

臭いのしみついたパンツは 私の宝物でした。

・・・・・・は？

突っ込みましたね？

もうあなたは私の仕掛けたマジックにはまっています。

どんなマジックって？

それについてはこのページをじっくりとお読みください。

答えはわかるはずです。

■ 読み物をご覧になる前に必ずお読み下さい。

■ 著作権について

本、『臭いのしみついたパンツは私の宝物でした』（以下、本書籍とする）は、下記の項目に該当する行為を固く禁じます。ご注意下さい。

本書籍の著作権は、双竜にあります。

書籍の一部または全部を印刷媒体、画像媒体、インターネット媒体、講演会等に著作権者の許可なく複製、転載、転売することを固く禁じます。

■ 禁止事項

本書籍に含まれる方法論及び事例は、著作権法により保護されています。

本教材で公開する事例及びその手法などをご自分以外の他者に流出させる等の行為を固く禁じます。

■ 責任の範囲

本書籍の情報の使用の一切の責任はあなたにあり、

この情報を使って損害が生じたとしても、著作権者、提供者は一切の責任を負いません。

■ 上記に違反した場合は、法的手段を取る場合があります。ご注意下さい。

はじめまして、れず⇄ふたの双竜と申します。

こちらでは主に真面目な話として、あなたが今している仕事や人間関係、
そしてこれからの人生において、
あなたの現状を打破できるものをお伝えしていきます。
語っている内容はゴミですが、そのゴミからいかに宝物を掘り出していくか。

そこにあなたの価値があります。
そしてそれこそが、これからもずっと求められる能力です。

世の中に回っているすべての情報は単なるゴミです。
すごく重要で大切に見える情報ですら、ゴミです。
でも、ゴミはある人にみたら宝物として見えて、
またある人から見ると本当にゴミとして見てしまう。
その「見方」の差が今後の自分の人生に大きく影響する。

その「差」をできる限り身近な例を持って埋めていこうというのが
この読み物のテーマであり、狙いでございます。
その結果、あなたはどんなものに対しても周りとは違う目で
物事を見るから、他人にそのこととお話しすると

「ええ、双竜、馬鹿じゃないの」と言われます。

まあ、後述しますがアダルト動画から儲けにつながるヒントや
営業成績上昇の本質があると、真面目に語っても
相手からしたら「へ、そんなもんあるわけないじゃん」

とみて、変な方向で見ている人を小馬鹿にするのですが、
それはアダルト動画を単に抜くものとしてしか見ていないからです。

しかし、後で述べるようにアダルト動画を学ぶ素材として見ると、
抜くもの以外の情報を手に入れることができます。
その入れた情報を通して、自分の人生や妄想を現実にしていく形に
落とし込んでいく。この作業があなたの価値になります。

結果、あなたの作品がみたい、あなたの技術を採用したい。
一人でも多くの人からこういってもらえるのが価値です。

ということで、あなたの生活、あなたという人間が少しでもいい方向に
向かうよう、これからこの読み物含むすべてのゴミをどう宝物に変えていき、
それをどう活用していくかについて述べていきます。

なお、この読み物はプリントアウトしておいてください。PDF ファイルなので、
印刷を見つければ簡単にできると思います。

印刷が嫌いならぜひ目立つところにおいて、暇なときに読み返しましょう。

ただしその際は必ず 100 円均一でペンとコピー用紙(A4)を購入すること。

コピー用紙はチラシの裏でもいいのですが、できれば自由帳として扱うために、コピー用紙を用意してください。

次ページにその一枚を載せています。

それを参考に、気づいたことをどんどんメモしてください。

これからの未来

① 購入者 ⇨ 販売者

「体験」が価値に在る。「遊び」「楽しい」「変な奴、

初音ミク

人肉の可能性 ⇨ プログラムに作り、
他人に見せる、⇨ 創り or コンテンツ楽しむ。

↳ ノスタルジー

アトリエ ⇨ 年を取る、人肉的存在味で深みは増し、
鬼力は高まっていく。

ミク ⇨ 永遠、いつも? 同じ顔、未来を「また」発狂できる。
⇨ 遊び道具、大人のオモチャ ⇨ Youtube、ニコニコ (場) ⇨ 文化

LF = 観光地、遊び道具 or 遊び場? 見て終わり?
⇨ 未来を常に見せること。

(振) + (学) + (未来)

ガンダムプロモ

↳ 創り
↳ サイトでさらす?
自分だけ楽しむ

ホーカイト

↳ 創り
↳ ニコニコなどでさらす
↳ 踊り、キャラ、ステージ etc ⇨ 文化

⇨ 石川場遊び
も創れるか?

※ ヘッドピン

⇨ オモチャで遊ぶ人 = 遊ぶ人の創造魂に火をつける、
↳ 道具とさせる場 ⇨ 芸能 (音、アニメ) エンタメ部内へ。

LF好き = 石川場で遊ぶ人

(F): 妄想でしか、叶えられない

まず、なぜ自由帳が必要なのか。

それは子供のようにのびのびとした発想を持って、
何事も取り組んでもらいたいからです。

自由帳なので、どんなことを書いたっていいのです。

嫌な奴の愚痴だろうがおかまいなしに書いたっていいのです。

でも、一番書いてほしいことは自分の成長につながること、
遊びごとなどでございます。

ちょっとだけ世の中のお話をしますと、

あなたは何をするためにこの世に生まれてきたと思います？

答えは何通りもあると思いますが、私は簡単。

楽しむため、どんな状態だろうが、やばい状態だろうが楽しむためです。

ただ、それだけのためにこの世に生まれてきた。

とても単純でしょ。辛いことがあってもやばいことがあっても

すべては自分という人生をアトラクションにしていくため、

そのためだけに生まれてきた。

そして楽しみをみんなと分かち合うことで、

この世で今、何をすべきなのかが見つかってくる。

そう私はとらえています。

この、何のために生まれてきたのかは後できちんと決めてください。

ということで、これからあなたを実際の変な世界に連れて行きましょう。

準備はよろしいですね。

※ この4つをつかめ

まず、こちらを見ていただきたいのですが

これが私の1か月のDMMアフィリエイトの売り上げです。

簡易レポート		
	先月	今月
クリック数	796	3,077
成果件数	6	21
成果売上	1,067	2,741
D友獲得件数	1	2
報酬金額	2,067	4,741

たったこれしかないのかよと思った方も多いと思います。

でも私からすると、これは非常にうれしいことです。

その理由は後で述べます。

さて、たったこれだけの数字ですが、

この数字にあなたは何を感じたでしょうか。

そこで感じたものこそ、あなたが今興味あるものですので、

この成績表を見たときの第一印象を覚えておいてくださいね。

それがあなたの現状ですので。

現状、要するに今、あなたが置かれている状態ですね。

それよりも大切なこと。

それはこれからあなたが何か事をなすとき、

必ず「**作戦**」を立てて実行せよということです。

あなたが何か企画する場合、何か企む場合は必ず4つを行います。

- ・ 定義
- ・ 狙い
- ・ 流れ
- ・ 作戦名

この4つをつかみ、常にその場に即して作戦を立てていく。

あるいは裏側を見抜いて、作戦を立てていく。

裏を見る、気づくということが一番大切です。

気づくことについては後で語りますので、まずはこの4つについて

お話していこうと思っています。

※ 定義

定義とは世界を決めることです。

たとえばこの DMM の成果件数 3 倍になった時は

いくつか定義を自分で決めました。

「商品」の定義 → 商品とは何か？

「訪問者」の定義 → 訪問者とは何か？ 誰を指すのか？

「検索」の定義 → 検索って何？ いつどういうときに使うの？

「れず⇔ふた」の定義 → れずふたって何？ 何のために作った？

そのほかもろもろ

このように「〇〇とは何か？」を決めること。

それが定義です。一つ例をあげましょう。

百合の定義をしてください。

すると、百合の定義として

「花」と答える人もいれば

「女同士の恋愛」「女同士の友情のやりとり」と答える人もいます。

で、面白いのは定義って大まかだと大体同じでも、
細かくしていくと一人一人違うのです。

例えば百合を「女同士の恋愛」としましょう。

しかし、ある人は「女同士の友達で恋愛要素はない」と見ます。

またある人は「男が女体化した、体が女の BL(やおいだ)

と、捉える人もいます。

実際、百合姫という雑誌がありまして、

そこでは主に女同士の友情、恋、時にはレズを扱っています。

そんな中、ツイッターである人が怒っていました。

「百合姫にエッチ描写があるなんて信じられない」

これは百合の定義を「女同士の友情であり、エッチはない」

と、捉えているためです。

しかし、私やほかの人は「女同士の恋愛だから、エッチあって当然」

と捉えているのです。

また、ほかの人は……と、人それぞれ厳密に違います。

この違いが自分の視野の幅を広げることにつながり、

同時に狭めることにもなります。

そしてこの**定義の差が異文化**にもつながり、
日本の常識が世界じゃ非常識、世界の常識は日本の非常識
につながるのです。

こう書けば「そんなの当たり前じゃん」と思いますが、
でもきちんと書かなければ「知っているようで気づかなかった」
いわゆる**盲点**につながるのです。

だから、自分の文化を持つために必ず**定義**をしないと、
他人の意見に振り回されてしまい、自分を見落とすのです。
よって、自分が今、これからどういう人生を送りたいかについて
悩んでいる人はぜひ、「定義」をしてください。

「自分にとって人生とは何か？」

「自分にとって趣味とは何か？」「仕事とは何か？」

こうしてペンを持ってノートに向き合っていくことで、
自分の世界が形づくられるようになります。

なお、ここまでやる必要あるの？ と思いますが、しないと

「他人に洗脳され」ますよ。

例えば不況です。不況ってきちんと定義していますか？

不況はものが売れず、日本経済がどんどん悪い方向に向かっている。

単純にそうとしか捉えていませんか？

もしそう思っていたらそれは他人の定義に乗っ取って、マスコミなどの飯のタネとされている状態でございます。

不況といっても儲かっているところは儲かっています。

例えば GREE、あそこは簡単すぎるゲームで課金制度をとって儲けています。

一方で製造業などが落ち込んでいます(2012年3月8日現在)

