

【タイトル】

SYU1 です。第 5 回: 幕が下りる瞬間に胸の鼓動を焼きつけろ！

☆—————☆

人生は飛び方しだい！

自分で立ち「自由へ疾走」するための招待状

☆—————☆

###name###さん

こんにちは！

情熱ロックンローラーSYU1 です。

前回はネットビジネスの稼ぎ方について
初心者にはピッタリのサイトアフィリエイトを例にしながら
イメージしやすい形でお話しました。

『自分メディア』を作ることによって
アクセスを集めお金に換えていくというシステムですね。

前回の軽い復習になりますが、

常にその時の新しいノウハウを追いかけていくドーピング系ノウハウ
というのは結局自分の身につかないこと。

そして、まず 10 万円以上稼ぐという目標を
達成するために何をすればいいのか
ということですが

その都度段階に応じてやるべきことをおこなう必要があります

これが、プロテイン系ノウハウと名づけたものです。

作業をしていても、やっけて「稼げるんだ」という実感がなければ
道筋がわからず常に不安な状態に陥ります。

そういう状態というのは精神的にもよくないですからね。

本質、すなわち全体像を見極めながら
筋トレのように徐々にビルドアップしていきましょう。

会社の仕事などより
圧倒的な速さで成長していけますし、

何より最初から正しい方法に沿って進めていけば間違いありません。

最初###name###さんが青く見えた隣の芝生も、
いつの間にかその存在すら気にならなくなります。

その頃には###name###さん自身が大木に成長しているでしょうから。

では、今回の内容についてお話していきますね。

今回は『共感』ということについて、
それが実際の稼ぎにどうつながってくるのか
ということについてお話します。

これまでも何度か触れてきましたが
###name###さんは
音楽や映画、小説などお好きでしょうか？

もちろん、これ以外の芸術作品（漫画やドラマなど）でもかまわないのですが
一見仕事に関係ないように見えることが後々役立ってくるということをお話しました。

そして、こうした芸術に触れて大きく心を動かされやすい人ほど
成功の可能性は高くなります。

もし###name###さんがあまりそうしたものに
触れる機会が少ないということであれば
ぜひ鑑賞するきっかけにさせていただけたら。

というわけで、今回は以下の内容でお送りします。

==== =====

1. 幕が下りる瞬間に胸の鼓動を焼きつけろ！
2. 子供に返って共感しよう

==== =====

では、始めていきますね！

これまでもエピソードをまじえながらお伝えしてきましたが
私は音楽や映画などを視聴するとかなりハートが熱くなる性格です。

以前のメールでも紹介しましたが、実写版「進撃の巨人」を映画館で観た時のこと。

原作の漫画である「進撃の巨人」は一度も読んだことがなかったのですが、
観たきっかけは子供の頃ウルトラマンなど特撮ものが好きだったのと

冒険ファンタジー的な世界観が好きだからかもしれません。

何の先入観も持たず映画を観て、やがて幕が下りると私はそれまでにない大きな感動

(泣けるという意味でなく、文字通り「感情を動かされる」という意味で)を味わいました。

巨大な壁に囲まれ安住し毎日を過ごす人々。
しかし、突如現れた巨人によって壁は壊され人々の生活は一変します。

大きな感動を味わったのは、
私の身の回りの出来事と重なる部分があったからかもしれません。

会社をやむなく去ることになり、まだまだ先の見えなかった私にとって、

壁の中に安住することなく壁の向こうの世界を目指し戦う主人公エレンたちの姿と
小さな者が巨大な者に立ち向かう姿は大きな勇気を与えてくれました。

このように、何かを見たり聴いたりして心が動かされるのは
#####さんはなぜだと思いますか？

それは私が主人公エレンに自分自身の姿を重ね合わせたように
主人公と自分を同一視して感情移入(共感)しているからです。

三浦春馬さん演じる主人公のエレンは最初弱くもろい存在で、長谷川博己さん演じるシキシマ
というキャラにコテンパにされていましたが、後に自分も巨人に変身し立ち向かいます。

