

壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

# 壁にぶつかっても挫折することなく 成功まで頑張れる方法

あつくん/芦田晃宏

## もくじ

- はじめに.....3
- 第一の挫折 ネットビジネス「アフィリエイト」編.....6
- 第二の挫折 ネットビジネス「せどり」編.....13
- 成功するための3つのポイント.....19
- モチベーションを維持するための2つのポイント.....24
- おわりに.....26

## ・はじめに

ハンドルネーム「あっくん」という名で活動しております本名芦田晃宏と申します。  
この度は

### 『壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法』

と題した、挫折しない方法を解説したレポートを  
ダウンロードしていただきありがとうございます。

僕は過去に、子供の頃の夢、趣味、ネットビジネスと  
何度も挫折してきました。  
ですが、成功する方法、思考、法則等を学んだ結果、  
「なぜ何度も挫折してきたのか」がわかるようになりました。

それを僕の過去の事例を元に解説していきますので、  
参考にしていただければ幸いです。

きっとこのレポートを読み終わる頃にはあなたは、  
この先、壁にぶつかっても、それを超える方法がわかる、  
もしくは壁にすら当たらないことになりますので、  
極めて挫折する可能性が低くなることになるでしょう。

ほぼ初めましてだと思いますので、  
僕の簡単なプロフィールをお伝えします。

本名芦田晃宏。

1984年7月23日に千葉県で生まれました。

僕の家庭は、一般的な家庭より少しだけ裕福な家庭であったと思います。  
お金持ちという家庭ではありませんが、不自由を感じることはありませんでした。

学生時代はどの分野でも、クラスの中の上～上の下くらいの位置にいました。

唯一苦手だった美術以外は、勉強も運動も同じような位置にいました。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

全体的にできる分、突出した物がなく、  
よく言えばオールラウンダーですが、  
器用貧乏という感じの  
中途半端な生徒だったと思います。

高校を卒業したあと、当時の夢だったミュージシャンを目指し、  
音楽の専門学校に通い始めました。

僕が目指していたのは、演じる側(ギタリスト)でした。  
しかし、何を血迷ったかその学校で学んだことは裏方(PAという音響の仕事)のお仕事。

失敗したときの保険のように考えたことだったのだと思いますが、  
ここは人生において、かなり大きな失敗だったと思っています。

当然、裏方をやりたかったわけではないので、  
授業は面白くないし、ギターの実習もできない。

バンド活動もしていましたが、そちらもうまくいかず、  
いつしか学校にも行かなくなり、  
音楽の道はあきらめていました。  
(これも挫折になりますね)

何もやりたいことがなくなり、気づけば深夜のバイトと、  
大好きなスロットを手にパチンコ屋に入り浸る毎日を過ごしていました。  
お恥ずかしいですが、完全に落ちぶれた生活ですね。

その後は、  
スロットだけで稼ぐ通称スロニートになったり、  
かなりひどいアトピーになったり、  
就職してサラリーマンになったり、  
副業としてスロットでお小遣いを稼いだりしていました。  
そちらの詳しいお話は違う形でお届けしますね。

今回はこの後に出会ったネットビジネスで経験した**2度の挫折について**のお話をいたします。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

この2度の挫折の一連の流れを要素に分解して、

- どうしてうまくいかなかったのか
- どうすれば成功までたどりつけたのか
- 何が原因でつまずいたのか
- 失敗したときの考え方
- 頑張る方向性の間違い
- 迷いとモチベーション・・・

と挫折する理由を細かくしてみました。

ここを考えることによって、

壁にぶつかった時、

どうすればいいかわからなくなった時、

行き先の道筋が見えてきます。

どんな分野でも考え方は変わらないと思うので、参考にしてください。

(アスリートとか、自分の体力の限界で挫折する場合は当てはまらないかもしれません)

それでは本題に入っていきたいと思います。

## 第一の挫折 ネットビジネス アフィリエイト編

サラリーマンをしているかたわら、仕事後と休みの日を使って、スロットでお小遣い稼ぎをしていた頃のこと。

攻略サイトや攻略メルマガを読んでいて、『**ネットビジネス**』という稼ぎ方があるという事を知りました。

そのネットビジネスで成功している人たちというのは、サラリーマンじゃ考えられない金額(月収100万円以上とか)を、自動で稼ぎ、自分自身は旅行をしたり、友人と遊んでいたりととにかく暇そうな毎日を過ごしているとのことでした。

