

(過去の KENBO 異端メルマガ原稿)

【KENBO 異端メルマガタイトル】 もがき苦しむ人のチャンス待ち志向

こんにちは、KENBO です。

これが腹に落ちてくるだけでもずいぶんと違ってくる、
そういった話に触れてみたいと思います。

まず・・・"ノウハウコレクター"

この言葉はどちらかというと
ネガティブな意味合いで使われることが多いですね。

ノウハウを収集すること自体は、良いも悪いもなく
ネット上でビジネスを行うためにはそれ用に必要な知識、スキルというものが
欠かせませんのでコレクターであってもどうってことはありません。
ネットに参入する初期の段階では、どうやってもそのための時間が必要です。

さて、ノウハウコレクターのネガティブな側面。
それは、例外なしに『チャンス到来を待つ』タイプだということです。

チャンスがやってくるのを待って、これかなと思ったら掴む（＝買う）。
そういったタイプの方のようですが、実はネットで稼ぎたいと

思っている 95%以上の方がここに属すと言われております。
お金を稼げそうなものを買ひ漁り、しかし結果が出てきません。

『チャンス到来を待つ』といっても計画的に待っているわけではありません。
もがいて苦しんでいる大半の方が、もともと日々の仕事（多くは本業）で忙しい人です。

だからこそ簡単、誰でもできる、1日15分だけ、全自動、ほったらかし・・・

こういった言葉が何より好きな方です。

日々忙しいので面倒なことは可能な限り、できれば一切やりたくありません。

もしかして自分の目の前にある石をひっくり返してみると
そこに『成功』とあるのでは・・・と期待します。

うまく稼いでいる人というのは、何か自分の全く知らない
成功の秘訣が石の裏に隠されていて、そういった石を見分けることが
できるだけではないか、と。

だから手当たり次第に石をひっくり返してみる。
そのうち、そこに当たりを見つけられるはずだと。
それさえ見つければ成功は保証されたものだと。

チャンス待ち志向の人の判断基準は、常に
『これで稼げるだろうか？』
という一点に尽きます。

今日はせどり、明日はアドセンス、明後日は物販アフィリエイトと・・・
ブログ作り、サテライトサイト作ったり、集客も考えないとならないし
メルマガもあれば決済手段も考えて、かといえ SEO も考えたりと・・・

今ここではあえて言いませんが、実はネットで一通りのビジネスデザインを
考えようとするとも無数とも言えるくらいにやることがあるのです。

結果として貧相なビジネスデザインになって
やることだけは後から後から限りなく生まれてきます。

そして次々と教材を買うのですが、わずかしか使いません。
自分自身に問うことは；

『今すぐ稼がせてくれる方法は何だろうか?』

これを延々と問い続けているわけです。

そしてそこに何が欠けているかというと

これは、「戦略」というものです。

ネットにいる残された数%の人は全くそのような考え方をしません。

残る数%の人は、チャンス到来を待つことはありません。

石をひっくり返しても何も存在しないことを知っています。

考え方が真逆です。

最初に自分のビジネス戦略を作り、日々温める努力をしています。

戦略的な思考スタイルを当たり前としている人のことです。

自分のゴール（目標）、ビジョンを自覚していて

その達成のために必要な複数の代替案をいつも考えています。

その達成のためにベストなチャンスが何かをいつも模索しています。

自分のビジネスの設計図をもっていて、行動は自分の戦略に従います。

目の前に差し出されたものがどう自分の戦略にマッチするのか、

チャンスかどうかそこで判断します。

こういった人は、

「ほったらかしで自動で稼ぎ続けられる」

「南の島で波の音を聞いてのんびり生活する」

といったような戯言（ざれごと）を信じることはまずありません。

「自動で儲かるネットビジネス」というものが

実は週に最低80時間以上、週7日間、ずっと
PCとにらめっこしているものであることを知っています。

例えば、定年退職して1日のうちのほとんどを好きに使える人が
この"自動で・・・"をやれるような資格があるくらいです。

チャンス待ち志向の真反対が、戦略を志向したものになります。
チャンス待ち志向の人は、往々にして「自分の弱点を潰そうとします」

戦略的な人はそんなことはしません。
自分の強みを探り、意識し、それを活かせる場だけに注力しています。

かのピーター・ドラッカーも

『あなたは自分の強みを知っているか？
と聞くと大半の人はポカーンとするか、自分の知識を答える。
これは間違いだ。』

と言っているほど、実は
自分の強みが何かを考えるのは大変なことです。

まあそれは横に置いたとして

"弱点を潰す"というアプローチそのものが

間違っていることにお気づきでしょうか？

それはなぜ間違いなのでしょう？

理由は簡単です。

弱点を潰すためには必要以上に学ぶが必要です。
つまり、学びと稼ぎを同時進行でやらなくてはならないわけですね。

自分の時間単価を考えるならば、これって大変な無駄です。
無駄というか、とてつもない修行を自分に課しているようなものです。

それに勝てませんね、弱点潰したところで競争相手は普通以上なので。
それに自分の好きなこと、自分の興味があることをやる、
というのも間違っています。

好きなこと、興味のあるなしは強みとは関係ありません。
そこを勘違いしている人が非常に多いです。

また、本当にやりたいと願うなら何でもできる、というのは
大ウソだと私は考えています。

これは古くから伝統的にあるネットでの無意味な盲信です。

自分の強みを知ってフォーカスできる人は、
自分の土俵で戦えるように、ゲームのルールを自分で変えようとします。

それは必ずしもうまくいかないかもしれませんが、
うまくいく確率も格段にアップするものです。

私がおススメできること、強く言いたいことは全てそこに終着します。

私の教材やコンテンツも全部、そこから出発しています。

チャンス待ち志向から、戦略的な考え方に立つこと。
カモからプレイヤー視点に変わること。
これは同じ意味です。

戦略的と言っているのは、『心の状態』のことです。

どうやって勝ち進んでいくのか

どうやってその道を発見していくのか

どうやって決定していくのか

そういったことを意識している心の状態のことです。

とまあ、本日はちょっとお悩み相談メールを受けまして

なんで私が戦略、戦略と言っているのかお伝えしようと思った次第ですが
だいぶ抽象的な表現になってしまい、分かりづらい点があったかと思います。

それでは長々とお付き合いいただきありがとうございました。

KENBO