シキシマにコテンパにされていた時は
「こんなやつに負けるな！」と心の中で応援していましたし
巨人に変身し逆転した時は思わず自分も何かに勝利したような気分になりました。

このような感情移入力、すなわち「共感力」は
ビジネスだけでなく生きていくうえで色々な場面にいかされます。

以前紹介した「思考は現実化する」の著者ナポレオン・ヒル博士は
タダ働き同然の仕事だったにも関わらずカーネギーの理念に共感し
やがて自身も成功することができました。

ヒル博士のナポレオンという名前は
フランスの英雄ナポレオンにちなんだものでもあるそうで、
自らを英雄と同一化させていたのかもしれませんがね。

このように、共感力というのは成功した時のイメージを作ったり、
強烈に自分を奮い立たせることができます。

また、私は会社で休職と復職を繰り返す中、最終的に退職となりましたが
そんな絶望の淵からはい上がってこれたのも自分の力だけではありません。

何か壁にぶつかった時、自分の大事な人のことを思い出して
乗り越えられたという話を聞いたことがあるかもしれませんが

そのように私も色々な人のことを思い浮かべながら
モチベーションを崩さず成功することができました。

しかし、共感力が弱いと
自分のためになる話を聞いても
素直に受けとることができなくなります。

中には天才発明王エジソンのような人もいますが、
そんなエジソンの研究も多くの人によって支えられたものであり
幼少期に小学校を退学となった際、母親はエジソンの可能性を信じ応援しました。

私は天才ではありませんし、
###name###さんもおそらくそうでしょう。

私の文章に何がしか共感し
このメルマガを読んでいるわけですから。

そして、自分が憧れたり、共感した対象というのは
常に心の支えとなって活躍しています。

ウルトラマンやエレンのような空想上の英雄

白熱のライブを展開している凄腕ミュージシャン

学生時代の先生や親友、
自分の両親など

###name###さんはどんな人が思い浮かぶでしょうか？

「自分以外に興味を持つ」ことをしながら成功への道をたどっていきましょう。

2. 子供に返って共感しよう

これまで『共感力』が成功へのモチベーションになったり
自分の限界を突破するのに役立つカギであることを
お話してきました。

そして、共感力というのはネットビジネスだけでなく

それ以外の世界において成功する要素でもあります。

コンテンツ(商品・サービス)というものは
「キャラクター」「ストーリー」「コンセプト」

という3つの要素で構成されることが多く
全てに「共感」を呼ぶための仕組みができています。

共感を持たれることによってファンが増えていくからです。

すでに芸能界を引退されましたが、
漫才師として活動していた頃の島田紳助さんがまさにそうで

- ・キャラクター : 不良漫才(他の漫才師と異なる位置づけ)
- ・ストーリー : 不良スタイルを変えずさらに売れた
- ・コンセプト : ターゲットは 20~35 歳の男性

