

「先輩、人生進んでます？」メルマガ まとめ Vol.3

目次

- #21. 【お便り紹介するでやんす】P2
- #22. 普通の主婦が半年で月収100万円稼いだ話。P25
- #23. 【メルマガ読者限定プレゼント有】 世界に影響を与えることと、究極の学習方法。P45
- #24. 「人に想いを伝える技術」 これ鍛えたら人生変わるっすよ！P64
- #25. 【メルマガ読者限定】 自動で月収100万円以上生み出す為の仕組み大公開!!.....P86
- #26. もっと具体的に数字のお話をしましょう！P102
- #27. 【メルマガ読者限定超絶音声】 「人生、生き方、意識、働き方のステージの話」P114

#21. 【お便り紹介するでやんす】

どうもーKojiです！

今日はこのメルマガに返信してくれてる人の中から
「選りすぐりの3通」をみんなで共有したいと思います。

メルマガ読んでくれてる読者さんは本当にいろんな年齢層、ジャンルの
方で

年収1000万越えの大企業勤務、京大生、学校の先生、主婦、アーティスト、
高校生、フラフラしてるやつ、、

と面白いぐらいみんなバラバラなんですけど、
(返信くれて自己紹介してくれてる方のみでもこのバラエティw)

でもそんな
共通して僕の普段言ってるようなことに対して
共感してくれる人って

どう考えても社会に馴染めてないっすよね？w
どう考えても社会に疑問だらけのセンスあふれる変態ですよ？w

だからこそ、一般の人と違う感覚だからこそ
(ちなみに正しい感覚です)

つつい

「あーこんなこと考えてるの自分だけかも、間違ってるかも、、」ス
イッチ
入ってしまいがちなんですけど、

「全くそうじゃないんやで！」
「そういう人めっちゃいっぱいいるで！」

ってことをしっかり伝えたいのと、
そんな選ばれし少数精鋭のためにこのメルマガコミュニティがあるこ
と。
を再確認してもらうためにもお便りを紹介しますw
(自分の返信部分ちょっと追記してます)

それでは早速1通目！

=====

こんばんは、こーじさん、けいけいです！

つい先ほどブレインダンプ終えてみました！

四時間ほどで見積もってやってみたのですが、
やってみるとほんとに1日かかりますねこれw

考え込みすぎずだいたい四時間ほどでやりました。

8まで終えてぐったりするほどではなかったので、
もっと時間ある時にもう一度やろうかと思えます。

1のセクションにつきもうでてこないという状況から、
さらにやる方が効果がでるのでしょうか？

で、やってみた感想としては、前向きなエネルギー、ほんとにでてきました笑
ほんとに色々な発見ができました！

自分が辛い状況、幸せな状況を言語化できると、
心に留めやすいし、対処の指針が立つのでめっちゃいいですね！

自分の人生の目的と、今なろうとしている職業が目的のための手段という認識も、
はっきりさせることができました。

なんだかブレない動機を手に入れたような気分です！

またのメールお待ちしております(`▽`=)

=====
ここまで

で、僕の返信ここからです
=====

ブレインダンプの目的は普段普通に考えてるだけじゃ出てこない言葉を見つけることにあります。

なので、「もう出てこない！もう頭空っぽや！言葉出し尽くした！」
とってから勝負ですw

その奥にある言葉が本物で、自分が探してる言葉だったりします。

10代後半とか20代前半とかだと、

「自分のデータ量」がまだ少ないのであっさり出尽くす可能性もありますが、

年齢が上がるにつれ、経験を積むにつれて、その「データ」の数は膨大だし、

より信ぴょう性高いものになります。

でも、頭じゃなく「心で記憶してる出来事」は絶対に人間覚えてますから。

なので「探す」という感覚よりも「思い出す」感覚です。

昔の写真見てみるとか、手帳見てみるとかして、

「その時の自分に戻ってみる」と言葉出てくる可能性めっちゃありますよ！

正確に言うと、

けいけいさんが「考え込みすぎず4時間ほどでやった」のは
「顕在意識にある言葉を出した」です。
それは普段意識できてる言葉ということです。

ブレインダンプはその奥の言葉を探すことが目的です。
それは「潜在意識にある言葉を顕在意識に持ってくる」
ってことで、
普段意識できていない言葉を意識できるようにすることなんですね。

だから死ぬほど考えたり、何かきっかけがないと出てこないような言葉
が、
「普段意識できるようになること」がブレインダンプの目的なんすね！

>やってみた感想としては、前向きなエネルギー、ほんとにでてきました笑

>ほんとに色々な発見ができました！

>自分が辛い状況、幸せな状況を言語化できると、心に留めやすいし、
対処の指針が立つのでめっちゃいいですね！

そういう感覚を掴めただけでもめっちゃ収穫っすね！

これもう一度ちゃんとガッツリやってみるともっと強固なもの出てきま
すよ！

>自分の人生の目的と、今なろうとしている職業が目的のための手段と
いう認識も、はっきりさせることができました。

これやばいっすよねw 大発見ですよ。素晴らしいです、そうなんですよ。

「職業」なんてもんは人生の目的のツールでしかなくて、全然本質とは違うんすね！

時代によっても「職業」の種類や社会に求められるニーズも変わってくる。

だから、
自分の人生の目的をはっきりさせることで「職業」なんてもんは横断可能だし、
一人が一つの職業である必要なんて全くない。もはや不自然ですよ。

やれ、正社員だの、やれ、パートだの、やれ終身雇用だの！

こんなもんに振り回されている自分たちのレベルの低きこと！
って感じですよw

で、「人生の目的」なんてすぐに見つかりゃいいんですが、
実際問題、激ムズなわけ。

だから僕がよく使う言葉なんですが、「見立てる」。
これでいいんです。

こんなもん状況によって近い将来変わるかもしれないので。

3,11の震災の前と後で大きく考え方が変わったなんて人たくさんいると思うんですが、
何が起こるかわからないんだから、現状の「人生の目的」を見立てる。
これ以上のことは僕らにはできません。

その抽象度の高い見立てた人生の目的から、
「じゃあ何をしようか？」と具体的に降ろしてくる。

だからこそ自分のエネルギーが死ぬほど乗っかるような、
やってるだけで全てが一致してるような仕事ができるわけですね。

この人生の目的が高ければ高いほど、
抽象度を降ろして（具体的な仕事にした時に）
来た時にすごいエネルギーになります。

水面に高いところから石落したらすごい波紋広がりますよね。
低いところから落としてもそないに広がりませんよね。

位置エネルギーと運動エネルギーってやつ、
どっかで習いましたよね？w

あれです。

なんで人生の目的は高ければ高いほどいい。
崇高であれば崇高なほどいい。

それを降ろした時にエネルギーが死ぬほど凝縮
されるので。

だから相手に伝わるんです。だから喜ばれるんです。
だから経済活動になるし、いい循環が起こせるんですね。

ぜひガッツリと時間かけてヘトヘトになるまで、
自分が納得できるまでやってみてください！
報告楽しみにしています！

「ブレインダンプやってみたっ！」の感想続々と届いています！
多分僕の説明悪かったのか同じような質問がいくつか来てたので、
けいけいさんのお便りの返信で共有します。

まだ時間作れてない人も「言い訳せずw」ぜひ実践ください！
(でも焦らずに)

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/03/Braindumpmatome.pdf>

では2通目。

=====

はじめましてkojiさん。

僕は小林（仮名）というものです。34歳で既婚者であり三人の子供がいます。

いつもツイッターを拝見させてもらい勇気をもらっています。

実は最近大きな決断をしました。

約10年働いた工場を退職し転職する事になりました。

その工場では年収1000万円を超える程評価してもらい、

将来は工場長として働いて欲しいと言ってもらっていました。

しかし、現在の会社はいわゆるブラック企業で、

朝から夜中まで働く事もよくあり、インフルエンザでも休めず、

病院も行かしてもらえないような会社でした。

それでも評価してもらった事は嬉しく、

1000万稼げている事で家族を養っていている事は周りからは羨ましがられ、

認められ自信にもなっていました。

でもいつまでたっても自分の心は満足できず、

このまま工場長になって行く将来にワクワクもせず、

将来の自分に期待を持てなくなっていってしまいました。

毎日仕事だけして寝るだけの日々に疑問を抱き、

残業で稼ぐ事にも疑問を感じようになり、

ダメ元で転職活動をしました。

2年程探しましたが心が踊るような仕事はなかなか見つからず、

うまくいかない日々嫌気が差し、
人生終わったとうつ病のようになり諦めかけていました。

それがようやく最近これだと思える仕事に出会えました。
転職先は昔から憧れていた世界中を飛び回るような仕事です。
英語が話せない事より技術力や人柄を買ってもらいチャンスを得ました。

収入も減り、家を空ける事も多くなりますが、
家族は喜んでくれて、応援してくれています。

この歳で英語も全く喋れない僕ですが、
世界中を飛び回っているかもしれない将来の自分を考えるとすごくワクワクします。

次も従業員ですがこの経験を生かして、
いつの日か本当の自由を手に入れられるように更に頑張っていくつもりです。

本当は普段から信用出来る人にしか内心を表に出す事はありません。
だからこのメールを送ろうかどうか悩みました。
でも僕の人生の転機にkojiさんのメルマガに出会ったのも何かの縁なのかと思い、
思い切ってメールしました。

kojiさんの言葉はすごく共感出来ますし、
胸に刺さります。ひそかに応援しています。
これからもご活躍を期待しています。

=====
ここまで

僕の返信はここから
=====

どうも初めまして小林さん（仮名）
Kojiです。

こういったメッセージをもらえることが、
情報発信を続けてて本当に良かった。と思える瞬間です。

日々やっていることに違和感を感じ始める瞬間って自分の中で
人生のステージ、というか意識のステージというか、働き方のステージ
というか。
そういうものが上がる瞬間に起こることだと思ってます。
(僕のメルマガのテーマでもありますよね！)

このステージを下から

- 「Riceワークステージ」
- 「Likeワークステージ」
- 「Lifeワークステージ」
- 「Lightワークステージ」

とすると、

「Riceワークステージ」は食うためだけの仕事。
「Likeワークステージ」はやりがいを追求する仕事。
「Lifeワークステージ」は周りに貢献するための仕事。
「Lightワークステージ」は生まれてきた使命を全うする仕事。

小林さんは年収1000万を稼がれ、
家族に一生懸命尽くし、
自分を犠牲にし本当にすごく大変なお仕事されたと思います。

僕は独身で好き勝手にやっているんでw
いつも本当に家族を養われている方は尊敬します。

たとえ年収が下がっても、心から喜んでくれるそんな最高のご家族に支えられながら、
次のレベル、やりがいを求めた「Likeワークステージ」にレベルアップされたのかなと思います。

