

初めまして、「自分の人生の主役は自分」の岩井拓実と申します。

上記冒頭の自己紹介文における

「自分の人生の主役は自分」(の)

という一文は、何を意味する情報？なのかがよくわからないため、読み手側としては、やこの情報をどう捉えていいかわからず、戸惑ってしまう可能性があります。

「～の〇〇と申します」

という自己紹介における「～の」には、一般論として所属している会社名や組織名、もしくは

「(ブログ名) 運営者 (の)」「(メルマガ名) 著者 (の)」

といった特定の名称を「～の」に入れるべきであり「～の〇〇と申します」という一文において、何を意味しているのかよくわからない情報を「～の」という形で示すような自己紹介文は不適切かと思います。

あくまでも意味のある特定の情報を、それが「何を意味している情報か」を分かるように示すようにしてください。

京都府宮津市生れ。

こちらの一文は実質的にこの記事への誘導リンクとなっているサイドバーのプロフィール情報の方にも情報として掲載されていますので、強いてここで改めて記載する必要はないと思います。

埼玉県吉川市在住。

こちらの一文も極めて「個人的な情報」でしかなく、さほど「自己アピール」に繋がる情報ではないため、実質的にこの記事への誘導リンクとなっているサイドバーのプロフィール情報の方に併せて記載する形にした上で、こちらの記事では削除しても良い情報かと思います。(もしくは記事の最後に加えている「基礎データ」の方で記載するのが好ましいと思います)

このたびは、『読者リストビジネス！後発組が勝つ王道アフィリエイト』にご訪問くださりまして、ありがとうございます。

上記、

『読者リストビジネス！後発組が勝つ王道アフィリエイト』

という一文も、それがブログの名称である事を認識されない可能性がありますので、

このたびは、当ブログ『読者リストビジネス！後発組が勝つ王道アフィリエイト』にご訪問くださりまして、ありがとうございます。

というような一文にして、「それがブログの名称を意味している事」を誰が見ても明らかに認識できるような文章に修正された方が良いかと思えます。

ご訪問くださった、あなたとの稀有のご縁に感情的意味を感じます。

ここで言う「感情的意味」という語句は、やや意味がわかりにくい造語に近いものになってしまっていますので、冒頭から文章そのものを小難しく感じさせてしまう恐れ（小難しい文章という印象を与えてしまう恐れ）があります。

このような〇〇的〇〇などの造語に近いものは哲学書などにも多く用いられるものですが、物事を主張、説明していく上で、このような造語が有効な役割（文章、主張を分かり易いものにするなど）を担えるのであれば問題ありませんが、上記一文は明らかに文章そのものの意味をただ分かりにくいものにしてしまっていますので、

「ほぼ誰もが単刀直入に意味を理解できる文章（語句）」

に差し替えた方が良いと思えます。

2009年からネットビジネスを開始しました。

前文の主張（文章）に対して、上記の文章は流れ、構成的に繋がりが見えず、話が飛んでいるような印象を与えてしまっていると思えます。

常に話の前後構成には「繋がり」「関連性」「流れ」を意識し、読み手がその「繋がり」「関連性」「流れ」を認識出来る構成にした方がいいと思えますので、それを認識出来る構成に

改善された方がいいと思います。(接続詞、接続文を用いる、など)

ブログアフィリエイト・携帯アフィリエイトを経て、読者リストビジネスの専門家として活動中です。

上記一文における

ブログアフィリエイト・携帯アフィリエイト

はほぼ誰もが「それがどういうビジネスか」を理解、認識できると思いますが、

「読者リストビジネス (の専門家)」

というのは、あまり聞きなれないビジネス名、及び「専門家」の名称となっていますので、

「読者リストビジネスとは何か」

「その専門家とは何か」

を読み手が理解、認識できるように補足するか、この言い回しそのものを改善して、誰もがその意味を理解、認識できるものに修正された方が良いかと思います。

このブログでは読者リストビジネスによる後発組が勝つ王道アフィリエイトの方法をお伝えします。

この一文は、このブログの趣旨を伝える重要な一文ですので、その「趣旨」にあたる情報はとくに、読者の誰もが単刀直入に理解できるものにするべきだと思います。

現状においては「読者リストビジネス」なるものが具体的に「どういうビジネスなのか」がわかりにくい(読み手の捉え方によってその解釈が変わってしまうもの)になってしまっていますので、先立つ段階で「読者リストビジネス」にあたるものを明確に理解させた上で、この「ブログの趣旨」もしっかりと理解できるものにする必要があると思います

