

The Efficiency

～効率よく成功できるノウハウと効率の良さ～

「効率よくビジネスを学びたい」

そう考えたことってありませんか？

僕自身もついつい効率の良さを意識しちゃうタイプだったので気持ちはとてもわかります。

しかし、こうやってネットビジネスを仕事にした、いまあらためて思うことといえば

効率よく成功できるノウハウと
効率よくやろうとすることは大きく異なる

ということです。

もちろん情報発信する側って効率良いものを発信するのですが、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て、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だなって思います。

もしかしたら、何のこっちゃ？って思うかもしれませんが、いったい何の話？って思うかもしれませんが、

この意識1つで今後のあなたのビジネスが大きく変わってくるので絶対に頭の片隅においておいてください。

ぼくは今年の7月で今の情報発信を始めてから2年が経ちます。この2年間でいろいろ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。

その中である共通点を発見しました。

それは、

成功できる人は効率の良さを度外視している。

ということなのですが、
これは僕の見てきた現実です。

結局はこういう考えを持っている人が
最終的に効率よく上手くいっている。

どういうことかといえば、
彼らって効率よりも楽しさを求めているんですよね。

楽しいか楽しくないか、
実はこれが全てだったりするんです。

そう考えると、あらためて
何のためにネットビジネスの業界に足を踏み入れたのか？

そこが大切というか、
意外とこの部分が不明瞭な人が多い気がしてなりません。

もしくは最初があったけども、
いつの間にか忘れ去られているのかもしれない。

ちなみに僕がこの業界に入った目的はといえばとても明快です。

「自由でありたい」

一言でいえば、本当にこれだけです。

今でも変わらず、自由が大好きです。

なんていうとちょっとバカみたいですけど、
でもやっぱりそうとしか言えない。笑

もちろんなぜ自由を欲するのかというのにも明確な理由があるんですが、
シンプルにズバツと言ったら、やっぱり自由で在りたいからなんですね。

お金を稼ぎたいという欲求ってそこまで強い方ではないですし、
成功したいとかも考えていなくて、とにかく自由に楽しく生きたい。

そんな思いが強かったです。

多分お金を稼ぐということを考えていたならば、
外資系の企業への就職を考えていたかもしれませんし、
だから頑張って大学受験もしたと思います。

そうやって自分を成長させていたんじゃないかなって思います。

こういったらカッコつけてるように聞こえるかもしれませんが、
お金ではなくて生き方とか在り方のようなものを目的としてきたので、

僕自身、稼ぎの上限がないようなこのビジネスの世界で
成功と言えるのかどうかはわかりませんが、

少なくとも生き方として子供に見せれるくらいの
背中を作っていければ良いなあと思っています。

「自由、自由っていうけれども、じゃあ自由って一体なんだ？」

そんな難しい疑問を投げかけられそうな気がするので
せっかくなので僕なりに自由というものをどう考えているのか。

それについて答えておきます。

僕が考える自由とは、好きなときに好きなところへ旅行へ行けるとか、
毎日通勤しなくていいとか、250万のギターが買えるとか、
ヴァシュロン・コンスタンタンの時計が買えるとかじゃありません。

じゃあ要らないのかと言えば欲しいですけどね・・・苦笑

それこそ、きちんと近代的個人における「自由」と
いうものを議論しはじめたら主権国家体制の成り立ちから社会契約論、
ルソーが言う一般意志、カントの自立の概念や共同の自我、公的人格、
自然的自由に対する社会的自由・・・のような

とてもややこしい話になっちゃうのですが、
ここではそんなことは置いておいて、

ここでは、シンプルに**自由=悩みの解放**だと
そう言っても良いんじゃないかと思うんですね。

人の悩みというのは尽きることはありませんし、
人の悩みの多くは、富やお金や人間関係、美や健康の悩みです。

人は多くのことで悩み苦しんで、その悩みが原因で、
縁が簡単に切れたり、人の命が奪われるようなことにすらなる。

だから多くの人は悩みというものを解消させたいと思っていますし、
この**悩みの解消=自由**と感じていると思うんですね。

だからこそ、悩みの解消というのは**価値を提供する**ということに繋がってきます。

これは本当に基本的なことで、言われたらそのまんまって感じなのですが、ちょっと残念なことに、提供できる価値がないにも関わらずお金だけは稼ぎたいとおもう人が本当に多いと感じています。