という感じで、やがて自分たちが狙っていた以外の層にもファンが増えました。

紳助さんは自分たちの笑いをどういう層が求めているのか、そのための路線は？
ということ进行分析し、

そうした分析力をいかして引退前からビジネスを手がけるなど
実業家の面も持っていたようですね。

また、自分が客の立場になって考えた時
####name####さんが何かに対してお金を払う時は、そのファンだからということがあるでしょう。

そして、自分が何かのファンだったり、そうでないかということは
すなわち「感情的価値が高いかどうか？」とも言えます。

感情的価値が高ければ好き、低ければ好きじゃない

というわけですね。

もちろん感情的価値が高く
共感されるコンテンツを目指すわけですが

共感力が無い人が
共感されるもの作りができるのか？

と言えおそらく難しいでしょう。

お客さんが何を求めているのか気にしない会社の商品が
どうやって売れるのか？というわけです。

なので、###name###さんも『共感力』の大切さを意識して
鍛えてみるといいですよ。

この共感力というのは本来誰もが持っていて、小さな子供というのはまさに共感力のかたまり。

子供力とも言えますね。

実際、自分の中にある子供力をうまく活かせる人が成功している例は多く
漫画家の手塚治虫さんやジブリ作品で有名な宮崎駿さんなどは

自立した大人の面を持ちながら少年のような好奇心と冒険心を持ち
次々と名作を生み出しました。

そのため大事なものは、さっきもお伝えしたように

自分以外の人や物事にアンテナを張り
先入観を捨てて色々と興味を持つことです。

ただ、興味ばかり働きすぎると
感情が動きっぱなしでやるべきことが進まないこともあります。

情報が多過ぎてあれもこれもと気になって手を出せば
ノウハウコレクターになってしまいますからね。

ネットビジネスでは情報の海で溺れないように
情報を見極めて取り入れていくことも必要です。

自分の中の子供力と大人力のバランスをとっていきましょう。

ということで、今回は色々な例をあげながら『共感』ということについて
お話しました。

稼ぎ方も大切ですが、今回のお話のように
「意識や考え方」を学ぶことは

###name###さんが理想の未来を GET するための
カギとなります。

マインドセットを切り替えると、普段自分が過ごす日常も充実してくるので
ぜひそんなきっかけにしていだければ。

私が教えて成功したメンバーも
サイトアフィリの1記事で5千アクセス以上集めるなど信じられなかったのですが、

マインドが強くなるにしたがってそれは決して不可能ではないことに気づいた

という声をよく聞きます。

また、自分が書いたものを多くの人を読んでアクセスを得た結果
お金の還元されるのが嬉しいという声も。

私自身、サイトアフィリが楽しいと思えたのもそうした部分で、
たとえプロのミュージシャンや小説家にならなくても
「本気の大人の遊び」として趣味のように楽しんでいます。

まずは、10万円以上稼ぐために楽しみながら自分の限界を突破していきましょう。

ということで、今回のメールはここまで。

P.S.

ちなみに、「思考は現実化する」に書かれた「心を刺激する十項目」の中で
私の好きな「音楽」はなんと4位に入っています。

やはり音楽は太古の昔からあるように、人々の心を動かす力が大きいんでしょうね。

音楽の力を特に感じるのは
歌詞の持つ世界観が文章表現につながったり、様々な音楽の持つリズムが
文章を歯切れよくするのに役立っているように思います。

また、前回メールの最後にエルトン・ジョンのライブについて書きましたが
「感動を呼ぶ表現や演出ってこうやって作るんだ」という視点で
ライブ自体を一つのストーリーとして見れるようになります。

ストーリーをビジネスに生かすための基礎は

『アフィリエイトブル』の「ペンは剣よりも強し」の章(仮タイトル)からストーリーテリングの講義をご参照ください。

あなたのファンを激増させるためのストーリーテリング
⇒URL

P.P.S.

「感情的価値」という新たな言葉が出てきましたが
それとは別に「機能的価値」という言葉があります。

感情的価値は「好きかどうか？」が決め手でしたが
機能的価値は「役立つかどうか？」が決め手。

商品を買う際に###name###さんも気にするところではないでしょうか。

どちらも大事な要素で
感情的価値と機能的価値の大きさによって
人間はお金を払うかどうかを決めます。

前回のメールで書いた「自分メディア」の作成においても
意識すべきことですね。

ただ、この二つの価値では
「好きかどうか？」
を優先する傾向が強いことを覚えておいてください。

いくら役に立つものでも、嫌いなものは買わないし
役に立たなくても、好きなら惜しまず買う。

私の妻は、某野球チームのファンで応援グッズをいっぱい持っているのですが、私からすると何でこんなに色々買うんだろう？と思う時があります。

一つのグッズだけならそんなに高くないのかもしれませんが、チームへの感情的価値がものすごい勢いで高まり大きな金額になっているのでしょうね(笑)

###name###さんも

自身のファンを増やすために『共感力』
をどんどん磨いていきましょう！

今回も最後まで読んでいただきありがとうございます。
また、次のメールでお会いしましょう。



発行者 : SYU1

連絡先 : メール

発行者情報+ブログ: URL

Youtube : URL

配信解除リンク: URL

