

足かせを外して、自由を手にする道

職場・家庭内での人間関係、そして借金。『気軽に生きたいだけ』なのに、なぜか多くの足かせが絡みついて『息苦しい』現代。

元公務員だったぼくが、一度はホームレスになりつつも、今では、仲間の足かせすら外せれるようになった、コツをまとめました。



月収30万、
月収100万
達成者を
多数輩出

「何をやっても自由になれず、自分の能力が低いとばかり思っていました。この本を読んで、これまでの理由も、解決策もわかりました。現状を変えたい人にオススメです。」

(27歳会社員／男性)

【著作権について】

当電子書籍は著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては以下の点にご注意ください。

・本電子書籍の著作権は作者である赤原士郎にあります。著作権者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

・本電子書籍の一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

【使用許諾契約書】

本契約は、本教材をダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本教材を甲が受け取ることにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条：本契約の目的

乙が著作権を有する本教材に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条：禁止事項(第三者への公開の禁止)

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により、いかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条：契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約を解除することができます。

第4条：損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違約件数と販売価格を乗じた金額を支払うものとします。

第0章：はじめに

『ちょっと前まで公務員だったのに、いきなりどうしたの？そんな人だったとは思わなかったよ。残念だ。』

ある日、ファミレスの中で、ぼくは友達を失った。
元々交友関係が少なく、人付き合いも苦手だったぼくからすると、数少ない友達だ。

その彼を、失った。
理由は、MLM（ネットワークビジネス）のリクルートをするためだった。

リクルートといえば聞こえがいいかもしれないが、つまり勧誘だ。
この勧誘を積み重ねたおかげで、結果としては、鋼のメンタルが形成された。しかし、おかげで、ぼくは、過去の友達を全員失ったのだ。

MLMをに費やした期間は、4年以上にもなる。
この間、組織を100人近くまで広げたり、リアルの勧誘活動だけで、自分の直紹介を40人以上出したりした。

そして、一晩で全て無くしたことも、ホームレスも経験した。

どん底の頃、インターネットを使って、0円で広げて行く世界があることを知った。
借金まみれだったぼくには、唯一の救いの光に見えた。

と言っても、その頃のぼくは、電気が止まったり、水道が止まったり、、の常連。

そして、貯金もゼロ、
財布の中には50円、、、

ちなみに、当時のぼくにとって、この状況がザラだった。

悩んだ挙句、ぼくは、パチンコ店やファストフード店のコンセントで充電し、Wi-Fiにつなぎ、学ぶことをスタートした。ファストフード店で、友達はハンバーガー食べてる隣で、水だけもらい、ひたすら学んでた頃のことは、いまでも思い出す。

そして、そこから半年で、ぼくは月商20億を超える企業の社長になった。

50人以上の前でセミナーしたり
2000人くらいのFacebookグループを運営したり、
いろんなことをやった。

3時間セミナーしてその後で720万の売り上げを上げたり、
1つの商材で億単位の売り上げをあげるなど、セールスマシンになり続けた。

そして、ある程度売り上げが上がったということで、六本木のクラブを貸し切り、女性をナンパして連れ込み、一晩で、200万近く使って遊んだりもした。

みんなは笑ってるのに、ぼくの心は冷めきってた。
本当は、どぎつい真っ赤なクラブなのに、全部灰色に見えた。

自分たちの売り上げだけ考え続けた結果、

- ・何が目的なのか
- ・何が正義なのか
- ・何が幸せなのか

完全に見失ってしまったからだ。

1週間後、社長を辞めた。というか感じたものがあつたのか、辞めさせられた。
でも、不思議と後悔はなく、スッキリしていた。

もう金カネカネせずにすむと思ったからだ。
1人1人がしたい事をしっかりと引き出して、形にしていこう。

そっちで、生きたいと思った。

そして、1人で活動を始めた。

今、ぼくの周りには同じ思いを抱く仲間がいる。

-
- ・賄い飯で人を幸せにする料理長
 - ・ヒーリングと陶芸を掛け合わせた新しいスタイルを発信する陶芸家
 - ・世界大会にも出てるダンサー
 - ・動物保護の団体
 - ・借金立て直しの必殺仕事人

いろいろな人が集まってきて、
ぼくはその人たちにインターネットを使ったプロデュースを行っている。

それだけじゃなく、高校生や大学生に、生き方の授業をやったり、
プロデュースの活動も、

- ・JICAや国連大学関係のフェアトレードの人
- ・USJとか大企業に、無農薬野菜を届けに行ってる農家さん
- ・ご当地アイドル

などと、輪が広がってきた。

思えば、だいぶ遠くまできた。

公務員時代から考えると、180度と言っても過言じゃないくらい、違う形だ。
しかし、迷っている人に光をあてることは、共通だと思う。むしろ、弱い個人に寄り添えるものとして考えると、また弱い個人だと思っている人に、安定した収益を・大企業の社長さん並みの収益を持たせて上げれることを考えると、『より親身になれる』のは、公務員時代より、圧倒的に“いま”だとすら思っている。

そう。過去、ずっとひとりぼっちで人の暖かさを追い求めていたぼくは、色んな荒波にもまれて、ようやく暖かさを光をあてれる人になった。

この書籍は、2つの目的を持って書いている。

1つ目は、自分のため。

2つ目は、過去のぼくと同じように足かせをはずしたいと願い、道を探している人のため。

明確な『指標』になれる人が極端に少ないこの日本で、ぼくがあなたの道しるべになれば、と思う。

もしあなたが、借金まみれたり、先が見えなかったり、1人ぼっちだと感じているなら、人生は何度だってやり直せるってことを伝えたい。諦めなかったら必ず、可能性は見つけられる。

そして、この書籍でも、ぼくの身に起きたことを全て書いて行く。

元公務員から、ホームレス、そして社長、ここまでぶっ飛んだ人もそういないはずだ。

正義の味方なんて、大それたものにはなれないが、この書籍を通して、ぼくの経験がひとりでも多くの人に届き、『生きててよかった』と感じられる、そんな人が1人でも増えるきっかけになれば、この上ない幸せだ。



目次 (contents)

第0章：はじめに：page 3～

第1章：昔のぼくは、足かせのついた、奴隷だった：page 9～

🦅 『足かせは外さず我慢するもの』というおかしさ

🦅 100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策①

🦅 100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策②

🦅 100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策③

第2章：脱奴隷への道へ。そして、その過程で見えてきた世界：page 23～

🦅 経済的な自由を手にする必要性

🦅 経済的な自由を語る集団に、安易にハマった時に見えたもの。

その① (MLM編)

🦅 経済的な自由を語る集団に、安易にハマった時に見えたもの。

その② (ネットビジネス編)

第3章：教えた人が、月商100万、1000万を突破している手法：page 34～

🦅 『情報発信ビジネス』

🦅 売上額：30万、損失額：699億

🦅 人生をリセットする3ステップ

🦅 あなたが稼げる理由

🦅 本物の発信者になるだけで、群を抜ける

🦅 お金の性質と、理想を実現するために最低限クリアすべきもの

🦅 情報発信で欠かせないもの

🦅 【保存版】リアルとインターネットの展開力の違い

🦅 SNSに嫌われ損する人、SNSに好かれ得する人

🦅 『私には難しい』と思いがちなあなたへ

🦅 最初にどのSNSを使うか、その戦略が、あなたの人生を左右する

🦅 ゼロリスク超ハイリターン

🦅 『情報発信ビジネス』の、その仕組みと具体例

🦅 足枷を外す確率が100%にみるみる近くなるスキル

🦅 自動化を『狙って実現』しよう

🦅 容易に足かせを外すことができる

第4章：半年でホームレスから社長へ。

その中で培った『結果を出す』思考法：page 71～



第1章：昔のぼくは、 足かせのついた、奴隷だった

『足かせは外さず我慢するもの』というおかしさ

あなたは、今どんな『足かせ。しがらみ』を感じて生きているだろうか。

- ・職場内の人間関係
 - ・借金
 - ・税金
 - ・ママ友
 - ・家庭内での人間関係
- など、あげたらキリがない。

この書籍を読んでいる人は、ほぼ全員が『なんらかの足かせ』を感じているはずだ。

もう少し踏み込んで考えてみよう。

総務省の統計調査で『家計調査』というものがある。

この中で、夫婦2人・子ども2人での1年間の支出額の平均値等がまとめられたものである。誰でも見れるものであり、しっかり目をとおすと、衝撃を受けるので、ぜひ1度は見てほしいものだ。

ちなみに、年齢や持ち家かどうかで、金額も変わるので、ざっくりとした数字で紹介をすると、夫婦2人・子ども2人で『だいたい700万弱』くらいかかる。

平均年収300万とも言われる現状を考えると、普通に考えて厳しいことがわかる。

だからこそ、『自由に使えるお金』がいくらあるのか、ということは重要になってくるのだ。また、会社に依存しないお金を、仮に安定的に得ることができたら、

- ・すり減らさないでいい神経
- ・しなくていい心配
- ・余計な我慢
- ・食のレベルを1ランク上げる

-
- ・旅行や、趣味に時間を割く

など、得られるものもあれば、失わずに守れるものが多いのは容易に想像できる。

夫婦共働きとして、仮に700万達成したとしても、そこには、

- ・子どもの保育園
- ・夫婦の時間
- ・気分転換の時間

など、犠牲にするものもある。

この中で、何を足かせとして定義するか、ここには個人差があるが、ぼくは足かせを『社会からの自立』だと定義したい。

極論かもしれないが、たとえ1人暮らしだとしても、たとえ2世帯住宅だとしても、労働を対価として、収入をもらっている間は、労働収入なのだ。

つまり、言い方を悪くしたら、『あなたの人生の決定権』は、あなたにあるようであな
たにはないのだ。

どこにあるかという、あなたへお金を払う大元だ。

そこが会社なら会社、
アルバイト先ならアルバイト先、
官公庁なら、官公庁だ。

あなたが労働を提供している対価としての収入をもらっている関係上、
仮に何かあって、労働を提供できなくなると、収入は途絶えてしまうのだ。

言い換えると、誰も自覚していないだけで、『常に収入ゼロになるリスクと背中合わせ』
の状況だということだ。

- ・突然の倒産
- ・リストラ
- ・不幸

-
- ・自然災害
 - ・病気

など、不幸にもこれらの事態になってしまった場合、一気に収入はゼロになってしまう。

もしもの万が一の時に、『社会からの自立』していなかったら、

- ・行動
- ・日常生活

などに、大きな支障がをきたしてしまう。

これが、ぼくのいう足かせだ。

では、以下の2つの問いについて考えて欲しい。

問い1：あなたは、この足かせを外そうと思ったことはあるだろうか。

問い2：外したいと思うだけでなく、外し方を調べたことはあるだろうか。

おそらく1より2の方が、『やったことがある！』という人の人数は、減っているはずだ。

それはなぜだろうか。

この『なぜ』というものを大事にして欲しい。

それはなぜかというと、思考次第で人生は大きく変わるからだ。

後々書くが、文章の書き方でも、話し方でも、思考が少し違うだけで、その質は大きく変わるのだ。惹きつける書き方、話し方なのか、そうでないのか、この違いは、実は些細なポイントの積み重ねだったりするのだ。

だからこそ、1つ1つのことについて、

『それはなぜだろう』と考える習慣をつけて欲しい。

きっとその積み重ねが、土壇場のあなたの底力を増大させる『ブースター』となる。

話は逸れたが、数年前、ぼくはちょうど今のあなたの状態だった。

- ・お金を得る方法は、固定制。
- ・いい会社に勤められなかったら、『一生決まった収入で、生きて行くことが半ば強制的に決定』されることに違和感を感じていたけど、我慢するだけ。
- ・もっと安い給料の人を見下して憂さ晴らしして、自分が本来目指していたところを見失う毎日

今思うと、性根が腐ってたと思う。

そして、自分が進む未来を見失うからこそ、どんどん負のスパイラルに陥っていた。

ぼくの場合は、ネットワークビジネス（MLMともいう。要はねずみ講？と疑われるやつ。）と出会ったことで、一気に世界を広げることができた。MLMは、全くうまく行かなかったが、インターネット上で無形資産を作ることで、『経済的な自由』というものをつかむことができた。

しかし、多くの方は、こういったことから目を背けがちだ。

そこで考えて欲しい。

『それはなぜだろう』と。

多くの方は、昔のぼくと同様、ある種違和感を感じながらも、それが『当たり前』だと思い込んでいるのだ。

それはなぜだろう。

なぜ、愚痴ばかりこぼすという、ある意味『時間の無駄づかい』をするのだろうか。

愚痴をこぼして、ストレス発散という人がいるかもしれないが、それなら、そもそも、その空間、その人たちに関わらなかったら済む問題ではないだろうか。

では、なぜそれができないのだろうか。

このようにして、『言語化』することが非常に大事だ。

言語化していくと、その不思議さに気がつく。
多くの方は、自ら自分がストレスを感じ続ける場所にい続けているのだ。

そして、足かせの正体は、『思い込み』である。

しかも、足かせがついているということすらも、思い込みだ。
実際には、もっと幅広い生き方ができるのだ。

収入を上げたいと思えば、上げれる方法を取ればいいだけ。
至極明快な原理だ。

そして、自身の自己実現を思い切りしていくことが全員に可能なのだ。

そして、この現状を認識することなく、『できない』と思い込んでいるだけなのだ。

思い切り幸せになっていいのに、

その権利は、全員に等しくあるのに、

ほぼ全員が、その権利を手放している。

おかしいとは、思わないだろうか。

100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策①

それはなぜだろう。

答えから言うと、触れる情報が圧倒的に少ないのだ。

日本という国家は、約99%の人がサラリーマン等の雇われる生き方をしている現状にある。だから、サラリーマン以外の生き方に触れる機会が少ないのだ。

具体的に考えてみよう。

今、この書籍を手にとっているあなたは、おそらくどこかで、『自由な人生を手にしたい』と思ったことがあるだろう。

しかし、生まれた時はどうだっただろうか。
幼稚園生の時は、小学1年生の時は、、、どうだっただろうか。

そう、時を経るにつれ、色々な価値観に触れ、そして今のあなたの人格が形成されているのだ。

今の日本の教育環境を見てみると、この実情が如実に見えてくる。

この書籍に出会ったあなたには、まず、この現状から知って欲しいと思う。
そうすることで、今後あなたが折れそうになったときの転ばぬ先の杖を形成して行くことができるのだ。

さらに後半には、具体的なノウハウ・考え方までまとめて行く。
あなたの見えない足かせが、完全に外れて行くまでの流れをまとめて行くので、ぜひ楽しみに読み進めて欲しい。

なお、話を進めて行く前に、ぼくが大事にしている『鍵になる生き物』を紹介したい。

ぼくは『鷹』という生き物が、ぼくらの足かせを外していく上で、ある意味鍵になる生き物だと思っている。

いろんな重要な要素を、鷹は持っているのだが、ここで紹介したいのは『鷹の目』だ。
ぼくらに置き換えるとすると、『高いところから俯瞰する目』と言えると思う。

この『俯瞰する目、俯瞰する力』こそ、見えない足かせをどんどん外していける、重要な要素なのだ。

具体的に説明する。

人生は、山登りに似ていると言われる。
山の頂に到達することは、自分の理想に到達することと同じだ。

この設定を元に、話を進めていこう。

あなたの目の前には山がある。

その山には、舗装された大きな道が1つあり、多くの人がその道へ自然と誘導されている。
しかし、その道は途中で広場に合流し、そこで終わっていた。

誘導されてきた多くの人は、同じように多くの人がいるため、ここが目的地、山頂だと思
い込み、そのまま登る事をやめてしまった。

何人かの人は、どうもおかしいと思い、鷹の目を手に入れて俯瞰することにした。

すると、実は、いろんな登り方があった、

このような感じだ。
いうまでもなく、舗装された道とはサラリーマンであり、

いろんな登り方が、生き方の多様性のことだ。

- YouTuber
- ブロガー
- インスタグラマー
- 投資家（株、不動産、暗号通貨、FX、）
- ツイッター
- アフィリエイト
- ネットビジネス
- MLM

後半の3つは、金カネしている場合が多々あるため除外して考えてみても、かなり多くの
『生き方』がある。そして、金カネしなかったとしても、大きな収益を得ている人がいる
のだ。

- ブロガーのイケダハヤト、

・ YouTuberのHIKAKIN、、などなど、数多くの人が、ひとりで、公務員・サラリーマンの収入をはるかに超え、大企業の社長をも超える収益をあげている。

そして顔出し、名前だしなしでも、収益をあげている人もいるのだ。

ちなみに、ぼくも顔出しなしで収益を上げている人の一人だ。

多く人は、高いところから俯瞰することなく、ついつい日々目の前にあるものにだけ目を奪われがちだ。だから、目の前の舗装された道に誘導され、途中で目的を見失ってしまうのだ。

しかし、俯瞰してみると、これだけ多くの生き方があるのだ。
その事をまず知って欲しい。

そして、運よく『舗装されてないが、山頂へと続く道』を見つけたとしよう。
しかし、ここでもいろんなトラブルがある。

例えば、新しい道を見つけたからと、一目散に登っていくと、大木が道を塞いでいた、、、この可能性だって十二分にあり得るのだ。

これは、どんな状況かという、ついつい日々目の前にあるものにだけ目を奪われがちの人に起こりうるものだ。

達成している人の手法を、具体的に知ることもなく、また、自分に何があっているのかも知ることなく、『とりあえずやろう！』と言う状態だ。

また、運よく見つけた手法を、とりあえずやったら、それは数年前にやり方が代わり、もう使えなくなった手法だった、、という状態も当てはなるだろう。例えば、google・Yahoo!のアルゴリズムが変わり、多くのブロガー・アフィリエイトが苦悩しているのは、記憶に新しいと思う。（これは2017年、2018年継続した流れだ。）

つまり、後先考えず『とりあえずやる』という人の多くが、この状態になりうるリスクがあるという事だ。また、そのような人は、モチベーションが高いときには、一気に加速することができる場合もある。

しかし、行き先が間違っているから、引き返してくるリスクもあるのだ。

毎日、『なんとなくできてる感じ』がするかもしれないが、ちゃんと見えてないからこそ、モチベーションが低いときには、足が完全に止まってしまう。

つまり何かと言うと、木を見て森を見ずの状態になり、目の前の『壁ではない壁』にぶち当たって、『難しい、、大変、、、』となっている状況なのだ。

以上、1つ1つまとめてみると、『俯瞰する力』をつけずに、『とにかくやる・自分なりにやってみる』と言う考え方は、挫折するリスクだらけなものだと言うことが理解できるのではないだろうか。

この書籍と出会ったあなたには、ゴールから逆算した上で、『今、何をすべきなのか』を考える習慣を、ぜひ身に付けて欲しいと思う。

この習慣なしに、俯瞰する目を養うことはできない。
それくらい、大事なもののなのだ。

最初は、どこがゴールなのか（つまり、人生の目的・理想は・生きがいは何なのか）を考えることからスタートであり、難しさも感じることもあるだろう。

しかし、この積み重ねを進めていくことで、絶対無二の時間を過ごすことができる。そうすることで、この『経済的な自由』についても、スムーズに手に入れることができるのだ。

100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策②

あなたに手に入れて欲しいものは、経済的な自由の他に、もう1つある。
それは何かというと、『思考の自由』である。

言い換えると、発想の自由とも言える。

経済的な自由を手にする前に、『思考の自由』を手にするからこそ、あなたのゴール（つまり足かせを外す）所に『効果的』に到達できるのだ。

簡単に説明しよう。

例えば、経済的な自由について、例に出して考えてみることにする。

あなたは、今、『経済的な自由、欲しいけど難しそう』と思っているかもしれない。しかし、ぼくからすると仮にホームレスに戻ったとしても、即復活できるから大丈夫というくらい、至極簡単なことだと感じている。

この両者の感じ方の違いがどこにあるのか、これがポイントだ。

一度『これ難しそう』と感じた場合、どれだけやる気があったとしても、『これ難しそう』と思っている限りは、その一歩は重いものになるのだ。

この両者の違いはどこにあるのか、答えからいうと、

難しそうと思っている場合には、ほぼ間違いなく、未経験であり、簡単だと思っている場合には、経験したことがある（似た内容を経験して、たどり着くことが予想できる）場合が、ほとんどだ。

そして、『実際に挑戦して見たら、案外大したことがなかったな』という経験は、したことがある人も多いだろう。ここから言えることは、人は経験したことがないものについて『挑戦していないのに、難しそう』と思い込む性質があるということだ。

つまり、ぼくの言う『思考の自由』は何かというと、『難しそう』と感じた時には、その言語化をして欲しいのだ。そうすることで、その『難しそう』という感情の原因を分析することができる。

感情の原因がわかると、一歩前進できる場合が多いのだ。
だから、経済的な自由に、進むことができる。

なお、念の為此の現象の背景を説明する。

あなたの一歩が重くなる原因は何かと言うと、ある意味人間の防御本能なのだ。

大昔、まだマンモスを狩っていた頃、『知らないこと』については、『生命のリスク』に直結する場合があった。知らない食べ物、知らない道、そこには危険がつきものだ。

つまり、一歩重くなるのは、あなたの生物としての防御本能が、遺伝子上の過去の記憶を呼び覚ましていいるだけなのだ。

そして、大事にして欲しいのは、ここからだ。

『単に知らないこと』を元にした防御本能により、足が重くなったからと、それを『自分には難しい、自分には向いていない』と思ったら、どうなるだろう。

一生、前進することができないままだ。
そして、足かせがはまったままなのだ。

だから、『なぜ』と考えることが大事だと、ぼくは思うのだ。

こうやって1つ1つ言語化していくことで、自分の内面と向き合うことができる。
そして、その中で、本当に難しいのか、単に未経験なだけなのか、選別すべきだと思うのだ。

そうすることで、思考をクリアにでき、『経済的な自由』を手にするあなたへと、進んで行くことができる。

100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策③

経済力をつけ、そしてこれまで自分にまわりついていた色々な『足かせ』を外して生きて行くことを考えた時、絶対に欠かせない要素が『自分の力で収益をあげて行く』という

ことだ。別の言い方をすると、『個人で活動する』ということであり、もう一歩進んだ言い方をすると『個人で活躍・社会貢献する』ということだ。

それなしに、『足かせを外して生きる』ということは達成できない。

なぜなら、経済的にこれまでの枠組みを外れて生きることは、会社という『組織』で生きて行くことから離れ、そして『個人』で経済活動を成立させることを意味するからだ。

ぼくもそうだったが、ここで多くの人戸惑うことになる。

それは、日本という国において『個人で経済活動を成立させる』という生き方が驚くほど異分子のように扱われているからだ。

実際にこの8年間の間で、いろんな人と話して感じたことだが、『個人で経済活動を成立させる』ということは、定着しなすぎで、異分子というよりも、むしろ敵視されていると言っても過言じゃないほどだ。

この構図が出来上がってしまっている理由は、子育ての現状にある。

理由①：学校教育

ほとんどの学校教員は、社会に出ることなく、そのまま教員になる場合が多い。彼らが教員になる過程で触れることができるのは、

- ・彼らを育てた教員
- ・彼らの両親
- ・学生時代の同級生
- ・アルバイト先の同僚

この範囲がほとんどだ。

つまり、ぼくのような生き方を知ることができないまま、教員になっているため教えることができないのだ。そして、人の特徴として知らないものには、多少なりとも“不安感”を感じてしまうということ。

つまり、教員が体験してないからこそ感じる“不安感・難しさ”を、その教員から習う学生が、感じ取り、また“不安感・難しさ”を受け取って行く。この負の連鎖なのだ。

また、意識が高い教員であれば、しっかり学び『知識としては知ってる』人もいるかもしれない。しかし、それでも実際に体験したわけではないのだ。体験してないからこそ、どうやって実現したらいいのか見えてこない。

だから、結局伝わる情報量が圧倒的に少ないままになってしまうのだ。

理由②：両親、父兄

学校教員と同じように、両親、父兄についても知らないまま、子育てするようになった場合が多い。その背景は、ほぼ①と同じだ。

サラリーマン以外を知る機会がないまま、社会人になり、そのまま合コン・婚活、結婚、子育てのループが繰り返されているだけだ。

だから、結局情報不足のループが繰り返され、
また、不安感・難しさのループが繰り返されるのだ。

だからこそ、勝手に足かせをはめ、勝手に泥沼にハマって行く流れが、すでに構築されているのだ。

ある意味、人災とすら感じる時もある。

もっとも、サラリーマンには、サラリーマンの良さがある。

例えば、
社会的地位がしっかりしていたり、
社会保険だったり、
社会的信用があったり、
など、メリットもある。

だから、ぼくは何も、『フリーランスとして独立』することを進めているわけではない。

ただ、もっと自由になるお金があれば、

- ・ すり減らさないでいい神経、メンタル
- ・ しなくていい心配
- ・ 余計な我慢
- ・ 食のレベルを1ランク上げる
- ・ 旅行や、趣味に時間を割く

などの得られるものが多いのではないだろうか、ということについては、強く感じる。

よって、後にも再度書くが『どの知識を入れるのか』『どの環境に身を置くか』ということとは、多くのサラリーマンが目にしただけで、紛れもなく生きて行く上で『最重要項目』になるのだ。

