

自分の力で着実に月10万円稼ぐ
潜在意識の

活用法



大久保歩一
okubo ayumu

- ✓ SNS苦手でもOK
- ✓ 大量行動に頼らない
- ✓ 実感できることだけ

自分らしいやり方がきっと見つかる。
自分らしいやり方できつとうまくいく。
そのヒントが見つかります。

運や引き寄せに頼らず
結果につながる
現実的な潜在意識の
正しい使い方

「着実に月十万円稼ぐための潜在意識の活用法」 はじめに

あなたは以下のような悩みを抱えているのではないでしょうか。

- やりたいことがなかなか進まない
- 大量行動の結果、ゼロイチは達成できたけど、行動が続かなかった
- やりたいことが何なのかわからない
- 潜在意識を調べるほど、よく分からなくなっていた
- 無理せず着実に稼いでいきたい
- 収入を増やしたい
- 時間に余裕が欲しい
- 好きなことを仕事にしたい
- 自分のペースで働きたい

なぜ悩みが解決しないのか？

これらの悩みや問題を解決するために、

- 成果が出そうなビジネス塾や本で勉強する
- セミナーで教わって、大量行動する
- 潜在意識、アファーマーションについて調べる

といったことを試すかもしれませんが、

しかし、これらをやってもなかなか解決しないのはなぜでしょうか。

それは、

- あれもこれもと情報を得ようとしすぎて、自分に合わないことをやろうとしているから
- 短期間に結果を出そうとしすぎて、無理が生じているから

・そもそも潜在意識を正しく理解していないから
です。

この電子書籍は、自分の大事にしたいことを大事にしたまま、日々の生活を楽しみながらお客さんにも喜ばれてお金も得られるようになりたい人のための書籍です。

最後まで読むと、その具体的な方法が分かり、解決への道筋が見えてくるでしょう。

遅くなりましたが、大久保歩一（あゆむ）と申します。

私は元々理学療法士として働いていましたが、病院の体質が合わず、逃げるように退職しました。その後、自分で何か仕事ができたらいいなと思い、様々なセミナーを受けたり、潜在意識を学んだりする中で数百万円ものお金を使ってきましたが、なかなか結果が出ませんでした。

最初の収入は下北沢で開いたお茶会での参加費五百円でしたが、自分のお茶代の方が高く、赤字という結果でした。

そんな私ですが、試行錯誤を繰り返す中で、ある方法にたどり着き、それを実践した結果、相談に乗るという仕事だけで数年間で千二百万円以上を稼ぎ、今では何もしなくても月初に十万円は最低限確定しています。

何が起こったのか？

それは、潜在意識を正しく理解し、活用する術を身につけたからです。

今回は、そんな私の経験を踏まえ、「着実に月十万円稼ぐための潜在意識の活用法」をお伝えします。

目次

はじめに

なぜ悩みが解決しないのか？

第一章 過去の私の失敗

潜在意識とは？その本当の役割

大量行動が合う人と合わない人の違い

自分に合うやり方、自分に合う時間の使い方

潜在意識は起業のどこに働くのか？

第二章 着実に月十万円稼ぐためにあなたがやるべき3つのステップ

ステップ1…自分の最低限の幸せを知る

ステップ2…十万円稼ぐためのステップを知る

何をするかのとっかかりを作る

実験して商品化する

売り込まない集客をする

ステップ3…無理のない行動計画を作る

第三章 「できない」を「できる」にするために

潜在意識と顕在意識

潜在意識を活用する具体的な方法

自分の最低限の幸せを知る

言葉にする

小さな行動を積み重ねる

第四章まとめ

よくある質問

最後に

著者プロフィール

過去の私の失敗

私は過去に、他の起業塾やコンサルなどを受けて、短期に大きな成果を出すことを目指していました。

しかし、それは私には合いませんでした。

短期に大きな成果を出すことを目指すと、

- やることが増える
- 時間がなくなる
- 無理が生じる

といったことが起こります。

そして、潜在意識について調べれば調べるほど、何が正解かわからなくなり、やっていることがあっているかもわからなくなる。そして、また良さそうな方法を模索して時間ばかり過ぎてしまう…ということが起こっていました。