僕はそんな人たちの話を知り、

「うさんくさい話だな」

「ありえないだろ」

「なんか詐欺的なことでもやっているんじゃないか」

と疑って信じようとはしませんでした。

しかし、**もし本当にそんな世界を自分自身で作れるとしたら...**

疑ってはいましたが、そのゴールの世界にはものすごく興味がわいたので、失敗してもいいやという想いでやってみることにしました。

僕が最初に知ったネットビジネスというのは、「アフィリエイト」というビジネスでした。

知っている方も知らない方もいるかと思いますが、簡単に説明いたします。

壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

**【アフィリエイト】**とは、

ある人の商品を自分の媒体(ブログや SNS 等)で紹介して、売ることができた場合、その報酬の数%が自分の報酬として支払われるという、いわば広告代理店のような存在です。

アフィリエイトにも、種類があつて、

- 自分のホームページやブログにアクセスしてきた人が、貼りつけている広告をクリックしたり、訪れた人数に応じて報酬が払われる、基本的には広告を貼っておくだけで OK なタイプ。(単価はすごく低いので稼ぐには大量のアクセスが必用)

- ある商品をホームページ等で紹介し、それが売れたら成果として報酬をもらえるタイプ。(単価は安い物から高い物まである)

この二つにわかれ、僕がやったのは後者の商品を紹介する方です。

右も左もわからない状態でしたので、まずはアフィリエイトについて教えてくれる、無料のメールマガジンに登録しました。

その無料のメルマガの中で、アフィリエイトとは

「具体的に何をやるものなのか」を知りました。

無料のメルマガでも、有益な情報を知ることができましたが、肝心な部分がよくわからなかったり、発行者の都合で送られてきますので、さっさと進みたくても進むことができませんでした。

そんな時、有料ですが、初心者向けのアフィリエイトの講座があると知りました。安くはないなと思いつつも早く知りたかったので、さっそく購入しました。(この時購入したものは、今は販売が終了してしまったものです。)

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

この講座は、僕の知りたかったアフィリエイトをするための環境作りから、実際に売るところまでが細かく知れて、初心者にもわかりやすく、良い教材を手に入れたなと思いました。

ここに書かれていた流れは、簡単に説明するところでした。

- 1、アフィリエイトの基礎を知り、情報発信をするための媒体(ブログ)を作る。  
動画付きでドメインの取得方法や、サーバーの契約方法、  
ブログを構築する方法を知る。
- 2、ブログが出来上がったらまずはプロフィールを書く。  
読んだ人がファンになるような狙いで書く。
- 3、メルマガについて理解する、  
メルマガの仕組みや配信方法を知る。
- 4、無料レポートの作成  
無料のレポートを作り、それがダウンロードされる度にメールアドレスを取得できる。
- 5、取得したメールアドレスにメルマガを流し、最終的に何かの商品を提案する。  
ここで売ることができれば報酬ゲット。

ということでした。

実際はもっとステップバイステップでわかりやすく紹介するまでの流れが知れる教材です。  
応用的なこともありました。

ここで困ったことは、

この教材を手に入れる前にちがうやりかたをメルマガで聞いていたんです。

有料の教材を無料メルマガ用に編集した教材で、  
初心者でもわかりやすく細かいのですが、肝心な部分がぬけているものでした。  
(当時の僕はこのぬけていることがよくわからず、それだけでもうまくいくと思っていました)

その人は、ブログを構築したら、まずは売り込みをせず、  
戦略的に記事を書けということでした。



壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

先に知った方法が、この記事を先に書いていくという方法でした。

このとき僕は、メルマガを作るのはなんだか難しそうだし、

ブログの記事を書く方が簡単そう。

せっかくブログを構築したんだからまずはブログを書いていこうと思いました。

どちらにせよ、ゴールはだいたい同じなんだからこちらでもいいかなと判断しました。

この考え方が**最大の失敗ポイント**です。

この迷い(思い込み)と、簡単な方についているのが挫折にむかいます。

ちょっと話がそれますが、  
あなたは電化製品の、説明書は読みますか？

電化製品じゃなくてもゲームでもなんでもいいのですが、  
初めて手にするものの、説明書を細かく読みますか？

どちらかといえば読まない人が多いのではないのでしょうか。  
もちろん読む人もいます。

僕はまあ・・・

読みません(笑)