では、なぜこのような状況になっているのだろう。

それは、この国が『働きアリであるサラリーマンの存在』を前提として成り立っている国家だからだ。基本的な国家の体制は、鉛筆などを作っている○菱を筆頭に明治維新以降ほぼ変化なく成り立っている。

つまり、国家としては、ぼくのような生き方をする国民が増えるよりも、企業を安定させてくれるサラリーマンが増えた方が望ましいのだ。

言い換えると、国家を1つの家に例えると、企業は柱であり、その柱を支える土台が、国民なのだ。

だから、ぼくみたいな生き方をする人が増えれば増えるほど、国からすると、柱である企業に対する対抗勢力が生まれる可能性が増えてくる。つまり、柱が倒れる危険性がますますだ。だから、その可能性を減らすためにいろんな対策をしている。

その1つが税金だ。フリーランスで600万稼いだとしても、サラリーマンに換算すると、400万相当にしかない。その分、税金に持っていかれるのだ。だから、ブロガーやネットビジネス、MLMの人が、10万、20万で自慢しているのは、単なる貧困層アピール・無知アピールしてるにすぎない可能性が高いのは、覚えておいたほうがいい。

もう1つが教育だ。サラリーマンに行き着く流れを構成しており、教育は『組織の中で行動するため』のものになっているのだ。資本主義国家であり、中央集権の流れを考えると、ある種仕方がないことかもしかかもしれないが、こうやって俯瞰してみると、残念だなとも思う。

この書籍を読んでいるあなたにとって『個人で活動して行く』ことは、抵抗あることかもしれない。しかし、抵抗あるように感じる理由は『100人中99人が、自ら『足かせ』をはめてしまう、その原因と対策②』で書いた通りだ。

向いてる・向いていないという事ではなく、『単に経験したことがない』だけなのだ。つまり、慣れの問題だけだ。ぜひ、このことについて、ハードルに感じることなく、一気に超えてもらいたいと思う。

そして、この壁を越えられなかった時のことも、併せて考えて欲しい。
万が一、あなたが『組織の中』で収入をあげことを望んだ場合、その方法は、

- ・会社の中で出世を狙う
- ・高い給与を払ってくれる会社を探す

この2つしかない。

そして、

・会社の中で出世を狙う
=仕事の量が増えたり、抱える部下が増える可能性大

・高い給与を払ってくれる会社を探す
=仕事の量が増えたり、責任が重くなる可能性大

どちらも結局のところ、キツくなるばかりで、足かせを外せる選択肢ではないのだ。あなたが、足かせを外したいのであれば、**“抵抗があることの中にこそ可能性がある”**ということ、ぜひ、もっと自覚してほしい。あなたの“常識の範囲外”にこそ、可能性は詰まっていると思ひ、チャレンジする習慣をつけてほしい。

その先にこそ、あなたが『経済的自由』を手にした未来は広がっている。



第2章：脱奴隷への道へ。そして その過程で見えてきた世界

経済的な自由を手にする必要性

第1章では、多くの人に足かせがついたままである理由と、その背景を解説してきた。

もし、あなたが足かせを外して行くことを望むなら、確実に理解しておく必要があるものだ。今後、あなたが何か挑戦しようとした時、足が止まりそうになった時、一步踏み出せる、その原動力とすることができる。

あまり理解できていないところは、何度でも読み返し、ぜひ、しっかりと理解してほしい。

ここからは、ぼくが公務員を辞め、そして見てきた世界をまとめて行く。

キラキラした世界、

黒い世界、

いろんなものを見てきた。

あなたが、同じ轍を踏まないようにするため、必要だと思えるものを書いていく。

ぜひ、1つ1つ理解してほしい。

ちなみに、ここまで読んできて、いかがだろうか。

想像以上に、『社会からの経済的な自立』の必要性が高いことを感じてもらったのではないかと思う。ちなみに、経済的な自立は、どのような場合に達成していると言えるのか、考えてみよう。

①労働収入>生活コスト

②労働以外の安定基盤からの収入>生活コスト

ここまで読んできたあなたなら、

①は、経済的な自立とは呼ばず、

②だけが、経済的な自立だということは、理解できると思う。

なお、生活コストを、ギリギリまで切り詰めているものであれば、経済的な自立とは言わない。第3章でも解説するが、(特にブロガーとか)フリーランス界限ではここを勘違いしている人が多いのが、個人的には懸念材料だと思っている。

そして、自分が欲しいと思った時に、お金を得ることができる状態ということも欠かせない。

具体的に考えてみよう。仮に毎月30万が生活コストでかかるとする。

そうすると、労働以外の安定基盤からの収入『だけで』毎月31万以上収入が上がっている状態で、初めて『経済的な自立』ができていると言えるのだ。ただし、ここでのポイントは、それが『完全自動』じゃないと意味がないということだ。

この観点から、ぼくは、ブロガーにも、YouTuberにも微塵も憧れなかった。

ブロガー：記事を書くのに追われる。

YouTuber：動画を編集するのに追われる。

ぼくは、自分の時間も欲しいし、信頼できる人とだけ関わりたかったから、

- ・大きな影響力はいらない
- ・毎月自動で収入が入る仕組み

が欲しかった。だから、完全自動(もしくは、限りなくそこに近い状態)での金額だということがポイントだ。

ちなみに、『労働以外の安定基盤』は、具体的にどんなものがあるかという点。

たとえば、家賃収入や、印税収入などがある。

ただ、ぼく自身も含めてほとんどの人にとって、縁がないものだと思う。

唯一、MLMなどいわゆる“マルチ系”がそこに近いものだと主張しているが、いまの時代にそぐわない為、ここでは除外する。

その中でも、ぼくがこれまで見てきた中で、唯一全力でオススメできるものがある。

弱い個人が参入できるもので、

その仕組み自体は、大企業でも欲しがらるもの

で、生きる力をつけていくことができるものがある。

ちなみに、ぼくはそのスキルで、Jリーグの某有名クラブや、皇室料理人、JICAや、国連大学関係の人をプロモーションしたりしているので、胡散臭くないのは保証する。

具体的には、第3章で解説する。あなたの『経済的自立』を進める大きな一歩になるので、ぜひ楽しみにして欲しい。

経済的な自由を語る集団に、安易にハマった時に見えたもの。その① (MLM編)

ここからは、ぼくの『どん底時代』の話をしていこうと思う。

よく経済的な自立をしたら素晴らしい！みたいなことを書いている人がいるが、その素晴らしいの定義は、人それぞれあり、描きたい未来も違って当然だと思うから、ぼくは割愛する。

広がる未来像は、もちろん大事だが、そこを見せつけて、欲望を駆り立てて突っ走るスタイルは、それこそマルチ系だったり宗教に近いと思うからだ。

よって、若干ネガティブかもしれないが、

- ・どうやったら損するのか
 - ・どうやったら損を防げるのか
 - ・どうやったら、安定して構築していけるのか
- を基軸に書いていきたいと思う。

ぼくは、元公務員だという話は、これまでに書いたが、退職した理由について、しっかりと触れていなかったため、先に触れて、この先の内容を書いていこうと思う。

ぼくは、仕事が嫌いだったからやめたわけではない。

そもそも、もともと教員を志していたり、人の役に立ちたいと思って志願した仕事だったため、やりがいもすごく感じていた。

ただし、その中で見たものが想像と違ったのだ。

- ・地元の議員さんと、地元の有権者からの圧力
- ・地方分権の名の下に降りてくる仕事をしたくないからと、仕事から逃げる先輩。

正直、全くワクワクしない空間だった。

そして、一番つらかったのは、法律っていう壁で、救えない人がいたことだ。

特に、福祉・税務関係での仕事だったため、目の前の人の繊細な問題に踏み込んでいくなど、『正義とは何か』ということについて、すごく考える場面があった。

その時にぼくはMLMでと出会った。

全盛期だったmixiからのつながりで、変なホームパーティーに呼ばれたのだ。
普通だったら見向きもしないけど、でも、その時はなぜか参加した。

ちょっと豪華な家で、いろんな人がいた。

同じような年齢の人が、自由な暮らしをしていた。
なんの繋がりだろうって思ったらネットワークビジネスの勧誘だった。

今となっては、もっとやり方あるだろうと、一笑するが、でもその時は「人のために尽くして、お金も得られる」最高の仕事だと思った。そして、よく月には公務員を辞めて、挑戦した。

両親からは、親子の縁をきると言われたけど、でも「掴み取るんだ」って言う意思だけで突っ走った。

結果は、惨敗。

ぼくは組織をいくらでも作れた。しかし、下の伸びなかった。一時的に100人目指せるくらいまでは組織伸びたが、ひと晩で全部崩れた。きっかけは「ちょっと無理そう」って新入りの人が呟いたことだった。

ここからまた崩れた。
組織が崩れた次は、僕の生活が崩れた。

タイトルを維持するためには、余計に買う必要があったからだ。

投資だ。買って売れば、差額分は自分の収入になるから、プラスになると言われた。
売れる相手がいたら、苦労しない、、、と思いつつ、タイトル維持しないと、苦労が水の泡に、、、そう思って、買うことにした。

そして、借金まみれの負のスパイラルに入ってしまった。

ぼくの上の人は、『俺はやったからできただけ。やるかやらないか。それだけだ。』と、そう言った。しかし、その人とぼくとは同じ年で、リアルで広げていける範囲は、もう声かけられてた。年下は年下で、だいたい真っ当な人は声かけられてた。

目の前に、濃い霧が立ち込めてる感覚がした。
その先には、崖があるかもしれないし、猛獣がいるかもしれない。

当時のぼくに、買い込んでかつ、ふんばれと言われてるのは、
そんな濃霧の中に向かって、全力ダッシュせろって言われてるのと、同じ感覚だった。

もし、この書籍を手にとったあなたが、MLMをしている場合、ぜひマーケティングについては最低限知っていた方がいい。マーケティングのことは後でも軽く触れるが、簡単にいうと、人が自然と繋がってくる流れを引くことだ。

無理やり声をかけたり、勧誘することではない。
我慢したり、誤解されながら、耐えて耐えて、展開することでもない。

ぼくは、マーケティングを知らなかった過去、組織を全部失うことになり、ホームレスになった。

でも、マーケティングを知り、インターネットと掛け合わせた結果、その時取り組んでいたMLMで伸び率日本一にもなった。

一瞬だった。

ただし、結局、ぼくの下、その下あたりで、マーケティングを考えずに展開する人が出てきて、結局その人が大変な目になることが目に見えたので、全部綺麗に離れることにした。

今でもたまに勧誘を受けることがある。

「旅行、保険、電気、水、暗号通貨、ICO」色々掛け合わせたMLMが次々に生まれ、

- ・生活インフラを抑えているから
- ・在庫は持たなくていいから

などと謳い文句を変え、手を変え品を変え、勧誘合戦が繰り広げられている。

ただ、考えて欲しい。

結局、『MLMでも、会社からの報酬』なのだ。

会社が潰れたら、あなたの苦労は水の泡になるのだ。

もっといったら、日本で展開していった場合、仮に日本が潰れた場合、その商材は日本では売れなくなる。つまり、あなたの苦労は水の泡になるのだ。

かつ、ぼくはマーケティングを覚えたとしても、
ぼくの下の下の人が、マーケティング無視して、展開し、組織が広げられなくなってしまったように、いつかは誤解される人が出てくる。

もっといったら、MLMで出会う人たちも、目が『お金』の目をしている人たちばかりだ。ぼくは、心を許せる仲間が欲しいとは思ったが、目が『お金』の目をしている人とは仲間になろうとは思えない。

あなたはどうかだろうか。

以上のことを考えると、『経済的自立を作るためにMLMを採用する』ことは、ナンセンスだと、ぼくは結論づけた。

おそらく、これから先も、やることは一生ないと思う。

話は少し逸れたが、今後のあなたの選択肢の参考に、少しでもなると嬉しい。

話を戻そう。

マーケティングを知らなかった、当時のぼくにとっては、上の人言葉は、絶望しかなかった。少し再度余談を挟むが、MLM（ネットワークビジネス）の正式名称は、『マルチレベルマーケティング』だ。多段階で、集客して、ものを売っていく商法だが、真っ当にマーケティングをやっているとことは見たことがない。

現在、MLMを通して破産をした人など、数多くの『疲れた、、』という人と出会うが、ぼくは、割と人災だと思っている。

当時のぼくも、もれなくそこにどハマりしたということだ。その頃は、このような『欲望を駆り立てた演出』が行われていることも気付かなかったし、またインターネットを使うことを否定している団体だったから、普通に信じ込んでしまっていた。

だからこそその絶望が大きかった。

ぼくが、過剰な演出を嫌うのは、この体験から来ていると思う。おそらく六本木でひと晩200万近く使って飲んだ時にも、全く気持ちの高揚が起きなかった理由も同じだろう。『お金稼ぎ』が理由になった瞬間、儂さを感じるのだ。

この書籍でも、未来の広がり等の期待感を煽る文章を書かないのは、ここにも理由がある。あくまで書くのは、実績と、あとは実際に狙えるものだけにしないとフェアではないと思うのだ。

また話が逸れたが、当時のぼくが教えられたことは、

- ・買い込み
- ・人に声かけまくること

だった。だから、むちゃくちゃなトライ&エラーが始まった。

広げたいと踏ん張れば踏ん張るほど、誤解された。

友達には、お前は、そんなやつじゃないと思ってたと言われ
親戚には、もう二度とこの家の敷地をまたがないでと言われ

もうお金はすでにパンクしてた。

家賃とか光熱費とか当然払えなかった上に、人にも嫌われた。
ぼくの残った選択肢は、車中泊をしたり、タンポポを食べること。

そう。

過去の友達全員に嫌われ、
MLMの仲間の中でも、めっちゃくちゃする奴がいると言われ、
お金もない、人望もない、嫌われ者のホームレスが、この時誕生したのだ。

今でも、よくその時に心が折れなかったなと思う。ただ、公務員を辞めてからのスタートだったから、引くに引けなかつただけだったと思う。

この経験があるからこそ、現在、ぼくがコンサルをしたり、人のサポートをする時には、かなり細かく話を聞いたりするようになった。

以上、今は全てを立て直しているから、経験してよかったと話せる内容だが、かなり悲惨だったことは、伝わると思う。

経済的な自由を語る集団に、安易にハマった時に見えたもの。その②（ネットビジネス編）

その後、ぼくは日雇いのアルバイトとかしながら、なんとか命だけ維持しながら、人生の転機を待っていた。そして、2016年夏。1つのメールが届いた。

- ・ ネットを使ったMLMの伸ばし方を教える
- ・ 1ヶ月で直紹介を何十人も出した方法

藁をもすがる気持ちで、その話を聞きに行った。
そこでネットビジネスを、マーケティングを知った。
そして、コンテンツの作り方を知った。

マーケティングというのは、先ほど書いたとおり『人が自然と繋がってくる流れを引くこと』つまり、販路を作るための基本概念みたいなものだと知った。

そして、マーケティングを知らなかったから、MLM・ネットワークビジネスがうまくいかなかったことを知り、コンテンツ（これも、第3章で解説する。）は、自分の経験を形にするものだから、0円で作成できることを知った。

そして思った。『コンテンツの作り方を、自分が教えられるようになったら、これまでのものは全部解消できる』と。いまのぼくの基本的な理念は、この時のままだ。

過去、自分が泣かせた人がいて、また過去の自分のような人がいて、苦勞すると分かりきっているのに、見て見ぬふりはできないと思ったため、全力で学ぶことを決めた。そして、狂ったように、様々なスキルを身につけた。

- ・ マーケティング
- ・ コピーライティング
- ・ セールスライティング
- ・ パブリックスピーキング
- ・ コーチング
- ・ 色彩学
- ・ 心理学

全て、自力で身につけた。

そして、今のぼくの基本スキルである、“プロダクトローンチ”の仕組みについても見よう見まねで覚え、即実践して経験を積んでいった。

先ほど、伸び率日本一になったMLMは、この時に採用していたものだ。
そして、その結果を見たアップラインから、社長をやらないかと声がかかった。

ホームレスの時からここまで約半年だった。

社長の肩書きには、微塵も興味なかったが、より多くの昔の自分のような人を救えるようになれると思ったため、社長のオファーを受けることにした。

そのためになら、超忙しい生活だって苦じゃないと思ったのだ。

しかし、違った。

この書籍を読んでいるあなたが、もし、ネットビジネスをしているならば、ここから先は、心して読んで欲しい。特に、『オプトインアフィリエイト』で稼いでいる人がいたならば、その先に何があるのか、も想像しながら読んで欲しい。

社長になってみた世界。

それは、思った以上に、『カネ』にまみれた世界だった。

今のネットビジネスは、全てにおいて、収益上がってないのに“後からお金払うから”という確約つけて、先に一気にお客さん候補を集める『オプトインアフィリエイト』という手法で、ビジネスを展開している。

そう、サラリーマンのツケと同じ。つまり借金だ。

ただ、サラリーマンと違うのは、そのツケの額が『億に近い』ということだ。

もれなく、ぼくの会社にもその仕組みが組み込まれた。

『思いを大事にする会社』にしたいと思い、社長のオファーを受けていた当時の想いは、後ろに追いやられ、いつの間にか『2ヶ月後に請求されるツケ』で赤字倒産にならないために、まずは売りまくらないといけない、この使命が課された。

そう、売り上げ第一主義のセールス会社に変貌してた。

その後の話は、最初に『はじめに』のところで書いたとおりだ。

50人以上の前でセミナーしたり
2000人くらいのFacebookグループを運営したり、
いろんなことをした。

1つのローンチで億単位の売り上げだってあげ続けた。

売れば売るほど、ぼくの心は冷めていった。

何が正義かわからなくなったからだ。

今、あなたの行動理由をよく考えて欲しい。

もちろん、自分を満たすことは大切だ。ぼくは今でも『売り上げ』は大事だと思う。ただし、どうやって稼ぐのか、『稼ぎ方の質』はもっと大事だと思うのだ。

現代は、個人がSNSを通して、いろんな可能性を掴める時代だ。

正直、想像できる範囲だと、不可能なことは、ほぼゼロに近いと言えるくらい、スキルはつけることはできた。

あなたが望めば、ぼくのスキルは、教えることが可能だ。
だからこそ、『稼ぎ方の質』を大事にして欲しいと思う。

個人で、企業並みの稼ぎを得ようと思えば、広告費をかけさえすれば、稼ぐことは可能であり、単に生活したいだけなら、広告費をかけなくとも、大企業の社長並みの収入は、ひと月で稼ぐことが可能だ。

個人で生きることは、何のリスクでもなく、生涯収入で言えば、それこそ、

- ・ちゃんとスキルを積み上げた個人
- ・地道に勤め上げた個人

であれば、圧倒的に前者が稼げる時代だ。

それは、『個人の成功と組織の成功』という、目指すところが違うからだ。

“お金持ちになりたい”そうつぶやく人がいるが、『お金持ちになるのは、割と簡単』なのだ。『時給という概念』から脱出した瞬間、あなたが足かせを外し、経済的自立を成し遂げ、自由になることは可能だ。

だからこそ、『稼ぎ方の質』が大事であり、『何のための人生を送るのか』ということ、ぜひ考えて欲しいなと思う。『あなたの理想にたどり着くため』の稼ぎ方をしない限り、お金を稼いでも、心は満たされない。ここは、ぜひ覚えておいて欲しい。

具体例を出すと、ネットビジネスでも、MLMでも、「仲間の自由」と言っておきながら、共にいる人は「仕事仲間」だけと、“限定”されてばかりだ。もしそれが、社会に受け入れられる仕組みなら、憧れられるものだとしたら、限定されるだろうか？

それが、稼ぎ方の「質の差」だということからも、目を背けてはいけない。

その上で、“社会に受け入れられる稼ぎ方”を展開していくと、あなたには、今のぼくと同じように、心を許せる暖かい仲間が増え、未来が広がってくる。

ここから先は、具体的な考え方や、学ぶべきスキルなどをまとめていく。

稼ぎ方にも質があり、また稼ぐ手法にも『ロス』がある手法もある。

今、流行りの“ブロガー”という職で、熱量高く展開している知人がいるので、彼を例に出しながら、『ロス（損失）』についても説明してくるので、楽しみに読んでほしい。

だが、忘れて欲しくないのは、この章で伝えたことだ。

『経済的な自由』を語る集団は多い。
そして、その手法も、数多くある。

そこに、安易にハマって欲しくないのだ。

なぜ、あなたに必要なのか。
その手法を通して、理想にたどり着くのか。

ぜひ1つ1つ考えていってほしいと思う。

第3章：教えた人が、月商100万、 月商1000万を突破している手法

さて、ここからは、ぼくの手法を伝えていこう。

ぼくは、ホームレス時代に『ある方法』を知り、そこから一気に人生を変えることができた。完全にマスターし、教えられるスキルを身につけた結果、ぼくが教えた人もちゃんとやれば、ぼくが教えた時からひと月で数百万、多い人では、ぼくが教えてからひと月で、1,200万を超えてくる人が誕生した。

それくらい、『稼ぐ』ことは簡単なのだ。
だから、先ほど書いたとおり『想い・理念・愛』を大事にしてほしいと思う。

せっかくなので、この書籍に出会ったあなたにも、ぼくがどのようにして、人生をリセットし、そして仲間を稼がせているのか、伝えていきたいと思う。

ぼくが出会ったもの。

それは、インターネット上に『無形資産』を作っていくものだ。
少し具体的にいうと、動画や、文書、音声などを設置して、そこからの売り上げが上がる流れを作っていくことだ。

これは大きく2種類に分けて考えると、すんなり理解できる。

- ①：動画や、文書、音声＝あなた代わりに「ファンを作ってくれる」分身
- ②：売り上げが上がる流れ＝あなたの代わりに「集金してくれる」分身

この2つの分身を作るだけで、あなたはインターネットから収益をあげることができるのだ。よく“情報発信したらなんでもできる”という人がいるが、それは①を差しているから、半分は正解だ。

そう言った発信をしている人は、多くの場合、ブロガーやYouTuberで、1回企業からの広告がクリックされたら〇円、のような収入体系をしているため、そう言った発信をしているのだろう。

しかし、ぼくからしたら②までしたらいいのに、、、と言ったところだ。むしろ、広告のクリックなどは、『他人ルール』で左右されるため、完全自動にすらならないことを、あなたには、知っておいてほしい。

以後、この収入を上げていく流れを、『情報発信ビジネス』と呼ぶことにする。

『情報発信ビジネス』

ビジネスとつuita瞬間、難しそうな感じがするが、実にシンプルなので安心して欲しい。これがすごく簡単に組み上げることができるのだ。

これからいろんな面からエッセンスをお伝えし、あなたが『何をどう考えたらいいのか』『何を最初に考えたらいいのか』など、行動レベルで1つ1つ解説していくので、ぜひ半年後・1年後のあなたの未来像を考えながら、ワクワクしながら読んでほしい。

まずお伝えするのは、これからあなたがぼくと同じように情報発信ビジネスをしていきたいと思ったとき、いくら経費がかかるだろうか。多くの人が『なるべく安く・簡単に、、、』と思っているのも十分に感じているため、先に明確にしておきたい。

情報発信ビジネスは、2種類ある。

1つ目は、お金がかからないもの

2つ目は、お金がかかるもの。

1つ目は何かというと、SNSを活用するものだ。Facebookや、Twitter、Instagram、LINE、LINE@などがこれに該当し、基本的には無料で活用することができる。

2つ目は何かというと、ブログや、メールマガジン（以下、メルマガという。）を活用するものだ。お金がかかると言っても、高くとも1～2万円程度で使うことができる。

ぼくは、あなたがどの媒体を使ったことがあるかわからないし、あなたがどこまで情報発信を理解しているかわからない。そのため、1つ1つ基礎から解説していこうと思う。

ただし。1つだけ先に言えることは、『**わかってる**』からと読み飛ばすことは**オススメしない**ということだ。

それはなぜかというと、

多くの方は、**収益化がトコトン下手**だからだ。

そして下手な代表例にブロガーが挙げられる。

売上額：30万、損失額；699億

例えば、ぼくは過去約2万リスト（要は2万人）の人たちにメッセージを投げかけ、ひと月で20億以上収益を上げていた。

いいだろうか。月商で20億だ。

しかし、上には上がいるもので、もっと上の結果を出してる人もいる。だから、結果を書いたからといって、自分がすごいと言いたいわけではない。

ここで言いたいのは、ブロガーという生き方、稼ぎ方が最近ブームなので、『ブームだけど、実はロスが多い』ということ、あなたに知って欲しいのだ。

実際、すでに多くの人が『ブログでの生き方を教えるサロン』として、教えているが、そのサロンの行く末は、同じようにロスが多い未来に、当然向かっている。

そのことを、ブロガーも知らず、また入っている人も知らず。

善意のロスのスパイラルに、多くの人がハマっている姿を、見ていられないので、敢えて数字を出して、比較をして行こうと思う。

先に断っておくが、別にぼくは、知人のブロガーの悪口を書くつもりもないし、悪意も敵意もない。ただ、ハッキリ言えるのは、やり方を知らないがために、余計な労力を使っているということ、あなたに知って欲しいのだ。