私がお伝えする方法を実践していけば、あなたは「年収 100 万アップ」という未来を目指すことができます。

上記の一文のように

私がお伝えする方法を実践していけば、あなたは「年収 100 万アップ」という未来を目指すことができる

と「物事を断定する主張」を述べるのであれば、

「何故、そう言えるのか」

「何故、そう断定できるのか」

「何故、そう思うのか」

主張した事に対しての根拠、理由を示して読み手を納得させてください。

その理由、根拠を示し、読み手を納得させられてこそ、

「この人の話には説得力がある」

「この人の話を聞いて新しい学びや気づきがあった」

という印象となり、このブログや発信者へのプラス印象に繋がります。

ただ、現状はこのような読み手が腑に落ちない主張に対して、その根拠、理由を示さずに話を押し進めてしまっていますので、

「この人の言っている事は腑に落ちない（納得できない）」

「説得力がない」「押し付けがましい」

というマイナス印象が潜在的に植え付けられてしまう可能性があると思います。

<お連れできる未来>

人生には、思ってもみなかったことが待っています。

もうダメだ・・・と思うことが4回くらいはやってきます。

同じく上記の一文も

人生には、思ってもみなかったことが待っている。

もうダメだ・・・と思うことが4回くらいはやってくる。

と「物事を断定する主張」を述べていますので、

「何故、そう言えるのか」

「何故、そう断定できるのか」

「何故、そう思うのか」

主張した事に対しての根拠、理由を示して読み手を納得させるべきだと思います。(ただ、上記の「4回」などは明らかに根拠のない数字ですので、それがあくまでも「自分の体験上4回はあった」という事であれば、あくまでもこの主張は「自分はそうだった」という視点の主張に差し替えるべきであり、現状のような、あたかも誰しにも「そう思う事が4回はやってくるものです」というようなニュアンスの一文は明らかに不適切かと思います。)

私は、それが普通だと思えるようになりました。

■ どうも家庭が今ひとつ、しっくりしない

■ どうも職場の人間関係がうまくいかない

■ 今の仕事を安心して続けられるのだろうか

■ ネットビジネスを始めたが思う結果が得られない

■ どうすれば安定して稼げるのか悩んでいる

■ どうすれば着実に情報発信していけるのか

話の流れ的に上記に羅列されている情報はいずれも、先立つ

人生には、思ってもみなかったことが待っています。

もうダメだ・・・と思うことが4回くらいはやってきます。

という主張における「人生において思ってもみなかった事」「もうダメだと思う事」には該当しないものであり、ほぼ誰もがそこまでのものとは捉えない羅列事項になっていると思いますので、この主張の流れを前提とするのであれば、上記の羅列事項はあくまでも

「人生において思ってもみなかった事」「もうダメだと思う事」

に該当するものを示すべきだと思います。

もしくは先立つ

人生には、思ってもみなかったことが待っています。

もうダメだ・・・と思うことが4回くらいはやってきます。

といった一文を上記の羅列事項に見合うものに差し替えるべきだと思います。

あなたは、このような違和感や閉塞感を感じられることはないでしょうか？

そんな時、読者リストビジネスによる「年収 100 万アップ」ビジネスをしていけば、違和感や閉塞感を打ち破る未来を手にすることができるようになります。

同じく上記の一文も

そんな時、読者リストビジネスによる「年収 100 万アップ」ビジネスをしていけば、違和感や閉塞感を打ち破る未来を手にすることができる

と「物事を断定する主張」を述べていますので、

「何故、そう言えるのか」

「何故、そう断定できるのか」

「何故、そう思うのか」

主張した事に対しての根拠、理由を示して読み手を納得させるべきだと思います。

ただ、ここで示されている

読者リストビジネス

はもとより、

「年収 100 万アップ」ビジネス

なるものも完全な「造語」に近いビジネス名を当然のように持ち出すような文章構成になってしまっていますので「それがどういうビジネスなのか」を先立つ段階で補足する必要があります。 (このような「造語」を当たり前のように持ち出す際は、その然るべき補足を先立つ段階で行うようにしてください。)

