ネットでも職場でも大活躍！
LP、メルマガ、報告書、
プレゼン資料、何でもござれ！

稼げる自分になる「俯瞰ライティング」

即使えるたった「３つ」の思考＆ライティング術

KENBO

INDEX

はじめに 2
　著作権と注意事項など 5
なぜ「稼げない」まま終わるのか？ 6
あなたの生活を逆転させる俯瞰力 11
一生モノの俯瞰ライティングとは？ 14
３つの思考＆ライティング術.....18
　１．アウトライン THEN ディテールの法則.....20
　２．ファクトとコメントをセパレート.....24
　３．ステートメント／リーズンを抱き合わせる 28
「稼ぎ続ける」自分になるための PDCA 32
最後に：著者 KENBO について 38
　KENBO の経歴について.....38
　KENBO のアウトプット.....42
　KENBO の「異端メルマガ」ご案内 48

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

はじめに

“稼げる自分になる「俯瞰ライティング」

（即使えるたった「３つ」の思考＆ライティング術）”

をご覧いただきありがとうございます。

本レポート著者の KENBO と申します。

著者のプロフィール等につきましては、本レポートの最後に記載しておりますのでこれからお伝えしていることに最後までご興味いただけたら、是非ご覧になってくださいませ。

いきなりですが、本レポートでは次のページに述べた項目を
具体的に解説しております。
（目次の一部になります）

いずれも、あなたが**「何としても稼ぎたい」**ならば、
MUST で理解すべきことになると、個人的見解ではありますが
私の経験上から自信をもってお伝えしたいことです。

あなたの**本業でもネットでも**そのまま活用できます。
そのように強く主張している背景も、著者プロフィールにてご確認いただけます。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

☑　**なぜ「稼げない」まま**終わるのか？

☑　あなたの生活を逆転させる**俯瞰力**

☑　一生モノの**俯瞰ライティングとは？**

☑　即使えるたった**３つの思考＆ライティング術**

☑　**「稼ぎ続ける」**自分になるための **PDCA**

ぐだぐだ難しいことを言っているようですが、
実はシンプルで極めて強力なノウハウをお伝えします。

おそらく・・・

ここでお伝えしているノウハウについては多くの方にとって、
今まで一度も聞いたことがない話かもしれません。

また通常は情報商材において数十万円以上のバックエンド商品においてさえ、ほとんど知ることのできない内容だと自負しております。

私がなぜ、このような主張をしているのか、
どういった理由でこのような主張を自信をもって訴えることができるのか。

これらについては全て本レポート末に添えた
KENBO のプロフィールをご覧いただければきっと
ご理解いただけると確信しております。

Copyright　©KENBO All Rights Reserved

私は、**あなたの味方**です。

あなたが今、どんな境遇にあろうが、
どれほどみじめな思いで日々を過ごしていようが
あなたが再起動するために最も大切なことをお伝えしたいと思います。

私もそういう日々を長い期間過ごしてきたのです。

お約束します。

キレイゴト、ウソは一切なし。

私の理解している真実をお伝えいたします。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

著作権と注意事項など

定番ながら、ここで本書についての注意事項などまとめておきますので、
ご確認のほどよろしくお願いします。

【著作権と注意事項】

本書は著作権法で保護されている著作物です。
著作権者の許可なく、本書の全部又は一部をいかなる
手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

また本書は作成時点での著者の見解によって作成しており、
いかなる内容も保証するものではありません。
内容については自己責任のもとでご対応お願いします。

では、さっそく本論に入ります！

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

なぜ「稼げない」まま終わるのか？

ネットビジネスという観点で考えてみましょう。
私の知る限り、根っこは概ねこういう理由にあると思っております。

☑　そもそも何をどうしてよいか**わからない**
☑　その結果として**行動**が何もできていない
☑　たとえ行動していても**間違った行動**になっている

これらを「稼げない理由」としてここで終わってしまうと
今まであなたがどこかで目にし、耳にしたことと同じです。

もっともっと踏み込んで考えてみましょう。

いろんな商材やツールを買った、数十万円もする高額塾にも入った。。。
給料の何ヶ月分かにあたるバックエンド商品を買った。。。

にもかかわらず、一銭も稼げていない自分。

知識も増えてなんとなくわかったけど、さて具体的に
何をどうすれば稼げるのだろうか？

Copyright　©KENBO All Rights Reserved

買ったツールを試してみたけどさっぱりだ、お客さんも見つからないし、
お客さんが来てくれても誰も買わない。。

いったいどうすればいいんだ、何が間違ってるのだろうか？

さて、ここにあるものの正体は・・・？

考えがまとまらないまま、右往左往する状況が続き
頭の中がぐるぐると空回りしている状態です。

実は、**考え方の問題**であることにお気づきでしょうか。

その前に商材やツール自体があなたの直面している問題をダイレクトに
解決するためには、**欠かせない条件**があるのをご存じでしょうか？

それは。。。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

あなたがその商材なりツールなりを

どのような位置づけで見ているのか？

ということに帰結します。

ややこしい言い方になったかもしれませんね。

つまり商材やツールの**奴隷ではなく**

商材やツールの**主人になっている**かどうか

ということなんですね。

これはいったいどういう意味でしょうか。

奴隷ではなく主人になるってどういうこと？

これはずばり、成果を生むためにやるべきことを

俯瞰

できているかどうかなのです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

「俯瞰」ってなに？

って思われた方もいらっしゃるかと思います。

俯瞰とは、

広い視野で全体を把握すること

と言われております。

一部でなく、全体です。
す・べ・て、です。

あなたの仕事、あなたが置かれている状況、
そのうえで目標達成のためになにをどうしたらよいかの設計図、
個々の手順、スケジュールなどのアクティビティ、
・・・これら全部について頭に入っているか？

ということを問うているのです。

なんとなくでもお分かりのように、この問題は
思考力、思考方法といった類の領域に関わる話になります。

稼ぐためには「行動せよ！」「行動せずして結果は出ない！」
としょっちゅう聞いていることと思います。

ですが、行動の前にはるかに重要なことがあって、
それはやるべきことをまず俯瞰できているかどうか、です。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

俯瞰できていないと・・・
何をどうすればよいのか見当もつかないものです。

何をどうすればよいか見当もつかないから
頭の中で**空回り**するばかりで「行動」に移せません。

仮に無理やり行動に走ったとしても、
その行動自体に合理性が無いと目標に到達できません。

誤ったハシゴを登ってもゴールに着かないのです。

これらの出発点にあるのは、モノゴトを
とりわけあなたの目標達成に関わる一切のことが
視野に入っており、その道筋が見えているかどうかなのです。

それが、俯瞰ということであり、
本レポートでは俯瞰するスキルのことを
「俯瞰力」と定義しました。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