だから不況といっても相変わらず儲かっているところは儲かって、逆に落ち込んでいるところは落ち込んでいる。

それがどの分野なのかにマスコミが焦点をあてることで、「不況」「不況」と騒いでいるだけなのです。

で、問題は不況の**情報源や定義**をとらえていないと

マスコミの言葉をうのみにして、マスコミの報道そのままに

「ああ、これからは希望がない」と、思い込みを植え付けてしまうことです。

マスコミも一応企業です。企業なので売り上げは必須です。

ですので売り上げのために時には(大方)嘘をつきます。

最近はその嘘が露骨にばれているため、メディアを信頼しなくなり、

ツイッターといった個人が持つ情報に関心を寄せています。

しかし、昔はそういうものがなかったので簡単に騙されていました。
太平洋戦争の時じゃ、被害が甚大でも最小限として報道されて
いたそうです(原発も同じ対応ですね、変わっていませんね)

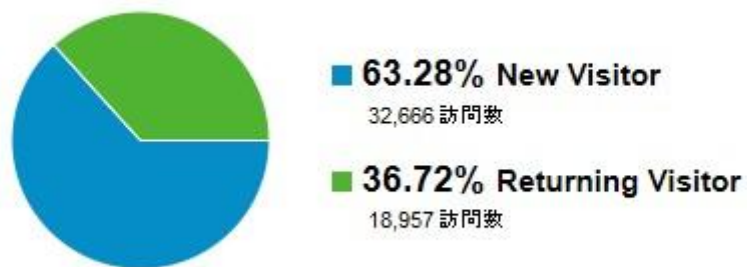
後、オセロの中島さんが霊能者と一緒に住んで家賃滞納といった
問題もありますが、洗脳するというのは定義を書き換えることです。

正直、中島さんに霊能者がいなくても問題はありません。
しかし、霊能者は違います。
中島さんがある種、金の入口にするために定義を変えます。

簡単に言うと「私がいなければあなた(中島さん)は死ぬよ」

こうやって中島さんの定義を変えてしまうと、
見事に中島さんは霊能者なしでは生きられない状態になります。

これと同じことが今の社会にも言えます。
たとえば私のサイト、れず⇄ふた。
こんなサイトなくたって、レズやふたなり画像サイトは
いろいろあるので、そこで抜けばいいのです。
しかし、こちらのグラフを見ていただきたいのです。



グラフは初めてれず⇄ふたにお越しいただく人が 63.2%、
何度もお越しいただいている人が 36.7%

私のところは平均 2000 人が訪れておりますので、
2000 人のうち、730 人程度が「また」れず⇄ふたに
お越しいただいております。

裏側を伝えますが、これは私がれず⇄ふたの訪問者を
きちんと定義した結果なのです。
おそらく定義しなければ、こんな結果にならなかったでしょう。

なにしろエロ画像サイトなんて探せば至るところにあるのですから。
エロサイト、レズ画像やふたなり画像**以外に得るものがある。**
だから、「また」訪問していただく。

ではどう定義したのか？

実はここですが、定期的に変えているので

なんと言ったらいいのかわからないんですよね。

ただいえることは

「レズ、ふたなり画像だけでなく人生で役に立つことを載せて、
見ている人の明日の活力、仕事などで実践したら結果が出るような
情報をお届けしていくんだ」

こういう考えに至った一つの要因に

「仕事での失敗に疲れて、ストレス解消でれずふたを見ている」
「れずふたを通して、訪問者が元気になっていくんだ」

といった、訪問者一人ひとりの姿をいろんなところから見て、
掘り下げていったのです。

訪問者が分からなければ、**身近な人を観察**してください。

例えばうちのところによく来る車の営業マン。

例えばうちの嫁の友達。

例えばじいちゃんばあちゃん、親戚のおじさん・・・。

こうして、身近な人をモデルにすることで、

訪問者はどういう経緯があって、サイトをみているのか？

といった姿を想像することができます。

後、ここでおまけですが、身近な人の行動や状態を見て、

「この人は今、何を悩んでいるのか」

「この人は今、何に不満を持っているのか」

と考えた後に

「この人に何を売ってあげれば、悩みや不満が解決できるか」

と、身近な人や歩いている人一人ひとりに対し、

自分自身に問いかけてみましょう。

特に**本屋**じゃ本の内容、ジャンルがその人の悩み解決を満たすものなので、

その**反対を考えてあげると**、この人にどういう情報が

必要かつ求めているのか、わかるようになります。

例をあげると、ある人がビジネスコーナーで本を読んでいます。

そしたらその人は少なくともビジネスに関する情報がほしい。

じゃあビジネスって何？

あるいはやおい本コーナーにいる人は

他のやおい作品が見たい、じゃあどういうのが見たいの？

このように

相手の悩みや不満、不安を解決してあげる情報やサービスを

先回りして売ってあげること、これが**商売思考の基本**です。

この思考はこれから先、絶対に避けることができないので

必ず身に着けてください。

話を戻しますが、これらは「定義」を行わないと見えません。
というか、「定義」をすることで初めてつかめるのです。

だから**定義とは世界観を創ること。**

訪問者とは何か。

うちのサイトとは何か、何のためにあるのか。

なぜ、うちはこんなサイトを創ったのか。

うちのサイトを通してどうなってもらいたいのか。

こういった「**なぜ、どうして、どこに、何を、いつ**」

と、自問自答していくことによって、必ず何をすべきかが見えてきます。

ぜひ、やってみてください。

そして定義は**事細か**なところまでしていきましょう。

全ては人に操られるのではなく、自分で世界を創っていくためです。

※ 狙い

これは「目的」です。

例えば、数学でこんな問題があったとしましょう。

例： $a>0$ 、 $b>0$ の時、 $ab>0$ となる。では $a+b>0$ の時、 $a>0$ 、 $b>0$ といえるか？

これ、答えは言えません。

解説： $a=-1$ 、 $b=2$ なら $a+b=(-1)+2=1>0$ ですもんね。

すなわち、 $a<0$ 、 $b>0$ でも十分に $a+b>0$ は成り立ちますね。

これは簡単な数学の問題ですが、

普通ならここで数学の勉強を終えて、あるいは復習しておくでしょう。

あるいは、拒否反応が出ましたか？

しかし、仕事をするならこれだけじゃダメなんです。

むしろ大切なのはここからなのです。

あなたに問います。

なぜ、私はあなたにこんな問題を出したと思います？

ここに答えてみてください。

意地悪したいから、あなたを馬鹿にしたいから、

何かをつかませようとしている・・・。

いろいろ出ると思います。

でもここに問いかけをして、私がこんな数学の問題を出した

狙いをつかむこと、これが仕事なら昇進といった展開につながります。

実際、勉強してこんな問いかけしませんよね。

なんで出題者はこんな問題を出したのだろうって。

出題者は自分に何をつかませたい、気づかせようとして

こんな問題を出したんだろう。

(この出題者の狙いを探る質問をすると、勉強が面白くなります)

このようにすべて吐き出されるものは意図があります。

狙いがあります、この読み物だってあなたには言いませんが、

狙いはきちんとあります。それ、わかりますか？

そしてこの狙いをつかむことで、

自分が得たいものを確実にして、それを得るために行動します。

例えばれず⇔ふたを新しく作った狙いは DMM アフィリエイトで
儲けるため、それは訪れていけば何となくわかると思います。

でもそれ以外にもいくつか狙いがありまして、
実際、その通りに動いています。

それらはきちんと自分で「狙い」を定めて動いた結果です。

なので、「狙い」はあなたが最も得たいゴールととらえましょう。

なお、ゴールといっても最終目的じゃありません。

それを創ってしまうと、燃え尽き症候群になります。

あくまでもゴールは通過点に過ぎません。

なお、狙いをつけると AV 動画も画像も単に「抜く」だけのもの
でなく、ほかの人生において役に立つものになってしまう。
というより、そうしてしまうのです。

狙いをつけることで、見ている側面が変わります。

もし、マンネリでなんかつまらないなあとと思ったらまずは
今、自分が企みたいことをノートに書いて、
そこに「**自分はそこで何を企み、どうしたいのか**」を狙いとして
ノートに書くことをお勧めします。

ところで、狙いは自分で創ります。それもたくさん。

できる限り多くつけると、それだけ何をしたいのか、
これからすることにおいて、何を見つけるのかといった、
視野が広がってきます。

狙いの具体例はこの後の DMM 収入で詳しく述べる予定ですが、
例えば今、目の前に鏡があるとします。

鏡を使う狙いを自分で定めてみてください。

- ・自分がきれいかどうかをチェックする
- ・常に笑顔でいるかどうかをチェックする
- ・幽霊を見るためのチェック
- ・自殺しないよう、自分を見張る

とにかく鏡を見る狙いを自分でつけてみてください。

それができたら今度はお金、レズ作品、その他もろもろ。
狙いをつけていくと、何をするために自分が生きるのか、
はっきりしてきます。

仮に鏡を見る狙いが「常に笑顔かどうかをチェックする」

としますと、鏡は自分が笑顔でいるかどうかを知るためにあります。

それだけでなく、鏡の役割ができますね。

鏡を「笑顔をチェックするための道具」として、

狙いを定めておかないと、鏡には目もくれないわけです。

普段、何げなく置いているものも

「これを置く狙いは何か、これがある狙いは何か。

新聞を読む狙いは何か、新聞を購読する狙いは何か」

と言って、狙いをつけてみると、

新聞が自分にどういう役割を持っているのか、

自分で決めることができます。

自分で物事を決める(定義)。

これは今後、非常に大切な言葉になります。

そしてその言葉を決める狙いを自分で定める。

これをするかしないかで、自分が主人公となって生きるか

他人が主人公となって自分は駒として動かされるかになります。

あなたはどっちがいいでしょうか。

後、狙いを自分で決めていないと、

どこが良くてどこが悪いかはっきりわかりません。

実際、勉強も狙いをつけて行わないから大人になっても役に立たない

ものとして、多くの受験生が本気でやらないんですよね。

逆に狙いを先につけてからやると、どの部分をどうすれば改善

できるかわかるから、ますます勉強が好きになります。

ということで、あなたが行動するものすべてにおいて、

狙いを定めておきましょう。

※ 流れ

これはストーリーです。話をとりあえず作ること。

それがその人そのままかどうかは置いて、

とにかく**定義、狙いに沿って話を進めていく。**

これはちょっと起承転結で物語を創る必要があります。

物語に必要なのは

- 1 結論を決める
- 2 スタートを決める
- 3 スタートからゴールに至るまでのシナリオを創る

たったこれだけですが、実際に具体例を付けますと、

例えば DMM でのアフィリエイト報酬。

DMM の商品リンクを置いて、そこからお買い上げされる。

それが一つのゴールだとします。

(私の場合、お買い上げしていただくのがゴールでなく、

その後商品に実際に触れて何かを得てもらうことがゴールです)

