

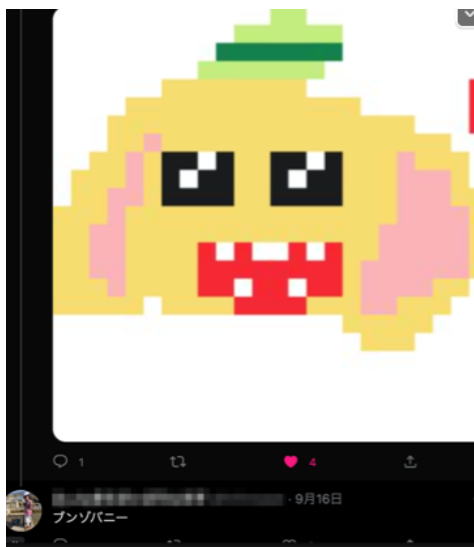
★ あなたはなんのために稼いで、何にお金を使う？お金の自分軸レポート★

こんにちは、増田です。

『ビジネスを自動化して
お金も時間も自由なライフスタイルを送ってます！

こんな発信を見ていてふと気になることがあります。

「その”お金も時間も自由なライフスタイルって、具体的にどなん？”」って。では、次にこちらをご覧ください。



これは、今年小学生に上がった娘が書いて自分のツイッターに上げたNFTアートです。

こんなふうには私は、

”子供といっしょにビジネスを楽しくやるにはどうすればいいか？”

というのを大事にしています。

楽しく自分がビジネスをしていれば
その様子が子供にも伝わるし、

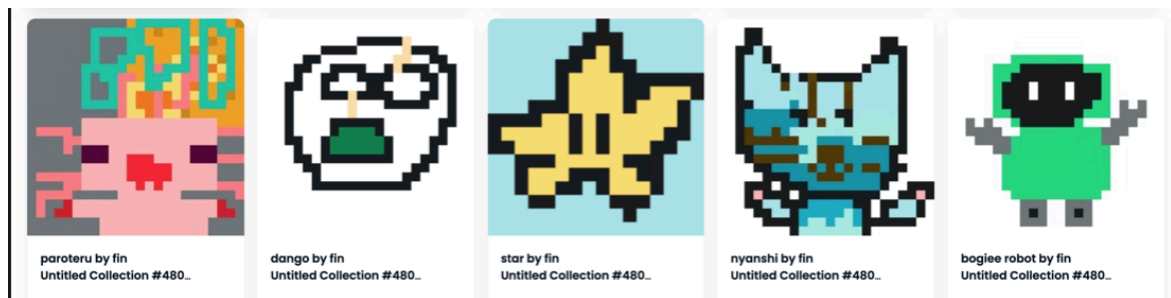
- ・ 将来お金が必要なことがあったり
- ・ 欲しい物が出てきたりしたときにも

自分なりに工夫をして
必要なぶんだけのお金を稼ぐために
自分のビジネスで必要なだけのお金を得ていてもらいたい

みたいなイメージで教育しています。

今でも6歳の娘には
簡単にNFTアートをはじめてもらっていて
1枚書いたらお小遣いいくら、みたいな事をしています。

こんな感じでギャラリーも増えていますね。



将来的にもし娘が情報発信するようになったら

「これ、私が6歳の時に描いた絵です！」

みたいにブランディングをして
将来的に売れたらいいなという構想もありますねw

あと、ゲーム実況とかもいいですね。

個人的な感情としては一緒に遊んで、
人から応援されるビジネスができれば
そんなに楽しいことはないなと思っているので。
(学校が楽しくないと言ってるのはちょっと同情しま
す。。。)

そして、こういう風に
一緒に学んで一緒に成長するスタイルを

「仕事があるから…。」

って諦めたくないために
自動化頑張っているような所があります。

人によって価値観が多様化している今、
自分のやりたいようにデザインできることが
何よりの喜びではあると思うのですが、

人によって漠然としていたり、

「お金も時間も自由になったあとの姿」

が、案外ハッキリしていなかったり、
大量消費、高級品購買に走るようなイメージが多いよう
な気もしています。

当然そういった価値観は存在していると思うし、

それを否定するつもりも全然ありません。

あなたは、なんのためにお金を稼ぐのでしょうか？

そして、考えてもらいたいのが、

・ちゃんと自分の軸をもって、その価値観を満たすため
にお金を稼いだり、お金を使っているのか？

・ちゃんと理想の自分があって、その自分に近づくため
にふさわしい行動が取れているのか？

という点です。

今ってあらゆる価値観であったり
ものの捉え方があったりすると

これからの発信では
経済的な満足度はもちろん得ていくべきだけど

「ちゃんと精神的な満足度も満たされていくのか？」

を考えた発信、つまり

「自分軸のお金の使い方や稼ぎ方がはっきりしている
人」

が活躍する時代になるんじゃないかなと感じています。

たとえば、

イーロン・マスクやジェフ・ベゾスが

ただ金儲けしたいために世界を動かしてまで資産家になれたのか？

って言われたら、違うと思いませんか？

お金を稼ぐために世界を動かすなんて

並大抵の感情ではできないことだと思っていて

なにかしら自分自身を尽き動かすビジョンや動機があったはずです。

では、

そういった成功者の行動パターンをマネできたとするならば

仮に彼らの10万分の1、いや1000万分の1の成果

でも出れば

それは凄い事になるとおもいませんか？

そこで！

今回は「お金の自分軸」レポートを綴っていきます。

- ・自分と誰かをどうしても比べてしまっって劣等感に苛まれる
- ・他人軸の評価基準を真に受けて勝手に落ち込んでしまう
- ・モチベーションがなかなか続かない、波が大きい
- ・ある程度稼げて「もっと伸ばしたほうがいい！」って言われても正直燃え尽きてしまっている
- ・人にビジネスを教える立場などをしていて、生徒さんのモチベーションを上げる方法に興味がある
- ・他人とマウント合戦しなくても魅力がにじみでる、「令和のブランド人」になりたい

という方には
ぜひとも見てもらえたらなって思います。

ビジネスで稼ごうと一口に言ったとして

「稼いだ先には一体、何を見せていく存在になるのか？」

って部分は、今後の時代の流れ的にも大事になってくるのではないかと、

最近講座で著しい成果を出しているメンバーさん達からも感じているものがあります。

ただ稼ぐだけじゃなくて

- 稼いだ先にどんな未来を実現したいのか？
- どんな稼いだ未来を体現していくのか？

って所ですね。

苦しいことを回避しようとビジネスを始めたのに、

道半ばで諦めてしまったり、

稼げたのに余計苦しくなったりしている人とかもいます。

なかなか解決できにくい（そもそも発信してる人が少ない）この問題。

今回は、ここに答えになるようなメスを入れるつもりで色々お話できたらなって思います。

ということで、この電子書籍を読まれているあなたに1つ質問があります！

★あなたは、何のためにお金を稼ぎ、何をしてお金を稼ぐのでしょうか？

頭の中で答えてもらってもいいし、
紙に書きだしてもらっても構いません。

ただただ思ったことをぜひ言語化してみてください。

.....

.....

....

どうでしょう、なにか出てきましたか？

『アナタは自己啓発でもしたかったの？』

って突っ込まれそうですが
そういう訳ではありません笑

ただ、
あなたが出その価値観というものは、

あなたの今後の人生をより豊かに、

かつ有意義なものにするために
後々になってボディブローのように効いてくる
極めて重要なキーワードになっていくのかなと思います。
す。

たとえば、
ビジネスの発信でよくある
「自動化」というワードってありますよね。

これって発信者さんの定義によってまちまちですが
多くの場合は結論、

「お金の自由」と「時間の自由」

が効いた状態のことを指すと考えています。

で、どうでしょう？

先程あなたがイメージした価値観は

「お金」と「時間」の自由が

両方とも満たされた先に得られるものに

なっているのでしょうか？

当然ビジネスは、
お金稼ぎのためにすることですし
自己実現のためにすることでもあれば
目先の生活の安定のためにやることでもあります。

私の発信に興味をもっていただいているということは
これから更に自分のビジネスを伸ばしていきたいとか、
気持ちが少なからずあるものだと思いますが

もし、

イメージしたものが

「別に今の状態でもできないことはないもの」

みたいなものだとしたら、
ビジネスを頑張りきるモチベーションには
なかなか繋がらないのかなとも感じています。

でも、

「自動化でこれだけの自動収益が！」

みたいな感じの発信をみても
どうしても自分ごとには捉えられない
うさんくさい事のように感じてしまったり、

「自動化ってグータラできそう♪楽にできるのかし
ら？」

って思ってやってみたら案外大変で
途中で挫折してしまうのかなとも思います。

別にお金のためだけであれば
人手不足の業界に飛び込めば
すぐに日銭も稼げたりできますからね。

会社の残業を増やしたりとか、
追加で仕事を増やしていけば
できないことでなければ
わざわざビジネスを選択肢にする必要はないのかなとも
思います。

だけれど、自分はそうではなくて
もっと自分がやりたいように仕事したい！

お金だけでなく、
時間の余裕があるからこそ
できることにもチャレンジしたい！

って思えるものがあるからこそ
お金も時間も自由になる手段のために
自分でビジネスをしたり
自動化を勉強したりする、という選択肢が
上がってくると思うんですよ。

だからこそ、

**『自分が時間的にも、お金的にも自由になった
生き方をイメージして、そのために頑張れる価値観を
誰かの受け売りではなく、自分のコトバでしっかりと持
っておくこと』**

はぜひ大事にしてもらいたいなって思います。

私もここができていなくて、
でも周りが稼いでるから

自分も頑張らなきゃ！って
苦しい感じになってしまっていた時期がありました。

つまり、私がこの書籍のタイトルにもしている
「自分軸でのお金の稼ぎ方・使い方」です。
本音と建前を一致させなければいけないんです。

私で言えば、60代を超えた老後の理想像を言語化する
ならば…。

~~~~~

山で狩猟をしながら害獣を捕まえて  
革でソファーを作り、肉をごちそうし、  
骨でアクセサリーを作るかたわらで

その体験をもとに命の大切さや  
ものづくりの楽しさ、奥深さを伝えつつ、  
マーケティングや占いにもかなり詳しい  
「しゃちほこ」もする謎のじいさん

