



↑フランスのノルマンディー港にて「#世界のしゃちほこ」

# 「学校では教えてくれない 人生の上手なイカれ方」

著：まっしー（増田えいじ）

# もくじ

はじめに...4

不勉強で不真面目。銃を乱射していた少年時代

経営不振、末期ガン、実家が売られる騒動の勃発

月100時間残業当たり前のブラックな企業で得た宝物

ひよんな事から出てきた「自衛隊」という選択肢

突如起きた自殺未遂騒動で学んだこと

人生を変えたなんちゃってコンサルタントとの出遭い

月収100万円売り上げたり、売上が突然ストップしたり。ビジネスのあり方を気づかせてくれた「ブログ」という存在

5000年以上続く「占星術」との出会いを通して「自分軸でビジネス」ができるようになった結果

冒頭のクイズの答え合わせ

なぜ、わざわざ増田は時間をかけて情報発信しているのか？

【増田からのご提案】上手にイかれて楽しく生き抜きませんか？

## ■はじめに

はじめまして!増田栄嗣(ますだえいじ)と申します。

- ・起業家さん専門の占い師(占星術師)として活動したり
- ・オンラインマーケティングの自動化を教えたり
- ・コミュニティ運営のコンサルティングをしていたりする

元自衛官の占い師です。

電子書籍を開いていただきありがとうございます。いきなりですが、

1つクイズを出させてもらってもいいですか？

Q:

- ・「ホームレスなのに」毎日3食食べられて
- ・毎日選択した服に着替えられて
- ・高級寿司店に通ったり、ハワイに行ったり
- ・結婚して式も挙げられたりしている

ような人が実際にいるのですが、

なぜこの人が一般人よりも

良さそうな暮らしができていいのか答えられますか？ ぜひ10秒ぐらい考えてみて

ください。

もし、このクイズに対して

『盗みを働いているのでは？』

『競馬とか投資とかで一発逆転したから？』

『間違えて捨てられた大当たりの宝くじを拾ったから？』

これに近い答えが出た場合...

ビジネスで圧倒的な成果は出ないかもしれません。でも 安心してください。

何を隠そう、私も最初は同じような回答をしていたので... 。笑

私がこのレポートを書いた時点では  
25歳で独立してから6年が経ちます。

累計すると実に1.5億円近くの収益を上げてきました。

同世代ではもっと上を行く人がいるので研鑽を続けねばなりません。

でも、これは特別な才能があったからではなくて  
うまくいくために必要な「思考」を学んで行動してきたからにほかなりません。

「ほんとにできるのかなあ」

「あなた(増田)は才能があっただけでしょ」

みたいに思われるかもしれません。でも、そんな事全く関係ないと思っています。

もちろん、ライティングなどビジネスでは必須となる技術はあるので、それらを学ぶ

必要はあります。

ただ、それ以上に思考の部分として

「人生を上手にイカれさせること」

が重要なのではないかなと、今まで6年ほど起業の世界で活動し続けられている中でも強く感じています。

なぜなら、今の世の中はマトモに生きているつもりでも、簡単にレールを外れてしまうからです。

一昔前の日本でいえば「いい学校に行って・いい会社に就職して・結婚して子供を産んで・マイホームを買って・定年後は年金ぐらし」みたいなロールモデルが一般的でしたし、誰もその生き方を疑いませんでした。

ところが、現代はそもそも成功という価値観が多様化し、一人ひとりが求める理想の生き方も大きく異なるようになっていきます。

だからこそ、

・自分の価値観や軸となる部分を大切に、理想の未来を目指すために積極的に自分から行動を起こしていくこと

・そのために必要な思考を適宜取り入れていって、生き方のスタイルを意図的に崩したり、チューニングしたりしていくこと

・あらゆるものから学び、取り入れ、お金だけでなく人生全体の満足度を高めると

それが、私の提唱する「人生の上手なイカれ方」です。

タイトルの通り、学校では教えてくれないことですね(笑)

一昔前の一辺倒な、人生の成功ロールモデルだけが重視されなくなった現代

において、これからの世の中で必要とされるスキルは

・「答えのあることに答えられるチカラ」ではなく

・「答えのない事を、セオリーを使って答えっぽいものに限りなく近づけていくチカラ」

だと考えています。

私はさしずめ、そんな「学校では教えてくれない上手なイカれ方」を教える「先生」であり、コミュニティという形で「学校」を運営しているといったところでしょうか。

上手なイカれ方を教えている本校(笑)では、主にこういった教科を教えています。

・お金の知識 の科目(ビジネス、マーケティング、財務や経営スキル)

・人間関係の知識 の科目(タロットや占星術などの占い、パートナーシップ、コミュニティ運営スキル)

・健康の知識 の科目(表紙に登場した”しゃちほこ”、体幹トレーニング、疲れないカラダづくりスキル)

ほかにも開拓中の教科としては、レザークラフト、投資、不動産、子供と一緒にビジネスする方法、キャンプ、サバイバル、溶接etc...

などなど、とにかくたくさん教科が存在しています。(私の趣味もあります笑)

ただ、これらはすべて「イかれた世の中を上手にイカれるためのスキル」。情報発信ビジネスでは、「もし自分自身がツアー会社だとした場合、どんな旅行のプランを提案できるか？」という視点を大切にしてみるといいです。

たとえば、1つの旅路だけしか提供できなければ、より安いLCCのプランの旅行会社などに取って代えられてしまいやすいでしょう。

逆に、2つも3つも旅路を提供することができれば、複数の掛け合わせでツアープランを作れるので「このプランができるのは◎◎さんのところだけ」となります。

結果、飽きがない、どんどん楽しいことに皆でチャレンジしていく、共同創造型のコミュニティ活動を楽しむことができます。

ぜひ、あなた自身も人生を振り返って、「あなたを体現する掛け算の公式」を作り、ぜひ魅力を付けていってみてください。

そうすることで、実績で比較されず、楽しく豊かな、唯一無二の自分軸ビジネスが実現できるようになりますので。

ということで、

上記で登場してきたような科目にご興味があれば、きっと私の発信を楽しんでいただけるかなと考えています。

もちろんただの理想論に終始せず、私自身のリアルな実体験

- ・まったく知識ゼロ状態から累計1.5億円以上の売上を出してきた経験
- ・クライアントさん累計指導実績1億円超えの成果をお手伝いしてきた経験

この2つの経験から、ビジネスで必要なイカれ方の技術をシェアしていきます。

それでは、

いままで私に関わっていただいていた、ステキなクライアントさんの一部を紹介します。

~~~~~

- ・大学時代はネットゲーム廃人、スーパーのアルバイトをしていたところからブログで起業し、年収1200万円売り上げた、自然とピザを愛する愛知県  
の男性
- ・会社員をしながら、大好きなことに没頭していたら年収2000万円超えて  
しまい法人化して副業で社長になってしまったカメラ好きの埼玉県の男性
- ・超大手企業で将来を約束されるも、一生続く1つの働き方に疑問を抱  
き、ツールビジネスを立ち上げて年収2000万円達成し会社設立した海鮮

## 大好きな男性

- ・2児のお母さんが育児休暇を取りながら第二の収入源のためにブログを

頑張っていたら、独立してしまったSNSのプロの女性

- ・独立してから年収100万円の時代がありながらも、アマゾンのKindle出

版デビュー作で2ジャンル新着ランキング1位を達成し、売り上げが上がり

今は会社設立を予定中の札幌の自給自足専門家の男性

- ・子供の寝顔しか見れない激務サラリーマンの生活から起業をスタート

し、今ではブログやYoutubeを使ってクライアントさんのビジネスを裏方で

成功させる敏腕プロデューサーになった宮崎県在住の3児のパパ

- ・ご自身の人生ストーリーを活かし、全国の不登校に悩めるご家族のサ

ポートをしながら会社を設立し、唯一無二のコーチングを提供されている2

児のママでもある札幌の占い師の女性

- ・6児のお子様をもちながら、疲れのない身体を作るアンチエイジングや美

容、健康の発信をしている女性経営者さん

- ・上場企業15,000社が利用している福利厚生会社から、セミナー公演依頼の声が掛かったメンタルコーチングをされている兵庫県の男性

・ご自身でヘルニアを完治させた経験をもとに、唯一無二の施術方法を教える整体者養成講座のオンライン化に成功した長野の男性の整体師の男性

