

複業実践会プログラム

～ 自分ビジネス構築マニュアル ～

ビジネスプロデューサー 宇部和真 著

複業実践会

『教材使用規約 - 著作権について』

本書は著作権法で保護されている著作物です。

本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。

本書の著作権は、惹句工房（以下、乙と称す）にあります。本書の開封（ダウンロード）を以て、下記の事項に同意したものとみなします。

乙に許可無く、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダー等）により、複製、流用及び転載、転売(オークション含む)する事を禁じます。

著作権等の違反行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行うなど、民事・刑事を問わず 法的手段による解決を行う場合があります。

本書に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このテキスト作成には万全を期しておりますが、万が一誤り、不正確な情報がありましても、乙が一切の責任を負わないことをご了承願います。

本書を利用することにより生じたいかなる結果につきましても乙は一切の責任を負わないことをご了承願います。

本商品に示された表現や再現性には個人差があります。必ずしも利益や効果を保証したものではありません。

目次

■ 教材使用規約 - 著作権について

はじめに

■ 自分ビジネス構築プログラムとは

Chapter 1

■ 個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

1. 7つの禁止用語の徹底ルール
2. 備忘録提出ルール
3. 夢や目標を実現できる目標設定の考え方
4. 目標数値の細分化とは
5. ビジネス構築に必要な3つのこと
6. ビジネス成功のゴールデンルール

Chapter 2

■ 個人で稼ぐマインドセット&習慣化

1. 7つの教え
 2. 起業家がやってはいけない3行動
 3. 失敗しないビジネス企画創造の4原則
 4. 世の中に良い影響を与える4つの事業モデル
 5. スタート時は、教えることを仕事にするという目的ではじめる
 6. 誰でも小さなお教室ビジネスが始められる
 7. 私の友人は30日間である分野の専門家になりました。
-

目次

Chapter 3

■理想のお客様を設定する

1. ターゲットの特徴を設定する
2. お役に立ちたい人の問題や悩みを100個書き出す
3. Amazonの書籍検索を使った問題解決のリサーチ術

Chapter 4

■オリジナル商品サービス作り

1. パクリジナル思考とは
 2. 20時間で問題解決の方法を習得する方法
 3. お客様が喜んでくれる問題解決の手順書の作成
-

複業実践会カウンセリングシートについて

はじめに

自分ビジネス構築プログラムとは

自分ビジネス構築プログラムとは

この、自分ビジネス構築プログラムは、
あなたのやりたいことをビジネスとして形にして、
稼ぐ力を養い、収入源構築を作り出すことを目的にした
誰にでも再現性のあるメソッドです。

私が私自身のためだけではなく、
雇われない生き方をしたい方に自分ビジネスを構築する
ビジネスプロデュース8年の経験で得た、効果実証済みのメソッドです。

起業家の生存率は5年で5%と言われる中で
時代が変化しても私がこうして、起業家として生き残れている理由は
全てこの成功法則に則って自分ビジネスを構築しているからです。

今からあなたにも、私の8年分の経験をお伝えします。

本プログラムは手を抜くことなく
毎日でも読み、実践しながら自分のものとしてみてください(^0_0^)

MEMO

自分ビジネス構築プログラムとは

お約束

本書は、実践型のプログラムです。

ですので、「読んでためになった！」で終わらせないために、今の自分に必要な部分を積極的にインストールして、実践を前提で取り組むことをお約束ください。

それではプログラムを始めていきましょう(^-^)/

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

Chapter 1

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

個人で稼ぐためには様々な力を養う必要があります。

自分の力でお金を稼いだことがない人は当然ながら、お金の稼ぎ方を誰にも教わってこなかったからです。

ですが、どうすればお金を稼ぐことができるのかを真剣に学び、実践し続けることで、徐々に自分でお金を稼ぐ力は必ず身に付きます。

お金を稼ぐ力といっても、「これをやれば儲かる！」といった小手先の方法論だけを身につけてもお金は稼ぐことができないということを覚えておきましょう。

本屋さんにいけば、様々なノウハウ本が売られていていつの時代も平積みです。

「こうすれば儲かる！」

このような売り文句が載ったノウハウ本がたくさん出ているのにも関わらず、あなたの身の回りにそれを実践して成功者になった人が誰一人としていないのはお金を稼ぐことができる人のマインドセットができていないからです。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