~~~~~

みたいな感じのイメージを現時点ですでもっています。

だから、日々やることも
徐々にそれに寄せていっているようなイメージです
(笑)

しかし、

自分も過去、軸をもっていなくて

「あー、これだけ売り上げたけど、まだ上には上がっているからな」

みたいな売上競争に巻き込まれた事も経験して

しんどい思いをした時期がありました。

(そして、だいたいそうなると全然伸びない。笑)

なんって、それだけ数字を上げてても
明確にこれをしたから！っていうものがない。

とりあえずお金も時間も自由になれば
海外旅行に行ったり、高額なものを
ポンと買えたりもするのだけど
別にそこまで執着があるわけでもない。

だから、

その部分について
しばらく向き合っていたんですね。

そこで、自分軸の捉え方を出せるように色々勉強して向き合いました。

その結果

同じように数字のマウントに疲弊したり、ビジネスライクすぎる付き合いに消耗してきたクライアントさんも、今ではすごく楽しそうに自分軸でビジネスできてるなと感じていますね。

つまり、それだけ

「お金の自分軸」

って大事なトピックだと思うんですよ。

そのあたりについても色々お話していくなかで、なにか

しらすプラスになる学びや気づきがあればなって思います。

★あなたには「お金の自分軸」ありますか？

日頃、それぞれ価値観をもって

ビジネスを頑張られているのではないかなと思います
が、

「なぜお金を稼ぐのか？稼いだら何にお金を使うのか？」

「そのうえで、時間的自由ができたらどんなことをしたいのか？」

こういうことって

人生で1度や2度は考えたことあるんじゃないかなと思います。

『宝くじで高額当選あたったらどうしよう！？』みたい

なやつですね（笑）

ただ、

ビジネスは当然、
生活をいいものにするために
価値提供して対価を得る行為なのですが

自分の価値観として何を大事にしたいから頑張る

っていう内側の動機にも
目を向けてもらいたいなって思うんです。

なぜなら、ビジネスを頑張るぞ！って気合い入れてコミ
ュニティやコンサル企画に入ったとしても。

いつしかモチベーションが立ち消えていて

「どうせ私はこんな感じだから~~~~」

みたいに、自らで自らの可能性を閉ざしてしまうパターンが

いろんな講座をみると余りにも多いから。

だからこそ、自分軸をもった

ここだけは譲れないからこそ

頑張る！みたいな動機って

とっても大事になってくるんですよ。

このテーマ、実は以前
私が福岡で開催したビジネスコミュニティ向けのセミナーでも
ちょうど話していたところでした。

「人によってお金に対するの価値観って違うし、
使い方ってその人が出るよね」

「人と比べるでもなく、自分が納得のいくスタイルのために
お金を稼いでいく姿勢って大事だよね」

って話。

世の中のネットで情報発信している方を見ると

ある程度稼げていても苦しそうだなって感じるものがよくあります。

たとえば、

大きく稼げば稼いでいくほど

極端な消費活動が起こっているようなイメージ。

たとえばめちゃめちゃ高級なものにお金使ったりとか、

めちゃめちゃ高級車を買ったりとか

めちゃめちゃ高級な食事をしていたりとか、

いきなり海外旅行に行かれたりとか。

別に悪いわけでもないですし、

その人の人生観でそのスタイルに納得していればいいんです。

【それは、自分で選択して、自分で納得して出した結論の生き方なのか？】

って問いにYESと言えるのであれば。

実際、私のコミュニティの実績者さん達を見ても

この「お金を持ったあとに何をするか？」というのがハッキリしているほど、実績をすぐに出される傾向にあります。

つまり、自分軸を持っている状態。

逆に、

たまのインフルエンサーさんに感化されて
勢いで会社を辞めちゃったりした場合には
会社を辞めるところまでモチベーションを使い果たし
て
とても悲惨な結末をたどる事も普通にありえます…。

これは、本書籍でいうところの
”軸がない状態”なのかもしれません。

だからこそ、目標達成をするには
それに足る「軸」が必要なんです。

いくら稼ぐのか？

というのも大事ですが、

稼いだことにより経済的、時間的自由を得たことででき
るクリエイティブなことをイメージして行動していくほ
うが絶対にワクワクするし、

自然にモチベーションを絶やさずに行動し続けることが
当たり前になります。

それに、そういうビジョンを常に共有していると面白い方が周りに集まってきやすい感じもあります。

私のコミュニティメンバーさんを見ても

うまく行っている方はこういう自分軸の価値観を大切にしています。

それと…。

発信するコトバによって

集まってくる人って本当に変わります。

- ・ **スマホ3タップで月収100万円ですよ！**
- ・ **自動化で月収ウン百万、ウン千万円ですよ！**
- ・ **私こんなに高級な暮らしをしていますよ！**
- ・ **3ヶ月でいくらいくら稼いでどうこうなれますよ！**

みたいなコンセプトで集めてしまう場合には

価値観としてお金がすべてで、お金を人よりも1円でも稼げたやつが偉い、みたいな世界線になりやすいです。

ゆえに、発信している自分自身も

売り上げが下がったら自己肯定感も下がるし

上には上がいるからもっと！！ってなって

苦しくなるようなパターンが多いのかなと。

うちのコミュニティはどちらかというと

自分の価値観、評価軸をもっていて

リーダーである私も

「すごいね！その感じが好きだったら、全然突き詰めていけばいいよね！」

「自分が納得のいくだけの生き方ができる売り上げを、
納得いくスタイルでやればいーんじゃない？」

みたいに言ってますし（笑）

そんなこんなの価値観で、

月に200万、300万とか、
気合い入れて月に1000万って成果を出してもらって
いるようなイメージです。

こんな感じで、

- ・ 求める自分の理想像に対して
- ・ 必要な技術を身に着けていって
- ・ 必要なだけ稼げばいーんじゃない？

ってスタンス。

そこに否定も肯定もないんです。

あくまでジャッジを下すのは自分自身。

なのでどうしても、

「お金を稼いだよ！」 「稼がせますよ！」

って発信が軸になってしまうと

仮にメッセージで明確に伝えてなくても、雰囲気で

「どうだい私！こんなに自由でこんなにお金もあるから社畜じゃない活動ができていますよ！」

みたいな感じになってしまう可能性もありえますし、

稼げていない人をバカにするような雰囲気さえ出てきてしまいます。

そうすると、間接的な妬みや、
やっかみを受ける可能性もでてきます。

以前、SNSを見ていると
ブランドモノを経費にしました！
みたいな発信を見かけました。

きっとそれって「どうだい私！こんなものにもお金使えますよ！」

みたいなブランディングをして

「すごい！私もこんな風に稼ぎたい！」

みたいな方を集客したいんだと思いますが、

そういう発信で集まってくる人って一体どうなんでしょう？

結構キラキラしている人ばかりが増えると思うので

ちょっと自分は一ん、って思ってしまう感じです。笑

(もちろん、これも自分が納得していればそれがイチバン)