~~~~~

まだまだ、ここでは紹介しきれないほど、私の周りには魅力的な方が大勢集まってきてくださっています。

そして、どのメンバーさんにも共通しているなと感じるのが

・誰かと比べることなく、自分軸を持ってやるべきことに没頭して成果を上げている

・稼いでいるとか、実績を上げているとかもあるけど、それ以上に人として魅力的であったり、実力を持っていると感じる

・人生のなかで夢中になってきたことを忘れておらず、かつそれを大事にしながらビジネスを頑張っている

といったところですね。

情報発信というのはいわば、

「この指とまれゲーム」

です。

私自身が「人生上手にイカれたい方、この指と一まれ！」とやったからこそ、こんな風に数多くの魅力的なメンバーさんが集まってくれているのかな、と感じていますね。

(そして、そのうち本書を読まれている  
そこのあなたも一員になっているかも...笑)

私はいろんなメンバーさんと共同創造していくスタイルでのビジネスが大好きだからこそ、このように情報発信してコミュニティを作っています。

しかし、私はもともとビジネスのビの字も知らないような人でした。

むしろ他の人より前提条件では劣っていたと思います。

- ・国語の読書感想文は「シオリの色がキレイ」とか書いてしまい先生にブチ切れられそうになったり

- ・バイト10業種 & 就職後も転職を繰り返したり(建設業、製造業、自衛隊)

- ・人見知りをこじらせ20代前半ぐらいまでは人前で全く話せなかったり

とかですね(笑)

だから、再現性は保証します。

あなたが本書に求めることはなんですか？

おそらく、ここまで読んでくださっているということは「他人に縛られない、自己完結できる生き方」みたいなものを求められているのではないかと思います。

なので私自身の起業ストーリーをもとに、どのようにして「上手にイカれる」ことが実現できるのかをお伝えしていきます。

また、

私は今までの人生経験を人に話すと「それは大変だったね」と言われるような経験をしてきたようです。

ただ、それらは間違いなく全てプラスに活着していると断言できます。

あなたの人生にも今まで大変なことはあったと思いますが、大切なのは

「そのストーリーを、どんな解釈で自分のプラスに活かしていくか？」

ということだと考えています。

人生での不遇や失敗というものは、映画で言ったら一番盛り上がるシーンですからね。

いろんなストーリーで育まれたものが、唯一無二のコンセプトを生み出す「掛け算公式」になるのです。

起こったことは変えられませんが、自分の能力さえあれば、いくらでも素晴らしい料理を作ることができますので。

では、私がどんな生き方で今のスタイルが確立されたのか？というのを今から話していきたいと思います。

## ■不勉強で不真面目。銃を乱射していた少年時代

これは私の少年時代のストーリーです。

大工の父の背中を見て育ったおかげか、5教科中最も図工が得意で通知表での成績もいつもピカイチ。

お年玉で買ったエアガンを持ち出しては、同級生とサバゲーごっこをする日々。専用のカスタムパーツは高いので、ホームセンターで手に入る部品を改造しては、エアガンに明け暮れる日々でした。

こんな物騒な少年だったので、勉強はそっちのけ。

同級生の友達とは5年6年...と中学校に近づくにつれて

まわりの友達は塾に通いだすのですが

「塾?いらない!その代わりエアガン買って!」

みたいに親に武器代をねだる危険な少年なのでした。

特に勉強ができたわけでもないのに  
どんどん成績は悪くなっていきます。

中学校では中二病にも侵されてしまい、みんながミスチルとかバンプとかが好きな  
中、「マリリンマンソン」とか「エミネム」とか聴いて”邦楽糞だ!”って調子のってたよ  
うな痛い子でもありました。

昼になると、給食の時間には放送部員に頼んで放送をジャックして変な曲を流す。

それが快感でした。(いま考えると相当に痛い笑)

同じ感じの友達もいましたが中二病をこじらせすぎたことで

・女子ともまともに会話もできない挙動不審

・中1ではかろうじてついていけた勉強も、中学2年になるころにはとうとう数学  
の2次方程式のテストで 人生初の赤点をとってしまい

・英語のテストでわからない穴埋め問題があったら 洋楽で聞きかじった「Shit」「  
Fu#kin」とか書いちゃったりもして先生にすごく失礼なこともしはじめます。(当時  
はそれがカッコいいと思ってた)

なぜそうなってしまったのか？

ビジネスを学ぶモチベーションとも共通しているであろう

「学ぶための明確な理由がなかったから」

なのかなと、今振り返ってみると思います。

「わざわざ答えがあることに答えるチカラを競ってどうする？」

こんなひねくれた思考をもっていました。(笑)

ただ学校の勉強は苦手でしたが、自分でなにか考えて作って...ということをするとは全く苦にならず、没頭していました。

そんな中、同級生のなかには将来を考え進学塾に通い進学校に通おうとする同級生の存在も目立ってきました。

検事になるとかお医者さんになるとか、ビジョンを掲げて勉学に励む友達も出てきます。

そういうのを見てもどこか冷めた目で

「ケツ、つまんねーな、普通過ぎる」

みたいな卑屈な目で見ていたのが当時の私でした。

当時の私にはビジョンも何もなかったの

「勉強頑張れるヤツはもともとできてただけ」

「頑張ってるやつはカッコ悪い、恥ずかしい」

「いい成績になっても対して役に立たない」

みたいな感じにしか見られなかったんですよ。

要は「夢」に乏しい状態。

周りではヤンキー化していく友達もいて、「その中でも自分は割と真面目なほう」みたいな謎の自己肯定感とともに完全に夢を怠っていたのです。

ところが、そんな不真面目不勉強で痛い私にも、真剣に未来を考える一つのキッカケがやってきます。

それは、「父親の家業(大工)を継ぐ」という選択肢でした。

幸い不出来だった私にも唯一自信をもてる科目があったのです。

それは、「美術」とか「技術」とか 予習や復習がなくても、手先の器用さとか感性でできる科目でした。

そういった教科で勉強のできる同級生が苦手意識を感じるなか、私は5を取ることが当たり前だったのが密かな自慢でしたね。

ビジネスも共通していると思っていて、八方美人的に全教科オールBよりも、なにか1つだけでもトリプルAを取れるようなポジションがあれば、それで十分なのです。

父からの跡継ぎの提案は、起業してからも大切なことに気づかせてくれた大きな人生イベントとなりましたね。

父は大工のなかでも1級技能士という難関資格を持った職人で、地元の大工仲間の間でも一目置かれる存在でした。

職人氣質で口数も少なかった父から跡継ぎの話が出たときは、すごく嬉しかったですね。

ただ、頭がよくなければ大工にはなれません。

建築を学べる地元の工業高校に通うのであれば、内申点は40/50ぐらいは必

要になります。

でも、「こんな自分でも頑張れるものがある」と思えただけで、十分勉強を頑張

る理由ができました。

そこからは必死に毎日勉強の日々。

今まで毛嫌いしていた塾にも親に無理を言って申し込ませてもらったり。

本屋さんに行ってもマンガばかり買うところを、勉強のテキストを買ったり。

メキメキと学力が伸び、結果的にはもともと狙っていた工業高校どころか、進学校でも合格できると言われるほどに成績が上がりました。

そして迎える工業高校の受験日。

推薦入試だったので面接と、科目免除された試験で済みました。緊張しながらも

問題を解き、面接に答えていく中学生の増田。

そして結果発表当日。

「合格したら親父の家業を継げる...!」という報告を真っ先にしたかったですね。

なんと一発で推薦入試に合格できたのです!

頑張って未来を得たあの感覚は何物にも代え難かったですね。

そこからは高校で建築の勉強をして、父親の家業を継いで経営も順調でハッピーエンド!

