

「経済的自由人」への第一歩

～「脱・短期的思考」「脱・テクニク」「脱・他者依存」を経て貢献のステージへ～

川名です。どもです^^

ブログやメルマガで一杯語って来たので、もう伝わっているとは思いますが、僕が目指す理想世界（ライフスタイル）は「経済的自由人」です。

「経済的自由人」とは、僕が定義した言葉で、「パソコン1台あれば、自分の力で好きな時に好きなだけお金を生み出せる人」のことです。

雇われる側（「組織の歯車」）やテクニク思考（「他者依存」「価値の横流し」）で稼ぐのではなく、自分中心でお金を生み出せる人ということです。

そういう人間になれば、不景気で給料が上がらないとか、リストラや会社の倒産とか、老後年金が支給されるのだろうか？とか、経済の状況による不安が消え自由になれますよね。

と、最初はそういう意味合いでの「経済的自由人」だったのですが、僕も経験から成長しているわけで、少し意味合いが追加されて来ました^^

それはお金の生み出し方です。

「自分だけ稼げればいい」という自分の欲望のためだけにお金を生み出す人ではなく、「誰かの役に立ちたい」という他者貢献しながらお金を生み出せる人が理想なのです。

人生のステージで言うと

【人生の4つのステージ】

4. 使命（天命を果たすべく天職として働く）
3. 貢献（人生の充実を求め喜ばれるために働く） ↑ 「他者貢献」 > 「自分の欲望」
- <自分の欲望と他者貢献のバランス>-----
2. 願望（好きなことで楽しく働く） ↓ 「他者貢献」 < 「自分の欲望」
1. 欲望（生活のために働く）

「3. 貢献」以上が理想ということです。

この状態にならないと、真の「安定」「自由」「幸せ」は手に入らないと僕は思っていて、ここまで含めたものが僕の定義する「経済的自由人」です。

今回の講座では、

- ・ **ビジネスの原理・原則**
- ・ **自分のステージを上げる方法**

この2つがテーマになります。

僕はこの2つが「経済的自由人」を目指すために特に重要だと考えていて、その理由をこの後、僕の過去の経験と照らし合わせながら解説していこうと思っています。

僕のこれまでの経験とその経験から得た「知識」や「教訓」が凝縮されています。

僕はあなたよりも1歩先を進んでいて、理想世界に進む地図を持っています。そして、既に「使命」のステージに進んでいる人たちをメンターとして、その人たちのコミュニティで今も学び続けています。

あなたが今後進むべき道への気付きやヒントとなるように魂込めて書きました。講座に参加する・しないに関係なく、勉強のためにぜひ読んでみてください。

まず、僕の経験の話に入る前に

「ビジネスの原理・原則」と「ステージ」の話をさせてください。

「ビジネスの原理・原則」とは？

「テクニック（ノウハウ）」ではなく、「ビジネスの原理・原則」が重要という話は、ブログやメルマガでも散々書いて来ましたが、もう一度、「なぜ重要なのか？」を解説しておきます。

- ・ ○○さんのPPCアフィリエイトの商材
- ・ サイトアフィリの○○塾
- ・ ○○さんのせどりの個別コンサル
- ・ 個人輸入の○○塾

といった具体的なノウハウって結構出回っていますよね。

「人生の4つのステージ」とは？

【人生の4つのステージ】

4. 使命（天命を果たすべく天職として働く）
3. 貢献（人生の充実を求め喜ばれるために働く）
2. 願望（好きなことで楽しく働く）
1. 欲望（生活のために働く）

これはもう言葉の通りで、
カッコ内を読んで頂ければイメージ伝わりますよね？

ちなみに僕はサラリーマン時代、
「1. 欲望」のステージから抜け出すことは出来ませんでした。

更にこの4つのステージを「自分の欲望」と「他者貢献」の
バランスで考えるとこうなります。

【人生の4つのステージ】

4. 使命（天命を果たすべく天職として働く）
3. 貢献（人生の充実を求め喜ばれるために働く） ↑ 「他者貢献」 > 「自分の欲望」
- <自分の欲望と他者貢献のバランス>-----
2. 願望（好きなことで楽しく働く） ↓ 「他者貢献」 < 「自分の欲望」
1. 欲望（生活のために働く）

人はステージが上がって行くと、欲望（自分だけ稼ぎたい意識）よりも
他者貢献（誰かに貢献したい意識）の方が上回るようになります。

（この意識はステージを上げて行くことで少しずつ変化するもので、
経験しないとわからないものです）

例えば、僕と同じように「勉強して良い会社に入ろう」的な
日本の教育システムの自然な流れに乗った人たちは、
「1. 欲望」止まりの人が多いのではないかと思っています。

なぜなら、入社が理由が「こういうことが好きでこういう仕事をしたい」ではなく、「勉強して良い会社に入ろう」ですから（汗）

あ、前にも言いましたが、これはそこに乗っかる人が悪いってわけじゃなく、「好きなことを仕事にする」という選択肢がない日本の教育システムが悪いのです。

日本の教育システムは経済成長期に作られた「組織の歯車」を作るためのもので、「自分が何をやりたいのか」を真剣に考えるプロセス自体がないのです。

そうなる、好きじゃないことを仕事にしてしまっているわけで、意味を感じながら作業できても、心までは満たされない。

「2. 願望」のステージを超えられない人が多いのは当たり前前の結果なのです。

勿論、好きじゃない仕事でいやいや働いている「1. 欲望」のステージでも、「経済的には豊かで、プライベートが楽しければいい」という人もいます。

この辺の考え方は人それぞれだと思います。

ただ僕は、人は、

「1. 欲望」→「2. 願望」→「3. 貢献」→「4. 使命」

と、ステージを上げて行かないと真の「安定」「自由」「幸せ」は手に入らないとっていて、特に「3. 貢献」を超えるべきだと思っています。

これは、今まで僕がこのステージを1歩ずつ登って来た経験から学んだことでもありますし、この業界に僕が凄いと思う（億稼ぐ）人が数名いるのですが、その人たちは皆、「4. 使命」のステージにいますから。