あとは、

あんまり儲かってます！みたいなのを露骨に

不特定多数が観れるWEB上に出しておくとか、

税務署からの調査が入る引き金を

自ら引いてしまう場合だってあります。

「沈黙は金なり」

なんてコトバがあるように

いくらいくら稼いでます

そのお陰でこんな贅沢してます！

って吹聴をしてブランディングをしても

あまり幸せになるケースは少ないんじゃないかなと

今までいろんな人の発信を見ていて感じている所ではありますね。

それよりも、

【私は自動化をうまく活かして、こんな事に没頭していますよ！】

みたいな表面的な金額よりも

ビジネスの成功によって得ている未来を
体現するユニークなメッセージにしたほうが、
ユニークな方はどんどん集まってくるイメージ。

お金の発信だけだと、

楽しんで稼いで豪遊していこうみたいな人とか、

女性をはべらかして好き勝手遊んでますみたいな感じと
か

あなたではなくて、あなたが稼いでいるノウハウに興味
がありますよ、とか

どうしても中央集権的な人が集まるイメージ。

もちろん、そういう世界線が好みであれば全然OKではあります。

が、これも

自分の価値観で、本当に納得してそのメッセージを発しているのか？

~~~~~

ってところが大事。

個人的に大事にしている”お金の自分軸”としては稼いでるからこんな豪華な暮らしができる！

みたいな物質的な豊かさよりも精神的な豊かさを大事にしているイメージです。

たとえば、

私のクライアントさんで、

自給自足をやっている方がいらっしゃいます。

毎月の固定費が限りなく安くて

一番安い時の生活費は家族4人で5万円で、電気代は月に500円

年収100万円でも生きていける、って方です（笑

それでも、

お金が無いからギスギスしている感じはなくて

むしろ自然の豊かさを楽しんでいるイメージがガンガン伝わってきます。

そもそも、

彼も都会ぐらしに限界を感じて移住したパターンでもあります。

（とはいっても、今となっては普通のお勤めよりもはるかに売り上げてはいますが）



それでいて、

「俺、お金もってるぜ、どうだすごいだろう！」

みたいなマウントも一切しない。

これから始まる

伝統的な価値観よりも

個人の価値観を尊重する

風の時代にかなっている生き方なのではないかな？とも  
感じていますね。

そして、

情報発信をしていくと

コミュニティをやる話も出てくると思うのですが

コミュニティの価値というのは

集まっている人によって決まっています。

私は、自分のユニーク性を大事にする

個性的で、自分がこれだ！と思った

他で替えの効かない思い思いのビジネスをする人に

集まってもらいたいと思って  
毎日クライアントさんとやりとりしています。

みんながそれぞれ求める「自由」のスタイルを  
それぞれの形で追求してもらうために  
自動化や集客、商品作りのノウハウを  
提供しているようなイメージ。

もちろん、良いものやいい暮らし、  
いい食事もできるのは素晴らしいことです。

でも大事なのはそれを

「あの人がやってたから私もやる！」

「できてなかったら稼げているとは言えない！」

みたいな受動的な感じではなく

あくまでフラット思考で

「そういう状態を選ぶこともできる。けど自分はニュー  
トラルな価値観でいうとこっちを大事にしていますよ〜」

みたいな軸を持っておくことなのかなって思っています。

「こういうのが最高だろ！？！？」

みたいなジャイアンの思考はあまり好きではないので  
(笑)

あとは、

ビジネス系や

稼ぐ系コミュニティの特徴としては

ヒエラルキー的思考になりやすいのも気になるポイント  
です。

稼げる人が偉い！みたいなマウントのしあい  
で疲弊してしまうケースもよく聞きます。

競争や優劣を求めたいとか

ずっと日本一の実力を持ち続けるのであれば  
全然素晴らしいことだと思うんですが、

お金をたくさん稼げているのは  
凄いかもしれないけど

人格が決まるわけでも、偉いわけでもないということです。

他人軸で生きていては比較ばかりで落ち込んでしまいますし

逆に自分より劣っている人を見たら喜ぶということでもあるので

大事なのは自分自身との戦いに勝てるかなんです。

きのうの自分よりも今日成長できているか？です。

なので、

そういった競いに疲れた人が

自分で出したいぶんの成果を得るために

思い思いの頑張り方を目指してもらい

かつ、稼ぎのマウントを取らずにすむ憩いの場。

そんな感じでうちのコミュニティは機能しています。笑

たとえば、

クライアントさんの例だと

Toshiさんというカメラ修理を専門に発信している男性の方は

今では毎月のように月収200万をコンスタントに売り上げていて

今期は年商3000万にも到達しそうな勢いです。

でも、見た目はけっして着飾ることなく至ってフツーのお父さん。

でもって、決算のときにお金が余りそうってなったら

30万円ぐらいするカメラ検査用の機材を

ポンと買われたりすることもあるんですよ。

普通贅沢とかすると思うんですよ？

でもここでもカメラの事に使う。

かっこよすぎます。

あとは、サバゲーを開催したり

出張をするってなったら

パッと宿と飛行機を取られる

フットワークの軽さもあります。

こういったことも、お金と時間の自由がないと  
なかなか難しいですし、  
このためにビジネスを頑張る動機が繋がっているとも言えますね。

こういうギャップがかっこいいと思う方は  
多分私とも波長があいます（笑）

この間も、コミュニティでは  
彼の主宰でサバゲーの募集があったりもしました。  
こういうのも「ならでは」ですよ。



みなさん、こんばんは！

まっしーさんに許可をいただきましたので  
サバカツの案内をします！

にマイスピーさんコラボのサバゲーを開催します！  
[asp.jp/news\\_collaboration\\_event/](http://asp.jp/news_collaboration_event/)

場所は千葉県のシールズです（森のフィールド）  
<https://seals.jp/>

フィールド内はこんな感じです↓

<https://www.youtube.com/watch?v=PKOmILnhUIA> プレビュー

千葉モノレール・千城台北駅下車 徒歩10分

当日の概略予定（微妙に変更する可能性あり）

- 11:00 現地集合
- 12:00 カレーで腹ごしらえ
- 13:00 前半戦（サバゲー開始）
- 14:00 フィールドでセミナー開始（作戦会議）
- 15:00 後半戦
- 17:00 サバゲー終了

速攻で10名以上がさっと名乗りを挙げられていて、面白くなって思います…！

（ちなみにサバカツはコミュニティのスラングでサバイバル活動全般のことを指します）

こんな感じのノリで、いつもコミュニティを運営しています。もちろん実績も出してもらおうための環境ですが、こういう雰囲気楽しいです笑

## ★コミュニティメンバーは「親の顔」を見て育つ

リーダーが幸せではないコミュニティはメンバーさんも幸せになれる可能性が低いってことにもつながりかねません。

子は親を見て育つってコトバがある通り、まずは自分が幸せになる必要があるし

人のマウントを取るためではなくそれぞれの幸せを叶えるツールとしてビジネスを頑張るべきなんですよ。

好きなこと  
やりたいことのために  
自分が納得いく成果を出す。

そのために、学ぶべきことを学んで  
やるべきことを実践して、  
やりたいことをやって生きるコミュニティ。



これは一種の「わがまま」なのかもしれませんが  
自分が自分であるように没頭していくと  
なぜか周りの人もそうになっていき  
それぞれが理想の幸せを掴むために  
必要な行動を取る自立心が芽生えていくパターンが結構  
多いです。

結果として、自分のハートに素直になることで  
成功のスパイラルを生み出せるんですね。

そういうのをこれから先も  
ずっとやっていきたいなと感じています。

一方で、

お金だけを稼ぐことにフォーカスしているコミュニティ  
は  
稼ぐだけで終わってしまいます。

だから、ある程度稼げるようになると  
そのコミュニティは卒業することになる。

「学ぶことも学べたし、これで失礼します！」

みたいなイメージ。

たとえば

「ブログで10万円稼ぐためのコミュニティ」

みたいに、具体的なゴールを作れば作るほど達成すべき目標も明確にはなりますが、

