

“はあ？
アンタ、イカれてるだろ!”

あなたは、こんな風に言われたらなんて感じますか？

私は、喜んじゃいます笑

「ビジネスに挑戦する前の人生は”まとも”に歩んでいたつもりなのに、まったく”まとも”な人生歩めなかったから」

です。

もし、あなたが同じようなことを経験したのであれば、本書はきっと特効薬になるでしょう。

まっしーです。改めてご覧いただきありがとうございます。

さっそくですが1つクイズを出させてください。

Q:

【毎日3食食べられて、毎日新しい服に着替えてて、高級寿司店に通ったり、ハワイに行ったり、結婚できたりしているホームレス】

の方がいるのですが
なぜホームレスなのに

こんな暮らしができていますか分かりますか？

もし、この答えを理解できれば

人生食いつぱぐれなくなれます。

私自身、このクイズに答えられるようになった時、会社を作り3年ぐらいで1人で1億円近くの収益を上げました。

ほんの少し前まで年収200万円台の転職元自衛官サラリーマ

ンだったのに、です。

※最後あたりに答えを書いているので
先に知りたい方は一気に60ページぐらいまで
スクロールしてください。

なーんもない卑屈で転職のやたら多い
元自衛官でコネも特に無い男が、
なんでこんなふうになれたのか？

ほとんどの人は本気で学ぼうとしないからです。

でもって、

日本人って、結構ストレスで気をもんで

いきなりおかしくなったりするんです。

ビジネスできるようになって海外旅行も行くのですが、

特にヨーロッパの人なんかは陽気だし、

日本人からしてみれば”イカれたこと”してます。

町中でいきなりダンディなおじさんが歌ったりしますのでね。
(しかもサマになってる！)