ゴール：れず⇄ふたのサイトを通して商品を買うこと

そしたら今度はスタートを決めます。

すなわち、一人の訪問者がお買い上げするまでの流れですね。

その流れとして思いつくのが

スタート：

どこかのサイト、あるいは検索でれず⇄ふたにお越しいただく

これをスタートとします。

スタート：検索、人様の紹介経由でれず⇄ふたにくる

ゴール：記事内で紹介している商品をお買い上げする

後は一人の訪問者がどういうストーリーでお買い上げするかを

物語にして組み立てていくだけです。

ここは何通りもありますので、ぜひあなた自身で見つけてもらいたい
と思っています。

私の場合はこういう流れです。

スタート：検索あるいは人様の紹介でうちのところにくる

流れ：記事でとあるレズ DVD を置いていて、気になったので

DMM ページに移動して買う

ゴール：買って満足する

このように簡単にストーリーを組み立てたら

後は流れをスムーズにするために必要なことを補えばいい。

流れをとりあえず書くと、何をすべきかは決まってきますね。

ちなみに私でしたら、クリックされる記事、クリックしたくなる出来事
購入時に迷わないための方法、最後の迷いに背中を押す言葉。

そういったことが簡単に思い浮かびます。

これらを一つずつ補っていくのです。

もし思い浮かばなければ、方法は一つです。

あなた自身でどんどん買い物(体験)をしてください。

買い物をすることで新たな体験を得ます。

買い物をすることで、買う時の仕組みが分かるようになります。

買い物して、その時の状態を一つずつ整理することで、

買い物する時ってどういう気持ちになるんだろうというのが

わかるようになります。

ただし、流れは日々生きていればその都度、
変更する必要がありますので、大雑把に作っておきましょう。
このシナリオを日々作り変えていくのが楽しいのです。

シナリオはスタートとゴールをがっちり固めること。
ここ自体がぶれたら当然、物語の流れもぶれますので、
注意してくださいませ。

もし、変えるのでしたら、変えるよりもむしろ新しいシナリオを
自分で作成し、その時に改めてスタートとゴールを定めてください。

※ 作戦

最後、これが一番大切です。

なぜならこれを行うことで気合が入るからです。

気分が盛り上がり、他人をも巻き込めるからです。

盛り上がるのが大切？

と思うでしょうけれど、企業ってのはビジョンを立ててそれにしたがって収益活動を行います。

日本の政治だって、理念があってそれに従って活動します。それと同じように、個人もそういう理念を持って活動する。その理念は真面目なものだとストレスがたまります。

理念は遊びです。

遊びのタイトルを決める。

ダウNTOWNガキの使いあらへんでという番組にあるような、鉄腕 DASH にあるような企画を立てるのです。

「エロサイトで自分も君も絵描きになろう大作戦」

「レズ画像で感性を身に着けよう大作戦」

「ネットでたくさん女を口説き落とそう大作戦」

このように、馬鹿な作戦をつけましょう。

作戦をつけてその通りに実行すると、楽しい上に面白いことが次から次へとおこります。

あともう一つ、作戦名は自分だけが得をする作戦名はつけず、
できる限り**他人も得して巻き込む**作戦名をつけましょう。

というのも、独りよがりの作戦名をつけると、
どうしても他人のことを考えられなくなるからです。

たいてい物事がうまくいかない、**モチベーションが下がるのは
自分のことしか考えられないからなのです。**

じいちゃんばあちゃんに孫ができると、孫のためにどんどんお金を出していきますけれど、あれは孫のことを考えているから
いくらお年寄りになっても、生きる気力(モチベーション)が
下がらずに生きていくことができるのです。

だから作戦名も自分のためだけにメリットがあるものだと、
モチベーションが下がります。
だってそれをしようがしまいが、被害をこうむるのは自分だけですから。

その代り、他人を巻き込む作戦名を立てると、
自分だけでなく他人のことも考えるので、

そう簡単にモチベーションは下がりませんし、
被害は自分だけでなく他人もこうむってしまいます。
他人といっても赤の他人よりは自分の身近な人、
れず⇔ふただったられずふたの読者というように、

できる限り身近な人を想定して、巻き込んでもらいましょう。

後でお話しますが、事例では

「検索で救ってあげよう、訪問者の時間を 大作戦」

ということを思いつきましたが、これは訪問者を巻き込んでいるのです。
なぜなら訪問者が検索においてストレスを感じている。
それ前提でそのストレスを私がなくしてあげようと、
相手がいるからこそ成り立っているのです。

で、モチベーションが時々下がりますけれど、
もう一度伝えますが、「自分」のことしか頭に考えていないからです。
自分のこと、すなわち DMM の売り上げだったりクリック数だったり、
自分のことしか頭にない。だからストレスも溜まります。

たいていストレスがたまるのは思い通りにいかない時ですね。

(むしろそっちのほうが多い)

それでも作戦に必要なことばかりなので、
アクシデントは心地よく受け入れましょう。

その時、絶対に怒ってはなりません。
とはいえ、「なんで思い通りにいかないんだよ」と突っ込みたくなる時は
たくさんありますが、それらアクシデントはある目的のために
起きたものでございます。

それは作戦で得られる成果以上のものを得るため。

定義をして、目的、狙い、流れを創って作戦名を立てたとき、
自分でも気づいていないものがあります。
それらに気付くチャンスなのです。

ですから、アクシデントなり自分にとって思い通りにいかないことが
ありましたら、それについて怒るのでなく、

「新しいこと、もっと面白いこと」に気付かせようとしているんだ。

と思って、楽しみながら質問しましょう。

「この思い通りにいかないことは何を伝えたがっているのか」

全てはメッセージです。

現象を通してあなたに改善してもらいたいメッセージを

あなたは受け取り、それについて改善策を思いついたらすぐに行動するだけ。

そうするうちに、作戦がいつの間にか大事になっていきます。

ということで、次ページは私の DMM アフィリエイト報酬における
変な作戦を書いていきたいと思います。

もちろん、作戦とうまくいかないことに対してどう対処
していくかについても書きますので、ぜひご覧ください。

※ 4つの作戦名の具体例

簡易レポート		
	先月	今月
クリック数	796	3,077
成果件数	6	21
成果売上	1,067	2,741
D友獲得件数	1	2
報酬金額	2,067	4,741

さて、これをするのに始めたのが2月3日。

そして作戦名を思いついたのが前日でした。

きっかけは自分自身の体験でした。

ちょうどFC2でとあるエロ動画がみて、それがよかったのでDMMで購入するために、色々と検索を使って調べていました。

しかし、見つからない見つからない。

その時、色々とキーワードを入れて調べたのですが、

それでも見つからない、出てくるのはどうでもいいことばかり。

さらにどうでもいいサイトの一つにれず⇒ふたすらも含まれる始末。

さすがに参りました。

「本当に求めている情報は手に入らない。

検索でキーワードを入れたら求めている情報が手に入るかと思ったら、
実際はそうじゃないんだなあ」

わかりやすいように、例を一つとお話します。

例えばですが、あなたはこの作品が気に入ったとします。

下の画像をみて、この CG 集がほしいと思った時、
あなたなら **どういう言葉で検索** しますか？





ここに何を入れる？

Google 検索

I'm Feeling Lucky

私ならこうします。

セーラー服 ブレザー ふたなり レズ

ここまでならだれでも思いつきますが、
でてくるものはこの絵に関する情報とは限りません。
むしろ、この絵とは全く違った情報ばかり出てくるのです。
そこで、またさらにあなたは検索します。
どういう言葉で調べつくしますか。

この時、私ならこういう言葉を入れます。

青いスカート 白セーラー 茶髪 褐色肌 緑色スカート ショートヘア
チェックスカート ルーズソックス ハイソックス 銀髪 白髪 射精
桃色の枕 女にちんちんはえている 女装

要するに手あたりしだい言葉を入れて調べます。

なお、ふたなりとは女にペニスがある状態ですが、

「ふたなり」という言葉自体わからない人にとって、

この絵でどうやって調べるかという

「おんなにおちんちん、ペニスがある」といった言葉を入れます。

キーワードが分かれば一発で入れますが、

わからない人からしたらその意味、状態を入れます。

AV女優名が分かれば直接入れますが、

わからなければ特徴を入れていきます。

これで出てくれば奇跡ですが、私が求めていたエロ動画は

それですら出てきませんでした(泣く泣く諦めました)

でもこのアクシデントでひらめいたのです。

「もしかして自分と同じで困っている人がいるかもしれん」

ということか。

私はどれだけ検索しても、本当に求めている動画が出てきませんでした。

これと同じように、本当は求めている、今すぐ見たい動画があるにもかかわらず、検索で出てきたものはどうでもいいものばかり……。

だったら自分が彼らの本当に求めているものを先回りして

解決してあげればいいんじゃないのか？

そうひらめいたのです。



約 267,000 件 (0.25 秒)

[ふたなりレズ | 映画の宅配DVDレンタルならGEO](#)
rental.geo-online.co.jp/detail-38327.html - キャッシュ

ふたなりレズ。単品レンタル100円から。月額レンタルは今なら1ヶ月無料！ネットでレンタルするだけでご自宅まで宅配します。ゲオのネット宅配DVDレンタルサービス(GEO Online)。

[レズ女子校生と不良が見せるエロドラマは情が入るね: れず⇔ふた ...](#)
les-futa.com/archives/53481220.html - キャッシュ

2012年2月1日 - れず⇔ふた: **レズとふたなり ... セーラー服**を着た女子高生が**プレザー**女子高生にレズプレイをする。... 特に**セーラー服**と**プレザー**の**レズ**は違う制服を着ている同士が**レズ**をするということが抜けるものとして、最高の組み合わせです。それだけ ...

