね。

普通の人には、ただ食事に行って、  
「美味しかった～」  
で終わりです。

でも、僕はそこで、人とは違う視点を見つけたからこそ、  
それをコンテンツにする事ができたわけです。

「世界を創る」というのは、  
他人と全く違う人生を歩んでいないとイケない、  
なんて事は無いのです。

同じ世界でも、  
“自分なりの”ユニークな視点を持つ事で、  
違った世界になるのです。

その「世界の差」に価値が生まれ、  
それが人の興味をかきたてます。

僕は今は、頻繁に旅行に行ったりしてるわけですが、  
旅行に行くたびに、新たな発見があり、  
世界を見る視点（フィルター）が変わります。

旅行は1回行ったら数十万円くらいするんですが、  
全然惜しくないわけです。

まあ、あと純粹に楽しいからなんです（笑）

もちろん、「（本来の意味での）勉強」もします。

僕は、今まで師匠と言える人はいませんでしたけど、  
色んな人のセミナーに行ったり、  
教材を買ったりはしてきました。

たぶん、知識への投資に何百万と使ってきました。

でも、別にビジネスだけではありません。

心理学や、数学、脳科学、物理学、哲学  
何でも学ぶし、何やっても進化している実感があります。

学問だけではありません。

例えば漫画やドラマや映画を見る（読む）なら、  
そこから「面白いストーリーの作り方」を学びます。

普通の人には、ただ「面白かった〜」で終わるところを、



僕は色んな発見をして、「勉強」してるのです。

僕は、お金を圧倒的に稼いでいますが、  
その分、色んな知識、経験にどんどん使い、  
どんどん新しい事を吸収して、世界をユニークにしているのです。

そしてその世界をまた多くの人に見せる。

この循環なのです。

このサイクルに入れば、  
お金なんてものは正直どうでも良くなって来ます。

例えば、1時間で100万円するセミナーがあったとしても、  
そこで新しいフィルターを見つけたら、自分の世界が変わり、  
それをコンテンツ化すれば即座に何十倍になって返ってくるわけです。

「ビジネス」のロジック自体は、  
自分で色々考えて試行錯誤するよりは、  
成功者からさっさと学んでしまった方が早いです。

ビジネスって、1人で試行錯誤しながら成功するのは難しいです。  
色んな人が、成功するために長い時間をかけて、  
色々試行錯誤を繰り返してきたわけです。

そんな険しい道を、わざわざ自分が通る必要なんてありません。

僕らがすべき事は、  
先人達が試行錯誤の末に辿り着いた「成功パターン」をさっさと学んで、  
既にみんなが敷いてくれたレールを、悠々と進んでいけば良いのです。

これは全てにおいて言えます。

あなたは数学、英語を独学で学びましたでしょうか。

学校や塾で先生に質問したり、  
はたまた分かりやすいテキストを買ったから学べたのです。

これと同じ事です。

成功者が、成功した方法を記した教材は沢山あります。  
最短で成功したければ、それを学んで、  
さっさと成功してしまうのが一番です。

ただし、それを読めばすぐに稼げる様になる、  
みたいな事は（最初に書いた通り）幻想です。

誰でも100%稼げる方法なんてものはありません。

大事な事は、  
「自分だけの新しい世界を創る」  
という事です。

これが最大の壁になってくるでしょう。

僕はもう、昔みたいに、1人1人に直接個別指導をして、  
なんて事は（人数的に）できません。

でもその代わり、このメールを通じて、  
自分の見ている世界を沢山伝えていこうと思っています。

また、僕は、成功者達が、  
自分が何十年もの経験で培ったノウハウを、  
何百万円も使って投資して、学び続け、

自分のオリジナルの手法も加えて、  
このメールにて「無料で」公開しています。

それは全て、自分と同じ様に、自由に稼ぐ人間を増やす為です。

自分と同じステージに来て欲しいと思ってます。  
いや、僕より遙かに上でも構いませんけど。

稼げる喜びを分かち合いたいし、  
知識をシェアし合う事で、お互い更に成長していけます。

「新田さんのお陰で稼げる様になりました」  
なんてメールは毎日の様に来ますが、  
こういったメールが来る度にめちゃめちゃ嬉しくなります。

そんでもって、そういう人に限って、  
僕が気付かなかった新しい視点なんかを  
提供してくれたりするんです。

そして更に自分は進化する・・・  
これの繰り返しでここまでできました。

僕は大学を辞めて、会社を立ち上げ、  
そこから1年で2億円を稼ぐ事ができました。

普通に考えて、20代前半で起業して、たった1年で2億円なんて、  
有り得ない話なのです。

しかも、経費はほとんど無いので、ほぼ丸々が利益です。  
こんな利益率の高いビジネス、これまで考えられませんでした。

しかしそれを可能にしてくれたのがネットビジネスです。

これって凄い事だと思いませんか？

周りの人を成長させる事で、自分も成長したい。  
その為にも、今後もどんどん、僕から学びとってもらいたいと思います。

今後も、何か新しい発見などあれば是非メールを送って下さい。  
返信はできませんが、必ず全部読みますので。  
むしろ「これから凄くなります！」宣言でも構いません。

僕はビジネスで成功出来る人は  
・行動力がある人  
・投資意識が高い人  
だと考えています。

こういったメールを読んで、  
ただ「面白かった～」で終わる人と、  
「よし、早速行動しよう！！」ってなる人とは  
生涯年収が何億も変わってきますよ。

それから、もし最短で成功したいと本気で思うのであれば、  
とにかく自己の進化に投資を惜しまない事です。

この世で最も大事なものは、「時間」です。

お金なんて全然重要じゃありません。  
持っててもすぐに無くなるし、  
成功してしまえば、後からいくらでも稼げるからです。

でも、時間は取り戻せない。  
僕らは、与えられた「寿命」という砂時計が刻々と落ちていく間に、  
精一杯生きなければいけないのです。

1秒も無駄にしていい時間なんてありません。

僕も、今まで何百万円も、教材、セミナーに使ってきました。  
旅行にも散々行ったし、誰もした事無い経験を、沢山してきました。

それらのほとんどは、「お金」を払うだけで解決してくれます。

でも今まで使ってきたお金なんて、今やメール1通で軽く取り返せます。

昔は、800円稼ぐために1時間もファミレスで働いていたなんて、  
嘘みみたいな話です。

どうせ1万円なんて、飲みに行ったらすぐに消えるお金です。

それだったら、何回か飲み会を我慢して、  
自己の進化に投資して下さい。

後からいくらでも自由に好きな事ができます。

真のお金持ちになる為には、勉強は必須です。  
本とかも沢山読まないといけません。

頭を一切使わずにクリックだけしてたらお金が儲かるなんて、  
そんな夢みみたいな話はありません。

そして知識を吸収してレベルアップ、  
更に投資、  
更にレベルアップ  
の繰り返しです。

ある程度自分に実力が付いて来ると、  
凄い人が「仲良くなりましょー！」ってやって来るものです。

どんどん仲良くなって下さい。  
そして、お互いに知識の交換をするのです。

そしたら、自分の知識は一気に増えるのです。

僕とも、いつか是非仲良くなりましょう！

まず最初は、ビジネスの基本であるDRM、特に、

- ・マーケティング
- ・コピーライティング
- ・プロモーション

をきちんと理解して、

「自分の世界を創っていく」

という感覚を持つ事からスタートしましょう。

こういった基本的な事ができるだけで、  
それなりの金額は稼げる様になるので、  
ある程度の自由は手に入ります。

働きながらネットでも稼ぎ続けて豊かな暮らしをしても良いし、  
仕事をやめてネットからの収入だけで遊んで暮らすもよし。  
全て自由です。

自由に暮らしても誰からも文句を言われません。

むしろ大勢の人に感謝されます。

ここに向けて進んで下さい。

僕を先生って思っ下さるのならそれはそれで大歓迎です。  
定期的に企画みたいなものはやってるので、  
興味があれば参加して頂けると嬉しいし、  
まあメルマガ読んでるだけでもかなりレベルアップするんで、  
とりあえず毎日読んで下さい（笑）。

また、メール等はどんどん送って下さい！  
個別の返信はできないのですが、ちゃんと読むし、  
今後のメールに反映させていきます。

それでは、今日はこの辺で！  
また明日くらいに、メールします。

早速、このメールに直接返信下さい。  
今日からでも行動しないと、置いてかれちゃいますよ。

ではまた。

配信解除はこちら  
%%delpage%%

---

京大生が中退して自由になった物語  
～第6章～

---

こんばんは。新田です。

前は、

1. 自分の世界を創造する
  2. ダイレクトレスポンスマーケティング
  3. これからすべき事
- についてお話をしました。

今回のテーマはこちら。

1. 人生に希望を見出した瞬間
2. ネットビジネスに最適な勉強法

それではいきましょう。

1. 人生に希望を見出した瞬間

僕は、京大を中退して起業し、  
それ以来は何の迷いもなくこれまで進んできました。

しかし、大学時代は、  
結構進路に迷っていた時期があったのです。  
まあそれは最初に紹介したブログにも書いてる通りです。

もともと、僕が理学部に入ったのは数学、理科が得意だったからで、  
本当に理系分野を極めてやろうと思っていました。

大学1回生の時は、全コマ授業を入れて、  
1回生で卒業単位をほぼ全部揃えて、  
かなり真面目に頑張ってたんですが、

2回生の終わりくらいから、  
だんだん、とんでもない化け物レベルに頭の良い人が現れてきました。

例えば、理学部の人らが読んでた本って、



大体、1日数時間、毎日勉強して、  
半年かけてやっと1冊読める、  
とかそのくらい鬼畜難易度です。

特に難しい本だと、4人くらいで輪読して1年かかるとか、  
そういうのも普通にあります。

ただ、「化け物」レベルに頭の良い人は、  
そういった本を、たった数日で読み切ってしまう。

元々頭の出来が異次元な上に、  
1日15時間くらいノンストップで勉強する事を苦とも思っておらず、  
その1冊を読み終えるために海外の論文を10個くらい読んだとか、  
意味不明な事を真顔で言うてくるのです。

そんなキチガイじみて頭の良い人が、さらに、  
「いや～××君は本当化け物だな。  
俺ら凡人とは頭の出来が違うよ。」  
とかツッコミ所満載の発言をされた日には、