...だったら良かったのですが、  
人生というものは一筋縄にはいかないものです。

将来、建築に携わる道を選んだ高校生活は第2の苦難の幕開けでした。

## ■経営不振、末期ガン、実家が売られる騒動の勃発

ちょうど私が建築系の学校に進学してから程なくした後、建設業界を震撼させる出来事が起こります。

大工さんが1ヶ月かけてやっていた仕事が、加工ロボットの登場で1日できるようになってしまったのです。

今までの半分以下のコストで家が建ってしまう状況になってしまいました。

今まで技術を売りにしていた父の仕事も激減。

職人氣質でやっても仕事が舞い込むような状況だったのですが、嘘のように立場が弱くなってしまったのです。

「技術だけでは飯を食っていけない」という事実を突きつけられました。

腕のいい父ですら、世の中の流れでこんなにも生活を脅かされるんだ、と恐怖を感じた瞬間でもありました。

そしてある日....。

赤字続きの我が家のもとに、とうとう【家を売ってでもお金を工面しなきゃならない現実】を突きつけられてしまいます。

食べさせてもらってる身だったので、今だからこそ言えられますが  
生粋の職人として育った父は、技術的な才能はあったものの、ある重要な能力が欠けていたのです。

それは一体何だったのか? というと、

商品の価値を効果的に世の中に発信する力、つまり

【マーケティング能力】です。

売れなくなったときも、技術を磨けばまた仕事が舞い込んでくるものだと妄信的になっていたことが最悪の結果を招きました。

売上はピーク時の3分の2以下にもなりません。

当時の私といえばまだ学生の身。今やっているオンラインマーケティングの知識もゼロでした。アルバイトでしか家計を助けることができません。

職人氣質の父親は、ただただ自分の技術を信じるのみ。

営業方法も、顧客管理の仕組みもありません。今では当たり前なメルマガやLINE、ホームページもありません。集客できなかった父は、下請けとして安い仕事を請け負うことしかできなかったのです。

どんどん悪循環に陥っていく父。

幸い今までの信用があったので、紹介でなんとか食いつなぐことはできましたが、当時跡継ぎを考えていた自分には一抹の不安がよぎります。

「この業界を選んだ自分は本当にやっていけるのか...?」と。

そんな中、父が末期ガンにかかってしまっていたことが発覚したのです。

当時、何ヶ月も前から背中がなんだか痛いと言っていたのを覚えています。肺線がんという、早期発見が困難なガンでした。

当時は抗ガン剤での治療が主流で、注射1本で約10万円の自己負担金が必要になります。

年齢は50歳ごろ。すでに末期で余命1年半でした。

闘病生活となり使えなくなった大工道具や仕事の車はすべて売却し、抗がん剤に姿を変えていきました。父の髪は抜け落ちていきました。

私は当時高校3年生。まだ家業を学んでいるわけでもなかったのに、事実上跡継ぎは困難に。

大学進学の話も出ましたが、すぐにでも家にお金を入れて目先の生活を支える必要があり、すぐさま就職の道を選択しました。

はじめて就職した会社は、地元の建設会社でした。

幸い、成績も良かったので就職も一発で決まります。

初任給も同年代のなかではそこそこ良かったので「これなら家計を支えることができる...。」そう思って就職した...のですが、ここでもまた試練は立ちはだかるのでした。

しかし、この経験が後に大きなプラスになります。

## ■月100時間残業当たり前のブラックな企業で得た宝物

就職先の建設会社で、私は現場監督として配属が決まりました。

この現場監督、業界でも修行僧のような業務を強いられることでも有名な職種

- ・サービス残業出勤当たり前
- ・サービス休日出勤当たり前
- ・1ヶ月連勤したら一人前
- ・17時からが本番。21時は早めの退社。22時が定時
- ・日をまたいで現場の事務所にいたら一人前
- ・ボーナスなし
- ・会社の行事には休日返上で強制参加、不参加は理由が必要で代休なし・有給は都市伝説
- ・みなし残業という大量残業しても実質の手取りは全く増えない仕組み・有給とつ

た成人式には終わったあとに会社出てこいと一言

- ・始業時刻8時だけど1時間前に会社するのが当たり前
- ・謎の圧力により上司よりも先に帰れない
- ・昇給は3年で5000円
- ・自分が休みの日に会社の前を通るといつも明かりがついてる (=つまりずっと誰かしらサービス会社してる)

みたいな、「労働基準法ってなにそれおいしいの？」というレベル(笑)

当然仕事をして給料を貰っている身ですし、高卒でも入れてもらえて恩義は感じています。

でも、どうしても我慢できかねて上司や先輩に思い切って相談したのですがその答えとしては、

- ・みんな一緒だよ
- ・1年めは慣れるのが大変だから
- ・2年めからが本番だ
- ・3年は粘ったほうが良いと思うよ
- ・辞めてもどこも行くところないよ
- ・ここで続かなかつたらどこも続かないよ

みたいな気休めのような、諦めともとれるアドバイスばかり…。

「ほんとに人生もうどうでもいいんだな！！！！！！？！！！！俺の青春を返

せ！！！！」

って、当時の自分は叫びたかったですが(笑)きっと上司も疲弊していたと思います。

そんな職場でしたので、

入社した時点でいた優秀な上司はどんどん辞めていき、同期や先輩社員も一人、また一人と気がついたらどんどん居なくなります。

2年で10人以上は辞めていきましたね。

そんな中、ほかの会社に就職した人たちはほぼ定時、遅くても1時間残業ぐらいで帰るという話を聞きます。

進学した友達はずっと遊べる学生ライフを満喫していて楽しそう。

休み返上で出勤する自分と比べて

- ・こんな会社に就職するために勉強してきたのか…。
- ・他の会社に就職した友達は休みも充実してるみたいだぞ??
- ・そもそも働くってなんだ???
- ・時間を拘束されることなの??
- ・なんで??なんか悪いことした????

と、涙しながら誰もいなくなった深夜の会社の戸締まりをする時 もありました。

自分よりも良くない待遇で働く人ももちろんいるだろうし、雇ってもらえるだけありがたいと思う自分は

「残業するために生まれてきた生き物」

と感じる日々を過ごしていましたね。

はじめての社会人生活は、こんな感じで超ハードでした(笑)

でも、この就職イベントのおかげで、仕事というものへのブラック耐性が身につき、今の自分のビジネスは超絶ホワイトじゃん...って感じられるようにもなれました。

楽しく価値提供できる情報発信って、最高なのです。

また、この時に「求人票は信用してはいけない」という事も学びました ね。

(笑)

そこからほどなくして、ある転機が訪れます。

■ひよんな事から出てきた「自衛隊」と いう

選択肢

いつものように忙しい職場と自宅の往復を繰り返していた日のことです。

ふとお昼休憩で立ち寄ったコンビニで  
”自衛官募集” のチラシを見かけました。

「自衛官かあ...公務員ってやっぱり安定してるのかな？」

高校の進学先の一つに自衛隊があったのを思い出す自分。

昔から銃や無骨な機械が好きでしたし、小さいころ行った地元の駐屯地の見学イベントで仲良くなった採用担当のおっちゃんの事を思い出しました。時々話すような間柄だったのです。

今の生き方を変えなきゃと思っていた私は、おっちゃんの携帯に電話を掛け、事情を話してみることにします。

『そっかあ、えいちゃん(自分のあだ名です)も大変だね...。そういうことなら、一回試験受けてみれば！？』

いつもの軽いノリで、気持ちもなんだか救われました。悩みを聞き入れてくれる様子に安心感を感じます。

現場監督の仕事にひどく疲弊していた自分にとって その提案は地獄に垂らされたロープのように見え、すぐさま受験を決意します。

この選択が、後に自分の未来を大きく変えることになったのです。

自分の好きな武器にも触れるし、公務員で安心感もある。

わらにもすがる思いで自衛官になることを即決したのです。いつもそうなんです

が、そうと決まったら行動は早い。(笑)

さっそく本屋さんに行き、試験対策テキストを購入しはじめます。試験勉強の準備期間は半年ほど。

試験範囲は普通科高校ぐらいのレベル。

学生時代にしていた勉強の頭も抜けつつあったのと、本業の激務というハンデからのスタートでした。

ただ、これは自分にとっても「未来を叶えるための試験」であったのは外でもありません。

上司の残業に付き合うなかで、  
建築関連の資格本とすり替えて勉強する日々…。

そして、

会社って不思議なもので、辞めたいと思うほどに嫌なことが沢山起こるんですよね  
(笑)

残業を強制させられたり、理不尽に上司にどやされたりと嫌なことが立て続けに起こりました。

反骨精神を原動力に試験勉強に没頭する日々。

緊張しないために病院で血圧測定の雰囲気慣れる練習をしたりもしました。  
(笑)

そして試験当日。

結果、学科も一通り難なくこなせて 2次試験も緊張慣れできたおかげで血圧検査もパス。

「やることやったんだし、ダメだったら仕方がない」

試験後、広報のおっちゃんから電話がかかってきました。

「どちらにしても合否は来週の朝9時にわかるから、連絡するね」との思わせぶりな

メッセージ。

眠れない日々を過ごしました。その日の夜は 何度もこれからのことを考えまし

た。

試験に落ちたらまた1年ぐらい浪人みたいな感じになるな…。とか、それでもこの1年でまたバイトでもして楽しもう、とか。

そうこう思いを巡らせている間に夜が明けます。

6時には目が覚めて、朝ごはんも食べずソワソワしながら携帯を握る自分。

その緊張を読み取るかのように  
ブルッと着信がかかったのが9時ごろ。  
ガラケーの液晶画面に写った名前に【ドクン】と心臓が高鳴ります。

自衛隊の広報のおっちゃんからでした。

”この電話に出たら、全てがわかる…”

もしもダメだったらまた1年頑張ればいい。  
まだ若いんだしバイトで経験をつめる。  
他の選択肢も考えてもいいじゃないか。

現場監督の会社から試験勉強に打ち込んだ日々の走馬灯が脳裏をよぎります。

目をつぶり電話に出ました。  
当時ガラケーでしたがボタンの押し込み深さが1センチぐらいあるような、重たいボタンを押すような気持ちでした。

カッツツツ…チン…………。

はい、もしもし。

「もしもし～？」

受話器からおっちゃんの声が聞こえます。  
なにやら嬉しそう… もしや…

『えいちゃん、受かったよ!!おめでとう!』

おおおおおお!!!!