[2次元@萌え画像掲示板](#)
y-bbs.net/anime/bann/ - キャッシュ

1: マリオゴルフ64のプラムのエロ画像ください (4) 2: オレが壁 (38) 3: 詳細希望 (32) 4: 横田キャラのスレ 188 (44) 5: **レズ**アニメ画像 (27) 6: 格闘してる女の子全般10 (19) 7: ガンダム系ならなんでもコイ! 82 (9) 8: **セーラー服**と**プレザー**のエロ画像を貼ろう ...

(検索しても自分が求めている情報ってなかなかでないよね)

そこで、そういう人たちの解決をすべく、ある作戦を立てました。

「検索で救ってあげよう、訪問者の時間を 大作戦」

作戦名は馬鹿なものですが、この馬鹿がいいのです。

それに訪問者ありきの作戦なので、

何よりも独りよがりにならずに済みます

(要するに訪問者目線および訪問者の視点で考えるということ)

命を懸けた遊びとして全力で取り組むのですから。

そして、この検索大作戦の概要とやることを決めるために、

- ・定義
- ・狙い
- ・流れ

残り 3つを明らかにしなければなりません。

なお、明らかにしても日々、ここらは少しずつ補強したり削ったりするので、とりあえず決めてしまおうと。

とりあえず、このゆるさでいいんです。

まず、定義を決めました。

定義はすなわち

- ・ 検索とは何か？
- ・ グーグル、ヤフーとは何か？
- ・ れず⇔ふたとはなにか？
- ・ 検索でお越しいただく訪問者とは何か？
- ・ そもそも検索したらどう表示されているんだ？

とりあえず、最初に決めたのはこの程度です。

そして一つずつ調べていきました。

例えば検索。

これを調べるためには実際に検索すればいい。

さっきも画像として貼ったのですが、

セーラー服 ブレザー ふたなり れず

セーラー服 ブレザー ふたなり レズ



約 267,000 件 (0.25 秒)

[ふたなりレズ | 映画の宅配DVDレンタルならGEO](#)

[rental.geo-online.co.jp/detail-38327.html](#) - キャッシュ

ふたなりレズ。単品レンタル100円から。月額レンタルは今なら1ヶ月無料！ネットでレンタルするだけでご自宅まで宅配します。GEOのネット宅配DVDレンタルサービス(GEO Online)。

[レズ女子校生と不良が見せるエロドラマは情が入るね: **れず** ⇄ ふた ...](#)

[les-futa.com/archives/53481220.html](#) - キャッシュ

2012年2月1日 - **れず** ⇄ ふた: **レズ** と **ふたなり** ... セーラー服を着た女子高生が **ブレザー** 女子高生に **レズ** プレイをする。... 特に **セーラー服** と **ブレザー** の **レズ** は違う制服を着ている同士が **レズ** をするというところが抜けるものとして、最高の組み合わせです。それだけ ...

[2次元@萌え画像掲示板](#)

[y-bbs.net/anime/bann/](#) - キャッシュ

1: マリオゴルフ64のプラムのエロ画像ください (4) 2: オレが壁 (38) 3: 詳細希望 (32) 4: 横田キャラのスレ 188 (44) 5: **レズ** アニメ画像 (27) 6: 格闘してる女の子全般10 (19) 7: ガンダム系ならなんでもコイ! 82 (9) 8: **セーラー服** と **ブレザー** のエロ画像を貼ろう ...

ここで検索のポイントは

セーラー服 ブレザー ふたなり レズ

という言葉から「**私(訪問者)**が**求めている情報**」は何か、です。

でもこの場合、もっと厳密にいうと

「**私(訪問者)**が**絶対買う前提**で**求めている情報**は何か」です。

セーラー服 ブレザー ふたなり レズ

これだけじゃ、何を求めているのかわかりませんね。

大体、セーラー服 ブレザー ふたなり レズ

という言葉から「セーラー服×ブレザーのふたなりエッチ」

と思いつく人もいれば、

女子校生のふたなりエッチなら何でもいいや。

とりあえず女子校生の特徴はセーラー服、ブレザーでしょ。

と、思う人もいます。

でもって、今度は求めているものをはっきりするために

ストーリーを定めます。

始：検索でれず⇔ふたにお越しいただく

→ 求めている作品がそこにあり、れず⇔ふたから DMM へ

終：DMM で商品を購入し、動画を楽しんで満足する

そのうえで狙いを忘れてはなりません。

なぜ、この作業を行うのか？ この作業の意図は何か？

一つ目はアフィリエイトで収入を得るため。

二つ目は自分の実験がどうなるか確かめたいため。

三つ目はそこから新しい人がれずふたクラブに入るため

そして大切なのは

検索者のストレスを解消してあげること

(検索でなかなか求めているものが出てこないけれど、
うちのサイトはすんなり出てくれる、ありがたい)

最初はこのくらいしか思いつきませんでした。

で、さっそく実行します。

そのうちの一つの記事がこちらです。

こちら <http://les-futa.com/archives/53526227.html>

♂ ♀ ふたなり母娘の近親相姦漫画、考えがぶっとびすぎ



ふたなり母がセーラー服かつポニーテールの娘とエッチする。絶対のない展開と母親の真面目な顔に脳みそがぐちょぐちょになっちゃうよ。

ふたなり母がセーラー服かつポニーテールの娘とエッチする。絶対のない展開と母親の真面目な顔に脳みそがぐちよぐちよになっちゃうよ。

生えてる母★娘は読まないでください。
その理由は

母親にショックを受けるからです。
母親と娘ってそういう関係じゃないでしょ。
え、母親と娘のエッチってどうみてもありえない。
あまり気持ちのいいものでないと

不快感を招いてしまう恐れがあります。
ですので、買わないで下さい。

しかし、母親なの？
母親に見えないよ、それどころか抜けるよね。
と思いましたが是非見てください。

この母親×娘ですが、実は何度もやっている関係に笑ってしまいました。

ふたなり母が娘に対し、
「あんたのロマンコはいいわ」というところ。

母親が普通、娘に対してそんな馬鹿なこと
言いませんよね。

で、これは当然のごとく言っている。
もうこの常識が崩れる崩れる。

でも絵を見ていると幸せな雰囲気が漂っています。
ふたなり母×娘というより家庭のホームドラマを
演出した形になっております。

なので、心が温かくなり、人にも自分にも優しくなり、
それが周りの人を動かして、
結果としてあなたにいいことが返ってくる
(一部例外はありますが、気にしない)

生きがいまで変えてしまいます。
ふたなり母×娘がみせる愛情あるセックスを
どうぞ堪能してください。

>> [今すぐ漫画を読む](#)

生えてる母★娘



※ 購入したら、ダウンロードボタンに対して
右クリックでリンク先を保存を選んでください。

タグ：[ふたなり](#) [母娘](#) [近親相姦](#) [セーラー服](#) [ポニーテール](#)

この作品のターゲットはあくまでも何らかのきっかけで
(たとえば別サイト様がこの画像の 1 枚を載せていたとして)

女性とふたなり絵が気に入った。
でもこれの詳細が分からない、どうしてこのサイトは教えてくれないの。
(そのサイトの一つに私のサイトも含まれている)

今、調べようとしているあなたはこの画像のタイトルが
わからずに悩んでいます。今すぐ知って買って読みたいのに！

そこで調べるとしたらなんでしょう。
その時に調べるのはこのモデルの特徴ですね。
例えば私ならこう調べます。

ふたなり 茶髪 ポニーテール

ここはあなた自身で検索してもらいたいのですが、
とにかくあなたからしたら「この画像の CG 集がほしい」
でも「どこもそれを教えてくれない、自分が求めている情報を
満たしてくれるところはあるのだろうか」

と、悩みに悩んでいるのです。

そして検索したところ、色々ありますね。

私自身もこの記事を書いた後に追加キーワードを増やしました。

それで片っ端から調べます。

なかなかたどり着けないでしょ。

検索って自分の知りたい情報をもたらしてくれるかと言ったら

決してそうじゃない、いや、むしろどうでもいい情報ばかり
連れてくるんです。

これは仕掛ける側にいたらなかなか気づくことができません。

一人のお客様の視点に自分もたつことで、初めて気づくのです。

(商売はこれが非常に難しい、仕事も同じです。

いかに自分を販売者とお客様の両面で物事を見るか。

特に販売者はこの『お客様』の視点を見落とすので必ず、

お客様としていろんなサービスを受け取りましょう。

この大作戦からつかんだことが一つあります。

実際、この作業は SEO というテクニックになりますが、

でも SEO を気にするよりも気づいたことは

本当に必要な情報は検索じゃ簡単に手に入らない

ということでした。

うん、いつの間にかどうでもいい話をしてしまいましたので、
元に戻りますね。

(d_045618) 生えてる母★娘	54	1	198円	1,134円	同人 二次元
		1	56円		

実際の成約は少なすぎますが、それ以上に大切なのはこの売り上げをみて
ガッツポーズをとることではなく、

「本当にこれだけで訪問者が本当に求めている情報」を
すんなりと提供してあげただろうか？

と、あくまでも訪問者の視点に立って、
彼がストレスなく求めているものをパッと出せるか。
という部分に気を配ることです。

そのためにある日、ここにも気を配りました。

セーラー服 ブレザー ふたなり レズ ペニバン

約 15,900 件 (0.40 秒)

[れずふた動画観察日記:ペニバンレズソープその1:れず⇔ふた ...](#)

les-futa.com/archives/53471755.html - キャッシュ

2012年1月31日 - れず⇔ふた:レズとふたなり ... エロ画像としてはペニバンチャイナドレス
がみせるエロさでございます。主にフェラが多めかな。soup4 - soup3 ... これもセーラー服と
ブレザーが ペニバンエッチするのでお勧めです。まくり方ってスカートのひらを ...