だから、自由な発想をもちながら
学ぶべきことをちゃんと学んで
上手にイカれてほしいのです。

あとビジネスって、料理のレシピと一緒にです。
私は料理を良くするんですが、

カレーっていきなりルーから入れません。焦げます。

最初に玉ねぎを炒めて飴色にしてから
肉を入れて、そのあとにんじんを入れて
最後にルーを入れて…。

みたいなのと一緒に

ビジネスにも「型・パターン」

みたいなのが存在してると思ってます。

知ってるか知らないかだけ。
やってるかやってないかだけ。

本当にそのぐらいの差。

でも、

何をどうすればいいか分からず
半端になるから
「怪しい」とかの一言で
切り捨てられちゃうのです。

だからこそ、この電子書籍をあなたに捧げます。
きっかけになれば幸いです。



「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

※感想送ると心ばかりですが**プレゼント**差し上げてます。詳細
は最後のページで

ビジネスは本当に

結果が出るものなのか？

そう思うのって割と当然のことで
自分もそうでした。

そういう機会に触れずに多くの人は
大人になっていくからです。

私も半信半疑からのスタートだったし、
ブログを作るの”だけ”で2年ぐらい
かかっていましたからね....。

そして、、

↓で話してるストーリーのように
希望も望みもなかった私にとっては
上手にイカれることこそが
人生を良くするための方法だと。

過去を振り返って、今はそう思います。

結果、月収100万円を切ることはなくなったし、一人で完結できる。

言い値で商品買ってもらい
全国の生徒さん達に
感謝の手紙まで送られる。

すきなときに働いて
すきなときに遊びにいける。

ご飯食べてても
お風呂入っても
遊んでても
犬の散歩行っても売り上げ通知が届く。

「コレ夢か？」なんとも思いました。
でも、ほんとの出来事でした。

今じゃ人と話してたら勝手にビジネスになるし、動画で好きなことくっちゃべって、ご飯食べただけで何百万ってお金が動いた

りとかあります。

それが、ビジネスというものの力です。

カレーも日本にはじめて伝わったときには

ゲテモノ扱いされてたかもしれません。

でも、今じゃ国民食にさえなりました。

ビジネスも、もっと沢山のの人にこの楽しさを知ってもらえたら嬉しいな！と思います。

なので、あなたが今の人生に
行き止まり感を感じているのであれば。

ぜひこの電子書籍を読み込んでみてください。

感想送ってもらえたらプレゼントも手に入ります。

”長いだけある”という事を先に伝えておきます。

ビジネスを知ってどうなったか？

自由になった大人はこんなにも
楽しい生き物なのかと実感しました。

いや、それ以上に「ずるい」「悔しい」
とかすら思いました。

なんでこんな世界があるんだ？
どうやったらそんな人になれるんだ？？
ほんとに最初に始めた人、ズルすぎでしょ！
って思ったりもしました。

なので、

この電子書籍で発信したことが1つでも役に立てばなあって
思って書いてます。

「いや特別なヤツだけでしょ。ほんとに自分にできるかな？半
信半疑だわ」

みたいと思う場合には
ぜひ↓を読んでみてください。

興味ない場合はホームレスさんの
クイズの答えまでスクロールして結構ですが、
きっと勇気が出てくるはずです。

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓v

■不勉強で不真面目。まじで痛かった少年時代

大工の父親の家庭に私は生まれました。

手先だけは器用で図工の成績はピカイチ。

楽しい事だけを特化して生きてきたような少年だったので、勉強はそっちのけ。

親の提案で塾の体験学習にも行くことはありましたが

「塾?いらない!その代わりエアガン買って!」

みたいな危険な遊び大好き少年でした。

「なんでわざわざお金払って勉強するのかわからない」

みたいな。

最初の案内のマンガに影響されて
進研ゼミとか買ってもらったけど
全然長続きしない。

中学進学したら思春期に拍車がかかり
中二病にも侵されてしまって。

洋楽で「マ●リンマンソン」とか「エ●ナム」とか聴いたりして気
取ってました。

みんながミスチルとかバンプとか流しているなか、自分だけ
ハードコアとかヒップホップとか、パンク流してカッコいいやん
俺。みたいな。

普通に「痛いやつ」だったと思います。

で、それよりも何がヤバいかって、

全然勉強しない。勉強という文化が頭の中から抜けてた。

それがたたってか、
中2の時に数学の2次方程式のテストで
赤点という人生初の経験します。

読書感想文なんて

「シオリの色がきれい」とか、国語の先生にぶっ飛ばされてもお
かしくないようなゴミ感想文しか書けてません。

いまこれ書いてるのも不思議なレベルです笑

思春期も相まって劣等感MAXだったので
だんだんだんだん卑屈になってきて
英語のテストでわからない穴埋め問題があったら
汚い英語書きまくったりして。

もう、目も当てられない痛くて頭の悪い子でした。

なぜ、そこまでして勉強しなかったのか？

思えば

学ぶ理由やモチベーションがなかった。

しかしそんな中、

不真面目の不勉強な私にも一つのビジョンが見えてきます。

それは、

「父親の家業(大工)を継ぐ」

という選択肢でした。

幸いどれだけ勉強ができなくて不出来だった
まっしーも自信をもてる事があったのです。

それは、

「美術」とか「技術」とか、勉強しなくても器用さや感性がリカ
バーしてくれる教科では成績優秀だった、という点です。

職人氣質な父の存在が未来を拓く存在になった瞬間。

こんな自分を受け入れ
得意なことを見極め、

無愛想ながら提案してくれた父が嬉しかった。

その思いに応えるかのよう
心を入れ替え勉強しはじめます。

建築が学べる地元の高校に通う場合、
わりと有名な名門校だったので
それなりに頑張らなくちゃいけません。

でも。

何をしても楽しくない状態から
未来が見えて嬉しかった。

