

私の月収がサラリーマンの年収を超えた方法

努力、継続、我慢、覚悟・・・

そんなものは稼ぎとは関係ない！

これからの時代に稼ぐ”新常識”

幸せに稼げる人生へようこそ

目次

はじめに 幸せに稼げると“今”の悩みはほとんど消えて自由になれる

第1章 お金を稼ぎたい！と素直に思おう！

第2章 夢を明確にして、幸せに稼げる新しい自分に出会おう！

第3章 勝手に稼げるようになる自己催眠と自己洗脳

第4章 自己啓発はとても大切。でもそれだけでは稼げない

第5章 あなたが幸せに稼ぐ方法の伝授

第6章 最速で自分を変えていく方法

第7章 幸せに稼ぎたければ、世の中のルールを知る必要がある

おわりに

はじめに -メッセージ-

人は、一度に一つの事しか考えられない。

1日に4000回思い浮かんでは消える思考のうち、

何回幸せについて考えているか。

自動思考で幸せになるとは、この回数を最大にすることである。

◎幸せに稼ぎ始めると、“今”の悩みがほとんど消えて自由になれる

このPDFは、ちょっとでもいいから今よりも稼ぎたい！ 自由になりたい！
そう思っている方に向けた、幸せに稼ぐ成功の実践型マニュアルです。

そして、幸せに稼ぐと、今あなたの悩んでいることが消えて自由になれる！
ということを実感していただくマニュアルでもあります。

対象者は、

- ・増えない売上やクライアント様のワガママに悩んでいる経営者や事業主
- ・日々の業務に追われてしまって、幸せに、そして自由に稼げていない経営者や事業主
- ・今の会社や仕事に不満や閉塞感を持っている方
- ・将来、自分の力で稼ぎ、自由を手にいれたいサラリーマン、アルバイト、主婦、学生の方々
- ・副業で稼ぎたい、もし上手くいったら自分の事業にしたい、そう考えているすべての方

などです。

ここに書いたことは、すべて僕が実践してきた成功したこと。
さらには、僕のクライアントの皆様が実践していただいて、成功したことです。

この PDF が今までの自己啓発と違うところは、
『「幸せに稼げる」力を身につける自分を持とう！』
という「稼ぐ」ことが前提になっていること。

「稼ぐことより、自分らしくあることが重要」といったお話ではありません。
今の時代、自分らしくいながらにして稼ぐことができるからです。

僕の仕事はマーケティングなので、クライアントの方々に最速で稼いでいただかないといけません。

しかし、今回は、巷にあふれる
「これをすれば〇〇万円稼げる！」という
テクニックのお話でもありません。

人はすぐに稼げるテクニックをついつい求めてしまいがちですが、
すぐ稼げるテクニックはすぐに衰退してしまいます。

もちろんテクニックは大切です。しかし、この PDF ではもう少し根本的な、
『テクニックを生み出せる自分』の作り方について書いていきたいと思います。

その方が、後々役に立ちますし、困った時、立ち帰れる自分がいるということ
は大きな自信になります。(実はこれはすごく大事！)

◎僕の自己紹介

さて、ここまできて「あなたは誰？」と思うかと思しますので、
僕について少しお話させていただきます。

僕は、マーケティングのコンサルティング会社を経営しています。

これまで、上場企業、グローバル企業、毎年売上を数倍ずつアップする新進ベンチャー企業、ベストセラー作家、コピーライターなど数多くの企業や人に、マーケティングのコンサルティングをしています。

実績の一例としては、クライアント様の web メディアを 0 から作り、現在、検索からのトータル流入数は月間 1000 万 PV オーバーをしています。

累計で言うと 1 億 PV くらいは稼いできたと思います。

コンサルティングにおいて、クライアント様の満足度が低く解約された経験がありませんので、それが僕への信頼の証だと思っています。

そんな僕が、なぜ『普通のサラリーマンだった僕が、やりたいことが見つかって、幸せに稼ぎ”自由”を手にいれた実践型ノウハウ』を書き止めようと思ったのか。

それは、稼ぐ前に、稼ぐための自分作りができていないと、自分を上手く行動させることができないからです。

行動しないと結果は訪れない、そんなことは誰でもわかっていると思います。

「そもそも、行動が続かないから困っているんだ！」

みんなの悩みはそこにあります。

現に、僕自身がそうでした。

稼ぎたい！

そう強く思っても、いっこうに稼げるようにならないし、努力も続かない。

ちょっと稼ぎだしてもつまらない。ツライ。そして、トライすることが減っていく。

なんのために稼ぎたいんだっけ？

そんな風に、毎日が憂鬱になってしまっていました。

僕のクライアント様もみんな一緒です。
マーケティングテクニックをお伝えして、その通りに行動してほしいと伝える。
けれども、行動できない、続けられない。

これでは、せっかくのテクニックも台無しです！

そこで、マーケティングによって売上を加速度的にアップする前に、稼げる自分作りから始めていただくようにしました。

すると、どうでしょう。

今までくすぶっていたものがすべて溶け出したかのように、自発的にチャレンジを重ね始め、あれよあれよという間に稼げる人や企業になっていきました。

そうなる、僕がお伝えするマーケティングのテクニックや本質の捉え方の話をして、頭の中への入り方が違うわけです。

顔つきも変わります。

イキイキしてきて、もっと知りたい、もっとトライしたい！というようになってきます。

そして、最後には「売りたい！もっと広げたい！」と目を輝かせて言うのです。

そこで、僕は確信しました。

このノウハウをマスターしてもらうことによって、幸せになれる人が絶対に増える、と。

これからは、より個人の時代になっていきます。

企業名よりも、経歴よりも、今あなたは何をできますか？ と質問される時代になっていくでしょう。

そんな時、自分で稼げる人、企業から求められる人は強い！

このPDFで、稼げるあなたをぜひ作ってください。

最初から読んでいただいても、今現在あなたがいるフェーズから読んでいただいても構いません。

このPDFを手にとっていただいたあなたなら、きっと知っている知識もあると思います。

けれど、今回は「知っている」から「やっている」にシフトチェンジしていきましょう。

必ず最高の未来が訪れます。

「自分に本当に稼ぐ力はあるだろうか？」「稼ぐモチベーションを強めたい」
そんな方は、第1章 お金を稼ぎたい！と思おう へ

「自分の夢ややりたいことと言われてもピンとこない」「夢が現実になると言われてもイマイチ信用できない」
そんな方は、第2章 夢を明確にして、幸せに稼げる新しい自分に出会おう！
へ

「行動ができない or すぐに嫌になってしまう」「どちらかというとながティブだ」
そんな方は、第3章 勝手に稼げるようになる自己催眠と自己洗脳 へ

「自己啓発書ばかり読んでしまっている」「セミナーでも常連なのに稼げない」
そんな方は、第4章 自己啓発はとても大切。でもそれだけでは稼げない へ

「自分は何をしたらもっとも稼げる？」「今の事業のままで本当に良いのか？」
「ほかとの差別化はどうすればいいだろう？」
そんな方は、第5章 あなたが幸せに稼ぐ方法の伝授 へ

「夢は決まった、やることも決まった、でも続けられるか不安」「最短で成功で

きる自分に変えていきたい」

そんな方は、第6章 最速で自分を変えていく方法 へ

「少し稼げるようになってきたら僻まれた」「ゴールを邪魔する人が出てくる」

そんな方は、第7章 幸せに稼ぎたければ、世の中のルールを知る必要がある

へ

あなたなりのペースで始めてください。

成長が加速します。

第1章

「お金を稼ぎたい！」と素直に思おう！

◎自分の力で稼げるって幸せ

さて、それでは一緒に学んでいきましょう。

そもそも、なぜお金を稼ぐ必要があるのでしょうか？

それは、「お金を自分で稼げるようになると、あなたが今悩んでいることのほとんどが解決されるから！」です。

これは何も拝金主義的な感じで、お金がすべてだ！と言いたいものではありません。事実、私はお金のみのクライアント様とはお付き合いもしておりません。

私が「稼げる」と言うのは、「=幸せに稼げる」ということ。

誰かを騙したり、ゼロサムゲームで戦ったり、やりたくないことをやったりすることはすべて除外されます。

幸せにお金を稼げると以下のようなことが訪れます。

- ・ 付き合いたくない人とは付き合わなくてよくなる
- ・ 無駄な議論や会議から解放される
- ・ 誰かに命令されたり、強要されたりすることがなくなる
- ・ 選択の自由がある
- ・ 何時に寝ても、何時に起きてもいい
- ・ どこで生活してもいい（海外でも、ホテルでも）
- ・ 突然思い立ったら海外に行ける

- ・毎日が楽しい
- ・自分の意見が尊重される
- ・承認欲求が満たされる
- ・一番好きなものを買える

これらのことから、自信に満ち溢れてくるので、

- ・新しい、今よりもっといい仕事が舞い込んでくる
- ・魅力的なパートナー（ビジネスでもプライベートでも）が引き寄せられる
- ・モテる（高い自分にふさわしい人が現れます）
- ・人に優しくなれる

そして、ストレスがなくなるので

- ・風邪をひかなくなる
- ・ひどい肩こりや頭痛から解放される
- ・うつ病や自律神経失調症、パニック障害などでも緩和する

など、ちょっとあげるだけでも、たくさんあります。

これは決して大げさな例ではありません。

世界のほとんどの国は資本主義ですし、きっと私たちが生きている間に資本主義でなくなることはないでしょう。

であれば、この世界で楽しむために、

まずは「幸せに稼ぎたい！」と心の底から言えるようになりましょう。

「お金がすべてではない」

「貧乏であっても幸せ」

「必要以上に稼ぐのは大変そう」

という方もいらっしゃると思いますし、

それも間違いではないと思います。

しかし、稼ぐことは、それ自体が社会貢献です。

なぜって、稼げるってことは、誰かに価値を提供しているということだから。

さらに、あなたが、従業員を雇ったり、パートナー企業に仕事の発注を出せるようになったりしたら、それは雇用を生んだということになるから。

節約も大切。

でも創造は人類進化に必須なんです。

◎年齢も性別も住んでいるところも関係ない

幸せなことに、今の時代、年齢も性別も住んでいるところも関係なく、あなたは稼ぐことができます。

まず**一つ目の理由**は、インターネットがあれば、自分をアピールすることはいくらでもできるからです。

もう一つの理由は、「稼げる」ということを知っているから、です。

一つ目は説明するまでもなく、わかりますよね。無料でブログも作れば、Facebook や Twitter などのソーシャルも使える。

上手くやれば自分のコミュニティだって web 上に持つことができる。

素晴らしいプロモーションツールです。

今や携帯やスマホを持っていない人はいませんから、誰でも活用できるツールなのに、効果は絶大、ということですね。

もちろんブログや SNS の使い方にはコツがありますが、ここではちょっと割愛します。

そして、もう一つの「稼げる」ことを知っているというのは、少し説明が必要かもしれないですね。

この「稼げることを知っている」というのは、とても重要です。

例えば、

1991年の東京オリンピック 100m 走でカールルイスという短距離選手が、人類で始めて、100m を9秒8台で走りました。

それまでは、誰も成し得なかった偉業です。

しかし、今は9秒5、6、7台の記録を持つ選手が7人もいます。1991年から、わずか30年弱です。

人類の歴史の中で、2000年以上も9秒8台で走れなかった人間は、30年しないうちに、9秒5台で走れる人を生み出しました。

ここから学べることは、一人でも「できる人」がいると、自分にもできるはずだ、と思える人が現れて、実際に達成できてしまう、ということです。

あなたは、「今の時代年齢も性別も住んでいるところも関係なく稼いでいる人がいる」という事実を知っていますね。

それは、あなたもそれを成し遂げることができるということを意味しています。

どうですか？

自信になりますよね。

◎女性だって自分で稼げると幸せになれる

私が仕事をしていて、一番感じるのは、能力の高い女性はその能力を発揮できていない！という現実です。

例えば、

- ・ Photoshop やイラストレーターが使えるのに、
- ・ 大企業で企画の仕事をしていたのに、
- ・ 弁護士をやっていたのに、
- ・ 高い事務処理能力を持っているのに、