上記の画像は自分が一人の訪問者として

「セーラー服×ブレザー女子校生がペニバンでレズをしている

あるいはふたなりプレイをしているものないかなあ」

という気持ちで検索したのですが、

注目してもらいたいのはこの部分です。

2012年1月31日 - れず⇔ふた:レズとふたなり ... エロ画像としてはペニバンチャイナドレス
がみせるエロさでございます。主にフェラが多めかな。soup4 - soup3 ... これもセーラー服と
ブレザーが ペニバンエッチするのでお勧めです。まくり方ってスカートのひらを ...

セーラー服とブレザーがペニバンエッチする

検索するときストーリーをきちんと描くと、

いざ訪問者として調べるときにそこに**求めている情報があるのか？**

という視点で検索をします。

私自身、検索作戦をして、検索って何だろうと日々問いかけを

しているときに、この部分に注目しました。

これはコピーライティング(要は文章一つで商品をお買い上げしてもらうための技術)におけるサブヘッドというものですが、

検索してもこのサブヘッドがいい加減なものばかりで、
いや、自分の求めているものがなかなか見つからないために、
訪問者の悩みを解決してあげていないんじゃないか？

と、ある日気づいてからここに注目するようになりました。
それまでは私自身、文章そのものがいい加減だったのですが、
一つこういうところに気を配ると、
どんどん検索する人の悩みや不満、求めているものに行きつく。

これは気づけば「当たり前じゃん」ですが、
なかなか当たり前のことに気づきにくいのが現状です。

このように、作戦をしていると日々発見があります。
同時に新たなる課題も出てきます。

※ 人間は常にぶれるのだ

簡易レポート		
	先月	今月
クリック数	3,186	497
成果件数	21	1
成果売上	2,741	105
D友獲得件数	2	0
報酬金額	4,741	105

これを見てください。

自分の立てた検索大作戦が効果をなしていませんね。

でもこれにはきちんとした理由があります。

でもこの理由ってあることをしていないと、永遠にわからないまま
気づいたら行き詰ってしまうのです。

そのあることとはなんだと思います？

答えは「狙い」をきちんとつけているかということです。

狙いの部分でも述べましたが、何かをするときは必ず狙いをつけること。

狙いとはポイントです。

ポイントの意味が分からない人のために、先ほど書いた数学の問題を出しますね。

例： $a>0$ 、 $b>0$ の時、 $ab>0$ となる。では $a+b>0$ の時、 $a>0$ 、 $b>0$ といえるか？

この問題を解くためには、以下のことを理解していないと解くことができません。

- $a>0$ 、 $b>0$ は何を意味しているのか、理解できているか？
- $ab>0$ は何を意味しているのか、理解できるのか。
- $a+b>0$ にはどういうものがあるか、つかんでいるか？

この「理解できているか」という部分。

これがポイントになります、そしてこの理解していますよということを出題者に言えば(解答用紙に書けば)正解になります。

要するに「訪問者の悩みに答えよう」大作戦もポイントがあり

- キーワード検索した時、それを満たすのが自分のサイトにありますよ
ということをきちんと伝えているか？
- キーワードを通して私のサイトに来たとき、訪問者はすらすらと
文章を読んでいただいているだろうか？

こうして作戦を立てつつ実行しているときに、
ポイントをつけることで、その部分を読み直せば
「ああ、この文章は読んでいてわからないな」だったり、

「これは訪問者が買おうとしているのに、どうすればいいのか
わからないのではないか」と新たな視点を考えたりと、
読み直すときに便利になるのです。

でもどこにどうポイントを置くのか？

これは簡単、自分で「ここを気にするんだ」と**適当におけばいい**。
適当においているうちに徐々に知恵も高まってくるので、
精度が高まってきます。

最初は思い切りずれているかもしれませんが、
自分で調べたり、人に聞いたりしてとにかくポイントはここなんだと
意識しながら、行動していきましょう。

ただし、注意してください。

日々生きていれば、ポイントは徐々にずれていきます。
恐ろしいのは本人がそれに気付くのに時間がかかること。
そしてずれているかどうかはなかなか気づかないこと。

さらにずれていてもそれを認めてあげられないこと。

なので、数字はありがたいことに「ずれてますよ」

ということを教えてください。

全てよくなるのも悪くなるのも原因は自分自身にあります。

世の中が変わったからだ。

という理由よりも「**変わった自分に気付いていない自分が悪い**」のです。

※ データが語っていること

簡易レポート		
	先月	今月
クリック数	796	3,077
成果件数	6	21
成果売上	1,067	2,741
D友獲得件数	1	2
報酬金額	2,067	4,741

データは一つの事情を教えてください。

この場合でしたら、クリック数と成果件数と売り上げがありますね。
で、成果件数÷クリック数で、1クリックあたりの成果率がわかり、
成果売上÷成果件数で、1件当たりの売り上げなどが分かります。

でもここで気づいてもらいたいことがあります、

データは一つでも、そこから**たくさん情報を得る**には

きちんと作戦名を立てて、それに向けて行動することです。

作戦立てないままやると、データから得るものは一つか二つですが、
作戦を立てて行動することで、データから得るものが増えます。

私の場合は検索者の気持ちに向き合うことを実行した結果、

前月比 3.9 倍のクリック数になりました。

サイトを見てもらえるとわかりますが、

DMM 広告はサイドバーにありません。

(おけば1か月に1, 2件入りますけれどね)

また、検索者の気持ちに立つことで、成果件数も3倍近くになりました。

ということで、「検索者の気持ちに立つ」作戦を行った結果、データから何をつかんだのか、そして改善と改革ポイントが自分の中でつきました。

(たぶんそれ以外にも理由はありますけれど、現時点で思いつくのはそこくらいです)

これはぜひあなたにもやってもらいたいです。

営業でも成績表がありますけれど、成績表を見るときはただ売るだけよりも、きちんと面白い作戦を立てて行くと、今まで見えてこなかったものが見えてきます。

いや、見えるはずのないものに気付くことができます。

それだけでなく、作戦を立てて実行すると、人生が面白く感じられるのでぜひやってみてください。

なお、作戦は習慣にしておくといいです。

そしてこの「習慣」づけることこそが、この読み物の一番の醍醐味といっても差し支えありません。

世の中には色々とビジネス書なり、受験の本なりファッションの本なりと、色々と置かれていますよね。

で、ネットだと情報教材と言って、1万円以上のものがそこらに
ごろごろ転がっています。

あれらを買うことで自分もビジネスなら儲けれる、
仕事ならバリバリこなせる、英語ならジャンジャンしゃべれる、
恋愛ならモテモテ……になるために買うのですが、

でも、多くの方は私を含めてなかなかそうなりません。
これには一つの理由があります。

本だろうがネットにある情報教材だろうがアニメだろうが映画だろうが
全てはその人の世界観を自分のものにするために手にするのです。
世界観を自分のものにする、すなわちその人の考えや視点を
自分のものにしてしまうということです。