こんな自分でも頑張る理由ができた。
心から打ち込めるものがあるってこんなに楽しいことなのか。

そんなことも手伝ってか、
成績はぐんぐん上がっていきます。

結果的には、

志望校どころか進学校でも
合格圏内と言われるほどに。

工業高校の試験当日。

緊張しながらも問題を解き、面接に答えていく中学生のまっしー。

そして結果発表当日。

「合格したら親父の家業を継げる...!」

合格者が張り出される掲示板に心臓ドクドク言わせながら走って向かいました。

報告を真っ先にしたかった事、
今でも覚えています。

一発で推薦入試に合格できたのです！

あとは家業を継いで経営も順調でハッピーエンド！

だったら良かったですが、

人生はそう一筋縄にはいかなかった。

■不景気と末期ガン

あれは高校2年ぐらいの頃でした。

父の家業であった大工に仕事が来ず
ものが売れない不景気時代に突入します。

赤字続きの我が家のもとに

【家を売ってでもお金を工面しなきゃならない時期】

が到来したのです。

食べさせてもらってる身なので
今だからこそ言える話なのですが
生粋の職人として育った父は
ある能力が決定的に弱かったのです。

それは一体何だったのか？

【マーケティング能力】

です。

自分の技術を魅力的に提案し、広める能力です。

ただ仕事は技術さえあれば、
自然に舞い込んでくるものと思っていた父。
でも現実はそんな甘くなかった。

なにせ、当時は物凄い不景気で
民主党政権で失われた20年と言われた時代。

建築業界はコストカットの波がきて
「プラモデル」みたいに
家が誰でも作れるようになり
大工さんの多くの仕事が消えました。

職人氣質の強い父親は
自分の技術を信じるだけの状態。

営業の方法も、技術の差別化の伝え方
顧客管理やリピートの仕組みもありません。

「技術のあるすごい人」
で終わってしまっていた父は

物がまったく売れない状態となり、

気がついた時には
全盛期の売上の半分の半分以下まで
落ち込んでしまったのです。

幸い父には今までの信用があったので、
なんとか食いつなぐことはできました。

しかし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。

「将来この業界で自分は本当にやっていけるのか...?」と。

そして、次の試練が訪れます。

父がガンにかかりました。

何ヶ月も前から背中が痛いと言っていた父。
肺線がんという種類のガンですでに末期。

その事を母と父から聞いた自分。

ズンと重くなる居間の空気。

もう、なんも考えられなかったです。

え、お父さん死ぬの？

家はどうなるの？出てかないといけないの？

末期ってなんだよ！

ただただ何とも言い難い、人生の「壁」を感じた途方もなさを感じました。

延命したとしても1年、よくて2年だといいます。若くて進行が早いからです。

抗癌剤の治療には、注射1本で約10万円の自己負担金が必要。

仕事の復帰は困難となり、大工仕事や車はすべて売られ、あっという間に

抗がん剤に姿を変えていきました。

高校に行きながら家業を学んでいるわけではなかったので、跡継ぎは難しいです。

とはいえ、まずは家にお金を入れて目先の生活を支える必要があったので、高校卒業後はそのまま就職することになります。

そう、これがハッピーエンドだったら良かったのですが...

■給料を盾に労働力を食い物にする働き方

幸い、成績も良かったので高卒就職もすぐ決まります。

「これで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
人生そんな甘いもんじゃありませんでした。

- ・サービス休日出勤当たり前、サービス残業当たり前
 - ・21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
 - ・有給は基本的に取れないもの。インフルエンザのための蓄え
 - ・残業代はみなし残業なので基本給を大幅に超えるカット
 - ・有給とった成人式には終わったあとに出社してこいとの一言
 - ・始業時刻8時だけど1時間前に出社するのが当たり前
 - ・謎の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出社してる)

みたいな、絵に描いたようなブラックな仕事です。

1年めにいた時もどんどん上司だった人が辞めていく。

多分、在籍してた2年ぐらいの間に10人は辞めたんじゃないかなってぐらい。

ちなみに定年じゃなくて30代ぐらいの。
いわゆる中堅が辞めるという会社にとっては
死活問題な状況だったと思います。

ここに勤めてる時は働く機械と化していたというか、

会社の仕事という概念を心底恨んだ時期でもありました。

もちろん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はいました。

でも、やり場のない
途方もなさのオンパレードで。

「ほんとに人生もうどうでもいいんだな！！！？！？俺の人生を返せ！！！！」

とか叫びたくなったり。
もうほんとにイかれてました。笑

「こんな事するために一生懸命勉強してきたのか？」
「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??」
「働くってなに？時間を拘束されることなの??」
「なんで??なんか悪いことした????」
「転職とかってできないの？高卒だし無理だよなこのご時世」

と、誰もいなくなった深夜の会社の戸締まりを泣きながらする事も時々あったりして...

まだまだ辛い事をしている人はいるだろうし、甘ったれた考えかもしれませんが、最初の就職は強烈な体験でしかなかったなあ、というのが正直な感想です。

そんな初就職で失意を感じた中、とある転機が訪れました。

◆自衛官になる、という選択と決断

その日はたまたま、お昼休憩がまともに取れたのです。
その時間をありがたく噛み締めつつフラッとコンビニに寄ると

”自衛官募集”

