

ネットビジネス初心者に告ぐ！

～ 5つの鉄則～

はじめに

はじめまして、吉田正裕と申します。

現在、大学に在籍しながらネットビジネスをしています。

僕はビジネスの本質を追求し続けています。

そして、学んだことを誰よりも分かりやすくあなたに伝えます。

僕はあなたを成功へと導きたいと思っています。

このレポートはそのための序章です。

そして、はじめの一步が一番重要なのです。

良い建築物を作るためには、良い設計図が必要であるように、

ビジネスで成功をつかむためには、正しい方針が必要なのです。

そこで、このレポートを通して、これからネットビジネスで成功をつかむために必要なことを伝えていきます。

ここ20年でインターネットが広く普及し、誰でも簡単にビジネスの世界に参入できる時代になりました。

インターネットが、我々個人が企業と渡り合える力を与えたのです。

この武器を使いこなせば、あなたも莫大な収益を得ることや、

労働に追われることのない未来を獲得することも可能なのです。

しかし、ネットビジネスでは9割の人が成功をつかむことなく挫折していきとされています。

彼（彼女）らは努力をしていないのでしょうか？

いや、すべてがそうとは限りません。

正しい努力ができなかったのです。

一度航路を外れてしまった船の軌道修正をすることは容易ではありません。

最短で目的地に到達するためには、事前の準備が必要なのです。

このレポートを読んでいるあなたが時間や労力を無駄にすることの無いよう、

「何を身に付けるべきなのか？」

「どのような姿勢で臨むべきなのか？」

といったことに焦点を当てていきます。

それが僕の提唱する「5つの鉄則」であり、すなわち、

ネットビジネスにおける成功をつかむための設計図なのです。

どうか、このレポートの内容を心に刻んで、成功への最短距離を進んで行ってもらいたいと思います。

吉田正裕

1-1. 世に溢れる「テクニック」

ネットビジネスに限ったことではありませんが、世の中にはテクニックが多く出回っています。たしかに、何事にもテクニックは必要です。テクニックを利用することで困難を越えられるかもしれません。テクニックを利用すれば成功がつかめるかもしれません。

ネットビジネスにおいても、テクニックを駆使すれば、短期間で成功を収めることが可能かもしれません。

しかし、そんな成功は表面的なもので、「真の成功」とはとても呼べません。

我々は、真の成功をつかむべきではないのですか？

僕は常に「本質」を追及しています。

当然、ビジネスにおいても同じことです。

そして、本質を学ぶことが重要であることを伝え続けています。

なぜなら、本質を理解することで、真の成功をつかむことができるからです。

1 - 2. なぜ本質を学ぶべきなのか？

本質を学ぶことは決して簡単なことではありません。時間と労力が必要です。しかし、その苦難を乗り越えたとき、真の成功をつかむことができると僕は信じています。

これは僕が受験を通して学んだことです。

僕は数学が大の得意でした。しかし、はじめからそうだったわけではありません。むしろ、僕は劣等生としてスタートしました。

まわりのみんなは公式を丸暗記し、問題集の解答を覚えてテストに臨んでいました。そして、テストで高得点を取っていました。

一方、僕は覚えることが苦手で、丸暗記することは性に合いませんでした。その結果、僕はテストで良い点数を取ることはおろか、高校時代は赤点を叩き出すこともありました。まさに劣等生という言葉がふさわしいでしょう。

けれど、やはり覚えることはしたくありません。僕は記憶に頼るのではなく、理解することにしました。

数学の定義を理解しようと務めました。

公式の意味を常に考えるようにしました。

問題集の解答を見ても、それを覚えるのでなく、「なぜそう解くのか？」を追求しました。

これは非常に時間と労力を必要としました。なかなか成績は伸びません。まわりのみんなが僕の先を走っていきます。そして、その背中はどんどん遠くなっていくのです。不安になることもありました。けれど、僕は自分を信じて走り続けました。

現役生として受験に失敗し、浪人することになっても、本質を追求する姿勢を変えることはありませんでした。

その瞬間は突然やってきました。現れる問題がすべて解けるようになるのです。今までに見たことのないような問題でも、その解き方が瞬時に浮かぶのです。

突然、目の前に光が満ちたようでした。僕の成績はみるみるうちに伸び、やがて周りを圧倒するようになりました。僕の前を走っていた人を抜かしていくことは案外簡単でした。

僕は自分のしたことが正しかったのだと確信しました。

そして、僕は受験を通して大切なことを学んだのです。

公式を丸暗記したり、解き方を覚えたりしていた人は、いわばその場しのぎのテクニックを利用していたようなものです。100個の問題を解くために、100個の技を習得する必要があったのです。