どういうことか。

例えば私はこの本を買いました。



営業マンはお願いするな！ 加賀田晃著 サンマーク出版

加賀田 晃さんの『営業マンはお願いするな!』
という本ですが、書店でもアマゾンでも扱っています。
で、これを読んで何を得るかと言ったら、簡単に言うと

99%断られない営業のやり方

でございますが、本当に大切なのはそこじゃありません。

著者：加賀田さんの思考を自分のものにする

このために何度も本を読むのです。

加賀田さんのような思考になるために何度も音読したり

大切なところはメモしたりして、ボロボロになるまで読むのです。

そうすることで、どんな状況に陥ってもこの人のような考え方になり、
気づけばこの人のようにふるまうことになります。

これが『習慣化』といいます。

要するに成功している人の本をただ読んでもダメなのです。

著者の視点、著者の思考、著者のテクニック、著者の感性……と

著者のあらゆるものを手に入れるために読むのです。

そして気づけば著者と同じ目線で、思考で物事をとらえている。

なのでこの検索作戦がいいなあと思いましたが是非、

ここに書いていることを習慣化してみてください。

なお、これはアダルトだけだからこのような効果でしたが、

アダルト以外では今のところ試していません。

ですので穴場はそこらにありますので、やりたければやってください。

※ AV は世の中の見方を変えるのだ

これを読んでいるならおそらく AV を見たことがあると思います。

AV は子供には見せられない、大人の楽しみですね。

そもそもこの読み物がまず 18 歳未満は読んでいないので、堂々と書くことができます。

さて、ここからは雑談を。

AV ありますよね。あれ、目的は一つ、抜くことです。

あれを見てオナニーする、あれを見て女優の良さを味わう。

とまあ、目的はそれを見て抜くことにあります。

しかし、いくつか見ているうちに AV ってすごいなあ、学べるなあということに気付きました。

それは何かというと、ドラマだったり企画だったり、

どうすれば訪問者に衝撃を与えることができるのか。

どうすれば訪問者の心に涙を誘うことができるのか。

具体的にどの部分が良いのか。

そういった、AV は目的意識一つで学べるということを知りました。

といっても目的を持ってみることはまずありませんが、

ただし、普段何か悩んでいることに対してみていると、

あるいは自分の仕事に関連があると思ってみていると、
何かしら気づくことがあります。

特に自分の世界観を持っているあるいは世界観を築きたい。

双竜みたいな変な人間になるのであれば、

全てが生きた教材になります。

全てが生きている教材になるのは自分の世界観を

他人と分かち合おう、**自分の世界観で生きよう**と決めたときです。

何となく生きていると、自問自答を常に繰り返さないと

目の前にある宝はすべてゴミになってしまいます。

世界観を持っているから、自分の妄想を他人とも共有したいと

思って行動しているから、ゴミが宝に化けるのです。

ですので、私が AV を通して学んだ生きた事例を二つ載せますから、
ぜひご覧ください。

※ 大乱交からインパクトをつかんだぞ



淫乱大乱交 乃亜 雛丸 晶エリー まりか メーカー『乱丸』

私、この作品を見たときは正直、ペニスが一度も勃起しませんでした。
色々と乱交しているのに全くと言っていいほど抜けないのです。

しかし、この作品を通してあることを学びました。

「いかに最初のインパクトで引き込むか」

実際、AV ではありませんが引き込まれた作品があります。

アニメ『廻るピングドラム』という作品の1話の生存戦略です。

知らない人は YOUTUBE あるいはニコニコ動画で調べてください。

ニコニコ動画でしたら有料ですが、全話を見ることができます。



廻るピングドラム 1 イクニチャウダー著

この作品は賛否両論がものすごくありますけれど、私は大好きです。

最初見たときびっくりしましたからね。

このアニメに「生存戦略」といきなりいうと、

いきなり駅の改札口が出て、女性のキャラと服が変わって……

まあ、それは各自見てもらいたいのですが、

要するにこの大乱交をみていて、**まじかよ**ってものがくるんですよ。

最初のシーンでショックを受けて、

その後の女優、乃亜さんが人形相手にペニバン挿入を入れる。

自分の中にある AV に風穴が開くだけでなく、

「うあ、すげえ、AV ってこんな世界もあるのか」

一人で興奮していました。

もう一度言いますが、ペニスは反応すらしませんでした。

しかし、AV 以外のものとして見た場合、かなりインパクトを与え、
どうやったら見ている人にショックを与えられるか？

その答えを見つけたので、自分もこれを使おうと思いました。

その一つが記事のタイトルです。

例えば作品名が「ふたなり娘のレズ乱交」という AV があるとして、
これをそのまま記事タイトルにするのは衝撃がありません。

それよりは

「むほうという声を出してふたなり娘がよがったぞww」

と書けば「え、何？」と反応します。

もちろん、ふたなりに反応しない人にとっては

「どうでもいい」情報ですが、ふたなり娘好きなら

「え、それどんな状態、どんな絵？」と必死に調べたくなります。

おそらくこの大乱交という作品を見ていなければ、

タイトルや記事の要所要所に衝撃を与えようなんてことは

思いつかなかったのです。

ちなみに大乱交という作品の DMM 紹介ページに一つだけ、
凄い表情がありますが、これがこの作品のすべてを物語っています。



後でいいので、気になりましたらこちらをお読みください。

私がこの動画を見た感想です。

<http://les-futa.com/archives/53158697.html>

人を元気にさせる、自殺しないで済むには何をしたらいいかと言ったら
私は迷わずこの AV を見ろと言います。

絶対に自殺するのが馬鹿らしくなるから。

自殺防止に自信持ってお勧めできる作品です。

ちなみにふたなり娘のタイトルの部分において

「え、何、何、それ知りたい」と思っていたのは

とても大切なのです。

なぜなら私やあなたを含めて人間は

読まない聞かない振り向かない、お前を信じない誰が行動するか!

と、基本的に人は自分から動こうとしないのです。

ただし、ある条件においてのみ動きます。

それが「これは俺にとって役立ちそうだ」といった、

自分のためだけになる情報は動くのです。

例えばよく私の母親は孫のために服などを買いますが、

これは「孫のため」であり同時に「孫の笑顔を見て喜ぶ自分自身のため」

でもあるのです。

私だって自分が関心あることだったら振り向いてしまいます。

これも「**自分のためだけになる**」から動きます。

なので、あなたがもし記事を書くとき、

ブログをやって人に読んでもらいたいと思えば、

必ずあなた自身ですら「**え、何さ何さ**」といたくなるような

ものをつけないといけません。

もちろん「その読み手のためだけ」になる情報ですよ。

その読み手には「あなた自身」も含まれますからね。

それと同時に**衝撃**を与えないといけません。

衝撃とはすなわち「相手の予測にないものをじかに見せる」ことです。

お化けなんかがそうですね。

鏡を見ていたら後ろからお化けが出た。

これは「鏡を見ても幽霊なんていねえよ」と思っている

(むしろそれが当たり前)

人に対して予測しないもの(幽霊)がじかに見たから衝撃なのです。

よくテレビで衝撃とうたわれて、読み手を引きつけますが、

あれは言葉で書いたら意味がありません。だって備えちゃいますもん。

たぶん、心臓麻痺防止のために先にテロップを出しているのかなと

推測しているのですが、とにかく衝撃は予想しないものを出すこと。

その方法の一つ。

逆にすぐ予想できるものを先に紙に書いておきます。

簡単に書けるものはすべて「予想」できるものです。

簡単に言葉に出てこないもの、それが「予想外」につながります。

で、私自身毎日れず⇔ふたちゃんねるなどでこの後の展開の予想を

書いていますが、同時にこれ以外になにかできないかなあ。

それが「非常識」なのに。

といった気持ちでメモ帳とにらめっこしています。

あなたも仕事なり異性に興味をもたれるならぜひ、
この AV を見て衝撃とショックを受けてください。
でも私が衝撃を先に書いたからあまりうけないかもしれません。

このほかにも AV を見ている、素人女性が男性のある心理誘導会話術
によって、騎乗位だけで体や思考がおかしくなった方法がございます。

※ AV 動画から学ぶ～心理誘導術

AV から学んだもう一つの実例。

まず作品を出します、こちらです。



現役レースクイーン在籍 高級デートクラブ

私の大まかな感想です。

<http://les-futa.com/archives/53541712.html>

それはスマタをまず女性にさせました。

スマタというのはクリトリスにペニスをこする行為ととらえてください。

でもって、スマタしながら

「やっぱりさ、(スマタで)こするって気持ちいいよね」

と、気軽に尋ねた後に言います。女性がうなずきました。

「(スマタ)気持ちいいよね、挿入とどっちが気持ちいいと思う？」

この問いかけに女性は「入れるほう」といいます。

男性が言います

「そうだよね、挿入が気持ちいいよね。

ってか俺もそう思うし、みんなそうだと思う。

絶対入れたほうが気持ちいいよね。入れちゃう？」

そこで女性は「だめ」といいます。

おそらく本番は禁止されているのかもしれませんが。

なので男性がスマタを行い、そして何度か彼女に問いかけます。

「やっぱり入れたほうがいいよね、ってか絶対入れたほうがいいよ」

そしてどさくさに紛れて一度だけ入れちゃいます。

女性はものすごくよがりました。

スマタもそこからじらしてじらして(なかなかスマタしない)

「いれない」と男性が言ったところ

「いれたい」女性のほうから願いました。

そのあとは挿入スペシャルコース満載です。

最後に正常位でフィニッシュするときなんか、女性がまいってまいって

「もうダメ、会話、できない、頭、おあしくなっちゃう」

最初、男性は服のにおいをかぎ、ストッキングもらっていい？
と問いかけと、男の私が見て気持ち悪かったのですが、
しかし、セックスを見るとこの男がすごい奴でびっくりしました。

この男は相当のやり手だなあと。

気持ち悪く見て引いてしまったのに、男のセックステクニックを見て
興奮しまくっている自分がいました。

嫁に「ティッシュ、ティッシュ」と叫んだほどです。

この男性を見て、私の脳みそはこうなりました。

気持ち悪い男→**すげえよこいつ、惚れちまったぜ。**

これだけでも学びましたね。

どんなに気持ち悪いところがあっても、それを**上回る何か一つ**を
持っていれば、気持ち悪い奴から途端にかっこいい人に化ける。

いや、脳みそがそう置き換えられると。

この男性の場合、セックステクニックと心理誘導術の二つが

気持ち悪さを超えていたので、惚れたわけです。

だから私もあなたも何か一つ、**変態と言われるほど極めまくるもの**を
一つ持っておきましょう。

最初は「うわあ、こういう人と付き合いたくもないわ」
と
思っていたのが、その突き詰めたものひとつを全力で相手に
伝えることによって

「こいつかっこいいわ、惚れるわあ」

と、気持ちが明らかに変化していきます。

そしてもう一つ、それに関連して学んだのが、**会話の誘導の仕方**。
目的は挿入、それも自分が無理やりするのでなくむしろ向こう側から
「挿入してください」とお願いする。

そのために最初、スマタをして**気持ちよさ**を出します。

何かに置き換えましょう。

たとえばあなたが家電製品店でパソコンを
購入することに決めました。

A というパソコンはコア i5 のメモリが 1TB でございます。

B というパソコンはコア i7 の 750GB でございます。

B のコア i7 のほうがパソコンの動作速度が速く、スムーズです。

でも、パソコンに保存できるファイルはコア i5 の A でございます。

価格は B のほうが 2 万ほど高いです。

商品に置き換えると、A という商品を先に出して

それを体験してもらいます。

実際にパソコンに触れてもらうわけです。

その後、さりげなく B というパソコンにも触れてもらいます。

そして「A と B どちらがいい？」と尋ねます。

すると、相手は「A のほうがいいな」といいます。

ここで絶対にやるべきことは聞くことです。

A のどこが具体的にいいのかを。

そして具体的に聞いたらそれでおしまいではなく、

むしろ B に進めるためにもう一度体験してもらうのです。

これがスマタでいうと、挿入していい？

と問いかけたものの、相手に断られたのでしばらくスマタで
ことを通そうとする。

そしてタイミング見計らってもう一度尋ねます。

そもそもパソコンに対し、どういう使い方するのか。

使える期間は長いほうがいいのか、短いほうがいいのか？

そして「長い」と答えたら再び B のパソコンに触れて、

B のパソコン、コア i7 と i5 の意味を述べていきます。

(というよりパソコンはめったに買い替えないので、短いという人はほとんどいないと思います)

ここで重要なのが、なぜ i5 と i7 は違うのかを説明することです。
それも**相手の生活に密着した形**で説明するのです。

例えばコア i7 と i5 は専門家として言うと、複雑です。
メモリがどうだ、パソコン起動がどうだ……とか。

そんな説明よりも動画を編集するまたさ仕事で使うなら
コア i7 のほうがより迅速に時間をかけずに処理できますよ
といえればいいのです。

メモリって単語、生活に密着していますか？
それよりも動画や仕事に使うといったほうがよっぽど
生活に密着しているのです。

この違いは何から生まれるかと言ったら、
パソコンを使う側の背後を理解して言っているか言っていないか
になります。

要するにブログを書くときも何気なく書くよりも、
読んでいる人の生活部分を想定して書くこと。

全ての人間は買い物しているときもネットを見ているときも
本を読んでいるときも音楽聞いているときも背後に生活があります。
仕事、人間関係、健康そのほかありとあらゆることに関心を持って、
それらと時に折り合いをつけながら生きています。