そして、行き着いたのが、潜在意識の本当の役割です。この本当の役割を知るだけで、潜在意識のことがとてもシンプルにわかるようになり、潜在意識について活用できているのかどうなのか悩むことがなくなりました。

潜在意識とは？その本当の役割

一言で言うと、潜在意識とは、「人がサボって生きられるようにするための脳の機能」です。

つまり、頭を使わなくても済むように、エネルギーを消費しなくても済むように作られた脳の機能です。

例えば、内臓を動かすのは無意識ですよ。それは、頭を使わなくて済むので、脳のカロリー消費が少なくなり、生き延びるために有利だからです。

しかし、この「人がサボって生きられるようにするための脳の機能」という部分に、「未知のもの」が加わると、途端にややこしくなります。

「未知のもの」とは、例えば「すごいもの」や「神様」といったものです。

こうなると、潜在意識は宗教と同じ構造になってしまい、「潜在意識さえ変わればうまくいく」という考えに陥ってしまいます。

潜在意識を使って生きる？

潜在意識を使って生きると、人はサボります。

なぜなら、先ほども書いたように、潜在意識は「人がサボって生きられるようにするための脳の機能」だからです。

例えば、私が潜在意識を使ったら、ゲームに夢中になってしまいます。

しかし、それではやりたいこともできず、稼ぐこともできません。

そこで、顕在意識を使って、仕事ややらなければいけないこと、やりたいことをやるようにします。

もし今、あなたが悩みを抱えているとしたら、できるだけ早くそこから抜け出すべきです。

なぜなら、潜在意識や引き寄せに迷い、稼げない状態が続くと、「自分はできない」という負け癖がついてしまうからです。

同じように、間違った情報や一部だけ合っている情報、SNSなどによって、変な癖がついてしまうこともあります。

このような状態から抜け出すためには、「自分に合うやり方、自分に合う時間の使い方」で進めることが重要です。

大量行動が合う人と合わない人の違い

・大量行動が合う人

- 。インプット→行動→行動→行動→結果→行動→インプット
- 。とにかくやってみる
- 。細かいことは気にしない
- 。他人と同じでも良い
- 。競争が好き
- 。速さが大事

・大量行動が合わない人

- 。インプット→咀嚼→行動→結果→解釈→行動
- 。プロセスが多い
- 。納得感が大事
- 。細かいことが気になる
- 。他の人と違うことが良い
- 。長い目で見てどうか大事

これは価値観の違いであり、どちらが良い悪いではありません。

自分に合うやり方、自分に合う時間の使い方

私は、「できないをできるにして確実にできる」というサイクルを回すことで、着実に月十万円を稼ぐことができました。
このサイクルを回すことで、

- ギャンブル的な稼ぎ方から脱却できる
- 続けることができる
- 成果が積み重なっていく

というメリットがあります。

潜在意識は起業のどこに働くのか？

- できないをできるようにする ↓ 顕在意識
- 確実にできる ↓ 顕在意識
- できたことを習慣にする ↓ 顕在意識
- 習慣にしたことを日常化する ↓ 潜在意識