あ、勘違いしないで欲しいのが、億稼ぐ人が皆、「4. 使命」のステージにいるわけではありませんよ。

「1. 欲望」や「2. 願望」のステージで、自分の欲望のままに、初心者からお金を搾取するような悪どい商売をしている人も多々います。（巷に一杯ある高額塾にもこのタイプが多いです）

そういう人達は、派手に花火を打ち上げて、その後パッと消えていく。

そんなパターンが多いですよ。誰とは言いませんが(^_^;)

なぜそうなるかと言うと、初心者から搾取するということは、その人はその後、お客さんにならない（リピートしない）ですよ。

だから、基本的に単発のビジネスでしかなく、「他者貢献」の意識が抜け落ちているから長続きしないのです。

長く稼ぎ続けるには（繁盛ではなく繁栄）、
「他者貢献」 > 「自分の欲望」（「3. 貢献」以上のステージ）
この状態でお金を稼ぐべきなのです。

この辺の話は、事例があった方が分かりやすいと思うので、僕がこれまでに良い出会いに恵まれ、「人生の4つのステージ」を1歩ずつ登って来た経験を物語っぽい感じで解説して行きます^^

繰り返しになりますが、あなたが今後進むべき道への気付きやヒントとなるように魂込めて書きました。講座に参加する・しないに関係なく、勉強のためにぜひ読んでみてください。

では行きましょう。

富士通で馬車馬のように働いた17年

僕の「1. 欲望」のステージ(※欲望・・・生活のために働く)

僕は高校2年までは成績はクラスで真ん中くらいだったんですが、3年になってから「良い会社に就職するため」に勉強を始めました(遅っ)

工業高校の電気科でそんなにレベルが高くなかったというのもあり、勉強を始めてみると、クラスで1番を取れるくらいになり、トップ3くらいにはいつも普通に入れるようになっていました。

この流れのままに、僕は「どんな仕事がしたい」とか考えることもせず、

「良い会社に就職する」という選択をして、富士通に入社したのです。

ご存知の方も多いと思いますが、僕は「超人見知り」でして、人付き合いやコミュニケーションが苦手なタイプです。

(この世界に入ってから、そんな風に見えないとよく言われますが・・・)

会社に入って年数を重ねるごとに、会社組織の一員になることがこんなに辛いことなんだと痛感しました。

あ、特に人間関係でトラブルがあったわけではありませんよ。周りの人にもすごく恵まれていましたし、人間関係はすこぶる良好でしたが、たくさんの人に囲まれて気を使いながら過ごすことに苦痛を感じてしまう性格なのです。

それと、僕は元々がおっとりしたゆる〜いタイプの人間なので、朝決まった時間に出勤して、朝礼して、目標立てて、スケジュール通りに働いて、週報書いて、月報書いて、という会社の歯車の1つとしてのガチガチのライフスタイルも苦痛で仕方がありませんでした。

さらに僕の職業は、SE（システムエンジニア）でした。

分かる方もいると思いますが、SEという職業は、超多忙で残業数百時間は当たり前、ヒドい時期は、最長で4日連続で徹夜したこともあります。一睡もせずにです。

正直、割に合わない職業です。(と個人的には思っています)

この状況で、「好きで選んだ仕事じゃない」わけですから、常に脱サラ願望があったことはご想像の通りです。

それでも当時、脱サラに踏み切れなかったのは、「大企業の安定収入」という後ろ盾を捨てられなかったからでしょう。

そして、気が付くと、会社から勤続15年の賞品を受け取っていたわけです(汗)

このタイミングで僕を脱サラの方向に導いてくれた大きな事件が起こったわけですが、ここで書くと長くなるので、その話はまた後で書くことにして。

それから2年後に脱サラするまでの17年が、僕の「1. 欲望」のステージですね。

僕の人生の中ではかなり辛い17年ではありましたが、

「新人」→「メンバー」→「サブリーダー」→「プロジェクトリーダー」

と、最終的には100人規模のプロジェクトのリーダーを任され、心までは満たされなかったものの、責任ややり甲斐も感じていましたし、システムエンジニアの仕事を組織内のあらゆる立場で経験出来たことは、僕にとってはいくら大きな財産となりました。

少し長すぎた感はあるのですが(^_^;)

この経験があったからこそ、脱サラ後のビジネスが順調に軌道に乗ったのだと思います。

過去の辛かった経験には必ず意味があるのです。

さて、ここで僕の脱サラのキッカケとなった大事件の話をしていきます。

川名を脱サラへと導いてくれた意外な人物(メンター)とは？

今からもう7年も前になりますが・・・

僕は2007年に17年務めた富士通を退社し、アフィリエイトで脱サラ起業しました。

という話をすると、

「会社を辞めた当時、アフィリでいくら稼いでたんですか？」

という質問をよくされます。

当然ですよ。

17年も務めた「大企業の安定収入」を捨てて、脱サラしたわけですから。

これを言うと凄く驚かれるんですが、

当時のネットからの収入は数万円だったんですよ(^_^;)

副業で「競馬のブログ」をやっていたんですが、

そのブログからのアドセンス収入が月に1万円前後でした。

「ええ？何でそんな状況で脱サラ出来たの？」

というツッコミが聞こえてきそうですが(笑)