あなたの生活を逆転させる俯瞰力

本レポートでは、俯瞰する意味を何かの書き物にする（＝ライティング）
という文脈の中で使うよう意識しております。

さて、ライティングには様々なものが挙げられます。

ネットの中だけではなく、あなたの所属する会社などの職場、
お客さまへの提案、職場内の企画、二人以上のグループ活動等々で；

・報告書（上司やお客さまへなど）
・プレゼン資料
・企画や計画書
・ブログや HP など（あなた個人のものだけでなく職場でのもの含む）
・ランディングページ（あなたが販売者やセールスライターなら）
・メルマガ
・アフィリエイト記事
・書籍（Kindle など）
・・・

こんなふうに、ネットでもリアルでもいたるところで

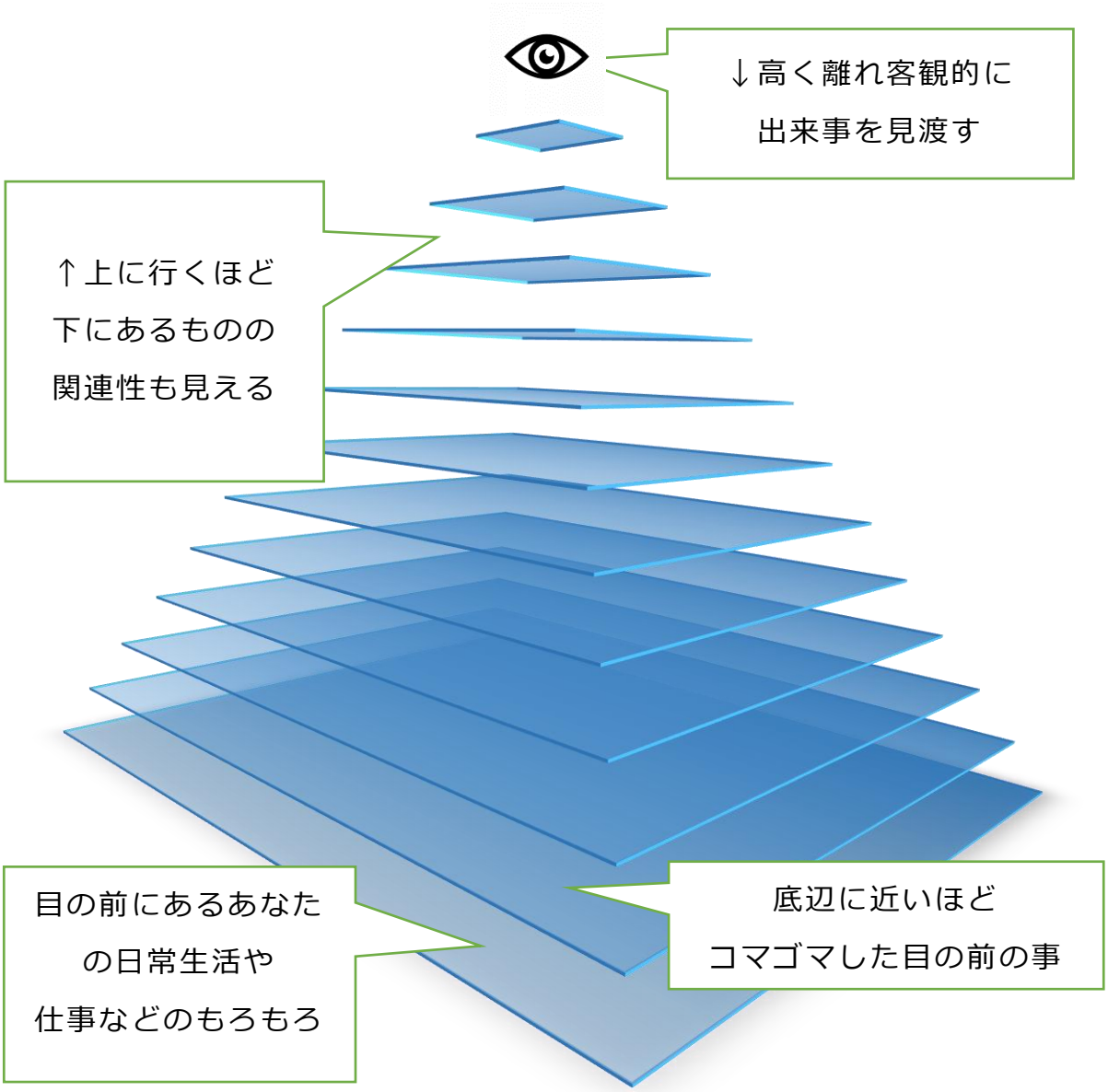
「頭の中の情報を言語に落とし込む」

作業をライティングとすれば、日々避けることができないのは明らかです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

このために極めて重要なスキルのひとつがあるのですが、
それが、「俯瞰できる能力」＝**俯瞰力**です。

モノゴトを客観性をもって高い視点で見渡すようなイメージです。



Copyright ©KENBO All Rights Reserved

俯瞰力が身に付くと、目の前の出来事に右往左往することが
うんと減ってくるようになります。

なぜかというと、今理解できていることよりもさらに
高い視点で、上空にいる鷹のように個々の出来事について
関連性、影響、意味合いなどが理解できるからです。

それは必然的にあなたの生活へ影響をもたらします。

ちまちました出来事に感情や行動を左右されること以上に
もっと重要な**本質**があることに気づき、
その本質に目を向けることが多くなるはずです。

あなたの世界観の変化が生活に変化をもたらすはずです。

あなたのアウトプットである報告書、プレゼン資料、ランディングページ、
企画や計画書、メルマガなどことごとく向き合い方が変わります。

では、どうやって俯瞰力を身に付ければ良いのでしょうか？

今、効果がはっきり目に見えるものとしてライティングを採りあげ、
「俯瞰ライティング」についてお話したいと思います。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

一生モノの俯瞰ライティングとは？

俯瞰ライティングとは、俯瞰力を活用したライティングのことを表します。
またライティングとは、頭の中にあることを言語化するスキルのことです。

およそ社会生活において、人は言語化されたもの、つまり
音声（動画も含む）やドキュメント（＝文字になったもの、
テキストを含む画像もその一部）を見て、何を言いたいのかを理解し、
それをもとに何等かの判断を下します。

つまり言語化されたもので、なにがしかの**評価**をしているということです。

本レポートをお読みのあなたは、情報の受信者で終わるのではなく
情報の発信者であることの重要性を理解しているはずです。

そしてその発信を通して、他人から評価をもらい、
その評価によって金銭を得たいということを切に願っているはず。

人はあなたがどういう人物であるかによってお金を払うのではなく、
あなたのアウトプットを判断してお金を払うかどうかを決めるのです。

これはとても重要な事実ですので覚えておきましょう。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

アウトプットとは、まさに言語化された何かであって
そこには頭の中にあるものを言語化するプロセスとなる
ライティングが不可欠な要素となるのです。

そうなると、ただ単に言語化すれば良いわけではなく
どのように考えて言語化したのかが、その表現方法とともに問われます。

ネットだけではなく、会社の中でも同じです。
あなたの職場でも、誰かが誰かに報告したり提案したり相談したりと
日常的にメール含め書面化されたものか、或いは言葉だけかもしれませんが
コミュニケーションがあるはずです。