今までの努力が評価された瞬間を噛み締めます。

自分は一人の戦士として認められた。

そんな誇らしさがありました。

そして何より、高校受験のときみたいに、なにかに本気に打ち込み結果を出せた自分になれた。

そんな自信が全身にみなぎりました。

これで順調に進みハッピーな自衛官ライフを送り終了！

フォレスト・ガンプのような結末を迎えるのかと思いきや、まだまだ試練が立ちほだかるのですが、当時は知る由もありませんでした。

## ■ 突如起きた自殺未遂騒動で学んだこと

自衛隊に入ってから人生で一番、体を鍛えたんじゃないかと思います。

最初に自衛官として基本基礎を叩き込まれる教育隊は特にきつかったですね。でも生き生きとして楽しかったです。

入隊後の新隊員訓練では、毎日朝6時にラッパで叩き起こされて1分で着替えて隊舎の前で朝礼。できなかつたら何回もベッドに入ってやり直し！

遅刻したら、腕立て伏せを遅れた分数×10回…。

一人ができなかつたら連帯責任。しっかり息を合わせて号令で動けるようになる必要もありました。

高級ホテルでもやらないぐらい、めちゃくちゃ細かくベッドメイクをする必要があったり、銃の分解訓練で、机から部品を落としてしまったら1回につき10回強制腕立てをしたり。

毒ガスの体験で、目から涙がとまらない体験なんかもしました。

爆弾を使う科目では間違えたら全員爆破して死亡なので、1つ間違えたことをしたら容赦なくヘルメットでぶん殴られます。

自衛隊のおかげで、ビジネスでなにか行動をするときにも、特に屁でもないなど  
思えるようになったことは一番の収穫でした...(笑)

自衛隊は、有事のときに役に立ちますが、私がいたのは陸上自衛隊。

陸で戦うころには、戦争では最終局面でもあります。

そのときに日頃の訓練成果を価値提供するよりも、ビジネスはいつでも、  
に誰にでも価値提供ができます。すぐ

また、夜中じゅう1つ10キロ近くする地雷を100個も埋めたり、土の  
も積んだり、重たい鉄板を何十枚も上げ下げしたり...。うを何十個

不眠不休での訓練もとても多かったので、情報発信は価値提供もできて、  
自動化もできて、こんなのいいの！?って思えたこともまたラッキーでした(笑) 自動

他にもおもしろい(?)自衛隊ならではのイベントもありまして。

部屋が片付いていないと「台風」というイベントで部屋をぐちゃぐちゃに荒らされたり。

靴磨きやアイロンをしっかりとやっていないと指摘された箇所×10回その場で腕立て伏せをさせられたり。

これが、日常でした。

でも、幸いモチベーションは非常に高かったのです。教育隊では、どの隊員よりも模範になろうという気持ちは不思議とありました。

学科や体力測定、訓練をコツコツ頑張っていき 結果、大隊長賞という100人規模の部隊で1人がもらえる賞をいただくこともできました。大げさかもしれませんがドラフト1位みたいなものです。

昔から好きだった銃のおかげか、自衛隊では射撃がとても好成績で、意外な形で才能が発揮されたのも嬉しかったですね。

自衛隊での経験は初対面でも1発で覚えてもらえる良い話のタネになっているので、今でも自分の個性の一つとして活かしています。

占星術(占い)を学んだことで、「元自衛官の占い師」という面白い、一発で覚えてもらえる、かつ唯一無二の肩書を作ることもできました。

ビジネスにおいても、自発性や行動力はとても重要なものになります。

基準値を超えた日常を経験したことで  
特にこの能力を養えたのはとても大きな収穫でした。

筋トレも馬鹿みたいにやっていたので、そのおかげで体幹が強くなり、  
インスタでは「#世界のしゃちほこシリーズ」  
という、全国・世界各地で頭を地面につけない三点倒立のパフォーマンスができるようにまでありました。

災害派遣に行けば現地の方に  
めちゃくちゃ感謝されたりもしました。

お金も国家公務員なので安定しているといえど安定していませんね。

自衛隊で太鼓を叩くイベントに出て、大きな舞台で演奏をさせてもらえたりもしました。

寮生活にしてあげれば家賃もかからず貯金することもできました。

自衛隊にいなければ出来ないような、とても貴重な経験をさせてもらえたと感じています。

ただ、

それでも自衛隊生活に疑問を抱いてしまう  
重大な事件が起こってしまったのです。

教育隊を控え、一般の現役自衛官の方が勤務をしている舞台に配属されることになるのですが、部隊に配属されてからが本当の自衛隊人生になります。

しかし、今までとは明らかに違う世界がそこにはあることに気づいたのです。

まず、上司とのパワハラな人間関係。

これはモチベーションにかなり影響を受けました。

自衛隊は完全に縦社会で、  
部隊に配属された当初は

- 先輩のジュースを買ってくる係
- 宴会芸の余興要員

- イジられ(度を越すといじめられ)要員
- 演習時のパシリ買い出し要員
- 寮(隊舎)の掃除丸投げ要員
- 先輩の靴磨き、アイロンがけ要員

みたいな召使いのような仕事が待っていました。

当然、まだ下っ端なので  
できることなんて限られているのですが、  
教育するような雰囲気全然ない。

髪の毛がボサボサな先輩隊員もいましたし、  
だらしない方も結構多かった...(お金とか、異性関係とかも)

教育隊の時にあった熱みみたいなものが  
どんどん冷めていく自分の心がそこにはありませんでした。

新隊員でも気に入られた隊員はイジられ、  
可愛がられの要員として駆り出されます、  
そういう空気に馴染めない同期は標的になってしまったり...

部隊にめちゃめちゃ怖い上官がいて  
気の合わない隊員は鬼のようにどやされたり。

まるで自分が法律とも言わんばかりの  
明らかに公平ではない様子を目の当たりにしました。

それも教育のうちの1つだ! 何が悪い!

とも言わんばかりの、旧日本軍を見ているかのような光景がそこにはありませんでした。

他にもここではオフレコですが

「それって自衛官のすることなの？」  
みたいな事も沢山ありました。

旧態依然とした体質や、縦社会の歪んだ規律に強いストレスを感じる  
や同期も多かったです。 先輩

「自衛官はやる気のある人ほど早く辞める」という話もあり私も同期もその傾向が強かったですね。

自衛隊では、ひとりが100%でも意味がないです。

それよりかは、全員が70%できていることを目指す場所でした。

一般企業から見ればあからさまに赤字な仕事をしている光景も普通にありません。

お役所体質だったり村社会だったり、個人の意思はそっちのけ。

また、パワハラも日常的になっていて、  
とことん嫌な思いをさせることが正義のような陰湿な環境にも嫌気がさしてしまいました。 てしま

仕事の書類を少し間違えたり、  
休暇の申請用紙の書き方を少し間違えたりしただけで  
個人的な感情で、怒鳴り散らされたり...