これめちゃすごいことで、
多くの人はこのステージにすらいけなくて。

いわゆる

「自分のやりたいこと」
「やりがいを感ずること」

で世の中に価値を提供して食っていく。ってレベル。
しかも家族を持ちながらなんて余計にハードル高いので。

でもこの段階に来れば毎日充実感でたっぷりで、
やりがいを追求することで愛する家族も幸せにできて
最高に楽しいと思います。

このステージが上がる感覚ってのは僕も経験したんですが、
給料上がったとか、役職に就いたとか、そんなレベルの話じゃなくて、
もうレベルでいうと100ぐらい上がってるようなすごいことで。

まさに文字通り「レベルが違う」というか、
「ステージが違う」ってことですよw

なので自身が思われるよりも本当にすごいことを成し遂げたと思ってく
ださい！
絶対ですw

なんです、

でも実はこれはまだ2段階目でw
「人生なげえ～～」と同時に
「おもしろ～～」ってなる瞬間でもあってw

次に目指されるのは「Lifeステージ」

いかにして周りに貢献していくか、
自分の仕事を通していかに多くの人に影響を与えていくか。
それが自分の喜びに変わるステージで。
このステージに行くのが今までの比じゃないぐらい激ムズなんですわ

その上の「Lightステージ」なんてもっともっとすごいことで、
僕にはこれ以上は抽象度が高くなりすぎてわからないんですが、
もっともっと上も存在するはずですよ。

で、このステージを上げていくこと。
これがこのイライラするようなブログタイトルじゃないですが
「人生が進んでいくこと」だとも言い換えられます。

「違和感」を感じ始めるっていう感覚をすごく大切に生きてると、
この自分の「意識のステージの変化」にとっても敏感になれるし、

同時に今までやってたことに対して
「モヤモヤする」とか「違和感を感じる」ってことが

「人生が順調に進んでいってるって証拠」

~~~~~

ってことでもあります。

僕は常にこの「違和感」をととても大切に生きてきたからこそ、  
考えて、考えて、くじけながらも、

こういう自分にとって死ぬほど大切なものを発見できました。

それほどこのインパクトが強烈的なものであるってことを実感したからこそ、

「絶対にこれは伝えないと！」と思えました。

なので、小林さんのこのステージが上がった！  
というメールは本当にととても嬉しかったです。

そんな人生を本気で生きている、

「おもしろい奴ら」

が集まれば絶対に日本に、  
世界にインパクトを起こせる

「おもしろいこと」

ができる心と心の底から本気で信じてます。



それが僕の情報発信の根幹でもあります。

なので「ひそかに応援」せずにw

「一緒におもしろいこと」をしていきましょう！  
こんな熱いメッセージをくれた仲間ですから！

世界を周られるってことですが、  
ぜひニューヨークに来られた際はご連絡ください。  
一緒にお茶でもしましょうw

改めて転職もとい「ステージのレベルアップ」おめでとうございます！  
これからも応援しています。

=====

ここまで

なんかもうめっちゃいいですよw

なんかもう胸ぎゅーんなりますよw

嬉しかったですね。僕なんもしてないんですけどw

でもこの「働き方、生き方、在り方のステージ」の話は  
きっちりメルマガ内で共有しておかねばと思い、話しました。

まずはブレインダンプでしっかりと自分を知り、一致させる。  
その上でステージを上げていく。

その中でそんなレベルの高い奴らが協力しあって、  
日本や世界にインパクトを与えるようなおもしろいことをしていく。

全員のベクトルが同じ方向向いてるんだから、  
これうまくいかないわけがないんですね。

「はい、おもしろくなるの決定。」  
ってやつですw

そのベクトルでじゃあ抽象度降ろして

「じゃあ俺は私は自分のために人のために、日本のために、世界のため  
に何すんねん？」

これです。

これが最も自然で  
最もパワフル

iphoneのプレゼンみたいになりましたけどこのままいきますねw

その上で今メルマガでやってるような  
ビジネスを勉強するからこそ、

「その価値をどうやって伝えるのか？」  
「どうやって人生と一致させて稼いでいくのか？」

が、「形」になって行くわけっすよね。

こうやって正しい順序で考えるからこそ結果出るんです。

この視点を一度手に入れると、  
現代の就職活動ってやつがいかに本質的でないかわかるとも思います。

そらおもろくならんわけですよ。  
疲弊し続けるわけですよ。  
うまくいくはずないんですよ。

でも多くは気づいてなくて。

気づいた人からこの「地獄のゲーム」を抜けていってるから  
気づいてる人は周りにいないはずですよ。

で、気づいた人の周りは気づいた人しかいない。

こうやって二極化が進んでいきます。

なので、  
ちゃんと共感してくれる人だけに乗せて、  
このメルマガを進めていきたいとします！

ほなラスト3通目いきましょう！

=====

こんにちは、田中（仮名）といます。  
よろしくお願いします。

コウジさんのメルマガやツイートは普段から俺に勇気を与えてくださり、  
精神的な糧になるので助かります。

さて、本題ですが、現在俺は高校卒業した身(18歳)で、  
大学の入学を控えています。

そんな俺ですが、大学辞めたい(入学しなくて良い)と思ってます、  
理由は今すぐにでもホストになって大金を稼ぎたいからです。

俺はたった一度しかない命を賭けて自分の欲しいもの(車や家など)を手  
に入れたいのです。

もっと言うならば、大学進学は本当に自分のしたかった事でなかったか  
らというのもあります。

俺は両親や教師、世間の意見や雰囲気流されて進学を決めました。

大卒だからどうか学歴がどうか、  
社会の言いなりになって自分が本当にやりたい事を抑え込むのは良くな  
いと思います。

コウジさんはこの考えについてどう思いますか？  
賛否は求めてません。コウジさんの考えを聞きたいです。返信お待ちしております。

=====  
ここまで

僕はこのように返信しました  
=====

もしも想像してワクワクしないなら、  
大学行かなくてもいいんじゃないですか。  
僕は大学行って楽しかったんですがw

でも問題はきっとそこではなくて、  
なぜお金を稼いで「車や家が欲しいか？」という理由だと思います。

もしもその「家や車が欲しい」理由が、  
田中さんが大学進学を決めてしまったことと同じ理由の  
「周りに流されて、雰囲気流されて（みんな持ってるから）」という  
理由であれば、  
ホストになって大金を稼いで「家や車を買う」ことは正しくなさそうですね。

大学に行きたくない理由を探しているのか？  
車や家が手に入る方法を探しているのか？  
大学に行けば車や家が手に入らないのか？  
社会のいいなりになることが嫌なのか？

ちゃんと考えてみればきっと答えはすでに自分の中にありますよ！

で、親や先生や友達という立場ではなく、  
「先輩」の立場からアドバイスすると、  
まだまだ18歳でこれから何にでもなれます。

当時の自分も周りの大人に同じこと言われて、  
18の時そんな風に思えなかったんですが、  
でも今同じこと言ってますw

でもほんまです。年齢の縛りが無いものであれば何でもなれます。

自分が思っている以上に可能性えげつないほどあります。  
僕が初めてニューヨークに来たのは23歳です。

田中さんはまだそれよりも5年も若い。

100億稼ぐ会社の社長にもなれるし、  
世界トップレベルのアーティストにもなれるし、  
ハーバード大学の教授にもなれるし、  
新薬を開発して癌をなくし、ノーベル化学賞も取れるし、  
宇宙開発に携わり、火星に移住することもできるし、

世界の飢餓と貧困をなくすことに大きく貢献もできる。

18歳の田中さんよりもきっと僕の方が少しは視野が広く、  
少しは遠くまでの距離に対する目盛りが細かいので、  
少しは正確だと思います。

そんな謙遜せずに「家や車を買う程度」ではなく、  
そんなもんはたかだか通過点で。

もっと死ぬほどでかい周りにいる人全員が  
「お前それは無理やろwww」  
っていうぐらいの夢を持っていいんすよ！

なのでその夢から逆算して、  
「今大学に入学すべきか、やめるべきか」を  
考えてみるとええんじゃないかなと。

「先輩人生ラジオ」というラジオをやってますので、  
その中で今度このメールを取り上げてもっと詳しく回答するので、  
ぜひ聞いてください。

<https://www.youtube.com/channel/UCv88GuOtkgQhlt1Cw7niblg>

夢のデカさだけは負けない！  
ぐらいの奴になってください。

で一緒におもしろいことして行きましょ！

ぜひニューヨークにも遊びに来てください！

今は取り急ぎ返信まで。  
アウトプット続けてくださいね、絶対自分のためになりますから。  
応援してます！

ここまで

=====

ほんま年齢にかかわらず、  
こうやって違和感をしっかり感じながら、真剣に生きてるって  
ええっすよね！

僕はこういう人の味方でありたい。

「18歳マジで無敵なんでw」  
今実感なくても、僕のこの言葉だけは信じて欲しいですね！

ちょっと長くなってしまいましたが、  
今日もお読みいただきありがとうございます！

今日はそんな感じで！



Koji

PS.いつものようにみなさんからの返信お待ちしております。

info@papas01.com

一人で悩んだり、考えたり、も大切ですが、  
こうやって僕がメルマガでシェアすることで、  
いろんな人の人生を進める助けになります！

悩んでるだけで人助けになるんですから最高っすよねw

---

## #22 普通の主婦が半年で月収100万円稼いだ話。

ども！Kojiです。

少し前から、従業員なんて雇うことなく、  
一人でお金を稼ぐ手段として現時点で最も合理的で最強のビジネスモデル。

それは「情報発信ビジネス」やで！

って話をしています。

今日は一つそんな情報発信ビジネスで成功した面白い人の例を紹介します。

一般的にはまだまだ全然

「情報発信ビジネス」という言葉すら知らない人ばかりだと思いますが、

実はこのビジネスモデルは昔からありました。

昔って言うてもここ10年ぐらいですが。

じゃあなんで今さら僕がこんなに熱く語ってるかというと、そのビジネスモデルが確立されたのが最近だからです。

だから再現性の高さがすごい！

って言うのもこういう事実があったりします。

でもこんな事実もほぼ世間では知られてない。

もちろんちゃんと調べたわけじゃないですけど、日本人の1万人に1人も知らないんじゃないかなと思います。これは確実に。

結構前になるんですが、見た番組の中で、

「ブログとツイッターでパソコン未経験のただの主婦がわずか半年で年収1000万円突破」

みたいなタイトルで番組の一つのコーナーで取り上げられていました。

テレビ番組なんでめちゃめちゃ単純化されて話が進んでいって、その主婦の実践した表面上のことがクローズアップされてたんですが、

その番組の中では全く「情報発信ビジネス」なんてワード出てこなくて、

「主婦がツイッターとブログ使って  
安定的に月収100万円稼げる仕組みを作ったその驚くべき方法とは!？」

みたいな話でした。

数年前の番組やったので、  
細かく言うと別にうまい方法ではないんですが、

でも情報発信ビジネスがどんなもんなのかを知るには、  
いい例やなと思ったんで紹介します。

元々その主婦は子供に持病があって、  
他の人に比べて少し「健康」  
に関して詳しくかったです。

この少してのがポイントですよ。  
決して専門的に勉強した人並みに詳しいかと言うと  
全くそうじゃない。少しだけ。

でその主婦さんはツイッターを使って、  
健康に関する豆知識をつぶやいたと。

その時に心がけたことは以下の3つ。

- ①人の興味を引くようなタイトル
- ②毎日つぶやくようにする
- ③読む人になんらかのメリットがあるように

この3つ。  
言っちゃえばこの3つだけ。

そうすると2ヶ月でフォロワーが3万人になった。

で、次にこの主婦さんは健康に関するブログを立ち上げて  
ツイッター上で「続きはこちら」と投稿してブログにもたくさん  
人が来てもらう「仕組み」を作った。

そうこうしてるうちにブログにアクセスが集まり  
徐々にファンがつき始めて盛り上がって来た。

そこでその主婦さんはブログの中で健康に関する情報を

1万円で販売した。

その結果安定して月に100万円稼げるようになり、さらに毎月その稼ぎを維持できるようになったと。

「あなたもツイッターやブログを始めてみては？」

ちゃんちゃん。

と言う内容でした。

「大衆に向けて」  
なのでめっちゃめっちゃ単純化された内容やったのでかなりわかりやすいですね。

この主婦さんがやったことってツイッターとブログを更新し続けて勝手に読者が増え、勝手に商品が売れる、

「仕組み」を作った  
~~~~~