僕の場合、例えば「副業で本業の収入を超えたから」とか、よくある脱サラの理由とは全く違う経緯があったのです。

脱サラする2年前、僕の人生の中でもトップ3に入る大事件が起きました。

当時付き合っていた彼女と「そろそろ結婚しようか」という話が出始めていた時期でした。

彼女の両親に結婚を反対されたのです。

その理由は、ここで詳しくは書けないのですが、簡単に言うと「僕の実家の病気やお金の問題」ですね。

僕がもし逆の立場だったら、同じ様に反対されるだろうなという状況だったので、当時、彼女の両親に対する恨みつらみはありませんでした。

それに彼女の両親は、「娘と別れろ！」と完全に突き放すのではなく、僕に結婚の条件を提示してくれたのです。

「月収100万円以上ないと結婚はあかん」

というサラリーマンの僕には、非常にハードルの高い条件でしたが(汗)

いくら大企業と言っても、課長→部長→と出世して行ったからといって、届くような月収ではないし、そもそも出世して給料が上がるまでにどんだけ歳とるんだよって話で(^_^;)

そうなるよ、起業するしかないだろ！

ってことで「開店開業ガイド」なる書籍を購入して来て、ラーメン屋でもやろうかな？って本気で考えていた時期もありました。

とは言っても、開業に数百万単位の資金が必要でリスクもあるし、

軌道に乗って月収100万円稼げるまでに何年かかるんだ？
その間、ずっと彼女を待たせておくのか？

とかとか、色々と悩み苦しんだ結果。

金銭的なリスクの少ない「ネット副業」に矛先を変えたのです。

当時は「会社のお給料」＋「ネット副業の収入」で
100万円を超えることを目標に行動を開始しました。

彼女に「必死で頑張るから待って欲しい」と涙ながらに話をしたのを覚えています。

最初はアフィリエイトなど、ネットビジネス系の本や
ネットの情報を漁って、「何で稼ぐか？」を模索しました。

僕が当時出した結論は「アドセンスで稼ぐ」でした。

それも、「自分が興味のあることじゃないと続かない」という意識があり、
僕の唯一の趣味である「競馬」というジャンルを選択。

好きな「競馬」の話ということもあり、
ブログを開設して記事を書き始めるまでにそんなに時間は掛かりませんでした。

当時は、この競馬ブログに膨大なアクセスを集めて、
アドセンス広告だけで月収100万円超えてやろうという意気込みで
頑張っていたのを覚えています。

ただ、僕の本業のSEという職業はとにかく多忙で、
副業に使う時間は本当に限られていて。

夜遅くに帰ってバタンキュー。毎朝4時に起きて、
2時間ほどブログ更新を頑張るという生活を続けていました。

今考えるとかなりハードだったんですが、
明確な目標と好きな競馬ネタってことで精神的に折れずに続けられたのだと思います。

そんな生活が1年半くらい続いたわけですが、
その競馬ブログからの収入はというと・・・

アドセンス収入で月に1万円前後・・・
最大風速でも月5万円までが精一杯・・・

この当時は一応、SEOも勉強しつつ対策を講じながら、記事を量産する手法で頑張りましたが、狙っていたキーワードで1位表示されるようになって、キーワードがニッチ過ぎて、アクセスが増えない（汗）

このスタンスで続けても月収100万円なんて夢のまた夢という現実を叩きつけられ（汗）

軌道修正を余儀なくされたわけです。

とは言っても、落ち込んでいるヒマは無く、直ぐに新しいことに取り組み始めました。

それまでの1年半の経験から、SEOで上位表示させるのに時間がかかることは身にしみて分かっていたので、即、検索エンジンに上位表示できるPPC広告に矛先を向けたのです。

当時、SEOについて学んでいたブログがあったのですが、そのブロガーさんが会員制のネット塾に入られていたんですよ。（僕の中では当時、一方的ですがかなりお世話になった人です^^）

その塾にPPCアフィリエイトのノウハウがあるということで、迷わずそこの門を叩くことにしました。

入会して、PPCアフィリエイトのマニュアルに目を通して直ぐに「これは稼げる」と確信したのを覚えています。

この時の感覚は今でも不思議なのですが、稼げるようになることになりました(^_^;)

と、やる気になったタイミングで本業が劇的に忙しくなり。

どのくらい忙しいかというと、ほぼ毎日、明朝3時ごろまで働いて、タクシーで帰って、少し寝て、また翌朝8時出勤、というハードな日々でした（汗）

何も出来ないまま半年ほど過ぎたころ、僕は悟ったのです。

「このSEという職業をやっている以上、副業には時間が取れないし、大きく稼げるようにはなれない。月収100万円なんて夢のまた夢だ」

と言うことを。

17年間ずっと仕事に不満を持ちながらも、「大企業の安定収入」という後ろ盾を捨てられず、転職や脱サラに踏み切れずにいた僕でしたが、

このタイミングで脱サラを決意したのです。

会社を辞めて、PPCアフィリエイトに専念して、月収100万円稼いで彼女の両親に許してもらおうと。

この時点で、結婚に反対されてから既に2年近くの月日が流れていたわけで、もう崖っぷちでしたね。

そこから3ヶ月後には会社を退職しました。

今思うと、この時は何の未練もなく凄く潔かったですね。

あ、前述した通り、この時点でのネット収入は、競馬ブログの約1万円のみです(^_^;)

それでも、PPCアフィリにガッツリ専念すれば、大きく稼げるという確信みたいなものがあり、不思議と不安はなかったんですよね。

その確信通り、始めて3ヶ月で月収100万円を超え、その1年後に彼女の両親から結婚のお許しを頂きました。

(その彼女が今の僕の奥さんです)

結婚問題で悩み、もがき苦しんだこの2年間というのは、僕の人生の中でも一番苦しかった時期です。

でもね。今、当時を振り返ると、僕の人生の中で最も重要な2年だったと思えるのです。

なぜなら、もしあの時、彼女の両親が結婚に反対してくれてなかったら、僕は今でも富士通で馬車馬のように働いていたでしょう。

(あ、富士通を批判しているわけではありませんよ。
これは、やりたいことを仕事に出来ていなかった僕の問題ですから)

彼女の両親は、1代で創業40年の会社(車屋)を築き上げた起業家の大先輩です。

そういう両親だからこそ、
「月収100万円以上ないと結婚はあかん」
ということが普通に言えたのだと思うのです。

これは、
「月収100万円なんか必死に頑張れば何とでもなる」
という意味で言ってくれたのだと思うのです。

これが会社員の場合だと「月収100万円」なんて簡単に言えないですよ。
起業家の大先輩だからこそ、それが言えたのだと思うのです。

この結婚反対の一言で、僕を起業の世界に引き上げてくれたのです。

僕の人生を好転させた意外な人物(メンター)とは?