結婚や出産、もしくは一時的に職場に馴染めずに一度職場から離れてしまうと、なぜか、誰でもできる仕事をして安い賃金で働いているという現実が普通にあるということです。

これは今まで会社の中で生きてきて、自分の能力があるのにそれをアピールする術を知らないから起こっていること。

これは、日本の発展を考えても、非常にもったいないことです。

ここで、「幸せに稼ぎたい！」と思うことができれば、間違いなく次のステージが見えます。

それは例えば、「自分ブランディングをする」であったり「プロモーションの仕方を学ぶ」であったりなどです。

ステージが上がると、あなたのことを、とても魅力的な人だと感じる人が出てきます。

「ぜひあなたに仕事をお願いしたい」

そう声がかかるわけです。

あなたが今までに歩んできた過去の経験が、「価値」に変わる瞬間です。

こんなに嬉しいことはありません。

アルバイトを1ヶ月必死で行ったお給料を、一瞬で稼ぐこともできるようになります。

現実には、一度前線を離れると、今度社会に復帰したときには非常に低い評価とか低い賃金から始めなければいけないですね。これは残念なことです。

しかし、価値を作り、伝えることができるだけで、

「いつでも、うちの会社に戻ってきてほしい」

「ぜひ、うちの会社に来てほしい」

「在宅でいいから、うちの仕事をやってほしい」

そんな風に声をかけられるようになります。

大事なので、もう一度言いますね。

「あなたの経験を上手くプロモーションできれば、お金を稼げる」

だから、幸せにお金を稼ぐ決意しましょう、ということです。

決意をしたら、次のステージが待っています。

◎もしあなたが気に病んでいたとしても、

稼ぐことを始めてほしい

もう一つ、私が感じていることとして大きな出来事は、うつ病や自律神経失調症、パニック障害といった、心の病気に悩まされる人が本当に増えているということです。

私の知り合いにも心の病に悩まされている人がいました。

毎日辛く苦しい。朝起きることさえ一苦勞。会社を休みたい、でも会社は休め

ない。たまに休んでみても、休んだ気になれずに余計に自分を責めてしまう。そして、症状はどんどん悪化していき、気づいたときには会社を辞めなければいけないほどになっている。

これは、怠け者の人の例ではありませんし、たった一人を取り上げた例でもありません。

「会社を辞めたらお金がなくなるんじゃないか」という不安が、余計に症状を悪化させてしまっている人も多くいらっしゃいました。

こんな方にも、幸せに稼ぐことから始めてほしい、と私は言いたいと思います。会社に依存せずに、自分で好きに稼げる力をつけるということです。

昨年末、スウェーデンで発表されたある論文が世界中で話題になりました。「精神病患者の人に9ヶ月間50ユーロのお金を処方し続けたところ、うつ症状は軽くなり、不安からも開放され、生活の質も向上した」という論文でした。

参照：Money and Mental Illness: A Study of the Relationship Between Poverty and Serious Psychological Problems

この論文を読むまでもなく、お金はとても心にとっても重要なものです。

だから、会社に依存せずに稼げることができれば、精神病からだって抜け出すことができる可能性が高まるということです。

どこにいても稼げる力をつけてお金を稼いでいれば、1年間ぐらい南国で過ごし、気分を新たにすることだって可能になります。

「幸せに稼ぐ」とは、そういうことなのです。

◎お金をたくさん稼ぐ人は悪い人、

そんな風潮から解放されよう

日本は今でも、「貧乏でも頑張っている姿が素晴らしい！」というような風潮がありますね。

テレビでも、本でも、

- ・ 貧乏だけど楽しく暮らしています！
- ・ 貧乏な私たちの超節約術

そんな内容のコンテンツがウケているようです。

モノを大切にする、節約する、これも素晴らしいと思いますが、この PDF を読んでいるあなたには、ぜひ

「1円節約する」より、「100円稼ぐ」に頭をシフトしていただきたいと思います。

例えば、隣町まで100円安い特売品を買いにいくなら、往復で30分の時間節約をして、30分で500円稼ぐ方法を見つけた方がいいんじゃないか？ と考えることです。

両方一緒に考えたらいいじゃん！と思う方もいらっしゃるかもしれませんが、稼ぐ初心者の方には、頭の100%を稼ぐことを考えることに使って欲しいなと思うのです。

なぜかというと、人のアタマはそんなに器用ではないので、一度にたくさんのことを考えることができないからです。

あれも、これも、と考えているうちに、元の変わらない自分に戻ってしまう。であれば、

もっと稼ごう！ 何したら稼げるかな？

と考えてもらいたいと思います。

貧乏で頑張っている姿はもちろん素敵ですが、
なにも貧乏である必要がありません。
お金を稼いで頑張っている姿は輝いていて素敵なわけです。

あなたが、お金をもらえるような価値を社会に提供できることが素晴らしい。
あなたがお金を稼いでいるということは、その分社会が豊かになっているとい
うことです。

あなたが本当にいいと思うものにお金を払えば、その商品やサービスを提供し
た人が、次にもっと良いモノを生み出す資金になります。
そうしたら、世の中はもっとよくなっていきますよね。

お金を稼ぐことが世の中のためになっていく。
そう考えると、お金を稼ぐことって素晴らしいことだと思いませんか？

第1章のまとめ

- ・お金を稼ぐ理由は、お金を自分で稼げるようになると、今悩んでいるほとんどの問題が解決されるから
- ・今の時代、年齢も性別も住んでいるところも関係なく、稼ぐことができる
- ・価値を作り、伝えることができるだけで、1ヶ月必死で働いたお給料以上を、一瞬で稼ぐこともできる
- ・会社に依存せずに稼げることができれば、精神病からだって抜け出すことができる可能性が高まる
- ・お金を稼ぐことが世の中のためになっていく

第2章

夢を明確にして、 幸せな新しい自分に出会おう！

お金を稼ぎたいと心の底から思えたら、どうやってそのお金を稼いだら幸せになれるか、あなたの夢を明確にしていきましょう。

ここからは実際に手を動かして、あなた自身と向き合ってみます。

この章はとても大切ですので、気楽でいいので実践してみてくださいね。

◎お金を稼ぎたい理由を15個書き出してみよう

まずは、第1章を読んで、お金を稼ぎたくなっていると思いますので、なぜお金が稼ぎたいのか、あなたの言葉で書き出してください。

大事なのは、あなた自身の言葉で書くことです。そうしないと意味がありません。(なぜ意味がないのかは後述しますね。)

この際、格好つけてはいけませんよ。

いきなり思ってもいない「社会貢献」なんて書いても、現実は何にも変わりません。

あなた自身に正直になりましょう。大丈夫。誰にも見せないものですから。

(例)

- ・庭付きの広い一軒家に住みたいから
- ・自由な生活をしたいから (ハワイに年2回行きたいし、ヨーロッパにも行きたい)

- ・月末にお金にとらわれて生活したくないから
- ・高級車が欲しいから
- ・嫌な人に頭を下げなくてもいいようになりたいから

【私がお金を稼ぎたい理由 15 個】

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

いかがでしょうか？

書き出しに慣れてきたら 30 個、50 個と増やして、毎日更新するくらいでも丁度良いと思います。

◎私には稼げない、というストッパーを外す

さて、お金を稼ぎたい理由が明確になってくると、不安になってくる人もいます。はずです。

「果たして私に稼ぐことができるだろうか・・・」

無理やり私には稼げる！ と思い込んでも仕方ないので、思い切って「稼げない理由」を書いてみましょう。

(例)

- ・ 私には学歴も特化した知識もない
- ・ もう歳をとりすぎていて遅いのではないか
- ・ 身の丈にあった生活で十分、私には今の生活がお似合いだ
- ・ 私のまわりの人はみんな稼げていないから、稼げなさそう

【私が稼げない理由】

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

結構出てくるのではないですか？

大丈夫です。

そしてここからが重要なのですが、その稼げない理由を稼げる理由に変えてみましょう。

自分が無理に思わない範囲で変えていくと効果が実感できます。

(例)

- ・ 私には学歴も特化した知識もない

→学歴がなくても稼いでいる人はたくさんいるのではないかな？ 自分の目が、たまたま学歴もあって、なおかつ稼いでいる人に向いてしまっているだけかもしれない。

中小企業の社長だって、うまくいっている人は年収 2000 万～3000 万円の人には珍しくないし、年収 1 億円越えの人だって普通にいます。

「学歴＝年収」というのは、雇われている人の世界の話であって、視点を変えると全然イコールではない。

・もう歳をとりすぎていて遅いのではないかな

→歳がいくつかなんて実は関係ないんじゃないかな？ 世界的なフランチャイズ「ケンタッキーフライドチキン」を広げたカーネル・サンダース氏だって、65 歳からのスタートだし。

しかも、今は寿命がどんどん伸びているのだから、60 歳からスタートしたって、何十年もできるんだ。そもそも何十年って、結構長くないかな？

・身の丈にあった生活で十分、私には今の生活がお似合いだ

→身の丈って誰が決めたんだろう？ 勝手に思い込んでいるだけじゃないのかな？ 身の丈というのであれば、私と同じ境遇に生まれ、育った人は、みんな私と同じような生活をしているのかな？ 私よりも苦しい人もいるだろうけど、私より幸せに暮らしている人だってたくさんいるんじゃないかな？

・私のまわりの人はみんな稼げていないから、稼げなさそう

→確かに今私のまわりの人で稼いでいる人はいないけど、稼いでいる人と出会ったら違った価値観や世界が待っているかもしれないな。

もし私が稼ぐようになったら、きっとその時には、私のまわりに稼いでいる人

がたくさんいるようになるはず。

ということは、最初の一步として、稼いでいる人と一緒にいられるような空間にいったら何か変わるかもしれない！

こんな感じで、自分が今持っている知識からでもいいですし、インターネットや本屋で調べて、書き加えても OK です。

「稼げない理由」から「稼げるかもしれない理由」に書き換えて、視点をずらしてみましよう！

◎コラム：稼げる理由を見つけると、稼げそうな気がしてくる

あなたはカラーバス効果を知っていますか？ もしくは活用していますか？

これは有名な心理学用語で、「今日見た赤いものを、今すぐ 20 個挙げてください」と突然言われると、ほとんどの人が 20 個すぐには挙げる事ができません。思いついても 5 個～10 個でしょう。

そこで「明日も同じ質問をしますよ」と言って、その日は別れ、翌日おなじ質問をすると、20 個即答できる、というお話です。

人は意識をしているものは気に止めますが、重要だと思っていないものは気に留めません。だから、赤を意識していなかった人は目に写っていても、ほとんど思い出すことができませんでした。