この際に、漠然と頭の中にあることをダラダラ話す、ダラダラ書く
というのではほとんど評価されないでしょう。

社会人であるあなたならそんなことは何度も経験していることでしょう。

よく言われませんか？
あるいはよくこんなことを聞きませんか？

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

「何が言いたいのかわからない」
「要点はなに？」
「それは自分の考え？それともなにかの事実？」
「結論はなに？」
「いつまでこの話が続くの？」

こういったことで疲れ果ててしまうことが
一度や二度はあったに違いありません。
（因みに私は、数え切れないほど経験してきました。）

こういったことで精神的に参ったとならないためには
違う説明の仕方が必要じゃないかと思いませんか？

以上は職場の例ですが、これがネット上の場合は

・無視される
・読まれない
・買ってくれない

ということになるのです。

これを解決するための基本スキルが俯瞰力であり、
その俯瞰力を活用したライティングスキルということになるのです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

俯瞰ライティングを身に付けるために、本レポートでは
次の章で**「３つの思考＆ライティング術」**を詳しくお伝えしたいと思います。

この３つをマスターするだけで、あなたの思考は研ぎ澄まされ
従ってそれがライティングという行動を通じて、今まで
考えてもいなかったレベルでのアウトプットを出せるようになるでしょう。

「３つの思考＆ライティング術」は、私自身が企業内外の教育用として、
主に幹部社員登用向けに候補者を育成するために制作＆活用し、
このうち特に重要となるものを３つ抽出したものとなります。

これらの企業には、社員 10 名未満の零細企業から、2000 人程度の
中レベルの企業、数万人を超える超大企業も含まれております。

それぞれの規模感における企業での教育現場を通して、共通して言える
３つの観点で具体的な思考プロセスと、ライティングの仕方を述べてまいります。

この点からも十分に有料級のコンテンツと自負しております。
私の関与している企業がセミナー会社を通じて募集し、講師を行いましたが
半日で 1 人約 6 万円程度の代物です。

何度も言うようですが、このスキルは生きてる限り役立ちます。
私自身の経験、育った人材の経過を見ても断言できます。

では、まいります！

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

3つの思考＆ライティング術

この章では、とっくりと「俯瞰ライティング」のツボを
お伝えしていきます。

「俯瞰」するためには；

・離れてモノを見る
・可能な限り高い視点で見る
・目的、目標のために関係する事柄の一切を見る
・事実と感情を分ける
・最重要なものとそれ以外を分ける
・漏れも無くダブりも無く整理する
（この概念を MECE と呼び、本物のプロコンサルタントであれば
思考形態の一部になっているほどの必需能力です。
Mutually **E**xclusive, **C**ollectively **E**xhaustive の略です。）

こういったことが求められますが最初はなかなか難しいはずです。
一度読んで、あーなんとなくわかったで終わりではなく、毎日、
あらゆる状況で以下にお伝えする方法で思考の言語化を試みてください。

要するに**訓練**なのです。
訓練すれば誰でもここに述べた程度のことは
一定の水準に達することを教育側の立場として経験済です。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

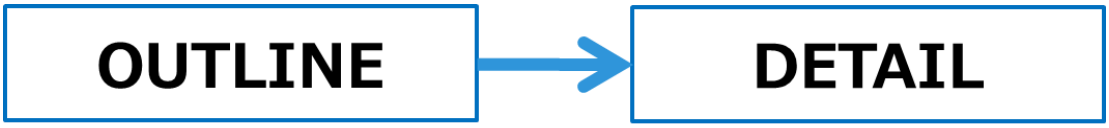
つまり、俯瞰力があるからここで述べるライティングが可能になる
のではなく、ライティングで実践し思考を鍛えることで
俯瞰力が身についてくる、という考え方です。

以下で述べる３つのノウハウは、社会生活をしている限りきっと
どこかで聞いたことはあるような内容かもしれませんが
それを徹底することで道が必ず拓けます。

中途半端に徹底していないと今までと変化は起きないでしょう。
とにかく徹底して、念仏のように、頭に叩き込んで
それを毎日、仕事の中で活用してみてください。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

1．アウトライン THEN ディテールの法則



あなたはこれまでにこう言われたことはありませんか？
「結論はなに？」
「何がいいたいの？」
「何を言ってるのかわからない・・・」

会社などチームで働く職場では、上司が部下に向かって
このような問い掛け（或いは圧力、叱責となるケースもあり）を
見かけない日は無いくらいですね。

人に自分の言いたいことを伝えるのは
これほどに難しいものです。

このことを考える場合、
相手の立場
を前提にするとわかりやすいかと思います。

相手＝あなたの上司、あなたのお客様（ネットでもリアルでも同じ）
とすると、一言で表すならば今の時代
誰もが忙しい
ということを忘れてはなりません。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