このように、起業して稼ぐということに関しては、ほとんどが顕在意識でやることです。

着実に月十万円稼ぐためにあなたがやるべき3つのステップ

ステップ1…自分の最低限の幸せを知る

よく潜在意識を活用する際に、「何の制限もなかったら？」という理想を描くワークがありますが、このステップではその逆を行います。

「最低限これがあれば幸せだな」という最低限の幸せを明確にするのです。

最低限の幸せが分かると、毎日が最低限幸せになり、トータルで幸せになります。

そして、その幸せをビジネスのやり方に組み込むことで、ビジネス自体が幸せになり、続けるハードルがぐっと下がります。

【事例】Aさんの場合

Aさんは、やりたいことはなんとなくあるけれど、なかなか行動に移せませんでした。

そこで、Aさんの「最低限の幸せ」を一緒に探り、ビジネスに組み込んでいくことにしました。

Aさんは子育て中で、子供にゲームの例えで説明するととても伝わる、という経験を持っていました。

そこで、イラストを描くのが好きだったAさんに、ゲームのイラストを描いてSNSで発信することを提案しました。

すると、Aさんはイラストを描き始め、毎日コツコツと続けられるようになりました。

さらに、イラストを描く中で、本当にやりたかったことに気づき、自信を持って行動できるようになりました。

ステップ2：十万円稼ぐためのステップを知る

十万円を稼ぐためのステップは、以下の3つです。

- 1 何をするかのとっかかりを作る
- 2 実験して商品化する
- 3 売り込まない集客をする

1. 何をするかのとっかかりを作る

好きなこと、やりたいこと、得意なこと、褒められること、求められること、喜ばれることなど、どれから始めても構いません。

大切なのは、「あなたにとって何が一番始めやすいか」です。

2. 実験して商品化する

商品やサービスは、最初から完璧である必要はありません。

大切なのは、「感動の再現ができるまで実験すること」です。

なぜなら、人は「すごいもの」よりも「自分に合うもの」を求めているからです。

そして、「感動」は人をリピートさせ、口コミを広げます。

3. 売り込まない集客をする

SNSでフォロワーを増やすことは、集客において有効な手段ですが、まずは「診断と伝える」ことを意識しましょう。

「あなたにはこれが必要です」と伝えることで、お客さんはあなたを信頼し、商品やサービスを購入してくれるようになります。

このステップ2の具体的な方法は後述します。

ステップ3：無理のない行動計画を作る

無理な計画は続きません。

あなたの使える時間に合わせた行動計画を作りましょう。

そのためには、

- 1 やらなければいけないこと、やりたいことを全て書き出す
- 2 その中から重要なことに絞る
- 3 絞ったことを実行する

というステップを踏むことが大切です。

【事例】Bさんの場合

Bさんはペン字教室を運営しており、どうすれば生徒が集まるのか悩んでいました。

そこで、Bさんの勝ちパターンと一緒に整理し、SNSは集客のためではなく名刺として活用することを提案しました。

すると、Bさんは振り返りの習慣ができ、コツコツと行動できるようになりました。

また、生徒さんが増え、高単価の商品を出すこともできました。

あなたのビジネスを加速させる「バランス」と「潜在意識」

この章では、私が主宰している「バランスビジネス実践会」で培ってきたノウハウを元に、独自のビジネスモデルを構築し、お客様に「感動」を与えながら、安定した収益を上げるための、具体的な方法をステップ形式で解説していきます。

ステップ1…顧客の心を掴む「感動」の作り方・あなたの「好き」と顧客の「ニーズ」を繋げる

「本気度の高い3人」のモニターと二人三脚でビジネスを創造する

ビジネスを成功に導くためには、顧客のニーズを的確に捉え、求められる商品やサービスを提供することが重要です。

しかし、最初から多くの人を相手にすると、時間や労力が分散し、効果的なマーケティングが難しくなります。

そこで有効なのが、「本気度が高い3人」のモニターを集める戦略です。

・ **共感から生まれる「生の声」**…少人数制にすることで、顧客一人ひとりと密接に関わり、本音やニーズを深く理解することができます。これは、商品開発やサービス改善に欠かせない貴重な情報源となります。

- ・ 熱意が生み出す「感動体験」…本気度の高い顧客は、商品やサービスに対して真摯に向き合い、フィードバックも具体的で的確なものが期待できます。
- ・ 成功が証明する「価値」…モニターの成功体験や変化を具体的に発信することで、同じように課題を抱える潜在顧客の共感を呼び、購買意欲を高めることができます。