ってことなんですね。

これが「情報発信ビジネスのはじまり」です。

今のモデルはもっと洗練されて、
合理的でもっと収益が発生しやすいんですが
当時はこれ衝撃的でした。

で、今も変わらないのが、
これが最も初歩的、基本的な形だってことです。

で、この説明だけ聞いて

「あーなるほどね。情報発信ビジネスは資産を作るってことか。」

って気づけた人はかなり勘が鋭いというか、センス◎です。

下品な言い方すりゃ「金のなる木」だし、
上品な言い方すりゃ「錬金術」ってこと。

で、前にメルマガ内で話したんですが、
不動産投資なんかで
不労所得を得ようとする
めっちゃめっちゃ元手が必要なんですけど、

情報空間に（ネット上）資産構築するのって
サーバー代(月1000円未満)だけですからねw
ここが何よりすごいとこで！

はい、
それでこのテレビ番組の中で上がった質問で

「でも人気ブロガーにならないとダメなんでしょ？」

って質問。

もうみんなわかりますよね？w

そう！ならなくていいw ですよね。

だって情報発信ビジネスは死ぬほど合理的で、
アクセスをお金に変えるのがうまいんだから

一番難しいアクセス集めに依存しなくても
飯を食う程度、いや年収1000万円稼ぐのでさえ
人気のカリスマブロガーやyoutuberになんてなる必要がないんやで！

って話しましたよね！

「えっ？そんな話してました？」っていう人は
ちゃんとメルマガ復習してくださいw

この質問普通にめっちゃよくあるんですが、

その番組内ではこのように回答してました。

=====

誰にだって趣味とか人より少し詳しいジャンルというものがあります。

例えば、アクセサリーが好きな女性であれば、
アクセサリーに関する本を5冊読んで、
一番良かった本を紹介すればいい。

今シーズンのアクセサリーの流行
10ブランドチェックして
その中で一番オススメのブランドを紹介すればいい。

=====

と。

今の世の中情報がめっちゃめっちゃ多いから、
その情報のチェックに時間を割けない人に向けて、

自分と感覚が似たような人が
そうやって情報をまとめてくれてて、
調べる手間を省いてくれてて、

なおかつ、

「これがいいよ！おすすめたよ！」

って背中押してくれる。
これめっちゃめっちゃ価値があるんですね。

「自分の知識や情報なんて大したことない。」
って思ってる人は多いけど、
その情報を意識してちゃんと発信すれば、きちんと稼げるようになります。

~~~~~  
~

こうやって情報をまとめることを  
「キュレーション」(覚えなくていいですよ)って言います。

まとめる人のことを「キュレーター」(覚えなくていいです)  
と言います。

言葉はどうでもいいんですが、  
この情報時代に情報をまとめるだけで  
価値があるってことは覚えときたいことです。

で、このキュレーション(覚えなくていい)って、

情報を整理して、つなぎ合わせて、新しい価値を生み出し、  
共有することですよね。

もうお気づきかもしれないんですけど、

この主婦もキュレーター（覚えなくていいよ）なんですね。

別にこの主婦さんはどっかの大学の研究機関で健康について勉強した経歴があるわけでもないし、

年間何百本も健康に関するセミナー開催して、本を出版してるわけでもないし。

「まあまあみんなよりは少しは詳しいけども f^\_^;」

ぐらいです。

そう「少しだけ」。

「なのになぜこの主婦さんの情報には価値が生まれ、お金になったのか？」

自分が学んだ健康に関する情報を、豆知識として発信する。

それだけで新しい価値が生まれるからですよ。

「キュレーター（覚えてきた？w）になるだけで十分価値提供できる。」

それにいち早く気づいたからこそこの主婦さんは、それを実践して「金のなる木」「錬金術」を手に入れたと。

こう言うわけなんですね。

でもちゃんと正確に言うと、  
キュレーター（忘れてもいいです）以外の役割もしてて、  
それは他とは違う「コンセプト」であったり  
「付加価値」であったり、  
とあるんですが、

今それ話し始めるとまためっちゃめっちゃ長くなるので、  
別の機会に譲るんですが、

今日覚えて欲しいのは、こういった情報ビジネスにおける  
全体像と、

一人で飯を食う程度、違う収入源を作る程度、  
もっと言いたいでしょう。  
年収1000万円稼ぐ程度、頭脳や才能、センス、学歴、コネ、  
運、そんなもんは別に関係ない。

~~~~~

これはもう何度も言ってますが、
知ってるか、知らないか、やるか、やらないか。

本当にこれだけです。

でもこんなもん別に情報発信ビジネス、
ネットビジネスに限ったことじゃなくて、

何事にも言えますよね。

決意したから、会社を辞めて独立できた。
方法を探しまくったから、借金地獄から抜け出せた。
辞めずに続けてたから、一流になれた。

こんな話いくらでもありますよね。

今はインターネットのおかげで、

やり方を知ってる人が知らない人に対してそれを伝えること。
やり方を知らない人が知っている人に教わること。

それがめっちゃめっちゃ簡単になった。

昔なら近所にそんな人が「たまたま」いない限りは
不可能ですからね。

だからそういう「事実(Fact)」に気づけた人から、やり方、方法
を学び、上手に真似していくことで、上手に賢く生きていける。

ってことやと思います。

で、さっきの番組に戻るんですけど、

その中でコメンテーター的な立ち位置で
ある外食産業で年商180億円を叩き出してる会社の社長さんが
こんなこと言ってました。

=====

お金を稼ぎたいのであれば、
繁盛してる店のオーナーに近づいていけ。

例えば、僕のところに、
「やる気はあるんです！でもお金がないんです！」
なんて子が来たら、

「じゃあやってみなよ！お金も貸してもいいよ。」
とチャンス与えるよ。
成功者はみんなチャンスを与えたがってるもんだよ。

=====

と。

でMCの人が

「そんなことテレビで言っちゃて大丈夫ですか？
いろんな人が殺到しても知りませんよ！」

って突っ込んでたんですが、
同じくコメンテーターでいたホリ○モンが即座に
切り返して、

「いやーね、それが殺到しないんですよ笑」

これほんまその通りでw

もちろんチャンス与える側ってのは見込みあるかどうかをちゃんと見極めると思うんですけど、そこが大切なんじゃないくて、

多くの人が

チャンスなんて意外とその辺にたくさん転がってるのに、誰もやろうとしないし、自分には無理だと決めつけてる。
~~~~~

で、これネットビジネスでもがつつり当てはまって、

こんなに稼ぎやすいと言われてるネットビジネスでさえ、9割以上の人知ってるだけで、実践してない。もしくは途中でやめちゃってる。

頭の中では

「おー確かに。確かに。俺にもできそう！」  
「ええ情報知ったわー」

なんです、  
こう思って終わり。

実行に移せる人は1割もいない。

当たり前ですが、

頭で理解することと、  
体感を伴うことって全く違う意味ですよね。