の広告がふと目に入ってきました。

「自衛官かあ...公務員ってやっぱり安定してるのかな？」

ひどく今の仕事に疲弊していた自分にとって
その提案は地獄に垂れたロープのように見え
気づいたら願書を書いていました。

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。

これは未来を叶えるための試練。

上司の残業に付き合う合間表紙だけ建築関連の資格本とすり
替えて勉強したり、とにかく暇をみつけては勉強の繰り返し。

ある期から完全に見切りをつけ
会社を辞めバイトしながら生活し、
空き時間はすべて勉強に投資。

結果、試験も一通り難なくこなせて2次試験も問題のない数値で身体検査をパスします。

「やることやったんだし、ダメだったら仕方がない」

試験を受けた後、ほどなくして広報のおっちゃんから電話がかかってきます。

「どちらにしても合否は朝9時にわかるから、連絡するね」

とのこと。発表前は眠れない日を過ごしました。

そして翌日。6時には目覚めソワソワする自分。

携帯に電話がかかります。

【ドキン】と心臓が高鳴る。

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…。

もしもだめだったらまた1年頑張ればいい。まだ若いんだしバイトで経験つめる。

他の選択肢も考えてもいいじゃないか。

という思いで、目をつぶり電話に出る自分。

あの時持ってたガラケーのボタンを押す時間
1つのボタンを押すのに、
あれだけ勇気が必要だったことは無かったかも。

『もしもし…。』

『受かったよ!!おめでとう!』

!!!!

!!!!

!!!!

いよっしゃあああああああ！

思わず携帯の前でガッツポーズをとる自分。

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。

■朝6時にラッパで叩き起こされ、100回腕立てする 日々

自衛隊に入ってから
人生で一番体を鍛えたと思います。

毎日朝6時にラッパで叩き起こされ

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
やり直しとか普通です。

体作りのために毎日の走り込みは必須。
腕立て伏せは100回できて一人前。
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らなければなりません。

銃の部品を落とそうものなら
その場で10回強制腕立て。

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。

他にもおもしろい(?)イベントがありましてですね。

生活がだらしないと
「台風」というイベントで部屋を荒らされたり、

ある日突然夜中に屋上で腕立て伏せを100回します。

これが、訓練の日常。

でも、幸いモチベーションは
非常に高かったのです。

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
前向きな自信が不思議とあったのです。

試験での点数も過去の自分のおかげで
かなり良い成績になりました。

結果、大隊長賞という賞を受賞できるまでに。
100人中1人ぐらいがとれる賞です。

大げさかもしれませんが
選抜1位みたいなものです。

お金も国家公務員なので安定しているといえれば安定できます。
普通に生きていたらできないような、かけがえのない良い経験
を沢山できました。

災害派遣も経験できました。

ただ1つ、

上司が自殺して精神的に追い込まれて
不安定になった事件を除いては。

■将来に悩み上官が自殺未遂を起こした結果...

そしてまっしーは選抜1位で部隊に入り、そのままエリートコースに昇格し自衛官人生を全うするのであった...

みたいなフォレスト・ガンプのようにはなりませんでした。

部隊に配属されてからが本当の自衛隊人生であるとともに、今までとは明らかに違う世界であることに気がつきます。

まずキャリアの問題。

自衛隊で出世しようと思ったら
幹部になる必要があります。

ただ、幹部になると制限がものすごい。

- 2~3年で全国飛び回るように転勤
- 毎日の遅くまでの残業がセット
- 階級が低いけど古参の上司に小言を言われる

パワハラと強制出勤が

セットということです。

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、自衛隊は基本的に定年が早いです。

幹部に昇進をしなければだいたいの自衛官は60歳よりも前に
定年を迎えます。

その後は年金支給まで肉体労働がメインの転職先にて強制労働
が大半という現実。

そもそも、転職先でのアピール材料として

「自衛隊仕込みの我慢強さ、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キャリアの育ちにくさがありました。

上司とのパワハラ人間関係もかなり影響を受けました。

- 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
- 靴磨き、アイロンがけ要員

みたいな下積みみたいな生活を
同期と一緒にさせられたり...

それも教育うちの1つだ! 何が悪い!

とも言わんばかりの事も沢山経験しましたが、
もはやそういう時代ではありませんよね。

「自衛官はやる気のある人ほど早く辞める」という話もあります。

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%できていればそれでOK みたいな。

一般企業から見てもあればあからさまに赤字な仕事をしてても見て見ぬ振りというか、お役所体質だったり村社会だったり
で、個人の意思はそっちのけ。

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がありました。

書類の書き方を少し間違えただけで
事務所の前で怒鳴り散らされたり...