そのぶん達成してしまったときにそのコミュニティを続ける理由もなくなってしまうやすくもなります。

あとは、、私が今まで

- ・メルマガ1500通
- ・法人5期目
- ・起業歴7年目

の経験を持って発信してきたなかで、

「こんだけ稼げますよ！」

って所にフォーカスした発信であまりうまく行った試しがありません...笑

それよりも、

お金の先に得られる未来を  
フォーカスしているコミュニティを作っていたこと  
で、

より抽象的なゴールを作ることができています。

今であれば、

- ・ ビジネス
- ・ 占星術
- ・ 広告集客
- ・ コミュニティ運営
- ・ メンタル
- ・ 投資（株式、債券）
- ・ SNS運用
- ・ レザー
- ・ しゃちほこ
- ・ バイク
- ・ 補助金、助成金

ざっと挙げたこれらの事を伝えることができている、  
それぞれのニーズに答えているようなところもあります  
ので。

（表では言っていないだけで、実は色々あります笑）

まずは、自分の目標にフォーカスしてもらって  
その先にもバリエーションをもたせる感じですね。

ゆえに、

メンバーさんのリピート率も高ければ

リピートしてくれる方のキャラも濃く

どんどん学ぶことも進化していただけるので、楽しんで  
いただけている感じです。

そのうち、自分でハマれることを探していかれる方もい  
ますね。

その流れをとっていくことで結果として、

それぞれがお互いのスキルを尊重しあって

サービスを利用しあう関係性もできていくのです。

そうすると、コミュニティが「商店街化」していき、

独自の経済圏ができていきます。

たとえば、

- ・ 自転車屋さんは出前のおそば屋さんの自転車を直すし
- ・ おそば屋さんには自転車屋さんが食べにくる
- ・ お惣菜屋さんは服屋さんのためにコロッケを揚げることもあれば
- ・ 服屋さんにお惣菜屋さんが服をオーダーする

みたいなイメージ。

これを自分は「マーケット」と呼んでいます。

今でもうちのコミュニティではマーケットづくりを意識しています。

占いに詳しいひとがいれば、占いを学べたり受けれたりもするし、

筋トレやダイエットにくわしい人がいれば、たるんだカラダを引き締められるし、

整体師さんがいれば、パソコンで作業していて腰が痛い  
と悩んでいる人を治すお手伝いもできるし

補助金や税金に詳しい人がいれば、お金のディフェンス  
もできます。

こうなってくると、お互い持ちつ持たれつになれたりも  
するし

それぞれの専門領域をリスペクトしあう間柄になるので

卒業という概念が存在しなくなってくるようなイメー  
ジ。

これができれば、

たとえSNSでバズらせて集客しなくても

広告を打たなくてもマーケットができていくでしょう

仮にSNSのようなプラットフォームがなくなったとしても

人が人を呼び、自分のコミュニティそのものがプラットフォームになっていきます。

実際、以前開催した福岡セミナー参加メンバーさんの顔ぶれの一部をご紹介しますと

それぞれが個性や特徴、専門領域を持っていることがわかるとおもいます。

- ・ Youtubeやブログを仕組み化して、事業にしている会社経営の三児のパパ

- ・ 全国を飛び回っている、ラジオや書籍出版で大人気の自給自足の専門家さん

- ・ 女性の体質改善や健康法を教えマイナス10歳若返らせる女性

- ・ キャリア40年の中小企業の生産自動化のプロの方

- ・インスタバク伸び中の看護師占い師さん
- ・カメラ修理大好きで会社経営までしているサラリーマン社長さん
- ・格闘技に没頭している元お菓子メーカー勤務のキャリア20年バンドマンさん

などなど、ユニーク&個性的なメンバーさんもいるし、  
圧倒的な成果を出されている方も結構多いです。

それぞれが、それぞれの目標をもっているし  
お互いがお互いのビジネスを応援し合うイメージ。

たとえばこれが1業種だけであれば  
ライバルになってしまう場合もあります。

私はゴールを抽象的にしているからこそ  
お互いの商圈が被るようなことにもなっていないし  
それぞれがそれぞれの世界観をもって  
ビジネスを頑張られている感じです。



さらに、コミュニティを深掘りしていくと  
ステキなメンバーさんが大勢いらっしゃいます。

・ご自身の不登校の経験を活かし、不登校改善のコーチとして全国のお母さんに慕われつつ推し活に勤しむ女性の方

・自然を愛し、セールスライティングを通したビジネス活動で家に熱帯魚ブースを増やしている男性の方

・自分の独壇場を誇れるWebツール開発の市場で、日々制作に没頭しながら楽器演奏の活動もしている男性の方

などなど…。

まだまだ大勢いらっしゃいますが、

それぞれに言えるのは

「自分軸をもっているからこそ、こうやって紹介するタイミングでもキャラの濃さが存分に出ている」

といった点です。

そして、これらのメンバーさんに共通していることはやはり

「月収100万稼ぐ」とかではなくて

「売り上げ出したらそのあとにどういうことがしたいのか？」

って部分がしっかりしているなという部分。

それぞれが、なにかしら将来にビジョンを持っています。

そうそう、

フランクカーンという

「一番真似されたユニークなアメリカコピーライター」

の方がいるのですが、その方がやっていた、面白いプロモーションがあったのでシェアします。

結果的にはビジネスの商材を売るんですが

彼の世界観に引き込まれているからこそ

ノウハウだけではない魅力で  
惹きつけているものがあるなって感じるプロモーション  
があって  
その動画の冒頭はカモメから始まるんですよ。

そして、  
そのプロモーションが終わったあとの  
後日談の考察的な動画もつくられているのですが

たとえば冒頭に流れていた「カモメ」は、  
自由の象徴で、プロモーションムービーの冒頭にカモメ  
が出ているのは「経済的、時間的自由を得てもらいた  
い」ってイメージがあったりとか。

途中で登場するワーゲンバスという

「エアコンはついてない、でも机は着いてる」

みたいな旧車があるのですが、

これは実は彼の祖父の車であって、具体的なお金の価値

とかでなく、精神的な価値を大事にしている人を集めたいからやってたよ、てメッセージ性が含まれていたりするよ、とか。

もう、含みがスゴいし  
実際売り上げもものすごい感じになっているからこそ世界中の人から真似されているというのも納得できます。

こんな感じで、

お金を稼ぐのは当たり前として、その未来の延長線上でこういうことをやってるよ！というのを大事にしていきたいですね。

逆に、

「べつに人柄とか稼いだ先とかってどうでも良くない？」

みたいな発信をしてしまうとどうなるのか？

これは特にダメではないのですが、

人柄とか「その人がその発信をしている理由」

がなくなって、

「数字とか実績だけで比較検討されてしまう世界」

になってしまいます。

数字や機能だけで比較検討される競争型のビジネスに巻き込まれてしまう可能性が高くなってしまいます。

こうなると、

- ・ より実績をもっていて
- ・ より高額を稼げていて
- ・ より長く経験値がある人のほうに

流れていってしまう、ということでもあります。

もし、

あなたが取り組んでいる分野で

一生日本一を目指す気持ちがあるのであれば

その戦略をとっても問題ないでしょう。

ただ、さらにそこに

「連れていける未来」の魅力が加われば

より「あなただから」と選んでもらえる関係性を作れたりもするのです。

つまり、「何をやるのか」よりも「誰がやるのか」を大事にするということです。

実績のところだけで勝負すると

上の人にとって代えられてしまうこともありえますからね。

当然、ある程度の機能（顧客に提供できる、技術力のあるサービス）は必要ですが、

『あのひとは1000万円稼いでる  
でもこっちの人は2000万円稼いでるから  
こっちのほうにしよー、』

『あ、でもこっちの人が5000万稼いでるから  
やっぱり2000万円の人は無しで』

って世界線になってしまいます。

これって別に人を見られてなくてすごくドライな視点で

「一番稼げている人が偉い」

みたいな中央集権的な感じがすごいので

私はあまりこういうのが好きではありません。

当然、ビジネスをするわけなので

ある程度インパクトのある数字も大事ですが

「どんな人が発信しているのか？」の

ユニーク（独自性）要素を入れることで  
自然と差別化されていきます。

稼ぐことも大事ですが