詳細からいきなり脈絡なくダラダラと説明受けると、
それだけで聞いているほうはついていけませんし、
そもそも興味自体が無い場合がほとんどです。

アウトライン（結論・要点）から先にまとめ、
次にディテール（詳細）に入る

というのはキホンのキにあたります。

何が大切かというと、説明の

順序

になります。

報告書やプレゼン資料、企画提案書などは
例外なしにこのパターンで通せるはずです。

つまり職場やグループなど複数の人たちが協力して
成果を求めるような場では、職場内でもお客様へ向けても
通じる鉄板のルールとなります。

こういった説明の流れでは聞いているほうもスッキリ理解できるのです。

ただし、ランディングページなどではケースバイケースです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

いきなり結論から入ることが効果的な場合もあれば、
わざとダラダラと細かい話から始まり、後半でようやく商品の正体を
明かす、結論づけるやり方も多く見かけられます。

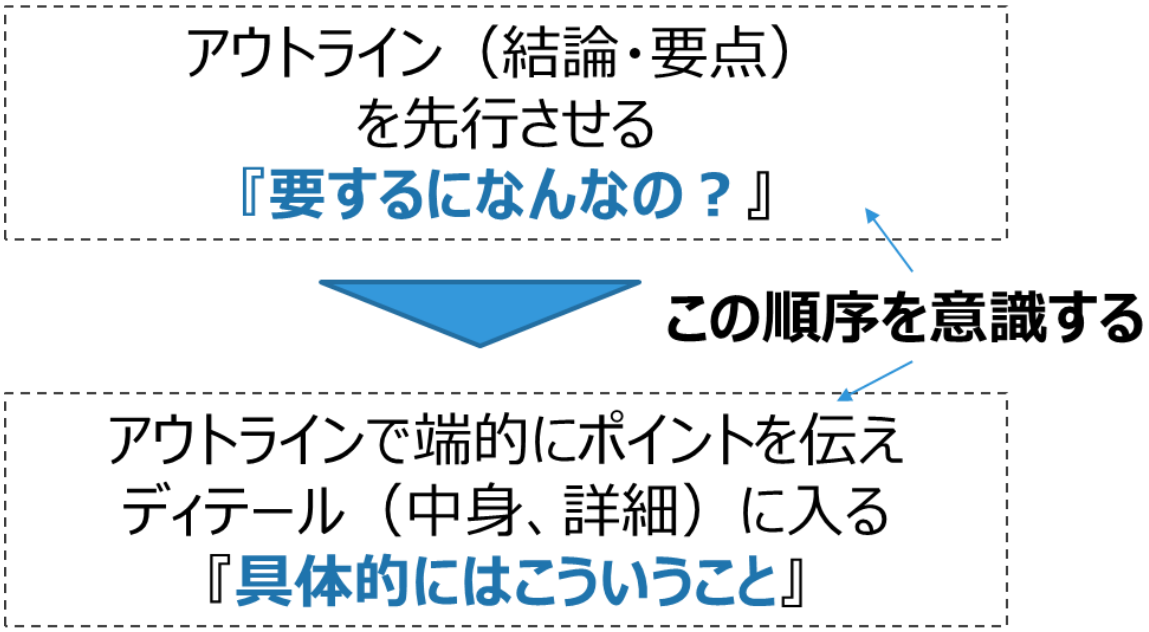
ただ、ここで言う『**アウトライン THEN ディテールの法則**』を理解し、
あえて逆の方法で心理的操作を狙うというのと、
何も考え無しでダラダラと細かい話から始めるのとでは
やはり雲泥の差が生じると思われます。

ディテールから先に入るはかなりの高等な技術になり、
そのためには伝えたい全貌を最初から「俯瞰」できている状態で
あえてディテールから入るのが望ましい、とわかっているケースです。

ということで、この『**アウトライン THEN ディテールの法則**』
を図解して整理してみました。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

『アウトライン THEN ディテールの法則』とは



上の図のように；

『要するになんなの？』をパッと説明して、その次に

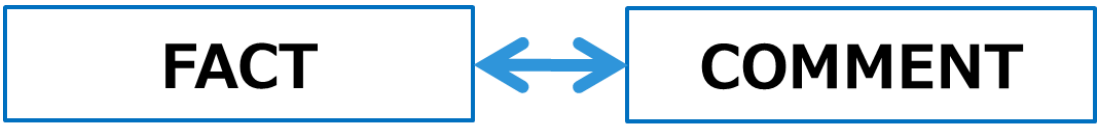
『具体的にはこういうこと』と詳細に入る流れのことです。

日常生活のほとんどのケースでこのパターンが

活かせますので、意識して今から即使っていきましょう！

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

2．ファクトとコメントをセパレート



「ファクト」という言葉はその反対の「フェイク」と並んで
SNS やメディアを中心に昨今人気ワードになってきました。

ここで扱うのはファクトと並んで**フェイクではなく**
コメントという概念になります。

コメントとは、感想、意見、思いなどのことですね。

ではまず以下の文章をご覧になってください。
ある営業マンの報告です。

「私は昨日、上司と〇〇会社様へ訪問し新商品『ABC』を
紹介してきました。
〇〇会社の Y 様はこの商品のアイデアに『とてもユニークですね』
という評価をいただきました。
私もこのお言葉で感激し、次回はサンプルを持って提案したいと
思い、上司に伝えたところ同意見だと聞きました。
〇〇会社の Z 様からは、商品 ABC の耐用年数について質問があり、
これに対して保証はご購入後 1 年間だが 5 年間は持つでしょうと
返事しました。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

しかし、実際には 10 年程度は持つんじゃないかと思います。
次回は Z 様へそのように付け加えてサンプルをお見せできれば、
きっと購入してくれるのではないかと期待しています。」

一見何の変哲もない話であり、これが口頭での報告ならば
なんとなくでも様子がわかりますが、メール等の文書化された報告
ではまるで通じません。

この文章だけでも、いろいろな問題指摘があろうかと思いますが
何よりも**ファクト(事実)とコメント（感想）がごちゃ混ぜ**に
なっていることが問題です。

そのことによって、聞いているほう、読んでいるほうは
頭が混乱するばかりで、「結局なんなの？」という論点が
見えてこないという悪例とも言えます。

先の話の例では
FACT とは；
・昨日（年月日）、報告者と上司が〇〇会社の Y さん、Z さんへ訪問した。
・新商品『ABC』を紹介した。
・Y さんから『とてもユニークですね』と言われた。
・Z さんから耐用年数について質問があった。
・保証はご購入後 1 年間だが 5 年間は持つでしょうと回答した。

これだけが事実であって、これ以外は感想(コメント)にあたります。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

すなわち、

・次回はサンプルを持って提案したいと思った。

・10 年程度は持つんじゃないかと思った。

という曖昧な感想が FACT の中に混ぜこぜに詰まっている状況です。

これらは意味が無い＝根拠を持たない情報に過ぎません。

感想（コメント）は、FACT の隣に詰め込んではいけません。

事実と感想は**分けて言う、分けて書く**ことが重要です。

しかも、事実を先に述べることも大切です。

事実をまとめ、そのことから何が導出せるのか？

それが本来の感想、所見として添えるべきものとなります。

ある事実について個人の感想は一般に

ほとんど重要ではありません。

この話は、報告書のみならずランディングページを書く

場合においても意識したほうが良いこととなります。

何が FACT なのか、何がコメントになるのかを

意識してそれらをどこに配置するのか？という問題になるのです。

意識するだけで文章にメリハリがつき、

リズムも生まれてきます。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

FACT と COMMENT の関係は以下。

FACT(事実) とは
「会議」を例にとると・・・

- 開催日時、場所、参加者
- 会議の資料
- 議論した項目
- 発言者と発言内容
- 会議で決まったこと

などの**ありのままの事実**のこと。
脚色があってはいけません。

分ける

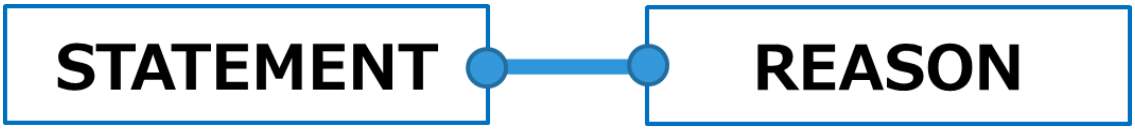
COMMENT（感想） とは
「報告」を例にとると・・・

- ○○だと思う（感想）
- ○○かもしれない（想像）
- ○○したい（願望）
- ○○になりそう（予想）

憶測、推論、感想など
曖昧性がつきもの。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

3．ステートメント／リーズンを抱き合わせる



ステートメント（STATEMENT）とは
何らかの**主張、宣言**などのことです。

リーズン（REASON）とはステートメントを裏付ける
何らかの根拠、理由のことです。

この 3 番目の「ステートメント／リーズンを抱き合わせる」テクニックは
およそあらゆる報告書、提案書など BtoB での現場のみならず
ランディングページで使う場合でも非常に有効なものです。