~~~~~

行動せなあかんわけですね。

ほとんどの人は

僕の言ってるような
4つの自由（経済的自由、肉体的自由、精神的自由、時間的自由）
を手に入れるとか、

人生と働き方を一致させるだとか、

ステージを上げていくとか、

夢のまた夢だと「勝手に」思い込んで、
周りの影響受けまくって現状に引き戻されて、
また同じ日々に戻ってってしまうわけです。

別に今日は抽象的な話をするつもりはないんですけど、

行動できずにクヨクヨ悩んでる人にはこれだけは言いたくて、

- * 自分でお金を稼げるようになること（会社に依存せずに）
- * やりたいことで世の中に価値を提供して自由に生活するようになること

この二つってあなたにとってそんな魅力ないことですか？

っていうこと。

ちなみに

「9割以上の方が、やらないから失敗してる」
って言ったんですけど、

「じゃあ、やってる側の1割以下の方は逆に成功してるのか？」

って言うと、これももちろんそんなことないです。

成功してるのは1割以下の中でもほんの一握り。

「じゃあその違いは何？」

多分ここで多くの成功法則とかノウハウを教える人は

「それはズバリマインドセットなので一すボーイ！」

「私が開発したシステムがあれば、私が指導すれば成功できまーす」

とか言うかもしれないんですけど、

僕は間違ってもそんな詐欺みたいなこと言うつもりなくて

いや、普通に考えて

「絶対は無理ですよww」

そう思ってます。正直にw

絶対に成功する法則なんてもんじゃないです。

成功する共通点はありますよ。
逆も然り失敗する人の共通点はある。

今現在成功者と言われてる人も、
それぞれ成功するきっかけみたいなものはあつただろうし。

でもそれは原因じゃない。
少なくとも一般化なんてできない。

だから僕が「確実」に言えるのは

失敗する原因、おそらく失敗するであろう要素。

~~~~~

はある。

失敗する原因は間違いなくある。

それはもちろんいつも話すような抽象的なベクトルの違いもあるだろうし、

普通に具体的な方法論、  
どんなビジネスモデルを選んでアプローチしていくかなど、  
考えられる理由はたくさんある。

だから！

だからこそ、僕らは歩むべき正しいアプローチは

「よし、ほな失敗する原因をしらみ潰しにするで！」

これです。

これに尽きる。

全部潰せばいいんですよ。

絶対に成功する理由なんてもんは僕にはわかりません！  
はっきりと！

でも失敗する理由は間違いなくわかる。

それをしらみ潰しにする為にもこのメルマガの中でも  
今までに徹底的に考えられるような失敗原因は話してきました。

もちろん、たくさん成功哲学の本読んだり、  
成功者の話聞いたり、  
自己投資しまくってみたいり、  
誰か先生的なメンター見つけて、その人の言う通りやってみたり、

そういうことを否定してるんじゃないくて、

いや、むしろそういうのはとても大切です。

僕も今もやってるし、もっとやっていくし、  
それを共有もしていく。

ただ、覚えておきたいのが、

それは成功の理由ではない。ってこと。  
やったからといって成功するわけじゃない。

むしろ、失敗する要素を徹底的に排除して、

成功するまで  
実践してやり続けることが大切。

ってかそれ以外ないっすよねw  
めっちゃめっちゃ当たり前ですよねw  
魔法はないですからね。

それが一番自然だし、それをしらみ潰す過程で本質的な力がちゃんとしてくるし、皮肉ですけど、これが一番の成功哲学なんじゃないかなと。

そう思うわけです。

今日なんか熱くなってしまったんですが、  
またメールします。

じゃあそんな情報発信ビジネスやっていくために、  
何を勉強していけばいいのか？

をやっていきましょう。

表面だけを伝えると絶対に誤解を生むし、  
だからこそ一見すると見えないような  
「しっかりとした中身」も伝えておきたいのです。

なので復習できるようにメルマガまとめたやつもまた  
プレゼントします！

今日も感想、質問なんでも雑にアウトプットお待ちしております！  
ではでは！  
info@papas01.com

Koji

PS. 「キュレーション」も「キュレーター」も覚えましたねw

---

## **#23. 【メルマガ読者限定プレゼント有】 世界に影響を与えることと、究極の学習方法。**

どうもKojiです。

今日はもう早速冒頭で大胆に「メルマガまとめVol2」をプレゼントします。

[http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/04/mailmagazinematome.vol2\\_.pdf](http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/04/mailmagazinematome.vol2_.pdf)

自分で言うのもなんなんですが、  
毎回のメルマガがなかなかのボリュームなんで  
一度に身に付けようとしても難しいと思います。

なので、ブレインdumpも含めてですが、  
「自分のペースで学んでいく」  
ってことをめっちゃめっちゃ大切にしてほしいのです。

一番いけないことは  
「学ぶのをやめてしまう」ってこと。

今までやったことが無駄になっちゃうので。  
これが一番ダメ。

なので、  
そんな人のためにも、  
そうならない為にも、

「自分のペースで学べる」ように  
メルマガをPDFでまとめたやつを配ってます。

わかりやすく例えるとすれば、  
このメルマガはジャンプですw  
週刊連載少年ジャンプ。

人の学習ペースがその人によって  
違うにもかかわらず、

このジャンプはガンガン先に進んでいく。

で、  
期間が空くと  
話がわからんようになってしまう。

そこで、

「単行本があるやないか！」

そう、それがこのPDFまとめw

本連載から数ヶ月してまとめたやつが  
発売されるわけですね。

そんな解釈でいてもらえると  
すごく価値があるかなと思います。

で、ibooksなんかに登録しておく  
出先やちょっとした隙間でも読みやすい  
のでオススメです。

僕もこれめっちゃやってます。

PDFをibooksに保存する方法わからない人はこちら  
<https://support.apple.com/ja-jp/HT202075>

学習の話をしたついでにもう一つ  
ぜひ共有しておきたいんですが、

僕が日々言ってるアウトプットの大切さ。  
クドイかもしれませんが、大切なんで  
何度も言わせてください。

僕のメルマガやブログ、ラジオを見聞きして下さって、  
それに対して返信してみたり、  
他の人に伝えたりして、

自分の周りの人に勇気を与え  
エネルギーを与えて  
循環を起こしていくこと。

これはもうもちろんコミュニティを活性化させて、  
自分だけに留まらず、  
他の人にもどエライ影響を与えていきます。

「バタフライエフェクト」

~~~~~

こういう言葉があります。
知ってる人もたくさんいると思います。

ブラジルで羽ばたいた蝶々の羽ばたきが
世界の裏側で台風を起こす。

ってやつですよ。

僕たちが日常生活でしてるとんな小さな行いでも
それは世界のどこかで誰かに影響を及ぼしてるんです。

そうやって世界は成り立ってる。

以前のメルマガの「お便り紹介するでやんす」の中で紹介しました。
けいけいさんから、こんな返信をもらいました。
(一部のみ抜粋します)

>あと、お便り紹介されてみるとめっちゃ恥ずかしいもんですね笑笑
>ただそれで何かいい影響があるならすごく素敵やなって思います！
>これからもメール楽しみにお待ちしております！

けいけいさんがブレインダンプをした感想送って下さって、
それを僕がシェアし、他の読者さんがそれを読み、

例えば、その中の一人の読者さんが

「あっこんな結果が出た人がいるんだー」
「私もそろそろやってみよ！」

って思い、彼女はブレイン_DUMPを実践してみた。

そのおかげで自分の心の底を知ることができて、
天職と思えるような仕事に出会え、

自分の周りの色んな人に自分が持つ最大とも言えるような
価値を提供できるようになり、
色んな人の悩みを解決できたとして。

その悩みを解決された人たちはまた、
自分の周りの大切な人たちに
アドバイスをし、また彼らの悩みを解決し、、、（以後ループ）

ってなると、けいけいさんがしたことって感想送っただけ。
（言い方失礼ですねwとても嬉しかったです。）

で、
これ自分では大したことなんてしてないって
思いがちなんですけど、

実はたくさんの人に影響を与えていて、
好循環をもたらしていて、
人の人生を変えるキッカケになります。

実際、けいけいさんの返信をシェア後、
ブレインダンプに関するお便りがたくさんきました。

感化されるというか、
実際やってみた人の生の感想、
エネルギーが伝わって、
行動に移せた人がいるわけです。

で、また
この返信のメールを送ってくれたおかげで
僕はこの「バタフライエフェクトの話」
を読者さん全員にできてるわけです。

どんなに小さな蝶々の羽ばたき一つのような、
自分が普段何気なくやってる言動が、
常に世界にめっちゃめっちゃ影響与えてる。

~~~~~

これって単純にめっちゃすごないっすかw

そういう意識で毎日を過ごすことで

毎日の言葉が変わるし、  
毎日の行動が変わる、  
人に対する接し方も、  
仕事に対する姿勢も、

すなわち  
死ぬほど人生変わりますよね。

ってか自分一人の影響力のデカさに圧倒されて  
もはや何もでけへんわ！

みたいになりがちですよw

でも、だからこそ、

100円募金するにしろ、  
エレベーターのボタン押してあげるにせよ、  
今日何かを勉強することにせよ、  
それを誰かに教えてあげるにせよ、  
植木に水やるにせよ、

めっちゃめっちゃ世界に影響力及ぼしてますよ奥さん！

ですよw

この意識で物事に取り組んでいくこと、  
この視点で物事を抽象度の高いところから見ていくこと、  
これらを肌感覚として実感していくこと、

そんな根本的なものの見方と  
認識がちゃんとあれば

「あー俺には力無いわ」とか  
「自分なんもできないんで」とか  
「どうせ私なんて」とか

絶対に口にしないだろうし、  
そんな考えすら浮かんでこないだろうし。

こんな言葉が出るのは、  
全然物事をちゃんと見れてない証明になるだけ。

自分のステージが低い証明をしてるだけに他ならないですよ。

だからこそ、

アウトプットしていくことも死ぬほど立派な  
コミュニティ貢献だし、  
引いては日本に、世界に影響を与えていくことなんですね。

で、もう一つ。

多いですか？w  
ボリューム？w

大丈夫、  
どうせまた「単行本」出るんでねw

自分のペースでいきましょう。

はい、で  
ちょっと違う角度ですが、  
学習効率においてもアウトプットがいかに大切かってことを  
最後にさらっと。

まずはこの図をご覧ください。

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/04/BZ962lhCMAA6Sja.jpg>

これ「平均学習定着率」ってやつをピラミッド型の図にしたもので

要するに

「どういう学習法すれば一番身につくのん？」

ってやつですね。

この図でいくと

ただ読書するだけだと理解度は10%  
人に教えるは90%

人に教えるだけで9倍身につくんです。

よく学校の先生が

「いやーね、生徒たちに教えてるんじゃないくて、  
いつも私たちがたくさんしたこと教えてもらってますよ。」

とか言ってて

「おいセンコー！綺麗事言ってんちゃうぞ！しばくぞ！」

なんて思ってたんですが、

これガチやったんですねww

すみませんでしたww

9倍学んでらっしゃったんですねw  
失礼しました。

ってなってくると、先生がよく言う

「殴ってるこっちの手も痛いんだ！」

これももしかするとガチで9倍ぐらい痛い可能性  
出てきましたよねw

これ色々覆ってきますよねw

えーはいwすみませんちょっと  
脱線具合がエグいんですけど、戻しますねw

で、これ何が言いたかったかと言うと  
僕らに当てはめて見てみると、

事実として  
「メルマガ読んでるだけの人」って実は  
理解度10%なんですね。

その日読んだ内容に関して、  
感想やら何やらを返信してくれて  
僕と何らかの個別メッセージでやりとり  
してる人これ理解度50%

読んでるだけより5倍身につくんです。



この図では「グループ討論」になってますけど、話し合うわけですからよく似たことですよ。

自分の言葉で文字にするって結構理解しないとできないですからね。

実際よく返信くれる人は冗談抜きですごい返信の質とか上がってます。

質問の内容とかめっちゃすごくなってるやんw

みたいなことよく思いますリアルに。

理解度ガンガン上がってる証拠です。

ええ感じですよ。

で、ここ重要です。

図の中の一番下

「人に教えること理解度90%」