今の奥さん(当時の彼女)の両親であり、起業家の大先輩なのです^^

なぜ僕が今回の講座を開催するのか?

僕もこうやってメンターに導かれたことで、
辛かった会社勤めを吹っ切り、大企業の安定収入という後ろ盾も捨て、
今の脱サラ起業という道に進むことが出来たわけです。
(悩み苦しんだ過去には必ず意味があるのです)

だから、僕も今後は、以前の僕と同じように「人生を変えたい」と思っている人も、
行動に移せずにいる人を「良い方向へ導く」お手伝いがしたいと思っています。

なぜなら、それが僕の使命だと思っているからで、
会社員として17年苦しんだからこそ同じ悩みが理解でき、
僕にしか出来ないことも沢山あると思うからです。

その最初の一步が今回の講座なのです。

脱サラして 夢の「自宅で1人起業」

川名の「2. 願望」のステージ(※願望・・・好きなことで楽しく働く)

前述の通り、メンターとのいい出会いに恵まれ、
僕は17年務めた会社を辞めて、ネットビジネスで起業したわけです。

超人見知りで、人付き合いが苦手で、ゆる～い人間の僕にとって、
ガチガチに縛られる会社員（組織の歯車の一部）という生活から一転。

自宅で1人で仕事ができる環境はまさに天国でした。

数年後に琵琶湖の畔に移住して、時間に縛られないゆる～いライフスタイルが始まったのですが、
これが僕にはかなり合っていたようです^^

「自宅で1人起業」

これが僕にとっての「2. 願望」のステージの始まりです。

脱サラ後、3ヶ月ほどのんびりした後、
僕が始めたビジネスは、PPCアフィリエイトでした。
(PPC広告を使って集客をするアフィリエイトのこと)

始めて3ヶ月で月収100万円を超え、
1年後には月収200万円を超え、
新型インフルエンザのブームに乗かって、
マスクを月商4000万円売ったり、

順調に収入も増えて、税金対策のために会社も設立しました。

**この当時は気づかなかったのですが、こうやってビジネスが直ぐに軌道に乗ったのは、
やはり会社員時代の経験が大きかったのです。**

目標設定、スケジューリング、進捗管理、費用対効果の管理、振り返り、などなど、
会社員時代に富士通で叩き込まれたことをアフィリエイトでも普通にやっていたのです。

以前にとある塾で講師をしていた時に、
僕のマニュアルとエクセルの管理シートを公開して、セミナーを開催したことがあるのですが、
「アフィリエイトをここまでビジネス的にやっているのか」とかなり驚かれましたからね。

過去の辛かった経験には必ず意味があるのです。

と順調に見える脱サラ後のビジネスでしたが・・・
(次のステージに続く)

僕らが乗り越えなければならない2つの「壁」

川名の「3. 貢献」のステージ(※貢献・・・人生の充実を求め喜ばれるために働く)

順調に伸びていった収入ではありましたが、ある事件で収入が激減したのです。

僕は当時、PPCアフィリエイトだけで稼いでいて、
ヤフーとグーグルの2種類のPPC広告を使っていました。

その片方のグーグルのPPC広告(アドワーズ)が、
アフィリエイトの広告出稿がNGになるという大事件が起きました。

いきなり広告が出せなくなったのです。

PPCアフィリエイトは「広告出せない=収入がゼロ」になるので、
グーグルの広告で稼いでいた分の収入(全体の約半分)がいきなりゼロです(汗)

1つ目の壁「脱・テクニック思考、脱・他者依存」

薄々は感じてはいたのですが、このとき確信しました。

自分のやっているPPCアフィリエイトは、
他者に依存しまくっている不安定なビジネスだということに。

ここで言う他者とは、
広告出稿の決定権を握っている「ヤフー」や「グーグル」、
予告もなくクビを切る（提携終了になる）「広告主」などです。

これだけでも収入の不安定要素が満載なのですが、
PPCアフィリエイトは、色んな人がマニュアルや塾やコンサルなどで
ノウハウ（テクニック）を教えているため、ライバルも多く飽和状態になりやすいのです。