名前は伏せるが、ぼくの知人で、月間70万PVのブロガーがいる。

月間70万PVとはどういったことかということ、ひと月でのべ70万人がその人のブログを見ているということだ。

そして問題はここからで、その人が、『30万円集めたら、成功』の条件で先日クラウドファンディングをしていた。もちろん成功はしたが、支援者が約130人ほどしかいなかった。

考えて欲しいのはここからだ。

過去、ぼくは2万人から20億以上だ。かつ、ぼくの売った商材を、10%以上の人が買っていた。正確にはもっと購入率は高かったが、計算の都合上、10%にする。では数字に直してみよう。

(ぼくの売り上げ)

メッセージを投げた人数：約2万人

購入者数：約20,000人×10%＝約2,000人

売り上げの金額：約20億

では知人のブロガーを考えてみよう。

(知人の売り上げ)

メッセージを投げた人数：約70万人

購入者数(支援者数)：130人

購入率(支援率)：130人÷700,000＝約0.01%

売り上げの金額：約30万

いかがだろう。

数字に大きな差が出てきてるのは明確だ。

ショッキングな数字が並んでいるが、ここで再度書かせていただく。ぼくは、知人のブロガーの悪口を書くつもりもないし、悪意も敵意もない。ただ、こうやって比較をして『視覚化』することで、あなたの今後の判断材料にして欲しいのだ。

仮に知人のブロガーが、ぼくと同じ収益化のスキルを持っていたら、どれだけの収益を上げていたか、計算してみよう。

ぼくは、約2万人で、約20億を上げた。ということは、

2,000,000,000円(総売上)÷20,000人(メッセージを届けた人数)

＝100,000(一人当たりの売上)

となる。

ということは、そのブロガーがぼくと同じ売り上げのスキルがあれば、

70万人(メッセージを届けた人数)×10万円(一人当たりの売上)

＝700億(総売上)

いかがだろう。

これは、仮の計算であり、乱暴な論理だと思うかもしれないが、少なくとも大きな労力のロスがあるのは明確だ。

知人のブロガーが『どれだけのロス』をしたのか、数字に出してみよう。

700億（本来いけたであろう総売上）－30万（実際の売上）
＝69,999,700,000（損失額）

損失額が『699億』だ。

売上が30万、損失が699億なのだ。

普通の企業なら、とっくに倒産している額だ。

人には楽しみがあり、お金で買えない幸せや、楽しみがあるのも知っている。
ただし、お金があるからこそ、失わない幸せがあるのもまた事実だ。

単純に『もったいない』とは思わないだろうか。

この状態で、ブロガーとして生きるためのサロンをしたりしているが、ぼくからすると、
言い方は悪いが、何を考えているのか理解し難いのが正直なところだ。

そして、『ブロガーとして生きるため』には、というようなタイトルで、

- ・最初に固定費を下げること。
- ・ミニマリストになること

など発信しているが、半分正解であり、半分間違いだと思う。

頑張っって固定費を削減することももちろん大事だが、

それ以上に、しっかりと収益化をして、足かせ外し、『生きたいように生きる』ことの方が、
『心も、体も』満足した人生を送れるのではないだろうか。

もちろん、ブロガー全体が、という訳ではない。

後ほど紹介するが、**ぼくの恩師はブロガー**であり、引きこもり大好きな彼から育ててもらったから今のぼくがある。

ぼくは、いま、今後の生き方を考えようとしている『あなた』に、今後の生き方の多様性を伝えたいのだ。そう、ぼくがまだ初心者だった頃に、恩師がぼくにしてくれたように。

あなたに伝えたいのは、今の『ブーム』に意識を左右されるのではなく、ぜひ、あなたの意思でどうやって今後の基盤を築いて行くか、判断して欲しいということだ。

今のブロガー界隈のブームをまとめると以下のようなになる。

- ・お金がなくても生きていける
- ・信用を作ることが第一
- ・収益化しなくとも、お金が不要な世界が来る

もちろん、彼らが言いたいことも理解はできる。

しかし、ここまで到達するまでに、どれだけのものを犠牲にするのだろうか。

収入が足りず、犠牲にするものは多い。

この事から目をそらしてはいけない。

耳障りのいい言葉に左右されたり、同調して、自分の生活基盤を犠牲にすることは、果たして尊いことだろうか。

ぼくは違うと思う。

人生、お金が全てではない。

しかし、結局のところお金があなたの基盤を作って行くのだ。

考えて欲しい。一生は長いようで短い。

この書籍を読んでいるあなたは、大抵の場合、まだ収益化も、人生の余計な我慢、、などの足かせも、外せていないはずだ。

なら、せめて、あなたが満足いく生活、、とまではいかなくとも、安心した日々を遅れるまでは、なるべく『効率』を意識すべきだと、ぼくは思う。

だからこそ、何の情報を手に取るのか。

最初の取捨選択こそが大事なのだ。

何らかの縁で、この書籍を手にとってくれたあなたには、知人と同じようなロスはなるべく減らして欲しいと真に願っている。なるべくスムーズに、足かせを外し、そして理想へと進む第一歩を踏み出してもらいたいと思う。

これから、具体的な方法を書いていくが、知人のように、方法を知らないためのロスをしないためにも、ぜひとも学んで欲しい。

これからのぼくのメッセージが、1つでも多く、あなたの学びになると幸いだ。

人生をリセットする3ステップ

あなたの収入が上がり、自由を手に入れ工程を具体的に書くと、3ステップから成り立っている。

【 息苦しいこれまでの足かせを全て外して、人生をリセットする3ステップ 】

ステップ1：あなたの所にお客が集まってくる流れをインターネット上に設置する

ステップ2：SNS等を使って、あなたのことを多くの人に知ってもらう

ステップ3：売り上げが上がる

いかがだろう。

一気に全体は見えないと思うが、ここだけ見ると、難しさは感じないと思う。

ここで何がいいかと言うと、全て無料で使えるものばかりだと言うことだ。

SNSも、売上を管理していくツールも無料で使えるから、だからホームレス時代のぼくでも挑戦することができた。

つまり、あなたもこの瞬間に挑戦を始めることができる。

0円で始めることができる。これもメリットの1つだ。

ちなみに、この3ステップをマスターすると、あなたの人生の幅は一気に広がる。

それはなぜかと言うと、それだけインターネットを使うことが必須の時代だからだ。

例えば、

- ・アーティストなど、個人で活動してる人
- ・カフェや美容室などのリアルビジネス
- ・インターネットビジネス、ネットワークビジネス
- ・農林水産業
- ・一般の中小企業から大企業まで全ての法人

全てがインターネットを必要としているのだ。（だからこそ、ぼくはNPO法人や、国連大学関係の人のコンサルに入っている。）上手く使えば使うほど、上に書いた3ステップの

仕組みを、彼らも使うことができるため、新規顧客を獲得することもできれば、売上を最大化していくことができるのだ。

あなたが稼げる理由

そう、ぼくが習得したスキルは、全個人・法人が等しく必要とするものなのだ。

ただ、その間違っただけの使い方が多く、手間がかかる方法を多くの人が取りすぎているだけなのだ。実際のところ、先ほど書いた仕組みのステップ1、ステップ2すら、できてないところが圧倒的に多い。

しっかりと説明できる人が少なく、また、この状況を食い物にしているエセコンサルタントが圧倒的に多いから、広がりにくい状況にあるのだ。

ただ、広がりにくいからと、怪しいわけでもなく、仕組み的には法人・企業ですら欲しがる“最強の仕組み”だ。(JICA、Jリーグ、NPO法人に教えてるのも、まさしくここ。)

かつ、“自動化できる仕組み”であるため、ちゃんと仕組みを理解して、実行すれば、当然あなたも大きな収入を上げることができ、どんどん足かせを外すことができる。

そして、『法人・企業ですら欲しがる仕組みである』とかくと、難しそう、、と思うかもしれないが、ぼくがコンサルした人がひと月で100万を超える人を何人も生み出しているように、難易度は正直高くない。体感的には、小学生の九九と同じレベルだ。

要は、気合いと根性で乗り越えることができる。
それだけだ。

そして、もしあなたがちゃんとスキルを身につけ、結果を出させられるようになれば、社会貢献もでき、人に喜ばれながら稼げるあなたになることも可能だ。

インターネットさえあれば、世界中どこでも仕事ができるため、

- ・自宅でも
- ・出先でも
- ・海外でも あなたの好きな場所で展開することが可能だ。

本物の発信者になるだけで、群を抜ける

と言っても、もう遅くない？と心配する人がいるため、念のため『遅くないよ』ということ、根拠とセットでお伝えしたい。

「情報発信したら良いよ」ということだけなら、すでに聞いた事がある人もいるかもしれない。実際、情報発信のことを少しかじった人たちが、過去にSNSを使った宗教や悪徳マルチ系の勧誘活動を行ったりと、その関係で荒れたこともあるようだ。

先にお伝えすると、ぼくが教えている人は、

- ・ 農業
- ・ 陶芸家
- ・ 整体師
- ・ ボディメイク
- ・ フェアトレード
- ・ ハンドメイド雑貨
- ・ 料理長

そう言った人たちばかりだ。

だから、勧誘活動なんか微塵もさせてないし、むしろ荒れたことすらない。

つまり『質の差』だ。

『自分が稼ぎたい・欲求を満たしたい』だけなら、目の前の人からすると、『勝手に稼げば？』としかならないため、荒れて当然だ。

あとの項目で詳しく解説するが『テレビ離れ』という言葉があるように、今は、個人がSNSを通して、発信をする事ができる時代だ。だからこそ、いろんな集客の手段として、また販売をして行く手段として、SNSを利用しない手はないし、利用したら、もっと加速できるという「理屈は」成り立つ。

そう、理屈は、、だ。考えてほしいのは、その「本質」を理解して行動している人は、どれだけ存在するかという事だ。この書籍を手にとったあなたには、本質を理解してほしいため、1つ1つ数字をもとに解説していきたい。

まず、この書籍のゴールである『足かせを外して自由を手に行っている人』の割合を考えてみよう。5,000円を手にできている人の割合は、全体の5%以下だと言われている。

一方、ぼくは、月商1,000万行った人も複数人排出してきており、また月商100万クラスならゴロゴロ送り出している。

これが、本質を捉えている人の違いだ。

そして、本質を教えられるかどうか、指導者側の違いでもある。

つまり、あなたが『どこの情報を取るのか』ということ1つとっても、結果が明らかに変わってくるのだ。

次に、SNSを情報発信の媒体として活用するための最低基準について、考えてみよう。

なお、後で解説するが、SNSはソーシャルメディアと呼ばれることもあるくらい、すでに世間から発信力媒体として認められてるのだ。発信媒体ということは、ある意味放送局だと言える。

つまり、発信力がある人と、ない人の差は、

言い換えると、『放送局としての自覚がある人と、ない人』の差でもあるということだ。

そして、この観点でSNSを見たときに、ちゃんと条件を満たしている人をほとんど見かけない。ほとんどが、『しょうもない呟き』だったり、『戦略がないビジネスの勧誘』、もしくは『どこかで聞いた事があるような成功法則』である。

どれも、放送局としては魅力はないのはわかるだろう。

『その放送局でないといけない理由』がどこにもないのだ。

あなたがブロガーなら、ここはクリアできているだろう。

しかし、それも、最初に話した2つの分身のうちの片割れだけだ。

①：動画や、文書、音声＝あなた代わりに「ファンを作ってくれる」分身

②：売り上げが上がる流れ＝あなたの代わりに「集金してくれる」分身

①はできていても、②ができていない人が圧倒的に多い。

損失699億の理由もそこだ。

裏を返すと、あなたが勝ちに行ける理由は、ここにある。

周りが、どこかの2番煎じだったり、狙いがない、単なる発信しかできてないからこそ『狙って勝ちに行ける』展開を、起こして行けるのだ。

そして、収益が上がる仕組みを、周りは作れてないけど、あなたは今後、ぼくの[メルマガ](#)などを通して、作り方を学べれる。

だから、勝ちに行けるのだ。

こういったことを教えていると、同じようなことを教えている人からも相談があったりするが、その人のページを見たら、仕組みの流れができてない場合が多い。

そして、だいたいほぼ確実に、
『集客ができてないんです、、』とか
『稼がせれなくて、、』などといった相談がセットで送られてくる。

ぼくからしたら、『そりゃそうだよね』という展開ばかりだ。

その人たちが多いからこそ、95%の人が5,000円すら稼げない展開が横行しているのだ。

なので、今回は初歩中の初歩として、『SNSを情報発信の媒体として活用するための最低基準』をぜひ押さえてほしい。

『SNSを情報発信の媒体として活用するための最低基準』

- ①あなたでないといけない理由を明確に伝える
- ②収入を上げる仕組みを確実に作り上げること
- ③お金の性質を知ること

この3つである。

①・②は、後ほど解説するので、楽しみにしてて欲しい。
今回は③について解説する。

“③お金の性質を知る”ために必要なのが、

-
- ・「どうやったら人が集まるのか」
 - ・「どうやったら、お金が集まるのか」

この2点について、考えることだ。

これまで考えたことすらないかもしれないが、この原理原則こそが土台であり、『知っているか、知らないかの差』が、足かせを外せれるか、否かの差だといっても過言ではない。

お金の性質と、理想を実現するために最低限クリアすべきもの

お金は、当然ながら、自分で歩くことはできない。

では、どうやってお金は移動するのか。
それは、持ってる人が動く事で移動する。

そう、お金は人が扱っているのだ。
つまり、お金を集めたければ、人が自然と集まるあなたにならなければならない。

人が自然と集まるあなたになると、

- ・笑顔が集まり、
- ・心が許せる素敵な仲間もでき、
- ・出会いもあり、
- ・結果としてお金も集まり、
- ・あなたの足かせは、結果として外れていく

のだ。

これがお金の性質だ。

言い換えると、大切なのは、
『目の前の人に興味を持つこと』とも言える。

ぼくも、足かせを外すと決めた最初の頃が当然あり、右も左も分からない素人の頃がある。

そして、いろんな人にも出会う事ができた。その中でも、ただ一人、いろんな話をしてくれた人がいる。今のぼくがあるのは完全に彼のおかげだ。

その人はすごく引きこもりが大好きな人で、表に立ちたがらない人であるため、詳しい紹介は割愛するが（というより、ヒキコモリズムでググったら一発で出てくる。笑）、最初の頃は彼と、やりとりをしては『今の発信には、どんな理由があるのか？』『読者のどんなことを考えて発信したのか？』ということ、常に聞かれた。

そして、理由がないものについては、削除したりする指示を受けたりもした。

その頃は、理解できなかったこともあるが、今となつては、その意味が骨身にしみるくらい理解ができる。読者になんらかの行動をしてほしいときには、当然発信する側に明確な意図と、狙いが必要なのだ。例えば『このタイトルの、この単語を、〇〇な理由で、共感するはず』というくらい練り上げる必要がある。

そのためにも、あなたの情報を見る人のことを、深く深く考える必要があるのだ。

例えば、SNSのアカウントを作るとしたら、

- 「なぜ、バナー画像は、それにしたのか？」
- 「なぜ、プロフィール画像は、それにしたのか？」
- 「なぜ、自己紹介は、その内容にしたのか？」
- 「なぜ、自己紹介でその言葉を使ったのか？」
- 「なぜ、自己紹介でその漢字を使ったのか？」
- 「ひらがなと、漢字のバランスは考えたか？」

全てに意味合いを持たせる必要がある。

この書籍を読んでいる人は2通りに別れると思う。

- ①初めて情報発信という言葉を目にした人
- ②過去、情報発信という言葉聞いた事がある人・情報発信に挑戦した事がある人

・①初めて情報発信という言葉を目にした人
→ぜひ、ぼくの意図を深く理解してもらい、なるべく最短距離であなたの足にまわりついた足かせを、外していけるようになってほしい。

②過去、情報発信という言葉聞いた事がある人・情報発信に挑戦した事がある人
→違う場所がどこなのか、細部に意識を巡らせて、読み進めていってほしい。

また、①・②関わらず、[メルマガ](#)や企画でも具体的な手法を解説していくので、ぜひ楽しみにしてほしい。

とにかくもったいないのは、

- ・みんながやっているから
- ・なんとなく

情報発信をするという事だ。95%以上の人々が、誤った情報、本質を外した情報に左右されているのが現状であるため、こだわり抜く事が大事なのだ。

そして、こだわり抜くからこそ、仮に結果に繋がらなかったときですら、どこが悪かったのか、ピンポイントで改善していくポイントを見つける事が可能なのだ。

だからこそ、毎日自分の人生が進み、また、あなたのことを理解してくれる人が次々に現れる流れを、あなたが自分の手で作り出す事が可能なのだ。

ぜひ、毎日行動し、毎日考え、結果と理由を明らかにし続ける。
これの繰り返しを行なってほしい。

そして、それだけ力を投じるだけの価値がある理由があるのが情報発信にはある。
このことについても、後ほど全て解説するので、楽しみにして読み進めてほしい。

とにかく、あなたに大事にして欲しいのは、
『どこのノウハウを武器にして、稼ぐ戦いに挑むか』ということだ。

先ほど、5000円すら稼げない人が95%と書いたが、統計データを細かく採取し直していくと、稼げていない人の割合は、もっと多くなる可能性もある。

このことを併せて紹介したい。

これは、脅しでも誇張でもなんでもなくて、イギリスの電子新聞「ガーディアン・アンリミテッド」提唱されている内容である。

「1%ルール」と呼ばれているものであり、簡単に内容をまとめると、次のようになる。

『インターネットを使っている人を無作為に抽出するとすると、自分自身でコメントを書いたり、映像をアップロードしたりして、いわゆる「コンテンツ」を作っている人は、100人中1人いるかいないか』

この内容を見た当時のことを思い出すと、とても驚いた反面、その理由を見たときに、すごく納得したことを今でも覚えている。

先ほどの100人中1残りの99人の内訳を紹介する。

残りの10人は、先ほどの1人が書いたコンテンツに対して、コメントしたり、引用したりしている。そして、残りの89人は、ただ傍観者である。

いかがだろう。

これまでのあなたを振り返ってもらおうと、すごく納得するのではないかと思う。

現在、暗号通貨（仮想通貨）がバブルと呼ばれたり、いろんな稼ぎ方が生まれている。そして、ぼくは『情報発信バブル』だと思っている。

なぜかという、情報発信には、大きな可能性が秘められている（具体的な可能性を後ほど解説している）が、本質のノウハウを知っている人はまだまだ少ないからだ。

だから、この概要をしっかりとこの書籍で理解し、そして実戦に進んでいってほしい。

そうすることで、あなたの今後を大きく動かし、足かせを外していける、その一歩を踏み出していく事ができる。そして、まだまだ動いていない、『あなた以外の残り98人』を一気にぶち抜いて行って欲しい。

以下、実戦ベースの話や、どうやってSNSを選んでいくか、など具体的な内容を展開していく。是非、データとして読んでもらっても構わないが、紙で印刷するくらいの気合いで読んで欲しい。

まず、ここでお伝えしたいのは、今後どんなときでも大事にして欲しい要素『お金の性質』と『理想を実現するために最低限クリアすべきもの』である。

あなたが足かせを外したいという未来を描くなら、
1つ1つの行動に全て意味合いを持たせて行動してほしいということ。

また、本質を語れる人が少ないからこそ、ぼくの情報には、本気で向き合っていて欲しいということ。

そして、その価値が、情報発信には詰まっているということを知って欲しい。

以下、あなたの今後の展開を支えていくエッセンスとなるものを届けていく。真っ黒になるくらい書き込み、学び、あなたの足かせを外していける行動レベルから変えていってもらえると嬉しい。

情報発信で欠かせないもの

なお、情報発信で大事になってくるものが、記事や動画である。
これを『コンテンツ』という。

コンテンツというと、聞きなれない人がいるかもしれないので説明する。
直訳すると「内容や中身」という意味だ。では何の「内容や中身」かというと、動画や記事だ。そのため、映画や漫画、音楽、写真、テレビ番組、日常生活ありとあらゆるものがコンテンツだ。

あなたが気づかないだけで、コンテンツを使う人・法人は年々拡大する傾向にあり、うまく行っている個人・法人は、全て先ほどの3ステップを駆使しているのだ。

そしてコンテンツを使う個人・法人が年々増加する傾向にある理由は、テコの原理と関係がある。テコの原理は、説明する必要はないかもしれないが、『小さな力で大きなものを動かす』ものがテコの原理だ。

情報発信が、テコの原理とどんな関係性があるかというと、インターネットを使うことで、収入の上がり方を一気に加速させることができるのだ。収入UPの加速装置とも言える。あなたも、ちゃんと理解すると、この加速装置を使えるようになるので、ぜひ理解してほしい。

収入UPの加速装置の正体は何かと言うと、情報のデジタル化だ。そして、情報化されたコンテンツのことをデジタルコンテンツという。

リアルで情報発信する場合と、インターネットを通して情報発信する場合で、加速度が段違いに違う。より多くの人に、狙って伝えていく、スナイパーのような展開ができるのが、インターネットを通じた情報発信にのみ、可能となる。

スナイパーのような展開をしていく詳しい方法は、メルマガで解説してくるので、ここでは原理を理解して欲しい。

まず、リアルで情報発信をする場合だ。

当然ながら、場所や時間が、限定されてしまう。

だから、何かのパーティーに行き、一気に人と会い、話をしたとしても、運が良くて1日に50人、100人が『ちゃんと相手に思いを届けられる』限界だろう。

では次にインターネットを通して情報発信をする場合だ。

こちらは、場所が限定されないため、日本中どこに住んでる人とも、接触することができる。また、記事などを通して接していくので、あなたの時間をリアルタイムで時間を割く必要がない。

そして、最大のメリットは、1つの記事を書くと、それだけで何十・何百・何千人と思いを伝えることが可能だということだ。

言い換えると、リアルでの情報発信をした場合、1の努力は1にしかない。

しかし、インターネットを通じたデジタルコンテンツでの情報発信の場合、極論だが、1つコンテンツを作れば日本人全体、世界中全体に届けていくことができるのだ。

この内容は、テコの原理を『超効果的に』使うための大事な部分なので、少し具体例を出して説明する。ここで理解して欲しいことは、次の内容である。

理解して欲しい内容①

情報発信はめんどくさいかもしれないが、リアルには、限界があり、リアル単体で努力し続ける方が、もっとめんどくさい。

理解して欲しい内容②

リアルだけだと、相手の真意はどこにあるかわからないが、情報発信をして繋がった仲間の方が、本当に心のゆるせる仲間になれるケースが多い。

理解して欲しい内容③

だから情報発信をうまく使って、より効果的に・より戦略的に展開した方が、もっと時間を割くべきところに割いていける自分になれる。

いかがだろう。

とにかく、まずはあなたに『リアルで広げていく方がめんどくさい』と言うことを嫌というほど感じてほしい。そして、ぜひ情報発信を学んで欲しいと思う。

情報発信の詳しい方法も、また[メルマガ](#)や、企画の中で解説していくので楽しみにしててほしい。

【保存版】リアルとインターネットの展開力の違い

まず、理解して欲しいのは、先ほどの内容①や②についてだ。

『リアルには限界がある』と言うことについて先ほど触れたが、ここを再度解説したい。

あなたは、次のようなことを思っていないだろうか。

- ・インターネットを使ったほうがいいのは、何となくわかってきたが、ちょっとめんどくさい。
- ・記事を書くのは大変そう。
- ・時間がかかりそう。
- ・リアルでは、これまでの人脈もあり、一気に展開できそう

いかがだろう。

ハッキリ言えるのは、これらは全て『間違い』だ。

このことについて、以下、解説していく。

この書籍を見ている人の何人が、すでに動かせるまとまった金額があるかわからないが、リアルで広げるとしても、インターネットを使って広げていくとしても、『最初はお金をかけずに広げるだけ広げたい』と思う人が多いはずだ。

では、お金をなるべくかけない場合での展開の違いを考えてみよう。

まず、リアルの場合だ。

リアルで、かつ無料で広げていくとしたら、あなたは誰に会うことができるだろう。友達、親、親戚、職場の同僚、学生時代の先生、ここが限界ではないだろうか。

では考えてほしい。

その中で、あなたに『定期的にお金を払ってくれる』人はいるだろうか。

半年後、1年後、5年後、10年後、ずっとあなたが生活し続けられるだけのお金を、この中から、何人集められるだろうか。

そう考えると、リアルでこの人脈を無料で集めることは『相当難易度が高い』と言うことがわかると思う。

さらに具体的に考えてみよう。

人と会うときには、どこで会うだろうか。

おそらく、カフェやファストフード店だろう。
あなたが誘って、会うとなると、食事やコーヒー代くらい払うかもしれない。

となると、月に10人会えば、すぐに10000円～20000円くらいかかるのは容易に想像できる。そう、無料で展開するのは、不可能に近いのだ。

さらに、『なにか変なこと始めた』と誤解されることもあるかもしれない。なぜかと言うと、リアルでは、目の前の人は何を考えているか、文字情報になっていないからこそ、汲み取ることができないからだ。

