

とあるスカイプでのやり取りを通じて伝えたい事

ゆうきん

『あと、最初から効率よくやろうとは思わないでください。もちろん効率よくビジネスで成功出来るノウハウは教えていきますが、効率が良いノウハウを僕が教えていくのと、〇〇さんが効率よくやろうとするのでは全く違います。

情報発信する側は効率いいモノを発信していても、受け取る側は効率良いやり方と思って受け取るのではなく、自分なりに試行錯誤して遠回りしても良いと思う気持ちが大事なんです。今はもしかしたら分からないかもしれませんが、何を言ってるんだと思うかもしれませんが、この意識一つで今後のビジネスはかなり変わってくるんで絶対に頭のすみに置いておいてください。』

これは、「効率よくビジネスを学びたい。」とスカイプで言ってきた人に対して僕が答えた内容です。僕は今年の5月でネットビジネスの世界に入って2年がたちます。この2年間で色々な人を見てきました。いなくなる人も成功し続ける人も見てきましたが、そういう人達の違いって結局は小さな事だったりするような気がしています。

いや、小さな事と言ってもそれは結局は本質であるので小さな事ではないのですが、やはり上手くいく人って結局はここに行きつくような気がするのです。

成功出来る人は効率よく成功しようとはあまり思っていない。

結局はそういう考えを持っている人が最終的には効率良く上手くいくという事が、これまで僕が見てきた現実です。つまり一つの事を極めようとする気持ちはあるのですが、そこに効率の良さってのはあまり求めていなかったりします。そこにあるのは、“楽しいのか楽しくないのか”これだけだったりするのです。

僕がこの業界に参入したのは、お金を稼いでウハウハになりたい、高級タワーマンションに高級車・高級時計を買いたい、毎日女の子に囲まれた生活をしたいとの小さな理由

からではないのです。

なんのためにこのネットビジネスの業界に入ってきたのか？

この業界に入ってくる人を見ているとこの部分が抜け落ちてしまっているような気がしてならないのです。いや、抜け落ちているというと語弊があるのかもしれませんが、もしかしたら最初はあるにも関わらず今はなくなってしまうのかもしれませんが。

僕はこの業界に入ってきた当時から目的は明確でしたし、今も目的は変わっていません。

『自由に楽しく好きな事をして生きていきたい』

シンプルに情報をそり落として伝えてしまうと全てこれに凝縮されますし、凝縮されてもこれ以上に的を得ている答えはありません。自由に楽しく好きな事をして生きていきたい。そう、これが答えであり僕がネットビジネスを始めたたった一つの理由です。

お金を稼ぎたい、成功したいと思って始めたのではなく、楽しく自由に生きるという目的達成の為には自分はネットビジネスが向いていると思っただけなのです。僕にとってお金を稼ぐという目的が高次の目的であったのであれば、僕はネットビジネスをやっていなかったと思います。お金を目的としているのなら、今のように個人としてでなく、きっと他のビジネスで、組織として僕自身成長していく道を選んだのではないかなと。そう思っているのです。

“お金”を目的とするのではなく“生き方”を目的としてきたので、その生き方を追求する過程で、僕自身ビジネスで成功したと言えるのかはまだ分かりませんが、一般の方から見ると成功したと呼ばれるくらいにはなることができました。

自由とはなんなのか？

さっきから自由という言葉がよく出てきているので、ゆうきんは自由をどう考えているのか？という疑問を持つ方もいるかもしれませんが。せっかくなのでここで答えておくと、僕が考える自由とは好きな時に好きなところへ旅行に行けることであったり、大好きなお寿司を財布の中身を気にせず食べれるとかではありません。もちろんこういうのも少

しは含まれているのですが（含まれてるんかい！という突っ込みはなしで。）僕の考える自由とは、『悩みからの解放』です。

もう悩みたくなかった。

人の悩みというのは尽きる事がありませんし、人の悩みの大半は昔からお金の悩みと人間関係、美や健康の悩みです。これらの悩みがあるから、人は苦しみ悲しみ、時に争ったりもするのです。僕はもう30年近く生きてきたのでそれなりに、この悩みが原因で人が変わっていくのを見てきました。この悩みが原因で、本来切れるはずのない縁が簡単に切れる事があるという事や、人の命が時には失われる事もあるということも知りました。その苦しみや悲しみ、争いがなければ人はどれだけ幸せなんだろう？と何度も何度も考えてきたのです。

僕が以前は弁護士を志していたというのは、僕のメルマガやブログを読んで頂いているあなたであれば知っていると思います。綺麗事でも何でもなく、この日本から争いや悩み、苦しみを無くしたいと考えて弁護士を志したのです。そう考えていたのは高校生の頃でしたし、その当時から色々と悩みの経験を経て、気付いた頃にはまずは目の前の人間、近くの人間を救ってあげる事が可能な人間になりたいと思って弁護士を目指すようになっていました。

目の前の人間を救う事が出来ない奴に、世界は変えれない。

目の前の人間の悩みを解消する事が出来たらなと思い弁護士を目指していましたが、残念ながらそこに僕にとっての理想とする世界はなかった。そうであれば弁護士を志す意味がないと思い法曹界で生きていくことを辞め、この業界に辿り着いたのです。