どんな未来をその人は体現しているのか？

を大事にしていきましょう。

あとは、やはりちゃんと自分の動機に目を向けて

それを忘れないようにするってことです。

実際、私も

いろんなクライアントさんに今まで関わってきましたが

お酒の席で（それも3次会とかで）

出てくる本音を大事にしたほうがいいかなって思うんですよ。



たとえば、表では

「ビジネスをして自分だけでなくみんなも幸せになって  
もらいたい」

みたいな”建前的な動機”を言っていたとしても、本音で  
は

「こんな事をこれだけ好きなようにやりたい！」

みたいな”本音”を大事にしていてほしいんですよ。

自分はこれを「本音動機」と「建前動機」って呼んでい  
ます。

どれだけゲスくても全然いいと思います。

それが頑張れる原動力になれるのであれば。

(ブランディング的に言うかどうかは考えたいですが…  
笑)

なんというか、

本音でぶつかり合っていくと

**「この人にこんなすごい魅力があったんだー！」**

って思う所があるのに

表では「引かれるかもしれない…」ってブロックで出してもいないから認知もされていなかったり…。

今後、自分の中でやりたいことでいうと

もうちょっとコロナが落ち着いたら  
起業家さんが交流できて  
実際にターンテーブルに触れる  
DJパーティとかもやってみたいなって思っています。

起業家の交流会的にもできればと思いますが

アート要素も含めたパーティみたいな感じにしてみたいです。

ほかにも、お互いにNFTを描いた作品展をしたり

レザーワークショップをしてみたり

カフェを貸し切ってみたいなとも思ってみたり...！

そのためには、

今以上に時間やお金が必要になるかもしれないので

そのためにビジネスを頑張っていけたらなって思うのが、

自分もっているモチベーションです。

あとは、会社員としての生活は全然ダメだったので

「絶対に人の下であーだこーだ指示されて働きたくない！」

っていう気持ちがあるからこそ

ビジネスを頑張る張り合いも出来ていると思います。

自由にやりたいんですよ。自由に笑

もし、こういう話を聞いて

「それってすごく面白そう！」

と思うのであれば、

私と波長が合っているかもしれません。

「こういう未来を目指しているからこそ、私はこの人から教わりたい」

あなたもこの文脈を作ってくことができれば、

そもそもライバルでひしめく競争に巻き込まれず

数字のマウントの世界にも巻き込まれず

あなた自身の独壇場ができあがります。

隠さずに、自分が持つ価値観を  
意図的に出していってみてくださいね。

理想のメンバーさんが自然と集まってきますし、

実際に成果を出してくれるメンバーさんも増えていきますので。

逆に…。

- ・ 私はこんなに楽しんで稼いでこんなことして
- ・ こんな高級なもの食べてます
- ・ こんな豪華な所に行ってます

みたいな感じが強まりすぎると

やっぱり「そういう感じ」の人の集まりになります。

何事も、バランスを大事にしていきたいですね。

あとは、お金の使い方。

大きなお金を稼ぐのにストレスを感じていて

ストレス発散のためにお金を使ってしまっていたら

ずっとそのサイクルを繰り返さなくちゃいけなくなります。

そう考えると、経済的満足度も大事だし

まずは日銭を稼ぐことも大事だけれど

精神的な満足度も重要なんじゃないかなと感じています。

たとえば自分の場合...

旅行をプレゼントするみたいな

まとめて親孝行する事とかも

すごく立派だし凄いとは思っていますが、

それよりもちょっと家で手伝ってほしいことがあるとか

かってなったときに、すぐに駆けつけられたりとか、

車のエンジンオイルを交換したり、洗車をしたりとか  
ちょっとした外食を日常的にご馳走するとか  
お金だけじゃなく時間がないとできないような事にも  
価値を置いているような所があります。

車は別に、業者やディーラーにまかせてもいいのですが  
業者ではできないような事だったり  
不要な売り込みは辞め、本当に必要なことだけやるとか  
は

やっぱり自分の目で判断してあげたいというか。

あとはバイクとか、乗り物全般が大好きなので  
そこに時間とお金を掛けたいとかはありますね。  
(自分がやったブログで稼いだお金とかで...！)

ディーラーやカスタムショップに依頼して

お金をガンガンかけるような感じではなく

自分でやりたいカスタムをDIYしたり  
不具合を直して色々いじったりとか  
細かいところまで自分で整備をするような感じです。  
ある意味で、機械との対話を楽しんでいるようなイメージ。

最近はオフロードバイクにハマっているので  
探検に出かけて泥だらけになったバイクを  
ケルヒャーの高圧洗浄機で洗って  
最新のケミカル（洗剤とかコーティングとか）を使って  
ピカピカに仕上げ、みたいな事とか。



あとは、自分のバイクのパーツを自作するとかも力を入れていた時がありました。



たとえばこれはヤマハのSR400という  
40年ぐらい売られてるロングセラーバイクですが  
ノーマルの面影がほとんどありません。



これも別にお金をガンガンかけているわけではなくて  
自分でホームセンターで買ってきたもので  
作って居るような感じです。

- ・タンクを取り替えたり
- ・エンジンキーの位置をつけかえたり
- ・シートをアルミ板1枚から自作したり
- ・ヘッドライトのカウル部分もアルミ板を丸くなるよう叩いたり
- ・レザーのバッグを自分で縫って作ったり

と、かなり手間暇掛けて作っていました。

(今振り返ると動画としておけばよかったなとも...またやります笑)

こういった事をするにも  
なかなか時間とお金両方充実していなければ  
できることではありません。

なんだったら作業には力仕事も多いので  
体力も充実していなければできないことです。

そのためにビジネスを頑張る、  
人よりも学んで人よりも1時間多く行動しよう  
みたいな感覚が、自分のお金を稼ぐ  
動機にもなっているイメージです。

あとは、

ビジネスのクライアントさんから  
オーダー頂いたレザーグッズを作るとかも  
結構凝ってやっていますね。

今年はじめに作ったものだと  
こういったカバンとか。



毎日ヘビロテで使っていただけているみたいで  
とてもありがたいことです。

最近だと、パワーストーンと  
革のブレスレットを融合したものを試作したりとか。

(この石だけでも割といい値段します...。)



Masuda Eiji

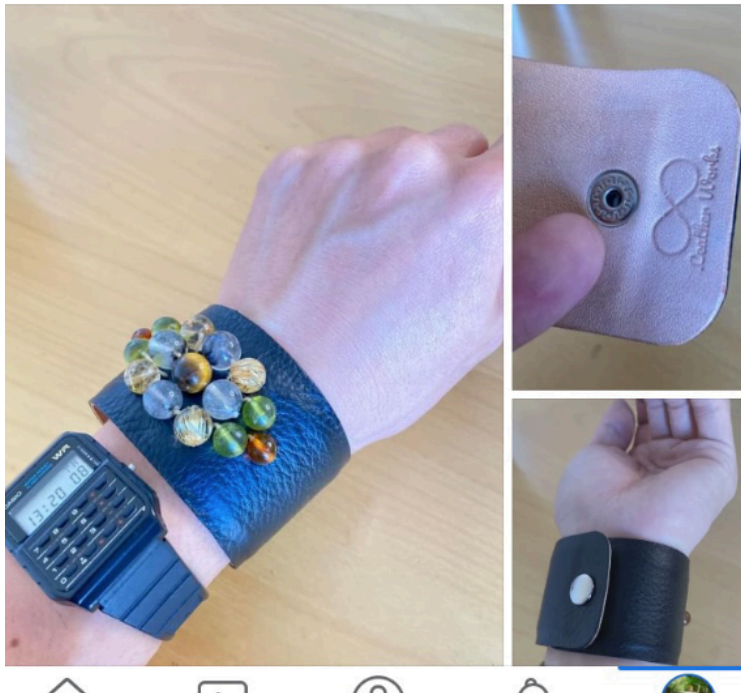
8時間 · 2人



上質な石のレザーブレスが完成...!

ゴールドルチル、プラチナルチル、タイガーアイ、ペリドット、アンバー（琥珀）

試作してみました、つけるとみなぎる気が。。。!



あと、私のコミュニティでは  
「売上100万円」を達成すると  
記念にレザーアイテムを  
生徒さんに作ってプレゼントしています。

先日は、こんな本革のスマホショルダーを  
制作してプレゼントしました。



基本的に一点もので  
ゼロから型紙を起こして作るので  
めちゃくちゃ手間暇かかっています（笑）

だけど、ビジネス自動化できているからこそ  
こういうのもできるって感じですよ。

あと...レザーで食べていこうとはさらさら思っていない  
ん。

これをやらないと売上が困る...ってなったら  
好きでやれなくなってしまうかもしれないので。

楽しい気分で作って  
サイコーのものを届けたいですから。

あくまでお届けした人が  
喜んでもらえる技術として  
学んで、実践しているイメージです。

そのために、ビジネスは頑張る！って感じ。

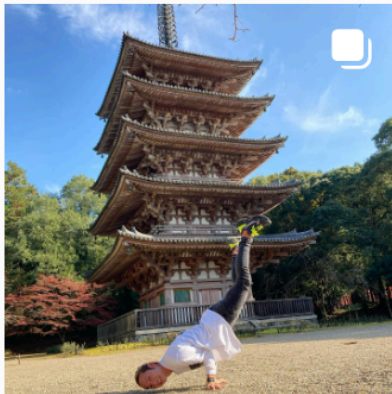
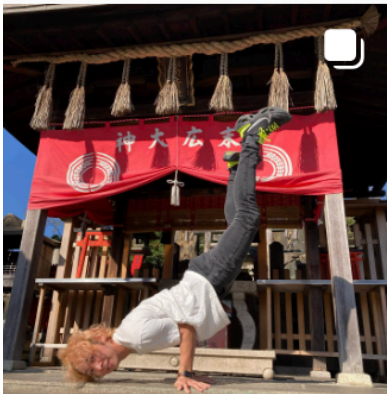
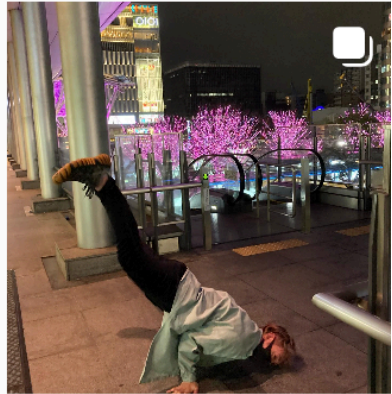
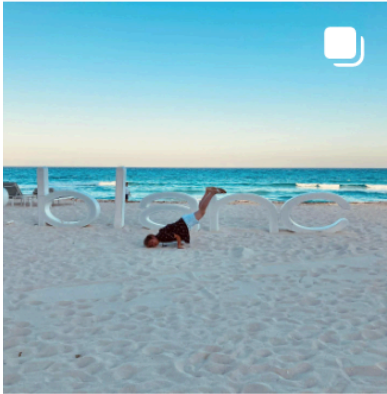
それから、インスタでの

「#世界のしゃちほこシリーズ」の実践。





# #世界のしゃちほこシリーズ



コロナでまだあまり海外には行けてないですが  
これからもクライアントさんを連れて  
どんどん行けたらなと。

ただ、非加盟国だとひょっとすると帰ってこれない可能性があるので（笑）