ああ、フリーザが最強だと思ってたら  
それをたった1コマで倒すやつもいるんだな、  
という感覚でしたね。

ただ、僕は割と諦めが早い人間で（笑）、  
特に劣等感を抱く事もなく、  
「なるほど、もう頭の構造が完全に違う人間だらけなんだから、  
そもそもこいつらと勝負しちゃダメだ。」

と即座に察したのです。

このまま同じ土俵で勝負したら、

確実に自分は劣等感を常に抱きながら勉強し続け、結局、勉強が嫌いになってしまう。

じゃあどうしたらいいんだろう？

と考えた時に、  
僕が唯一、勉強する事に楽しさを見いだせたのが、  
「インプットじゃなくて、アウトプットに力を注ぐ」  
という結論です。

つまり、皆でゼミをやって、お互い教え合うという事です。

僕は、「無知の知（自分は何も知らないという事を知っている）」があるからこそ、  
いかに知識を沢山持ってるかというところでは勝負せず、  
「いかに自分の持つごく僅かな知識を圧倒的に分かりやすく説明するか？」  
という部分にフォーカスして、それを極める事を”楽しむ”様にしてました。

意外と、恐ろしく賢い人に限って、  
説明するのは絶望的なくらい下手です。

彼らは、元々頭の構造が優れ過ぎているせいで、  
相手も自分と同じ能力である事を前提にしか喋れず、  
「できない人」の気持ちが分からなかったりします。

一方で僕は、いったん理解した事は、  
量子力学のとてつもなく抽象的な概念であろうと、  
1週間かかって解いた数式であろうと、

誰よりも分かりやすく、  
非常に簡潔な形にして、図解もして、  
解説する事ができました。

すると、賢い人たちが、  
僕の能力を求めてやってきます。

僕は、圧倒的に能力が低いにも関わらず、  
「アウトプット力（情報発信力）」が優れているが故に、  
彼らの翻訳者の代わりに担う事ができました。

つまり、僕に知識を与えて、  
それを分かりやすい形で翻訳してもらって、  
全員でシェアする事が、  
もっとも全体の勉強効率が良くなる、という事を、  
彼らも賢いので理解していたのです。