お金を稼ぐことで、自分は悩みが解決できると感じているけれども、他人の悩みを解消させることは二の次になっている。

これはそもそも順番が逆で、

自分がまずどういう悩みを解消できるのか？
どんな価値を提供できるのか？

ということが先にあって、じゃあその次にそれをどのような形にしていくのか？

という順番であるべきじゃないかと・・・

僕自身がこのネットビジネスを始めたことも、自分自身が悩みを解消できると考えたからです。

個人でビジネスをやるのであれば、煩わしい人間関係に振り回されることがなく、そしてビジネスなのでお金の悩みも解消できる。

それであるならば最高だし、何しろブランド型の情報発信というビジネスモデルは、自分にとってはこれ以上ないビジネスに思えたからです。

しかし・・・それでもですよ、好き勝手生きるのには**覚悟**が必要です。

勘違いしている人の多く、またこの業界に足を踏み入れて失敗する人の多くは、この覚悟が足り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。

世間一般の職業はサラリーマンですが、
ビジネスをやっていくという多数派とは違う道を歩んでいくわけです。

上手くいくときだけじゃなくて、
ときには失敗しそうなときだってあります。

全てが自己責任ですし、
自分で選択して行動して行く必要があります。

もちろんそれだけの魅力があるからこそ
ビジネスという選択をするのですが、

そういう他の人たちと違う道を歩んでいくという選択
をするのであれば、それをつら抜き通す
覚悟があるかどうかということが大切です。

もしもここで躊躇してしまうようであれば、
まだビジネスとしてやって行けるステージではないのかもしれない。

ここで大切なポイントが冒頭でもお話しした、**楽しむこと**だと思います。

僕は楽しんできたからこそ継続してこれましたし、
そのプロセスを楽しんでいたからこそ今までやってこれたと思います。

好きなことをしているときって
上手い下手関係なしに続けてしまいますよね。

たとえ失敗したとしても、
大好きなことは続けると思います。

**”私は、人間の素晴らしさは、
不可能と思えることに挑戦し乗り越えていく力、
自分の限界を超えていくプロセスにある、
ということを経験を通して学びました”**

と元陸上男子ハンマー投げの
室伏広治選手が言っていましたが、

僕はこのプロセスということをととても大切にしています。

アマゾンとかで迷って迷って、エイ！って買った本が
実際には手元に届いてから全然読んでなかったり、

そういうことってあると思うんですが、
あれも購入するまでのプロセスを楽しんでいると言えます。

女性なんて本当に買い物そのもの、
まさにプロセスを楽しんでいますよね^^

結果はもちろんですが、その結果だって
その次の結果へのプロセスに過ぎないのです。

結果だけにフォーカスして上手くいったから楽しい、
失敗したら楽しくないということでは
継続すること自体が難しくなってしまうって当然かなって思います。

ビジネスをやっていくのであれば、
あなたは提供できる価値を見つける必要があります。

そしてそ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。

お金の悩み、恋人関係、夫婦関係、家族の悩み、
職場の悩み、学校の悩み、心の悩み、美や健康の悩みなどなど・・・

今後ビジネスをやっていく上で発信する内容に困ったときは、
また自分の提供できる価値が見つからないと思ったときは、
これらの悩みのどれかに関係する内容で発信するといいです。

これらの悩みは普遍的で、人の悩みも大きいです。

大きな悩みが関係してくるのであれば、
その市場での発信は価値ある発信となり、
そしてあなたの報酬へと変わっていくからです。

NOVA