また、生涯キャリアの問題もあります。  
自衛隊で大きく出世しようと思ったら幹部になる必要があります。

ただ、幹部になると別の制限がすごい。

- 2~3年で全国を飛び回るように転勤
- デスクワークも増えて毎日の遅くまでの残業が常態化する
- 特別職国家公務員なので、労働的には全く守られていない

- 階級が低い古参上司に小言を言われる

など、責任に見合わない重圧を背負わされます。

私が過去にいた職場でも、夜中2時ごろに帰ったかと思えば6時にまた通勤されるような生活をしている方も。

また、幹部自衛官の自殺率はとても高いことでも有名です。

自衛隊は基本的に定年が早いです。

幹部に昇進しなければだいたいの自衛官は60歳より前に定年を迎えます。

定年後も肉体労働メインの転職先しかないと嘆いている上官の方もいました。

それもそのはず、自衛隊では  
転職先でのアピール材料として

「持ち前の我慢強さ、忍耐強さ、体力がある」

といったものでしか評価されにくい部分もあったからです。

自衛隊生活から数年経つと、一般企業への転職か、今後も自衛官として一生を続けるかの2択を迫られる時期がきます。

「かつては志があった中で入隊したけれど、どうしようか...でも辞めたら中途半端にならないだろうか」

そんなモヤモヤを抱えたなか、  
ある大事件が起こりました。

それが、「上司の自殺未遂事件」でした。

原因は周りからの執拗なパワハラ。上官からのいびり。特に重要な仕事もない中で21連勤もさせられたという環境が引き起こしたことでした。

「身分は安定しているかもしれないけれど精神的には安定しないな...。」

自分のなかで自衛隊に対する不安感はますます募るばかりでした。

そこで、ある決意をします。

## ■人生を変えるキッカケを与えてくれた「なんちゃってコンサルタント」との”出遭い”

自衛隊での一連の出来事を受け、なにか現状を打破できることはないか？半ば現実逃避の手段として当時流行っていたとあるSNSを見ている中で、ある日自分の投稿に付いた1つの「いいね」が大きなキッカケとなります。

普段は自衛官時代の同期や先輩、  
地元の友達からの いいねをもらっていたなか

「●●@月100万円稼ぐ21歳の自由なネット起業家」

という人からのいいねがついていたのです。

ちょっと怪しい感じがするネーミングですが、当時の自分からしてみれば非常に魅力的な肩書きに感じました。

その人いわく、ネットビジネスをすることで  
月に100万円稼いでいるとのこと。

月100万円は自衛隊だと一番高い役職である「幕僚長」でないともらえない金額で

す。（そもそもお金稼ぎをする仕事ではありませんが）

本当かどうかはわからないけれど、自分と同じ年ぐらいの人がそれだけ稼いでいるとなると、半信半疑ですが羨ましさや悔しさを感じました。

どうやらその方は、ネットで稼げる仕組みをつくって稼いでるとのこと。

- ・値札を見ずに欲しい服を買える
- ・目覚まし時計に叩き起こされずに済む
- ・会社や上司で意味のわからない命令に付き合わなくて済む

疑う事はあっても、すごく気になります。

そして「これがもし少しでも本当だったら...。」と思うと、気にならずにはいられなかったんですね。

自由を得られるのかもしれない。

未来が変わるかもしれない。

時間や場所、お金の悩みが全部解決できるかもしれない。

その人が配信していたメルマガを見ているとある日、コンサルティングの募集がありました。

ただし、「本気で人生変えたい人は選考したいのでスカイプでの面談をするよ」ということでした。

「ダメもとで、これに賭けてみよう」

そう思った私はすぐさま申し込み、面談当日に備えます。

夜遅くに面談をすることになりました。

しかし、当時は寮生活。

自衛隊の消灯は早いので消灯後にパソコンを使えるかは微妙でした。

ネット越しに顔も知らない誰かと話すのなんて初めての体験。

もしも上官に見つかったら

こっぴどく指導されるかもしれません。

(気密保全的に、パソコンを使う申請をするのも一苦労だからです)

そんな事にドキドキしながら、真っ暗な部屋で相手とやりとりを進めます。

話を聞いてみると「これをやったら人生変わる気がする」みたいな感じにもなり。

同じ年で割引もしてもらえるとのことで、話はコンサル契約のほうにトントン拍子で進みます。

しかし、その時すでに22時過ぎ。

もし当直隊員さんに見つかったら大変なことになる…。

ソワソワしていると、

いやな予想が的中し、部屋のドアをガチャリと開けられます。

「もうこれで終わりだろうな…」

しかし不幸中の幸いでした。

幸い、その方は仲良くしてくれている先輩隊員だったので。

「すみません、彼女とスカイプしています…」

みたいに、とっさにやり過ごす私。

(彼女当時いなかったのに…)

怒られる覚悟でしたが、

事情を察してくれたのか

「おう、あまり遅くならないようにな」

不思議なまでに何事もなかったのです。

普通感覚だったら、詐欺じゃないのか？

本当に稼げるのか？信用できる相手なのか？

そう思ったことでしょう。

でも、そういう「運」もあったのでなんとかかなりそうだと思ってしまったのです。い

や、「思えてしまった」のかもしれませんが。

「今がチャンスなんだ」と思えた私はすぐさま申し込みました。30万円の高額な買い物でした。

結論から話すと、彼が教えていたのは中身のないビジネスモデルでした。

・まずはツイッターアカウントを10こ作ろうという指示

・そのつぎに、「Facebookで友達申請しまくりましょう 相手がどんな人だっていいです。とにかく5000人まで友達を増やしてください」との指示

・ブログやツイッターで稼いでますアピールしましょう。すぐ稼げるとか、そういう言葉をちらつかせてスカイプまで誘導してそこでセールスしましょう。

というものでした。

正直、罪悪感を覚えたと同時に、華やかな生活に踊らされた自分の判断力のなさを呪いました。

言ってみれば「私が教えているようなことを、稼いでる風に立ち振る舞って誘導して売りましょう」という中身のないことを延々と繰り返す、ねずみ講的なビジネスモデルだったのです。

そんな中でも自分の選択は間違いじゃなかったと思いたいがために、ひとまず続けることにしたのです…。

ある日、一人のFacebookでつながった男性に対しスカイプまで誘導するところまで漕ぎ着けました。

この人と話したら商品はきっと買ってくれそう。

でも、あることが脳裏をよぎります…。「…こんな事をビジネスって言って、胸張って親にやってること教えられるだろうか？」

本気でコレしか無いと思って 仕事も訓練もそこそこにやり過ごして

睡眠時間を削ってまで勉強して、自分を必死で見せようと明け暮れた結果がこれでいいのだろうか？

父親を早くに亡くして、  
高校にも通わせてもらって、  
自衛隊にも1年ごしで合格して  
頑張っ勉強して一体何をしてるんだ自分は？？？

なんとも言えない不安とジレンマや  
不甲斐なさに襲われてしまったのです。

結局、その人には販売するのを辞め、  
その起業家のもとを後にします。

この時学んだビジネスの教訓は、

「表で語られていることだけが真実とは限らない」ということ。

どれだけ聞こえのいい情報だったとしても  
それが本当かどうかはまた別の話。自分ができるかどうかはまた別の話  
なんです。

成果が出てる人なんていなくて 実はサクラだったなんて黒い一面もあつたり  
します。でも売れちゃうんです。昔、週刊誌の最後に「下品な顔した男  
が女性2人はべらせて札束風呂に入ってる画像」