なので、そこまで考えたうえで相手にどういう用途でパソコンを
使うのかと聞いたときに、その部分にまで踏み込んで商品をお勧め
できるか。

これはすぐには身に付きません。

よっぽど**普段から意識して取り組まない**と、本当に身に付きません。
そしてここを考慮できるから、私のサイトはどんどんエロサイトであ
りながら同時に学んだり気づいたりできる変なサイトと
なっていくのです(マネするしないは自由)。

話を戻しますが、

私が某家電製品の店員に聞いたところ、コア i7 って i5 より長持ち
できるとのことです。

なので、長持ちならコア i7 のほうがいいですよと言います。

差額は 2 万円ですが、これって払っていない時は高額に感じて、
払ったら実質変わらないんですよ。

ここはもう自己説得になりますが、相手の自己説得を助けるために
また B のパソコンに触れてもらうのです。

こうして**比較かつ B を先に体験してもらう**ことで、
A より結果的に B のほうがいいなと思ってもらえるようになります。

ちなみに A と B どちらがいいと尋ねたときに
相手が B といっても猛烈に進めるよりはまた体験させて
相手の中で「**やっぱり B がいいな**」と思ってもらえれば勝ちです。

これは店員によって無理やり買わされたという感覚を消して
同時に「**自分で決めて自己責任で買ったんだ**」と意識させるためです。

要はお客様にもきちんとリスクを取ってもらうということです。
インターネットではリスクを少なくするために 365 日保証を
つけているところが多いですが、
でも買う時ってあまり保証は見ているようで見ていません。

それは購入する側もある程度、リスクを背負うことを自覚している。
だからこそ、そこで必死に取り組み、わからないことを聞いて
販売者と同じ視点、考え方にたどり着ければ、
どんな状態になってもその人の視点で物事をみて、
いともたやすく処理できるようになるのです。

今思えば自分がパソコンを買い替えた時と

この AV のスマタから挿入までの流れがほぼそっくりだったので、
書いていてびっくりしました。

心理誘導術は営業にも使えると。

そのためにまず、自分ができれば買ってもらいたくない商品を
先に体験させたうえで、売りたい商品を体験させる。

そして何度か問いかけをして、
そのたびに何度も体験してもらおう。

もちろんこれができる業界とできない業界がございますけれど、
とにかく心理誘導だろうが買い物だろうが大切なのは
できる限り読み手、相手に「先取り体験」してもらおうことです。

買う前に、あるいは行為をする前に予約してもらおうということですね。
挿入ならすでに挿入しているものとして、挿入前提でお話しする。
お買いものならすでに買うという前提でお話しする。

この「先取り体験」をどれだけどういうやり方でしてもらうか。
そこに鍵がありますので、私もそこを考えますし、
あなたも是非考えてみましょう。
(この原稿を書いているときに猛烈にひらめきました。
やっぱりアウトプットはするもんですね)

このように、AVは単に抜くとして見ると、抜くだけになりますが、
AVで何を学べるのか？ と問いかけることによって、
そこから得るものは人それぞれですが、あります。

でも「何を学べるのかといっても何もないよ」というのは
残念ですがもう一度中学校あるいは高校の勉強をしてもらう
必要があります。

勉強の醍醐味は**出題者の意図を読み取る**こと。

言い換えると、**裏を読み、先回りして予防対策することで、
自分に降りかかってくる不幸を取り除く**のです。

単に問題を解いて答えるという作業はつまらないですし、
それが世の中に役立つのかと言ったら、大した役に立ちません。

なぜなら大人社会は答えがすでにあって、問題も簡単に発見
しますが、本当に大切なのはそこでなく、

むしろ答えと問題を通して、**出題者は自分に何を気づかせよう**と
しているのか？ と、問いかけてそこに答えを見出したら
すぐに予防対策を打っておくことなのです。

この行為を「**事の本質を見抜き、対策を打つ**」といいます。
実際、作戦を立てて定義を行い、それにしたがって計画を立てて
行動するのも「**出題者の意図**」をつかんでいるからできるのです。

出題者の意図を見抜くためにまず基礎として、
手に取っていただきたいのが中学校あるいは高校で習う
「**現代文**」という教科です。

書店の立ち読みでも十分に対応できますが、
真剣に身に着けるなら書店で購入してください。
これは文脈のつかみ方→現在状況を知る方法
というように、未来をつかむ訓練にもなりますので。

あるいは「**数学**」でも構いません。
できたら両方やってもらいたいのですが、
現代文を読むうえで欠かせないコツを上げていきます。

現代文はまず課題文を読んで問題に答える形式ですが、
答えを読んで解説を読んだ後にこう問いかけてください。

「出題者はどうしてここに傍線を引いたのか？」

あくまでも考えるのは出題者がそこに傍線を引いた目的です。
こいつを推測してあてていくのです。

私自身、これは定期的にやっているのですが、
出題者は「なぜここに傍線を引いたのか、狙いは何さ？」
「ここに傍線を引くことで、何に気付かせようとしているのか」

と、声に出していくと、ある日気づきます。
なお、気づくのに時間差はかかりますが、すぐに気付こうと
ストレスをためる必要はありません。

あくまでも「問いかける」ことが大切ですので。

そうしますとある日私は気づきました。
「そうか、この文章の流れを踏んでいるかどうかを確認するために
出題者はここに傍線を引いたのか」
「そもそも出題者がこの課題文を出した狙いって何だ？」
→そうか、現代はこういう時代なんだなあ。

こうして、出題者の意図を読み取るために

「出題者がこの問題を出した狙いは何？」と、
声に出して問いかけてください。

この質問をすることによって初めて問題の底に眠る闇に
手を探ることになり、怪物の存在に気付きます。

逆にこの質問をしないだけで、底でうごめいている怪物に気付かないまま、
いつの間にか自分がその怪物に食べられてしまっているのです。

何でもかんでも自分じゃ決められない。自分の未来どうかしたいと思っても
自分はダメだと決めつけて何もしない。

全てはこの質問をしないために怪物に食べられているのです。

あなたの世界を創り、やる気を生み出す希望を食べて、
無気力自堕落な生活を怪物は食べて作っているのです。

どうでしょう？

ちょっと問いかけてみてください。

気づけば自分に、他人に対して愚痴をこぼしていませんか？

それこそ「怪物」に食べられて生きる気力を吸い取られている状態です。

今すぐ「質問」して怪物から逃げましょう。

後、狙いを探る質問は数学でも同じです。

数学も「出題者はどうしてこういう問題を出したのか」

「出題者は何を気づかせるためにこのような問題を出したのか？」

「出題者が出したこの問題の狙いは何か」

それだけじゃありません。

例えばニュースサイトがあります。

ニュース記事一つについても

「書き手は何に気付かせるためにこの記事を書いたのか」

「書き手がこの記事を書いた狙いは何か」

ブログだって同じです。

「書き手がこの記事を書いた狙いは何か？」

そして大切なのは**自分が仕掛ける**ときです。

すなわちブログ記事を書くときに

「自分がこの記事を書く狙いはなんだろう？」

と、きちんと狙いを定めてから書くことです。

あるいは仕事。

「**自分がこの作業をする狙いはなんだろう？**」

毎日マンネリに見えても、実際は進歩しているわけです。

とにかく何か事を起こすときも、情報を受け取った時も
必ず問いかけをしてください。

「この人がこう語る狙いは何か？」

「自分がこの情報を出す狙いは何か？」

こうすることで、何か事をなすときに精度を高めていくのです。

※ 終わりに

いかがでしたか。

ここに書かれているものはゴミです。

でもあなたにはそのゴミを宝物に変えていただきたいのです。

そのために必要なことは自分の世界観を持つこと。

世界観とは何を表現したいのか、何をしたいのかといった、

生きているうちに自分が創りたい何かでございます。

れず⇔ふただったらそうですね。

抜くためにエロサイトを見ていたら、いつの間にか真面目な話を読んでいた。

ゴミはほおっておくと腐ってしまいます。

しかし、ゴミに自分の世界観を持つことで、ゴミはすべて宝に変わります。

ところで、これを執筆しているときにふと思いました。

どうしてエロサイトでこんなものを書いているのだろうと。

実際、これを述べる場所ならエロサイトでなく

もっといい分野があるんです。

この情報に多大に関心がある分野に放り投げると、

それはそれは面白いくらいに食いついてくるのです。

だからこそ逆に考えました。

どうして需要がないと思われるエロサイトに

こういった真面目でしかもれず⇒ふたの裏側を載せるのか。

私は単なるバカではないか？

しかし、私の友人であるれずさんと話をした時のことです。

彼女は百合が好きなのですが、同時にアルバイトの店員です。

とある化粧品の小売バイトをしております。

そして百合話以外にもそういった仕事や人間関係の話をします。

そこで思ったのです。

れずさんみたいにれず⇒ふたにお越しにいたっている人は

たんにエロサイトを見て抜いているけれど、

同時にその背後に人間関係に疲れたり、

仕事でしくじった時にストレスたまって、失意の中を生きているか

これからの生き方が不安で明日どうなるんだろうと思っているとか。

そういったものに対してこの読み物があなたの生き方の

発展につながればいいなど。

後、最初の作戦のほうで追記がありますけれど、
一度大きく仕事で躓いたおかげで、この視点が分かるようになりました。
それが「ネットの前にいるあなた」です。
(繰り返しになりますけれど)

言葉は難しいのですが、要するに記事を書くとき
(主にれず⇔ふたちゃんねる)
必ず椅子に座る人や、携帯電話でこのサイトを見ている人を
想像して書いているのです。

いつも素晴らしい画像をありがとうございます。

自分は趣味（レズ）に対して貪欲になりすぎて、
世間に出回ってるものでは満足を得ることができなくなり、
読み手としてではなく描き手になることを決意しました。

このサイトがあるおかげで自分は情熱を絶やさないでいられます。

これからもよろしくお願いします

> 百合好きさんへ、いつもありがとうございます。
私自身もふたなり絵をかくきっかけが最高の妄想は自分の頭の中にある。
これだけですから。

その怒りをどう表現するか、自分だけが抜くために描くだけでなく、
レズ絵、ふたなり絵を一枚描いて他人の不幸や自殺を食い止める
そういう背後意識を持つと、かなり濡れるいいものに仕上がりますよ。