明らかにただの個人的感情で怒られる同期もいたりして。

旧態依然とした体質に強いストレスを感じる、そんな環境でした。

とはいえ、今は自衛隊にしがみついているなければ生きていけない不甲斐なさも感じました。

パワハラ、縦社会、キャリアの見えない定年後。

自衛隊生活から何年か経つと、辞めるのか、続けるのか、の2択を迫られる時期がやってきます。

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

そんな悩みを抱えたなか、となりの部隊で上司の”自殺未遂事件”が起きました。

自分すら守れず、家族すら守れず死ぬ人がいるのか...？

安定しているとは言っても
精神的に不安定だなあと思い悩みます。

■人生を変えたねずみ講コンサルタント

そんなとき、

当時流行っていた**SNS**の「ミクシィ」で ある日ついた**1つの”いいね”**が転機になります。

何気なくいつもどおり更新すると、

「(名前)**@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。

その人いわくネットビジネスで月に100万円稼いでいるらしいとのこと。

月100万円は自衛隊だと一番高い階級である「幕僚長」でないとももらえない金額です。

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21歳は、

ネットで稼げる仕組みをつくって稼いでるらしい。

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

にわかには信じがたいですが
本当だったら...
という羨ましさもあり
メルマガに登録します。

その人のメルマガを読みすすめるなかで
コンサルの募集がありました。

本気で人生変えたい人以外は申込んでほしくないので
音声面談をするとのこと。

今のままでも何も変わらないし、もうこれに賭けてみよう。

そう思ったまっしーは
すぐさま申し込み、面談の夜に備えます。

夜中のパソコンはダメなので、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。

もし見つかったらどうしよう…。とソワソワしていると、いやな予想が的中し、隠れて話してた部屋のドアをガチャリと開けられます。

ただ、仲が良かった先輩が当直だったのです。

仲がよかった先輩隊員『おう、あんまり遅くなるなよ』

まっしー『ありがとうございます、彼女と話してて…』

みたいに、とっさにやり過ごすまっしー。
(彼女当時いなかったのに…)

ふつうの感覚だったら、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？

ですが、当時の私からしてみれば地獄から垂れた1本のロープのように思えたのが、
その1本のスカイプの会話でした。

結論から話すと、彼が教えていたのは

「Facebookで友達をフォローしまくりましょう」「相手がどんな人だっいいです」「とにかく5000人まで友達を募集してください」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。

同じ様な中身のコンサルを売ってください。

というものでした。
正直、罪悪感を覚えました。
中身がないからです。

いま考えるとまんま詐欺。

・・・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？

心がつらくなります。

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ぎて
睡眠時間を削ってまで勉強して

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
合格してビジネスの勉強もして...

頑張って勉強して自衛隊に入ったのに一体何をしてるんだ自
分は???

まーじで人生ナメてる。

ごめんねお父さん。。。

でも自分が選択し続けた結果
こんな不甲斐ない状況になるというね。

あーあ、何やってんだか。

自分への罪悪感にほとんど困り果てました。なんとも言えない
脱力感と途方もなさに襲われます。でも。

自分の人生は中途半端が続くのだろうか？
今の状況をより良くするために出来ることはないのだろうか？

このままで終わるのは中途半端過ぎるしダサい。

なにか別の方法は無いのだろうか？

この判断が、自分の人生を変える究極のファインプレーになったのです。

■ビジネスへの在り方を変えるべきことに気づかせてくれた「ブログ」と「正しい先生」の存在

結論から話すと、
ブログをキッカケに独立もできたし
今では色んな事業を回せるようになりました。

・アプリ事業、サイト事業、輸入物販、投資、コミュニティ、メルマガ、LINE運営etc....

こうなれたキッカケは、
月収**1000万円**稼ぐ、同じ愛知県出身の**21歳**からビジネスをしていた青年のお陰です。

当時の自分からしてみれば20万円という大金を失い、
必死の思いで始めたビジネスとも言えないものを
学んでいってしまった失意のなか
良い人に出会えて良かった、と思いましたし、