とともに金運グッズの広告が出ていましたが、そんな感じ。広告が出せる  
ということは売れているという事でもあります。

情報の真意を確かめる技術も必要だと学びました。

どれだけ稼げているか？稼げそうか？よりも、

・誰から学ぶべきか？

だということにも気がつけました。

ただ、返金もされず30万円をドブに捨ててしまった自分。

「このまま、自分の人生おわっちゃうのだろうか？」

こんな事になるんだったら辞めておけばよかった…。

つぎつぎと後悔の念が押し寄せます。

ただ、過ぎてしまったことはしょうがない。

しかし、このままやられっぱなしで終わるのも気分がよくありません。

・マイナスをどうやって0に戻せばいいのか？

・なにか別の方法は無いのか？

当時は、地獄から這い上がるためのロープを探して登っていくような感覚でした。

しかし、もしあの当時、ミクシィで良いねを付けてきた21歳の起業家さんがいなければ。あの夜の面談で当直の先輩に止められていたのであれば。

こうやってあなたに情報発信をすることもなかったんじゃないかなと思うと感慨深いですね。

## ■月収100万円売り上げられたり、突然売り上げがストップしたり...長続きするビジネスのあり方を気づかさせてくれた「ブログ」という存在

ビジネスをやり直したとき、なにから始めようか？と思っていたなかで出会った  
ブログアフィリエイトは、大きな成果を生み出すキッカケとなりました。

ブログアフィリエイトを実践するなかで、改めて大切なことに気づきました。

それは、「何をするか」よりも「誰とするか」という事。

必死の思いで始めた最初のビジネスで失敗したなか、ブログアフィリエイトの  
道を極めさせてくれた当時の先生の存在がありました。

その方は、他の大勢の発信者さんが「自分がうまくいった方法」だけを  
言うなか、「失敗した方法」も示してくれていたんですね。

消去法で「なるほど、ならこういった事はしなくてもいいんだな、信頼で  
きるな」と、実体験から学ぶことができます。

結果として、正しい方法を教えてもらえたことでブログアフィリエイトを  
通して10、30、100万円と大きな売上を出すことができました。

その方法を情報発信を通じて教えることで、クライアントさんにも成果を  
出して

いただくこともできました。

しかし(笑)試練はまだまだ終わらなかったのです。

しかし、それもずっとは続きませんでした。

ブログで起業のスタートを切った私は法人化をして、3年ほど経った時に大きな変化を迎えます。

ブログはプラットフォームビジネス、つまり外的要因に影響される事がとても多い業種だということを、実体験を通し思い知ることになるのです。

- ・検索エンジンのアップデート(評価方法の変動)による、順位変動でのアクセス数激減

- ・アフィリエイト(他社商品)への依存により、紹介単価が安くなることで収益が半分になる

- ・アフィリエイト案件自体が終了することにより売上の維持が難しくなる・毎日のよ

うに変わっていく検索結果の上位表示の判定基準変更

と、外的要因に振り回されまくる事態におちいつてしまったのです。

ブログでビジネスしている人達の阿鼻叫喚を沢山目にするようになりました。

退場を余儀なくされる人。

ブログで独立したけど再就職することになった人。

もちろん、今でもやり方を間違えなければ成果が出るものです。

しかし、

それよりももっと大切なことに、  
ブログを通して気づくことができました。

それは、「どんなに世の中の前提が変化しても、価値が変わらない普遍的な要素をビジネスに組み込む」ということです。

ブログがうまく行きにくくなったとき、あれこれいろんな情報を見ては手を出して、失敗して、無駄に忙しくなっただけで売上もたいして変わらない時期も経験しました。

完全に自分の軸を失っていたと思います。

今でもブログは売り上げを伸ばす再現性のある手法もありますが、事業がこれだけの柱となると危ないですし、クライアントさんが独立しようにもリスクが常につきまとうなと感じました。

外側にあるノウハウを追いかけて、どんどん主体性がなくなり、他の人でも代えが効いてしまうような依存型のビジネスにもなりかねません。

ある時、

起業の原点を振り返ってみたら、

ブログが起業の目的ではないことに気がきます。

私が起業を志した最大の目的は、

「自分が自分らしくあれるためのビジネスを確立させること」

でした。

しっかり自分軸を発揮して、その人の唯一無二のコンセプトを活かして、あわよくば

独壇場のビジネスを生み出すこと。

理想でもありますが、そんな非現実的なことが果たして可能なのか...？

いろいろアイデアを練ります。

そもそも自分ってなんでビジネスし始めたんだらう？

まず原点に立ち返ってみることにしました。

振り返ってみると、改めて感じた武器や強みがあったのでした。

それは、

- ・無いものを嘆くのではなく、自ら作るクリエイティブを活かすこと
- ・自分のモチベーションや得意を活かした行動力はものすごかったこと
- ・もし当時マーケティングの技術を身に着けてさえいれば、父親の大苦行を支えられたかもしれないということ

ブログをやってからも、自ら文章を紡ぐライティングは楽しいなと思えたり、相手に感謝されながら購入されるマーケティングの技術を磨いたりすることを無意識にやっていました。

これらの技術をブログアフィリエイトだけに留めるのではなくもっと幅広い分野のクライアントさんに技術を提供できるように抽象化できないか？

そう考えた自分は、ブログで培った発信の技術を応用して、他業種にも応用できる「オンライン集客」や「販売」の技術を磨くことしたのです。

思えば、講座を販売するためのメールやLINEを送る技術、集客のための動画コンテンツを作る技術はどの業種にも応用可能なものだったからです。こんな風にして、たとえブログが無くてもなんとかかなるような仕組みを作ることに没頭していきました。

## ◆ビジネスの在り方を180度変えてくれた「占星術」との出会い

新たなビジネススタイルを生み出していくなかで、ある学問に出会うことになりました。

それが、「占星術(ホロスコープ)」というものでした。

占星術は5000年近く続くと言われている、天文学由来の学問にルーツのある占い  
です。

一般的によく聞く星座占いが「映画の予告編」だとしたら、占星術は「オープニング  
からエンディング」までを観れるような、とても情報量の多い占いです。

昔からエアガンや洋楽など、マニアックなものが好きだった私は、一般的によく見  
られるファッション的な占いとは違った占星術の世界にどんどんのめり込んでいき  
ます。

当時から運営していたビジネスコミュニティクライアントさんにもたびたび「占星術  
の世界って面白くて〜!」、とシェアしていたところから個別鑑定を引き受けたり、  
クライアントさんの家族や友人も鑑定したりすることを通してどんどん経験が増え  
ていき…。

結果として、今まで起業してきたなかで培ったビジネスの経験と、占星術を掛け算  
することで「起業家さん専門占星術師」という独自のコンセプトを生み出すことに成  
功し、累計で400名以上もの方を鑑定することにもつながりました。

今では、コミュニティを運営しているコンサルタントの方をコーチングしたり、自分自  
身だけがもつ独自の才能を活かすためのプロデュース、実績者を生み出すための  
コンサルティングスキルのサポート、成果を最大化するためのパートナーシップの  
育み方など、どんどん占星術の技術も伸びていきました。

そうした体験から、占星術(ホロスコープ)と、ビジネスのマーケティングという言葉  
を掛け合わせて

「ホロマーケティング」

という独自の技術を身につけるまでに至ります。

・星読み(占星術)を使った自己分析で、一人ひとりにあったビジネスコンセプト 設計やモチベーションコントロールの実施

・顧客を資産化させ、長くお付き合いできるリピーターさんをドンドン増やしていくコミュニティ 運営のスキル

・毎日SNSやブログを更新しなくても安定的に集客や販売を自動化できる、唯一無二のコンセプト設計

こういったことを伝えて、実現できるようクライアントさんをサポートしていき、今のスタイルを確立しました。

このように「ずっと積み上がる普遍的な知識」を学んでいったことで、世の中の前提が変わっても、普遍的に価値を持ち続けるビジネスを実現することができています。

こんな風にして、いろんな壁を乗り越えて今がありますね。  
人生、何も無駄なことではなく、全て今への伏線回収だったのです。

## ◆クイズの答え合わせをします

そろそろ冒頭で話していたクイズの答え合わせをしたいと思いますが、

先にビジネスをするうえでとても大事な心構えを振り返ってみてもらいたいと思います。

それはなにか？

お金が稼げるということはつまり  
払ってくれる人がいるということです。

払ってくれるということは ”相手が「これならお財布を開いてもいい!”

と思ってもらえること。

そして、きちんと自分の存在をしかるべき形で認知させること。

要するにマーケティングをしっかりとやること、

自分自身の生き様を振り返ったり、新しい技術を学んでいくなかで、自分だけが棚卸しできる技術やスキルを掛け算的に生み出していくことです。

それでは、

前置きが長くなりましたが  
冒頭の高級寿司を食べたり  
ハワイに行ったりできている  
ホームレスさんの答え合わせをしていきましょう。

## ■ホームレスなのに毎日新しい服を着たり、ハワイに行ったり高級寿司店にも行けたりする理由

さて、おまたせしました!

答えは、「相手にどんな事をしたら喜ぶのかを心得ているから」です。

で、なぜホームレスでも生活が成り立つのか？

この方、どうやって生計をたててるのかというと、  
”1日50円で自分を好き放題使ってもらえるサービスを展開”しています。

『50円!?!?』とてもじゃないがそれじゃ生活できない！ 一体生活するのに何回仕事取ってくればいいんだ...。』

って思うかもしれません。

でも、ここ、なんですよ。  
ここにその人だけがとれる戦略・強みがあったんです。

たとえば...