テクニックや他人の作品見ればまねできますが、
そこにあるエロさや気持ちは誰もまねできないものです。

いつもありがとうございます。

このようにコメントをいただくのですが、
コメントを出すって結構勇気がいるんですよ。
何しろ管理人の顔が見えないので。
だからコメントを出す人は勇気があるんです。

で、パソコンに座っている人間はただ見ているのではなく、
その背後に生活の出来事なり仕事なりと、色々な事情を抱えています。

その「背後」まで見たうえで記事を書いているか？

私はこの背後を見るようになるまでかなり時間かかりました。
(正直これは人生でどん底を味わったおかげだと思っています)

れず⇔ふたをもっと面白く広めよう、何かしよう。
そして記事を書いているうちにふっと思い浮かんだのです。

「そういえば訪問者って背後に生活あるよね。
だったらこのサイトでその背後部分を支援してあげれば
いいかもしれない、自分はそれを解決する力があるんだし」

という軽い気持ちで始めたのですが、
今ではそれがやみつきになっております。

だから、あなたが伝えることも書くこともすべて
人は読んでいるのですが、その背後には生活があり、

それぞれ悩み事なり学びたいことがあり、面白いことを探している。

そこまで踏み込んだ上で記事を書こうとすると、
少なくとも愚痴や泣き言は書けなくなるわけですよ。
(書くならだれも見えていないブログで書けばいいので)

このような姿勢で記事を伝えれば、相手も本気で返してきます。
だから常に本気と本気のぶつかり合い。
それが生きる上での一番の楽しみでございます。

弱さについて言うと、人は誰でも真っ当な弱さを
当たり前を持ち合わせており、
その弱さとどのように付き合うかで
強さの質が変わってきます。
もうひとつの方法というか言い方として
弱さの受け入れというのがあります。
理由は受け入れた弱さを自覚する事によって、
弱点を致命傷にせず弱みという特徴として
生かせるようになるからです。
それに弱いという事は
一方的に恥ずかしい事だけではありません。
むしろその方が相手の弱さ痛みに
気付ける事があったり、それゆえの優しさが
強さの源となる事もあります。

>555さん、いつもありがとうございます。
深いですねえ。
555さんも人生いろいろ味わったのですね。
文章から力強さがあふれています。
本当にありがとうございます。

後、商売の世界では「信頼」してもらおうということがあります。

私自身は一度大失敗をしたときにお客様を裏切った体験がありますので、
それも含めて書かせていただきますが、
お客様に信頼してもらうということは
自分自身も自分を信頼するということです。

どんな時も自分を信頼する。

これができるかできないかが大きな分かれ目になります。
自分を信頼していれば、たとえやっていることがおかしいことでも
確信を持って取り組むことができますし、
それを堂々と相手にお勧めできます。

自分を信頼するからこそ本気で生きることができるのです。
嘘は方便ですので、時と場合によりますが、
とにかくどんなことがあっても自分を信頼してあげること。

自分を信頼すればするほど、それだけ自分自身が味方になってくれます。
自分を信頼しなければしないほど、何か事をなすときに
「やめなっ」という形で、自分が自分の未来発展の邪魔をします。

特に自分がお客様を一度裏切った時はこの自分が自分の敵にまわり、
とことん自己否定の毎日でした。

他人に言われるよりも自分で自分に言うのが一番つらいです。

でも今だから言えます。

もう自分を信頼しないのはやめましょうと。

自分で自分を馬鹿にするのはやめましょうと。

相手から永遠に許されなくても、
自分のしたことはすべて受け入れたうえで、
そのうえで自分を信頼してあげましょうと。

人を裏切って一番心にくるのは自分自身です。
もし裏切ることが平気ならその人から自然と離れていく。
それだけでなくその人から何か怪しい雰囲気漂ってくる。

他人に許されて初めて気持ち楽になる人もいますが、
本当に大切なのは自分で自分をゆるし、
そして愚かな道を二度と踏まないことです。
それが本当の**自分自身への信頼**です。

詐欺師に裏切られたときに自分に腹が立つこともあります。
それでも騙された自分を信頼してあげるのです。
「俺はお前を信頼しているよ」と。

自分に実力がなくて、他人に嫉妬することもあります。
その時も自分を信頼してあげます。
「俺はお前を信頼しているよ。」

〇〇(嫉妬の対象)に嫉妬しているのはそれだけその人から

「学べることがあるということだ、その人から学ぼうな」

もし誰かに嫉妬した時はねたんで荒んだ気持ちになるよりも、
「彼から学ぶものがある、彼から学べ、行動を見て学べ」

と、嫉妬の対象を学習の教材としてとらえましょう。
そうすると、必ず嫉妬対象から学ぶことができます。

なぜなら嫉妬の本質は「あなたの理想像」だからです。
なので、嫉妬している相手はすべて自分の理想であり、
妬むことは「理想の自分を否定する」ことです。

私自身もたくさんの人に嫉妬しますが、
彼らにとことん嫉妬すればするほど、自分にとって学べるものが
たくさんありますので、嫉妬は学びの教材として、今現在も
他人に嫉妬しています。

それで本当にいいのかどうかはわかりませんが、
少なくとも嫉妬している人に向けて
「あいつに嫉妬するな」といっても嫉妬するんだから、
だったら「もっと嫉妬してそいつから技術や精神や生き方を盗め」
と自分に言い聞かせている状態です。

※ 今度こそ終わりに

さて、いかがでしたでしょうか。

ついつい最後といいながらおまけ話が長すぎたので、
ここらで筆を下しますが、これを読んだうえで改めて振り返って
もらいたいものが二つあります。

まず一つ目はあなたがメールアドレスを入れたページです。

http://www.megabe-0.com/lf_1/

この中できちんと、私が書いた項目において
その悩み、知りたいことを解決できたか？
ちょっと誇張しすぎない？ と思ったか。

私があなたにつけてもらいたいのがこの

「**情報を知る前と知った後のギャップ**」でございます。

例えばこの読み物を読む前は期待に満ち溢れていたと思います。
私自身、とあるアニメの次回が気になり、夜もそのことで妄想
してしまうくらい、期待しておりました。
もちろんそれを見たいがために色々とアニメまとめサイトに
訪問して、ずっとそれを読んでいました。

そして期待をどんどん膨らませていざ、
それをみたらめちゃうちゃ感動しました。
今でもそれを保存して、ほぼ毎日見えています。

それは置いといて、あなたがもし仕掛ける側に立つなら
読み物を見る前とみた後の行動をきちんと振り返ってほしいのです。
こういった身近なところをきちんと観察すること。

特に私みたいに一つのものから物語などを作って、
どんどんと発展していくなら、この**自分心理のギャップ**を
絶対に掴んでおくことです。

後もう一つ、タイトル(1 ページ)に戻っていただきたい。

「臭いのついたパンツは私の宝物でした」

タイトルを付けたとき、どうして自分はこんなタイトルに
してしまったんだろうと思いました。
特に深い意味はありません。
でも一つだけ狙っていたものがあります。

それはあなたが『**なんだよそれ www**』と突っ込むことです。
なので、突っ込んだ時点で私の狙い通りにここまでお読みいただいている
はずでございます。

といっても普通に SEO 対策レポートだの、作戦レポートといった
ありきたりのタイトルだと、こう思うんです。

『ふうん、で?』

正直、パンツの話題になるかと言ったら全く話題にならずに
語っていることは視点の換え方や常識の穴場などについて語っています。

あ、臭いのついたパンツが私の宝物って
最初、臭いのついたパンツはゴミ箱にしようと思ったんです。
でも、ゴミ箱が宝物ってのはどこかの本にあったので、
じゃあゴミ箱を何に言い換えようかと、一人で作戦を立てた結果、

臭いのしみついたパンツになりました。
最初は汚いパンツだったのですが、汚いよりも臭いのしみついたほうが
より汚さをイメージできるかなあと思ったからです。

ということで、気になった、面白かったところは
ぜひメモして頭を遊ばせてみてください。
その遊びが自分の世界を創ることにつながりますので。

あなたがここに書かれている言葉で反応する。
あるいはこれ以外にもほかの文章で反応する。

それこそあなたが求めているものであり、
そして同時にただ知るだけでなく、実際に知恵として自分の生活に
しみこませることが大切です。

加賀田さんのところでも述べた

「著者の思考、著者の視点を自分の中に入れる」

これを実践してもらいたいのです。

思考や視点の入れ方は本屋この読み物をメモし、
その部分を何度も音読して頭に叩き込むこと。

これを毎日してください。

毎日、たいてい7日くらい経てばその人の考えで物事を
見ることができます。

そしたらその人の目線で物事を捉えるはずです。

とにかくピンチになった時、その人の目線で見ることができるかが、
鍵になりますので、どんなことがあってもやわらかな視点で
物事を見てくださいます。

※ メールマガジン登録のお願い

私はいつもレズアニメ画像ふたなりアニメ画像や動画の紹介に加えて、こういった真面目な内容も語っております。

ギャップありまくりでしょ。

そしてこのお話の続きはメールマガジンでしていきますのでぜひご参加ください。

メールマガジンを読むことであなたの仕事業績が上がること間違いありません。

参加はこちらからどうぞ。

メールマガジン配布についても述べています。

→ <http://les-futa.com/mail.htm>

バックナンバーではございませんが、時折こういうことを語っています。

→ http://les-futa.com/archives/cat_50067091.html

双竜

URL <http://les-futa.com/>

Mail lesfuta3150@yahoo.com

(上記 URL は 18 歳未満立ち入り禁止です)

こちらは全年齢です。

第 2URL <http://yuritrap.blog.fc2.com/>

第 3URL <http://ameblo.jp/les-futa/>

追伸

URL などは相棒(分身)のひかるに借りました。

この場を借りてお礼を申し上げます。

URL <http://www.megabe-0.com/main/>