この抱き合わせがおろそかだと、書いていること、
言いたいことがすべて嘘くさく、胡散臭いものと見えてしまいます。

抱き合わせとは、**セットで述べる**
という意味です。

何らかの主張をしたら、
直後にその根拠を述べる
という意味です。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

では**なぜ**

セットで述べなくてはならないのでしょうか？

この**理由は明らか**です。

主張を聞いた段階で、人はその主張に対して
納得する情報をもっているわけではなく、
「ああ、そうか」程度にしか理解しません。

言葉を理解できないという意味ではなく、
判断ができないため、保留状態のまま聞いている感じです。

そのまま放置して、次の話に移った途端に
聞いてる人はさきほどの主張を**忘れてしまいます**。

なぜなら、聞いている人にとってその時点では
重要でもなんでもないからです。

いくらあなたが重要だと思っていたところで
主張しっぱなしで、深く納得してくれる人は
あなたのよほどのシンパであるか、信頼を寄せているか
そういった人に限られています。

だからこそ・・・

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

主張をしたら、その時点では相手が判断保留と理解して

すかさずその根拠、理由を述べることが大切なのです。

その根拠を聞いて納得したら、
あなたの主張は聞いている人にとって
初めて意味をもつのです。

報告書や提案書でもこのやり方は鉄板です。

また縦にダラダラと長いランディングページなら
なおさら重要度が増します。

ひとつの主張に対して、直後にその主張の根拠を添える
その繰り返しでランディングページを綴っていかないと
読み手の心に刺さる主張はできません。

忘れないでください。

主張と根拠はセットなのです。
主張のままで終わってしまう事柄がいかに多いことか。

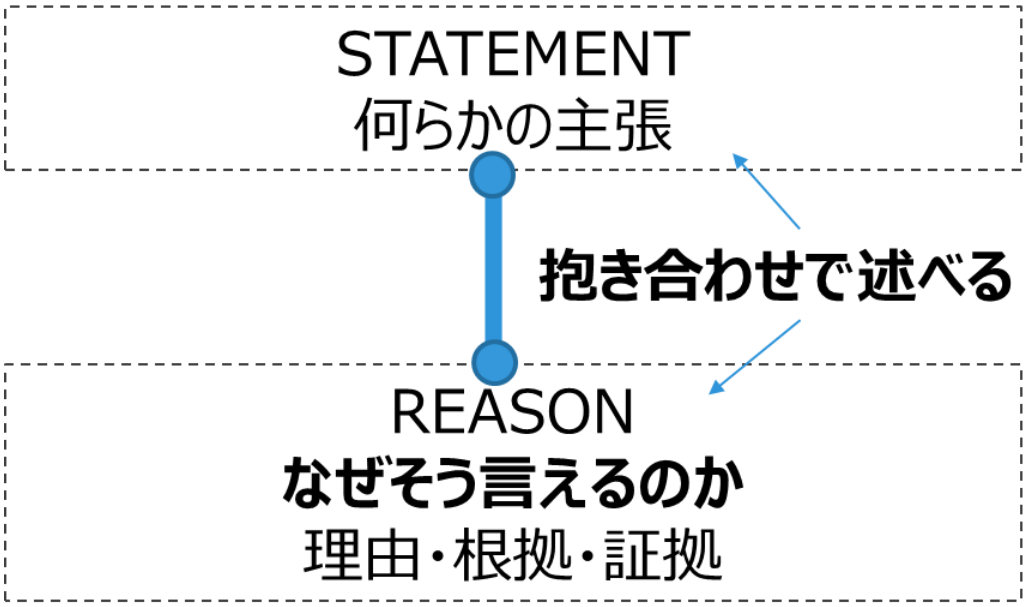
これだけで機会損失、つまりチャンスをみすみす
失っているとご理解ください。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

ステートメント／リーズンを抱き合わせること。

以下の流れ（順番も含めて)をいかなる時も忘れないように。

そうしないと通じません。



Copyright ©KENBO All Rights Reserved

「稼ぎ続ける」自分になるための PDCA

先ほどご説明した３つの思考＆ライティング術をご理解いただき、
それをとりあえず実行したと仮定しましょう。

多くの方が、なぜかそれでも**挫折の道**を選んでしまいます。
行動が続かず成果を見る前に、どこかに美味しそうな稼ぎ話を見つけると
そこでまた実ることの無い話に無用の借金をこしらえてしまいます。

人の心は弱いものです。
簡単に、誰でも、すぐに稼げる
というシナリオについつられてしまう

大きな借金でバックエンドまで購入したのになぜ成果が出ないのか。
藁をも掴む・・・という気持ちがそもそも出発点で誤っております。

誰かに助けてもらえる、救い出してもらえる・・・
と勘違いしているのです。

あなたが稼ぎ始める道は、他人に依存することではありません。

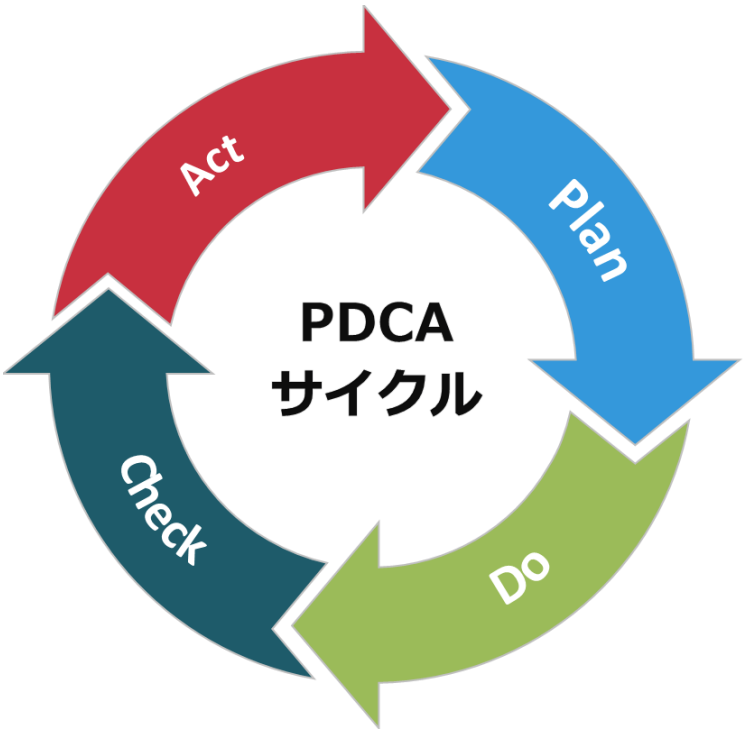
目の前にあるさまざまな状況や出来事を見て、
「やるべきことが何かを見極めて」
自分の判断で淡々と行動する以外に、稼ぎ始めることは不可能と言えます。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