学問を追求するのは本当に大変な事です。

でも実は、少ない知識でも、それを分かりやすく自分なりの解説をする、  
という事の方が、価値を持っているんだという事を知りました。

「知識はマネタイズする（お金に変える）事ができる」

~~~~~

資本主義社会の原理となっているこの事実を、
肌で感じた瞬間でもありました。

僕は、この力を、
「ネットビジネス」というジャンルで使いました。

当時、ネットビジネスの世界では、
「ただ、特典を集めて商品を紹介する」
という事を毎日繰り返す事しかできない人たちがばかりだったのですが、
僕が「全く新しい手法」をこの業界で打ち立てたのです。

それが、「参加型企画を作る」という事です。

例えば、次の2人のどちらかから英語を学ぶとしたら、
どちらにお金を払いますでしょうか？

A.

1万円で僕が作成した英語の勉強ができる音声&動画30時間を差し上げます。

最初に全て差し上げますので、後は自由に勉強できます。

B.

1万円で、僕が作った英語のコミュニティ”xxxx Circle”に参加できます。

このコミュニティでは、毎日30分の英語の音声&動画を2ヶ月にわたって配信していきます。

更に、毎回皆さんから感想や意見を貰いながら、どんどん講座に反映させていきます。

皆で意見を交換し合いながら英語力を高めていきましょう。

この2つ、提供するコンテンツ自体は同じなのですが、
Bの方が圧倒的に魅力的に感じる筈です。

そう。

皆、長年の経験から分かっているのです。

そんな一気に大量のコンテンツが送られてきたって、
1人でそれらを消化する事なんてできない、と。

今の人達が求めているのは、大量の情報を貰う事ではありません。
情報自体は、いくらでも転がっているからです。

それよりも大事なのは、

「自分が参加する」
という事です。

前回言った言葉を使えば、
「その人の作った世界に参加する」
という事ですね。

こういった企画を作れば、
圧倒的な売り上げを一瞬でたたき出す事ができるのです。

そういったノウハウをテンプレート化したところ、
その教材が一気に広まり、多くの人が自分で企画を作り、
「プロモーション」を行う様になりました。

何故こういったノウハウがテンプレート化できるのかと言うと、
それは僕がきちんとビジネスの原理原則を理解した上で、
それを誰でも使える形に落とし込んでいるからなのです。

こんな風に、
僕は大学時代に鍛え上げられたスキルのお陰で、
どんなに抽象的な概念でさえも、誰にでも分かるレベルに落とし込める、
具現化系能力を手に入れたわけです。

多分、この力は、この情報ビジネスの世界では無敵の力だと思っているし、
というか情報化社会の現代においては、
僕は永久に稼ぎ続ける事ができると思っています。

そして、僕はこの世界の素晴らしさや楽しさをもっと多くの人に広めたいと
思っています。

今、このネットビジネスの業界には、
「とにかく稼げたらそれで良い」

という人が多すぎます。

その為、

「誰でも頭を使わずに稼げます！」

「100%の再現性！」

「パソコンが打てないおじいちゃんでもクリックしているだけで稼げます！」

なんて事を平気でうたっている人で溢れかえっています。

そのせいで、変に希望を抱いて教材を買ったら、何十時間という大量のDVDが一気に送られてきて、

「後は頑張ってねー」と言われて終わる・・・

そして挫折・・・

そんな人が沢山いると聞きます。

僕は、もっとこの世界の「楽しさ」の部分が広まれば良いなと思っています。

1人1人が、「自分の世界」を作っていく。

そして、「面白い企画」をどんどん作っていくのです。

ジャンルは問いません。

むしろ、それぞれが、自分の好きな事をやっていって欲しいと思っています。

好きな事をやっていると、

自分に共感してくれる人達が自然と集まってきます。

彼らを導いていく事で自分のフィールドが勝手にできます。

そして、自分が進化すればするほど、

自然と質の高い人が集まって来ます。

そうすれば、自分も更に進化できます。
こうやって、進化のスパイラルが生まれるわけです。

勿論、僕もそれなりに勉強もしてきました。

多分人の何十倍も勉強してきたと思います。

だって楽しいから!!

ネットビジネスは、ぜったいに楽しいです。

僕は学生時代、色んなバイトをしました。

時給800円のファミレス

日給1万円の登山ツアーガイド

時給2500円の家庭教師

時給6000円の塾講師

etc...

どれも楽しかったんですが、
やっぱりどれも『自分の時間を売っている』という感覚だったんです。
自分が生み出す価値に比べると、
貰えるお金は遥かに少ないですからね。

対してネットビジネスは好きな時に好きなだけ稼ぐ事ができる。

億というお金を、個人で、それも非常に短期間で生み出せる。
まさに異次元の世界です。

どんどんこの世界を知って、

「自分はどんな世界を作ろう？」
とわくわくしながら考えてみて下さい。

さて、では僕が一体どんな勉強法をしたのか、
というのを次のテーマにしましょう。

2. ネットビジネスに最適な勉強法

先ほど、「自分の好きな事をやったらいいんです」と言ったのですが、
いくら自分が好きな事でも、全然誰にも相手にされなかったら
だんだんモチベーションが下がってきます。

自分が好きな事をやるのは良いのですが、
同時に、「自分のステージ（レベル）を上げる」という事も必要なのです。

自分のステージ（レベル）が高ければ、
当然、発信する情報の質も上がります。

もっと言えば、
「他の人が持っていない視点（＝他の人が見ていない世界）」
を提供する事ができるわけです。

そこに価値が生まれて、
それによりお金が生まれるんでしたよね。

その為に、まず最初に、

- ・コピーライティング
- ・マーケティング
- ・プロモーション

と言ったDRMの基礎を学んで、

そして「自分の世界を作る」という感覚を付けて欲しい、
という事をお話しました。

因みにDRMを最初に日本に伝えたのは神田昌典さんという人で、
「非常識な成功法則」などで有名な人ですよ。

彼は、かつてこんな事を言っていました。

『僕は昔から本を読むのが嫌いだったので、
読書による勉強はあまり好きではありませんでした。

だって、本読むのって疲れますもん。笑

そこで僕がお勧めするのが、テープです。
セミナーの音声とかをテープに入れて、
いつも通勤の間に聴いていたんです。

疲れてても頭に入ってくるので、お勧めですよ。』

という事で、この方法は僕も非常にお勧めです。

僕は旅行が大好きとよく言ってるのですが、
特に車でどっか行ったりするのが結構好きなんです。

九州、四国、和歌山、岐阜、静岡、東京etc..

全国各地を車でまわってた時期があります。

朝、大阪を出発して東京に行って、夜帰る、みたいな事もありました。

東京とかだとどんなに早くても片道5時間以上かかるわけで、

1人で長時間運転したりすると途中でものすごい眠気に襲われたりするんです。

そこで考えたのが、
iPodにセミナー音声を大量に入れる事。

有名な人のセミナーやオーディオブックを大量に買って、
iPodに入れて車でいっつも聴いてたんです。

(iPodを車で聴く道具は電気屋で売っています)

すると、読書と違って音声ってすごい頭に残るんですよね。
しかも長時間運転するので行き帰りで5回くらい聴けてしまうのです。

また、僕は大学時代の研究は、基本的に1人でやっていたので、
実験しながらiPodに入れたセミナーをずっと聴いていました。

当時は毎日、夜の9時くらいまで大学に残って実験してたので、
1日で色んなセミナー音声を何度も聴く事ができました。

同じのをずーっと聴く！

ひたすら聴く！

すると、何度も聴いてるうちに、
いつの間にかセミナーを暗唱できるレベルになってしまうのです。
聴きながら、次に何を言うか全て分かるんです。

そうやってセミナーを沢山聞いていると、徐々に知識が定着して、
更に色んな知識が有機的に繋がっていったのです。

するとある瞬間で、

今までボヤーっとしてた事が全て1つに繋がり、
目の前の霧がスーッと晴れる感覚に陥る事が頻繁にあるのです。

そしたら、今まで難しいと思っていた本や音声が
すらすらと理解できる様になるのです。

こんな風に、

「まずは大量の情報を、まるでシャワーの様に浴びてみる。」
これをお勧めします。

そして特に有効なのは「音声」を使った学習です。

僕は、（恥ずかしながら）本を読むのが苦手でした。
もともと理系人間だったので、数式で書かれてる本は読めるんですが、
縦に書いた文章ってのがどうしても慣れないんですよ（苦笑）

でも、音声である程度知識を入れてから本を読むと、
すらすら頭に入って来るのです。

なので、この勉強法は非常にお勧めです。

因みに、音声とかは、オーディオブックとかで数千円くらいのものが沢山
売ってるので
とにかく大量に買って聴いてみるといいですよ。

無料で配られている音声とかもあるんですが、
勉強は無料でやろうとは絶対に思わない方がいいですよ。

だって、時間が全然違いますから。

僕が考えるビジネスで成功する為の秘訣は

- ・インプットにお金を使う（時間をお金で買う）

・アウトプットに時間を使う
この2つ。

無料で勉強するなら、
その時間をアウトプットに使いえば何倍にもなって返って来ます。

「でも、最初はお金を使うのは怖い・・・」

みたいと思うかもしれませんが、
それは「お金を稼ごう」と思ってお金を投資するからです。

だから、
「元が取れなかったらどうしよう」
とか、そんな事を考えてしまうのです。

そうではなく、
「自分を進化させる」
という事の為に金を使うのです。

そうやっていけば、自然と成功できるのです。

「行動力」「投資意識」
そして「進化する」という感覚。

これを常に持って下さい。

それでは、今日はこの辺で。

また！

解除リンクはこちら。

%%delpage%%

京大生が中退して自由になった物語
～第7章～

こんばんは。新田です。

さて、今回のテーマはこちら。

1. 木坂さんとのマンダリンオリエンタルコンサル
2. 新しい世界に来た時の感覚

今回も超長いですが、

難しい内容ではないので気合入れて読んで下さいね！

それではいきましょう。

1. 木坂さんとのマンダリンオリエンタルコンサル

僕がネットビジネスをはじめた時に、最も影響を受けた人物の1人に、木坂さんという方がいます。

僕は結構よく会ったりしていて、

かつて、僕の購入者限定で、一緒にグループコンサルをした事が何回かあります。

僕が木坂さんの商品を沢山売った事もあり、無料で来てくれました。

ただ、会場で使ったホテル（&食事代）なんかは僕の実費ですけどね。

その日は、木坂さんが「日本で一番お勧め！」と言っていた、東京のマダリンオリエンタルホテルのスイートルームを3泊取って、超広いベッドで1人で寝るといふなんとも贅沢な事をしてました（笑）

確か1泊15万円くらいしたと思います。

そして、部屋に何人か呼んで、木坂さんと一緒に相談を聞くという事を計4回くらいやったのですが、あれ以来、人と会うのが楽しくなりました。

その日は、「見ただけでその人間を分析する」という方法を教えてもらったのです。

なんだかFBIみたいですね。

実は、人間は、顔の形、表情、声、体格、筋肉の付き方、姿勢、雰囲気（オーラ）、・・・

これら全てから、その人がどういった性格で、どういった事に悩みを持つ傾向にあるのか、自分の軸を持っているかどうか、頭の回転の早さ、思想性、どんな事が得意か、どんな事を言うと怒るのか、どうすれば仲良くなれるのか、それら全てが分析する方法があります。

もちろん、方法論を聞いてすぐにできる様になるわけではないので、これから訓練が必要なのかもしれませんが、実際にグループコンサルをして、木坂さんと一緒に何十人と相談に乗ってきて、やればやる程、だんだんどうやって分析すれば良いかが見えてきました。

それまで僕は、人と会うって事を全くせず、

相談に乗るとしても、
Skypeで喋るだけで相手の顔なんて見た事がありませんでした。

それでも僕は、これまで何百人という人の相談に乗ってきたので、