さらに、誰かの作ったノウハウ（テクニック）で稼いでいる以上、
それが倒れたらまた次のテクニックを探さないといけない。

この「テクニック思考」から抜け出さない限り、
いつまで経っても不安は解消されない事に気付いたのです。

このタイミングで「テクニック思考」から抜け出して、
「ビジネスの原理・原則」を学ぶべきという意識が芽生えました。

なぜなら、「ビジネスの原理・原則」を学ぶことで、
自分で新しいノウハウ（テクニック）を生み出せるようになるからです。

ただ、手を止めると収入が落ちるという恐怖から、
ずっとPPCアフィリエイト意外に目を向けられずにいたのです。

（この時、僕が最近散々言っている「短期的な視点」に陥っていたことは言うまでもありません）

そして、ふと気づくと月〇〇万円という目先の収入（数字）ばかりを
追い求めている自分がいました。

収入はあっても楽しくないし、精神的に安定しないし、
そんなに幸せを感じられない。

それが何故なのか？

今思えば、ハッキリとわかります。

当時は自分の欲望のままに、
「ネットビジネスなんだから、こっそり自分だけ稼げればいい」
という思いが強かったのです。

2つ目の壁 「他者貢献へのステージ」

僕のやっていたP P Cアフィリエイトは、自分のホームページにアフィリエイト広告を貼って、売れたら紹介料がもらえるという完全な仲介ビジネスです。

本来、仕事とは誰かに貢献するもの（感謝されるもの）ですが、それがほぼ無いというか感じられないのです。

なぜなら、お客さまに価値を提供しているのは、アフィリの広告主であり、自分にはお客さまがいないからです。

この辺から

「他者貢献」 > 「自分の欲望」

この意識が強くなっていったわけです。

これは誰もがいつか必ずブチ当たる壁です。

（と僕は思っています）

なぜなら、人間の魂の欲求は、

「自己成長」と「他者貢献」ですから。

この2つが無いと人間は幸せを感じられないのです。

（と僕は思っています）

ここに意識が行かないのは、僕が今まで散々言ってきた短期的な視点に陥って、目先のことしか考えられなくなっているからです。

ネットビジネスの世界って「ほったらかしで簡単に稼げる」的な話から参入する人がほとんどなので、人間味を忘れてゲーム感覚でお金を稼ぐことが普通になってしまうのです。

僕も過去の経験からそこに気付かされ、

「月〇〇万円稼ぐ」という短期的な視点から抜けだして、「ビジネスの原理・原則」を学びつつ、今は「自己成長」と「他者貢献」に意識を向けることができています。

結果、ビジネスもアフィリエイトからコンサルや講座（コミュニティ）にシフトして来ているわけです。

そして、そうやって自分のステージを上げようとしている段階で、その道を示してくれる新たなメンター（億稼ぐ人）と出会い、今もその人達のコミュニティで学び続けているのです。

僕の経験上、前向きに生きていれば、必要なタイミングで、必要な人（メンター）と出会えるように人生出来ていると思います。（そこに気付けるかどうかの違いはありますが）

ってことで、只今、「3. 貢献」のステージを邁進中です^^

川名の物語はこれにておしまい(笑)

僕の経験からお伝えしたかったことはここまでです。この後は有料講座のご案内になります。講座に興味のない方はファイルを閉じて頂いて大丈夫です。

お読み頂きありがとうございました。

川名要輔

ここからが講座の話です

前述した通り、今回の講座では、

- ・ **ビジネスの原理・原則**
- ・ **自分のステージを上げる方法**

この2つがテーマになります。

この2つを学ぶことで、

雇われる側（「組織の歯車」）やテクニク思考（「他者依存」「価値の横流し」）から抜け出す力を身に付ける（ステージを上げる）目的の講座です。

最終的な理想世界である「経済的自由人」への第一歩になります。

講座の詳しい内容は、まだカチッと固まってないというか、固めてないという方が正しいでしょうか。

この講座は「参加型」を意識したコミュニティ形式の講座にするつもりなので、講座の内容自体も参加してくださった人達にヒアリングしながら、決めて行きたいと思っています。

とは言っても、全く何も提示しないわけにはいかないので、僕が今、こんなことを話したらどうかなという叩き台を載せておくので、参考に読んでみてください。

(これも読むだけでも勉強になるように書いています)

■時代の流れと今の時代に合ったビジネス形態

時代は、「メーカー（機能性）」⇒「デザイナー（世界観）」⇒「アーキテクト（人間性）」という流れで変化していて、ビジネスの形式は「製造産業」⇒「サービス産業」⇒「教育産業」と変化しています。これからの時代、「教育産業」との融合をしないと生き残れないのです。

■「労働」の価値は下がり続ける

不景気やグローバル化で企業は「低賃金でも優秀な外国人を雇う」傾向が強く、また、「3Dプリンター」や「アマゾンの小型ヘリ配達」など、IT化の技術の発達は目覚ましいものがあります。今後は「労働」の価値は下がる一方で、雇われる側の人間はどんどん厳しくなるという認識をするべきです。

■インターネットの普及により、「昔のパラダイム」が崩壊

価格は需要と供給のバランスで決まる（「昔のパラダイム」）はとっくに崩壊しています。インターネットが普及したことで、コンテンツ（商品）はパクられますし、コンテンツ（商品）単独の価値はゼロに近付いていくのです。また、「インターネットで物が買える＝ライバルが突然、全国のお店となる（楽天・アマゾン含む）」ので、低価格競争が激しくなるのは普通のことなのです。

■お客さまに選ばれるために差をつける2つのポイント

「USP（自社製品の独自の強み）」という発想はもう古いです（古いマーケティングの考え方）。これからは「自分だけのストーリー（人間性）」と「付加価値（世界観）」で差を付けないと他社との差別化は難しいです。特に「自分だけのストーリー（人間性）」は誰にも真似できない部分であり、これからの時代ではすごく重要となって来ます。

■今の時代、人は何にお金を使うのか？

日本は成熟期で、需要<供給と物が溢れていて、かつ不景気で人は物を買わない時代に突入しています。

では、今の時代、人は何にお金を使うかと言うと、物を買う（物欲）よりも自分の人生を良くするため（自己成長するための学び）にお金を払うのです。

■なぜ今の時代、コミュニティビジネスなのか？

前述の通り、今の時代、人は何にお金を使うかと言うと、物を買う（物欲）よりも自分の人生を良くするため（自己成長するための学び）にお金を払います。これが、僕がコミュニティビジネスをおススメする理由になります。僕の考えるコミュニティとは、理想世界を目指す仲間が集まって一緒に自己成長する場です。これが時代にマッチしているのです。