だからこそ、余計な遠回りをすることもあり、変な誤解されることもある。
これが、リアルだけで展開することの先にあるものだ。

リアルで予想される展開が、少しは伝わっただろうか。

次に**インターネットで展開する場合**を考えてみよう。

インターネットで展開するときのメリットは、大きく3つある。

1つ目は、人と直接会う必要がないということだ。言うまでもないと思うかもしれないが、ここがとてつもなく破壊力を持つことになる。

2つ目は、記事等を上げていくタイミングは、あなたの都合で決めていくことができるということだ。つまり、学生だろうと、主婦だろうと、夜勤の看護師だろうと、誰でも、自分の隙間時間を活用できる。

3つ目は、場所を限定する必要がないということだ。自宅でも学校でも、カフェでも職場でも、あなたがいる場所で取り組むことができる。

これらを満たした上で、経費がほとんどかからないのだ。

金銭的な面をもっとクリアにしてみよう。そうすることで、ホームレスだったぼくでも取り組むことができた理由がわかると思う。

まず、Facebook、TwitterなどのSNSは基本的に無料で使用できる。

LINE@というメッセージを送るアプリも、月に1000通までは無料で使える。

ぼくは、この2つだけでひと月に73万の売り上げをあげることでできた。もちろん両方とも1円も使わずだ。

そして、LINE@については、ひと月に5000円だけ課金したら、無限にメッセージを送る事ができる。

使う月だけ課金する仕組みの優れものだ。ぼくは73万売り上げを上げてから一定期間課金していたが、今はもう止めている。それでも、一度作った仕組みが毎月ぼくにお金を運び続けてくれている。

そして、この情報発信ビジネスは、何度でも行っていくことができる。

一度、このSNSをベースにした流れで行い、毎月の安定した収入が取れた先に、その次は、ブログを作ったり、メルマガを作ったりして、どんどん自動化の流れを進めてほしい。

後でも触れるが、デジタルコンテンツだからこそ、不眠不休で動いてくれる、あなたの分身にすることができるのだ。結果、その仕組みをうまく組み合わせた先には、あなたの自己実現にだけ集中できる未来が待っている。

なお、ブログやメルマガについても、展開していく媒体次第で、リスクの大小が変化していく。ぼくの周りの人も、そこで苦労している人が多々いるため、迷っている人は連絡してほしい。

そして、ブログやメルマガでの展開を始めたとしても、月に高くて1万円ちょっとくらいだ。ポケットWi-Fiを手に入れたとしても、そこに5000円ほど。そしてパソコンも安くで手にいれることもできる。

いかがだろう。

無料のSNSで展開して、安定した収入を取れた先になら、無理なく挑戦できるのではないだろうか。最低限、アルバイトしたら全て維持できる範囲内だということは、明確だ。

では次に、インターネットで展開することの流れを解説しよう。

ここでは、FacebookというSNSでの流れをベースに解説する。

ちなみに、「Facebook？TwitterとかInstagramじゃないの？」と思った人がいるかもしれないが、ここにも理由がある。

なお、以下に数値を書いていくが、正確には、Facebookにはアルゴリズムという数値が絡む。そのため誤差が出てくることになる。しかし、拡散のメリットなど莫大な恩恵があるため『そういった広がりをしていくイメージ』として、理解してほしい。

Facebookの個人のページでは、友達を上限は5000人だ。
言い換えると、1回の発信で、5000人に届けることができるということになる。

そして、そこにいいね！を読者の人が押してくれると、読者の人の友達にも広がっていくことになる。ここを一度計算してみよう。ちなみに、あなたの読者の人数を上限の5000人として、あなたの読者の友達の数を、100人として計算する。

また、少なくとも5000人いたら、200いいね！くらいは期待できるため、計算式は、以下のようになる。

5000人（読者数）×200（いいね！数）×100人（読者1人あたりの友達数）
=100,000,000人=あなたの投稿を見る人の総数

いかがだろう。
予想もしない数字が並んでいるため、驚いた人もいるはずだ。

もちろん、ここにアルゴリズムが関わってくるため、数字はここから下がるが、ここで理解して欲しいのは、これだけの広がりを『個人が狙っていけ、また到達していける』ということだ。

そして、近年でいうと、ピコ太郎のPPAPが、一瞬で世界中に広がったことを考えると、先ほどの数字が誇大でもなんでもないということが理解できると思う。

そう。あなたも同じなのだ。

別にピコ太郎ほどまで広がらなくてもいいが、その100分の1、1000分の1、10000分の1なら、あなたでも、狙って広げることが可能であり、広げれば広げるほど、あなたは足枷を外して、思うように生きていける。

この可能性を、一般社会では『弱い』と思われてる個人でも『0円で、狙って手に入れる』ことができることに、すごく価値があるとぼくは思う。

お金や、生まれ持った見た目、生まれた時の家柄、、、
覆せないものが多々あって、悔しい思いをしている人は多くいると思う。

しかし、顔出しも、名前だしもせずとも、広げることは十二分に可能だ。
今の日本で、『0円』で全てひっくり返すことができる『唯一無二』の手法だと思う。

なお、SNSのことを、ソーシャルメディアとも呼ぶ人もいる。

そう『SNSはメディア』なのだ。

メディアとは、従来テレビや、ラジオ、新聞のことを指していたものだった。
そして、メディアには芸能人やジャニーズなど、ごく一部の限られた人しか出られず、そ
して、その人たちやテレビ番組が『発信力』という大きな力を牛耳っていた。

しかし、今は違う。

メディアの枠組みにSNSが入る時代だ。過去、牛耳りられた発信力を個人も操ることがで
きる時代になった。イケダハヤトなどのブロガーやヒカキンなどのYouTuberはその先駆け
だ。

では、『もう遅いか』と考えると、一切そういうことはない。

ぼくら個人もしっかりとした戦略を組めば、ある程度の人気を『狙って獲得』することは
十二分に可能だ。むしろ、売れてない芸能人や、視聴率1%もいかない番組より、よっぽ
ど大きな力を持つことを『狙って獲得』することが可能だ。

ただ、先ほどの100,000,000人への拡散という数字があまりにも大きいため、
遠いものを感じたり、難しさを感じる人もいるかもしれない。

なので、次はちょっと数字を変えてイメージしてみよう。

仮に、先ほどの50分の1。つまり、あなたの友達は100人だったら、、というシミュ
レーションだ。詳しい手法はまた別の機会に解説するが、友達100人は1時間で達成
できる。また、あなたの友達も100人という仮定で計算する。

100人の友達がいれば、あなたの投稿に最低でも、10いいね！はつくことが期待できるため、拡散の広がり方は次のようになる。

100人（読者数）×10人（いいねの数）×100人（読者1人あたりの友達数）
=10000人=**あなたの投稿を見る人の総数**

いかがだろう。

Facebookを使えば、毎日10000人にあなたの思いを届けることができるのだ。

考えて欲しい。

リアルで、毎日10000人に会うことはできるだろうか。

しかも、毎日。

ほぼ不可能だということは、明確だろう。

この人数にSNSを活用したら狙って拡散できるからこそ、あなたの理想に日々近づくことは可能なのだ。理想の生活も、また心を許せる仲間も、狙って出会うことが可能なのだ。

だからこそ、思っていることを本気でぶつけた方がいい。
その先に、あなたの価値観に共感する人を得ていくことができる。

そして、日々目的を持った投稿を続けていけば、あなたが作る輪は、日々広がっていく。

ここまで書いてきた流れは、ぼくが特別だから手にすることができたという訳ではない。あなたがぼくと同じように達成することは十二分に可能だ。そして、あなただけでなく、あなたの仲間も同じように、達成することは十二分に可能だ。

だからこそ、ぼくは全ての人が、SNSやインターネットを『効果的に』活用し、理想への挑戦をしていくべきだと考える。

以上、いろいろまとめてきたが、ここまで読んでいかがだろうか。
正確にはアルゴリズムが関係するため誤差は出てくる。

ただし。くどいかもしれないが、この可能性を『あなたも、0円で』掴みにいけるのが、SNSなのだ。しかも、あなたのタイミングで、自宅や、職場にしながら。

さらにいうと、実際にあなたが行う作業は、仕組みを作る以外には、ほぼ『投稿をしていくだけ』だ。実際にあなたが投稿した記事・動画を広げていく作業は、SNS側が自動で行ってくれる。

そう、SNSが自動で行うのだ。

これを楽しだ！と捉えるか、
なるほど、、と捉えるか、ここで、展開が大きく変わる。

SNSに嫌われ損する人、SNSに好かれ得する人

SNSが自動で行うということは、SNSが求めている内容を投稿できるかどうかで、広まり方が大きく変わるということだ。

短期間で、一時的には力技でなんとかなるかもしれないが、長期的に考えると、SNSが求めている内容を理解した方が効果的に広げていくことができる。

ではSNSは何を求めているだろうか。

その理由は、考えたらわかるはずだ。

どのSNSでも、作っている会社があり、その会社は運営をして利益をあげている。
つまり、他のSNSよりも、自社のSNSをより長く使って欲しいと思っているはずだ。

ということは、SNSに喜ばれることと、嫌われることがここから見えてくる。

例えば、嫌われることの代表例が、他のSNSへのリンクを貼りまくることだ。これは、アルゴリズムに直に反映されたりする。つまり、嫌がられるのだ。そして、投稿が表示されなくなる割合もぐっと高くなる。

では、喜ばれることは何があるだろう。

それは、質が高いコンテンツを投稿することだ。

つまり、

- ・あなたの読者が、
- ・あなたの投稿を見るために、
- ・より長い時間そのSNSに滞在する

ような投稿をすると、SNSの会社からしたら嬉しいのだ。

例えば、Facebookだと、

短い文章より、長い文章が喜ばれ

文章だけの投稿より、画像付きの文章が喜ばれ

文章よりも、動画が喜ばれ、

のように考えてもらおうと理解しやすいと思う。

そして、その投稿の中身も判断される。

マインドだけのビジネスの投稿などは、そんなに価値がないと判断される代表例だ。

もともと友達間での近況などをシェアしたりするためのものであることを考えると、理解できるだろう。

だからこそ、『何を投稿するのか』ということも大事なのだ。

それくらい、コンテンツの質が大事なのだ。

- ・質が高いコンテンツには、人が集まり
- ・質が低いコンテンツには、人が集まらない

そのように、SNS側からも、扱われていく。ぜひ覚えていて欲しい。

『私には難しい』と思いがちなあなたへ

ぼくは、定期的に数十人集めてセミナーをしている。

そして、その中でも『コンテンツの質』が大事だと話しているが、大抵の場合『私には難しい』と返答ばかりだ。

だから安心して欲しい。

『難しい、、』と思っているのは、あなただけではない。
そして、数年前のぼくであれば、同じように『難しい、、』と思っていたはずだ。

今のぼくがあるのは、従来の努力と情報発信での努力は、『種類が違う』ということを理解したからだ。

- ・努力の質が、積み上げ型なのか、そうじゃないのか。
- ・報われる努力なのか、そうじゃないのか。

その種類を知った結果、ぼくは、『本気になる』リミッターを外せただけだ。

ここが、すごく大事なポイントだ。

これまで、何千人と人を見てきて感じたことがある。それは、『私には難しい』と返答する人は、過去のぼく同様『「本気になる」リミッターを外すことを恐れているだけ』だということだ。

ー 過去、ぼくも努力は嫌いだった ー

それは次のような感情からだ。

- ・努力しても報われない
- ・失敗したら笑われる
- ・何アツくなってんの？って笑われる

このようなことを感じて、その先『どうせ無理なら、最初から諦めて、ほかのことをした方が楽しめるんじゃない？』『結果が出なかった時、落ち込んだ時に詮索されたらめんどくさいし。。』って考えに陥ってた。

だから、狂うほど本気になれてなかった。そして、誰にもメリットないのに、結果が出なかったときの言い訳を考えたり、ちゃんとした手順を考えずに人から言われた通りのこと以外は手を付けなかったりした。

そして、結果が出なかったら、『〇〇さんがちゃんと教えてくれなかったからだ。損させやがって、、』というようなことを考えていた。

ただ、このことを考えたとしても結局は、自分の人生は自分で立て直すしかない。

そして、そこに気づかない過去のぼくは、どんどん転落するだけだった。

その中で、再度就職する人も見てきたし、自己破産する人も見てきた。
ただ、ぼくは、公務員を捨てた手前、どちらも死ぬほど嫌だっただけだ。

どうにかなると思って進んできた人生、大抵のことはなんとなくできたが、お金に関しては、全くだった。

というよりも、大体のことは、何と無くできたように思い込む事ができて、お金に関しては数字だから、どうしようもないくらい『数字で露呈』して突きつけられたため、自分はできていないということ認めざるを得なくなっただけだ。

そして、結局自分の人生だから、誰も手助けしてくれなということ。

ゲームだとお助けキャラがいたり、ボーナスステージがあるが、人生においてははいないという現実を認めざるを得なかった。

ちなみに、これは、あなたも同じだ。

ノリでやってたら、普通にホームレスになるリスクだって、自己破産するリスクだってある。おそらく、それも恐れているから、本気になれないんだと思う。

ただ、1つ言えることは、リスクの判断力と、身を守る術を見極める選眼力は、磨いたほうが間違いなく、あなたの身を守れるということだ。

多くのワンチャン狙えそうな“金稼ぐ系”のビジネスは、ほぼリスクになる。
身を守る術にもならないだろう。

では、今まで話してきた『情報発信ビジネス』はどうだろうか。

- ・このノウハウを求めて、Jリーグのクラブ、NPO法人など、大企業も求めている
- ・ビジネスモデル的には、Apple社など全部が使用している。

このモデルを、

-
- ・お金は、ほぼ不要。
 - ・時間も、あなたの空き時間でOK。

この条件で取り組めること自体が、奇跡だと、ぼくは思った。

かつ、これはインターネットがしっかりと広がった今だからできることであり、ほんの30年前だと、思い描くことすらできなかった、このタイミング性も、奇跡だと思った。

だから、ここでやらなかったら損だと、自分を叩き直すことができたのだ。

特に、今、見た目で悔しい思いをしたり、ひどい別れ方されて悔しい思いをしたりしてる人、いろんな『我慢』を強いられてる人は、このスキルを身につけることを、強くお勧めする

なぜかという、お金・収入をあなたが得るスキルをあなたが会得し、そして人に教えられるようになれば、これまで感じた事がなくらい、人から大事にされるからだ。言い換えると、あなたが、目の前の人の「人生のお助けキャラ」になれるからだ。

メルマガに書いたが、ぼくはすごく対人関係が苦手だし、どちらかという、すごく人付き合いも悪い方で、対人スキルはゼロ言っていないくらいだ。

そんなぼくでも、困ったら即仲間が助けてくれるし、旅するときには、現地で「会いたいです！」って言ってもらえるくらい、大事にもらえる。それくらい、目の前の人の「人生のお助けキャラ」になると、見える世界が変わるのだ。

今回は、ぼくがあなたの人生のお助けキャラになれたらいいなと思っている。ぜひ頭をフル回転でついてきてほしい。

ちょっと話は逸れたが、なぜぼくが『本気のリミッター』を外せたかということについてもう少し話していこうと思う。

具体的な、理由が2つある。

まず1つ目の理由は、『本気にならざるを得ない環境になった』ということだ。ここについては、上に書いてきたとおりだ。

そして、もう1つの理由は、『この情報発信については、積み上げ型』だということだ。
この内容について、以下にまとめて行きたい。

①あなたの元に収入が集まる仕組みを1度作ると、その先自動で回していく事ができる。
→インターネット上の資産構築であり、仕組みを作れば作るほど積み上がって行く。つまり、積み上げ型。

②投稿についても、文書の書き方、動画での話し方は『スキル』があり、このスキルをつけたら加速するスピードが増して行く。
→スキルを身につけたら身につけるほど、魅力的な投稿にもなり、①の仕組みの拡大にも繋がって行く。つまり、積み上げ型。

③情報発信のスキルも、収入が上がる仕組みも、文書の書き方、動画での話し方についても、『一般企業でも求められるもの』だから、コンサルとして入ることも可能。
→外部に求められる回数が増えると、自分の実績が積み上がり、どんどん求められる自分になる。つまり、積み上げ型。

④価値ある投稿をするために、自分自身再度学んだり、新しい知識を得て、記事にまとめて行くことを繰り返して行くので、どんどん『人としての深み』が増していく。
→普通のサラリーマンでは知る事が出来ない深い知識や、また目の前の人の良い所を引き出すスキルなど、対人関係のスキルを学んだりすると、幅広い知識が身についていく。結果、替えがきかない自分になる事ができるため、『あなたみたいな人であった事がない』と言われるくらいになる。つまり、積み上げ型。

ぼくが、このことに気づいたのが31歳の時だ。

31年間で初めて、0円で挑戦でき、
かつ生きて行く上で全ての面で活用する事ができる、『積み上げ型』のものに出会った。

だから、これは本気にならなかつたら、逆に勿体無いと理解でき、腹をくくることもできた。頭から煙がのぼって、何から手をつけたらいいかわからないくらい、パニックになりかけた時もあったが、『ここで折れたら、ダサい俺のままだ』と自分を自制する自分になる事ができるようにもなった。

そう。本気になるリミッターを外せない人は、ある意味『自分を律するところを嫌がっている』だけでもあるのだ。

ただ、考えてほしい。

- ・積み上げ型の『生きる力』で
- ・1度設置した仕組みが、その先何十年と活用して行く事ができるもので
- ・一般企業ですら、同じ仕組みを使っているもの

ここに、個人が挑戦できる。

ここまでの好条件が揃っているのなら、その努力は、惜しむべきではないと思う。

もっとも、ここまで好条件が揃っているからこそ、偽物も多くあるのも事実だ。

そもそも、あなたは、この書籍すら読むのは抵抗があったのではないだろうか。もし、ぼくがあなたの立場なら、確実に抵抗があったはずだ。

それはなぜかというと、胡散臭い偽物が、世の中にありふれているからだ
Facebookから若者が離れた理由の1つに、
価値が低い、勧誘のような情報・投稿が横行してしまった事が挙げられる。

しかし、本質をついたものもある。
少なくとも、ぼくは自分のやってることに誇りがあり、結果も出させてる。
だからこそ、JICAや国連大学関係の人、NPO法人のコンサルにも入る事ができてるのだ。

ぜひ、見抜く力もセットで養ってほしい。
胡散臭いものに出会った時も、『ウザい、、』と思うだけでなく、
『なんでウザいんだろう、、どうやったら、このウザさが減るかな、、』と考えるようになれば、あなたの展開を加速させて行くスピードを一気に加速させる力になる。

最初にどのSNSを使うか、その戦略が、あなたの人生を左右する

なお、SNSには、いろんな種類がある。

Facebook、Twitter、Instagram、、どれがいい！とか、今流行っているものは～など、いろんな意見が飛び交っているが、ぼくの考えはそれと少し違っている。

よくブロガーは、Twitterや、Instagramと話をしたり、Twitterのフォロワーの人数を勝負に使ったり、Facebookは、おじさんお婆さんばかりで、もう終わったと話をする人がいる。でも、個人的にはまだまだ最初はFacebookであるべきだと思う。

むしろ、『Facebookは、おじさんお婆さんばかり』だからこそ、1周目はFacebookであるべきで、Twitterや、Instagram、ブログ、、等は2周目でいいと思っている。

イメージは

1週目：Facebook+LINE@でサクッと収益化
2週目：ブログ+Twitter+メルマガを加えて、完全自動化
こんなイメージだ。

- ・メルマガを否定している人
- ・Facebookを否定している人

は、基本的にぼくは信用しないようにしている。それくらい、重要なのだ。

以下、その理由を解説しよう。

仮に、あなたが収益を獲得したいと思った場合、当然あなたにお金をくれる人と繋がる必要がある。そこで大事になるのが、SNSを使う年代層だ。

Twitterや、Instagramは基本的に大学生以下の人が多い。
では、大学生以下の人の中で、あなたにお金をくれる人を何人集めることができるだろうか。仮に集めたとしても、あなたはそこからの収入だけで、足かせを外した生活をできるだろうか。

ぼくは、限りなく厳しいと思う。

具体的に考えて欲しい。

インスタグラマーとして、そこで稼いでいる人の収入形態はなんだろうか。

『ゆうこす』の名前で知名度が高くなっている菅本裕子を見て欲しい。彼女はLINEライブや、Instagram、Twitter、YouTubeなどで展開しているが、企業から新製品の使用感などを彼女のメディアを通して伝えたりして、収入を上げている（もちろん、他のもあるが）。

インフルエンサーマーケティングとも呼ばれる手法だ。

インフルエンサーマーケティングとは、これまでの『企業が直接』ぼくら消費者に対してメッセージを発信する手法と違い、大きなフォロワーを持っている個人メディアを通して、宣伝していく手法だ。

- ・10代の女子高生に影響力がある読者モデル、
- ・20代の働く女性にとってカリスマ的存在

のように、特定の層から、圧倒的な支持を得ている人と、企業がパートナーシップを組み、展開していくマーケティング手法である。

ここで問題となるのは、

- ・他人ルールの収入源
- ・再現性

この2点だ。

もちろん、再現性はある程度担保されているのは知っている。

ただし「誰でもできるのか、顔出しなしで、かつ“自動化”できるのか」と考えると、どうだろう。企業案件の紹介という特性上、間違いなく自動化はできないし、ライブ配信などに対して、大きな時間を割いているのは、理解できるはずだ。

かつ、大きな影響力を持つために、新規アカウントを作ってから、どれくらいの期間で到達できるだろうか。1ヶ月では、ほぼ不可能だろう。

半年、1年、2年、、、ぜひ、『菅本裕子』とググって、彼女の費やした時間を見て欲しい。ゾッとする時間を費やしていることが理解できる。

かつ、他人ルールがそこに関わる以上、流行り廃り等がある可能性は否めない。
仮に、彼女はその影響力を保てたとしても、あなたが同じことを再現できるかどうかは、
以上を考えても、一般人が気軽に手を出すには難しいモデルだと言える。

念押しするが、ぼくは、彼女のことを否定している訳ではない。
むしろ、同じ個人事業主として、すごく尊敬しているし、本を買ったりして勉強している
存在だ。

だからこそその弱点も感じるのも事実だ。
圧倒的にかかる時間と、綿密な戦略。彼女が今の時代に唯一無二の存在になれている理由
こそが、あなたが再現していく場合の『ハードル』ともなっているのだ。

『インスタ映え』という言葉が流行るからと、足かせを外す『最初の一步目』として採用
しようとするのは、安直すぎると思う。それはInstagramも、Twitterもだ。

もし、あなたが“今”求めていることが、第二の菅本裕子のポジションを目指しているよう
な、若年層の『相棒的な存在』を獲得することであれば、この2つを使うのもいいだろ
う。しかし、し、あなたが“今”求めていることが、『あなた自身の安定した生活基盤を作
ること』であれば、ぼくはオススメしない。

なお、Facebookは、おじさんお婆さんばかりと揶揄されるくらい、社会人が多い。
これがあなたのメリットになるのだ。

なぜかというと、「おじさんお婆さんばかり」ということは、裏を返すと、「経済力が
あるひとの割合が高い」ということだからだ。

ということは、あなたのサービスの内容や、その目的、相手へのメリット・必要性をちゃ
んと伝えたら、お金を払ってくれる可能性は十分にあるということだ。

少なくとも、TwitterやInstagramより期待できるのは間違いない。事実、ぼく自身も
Facebook 1本で稼げていたし、コンサル生も、Facebookで毎月数百万単位で稼いでい
る。

これが、あなたの生活基盤の底上げをしたいなら、
1周目はFacebookをベースにすべきだという理由だ。

いかがだろう。あなたの周りの意見、風潮は、「イメージ操作されたものが多い」ということが、多少なりとも伝わったのではないだろうか。

Twitterなどを活用した、フォロワー1万人などの戦略は、派手だし「一見すると効果的に見える」かもしれない。しかし、そこに惑わされないでほしい。

- ・『あなたの人生の地固め』をすること
- ・地固めのための『確実な』戦略

そう考えると、ぼくの戦略の方が、圧倒的に『早く』かつ『再現性が高い』と言える。

ぜひ、参考にして欲しい。

ゼロリスク超ハイリターン

以上まとめてきたが、

- ・大手の法人、会社でも構築したいと思っている市場
- ・デジタルだからこそ使える、テコの原理を活用して、個人が企業とも対等になれる方法
- ・ちゃんとした展開をできる人が少ない