お客さんが、「庭の草むしりしてください」といって50円で呼びだしたとしましょう。

それもジワジワとセミが鳴く暑い日の7月半ば。  
その日の予想最高気温は 32度ぐらい。

その人は朝8時から顔を出してくれて、笑顔で元気に挨拶してくれて、一生懸命かつ超きれいに草むしりをしてくれたとします。

一生懸命汗をにじませながら、がんばって草むしりをして、キレイになった庭を見せながら「終わりました！(ニコニコ)」ってなったその人を見たら、もしあなたが雇う側だったらどう思うでしょう??

「うわあ!こんなにキレイにしてもらって...(これで50円でいいの!?)」

みたいに、まずその仕上がり具合に喜ぶますよね。  
それだけじゃなくて、依頼者にはある感情が沸き起こります。

「50円でここまでしてくれるの!? なんだか逆に申し訳ないな...」「なにか、お返ししてプラスマイナスの差分を整えたい！」

って。

(これを返報性の原理といいます)

なのでつい冷たい麦茶を出したりすると思うんですよね。

「なんならお昼ごはんもうちで食べていかない？」って言う人も出てきちゃうので

す。

つまり、「ココ」なんです。

価値の提供ができるホームレスでもお金がなくても生活が成り立ってしまうんです。

よく、起業をしたいという方の相談に乗ると、

「私には何もスキルがありません...。」

と言われる方がよくいらっしゃいます。

それよりも大切なのは、

「今、自分の持てるカードで、どんなコンセプトにすればいいか？」

を考えることです。

今回のホームレスさんの例であれば、

「1日50円であなたの言うことなんでも聞きます」

というコンセプトがあります。

1日50円にすごく衝撃を受けちゃうし、

心が動くから、

ついお昼ごはんもご馳走しちゃうし

「なんなら夜ご飯も食べていきませんか？」

って言われてつい夜ご飯もご馳走してもらえちゃう。

はてには  
「もっと友達とかにもホームレスの話を聞かせたいから今日は飲みに行きませんか？ お金は僕が出します！」

って言われて、飲みにも連れていってもらえちゃう。

もっというとLINE交換して、仕事じゃなくてプライベートの付き合いに発展することもあるそうです。

日給50円から、いい意味で予想を裏切られたお客さん経由でリピートや紹介が舞い込み、どんどんお客さんが増える好循環が生まれていきます。

『いやね、面白いホームレスの人がいるんですよ！1日50円でなんでもしてくれるんですけど、でもハワイ行ったり結婚もしてるらしくて...』

なんて話の種にもなります。

あなたの友達がそんな事言ってきたら興味持ちませんか？

「あんな仕事あったらいいのに」「こんな風に稼げたらいいのに」

そんな、どこか他者依存的な自己完結できない歯がゆさがあった

自衛官時代や現場監督時代、副業初期時代には決してなかった発想です。  
つまり、これも上手にイカれているパターン。

今回のホームレスさんの話も、「うわあ、かわいそう...」って哀れみ募金で成り立ってるわけではありません。

(お涙頂戴でお金がもらえるのは子供だけですからね...。)

なぜ、日給50円でもお寿司をおごってもらえたり、ハワイに行けたりするのか？

「あのとき◎◎さんには50円でかなりお世話になったし、恩返しがまだできてないから、これで美味しいもん食べてきて！」

って、恩と感謝の構図が成り立っているからにほかならないんです。

もし、最初の草取りの段階で「10000円で1日かけてキレイにします」ってやってたら、その1万円で縁が切れる仕組みになっていたことでしょう。

## ■人生を上手にイカれさせる成功法則

人生を上手にイカれさせていく方法として、私は自分でビジネスする道を選びました。

このために必要なことは

「自分の今までの生き方を丁寧に棚卸して、自分軸を見つけること」

「パッと見られた時点で興味を引くコンセプトを作ること」

「相手が何を求めているか？ニーズを知り、価値を提供すること」

こういったスキルです。

たとえば、私の地元の建設業の友達は

「モルタル造形」という凄い施工技術をもっています。

ディズニーランドのお城の外壁と違って、よく見た事ありますか？

本当はあれって岩とかレンガを使っていなくて 実は全部モルタル(砂とセメント)と、コテを使って造形しているだけなんですよ。あの技術がモルタル造形というもの

です。

でも、知名度が絶望的に低い。  
「物はいいのに全然売れない」  
って状況になってしまっていたのです。

届ける技術がないと存在してないのと一緒になんですよね。

おまけに職人さんは忙しいのでブログやSNSを更新することも非常に億劫。事務のスタッフさんも要領を得ていません。

しかし、「コンセプト」さえ有効に作用していれば、1日2000円ほどの予算を広告費に予算を掛けておくことで集客すら自動化できてしまいます。

あとは「申し込んでみたいです」「一度お話聞いてみたいです」って顧客のニーズに答える仕組みを作っていけば、自動化の仕組みがどんどんできていきます。

## ■なぜ、わざわざ増田はここまで手間をかけて情報発信しているのか？

なぜ、こんなに長ったらしい文章を書いてまで、私は情報発信をしているのか？という疑問もあると思います。

動機は明確にあって、やはり自分の父親が経営に苦しんでいた背中を間近で見えてきたことが、大きな動機としてはあります。

今まで自分の情報を受け取ってくれた人の中からしっかり行動・勉強・実践した方は、実際に何百万、何千万と売り上げるような大きな成果に恵まれました。

また、そういう人を増やして、一緒に共同創造するようなスタイルで楽しく活動できるメンバーさんを増やしたいから、というのもあります。

今までも、

- ・一緒にイタリアやフランスなどに海外旅行に行ったり
- ・お酒を飲みながら将来のビジネス構想に花を咲かせたり
- ・占星術の未来予知などマニアックな話に没頭したり
- ・キャンプやサバゲーをしてすごく楽しい間柄にも恵まれたり
- ・生徒さんのお子さんと一緒にキャンプ行ってカレー作ったり
- ・スキー場が目の前にあるロッジでスノボ合宿に行ったり
- ・パラオにダイビング行ったり
- ・全国各地の美味しいもん食べに行ったり

と、いろんな体験をさせてもらえています。

クライアントさんとの対談動画も公開しておりますので、ぜひYoutubeも見てみてください。

もちろん本人の努力がベースですが、関わってくれた人の人生がお金だけでなく、トータルでどんどんいい方向に変わっていくのを見ると、こんな仕事ができる本当に良かったと、本気で思います。

自衛隊の時には「国民の生命を守る」が仕事でしたが、さしずめ今は「クライアントさんの生活と人生を守る」という感じでしょうか(笑)

自衛隊という活動フィールドからは大きく変わりましたが、ネットを通して多くの人の救助活動をやっているような、そんな感じです。

学ぶべきことはとても多かったですし、人よりも人生を沢山遠回りしてきたと思いま

すが、そのおかげで今が正直一番人生で楽しい瞬間を歩めていると思えます。

これも、過去の苦勞があったからこそ。

まだまだ壁は今後も出てくるかもしれませんが、どんどん乗り越えて一緒に強くなっていけるビジネスを通しての仲間的な間柄が築けました。

これは、コミュニティという形のビジネスにしたからこそ得られたことでもあるでしょう。

実際、私のビジネスコミュニティに集まってこられる方は、ギブアンドテイク的な方や、マウントを取るような方は全然おらず、お互いに和気あいあいとやっているような感じですので。

また、なにも稼げるようになった話だけが価値を生むわけではありません。失敗した事例も私はよく発信します。

失敗や、そのリスクをはらむ行為の情報発信もすごく有益なのです。

たとえば、トマトのヘタの危険性を知っていますか？これは「グリコアルカロイド」という成分が含まれていて腹痛や下痢の原因となります。

でも、このこと知ってる人ってあまり多くないのではないのでしょうか？

こんな話を聞いてしまったら、今後ちゃんとトマトのヘタは千切って食べますよね。

これが「失敗の情報発信」です。

人は心理的に、いい思いをする方法を知りたいものですが、恐怖や不利益を避けたい気持ちは更に強い生き物なのです。

宝くじよりも保険にお金を掛けるのも同じ原理。でも、その文脈を外して、やたら稼げるだけの話をする人が多いのも事実。

ビジネス情報発信がどうしても構造上、怪しく見えてしまっているのはこれが原因でしょう。

**■なぜ、わざわざ増田はここまで手間をかけて情報発信しているのか？**

身内や自分が稼げれば別にそれでいいのでは？

そう思う場合があるかもしれませんが、おいしいごはん屋さんがあったら誰かに紹介したくなりますよね？

なぜ私がこんなレポートを書いたり、ビジネスを人に教えているのか？

「求めている人がいると知ったから」「価値があると分かっているから」です。

少なくともここまで読まれているあなたには なにか1つぐらいはプラスになることが届けられていると思って書いています。

自分がやってることを教えたら、単純にライバルを市場に増やすだけのよ うに見えなくもないです。

でも、なぜ教えるのか？  
理由は明確に2つあって、

1. どうあがいたって一生のうちに日本のビジネスをやってる実践者さん全員に私がすべて教えきることは実質不可能だからです。だったら1ミリでも関わった人になにかしてあげたいです。