説明書ってわかりづらいし、なんとなくやり方ってわかると思います。  
使っているうちに覚えていったりしますし。

でも、説明書を読まないで、応用のようなテクニックだったり、高度な機能があたりするのにも、  
知らないで使っていなかったりしますよね。  
宝の持ち腐れ状態です。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

電化製品とかならべつに知らなくても、目的であることができればいいと思います。

エアコンなら部屋を暖めたり、冷やしたり。

電子レンジなら冷たくなった食材を温めなおしたり。

テレビなら番組がみれたり・・・

普段使わないような機能は使わなくても不自由はありませんよね。  
あればもちろん便利ですが、普段から使わなければ知らなくても構わないと思います。

これが、ネットビジネス(アフィリエイト)の世界だと**致命的**になるんです。

ただ**価値のあるブログの記事を書いているだけで**、成功できるのかといたら  
必ずしもうまくとはいえません。  
というかほぼ失敗します。

僕は、スロットで勝っている経験があったので、その経験から、  
**価値ある記事を提供できる**と思っていたのです。

価値ある記事を書いていたらアクセスが増えていって、  
商品を紹介すれば売れていくと思っていたのです。

アクセスが集まればクリック型の広告からも収入が得られると思っていたのです。

実際は、2～3日に1記事以上を2ヶ月ぐらい続けました。

しかし、どんな記事を書いても全くアクセスが増えませんでした。

モチベーションはどんどん下がっていき、  
書く頻度は

2日に1回から5日に1回に、

1週間に1回に、

10日に1回に・・・

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

とどンドン下がり、  
最後にはやっぱり自分じゃ無理なんだと思い、  
あきらめていきました。

この失敗で見直さなければいけないポイントは

- 何人かのやり方を知ったため、迷ってしまったこと
- 遠いゴールを目指し戦略もたてず走ってしまったために、最短で行ける道である、教材のやり方を無視して自己流(思い込み)でやってしまったこと
- 頑張る方向性が間違っていることに気づいていないこと

が挙げられます。

メルマガで知ったやり方も、  
購入した教材で教えていることも、  
忠実に再現すれば、大きく稼げるかは別として  
(内容次第で稼げるかかわるので)  
収入が発生する仕組みを作ることはできたのです。

僕がやっていたことはただ記事を書いていただけ。

「無料レポート」は作っていない

「メルマガ」は作っていない。

記事を書くにも、  
「検索エンジンで上位表示するための戦略」は全く考えていないで  
記事を書いている。

コンセプトもぶれていたし、  
成功するような要素がひとつもない状態でした。

それでも自分では間違っていることに全く気付いていないのです。

間違っていることに力を入れていたんです。

そして最後には自分には無理なんだと思ってしまったわけです。

ただ知らなかっただけなんですよ。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

この事例については、

アフィリエイトは情報発信(価値ある情報を提供)ができれば簡単にできるだろうと思い、勉強不足であった事例です。

ネットビジネスはビジネスであって、そう甘くはないのです。

無知な状態で戦略や戦術も知らず、

勉強しないで簡単にできることではないのです。

簡単にできたら、失敗したり挫折したりする人はほとんどいないはずですよ。

簡単ではないのですが、知ってさえいればさほど難しいことでもないです。

「知ってさえいれば」ね。

なので、最低限の勉強をすることはとても大事なことです。

続いてもうひとつのネットビジネスでの挫折の事例をお話します。

## 第二の挫折 ネットビジネス「せどり」編

アフィリエイトをあきらめかけていたころに、

**【せどり】**というネットビジネスを知りました。

本来はネットビジネスではなかったものですが、現在はネット通販を使うので、ネットビジネスの部類に入ります。

せどりというビジネスを知らない人もいると思うので簡単に説明いたします。

**【せどり】**とは、

ブックオフやリサイクルショップで、中古の商品を安く仕入れてきて、Amazon 等で高く売り、その差額を利益としていただく転売ビジネスです。

本来せどりは、中古の本を目利きで買ってきて高く売ることだったのですが、今や本のみならず、CD、DVD、ゲームから新品のおもちゃや食品にいたるまで、どんなジャンルでも売ることが可能になっております。