<読者リストビジネスを始めた動機>

私は、野草を開発する研究に就きたくて大学と大学院で遺伝学を学びました。博士コースに入ろうとした時、指導教授から「君はデキが良くないから博士号を取るまで、あと5年かかるだろう」といわれました。

奨学金と家庭塾運営による学業でしたから悩み迷った末、研究の道を諦めました。挫折です。

理系の編集者、パソコン教室のマネージャー、AV機器メーカーの営業を経て定年。

そうしますと……野草開発への思いがふつふつと蘇ってきました。

タネから育てる「春ラン実生キット」を開発して普及させるのが夢です。

「夢実現を諦めない」ということは、「自分を見捨てない」ということです。

開発資金を稼ぐために多種多様の情報商材を購入、高額塾も数回経験しました。何をやっても稼げないノウハウコレクターの時期も長期にわたり経験しました。笑

ブログの構成上、この記事は

1. 訪問者が検索エンジン経由で何らかの記事へアクセスしてくる
2. 記事を読んで、運営者に興味を持った読者が
 ブログのメニュー内にある「プロフィール」リンクからアクセスしてくる
 または「はじめに」を読んだ人がその後アクセスしてくる

といった流れで観覧されていくものになっていますので、このような「最初の段階で読ませる記事」は、この記事を読んでもくれる人のその「興味の根底にある心理」を汲んだ構成にしていくべきであり、その心理としては、

「率直にこのブログが自分にとって価値のあるもの、メリットがあるものであるかどうかを見極めたい」（このブログを読む価値を見極めたい）

「率直にこの人物が発信する情報が自分にとって価値のあるもの、メリットがあるものであるかどうかを見極めたい」（このブログ運営者の話を聞く価値を判断したい）

これがその潜在的な興味と言えます。

よって、この記事は「検索エンジンから何らかの記事を目にした訪問者」が、上記の判断基準となる「指標」を求めて最初に読んでいく記事になっていくかと思います。

基本原則として、このような「最初に読まれる段階の記事」では、読み手はまだ、「このブログ運営者個人」に対しては、さほど興味を持っていません。

興味があるのはあくまでも「自分のメリット」であり、「この人の話、このブログに付き合う事で自分にどういうメリットがあるか」の指標になる情報が主となります。

そこに「ダイレクトに繋がる情報」を繋がるように伝えていかなければなりませんので、よってここで示しているような「ブログ運営者の個人的な経歴や成功までの紆余曲折」などは、実質的に「読み手が心情的に求めている情報」やダイレクトに「その判断材料になる情報」とは言えません。

これらの要素に繋がらない情報は読み手側としてはあまり読む意味、理由、メリット、動機の薄い内容である為、大半の人は率直に「詰まらない」と感じてしまいます。

結局のところ自分の知りたい情報、足しになる情報、その判断基準になる情報がなかなか出て来ないと思った時点で読み手はページを飛ばし読みしたり、閉じたりしてしまいます。

少なくとも「この段階での訪問者」の大多数はそこまでブログ運営者に対して「個人的な興味」を抱いていないという前提で、あくまでも関心があるのは「自分にとってのメリットを直接感じられる指標となる情報」などである事を意識してください。

ですので、上記のようなブログのコンセプトとは直接的な繋がりや読み手のメリットに直結しにくい個人的な経歴話などは「それに特化する記事」を別に作り、強いて筆者の個人的な経歴等に興味を持った人だけが自主的に読んでいくようにするか、この記事の最後の最後に「追伸」などで「最後に私個人に興味を持った人だけが読んでください」という形で追記する構成にするべきかと思います。

多少稼げるようになったのは物販のブログアフィリエイトと携帯アフィリエイトです。

しかし、安定して稼げるようになったのは読者リストビジネスによるメルマガアフィリエイトです。

無料レポートを作らないで、ブログのメルマガ登録フォームからのみ集客した読者リストに向けて、メルマガを配信する方法です。

■ ブログで興味・関心をもってもらう

■ メルマガに登録してもらいステップメールで教育する

■ 教育を経た読者リストに売り込みを仕掛けていく

この流れ以外に後発組が勝つ王道アフィリエイトはありません。

(上の3つを体験するにはトップバナーをクリックしてください)

前添削事項でお伝えした「読み手にとっての興味を引く事が出来るテーマに経歴」という点では、この部分がそれにあたるかと思いますが読み手が求めている情報、知りたい情報は、「結果的に私はこれで稼げました。」というただの結論では無く、その「過程」の方だと思います。