ある程度喋ったら大体その人の事は分かる様になったし、
「売り上げを上げる」という部分では、
誰にも負けないくらいの的確なアドバイスができる様になりました。

しかし、僕はそれまで、
「その人がやっているビジネス」にしか興味を持たず、
「その人自身」の事を知ろうとはしてきませんでした。

でも、人間分析の方法論を学んでから、
ビジネス以外の事でも、その人がどんな悩みを持つ傾向にあるのか、
これから先どんな人生を送るのが良いのか、
そんな事を真剣に考える様になりました。

「人間を見る訓練ができる様になった」

これは僕の中で最高の進化です。

だって、今後、
僕が誰かと喋る度に、僕は進化する事になります。

どっかの店に入って店員さんと会話する時も、
友達と雑談してる時も、
クライアントの相談に乗ってる時も、
人と喋る時に1秒も無駄な時間は無くなったのです。

もちろん、今までもそうだったのですが、
進化のスピードが倍速になった感覚ですね。

僕の中では、
人生全て＝コンテンツ
なんです。

自分がどんな場所において、
どんな事をしてても、
それらは全て面白いコンテンツに変わります。

その日までは、僕は「事実」にだけ目を向けて来ました。

人と喋っている時も、
自分がその人と関わる事で得た知識とかを、
コンテンツ化してきました。

しかし、あの日以来、それに加えて、
「その人自身」を分析する事で、
それがコンテンツになるという視点を手に入れたのです。

このパラダイムシフトはヤバイですよ！

3次元の世界で生きてきた人が4次元ポケットに遭遇する感覚。
新しい次元の軸が増えたのです。

具体的にこれがどんな感覚なのか、
次に説明します。

2. 新しい世界に来た時の感覚

僕はよく、
価値の提供＝新しい世界を見せる事
という事を言って来ましたが、
上の例がまさにそれなのです。

例えば、普段街を歩いている時に、
すれ違う人がどういう性格で、何を考えているのか？
を常に考える様になりました。

いつもなら、見向きもしなかったものに、
興味を持つ様になったのに、
歩いている人全てに興味を持つ様になったのです。

あるいは、「漫画」を読んだり「映画」を見る時も、
新しいキャラクターが登場する度に、
先に「このキャラクターはどんな性格なのか？」を
考えてから読むクセがついてきました。

この訓練は、一見したら
「現実のキャラクターじゃないものを分析しても・・・」
と思われそうですが、実はヒットする漫画、映画では、
キャラクターの顔、体と、そこから導かれる性格が一致する様になっていま
す。

例えばONEPIECEとかディズニー作品なんかは、
キャラクターの特徴が強調されていて、
わざと顔が大きかったり、鼻がやたら高かったり、目がパッチリしていた
り、
上半身が異常に大きかったり、逆にひょろっと細長かったり・・・

なので、非常に分析がしやすいのです。

似顔絵師が書いた絵とかもそうですよね。
わざと顔の一部を強調していて、
「本人よりも、本人っぽい」
と思ってしまう（明らかに矛盾してるんだけど笑）。

で、、、

人間分析が出来る人が見たら、

「こいつ、多分短気なんだろうな」

って思ったらやっぱり短気だし、

「この人は真面目にコツコツ頑張るタイプだな」

って思ったらやっぱりそうなります。

一方で、例えば漫画や小説の実写化をした場合、

「あれ？この俳優なんだかキャラに合っていない」

って思う事ってありますよね。

あれは、俳優の体付き、顔、姿勢を見た時に、

実は僕らは暗黙知として、その人の性格が分かっているのです。

今まで色々な人に来てきて、見た目と性格を見てきたわけですから、

その膨大なデータをもとに、無意識で分析するわけです。

それが、実際のキャラクターと異なっていたら、

「あれ？なんかおかしい」

となるわけです。

(つまり、「臨場感」が無くなるのです)

逆に、「どんな役にもハマる」という俳優は、

演技をする時に、そのキャラクターの性格から、

どんな顔付き、体、姿勢になるのかを読み取り、

それを自分に取り入れる事ができます。

実際に言語化できない世界で、

それをやってのけるのです。

こんな風に、その人の内面は全て、

「見た目」に表れてきます。

そして、日頃から「人間を見る」という訓練を積むと、
見ただけでその人の全てが分かる様になります。

実際に、過去に僕が会った人の中には、
目を見ただけでその人が考えている事が分かるって人とかがいました。
(何万人という人を見てきた結果、それが出来る様になったそうです。)

あるいは、その人の「オーラの色」で感情が読み取れる、
という人をたまに見ます。
(ヒーラーの人とかに多いです。)

オーラの色って言っても、
別にオーラというものが存在するわけではありません。

僕らは、五感や言語以外で、情報を受け取る事はできません。
だから、視覚や聴覚、触覚など、
知覚できる感覚にマッピングする事で、
通常の人が読み取れない情報を読み取る事ができます。

これはまさに、
「自分の脳内で作られる世界に、新たな軸を作る」
という事です。

僕らは、世界そのものを見ているわけではなく、
自分のフィルターを通した、脳内で作られた世界を見ているのです。

そこでは、空間の3次元+時間の1次元、
つまり4次元の世界です。

しかし、その世界に新たな軸を加える事で、
普通の人が、(本当は見えているのに)気付かない世界を
見る事ができる様になります。

そして、ステージが高い人間は、
自分の世界に色んな軸を持つ事が出来て、
更にその世界のものを、現実世界で何らかの形で表現する事ができます。

「この人はオーラがある！」
というのは、まさに、ステージの高い人が自分の世界で作った、
一般人が認識できない何かを現実世界で表現しているのです。

もちろん、「文章を書く」という場合も同様です。
「面白い文章」とか「何だか分からないけどこの人は凄い人だ！」と
文章を読んだだけで感じてしまうのは、
自分の世界には無い、けど文章を書いた人の世界で作られた何かを、
感じ取ったからなのです。

僕がよく、
「具現化系能力者になろう」
という事を言っているのですが、
これは、自分の中の世界で作った新しい次元に存在するものを、
現実世界で創り出すという事です。

僕らは、「文章」によってお金を稼がなければいけないわけです。
しかし、自分の世界が単なる3 + 1次元のままでは、
他の人と同じ世界しか作れません。

どんどん思考の次元を上げ、
新たな軸を作っていかなければならないのです。

数学で言えば、
「虚数空間を作る」
って発想はまさにそれです。

現実世界では存在しない世界でも、

理論上は存在させる事ができます。

そして、世界を広げれば、
現実世界だけでは辿り着けない答えに、
辿り着く事があります。

理系の人が大学1回生か2回生くらいに出会う
「複素積分」というものがありますが、そこでは、
現実世界では到達できない答えでも、
複素数空間を経由すれば辿り着く事ができる、
という発想でした。

どんな経路を通ったって、
現実世界に存在する答えに行き着けば、
それで良いのです。

そんな感覚を、日本で最も快適なホテルで経験した、
ある日の出来事のお話でした。

それでは、今日はこの辺で！

解除はこちら。
%%delpage%%



京大生が中退して自由になった物語
～第8章～

こんばんは、新田です。

前回、具現化系能力、虚数空間など、
難しい言葉が沢山出てきましたね（笑）。

まあでもそんな大した事は言ってません。

「具現化系能力」とは、
要するに抽象レベルの高い世界（高い次元の世界）に存在するものを、
現実世界で具現化させる事ができる能力の事です。

※僕が勝手に名付けました。

難しかったですかね？

では、具体例を紹介しましょう。

今日のテーマはこちら。

1. 人は何故音楽で涙を流すのか？
2. 正しい成長曲線の描き方

それでは今日も頑張っていきましょう。

1. 人は何故音楽で涙を流すのか？

前回話した「具現化系能力者」について、
今日はもう少し詳しくお話します。

例えば、

「感動する音楽を作る」
というのは良い例かもしれません。

音の波（空気の振動）を耳に入れ、鼓膜を振動させたら、

それが涙をポロポロと流す事に繋がるってのは、
物理的に考えたら不可思議な現象です。

また、その音楽の10分の1を切り取った場合、
10分の1だけの感動があるかと言うと、そうはなりません。

全ての音を、順序通りに並べて、
それが全体として1つの物語となった時に、
はじめて「涙を流す」という結果を生むのです。

つまり、足し算ではない「付加価値」が創発（そうはつ）された事になります。

でも、何故涙を流すのか、
僕らは説明できません。

音の並びを刺激として受け取ると、
脳内のあちこちで電気が流れた結果、
“何故か”それが目に「涙を流せ」という指令を送った、
という事です。

脳内にほんのわずかな電流が流れるだけで、
人は感動するのです。

この現象を正確に説明できる人なんていないし、
その音楽を作った本人も説明できないでしょうが、
本人は作れてしまう。

何故かと言うと、その音楽を作った人は、
抽象レベルの高い世界で、「音楽で感動する」という事のメカニズムを直感的に理解し、
それを現実世界で体現しているからです。

何故、僕らはこのメカニズムを説明できないのでしょうか・・・？

メカニズムを説明するという事は、
原理を”言葉で”説明しないとイケないという事です。

しかし、「言葉を使わないとイケない」という事が、
実は縛りプレイになっているのです。

本当は、頭の中にある概念を、
直接転送できたら非常に話は簡単なのですが、
残念ながら僕らは言葉を使わないと相手に説明できません。

例えば、りんごという概念は、
りんごという言葉が存在しないと説明が難しいのと同じです。

「赤くて、丸くて、中は白くて、・・・」
みたいな話をしないとイケなくなります。

そして、抽象レベルの高い世界に存在するものは、
それを指し示す言葉が無いと、
その説明が難しくなるわけです。

りんごの場合、「りんご」という実在するものを観察して、
そこから得られる情報を言語化していけば良いわけですが、
そもそも形として実在しないものを言語化（形式化）する事は大変です。

また、「意識する事ができる世界」も、
言葉によって作られます。

（僕らが見ている）現実世界＝意識できる世界

と言っても良いでしょう。

逆に言えば、抽象レベルの高い世界というのは、

普通の人が意識していない世界に存在するのです。

それを意識できる世界に持ってくるのが
「具現化」というわけです。

それを行う手順は、

- 1) 事象を注意深く観察する
- 2) そこから得られる「誰でも分かる事実」を超えた視点を発見する
- 3) それを言葉（あるいは五感によって情報を受け取れる状態）にする

この3ステップです。

相手の世界の中で具現化されたら、
相手は新しい世界を見る事ができます。

それが「価値を提供する」という事でした。

これは非常に重要な事なので、
今後何度も繰り返そうと思います。

これが出来ると何が起こるかというと、
世界の抽象レベルを上げる事ができるのです。

つまり、生きている世界の次元が上がるのです。

例えば、りんごが木から落ちるという事象から、
万有引力の法則を発見し、それを言語化（数式化）すれば、
世界の人々の宇宙観が変わったのです。

それは、りんごが落ちるのを見て、
そこから宇宙の原理（の一部）を発見した事を意味します。

僕らがやっている「情報ビジネス」は、

まさにこの作業の連続なのです。

そして、より抽象レベルの高い世界で生きる事ができれば、普通に生きているだけで、普通の人よりも圧倒的に多くの情報を得る事ができます。

僕がよく、
「人生は全てコンテンツになる」
と言っている本質がまさにそれです。

僕は、旅行に行ったら、そこから新しい視点を得る事ができ、それを提供すれば、僕のコミュニティ内の人達の生きる世界の次元は上がり、その結果、僕はお金を貰う事ができるわけです。

そして、そのお金で新たな体験をする事ができて、それがまた自分の生きる世界の次元を上げ、ステージが上がれば、また多くの価値を提供する事ができる様になります。