「好き」を「価値」に変える、ニーズのあるジャンルの選定

ビジネスを成功させるには、市場ニーズと自身の強みを掛け合わせることが重要です。

- ・ あなたの「好き」をリストアップしてみましょう。そして、その「好き」を活かして、誰かの役に立てることはないか？「得意」なことを掛け合わせて、提供できる商品やサービスはないか？と考えてみましょう。
- ・ 過去の経験を振り返り、「人より得意なこと」「自然とできてしまうこと」「こだわりが強いこと」「褒められたこと」「人に喜ばれたこと」を洗い出すことで、独自の強みを発見できます。
- ・ 強みを活かせる市場ニーズを探し、競合との差別化を意識しましょう。

顧客の心を動かす「定性的価値」と「定量的価値」

顧客に商品やサービスの価値を伝えるには、感情に訴えかける「定性的価値」と、論理的に納得させる「定量的価値」の両方が重要です。

- ・ 定性的価値…「このような変化が起こる」「このような未来が実現する」といった、顧客の理想像を具体的に提示します。
 - ・ 定量的価値…「どれくらいの期間で」「どれくらいの金額で」といった、具体的な成果を提示します。
- モニターの成功体験を元に、これらの価値を明確化し、顧客への訴求力を高めましょう。

ステップ2…顧客の「成長」を支援する3つのステージ…あなた自身の「成長」が、ビジネス成功の鍵となる

ステージ1…修行期…あなた自身の変化と成果が、顧客への「希望」となる

- ・ **目的** あなた自身が商品やサービスの「最初の顧客」となり、具体的な成果を出すことで、顧客に提供できる価値を明確にする

- ・ **方法**

- これまでの人生を振り返り、「褒められたこと」「好きなこと」「人に喜ばれたこと」を書き出す。
- 強みや実績を証明できるエピソードや資格などを整理する。
- 得意分野で周囲の人の相談に乗り、感謝される経験を積む。
- 自分自身の変化や成果を記録し、顧客への訴求材料とする。
- 第三者からのお墨付きを獲得する

- ・ **ポイント**

- 「好き」を押し付けるのではなく、顧客の共感を呼ぶことを意識する。
- 権威性や尊敬を得られるような実績や経験を積み重ねる。

ステージ2…実験期・「再現性」を証明し、顧客の「不安」を取り除く

- ・ **目的** 少人数のモニターを対象に、商品・サービスの効果を検証し、「再現性」を確立する。

- ・ **方法**

- 本気度の高いモニターを募集し、商品・サービスを提供する。
- モニターの変化や成果を記録し、定量的・定性的なデータを収集する。
- 提供する価値を明確化し、顧客のペルソナを明確にする。
- あなたの「必殺技」を見つけ出す

- ・ **ポイント**

- モニターとのコミュニケーションを密にし、ニーズや課題を深く理解する。
- フィードバックを反映し、商品・サービスの質を向上させる。

- ・ **成果**

- 「どのような人に、どのような変化が起こるか」を具体的に示せるようになる。
- 商品・サービスの改善点を明確化し、完成度を高める。

ステージ3…集客・販売期・「価値」が伝わる仕組みを作り、顧客を「成功」へと導く

- ・ **目的**…顧客ターゲットを絞り込み、効率的に集客・販売を行う。

方法

- フロントエンド商品とバックエンド商品を設計する。
- 体験セッションや診断サービスなどを活用し、顧客との接点を増やす。
- ブログ、SNS、YouTubeなどを活用し、情報発信を行う。
- セミナーやイベントなどを開催し、顧客との関係構築を図る。

ポイント

- 顧客の購買意欲を高めるセールスプロセスを構築する。
- 顧客満足度を高め、リピーターや紹介を獲得する。

成果

- 安定的な収益を確保し、ビジネスを成長軌道に乗せる。

ステップ3…売上をコントロールする「集める」と「売る」の分離・無理なく、継続的に収益を上げる仕組み作り

なぜ、「集める」と「売る」を分ける必要があるのか？

- ・ **売上の安定化**…集客と販売を分けて考えることで、需要と供給をコントロールしやすくなり、売上の安定化につながります。
- ・ **顧客ターゲットイング**…集客方法によって、集まる顧客層をある程度絞り込むことができます。
- ・ **販売効率の向上**…顧客リストに基づいた戦略的な販売活動が可能となり、販売効率が向上します。