このようなネットビジネスに関連する経歴を伝えるのであれば、その過程を率直伝える形で興味を引くか、それをイメージさせる構成にした上で、

- ・ このブログやメルマガで発信する情報への興味や期待値を強める
- ・ もしくは自分自身への興味や価値を高める

というような形で構成するべきかと思います。

<自分の人生の主演は自分>

ネット環境にコントロールされず個人ビジネスで生きていく。

私が願ってやまない生き方です。

同じく、この一文も前文までの主張（文章）に対して、上記の文章は流れ、構成的に繋がりが見えず、話が飛んでいるような印象を与えてしまっていると思います。

常に話の前後構成には「繋がり」「関連性」「流れ」を意識し、読み手がその「繋がり」「関連性」「流れ」を認識出来る構成にした方がいいと思いますので、それを認識出来る構成に改善された方がいいと思います。

尚、この一文における違和感は、先立つ

<読者リストビジネスを始めた動機>

の小見出し以降の上記主張の最後の一文が

「この流れ以外に後発組が勝つ王道アフィリエイトはありません。」

という事を伝えた上で「だからそれが何なのか」がよくわからないまま、話が急に切り換えられている事が要因かと思います。

この記事はあくまでも「プロフィール（自己アピール）」及び「ブログのアピール」にあたるものであり、読み手側もその認識（意識）でこの記事を読んでいますので

「この流れ以外に後発組が勝つ王道アフィリエイトはありません。」

という主張を、「プロフィール（自己アピール）」及び「ブログのアピール」に結びつけるようにしてください。

このような人生を送るには、自分自身の<実力>が必要です。

実力とは、役に立つ情報を自分の主張とともに軽快に伝える力です。

この実力を磨くために日々研鑽し続けている最中です。

自分自身の<実力>を磨きながら稼ぐビジネスモデルがアフィリエイトです。

先立つ「私が願ってやまない生き方です。」から上記の一文まで、「～です。」という語尾の一边倒な文章が単調に5回ほど連続して続く違和感のある文章になっていますので、全体的に文章の語尾や文章構成を改めて「メリハリ」を意識した方がいいと思います。

もし、あなたがこのメッセージに少しでも共感をおもちであれば、私の発信するコンテンツがきっとあなたの役に立てる情報だと思います。

私の発想や理念に少しでも共感していただけるものがあるようでしたら、ぜひ一度メールマガジンに登録していただきたいと思います。

上記の文章は「～ます。」という語尾の一边倒な文章が単調に2回連続して続く違和感のある文章になっていますので、文章の語尾を含めた文章構成そのものを改めて、文章の「メ

リハリ」を意識した方がいいと思います。

読者リストビジネスによる「年収 100 万アップ」という未来。

「今の人生を変えたい」から「変えられる」と自信をもっていただける未来。

一度きりの尊い人生！

自分をトコトン好きになり、最悪の時の自分をも受け入れて、
人を喜ばせたい欲求を素直に表し、共に喜び合う——

このような生き方に共感いただければ嬉しいです。

メールマガジン登録は
こちら

■■□基礎データ□■■

[家 族]

長男・長女を社会に送り出し、妻と二人暮らし。

[趣 味]

森遊び、野草探訪、野の花の撮影、ウクレレ、歌声喫茶、川柳、速歩、スロージョギング

[好きなモノ]

自転車、新型燃料電池自動車「CLARITY FUEL CELL」、

ウクレレ Martin .5K.1930' s Vintage、赤外線サウナ

[好きな音楽]

ハーブ・オオタ、バッキー白片、五輪真弓、江利チエミ、寺内タケシ、

[将来の夢]

ふるさと・丹後の森で野草の開発に取り組むこと。

[座右の銘]

『鳥は飛び方を変えることはできない。

しかし、人間はいつからでも生き方を変えられる。』（日野原重明）

先立つ添削次項にも記載した通り

京都府宮津市生れ。

埼玉県吉川市在住。

などの極めて個人的なプロフィール情報は上記の「基礎データ」に入れるべきであり、

<読者リストビジネスを始めた動機>

の小見出し以降の個人的な経歴にあたる情報なども上記の「基礎データ」の後に「追伸」などで加える構成にされた方が良いと思います。

今回の添削次項は以上となります。

よろしく申し上げます。