国連に加盟している国であれば190カ国ぐらいあり、

今のところイタリア、スペイン、フランス、韓国、ハワイ、メキシコ、グアム、パラオ

一応これだけの国にはいけましたが  
全世界制覇するためには  
時間もお金も今よりももっと自由になる必要があります。

そのためにビジネスを頑張るというモチベーションにもなっていますね。

90歳まで続けたいという気持ちもあるので（これは割と普通のトーン）

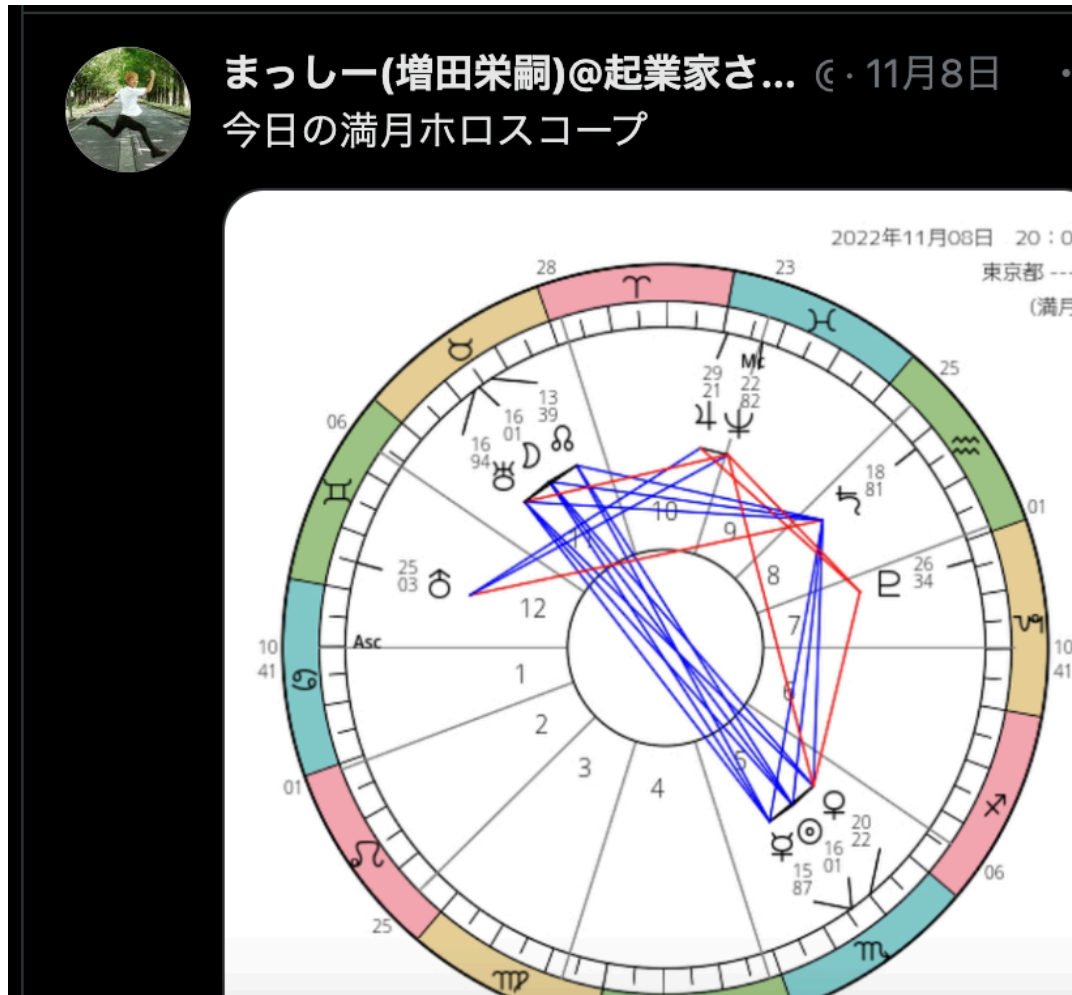
妻にも最近はいわゆる「ばえスポット」に行ったときに

「ホコする？」

みたいに聞いてもらえている始末ですw



あとは、クライアントさんへのコーチング技術として星読み（占星術）のスキルも学んでいます。



※↑4000年に1度の満月&月食&天王星食のホロスコープを見て大興奮している様子w

これはビジネスコミュニティのメンバーさんの特徴をそれぞれプロファイリングするために3年前から勉強をはじめたものです。

コミュニティで目指していく  
方向性は大きくは一緒なんですが、  
人によって価値観は大きく異なれば  
その人その人が持っている  
持ち味も大きく異なるものです。

あとは、メンバーさんごとに持っている  
いわゆる「才能・長所・補うべき所」など....。

でも、

そういう内面を知ることって  
普通にやると何年もかかってしまいます。

それでは効率がよろしくないので  
なるべく早くクライアントさんの  
ポテンシャルをたくさん引き出せるようにするために学  
んでいますね。

たとえば、

ビジネスって、一般論で「行動しましょう！」ってあり  
ますが、  
人によってどういう動機で動くのか？って

本当に千差万別ですので…。

占星術自体は、5000年以上続く  
実際の星の動きに基づいて診断する  
天文学に基づいた占いのスタイルです。

今まで述べ300名以上を鑑定してきましたが  
そのなかでもいろいろ内面に気づき

その人がもっとも頑張れる動き方を見つけ  
自分軸をフルに発揮されて  
各方面で活動中の方も  
ドンドン出てきていただけております。

ただ、この占星術も  
一筋縄で学びきれものではないので  
習得にはそれなりに時間も必要です。

占星術の本って結構高額なものが多くて  
1冊5000円～1万円ぐらいのものも存在します。

場合によっては占星術師の歴が長い先生に個別レッスンを  
をお願いすることもあります。

こんな感じで、私のやろうとしていることは  
時間もお金もたくさん必要です。

だからこそ、ビジネスの自動化が必要不可欠…。

また、自分も最初からこんなに  
ハッキリ自我があったわけではありません。

むしろ、最初はず「お金」のために頑張ってきた所も  
あります。

子供の頃にあきらめてしまったこととか。

今大人になって、ビジネスという選択肢があって。

その中で理想世界を体現している方と出会って

ちょっとずつビジネスを学んで実践していくなかで

自分の内なるハートの声を生き方に反映できるようにな  
ってきた感じ。

こんな感じで、私は趣味がたくさんあるし、クライアントさんに楽しんでもらえるように色々なことを学ぶための時間が必要なんです。

だから、自動化を頑張るために  
仕組みづくりを一生懸命取り組んだり  
ビジネスの勉強で難しいこととか  
行動もできているといった感じの所は実際あります。

なので、

結局「いくら稼いでます！」よりも

「お金を稼いで何に使っています！」って状態を

イメージして、それめがけて

ビジネスを頑張っていたほうが健全なのかなとも思います。

逆に、「いくら稼いだか？」とか「いくら使ったか？」

みたいな実績・数の世界線で

ビジネスを頑張っていると

ツライと思えるところもあると思っています。

極端な例かもしれませんが

飲み屋さんで全身ハイブランドに身を包み

トゲトゲのクッパみたいなハイブラ革ジャンを着て

高いボトルバンバン入れて

「どや、俺こんなことにこんなお金つかえるねんぞ」

みたいに女の子や他の客にマウントしているおじさんみたいなのか。

(実際に居るのかどうかわかりませんがw)

SNSにきらびやかな写真を載せたり

高級な料理を食べに行ったり

高級なホテルに行ったりしているとか。

もちろん、本人が望んだ理想未来であればいいのですが  
その価値観だと、

「もっとお金使ったほう凄いし偉い」

みたいな他人軸の生き方にも繋がりがねない感じになっ  
てしまうんです。

あの人はこんなのを買ってる

だったら自分もドンドン稼ごう！

稼いだやつが偉い！

みたいな。

ゆえに、あんまりお金使えてないと不幸になったり

比較競争の世界に巻き込まれていってしまうので

自分で落とし所を考える必要はあるのかなと。

そのためにも、お金と向き合うというのは大事です。

資産を増やしてガンガン稼ぐ！って言っても  
世界一の資産家イーロン・マスクにはかなわないわけ  
ですから（笑

それよりも、

自分が没頭・熱中できることを見つけて

それに打ち込んでいけば、

そもそも人と比べることも馬鹿らしくなっていきます。

他人軸の評価基準でマウントを取り合うのではなくて

本当に自分のやりたいことを納得いく形でやれていたなら

嫉妬なんて感情は生まれないわけですから。

なので、



いわゆるビジネスインフルエンサーが  
豪華な暮らしをしていて

素直にそれがいいなーと思うのであれば  
その価値観を大事に頑張ればいいし、

別にブランドものに見を包まなくたって良くない？  
ユニクロで特に不自由感じてないよ  
むしろ自分は「わかる人にはわかる良いやつ」みたいな  
のがいいよ

って思うのであれば、その価値観を持っている人になれば  
いい。

そして、その流れで、共通の価値観を持っている人を集  
め  
共同創造していけばOK。

当然、ビジネスをやるからには

まずは機能的な価値の部分で  
提供できる実力や実績もそれなりには必要。

だけれど、こういう「自分軸のお金の使い方」が  
SNSのタイムラインや媒体で発信をしておくことで  
波長の合う人が自然に引き寄せられるというのがあります。

実際、私のコミュニティでも  
実力はものすごい方が多いのですが  
けっしてマウントを取ることもなければ  
わざわざ凄さをえらくひけらかす人もいないので。

ペントハウス（一番家賃の高いタワマンの最上階）  
よりも、テントハウス（キャンプで楽しむ）のがよく  
ね？

みたいな価値観を私が持っているからかもですね（笑）

と、いうことで。

いずれの場合でも大事なものは

**【その価値観は、自分でちゃんと出した結論の価値観なのか？】**

ということですね。

アイ◎ルのコトバを借りるとするならば

「そこに、”軸”はあるんか？」

みたいな感じですか（笑）

人が決めた価値観は

人の影響を受けるということでもあるし、

「こういうのがカッコいいよね」というのが

人から受けた影響の価値観であれば

他人評価でカッコよくないってなると

自己肯定感がどんどん下がって行ってしまいます。

昭和の時代とかだと、

今よりもそういうのが強くて  
中央集権的な感じがあったと思います。

男のくせに～  
女のくせに～

みたいなやつですね。

もっと昔だと

農民の出のくせに～  
穢多非人のくせに～

とか。

今日び、

ガンダムでも初の女性主人公の作品が話題になっていたりもします。

「女らしく、男らしくとかではなく”自分らしく”」

みたいな雰囲気は、今後の世の中ムード的にも強まってくるんじゃないかなと感じています。

大事ななのは、軸があるという一点。

人がこうだからあーだとかではなく

あくまで自分に主語をもってきていて

違いがあることに素晴らしさを感じられていて

比べるのは、あくまで今の自分と理想の自分像というイメージ。

自分軸を持っているからこそ、  
ビジネスを頑張る動機にもなるし  
どんどん新しいことにも挑戦できるんじゃないかなと思います。

そして、大事ななのは  
その姿を体現すること。

自動化やっています！  
仕組み化しています！

って言っているのであれば  
「コイツ本当にヒマそうやな」  
って思えるような雰囲気を出してたりとかしたほうがいいです。

あとは、自分がこんだけ稼ぎました！

ってよりかは、クライアントさんの成果を称賛したり、  
稼いだ先にやって楽しんでいることをシェアしたほうが  
ステキなメンバーさんが集まってくることが多いです。  