このチャンスに、ぼくは参入金が0円だったから参入することができた。

そして、勝ち方を知っていたから、結果を出すことができた。

それだけだ。

そして、それはあなたも同じだ。

ぼくと同じく、0円で進めれるし、0円で結果を出していくことができる。

あとは、望んだ金額を得られるまでたどり着くだけだ。

ぜひ、結果につながるまで、折れずに進めて欲しい。

ここで、1つ考えてほしいことがある。

それは、結果に繋がらなかったらどうなるか、ということだ。

以前にも少し触れたが、「リスク」について、再度考えてみてほしい。

【想定】結果に繋がらなかった際に、失うもの

①スタートするのは、0円で開始

②毎月続けるとしても、SNSであれば0円で展開できるものがほとんど

どうだろう。

何か、失うものはあるだろうか。

仮に上げるとしたら、時間だけだ。
しかし、こうも捉えることができる。

『次チャレンジする時に、成功するためのヒントを得られた』と。

スタートする時にお金がかかったり毎月、莫大なお金が必要であれば、そんな悠長なこととも言えないかもしれないが、①・②の好条件が揃っているからこそ、ぼくは、

『次チャレンジする時に、成功するためのヒントを得られた』と考えることができた。

そして、折れずに続けることで、結果につなげることができ、
また、今では多少の企業なら対抗できるくらいのベースを作り上げることができた。

かつ、全てを『たった1人』で完成させることが可能なのだ。

このように、情報発信ビジネスは、個人が足枷を外して人生をリセットできる、最も参加しやすく、そして収入も上げていきやすいモデルだと言える。

これまで

- ・使えない、、とバカにされたり
- ・いじめられたり
- ・弟と比較して、弟は優秀なのにね、、

と、ずっと我慢ばかりだったぼくは、情報発信ビジネスを通して、ようやく足枷を外すことができた。思えば、だいぶ遠回りした。でも、ここまで進んできてよかったと思う。

ぼくのコンサル生の中からも、足枷を外すことができた仲間を多数送り出すことができたが、ぼくと同じように、いろんな“逆境”から抜け出すことができた！と、近況報告をもらうことがある。自分が稼げるようになって以降、ひたすら目指してきたものなので、本当に嬉しいし、これからも頑張ろうと思っている。

『情報発信ビジネス』の、その仕組みと具体例

では、どんな展開ができるか紹介しよう。

例えば、まだ売れてない借金だらけの陶芸家がいるとしよう。

その人が、なんとか人生をリセットしたいと思い、情報発信をし始めた。

結果、一気に陶器も売れ、陶芸教室も成功を収め、、、という展開が可能なのだ。

やることは、シンプルだ。

①SNSで陶芸を体験したい！という人とつながる

②SNSで記事を書く、SNSで動画をあげる

③SNSで記事を書いていくと、共感する人が、ますます増えて『教えてほしい』と言われるようになってきた

④家でチャレンジできる陶芸の講座をスタートしたら、参加する人が出てきた。

⑤リアルで陶芸教室をしたら、田舎にもかかわらず、参加したい！という人が出てきた。

⑥陶器を売ったら、買ってくれる人が広がってきた

①～⑥の流れを繰り返していくと、どんどん輪が広がり、気づいたら毎月安定した30万と、心を許せる素敵な仲間ができた。

以上、これが情報発信ビジネスの例の1つだ。

趣味や特技すらも生活の基盤にでき、そして足枷をどんどん外していくことができる。

そして、情報発信ビジネスの凄いところは、『仕事！！』と思ってない人でも、自己実現につながる、そんなワクワクすること・好きなことをしながら収益をあげ、足枷外していくことができることだ。

YouTubeを使ったりInstagramを使ったりと、あなたが手をつけやすいところからでもスタートができ、そしていつの間にか人気アカウントになっていたというパターンもある。ぜひ、足枷だらけの日常ではなく、ワクワクできる未来を想像して、創り上げていく一歩を踏み出して欲しい。

足枷を外す確率が100%にみるみる近くなるスキル

この内容は、書くと本当に長くなってしまうため、具体的な手法・ノウハウについてはメルマガに書くか、何か別に企画を作ろうと思う。ぼくが稼げるのは、当然と言われれば当

然なので、仲間を稼がせてきた流れや、考え方をそこで書いていこうと思うので、ぜひ楽しみにして欲しい。

ただ、1つだけ知って欲しいのは、戦略や進め方次第で、あなたの努力は増えたり減ったりするということだ。

その戦略が、シードローンチという。

簡単に言うと、マーケティングの総合格闘技のようなもので、

- ・アクセスを集めたり
- ・売り上げをあげて行ったり
- ・ファンを増やしたり

その全部を同時並行でも成し遂げられる手法だ。

このスキルを自由に使いこなせられる人が本当に少ないので、公開する時には、ぜひ見逃さないで欲しい。

このスキルがあるかないかで、売上が段違いに違う。

手法を知らないブロガーは、売り上げが上がる割合が0.01%とかもザラだが、

ぼくのコンサル生でも、平均して10%~15%は上がる。

どれだけ効率が違うか、計算してもらったら、その威力がわかると思う。

これが使いこなせれるから、『月収数百万円を自動で』手にすることができるのだ。そして、ちゃんとやれば、年商『億』の世界に到達することは容易にできる。どんなにできない人でも、年商1000万の世界は仕組みを正しく作るだけで、容易に到達できる。

とにかく、

- ①：動画や、文書、音声=あなた代わりに「ファンを作ってくれる」分身
 - ②：売り上げが上がる流れ=あなたの代わりに「集金してくれる」分身
- これを設置するだけだ。

ヒカキンを代表するように、YouTuberがいたり、

イケダハヤトを代表するように、ブロガーがいたり、

好きな事で生きることを、唱える人が、ほんの数年前と比較して、圧倒的に増えてきた。

しかし、多くの方は『目の前のことに追われて、自分の時間が過ごせていない』ことから目をそらしてはいけない。

朝から晩まで動画編集に追われたり、
朝から晩まで記事作成に追われたり、

そんな生活は、果たして足枷を外していると言えるだろうか。

もちろん、好きなことで没頭できるから、足枷は外れてる！今は、楽しい！と言う人がいることも知っているし、その気持ちも十二分に理解はできる。

しかし、人が人である以上、
1人ではいきていけないのもまた事実だ。

大事な人がいるなら、その人との時間もまた大切にすべきだし、
ふと、息抜きをすることも大切だ。

そのことを考えると、ぜひ“労力の費用対効果”、つまり『効率』を大事にして欲しい。

長い間コツコツと努力するから見えてくるのもあるが、
短期間で圧倒的な結果につなげようとするからこそ、見えるものもある。

顔出しも、名前だしもせずに、リスクも背負わずに収益化していく方法もあるし、効率をよく進めていく方法はあるのだ。そして、それはなんら“楽しようとする悪”ではなく、“あなたがあなたらしく在れる”ための、必要条件だと認識することを、自分に許してあげてほしい。

周りの“常識”、“ポジショントーク”に振り回されて、あなた自身の人生を動かすことを、後回しにしては、単純に勿体無いと、そうぼくは思う。

自動化を『狙って実現』しよう

デジタルコンテンツを絡めて、情報発信をしていくと、自ずとたどり着く未来がある。それが『自動化』だ。なぜかと言うと、デジタルコンテンツを捉えている人を考えると、その理由がわかる。

デジタルコンテンツを捉えている人は、多くの場合、企業や法人、そして一度まとまった結果を出した人である場合が多い。言い換えると、1度仕組みを作り、残りは自動化したいと思っている人が、今、捉えている人なのだ。

デジタルコンテンツをあなたが操れるようになった際のメリットは、これまでお伝えしてきたとおり数多くあるのは、もうご理解いただけたと思う。

第3章も最後になってきたので、ここではおさらいの意味も込めて、2点にしぼってお伝えしたい。

メリットの1つ目：自動でファンを増やすことができる

- SNSに投稿すれば、SNSの中で自動的に広がっていく
 - ブログやYouTubeにアップすると、検索エンジンを通して自動的に広がっていく
- この内容については、多くの人が常識として持っていると思う。

ただ、コツは『しっかりと使いこなせれるかどうか』だ。

よく“ネタが尽きた、、”という人がいる。

話を聞いてみたら、単にネタの浪費をしすぎてただけの場合がほとんどだ。投稿していくネタにも、「浪費と投資」がある。

狙いが無い、収益化までの仕組みに組み込めていない投稿は、単なる浪費だ。

その中で、1000いいね！とか、PV数とか稼いでも、自尊心が高まる以外にメリットは無い。

投資と呼べる投稿には、基準をぼくは持っているので、一部紹介しようと思う。

ファンにしたい読者の人が、

- ・ぼくの投稿の、どの部分に目を止めるのか
- ・そこを見たときに、どういった気持ちを抱くか
- ・投稿を見たあとで、どのような行動をするのか

ここを、すべて事前に設定して、ぼくが導きたいゴールに向けて、流れを引いている。

それはコンサル生も同じだ。だから、ローンチを開始した途端、Facebook 1本でも“1週間で200リスト”ほど集めたりできている。つまり、この狙いを持った投稿ができれば、自動で人を集める集客装置にすることが可能だということだ。

もっとも、SNSと、ブログ・YouTubeでは、少し性格が違うため、そこは気をつけないといけない。SNSは、一気に拡散する性質であり、ブログ・YouTubeは、ため持ってジワジワと広がっていく性質と両者の性質に違いがある。

だからこそ、「いつ、なぜその媒体を使うのか、その媒体でないといけない理由は？」など、しっかりと理解しながら進めていかないと、あとで「こんなはずでは、」となりかねないので注意が必要だ。

媒体ごとの組み合わせ方については、今後[メルマガ](#)で、がっつり学べる企画としてお届けしていくので、楽しみにしてほしい。

メリットの2つ目：収益が上がる仕組みを自動化できる

書きたいことは、ほとんどメリット1つ目に書いてしまったので、こちらはサラッと終わらせるが、要所要所で、アプリ（LINE@とか、SNSとか、メルマガスタンドや、ワードプレス、ペライチ、paymoなど）をしっかりと組み合わせていくことで、自動（もしくは半自動）で収益を上げていくことが可能だ。

気づいて欲しいことは、どんなにブログを書いても、どんなにSNSに投稿をしても、**『売れていくための要素（サービスづくり、金額設定など）に手をつけてない間は、売上が上がる可能性は0%』**だということだ。

サービスづくり、金額設定と書くと、難しそうに感じる人がいるかもしれないが、これもコツがあるので心配しないでほしい。こちらも、書くと長くなるので、今後[メルマガ](#)で、がっつり学べる企画としてお届けしていく。楽しみにしてほしい。

とはいっても、気になる人もいると思うので先にコツだけ書くと、要は人の気持ちを汲み取るだけだ。読者は、なぜあなたの商品を欲しがするのか、なぜ、あなたでないといけないのか、あなたが他の人に勝てるポイントは何なのか。ここを設計するだけだ。

あとは、あなたが放置していたとしても、勝手に人が集まり、勝手に購入していつてくれる。結果、あなたの足かせを、次々と外していけるあなたになることが可能だ。

容易に足かせを外すことができる

以上、まとめてきたが、いかがだろうか。まだチャレンジしたことがないため、イメージすることは難しく感じてしまうかもしれない。しかし、それはチャレンジしたことがないことについて『難しい』と思う“本能（ホメオスタシス）”が発動しているだけだ。

ぜひ負けずに一步踏み出す勇気を持って欲しい。

“稼げるかな、自分にもできるかな、難しくないかな”など、いろんなできない理由を、人は見つけてしまいがちだが、1つ考えて欲しいのは「あなたが既に知っているもので、成功できるなら、もうあなたは稼げている」という事だ。

つまり、未知の中にしか、変われるものはない。
あなたは、これから先も、何か転機になりそうなものと出会えると、毎回その気持ちと向き合っていく必要があるのだ。

だから、自分にぜひ負けないで欲しいと切に願っている。

これまで書いてきたとおり、収益化の方法が、数多くあり、あなたに沿った内容を作るとは可能だからだ。そして、あなた自身で挑戦したとしても、いくつかの方法を選び、組み合わせ、自動化の流れを作るとはそんなに大変な作業ではない。

しかも、自動で収入をあなたに運んでくれる仕組みは、1個だけではなく、複数の流れを持つことも可能だ。だから、1つ作って足りないなと思った場合、量産したらいいだけだ

ばく自身も、5個ほど持っているが、少ないものでも毎月5～10万を安定して生み出してくれる。他にも100万単位のものを生み出してくれるものもある。

だからこそ、まず、1つ、挑戦して欲しいと思う。慣れたら、加速させていけばいい。あなたの足かせが外れた未来は、その先に待っている。

色々書いてきたが、とにかく気楽に（能天気ではなく）考えて欲しい。

あなたは日本語を使うことができる。と言うことは、インターネットを使っている人口1億人全員が、理論上は、あなたの顧客候補と言うことになる。

そして、この中から、毎日2人・3人から、商品を買ってもらっただけでいいのだ。

居眠りしながら達成できるほどの難易度ではないが、真剣に・一気に取り組めば、以外とあっさりと達成することができる。

あなたからの『達成した!』と言う連絡を、楽しみにしている。
そして、その先飲み友達にでもなれたら、すごく嬉しい。

第4章：半年でホームレスから社長へ。

その中で培った『結果を出す』思考法

ここからの話は、できれば何度も繰り返して読んでほしい。

最低3回は読んでもらいたいと思っている。

- ・ 1回目は、全体の内容を捉えるため。
- ・ 2回目は、細部を理解するため。
- ・ 3回目は、実際にあなた自身が話せるようになるため。

以上の視点でそれぞれ読んでほしい。

そして、ぜひ『感想のアウトプットもセット』で取り組んでほしい。

なぜ、アウトプットをして欲しいかと言うと、読むだけ（インプットのみ）では、知識にしかないからだ。感想を書き出すことで、知識を知恵に昇華させることができ、また記憶に定着させることができる。

記憶の定着ができてない場合、どれだけインプットしても、翌日には7割忘れてしまう。これは人の性質上（嫌な記憶いつまでも引きずってしまうため）しかたないことであるが、せっかくの機会なので、記憶の効率的な定着を図ってほしい。

そして、そのためにもアウトプットと、3回読むと言うことが必要となる。

3回やると、9割以上の知識を定着できたというデータもあるくらいだ。

以上のことをぜひ徹底してほしい。

なお、アウトプットは、メールに直接返信してほしい。

全てに返信することはできないかもしれないが、いただいたメッセージは全て読むようにしている。別に、これを送ったからすぐに何が起こるとかはないが、少なくともぼくの印象には残る。今後何か展開していく時には、当然印象に残っている人に声かけたりするかもしれないので、ぜひ行ってほしい。

この書籍を手取る人の多くが、一度は『足枷を外して自由になりたい』と思った経験はあるはずだ。しかし、インターネットを使って月に5000円稼げていない人が、人口の95%以上と言うデータがあることを考えると、実際には自由になれている人は少ないと思う。

手前味噌で誠に恐縮だが、2018年1月～3月の期間中にコンサル生に稼がせた金額は、合計4000万を超えている。いわばグループ年商1億6,000万みたいなものだ。

これからさらに法人の結果等が乗ってくるため、倍以上になるだろう。これを、広告費をかけずに、掛かったとしても、メルマガスタンド代とか、LINE@の5,000円とかその程度で達成できているのだ。

ただ、忘れて欲しくないのは、ぼくが凄いのではなく、インターネットを使いさえすれば、誰でもその可能性をつかめるという事だ。

しかし、2016年8月まで、ぼくは、マクドナ○ドの100円マックを1つだけ買い、それを3日に分けて食べる、、そんな生活だった。ものの見事に、ホームレス生活真っ只中だった。

たまにお金があるときに、パンの耳をまとめ買いしたり、安いササミを買い込む、、

それが月1回あればいい方。

残高500円で、半月過ごす時もあった。

今、多くの方は、ぼくに対して『赤原さんだからできたんだよ』『環境が良かったんだねー』『元から頭がよかったんでしょ』

みたいなことをよく言う。でも、振り返ってみると、

優等生と真逆の過去ばかりだ。

- ・成績も、150人中149番、、
- ・センター試験も、900点中300点、、
- ・運動も苦手
- ・運動会とか嫌いな日トップクラス
- ・人と話すのも苦手

『何をやってもダメな、劣等生』
それが昔のぼくだ。

結果、中学、高校と、
もれなくイジメにもあっている。

そんなぼくでも、今の自分にまで到達できているのだ。
だから、あなたに伝えたい。

絶対、人生は変えられる。
そのために必要なのが、『思考法』なのだ。

挫けない考え方、結果を出す考え方、速い速度で結果を出していく考え方、そして仮説検証していく考え方など、“全て”書いていくので1つ残らず、真似して欲しい。

1年半前、まだ1度目のホームレスの真ただ中、この時、インターネットの使い方を知った。そして翌月にはインターネットとMLMを掛け合わせた展開で、伸び率日本一位を達成した。

この時は、パチンコ店のコンセントやファストフード店のコンセントで充電しながらだった。そしてインターネットの使い方を知って半年で社長のオファーをもらった。

2度目のホームレスの時には、パソコンもスマホもタブレットも、全てデータを消され、SNSも全て消去された状況だったが、自力でサービスを作り、そしてSNSの新規アカウント開設から再スタートし、ひと月で73万の売り上げをあげた。もちろん広告費無しだ。

いかがだろう。このスピード感こそが肝心だと思っている。

なぜかと言うと、ぼくがサクッと人生を変え、そして、周りのコンサル生もサクッと稼がせた方が、見ている人がワクワクすると感じているからだ。

よくこの業界〇年知っています～みたいに言う人がいたり、ローンチしたら稼げますよねー、知ってますという人がいるが、昔から知ってるからなんなの？と思う。

大事なものは知っていることではなく、結果を出すことだ。知ってて結果出せないのは、知らないのと同じであり、怠惰なだけだ。

ぼくは、今後も愚直なまでに、結果と速度の両立にこだわろうと思っている。そうすることで、目の前が暗く感じてしまっている人の希望の光になれると思う。

次に、『なぜ多くの方が、結果に繋げることができないのか』ということについて、思考したい。考えて欲しい。なぜ1度は憧れを抱いたにも関わらず、我慢し続ける日々を送るのだろうか。

毎朝、満員電車で揺られ、
雨の日も、嵐の日も、雪の日も”通勤をしない”という選択肢は奪われ
野心のない事なかれ主義の同僚とグチを言い合いながら長い時を過ごし
命の一部を労働として捧げ
その対価として値段である給料を受け取り、毎日を過ごしている。

最初にあった反骨心は、もはやよくわからない感情となり、
先の見えない未来の不安感にだけ右往左往されている

そんな感じ、、、だろう。

以下、考察をまとめていきたい。

考察の前に1つ。

そもそもなぜ、加速するスピードに差が生まれるのかということだ。

この要素の1つに、『日々感じる恐怖』に差があると思う。

恐怖その1：サラリーマンとしての収入”以外の収入の柱”を『一生涯構築できない』ことへの恐怖

恐怖その2：サラリーマンとしての収入”以外の収入の柱”を構築するために、日々努力していくことへの面倒だという感情と、努力した先に、実が結ばなかったら、、というネガティブな未来への恐怖

この①と②とを比較し、②が勝る人は、憧れの感情を抱いたとしても、その感情の先には『とは言っても、、、』という言葉が付きまとうのだと思う。

だから、常に二の足を踏んでいる状態が続き、結果、『発狂するほどまでの没頭』をすることができないため、数字に繋がらない時間を長く送ってしまっているのだ。1度やってみなかつた、、と止まったり、『〇〇さんが〜と言ったから』などのことを感じる人も全て同じだ。

自分で、常にベストな方法を模索し続けているか否か
現状を打破するための方法を、常に考え続けられているか否か

などの差が数字になって現れているのだ。

詳しくは、このすぐ後の項目で詳しく記載するので、一度省略するが、ここで考えて欲しいのは、何がリスクで、何がリスクではないのかということだ。

一番恐れるべきは、これから1年後、5年後、、ずっと結果が出ないことだとぼくは思っている。経済的なリスクや、国際問題としてのリスク、いろんな『リスク』がある。この中で、結果が出ないことこそが、最大のリスクだと、ぼくは思う。

反面、自分が多少苦しもうと、きつかりとうと、自分の結果の全責任が自分にあることを自覚し、そして1つ1つ進めていくことを覚悟することをオススメする。

なぜかという、あなた以外の人に責任があると思った瞬間恐ろしいことが起きるからだ。それは、何かという、あなたの人生のコントロール権を、あなた以外の人握ることになる。ここが一番の問題だ。

具体的に解説しよう。

『Aさんが～言ったから〇〇する』という思考をしている場合、この思考である以上、Aさんからの新しい指示がない限り、あなたは行動しないという事になる。この思考であれば、あなたは精神的には安定する。不安などの責任を全てAさんに押し付けることが出来るからだ。

しかし、ここで大事なものをAさんに奪われてしまう。

「Aさんからの新しい指示がない限り、あなたは行動しない」ということを、別の角度から見て欲しい。それは何かという『Aさんの指示のタイミング、Aさんの思考に、あなたの行動が左右される。つまり人生が左右される』のだ。つまり、あなたの人生の決定権は、あなたになくAさんが持っていることになる。

1度しかないあなたの人生。
人生の決定権を、他人に委ねるといふことの選択肢、果たして正しいだろうか。

ぼくなら、多少辛くとも、大変だとしても、自分の人生の決定権は、ずっと自分で握って
いたい。

ではどうしたら、あなたの人生の決定権を握れるかという、以下のようなことを考え続けることが必要だ。例えば、

- ・なぜその行動をするのか
- ・その行動はあなたに必要なのか

などと言った、意志力、思考力を大事にすることが必要だ。
この先にこそ、あなたの人生の決定権を自分でにぎれ、かつ、あなたの任意のタイミングで、結果を出し続けるスタートラインに立つことができるのだ。

ぼくも、あなたも『足枷を外したい』という思いは同じはずだ。

足枷を外すことを、経済的自立を達成し、これまで我慢し続けてきたものから解放されるということだと設定した場合、大切になってくるのは『手法ではなく思考』である。

なぜなら、サラリーマンが国民の90%以上を占めている国『日本』の中で、個人で経済的自立を達成するという事は、完全にイレギュラーなことであり、だからこそ『周りと同じ思考法』では、結果に繋がらないからだ。

逆にいうと、思考法さえ正しくできると、結果は後からついてくる。

結果を出している人は、思考が伴っているから結果が出ており、結果を出していない人の多くは、思考が伴っていないのが現状だ。

以上、第4章の冒頭部分から長くなってしまったが、以下に『1ヶ月』で人生を動かしてきた秘訣などをまとめて行きたい。

少しでも多く、あなたの今後の改善ポイントが見つかる嬉しい。

師を徹底的に分析する

パクるのも、質がある

結果を出したいと思った時、『パクれば良いよ』という人が多い。ぼくは、そこにもう一歩踏み込んで考えている。それは何かというと、『思考の裏側、戦略までパクる』ということだ。

ライティングを例に考えてみよう。

文章を書いて行く時に、写経が大事だと言われることは多いと思う。そして、多くの人がフォントの大きさや、色使いを真似したり、改行の幅を真似したりしている。

もちろんすごく大事なことであり、一歩進むためには欠かせないポイントだ。しかし、ここだけで師に追いつけるかということ、そうじゃあない。

大事なものは、文章構成の流れであり、その記事を書いた意図であり、その記事を書いた前後の記事で何を語っているのか、その記事の先の導線がどうなっているか、など表に現れない部分の方が、結果を出すためには重要だ。

この観点で見たとき、パクることも大事だが、パクる師の選び方はより重要で、さらにいうと、パクる『質』こそ最も重要だと言える。あなたが、どの視点からパクろうとしているのか。この視点だけでも成果は大きく変わることを自覚すべきだ。

情報弱者という存在

ぼくの嫌いな単語の1つに、情報弱者というものがある。

よく『情弱が、、、』『情弱=迷惑』『情弱=悪』というように書かれ、蔑んだような使われ方をするが、あなたの理解はいかがだろう。

そもそも、『情報弱者』という単語の意味を考えたことがあるだろうか。ここから先は、あくまでぼくの定義であり、異論他論あると思うが、持論を展開したい。

情報弱者とは、読んで字の通り『情報に弱い者』である。
例えばぼくも、外国語の面では情弱であり、健康面でも情弱であり、宇宙の成り立ち等については情弱ということだ。

つまり、人は皆等しく情弱なのだ。

ここで考えて欲しい。

ぼくは、確かに情弱ではあるが、何か誰かに迷惑をかけたかと思うだろうか。

外国語なら、誰か外注で雇えば良いわけであり、もっと言ったら伸び代でもある。

では、何が悪なのか。考えるポイントはここにある。

ぼくの中では、2つの要素がある。

1つ目は、『意志薄弱者』であり

2つ目は、『思考薄弱者』だ。

この2つが揃った時、いわゆる世間で言われる『情弱マインド』が成立する。
具体的には、どんなものが情弱マインドか、まとめてみた。

(世間で言う情弱マインド (一部抜粋))

- (01) なるべく簡単に成功したいと思っている
- (02) 成功できる、何か自分が知らない『人生の抜け穴』があると思っている
- (03) 「安い」と思うと後先考えずに飛びつく癖がある
- (04) 1つのことをやり続けられる持続力・継続力がない
- (05) 1つのことをやり続けられる持続力・継続力がないのに、成果を求める
- (06) 前の教材をボロボロになるまでやり込んでいないのに、次々教材を買い漁る
- (07) 前の教材をボロボロになるまでやりこんでいないのに、『あれは自分に向いていなかった』と謎の言い訳をする
- (08) 『あれは自分に向いていなかった』と謎の言い訳をした上で、かつ『あれは詐欺だった』『運営者と性格が合わなかった』などの言い訳を重ねる
- (09) 詐欺という言葉に過剰反応する
- (10) 自分の意図にそぐわない事があれば、感情コントロールの制御ができなくなる。しまいには、感情に任せて超長文のメールをしたり、相手の感情を逆なでする単語を平気で送りつける
- (11) 自分に都合がいい情報については、根拠を確かめずに鵜呑みにする
- (12) 依存心の塊で、答えを探すのではなく人に聞く。教えてくれない人がいたら、徹底して敵視する。
- (13) 地力をつけるための過程や学びが大事だと口では言いつつ、自分はやりたがらない