実際、他にすることは無いくらいです。

目の前のことを淡々と・・・という話は
結局、昔から言われている通りに
PDCA の繰り返しに行き着きます。

これを PDCA サイクルと呼びますが、どなたもご存じかと思いますが
念のためイメージをご説明しますね。



計画（PLAN）を立て、行動し（DO）し、それを検証（CHECK）し
改善（ACT）することの繰り返しです。

社会人としての生活は、ほぼほぼ誰もが（個人も企業も）これに添っている
と言っても過言ではないと思います。

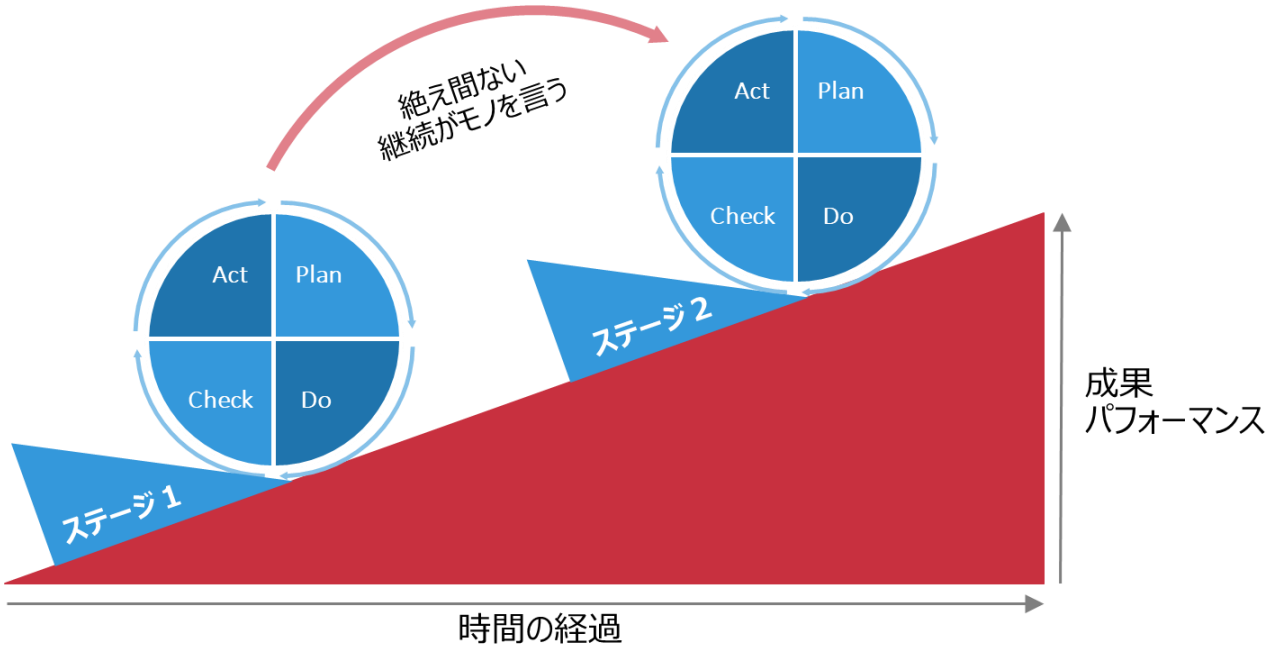
Copyright ©KENBO All Rights Reserved

さて、ここからが重要な話です。

PDCA という話は、これまでも耳にタコができるくらいに
あちこちで聞いているはずです。

これ、グルグルと PDCA を回すだけと捉えるのが一般的ですが
実は中身を見るとちょっと違います。

段階（ステージ）があるのです。
あるステージでの PDCA はここまで、
次のステップでの PDCA はさらにパフォーマンスアップで成果もアップ。
というように、ステージ 2 とステージ 1 では成果が全然違います。



Copyright ©KENBO All Rights Reserved

ステージ１で俯瞰できている、と思っている自分と
ステージ２でのそれとは自ずと異なるのです。

階段を登るように、アナログ状態から
ガツンと一段アップしていく感じで
PDCA を続けていると、視野が違ってくるものです。

見えている世界が違ってくるのです。
何を俯瞰できているか、その範囲や深さが違うのです。

ここでも前置きが長くなって申し訳ございません(笑)

言いたいことは、ここでの PDCA とはまさしく
「３つの思考＆ライティング術」
を日常生活のあらゆる場面で試してみてください、
ということになります。

これだけできっと多くのトラブルや目の前の些末な
やるべきことが解決できると思います。

職場においては、例えば問題の多くが
「人間関係」であったり、「コミュニケーション」上の行き違い
だったりするわけですが、**「３つの思考＆ライティング術」**
は私の経験上、これらにてきめんに効果を現わすはずですので
是非とも真剣に取り組んでみてください。

つまらないことから解放されるだけでも良いではありませんか。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

「稼ぎ続けている人」というのは結局のところ自分自身の PDCA が何かを**自覚**し、それを**愚直**にこなしている人のことです。

マジックやトリックがあるわけでもなく、ひたすら PDCA を繰り返す中で俯瞰できる範囲が広がり、どんどん視点が高くなることで何が最も重要で今何をやるべきなのかを自覚しているのです。

そうこうするうちに、今まで全く思いもつかなかったアイデアが湧き
それをまた PDCA に落として確からしさを自覚していくのです。

これを会社に置き換えると、最も高いレベルで俯瞰している
もしくは俯瞰すべき人は、**社長**です。

あなたが個人事業主であるなら、そのまま社長ですので
競争相手の多い中、他人より高みに登らねば勝機はありません。

お分かりいただきたいのは、その PDCA は誰かがあなたの
代わりにやってくれることは一切ありません。

あなた自身が、自分のためにやらない限り
何も生まれませんし、一銭のお金にもなりません。

是非、あなたの生活の中で**「３つの思考＆ライティング術」**
を**とりあえず**で構いませんので続けてみてください。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

職場においては、あなたの報告書は読まれるようになり、
あなたの提案書はお客さまから認めてもらえるようになるはずです。

ネットでは、論理的に、合理性を伴った
文章で訴えることができ、その反応に驚く日がすぐにやってきます。

あとはここに**情熱**を足せばよいだけです。

お客さまは**情弱ではなく**、今の時代、とつとつしたものであっても
本物の言葉、本物の知識、それも自分に役立つものを求めます。

本物と口に出すのは簡単ですが、私のような凡人では
経験したことの中で真実と理解したものだけ
が嘘偽りなく本物だと主張できます。

あなたも自分の体験を大切にして、
一点集中してその体験が何であるかを**見極め**
見極めたらそのまま磨いてはいかがでしょうか。

磨いたことを言葉に紡ぎ出すのです。
それだけであなたのアウトプットが確実にひとつ生まれます。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