ツールが発達したので、目利きなど必要なく、商品のバーコードをスキャンし、スマホに飛ばし、ツールが読み込んで、この商品はいくらの価値がありますよと表示してくれます。

その金額が売っている金額より高ければ利益がでるので、仕入れて Amazon に出品するというのを繰り返します。

ツールさえあれば誰でもでき、作業が単純なことから、参入者がかなり多いビジネスです。

僕もせどりを知った時は、これ絶対にうまくいくじゃんって思いました。

答えがわかっているビジネスですからね。

さっそくバーコードリーダーと有料ツールを買って、ブックオフに通う日々を始めました。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

初めのうちは、

バーコードリーダーでスキャンする行為が怒られないかとか、

恥ずかしいとか

思っていました。

でも慣れてくると全く気にならなくなり、片っ端からスキャンしました。

思っていた以上に利益がでる商品を見つけることができ、  
宝探しをしているようで楽しかったです。

Amazon に出品した商品が売れた時は本当に売れるんだとはしゃぎまわる程うれしかったです。

どんどん在庫を増やし、毎日数点ずつ勝手に売れていき、  
毎日ネット上でみられる売上表を見るのが楽しみでした。

売上も毎月増えていき、サラリーマンをしながらの副業でしたが、  
4ヶ月めには売上が**30万円を超え**、このまま順調にいけば**月商で100万円以上**  
いけるんじゃないかって思いました。

しかしこの流れもそう長くは続きませんでした。

サラリーマンの関係上仕入れる頻度はあまり増やせません。  
行きやすいお店には同業者も多くいるので、  
1時間探して1冊など、全くといっていいほど仕入れられないこともありました。

仕入れられても利益がほぼないような商品だったり、  
程度の悪い物を仕入れたり、  
利益が大きくでる商品を見つけて喜んだものの、  
通称「俺様価格」という売れるはずのない高値になっていることに気づかず、  
不良在庫になってしまう、なかなか売れない商品を仕入れてしまったりもしました。

大きく利益が出るチャンスのセールに行くと、  
同業者がけんかしているという残念な光景も見かけました。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

挫折することのどめとなったことは、  
売上はそれなりにあっても、なぜか手持ちの資金が増えないことです。  
売上は出てるのに、お金が増えていかないんです。  
おかしいですね。  
(実際はおかしいわけではなく、利益が出ていないことに気づいていないという。)

ここで一度整理します。  
僕が仕入れに関してやっていたことは、

- ・毎月29日はキャッシュバックがつくのでその日は必ずブックオフに行くこと。
- ・いける範囲のお店を、1店舗だいたい2週間周期で、特に決めごとをせず、自分が周りやすいように、店を回って、できるだけスキャンをしまくっていました。

あとは特に考えていない・・・

要は何も戦略は考えないで、いきあたりばったりでお店を周っていたわけです。

これまでの仕入れデータやお店のデータを管理し、  
うまくいきやすいルートを考え、  
利益金額や商品の状態の仕入れる基準を明確に決めることをしていれば、  
ちゃんと利益はでている状態になっていたはずですよ。

もう一つ、ツールにはフィルター機能ってのがあって、  
**値下がりリスクや在庫回転率を意図的に変えることができます。**

その機能によって、**在庫状況をコントロール**できるわけです。

フィルターをきつくすれば、ツールが商品の価値を低く見積もりますので、  
仕入れる商品の基準が高くなり、仕入れられる数が減るので在庫は減ります。  
逆に甘くすれば、価値を高く見積もるわけですので、  
基準が低くなり、仕入れられる商品が増え、在庫も増えます。

この機能を使って、在庫の状況をコントロールして、  
かつ利益がちゃんとでる健全な状態を維持しないと、  
キャッシュフローがうまくいかず、資金が足りなくなってお金が回らなくなってしまうよ。

入金と支払いに時差がありますので、下手をすると黒字になっているのに  
支払いができない状態になったりします。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