(14) 自分は弱い人間だと、なぜか主張してくる。弱者だから、サポートして欲しいと、暗に主張してくる

(15) 弱い自分を鍛える事なく、そのまま成功できる道があると信じている

(16) ノウハウ無しは教えるもの無し。この事実を直視することなく、新しい事を学ばないまま何か稼げると思っている

(17) 何かあると自分は特別な存在だと思い込み、特別な対応を求めてくる

(18) 対価を払わず教えて貰おうとする。質問については無料だと平気で思い込み、問合せで名乗らず、挨拶もなしに聞き出そうとする。かつ問合せの目的や内容が、その人の主観ばかりで、偏見の塊だったり理解に苦しむ内容のことが多い

(19) 人の予定も、時間も考えずに連絡しまくる

(20) お金を払っていたら、何をしても許されると思っている

いかがだろう。

もし1つでも心当たりがあるものがあれば、即修正すべきだ。

なぜかという、以上のものに当てはまる内容が多ければ多いほど、結果を出している人から嫌われる行為をしているからだ。あなたが結果を出すために一番強力な助っ人を、自ら遠ざけているのと同じ行為をしているに他ならない。

もし、以上のことがピンときていない人がいたら、『**実社会**だったら、』と**考えて欲しい**。これが、**何かのスクール**だったら、**レストラン**だったら、、、**単なるモンスタークレマー**だということは**わかると思う**。

ぼく自身も以上のような人がいたら、そっと距離を取るようになっている。

お金になるかもしれないが、それ以上に**ストレス**がたまるからだ。そして、その人に**思考**を割く時間が**損失**だから、元から**関わらない事**を選択している。

些細な事だと思うかもしれないが、それくらい『**思考法**』は**重要な**のだ。

そして、ここであなたに伝えたいのは、世間でいう情弱が悪だ！ということではない。

あなたに伝えたいのは、もし上記の項目に当てはまるものがあるとしたら、それはあなたの人生を変える**機会損失をしている**、という事だ。

例えば、以下の2者がいたらどちらが結果を出しやすいか、考えてみよう。

Aさん：知らないことがあれば、自らどんどん調べる。

Bさん：知らないんだから、教えて欲しい。なぜ教えてくれないのか、理解ができない
(知らない事を正当化)

こう比較したら、一目瞭然だ。

圧倒的に、Aさんの方が結果に繋げやすい。

これが思考の差だ。

- ・やるべき事をやり続ける事が出来ない『意志薄弱者』
- ・何をしたらいいか考え出すことができない『思考薄弱者』

この思考をしている間は、どんなにいい教材があろうと、どんなに強力な人と出会おうと、結果には繋がりにくい。

逆に、

- ・やるべき事を明確にしたら、結果が出るまでやり続けられる『意志強力者』
- ・何をしたらいいか常に自分で考え出すことができる『思考強力者』

では、上手く行かない人を見つける方が困難だ。

こう比べてみると、至極当たり前のことに感じるかもしれないが、いざ自分のことになるとズレてしまう人が多いのも事実だ。

もともと、

- ・"授業"や"カリキュラム"といった与えられる育成法が取られている日本

・与えられる仕事の展開がベースのサラリーマンが9割以上の日本では、仕方ないと割り切るべきだという人もいるだろう。

ただ、はっきり言えることは、どんなに対価を払おうと、教える教えないを最終的に判断するのは、教える側の人だ。あなたがどんなにお金を積んだとしても、断られたらチャンス逃すことにつながる。

『たかが思考法』と思うかもしれないが、1度かもしれないチャンスを掴みとるために、この思考法は大事にして欲しい。

以上、だいぶ話は逸れてしまったが、なぜこの内容を書いたかと言うと、師の内容をパクるとしても以上の思考法をしていたら、表面上しかパクれないからだ。

この書籍に出会ったあなたには、ぜひ人生を動かして欲しい。
深いところまで理解してもらい『確実に』人生を動かしてもらうため、あえて列挙までさせていただいた。

ぼくの思いが伝わると嬉しい。

触れる情報を根底から入れ替える

ぼくらの思想・思考は触れる情報で変わる

人である以上、全員が日々なんらかの選択をし、生きている。

例えば、体にいい酵素がつまりまくった野菜を買うのか、安さだけ見て、しょーもないカスカスの野菜を買うのか、これも選択であり、その結果病気になり、入院したりするのも選択の結果だ。

前述した『どの未来を見るか。サラリーマンなのか、足枷を外して自由に生きるのか』という事はここにも繋がっている。未来次第で、行動は変わるのだ。

この中で、何が大事かという『未来の幅をどれだけ広く見ることができるか』『未来をどれだけ明確に見ることができるか』ということだ。

この精度が上がれば上がるほど、ぼくらの思考の洗練度合いが跳ね上がり、結果行動の質が日々向上されていく。

3つの『しんか』

質が向上していく中で、ぼくらの思考は3つの『しんか』をしていく。この『しんか』を通して、見えるものも、行動も、歯車が組み割っていくのだ。

1つ目のしんか：『深化』

とにかく思考を深めていくところが、ここにあたる。具体的を出して考えてみよう。

①自分自身の表面上の数字だけ追いかける段階

↓

②自分の数字が上がる背景を考え出す段階

↓

③自分の理想の人の思考の裏側を考え出す段階

↓

④近い背中の人たちの行動も追いかける段階

↓

⑤他業種の人々の行動でも、その中に共通点を見出したり、ビジネスモデルとして俯瞰ができるようになる段階

以上のように1つ1つ深化が増していく。ここで大事になるのが

- ・何を情報源として見ていくのか
- ・それはなぜか

ということだ。日々のインプットしていく情報でも価値観が形成され、深化の進み具合が変わってくるからだ。

この書籍を手にとっているあなたも、最初は『足枷外して自由に生きたい』という思考を感じたことはなかったはずだ。少なくとも、生まれたばかり、幼稚園の頃は感じていないはずだ。

育ってくる中で、いろんな情報に触れ、そしていまの価値観が形成されている。そして、今後のあなたの価値観も、触れる情報次第で大きく変わってくる。

だからこそ、情報の取捨選択が大事であり、あらかじめ入ってくる情報を捨てることこそが、必須だ。さもなくば、インプットとアウトプットに時間を割くべきなのに、“情報を選んでいくこと”に時間を奪われてしまう。

SNSで繋がる人も選ばないといけない理由は、ここにある。

ぼくであれば、Twitterのインプット用アカウントを作り、それ以外の情報はシャットダウンする環境を作り、対応したりしている。そして、ファンの毛皮を被った、単なる情報を引き出そうとする人も、漏れ無くブロックしている。

それくらい、『何の情報に触れるか』は大事だし、『自分の時間をどこに使うか』も大事なのだ。

多くの人は、“お金”に振り回されるが、そもそも、“お金”は、時間と労力を使い、信用を積み重ねた結果の「物差し」にすぎない。

だから、馴れ合いや、付き合い、余計な気遣いをして、サイコパスみたいな人を切り捨てられない人には、成功はないと思ったほうがいい。

また、ネットビジネスやMLMでよく『情報のシャワーを浴びろ』と言われるが、あれは正しくもあるが、嘘でもある。

見識を広めていけば、思考が鍛えられる、そう言われるが、実際には違う。情報量に追われて、情報の海で溺死するだけだ。

大事なのは、結果を出している人の思考・戦略『だけ』を抽出し、あなたの中にインストールすることだ。そしてあなたの中の常識へと深化させていくことだ。

そうした先に、初めて成功者と同じ目線でものを考えられるあなたになれる。

2つ目のしんか：『進化』

深化した先にあるのが、進化だ。言葉遊びのように思えるかもしれないが、中身はまるで違う。

この進化の段階で肝心なのは、狂ったように『やる』ということだ。
実は、この段階で脱落する人が圧倒的に多い。

根性論のように思うかもしれないが、作業量の限界突破し、思考の限界突破をするためには、自分の中の臨界点を何度もぶち壊すことが必要なのだ。

『1.01の法則と、0.99の法則』を聞いたことはあるだろうか。
ぼくは、この法則こそ全てだと思っている。

これは何かというと、
1.01の365乗(1.01を365回掛けること)と0.99の365乗での数字の比較の違いを説明したものだ。数字の差からしたら、ほんの0.02の違いだが、365乗したら、まるで違う。

1.01の365乗とは、前日よりちょっとだけ多く頑張ることを1年間続けることであり、0.99の365乗はちょっとだけサボることを1年間頑張ることだ。

結果は、1.01の365乗は『37.8』であり、0.99の365乗は『0.03』になる。

仮に“昨日よりちょっとだけ背伸びをする”日々を過ごしたとしても、1年後のあなたは、いまのあなたの37倍の稼ぐ力を持っていることになるのだ。

ぼくの場合は、一刻も早く人生をリセットしたかったから、毎日吐くほど積み上げまくっただけだ。結果、1回目のホームレスの時は半年で社長になり、2回目のホームレスの時には、ひと月で復活することができた。

これから先、何があろうと復活することができる。
この自信とスキルを会得したのは、本当に大きいと思うが、そのぼくも、最初は1.01の積み上げからスタートした。

抜け穴とか近道なんかない。

この事実をしっかりと認識し、そしてやり遂げるという覚悟をした人だけが、足枷を外す未来を手に入れることができる。

3つ目のしんか：『真価』

最後にあるのが、『真価』だ。

これは何かというと、自分が周りにできることが見え、そして社会貢献だったり、価値提供できるものが見えてくるということだ。

話はそれるが、『お金』の性質を理解したら、この『真価』についても理解できる。

お金の性質 ～ 経済を理解したら、自由への道が全てわかる ～

お金の性質を理解するためには、歴史を理解する必要がある。

まず、これまでのお金の性質から解説する。ちなみに、インターネットが登場する前と後とで時代が変わっている。

このことを把握した人とそうでない人で、見える世界がまるで違うことを感じて欲しい。

①旧世界：サラリーマンが見ている経済

(インターネットが出る前の手法で止まっている世界)

これは、資本主義社会であり、貨幣経済である。

なぜ「貨幣」ってつくかということ、物々交換じゃなくて、貨幣を媒体にして経済が回っているからだ。

例えば、あなたが魚屋をすることを考えてみよう。

消費者は安くて鮮度がいいものを当然求めるが、あなた自身も生活を成り立たせないといけない。だからこそよりいい仕入れ元と関係性を持たないといけないし、消費者の取り合い合戦でもある。

つまり、仕入れ元も、消費者も、同じ杯の中にありそれを奪い合い合戦をしているようなものだ。だから自分の商売の秘訣はより隠したままにできた人が生き残れる思考が広がっている。

なぜ、同じ杯の中で争うかということ、『値段・鮮度』が、仕入れ元や消費者との距離感で変わるからだ。距離が遠くなればなるほど、物流にコストがかかり、また鮮度は落ちてくる。だから、同じ杯の中で争うしか方法がないのだ。

その中で生まれてくる物質としての距離を埋めていく媒体として、通貨はあり、なるべくその流通の速度等により、金額は変わっていく。

②新世界：足枷外した人たちが見ている経済 (インターネットをうまく活用している世界)

次に新世界の仕組みを説明するが、ぜひ通貨の性質について注目してほしい。

結論から言うと、お金が無くなることはないが、お金を使うポイントが変わったため、お金の性質が大きく変わっているのだ。

先ほど、距離により値段が変わると言う話をしたが、インターネットが出たことで、それがどうなったか、考えて欲しい。

例えば、会議。

インターネットが出る前であれば、札幌の人と東京の人が会議するときには、どこかで集合して話すしか方法がなかった。

しかし、今はスカイプやZOOM、LINEなどで会議をすることは可能だ。

しかも全て無料で使える。つまり、インターネットが発達したことにより、これまでお金が発生していたサービスを使わずとも、物事が成り立っている。それが新世界の仕組みだ。

無くなる仕事や、サービスの新陳代謝は、このようにして起きている。

例えば、

- ・UBERや、LINE TAXIが既存のタクシーを脅かしていたり
- ・Airbnbが、旅館やホテルを脅かしていたり

時代が変わるとは、そのようなことだ。

新時代にアップデートしたものは生き残るし、アップデートできていないものは、淘汰される。それは人も、企業も同じだ。

話は逸れたが、では今後はどこでお金が発生するのかと言うと、それが『信用』だ。

旧世界のお金の性質が、距離の対価としてのお金だとすると、
新世界のお金の性質は、信用の対価としてのお金である。

先ほどの魚屋の例に落とし込もう。

お客さんは、地元の人にこだわる必要があるだろうか。
インターネットを通して、日本中・外国の人に知ってもらうことはできないだろうか。
魚屋としてのオンラインショッピングはできないだろうか。

答えは、『全て可能』だ。

仕入れ元ですら、うまく提携したら、世界中に広げることができる。

つまり、同じ杯の中での争いではなく、どれだけ多くの人に知ってもらえるか。そしてその中で、どれだけの人に『このお店は信用できる』と感じてもらえるかが勝負になってくる。

お金を払ってもらえるかどうかの鍵は、信用してもらえるかどうか。
ここが鍵だ。高感度ではなく、信用を稼ぐことが必要だ。

たまに、ブロガーがクラウドファンディングをしているが、その成約率が鬼ほど低いのもここに理由がある。

成約率が低い

＝お金を払ってくれている人の割合が少ない

＝信用が少ない

この構図である。この構図をあなたが理解しているかどうか。
これが、あなたの稼ぎに直結するのだ。

知識として理解するだけでなく、行動ベースで実行できるくらいまで、落とし込んで欲しい。

- ・自分のお客さん候補の人が求めている情報は何で
- ・その人はどのタイミングで信用できる人だと自分のことを認識し
- ・お金を払ってくれる理由はどこか

・自分でないといけない理由はどこにあるのか

など全てを把握した上で、進めていかないといけない。

それができない間は、安定した収益をあげ続けることは、正直厳しいと思って欲しい。それくらい重要なポイントだ。

ここについては、[メルマガ](#)でも解説していくので、必要な人はぜひ見て欲しい。

ぼく自身も仕事の依頼をインターネットを通して受れたりするが、受けるかどうかの判断にSNSを使うことが多い。個人で仕事が完結するようになった以上、単にお金目的で仕事を受けることは少なくなってきたのだ。

その人の発信内容を見て、その人の思想がわかるため、その上で信用に足る人だなと思った先に仕事の展開がある。

まさしくこれも同じだろう。

未だ、旧世界の人たちは、出身大学等を大事にするが、ぼくの中ではその人の思想が事前にわかる方がよっぽど大事だ。

だからこそ、あなたは発信力をつけないといけない。

発信力については、また別の機会で企画をする予定なので、ぜひ、ぼくの[メルマガ](#)やLINE@も見て欲しい

→ <https://line.me/R/ti/p/%40syo67261>

話を3つ目のしんか：『真価』に戻そう。

ここまで読んできたあなたなら理解ができるはずだ。

あなたが『お金稼ぎ』をしている間は、労働収入だ。

しかし、『信用稼ぎ』をできるようになると、足枷を次々に外していける。

その信用を稼いでいくために、『自分自身の真価』を見つける必要があるのだ。

そして、『深化→進化→真価』は、螺旋状に次々と回っていく。
この螺旋を『何周できたか』これこそが人の深みになると、ぼくは考えている。

ぜひ、飽き足らず何周も回って、深みのあるあなたになってほしい。



3日坊主を7回連続で繰り返す

3日坊主でいい理由

よく「やろうと思ったんですが、3日坊主で、、、無理でしたー」という話を聞く。でも、ぼくからすると、「3日坊主ができれば成功するのに、もったいない、、、」というのが正直なところだ。その感覚を身につけて欲しい。

『3日坊主でもいい』、と言える理由は、人のサイクルに根拠がある。

行動を習慣にしたら成功するという話は聞いたことがあると思うが、ぼくはそれが挫折する人の原因を作っていると思う。習慣になってないものを、いきなり毎日やろうと言われた場合、途中で挫折しない可能性の方が高いはず。それがぼくの見解だ。

ぼくも今でこそ、毎日作業することは苦じゃないが、最初はすごく苦勞したし、途中で作業が中断したことだってある。

そのぼくが、どうやって毎日できるようになったか。

それが3日坊主を7回繰り返すことだ。

つまり『3日×7回=21日』の作業を、結果としてしてしまったら、少しずつ『違和感ある行動→違和感のない習慣』へと移行していくことができる。

なお、21日間を経過すると人の意識が変化していき、習慣化されやすいというデータもある。さらに言うと、移行していくからこそ、万が一『中断』したとしても再開する時のハードルが低くなり、また再開までの期間も短くなる。だからこそ、より習慣化しやすい自身へ変化していくことが可能となる。

以上、いろいろ挙げてきたが、一番言いたいことは、

- ・21日間継続できるかどうか、一発勝負しよう
 - ・何度でも失敗してOK。とにかく再始動して、結果として習慣化して行こう
- この2つを比較すると、どちらが達成しやすいだろうか。

ぼくは圧倒的に後者だと思う。

常に意識して欲しいこと

この間、意識して欲しいことがある。それは『成功者に成り切って欲しい』ということだ。

成功者というと、ハードル高く感じてしまう人は、『理想を達成したあなた』の状況をすごくイメージして、そこに成り切って行動して欲しい。どんな人と仕事をしているのか、口癖は、生活スタイルは、などなど、事細かに想定して、そのとおりに行動して欲しい。

この方法は、ぼくの恩師で、年商50億近くの人から習ったことだが、自分の中身を入れ替えたい場合、その人の行動をインストールすることで、成功することができるというものだった。

まさしく、俳優と同じだと思った。

体型や髪型だけでなく、その人の思考、設定、嗜好などを徹底して落とし込んでいくことで、演じていくことができる。

人を稼がせれるようになった今だからこそわかるが、まさしく稼ぎ方・成功のしかたも同じだ。結果を出す人は、ものの考え方から行動まで共通している。結果を出すべくして出しているのだ。

仮の姿でもいいから、あなたも、ぜひ役に自分を染めていって欲しい。

気負うことなく、まずは『3日間』からスタートしてみよう。途中で『一時中断』を挟んだとしても、気にすることなく、何度も再始動しながら、続けて行って欲しい。

以下、この作業を進めていく中で大事なエッセンスを以下にまとめていく。
ぜひ、あなたの今後に役立てて欲しい。

自分の時間をとにかく大事にすること

あなたの人生を進めていく上で、絶対に忘れてはいけないことがある。

それは何かというと『自分のやるべきことを最優先にする』ということだ。
逆の言い方をすると、『やらなくていいことは、しない』とも言える。

つまり『何をやるか』も大事だが、
『何をやらないか』ということの方が、もっと大事だということだ。

まとまった時間を作れるからこそ、新しい物事に率先して挑戦することができる。
そう理解してもらおうと、わかりやすいと思う。

ここで、これまでの経験の中で、『結果が出ない』という人の共通点が見えてきたので紹介したい。それは何かというと、やっていいこと（むしろ、やるべきこと）と、やらなくていいことの定義ができていないということだ。

これまでの人付き合いや、習慣、他の人からの見え方を気にしすぎて、不必要な時間を長く取りすぎている。

これまでのあなたは、過去の選択の積み重ねで、
これからのあなたは、今のあなたの選択の積み重ね

この言葉は聞いたことがあると思うが、**その大事な『いま』を、自分の未来に直結しないことで埋め尽くしている。それが結果のでない人の特徴だ。**

時間を割いたことで、あなたの未来にプラスの影響がある人、物事、内容にぜひ時間を割いて欲しい。そうすることで、あなたの人生はどんどん回る。反面、人付き合いに関しては、どれだけやったとしても、1円にもならないと言うことは、ぜひ自覚して欲しい。

そうすることで、成功するまでの期間を大幅に短縮することができる。

自分の行動を全て見直す

これは、即実行できることなので、今からやって欲しい。

行動を見直す時には、『何をやらないか、何をやるか』の視点で考える人がいるが、圧倒的にお勧めなのは『何をやらないか』だ。

『やらないことを増やせば増やすほど、身軽になる。』これを忘れてはいけない。
なお、ぼくが自分自身を見直した事例を以下に挙げていこうと思う。

(赤原が見直した事例)

①SNSを見ない。パソコンにも表示しない。着信音も、バイブレーションもOFFにして、返信する時間も限定する。

→ここは、超重要なポイント。LINEの通知が来ただけでも集中力は切れ、返信する度に時間を拘束される。周りに事前に「死ぬほど重要なことがあれば電話して」と伝えておいて、自分の時間を作り出すこと。

②娯楽（ゲーム、テレビ、YouTube）の時間を削る

③余計な飲み会、必要でない人付き合いを削る

④タスクの優先順位をつけ、他の人に振れること・外注できることはしない

⑤突き抜きたい内容以外のタスクを極限まで減らす。

など。特に注意して欲しいのは、⑤「一点突破したいこと以外のタスクを極限まで減らす」ということだ。やる気に満ちて熱量が高い時、やりたいこと全てに手をつけたくなるが、『敢えて減らす』という選択肢を取るべき時がある。

そして、突き抜きたい時は、タスクの種類を減らすべきだとぼくは考えている。

なぜかという、1日には24時間しかなく、睡眠時間等を覗いたら実稼働できるのは16時間あったら良い方だ。この中で、どれだけ『没頭できる時間を作れるか』が勝負になる。

それ以外の内容を考えた結果、突き抜きたい内容に戻って来た時に『内容整理して思い出す時間』が勿体無いと、ぼくは考えた。

内容整理して思い出す時間が、1回あたり5分だとすると、4回繰り返したらそれだけで20分だ。内容が深化すればするほど、1回あたりの思い出す時間は長くなる。

ある意味、これは機会損失だと思う。

特に気をつけるべきは、インプットと、アウトプットの割合だ。タスクに追われている時は特に、インプットと、アウトプットの量を比べてみると、アウトプット過多になっている場合が多い。

しかし、アウトプットしている間は、どんなに試行錯誤したとしても、これまでの歯車の噛み合わせの“馴染み方”を変える程度であり、歯車を根本から新しいものに変える（つまりギアチェンジ）はできない。

つまり、自分のレベルが上がる要素はゼロに等しい。

レベルを上げたいなら、常にインプットに時間をより多く割くことが必要だ。

ぼく自身も、インプットを多くし、かつインプットの質をとにかく上げていったところ、結果につながる速度が増えていった。これこそ『何をやり、何をやらないか』ということだと思う。

やらないことを決め、そしてやることを決める。

全てゴールからの逆算だ。

あなたにも『事前のタスク設計』をオススメする。全てが事前準備にかかっている。

- ・成功に直結する仕事だけを選択し、
 - ・成功に直結する順番に並べ直し、
- そして組み上げて行って欲しい。

関わる人へ割く時間に投資感覚を持つ

よく、人付き合いを断ち切ることで、『嫌なやつと思われるんじゃないか・・・』と恐る人がいるが、そこに数ヶ月～1年くらいを、未来に当てただけで、陰口叩くような人は、あなたの本当の友人じゃないと、ぼくはそう思う。

それが恋人なら、価値観が違いすぎるから、いつかまた別の関係でトラブルになる可能性が高いことが予想される。

まさしくぼくがそうだ。

過去のつながりの人は、キレイにさっぱり誰もいなくなった。

ただただ飲んでいた友達は、今頃何をしているのだろう。たまに会うこともあるが、羨ましそうに見てくるだけで、一切動こうともしない。それもまた人生だと思う。

逆によく連絡を取る友達は、みんなエネルギー値が高く、切磋琢磨しながら毎日を楽しく過ごしている。

ここで何が言いたいかと言うと、動けば、その都度『友人はできる』と言うことだ。もっと言うと、動いていくと、これまで以上に人と出会うことができる。

その中で、「この人だ!」と感じられる人と出会っていけば、十分ではないだろうか。別に、ぼくは、あなたから過去のつながりを切っていくことを勧めている訳ではない。でも、無理して過去のつながりを大事にし過ぎることは、逆に悪影響だとは思っている。

ぜひ、これまでを振り返って欲しい。

わざわざ遠回りして、人生を進めていくのも良いが、その時々で、最適の交友関係を作りながら、できるところは常にショートカットして行ったほうが、あなたの人生の密度はより高いものになるのではないだろうか。

だから、とにかく『時間も投資感覚』と言うことを身につけて欲しい。

あなたの時間をとにかくショートカットし、常にできることを増やし続ける日々を送って欲しいと思う。

学ぶ情報にも投資感覚を持つ

先ほど書いた、「関わる人へ割く時間に投資感覚を持つ」をしっかりと理解できたら、今回の内容にも合点がいくと思う。

ぼくはあなたに、学ぶ情報にも、可能な限りどんどん投資して欲しいと思う。

ぼく自身、最初の頃は無料の情報で学ぼうとしたからこそ言えることだが、無料の情報の特徴として、総じて質が本当に低い。笑ったのは、『SNSの新時代の手法』と題して、Facebookの登録法と、LINE@の登録法だけまとめたPDFを流していた猛者もいた。