このサイクルは、まさに永久機関です。
(まあ本当は違うんですが。)

ただし、ここでお金にフォーカスしないで欲しいのです。
一見したらこれは「お金を無限に生み出してる」と捉えがちですが、お金は、この永久機関をまわす為の媒介物でしかありません。

全ては、自分の世界をより次元の高いものに、そして自分のコミュニティの人達をより次元の高い世界へ。

更にそれが、自分が目指して、そして提示している理想の世界に向かう為の道である事。

この状態を完成させて、後は循環させていくだけです。

(循環している状態が完成するだけで、
状態それ自体が完成してるわけではなく、
自分や、自分のまわりの人間は常に進化し続けるのです。)

今後、僕と一緒に、あなたにはどんどん進化してもらいたいのです。
そして、どんどん新しい世界を見て欲しいのです。

これができれば、本当に人生が楽しくなりますよ。

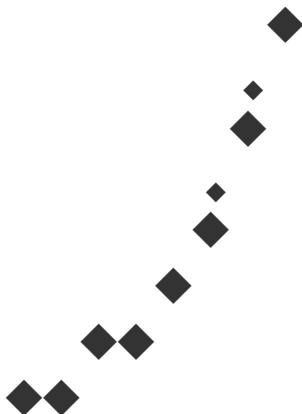
さて、具体的な話をしたつもりなんですが、
やっぱり抽象的な話も多かったので、
休憩がてら、別の話題にしましょう。

2. 正しい成長曲線の描き方

僕は大学中退後、起業して1年で、
報酬の桁は一気に上がりました。

最初は月20万円くらいだったのが、
いつの間にか100万円、数百万円、更に1000万円、
そして数千万円とポンポンと上がっていきました。

よく「成長曲線」という言葉が使われていますが、
まさにそんな感じで伸びてきていますね。
成長曲線ってこんな感じの二次曲線の事言います。
ネットビジネスでは報酬がこんな感じに上がっていくよーってやつですね。



◆◆◆◆

でも、実はほとんどの人は、
上の様な成長曲線を描けていません。
実際どうなってるかというと、こんな感じです。



ほとんどの人は、こんな三角関数みたいな動きするわけです。

よくいるのは、
この関数のピークに来た時に、
「もうこの調子でどんどん報酬伸びていくぜ！！
俺は自由だ！！会社やめて自由になるんだ！！」

って思って会社やめたら、

次の月から急にドーン！と下がっていった・・・

でも次の月また上がってきて、

「よし、立ち直った。
ふう危なかったぜ！！やっぱり俺は自由だったんだ！！」

って思ってたらまたドーン！と下がって・・・

こんな生活は、シンドイですよ。

なんでこんな人が多いのかと言うと、
「仕組み作り」
がそもそも出来てない人が多すぎるからなんです。

これまで、商品売る時って、
「レビュー」を書くってのが一般的でした。

つまり、商品を買う
→その商品のレビューを書く（評価をする）
→良い評価をされているものが売れる

という流れが、セオリーみたいになっていたのです。

でも、多くの方は、
その「レビュー」をする為に、
どんどん色々な商品を買っては、レビューを書いていく作業をしています。

なんか新商品が発売されるから先行で買って、
レビュー作って急いで特典作って、
必死にSEOをかける！

（SEOとは、検索エンジン対策の事で、
GoogleやYahooで自分のサイトを上位表示させる為の対策です。）

ってのを永遠と繰り返さなくてはならないわけですね。

勿論、これはこれでアリだとは思いますが。

新商品ってやっぱり売りやすいです。

でもあくまで1つの戦略としないと、

こればっかやってたって無限地獄です。

確かに、新商品をレビューしてくれる人間ってのは必要だとは思いますが。

先に行って実践してレビューしてくれる人は、
初心者にとっては有り難い存在ですから。

でも、そんな沢山いないんですよ。

百歩譲って、沢山いたとして、
今って皆が皆同じレビューを書いていますからね（苦笑）

結局、皆「売りたい」ってのが根底にあるので、
どこか良い部分をクローズアップして、褒めて、
ってのを繰り返しているだけなのです。

・・・となると結局、
「特典が一番付けてる人から買おう。」
ってなるわけです。

でも、実はそんなに大量に特典を付けたりしなくとも、
たった1つ特典を付けるだけで僕はこれまで色んな商品を大量に売ってきました。

それが、前にも話した「企画」です。

つまり、発想の転換です。
皆、とにかく数で勝負していたわけですが、そこには、
「同じ商品を買っていたら、特典の数が多い人が一番売れる」
という暗黙のルールみたいなものがあったのです。

僕は、そのルールを書き換えたのです。

自分の企画を1個作って、

「この商品を買ったら、この企画に参加できます。」

という形にしたわけです。

そうしたら、もうそれだけで大量に売れてしまったわけです。

この戦略は、実はAppleの戦略をもとにしています。

以前、僕が初めてスマートフォンを買った時、

機能があまりに多すぎて、結局ほとんどの機能使いこなせませんでした。

よくよく考えたらお財布ケータイなんて要らないんですよ。

(クレジットカードあればいいじゃん、って話。)

他にもよく分かんない機能が多過ぎて、逆に使い辛い。

電話とメールとインターネットできたらもう十分。

後いらない！

・・・というわけで買ったけどあまり満足度は高くはなかったのです。

その点、Appleは、機能の多さで勝負をせず、

むしろなるべくシンプルに、ただ使いやすさだけで勝負したのです。

結局、機能をいくら付けられてもあまり価値は感じないけど、

ちょっと別の切り口で付加価値を付けるだけで、

めちゃめちゃ価値を感じるわけです。

なので、特典の量を増やす事にはあまりこだわる必要はありません。

そんな事はどうでもいいから、

- ・ 仕組みを作る
- ・ ステージを上げる（自分を進化させる）

とりあえずこの2つをきちんと実践する事です。

以前話した、進化のサイクルの話ですね。

インプットとアウトプットは、両方同時にやる必要があります。

勉強（インプット）を沢山すればするほど、アウトプットの質は良くなります。

情報発信（アウトプット）を沢山すればするほど、今度はインプットの質が良くなります。

なので、どんどん知識に投資し、

そして、どんどん発信していきましょう。

やればやるほど、情報発信力は増していくし、

メディアも育っていきます。

それでは、今日はこの辺で。

また！

配信解除はこちら。

%%delpage%%

※再登録はできません。



京大生が中退して2億稼いだ物語

メール講座第9回

こんばんは、新田です。

僕はこれまで約3万通ものメールを読者から貰っています。
今考えるとものすごい数ですね（笑）

さて、これだけの数のメールを読んでいると、
だんだん”ある法則”というものが見えて来るのです。

今日は、そんな話をしたいと思います。

今日の目次です。

1. 全てがオファーであるという視点
2. コアコア病

それでは、いきましょう！

1. 全てがオファーであるという視点

先ほど言った、何万通というメールを読んできて分かった事・・・

それは何かと言うと、

「稼げる様になる人は、貰ったメールを読めば大体分かる」
という事です。

僕くらい何万通もメールを読んでいたら、
メール1通読んだだけで、その人がどれくらいの実力なのか、
ほぼ正確に分かります。

でもって、僕が「この人は稼げるだろうなあ」と思ってた人は、大体その数ヶ月後には、「これだけ稼げる様になりました！」と成果報告のメールを頂くのです。

それくらい、僕の直感の高い確率で当たります。

「文章」というのは、その人のステージが高ければ高いほど、「マインドの高い」文章になります。

ステージが高い人って、文章にオーラみたいなものが宿るのです。

これは別にオカルトな話でもなんでもなく、ただ「普通の人とは違う何か」を感じるという事です。

僕は何万通もメールを読んだからこそ、それを感じ取る事ができる様になったのです。

「じゃあ、どうすればそんな文章が書けるんですか？」
と言われると、それはもう日々の訓練によって自分のフィルターを鍛えていくしかないんですが、

今日は「最低限、ここは気を付けたい」という部分をお話します。

メールを読むと、大体次の3パターンに分かれるのです。

- 1) この人はちょっと厳しいな・・・
- 2) 可も無く不可も無く
- 3) この人はきっと稼げるな

3になるのは時間がかかります。

しかし、「1」からはすぐに抜け出せます。

そして、1から抜け出さなければ、永遠に稼げる様にはなりません。

今日話すのは、1から抜け出す、という部分です。

当然ですが、これは別に僕に送る場合に限定せず、
今後ネットビジネスを行っていく上で、
色んな人にメールを送る機会があると思いますので、
全ての場合に気を付けてみて下さい。

ではいきましょう。

まず、
「改行」「行間」
この辺は意識しましょう。

これはメルマガを発行する人も
気を付けた方が良いでしょう。

例えば、こんな感じのメール。

「こんにちは。新田さん。はじめまして！○○と申します！！いつもメルマガ
楽しく拝見しています。実は先日、仕事をやめる事になりまして、ネットビ
ジネスで生きていこうと決めました。これからメルマガを読んで勉強してい
きますので、今後ともどうぞ宜しくお願いします!!」

・・・と。

こういったメールは、読みにくいですね。
改行を入れて、こんな風を書くだけで大分読みやすくなります。

「こんにちは。新田さん。
はじめまして！○○と申します！！

いつもメルマガ楽しく拝見しています。

実は先日、仕事をやめる事になりまして、
ネットビジネスで生きていこうと決めました。

これからメルマガを読んで勉強していきますので、
今後ともどうぞ宜しくお願いします!!」

こんな感じですね。

「別に、メルマガやブログで書くわけじゃないからいいんじゃないですか？」

って思うかもしれませんが、

普段のメールで気を付けておかないと、
いざメルマガやブログで書く時も、やってしまうのです。

なので、無意識で自然とできる様にしておきましょう。
貰った相手も、その方が読みやすいですしね。

それから、

「はじめに挨拶をする」
これも、（人として）当然の事です。

誰かにメールを送る時は、

「○○さま
こんにちは、××です。」

と最初に付ける。これも常識ですよ。

例えば、時々、

「ネットビジネスをはじめたんですがイマイチよく分からないので何かアドバイスを下さい」

と一行書いただけのメールが来たりしますが、

こういうので「失礼だ！」って怒る人がこの業界には結構います。

そしてもう1つ、覚えておいてもらいたい事は、
「全てがオファーである」
という視点です。

例えば、誰かにメールを送ったとします。

友人にメールを送ったら、
普通読んでもらえるのは「当たり前だ」と思いますよね。

僕らは、友達感覚で、気軽にメールを送っています。

しかし、忘れてはいけないのは、
メールを送るという事は、相手にオファーを出しているという事です。

つまり、
「読んで下さい」
というオファーです。

自分のメールを読んでもくれるという事は、
わざわざその人が貴重な時間を割いて読んでくれるわけです。

この世で一番大事なのは「時間」だと以前話しましたが、
特に「ビジネス」の世界ではそれが顕著です。

皆、自分の時間を大事にしているのです。
メールを送るという事は、その貴重な時間を奪っているという事になるので
す。

「だからメールを送ってはいけない！」
と言っているわけではありません。

むしろ僕とかはメール貰うと嬉しいので
どんどん送って欲しいくらいです。

ただ、誰かにメールを送るという事は、
その人の貴重な時間を奪う事である、という意識を持って、
せめて最大限読みやすくする、という事が必要です。

そして、一番やってはいけないのが、
「こんなものを作ってみたので添削して下さい！」
「今こういう事をやってるのですが、アドバイス下さい！」
「～～について直接教えて頂けないでしょうか？」
「返信下さい！宜しくお願いします。」
といったメールを送ってしまう、という事です。

まあ、最初はついついやってしまうのは仕方無いので、
昔やった事あるからと言って気にする必要はありませんが、
今後気を付けましょう、という話です。

何でこれがダメなのか？