最後に：著者 KENBO について

まぁ、最後にちゃんとご挨拶しておかないと、
と思って私のプロフィールなり、なぜ本レポートのような
変わった主張をするのか、できるのか、
その根拠にあたるものもお話すべきかとかと思います。

またこの最終章では、私のいくつかのアウトプット（＝商品）のご紹介の含め、言いたいことをまとめておりますのでご了承ください。

KENBO の経歴について

私は…おそらくネット上では**異端児**になるはずです。
そもそもがネットを副業で始めましたが（他の収入源を必要としていたため）
基本は**企業人**です。

ネットではさまざまに「稼いでいる」人がいて
それこそ無数の稼ぎ方があると言ってもおかしくありません。

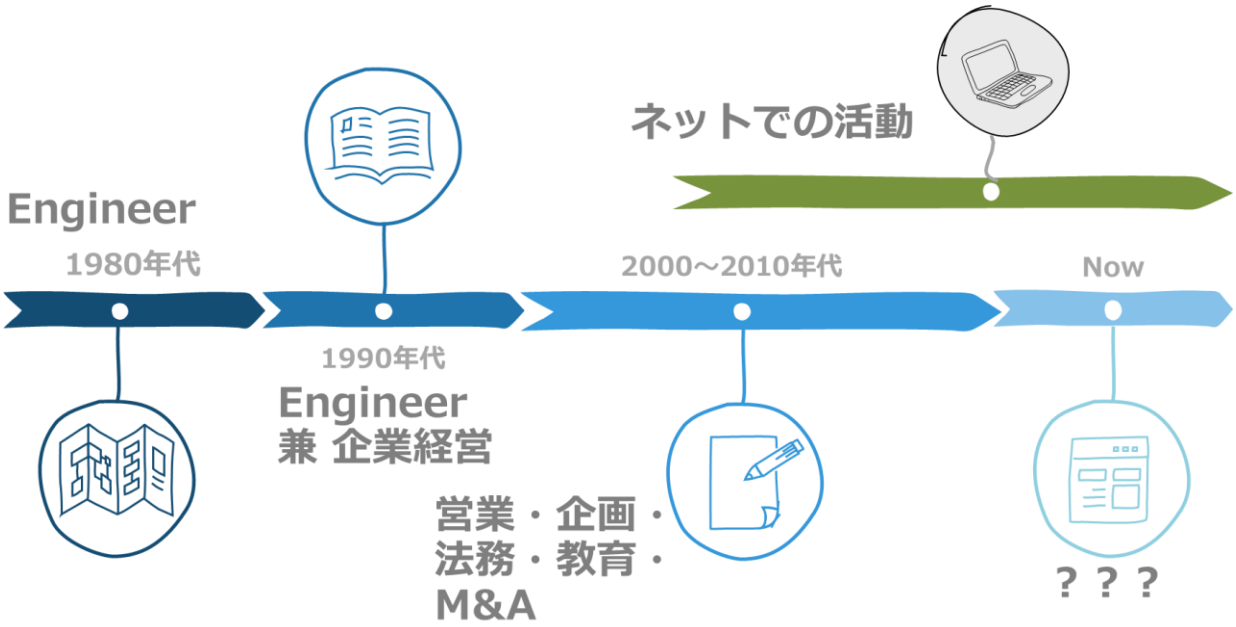
零細～小企業（20 人程度）、中レベルの企業（2000 人以下）、
超大企業（10 数万人以上）のそれぞれをいろいろ経験しており
リタイヤ後の今もなお、複数の企業顧問として活動中です。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

今も企業と関連しているのは、単純に**面白く楽しいから**です。
下を向いていた人が育ち、売上・利益を生み、自信がだんだんとついて
成長し自信に満ちて輝く姿を見ることがとても好きなのです。

2000 年代からネットを始めましたが、当時経営層として活動していた
零細企業を畳むことになり、今に至っております。

図解するとこうなりますので大半の方よりは年配になりますね！



そんなこんなで企業活動であれば、大中小といろいろな規模・レベルでの
活動を経験しており、おそらく今ネットで『稼いでいる』と呼ばれる方々と
全く異なる経歴となると自覚もしております。

で、「？？？」のところですが何をやっているかというと、

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

複数の企業に対して、コンサルタントというか
むしろ実務者を兼ねた企業顧問として精を出しております。

わかりやすく言うと、契約を結んだ企業に対して
ほとんどの場合、売上・利益面で**数字で示せる実績**を
求められる仕事をヒリヒリしながら楽しんでいる最中です(笑)

この状況をあえて言うならば、
つまり私自身のアピールポイントを言うならば；
私ほど大中小規模の企業活動において現在進行形で現場に入り、
それがどのようなビジネスモデルかを深く理解したうえで、現場に張り付き、
同時にネットで活動している人間は他にいないだろうと自負しております。

この経験・知見から私はあなたの職場での苦労を、
ありありと容易に想像することができます。

なぜ、あなたがネットでも職場でも思うようにならないのかを
十分に理解でき、現在進行形で企業活動に関わっているからこそ
あなたの問題を克服するノウハウを話せる自信があるのです。

あなたが知っている「ネットで稼いでいる」人のうち
現在、テクノロジー変革の真っ只中にいる企業の活動の中に揉まれつつ、
同時にネットでの個人向けビジネスを実践し肌で感じている人は
探してもほぼ見つからないだろうという自信があるのです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

あなたはどう思われるかわかりませんが、
ネットで稼いで自由気ままに過ごしているという個人よりも、
サラリーマンであっても愚直にやるべきミッションを自覚して
日々淡々と汗を流している人に、むしろ私は**敬意を覚えます**。

私たちの身の回りのほとんど・・・
例えば、車、スマホ、パソコン、テレビ等々の生活に関わるモノを始め、
ビッグデータと連動したロジスティクス（Amazon を見ればわかりますね）、
自動運転、スマートシティといったサービスや、
ナノテクからコロナのワクチンといった医療の先端まで・・・
これらは個人では決して成し得ません。

チーム、組織、会社といった中でしか実現し得ないのです。
そういった仕組みに私たちの社会が支えられていることに
謙虚に感動を覚え、無数の間断の無い努力に敬服しかありません。

あなたが今サラリーマンであって、
「ネットで稼ぐので会社辞める！」
という前に言いたいのは、
それでは**ネットで稼げる設計図**をちゃんともっているのか？
ということです。