(その人の発信で成果を出しているかもわかるし、ソレ  
以上に人となりが見えるイメージ)

どれだけ稼いでるか？も大事ではありません。

ただ、稼いだあとにどんな風に  
人生を楽しんでいたたり、  
どんな風にクライアントさんに変化を起こせていたり  
どんな没頭活動に勤しんでいる人のか？

とかを見せたほうが、発信にも

バラエティ性が出てくるし、  
変にお金お金しい感じにもならず  
ステキな方が自然と集まってくるんじゃないかなと感じ  
ていますね。

あと、もう一つ重要な考えがあるので

こちらにも最後に伝えたいと思います。

**★「自分軸」は、「自分がやりたいこと  
だけダラダラやってればいい」訳ではな  
い**

ということです。

好き勝手やってたりとか  
楽な方向に自分の好きなことだけやるのとは  
またちょっと違うのが「自分軸」の考え方です。

ビジネスは客観的に必要とされるものを  
世の中に提供することが前提です。すすめる必要がありま

す。

それに、

自分がやりたいようにやる  
自由にやりたいようにやるということは  
それなりに責任も付いてきますし  
それなりにしんどいです。

人とは違う反逆者に  
あえてなろうとするわけですから笑

だからこそ、

自分らしさを上手にチューニングして

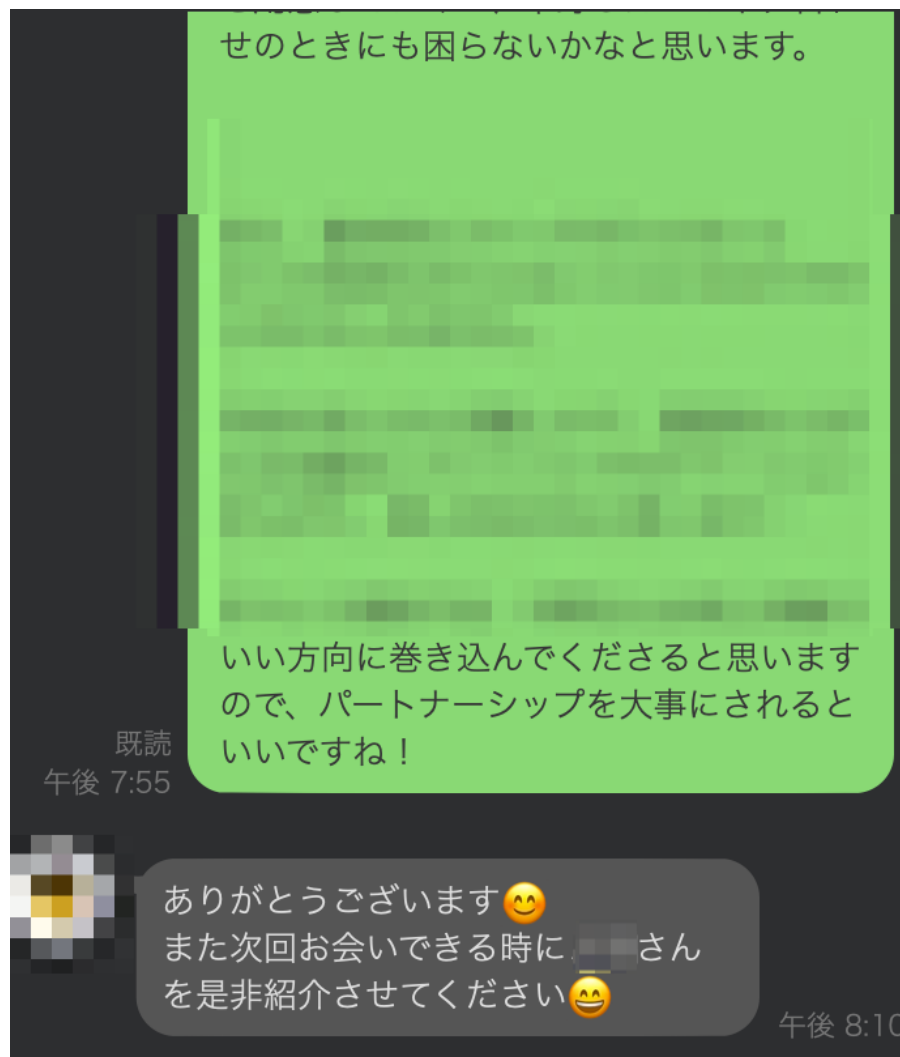
世の中にリリースしていく技術として

「マーケティング」を学んでいく必要があるというわけ  
ですね。



そういえば、  
福岡セミナーで懇親会の予約をした  
モツ鍋屋さんがあるのですが、

その店主さんが来年M1グランプリに出るとのことで  
「どんなスタイルでいけば人気ができるか？」  
というのを先日鑑定させてもらっていました。



ここでも、もし入賞を狙うのであれば  
やっぱり自分が好きなようにやっても  
予選敗退になってしまうわけですね。

いくらお笑い芸人で食っていくことを目指していて  
これ面白いでしょ！って思っていたとしても  
M-1で求められている要素やトレンドを入れるのが  
前提として重要課題となるでしょう。

別に優勝したい！って価値観がなく  
ただ自分の好きなようにやれたらそれでいい  
って場合は、

苦節20年芸人、みたいな感じに自らなろうと思ってし  
まう、みたいな感じです。

そう、

**自分がやりたいよーにやるということは  
それなりに責任を伴うということにもなります。**

こうしたことから、

- ・自分軸をもってビジネスをするというのは
- ・自分のやりたいよーに楽な方向に逃げるわけではない

ということが言えます。

自分らしさを上手にチューニングして

世の中にリリースしていく技術が必要です。

そういう意味では、

私が提供している”起業家さん向けの占星術”も

「世の中に求められているし、自分の軸になっていることでもある」

からこそ成り立っているとも言えますね。

これも、自分自身が占星術に没頭できる探究心のツボがあり

求められているものであるからこそ、

お陰様で、累計300名以上の方をこれまで鑑定できてきました。

そして、

学んだり実践するにもエネルギーが必要です。

・ 1泊100万円するような高級ホテルに行きたいのであれば、それを頑張ればいいし、

・ 自分が買いたいものを買ったり、家族や自分の生活を守るためと本気で思えるのであれば、それをテーマにすればOK

・ セミリタイアして年収100万円でも暮らせるようにサバイバルを極めてもOK

です。

その思いは果たして本心なのか？

自分との深い対話を大事にしてみてください。

また、人によって何が向いているのかというのは本当に大事にしたほうがいいです。

「こういうジャンルが稼げますよ！」

「こんなビジネスで、初月で100万円売れています！」

みたいなのに飛びついてしまうのはある意味自分が似合うかどうか分からない服なのに、雑誌で見て一目惚れして通販で頼んだ結果

**『あれ…私が着たら全然ちんちくりんやん…顔デカ…なにこれ』**

ってなるのと一緒にです。

モデルさんの体系的にすごく合っていたから、みたいな感じですよ（私もあります笑）

私みたいにこうやって、書籍を書いて情報発信するのが好きな方もいれば

完全に裏方に回ってツールのエンジニアをしていたり

企業のメディアに入ってライターさんをしていたり  
Youtubeのディレクターさんをしている方など  
本当にいろんな方がいらっしゃいますからね。

やはり言いたいのは、

”人に感化されてようやく出てきたようなモチベーショ  
ンというものは

自分が思う以上に長続きしない50メートル走になりか  
ねない”

ということです。

まとめると。

なにかしらのキッカケで

ビジネスに興味を持って

今この電子書籍を読まれたと思うのですが、

人に押し付けられた価値観で振り回されながら動くのではなく。

「より稼いだヤツが偉い」みたいな世界線で消費するでもなく。

自分のなかでビジネスに対して

かならずどこかで落とし所を考えて

自分軸のあるお金の価値観をもつ必要があるのかなと感じています。

自分軸、大事にしていきたいですね。

★まとめ～近未来のお金の稼ぎ方を見据えて～

それでは締めくくりです。

改めてここまで長々と付き合っただきありがとうございますございました。

最後に、

「近未来のお金の稼ぎ方のカタチ」  
をシェアしたいと思います。

最近ブロックチェーンの技術で

「DEVプロトコル」というものが出てきています。

「私たちはこういうことをしています！」

と宣言してコミュニティの活動応援してもらうなかで  
トークン（電子通貨）をもらえるような仕組みのことで  
す。

日本では新潟の山古志村が錦鯉の生産地として有名で、  
海外にもファンが多いブランドです。

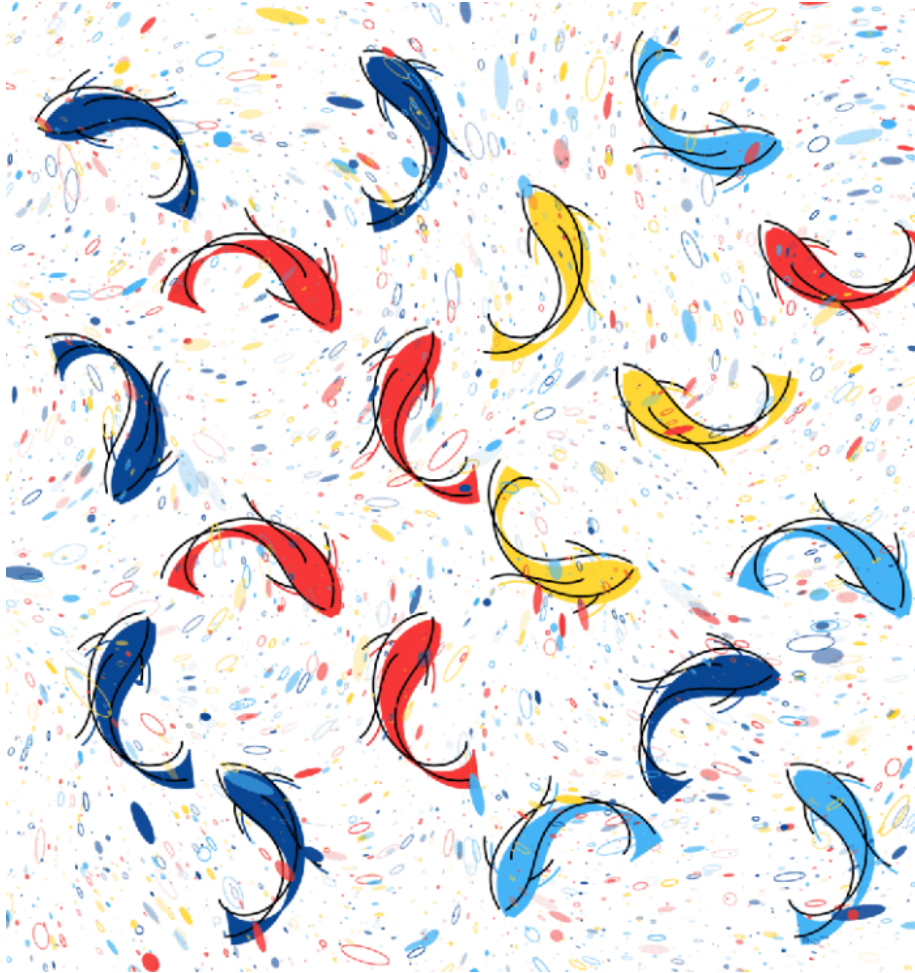
錦鯉のNFTアートを購入することで

- ・ 山古志地域をフィールドに世界中の子どもや大人がアクセスできる教育プログラムの立ち上げ
- ・ 地域課題を解決するためのファンドの設立
- ・ 空き家や遊休施設を活用したスタートアップの誘致
- ・ NFTを持つ方が滞在できる宿泊施設の建設や特別な体験提供



といったことができるようになっていきます。

錦鯉アートNFTはこんな感じ。



つまり、「クリエイティブな活動に価値を感じ応援してくれる人がいれば、それが価値になり、組織が成り立つ」

みたいなイメージ。

直接お金に繋がりにくくても

クリエイティブであれば価値が評価される仕組みなので

情報発信ビジネスの未来を見据えると、将来は

起業家さんやクリエイター、アーティストさんにとって

は

めちゃめちゃ明るい時代がやってくるのかなと思っています ^^

ただこういう仕組みも、

どれだけシステムが凄いといても最終的には

「どんな未来を見せてくれるのか？」

「独創性、創造性はあるのか？」

「なにがどうおもしろいのか？」

ってコンテンツ力が大事になってくると思います。

こう言うのって一朝一夕には

なかなかできないものですよ。

自分はアーティスト的な活動としては、しゃちほこやし

ザークラフトをしたり、自作の占星術キャラクターやタ

ロットカードなどをNFTにしていきながら、情報発信活動などをミックスしていこうと考えています。

もちろんお金のためにビジネスってやるんですが、稼ぐためだけにやらないべきなのは  
こういう近未来テクノロジーが出てきたときに  
極めてお金の使いかた・個性がそのままコンテンツ力に直結するからです。

- ・お金入った
- ・贅沢しよう！
- ・こんなふうな贅沢するから出資してくれい！

じゃ、誰もお金出さないですよねw

百年人生と言われる今。

どういう動機でお金稼いで何に使うのか？

自分との対話を大事にして頑張っていきましょう。

とか偉そうな事言ってきましたが、  
まだまだ私も100%できている訳ではありませんので  
しっかり見つめ直していきたいと思います。笑

さあ、ではあなたはなんのためにお金稼いで  
なんのためにお金つかいますか？

ここの答えはすぐに出なかったとしても。

自分が納得行く形まで  
ビジネスを形にしていく知識や実力を身につけ、

発信の発言権を得るために  
自分の納得のいく売り上げを  
ビジネスで出して行って頂ければと思います。

自分軸をもって、自然に応援される、応援しあえるビジ  
ネスを作っていきましょう！

増田より。