これは「オファー」を出す時の注意点なのですが、
常に「相手のメリット」を考えなくてははいけません。

これは僕だってそうです。

僕がメルマガで何かを紹介したとします。

すると、
「これは面白いので、見てみて下さい！」
というオファーを出しているわけです。

つまり、「これを見たら面白い」というメリットがきちんとあるわけですね。

しかし、それを無視して、単に自分が儲けたいからとかそういった理由で何かを流せば、相手には全くメリットが無いオファーを出した事になります。

その瞬間、僕と読者との信頼関係は一瞬で壊れるでしょう。

信頼関係とは、作るのは大変ですが、壊れる時は一瞬です。

トランプタワーみたいなものですね。

だから、オファーを出す時は僕は常に慎重に、「このオファーは本当に相手のメリットがあるのか？」を考えます。

例えばそれが、URL 1 つクリックさせるとしても、です。

「返信下さい！」
たとえば、つまりそれは相手の貴重な時間を使って返信をくれ、という「オファー」を出している事になります。

もちろん、仲良い人とかなら普通にやっていいわけですが、そうじゃない人に出すと、相手のメリットを考えずにオファーを出している事になります。

じゃあ、どんなメールが、「稼げる人」のメールなのか？

というと、まず一切の見返りを求めないという事です。

返信を貰える事も期待せず、

そもそも読んでもらえる事も期待しない。

そして、ただひたすら「提供」に徹するという事です。

例えば、僕は基本的には個別に返信したりはしないのですが
たまーに返信する事があります。

そういった人は大体、
何も（返信すらも）求めず、
ただ面白いネタとかを提供してくれた時です。

あるいは、成果報告とかを頻繁にくれたりとかですね。

こんな風に、
「メールを送る時は相手に何も期待しない」
というのは、非常に重要なマインドなので、
意識するだけで大分文章の質が変わりますよ。

一方で、一番ダメなのが、
「他者依存マインド全開」
な状態です。

要するに、
「僕を稼がせて下さい!!」
「直接指導して下さい!!」
「本当に稼げるのでしょうか？」
みたいな感じです。

「自分でビジネスをやる」
という以上、まずは「自立する」というマインドを持つ事が重要です。

「誰かが手取り足取り教えてくれて稼げる様に指導してくれる」

なんて思っているのは、「他者依存マインド」な状態です。

誰がこんな人から商品を買いたいでしょうか？って話なのです。

例えばビジネスのビの字も知らなくとも、
「まずは自立する」
これができてはじめてスタートラインです。

今日の話を意識しておけば、
自然と色々な人と関係が構築されていって、
自分の読者も増えていきますよ。

2. コアコア病

そして、もう1つ色々な人のメールを読んでいて思った事が、
「行動できない人」の多くは、コアを絶対視しすぎだって事です。

「コア」とはつまり、
自分が本当にやりたい事ですね。

これを見つけた人は、確かにモチベーションが全然違います。

行動できない人の多くは、「コア探し」にハマってしまっています。

これが行き過ぎて、

「今、全然自分が作業出来ないのは、
自分のコアが無いからだ。

コアがあれば、きっと毎日ちゃんと作業もやれる。

全てが上手くいく。

だからまずはコアを探さない！」

みたいな”コアコア病”に陥ってる人が多い気がします。

そりゃ、コアを見つける事は大事だし、
それが強いモチベーションになるとは思います。

でも、多分今作業できないのは、
コアが無いからとか、それ以前の問題なのではないでしょうか。

なんだかまるで、
コア＝秘密のアイテムみたいに思ってしまったんじゃないか、
と感じてしまうくらいです。

でも、コアってのは、
やってるうちに見つけていくモンだと思うんです。

勿論、コア発掘の重要性は最近色んなトコで言われているので、
常に自分のコアが何かを考えながら実践する事は大事だと思いますが、
「コアが無いと何も出来ない」
みたいな事を考える必要は無いですよ。

それよりは、とにかく今すべき事に全力を注ぐって事を
優先して欲しいです。

あと、これはノウハウコレクター化してる人にも言える事で、
勉強は沢山してるけど、全然それが結果に結びついていない人って、
とにかく勉強し続けた先に答えがある、
と考えている風に見えるのです。

「今行動出来ないのはまだ勉強が足りないから。
ずっと勉強を続けていけば、ある瞬間に何かを悟って、
ビジネスで上手くいく筈」
みたいな感覚なんじゃないかなーと思うんです。

でも、それは無限地獄への入り口で、
知識を学べば学ぶほど、新たな疑問が出てきて、
永久に勉強し続けて、それが結果に結びつかない、
って状態になってしまいます。

勉強が好きで、ただひたすら学問を極めたいって事であれば、
それでいいと思います。
でもそれだったら大学行けばいいんですよ。

僕らがやろうとしてるのはビジネスであり、
お金を稼ぐ、という事です。
(それが目的ではないにしろ、ビジネスをまわす1つの条件な筈です)

というか、それが出来ないと今後生き残っていけないわけで、
ここから目を背ける事はできないわけです。

じゃあ、まずは何らかの行動をするべきです。

特に、勉強すればするほど、このスパイラルに陥る可能性があります。

「もっと知識を得たい！」
という状態ですね。

もちろん、この欲求自体は非常に健全だし良い事なのですが、
それが強過ぎて、行動できないってのは問題です。

とにかく全てを極めないとは何もできない、
みたいな状態になってしまうと、
本当に何もできません。

これは理想を追い求めすぎだし、
完璧主義に陥りすぎです。

人は、本当は無限の価値を提供できるポテンシャルを持っているのです。

今はそんな事無いと思っていても、
自分が成功したら、それを伝えていく事で、
多くの人を救えるわけですよ。

せっかく勉強してるのに、何も行動しないってのは、
救える筈の人間を見捨てている事になります。

だから、まずは成功に向けて、
今日できる事に全力を注いでみてはどうでしょう？

今、僕は色々な講座をやっているし、
何個か参加してくれているかもしれませんが、
何か知識を得たら、さっそく行動にうつして欲しいのです。

今まで何も出来なかったって人も、
今日から本気で自分を変えていきましょう。

勉強して、
「あー、面白かった！」で終わっては本当に勿体無いです。

「何したらいいか分からないけど、
勉強を続けていけば進む方向が見えてくる筈！」

みたいな事を考えつつ何も行動しなかったら、
多分、望む物は得られない気がするのです。

というか、進む方向って実はもう見えてる筈なんです。

最終目標は見えなくても、
「方向」くらいぼんやり見える筈です。

じゃあ、まずはそっちに進んでみたら良いのです。

もちろん、そんなすぐには成果は出ません。

大きな成果が出るのに時間がかかる人もいるし、
僕をはじめ、短期間で大きな成果を出してる人を見て、
自分とのギャップに凹む事もあるかもしれませんが、
それでも足を止めちゃダメなのです。

もう、進むしかないんですよ。

これからは、自分でお金を生み出す事ができない人間は、
生きていけない時代が来るのです。

本当にビジネスを学んで、こうして毎日勉強してる、
しかも自分で言うのもなんだけど最高の環境で勉強してるんだから、
日本人のトップ0.01%くらいに入ります。

それくらい恵まれた環境にいるんだから、
まずはあなたは自分が成功する事を考えて、
その後、残り99.99%の人を、1人でも多く救ってあげてください。

僕も、色んな人を教えていく中で、
まだ成功してなくともとにかく今を一生懸命頑張ってる姿を見て、

希望が沸いてきました。

本当、頑張って欲しいです。

言われなくても頑張ってるでしょうから、
引き続きその調子で。

ではでは！

配信解除はこちら！

%%delpage%%

※押すと二度とメールが来なくなります。



京大生が中退して自由になった物語

～第10章～



こんばんは、新田です。

何やら物騒なタイトルを付けちゃってますが、
今日も元気に行きましょう（笑）

目次はこちら

1. シンデレラは有害物質
2. ストーリーのカ

それでは、どうぞ。

1. シンデレラは有害物質

いきなりですが、
今日は「シンデレラ」についてお話したいと思います。

シンデレラというのは、

継母にいじめられていた美少女戦士シンデレラが、
舞踏会に行きたかったのに連れていってもらえず、
家で泣き寝入りしていたら、

彼女を可哀想に思った魔法使いのおばあさんが、
カボチャを馬車に、ネズミを馬に、
靴をガラスの靴に変身！

そして舞踏会に行って、王子様といい感じの関係になったのに、
0時に魔法が解けるので急いで帰ったら、
たまたま靴を落として、

そして都合良く何故かその靴だけ魔法が解けず、
更に都合の良い事にその靴に合うサイズの間人が街中に1人もいなくて、
見事、王子様に見つけてもらったという、

今考えたら「どんだけ都合良い展開やねん」ストーリーなわけです。

このお話は「夢がある」と子供達に人気で、
そのお城はネズミの王国のシンボルにまでなる程なわけですが・・・

ちょっとここで考えてみて下さい。

何故シンデレラはここまで人生の大逆転劇を遂げる事ができたのか。

理由は3つあります。

- (1) おばあさんがシンデレラを可哀想だと思ったから
- (2) 魔法というチートアイテムを使ったから
- (3) シンデレラがもともと美人だったから (王子様に気にいられた)

つまりですね・・・

本人何も努力してないよね??????

いや、勿論、
継母にいじめられて、一生懸命耐えてましたよ。
見てて可愛そうだし、助かって良かった、って思えます。

でも本人は、現状を打破する為の策を何も考えず、
ただただ嘆き悲しんでいただけなのです。

この辺は、
努力して勝利を勝ち取る少年漫画とは、
全く違う、女の子が夢見るストーリーなわけです。

でも、僕、このストーリーは、
現在の日本においては「有害」だと思うのですよ。

だって、実際、こんな事有り得ないですもん。

というか、このストーリーの流れが、
世に出回る、「情報弱者」をターゲットにしたセールスレターと
全く同じなのです。

人生のどん底で嘆き悲しむorz

↓
魔法みたいな方法が登場！

↓
人生バラ色に！！

多分、色々見てみたら、
このパターンがあちこちで使われているのが分かるでしょう。

実はこれは「神話の法則」という、
人が共感するストーリーの作り方の1つなのです。

でも、よく考えてみて下さい。

仮に魔法を認めたとしても、
シンデレラが成功できたのは、
「本人が美人だったから」
なんですよ。

もしシンデレラが継母みたいな容姿だったら、
いくら魔法をかけて綺麗なドレスを着て舞踏会に行っても、

王子様「ごめん、異性として興味を持ってない」

なわけです。

世の中のほとんどのノウハウは一緒に、
たまたま誰かがうまくいったものをテンプレート化して出して、
結局ほとんどの人が再現できずに終わるんです。

だから、もういつまでも「魔法」を追い求めてはいけないのです。

因みに、原作のシンデレラは、
継母を殺しています。

昔トリビアの泉でいってました（笑）

やり方はどうであれ、原作の方が、現状を打破しようとしてるじゃん、って
感じですね。

（原作読んでないけど、割とグロテスクらしいです。）

現状を打破する為にも、
長期的な計画を立てていきましょう。

2. ストーリーのカ

・・・さて、どうでしたでしょうか？

なんとなく、
「シンデレラって実は有害かもしれない！」
って思ったのではないのでしょうか。

で、正直に言うと、
別に僕は本当にシンデレラが有害だと思って書いてません。

ただ、
「そういう側面もあるよね」
という話をしたに過ぎないのです。

でも僕はあえて今回、
悪い部分をクローズアップする事で、
なんとなく、本当に有害なんじゃないか？って気分になった筈です。

一方で、シンデレラの映画とかを見ると、
「ああ、面白かった。これは本当に良い作品だ。
シンデレラが幸せになってくれて良かった。」
と思うわけです。

これがストーリーの力です。