上記の重要な数字の管理というのは、**売上や利益の数字より**とでも大事なんですね。

お店を管理するにあたり、この数字ってのがすごく大事になっていきます。

どんな業種にも成功するには**成功するための主要因**ってのがあります。  
だいたいどこかの要素の数字になります。

例えばサービス業系でしたら、リピート率と客単価になります。  
ここをうまく理想的な数字にできていれば、勝手に売上も利益もあがります。  
気づいたらすでに成功しているわけです。

逆にこの数字を見ないで、一番お金のかかる集客に力を入れてしまい  
**間違った方向に突っ走ってしまう**と利益が確保できず失敗してしまうのですね。  
(具体的な理由は今回は省きます)

今回のせどりの売上についても同様に、

- ・1商品あたりの平均セッション率(1つの商品を何人の人がみてくれたか)
  - ・在庫数からみた販売売上目標数
  - ・原価率
- が重要になってきます。  
(メインに売っている商品のジャンルによって目標数字が変わります)

これを健全な数字にしていれば利益がしっかりでている状態を維持できます。

で、僕はというと、

ここの数字を全く見ていませんでした・・・(^^;

最初の3ヶ月くらいはちゃんと把握していたのですが、  
最初のうちは仕入れが安定していないので、数字も安定していません。  
重要になってくるのは、在庫数が安定してからです。  
僕の場合は、安定してきたころに計算しなくなったという・・・

成功しないわけですね。



## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

しかも仕入れを増やせば売上は上がるから

**仕入れを増やせばいつかうまくいくと信じ、**

仕入れる時間をできるだけ増やし、休みなんか全くない状態を作り上げました。

利益がしっかりでていないと、仕入れを増やしてもただ作業が多くなるだけで、成功には近づけません。

**少ない力で最大の利益をだすこと**が理想の状態となるわけです。

この数字に関しても、僕が使っていたツールのノウハウのところに書いてあったんです。

しかし、戦略や戦術部分を勉強せずに、頑張る方向を間違えて走った結果、

**ただ忙しいだけでうまくいかない状態**ができあがりました。

利益をあげるためにはどうしたらよいかかわかった頃にはすでに、モチベーションは全くなく、また頑張ろうという気にはなりませんでした。

せどりの致命的な欠点というのは、仕入れ、清掃、出品、管理と必ず作業をしないとイケないという部分です。

ここは人を雇わない限り絶対にはずせない、自動化できない部分です。

なので、お店を大きくしたかったら一人では限界があるのです。

僕が憧れたネットビジネスの成功者の像は、それとは違うなと感じたのでせどりはここでやめることにしました。

せどりの例は挫折というよりは目指している方向が間違っていたかなと思ってやめたというのがあります。

うまくいかなくて挫折をしたということに間違いはないですが。

せどりで挫折した理由というのは

「仕入れ方法の戦略的行動を考えなかったこと」

「在庫の回転を考えた数字の健全性をみなかったこと」

細かく言うと他にもありますが、大きな要因はこの二つですね。

でも、この二つのことって、さきほども少しお話した通り、

**ツールを買うとついてくるノウハウにちゃんと書いてあるんですよ。**

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

さきほども書きましたが、説明書を読まないと致命的なんです。  
(書いてあることは初歩的なことなので自分なりに考えなければいけない部分もありますが)

ちなみに僕が使っていたせどりのツールっていうのはこのせどり風神ってやつです。

せどり風神(期間限定で無料体験募集中です)

↓↓↓

[http://system-sedori.com/optin\\_free/?a=tCMi](http://system-sedori.com/optin_free/?a=tCMi)

期間限定ですが1ヶ月目は無料で体験ができます。  
出品代行もあるし、出品が楽になるツールもあります。  
顧客管理のシステムもついてますし、ツール自体のフィルターがかなり優秀です。  
ノウハウも配られ、定期的に有益な情報が受け取れるメルマガもつきます。  
せどりをやる上で、自動化ができる部分をできる限り自動可能なツールです。  
興味があるなら少しやってみてもいいですが・・・

せどりをおすすめはしないです(笑)

(ツールはおすすめですがせどりは勧められないです)