一方、明日も同じ質問をされるといわれていたから、意識して赤いものを探すようになるので、すぐに 20 個見つけることができます。

なので、私も幸せにお金を稼げるかもしれないと思って生活を始めると、私に

もできそうな理由をたくさん探し始めるようになります。

すると、自然と幸せなお金持ちの人を探すようになるし、幸せなお金持ちの人の行動から学ぼうとし始める、ということです。

◎夢を書き出してみよう

ストッパーが外れたら、素直に夢を書き出してみましよう。

10年後、5年後、3年後、1年後とそれぞれどうなっていたいかを次のワークスペースに書いてみてください。

10年後

	あなたの10年後	例
得たい状況を一言で		毎日自由に暮らして、まわりの人は全員ハッピー。さらに、教育についてのサービスを提供し、多くの人の幸せに貢献している。
その時の感情		毎日超幸せ！気持ちは安定しているし、世の中を良くしていこうという仲間と一緒に、前向きな刺激も得ている。
仕事		数十社の会社のオーナーとして、仲間の育成に励む。さらに投資家として、自分も夢を追っかけているし、夢を共有できる人に投資している。
お金 欲しいもの		年収〇〇円、資産〇〇円。 お金を気にしないで生きていける。即金で〇円の投資ができる状態。
健康		ことさら健康で元気ハツラツ。 体重は63kg、体脂肪は12%
家族		妻、子供1人。もう一人作るか検討中 ストレスを与えない環境を提供している
人間関係		部下やスタッフに愛されることが一番 真の仕事のパートナーが3人いる
学び		日々学び！週に2個、まったく新しいことにチャレンジ
遊び		暖かいリゾート地で仲間とゴルフを満喫 仕事が遊びになっている
住んでいる ところ		日本、アジア、ハワイ、ボルネオなど3ヶ月周期のマルチ国家生活

5年後

得たい状況を 一言で	
その時の感情	
仕事	
お金 欲しいもの	
健康	
家族	
人間関係	
学び	
遊び	
住んでいる ところ	

3年後

得たい状況を 一言で	
その時の感情	
仕事	
お金 欲しいもの	
健康	
家族	
人間関係	
学び	
遊び	
住んでいる ところ	

1年後

得たい状況を 一言で	
その時の感情	
仕事	
お金 欲しいもの	
健康	
家族	
人間関係	
学び	
遊び	
住んでいる ところ	

いかがでしたか？

時間があれば、15年後、20年後とやってみても OK です。より深まってく
ると思います！

必ず、

必ず、書いてくださいね！

頭で思い浮かべるだけではダメですよ。

忘れちゃいますから。

夢を書き出したら、

とりあえず1年後の夢に向かって、

今週新たにできる具体的なことをたった2つだけ書いてみましょう。

(例)

「ハワイに移住して、ゆとりある生活を送る」が夢だった場合

・英語の音声入り教材を買ってみる

・実際に移住した人が、どうやって移住したかの体験記を探して、本があれば
購入、なければ旅行会社とか知っていそうな人に聞いてみる

【あなたの夢のために、今週できるたった2つの新しいこと】

・
・

これを毎週やってくださいね！

例えば、日曜夜の日課にしまいましょう。

早速スケジュール帳を開いて、スケジュールに埋め込んでください。

たった2つですが、「新しい=今までやったことがない」ことって
なかなか衝撃的ですよ。

◎夢を叶えるにあたってやりたくないことを20個あげよ

う

さて、そしたらこの章で、もっとも大事なフェーズに入っていきます。
それは、やりたくないことをあげること。

お気づきかもしれませんが、
毎日生きていくと、やらなければいけないことに追われていますよね！

(例)

- ・ 今日中に片付けなければいけない仕事
- ・ メール返信

そこで、やりたくないことを20個あげてみます

(例)

- ・ 嫌な人に頭を下げる
- ・ 嫌いな人と付き合う
- ・ 相手にへりくだって接する
- ・ 行きたくない飲み会への参加
- ・ 上司や取引先のご機嫌取り

【あなたがやりたくない20個のこと】

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・
- ・

そしたら、これを「全部やらないこと」にしまいましょう！

もうやる必要はありません。

なぜなら、あなたの目指す幸せな未来において、これらは必要ないことになったからです。

第2章のまとめ

- ・ お金を稼ぎたい理由を15個書き出してみる
- ・ 稼げない理由を書き出し、「稼げる理由」に変えてみる
- ・ 「10年後、5年後、3年後、1年後にどうなっていたいか」という夢を細かく書き出してみる
- ・ 1年後の夢に向かって、今週できることを2つ書き出してみる
- ・ 自分がやりたくないことを20個書き出してみる

第3章

勝手に稼げるようになる 自己催眠と自己洗脳

第2章で夢が明確になったあなたは、
いよいよ夢を実現する一步を踏み出すことになりました。

じゃあ、今すぐ行動をしましょう！
そう言いたいところですが、ここであなたにとって最大の課題が訪れます。

それが「行動化」です

今までも夢は描いてきたでしょうし、行動もしてきたと思います。
けれども、今その状態にないということは、
行動を途中で止めてしまった、ということですね。

なので、この章では、勝手に稼げる自分になる方法について学んでいきます。

◎自己催眠と自己洗脳

自動的に稼げる自分になるために、
私はあえて、催眠と洗脳という言葉を使いました。

催眠や洗脳というと、
「ちょっと怪しいんじゃないか？」
「うさん臭い！」
と思う人もいます。

しかし、この言葉が一番的確に捉えているので、あえてこの言葉を使いました。

催眠や洗脳は、学問として研究されてきた知識であり技術です。
アメリカでは、心理療法として医療の分野でその地位を確立しています。

ちょっと脱線しましたが、催眠と洗脳についてお話していきます。

催眠は、「暗示を受けやすい変性意識状態」というように説明されています。
変性意識状態というのは、日常的な意識状態以外の状態とされていますが、簡単にいうと、あなたの内面の感情が入り混じった意識状態のことです。

わかりやすく言うと、あなたは、勉強に集中しているとき、部屋が暑い！寒い！
や、お尻が痛い！ということは忘れて、勉強の世界に入り込んでいますよね。

さらに、小説を読んだり映画を見たりしていると、現実は何も変化していないのに、笑ったり、怒ったり、悲しんだりしていますね。

つまり、あなたの頭の中の情報空間があるとイメージして、その中であなたが
生きている状態のことです。

変性意識状態は、「やばい！」「どうしよう、困った」というようなパニック状態のときにもなりますし、

「やった！」「嬉しい！」「成功した！　すごい」というようなハッピーな状態のときにもなります。

このときには、暗示を受けやすい。

余談ですが、悪い洗脳者や悪質な占い師は、自分の意見を刷り込むために、
あえて相談者がパニックになるようなことを言います。

・このままだとあなたは死にますよ！

・近い将来パートナーと危機的状況が訪れます

そうして、暗示を入れやすい状況を作っています。

ということは、この変性意識状態になったときに、
**あなたの頭に、自動的に稼げるような暗示を入れていけば、
勝手に稼げる自分に変わっていく、ということになります。**

けれども、催眠というのは、寝ると解けてしまうんですね。
そこで登場するのが、洗脳です。

洗脳というのは、催眠状態の繰り返し（＝定着）のことだと思いとわかりやすいと思います。

大切なのは、毎日が幸せなこと。毎日未来のお客さんに価値を届けることを考えることが幸せだと思えることです。

なので、毎日催眠を繰り返せるようにすることが重要です。

しかし、催眠と洗脳について勉強を始めてしまうと、それをマスターするのにあまりにも時間がかかってしまうので、今回はもっとも簡単に自己催眠、自己洗脳ができるように、難しいことを一切なくしたテクニックをお伝えします。

これをマスターすると、本当に自動的に幸せになっていきますので、絶対にマスターしてください。

◎最高の催眠 | 言葉が一番重要で一番大切

言葉はもっとも自己催眠に役に立ち、もっとも影響を及ぼします。
その重要性はみなさんご存じだと思います。

今さらそんなこと？ と思うかもしれませんが、

ここでチェックをしてみましょう。

【言葉を大切に支えているか？チェック】

- ・ 今日も幸せだなあ
- ・ 今日も絶好調だね
- ・ (調子いい自分を感じて) やっぱ俺 (私) だわ 笑
- ・ すごく運がいいね
- ・ 今日も楽しいね

こういった言葉をこの1週間、何回声に出しましたか？

5分間考えて、数えてください。

*

どうですか？

50回以上言っていたら、合格です。

おそらくその人は、もうすでに幸せ者として成功しているでしょう。

The limits of my language are the limits of my world.
私の言語の限界は、私の世界の限界である。

ルートヴィヒ・ウィトゲンシュタイン (哲学者：オーストリア)

これは、有名な哲学者の言葉です。

言語の限界が、世界の限界。
これを幸せな成功哲学式に捉えてみましょう。

第2章で私たちは、世界の限界を作りましたね。
そう、夢を明確にした、ということです。

この世界というのは、想像上の世界のことです。
あなたが描いた最高に幸せな世界を言葉によって表現しました。

ということは、この言葉に限界を持たせず、より良い言葉、より具体的な言葉
にしていくことが、あなたの夢=世界を、より鮮やかなものにしていくという
ことです。

◎言葉を変えていく、もっとも簡単な方法

言葉の重要性を再確認したところで、どうしたら

- ・ 幸せだ！
- ・ ラッキー
- ・ 調子がいい

そういう言葉を発していけるでしょうか？

普通に過ごしていたら、難しいでしょう。
なぜならば、普通に考えれば、調子がいい日もあれば、悪い日もある。
うまくいくこともあるけど、失敗することの方が多い。
だからです。

なので、どんなことでもプラスで表現する訓練を始めましょう。

◎幸せに稼いでいる人が、

みんな実践しているツイてる思考

これは、私のまわりにいる幸せに稼いでいる人たちが、必ず実践している方法です。

この方々の中には、年収数千万円はもちろん、億越えの方々もいらっしゃいます。

そういった方々も重要視する方法です。

おそらく日本では、斎藤一人先生が一番有名だと思います。

私がいろいろ研究とトライ＆エラーを重ねてきて、一番パワフルなテクニックだったので、あなたにもマスターして欲しいと思います。

例えば、

見込客に、商品を断られてしまった場合

→あー良かったツイてるぞ！　こういう方にはこの商品は響かないんだなあ。勉強になった。

お客さんに契約を打ち切られてしまった場合

→ツイてる！　この契約がなくなっても、会社が潰れるわけじゃない。助かった。もしかしたら、ここですがってしまったら、やりたくない仕事をやるはめになってしまったかもしれない！　きっと合っていなかったんだ！

友人に貸していた20万円が返ってこなく逃げられてしまった場合

→ツイてる！　これが100万円じゃなくて良かった。100万円だったら生活が苦しくなるところだった。お金は貸したらダメだな。勉強になった。どう

してものときはあげる気にならないとダメなんだな。

スマホを落として画面が割れてしまった場合

→うーん、ショック！ だけどツイてる！

画面が動いているだけでラッキーだったな。データがとんでいたら大変だったぞ！ 仕事に支障がでるところだった。直したらカバーもしっかりつけよう。

なんて感じに、「ツイてる！」と最初に言うてしまうことです。

ちょっと無理矢理じゃない？ と感じる人もいると思いますが、私もまったく同じことを思っていたので、全然問題ありません（笑）

しかし、ツイてる思考をマスターすることは相当パワフルです。

ポジティブシンキングの本は何十冊も読んできましたし、コーチングや NLP、心理療法についても学んできましたが、これ以上にシンプルで続けられる、かつ毎日に活かせるテクニックは見つかっていません。