~~~~~

「ストーリー」を使いこなす事ができれば、  
自分の意見を自然に相手に受け入れてもらう事ができるのです。

同じテーマでも、ストーリー次第で、  
正義にも悪にもなる。

この感覚は、非常に重要なので、  
身を持って体験して頂こうと思って今回の話を作りました。

因みに、僕の講座等では、ストーリーの作り方というのを  
重点的に解説する様にしているのですが、  
それも、ストーリーこそが無敵の力だと思っているからです。

歴代の支配者は、全てストーリーテラーです。  
オバマ大統領、ヒトラー、ジョブズ、  
皆ストーリーを巧みに使って、  
自分の価値観を自然に大衆に受け入れてもらう事に成功しています。

僕はよく「自分の世界を作ろう」という事を言っていますが、  
その世界観を作る為に最も重要になってくるものこそが「ストーリー」なの  
です。

そして、この「ストーリーを学ぶ」という視点があれば、漫画、映画、ドラマ、その他あらゆる物語を見ている時に、常に勉強になるのです。

僕は、漫画とか映画を読んだり見たりする度に、無限にコンテンツが生み出されます。

だって、ヒットする作品というのは、プロの人達が巧みにストーリーを使いこなして、世界に入り込ませようとしているわけです。

だからめちゃめちゃ勉強になるのです。

しかし、ただそれを表面的に真似するだけではダメで、そこに流れている「原理」を見つけないといけません。

つまり、「共通項」です。

「この漫画と、このセールスレターは同じ原理で作られてるな」  
「あの人のスピーチは、この映画のストーリーと同じだな」

こんな感じで、一見したら全然関係無い様なもの同士に、共通項を見つけていく、という作業。

これが非常に重要になってきます。

是非、これからやってみて下さいね。

それでは、今日はこの辺で。  
有り難う御座いました！

配信解除はこちら。

%%delpage%%

---

京大生が中退して自由になった物語  
～第11章～

---

こんばんは、新田です。

タイトルでピンと来たかもしれませんが、  
「行列の出来る法律相談所」ってご存知ですか？

僕は今はもう見てないんですが、  
高校時代、結構ハマって見てました。

司会は、今はいないあの人で、

当時、

- ・北村弁護士
- ・住田弁護士
- ・橋下弁護士（←今は転職してますが笑）
- ・丸山弁護士

の4人の討論が、結構面白かったんですよ。

この番組では、  
毎回視聴者からよせさせた法律相談を、  
4人の弁護士が議論していくというものです。  
（今はコンセプトが変わってしまってます）

例えば、

「有罪」 「無罪」

とか、

「慰謝料を貰える」 「慰謝料を貰えない」

とか、

「離婚できる」 「離婚できない」

みたいな感じで、  
それぞれの事例で、起訴した人の要求が通るかどうかを、  
議論していく番組です。

で、実は、  
この番組が出来る前に、  
もう1つ、同じ様な法律番組があったんですよ。

みのもんたが司会の、  
「The ジャッジ！」という番組だったんですが、

この2つの法律番組は大きな違いがあって、

「The ジャッジ！」では、  
1人の弁護士が、回答を言って終わります。

つまり、  
弁護士「この事例は罪になります。何故なら、〜〜〜」

みたいな感じで、  
結論を1つだけ言って、  
「なるほどー」って思う様な解説がなされて終わり。

一方で、  
「行列の出来る法律相談所」では、  
ほぼ毎回、意見が分かります。

北村「有罪」

住田「有罪」

橋下「無罪」

丸山「無罪」

観客「ええ～～？！」

CM

って感じで。

最終的に、答えは出ず、

「有罪になる可能性は40%です」  
みたいな結果しか教えてくれません。

そして、2：2とかに意見が分かれてても、  
何故か北村弁護士がいる方が少し可能性が高くなるという、  
謎の現象が毎回起きます。笑

で、僕はですね、  
ネットビジネスをやっている人も、これを見習うべきだな、  
と思うのです。

つまり、

答えなんて、無いんだよ

~~~~~

って事にいい加減気付かないと駄目なんです。

正しい答えなんて、ありません。

誰かが、「こうだ！」って言ったって、
また別の誰かが「いや違うこうだ！」って言ったりします。

じゃあ、どちらかが間違っているのか？

いいえ、違います。
どっちも正しいのです。

それぞれに、一理あるからです。

前にシンデレラの話をしましたよね。
普通に見たら誰もが「良い話」なのに、
視点を変えてみれば有害物質になる。

じゃあどっちが正しいの？って言われても、
どっちも正しいのです。

だから、どっちかに固定してしまっってはいけないのです。

つまり、この「誰かが言ってた」ってのを、
そのまま素直に間に受けないで欲しいのです。

一側面だけを捉えて、それを丸々うのみにしても、
意味無いですから。

僕は今まで、割と極端な事を沢山言ってきました。
業界の常識を沢山ぶち壊したかったからです。

例えば、皆が一生懸命特典の数増やしている中、
「特典なんて付けなくても売れます！」
なん事を言ってました。

し、実際一時期は特典無しで本当に売ってました。

でも、こう言うと、

「特典は付けない方がいいんでしょうか？」

「サポートは付けちゃ駄目なんですよ？」

みたいな質問が結構来たりしました。

いやいや、特典付けた方が売れるに決まっていますよ！笑

(魅力的な特典なら、ですけど。)

でも、やっぱり多くの方は、言った言葉をそのまま間に受けられてしまうので、

「言いたい事、伝わらないんだなあ」

と歯がゆい思いをする事が多々あります。笑

僕が当時言いたかったのは、

特典付けずとも売れる人間になるよ (その上で付けようよ)

っていう事だったのです。

僕は、確かに特典付けなくても売れます。

でも、付けた方が売れます。当たり前ですが。

でも、それを見て、

「なるほど、特典沢山付けたらいいのか！」とか、

そういった勘違いをしてる人が沢山いたので、

それ(だけ)だとマズいんじゃない、って事を言ったわけです。

僕は、自分の主張してる事は正しいと思って主張していますが、

けど、別に自分の意見に対して、反論も出来ます。

例えば、僕はコメント周りは散々否定してきました。

でも、「いやいや、コメント周りは大事です！」って主張も出来ます。

コメント周りを利用して集客する事は確かに可能です。

「コピペで稼ぐ」
これは、僕だけじゃなく、
色んな人が批判してる事ですけど、

別にコピペで稼ごうと思えば、僕は稼げます。
やろうと思えばできます。

でもそれを分かった上で、批判してるわけです。

つまり、
僕は何かを主張する際は、常に、
・賛成派
・反対派
の両方の立場で考えていますし、
両方の意見を持っています。

じゃあ、何故中立な立場で意見を書かないのか？

~~~~~

そんな事したら、一貫性が無いし、軸がブレて、  
自分が本当に言いたい事伝わらないからです。

行列の出来る法律相談所で、  
それぞれの弁護士は、反論される事は分かって議論してます。  
反論する余地のある、曖昧な案件を扱ってるのですから当然です。

でも、北村弁護士が、  
「これは〇〇の場合は無罪になる可能性も多少あるのですが、一応有罪で  
す。」

とか言い出したら、信用無くなりますよね。

「これは罪になります！」  
ってはっきり言ってくれるから、分かりやすいんです。

自分の主張を通す際は、  
反対の意見なんて邪魔でしかないのです。

情報ビジネスでは、  
何か伝えたいメッセージがあって、  
皆が独自のストーリーを組み立てています。

その中で、  
自分の主張を通すために、  
時に邪魔な要素はあえて言うてはいけません。

だから、僕も含め、色んな人が、  
時に偏った発言をします。

でも、それはあくまで1つの側面であるという事です。  
それを理解せずに、「なるほど、そうなのか」と素直に受け入れると、  
大変な事になります。

特に、一番最悪なのは、  
「〇〇さんが言ってたから、これは正しい、これは間違ってる！」  
みたいに言ってる方達です。

いわゆる、「〇〇信者です」って言ってる人です。

もう〇〇さんが言った事は全て正しいと思い込んでいるのでしょう。

信者ってのは、教祖の為に生きて、教祖の為に死にます。  
だって、布教した時点で、その人の価値は終了です。

「布教した相手」は、「布教してくれた人」ではなく、  
教祖様についていくわけですから。  
自分にはついてきてくれず、その人との関係はそこで終了です。

お前の意見はどうなんだ！  
~~~~~

って言われますよ。

ただ、布教活動してるだけじゃ、意味無いのです。

それは、例えるなら、

北村弁護士「有罪です！何故なら〇〇が××だからです。」

住田弁護士「北村さんが有罪ですって言うてるから有罪です！」

橋下弁護士「いいですか！〇〇は××なんですよ！だって北村さん言うてるじゃないですか。」

丸山弁護士「皆有罪って言ってます。だから有罪なんです。」

こんな状態ですよ。

一部の人間に、大衆が煽動されている状態です。

これじゃあただの「思考停止状態」なのです。

情報ビジネスの面白いところは、

それぞれの人が、それぞれの意見を、
それぞれの根拠をもって発信する所なのです。