■自分がリーダーとなってコミュニティビジネスを作る方法

これは僕が今、まさに進めているこの講座を作るまでの流れが参考になります。自分の理想世界に共感してくれる仲間を集めて一緒に成長していくことがコミュニティビジネスの基本です。一緒に理想世界を目指すための企画を作って（今回の僕の場合はこの講座）、その企画への参加料金としてお金が発生するのです。最初に理想世界を作るところから、自分のファンを集めるところ、企画を作って人を集めるところ、そしてそのコミュニティの維持の仕方まで、一連の流れを説明しようと思います。

■PPCアフィリエイトの原理・原則を美容室の集客に応用した話

僕がPPCアフィリエイトの原理・原則から美容室の集客に繋げた話を、事例をまじえて解説するのも面白いかなと思っています。僕は現状、2店舗の集客代行をしていて成果をあげています。これって難しそうに感じるかもしれませんが、原理・原則がわかれば、PPCアフィリも美容室の集客も同じことなのです。これは僕が常々言っているビジネスの原理・原則が理解できれば、色んなものに応用できるという話です。

■人間の弱点を知る

僕は、脳科学、心理学、進化論など、色んな角度から人間がどういう生き物かを知ることが凄く重要だと考えています。なぜなら、「人間を知る」ことで人間の弱点を客観視できるし、人間がどういう行動をするかも見えて来るからです。例えば、人間の脳には、「新しい脳（理性）」と「古い脳（感情）」があって、人間はストレスや危険・危機を感じて感情的になるとすぐに新しい脳（理性）が働かなくなります。新しい脳が働かなくなると古い脳に制御が移り、「短期的な視点」しか出来なくなるのです。今、目の前で起こっている事しか考えられないイヌやネコと同じ動物的思考です。人間の脳は簡単にこの状態に陥るように出来ていて、これも人間の弱点の1つですね。

■ステージの高い人と低い人の「幸せ」の感じ方の違い

「欲望」や「願望」のステージにいる人は、自分が稼げればいいという「満足感」に「幸せ」を感じるのに対し、「貢献」や「使命」のステージにいる人は、他人の喜びも自分の喜びという「一体感」に「幸せ」を感じます。金額的な目標達成の「満足感」に「幸せ」を感じる人は、月100万円稼いだら次は月150万円、月150万円稼いだら次は月200万円、みたいにそこから抜け出せなくなるという話です。

■「抽象度」とは自分の見ている視点の高さ

ビジネスの原理・原則の解説で「抽象度」という言葉が出て来ましたが、この「抽象度」を上げるという表現は自分の見ている視点の高さのことをいいます。低い人は行き当たりばったりで動物的な行動をする人（僕がよく言う短期的な視点）で、高い人は「過去」⇒「現在」⇒「未来」と時間軸を意識した行動が出来る人です。例えばアフィリエイトだと、去年の今ごろ「脱毛系の商品が売れてたなあ」とか時間軸を移動出来る人が「抽象度」が高い人で、何も考えずに行き当たりばったりで手を動かす人が「抽象度」が低い人です。こうして、小さなことからどんどん抽象度を上げていくことにより、ビジネスの原理・原則に近付くことが出来ます。

■ビジネスは「感情のコントロール」がめちゃくちゃ大事

ビジネスを上手に回すためには、「人」「物」「金」「情報」「時間」「感情」、この6つをいかに循環させるかが重要という話です。特に「感情」はもの凄く大事で、「感情」によって身体が消耗してしまうことはよくあります。例えば、パートナーと凄い口論をした後とか、ヘトヘトになって仕事に影響することありますよね。これは身体が消耗しているからです。これは「感情のコントロール」をすることで回避することが出来ます。ゴルフの石川遼くんが以前は「凄いガッツポーズ」を繰り返していたのを止めて次のプレーに体力を温存するようになったのもこれが理由です。

■仕事のパフォーマンスを上げる習慣

ビジネスを成功させる上でめちゃくちゃ重要なのが、自分のパフォーマンスを上げることです。僕が朝ラジオ体操をやっているのもこれが理由の1つです。あと、僕のメンターから、自分のパフォーマンスを上げる「食事法」「睡眠法」「お風呂の入り方」など、沢山教わっているので、詳しく解説したいと思います。思考がクリアになってパフォーマンスが上がる方法など、実践コースの勉強会の場で参加者の皆さんとやってみるのも面白いかなと思っています（ニーズあればですが）。

■誰にでもできるスッキリ目覚める睡眠法

睡眠は寝る直前の意識がなくなるタイミングが重要です。この意識が途切れるタイミングで「今日1日を振り返ってあの人にお世話になった」とか、「何でも出来そうな自分(笑)」とか、「良いこと」を考えながら寝るだけで次の日の目覚めが良いし、思考がクリアな状態で起きることが出来ます。意識には「顕在意識」と「潜在意識」がありますが、寝る直前の「顕在意識」にある情報で、寝ている間に「潜在意識」を上書きするのだそうです。この辺の原理を書き始めると、それだけで数ページ必要なので（笑）ここではこれくらいにさせていただきます。ぜひ一度やってみてください。

■お風呂での勉強は効果的

お風呂で本を読んだりビジネスアイデアを出したりする場合、半身浴がおすすめです。「頭寒足熱」という言葉をご存知でしょうか。人は足を温めて頭をクールにすることで気のめぐりが良くなって頭が回転するのだそうです。心臓まで温まると「頭寒足熱」にならずにノボせてしまうので、半身浴で肘をつけた状態がベストです。「肘」をお湯につけるのがポイントです。ぜひ一度やってみてください。

■人間の魂の欲求は2つ

人間の魂の欲求は2つだと言われています。それは「自己成長」と「他者貢献」です。僕は今まさにこの2つの欲求が強い状態で、これは自分のステージを上げていくことで、こういう意識に変わっていくのだと実感しています。この2つを磨いて行くことが、自分の人生をよりよくすることに繋がりますし、自分のステージを上げるためにも重要となります。