顧客との「出会い」を生み出す、集客の仕組み作り

- ・ **フロントエンド商品**…低価格な商品や無料コンテンツなどを活用し、見込み客を集めます。
- ・ **体験セッション**…「対」で顧客の悩みや課題をヒアリングし、商品やサービスの魅力を伝えます。
- ・ **診断サービス**…顧客の状態を客観的に分析し、改善策を提示することで、商品やサービスの必要性を認識させます。

- ・ **チャレンジ企画**：短期間で成果を実感できるような企画を提供し、顧客のモチベーションを高めます。

あなたの魅力が伝わる「場所」選び・フロントメディアの選定

- ・ **ブログ**：専門知識や経験を発信することで、顧客との信頼関係構築に役立ちます。
- ・ **SNS**：最新情報や有益な情報を発信することで、顧客との接点を維持します。
- ・ **YouTube**：動画コンテンツを通じて、商品やサービスの魅力を視覚的にアピールします。

ステップ4：収益を最大化する「利益期」の戦略・「仕組み化」「自動化」「チーム化」で、ゆとりを生み出す

「時間」と「お金」の自由を手に入れる、収益化と効率化

- ・ **単価アップ**：顧客満足度を高め、高単価な商品やサービスを提供できるように価値を高めます。
 - ・ **レバレッジ**：システム化や自動化を進め、少ない労力で大きな成果を出せる仕組みを構築します。
 - ・ **チーム作り**：得意分野に特化した人材を育成・採用し、業務効率化とサービス向上を実現します。
- 「お客様」と「あなた自身」の成長を喜び合える、ビジネスの創造**

- ・ **顧客満足度の向上**：顧客の声を収集し、商品やサービスの改善に活かします。
- ・ **情報発信**：最新の情報を発信し、顧客とのエンゲージメントを高めます。
- ・ **コミュニティ形成**：顧客同士の交流を促進し、顧客生涯価値を高めます。

「できない」を「できる」にするために

潜在意識と顕在意識

「できない」を「できる」にするためには、潜在意識と顕在意識の両方を活用することが重要です。

あくまでも潜在意識は習慣化をサポートする機能です。

例えば、自転車に乗ることをイメージしてください。最初は意識してペダルを漕ぎ、バランスを取りますが、何度も繰り返すうちに無意識にできるようになりますよね。

このように、潜在意識は、一度覚えたことを自動化する役割を担っています。

一方、顕在意識は、意識的に物事を考えたり判断したりする機能です。

新しいことを学んだり、問題を解決したりする際に使われます。

つまり、**潜在意識は「自動操縦」** 顕在意識は「手動操縦」のようなものです。

この二つをうまく使い分けることで、効率的に行動し、目標を達成することができます。

潜在意識を活用する具体的な方法

潜在意識を活用するためには、以下の3つのステップを踏むことが効果的です。

ステップ1 自分の最低限の幸せを知る

最高の理想を考えがちなのですが、まずは最高の理想ではなく、「最低限これがあれば幸せ」というレベルを明確にすることで、日々の生活の中で小さな幸せを感じやすくなります。