僕に、100個もの技は必要ありませんでした。「本質」という1つの技で十分だったのです。たしかに、人より時間はかかりました。人よりも多くの失敗をしました。

しかし、ある日突然問題が解けるようになり、周りを圧倒するほどになったように、本質を学んでいけば、いつか真に成功できるのです。

ビジネスも同じことです。

目先の利益を追求してテクニックを身に付ければ、短期間の成功はつかめるかもしれません。しかし、長く利益をあげるためには、やはり、ビジネスの本質を学ばなければいけないのです。

現在、ネットビジネスの世界にはテクニックを駆使した人が多く見られます。これははっきり言ってチャンスです。これから時間や労力をかけてでも本質を理解すれば、周りを圧倒することは簡単な話です。

いつまでもテクニックを追いかけて表面的な成功を得るのか、苦勞してでも本質を学び、真の成功をつかむのか、どちらを選ぶかは言うまでもありません。

1 - 3. テクニックと本質の違い

そもそも、テクニックは時代とともに変わっていくものだと僕は思っています。テクニックは麻薬に似た側面を持っています。あるテクニックが使えなくなったら、また新しいテクニックが必要になってくるのです。つまり、テクニックを利用する人は、永遠とテクニックを追い求めていく必要があるのです。

一方で、本質は常に変わらない、不変の真理であると僕はとらえています。

つまり、ビジネス一般に通用するようなことを一度身に付けてしまえば、いつまでも稼ぎ続けるのは当然のことで、さらには、たとえ業種を変えても成功することができるのです。

いかに本質を学ぶことが重要であるかがお分かりいただけたことと思います。

この鉄則は特に重要です。常に心にとめておいてください。

鉄則 2. 情報提供能力を鍛えること

インターネットを通して得られるものは、基本的に「情報」です。つまり、ネットビジネスをする際に、画面の向こう側の人は情報を求めているということを常に意識しなければいけません。当然、情報は有益なものでなければいけません。

価値のある情報を提供する能力のことを僕は「情報提供能力」と呼んでいます。実にひねりのないネーミングです。

これからネットビジネスで成功をつかみたいのであれば、情報提供能力を鍛えていかなければなりません。では、具体的に、どのような力が必要なのでしょうか？中でも重要な2つのポイントを紹介します。

2-1. 分かりやすくあること

当然のことですが、情報の受け手にとって分かりやすくなければいけません。しかし、「分かりやすさ」とはなんでしょう。抽象的でつかみにくいものがあります。

情報を伝えるということは、相手の知らないことを教えてあげることです。

よく言われるのは、「教えるということは、既知を未知とつなげること」

つまり、相手知っているであろう知識と、相手が知らないことをつなげてあげることなのです。

もっと分かりやすく言うと、「教える」ことは1階にいる人を2階に連れていくための階段を作ることです。

1階（＝既知）と2階（＝未知）をつなげるのです。

そして、論理が飛躍している説明ほど分かりにくいものはありません。

いきなり、「教えることは階段を作ることである」と言ったら、意味不明ですよ。これを「論理が飛躍している」と言います。つまり、分かりやすい説明をするためには、論理が飛躍してはいけないのです。

段差の低い階段、つまり、10歩で登れる階段より、20歩で登れる階段の方が上りやすいように、相手が知っていることから、少しずつ知識のレベルを上げていき、最終的に相手が知らなかったことを理解させるのが「分かりやすい説明」です。

自分が知っていることを「当たり前」のことと思わず、段差の低い階段を用意してあげてください。きっと、相手に伝わるはずですよ。

2-2. 自分らしくあること

同じ情報を発信している人は山ほどいます。人と同じように情報発信してはあなたが埋もれてしまうのです。したがって、「差別化」が必要なのです。

差別化は難しいことではありません。

あなたしかしてこなかったような経験

あなたしか持っていないような価値観

あなたしかできないような考え方

こういったことをもとに情報を発信していけばいいのです。それこそが、自分らしい、自分しかできないような情報発信なのです。

あなたしか発信できないような情報に、人は興味を持ち、惹きつけられるのです。

赤いレンズのサングラスをかけると世界は赤く見えます。

同じように、あなたという「レンズ」を通して、世界を見せてあげるのです。

情報提供能力は一朝一夕に身に付くものではありません。いきなり「分かりやすく」、「自分らしく」情報提供はできません。訓練が必要なのです。そして、情報提供能力は訓練をすることで誰でも確実に身に付けることができます。