目の前の一人の人間の悩みを解消して、その人一人を救う事が出来ないのなら世界を変えることはもちろん、世間一般も変える事なんて出来ません。僕がビジネスをしていく上で本当に大事なことは、目の前の人間、つまり目の前のお客さん一人を救う事が出来るのかという事です。

まだお客さんがいない状態であるなら、一人のメルマガ読者さんを救う事が出来るのかと。それが出来ないようであれば、一人の悩みも解消する事が出来ないのであればその

人はまだまだ“お金をもらって”ビジネスをやっていく段階ではないのかもしれませんが。

悩みを解消させるという事は、価値を提供するという事です。

これは基本中の基本であって絶対に外してほしくないのですが、なんというか残念な事に、提供出来る価値がないにも関わらず「お金だけは稼ぎたい！」という人が本当に多いと感じています。これってそもそも順番が逆なんですね。自分はまずどういう悩みを解消出来るのか（価値を提供出来るのか）というのが最初にあって、その次にそれをどのような形にしていくのか？（ビジネスにするのか）という順であるべきなんですが…

目の前の人間の悩みを解消させたいなら、まずは自分の悩みを解消する

聞くだけであれば当然のように思うかもしれませんが、当たり前のように実現出来ている人は本当に少ないような気がしています。僕がネットビジネスを始めたのは、このビジネスを通じてまず自分の悩みを解消出来ると思ったからです。つまり、人間関係とお金の悩みという人の大きな悩みを、自分自身がネットビジネスを通じて解消出来ると思ったのです。個人でビジネスをするのなら、組織化して人を使うビジネスより、人間関係という悩みは少なくなります。また、お金という悩みも解消出来る。そうであるなら、このビジネスは自分にとって最適じゃないか！と思ったんですね。好き勝手情報発信をする事でファンを作ってビジネスになるのなら、当時の自分にとってはこれ以上ないものだ。

ただし、好き勝手生きるには覚悟が必要です。

勘違いしている人の多くや、ビジネスの世界に足を踏み入れて失敗する人の多くは、この覚悟がないままにビジネスの世界に足を踏み入れようとします。ビジネスをやっていくのなら、サラリーマンという世間一般の多数派とは違う道を歩んで行く事になりますし、上手くいく時期だけでなく、失敗しそうになる時期ももちろんあります。もし、ビジネスという他人と違う道を歩んで行くという決断をするのであれば、それをやりとおす覚悟があるのかという事を一度しっかり考えた方が良いです。上手くいった時だけでなく、上手くいかなかった時の事も全て受け入れる覚悟があるのかという事です。もし、YES という事が出来ないのなら、まだまだビジネスとしてやっていける段階ではないの

かもしれません。それでは幸せになる事は難しいでしょう。

では、ゆうきんはどうなんか？と思うかもしれませんが、僕は成功しても失敗しても全て受け入れる覚悟は出来ていましたし、今ももちろん同じです。子供時代、好きなゲームであれば勝っても負けても長時間続けれるのと同じで、好きな事をしているのであれば成功しても負けてしまってもあまり関係ないと思っています。

僕にとってビジネスとは壮大なロールプレイングゲームです。

先程ゲームの話を出しましたが、僕にとってビジネスとは好きなゲームを続けている感覚と似ているのです。ゲーム内で主人公の経験値を貯めたり、ラスボスを倒したり、コインを集めたり、道具を買ったり…もちろんそういうのも楽しみの一つなのですが、僕は何よりそのゲームを楽しんでいる時間が好きなのです。

そのゲームをするために友人同士で集まったり、兄弟で話したり、新たな仲間との出会いがあったり、その為にゲームをする感覚に似ていると思っています。ここで人間関係の悩みはもちろん出てくるのですが、その人間関係を自分で選ぶ事が出来るのがビジネスです。自分が選択した結果から生じる悩みであれば、喜んで受け入れる事が出来るのです。

効率よくビジネスをやりたいという話から大分変わってしまったので話を元に戻すと、効率よくやるというよりも自分が提供出来る価値を好きなように発信していけば良いだけです。

それが何かは人それぞれ異なりますし、そもそも僕と全く違う考えを持つ人もいます。でも、僕と考えが違うから間違っているとかではなく、両方がもちろん正解と言えるのです。

最後に…価値とは

ビジネスをやっていくのであれば、あなたは提供出来る価値を見つけなければなりません

ん。そして、この価値とは基本的に人の悩みを解消させるところに生じます。考えてみれば人間の悩みには色々な大きな悩みがあると思います。お金の悩み、恋人関係から夫婦間の悩み、家族の悩み、職場の悩みや学校の悩み、健康や美の悩み、心の悩み etc…

もし、今後ビジネスをやっていく上で発信する内容に困ったのならば、これらの悩みのどれかに関係する発信をしていくべきです。人の大きな悩みが関係しているのなら、そのマーケットでの発信は価値ある発信としてあなたの報酬に変わっていくのですから。

では、最後まで読んでいただきまして有難うございます。

今後も時間が許す限りブログやメルマガでの発信を続けてくので、どうぞよろしく願いします。

[ブログ&レポート作成者情報](#)

[メルマガ](#)