今日から3週間。

すべてのことをツイてる！ から始めてみてください。

ツイてる！ というと、あなたの頭は自動的にツイてる理由を探し始めます。なぜなら、そうしないと自分の中で折り合いをつけることができないからです。

3週間毎日行えば、徐々にクセになってきます。

3週間できたら、そのまま3ヶ月に伸ばしてみる。

◎成功体験という催眠状態

さて、この“ツイてる思考をマスター”すると何が起こるかということ、

成功体験という催眠を常に自分にかけている状態になっていきます。

ツイてる！

ラッキー！

そういった瞬間にすべてが成功体験に変わるということですね。
なぜならば、すべては「ツイてる」ことだからです。

成功体験ほどあなたの行動を加速するものではありません。

◎コラム：超小さな一歩でも、とてつもないエネルギーに変

わるドミノ倒しの話

あなたはドミノ倒しをご存知ですよ。
お正月などのテレビの特別番組などで行っているアレです。

そのドミノ倒しは、同じ大きさのドミノを倒していますが、
実はあのドミノを最初のドミノのサイズを、1.5倍ずつ増やしていったらどうなるでしょう？

1つ目のドミノを5cmとすると、

2つ目 5×1.5

3つ目 $5 \times 1.5 \times 1.5$

4つ目

・

・

・

・

・

○個目	cm	m	高さ目安
1	5.0	0.050	
2	7.5	0.075	
3	11.3	0.113	
4	16.9	0.169	
5	25.3	0.253	
6	38.0	0.380	
7	57.0	0.570	
8	85.4	0.854	
9	128.1	1.281	
10	192.2	1.922	成人男性の身長超え
11	288.3	2.883	
12	432.5	4.325	
13	648.7	6.487	
14	973.1	9.731	
15	1459.6	14.60	
16	2189.5	21.89	ビル7階超え
17	3284.2	32.84	
18	4926.3	49.26	
19	7389.5	73.89	
20	11084.2	110.84	
21	16626.3	166.26	
22	24939.4	249.39	
23	37409.1	374.09	東京タワー超え
24	56113.7	561.14	
25	84170.6	841.71	スカイツリー超え
26	126255.8	1262.56	
27	189383.8	1893.84	
28	284075.6	2840.76	
29	426113.5	4261.13	
30	639170.2	6391.70	
31	958755.3	9587.55	エベレスト山超え



Image credit: Dutch National Sciencequiz of public broadcaster VPRO



YouTube

『Domino Chain Reaction』で検索

実際には、どこまで可能かわかりませんが、
すごいことだと思いませんか？

そして、ドミノ倒しの例から話を元に戻すと、

最初は小さな成功体験かもしれないけれど、
毎日ちょっとずつ成功体験を大きくしていくと、
とてつもないことが実現される、ということです。

毎日、毎日、成功体験を自分に与えて、気持ち良い状態（＝催眠状態）を作っ
ていくことは、催眠→洗脳へと変えていけることは、もう学びましたよね！

いつの間にか、
「自分は最近成功しまくっているな！」
「めちゃくちゃツイてる！ ヤバいな！」
みたいになってきます。
そうなれば、大きな成功は100%訪れますよね！

◎脳が理解できない3つのことを知って、

脳を自分に良いように活用する

あなたは、「脳が理解できない3つのこと」を知っていますか？

この3つを知っているだけでも、人生が大きく変わります。
それは、以下の3つです。

- 1、肯定と否定の違い
- 2、認証
- 3、時間感覚

それぞれ詳しく見ていきますので、
今の自分に置き換えてイメージしてみてくださいね。

▼1、肯定と否定の違い

例えば、「焦らないようにするぞ！」って思っていた矢先に焦って失敗してしま

う。

「寝坊しないようにするぞ！」って思っていた矢先寝坊してしまう。

そう、これは、「焦ら+ない」「寝坊+しない」という後ろについている否定の言葉を無視して、その前の言葉を理解してしまっているんですね。

だから、焦ってしまうし、寝坊してしまう。

脳は否定の言葉は理解できない。だから正しくは「大丈夫だよ」なんです。

▼2、認証について

例えば、あなたが誰かにイライラしていたとします。

そのイライラの感情は、その人に向けていたはずなのに、いつのまにか自分に対してそのイライラの感情を与えてしまっています。

だからいつの間にか、

自分にネガティブなエネルギーをぶつけてしまっている。

悪口も一緒です。

だから、言えは言うほど、感じれば感じるほど自分が傷ついていく。

無意識に溜まったストレスは、風邪などの病気になって現れたり肩こりや頭痛となって現れたりあなたを苦しめてしまいます。

他人にも優しく、ちょっとだけ甘く、

そのくらいがちょうど良かったりするものです。

▼3、時間感覚について

- ・あの時、ああすれば良かった！
- ・あの時、あいつにすごくムカついたな！
- ・今度の○○（未来のこと）上手くいかなかったらどうしよう？

こういった過去や未来の感情も
脳は今の出来事と区別することができません。

だから、今現在のあなたを苦しめてしまう。

上手くいったこと、上手くいっている姿を
考えることができたあなたは超ラッキーです。

なぜなら、「調子いいぞ、大丈夫だ」と思っている状態こそが、
一番行動できる心の状態だからです。

「あの時のことは、まあしょうがない！
確かに失敗だったかもしれないけど、
でもそれはそれで、ちゃんと改善することができてなかったからだから、
改善できる今は上手くいくに違いない」

そんな感じで、過去の失敗も成功だ。
そう思えたら、楽しいこと、自分にとってプラスのことしか起こらなくなるの
で、行動できないことがなくなってきましたね。

第3章のまとめ

- ・最大の課題は「行動化」
- ・毎日催眠を繰り返し、稼げるなる自己洗脳しよう
- ・使う言葉を変えるだけで、最高の催眠状態ができる
- ・成功者が実践している「ツイてる」思考をマスターしよう
- ・超小さな一歩は、ドミノ式にとんでもないエネルギーに変わる
- ・脳が理解できないことを知るだけで、人生が変わる

第4章

自己啓発はとても大切。 でもそれだけでは稼げない。

さて、ここまでは攻めのアクションをとってきましたので、第4章では、注意点について見ておきましょう。

これから書くことは、ちょっと耳障りが悪くなってしまうので申し訳ありませんが、大事なことなので、しっかり心に留めておいてくださいね。

◎自己啓発マニアになったらいけない

まずは、自己啓発マニアになってしまうことは絶対に避けていきましょう。

これは昔の私がそうだったので、気持ちはわかるのですが、自己啓発マニアになってしまうと、自己嫌悪になったり、自己啓発を否定したりしてしまうのです。

もしかすると、あなたも身に覚えがあるかもしれませんね。

自己啓発書を読んだり、セミナーに行ったりすると、その時はとても気分が良いものです。

「よし、やるぞ！」って気持ちになって、ちょっと無理そうな目標も達成できそうな気がして、

アドレナリンが出まくりです。
怖いものではありません！

しかし、翌日の朝になると、
全然モチベーションが上がらなかつたり、
むしろ無理な目標を立てたせいで、逆にやる気がもとより落ちたりしています。
これは第3章で学んだ、「寝ると催眠状態から解ける」ことが影響しています。

さらに、正負の法則が働いている状態です。

◎正負の法則とは？

この世の中は、あなたが望む・望まないに関わらず、
必ず正（プラスのエネルギー）と負（マイナスのエネルギー）が
同じ割合で存在しており、両者はバランスを取り合っています。

これは、個人に対しても、集団（たくさんの人）に対しても万物（地球全体や
宇宙全体）に対しても、同じように働きます。

例えば、

- ・ 飛ぶ鳥を落とす勢いで頭角を現していた政治家が異性問題で失速する
- ・ 荒稼ぎしていた投資家が、一瞬で負債を追う

など、プラスの状態から一気にマイナスに触れることがありますね。

個人で見ると、すごくやる気になって、
「今の自分にはできるんじゃないか！」ってテンションが上がりすぎた結果、
それを引き戻そうとするマイナスの力が強く働きすぎて、
極度の低モチベーション状態になってしまったということです。

こうして、

「やっぱり自分はダメなんだ」と思ってしまう経験が、
あなたを自己嫌悪に陥らせてしまいます。

自己啓発本を読むのに使った、数時間。
自己啓発セミナーに行くのに使った1日。

これらに使ったすべての時間をムダにしてしまうだけでなく、
マイナスの方向に自分を進めてしまう。
せっかくの努力が台無しになってしまいます。

だからこそ、自己啓発マニアになってはいけない、のです。

※正負の法則だけでなく、この世の中には見えないルールがたくさんあります。この世界のルールについては、最終章にもっと詳しく書きました。興味がある方はぜひそちらで考えを深めてくださいね。

◎ノウハウコレクターもダメ！

自己啓発マニアと同様に、ノウハウコレクターもダメです。

「今はアレが儲かるらしい」

「今度はソレが儲かるらしい」

こんな感じでノウハウを転々としていますが、
一向に儲かりません。

おそらくこれは、

『自分のアタマで追求することを放棄してしまっているから』

ではないかと考えています。

職業柄、私の周りにもたくさんの素晴らしいノウハウが溢れていますが、コレクターになっている人ほど儲かっている、と言い切れません。

それは、ノウハウそのものが悪い場合もありますが、ほとんどがそのノウハウの本質をつかむ前に、「これはあまり儲からなそうだな」とやめてしまっていることが原因です。

私のいるマーケティングの世界でも、

- ・アフィリエイトで稼ぐ方法
- ・アドセンスで稼ぐ方法
- ・YouTubeで稼ぐ方法

など、稼ぐノウハウは山のように提供されています。

これら、一部の人はずごく上手くいっていて、儲かっています。しかし、9割以上の人には儲かっていません。

そしてその9割の人が、「アレはあまり儲からない」と次のノウハウに手を出してしまっている。

ノウハウは、本質（一番重要な核の部分）に触れるまで使い倒してみましよう。

もしそのノウハウで稼げなかったとしても、そこまで使い倒していれば、次に成功する確率が上がります。

間違っても、ノウハウをコレクションすることはやめておきましょう。

◎マイナス思考もトラウマも、 今は放っておいても大丈夫

第3章でマイナス思考をプラスに変えるワークをしているので大丈夫だと思いますが、

まだマイナスなことばかり考えてしまう場合は、ツイてる思考を3ヶ月くらいやってみて、マイナス思考をプラス思考に書き換えていきましょう。

マイナス思考が頭をよぎってしまう場合、それは今はとりあえず放っておきましょう。

実際に、稼げていない時や、自分が本当にやりたいことをやれていない時は、不安や悩みがつきません。

私自身も、私のまわりにいる幸せ成功者も最初はみんなそうでしたので、安心してください。

自分で稼げるようになってくると、稼ぐ前に悩んでいたことが嘘のようになります。

「成功体験がすべてを癒す」

トラウマだってパワーになるのです。
マイナス思考を問題にしすぎず、成功体験をたくさん重ねていきましょう。
そうすることで思考は勝手にプラスに変わっていくはずですよ。

第4章のまとめ

- ・自己啓発は大切だけど、自己啓発マニアになる人は稼げない
- ・世の中にある「正負の法則」を知っておこう
- ・ノウハウコレクターになると稼げない。一つのノウハウの本質を追求しよう
- ・どうしてもマイナス思考が頭をよぎる場合は、放っておこう
- ・成功体験はすべてが癒す