大切なことなので
もう一度言います。

お金を稼げるのは、お金を稼ぐ方法を実践した人ではなく
お金を稼ぐことのできる“マインドセット”ができている人だけです。

ここまでの話はOKですか？

それでは、とても大切なマインドセットから身につけていきましょう(^0_0^)

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

1. 7つの禁止用語の徹底ルール

「人生は、自分が発した言葉通りの人生を歩むことになる。」

良いことも悪いことも、
現実には、思考からはじまり、自分が普段発している言葉通り
行動し、その結果、その通りの人生を生きていると言われていきます。

会社員になりたいといていた人は皆、会社員として雇われた働き方を選択していますし、私のように、初めから起業家になるといていた人は起業家として生きる選択を実現しています。人生は非常にシンプルなモノで、言葉通りの人生を皆送っているのです。

この法則を、あなたが実践すれば望んだことを手に入れることができる。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

本グループ化において、
以下の7つの言葉は禁止用語です。

- 1、できない
- 2、やれない
- 3、わからない
- 4、でも
- 5、だって
- 6、とりあえず
- 7、しょうがない

普段からこのような言葉を発していると
何事も大成することなく夢物語で終わってしまいます。

できない、やれない、わからない・・・

多くの人にはできない理由を並べる天才です。だから「できない」と発した時点で人の脳は思考停止になります。それ以上考える術を持たなくなってしまうのです。

だからこそ、私たちは「どうしたらできるだろうか？」とできる理由を考えることに集中することが大切なマインドセットとなります。できない理由を並べる愚者ではなく、「できる理由」を探す賢者になってください。

完全に頭の中から削除し、使わないようにマインドセットしましょう。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

2. 備忘録提出ルール

本グループ定例講座や個別面談後には
以下のメールアドレスまで原則24時間以内に備忘録を提出ください。

support@lsm-coaching.com

人の記憶というのは、すぐに薄れてしまうと言われています。

人は忘れる生き物なのだから、忘れない対策をしておくことをオススメします。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

3. 夢や目標を実現できる目標設定の考え方

自分ビジネスで忘れてはいけないことは、明確な目標設定です。

ここでいう目標設定とは、

「諦められない理由」 + 「想いの強さ」が入った
期日と数値を設定することです。

単純に目標を設定すれば叶うわけではありません。

目標を考える上で

「諦められない理由」 + 「想いの強さ」がない目標は
いくら期日と数値を設定しても、やる理由が弱かったり、思いが弱かったりすると
絶対に手に入れることができないからです。

- ・ 食べたいモノ
- ・ 行きたい場所
- ・ 欲しいモノ
- ・ 学びたいこと

などなど

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

ここでは、あなたが達成したい目標を考えるのではなく
どうしても達成しなければならない、必要な目標を設定するようにしてください。

つまり、自分ビジネスを通して絶対に手に入れたいことを決めるということです。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

4. 目標数値の細分化とは

あなたが考える夢や目標を実現させるために
「いつまでにいくら必要なのか？」を明確にしていきます。

月収30万円が必要な場合・・・

30万円（単価）× 1個（月間販売個数）

15万円（単価）× 2個（月間販売個数）

5万円（単価）× 6個（月間販売個数）

1万円（単価）× 30個（月間販売個数）

このように、月収目標から逆算して、
いくらの商品を作り、月に何人に販売することができたら
目標月収を実現できるのか、自分自身で根拠を立てていきます。

そして、将来的にどれぐらいのレベルでシゴトがしたいのかを設定しましょう。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

仮に、1万円の商品を毎月30個販売するとなると、毎月30人集客する労力が発生します。では、5万円の商品ならどうでしょう？月に6人のお客さんを集めることができれば、労力は1/5で目標を達成することができます。