文章を書くことを面倒と思わないでください。

話すことを避けないでください。

時間と労力を惜しまず、あなたの情報提供能力を鍛えていってください。それがネットビジネスで成功するために必要なスキルなのですから。

3-1 塾講師として学んだこと

僕は塾講師のアルバイトをしています。教え子の多くは成績を伸ばし、志望校へと合格していきます。しかし、残念ながら思うように成績が伸びず、希望していた進路を諦めていく生徒がいるのも事実です。

たしかに、僕にも責任はありますが、興味深いことに、成績が伸びない生徒には共通点がいくつあるのです。

成績の伸びない生徒は問題演習をしない生徒が多く見られます。

問題演習をする意義は、知識を定着させることです。問題演習をしない限り、学んだことが脳に定着しないのです。

一方で、伸びる生徒は、授業を受けたら必ず演習をします。そうして教わったことを自分のものにして、成績を上げていくのです。

ビジネスも同じことです。学んだら、行動（＝問題演習）しなければいけません。学んだことを自分のビジネスの中に組み込んでいくのです。行動しなければ学んでいないことと同じです。行動することがあなたを成長させるのです。

3-2. やみくもに行動しないこと

行動に移すことは非常に重要です。しかし、やみくもな行動はあなたから時間と労力を奪うだけです。

まずは戦略を立てることです。「これなら上手くいく」と思うような戦略を立ててから実行に移してください。

たとえそれで上手くいかなかったとしても、

「こうするとダメなのか」

と気付けます。

逆に成功すれば、

「こうやると上手くいくのか」

という発見が生まれます。

戦略をもとにした行動はあなたに「気付き」や「発見」をもたらすのです。それがあなたの指針に変わり、やがて成功へとつながるのです。

戦略のない行動はあなたに何も教えてはくれません。失敗する原因や、成功する理由が分からないのです。これが分からない限り、あなたの成長は期待できません。

まずは戦略を立ててください。そして行動に移してください。そこで得られた経験があなたのビジネスを成長させていきます。

3-3. 行動することを迷わないこと

知識を得て、戦略を立てたのであれば、迷わず行動してください。自分が良いと思ったらためらわないことです。

先にも述べましたが、行動はあなたに利益をもたらします。

失敗することも多くあるでしょう。失敗と向き合うことは辛いことです。僕も避けられるのであれば避けたいです。しかし、失敗は成功よりも多くの事を我々に教えてくれます。我々を成長へと導いていくのです。

失敗を恐れなくてください。失敗の先には成功があることを信じて行動をしてください。

4－1．退化を妨げるのは進化

逆説的ですが、退化したくなければ進化をすればよいのです。進化を続ければ、退化をすることはありません。

ここで、僕の2人の祖父の話をさせてください。

2人とも80歳を超えていますが、1人はいまだに自営業を続けています。今でも毎日顧客のために、より良い商品を作るべく働いています。そしてもう一人は、毎日ジムに通い、ウエイトトレーニングに励んでいます。

2人は僕がよく目にする老人とは違うように思います。はたして彼らに杖は必要なのでしょうか。否、しばらくはそんなものは必要ないでしょう。

僕は彼らの背中をみて多くの事を学びました。その一つが、退化を防ぐためには進化が必要であるということです。

彼らを見て、一生勉強が必要であることを思い知らされます。少なくともビジネスをしている限りは勉強を続けなければいけないのだと思います。

今日もそのうちの日です。僕が知っていることは、僕がビジネスのことをほとんど知らないということです。今日も、昨日までと同じように、勉強し、進化をしているのです。明日も同じことです。そして、僕がビジネスについて全てを知ることはないのかもしれませんが。それでも、それを目指して今日も勉強を続けるのです。

4 - 2. 退化をすれば、いずれ抜かされる

あなたはこれからネットビジネスというレースに参加するのです。レースのトップに立つことがあるかもしれませんが。そこで走ることを止めたら、いずれ抜かされることは明白でしょう。