せどりは作業がつきものなので、副業では限界があります。  
まあ興味があったらどうぞ。

## 成功するための3つのポイント

ここまでは、挫折をした失敗事例をお話しました。  
では逆に、成功するためにどうすればよいのか。  
その点についてお話いたします。

成功するために、必要なポイントをものすごく簡潔に述べるとすると  
たった**3つ**のポイントになります。  
それは、

1. できるということを知る
2. 方法論を知る
3. やる！！

ということです。

1の「できるということを知る」というのは、

**できた(成功している)人がいる**ということです。

かといって成功している人が、数えられる人しかいない事柄に関しては  
不可能なこともあります。  
できた人がたくさんいるということが重要です。

例えば、日本のトップの体操選手に白井選手という人がいます。  
彼のとおきの床の技、「シライ」  
この技は白井選手にしかできなかったからその名前がついているわけで、  
凡人がいくら頑張ってもできるわけがないです。  
肉体の限界を超えるもしくは、いまからでは無理だとわかっているような事柄は  
あてはまりません。  
100メートル走を10秒で走るってのも普通は無理ですよ。  
ビジネス系でしたら1から大手上場企業を作るなんてのも、  
上記2パターンと違ってできないわけではありませんが、  
かなりの力がないと厳しいことです。

では、

「ネットビジネスで月収100万円以上稼ぐ」だったら、どうでしょうか？

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

実際にそれ以上稼いでいる人は多数いるわけです。  
僕の知っている人でもけっこうな人数がいます。  
中には一ヶ月で1000万円以上一人であっさり稼いでしまう、  
凄腕の方達もかなりの人数がいます。

その目標を達成している人が世の中に多数いれば、それだけ達成できる方法があります。  
多数の方法があるのなら、一般人でも達成することは可能です。

もっと身近な成功の例ですと、  
今やっている仕事のプロジェクトを成功させるとかはどうでしょう。

これも新しいことをやったとしても、それに似たようなプロジェクトを  
成功させている人は世の中にはたくさんいると思います。

営業の成績をよくしたい(社内で1位の成績を残したい)ってのもできます。  
これももちろん1位って人が社内に存在しますよね。

このように成功している人がいることを知ることが第一になります。  
あたりまえのことですが、できることを知らなければ、  
その成功を目指すことができませんからね。

ですのでまずは知ること、スタート位置につくことができます。

次に2の「方法論を知る」というのは、

**今自分が立っている位置から、成功(目標とする場所)まで、  
どうやってたどり着けばよいのかという方法を知ること**です。

たどり着くまでの方法ですね。  
この方法に関してはとにかく細かく知ることが挫折しないポイントになります。

これは例えになりますが、  
大阪から千葉の東京ディズニーランドに行きたいとします。  
目標地点はきまりましたが、ここまでの道のりはどうすればよいでしょうか？  
数通りの行き方があると思います。

飛行機を使ったり、新幹線を使ったり、夜行バスなんてのもあります。

では新幹線を使う場合について考えでいきましょう。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

まず新大阪の駅に行き、新幹線で東京駅に行きます。

そこから京葉線に乗り換えます。

(この乗り換えですが、同じ東京駅なのに移動距離が1キロもあるのでへたすれば迷います)

千葉方面なら快速でも各駅停車でも停まるので千葉方面に乗り、舞浜駅で降りれば到着です。

知っていれば簡単にたどり着けますよね。

上記の場合は、乗り換えもあまりなく、さほど難しくありません。

しかし、地下鉄を使ったり、乗り換えが何回もあったり、

電車の種類によっては停まらない駅があった場合はどうでしょう？

細かく知っていないと迷いますよね？

駅員さんやスマホで調べればすぐにまた進めますが、

自分で解決しようとしたら大幅に時間がかかってしまいます。

さすがにあきらめるってことはないと思いますが・・・(^;)

では次に今回お話した、僕が挫折したアフィリエイトの場合だったらどうでしょうか。

目標地点は月収100万円以上・・・

とするとちょっと遠くて説明が長くなってしまうので、

とりあえず報酬を発生させるという地点を目標に設定します。

そこまでたどり着く方法を細かくすると、

(何パターンかあるうちの一つの道です)