自分に5万円以上の商品を作れるのかと思われるかもしれませんが、できるかできないかは置いておいて大丈夫です。「成功者も、みんな初心者だった。」んですから、できるかどうかではなく、どうなりたいか目線で未来のシゴトレベルを1つ設定してください。

例) 私は5万円の商品を毎月6人に販売できるシゴトを作る！

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

5. ビジネス構築に必要な3つのこと

目標達成に必要な細分化をしたことで、
あなたはいくらの商品を何人に販売するという指針ができました。

次は、実際にビジネス構築の流れを掴んでおくことが大切です。

私はいつの時代もこの3つの掛け算によっていくつものビジネスを生み出しています。

世の中の商品やサービスは全てがこの3つの掛け算で成り立っています。

①売るモノ×②売る場所×③売り方

- ・ 売るモノとは、目標月収の細分化で決めた価格を設定した商品サービスのこと
- ・ 売る場所とは、あなたの商品やサービスを購入する場所、HPのこと
- ・ 売り方とは、あなたの販売する商品やサービスを知ってもらう機会づくりのこと

この3つの掛け算で成り立っていますので、どれかがかければ結果はゼロ。

常に、①売るモノ×②売る場所×③売り方の順番で自分ビジネスは構築します。

MEMO

■個人で稼ぐ力を身につけるための全体像

6. ビジネス成功のゴールデンルール

ビジネス成功のゴールデンルールを伝授します。

- 1、まずお客さんの候補になる人を集める。
- 2、その人たちとコミュニケーションをとる(仲良くなる)。
- 3、その人たちになにが欲しいか聞く。問う。確認する。
- 4、それから商品を創る。
- 5、そして販売する。

以上(^0_0^)

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

Chapter 2

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

冒頭から、個人が稼ぐ力を身につけるために大切なのはやり方ではなくマインドセットにあるとお伝えしてきました。

ここからは、マインドセットをもっとビジネス視点で身につけていきます。

このビジネス視点でというのがとても重要です。

ビジネス視点とは、自分に置き換えて考えてみるということです。

ただ読んでいるだけではマインドセットは身につかないので、自分に置き換えながら考えてみることをオススメします。

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

1. 7つの教え

個人で稼ぐ力を身につけている人は皆、この教えを知っています。

この教えは昔の商人からの言い伝えとして現代にも通用する重要な教えです。

ゼロからビジネスを作り、それをより多くの人たちへと広げることで自分と自分の周りの人たちを豊かにすることができるという超基本的で重要な教えなので、いつでも言えるように何度も写経して覚えておくことを強くオススメします。

[7つの教え]

- 1、自ら自己投資をし、
- 2、学び（真似び）、
- 3、実践し、
- 4、記録に残し、
- 5、人に教えられるように成り、
- 6、パートナーを募り、
- 7、共に豊かになる！！

以上(^0_0^)

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

2. 起業家がやってはいけない3行動

起業家がやってはいけない3行動を紹介します。

- 1、躊躇
- 2、遠慮
- 3、先送り

どれも自分の成功を妨げる行動であると理解しておきましょう。

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

3. 失敗しないビジネス企画創造の4原則

1. 利益率が高いビジネスを持つべき
(目安として、利益が7~8割あるモノ)
2. 在庫を持たないビジネスを持つべき
(できれば在庫を持たなくても成り立つ商売が望ましい・固定費は悪と考える)
3. 月額定額収入が入るビジネスを持つべき
(月極収入を得るためには、サービス自体の中毒性を活かす)
例：マッサージはクセになる・英会話は上達することに意味がある、など
4. 大資本がいないビジネスを持つべき
(失敗するビジネスのほとんどが、初期にお金をかけすぎている。
(できるだけお金をかけずにスタート)

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

4. 世の中に良い影響を与える4つの事業モデル

- 1、テレビ局 ⇒ YouTube
- 2、出版社 ⇒ Amazon Kindle 電子書籍出版
※ブログやインスタなどの情報発信メディアも同様に
- 3、ラジオ局 ⇒ Podcast・Stand FM
- 4、学校 ⇒ 継続講座 = 講師・カウンセリング・コーチング など