一度走り始めたら止まってははいけないのです。

星をつかもうと空へと手を伸ばす者は、

たとえ星をつかむことはなくとも、砂をつかむことはありません。

常に高みを目指してください。進化をやめないでください。

5-1. 資産と投資

僕は「資産」を「やがてお金に変わるもの」と定義しています。

そして、知識や経験は資産の一つであると考えています。知識や経験がやがてあなたにお金をもたらすのです。

そして、資産を構築するためには「投資」が必要なのです。

投資をするというのは、お金や時間を使うことです。

僕は知識を得るためにお金を払い、時間を使います。

経験を得るために行動する時間を設けます。

それが必要だと、これまでの人生を通して学んだからです。

やはり受験を通して学んだことです。

僕は参考書を買って勉強していたのですが、なかなか成果を感じられず、塾に通うことにしました。塾に通うのには参考書とは比べ物にならないほどの金額が必要になります。

しかし、プロの講師の授業はとても分かりやすく、何時間も参考書を読んで分からなかったようなことも、塾で1時間授業を受けてしまえばあっさり理解できるのです。

この経験から分かったことが二つあります。

一つ目に、本当に価値のあるものには、相応の値段が付くということ。

二つ目に、お金で時間が買えるということです。

価値のあるものを手に入れるためにはお金を払わなければいけないのです。この事実は、なんとなく気付いているのですが、無意識のうちに、我々は無料のものに飛びついてしまいます。

もしかしたら、知識を得るためにお金を払う必要はないのかもしれません。なぜなら、インターネット上には莫大な数の情報があるのですから。

しかし、どの情報があなたに必要か分かりますか？

そして、それは本当に有益なものですか？

全てが不必要で、無益なものだとは思いません。しかし、必要で、有益な情報を探しているうちに、あなたの時間は食いつぶされてしまうでしょう。

必要で有益な知識を効率よく手に入れるためには、書籍や教材にお金を払うべきなのです。

そして、効率よく知識を得ることができるのであれば、時間は節約できます。

僕は何時間もかかって理解できなかったことを、塾では1時間で理解できたように、時間を節約できるのです。

余った時間を僕は問題演習に費やしました。知識を定着させるためです。

「時間はお金で買える」という考え方を持ってください。

5 - 2. 時間とお金の使い方

もしかしたら、投資は必要ないのかもしれませんが。その真偽を知るのは未来の自分です。しかし、これまでの経験から、やはり投資が必要であると思えないのです。

僕は知識を得ることよりも行動することに時間を使いたいので、効率よく知識を得るために迷わずお金を使います。これまでに教材や書籍に20万は使いました。お金に余裕があるわけではありません。しかし、値段が高いと思ったことはありません。自分を良くするためであれば、値段がいくらでも安いのです。

僕はこれまで知識にお金を払い、同時に行動をするための時間を買いました。知識を得るための時間を最小限にし、行動するために最大限の時間を使うためです。

投資を惜しまないでください。

100万円を得るために20万円を使うことは惜しいですか？

そんなことはないでしょう。取り戻してしまえばいいのですから。

おわりに

以上が僕の考える、ネットビジネスで成功するための5つの鉄則です。

そして、これらは僕の理念です。

5つの鉄則がビジネスで成功するための方法だと信じています。

このレポートを読んだあなたがネットビジネスで成功を収めることを願ってやみません。

最後になりますが、僕の発行するメルマガ講座

「コア・マーケティング -ビジネス基礎編-」

の紹介です。

ネットビジネスで成功するための準備として必要な情報をお伝えしています。

僕はあなたに多くの事を求めます。

時間がかかってでも本質を学んでもらいます。

行動してもらいます。

進化を続けてもらいます。

投資の重要性を説いていきます。

決して楽ではありませんが、それはあなたがネットビジネスで成功するために必要なことだからです。それでも僕のもとでビジネスを学ぶ意志があるのであれば、下記URLよりお名前とメールアドレスを記入し、受講申請を完了してください。

[メルマガ講座「コア・マーケティング -ビジネス基礎編-](#)

僕はビジネスで成功するために必要なことを誰よりも分かりやすく伝え、

ネットビジネスでの成功へと誰よりも正確に導きます。

ビジネスに関する知識を噛み砕いて、分かりやすく伝えます。

成功へのカリキュラムを入念に組んでいます。

必要なのはあなたの情熱です。

それでは、最後までありがとうございました。

吉田正裕