~~~~~  
最強ですよ。

学んだこと教えればいいんですよ。
友達でも、同僚でも、家族でも。

自分の言葉で人に理解して納得してもらって
一番実力わかるんですこれ。

で、実際にやってみると

「分かってると思ってたのに、俺全然説明でけへんやん！」

これにめっちゃぶち当たりますw

でも、

そこで初めて自分の理解度がリアルに自分自身でわかる。
~~~~~

これは、  
僕がなぜ  
「情報発信ビジネス」をこれだけ熱く語るか。  
にも繋がってて、

これはもはや

「その優秀なビジネスモデルが故に」  
ってだけの話だけに収まらずに、

「自分のその分野における学習定着率がエグいぐらい上がるから」  
です。

ダイエットについて教える  
英語について教える  
ギターを教える  
健康について教える  
筋トレについて教える  
アクセサリー作りについて教える  
受験勉強を教える

ジャンルは何だっていいんです。

その分野を教えることで自分が死ぬほど成長できる。  
だって、「人に教えること」が究極の学習定着法だからです。

「まだ、教えられるレベルじゃないんで、、」  
「全然初心者なんで、、、」

こう言ってる人に僕がいつも

「だからやん！だからこそ教えるんやで！」

「逆に身に付けたいことがあるんなら教えることやで」

と関西弁でアドバイスするようにしています。

人生進ませていくこと、  
殻を破っていくこと、  
抽象度高めていくこと、  
エフィカシーアゲアゲにしていくこと、  
コンプレックス克服していくこと、  
お金の価値観改めていくこと、  
エネルギー循環で考えていくこと、  
ビジネスについて学んでいくこと、  
などなど

今までたくさんのお話をこのメルマガ内で  
話してきましたが、

これ何でこんなややこしいことを教えられるようになったか？

この答えはただ一つ。

「いっぱい人に教えまくってきたから」

量です量。圧倒的な量。

なぜNYで異国の地で、  
ギター1本でNYで勝負できるのか？

「いっぱい人に教えまくってきたから」

量です。これまた圧倒的な量。

物事を最短最速で身につけていく方法は

インプットして速攻アウトプット。

~~~~~

これくり返しゃいいだけなんです。

ほとんどの人は自分の得た知識をお宝のように
大事に大事に自分だけのものにしようとします。

だからやで！

だからいつまでたっても実現でけへん！

違うんですね。逆なんです。

循環を起こすんです。

もらった情報、知識、もといエネルギーは
すぐに循環させる。
滞らせない。

だから身につくし、人にも喜ばれる、
人と共有することで、またその人が
新たなことを持ってきてくれる。

グルグル回していくんすね。

ほんで何よりこれ気持ちいいじゃないですか！w
喜んでくれて嬉しいじゃないですか！w

で、またボリューミーになってしまったんですが、

インプットしたことをアウトプットして、
人にも喜ばれながら、
経済的にも豊かになりながら、
自分も究極に高めていける、

これらを同時にこなしていけて、
これ以上ないほどに
レバレッジが死ぬほどきくからこそ、

最も合理的に価値をたくさんの人に伝えながら、
人生を進めていける。

そんな最高の手段としての
「情報発信ビジネス」についてまた
引き続き語っていきます。

で、今おもしろい企画を考案中でして、

出来ればそれを今月中に皆様に
オファーできればなと思ってます。
お楽しみに！

はい、そんなこんなで最後に
「ほんまに」 雑にまとめておきましょう。

=====

===

1.メルマガまとめPDFプレゼントこちら

http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/04/mailmagazinematome.vol2_.pdf

2. バタフライエフェクトを意識して

どんな小さな行動でも世界に影響を与えてるんやでってこと。

3.学習定着率を高めるには「教える」が最強

4. 「実は生徒を殴った先生の手は9倍痛かった」説。

=====

=====

それでは質問、感想、宣言、その他、学んだことをまとめる。
こちらまで何なりとどーぞ！

info@papas01.com

みんなにとってもええなあ~と思うメールは
メルマガ内で匿名でシェアさせていただきます。
時間が許す限り返信もいたします！

それでは！また！

Koji

PS 「先輩人生ラジオ」も毎週更新しています。
聞き逃してる方は是非、空き時間にでもリラックスしながらどーぞ！

#24 「人に想いを伝える技術」 これ鍛えたら人生変わるっすよ！

どうも、Kojiです。

ご機嫌の方は美しいですよ今日も。

今家の裏に住んでるメキシコ人が、
クラブ並みの音量で外で愉快的な音楽ならしてるんですよ。

そんな中このメルマガ一心不乱に
書いてるんですよ。

ほんとあるあるですよ。

では早速、いつものごとく
雑な復習を経てから本題に入っていきますw

前回お配りした「メルマガまとめVol2」
自分なりに上手に活用してもらえてるでしょうか？

まだの人は乗り遅れる前にどうぞ！
http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/04/mailmagazinematome.vol2_.pdf

今回は「バタフライエフェクトの話」と、
「学習定着率の話」しましたよね。

その内容をまとめると、

読み流すだけじゃ理解度10%なので、
人に教えてアウトプットして理解度9倍にしながら
循環させていきましょう。

自分がするどんなに小さな行動でも、
地球に世界に影響を与えまくってるんやで。

そして

インプットして速攻アウトプットすることが
最強の学習法であり、循環を高めていくこと。

~~~~~

になるんでしたよね。

これが一步踏み出せずに  
まだまだできてないって人は

そんな

「自分の殻がそこにあること」

をさっさと認識して、

ぶっ壊しにかかることが人生を確実に前に進めていくことに繋がるで！

って誰か言ってましたよねw

一日一つでもいいから普段と違う選択を意識的にしてみる。

違う道から帰ってみるとか、  
一つ手前の駅で降りてみるとか、  
行ったことないレストラン行ってみるとか、  
歯磨き10分やってみるとか、  
嫌いな上司とあえて喋ってみるとか、

なんでもいいんでしたよね。

この日常の「小さなおふざけ」  
が自分の世界に新たな発見とおもしろさを  
もたらしていく。

「毎日に忙殺されてすでにそんなこと忘れてた！」  
っておっちょこボーイ&ガールは

メルマガ3通目「己の殻をぶち壊さんかい！」  
をもう一度読んでみてください。  
確か「メルマガまとめVol1」に入っていましたよね。

はい、そんな考え方、メンタルをしっかりと  
踏まえた上でのお話。

今日は具体的に情報発信ビジネスにおいて  
これを押さえてるからうまくいく。

逆に言うとちゃんとこういう知識がないから  
うまくいかない。

そんな「3つの大切なこと」があります。

それが

コピーライティング  
マーケティング  
プロモーション

ってやつです。

で、最後のプロモーション。  
これは食っていく程度、  
もっと言えば年収1000万程度であれば  
別に必要ないので、今は省いておきましょう。

後々年収3000万稼ぐ、1億稼ぐになると  
必要な知識になってきます。

なのでまずは

コピーライティング  
マーケティング

これを順を追って見ていきましょう。

いつもどおり「全体像」を見てから細かく見ていく  
っていう方法でいきましょ！

はい、ではまず一つ目コピーライティング。

これは  
「文章を書いて相手に思いを伝える技術」  
のことです。

現在インターネット上にある情報のほとんどが文字で構成されてます。

僕のブログも文字、その文字を読んで興味を持ってくださってメルマガに登録してくれた。これも文字での情報。

文章で自分の思いを伝えていく。

こう聞くとなんか難しそうなイメージですけど、

別に小説家みたいに言葉巧みに文章書く必要もなければ、何かの専門書みたいに小難しく書く必要もない。

逆にやっちゃダメで。

人に伝わるようにできる限りシンプルに伝えること。

~~~~~

が重要なんですね。

僕の文章ずっと読んできてもらってるので、もうお分かり頂いてると思うんですけど、

死ぬほど雑ですよw

ってか普通に隣にいるみたいに喋り口調で、時にはもうタメ語に近いみたいなノリですよw

でも別にうまい言い訳をしたいんじゃないw

実はこれが大切だったりします。

コピーライティングのことを僕は
「文章を書いて相手に思いを伝える技術」
って言ったんですけど、

もっと正確に言うと、

「文章で相手の心を動かす技術」

~~~~~

のことです。

ってことは、

これ専門書みたいに小難しいこと  
を小難しい言い方で言っても、  
賢くはなるだろうけど、

心は動きませんよねw

例えば僕が

「抽象度って言う概念は情報空間における視座の高さを上げていくこと  
です。」

とかずっとメルマガで話してたら  
絶対に読んでくれてないですよw

「キモ！何やねんメルマガ解除しよ！」

ってなもんですよね。

これテクニックやノウハウが詰め込まれててもちゃんと心が伝わらないんです。

大学の教授の話や、  
小学校の時の校長先生の話って

「なんかおじさんがためになること言ってる」

ってこと以外伝わってこないですよw

あれって心伝わらないからなんですよ。

恐れず言うと  
「全然伝える努力してないから当たり前」  
です。

それを間接的に表現するかのようには生徒は居眠りしてるのにそれを怒るんですよ。

このメルマガが読者さんの中に学校の先生も何人かいて、怒られるかもしれないんですけど、まあでも本当のことなので、恐れず言っときますw

「人は基本興味のない人の話を聞かない。」