学校を作り、教えることをシゴトにすると、
どんな時代でも食いっぱぐれない人になることができます。

なぜか？ ⇒ 物（車とか家）は古くなるけど、
知識（自身の経験）は時代の流れとともに進化し続ける

進化した知識を、誰よりも研究して、実践して、
自分ができるようになった経験、つまり、ビジネスの本質である、
問題解決の方法をあなたがお客さんに教えてあげること
共に豊かになれる循環が生まれるということ。

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

5. スタート時は、教えることを仕事にするという目的ではじめる

教えることを仕事にする

つまり「学校を作る」というのは、
= 「小さな教室を持つ」ということ。

そして、「教室ビジネスを作る」というのは、
ビジネス企画創造の4原則に当てはまっている考え方です。

小資本で大きな結果を出しやすいビジネスモデル。

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

[教室ビジネスとは]

- ・ 利益率が70%以上でほぼ利益
(飲食店の利益率は良くて20%いくか、いかないか)
- ・ 何かの物を販売するわけではないので在庫を持つリスクがない
- ・ 場合によっては、月極定額収入が入る
月額いくらなどのオンラインスクールなどにもできる
- ・ 売るモノを仕入れたり、店舗を持つ必要がないので
大資本が必要ない(フランチャイズ権などは数百万かかる場合も)

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

6. 誰でも小さなお教室ビジネスが始められる

個人が教えることを仕事にできると、お金も時間も付き合う人も 平和 になります。

ある分野に興味関心がある人たちを集めて、問題解決の方法を教えてあげる。

人がGoogleで検索するのは、何かの問題を解決したいとか、目標を達成したいという欲求があるからなので、そのように困っている人に対して問題を解決したり目標達成を手助けすることでビジネスは誰でも立ち上げることができます。

自分ビジネスは、決して難しいことでもない。

たとえば、大学生のバイトで「スキーのインストラクター」をしている人もいます。

別に資格も何もないけど、スキーを滑れるようになりたい人に、スキーの滑り方を教えてあげてお金を稼ぐ人。

大学受験のための勉強法を教える「現役大学生」も立派な「先生」として教えることを仕事にしていますよね。

あなたの経験の数だけ、誰かの問題解決を手助けできるということです(^0_0^)

MEMO

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

7. 私の友人は30日間である分野の専門家になりました。

////////////////////////////////////

- 1、最初に人は何に困っているか、
何に悩んでいるのかをリサーチする。
- 2、リサーチして出てきた悩みに対してお金を払ってでも解決したいものかを考える。
(自分が「これは欲しい!」「知りたい!」と思うモノを創る!!という感覚で)
- 3、答えがYesだったら、その悩みの解決策が書かれた関連書籍を5冊以上読破する。

※お役に立ちたい人たちが抱える悩みや問題を解決するために読むであろう本を
Amazonの検索機能で「本」ジャンルに絞り込み、レビューが4以上の本をピックアップし読破する。

※参考：「たいていのことは20時間で習得できる」～忙しい人のための超速スキル獲得術～の実践

- 4、自己投資し～学び～実践し～記録に残し～人に教えられるようになるまで研究する
(問題解決の方法をまとめたテキストやワークシートを作成する。)
- 5、モニタリング(テスト販売)を行い、見込みとなる人を集める。

////////////////////////////////////

良書 ⇒ 「たいていのことは20時間で習得できる 忙しい人のための超速スキル獲得術」

■個人で稼ぐマインドセット&習慣化

有名大学の教授レベルの講師が、
助手たちに伝え～自分を含め問題解決に導き成功している
再現性が高いメソッドでもあります(^0_0^)

私自身も、このメソッドの「習得と実践」をできるようになるまで
繰り返し行ってきました。

時代が変われば、人や社会の悩みや問題も変わります。

だからこそ、その時その時で、
今一番、必要とされる問題解決スキルを研究し、開発し、身に付けることで
たとえ、不況の時代でも、教えることをシゴトにすることで
多くの人のお役に立つことができます。