第5章

あなたが幸せに稼ぐ方法の伝授

さて、ここからはいよいよ具体的に稼ぐためのステップに入っていきます。
幸せに稼げるかどうかは、この章のマスター具合です。

◎好きなことをしよう。

好きなことをめっちゃくちゃしよう。

「幸せに稼ぐ方法のコツをたった1つだけあげてほしい」

もし誰かにそう言われたら、私は

「好きなことをめっちゃくちゃ突き詰めてください」

とお伝えします。

なぜならば、人よりも高い価値を提供するためには、
その道のエキスパートでないとはいけません。
エキスパートになるには、人生のうちで
ものすごくたくさんの時間とお金を費やす必要があるからです。

好きなことであれば、
誰に言われるまでもなくそのことをやるでしょうし、
誰がなんと言おうとお金を出してしまいますよね。

例えば、あなたの好きなことが「ファッション」だったとします。

休日になればウインドウショッピングをするでしょうし、暇さえあれば、スマホでショッピングを楽しむでしょう。また、今あるお金の大半を、服やファッション雑誌を買うことに費やすでしょう。

それは、誰に強制されたことでもありませんね。

こうして「好き」を突き詰めていくと、ほかの人には到底及ばない知識と経験を得ることができます。

その中で、

・ **芸能人ファッションをマネする web サイトを作る**

でも

・ **モードファッションを分かりやすく最新作をまとめるサイトを作る**

でも

・ **買いやすい EC デザインを極めて web 制作や制作ディレクションをする**

でもいい。

好きなことを活かす道が必ず見つかってきます。

Apple のスティーブ・ジョブズは美しいコンピュータを社会に提供することに熱中しました。

Google を創業したラリー・ページとセルゲイ・ブリンもコンピュータに取り憑かれ、世界最高の検索エンジンを生み出しました。

海外の例だけでなく、日本においても好きを追求した結果、思いもよらないビジネスチャンスになった方はたくさんいます。

「片づけコンサルタント」として世界で最も影響力のある 100 人に選ばれた近藤麻理恵さんは「片づけ」を追求しました。

「芸能人メイク」で有名になったざわちゃんは「メイク」を追求しました。

「自分には特別な能力はない！」

ということではなく、

好きなことを圧倒的に追求すると、そこに価値が生まれるのです。

インターネットの普及で、

自分では小さなことかなって思っていたことでも、

世界中にアピールすることができるようになった結果、

世界規模でみたら実はニーズをもった人は結構いた

なんてことはよくあるお話です。

やっと個人が好きなことをしながら生きていける時代になったのです。

今の時代を幸せに生きている人は、それに気づいている人かもしれませんね！

◎ 「好きなことを仕事にする」では稼げない？

ここで、好きなことでは稼げないのでは？ という方のために、

2つの観点から、それでも好きなことをした方が幸せに稼げる理由を挙げてみたいと思います。

1、私の好きなことでは稼げないのでは？

例えば、ディズニーランドに行くのがものすごく好きで、誰よりもディズニーに詳しいとします。

ディズニーに行って遊んでお金がもらえる、という仕事は現実的ではないので、ここで頭を止めてしまっては稼げません。

もう少し考えてみましょう。

仮にディズニーに年間 120 回行くとすると、副産物がたくさん出てきます。

例えば、

- ・隠れミッキーを最短ですべてまわるルート
- ・絶対にミッキーに会える時間とポイント

さらには

- ・この時期にこの商品がすごく売れていた
- ・歴代レアアイテムなどのコレクション

もっと突き詰めると

- ・海外のディズニーもすべて攻略した

など、様々な情報と経験を手にしています。

このあたりまできて、商品化の切り口を考えてみましょう。

- ・ディズニーレア商品の販売
- ・年収 240 万円で年 120 回ディズニーに行く方法売る（実は私は節約に恐ろしくこだわりがあったみたい！という新たな気づき）
- ・国内観光者向けにディズニー案内を売る
- ・案内付きの海外ディズニーツアーを企画して売る

ちょっと視点を変えるだけで、いろいろありそうですね！

（売れるか売れないかは、もちろんここからブラッシュアップしていく必要があります）

コンテンツを作っている会社（出版社やメディア運営会社）が商品を作るときにアドバイザーとして入ってほしいという依頼があるかもしれません。

そのほかにも、マンガやビジネス書を読むのがすごく好きな人は、それぞれの書評をまとめたサイトを作れば、アフィリエイトで稼げるかもしれませんし、そこに人が集まり始めれば、メーカーから進んで本を送ってもらえたりします。

例えば、ビジネス書が大好きで、片っぱしから読み漁った土井英司（どい・えいじ）さんという方は、のちに Amazon のカリスマバイヤーとなりました。今では多くの出版社が、土井さんに販促協力を求めてくるほどの有名人になりました。

私が伝えたいかというと、

「あなたがそこまで好きになれるということは、
ほかにもすごく好きな人がいる」

ということです。

その対象を好きな人がいる以上、それはニーズですから、よいものには価値が生まれるということです。

ビジネスの世界では、ニーズがあるのに稼げないなんてことは起こりません。

2、好きなことを仕事にすると、面白くなくなってしまう？

もう一つは、それが仕事になった瞬間に、好きでなくなってしまう、面白くなくなってしまう、という意見があります。

これに対する答えは、「常にやりたいものだけやる」を徹底することです。

例えば、あなたがデザイナーだとしましょう。

自由にデザインしているときには、ものすごく楽しかった。けれど、クライアントさんからの仕事の依頼になった瞬間、デザインが面白くなくなった。

こういうことがあるかもしれませんね。

そんなときには、「意見の合わないお客さんとは付き合わない」というシンプルな選択をすれば、つまらなくはなりません。

「そんなことをしては、お客さんがいなくなってしまう」

と心配するかもしれませんが、実際にやってみると、そんなことはありません。あなたが本当にデザイン好きで、そのデザインを好きになってくれるエンドユーザーのことを真剣に考えていれば、依頼主よりあなたのほうがよっぽど詳しく、よっぽどエンドユーザーを満足させてあげられますよね。

「あなたに仕事をお願いしたいんだ」という方以外の依頼を断ってれば、あなたに仕事をお願いしたいという人の仕事だけに集中できます。

すると、あなたはもっと自分の技術を磨いていけますよね。

そして、もう一つ注意したいことは、

市場のニーズに耳を傾けすぎないで、自分のビジョンを大切に

ということです。

例えば、あなたがバンドマンだとします。

「時代のニーズはこんな感じだから、そんな感じの曲を作ろう」と、自分の意図しないことをし始めようとした、とします。
プロだから、そんな声もあるでしょう。

しかし、長く活躍しているバンドは、ビジネス的なニーズに応えることより、「自分はこの音楽を提供したいんだ」という信念を貫いています。

あなたの好きなミュージシャンをイメージしてください。

10年20年と活躍しているミュージシャンは、市場に適合しようとした人ですか？ それとも、自分たちの好きな音楽を追求した人ですか？

○ ~したい

× ~しなければならない

要は、商業主義になってはいけない、ということです。

あなたが対象物を好きでいられるような行動をとりましょう。
それも好きなことで幸せに稼いでいく大事なポイントなのです。

◎好きなことの見つけ方 |

まずは1歩目を踏み出してみよう！

ここまで来て、

「そんなに言うほど好きなことなんてないよ！」

という方もいるかもしれませんね。

好きなことが明確な人は、まずはそのことを追求してください。

好きなことが見つからない人は、自分の生活を振り返ってみて、
この1週間で何に一番時間を使ったかを考えてみてください。

- ・バイクの改造やメンテナンスをしているな
- ・いいマンションとは何かをずっと考えているな
- ・どうやったら物が売れるかばかり考えているな
- ・書くことがすごく好きだな
- ・誰かのサポートをすることが好きだな

など、なんでも構いません。

それがわかったら、そのことをもっと学んだり経験したりして、
どんどん追求していけばいいだけです。

その対象は

・映画、小説、ディズニー、ホテル……など
コンテンツその物自体が対象かもしれませんし、

・営業、マーケティング、事務管理、教育……など
業務そのものが全般的に好きかもしれませんね。

好きだな、もっと知りたいな、ということをおあなたなりに深めながら、

「どうしたらそれがキャッシュに変わるのか」

「どうしたら世の中での価値と認識されるのか」

を考えていくことが、幸せに稼ぐスタートになります。

◎やり始めて、違うなと思ったら次にいけばいい

好きなことで稼ぎ始めるのに、リスクを追う必要はありません。

自分がリスクだと思えば、あなたの行動が制御されてしまうからです。

「これが一生の仕事になるのか」
などと重く捉えてしまうと、行動できなくなってしまいますよね。

なので、とりあえず始めればいい。

今の仕事があるのであれば、
それを続けながら、片手間でやればいい。

もし学ぶためにお金（本を買う、講座を受けるなど）が必要だとしたら、それはちょっと無理をしてでも使った方がいい。

ここでも『好きなことをやる』というメリットが生まれます。

それは、好きなことだから、お金を使っても嫌じゃないということです。

好きなことにお金を使うから、

この知識も欲しいな、

この経験も欲しいな、

という具合に、ショッピング感覚で学びを得ていくことができます。

3週間やってみて、3ヶ月に延長してみて、

嫌ならやめればいだけ。

実際に、私も飽きやすい性格なので、

あっちに手を出し、こっちに手を出して、やってきました。

29歳で会社を作るまでに、10社を経験しました。

中には

「継続するから力がつくんだ！石の上にも3年！我慢してやれ」という教えを受けてきた方もいると思います。

もちろん、継続するから力がつくのは嘘ではありません。

しかし、私が思ったのは、

「継続できることだったから力がついた」

ということです。

努力（＝嫌なんだけど、無理矢理やること、とする）は続けられないし、ストレスになります。

あなたにも努力が必要ないこと（=好きなこと）がきっとあって、夜遅くだろうと、休みの日だろうと、やってしまうことがあります。

それが見つかるまで、取っ替え引っ換えやってみればいいのです。

そうこうしているうちに、

「これがやっぱ好きだな〜」ということが見つかります。

私は、転職を繰り返すことを勧めているのではなく、幸せに稼ぎたいのであれば好きなことを追求して、ほかの人にはない価値作りをした方がいい、と言いたいのです。

◎あなたの中の起業家【ビジョナリー】を呼び覚ませ

好きなことを見つけて、

それを活かして稼ぐにはどうしたら良いかを考えていくには、あなたの中の起業家【ビジョナリー】を呼び覚ます必要があります。

その前に、あなたの中の4人の人格について、説明をしたいと思います。

ここが、好きなことでは稼げない→好きなことで幸せに稼ぐに変える重要なポイントです。

4つの人格

- ・ 起業家【ビジョナリー】
- ・ 管理者【マネージャー】
- ・ 技術者【クリエイター】
- ・ 調整役【コーディネイター】

この4つの人格の割合が、人それぞれによって、もしくは現状によって変わっ

ているとイメージをしてください。

▼起業家【ビジョナリー】

起業家【ビジョナリー】は、新しいことを創造することが大好き。

こうしたらいいんじゃないか？

ああしたらいいんじゃないか？

今あるサービスだとこの辺が足りてない！

そんなことを考えています。

それだけではありません。

起業家【ビジョナリー】は稼ぎを作るのも大得意。

どうしたら自分の技術や経験をお金に変えられるのか、

自分の価値を最大限に上げられるのかを考えています。

ただし、もっと良くなりたい、と常に考えている起業家は、管理をすることは苦手。

管理に時間を使うより、新しいことを学びたい。

管理することばかり考えていたら、革新（イノベーション）は起きない！と考えているので、管理者【マネージャー】とぶつかります。

▼管理者【マネージャー】

管理者【マネージャー】は、ものごとを管理するのが大好き。

売上データをつけたり、ノウハウを資料に落とし込んだり、ルールを作ったり、細かく分析したり。

安定を望み、安定するには地盤を固めることが一番重要だと考えています。

そんな管理者【マネージャー】は

現状維持+ちょっとの売上をプラスできたらいい、くらいに考えているため、起業家【ビジョナリー】とは反対の考えです。

ただし、管理者【マネージャー】が固めてくれないと、起業家のみで突っ走った結果、案件がぐじゃぐじゃになってクレームだらけということが起きるので、とても重要な存在です。