~~~~~

★特別オファー追伸★

あなたの持つ「お金の自分軸」を「起業

家さん専門占星術」でチェックしてみませんか？

今回は、お金にまつわる話ということで
価値観に踏み込んだお話をシェアしました。

私がこの書籍を通して伝えたかったのは、

『それぞれの価値観の軸って絶対に一人ひとり違うわけだから、

その価値観を納得いかせるために、自分が求める理想像を

納得のいく形で実現できるだけのお金を稼いだり、

自動化とかのビジネススキルを手に入れるべきだよ！』

ということです。

いろんなノウハウがありますが、

それを使うのは自分自身ですからね。

あなたのお金に持つ価値観はどんなものがあったでしょう
うか？

**【何にお金を使うために、どんなビジネスをして稼ぐの
か？】**

ここは長期で安定的にビジネスとして
お金を稼いでいきたいのであれば
モチベーションに直結するので
必然的に向き合うべきトピックです。

今回、書籍を見て
1つでもプラスになった事があれば幸いです。

自分が理想とする没頭活動を実現するためにも
自分が大事にしたい価値観は
しっかり言語化して試してみてください。

しかし、

自分がどんな価値観を持っているのか？
振り返ってみていただければと思いますが

どーしても自分では結論が出せない！
という場合もあるのではないか？と思います。

そこで！今回は、

**「この電子書籍の感想を送ってくださった方限定で
あなた自身がお金のお金軸を占星術で鑑定」**

していきたいと思います！

今回の書籍でも話が出ていたと思いますが、
占星術は5000年以上の歴史を持つ
天文学に基づく心理学的な占いです。

私自身が直接、300名以上の起業家さんを
鑑定してきた目線で見させていただきますね。

占星術の世界で言うと「金星星座」などを見て、いわゆるその人の「金運」を鑑定する方法があります。

”お金を稼ぐモチベーションを知る”

これってビジネスの軸にもつながる
重要な部分なんじゃないかと思います。

なので、

自分自身と深く対話することで
よりホリスティック（俯瞰的）な視点で
ビジネスを頑張る動機を知りたいよ
と思う場合には、うってつけの鑑定となるでしょう。

- ・ **人から受け売りのモチベーションではなかなか続かない**
- ・ **ある程度稼げて「もっと伸ばしたほうがいい！」って
言われても正直燃え尽きてしまっている**

という場合には、ぜひ活用してみてくださいね。

また、自分自身だけでなく

- ・ 人にビジネスを教える立場などをしていて、
生徒さんのモチベーションを上げるための
占星術の活かし方に興味があるよという場合

などにも、ぜひご活用いただければと思います。

★鑑定を希望される場合

- ・この電子書籍の感想
- ・出生情報（生年月日、出生時間、出生都道府県）

をこちらのフォームより記入のうえ、送信してください。

「お金の自分軸鑑定」に申し込む場合はコチラ！



<https://massy213.com/p/r/Jo3eWzPZ>

※もし、すでにリンクが閉じられていた場合は新規の受付終了ということになりますのでご了承ください。

すでに何名かのメンバーさんに
先行募集をかけてみた所…。

お陰さまでこのようなご感想を頂けております ^^



まっしーさん、鑑定していただきありがとうございます。

何のために稼ぐのか、どう生きていきたいのか、
自分軸とは、自分の色、も、動画を見て改めて考えてみたら、
今まさに自分の中でチューニングをして、らしい方向になっていくんだろうなあと思いました。

お金で破滅する！？とか、
めちゃくちゃ面白かったです！！

分析ツールとしても占い、面白いですね。
ありがとうございます！

を拝見しました！

私も以前自分の金運を読もうとして、
「2ハウス獅子座のルーラー(太陽)は
7ハウスの山羊座にあるよね」
って所までは行けてたんですけど、

・努力・忍耐・真面目・パートナー
みたいなキーワードしか思い浮かばず
「7ハウス山羊座的な仕事ってどういうこと？」
って感じで、そこで終わってました。

- ・
- ・
- ・

という読み方を披露して頂いて、
「なるほど～」と思いました。