「ビジネスの大事な事」に、気づくことができました。

それはなにか？

お金が稼げるということつまり
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。

じゃあ、財布ってどうやって開いてもらえるの？

求められる事を届ける価値提供をすることです。

ただ、なにを価値と置くのか？

■社長になれた理由は「知識を価値にし、正しい形で届ける」
視点を得られたから

価値ある情報を発信することによって為になってもらえるところ
にお金が発生するという事に気がついたのです。

例えば、アフィリエイトもそうですね。
広告代理業をすることです。

たとえば居酒屋もアフィリエイトをしています。

【お友達を連れてきたら生ビール1杯無料サービス!】

とかあるじゃないですか。

もし1人紹介されて、後日紹介した人が3人の新規客を連れて
来てくれたら、生ビール1杯提供ぐらいの投資は安いものでは
よね。

居酒屋だったら1人で3000円ぐらいは普通に使いますし。

仮に生ビール400円だとしても、3人で一人単価3000円の売上がでたとしたら 9000円の売上で仕入れ除くと利益が出ます。

美容院や塾とかもお友達紹介サービスとかありますよね。

先入観が邪魔をしているだけで、言葉のごくごく世の中で当たり前のように浸透している仕組みだったのです。

「紹介で自分は買わないな」

って思うことがあるかもしれないのですが
ここで「旅行先の観光地のお土産屋さん」
をイメージしてみてください。

木彫りのクマとか「忍者」ってプリントしてある Tシャツとかも誰が買うねん、ってなると思うのですが

それは海外から来た外国の方々からは
大人気だったりするのです。

つまり、お客さんの興味のあるものを知り、ほしいと思っている人を集めて、売る。

ビジネスはこれが原理です。

- ・なにか知りたい事があって求めている人に情報提供する
- ・それを認知してもらうための仕組みをブログやSNSで発信する
- ・興味を持ってもらい価値や魅力を感じてもらう
- ・比較検討してもらった上で、購入してもらう

世の中の人に価値発信して、その対価を得る、という行為を、
ブログをキッカケに私は学べました。

ここに気づけなくて何年も遠回りしてしまいました。

■なぜ、わざわざ時間をかけて情報発信しているのか？

なぜこんなにも文章書いてまで、
まっしー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。

そう思えるようになったのは身内や友達に教えたら実際に稼げるようになったからです。

・パートの人間関係に疲弊していた妻のお母さんにブログを教えて、好きな漫画の感想を書いてもらって月5万円~10万円ぐらい稼いでもらったり

・会社員生活に疲弊している同級生や親戚に勧めてみて、実際に行動して勉強してくれたら右肩上がりに成果が出ていました。

世の中月に1万2万でも会社やパート以外で稼げればかなり助かる人っているんじゃないだろうか。

そういう思いでスマホアプリ(サバカツ)やYoutube動画やツイッターでも発信しています。

で、実際に自分の情報を受け取ってくれた人の中からも、しっかり行動・勉強実践したら稼げたり、本当に自由になった人が続々誕生しました。

今では一緒に旅行に行ったり、将来のビジネス構想に花を咲かせたり、すごく楽しい間柄にも恵まれたり。

明日の暮らしすら大変な状態から、頑張ってくれた生徒さんと対談を撮っているとジンと来たり、泣きそうなくらい感慨深くなったりもします。

- ・関わってくれた人の人生がどんどんいい方向に変わっていく
- ・こんな仕事ができる本当に良かった。

って思う瞬間が情報発信をしてからめっちゃめっちゃありました。

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、男だけでスノボ行ったり、ダイビング行ったり、美味しいもん食べに行ったり。

まだまだ壁はこれからもありますが、

どんどん乗り越えて一緒に強くなっていける
そんな間柄というものが、情報発信を通して
育んでいけたのです。

また、うまくいった話だけが
価値を生むわけではありません。

失敗や、リスクの情報発信もすごく有益なのです。

たとえば、

「”ハイター”に”まぜるな危険”」を混ぜたら塩素ガスが発生し
て、まずいことになるのは、割と誰でも知ってると思います。

でも、トマトのヘタの危険性はどうでしょう。ヘタは食べたら腹
壊します。

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
や下痢になります。

こんな話を聞いてしまったらもう
これからちゃんとトマトのヘタは
千切って食べますよね。笑

でもこれで1つ学べましたよね。
これも、情報発信であり、ビジネスです。

つまり、

あなたの苦労や経験・失敗談・これからの挑戦は、
とても価値があるということなんです。

ビジネスには業界の特性上、
無数の「トラップ」みたいなものが存在します。

大きな結果を得た人の裏側には数々の泥臭い積み重ねが
あったり。基本的には泥臭く真剣に、です。

その文脈を外して学んでしまうとなかなか難しいので気をつけて
くださいね。

■稼ぐ方法をなんでわざわざ他人に教えるの？ 自分ひとりで稼
ぐだけでいいのでは？

おいしいごはん屋さんがあれば
誰かに紹介したくなりますよね。

つまりそれと一緒にような事です。

なぜ私がこんなレポートを書いたり、
稼ぎ方を人に教えているのか？

なぜって「求めている人がいるから」
「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
1つぐらいは学びになることが
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
だけのように見えるかもしれません。