2. あとは自衛隊の訓練の中で染み付いてしまった「お互いにお世話になりながらも持ちつ持たれつで高め合っていく」みたいな感覚があるからです。(笑)

つまり、今までの人生経験から「もうこれやるのが自分の役目でしょ」ってなっているんです。(これは占星術の結果でも、人になにかを教える人、って鑑定になりました笑)

なにかの縁でこの書籍を読まれていると思いますし、私の発信から1ミリでも参考になるところがあれば、また誰かに「人生の上手なイカレ方」を教えてほしいと思っています。

また、なぜ教えているのか？というさらなる理由として、マッキンゼーという有名な

コンサル会社の例を出します。

この会社は、あらゆる企業に対して経営改善のアドバイスをしたりクライアントさんに対し仕組みを一緒に考えたりして、売上をたてなおす仕組みづくりを提案して収益を上げています。

社員さんの年収は新卒でも1000万超えます。つまりそれだけ責任や価値の高い仕事ってことですね。

じゃあ、この会社がアパレルの経営が儲かるからと言って、服の工場を作るのでしょうか？

答えはNOで、それは提案やコンサルそのものがマッキンゼーの仕事だからです。

じゃあ、

この活動が個人レベルになっただけで、個人になにか教えることを「自分だけ」

・大手会社のスポーツジムは問題なくてパーソナルトレーナーは怪しい

・塾講師が勉強を教えるのは良くて、個人でやってる家庭教師は怪しい

というのと全く同じ構図になると思います。

大企業がやっていることは商売だからとまかり通り、個人がやれば怪しいというのは、そもそも議論のしようがないというのもありますね。

なので、私は誰かに今後も教え続けるでしょう。

ぜひあなたも、自分だけが発揮できる唯一無二のコンセプトを作って、理想の生き方を叶えていてもらいたいと思いますし、その経験を通して「人生の上手なイカれ方」を身につけていてもらえればと思います。

今は漠然としていて、難しく感じることもかもしれません。

でも、

・なかなかマネできないスキルを体得してこそ

・価値のある、違うことができるようになってこそ

真の意味での自由や安定を享受できると考えています。  
難しいことこそ勝ち(価値)がありますので。

私もいきなり最初から、占星術やコミュニティ運営、ビジネスの自動化ができたわけではないですから。

そのために、今後も学んでいってもらえればと思います。

もし、成果報告があれば、遠慮なく私にメールやLINEを送るなりして報告をいただくと飛んで喜びます。それも清水の舞台から...。  
(そういえば、自衛隊の勤務先も京都でした笑)

## ■現代を生き抜く サバイバル技術をあなたに

今も十分感じていることと思いますが、これからの世界はますますカオスになっていくと思います。

そんな時に頼れるのは、ほかでもなく自分自身だと思っています。

何者にも依存することなく、経済的にも精神的にも自己完結できるスキルが必要になっていくでしょう。

を身につけるトヨタですら終身雇用を諦めると言われている今。

会社や組織、形だけのノウハウにしがみつくなのではなく個人としての魅力・価値を高めていき、自己完結力を磨いていくことが大事です。

「人生の上手なイカれ方」は現代におけるサバイバル技術といっても過言ではない  
と思います。

まずは本書を読んだことを1つでも実践しあなたの生涯売上が10円100円1000円、1万円でも上がればいいなと思っていますし、お金だけでなく

「自分の人生、こんな生き方をできてよかった！」

というのを棺桶に入る頃には本気で思えるキッカケとなれば幸いです。

そして、

深く学んだ知識は、自分でさえも気づかない思いもよらないところで発揮され、時として発揮されることもあります。

火事場の馬鹿力っていいですね？ そういう強さは、自分のモチベーションや意思とは関係のないところで 発露する”軸”となります。

上手く行かなかっただらどうしよう...とか恐怖や不安で眠れない日もあるかもしれません。

しかし、そういった負の感情に支配されようとも、辛く今すぐにでも投げ出したいと思う時にでも発揮される強さとなりえます。

自分ですらも気づかない、自分自身の強さ。

それこそが、「人生の上手なイカれ方」と、私やクライアントさんの実体験からも感じています。

現代社会におけるサバイバル技術としてマーケティングを学び”実力”を高めたいと思う方にとって、とことん楽しめるように学んでいただければと思います。

## ■さいごに:「一緒に上手な人生のイカれ方を学んでいきませんか？」

「学校では教えてくれない、人生の上手なイカれ方」いかがでしたでしょうか？

1つでもプラスや学びになることがありましたら嬉しく思います。

この話は、私が起業してからのストーリーを綴っていったものになりますが、これからは、他でもない「あなた自身」が、自分自身でストーリーを綴っていくことになるでしょう。

この電子書籍を読まれたのもきっと何かの縁だと思っています。

自分軸でビジネスをするための知識を  
私のメルマガ講座を通して一緒に学んでいきませんか？

もし、あなたが以下のうち1つでも当てはまる場合は、メルマガ講座がお役に立てるでしょう。

- ・高額塾に参加したけどシックリくるコンセプトが作れなかった
- ・かつては集客できていたがライバルに追い越されてしまった
- ・年収1000万円は当たり前にして、2000万、3000万と右肩上がりにビジネスを伸ばしていきたい
- ・表面的な実績で比較されないブランド型のビジネスを築していきたい
- ・ビジネスを仕組み化、自動化して自分が大好きなことに没頭したい
- ・3ヶ月広告を回していても1個もサービス、商品どころか説明会にもお客さんが来ない

こんな場合は、ぜひ一緒に勉強していきましょう。

占星術(星読み)での強み分析×ビジネス仕組み化で実現する”ホロマーケティング”のヒミツを公開していきます。

ホロマーケティングを実践いただいているクライアントさんは、

- ・唯一無二のコンセプトを作り、「あなただから」と実績で比較されない差別化ができるようになった
- ・今までの苦勞が嘘のように毎月安定して100名以上集客できるようになった
- ・広告のキャッチコピーを変えただけで広告費半分以上削減できた
- ・1通メルマガを送っただけで高単価サービスが成約できた
- ・ステップメール1通でもドンドン集客できサービスが売れた
- ・リピーターさんが続出し9割の講座リピート率を達成できた

といった体験をしていただけております。

実績で比較されることなく、あなただからこそできる唯一無二のブランド型ビジネスを作っていきたいのであればぜひ一緒に学んでいきましょう。

それでは、長々とお付き合いいただきありがとうございました。

今後あなたや、周りの方の人生という星が燦然と輝かんことを！

著: 増田栄嗣(ますだえいじ)

## ■読者限定プレゼントが手に入るアンケートのおしらせ

「学校では教えてくれない、人生の上手なイカれ方」いかがでしたでしょうか？

1つでもプラスや学びになることがありましたら嬉しく思います。

この話は、私が起業してからのストーリーを綴っていったものになりますが、これからは、他でもない「あなた自身」が、自分自身でストーリーを綴っていくことになるでしょう。

この電子書籍を読まれたのもきっと何かの縁だと思います。

良ければあなたの事を教えてもらえませんか？

今後も、ご登録いただいたメルマガや公式LINEでお役に立てる最新情報や知識を届けていければと思いますが、絶対に必要になってくるのが読者であるあなたとの対話です。

どんなに些細なことでも結構ですので、ぜひ下記のアンケートよりお答えいただけたら幸いです。

回答いただいたメンバーさんには、ささやかですが、プレゼントをお届けしております。ここでしかお渡ししていない非売品の希少品です。

「何がもらえるの？」

と思えたのなら今がチャンスだと思います。

ぜひこちらからアンケートにご回答いただければ幸いです。

↓ ↓ ↓ ↓

[今すぐアンケート回答をして](#)  
[プレゼントを手に入れる！](#)

↑ ↑ ↑ ↑

発信SNS媒体一覧はコチラ：

<https://massy02.com/hasshinbaitai/>

メールアドレス：

[info@massy213.com](mailto:info@massy213.com)