最高の理想は、できていない自分とのギャップを感じるようになって、かえって自己肯定感やセルフイメージを下げやすくなってしまったりというのが現実的なところですよ。

ですが、小さな幸せを積み重ねることで、自己肯定感が高まり、潜在意識が活性化します。

ステップ2 言葉にする

頭の中で考えているだけでは、潜在意識には届きません。

自分の考えや感情を言葉にすることで、潜在意識に深く刻み込まれ、行動へとつながりやすくなります。

誰かに話す、ノートに書き出す、SNSで発信するなど、アウトプットの方法は様々です。

言葉にすることで、自分の考えや目標を明確にし、潜在意識がその実現に向けて動き出します。

ステップ3 小さな行動を積み重ねる

最初から大きな目標を掲げると、挫折しやすくなります。

まずは小さな行動から始め、達成感を積み重ねることで、潜在意識が「自分ができる」という感覚を学習し、さらなる行動を促します。

例えば、「毎日十分だけ勉強する」「週に一回ブログを更新する」など、無理なく続けられることから始めましょう。

小さな行動を続けるうちに、それは習慣へと変わり、やがて無意識に行えるようになります。

この習慣化のプロセスを通じて、潜在意識に「できる」という肯定的な情報が刷り込まれ、自己肯定感や自信が高まります。結果的に、潜在意識があなたの叶えたいことを叶えるためにうまく活用できている状態になっているという論理です。

さらに実現する確率を上げる、着実に現実的な方法

まとめ

今回は、「着実に月十万円稼ぐための潜在意識の活用法」についてお伝えしました。

この内容が、あなたの目標達成の一助となれば幸いです。

よくある質問

Q. 潜在意識って怪しいんじゃないですか？

A. 潜在意識という言葉は、スピリチュアルな文脈で使われることもありますが、脳科学の観点からも説明できます。今回の内容では、科学的な根拠に基づいた潜在意識の活用法をお伝えしますので、安心して読んでくださいね。

Q. 本当に効果があるか不安です。

A. 今回の内容は、私が実際に試行錯誤して成果を上げてきた方法に基づいています。また、私のクライアントさんの中にも、この方法を実践して成果を上げている方が多数います。もちろん、どんな方法でも必ず効果があるとは限りませんが、少なくともあなたにとって「やってみる価値がある」内容だと自負しています。

Q. 具体的に何をすればいいですか？

A. 3つのステップで、具体的に何をすればいいのかを解説しています。

- 1 自分の最低限の幸せを知る
- 2 十万円稼ぐためのステップを知る
- 3 無理のない行動計画を作る

これらのステップを一つずつクリアしていくことで、着実に月十万円を稼ぐことができますようになります。

Q. 私は初心者ですが、ついていきますか？

A. はい、大丈夫です。この電子書籍は、初心者の方でも理解できるように、分かりやすく解説しています。専門用語もできるだけ使わず、具体例を交えながら説明しているので、安心して読み進めてください。

Q. すぐに結果が出ますか？

A. すぐに結果が出る人もいれば、時間がかかる人もいます。大切なのは、諦めずにコツコツと続けることです。この電子書籍では、モチベーションを維持する方法や、挫折しないためのコツもお伝えします。

Q. 他の教材と何が違いますか？

A. この電子書籍は、「あなたに合ったやり方、あなたに合った時間の使い方」を見つけてることを重視しています。世の中にはたくさん情報があふれていますが、全ての人に合う方法はありません。あなたにとって最適な方法を見つけてることが、成功への近道です。

最後に

最後まで読んでいただき、ありがとうございました。

そして、1人では難しいな、と感じる時には、ぜひ相談しにきてくださいね！その時は、あなたとお会いできることを楽しみにしています。この電子書籍が、あなたの「着実に月十万円稼ぐ」という目標達成の一助となれば幸いです。

著者プロフィール

大久保歩一（あゆむ）

元理学療法士。起業12年で延べ750人以上のセッションを行い、登録者数が3500人のメルマガ、LINEを発行する。

SNSが苦手だったり、起業塾が合わなかったり、時間的制約のある主婦・起業家が着実に成果を出すサポートを行う。

お客さんは、やりたいことが見つかり起業して稼げるようになる、単価アップ、バックエンドが売れるようになる、ミリオンセラーの著者とコラボなど、さまざまな成果を出す。

仕事は一日3時間までをモットーに、ライフスタイルとビジネスのバランスを取れる人を増やす活動を行っている。