▼技術者【クリエイター】

技術者【クリエイター】はその名の通り、自分の技術を追求することのみに大きな喜びを得ます。

サービスや商品のクオリティはクリエイターの実力によって支えられます。

※補足：好きなことを追求しようはあなたの中の技術者【クリエイター】を重要視しています。

ただし、追求しすぎると、市場のニーズなどまったく気にせずに、独自の世界に入り込みすぎてしまう可能性があります。

時間の感覚も鈍く、スケジュール管理も苦手。

お金を稼ごうという思考も弱く、費用対効果もできれば考えたくない、自由人。

管理者【マネージャー】に管理されることも好きじゃないので、ぶつかります。

▼調整役【コーディネイター】

最後は調整役【コーディネイター】です。

貢献（ホスピタリティー）欲が高く、起業家・管理者・技術者それぞれが上手くいくようにバランスをとります。

調整役【コーディネイター】がいないと、事業として成り立ちません。

ただし、調整役はほかの3者に比べると、少しだけ気が弱く、ほかの3者に強く出られてしまうと、引き下がってしまうところがあります。

そのため、調整役【コーディネイター】を生かすには、

「調整役さん、よろしく！」

と尊重してあげる必要があります。

すると、調整役はイキイキと活躍し始め、
起業家・管理者・技術者のうちから、
それぞれのタイミングやシチュエーションにあった適任をフロントに出させて
3者が120%力を発揮できるように配置をします。

勘の良い方は気づいているかもしれませんね。

好きをお金に変えるには、

あなたの中の調整役【コーディネイター】を呼び覚まし、

技術者【クリエイター】主導で進めてきた好きを、

起業家【ビジョナリー】主導に切り替えるように指示を出すことです。

あなたの中の起業家【ビジョナリー】が呼び覚まされれば、

起業家はもうしたらお金に変わるのか、必死に考え始めます。

◎扱って欲しいように、あなたを打ち出そう

例えばあなたが、web デザイナーとして活躍していこうと設定したとします。

しかし、あなたには、大手広告代理店でナショナルクライアントの案件を手がけた実績はありません。

そうすると、提案をするときに「こんなにすごいデザインをしてきました〜！」などと、エッジ（トンがり）を出すことができずに、どうしたらほかのライバルたちに差をつけて案件を取るのかわからなくなってしまいます。

すると、どうしてしまうかという、一番やってしまいがち、だけど、一番ダメなこととして、

- ・どこよりも安く、早く行います！
- ・土日関係なく活動します！

というようなことをしてしまうわけです。

世の中を見渡すと

- ・激安、どこよりも安く
- ・どこよりも早く
- ・お客様第一優先で

こんなようなキャッチコピーをいたるところで発見できますね。

そういう人が何をいうかという、

「うちには値引き交渉ばかりしてくるケチなお客さんばかりがくるんだ！」
と書いていたりします。

けれど、「どこよりも安く」と言っているのだから、それは当然ですよ。

では、どうすればいいのか？

あなたが「本当はどう扱って欲しいか」を伝えていけば OK です。

- ・私は、緊急対応はできません。その代わりクオリティには妥協しません。
- ・値引き交渉には応じられません。ただし、最先端のデザインを用いて満足度を高めます

など。

web デザインが好きで追求しているのであれば、安い・早い以外のもっと高い価値を提供できるはずですよ。

◎自分の力を過信せず、できることに集中しよう

自分の力で稼ぎ始めると、あなたのまわりは一変します。

例えば、会社設立が必要になったり、金融機関との交渉が必要になったり、契約書・請求書・納品書などの書類が必要になったり、売上帳簿をつけなければいけなくなったり。

優秀なあなたは、それらを全部自分でこなそうとしてしまいます。

先ほどの例で、web デザイナーとして生きていこうとしたときに、営業活動、金額交渉、ディレクション、場合によってはシステム調整など、これらを全部行おうとしてしまいます。

すると、どうなるでしょう？

本来追求したかった web デザインがおざなりになっていきます。

そして、web デザインこそがお客様にとっての価値なので、その価値のレベル

が下がればお客様からのクレームにつながります。
さらに、クオリティが下がる、対応が遅れる、納期が遅れる。

そうしたことで、信頼が損なわれ、次の仕事をもらうことはできなくなります。
最悪の場合は、契約打ち切りなどにもなってしまうでしょう。

「私は大丈夫」と思うかもしれませんが、実はこのような状態になってしまっている人は思っているよりも多いのです。

あなたが大切にしないといけないことは、web デザイナーとしてクオリティを追求し、お客様&エンドユーザー（web に触れる見込み客）の満足度を最高の状態にすることです。

そのためには、web デザイン以外の仕事は、すべてほかの人にやってもらうようにしましょう。
もしかしたら、最初は外注費がかさみ、利益が少ないかもしれません。

しかし、web デザインのクオリティが上がり、満足度が高まれば、次の仕事で、今よりも高い費用をいただくことができます。

すると、どんどん web デザインに集中できる時間が増えるので、よいスパイラルが生まれます。

あなたの時間はすべて web デザインのためにある、と決めましょう。
そうすることで、「幸せに稼ぐ」が実現するのです。

◎一点突破、全面展開（NO.1 戦略）

自分の力で仕事を獲得し、売上を継続的に生み出していくのであれば、あなたが稼ぐ“たった1つのこと”に集中し、そこでNO.1 になりましょう。

あなたが仕事を発注する立場だったら、
NO.1の人に依頼をしたいですね。

超有名な例ですが、
日本で1番高い山は富士山ということは誰でも知っているけれど、
「日本で2番目に高い山は？」と聞かれて答えられる人はほとんどいません。

それくらいNO.1というのはインパクトがあります。

とは言え、NO.1というとすごく難しそうな気がしますね。

しかし、セグメントや組み合わせを変えることによって、
NO.1は簡単に作ることができます。

仮に、あなたが賃貸不動産の営業マンだったとします。

どうやってNO.1をお客様に伝えるか考えましょう。

(例)

東京都港区赤坂の賃貸不動産 × 取り扱い数 = NO.1

↓

東京都港区赤坂の賃貸不動産 × 月30万円以上の賃料の物件取り扱い数 =
NO.1

↓

東京都港区赤坂の賃貸不動産 × 1ヶ月の契約数 = NO.1

など、小さなセグメントで見えていくと、自分にもNO.1になれるところが見つ
かってきますよね。
それでいいのです。

「日本で100番目の〇〇」というより、「この街でNo1の〇〇」という方が
圧倒的に凄い印象を与られます。

このように NO.1 を上手くお客様に伝えることができるようになると、反応率が驚くほど変わります。

それをするだけでも、成約率2倍、3倍、5倍となっていくことを実感できるでしょう。

一つのセグメントで NO.1 をとったら、次はもう少し大きな範囲で NO.1 を目指します。

例えば、

東京都港区赤坂の賃貸不動産 × 取り扱い件数 = NO.1

を仮に取得したら、

東京都港区赤坂と麻布の賃貸不動産 × 取り扱い件数 = NO.1

そして、

東京都港区の賃貸不動産 × 取り扱い件数 = NO.1

となっていけばいいわけです。

NO.1 の効果は絶大です。

化粧品業界では、この NO.1 は@コスメで NO.1 を取ることや、楽天売上ランキング NO.1 を取るために必死になります。

なぜならば、NO.1 の冠をつけることによって、販売数が圧倒的に変わることを理解しているからです。

【ワーク：あなたの NO.1 は何ですか？】

(例)

「私は、〇〇で NO.1 です。」

あなたが何の NO.1 か (NO.1 になれるか) 書き出してみましょう

- ・
- ・
- ・

◎不変の真理 (=本質) を追究するのはおすすめ

好きなことをお金に変えるために、あなたはこれからいろいろなことを学んでいくと思います。

学びを始めると、次に何を学べば良いのかわからなくなり、きっと立ち止まる時があるかもしれません。

そんな時は次のことをしてみてください。

「自分が好きなほうを選ぶ」

たったこれだけです。

そして、学びを深めていくには、不変の真理 (=本質) にたどり着く学びをしていきましょう。

ということかという、

デザイナーでいえば、色はどう、流行りはどう、ということも大事ですが、一番大切なのは、

「そもそもデザインとは何か？」

ということです。

人はなぜデザインを求め、そのデザインが過去歴史においてどのように進化し、

どのような役割を果たしてきたか、ということについて学んでいきます。

アールヌーボーというデザイン傾向があります。

花や植物を思わせるような有機的な曲線を組み合わせた装飾性のことです。

しかし、大衆に向けた工業製品を大量生産のニーズが高まり出すと、

幾何学図形をモチーフにしたアールデコというデザインが主流に切り替わっていきました。

また、紋章とは何か。

紋章は、戦争において、兵士が尽くすべき領主への忠誠心を意味した。

信条、信教をあわらすもののため、時にそれによって差別が起こるほど、人々の中で重要で神格化されたものにもなったとされています。

あくまで触りですが、このようなことを学んでいくと、

すぐに役に立つ機会がなくても、必ず深いデザインとなってあなたの技術やセンスを磨いていくことにつながります。

ロゴを依頼されたときには、スタッフが長く愛せるものはどんな形だろうか？

と考える糧になるかもしれませんし、今の時代背景的に、戦後バブル期に近い高揚感があるから、その時に流行った躍動的かつ原色を使ったデザインが受け入れられるかもしれない、など思考の幅が広がります。

ライティングの場合も同じで、

「こういう書き方はウケが良いようだ」といった表面的なテクニックではなく、人間の感情は何か？ であったり、どういう時に行動に移すのか、であったりといったような、人間心理について学んでいけば、どんなライティング依頼がきても高いレベルで対応できます。

これが、表面的なテクニックを追い求めていると、

ワンパターンなライティングしかできなく、

そのパターン以外に役に立たない、といったことになってしまいます。

そのものにとっての本質とは何か？

その答えは、その人によって捉え方が違うでしょう。

しかし、あなたなりに見つけることができれば、その時は、間違いなくその道の権威レベルになっていると思います。

第5章のまとめ

- ・好きなことをめっちゃくちゃ突き詰めると、幸せに稼げる
- ・好きを突き詰めると、ほかの人には到底及ばない知識と経験を得られる
- ・ジョブズもラリー・ペイジもコンマリもざわちんも、「好き」を「お金」に変えている
- ・あなたの「すごく好きなこと」は、必ずビジネスのニーズがある
- ・ビジネスの世界では、ニーズがあるのに稼げないことは起こえない
- ・市場のニーズに耳を傾けすぎないで、自分のビジョンを大切にする
- ・好きなことが明確な人はそれを追求し、明確でない人は「今週何に一番時間を使ったか」で考えてみる
- ・やってみて「違うな」と思ったら、次に行ってみる
- ・「継続するから力がつく」ではなく、「継続できたことだったから力がついた」と考える
- ・あなたの中の4人の人格を活用しよう
- ・仕事をするときには、「本当はどう扱って欲しいか」を伝えよう
- ・一点突破、全面展開でNO.1を目指せ
- ・迷ったら、自分の好きなほうを選べ！
- ・不変のこと、本質を追求しよう