- 1、ドメインを取得しとサーバーと契約をする。
- 2、紹介する媒体(ブログ、SNS等)を作る
- 3、ASP(アフィリエイト商材を紹介してくれる仲介サイト)とメルマガスタンドに登録する。
- 4、実際に紹介する商品を決める。
- 5、メールアドレスを登録してもらっページを作る。
- 6、商品を紹介するまでのメルマガを作る。
- 7、登録ページをいろいろな所に貼り付け、アクセスを流す。
- 8、一連の流れに問題がないか数字で判断し、目標とする数字が出ていない箇所は修正をする。
- 9、商品が順調に売れていけば媒体を大きくしていく・・・

こんな流れになります。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

ここからさらに細分化して、ドメインはどのサイトでとるのか。  
サーバーはどうするのか。  
ブログはどう作るのか。  
ASP やメルマガスタンドは・・・

とにかく道を迷わないように**細かくやる方法を知る**ことが大事になります。  
ここを知るためには、

人に教えてもらったり、  
優良な教材で学習したり、  
実際成功している人のまねをしたり(これすごく大事です)  
その事例を研究したりすることが近道になります。  
今やるべきことがわからなくなることがないようにすることが、大事です。

間違っても僕みたいに**自己流でやろうとは思わないで**ください。  
うまくいく方向に向かっていても、教えてもらえばすぐにわかることに、  
かなりの時間を費やしたりします。

それどころか全く違う方向に走ってしまったら超遠回りをし、  
**どんな人でも限られている、一番大切な、「時間」を大きく消費して**しまいます。  
そして、もし道に迷ってしまったら、壁にぶつかってしまったら、  
**確実に挫折**してしまいます。

そうならないためにも方法論を細かく知ることがとても大事になります。  
目標地点までのできるだけ細かい地図を手に入れるということです。

そして、最後に3の

**やる！！**

ということです。

できることを知り、方法論(地図)を手に入れたらあとはひたすらやるだけです。

単純明快です(^^)

やるだけ状態を作り上げたらあとはひたすらやるだけなんです。  
方法論を知らなければならぬので、最初は準備(勉強)が必用ですが、  
わかったらあとはひたすらやるだけです。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

ひとつ言い忘れましたが、**ゴール地点(目標地点)は先に決めてください。**  
ゴールが決まっていないとどこにむかっていいのか、わからなくなりますからね。

先ほどのディズニーランドの例ですと、  
もし目的地が千葉県あたりと曖昧な場合だったら、  
方向は分かっているけど、東京駅までついてからどこにいけばいいか迷いますよね。  
**迷ったら挫折街道まっしぐら**です。

別の例ですと…

お腹がすいた時なんかはどうでしょう。

どこかのお店に食べに行くとして、何を食べたいかが決まらないうと、  
どのお店に行くかが決まらないうですよね。

和食か中華かイタリアンか…  
和食にしたとしてもそばやうどん、寿司、懐石料理…  
選択肢はたくさんあります。  
**目的地が決まらないうと確実に迷って**しまいます。

上記の例と同じで漠然としたゴールではなく、**しっかり想像できるゴールを目標**にすると、  
そこまでの道のりを考えられるので、迷わなくなります。

大事なことなのでもう一度いいます。

**しっかり想像ができるゴールを目標**にすることです。

とても大事なことなので、覚えておいてください。

## モチベーションを維持するための2つのポイント

もう一つ、挫折をしない上で大事なことを忘れていました。

モチベーションを維持するにはどうすればよいかというお話です。

挫折するポイントとして、迷うことが一番の原因になると考えていますが、モチベーションが上がらなくて挫折してしまうこともかなり多いです。

ではどうすればモチベーションを維持できるのか。

それは、

毎日できるような近い目標をたてて、毎日それを達成し、達成感を味わうこと。

達成感が得られないとモチベーションは下がります。  
目標地点が遠くなって思った瞬間モチベーションは下がります。

でも一日単位の達成できる目標をたて、それをこなしていくと、達成感が得られます。  
達成感を得ると自分はこれだけやれたんだ、と自信にもつながります。  
毎日毎日積み重ねていけば大きな達成感とともに、目的地にたどり着けます。

例えば、フルマラソンを走り切ろうと思うと  
ゴールが遠すぎてあきらめてしまうかもしれません。

しかし、100メートル走るぞって思ったら、走ることができないという理由がない限り  
誰でも走れるはずですよ。  
極端な話ですが、100メートルも422回走ればフルマラソンと同じ距離になります。  
こつこつと一日の目標を達成していけば、必ずゴールにたどり着けます。