~~~~~

今死ぬほど当たり前なこと言ってるんですけど、
これ忘れがちなことです。

だからこそ

GTOの鬼塚みたいな先生の方が心を動かせる。

相手にわかるように話すことも
本気で親しみを持って話すことも
自分の言葉で話すことも

それがコピーライティングの本質でもあるし、

もっと言えば、
これが立派な「人に伝える努力」っすよね。

ビジネスだから仕事だからって
必ずしも綺麗な言葉で喋らんでいいんですよ。
本質はそこじゃなくて。

だからこそ

友達に新しいことを教えてあげる時のようなあの感じで、
旅行に行った思い出を友達に話す時の感じで

話すからこそ、

「こんな体験してな」
「こんな感動があつてな」
「めっちゃすごかってん！」

って言うテンションで
ブログ記事を書くからこそ、

その熱量が
そのエネルギーが
その想いが

人に、
読者に伝わり、

「それめっちゃおもろいな！」
「それ続き気になる！」
「感動したわ！」

って心動かしてくれるわけですよ。

これが正解なんですよ。
これでいいんです。

こうやって伝えていくことが
コピーライティング。
文章で熱を伝えていくこと。

無理して小説のような綺麗な言葉で話して

伝わらないよりも、
自分の言葉で自分の表現で話して
伝えること。

自分のエネルギーや想いが乗っかる言葉。
じゃないと人に絶対伝わらないですからね。

少なくとも僕の想いや、
描いてる理念、
理想の世界なんかを今まで何度も
ブログの中で話してきた、

少しでも共感してくださったから
きっとメルマガに登録してくれた。

メルマガの中でも暑苦しくw

「こういう方法あるよ！」
「こうしたらきつとうまくいくよ！」

って友達や後輩、仲間を応援するぐらいのノリで
話してきたからこそ、
共感して下さって
メルマガに返信をくれた。

だからどんなに小さなことでもいいんですけど、
今まで自分の言葉や文章で人に行動してもらったことが
ある人。

それはもう立派なコピーライターなわけです。

Facebookでいいねやコメントをもらう。
これって文章で人を行動させてるわけです。

自分のツイートがリツイートされた経験がある人は
その人の心を動かしたから、その人は行動したんですよ。

だから逆に言えば、
自分のことだけ話したい！
聞いてもらいたい！

みたいな自己満足のFacebookの投稿や、
アメブロの記事では絶対に人の心は動かないし、
「こいつ自分語りばかりやん」
で終わっちゃいますよね。

こんなもんは情報発信ビジネスになりようがなく、
ってか情報発信にもなってない、
「公開日記」

なのでいくら伝わりやすい口語で話されていても
コピーライティングとは言えないわけなんですね。

なので、
本質的な部分

「人の心を動かす文章」

これを押さえた上で
いくつかある
コピーライティングに関するテクニックを習得していく。

だからちゃんと結果が出るんです。
伝わるんです。
読んでくれるんです。
共感してくれるんです。
あなたの商品に価値を感じてくれるんです。

で、もちろんそれを踏まえて
具体的な「テクニック」を習得していくんですが、

「習得」というほど、
そんな膨大な勉強量があるかと言うと
そうでもなくて、

ほんまにそうでもないんですよこれw

しっかりポイントを押さえて
自分の文章を書くぐらい
本1冊、情報商材1つ分ぐらいの量で十分。

かと言って

このメルマガ内で
その本一冊分のテクニック全部はさすがに
紹介しきれないので、

その中でも絶対押さえとかないといけない大切な「テクニック」を一つ紹介します。

それは、

「コピーライティングで超えなければならない3つのNotの壁」

~~~~~

というやつです。

早速見ていきます。

1つ目は"Not read"の壁  
まずは「自分の文章を誰かに読んでもらおう」って壁が絶対にあるわけです。

さっき話した大前提  
「基本的に人は興味のない人の話を聞かない」わけですから、

興味を持ってもらって読んでもらわないといけないわけです。

これを超えるために魅力的なタイトルや、人を惹きつけるワードみたいなもんが必要になってくるわけです。

だからここがまずは入り口。

まあでもこれってそんな大した問題じゃなくて、

自分がFacebookでシェアされてる記事読むかどうか？  
Twitterで友達がリツイートした記事読むかどうか？

っていう目線で見れば、割と簡単で

「まあ興味あれば読みますやんw」

ですよ。

なので発信者目線でこれから、  
どういう興味を引くタイトルを  
情報発信してる人はつけてるのか。

に注目するといいかと思います。

はい、では次、

2つ目は”Not believe”の壁  
今度は読んでもらった自分の文章を「信じてもらう」って壁。

これを超えるためには、

- 科学的根拠がしっかりしてるものを示すこと、
- 統計的な事実を示すこと、
- 「こんなすごい人も実践してる」という権威性を示すこと、

でクリアできます。

分りやすく例を出すと、

科学的根拠ってのは

「体臭が気になる人は自慰行為が根本原因の一つです。  
なぜならジヒドロテストステロンという悪性男性ホルモンが自慰行為によって  
体内で生成され、それが男性特有の体臭の原因になるからです」とか、  
(たとえ悪くてすみません女性の皆様w)

統計的な事実は

「2016年に総務省統計局によってに出された日本の人口推移グラフによると  
2050年には人口が8500万人にまで減少します。」

だとか

こんなすごい人も実践してる」という権威性ってのは、

「イチローも使ってます！」

とかw

これはいろんな商品でもよく使われますよね！  
「～御用達」っていうことで、その商品に付加価値が付きます。

「きゃりーぱみゅぱみゅプロデュース！」とかw

とにかく人が「ふむふむ、なるほどね」となるような  
説得できるようなものを提示する。

これで人はちゃんと信用したデータだ！とbelieveしてくれるんですね。

これなしに「自分はこう思うからだ！」とか言っても  
それだけだとbelieveしてくれないですよ。

これがnot believeの壁。

で、最後

3つ目は”Not act”

文章を読んで、何らかの行動をしてもらうって段階です。

Facebookにいいね押してもらうことも  
ツイートをリツイートしてもらうことも  
メルマガに登録してもらうことも  
ヤフオクで自分の商品買ってもらうことも

「文章を読んで行動してもらうこと」  
ですよ。

正直始めの二つ

”Not read”

”Not believe”

ちゃんと人が理解する日本語で文章が  
整理できていれば大した苦勞なく超えられます。

一番の難関はこの”Not act”です。

人に何らかの行動してもらうわけですから。



「行動を起こしてもらおう」  
ってことは言い換えれば、

その人に行動を起こさせるだけのエネルギーを  
文章を通して与えなければいけないわけです。

だからこそ、  
嘘で塗り固めた文章なんかは絶対に  
相手にエネルギー与えられませんよね。

つまりこの”Not act”を超えるための一番のテクニックは  
「全身全霊で本音を話すこと」です。

じゃないと絶対に言葉に力は宿らないです。

でもこれは普通に体感的にわかりますよね。

心の底から自分の言葉で話してる人と、  
人の言葉を借りてきて話してる人との  
パワーの違いみたいなものは伝わると思います。

これって別に

インターネット、  
情報発信ビジネス、  
コピーライティング、

だけに限った話じゃなくて、おもっきり  
オフラインでリアルの場でも同じことで。

「なんかこいつ胡散臭いなあ」ってやつ  
の共通点は

「言葉に血が通っていない」ですよw

この一言で集約できると思ってますw

で、さっき言った

「全身全霊で本音を話すこと」

これができれば  
ちまちました小賢しいテクニックなんて  
一瞬で吹き飛びます

心の底からの言葉で、家族や友達、恋人に伝えるぐらいの気持ちで  
ラブレターを書くような気持ちで  
ブログもメルマガもメルマガの返信も書いていけば  
絶対に、必然的に文章にエネルギーは宿ります。

だからこそ！  
だからこそ！

そんな文章を書くためにも  
ブレイン\_DUMPは必要なんですね！

自分の心の声を知ることができない人は  
自分の声を伝えることができない。

笑ったことがない人が  
人を笑顔にできるわけないですもんね。

今ちょっと言ってる自分でキモいなって思ったんですけど、  
まあでもほんまのことなんでさらっと言わして下さいw

「自分の声」をしっかりと聞けるようになって  
自分と一致させることができれば

この"Not act"の壁を超えてもらう文章を書くことは  
全然難しいことではありません。

はい、ってことで

今日はコピーライティングの概略的なこと  
本質的なこととお話ししました。

これは情報発信ビジネスをしていく中で、  
めちゃめちゃ重要で、  
ひいては人生をよりよくするためにも

自分の思いをしっかりと伝えていく技術、  
伝える努力、ってのは必須です。

今後コピーライティングのより具体的な  
ノウハウ、テクニックを習得するのに

合わせてオススメの教材なんかも紹介していきます。

(一般的なw)

校長先生の話にならないためにも、  
大学の教授のようにならないためにも、

情報発信ビジネスで自分の特技で効率よく  
価値を伝えて稼いでいくためにも、

自分の思いを伝え、  
自分の人生の舵を自分自身で握っていくためにも、

コピーライティングしっかりと一緒にやっていけたらと思います。

次回はマーケティング。

これについて今回同様に  
全体像を俯瞰するためにも概要を話していきます！

前回話した全身全霊を込めた企画を今準備中です。  
早く公開できるように頑張りますw

いろんな話をしていきますが、一つずつしっかり理解して  
「単行本」を使って何度も読んでもらってるうちに

この「いろんな話」が全て一本の線になって全てが繋がってる  
ということがわかってきます。必ず。

頭の中にゲシュタルト（概念）が出来上がってくるんですね。

そうすると全てが腑に落ちるとい  
ひらめきのような瞬間が訪れます。

「はっ！！」

みたいなやつですねw

なのでじっくりと自分のペースでしっかりと  
理解を進めていくこと、  
考えてわからなかったらちゃんと質問すること。

そのために僕がいるんですからねw

で、ちゃんとアウトプットすること！

ってな感じで今日も感想、知識をまとめるため、  
雑で大丈夫です。お待ちしております。  
時間許す限り120%返信してます。

info@papas01.com

それでは！

Koji

---

## #25. 【メルマガ読者限定】 自動で月収100万円以上生み出す為の仕組み大公開!!

どうもKojiです。

今回はブログには書けない、メルマガ限定の内容をこれでもかというぐ  
らい  
暴露していこうと思いますw

前回の内容をサクッとおさらいしてから進んでいきましょ！

情報発信ビジネスは主に

コピーライティング  
マーケティング  
プロモーション

この3つで成り立ってますよって話。  
しましたね。

で最後のプロモーション。  
これに関しては一通りの仕組みが完成した後、

まとめて1000万単位のお金を稼いでいくとか、

年収3000万、1億となってくるときに必要なになってくるので、今は省いておきましょう。

なので、  
コピーライティング、マーケティングこれについてやっていきましょう！  
という流れで話が展開していきましたよね。

それで今回はコピーライティングの話。

これは「文章で相手の心を動かす技術」のことだ。と定義しました！

だから参考書のような難しい言葉を使うんじゃなく、

\* 友達に家族に、「この前こんなことがあってな！」  
と自分が経験した話をする時のようなエネルギーで、

\* 大切な恋人にラブレターを書くような、  
心の底からの本音をぶつける時のようなエネルギーで、

書くからこそ、  
相手に読者さんに、ちゃんと読んでもらって、  
共感してもらえ文章が書けるんやで！

その上でノウハウ(本一冊とか情報商材1つ程度)を学ぶから、  
しっかりと想いを伝えて、  
成約率が冗談じゃなく何倍にも膨れ上がります。

と、他にも具体的なノウハウの例を出して説明したりしたんですが、  
まあざっくりそんな内容でしたよね！

そんなコピーライティングの話に引き続き、

今日はマーケティングのお話。

僕の言うマーケティングとは情報発信ビジネスにおけるマーケティング  
を  
指していて、

これは「お客さんを自分のメディアに集めて、  
共感してもらって、自分の商品もしくはサービスを購入してもらうま  
で」