第6章

最速で自分を変えていく方法

この章では、最速で自分を変えていく方法についてお話していきます。

ゆっくり自分の人生を味わいながら、回り道をしながら進んでいくのも良いですが、「お金を稼ぐ」という結果が最短で最も効率的に実現したい方は、ぜひ試してください。

◎Pain is Gain 痛みが成長を促す

人は、痛みがないとなかなか学びを得ることができません。

「失敗は成功のもと」

という言葉は、そういった背景からもきているのかもしれませんがね。

失敗を重ねていくのも大事ですが、効率的に結果を得たければ、出費という痛みを自分に与えていくことで加速させることができます。

そう、「**出費という投資**」です。

痛みがあるから、真剣に学ばないと損だ！ と思うことができます。

例えば、英語を学ぼうと思った時に、すぐに無料の情報を探してしまっていないですか？

ダイエットをしようと思った時に、無料で、自宅でできることばかり考えていませんか？

すると、

「今日は疲れているからやらなくてもいいか。また明日、がんばろう」

とついつい後回しにしてしまいます。

真剣にならなければ、結果はついてきません。

ということは、真剣になるだけの“痛み＝出費”が必要ということです。

この痛みは、あなたのステージに応じて、あなたが痛みだと思える範囲で行う必要があります。

例えば、あなたの月収が今 20 万円だとします。

そのあなたにとって、月 3 万円の自己投資は痛みとを感じるかもしれません。

しかし、月収 100 万円だったら、月 3 万円の投資は痛くないですね。

ということは、20 万円の人にとっては学びになることも、

200 万円の人にとっては、仕方ないと諦めることができってしまうということです。

もちろん現実はそのままでシンプルではないかもしれませんが、

おおよそこのように考えておくと、どのくらいの痛み＝投資を自分にしていけばいいのか、検討がついてきます。

◎ 「意思の力」は弱い、だから環境を変えるんだ

あなたが最速で結果を求めるなら、

「意思の力は弱い」ということを理解しておきましょう。

一瞬の気分の高まりで、

「今日から毎日 5km 走るぞ」と決めたとしたら、おそらくすぐにやめてしまいますよね。

「ラーメンとお菓子は食べない」と決めても、「週末だから～」などと言い訳を色々と考えて食べてしまいます。

意思の力というのは、とても弱いわけです。

では、どうしたら意思の弱い自分が、高いレベルのことができるようになるのか。

それは、すでに成功している人と一緒にいることです。

成功している人と一緒にいると、成功していることが普通のことになります。成功している人は、成功している状態が当たり前前の状態になっているので、すべての発言・行動が成功者としてのものになります。

例えば、世の中には一晩の会食費用がサラリーマンの月収以上だったり、個人としての投資金額が数千万円くらい即決だったりといった人がいるわけです。それは、今のあなたにとったら、まったく別世界の人のように感じるでしょう。

しかし、それが普通になっている人がいます。

その人たちの習慣は、成功していないあなたにとったら、もしかしたら最初は目から鱗かもしれませぬし、逆にそんなもんでいいんだ、と思うこともあるでしょう。

(意外と不規則な生活だな、とかだらしがないところがあるな、といった親近感を得ることもあります)

これは、いくら本を読んでも、自分の振り返りをしても、絶対に気づくことができないことです。

成功者と一緒にいると、いつの間にかあなたも成功することが”当然”のようになってきます。

この”当然”という感覚がとても大事で、「当然成功するものだ」と寸分の疑いなく信じられていれば、当然のように成功していきます。

なので、あなたのまわりで幸せに稼いでいる人がいるなら、その人と一緒にいられる環境を作りましょう。

もちろん、あなたが今成功していないとしたら、いきなり成功している人と一緒にいることは難しいかもしれません。

なぜなら、成功している人にすれば、あなたと一緒にいるメリットがないからです。

「人付き合いをメリットで考えるなんて最低だ」と思う方もいるかもしれませんが、これは当然のことです。

その理由は、成功者は人気者だからです。多くの人がその成功者と一緒にいたいと思っています。

そして、成功者は限られた時間の中で、もっとも有意義に過ごしたいと考え、誰と一緒にいるのが幸せになれるかを徹底的に考えているからです。

むしろ、成功者こそ、誰と一緒にいるのかについて厳しく選択しているとも言えます。

成功者は誰といると夢や目標を実現できるかがわかっているから成功者でいられるのです。

なので、まずは自分と同じくらい、もしくはちょっとだけ先に進んでいるかなといった方と一緒に成長することから始めましょう。

もちろん、あなたが憧れる成功者と一緒にいられる機会があれば、ほかの予定を調整してでも一緒にいることをおすすめします。

素晴らしい人と一緒に時間を過ごすことは、これ以上ないほどの”進化”を促してくれます。

また、そういった尊敬できる方と話せる機会も自ら作っていきましょう。例えば、

- ・ 出版記念に行ってみる
- ・ セミナーに行ってみる
- ・ コーチやコンサルティングを受けてみる

など。もしくは、カバン持ちからさせてもらってもいいかもしれません。

とにかく、あなたの今の常識を壊すためにも、一緒にいる人を変えること、ここから始めてみましょう。

◎成功者にはコーチやメンターがついている

成功者を見てみると、その成功者にも、コーチやメンターがついていることがわかります。

戦後、日本には安岡正篤（やすおかまさひろ）氏という思想家がいました。

実践的人間学の権威として、心酔されていた安岡氏に、時の権力者である日本首相（吉田茂、池田勇人、佐藤栄作、福田赳夫、大平正芳）をはじめ、三菱グループ・近鉄グループ・住友グループ・東京電力など多くの財界人がその教えを受けられていたとのことでした。

現在、多くの経営者から慕われ、経営者の鏡と信望の厚い稲盛和夫氏（現 KDDI 創業・日本航空名誉会長）も、永守重信氏（日本電産株式会社・代表取締役）も、中村天風氏（事業家・思想家）に師事していました。

素晴らしい方々も、日々迷われる中で教えを受けながら、歩みを進めていたことが見受けられます。

人は、一人では成功できません。

なぜなら、自分一人だけだと、主観的になりすぎてしまい、自分自身や物事を正しく見ることができないからです。

コーチという面では、最近でいうと、
テニスの錦織圭選手を思い出しますね。

日本人初、アジア人男子初のグランドスラム 4 大大会シングルスファイナリストを始めとして、様々なタイトルを持っています。

そんな錦織圭選手ですが、マイケル・チャンコーチがついて実力を一気に伸ばした、と言われてますね。

2013年マイケル・チャン氏をコーチに迎えてからの錦織選手の活躍は本当に素晴らしいですね。

ただ、こういったことは、実は知っている方も多い。

けれども、ビジネスマンや主婦で稼ぎたいな、と思っている人で、自分自身にコーチやメンターをつけている人がどのくらいいるかというと、日本人ではほとんどいません。

日本では、

「幸せになる」教育

「稼ぐ」教育

これらは残念ながらほとんどされていません。

これでは、暗闇の中を明かりもなく、闇雲に歩くようなものです。

コーチやメンターを持つことによって、
あなたの人生は一変します。

ぜひ、あなたにもコーチやメンターをつけて、成長を加速してください。

※文中では、一流の方々の例を出させていただきましたが、身近な例でもコーチやメンターによって成果を急激にあげている方はいっぱいあります。例えば、最近流行りのパーソナルジムもそうですし、ゴルフもコーチに教えてもらおうと一気にスコアが縮みますね。

◎本への投資は 10 倍になって返ってくる

これはどこでも言われていることですが、本を読むことは、
投資としての費用対効果が恐ろしく高いです。

仮に本に 100 万円を投資して学んだとします。
真剣に学んで実践すれば、10 倍の 1000 万円をリターンとして得ることも可能です。

誰でも簡単に今日から始められて、ほぼリスクなく 10 倍のリターンで返ってくる投資案件はおそらくほかにはないでしょう。

読書による自己投資は、累計 250 万部以上の著者・本田直之さんも実践されて成功したこと明言されていますし、おかげ様で私も成功を加速化できました。

そこで、本を買うときの判断は、
ちょっとでも気になったら、「買う」です。

どうしようか迷うことはありません。

- ・表紙を見て欲しくなったら、買う
- ・中を見て1ページでも気になったら、買う
- ・自分が共感できる著者の紹介や引用がある本は、買う
- ・Amazon を見ている、レコメンド（ほかにもこんな本を・・・）を見て、買う

こんな感じで買っていきます。

値段は見ません。

それ続けていくと、良い本か、あまり役に立たない本かの見分けがつくようになってきますし、ゲシュタルト（部分や要素の集合ではなく、全体性や構造に重点をおいて考えること）が構築されるので、違った分野の書籍を読んだとしても、こういうことかな、と推測しながら理解することができるようになりますので、学びが促進するようになります。

◎音声教材はノウハウだけでなく、

雰囲気までも掴めるから成長が早い

本による自己投資をオススメしましたが、本よりもさらにオススメしたいのが、「音声教材」です。

音声教材を活用したことない方は最初抵抗があると思います。

私も最初はなぜか懸念して、人からすすめられた時に何度も拒否してきたものなので、気持ちはわかります。

しかし私は、ひょんなことからどうしても聞かなければいけないシチュエーションになり一度試してみたのですが、その驚きの効果に、「今までなぜやらなかったのか」と後悔しました。

音声教材の良いところは次の3つのです。

- 1、思い出せる学びとして定着する
- 2、講師が本当に伝えたい細かいニュアンスを受け取ることができる
- 3、スキ間時間の活用として、これほど効率的な学びはない

これは後々になって気付いたのですが、音声になった瞬間に、情報量が圧倒的に変わる、ということです。

これは、デジタル機器に詳しい人は感覚的にわかるかもしれません。

例えば、テキストデータというのは、本当に小さなデータ容量です。これが、音声になった瞬間、何倍ものデータ量になります。もちろん、動画になればさらにデータ量は多くなりますね。

人間の頭が、どのように情報を捉えているのか、私は専門家ではないので詳しくわかりませんが、データ容量のように、受け取れる情報のレベルが多くなっているのではないかと捉えています。

これは、「百聞は一見に如かず」に近い感覚かもしれません。

「本で学んでも、記憶として定着しない」
「本の通りに実践しているのになんだか結果が出ない」

そんな時には、音声に触れてみると、使える知識として、定着するかもしれません。

通勤時間に、単純作業の間に、音声を聞くクセをつけると、成長が加速します。

これは、実践した人にだけわかる感覚です。ぜひ、騙されたと思って、試してみてください。

第6章のまとめ

- ・「痛み」がないと、なかなか学びを得られない
- ・積極的に自己投資しよう
- ・意思の力は弱いことを覚えておこう
- ・すごい人と一緒にいると、あなたもすごい人になれる
- ・スポーツを学ぶときコーチをつけるように、稼ぐためにコーチ（メンター）をつけよう
- ・費用対効果が一番大きいのは「本への投資」
- ・音声教材を使うと成功が加速する