MEMO

■理想のお客様を設定する

Chapter 3

■理想のお客を設定する

■理想のお客を設定する

「ビジネスとはお客様の問題解決である」

「お客様の問題を解決することができるからお金を稼ぐことができる」

あなたと付き合うことで、
自分の抱えている問題の解決方法が見つかる！

お客さんにそう思ってもらうためには、
あなた「自身は何屋さんなのか？」を
ハッキリしておく必要があります。

「○○の専門家です」

「何でも屋さんです！」というよりも、

「○○専門の▲▲です！」

と自己紹介した方が、お客さんが選びやすいですね？

MEMO

■理想のお客様を設定する

世の中は商品サービスで溢れかえっています。
売れないというのは、お客さんからしてみれば
選ぶ理由がないからです。

だからこそ、

あなたは特定の分野で問題解決ができることを
〇〇の専門家として名乗り上げることが
ファーストステップになります。

【参考図書】

たった5秒のあいさつでお客様をザクザク集める法

<https://www.amazon.co.jp/>

<https://www.amazon.co.jp/%E3%81%9F%E3%81%A3%E3%81%9F5%E7%A7%92%E3%81%AE%E3%81%82%E3%81%84%E3%81%95%E3%81%A4%E3%81%A7%E3%81%8A%E5%AE%A2%E6%A7%98%E3%82%92%E3%82%B6%E3%82%AF%E3%82%B6%E3%82%AF%E9%9B%86%E3%82%81%E3%82%8B%E6%B3%95-DO-BOOKS-%E6%B8%A1%E7%80%AC-%E8%AC%99/dp/4495593919>

MEMO

■理想のお客様を設定する

1. ターゲットの特徴を設定する

お客さんの問題を解決するためには、お客さんを知ることです。

自分ビジネスで「こんな人が100人来てくれたら最高だ!」という人物像を勝手に作り上げてお客さんを設定しましょう。

年齢

性別

職業

既婚、未婚

家族構成

どんな仕事をしているか?

どんな性格か?

好きなテレビ番組は?

よくみている雑誌や本は?

MEMO

■理想のお客様を設定する

2. お役に立ちたい人の問題や悩みを100個書き出す

私はお客さんの問題を解決しますよ！といえば、
その問題を抱えている人全員がお客さんになっていきます。

自分がお役に立ちたい人は、
どんな悩みや問題を抱えているのかをリサーチすることで
あなたの知識や経験でどんな問題を解決できれば
良いのかが見えてきます。

「 Yahoo!知恵袋 」と検索してみましょう。

次に、お客さんが検索しそうなキーワードを
Yahoo!知恵袋の検索窓に入れて、検索をしてみてください。

MEMO

■理想のお客様を設定する

Yahoo!知恵袋には
誰にも相談できないような悩みや問題が
書き込まれていることが多いです。

Yahoo!知恵袋は、
家族や友人などにも相談できないような
第三者に回答を求める本質的な問題や悩みが書き込まれている。

ここにこそ、お客さんの本当の欲求（解決したいこと）があるのです。

たとえば、私が今から
「 下半身ダイエットの専門家 」になるとしたら
知恵袋で「 下半身ダイエット 」と検索してみます。

そうすると、お客さんの問題は、
6つのジャンルに分けて考えることができます。

MEMO

■理想のお客様を設定する

不安
不満
悩み
痛み
解決したい問題
満たしたい欲求

かぶる問題があってもOK。

この6つに対して15個ずつ問題を洗い出すと、・・・
約100個の問題が洗い出されます。

100の問題を洗い出すためには、悩みを積極的に検索しましょう。

[POINT]