~~~~~

の「仕組み作り」を指します。

これをしっかりと学ぶことで、
「ものを売る技術」が身につきます。

実際にこの「ものを売る技術」を身につけた人が
「マーケッター」と呼ばれる職業で物売りのスペシャリスト。

これをインターネット上でやっちゃうのが
「ネットマーケティング」

ただのブロガー止まりで止まってしまって、
たくさん読者はいるけど
別に仕事にはならない。っていうほとんどは
この「マーケティング」の知識がないことが原因です。

ちなみにこの技術を身につければ、リアルの間でも死ぬほど
応用が可能です。

- * 売れ行きの芳しくない飲食店をコンサルティングしたりだとか、
- * 技術は持ってるけど、売り方を知らない人と組んで仕事もできるし、
- * もちろん自分の特技も売ることができる。

この「売る技術」を学ぶことはネットだけに限らず
幅広く応用が効くし、

「百利あって一害なし」ということになりますw

もちろんコピーライティングも同じです。

「百利あって一害なし」です。

「文章で人の心を動かす技術」ですから、
幅広く応用が効くのは当たり前で。

「一つの物事にしか使えない。」

なんて抽象度の低いことはお伝えしませんのでご安心をばw

はい、

てなわけでいつもの如く、
全体像を俯瞰していきましょう。

まずは「情報発信ビジネスの全体像」
こちらの図をどうぞ。

(別ウインドウで開いて、見ながら読み進めてもらえればいいのかと思います。
スマホの人はめんどいですが、あっちいたりこっちいたりしてくださいw)

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/05/overallpic001.jpeg>

順を追って説明していきましょう。

まずは「資産となるブログ」を中心に垂直展開、水平展開
していくことで仕組みを、
下品な表現をすると「金のなる木」を成長させていきます。

まずは水平展開。

ブログをはじめとする、他の媒体と書かれてるのは
あなたの「集客装置」になります。

ブログでもいい、Twitterでもいい、youtubeでもいい、Facebookでもい
い、インスタグラムでもいい、そのほかのSNSでもいい、サイトでもい
い、新しい無料ブログでもいい、Naverまとめでもいい、無料レポート
配信スタンドを使ってもいい、まぐまぐでもいい、どっかのコミュニ
ティサイトに書き込むのもいい、ってかもはやネットである必要すらな
い、リアルでもいい。

今ざっと思いつく限り書きましたけど、

要はこれだけ「集客できる方法」
正しく言うならば

「あなたの発信する情報に興味があるお客さんと接点を持つ方法」

~~~~~  
はネット上にいくらでもあるわけです。

これが多ければ多いほど、たくさんお客さんがあなたのブログに来てくれるし、  
僕らのメルマガに登録してくれる確率が上がりますよね。

前もメルマガの中で話しましたが、  
僕らは「ピンポイントでお客さんを集められる」

- \* 街の中でポケットティッシュに誰も読まないような広告入れて配るんじゃないくて、
- \* 訪問販売のように無作為にインターホン鳴らして話を聞いてもらわなくても、

そもそも僕らの情報に興味のある人しかそのURLをクリックしないですもんね。

なので、その集客装置が多ければ多いほど、いっぱい来てくれるやん。ってことになります。

で、この集客装置は自動化できます。

例えばTwitterを自分の集客装置にするとして、botを使用します。

この「bot」って言葉を聞いたことがない人もいらっしゃるかもなので簡単に説明しておくよと、

「あらかじめ自分で登録しておいた自分のツイートを設定した曜日、時間、間隔でランダムにつぶやいてくれる。」

ってやつです。

これ紹介しておきます。

<http://twittbot.net>

これを使えば、勝手にこのbot君があなたの代わりにつぶやいてくれてあなたの情報に興味を持ってくれるお客さんをブログに連れて来てくれます。

あなたがやることは、

はじめにつぶやきを登録して、好みの時間、つぶやきの間隔を設定するだけ。

~~~~~

その自分の発信に興味を持ってくれたお客さんが「勝手に」集まって来てくれるんだから集客を自動化できますよね。

これはあくまで一つの例に過ぎないんですけど、

忘れてはいけない
仕事において大切なのは「レバレッジ」でしたよね！

「1の労力で100の価値を提供すること」

これをしないと自分の時間だけが奪われて、貧困になっていきます。

もうここまでしっかりとメルマガ読んでくれてる方には
耳タコなのでw これ以上言わずに先に進めましょう。

では、チラチラっと図を見ながら読み進めてほしいんですけど、
そうこうして集客を自動化していくことで、

今度は「垂直展開」。
こっちに自分の時間を注ぐことができます。

水平展開を「集客」だとすれば、
垂直展開は「思いを伝える」「販売する」

と言えます。

具体的に言うなら

ブログ記事を書くことであったり、
メルマガを書くことであったり、
商品を作ること、

なんかに相当します。

1. ブログを書くことで集客装置を通して来てくれた読者の人が
記事に共感してくれると。

2. その読者の人が
「この人の情報勉強なるし、面白いからメルマガ登録してみよ！」

とメルマガ読者になってくれる。

この図でいくとより下に落ちて来てくれるわけですね。

ブログはお気に入りにでも登録してくれてないと、
なかなかまた戻ってきて読んでもらうのは難しいんですけど、

メルマガならこっちから大切なことはいつでも送れるし、
受け手も自分の手で登録したメルマガなら読みますよね。

なのでブログよりももっと価値を伝えられるんですね。

例えば

気になる女の子（男の子）がいたらまず何します？

Line聞いたり番号交換しますよねw

それなんでか？

もっと自分の価値伝えたり、相手のこと知ったり、
つまりは今よりも深い関係になりたいから。

ですよ。

恋愛も垂直展開ってことですね。

ちょっとドヤ顔で着地間違えたんですけど、

だいたいニュアンスで理解して頂きつつ、
話を進めて参ります。

じゃあここで初めて出てくる言葉「ステップメール」
これについて説明します。メルマガ登録の下ですね！
図みてくださいね。

これはなかなか知ってる人少ないと思うので、説明しておきます。

ステップメールってのは、
これまたあらかじめ送信予定のメールを設定しておけば

「メルマガ登録時より何日目の何時にこのメールをこの人に送信する」

ってのを自動で行ってくれる機能です。

有名どころで言うと

オレンジメール

<https://mail.orange-cloud7.net/>

メルマガ読者が100人までは無料で使えます。

到達率が低かったりとデメリットもあるんですが、

「よくわからんけど、とりあえず始めてみよ！」

って方にはメルマガとはなんぞや、ステップメールとはなんぞや

を学べていいかなと思ったので紹介だけしておきます。

なのでさっと目を通して今は「知っておいて」もらえたらと。

で、このステップメールの中で読者の人に自分の理念を伝え、
情報をしっかりと伝えて、

「こんな商品あるよ！」「こんな人に絶対おすすめだよ！」
ってコピーライティングを使って紹介するからこそ、
アフィリエイト収入が得られるし、

「こういうサービス提供するよ！」
「こういうレッスン、講義するよ！」

って

自分の濃い読者に向かって応募をかけるからこそ、
しっかりと両者win-winの価値をしっかりと提供できるわけです。

その「価値を伝える～販売」

までの流れをステップメールにしておけば
自動で価値提供できますよね。

僕らがやることは
商品をぼんやり考えながら（初めから完成させなくてもいい）
商品から逆算したステップメールを作成、登録しておく。

そうすることで、

~~~~~

「集客装置を使って自動的に集まったお客さんに、  
ステップメールを使って自動的に販売できる仕組み」

~~~~~  
が完成するわけです。

もうそれさえ作っちゃえば、僕らがやることってほぼないんですよ。

- * 毎日の仕事時間が減っていき、収入が増えていく。
- * 謎にいつも遊んでそうに見えて、めっちゃ稼いでる。
- * メール送るだけで月収500万円。

みたいな常識外れな人って決してみんな嘘ついてるわけじゃなくて
(怪しい人もいるのでそこはちゃんと目利きしてください。
でもそんな人はこれからすぐに稼げなくなりますけど、時代的に。)

すべからくこういう「仕組み」を作り上げてます。

最大限にレバレッジを意識して、自動化できるところは自動化する。

そして「自分だけにしかできないところ」

- * こういうメルマガ書くとか、
- * 読者さんと直接やりとりするとか、

そういうところに100%自分のエネルギーを使う。

だから価値を与えられるんです。だから喜んでもらえる。
だからちゃんと仕事になるんです。

これは後のプロモーションの話になりますが、
ある程度お金が稼げるようになれば、
それを元手に広告が打てるようになります。

そうすることで、稼ぎはまた何倍、何十倍になり、そのお金を
仕組みに対する投資、自分への投資に使うことで、よりより拡大してい
けます。

太陽の熱エネルギーによって海水が温められ、
上昇した海水が雨を降らせ、水を得た植物が酸素を吐き、
それを動物が吸い、二酸化炭素を吐き、またそれを植物が吸い、

~~~~~  
そうやってグルグルと生命体のように、地球のように  
仕組みに「エネルギーを循環」させて、自動化していくことで、より多  
くの価値を多くの人に与えられる、まるで生き物のような仕組みを作っ  
ていく。  
~~~~~

これが僕の考える次世代のマーケティングの全体像、

すなわち「次世代の情報発信ビジネスの全体像」です。

なぜエネルギーの視点で物事を捉えていくことが大切なのか？
なぜ循環という視点で物事を捉えていくことが大切なのか？
なぜ抽象度を上げて物事を考えていくことが大切なのか？

この辺の話が頭の中で少しずつ繋がってきたんじゃないかなと思います。

実は
「ビジネスの仕組み作り」も「人生攻略の仕組み」

も重なる部分はたくさんあるんですね！
おもしろいですよね！

近日公開できそうな「ここだけの特別なオファー」そろそろ準備が整い
そうなので、めちゃめちゃ楽しみにしておいてください！

でもそんなことよりも、今日は

最後にもう一回さっきの図が死ぬほど、
超絶大切なので、今日の話の頭の中で整理しながら、
ぜひ見直してみてください！

「これ以上合理的な図なんて存在せえへんやん」

と僕の関西弁がうつってしまうこと必至だと思いますw

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/05/overallpic.jpeg>

学び、疑問、質問、最近おもしろかったこと、
アウトプットなんでもどうぞ！
info@papas01.com

ではでは今日はそんな感じです！また！

PS. 「集客装置」「水平展開」「垂直展開」「ステップメール」
これらの言葉を今後、共通言語として普通に使うので
ぜひぜひこの機会にバッチリ押さえといてくださいまし！