~~~~~

特に理由も無い、  
あってもまわりと同じような事を言ってるだけで、  
何かを主張している。

そんなメッセージ、伝わりません。

僕が、よく否定する事は全て、  
「業界の常識」と言われている事ばかり「あえて」選んできました。

これは別に他の人を否定したいから、とかそういう事ではなく、  
「こういった見方だってできるんだよ」  
って事を示したかったからです。

だって、皆が皆、口を揃えて同じ事を言ったら、  
物事を1つの側面からしか見れなくなって、  
本質を掴めない人ばかりで溢れかえってしまいます。

結果的に稼げない人だらけになります。

そうじゃなくて、  
自分の世界を持って、その世界から発信すれば、  
もっと自分の意見に耳を傾けてくれる人は増えるし、  
もっと稼げるんです。

その為には、  
1つの問いに対して、  
色んな答えが出来る様にならないと駄目です。

「真実はいつも1つ」

みたいな、そういうバー口ー思考はやめて、  
色んな答えを考えてみてはどうでしょう。

事実は1つでも、真実は1つではないのです。

~~~~~

この業界では、
長く続けてれば続けてるほど、
変なプライドというものが出来てしまいます。

そうになると、
新しい人が、新しい事を言っても、
それを受け入れられなくなってしまいます。

そういう人は、
「自分は正しい」（あるいは、「〇〇さんが言った事は正しい」）
と思って、他をよく知ろうともせず排除してしまうのです。

非常に勿体無い。

仰る通り、その人の意見「も」正しいのです。
でも、「正しくない」という答えも、できます。

その意見を一度取り入れてみるという、
柔軟な姿勢も持ってみてはどうでしょう。

勿論、ただ主張するだけで、
何の根拠も無い発言には全く意味がありません。

だから、きちんと”根拠を持って”発言する、という事は必要です。

それは他人の言った事をそのまま言うんじゃなくて、自分で作り上げた世界観から発信するという事です。

それが、本来あるべき、情報発信なのだと僕は思っています。

・・・と、ここまで言っというてなんですが、

もちろん、今回の記事すらも、正しいかどうかなんて分かりません。

なので、これが真実だなんて思わないで欲しいです。そんな自己矛盾を内包した記事です、今回。

でも、粗探しして何か一部間違いが見つかったからって、「それは間違ってる」なんて言っても、しょうがないですよ。

僕は、稼いでる人が言ってる事は、皆（どこかは）正しいと思ってます。

一理あるなと思った上で、自分の主張を通す為に、違った意見を言ったりします。

そういえば橋下さん、今や弁護士活動はしてないですが、彼が何故あれほど支持されるのかというと、

まわりの意見を一通り全部聞いた上で、それを全て無視して自分の主張を通して来るから、言ってる事が「まともっぽく」聞こえるんでしょうね。

自分が正しいと思った事は、言ったらいいですよ。

もし、僕が言ってる事を、
「いや、それは違うな」って思うのであれば、
そう言ったらいいと思いますよ。

個人名を出して批判したりすると色々問題ありますが、
自分の主張を、しっかり根拠を提示した上で言うのであれば、
何ら問題ありません。

恐れず、自分の意見を言ったらいいですよ。

僕らは神ではないので、
100%の正解なんて誰にも分かりません。

だから、色んな人が色んな意見を言って、議論し合う、
という事が大事だと思うのです。

というわけで、今日はこの辺で！

また～！

お問い合わせはこちら

https://twitter.com/mintia_tweet

発行者ブログ

<http://mintia01.com/>

配信解除はこちら

%%delpage%%

※ブラックリストに登録される為、再登録はできません。



京大生が中退して自由になった物語
～第12章～



こんばんは。新田です。

今日は昔話を作ったので読んでみて下さい!!

むかしむかし

あるところに3人の漁師がいました。

3人の漁師はA、B、C3つの町に行きました。

それぞれの町では、人々は食料に困っていて、

3人の漁師達がそれぞれの村を助けて、お金儲けしよう、

という事になったのです。

(お金儲けとか書くといやらしいですが、
あくまでビジネスの話として読んで欲しいのであえて書きました。)

Aの村に行った漁師は、

「自分が大量に取った魚を直接売ります！」と言って、

Bの村に行った漁師は、

「毎日、今日はどこで魚が釣れるのかを教えます！」と言って、

Cの村に行った漁師は、

「季節や天候から、どの場所で釣りをすると魚が釣れる様になるか、その思考法を教えます！」と言いました。

さて、最終的に最も稼げたのは、

A、B、Cどの村の漁師でしょうか?!

(稼げたとか書くといやらしいですが、あくまでry)

・・・と、ここでいったん読むのを止めて、
答えを考えてから次をお読み下さい!!

・・・考えましたでしょうか?!

では少し解説を挟みます。

Aは魚をあげてるだけで、

いつまで経っても人々が自分で魚を取れる様にならない。

BとCの違いですが、

Bはその日限定で具体的にどこで魚を取れるのか、
いわば「戦術」を教えてくれています。

一方でCは、

時期や天候に関わらず、

どこで魚を取れるのかを考える「戦略」を教えています。

この「大きな枠組み」が理解できると、
漁師に頼らずとも、自分の力で食っていく事が出来る様になります。
なので、当然僕らが学ばなければならないのは、
Cですよ。

というわけで正解はCでした！

・・・と思いました？

では物語の続きをお読み下さい。

A、B、Cの3つの村で、
各々活動をはじめた漁師たち。

しかし、
Cの村の人達は、
「ただでさえ食料に困ってるのに、
考え方なんていいからさっさと食わせてくれ!!」
と怒りだしました。

そんな時、
「Aの村ではすぐに魚が貰える！」
という噂が流れ、

Cの村の人々はAの村に移住していきました。

Cの村の人はどんどんいなくなり、

Aの村に集まってきました。

すぐに魚が貰えるので、

Aの漁師はどんどん値段を上げていく事ができました。

また、魚を買ってくれた人には、

追加料金で魚の釣り方も教えるというバックエンドも付けはじめました。

こうして、結果を見たら、Aの村の漁師が圧倒的に稼ぐ事ができ、

また多くの人々を助ける事に成功しました。

一方でCの村の人は、

ほとんどの人が魚の釣り方を覚える前に

飢え死にしてしまいました。

おしまい☆

...

僕が何を言いたかったか理解して頂けましたか?!

これ、間違った解釈してしまうと大変なので、

よーーーく考えてみて下さいね。

ではでは。

PS.

この解答編は、
ちよくちよく特典で付けてるので、
タイミングをみて手に入れてみて下さい。

お問い合わせはこちら

https://twitter.com/mintia_tweet

発行者ブログ

<http://mintia01.com/>

配信解除はこちら

%%delpage%%

※ブラックリストに登録される為、再登録はできません。



京大生が中退して自由になった物語

～第13章～



どうも、新田です。

今日は、
「人生やり直し機のパラドックス」
というテーマでお話します。

昔、ドラえもんで、
「人生やりなおし機」っていう道具がありました。

今の頭脳を持ったまま、好きな過去に戻る事ができる機械で、
これって多くの人が一度は憧れた道具なんじゃないかと思います。

例えば、今の頭脳をもって中学生に戻る事ができたら、
間違いなく全国1位の成績が取れます。

そしたら良い高校に行けて、
中学の間に高校の勉強終わらせちゃって、
高校でもずっと学年1位を取って、
良い大学に入って、バラ色の人生だ！！

そんな事を夢見た事がある人も多いのではないかと思います。

でも、この話は、
「ドラえもん」
の中でも特に学びの多い話でした。

人生やりなおし機を使ったのび太は、
5歳の時の自分に戻りました。

そして、作中でとあるオジサンに出会うのですが、
彼は、見た目は子供、頭脳は若干大人ののび太をみて、
「君は天才だ！！」
と言うのです。

学校でも成績優秀、家族にも将来を大きく期待されました。

しかし、ここで、
タイムマシンで過去にやってきたドラエもんに出会い、
こんな事を言われます。

「もしこのままこの生活を続けていたら、今よりも更にダメになるぞ！」

・・・と。

そして、もしこの生活を続けていたら、
最終的にどうなるのか、タイムテレビで未来を見せてもらったのです。

天才少年と言われ続けたのび太は、
「自分は天才」と思い込んでしまい、
結局何も勉強する事なく毎日を過ごしていたのです。

親に「勉強はいいの？」と聞かれても、
「僕は天才だから必要無い」って言って一切勉強をせず、
遊びほうけていました。

はじめはそれで良かったものの、
学年が上がるにつれ、徐々に周りの人達のレベルも上がり、
結局、今と同じ年齢に達する頃には皆に成績も抜かれ、
逆に全く勉強をしなかったせいで更にバカになってしまったのです。

そんな折、小学1年生の頃に出会ったあのオジサンに再び遭遇します。
オジサンは、酷くショックを受けた様子で、
「君は本当にあの時の子供なのか？」
はて、どうしたものか、あの時の目の輝きが失われてしまっている・・・」
と言ったのです。

ショックを受けたのび太はその時、
「この道具はひと時の夢を見せてくれただけだったんだな」
と気付いたのです。

この話、当時すごい衝撃を受けたんですが、
結局ドラえもんは何を伝えたかったのかと言うと、
「過去を悔やまず、今を生きる」
って事なんだと思います。

今回、この話をしたのは、
以前相談に乗った方がいて、
彼がこんな事を言っていたのです。

「数年前にビジネスはじめてたら、誰でも稼げたんですよ！
もっと早くにはじめとけば良かった・・・」

・・・と。

まあ、一度は考える事だよなと思います。

例えば、5年前とかであれば、
DRMさえきちんと理解できたら、ほぼ間違いなく稼げました。
何か教材を作ったら、PPC広告を使っていくらでも売れる時代でした。

「そんな時代にネットビジネスに参入してたら、
今頃億万長者だったのに！」

そういう人って結構沢山いるんですよ。

でも、僕はそんな事無いと思ってます。

もし、実力が無いまま、当時に戻ったとしても、
確かに一時だけ稼げたかもしれませんが、
すぐに消えたでしょう。

このビジネスってキャラクタービジネスな側面もあるので、
寿命も短い人が多いです。

どんなに有名になっても、同じ事ばかりしていたら、
大体、2～3年で、飽きられます。

僕がネットビジネスをはじめた頃って、
月100万超えてるだけで「トップアフィリエイト」って呼ばれるんです
が

(今じゃ月100万なんてあっと言う間に皆達成してますけどね。笑)

当時有名だった人のほとんどは、
今じゃほとんど見なくなってしまいました。

それはなんでかって言うと、
皆、一時流行ったノウハウに固執しすぎて、
「自分のコア」を持っていなかったのです。

代表的なものが「PPC」です。

あれって、2011年前半くらいまでなら、
ペラサイトを作って、広告打つだけで無限に稼げたので、
多くの人が「PPCの専門家」になったのです。

でも、ある時、PPCの審査が厳しくなり、
ほとんどの人は食っていけなくなりました。

専門家は、その分野が不要になった時点で、存在価値が無くなります。

~~~~~

例えば、古文の教師って、  
古文が受験科目から消えた時点で、  
食っていけなくなっちゃうでしょう。

もちろん、古文自体の研究価値は無くなる事は無いでしょうが、  
わざわざやりたい！って思う人はごく少数な筈です。

それと一緒にですね。

今もし、自分がいくら稼げてたとしても、  
「自分はせどりの専門家だ」  
「自分はTwitterの専門家だ」  
「自分はトレンドアフィリの専門家だ」  
って思っていると、それが使えなくなった時に、消えます。

「え～？こんなに稼いでるのに?!」  
って思うかもしれませんが、  
業界の歴史を色々調べてみると、

かつての  
「トップアフィリエイター」  
「アフィリエイト四天王」  
「頂点に君臨してた人」  
皆消えています。

「じゃあプレナー（教材販売者）になればいい！」  
と思うかもしれませんが、

例えプレナーになったとしても、  
生き残っているわけではありませんし、  
むしろ大半は消えています。

結局、残ってるのは、  
コアを持った人間だけです。

何故自分が、このビジネスをやっているのか？！  
誰に対して、どんな事を発信していきたいのか？！

そういった軸をしっかり持っている事が、  
長生きする為に必要不可欠で、  
それがない人はほとんど、2～3年で消えるのです。

・・・と、  
そんな夢も希望も無い話をされても、  
って思うかもしれませんが、希望はあります。

実は、今、この瞬間、  
ネットビジネスに取り組んでいる人はラッキーなのです。

もっと言うと、僕のメルマガを読んでいる人はラッキーです。  
自分で言うな、って思われるかもしれませんが、  
本当にラッキーだなと思ってます。

何故かという、  
まず、今ネットビジネスに取り組んでいる人は、  
既に先人の人達の成功事例が無数にあります。  
それをモデリングするだけでいいわけです。

そして、後々入って来る人からしたら、  
僕らは”大先輩”なわけです。

これから、個人が活躍できる時代が必ず到来します。  
ネットで有名になった人がどんどん出版業界に参入しているわけですから、

今後、間違いなく業界の知名度は上がっていくし、  
今いる人間は全員、圧倒的に有利なのです。

だからこそ、  
今のうちにしっかりと自力を付けないといけないのです。

~~~~~

常に勉強し、自分を進化させ続ける事。

これを今のうちに行うべきです。

「もう今更遅いんじゃ・・・」とか思う必要は無いです。
むしろ、「今までやらなかった事はラッキー」くらいに考えられるポジティブさを持って下さい。

だって、数年前に参入していたら、簡単に稼げてしまったので、
進化する事ができなくなってしまうのです。

「甘い蜜を吸わなくて良かった～」
と書いていたらいいのです。

結局、「人生やりなおし機」なんて使っても、
人生は破滅に向かうだけです。

今を頑張りましょう。

ではでは！

配信解除はこちら

%%delpage%%

※ブラックリストに登録される為、再登録はできません。