あなたの未来の自分のビジネスをそれなりに俯瞰できているかどうか、
ここが甘い人はほぼ確実に悲惨な後悔の道を歩みます。

本レポートは、そうなって欲しくないためにも作った次第です。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

KENBO のアウトプット

アウトプットのひとつである、私自身の「商品」について
代表的な 2 つをご紹介させていただきます。

その前に・・・なんやかんや言っても、
モノゴトを成し遂げようとする基本は
こんな風に言えるかな、と思っております。

つまり、土台として**思考**があり、合理的思考ができる前提の上に
やり方（＝ほとんどの商材は受けがいいのでここだけをアピールしています）
があって、さらにその上に辛抱強い**行動**があって、初めてドン！と結果が生
まれる、そのように理解しています。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

やり方というのは人を蠱惑するキーワードです。

一見とても簡単に見えます。
誰でもボタンを押せば結果が出せるように思えます。
しかも、今すぐに・・・(笑)

人は楽することが大好きで面倒は嫌いです。(私もそうです)

よって即効性があり、簡単にできることをアピールする商品は
必然的に受けるものなのです。

ですが、即効性のありそうなその商品を使いこなせる力が
無いとただの宝の持ち腐れになりますね。

私は長年にわたる企業活動を通して、
土台として使いこなせるスキルの**必要性**を無視して、
単に方法論にすがるように仕向ける商品へ疑問を感じております。

私のアウトプットである商品は、むしろその光が当たりにくい
土台そのものに着目しています。

やり方が効果を発揮するためには、土台がひ弱だったり、
腐ったままではどうにもならないのです。

こここそが企業人として、当たり前の話を何度も繰り返し
主張したい原点になっているのです。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

その土台は、本レポートでお伝えした**「俯瞰力」**に繋がります。
で、その俯瞰力はやる気さえあれば**訓練によって身に付く**ものなのです。

何の訓練かというと思考力を鍛える、つまり
地頭を鍛える＝答が一見ありそうになくても、最善の打ち手を
合理的に導くことのできる力であって、**戦略思考**とも呼ばれます。

この戦略思考を少しでも使えるようになると、人生変わるくらいの
インパクトをもたらしてくれます。(私自身がそうでした)

答が一見ありそうにないということは、日常の仕事で誰でも遭遇している
はずです。

例えばビジネスには正解がありませんが、それでも突き進んでいかないと
結果は出てきませんね。無理にでも答を導かないとなりません。

こういった思考の基礎がそれなりにあるから、どうやって？という
「やり方」を考えるときに、天と地ほどの差が生まれるのです。

天と地ほどの差があるまま、「行動」するとそれはうまくいく、失敗する
の２つにほとんど自動的に振り分けられてしまうもの。

シンプルなのですよ、自力で考える力を身に付け、その力でやり方を掴み、
あとはそれに沿って行動するだけ。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

なんと私の商品紹介の前振れに、グダグダと長くお話しましたが
私の商品はリアルビジネス（企業活動）での体験を基礎にしております。

それをネットで応用してみて、それなりに実績も出来てきたので
ここでも自信をもってご紹介いたします。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

●無敵思考

土台である思考力が伴わないままで、うまくいった例を
私は一度も見たことがありません。

簡単ですぐにお金を生み出せるという**「やり方」**に
引き寄せられて、それだけで**成功した例を見たことが無い**のです。

成功と言っている意味は、大金持ちになることではなく
自分のビジネスモデルをちゃんと俯瞰できており、
それが**回っている（＝お金を生み出す仕組みができている）**
ことなのです。

後はそれが大きいか小さいかの問題であって、コントロール範囲になります。
ビジネスとしての PDCA がグルグルと回り売上・利益が自分の生活に
プラスになってもたらせているかどうかが重要なのです。

それを実現する土台作りの**戦略思考スクール**です。
米国の有名コンサルタントファームと仕事したプロの直伝をお伝えします。
正解の無い問題を自力で何とかする本物の思考力をマスターしましょう。

無敵思考
INVINCIBLE THINKING

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

●**メルマガモンスターズ**

「メルマガは終わった」と 10 年くらい前にも聞きましたが
実は現実を知ってる人はそうでないことを理解しています。

終わった、と言う人たちが現われ、そして消えていったのが事実です。

リアルなビジネスでのコミュニケーション基本ツールとして
「メール」が欠かせず、デファクトスタンダードであることを世界中の
企業人が認知し、日々使っていることは言うまでもありません。

ネットビジネスでも同じです。
使い方を誤っているか、何も考えていないか、そういったちょっとしたこと
で成否が決まります。

集客から販売までメルマガをいかに活用するのか、
破格のプライスで**高額塾以上**のコンテンツをご提供しております。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

KENBO の「異端メルマガ」ご案内

私は、**「清濁併せ呑む」**という観点でビジネス上の**王道的**なテーマを掘り下げたり、あるいはその**真逆のエグイ話題**を掘り下げたりすることが好きな性分です。

掘り下げるというのは、自分でひとつひとつのテーマについて、仮説を立てモデルを作って、検証するという意味です。
（先にご紹介した「無敵思考」的な考え方です）

ネットでのビジネスも、ネット以外のリアルなビジネスと共通するのは**戦略性**の有無によってまるで成果も違ったものになると経験的にも確信しています。

モノゴトの根幹、本質に遡って考えることこそが常に重要と考えており、些末なテクニック中心のノウハウは、本質を理解したうえでのオマケでしかないという考え方に立っております。

ただオマケであっても切れ味鋭い話もあり、こういった話題のなかには、ブログ等で記事化し公開できない性質のものが多々あります。

戦略性を重視しつつ、このような切れ味鋭いテクニックよりのノウハウも、何かのヒントになることを意識し異端メルマガ読者様のみにご提供しております。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

私のメルマガ方針はシンプルでして、私と関わっていただいた方へ

●何かしら**成長のヒント**をご提供したいということと、

●同時に**絶対に損をさせたくない**ということに尽きます。

そういうことからメルマガ読者様を**ひいき**に且つ最優先にした

企画やプレゼントなどをご提供しています。

ご興味がありましたら、**KENBO の異端メルマガ**にご登録くださいませ。

発行は不定期で、個人的な意見では 10 回のうち 1 回くらい

まともなことを発信していると思っております。

いつでも解除は可能ですのでご安心ください。

Copyright ©KENBO All Rights Reserved

ここまで長々とお読みいただき**ありがとうございました！**
最後にこれ、繰り返しに聞こえると思いますが私のモットーです。

「他社を向上させることにより自分自身が向上する」

↓

KENBO へのお問い合わせ、ご相談は直接メールか
もしくは以下のフォームよりどうぞ。

原則２４時間以内にご返信しております。

→ KENBO へのお問い合わせフォーム

BLOG： https://ifrv.net/
連絡先： info@ifrv.net

Copyright ©KENBO All Rights Reserved