第7章

幸せに稼いだければ、世の中のルールを知る必要がある

◎知らなければ稼げない。現実には残酷である

現実には残酷です。

それは、私が言うまでもなく、あなたも感じていらっしゃるかもしれませんね。

例えば、稼ぐ知識がある人とない人とでは、知識を持っている人のほうが圧倒的に稼げる確率は高くなります。

育ってきた環境が違うので、今現時点で、自分の周りには稼いでいる人もいないし、不利だと思う人もいるでしょう。

歳をとるまで、そういったことにすら気づける環境でなかった人もいます。

しかし、ここで成功している人や、恵まれた環境にある人を妬んでも仕方ありません。

現実には残酷なものなのです。

冒頭でもお話した通り、幸せに成功できることを知らない人は、一生幸せに稼ぐことなく人生を終えるかもしれません。

助けを求めない人にアドバイスすることもできません。

そういう意味では、あなたは今日、幸せに稼ぐことができるという事実を知れただけで、とても幸福かもしれません。

◎弱者は取り残される

それは、世界の真実です。

私たちは、弱者にならないように生きなければ繁栄できません。
どんなにきれいごとを言っても、これは変わらない真実です。

今は幸せでも、この先どうなるかはわかりません。
だからこそ、ネガティブにならずに、仲間と一緒に繁栄していく道を選ぶ。

現実を受け入れて、今できることから始めるしかありません。
幸せは、そこからスタートします。

◎集団的にみると、

人はパターンに沿った行動をさせられている

人は集団的にみると、パターンに沿った行動をさせられています。

いくつかの例を見てみましょう。

(一つ目の例)

「あのアイドルって××と付き合っているんじゃないか？」

という情報が、ネットの掲示板に投稿されたとします。

すると、どうなるでしょうか？

私も見た！仲よさそうにxxにいたのを見たよ。

↓

それは嘘だね！知ったか！

↓

っていうか、そういうことって友達でもあるじゃん？ ○○は異性友達も大事にするし！

↓

火のないところに煙はたたずだしね～

・

・

・

あなたもこんなやり取りを見たことがありますか？

悲観する人、肯定する人、擁護する人に煽る人

こんな感じで web 掲示板が生まれてから何十万回も繰り返されてきたパターンです。

(2つ目の例)

ある交差点において、その時に通る車の数をカウントしたとします。

これは毎日、毎週、同じ曜日であれば、ほとんど同じような数をカウントできます。

さらには、300万円以下の車、800万円以上の車とセグメントを分けていったとしても、大きな差のないカウントができます。

人のカウントもしてみましょう。

男性、女性、20代、30代……

母数が多くなればなるほど、パターンが見えてきます。

(3つ目の例)

SEOという言葉をご存じですか？

Search Engine Optimization と言って Google などの検索エンジンの最適化を示した言葉です。

よく耳にする「SEO 対策」というのは、ある検索キーワードを入れるとしっかり自社の WEB サイトが上位に来るように工夫する試みです。

Google などが公開している WEB ツールを使うことで、そのページに訪れる人数や属性、何で検索されて訪れたかなどを見ることができます。

私は SEO の専門家でもありますので、あらゆるサイトの人の流入の裏側を見つけてきました。

そこでは、毎日 70%以上が新規に訪れるユーザーにもかかわらず、毎日一定数、ほぼ同じ数の人が流入しています。

例えば、1日1万人が見に来るサイトは、毎日約1万人が訪れます。

「今日は1万人だったけど、次の日は2千人だった。でも昨日は3万人だった」みたいなことは起こりません。

3つの例を見てきましたが、とても面白いと思いませんか？

人は、大局的に見ると、何かに導かれるようにパターンにしたがって行動をしていることが見て取れます。

これは、探してみると相当数のパターンがあります。
それぞれの専門家によって、これらは、

- ・見えざる手
- ・宇宙の法則
- ・システム思考

などと呼ばれていますが、確率によって読める行動があります。
この確率論を自分の中で理解できると、途端に見える世界が変わってきます。

◎自分の中に確率論を持つ

自分の中に確率論を持つと、余計な不安やストレスから解放されます。

例えば、どんなに社会にとって有意義で貢献度の高いことをしていても、
否定をする人は一定の割合で存在します。

これは、確実に起こる真実です。

あなたが、幸せに稼ぐ決意をして、一歩踏み出したときに、そんなあなたを否定する人は一定の割合で存在するでしょう。

「なに一人で頑張っちゃっているの？ ださい」

「いやいや、絶対無理でしょ。上手くいくわけないじゃん」

そんな意見が出るのが予測されますね。

そんな時に、確率によるパターンだということを知っていれば、

「こういう人がいて、こういう意見がでるのは想定の内だよな」

とサッと受け流すことができます。

すると、気持ち良くないストレスに悩まされたり、「もしかしたら実現できないかも」といった不安に駆られたりすることもなくなります。

これはビジネスにおいても同じです。

ユニクロの柳井正さんは、自著で『1勝9敗』というタイトルの書籍を出版しています。この本で言っていることは、
「10回勝負して、1回勝てればいい」。

その確率で、日本で一番の高額納税者になられたのだから、10%の確率で勝てるって、ものすごいことですよね。

なのに現実を見ると、2、3回失敗しただけでもうダメだ、と再起不能になってしまうたくさん人がいます。

この確率を知っていれば、
「勝つためには後7、8回チャレンジが必要だな」
ということがわかるから、それ以上でも以下でもありません。

〇〇って伝えたら、購入率が14%だった。
伝え方を変えたら16%に上がった。

大局的に見ると、たったこれだけのことです。
へこむ必要がないところで、へこまない。

これも世の中のルールですね。

◎正直だけでは生きていけない、

正直でなければ幸せになれない

正直に生きなさい。

そう教育をされてきた人が多いにも関わらず、大人になればなるほど正直にすべてを伝えると軋轢が生まれたり、誤解を生んだりします。

このバランスが難しく、悩んでいる人も多いようです。

けれども、一つだけ言えることは、

「正直でないと幸せになれない」

ということ。

偽って世の中を上手く渡っていくことができる人もいるかもしれませんが、偽りの自分からは偽りのサービスや商品しか生まれません。

偽りはその時は上手くいっているように思えても、長期的に見るとほとんど失敗しています。

もしくは、自分を偽って稼げたとしても、幸せになっていません。

時に白い目で見られても、正直でい続ける。

正直でいる代わりに、自分が出した商品やサービスには責任を持つ。そのほうが、幸せになっている人が多い気がします。

◎刺激は罪。でも人は刺激を求めてしまう

最近、Intel や Google 社でも瞑想を社員教育に取り入れ、マインドフルネス（自分の身体や気持ちに気づく力をはぐくむエクササイズ）でストレス耐性を

上げようとしていますね。

仏教においても、経を唱えて心を落ち着かせますし、座禅でも自分と向き合い悟りを開こうとします。

なぜこれらが、今の時代にこんなにも受け入れられるのでしょうか？
それは、あまりにも刺激物が多いから、感情がコントロールできなくなってしまうので、それを抑え本来の自分を取り戻したいからなのではないか、と私は考えています。

しかしながら、人は無意識に刺激の強いほうを求めます。

「限界効用逓減の法則」をご存じですか？

これは元々経済学の用語で、最初の消費が、満足度（効用）が最も高く、徐々に効用（満足度）は下がってくるというもの。
例えば、仕事で疲れた日に飲む一杯目のビールはものすごく美味しいけど、2杯目、3杯目になるとあまり美味しくなくなるというものです。

この法則から、慣れの怖さを感じます。

最初の刺激より強い刺激でないと反応が鈍くなるということは、視聴率や広告効果を考えると、どんどん情報を強烈にしていくしかありません。

メディアや企業、情報発信をする人は、過激で刺激的なフレーズ、もっとゴシップや話題になるネタを探して、その刺激を満たそうとしていくわけです。

これは一時的には罪です。
なぜなら、誰かが傷付いているからです。騙されたり、勘違いさせられたりする可能性があります。

しかしながら、一方的には責められない罪でもあります。

それは、ユーザーが刺激を求めてしまっているからです。

例えば週刊誌で、世界平和をちょっと軽く祈ったりした記事を書いても購買数は伸びません。

だから記者も、刺激があって多くの人が飛びついてくれる、面白がってくれるネタを取り上げていくしかありません。

そうしなければ、雑誌は生き残れないからです。

※ちなみに、数十年スパンで見ると、物事の始まりには強い刺激が人を誘い多くの人がそれに参加し、その分多くの人が被害にあうので、一時停滞し、それでも利益を得ている人がいるので盛り返し安定する、といったルールがあります。上記も、時代の一貫かもしれませんね。

幸せに稼ぐためには、こういったルールも理解しつつ、あなたが発信する商品やサービスが、一時的には刺激的だったとしても、最終的には人の幸せにつながるように設計しましょう。

あなたのビジョンがお客様に届いた時、きっと幸せに稼ぐ人になれていると思います。

第7章のまとめ

- ・世の中には見えないルールがたくさんあることを知ろう
- ・現実は残酷である
- ・弱者は取り残される
- ・集団的にみると人はパターンに沿った行動を取らされている
- ・自分の中に確立論を持つといい
- ・正直だけでは生きていけない、でも正直でなければ幸せになれない
- ・刺激は罪だが、人は刺激を求める

おわりに -メッセージ-

僕もまだまだ経営の諸先輩方から見たらヒヨっ子だけど、
コーチをつけてビジネスをし始めたら、
たくさんのお客さんから喜ばれるようになりました。

今では、依頼をいただいてもお断りさせていただくような状態です。
また、どんなにお金をいただいても、一緒にやりたくないなというような態度
のお客さんの場合はお断りをさせていただいております。

なぜなら、楽しくなくなってしまうから。
最初の違和感は、途中トラブルとなって現れてきてしまうことは
たくさん学びました（笑）。

僕もみなさんと同じように、
どうしたら成功できるかな、
目標が達成できるかな、と思って
何百冊というビジネス書を読んできました。

一時は、東京神保町の三省堂（6階建てのかなり大きな書店です）の
ビジネス書の棚でめぼしいものは全部目を通して
見たことない本がない！といった状態にすらなりました。

でも、全然上手くいかない。

うーん、うーんと唸っていました。
でも唸るだけで、何にも解決されない（笑）。

だから、成功したい！ 目標達成したい！ という人には
僕よりも回り道をしなくて済むように、

なんとか共有して、成功したい人がみんな成功できればいいなって思って、このマニュアルを作りました。

これは言わば、過去の自分に向けた
マル秘成功マニュアル（すべて僕の実践済みで結果が出たものだけ抜粋）です。

正直、この PDF のタイトルは

私の月収がサラリーマンの年収を超えた理由

**『努力、継続、我慢、覚悟・・・そんなものは稼ぎとは関係ない！
これからの時代に稼ぐ”新常識』**

なんて、ちょっとトンガったタイトルにしたけど、それはみんなに興味を持って欲しかったから。

お金だけ稼げても意味がないことも知っているし、
お金にとらわれて幸せじゃない人も知っている。

でも、お金を稼ぐ知識がなくて、
「あなたでもお金はたくさん稼げるんだよ」って言ってくれる人が
まわりにいなくて、ずっとその場所から抜け出せない人がたくさんいることも
知っているから、
そんな人に一歩踏み出すきっかけになれば幸せだなって思って、
筆をとりました。

あなたがお金を稼げる力をつけた後で、
お金稼ぎは別に興味ないや、ってことなら、全然それは構いません。
でも、お金がなくて心が貧しくなってしまうのだけは嫌だから。

きっと僕らが生きている間に資本主義じゃなくなることはないだろうから、
このルールの中で生きていくしかない。

だったら、このルールの中で、
思いっきり楽しく生きていける人が、
僕のまわりにたくさんできたらいいなと思っています。
もちろん、僕も幸せになります。(今すでに、めちゃくちゃ幸せです)
一緒に、自分の目指す幸せを掴んでいきましょう！