#26. もっと具体的に数字のお話をしましょう！

どうもKojiですー！

前回、前々回で情報発信ビジネスの根幹となるような

コピーライティング
マーケティング

の全体像ってのをザーッと網羅的に話してきたので、

- * なんで情報発信がビジネスとして成り立つのか？
- * どのように仕組みで情報発信がお金になるのか？

というWhyという部分とHowという部分が
わかってもらえたんじゃないかなと思います！

それと同時に

- * 毎日の仕事時間が減っていき、収入が増えていく。
- * 謎にいつも遊んでそうに見えて、めっちゃ稼いでる。
- * メール送るだけで月収500万円。

とかいう人たちが実践してる
その「働き方」「仕事の方法」「考え方」が、

「一般の人たちがやってるそれとは540度違いますやん！」

ということも、なんとなく、というかガッツリ
頭の中で繋がってきた頃なんじゃないかな、とも思います。

で今日はもっと具体的に数字のお話をしましょう！

基本的に僕たちが情報発信ビジネスでやることは二つしかありません。

- * 取れるリスト(メールアドレス)の数を増やす。
- * 客単価を上げる

この二つ。

これなんですかと言うと、

~~~~~  
リスト×客単価＝稼ぎ  
~~~~~

になるからです。

もう少し丁寧に説明しましょう！

例えば

自分が3万円の商品を用意したとします。
100人の読者のうち10人が気に入って購入してくれた。

成約率は10%です。

ってことは売り上げは30万円
(原価のかからない知識や直接サポート、指導なら原価率100%なので)

なので1人あたりに見込める利益は30万円を100(読者数)

で割ると3000円。

客単価は3000円っていうことになります。

これどういうことかと言うと、

1人無料メルマガに登録してくれるたびに3000円が入ってくる状態。

~~~~~

ちなみにこの客単価3000円、コピーライティングをしっかりと学んで、  
うまくやれば初心者でも達成可能な数字として例に出してます。

これ結構すごいことですよw

で、

もちろん取れるリストの数が2倍になれば稼ぎは2倍。

もちろん客単価が2倍になれば稼ぎは2倍。

~~~~~

「そんな客単価2倍って3万円の2倍の6万円の商品なんて用意できないよ」

って考えがちなんですけど、

別に1人につき商品1つである必要なんてないんですからw

3万円の商品2つ用意したらいいですよw

3つ用意したら3倍だし、4つ用意したら4倍。
1通メルマガに登録されるだけで9000円、12000円と
客単価はガンガン上がっていきます。

月額課金のレッスンやスクールだったりしたら
客単価はもっともっと毎月増えていきます。

自分の商品なんて用意できないって人であれば
別に自分で作らなくてもいい。
アフィリエイトすれば全然OK。

で、何か知識や技術を持ってる友人、知人と組んでやるのもOK。

例えば、

自分が情報発信ビジネスの仕組みを作る。（集客～販売までを学ぶ）
英語が得意な友達が商品を作る。

これ全然OK。実際これでやってる人もたくさんいます。

で、

~~~~~  
売る人を「アフィリエイトター」  
作る人を「インフォプレナー」  
~~~~~

と呼んだりします。

で、前回話した「ステップメール」。
これに全てのシナリオを設定しておけば、

完全自動化

~~~~~

まあ別にこれは好みの問題なので、完全自動化にこだわらない人は  
半自動ぐらいでもいいんじゃないでしょうか。  
これはお好きにどうぞw

ほったらかしで月に数百万稼ぐ人ってというのは、  
こういった数字をあらかじめ想定して、  
ひとつひとつの商品の販売までのシナリオを作ってます。

ほんとまじでそれだけなんです。  
あともうやることないんだから。

なので、雑にまとめると、

1日に3リスト取れれば

(1日に3人がメルマガに登録してくれるってことで、

ドモホ○ンリンクル的に言うと、無料お試しセットの注文が1日に3件くるってことですねw)

はい、で月に99リスト。まあ100人として。

で3万円の商品を用意する。成約率10%になるような仕組みを作る。

これで自動で月収30万。

前回出てきた「集客装置」って言葉。  
これを増やしていけばリストはもっと増えますよね。

1日に倍の6リスト取れば月収60万。  
1日に3倍の9リスト取れば月収90万。

で、さらにプロモーションを覚えれば20万30万の商品で  
うまくやれば成約率5%とかできるようになります。

こうなればもう稼ぎは爆上がりします。

なんだか年収1000万円なんて別に大したことじゃないと  
思えてきてるはずです。リアルに。僕も本当にそう思いますw  
全然想像できる範囲の話。

ではもう一度この図を見てみましょう！

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/05/overallpic001.jpeg>

Twitter, Facebook, youtube などなどいろんな  
「集客装置」を使って「水平展開」していく、

と同時に

ブログ、メルマガ登録、ステップメール、、  
を使って共感してくれる読者を集めて「垂直展開」していく。

「この全体像を踏まえた上でじゃあまずは何をしていくのか？」  
「どうすりゃいいのか？」

ちゃんと伝えていきます。

大丈夫、焦らずに！  
順番にやっていきましょ。

まずは僕がビジネスを教える時に必ず一番初めにやってもらってるこ  
と！

それは

「自分と一致したビジネスコンセプトを打ち出すこと」  
~~~~~

これを徹底的にやります。

なんでこれが死ぬほど大切なのか？

それは去年書いたこの記事に全て詰まっております。

どーぞ！

「コンセプトメイキング」が情報発信を「ビジネス」にするための鍵。って話。

<http://papas01.com/article14>

お分り頂けたでしょうか？w
そういうことなんですよ！

でもこれ作るのめっちゃしんどそうですよね？

実際めっちゃしんどいですよ。

でもちゃんとこのメルマガを読んでくれて、
実践してくれてる人！

実はもうこのビジネスコンセプトを作る作業半分終わってます！

~~~~~

「へ？」

「いや、半分もクソもまだ何もやってないっすよ？」

「いや、半分終わってます！！w」

なぜ僕が以前ブレイン\_DUMPをしてもらったか？

それはもちろん「自己を一致させるため」でもあったんですが、

この情報発信ビジネスをやる時のコンセプト作りのためでもあったわけですよ。

なんかだんだん繋がってきましたよねw  
おもしろくなってきましたよねw

なのできっちりブレイン\_DUMP実践した人ってのはもう「自分と一致したビジネスコンセプト」を半分作り終えてることになります。知らんうちに。

ここが正直一番キツかったりするので、知らんうちに超えられててよかったですねw おめでとうございますw

やる気のない人は知りませんが、

やりたくてもまだやれてないって人は  
放置したりしませんのでw ぜひやってください。

今からでも全然遅くないです。

再度貼っておきます ブレインダンプPDF

<http://papas01.com/wp-content/uploads/2017/03/Braindumpmatome.pdf>

はい、今日はブログ記事も紹介したので、  
あまりボリュームになりすぎないように、この辺で軽くまとめて終わりにします！

=====

\* 稼ぎ=リスト×客単価

\* 取れるリストの数が2倍になれば稼ぎは2倍。

\* 客単価が2倍になれば稼ぎは2倍。

\* 売る人のことを「アフィリエイトター」

\* 商品作る人のことを「インフォプレナー」



\* 垂直展開、水平展開を含め、もう一度情報発信ビジネスの全体像の図を頭になすりつける！

\* コンセプトメインキングが情報発信をビジネスにするための鍵！

\* ブレインダンプを実践した人は、実はもうビジネスコンセプト半分仕上がってた！

=====

っていうことでした！

PS

ついに出来上がりました。  
前々からチラチラ話してました「おもしろい企画」  
本当にやっとなです。

明後日。

方便でなく本当にここだけの特別なご招待をします。  
明後日に発表いたします！  
お楽しみに！！

今日も「こんな学びを得た！」「情報発信おもしろー！」「これどういう意味？」  
などなど  
アウトプットこちらから雑にどーぞ！

info@papas01.com

---

## #27 【メルマガ読者限定超絶音声】 「人生、生き方、意識、働き方のステージの話」

どうもですーKojiです！

前々からチラつかせていた企画ですが、  
ついに、やっと、やっところさ明日からその募集を開始します。

それに先駆けて、今日は突如音声を配りますw

って言うのも明日から始まる企画の中で、  
僕が100%しっかりと価値を伝えられるようにするためにも、  
どうしても先に伝えておきたかったことがあるからです。

今僕がダラダラとここでそれを説明するよりも、音声を  
聞いてもらった方が早いと思うので、

音声の中身のダイジェストだけをサッと羅列だけしておきます！  
(20分の音声です)

- \* 自分がどういうタイプの人間かを知る
- \* 僕のエネルギーの源泉が変わった話
- \* 自分自身のエネルギーの源泉を知る
- \* 「お金だけ」に興味のある人は場所間違えてるで
- \* 人生、生き方、意識、働き方のステージの話

- \* ステージ切り替わる時はとにかく辛い
- \* 僕が大阪時代に周りの人たちに憧れなかった理由
- \* 「人生が進むこと」という本当の具体的な意味
- \* 一見遠回りだと思うぐらい舵を切ったことで死ぬほど人生進んだ話

ではどーぞ！

【メルマガ読者限定超絶音声】

「人生、生き方、意識、働き方のステージの話」

<http://papas01.com/article29>

読者限定公開なのでパスワードを入力して閲覧してください！

Pass: newyork

PS. 感想、質問、疑問、

「自分今ここやわ！」

「今後こうなっていきたい宣言！」

などなど、なんでも構いません。

アウトプットお待ちしております。楽しみにしてます！

時間が許す限り返信もガッツリします！

[info@papas01.com](mailto:info@papas01.com)

---

【先輩、人生進んでます？】

◆ご意見、ご感想: [info@papas01.com](mailto:info@papas01.com)

◆ブログはこちら: [papas01.com](http://papas01.com)

◆先輩人生ラジオ

:<https://www.youtube.com/channel/UCv88GuOtkgQhlt1Cw7niblg>

本メールの著作権はKojiにあります。文章の引用、他メディアへの掲載を一切禁じます。当メールによって生じた損害についての責任は一切負いません。

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

[%cancelurl%](#)