- ・自分の知識や経験からアドバイスできることはいはないか？
- ・相手の代わりに手伝ってあげられることはないか？
- ・まだ世の中で未解決の問題はないか？

このような視点で100の問題の洗い出しを行っておくことで、今後、情報発信をする
ときのネタにもなります。お客さんを知ることはとても重要なパートです。

手を抜くことなくお客さんのお困りごとを100個洗い出してみましょう。

MEMO

■理想のお客様を設定する

3. Amazonの書籍検索を使った問題解決のリサーチ術

お客さんが抱える問題を100個書き出せたら、
その中で最も解決してあげたい問題を1つピックアップして
たった一人の理想のお客さんを定義してみましょう。

例) 転職したいけど、転職に失敗したくない20代女性

例で挙げたように、

あなたがお役に立ちたい
たった一人の理想のお客さんを設定することで、

どんな解決策やサポートがあったら
問題解決の手助けができるのかがよくわかります。

転職に失敗したくない人をターゲットにするなら
転職に失敗しない方法を教えたり、サポートしてあげれば良いのです。

このように、お客さんを設定することによって
自分ビジネスでお役に立てる商品サービスを
作りやすくなっていきます。

MEMO

■理想のお客様を設定する

お客さんの問題を知ることができたら、
次は、問題解決のリサーチです。

[問題解決の方法をリサーチするステップは以下]

たった一人の理想のお客さんが感動する
問題解決の方法を探していきましょう。

- 1、Amazonにログインしてください
- 2、Amazonの検索窓のジャンルを「本」に切り替えてください
- 3、Amazonの検索窓に「お悩みキーワード」を入れて検索
- 4、検索結果が表示されたら
「カスタマーレビュー4つ星以上」に絞り込み
- 5、お客さんが手に取りそうな
「表紙・タイトルを見て関連書籍を5冊」ピックアップ

この手順でリサーチした書籍は、
あなたがターゲットとする人の問題解決の方法が
まとまっている参考書のようなモノです。

MEMO

■理想のお客様を設定する

あなたがお客さんの代わりに、
問題解決の方法を学び、実践し、その記録をまとめることで、
小さなお教室づくりや何かしらの代行に役立つサポートマニュアル
つまり、テキストが出来上がることがお分かりいただけると思います。

Yahoo!知恵袋で

リサーチして出てきた100個の問題の中から
最も解決したい問題1つを確実に解決できるように
自ら専門家としての力をつけていきましょう。

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

Chapter 4

■オリジナル商品サービス作り

■オリジナル商品サービス作り

専門家として人に教えられるようになる
オリジナル商品サービスを構築していきます。

ここまでのおさらいです。

- 1、たった一人の理想のお客さんを設定
- 2、お客さんの問題を100個洗い出し
- 3、最も解決したい問題を1つピックアップ
- 4、問題解決の方法をAmazon検索からリサーチする
- 5、関連書籍5冊を入手する

ここまで、できましたか？

もしまだの方は、「どこで止まってしまっているのか？」を含めてご連絡ください。

引き続き、専門家としての売るモノづくりを進めていきます。

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

1. パクリジナル思考とは

まず、初めに知っておいてもらいたいことがあります。それは、・・・

世の中にある商品やサービスのほとんどは、
過去に誰かが作ったアイデアの組み合わせで、できているということです。

つまり、全く新しい商品やサービスを考えて作ろうとするのではなく
既に存在している既存の要素を組み合わせることが新しいモノを生み出すのです。

成功者がビジネスをスタートしたときというのは、
ほとんどの人がメンターや、先生のような人たちの「真似」から始まっています。

なぜかというと、自分よりもレベルの高い人たちになりたいと思うなら、
自分よりも高いレベルにいる人の思考や習慣、言葉遣いまでも真似した方が、
一人で努力するよりもよっぽど早く成功者に近づけるからです。

成功者は皆、そのことを知っています。そして活かしているのです。

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

私はこのことを、パクリジナル思考と呼ぶことにしました。

パクリ（真似）× オリジナル（個性）の造語です。

人の真似は良くないと思われる人もいるかもしれませんが、
学ぶの語源は、「真似ぶ」という意味でもあります。

あなたが言葉を喋れるようになったのも、仕事ができるようになったのも
自分以外の誰かの真似から始めたからできるようになっていますよね。

学ぶという本質はすべて「真似から始まる」ということなのです。

補足すると学校教育ではカンニングはやってはいけないことだと教わってきました。
しかし、実社会に出るとカンニングをしないとイケないことの方が多いです。

「上司がやっていることをカンニングして仕事を覚えないと・・・」

そう思ったことはないですか？

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

学校の教えではカンニングはやってはいけないと言われてきましたが
実社会やビジネスの世界でも、カンニングスキルができないと

「逆にシゴトができない人・・・。」 「シゴトが作れない人・・・。」

と認識されてしまうこともあるぐらいです。

【パクリジナル思考】

あなたが模範とする先人やメンターの思考&習慣、言葉遣い含め
まずは完璧に真似ることから始めてみてください(^0_0^)