ここで『優良の情報が、無料にあるならそこに行き当たるまで探したら良い』と思った人もいるかもしれないが、もしあなたがそう思ったなら意識を即修正すべきだ。その理由は、3つある。

学ぶ情報に投資すべき理由1

1つ目は、雑多な情報の中から探し出す労力をするよりも、有料の情報を一気に落とし込んで結果に繋げた方が、トータルとしての収益は高くなるからだ。

また、書く側になって考えてもらったらわかるが、無料の情報をまとめる場合と、有料の情報をまとめる場合だと、どちらが気合いが入るだろうか。

仮にフォローするとしたら、どちらだとフォローしても良いなと思うだろうか。

答えは当然ながら、後者だ。

そして、この面から、あなたは有料の情報に投資すべきだとぼくは思う。

学ぶ情報に投資すべき理由2

先ほどの延長上に、2つ目の理由がある。

ちょっと長くなるが、大事なことなので、
心して読んで欲しい。

それが、ブロガー界隈で、主流になっているのが、『低単価 is 最高！の文化』だ。
ぼくはそこにも、一石投じたいと思う。

noteというアプリなどで、500円とかの超・低単価で展開したり、また“サロン（塾みたいなコミュニティ）”も、月額2,000円～3,000円程度で運営されてるところが多い。

そして、そこで互いに質問しあったり、
また、何かイベントがある時に告知したり、
いろんなことが行われている。

一見、良さそうに見える。ただし、その裏を分析したときに、ではあなたがそこを頼って
いいかどうか、が見えてくる。

低単価が推奨される理由は、大まかに2つある。

1つは、低単価であれば、軽く興味を引きさえすれば、気軽に買うことができるからだ。
それが、月額会員だとしても、低単価なら、負担なく続けることができるだろう。

運営側からすると、簡単に成約でき、安定収入化でき、
また、単純接触効果も増えるから、自分のブログのPV数や、Twitterのフォロワーも増え、
1クリックの広告からの報酬も増えるという、3拍子・4拍子揃ったシステムだ。

確かに、運営者側からしたら、メリットは大きいかもしれない。

もう1つ、低単価が推奨される理由がある。
それは、「情報はネットに出ている」事が根拠だ。

ぼくが疑問を呈したいのは、ここだ。
情報はネットに出ている。確かにそうだろう。

でも、ここで「質」が担保されているか、となると話は別だ。

例えば、ぼくは、50人くらいのセミナーで成約率100%を出したり、電話だけで60万超の商品をバンバン販売していたり、そのトークスクリプト（話す手順書、マニュアル）もしっかりと起こしている。

ちなみに、そのノウハウを使って、コンサル生も、同じ価格帯の商品の成約率は8割を超えている。では、この内容を無料や低価格で公開するか、、、というと、100%しない。

また、成約率をあげるために、「いつ・どんなメディアを・どう絡めたらいいのか」、%までこだわって、集計したデータがある。広告費も何千万と使って集めたデータもある。もちろん、これも絶対に無料公開することはない。

もし、あなたがこの部分を見て、不快に感じているとしたら、ぜひ逆の立場で考えて欲しい。

あなたが何千万とかけて集めてきたデータを、無料で出すだろうか？

違うと思う。

ちゃんと対価を出す。それが、相手を適正に評価するということだ。

そして、実績を出した人であればあるほど、その人の「事業」としての観点からも考えているため、情報こそが商品になるのだ。

つまり、無料や低価格で集められる情報には、限界がある。これが、事実として存在してる。

それを、悪だと呼び、「低単価＝正義」と、どれだけブロガーが叫んだとしても、億を稼ぎ出すレベルの人（つまり、本質的な情報を握っている）人には、微塵も関係ないことは明確だ。

あえていうなら、低価格、低品質、低サービスだけど、仲良しを演出できる、ビジネスごっこといった感じだ。

あなたが、もしブロガーという「クリエイティブ活動」に全てを置きたいなら、それでもいいかもしれない。しかし、もしあなたが「生活をするためのツール」として捉えているのであれば、そこに、あなたの常識を奪われるべきではないと、ぼくは思う。

以上を踏まえて、『ネットで集めた情報をもとに、試行錯誤して、月収数十万～100万・200万程度行ったからと、展開されている低単価でサロン』を分析してみよう。
先ほどまとめたとおり、

- ・本質的な情報は、ない可能性が高い
- ・かつ低価格だから、しっかりしたサポートもない可能性が高い

試しに、ぼくも何箇所か入ってみたが、

- ・低単価で、低品質の、
- ・低単価だからこそ、サポートもあまりなくて、
- ・結果、収益に繋がりにくい、システム

親の仇のように批判している**ネットビジネスの2番煎じ**に成り果ててる人たちが多かったのは、いうまでもない。

またお互いが告知しあって、お客さんを扇動して共有している展開が多かった。（実際、いろんなサロンに入っている人を見たら、顔ぶれが、似通っていることがわかると思う。）

ぼくからしたら、「**お互いのサロン内で告知しあって、お客さんを扇動して共有**」が横行していることの方が、キモいと思う。

なぜかという、複数のサロンに誘導していくということは、お客さんは、それだけ出費が増えるということだ。1箇所3,000円だとしても、3箇所入ったら、もう1万円だ。

そして、そのサロンの内容だけで結果が出る中身があればいいが、実際は、、ということだ。特にブロガー界隈は、10万、20万でもすごい！となるなど、“稼ぐ”の基準値が低いことが、特にぼくは気がかりだ。

なぜかという、税金マジックにより、フリーランスの年収600万円と、サラリーマンの年収400万が同程度だからだ。

月収50万超えて、ようやく一歩目だということを、忘れてはいけない。

ぼくのコンサル生には、必ず「権利収入で100万円超え」を必達目標に伝えているのも、ここに理由がある。

あなたがもし、ブロガーのサロンに入っている場合、ぜひ考えて欲しい。

そのサロンで、月収50万を超えた人を、100万超えた人を、何人送り出しているだろうか。

それは、そのサロンの運営主がサポートしての実績だろうか？

他のサロンと共有していないか？

サポート内容はどうだっただろうか？

以上のようなことが見えない状態だと、あなたが結果を出せない迷子になったときに、正しいアドバイスがもらえず、「誰も頼る人がいない」となる可能性が高い。

以上、長く書いてきたが、
簡単にまとめると、

- ・ブログを書くプロ
- ・自分でなんとか稼ぎ出した実績

この2点があったとしても、「稼がせるプロ」ではない

ということだ。

そこを見間違っ、依存している人が多くいるなということと、そう言った人から相談を受けることが多くなってきたので、敢えて長くまとめて見た。

ぜひ、参考にして欲しい。

学ぶ情報に投資すべき理由3

ここは、いうまでもない、くらのポイントなので、さらっと書こうと思う。

ある程度、まとまった額であればあるほど、人の心理として、『取り返そう』と言う気持ちが入る。これがポイントの3つ目だ。

考えて欲しい。

本を買う場合、10円の中古の本と、10000円の新品の本だと、読むときにどっちが必死になるだろうか。明らかに後者だと思う。この面からも、『情報に投資』の感覚を身につけてほしい。そして、人生のショートカットをどんどんして欲しいと思う。

だからぼくは、ホームレスにも関わらず有料の情報に投資してきたし、だからこそ、並みいる人たちをごぼう抜きできたのだと思う。

環境にも投資感覚を持つ

サラリーマンの人に特に大事にして欲しいことが、これである。なぜかと言うと、毎日通勤をしないといけないからだ。安いからと郊外に住んでいるAさんと、ちょっと高いけど会社近くに住んでいるBさん、ビジネスでの成功のしやすさが違うと言うことはお気づきだろうか。

この場合だと、Bさんが成功しやすい環境にあると言える。なぜかと言うと、毎日の作業時間がBさんの方が長くとれるからだ。

また、作業において、精神的なエネルギー値が高い環境に身をおくことも大切だ。

ぼくは、この段階は突破したが、昔はよくお洒落なカフェで作業をしていた。わざとちょっと高いところに行くようにしていた。

なぜかと言うと、偏見を恐れずに言うとしたら、お店に来る人の質が違うからだ。スーツを着た男性やキレイ目な服装をした女性が周りに多い中で作業をすると、嫌でも背筋が伸びる。そして、パソコンをする以外のことができなくなる。

別にファストフード店を否定するつもりはないが、

- ・周りが喋ったりはしゃいだり、ゲームしたりする空間

・周りがすでに仕事をしていたりする、思考を回しやすい空間
どちらが作業をする場合にエネルギー値を高くできるだろう。

ぜひ、この感覚も大事にして欲しい。

なお、ここで作業をし続けた先の段階があって、それは自宅でも鬼ほど集中できるようになる。ぼくがようやくここに到達した。自宅で作業をしても、気づいたら夜になっていたり、食事を摂ることを忘れて作業に没頭したりできるようになった。

ここまですると、移動時間もゼロ、外食もなくなるから経費も削減になるので、ぜひ到達してほしい。

ただし、最初の段階でこれをやると、いろんな誘惑があり、挫折する原因を作ることになるので、ぜひ環境を変えて作業をすることをオススメする。

自分なりは捨てること

稼げていない人と会った時によく聞くのが『自分なりには頑張ったんですが、、』という言葉だ。

ぼくは、この気持ちが全く理解できない。というのも、自分なりが一番いけないということを理解しているからだ。

例えば、車の運転だったらどうだろう。

もっと言えば、飛行機の運転だったらどうだろう。

間違いなく、全員がしっかりと学ぶことを選択するはずだ。それはなぜかというと、自分なりにすると事故ってしまい、下手したら死んでしまうからだ。

では、稼ぎ方はどうだろう。

おそらく、ほとんどの人が、100%まで理解することなく、何と無く手をつけて、失敗している。

この差はなんだろう。それは命に直結するかしないかの差だとぼくは理解している。

仮に、稼げなくとも他の収入を得る手段があるから、すぐには死なないから、、要は、単に舐めているのだと、ぼくは思う。

しかし、考えて欲しい。

仮に稼げなかったら、あなたの将来がどうなるか。

家計調査をググったり、社会情勢をググれば、その悲惨さは垣間見れるし、ぼくのブログにも書いているので、ぜひ見て欲しい。少なくとも、稼げなかったら、“今は”すぐには死なないが、未来のあなたは死んでいるということをもっと自覚すべきだ。

だからこそ、ぼくは最短最速で稼ぎたい！と思ったし、稼げないという**人生での事故**は、絶対に嫌だった（というより、MLMで散々と事故ったから、その辛さを知っていた）から、自分なりを全て捨てて、稼げている人の内容を忠実に再現することにこだわった。

忠実に再現したとしても、見えている戦略に差がある。そのため、再現したと思っても穴があるわけで、その仮説検証には追われたが（だから、再現の精度が低かったら、仮説検証にすらならない）、少なくとも『今、何をしたらいいかわからない』『次の展開がわからない』というような、先が見えない不安感は、一切なかった。

今ぼくが言ったことは、全てのことに、通じるものだと思う。

もし、この書籍を読んでいるあなたが、先が見えない不安感を感じているとしたら、一度誰でもいいからあなたが『稼ぎ方で』いいなと思える人を、徹底的に分析（モデリング）することをオススメする。

モデリングとは何かと言うと、その人の全ての戦略・思考を書き出して、設計図を作ることだ。ぼくはこれを徹底したため、迷子にならずに済んだ。それは稼ぎ方だけでなく、文章の書き方も同じだ。

文章の書き方では呼び方がちょっと代わり『写経』という。

写経とは、文章が上手くなるための練習法のこと、いいなと思える文章を徹底して繰り返して書いていくことを指す。徹底して繰り返して書いていくだけでなく、『太文字・下線・アンダーライン・改行のルール・文字の色』など、全ての『演出の狙い』まで含めて読み取っていくことで、その文書を書いた人の戦略まで含めて理解していくという、トレーニング方法だ。

ぼくも、今でこそ文書を書くことが苦ではなくなったが、最初は文書を書くことがいやで嫌で仕方がなかった。SNSへの投稿も、すごくハードルが高いものを感じていたし、文書を書くことでものを売れるという人を、別の世界の人のように感じたりしていた。

そんなぼくが変われたのも写経だ。社長をやっていた時、毎日3万文字近く書かないといけない時があり、その時に強制的にスキルがついた。

ほぼ毎日書いていくことを余儀なくされたから、自分の中でのお手本としてた人の文章をもとに、口調・改行のタイミング、など徹底しながら真似て、書いて行った。

10日過ぎたあたりから、少しずつ慣れてきて、3ヶ月もしたら、自分のものになっていたように思う。ぼくはずっとパソコンで写経していたため、自ずとタイピングスピードも上がっていた。

このように書くと、ある種“根性論”のように聞こえたりするかもしれない。

しかし、

- ・口調・改行のタイミングなどの感覚、
- ・タイピングスピード、

以上の2つは、情報発信をしていく上で、必ず避けて通れないものだ。ぜひ繰り返して反復して練習し、身につけて欲しい。

情報発信をしていく上では、ファンを生み出していくスピードの大部分を、ライティングが占めている。もし、あなたが、文章をとおして人の心を動かす文章を書くことができれば、それだけで、圧倒的な強みを手に入れたことになる。

では、どうしたらそうなれるかという、それが写経だ。

あなたが『心を動かされた』と思える文章を書く人を1人見つけて、繰り返して写経して行ったらいいと思う。それこそ、その人の人格をそのまま自分に憑依させるくらいのつもりで練習することをお勧めする。

いま書いた『憑依』とは、書きまくった先にあるもので、書いていく独特のリズム、そして表現や言い回し、さらには考え方や思考のパターンなど、完全に落とし込んでしまう手法だ。手っ取り早く上手になりたいなら、イチオシの手法だ

そして、書いていくときには、小説だけでなく、どんなジャンルでもトライすることをオススメする。なぜかという、どんなジャンルでも成功している人がいるからだ。

単に本といっても、

- ・表題の付け方
- ・まえがき、あとがきの書き方
- ・目次の書き方

などなど、全部にコツがある。

裏を返すと、その人を憑依させたら、そのジャンルでの成功しやすい思考の流れや、結果を出しやすい王道・セオリー、ビジネスモデルなどを一気に自分に落とし込めたとも言える。

つまり、ある意味「勝ちゲーム」になるのだ。

憑依と書くと、スピリチュアル？みたいな感じがするかもしれない。誤解がないように再度まとめるが、あなたに伝えたいのは『車輪の再発明』をやめようということだ。

『自分なり』で苦労し続けるより、すでに成功している人がいれば、その人の通ってきた道、作ってきた結果を出すための方程式を手に入れたほうが、圧倒的に簡単に成功することができる。

そして、これを手に入れるための手法が、モデリングであり、憑依させるレベルで「超・真剣に」やって欲しいということだ。

○セオリーを理解して、『勝てる』という確信が見えるまで理解して進むこと

○車輪の再発明だと気付かず、とにかく努力し続けて、その結果挫折するかもしれないリスクを抱えて進むこと

こう比較すると、圧倒的に前者が成功しやすいのは、理解できるのではないだろうか。

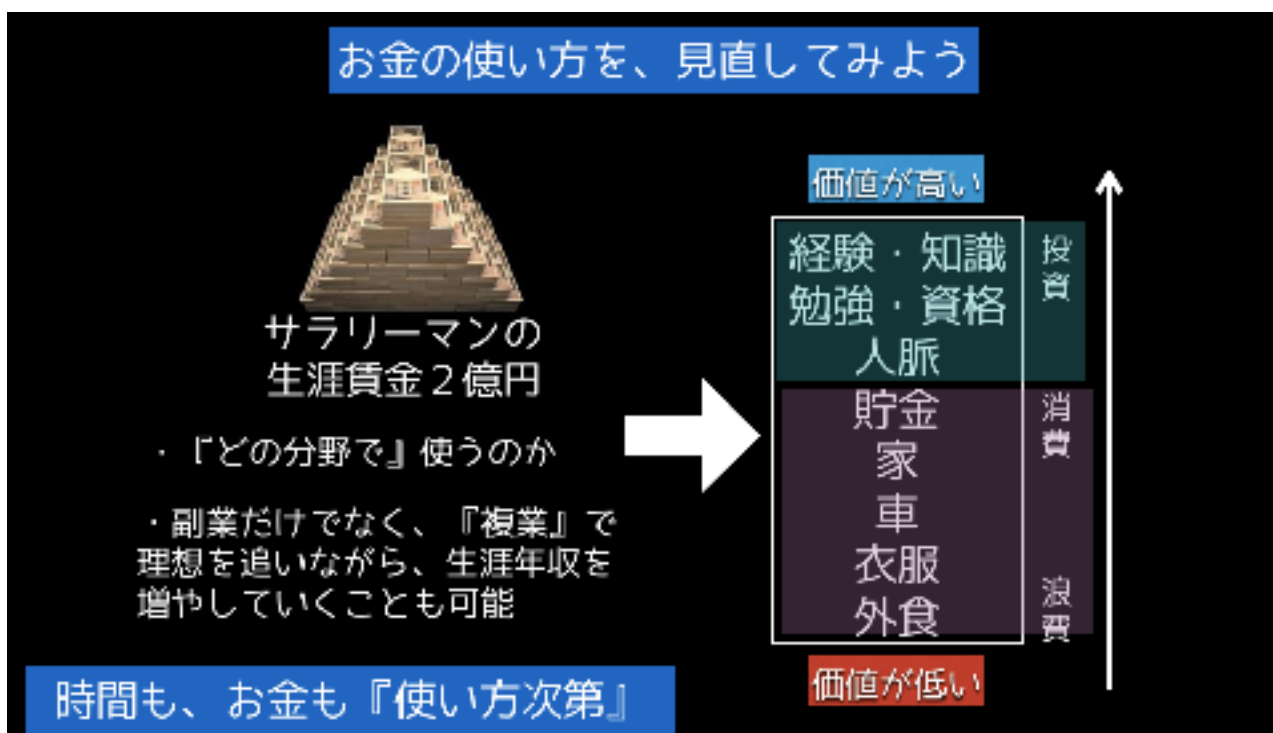
ぼくの中では“年商1億円”という基準がある。これは何かというと、“守破離”の“守”レベルが、1億円ということだ。実際、1億円くらいまでなら、セオリーだけで結果を出すことができる。ぜひ、同じ基準値を持って欲しい。

セオリーで結果を出すために必要なのは、『ひたすら成功の型』を学ぶことだ。そして、ひたすら基礎を大切にし、思考を鍛えていくことだ。次の内容にもつながるが、ここにお金をかけることで成功するスピードを飛躍的に加速させることができる。

どこにお金を使うか考えること

自分が次のフェーズ（要は段階、レベル）に上がるために必須の考え方が『お金の使い道』だ。お金の使い道は、ズバリ投資感覚とよく言われているが、ちゃんと腹落ちさせているかどうかで、そこから先入ってくる収入の額が大きく変わる。

（実際、ホームレスの時から学びを変えて、自分が稼ぐだけでなく、仲間を月収100万、1000万稼がせれるようになったので、間違いはないかと。）



内容は、表を見てのとおりだ。

あなたに考えて欲しいのはここからで、

「これまでにどの分野にお金を使ってきたか」ということを、ぜひ振り返って欲しい。できるなら、割合までつけてもらおうと、自分の傾向がすごくわかると思う。

今、いろんな人に会うが、

- ・稼げている人と、そうでない人
- ・サラリーマンと、起業をした人 で大きく変わるのが、まさにお金の使い道だ。

実際、ぼくがホームレスから脱するまでのお金の使い道もまさしく同じで、

-
- ・知識
 - ・スキル
 - ・広告費

ここにほぼ全部使ってきた。

服も時計も、前は大好きだったが、今では

- ・時計→時間はスマホでわかる。
- ・車→公共交通機関で十分。何かあったらタクシー。

結局ガソリン代がかかるし、税金払うくらいなら、ほかに回す

みたいな感じで、どんどん『先々につながるもの』に使ってきた。

その結果、最初は安定しなかった月収10万の壁が安定し、そして30万、50万、、、と安定し、どんどん加速するベースを作ることができた。

お金の使い道を大きく2つに分けるとすると、有形資産と無形資産に分けられるだろう。

上の図の青が無形資産、赤が有形資産と理解してもらえばわかりやすいと思う。

有形資産は、それ自体が価値を帯び、売買することができるもの。
無形資産は、それ自体には形がなく、取引することができない。

ただし、ここでポイントは何かと言うと、有形資産は、『形がある以上、価値が目減りが起きる』ということ。反面、無形資産は、『形がないため、何度でも組み替えながら次々に新しい価値を生み出すことができ、資産を形成することができる』ということだ。

例えば、学んだ知識をビジネスモデルに組み込めばお金に変わるし、思考が鍛えられれば、周りに人が集まってくる。

結果、あなたに纏わりついている足かせを外し、雇われなくとも1人で生きて行くことも可能になる。

そして、無形資産は、奪われることがない。これはユダヤ人の名言にも似たものがあるため引用する。その内容は「人が生きている限り、奪うことが出来ないものがある。それは知識である。」というものだ。

仮に、ぼくが大借金をして、全部差し押さえられたとしても、

- ・人脈は差し押さえられないし、
- ・知識も差し押さえられない。

例えば、堀江貴文さんが、獄中でメルマガなどの再起を図るものを生み出しまくっていたことや、出所後素晴らしい勢いで加速したことも、まさしく同じだ。

まとめると、

- ・有形資産は、使えば使うほど、価値が目減りする
- ・無形資産は、使えば使うほど、価値が増えて行き、また新しい価値を生み出すこともできる。

ということになる。ただし、無駄な無形資産もある。

例えば、人脈でも、

- ・あなたにいい影響を与えてくれる人脈
- ・あなたに何の価値も与えてくれない、時間を奪うだけの人脈

に分けることができる。前者はあなたの人生のクオリティをあげてくれるし、後者はただただ削って行くだけだ。

自己啓発本も同じで、「気合が入ったー」と思っても一瞬。

そこから先、行動するかしないかはあなた次第。

情報も同じで、『これいいな!』と思って買った情報も、それだけだと何も生み出さなくて、そこから何度も試行錯誤し、あなたの資産に変えて行かなかつたら、何も意味がない。

試行錯誤しながら、あなたの資産に変えて行くことで、無形資産から少しずつお金が発生していく。ここまでが1セットだ。

ぼくと同じように、起業を志している人は大勢いる。では、ぼくと他の人の数字（結果）の違いは何かというと、それが過程の差だ。

- ・試行錯誤の回数が圧倒的に少なかったり、
- ・そもそも挑戦することを途中でやめたり、
- ・「自分は悪くない。」と、怒りのベクトルを他人に向けたり、

そんな人が思った以上に多い。

ぼくが比較的早くに結果を出せたのは、以上のような気持ちを『全て』封印し、「ただただやった」からだ。

問題が起きたら、その原因を自分の中に探し、改善点を探し続けたから、常にレベルをあげることができた。仮に、そこで他人に向けたら、自分のレベルをあげる機会損失になっていただろう。この思考は、ぜひ真似して欲しい。

そして、そしてお金が発生してきたことに慢心せず、足を止めることなく、発生したお金を再び無形資産に投資してきたからだ。

そうすることで、思考が鍛えられ、自分の感覚・考えが鋭く変わって行くのだ。

あなたはどうかだろう。

どれだけ、ぼくと感覚がずれていただろうか。先ほどあげたこの感覚は、個人で稼いでいる人ほぼ全員が同じ感覚を持っている。ぜひ、違うところがあれば修正して欲しい。

中学・高校と赤点（100点中、3点とか5点とかザラだった）の常連だったぼくは、最初は学ぶことにかなり抵抗があった。何度も頭から煙が登る感じがしたが、割と最初の時点で『思考力』の大切さを気づいたから、ここまで乗り越えることができた。

今では、初対面の人とも堂々と話せるようになったし、仕事の話をする時には『これまであった人の中で、一番頭がいい』とも言われるようになった。

ぼくの中では『当たり前』と思って進んできたので、この言葉を言われたときには、嬉しさと、驚きが半々だった。「意外だなー」と思ったが、それがサラリーマンと個人事業主の差だと気づき、納得した。

無形資産を重要視すべきだという考え方は、全てに通じる。

例えば、FacebookやTwitterなどのSNS、ブログなどで投稿をしたり、いいね！をもらったり、フォロワーの数を気にしたり、そんな経験は誰にでもあるだろう。

先ほどの話を、メディアに置き換えてみよう。

-
- ・表面上のいいね！数
 - ・フォロワー数
 - ・PV数

は、『有形資産』を追いかけているのと同じだ。

では、この場合の無形資産は何かというと、『なぜ、その反応が返って来ているのかという「原因」』を見て、徹底して分析することだ。

人の投稿を見る場合は、その人の戦略分析が、無形資産を見に行くことだ。ちょっと面倒な作業になるかもしれないが、この積み重ねこそ、あなたの無形資産を鍛え上げて行くことに繋がる。