でも、助けたいと思ったひとをビジネスの力で救えるとしたら？

みすみす目の前で失敗する人を見殺しにするよりも、すこしで
も為になるんだったら発信したほうがいいと思ってます。

情報発信はそういう意識でやってます。就職先とか探す必要ないし、人間関係で揉める必要もありません。

正直、めっちゃ楽しいし自由です。

あと、我々の「教える」業態って大企業でも当然のように存在しているビジネスでもあります。

たとえば、マッキンゼーっていう有名なコンサル会社があります。

ここの社員さんはあらゆる企業に対して経営改善のアドバイスをして、利益を出す仕組みを考えて年収1000万円とか稼いでいます。

新入社員でもです。

その活動が個人レベルになっただけで胡散臭い、
というのであれば、ちょっと違うのかなあと。

- ・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

というのと同じ構図になると思います。

また、ビジネスは応用が効きます。

私の生徒さんにもスポーツインストラクターのトレーナーさんが
いらっしゃるのですが、

- ・お客さんからの契約のとり方
- ・動画コンテンツの作り方
- ・商品単価のあげ方
- ・リピーターのとり方

なんてのはまったく同じパターンを使い
利益を出すことができます。

大企業で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、
ちょっと歪んだ解釈かもですね。

- ・売り上げをあげるためのコピーライティング
- ・ほしくなる商品**POP**の作り方
- ・熱狂的なリピーターさんの増やし方
- ・お客さんに刺さる魅力的なストーリーの作り方

などなど、普遍的に活かせる「型」ってたくさんあって
応用効かせればあなたの知り合いの会社だって
立て直すことすらできちゃいます。

でもこれってライバル増やすことと一緒にだし、なぜ教えるの
か?ってなるでしょう。
おっしゃるとおりだと思います。

でも今日まで、1人にでも求められてたら自分は発信するぞっ
て決めて、今までずっとやってきました。

私はブログでのお金稼ぎを教える先生から
スタートしましたが、

今では地元で建設業をしている友人とかも、
商品が売れない、って悩みをもっていて

困っていたら助けられます。

いい商品を持ってるのに売上を上げる仕組みや
広告の打ち方がわからん
って言われたら、それも教えてます。

知識を付けて人生変えてもらって、
時には一緒に遊ぶような、
お互いにいい関係になれるからこそ
この仕事は楽しいし、皆も儲かるし
それが一番嬉しいのです。

これが、私の定義する「人生の上手なイカれ方」です。

■私が教えることは、一見遠回りのように思えますが最短距離です。

「そんなのはいいいから、
サクッと稼げる方法おしえてよ!」

という方も居ると思います。

もちろん最初の成功体験も大事だとは思いますが
長く太く成果を出したいと思うのであれば
ぜひ本質を学んでももらいたいなって思います。

簡単にできるってことは
すぐ真似されて価値がなくなる
ってことでもあります。

ブログの世界でも
日給1万円稼ぐためのキーワード選定とか
ネタの考え方とか、いますぐでも
模倣できるやり方は結構あります。

でも、そこじゃなくて、「応用力」です。

そのためには、イカれてください。

イカれる＝人と違うけれども
本質的な部分をしっかり学んで他の大勢とは
一味もふた味も違う大人に
なってみてください、って事です。

- ・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、人と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て
食いつぱぐれない存在になれる。
そう考えています。

それでは、

お待ちかね冒頭の高級寿司を食べ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、ハワイに行けたり
高級寿司店に行けたりする理由

なぜホームレスでもいい生活ができるのか？それは

「相手にどんな事をしたら喜ぶのか、心得ているから」

です。

この小谷さん、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る”

のです。

『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...。』

って思ったかもしれません。

でも、ここに、なんですよ。

ここに小谷さんだけがとれる戦略・強みがあった。

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円で小谷さん呼んだとしましょう。

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。

小谷さんは朝8時から顔を出し
元気に挨拶してくれて、
一生懸命超キレーに草むしりをしてくれました。

汗をにじませキレイになった庭を見せながら

「終わりました～(ニコニコ)」

ってなった小谷さんを見たら
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!?)」

ってなりますよね。

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)

なので小谷さんにはつい

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でも

ご馳走する人も出てきちゃうのです。

つまり、ここなんです。

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理由。

それは

「相手のしてほしいことに価値提供することでビジネスとして成り立つ」

これを心得ているからです。

心が動くから、
ついお昼ごはんもご馳走しちゃうし
また一生懸命頑張るから、

「なんなら夜ご飯も食べていきませんか？」

って言われて夜ご飯も
ご馳走してもらえちゃう。

「もっと友達とかにもホームレスの話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。

もっと言うと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。

しかし、

小谷さんも性格が非常にすばらしく人徳がある方なので、
決しておごらず調子にのらず、
しっかり相手を立てたり、
場をわきまえたり、面白いことを話したりと
気を利かせるのです。