■競馬理論（番外編）

僕は競馬が大好きで20数年続けて来ていて、脳科学・心理学・進化論とも繋げた、競馬で負けない自分なりの理論を持っています。これはパチンコとか他のギャンブルでも普通に使える理論ですが、ビジネスの勉強のネタとしても面白いのではないかと考えています。簡単に説明出来るものではないのですが、参加者のニーズがあれば番外編として話そうかなと思います^^

注) 上記内容はあくまで叩き台で全てを講座に盛り込むわけではありません。

講座の内容については参加者と相談しながら決めていく予定なので。

散々、「テクニック」ではなく、「原理・原則」だと言って来たのに

実は「テクニック」を教えます

今回の講座で当初予定していた

- (1) オンラインコース（メール講座＋音声セミナー）
- (2) 実践コース（メール講座＋オンラインセミナー＋リアル勉強会など）

この2つに加えて、「PPCアフィリエイト」や「店舗集客」などのテクニックを教える

「(3)個別コンサル付コース」を追加しました。

「今回の講座ではテクニックは教えない。原理原則だと言ってたじゃないの」

というツッコミが入りそうですが（汗）

もちろん、追加するのには理由があって、

「原理・原則が大事なことも理解できるし、時間かけてやる必要があることも理解できるよ」

「でも、現状、生活のために目先の利益を出さないといけない状況で、

原理・原則をじっくり学んでいる場合じゃない・・・」

という状況の人が結構いたからです。(僕が察するに)

そこで、ブログやメルマガの読者さんにアンケートを取ってみた結果、この「個別コンサル付コース」が一番希望者が多かったので追加することにしました。

ただし、それ単独だとただのテクニックを教えるコンサルになってしまうので、実践コースの上位コースという位置づけとなります。

目先の利益と並行で（先を見据えて）、僕が根本的に大事だと思っているビジネスの原理・原則もしっかり学んでもらうためですね。

- (1) オンラインコース（メール講座＋セミナー音声）
- (2) 実践コース（メール講座＋スカイプセミナー＋リアル勉強会など）
- (3) 個別コンサル付コース（実践コースの内容＋個別コンサル）

こういうことです。

その個別コンサルの概要を説明します。

【個別コンサルの概要】

実践コースと並行でP P Cアフィリや店舗集客などのテクニック的な個別コンサルをします。

<<P P Cアフィリコンサルを希望する方>>

先日ブログで書いた通り、「変化球」の解説をしつつ「直球」か「変化球」、どちらで勝負するか方向性を決めてから進めていきます。

（詳しくはブログをお読みくださいまし）

必要であれば、ヤフーの管理画面や作ったページの添削、出稿キーワードなど細かい部分までかなり踏み込んでやっていきます。

<<店舗集客コンサルを希望する方>>

1つ条件を付けさせていただきます。

実際にお店をやっている知人がいて、かつ、そのお店（知人）にP P C広告での集客をオファーできる状態の人に限りです。

「こっちで広告出して集客するから、来店1人につき、〇〇%の報酬ちょうだいね」

というオファーをお店（知人）に対して出来る人ってことです。

集客するお店を見つけて契約するところから始まると、
コンサル期間内で成果が出るころまでまず辿り着かないので、
こういう条件付にさせてもらいました。

また、PPCアフィリエイトや店舗集客などのテクニック的なことではなく、
「ビジネスの原理・原則」や「ステージの上げ方」の
個別コンサルをして欲しいというご要望があれば、そちらも大歓迎です。

個別にスカイプでビジネスの原理・原則の話について、
実践コース以上の内容をみっちりコンサルしていきます。

次に講座の詳細説明になります。

【講座の進め方】

(1) スカイプセミナー（月に1～2回：1回2～3時間）

⇒ビジネスの原理・原則やステージの話セミナー形式で行います。

（スカイプのグループ機能を使います）

僕だけが喋れる状態で、チャットを使って参加者の方からリアルタイムに
ご意見ご質問を頂きながら進めていきます。

(2) リアル勉強会（月に1回程度：半日コース）

⇒今のところ関西地区でやろうと考えてます（僕が滋賀なので^^;）

参加者の皆さんと相談して、その都度テーマを決めて勉強会を開催します。

また、僕のメンターから伝授してもらった仕事のパフォーマンスを上げる方法などを、
参加者の皆さんで体験してみるのも面白いかなと思っています。

(3) メール講座

⇒(1)と(2)を録音したものをメールで配布しつつ、数日に1回、補足のメール講座を送ります。

※(2)のリアル勉強会は、内容によっては録音出来ない場合もあります。ご了承ください。

(4) 会員サイト

⇒参加者限定の会員サイトを用意する予定で、

ここで過去に送ったメールや音声が見える状態にします。

(5) 質疑・応答・アウトプットの場合

⇒参加者限定のフェイスブックのグループを作ります。
あと、メールでのご質問やアウトプットも受け付けます。

(6) 個別コンサル

⇒月に2回、スカイプを繋いで、P P Cアフィリや、店舗集客など、
テクニク的なことをみっちりやります。
メールかフェイスブックグループでの個別対応もします。

今のところ、こんな感じで考えていますが、参加者と相談しながら臨機応変に変えて行きます。

【講座のコース概要】

今回は3つのコースをご用意しました。
※前述の「講座の進め方」と一緒にご覧ください。

1. オンラインコース・・・(3)、(4)、(5)
2. 実践コース・・・(1)、(2)、(3)、(4)、(5)
3. 個別コンサル付コース・・・実践コースの内容+(6)