普通の人には、いいね！数を見たり、発信している記事内容を追いかけている中、ぼくは、その戦略を分析してきた。そして、そのセオリーをまとめ、またそのセオリーを裏付ける心理学などを学んできた。

読み手の心理状況を理解するため、いろんな記事を読んだり、実際に自分で記事を書いて反応を測ったり、リサーチするなど、何度も試行錯誤をした。

そういった試行錯誤を徹底して行い、そういったことに投資して行くことの積み重ねで、ぼくは小さな力で、大きなリターンが返ってくる仕組みを作り上げることができた。

どこかにも書いたが、努力を積み重ねたら、結果は後からついてくる。というより、結果は後からついてくるだけじゃなく、鬼の追い上げをしてくれ、いつの間にか、ぶち抜いてくれる。つまり、生活は勝手に楽になって行く。

そこまでの間に、どれだけ無形資産を鍛え上げて行くことができるか、否か。すべての勝負は、ここに詰まっている。

鍛え上げて行く感覚と、結果は後からついてくるという感覚。この2つの感覚をつかむことができれば、生活の幅は一気に広がるし、ビジネスは圧倒的に楽になる。

もしあなたが手っ取り早く成功したいのなら、有形資産より、無形資産に投資する習慣を持って欲しい。間違っても仮想通貨とかに投資してはいけない。

棚ぼたで得た『あぶく銭』は、水と器の関係に似ている。

器の許容量を超えた水は、こぼれ落ちるのと同じで、仮に億り人になったとしても、あなたの受け皿としての戦略・思考力が乏しかったら、全く有効活用できない。

単に浪費して何も残らず、得るものと言ったら、税金と、見かけだけ友人の顔をした『お金の亡者』だけだ。

だから、あくまで自分を鍛え続けること、無形資産に投資し続けることを続けて欲しい。

稼げる人・稼げない人

ぼくは、いま手掛けている仕事の関係もあって、ほぼ毎日『ひとりで生きている人』と会う。大多数は、まだ『見掛け倒し』で、ちょっと話したらすぐにメッキが剥がれるが、一部の人は全身の毛が逆立つオーラを放っていることがある。

そのオーラの正体は、
過去乗り越えてきた壁の量であり、そして『成長への飽くなき姿勢』だ。

すでに、サラリーマンの生涯賃金の何十倍も超えた金額を稼ぎ出しており、働く必要なんて微塵もない人ですら、今だに成長しようとする背中を見せてくれる。

というより、『楽しんで稼ごう』という人ほど、

- ・思想が乏しかったり、
- ・人としての魅力のカケラも感じない人

そんな人が大多数だ。

逆にぶっ飛んだほど稼いでいる人は、
人としての器が広く、また謙虚な姿勢も絶対に崩さない人が多い。

ある種、横柄な態度を取る人は、そこで自分の心の平穏を保たないと、自我が崩れるほど、心理的余裕がないことを、自分で認めてしまっているようなものだ。

稼げる人と、稼げない人には、特徴がある。

ざっくりいうと、
稼げる人の特徴は、

- ・魅力があり、
- ・ポジティブで、など、人が集まる要素を持っている。

逆に、稼げない人の特徴は、

- ・魅力がなく、
- ・自己中心的で、
- ・感情的で、
- ・ネガティブで、など、人が集まりにくい要素を持っている。

つまり、稼ぎと魅力は比例するということだ。

魅力的な人には、連んで楽しいから、同じように魅力的な人が集まる。
結果いい情報も集まり、それが収入に直結していく。

裏を返すと、魅力的な人からすると、
わざわざ横柄な人とつるむ理由もないし、
気を使う理由もない。
そして、横柄な人に情報を教える理由もない。

つまり、横柄な人が仮に稼げたとしても一瞬だということだ。
そして、それが一生涯続くか、、、となると、その可能性は低いことがわかると思う。

では、あなたはどうしたらいいだろう。

一番気をつけるべくは、『稼ぐ』と同じくらい『知識を習得する』『スキルを磨く』という
ことを実行することだ。

たまに、「知識もスキルもないですが、稼ぎたいので稼がせてください！」とメッセージ
がくるが、そういうメッセージを送ってしまうことができる「思考」こそが稼げない思考
をしている。

だからこそ、大事なものは『人格』だということだ。

ぜひ『人格を磨く』ことを、日々続けて欲しい。

あなたが魅力を持っていると、あなたの周りには多くの人が集まる。
ということは、その輪を通して、多くの稼いでいる人格者とも繋がることのできる。

そして、その全てが「あなたの成長」につながるのだ。
だから、お金・収益は勝手に後からついてくる。

これまで、ぼくは数多くの人に『稼ぎ方・生き方』を伝えてきた。

その中で、結果につながるのが早い人ほど、

- ・最初からリテラシーが高かったり、
- ・行動面・発言面の変化が早い

そんな特徴がある。

最初は、覚えが悪かったり、自信もない、そんな人も、もちろんいたが、それでも

- ・ガムシャラに挑戦したり、
- ・行動をしていく中で、思考にキレが出てきたり、
- ・芯が通った行動をするなど、

日々変化していた。

そして、日々変わって行く姿が見えるからこそ、応援するファンが増えていっていた。

今、あなたはどうかだろう。
思考や、発言に気をつけているだろうか。

今は、まだ未熟だから。
今は、まだ魅力がないから。

そう思っていないだろうか。

人はいくらでも、新しいチャレンジができる。
ということは、あなたがチャレンジした後からでも、ほかの人がチャレンジしていることに他ならない。

言い換えると、

『今は、』とと思っている時間が長ければ長いほど

『あの人は、』とと思っている時間が長ければ長いほど

あなたの成長する機会を自分で潰していることに他ならない。

**つまり、稼いだ！と言える時を、
あなた自身の手で、先延ばしにしているのだ。**

もしあなたが、スキルゼロ、人脈ゼロ、借金だらけだとしよう。
それでも、稼ぐことは可能だ。

なぜかというと、

- ・今のあなたの現状と、
- ・今までのあなたの過去

この二つは、あなたの稼ぎと『関係ない』からだ。

今が、どんなにズタボロだとしても、未来は変えられる。
あなたが考えるべきは未来だけだ。

これからのあなたが、どれだけ魅力を『これから積み上げられるか』。
これが、収入を得ていくための条件なのだ。

だから、全員スタートラインは同じで、
めちゃくちゃスキルがあったとしても、魅力を・徳を詰めない人は、稼げない。

だからこそ、どうやったら魅力が出てくるのか。
その思考をして行くことだ。

それだけで、あなたは結果を狙って出しに行くことができる。

つまり、もし、あなたが『今のまま、特に努力なしで、』とってるなら、
その思考こそが問題だ、ということだ。即刻やめることをオススメする。

なぜかというと、その思考こそがサラリーマン脳（つまり使われる側としての象徴）であり、稼げる未来にいるのあなたの「真逆」にあるものだからだ。

しかし、安心してほしい。

コンテンツを作り、あなたが情報発信をしていく中で、魅力は自然と伴ってくるからだ。

膨大なインプットと、そしてアウトプットの過程で、あなたの思想や思考は、自ずと磨かれ、形になってくる。(インプットこそ、ギアチェンジであり、レベルアップの話が、ここに繋がっている。)

そして、それこそがあなたの次の魅力に繋がってくるからだ。

ぼくが、情報発信を始めたのも、同じ理由からだ。

情報発信を始める前のぼくは、どちらかというところコンプレックスの塊だった。

- ・ 人気なくて
 - ・ 劣等感の塊で
 - ・ 話すネタもなくて
 - ・ 口下手で
 - ・ ちやほやされてる人を見たら、羨ましくてガン見しすぎて引かれる
- そんなぼくだった。

でも、その中でも、

- ・ 意地とプライドはあった
- ・ 社会に対して、吠えたい気持ちはあった

そして、いろいろ考えた。

仮に、今のままボランティアしたり、何か行動したとしても、それは『意識高い系男子』にしかならない。もちろんそこで満足してもいいかもしれないが、それはぼくじゃないといけない理由は『どこにもない』。

だから情報発信することに決めた。

まだできないことも全部ひっくるめて見せることで、ファンができ、そしてそれがお金にもなるからだ。

そして、自分が稼ぎ、周りも稼ぎ、そして、自分も周りも多くのファンを獲得した先の僕らならば、発信を通して多少のムーブメントは起こすことができるからだ。

そして、それを通して稼げる『情報発信』の生き方は、すごく魅力的だなと思った。

だから、コンテンツを作り、そして情報を発信していく、今の生き方のスタイルを、実行していくことに決めた。

あなた自身も同じだ。

成長へのあくなき欲求を感じられるようになり、そして、どのスタイルで稼いでいくか。どのスタイルで生きていくかを考えると、稼げるようになった未来のあなたは、すぐ目の前にあると言える。

そして、ここまで読み進めてきたあなたには、改めていう必要もないかもしれないが、経済的自立は、通過点だということは、理解できたと思う。

あなたが、精神的、肉体的、金銭的に自由な生活を送ることは、必然なのだ。行動しさえすれば、当たり前『全てを手にする』あなたになることができる。

そして、その頃にはあなた自身も、すごく魅力的な・オーラがあると言われるような、人間になっているはずだ。

ぼくが、短期間で、圧倒的に結果を出せた理由

あまり好きな言葉ではないが、『人生の勝ち組、負け組』という言葉がある。

どれだけ『自分の思ったように生きられるか』『人生を楽しんで生きれるか』ということ形容した言葉だ。ちなみに、この判断材料には以下のようなものがある。

- ・時給
- ・仕事内容
- ・旦那の給料
- ・残業
- ・福利厚生

書けば書くほど、あることに気づく。

それは、『奴隷としてのサラリーマン』の意地の張り合い、

上下の優劣をつけるための言葉だということだ。

8年前、ぼく自身もその評価合戦の真っ只中にいた。

『お前、公務員になったんだ！人生勝ち組じゃん』と言われ、内心ほくそ笑んでたことを、しみじみと思い出している。

そして、8年後の今。まさしく『井の中の蛙』だったと反省している。

だいぶ遠回りをしたが、時間的自由、空間的自由、そして仲間の自由、全てを手に入れることができた。

ようやくぼくは『奴隷としての足かせ』を外すことができたと思う。

そして、つい先日もぼくの仲間が、
『サプリメントも病院もなしに健康を作る方法』
などで、月収1200万以上を達成した。

ちなみにこれに加えて、毎月入ってくるある種『不労所得』として、月収150万近くも合わせて手にしている。

『借金を解決する方法』でも、月収1000万以上を達成した人がいる。
ちなみに、毎月入ってくるある種『不労所得』として、月収250万近くも合わせて手にしている。

以上のように、昔ホームレスだったぼくは、今では『仲間の足かせ』も外せるようにもなれた。ここが本当に大きいと思う。

実際に、足かせを外せるようになり、わかったことがある。
それは、コツさえつかめば、思ったほど難しくないということだ。このことについて、まとめていきたい。

2016年8月、まだホームレスだった時には、正直、難しいのでは、と思ったことがあった。というか、そんなイメージしかなかった。

もちろん、形になる前は、収入だってなかったから、毎日焦っていたし、そもそもぼくには、教えてくれる人がいなかった。だから尚更そう感じてしまっていた。

でも、今ではその過去があるからこそ、「ムリ、、」っていう人に対して、「大丈夫だよ」と声をかける事ができる。

過去のぼくが、ここまで変われたのは、ただただ『公務員を捨てた』過去があるからだ。絶対に諦められない、、、この気持ちがあったからだ。

ちなみに、ぼくはホームレスの時にスタートしたため、学習環境は、わりとひどかった。

- ・パチンコ店のWi-Fiで学んだり、
 - ・ファストフード店でお水だけもらって、学んだり充電させてもらったり、
- その中で、かじりついて学んでいた。

見栄もプライドも全て捨てて学んでいた。

ここでポイントは、『なぜそこまでできたか』ということだ。

誤解して欲しくないのは、
ぼくは努力型だというわけでもないし、
勉強が好きだというわけでもないということだ。

『将来楽するため』

『苦労をその時の一瞬で終わらせるため』に、

『この方法こそが最適だ』と実感していたから、努力を厭わなかった。
ということだけだ。

- ・対人関係を気にせず生活できるようになりたい
- ・朝起きして満員電車、満員バスに乗らないで済む生活をしたい
- ・不労所得を作って、自分の人生を満喫したい

このような気持ちをずっと抱いてきて、その中で、いろんな『稼ぎ方』にも出会ってきたが、その中でも最高だと確信を持てたから、努力を厭わずできただけだ。

世の中の多くの稼ぎ方は、

『過去の努力を評価しないものが多く、レッテルを貼られるリスクがある』ものが多い中、

情報発信ビジネスは、

『積み上げ型のスタイルで、特に、自分に変な評判も立たないし、誰にも迷惑をかけない』ものだとわかったから、全力投球をすることができただけだ。

例えば、**サラリーマン**を考えてみよう。

『**時給**があり、**固定給**がある』から、**安定**と思われるかもしれないが、見方を変えると、『**過去の努力は、評価しない**』ということを**表明**しているとも取れる。

もちろん**昇進**や**ボーナス**があるが、これも『会社の仕組みの中で』のものにすぎない。つまり、会社のルール（つまり**他人ルール**）の中でのモノサシであるため、この一瞬の努力で一生涯を保証してくるものではないのは明確だ。

MLM（ネットワークビジネス）や**保険**などの場合を考えてみよう。

確かに努力次第で多くの収入を得られるかもしれないが、そこには**勧誘**が発生し、また参入するためにも**資本金がかかったりする**。そして、会社の報酬システムの変更に振り回されたり、また、自分の組織が崩れた時には、当然収入が少なくなったり、

以上のように、**自分がコントロールできないものが多い**。

つまり、**報われない努力をひたすらしている場合の方が多い**ということだ。

反面、ぼくが今回全力を出せたのは、

- ・インターネットを活用するからこそ、距離的な問題がない。
- ・お客さん候補の母数が圧倒的に多いこと。（それこそ1億人以上いる）
- ・勧誘する必要がない
- ・在庫を抱えるわけでもない
- ・資本金もゼロ円でいい
- ・電気代と、スマホ代だけでベースはできる
- ・1度作ったものを、いくらでも複製できる（それがデジタルコンテンツ）
- ・自動化できる
- ・自動で、使い回せれる

など、事業をする上で『あり得ないほど好条件』が揃っており、

その中で『積み上げ型の努力』をしていくスタイルだということがわかったから、慢心を捨て、没頭することができただけだ。

というより、その頃のぼくはホームレスだったから、お金もなかったし、どこかにセミナーに行こうと思っても、その交通費すらなかった。だから、この手段しか残っていなかったというのが本音だ。

最も貧乏な時に、最も効率がいい手段が舞い込んできた。

それだけだ。

だから、パチンコ店の喫煙室のコンセントを借りて充電し、パチンコ店のWi-Fiでネットに繋ぎ、学び、実際0円でスタートしたが、結果を出す事ができたのだ。

どうだろう。 **0円でスタート。**
あなたにできない理由はあるだろうか。

あと2つ、ぼくが今回全力を出せた理由がある。

1つ目は、ぼくがサラリーマンに戻らずチャレンジを続けたことについて。

それは、仮にサラリーマンに戻り、働いたとしても、年金開始までは働かないといけないわけであり、そもそも年金開始と、定年退職の間でタイムラグがある可能性が高い。

つまり、結局早いか遅いかの差だけで、いつかは自力で働かないといけない時がくることが明確だと理解していたからだ。

だから、この**異常なまでのラッキーチャンス**を掴まない理由がなかった。

もう1つは、積み上げる**努力の先にあるものが明確**だったことだ。

確かに、この一瞬だけ見たら、とんでもない量を学び、努力をしているかもしれない。

だが、その努力は一瞬であり、
その先に広がるものを理解できたから、努力を続けることができただけだ。

言い換えると、自分の経済的自立を達成することが目的であり、
その格好の手段があったからこそ、努力ができたと言える。

そして、自分の経済的自立だけでなく、ぼくに関わる人”全員の”背中を押すための力も習得できることがわかったからこそ、なおさら、没頭することができた。

恥ずかしながら、『人生で最初の本気』を、この時出した自信がある。

**単語だってわからなかったし、
そもそもSNSの使い方だってわからなかった。
サーバーってなに？ドメインってなに？
Facebookってなに？出会い系？**

その状態からスタートだった。

わけもわからない中、『でも、これしか手段がない』と理解していたから、**逃げずにやる
ということを決めた。**

そして、ひと月後。
ぼくはインターネットと掛け合わせたMLMで、伸び率日本1位を達成し、

ホームレスの時から半年後、
ベンチャー企業の社長のオファーをもらうことができた。

ちなみに、この書籍を書いている2018年だが、ホームレス時代から数えて、まだ1年と
ちよつとだ。

いかがだろう。
造語を作るとしたら、まさしく『**ジャパニーズドリーム**』である。

では、あなたが同じように結果を出す事が、再現可能か不可能か、、、
という、ぼくは**誰でも可能だ**と思う。

あなたも、ぼくと同じもの“だけ”を見据え続ければ、
ここから約半年～1年ほどで、経済的自立は、一気に手にすることができる。

誇大でもなんでもなく、誰でも可能だと思う。

もし、あなたがぼくと同じような生き方をしたいと思うならば、
『今だけは全部自分の将来のために捧げる』というつもりで行動してほしい。

長い一生の中で、数カ月、半年は、ほんの一瞬だ。

だからこそ、『この一瞬で、全てリセットする。』その基準値を持ってほしい。
というのも、サラリーマンと同じ基準値だと、ほぼ間違いなく現状は変えられないからだ。

これにも根拠がある。

ある統計調査で、1日8時間勤務のサラリーマンが『全力で集中している時間』の長さを
調査する実験があった。その結果が非常に興味深いものだったので紹介したい。

1日8時間のサラリーマン。

その中で100%集中している時間は『たった15分』。
割合でいうと、なんと1日の3%しかない。

ぼくはこの割合を『させられてる』作業の限界、受け身の作業の限界だと思う。

つまり、ビジネスでも同じなのだ。

自主性（意識）がないまま、惰性で取り組んだとしても、積み上げる時間のクオリティが
まるで違うのだ。

だから、仮にあなたがぼくと同じ作業をし、
同じ時間を過ごしたとしても、結果には大きな差がつくことが予想できる。

没頭する力、そして努力のしかたは、あなたの今後を左右するほどの、非常に大切なことだ。数字を出して説明するので、ぜひ理解して欲しい。

先ほどのサラリーマンの例（集中する時間：15分）と違い、ぼくの場合、費やす時間『全て』が集中している時間だ。

仮に1日4時間を自分の今後のための構築をしていく場合、
『4時間×60分=240分』となる。

では、これがサラリーマンの何日分に当たる作業なのか、割り出してみよう。
『240分÷15分=16（日）』

つまり、ぼくの1日の作業量は、サラリーマンの16日分と同等だということだ。
そして、この積み重ねを30日続けると、以下ようになる。
『1日当たりサラリーマンの16日分×30日=480日』

これが、ひと月の作業量だ。つまり、サラリーマンの480日分の作業量を、ぼくは1ヶ月で積み上げることができるということだ。

480日だとわかりづらいかもしれないので、
年換算すると、サラリーマンの『1年と約4ヶ月』となる。

いかがだろう。
何も知らない人からすると、サラリーマンも、ぼくも同じ1ヶ月だ。

でも、作業量からすると、
サラリーマン；1ヶ月の作業量 VS ぼく：1年と4ヶ月分の作業量

これだけ差がつくことになる。

そして、この差が、没頭力であり、主体性の違いであり、
『させられてる作業』なのか『この一瞬にかけた作業』かの違いだ。

言い換えると、『なんとなく』で過ごしているのか、
『目的を意識して、この瞬間に没頭して』過ごしたかの違いだ。

そしてこれが、ホームレスの時からほんの半年で、周りの人をガンガン追い越せた秘訣だ。

実際には、当時ぼくはホームレスだったため、毎日12時間以上は軽く学んでいた。

つまり、先ほど算出した480日は、1日4時間換算でのもののため、
1日12時間以上とすると、先ほどの3倍、

つまりぼくのひと月は、サラリーマンの1440日以上にもなる。
年換算すると、約4年分の作業量にもなる。

いかがだろう。
これが、熱中することの意義だ。

あなたが、どんな思いでこの書籍を読んでいるかわからない。
でも、もしチャレンジしたいと思っているなら、ぜひ自分の気持ちに素直になってほしい。

そして没頭できる理由を自分に作り、取り組んでほしい。

先ほど書いたとおり、『没頭するかしないか』は、
その後の過ごす時間の密度に大きく影響を与えるからだ。

ぜひ、少しでも『より濃い』時間を過ごしてほしい。

なお、目的はあなたが心から願うことであれば、なんでもいいと思っている。

それこそコンプレックスを克服したいとか、
モテたいとか、
チャホヤされたいとか、
お金を稼いで親孝行をしたいとか、そんな単純な理由でもいいと思う。

誰かに見せるわけでもないし、ぼくにもうち明ける必要はない。

だからこそ、あなた自身の『醜い気持ち』でもなんでもさらけ出して、欲望に素直になってほしい。

その方が、より突き抜けることができる。

あしがき

どんな境遇の人が、この書籍を読んでいるのだろう。
いったい、どんな気持ちで、この書籍を読んでいるだろう。

興奮している人、
そうでない人、
色々だと思う。

そもそも、『人生を進める』ことを考え出した時、
プラスの気持ちばかりじゃない人がいることを、ぼくは知っている。

サラリーマンが国民の9割以上を占めている日本では、
かなりレアな考えであるため、不安感を感じて当然だと思う。

『レアな考え＝あまり前例がないこと』であるため、
不安な気持ちが起きたり、うまくいかなかったら、、、という気持ちを抱いて当然だ。

ただ、1つだけぼくからアドバイスするとしたら、
『迷っている時こそ、全力で前に進む』ことをオススメしたい。

というのも、迷っている時間をどれだけ積み上げても、生産性がないため、
結果は、ほぼ間違いなくゼロにしかならない。

しかし、ここからが大きい。
仮に失敗したとしても前に進みさえすれば、経験値を積み上げて行くことはできる。

つまり、インプットをし、自分の中に新しい知識を仕入れ、
そして、新しい歯車に組み替えて行く、第一歩を踏み出しているのだ。

この時点で、差は無敵大だと思う。

失敗したとしても、そこについての仮説検証をして行くことで、
積み上げた『1』を何倍にも膨れ上がらせることもできるからだ。

ぼくも、前は目が死んでた公務員だった。

そんなぼくが、今では魅力的な人に囲まれ、そしてJICAとか国連大学とか、そんないろ
んな幅が広い人たちに囲まれ、お金と時間に余裕がある、そんな暮らしをできている。

Jリーグのクラブも、プロデュースしているし、
皇室料理人（天皇陛下に料理を提供する人）のプロデュースの声も掛かって来ている。

ホームレスの時から数えたとしても、まだ1年ちょっとだ。

書いてて自分で驚く。

その当時は、正直ここまで変わることができるとは、夢にも思っていなかった。

だからこそ言えるのが、『夢は叶う』ということだ。

使い古された言葉だけど、本当にそう実感している。

ぼくは、ぼくの行動で自分の未来を変えた。

そして、これはあなたにも言えることだ。

あなたの行動次第で、未来の彩りをより鮮やかに、
そして、素晴らしいものに変えることは、十分に可能だ。

いかがだろう。

ぜひ、一度これまでの『あなたの人生』を振り返ってほしい。

そして、あなたの「内に秘めた声、思い」に素直になって欲しい。

今、あなたの気持ちは、いかがだろう。

できない理由を、自分の中でつくってきたり、

動けない理由を考えてないだろうか。

狂えるほど本気になることを怖がったり、

自分が傷つくことを恐れて、二の足を踏んではないだろうか。

大丈夫。

たとえどれだけ傷つこうとも、明日はやってくるし、

前に進むことだってできる。

0円で挑戦できるから、何度でも挑戦して行こう。

それだけの価値はある。

そして、少なくとも、社会的にどん底の

借金だらけのホームレスから、立ち直ったぼくがいる。

もしあなたが、真っ暗闇にいたとしても、

ぼくがあなたの進むべき道を照らす灯台になろう。

進むべき道が分かれば、あとは歩いて行くだけだ。

人生は、思い描いたように変えていける。

借金、会社、家族、、、いろんな『足かせ』があると思う。

でも、その足かせを一生引きずって行くのも、

外して思いっきり人生を楽しむのも、あなた次第だ。

人生は1度きりだ。愉しむ権利は誰にだってあると思う。

本書が、あなたの足かせを外す一歩目に、

あなたが自由を手にする一歩目になり、

経済的自立を達成するきっかけになることを、心から祈っている。

製作者：赤原 士郎

ブログ：<https://www.akahara01.com>

Facebook：<https://www.facebook.com/akahara.sirou>

Twitter：<https://twitter.com/luckyboy130527>

メルマガ：<https://akh.jp/p/r/zAwXh0Px>

連絡先：<https://line.me/R/ti/p/%40sy067261>