そうすると、どうなるか？

面白がったり、いい意味で予想を裏切ったお客さん経由でリ
ピートや紹介が舞い込み、おもしろいほどお客さんが増える循
環が生まれていきます。

「おもしろいホームレスのお金もちいるから紹介するわ」

って。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？

結果、ただ単に北海道でお寿司が食べたいという理由だけでクラウドファンディングで10万円近く集めたりできちゃう。

すごいですよね。
生きてるだけで丸儲け状態です笑

これはなにも「小谷さん、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なくて、

「あのとき小谷さんには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。

つまり恩がわかる人に対して恩を売ることをしているのですが、これって価値提供の構図としては正しいですよ。

逆に、不幸自慢で飯は食えない。
気まずいし、誰も喜べないですから。

あともし、

最初の草取りの段階で小谷さんが「**10000円で1日かけてキレイにします**」ってやってたら、ここまでにはなかったでしょう。

普通の家事代行サービスと変わらなくなるし、その1万円で縁が切れる仕組みになってしまうからです。

あくまで小谷さんが

「相手が何を求めているかニーズを探り、一生懸命価値提供すること」

をしっかり理解して、きっちり価値を届けて、その見返りを(相手から 自然に)頂いていたというからこそ、ここまで発展できたんです。

で!

■これからどうすべきか？

ビジネスにおいて一番大事にしてほしい視点として

「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」

というものがあります。

あなたが普段生活してたら悩むことって結構ありませんか？

そんなときスマホやパソコンでその悩みのワードを打ち込んだという経験。ありませんか？

「悩み」「欲求」「疑問」「質問」

GoogleやSNSで調べたことってあると思うんです。

では、これを解決する側に回れたらどうなるか？

「人の悩みや欲求が手に取るように理解できるようになる」



「価値が提供でき、結果としてアクセスが集まり、売上が立つ形になる」

これがビジネスの基本となり、

その体系を実践の中で学べるのがブログで、その実績を使って私もビジネスを仕掛け
色んな人に喜んでもらってきました。

なので、まずはこういう価値提供の構造を今後も学んでいただきますね。

会社や組織にしがみつくのではなく、個人としての価値を高めていくことが大事です。

だからこそ、現代社会におけるサバイバル活動

【サバカツ】です。

この考え方をぜひ身につけてもらいたいなって思います。

もっと今よりも事態が悪化して

「もっと真剣にビジネスを勉強して少しでも、もっと稼げるようにしておくべきだった」

って思うよりも前に。今から動き出してみてください。

この電子書籍の感想を送るところからでも全然ウェルカムです。

楽しめる人にはとことん楽しめるようにしていきます。

【サバカツについて】

サバカツは、私がブログを通してビジネスの現場で成果を出しながら学んできたことを体系的に動画&テキストで公開してあります。

メルマガ講座のほうだけで特別な動画などを公開していくことも考えているので、ぜひ活用してみてくださいね。

スマホアプリ版サバカツはこちら:

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

パソコンで見たい場合はこちら:

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

サバカツで学んだなかで成果を出したメンバーのビフォーアフターをピックアップして紹介すると、

- ・大学時代はネットゲーム廃人だった青年が年収**1200万円**達成
- ・職を転々として限界を感じたフリーターさんでも月収**100万円**
- ・超大手企業で生き方に疑問を抱いていた青年が年収**2000万円**達成
- ・本業がハンドメイドで、やりがいはあるけど大変な状況からブログで 毎月**10万円**以上稼いで、子育てに作家活動に充実している主婦の方
- ・職場にぶら下がっていたら大丈夫、とサラリーマン的な風潮に危機感を感じた男性が月収**20万円**達成→仕組み化で第**2**第**3**の収益を構築中
- ・育児休暇を取るも、旦那さんの給料だけではやっていけないと困った主婦さんが、一年発起して半年で累計**100万円**突破

こんな人を今まで生み出してきました。くわしくは公式ブログ記事のインタビューもぜひ見てみてください。

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。

上手にイカれていきましょう。

作者: まっしー

■本書籍の感想送っていただくとプレゼントがあります。
詳細は <https://massy02.com/message/day1m/>

メール: info@massy213.com

ブログ: <https://massy02.com>