実践コースのスカイプセミナーやリアル勉強会では、原理・原則の勉強だけでなく、
思考をクリアにして仕事のパフォーマンスを上げる方法や感情をコントロールする方法など、
より実践的なこともやっていくつもりです。

参加者の皆さん全員とリアルタイムに意見を交換できるという意味でも、
僕の目指すコミュニティというものをより実感して頂けると思います。

参加料金が気にならなければ、「2. 実践コース」以上をおススメしています。

【講座の期間】

・5月11日～10月31日（約6ヶ月）

※ゴールデンウィーク明け開始となります。

※最初の1週間くらいは、参加者と講座内容を決めて行く期間で考えています。

【講座の参加料金】

今回の講座は僕自分の売上を求めて開催するものではないですし、参加料金への拘りはないです。

ただ、僕が過去に個別コンサルなどをやって来た経験上、一定以上のお金を払わないとドロップアウトしてしまう人が多いという結果が出ています。

これは一定以上のお金を払う事が「行動するモチベーション」になるからです。

「この講座に〇万円払ったんだから、行動しなきゃ！」みたいな。

低額過ぎると、この「行動するモチベーション」が、習慣化が苦手な「変化を嫌う」という人間の弱点に負けてしまい途中で投げ出したりするのです。

という理由から、お金はしっかりと頂きます。

とはいえ、僕の通常の個別コンサル料金は、
「**30万円（5万円×6ヶ月分） + 利益の15%（お役立ち料）**」
を頂いております。

こちらと比較いただければ、「個別コンサル付コース」の料金は、今回特にリーズナブルです。（利益の15%お役立ち料も頂きませんので）

以下、3つのコースの参加料金です。

- | | |
|-------------|--------------------------------|
| ・オンラインコース | 6万円（1万円×6ヶ月分） |
| ・実践コース | 12万円（2万円×6ヶ月分） |
| ・個別コンサル付コース | 21万円（3万5千円×6ヶ月分） ※先着5名様 |

※個別コンサル付コースは僕のキャパの問題で、先着5名様とさせていただきます。

【参加料金の支払い方法】

- ・銀行振込（一括）
- ・銀行振込（分割）※
- ・クレジットカード（一括）
- ・クレジットカード（分割）※

※ご要望がありましたので、銀行振込・クレジットカード共に「分割払い」を追加致しました。

⇒ オンラインコース・・・月1万円×6回払い（計6万円）

⇒ 実践コース・・・月2万円×6回払い（計12万円）

⇒ 個別コンサル付コース・・・月3万5千円×6回払い（計21万円）

【支払いのタイミング】

「分割払い」に対応した結果、支払いのタイミングが少し複雑になって来ましたので、詳しく説明させていただきます。

- ・一括払い・分割払い（月々の料金）共に「先払い」となっております。

⇒ 銀行振込（一括）の場合、お申込みから1週間以内にお振込をして頂きます。

⇒ 銀行振込（分割）の場合、月末までに翌月分のお振込をして頂きます。

初月5月分はお申込みから1週間以内にお振込をして頂き、そして、

翌月6月分を5月末までにお振込頂くことになるので、5月は2回支払いが発生致します。

⇒ クレジットカード（一括）の場合、お申込みから1週間以内に決済をして頂きます。

⇒ クレジットカード（分割）の場合、初月決済から1ヶ月周期での自動決済となります。

例えば、5月10日に初月の決済をされた場合、6月10日⇒7月10日⇒8月10日⇒9月10日⇒10月10日と計6回の決済が発生致します。

（この例での10日決済は月々、若干日にちが前後する場合があります。ご了承ください）

【講座のお申込み締め切り】

- ・5月10日（日）24時まで

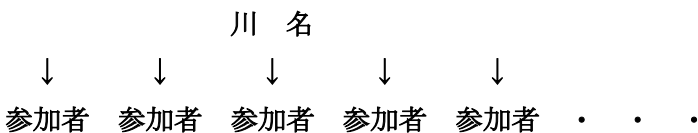
[講座へのご参加はこちらから](#)

最後に一言

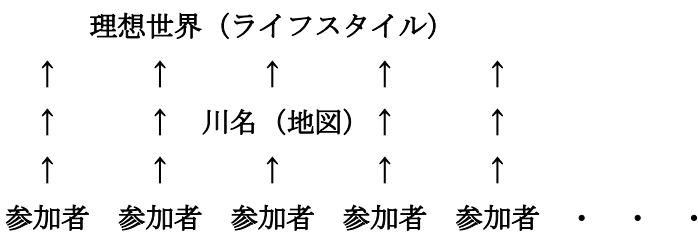
ここまで色々と語って来ましたが、僕もまだ理想世界に辿り着いていません。

だから、億稼ぐ凄い人たち（メンター）の講座に
ここ数年で数百万円もかけて学んで来ているわけです。

今回の僕の講座では、その僕の全知識と、参加する皆さんの知識を集結させ、全統合して、
「経済的自由人になるためには？」というテーマで一緒に学び成長して行きたいのです。



このように、僕が「先生」で参加者が「生徒」という
向かい合った関係ではありません。



このように、僕が理想世界に行くための地図を持っていて、
参加者の皆さんよりも一歩先を進んでいるイメージです。

僕がリーダーとなって、常に上（理想世界）を目指し、
一緒に成長する仲間（コミュニティ）なのです^^

それに、同じ理想世界を目指す仲間が集まる（コミュニティ化）ことで、
人としての成長もステージが上がるスピードも加速しますからね。

（これは僕が今、億稼ぐ人の講座に参加して実感していることです）

もちろん、僕も億稼ぐ凄い人（メンター）からどんどん学んで、
地図を常に時代に合った最新のものに更新して行きますよ^^

それでは、長々とお読み頂きありがとうございました。

川名要輔

「講座に参加したい！」って方はこちらからお申込みください。

[講座へのご参加はこちらから](#)