1日1日のできる範囲の目標をたてて、1つ1つクリアしていく。  
その積み重ねがモチベーションの維持につながるのです。

もうひとつが

自分の目標とする成功のビジョンを想像する回数を増やすことです。



## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

例えば、

大学に受かりたいとかだとしたら、その大学で生活する自分を想像するために、その大学の写真を毎日見てビジョンを強く想像する。

営業成績で1位になりたいんだったら、自分が1位になっている成績表を作ったり、それが想像できる写真を自分の部屋に貼ったりする。

ネットビジネスで自由になりたいんだったら、いろんな旅先の写真を貼ったり、成功している人のブログの写真を貼ったりする。

自信に満ち溢れ、周りの人から頼られるような人になりたかったら、人が集まって、みんなが一人の人に相談を持ち掛けて、笑顔で対応しているような人の画像を貼っておいたり、理想なゴールを想像できるものを用意する。

想像することが大事なので、文字より写真等の画像がいいです。想像する回数をできるだけ増やし、そこに自分がたどり着く光景を何度も刷り込むと、そこにたどり着きたいという欲求も高まりますので、モチベーションアップにつながります。

逆に絶対1位になるとか、絶対合格とかはやめた方がいいです。

自分に過度のプレッシャーをかけると嫌になることもあります。固く誓ったものほど折れる時は根元からぽっきり折れてしまいます。

目標を達成するぞ！！というよりはその成功した状態を想像することが大事なので、何度も想像できる環境を作ってみてください。きっとモチベーションを維持することができるはずです。

## 終わりに

今回の挫折をしないための方法というお話ですが、  
僕の実例として、ネットビジネスで挫折したお話から、

「どうすれば挫折しなかったのか」というお話と、  
「どうすれば成功するのか」というお話をさせていただきました。

この方法は、ネットビジネスだけのお話ではありません。  
他の様々な事柄の成功までの考え方でも同じことが言えます。

例えば僕の場合、学生時代、ミュージシャンになるのが夢でした。  
この場合で考えても、挫折しないで成功できた道筋を考えられます。

プロのミュージシャンになれている人は多数いるので  
やれることを知るといふ部分は問題ありません。

次の方法論が僕にはわからなかったため、迷った挙句挫折しました。  
今考えてみると、練習の仕方、  
ライブでのパフォーマンスも、  
売れるためのバンドの育て方も、  
僕には何一つまよくいく要素がありませんでした。  
もちろんギターの練習はしていましたが、研究や勉強はほとんどしませんでした。  
教室に通っていた時期もありましたが、少し嫌だになって思ったときに逃げ出しました(^\_^;)

しかし、ゴールを明確にし、方法論を研究して地図を手に入れられれば  
それなりに成功はできていたはずですよ。

あなたはどうですか？

今目指している目標地点(成功)がありますか？

目標地点までのものすごい詳しい地図を手に入れられれば、  
挫折することはありません。

挫折をしなければ、自信をなくすことがなくなります。  
挫折をしなければ、目標を達成することができます。  
挫折をしなければ、成功者になることができます。

## 壁にぶつかっても挫折することなく成功まで頑張れる方法

その結果自信が付き、身近な周りの人に認められ、信頼され、心が豊かになります。

あなたがそんな自信に満ち溢れた成功者になればと思い、このレポートを作りました。

ぜひ活用して成功の道を歩み、自信に満ち溢れた人生を進んで行ってくださいね。

PS.

これから不定期で配信いたしますメルマガの方には、自信が全くなく、周りの目を常に気にしていた僕が、どのようにして自信をつけることができたのか？そんな話を中心に、自信をつけることができ、かつ稼ぐ力がみにつくようなお話をいたします。よかったら読んでみてくださいね。

作者:あっくん/芦田晃宏

メールアドレス:[7akkun777@gmail.com](mailto:7akkun777@gmail.com)

よろしければご感想、ご意見等お待ちしております。  
お気軽にメールを送ってください。

ブログ:「元窓際スロリーマンのブログ」  
<http://7akkun777.com/>