自分一人で変わろうとするよりも、よっぽど早く現実は変わり始めますから。

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

2. 20時間で問題解決の方法を習得する方法

では、実際に売るモノを作成していきます。

先程の【パクリジナル思考】を持ちながら、オリジナル商品・サービス作りのパートで解説した方法を用いて、20時間で問題解決の方法を習得していきます。

¥

【参考動画】最初の20時間 — あらゆることをサクッと学ぶ方法

https://www.tedxtokyo.com/translated_talk/the-first-20-hours-how-to-learn-anything/?lang=ja

【参考図書】たいていのことは20時間で習得できる

<https://www.amazon.co.jp/%E3%81%9F%E3%81%84%E3%81%A6%E3%81%84%E3%81%AE%E3%81%93%E3%81%A8%E3%81%AF20%E6%99%82%E9%96%93%E3%81%A7%E7%BF%92%E5%BE%97%E3%81%A7%E3%81%8D%E3%82%8B-%E3%82%B8%E3%83%A7%E3%82%B7%E3%83%A5%E3%83%BB%E3%82%AB%E3%82%A6%E3%83%95%E3%83%9E%E3%83%B3/dp/4822250482>

【レポートVer】たいていのことは20時間で習得できる — 手順

<https://lsm-coaching.com/wp-content/uploads/2021/05/%E3%81%9F%E3%81%84%E3%81%A6%E3%81%84%E3%81%AE%E3%81%93%E3%81%A8%E3%81%AF20%E6%99%82%E9%96%93%E3%81%A6%E3%82%99%E7%BF%92%E5%BE%97%E3%81%A6%E3%82%99%E3%81%8D%E3%82%8B%E3%80%80%E5%BF%99%E3%81%97%E3%81%84%E4%BA%BA%E3%81%AE%E3%81%9F%E3%82%81%E3%81%AE%E8%B6%85%E9%80%9F%E3%82%B9%E3%82%AD%E3%83%AB%E7%8D%B2%E5%BE%97%E8%A1%93-.pdf>

まずは上記の内容をしっかりとインプットして、次の実践に活かしてください。

■オリジナル商品サービス作り

3. お客様が喜んでくれる問題解決の手順書の作成

イメージとしては、問題解決の方法をリサーチしてピックアップした5冊を1冊の本にまとめ上げる感じで作成しましょう。

まず最初に、5冊の目次を並べて、お客様の問題解決に役立つ目次を20～30個程度ピックアップします。

5冊を1冊に仕上げるイメージを持つために、ピックアップした目次を教える順番に並べ替えてください。

ピックアップした目次のページだけを読み、自分が教えるときに違和感のないように自分の言葉にして人に教えられるようにまとめ上げていきます。

大体、5冊を1冊にまとめる場合には、およそ100ページ程度の問題解決の方法がまとまったテキストになりますので、その内容をまとめるまで20時間で完成させましょう。

MEMO

■オリジナル商品サービス作り

また、問題解決の方法を習得する20時間は、
1日1時間程度の時間を取れば、20日間で習得ができるメソッドです。
必ずキッチンタイマーなどで時間を計り、20時間以内に終えるようにしてください。

では、完成を楽しみにしています(^0_0^)

MEMO

著者 宇部和真

〒107-0062 東京都港区南青山2丁目2番15号 ウィン青山942

support@jacksupport.biz (販売・編集についてのお問合せ)

制作編集 惹句工房 複業実践会主宰・「複業実践会カウンセリングシート」
