

チャリで爆走!! トイレ掃除レポート

どうも、こうせいです。

このレポートでは、僕が掃除道具をリュックに詰めて
熊本の市街地をチャリで爆走して、
10箇所のトイレ掃除をいて学んだ

「成功とはタイムラグがある循環である」
というテーマで話していきます。

- ・毎日継続はするけど結果が跳ねない
- ・マインドが落ち込んでいる
- ・結果が停滞していてビジネスが楽しくない
- ・0→1が突破できない

といった方はぜひ先を読み進めてみてください。

10月某日。

「こうせい君。今の君の状態なら
思考からガラッと変えないと100%成功はないよ。」

「まずは何かボランティア活動とかに必死になってみたら？」

↑

今回のチャリで熊本の市街地を爆走して
公園や広場のトイレ掃除をする試みは

流動資産10億の経営者の方の
このアドバイスが全ての始まりだった。

ここ最近の自分を振り返ってみると、
ぶっちゃけ、大きく成長している感じがしない。

毎日インプットとアウトプットはしているから
全くのゼロではない気がするけど、

周りの勢いのあるライバルが高速道路をビューーーーーンと駆け抜けていく中で

自分は下道をのろのろ～～と運転して進んでいる感じだ。

思ったように結果が出せずに周りのように
グングンと結果が伸びていかない自分が情けない。

落ち込んで凹んで作業にイマイチ集中できないこともあったし、

悔しいし腹が立ってきて、
1人暮らしの部屋でむしゃくしゃすることもあった。

だからこそ、思考を変えないといけない、
じゃないと大きなブレイクスルーは来ない

と言うことにはすごく納得したけど

「思考を変えろ」と言われても

- ・最初はどう変えたらいいんだろう？
- ・日々何を思ったらいいんだろう？
- ・そもそも圧倒的な成功者って何を考えているんだろう？

と正直わからないことだらけだった。

でも、やるしかない。

本気で変わりたいなら、ダラダラとしか成長していない
ダサい自分に打ち勝つためには
今までの自分と同じような行動をしても意味がない。

今の自分の思いついたことを続けていくから
亀のようなスピードでしか進んでこなかったんだ。

毎日の積み重ねは大事だけど、
それだと明日も明後日も1ヶ月後も1年後も

今までの延長線上にいる
“可もなく不可もない今までの自分”にしか出会えないのだ。

「やっているうちに思考を変えるってどういうことなのか？
今までの自分を壊すヒントって何か？が見つかっていくはずだ！！」

そう思って、

僕はお気に入りのリュックに
雑巾、トイレ用洗剤、便器を磨く洗剤を詰め込んで
自転車にまたがって、熊本の市街地に飛び出していった。

まず、着いたのは家から10分ほどの公園だ。

自転車と公園の公衆トイレの前に止めて掃除に取り掛かっていく。

時間は昼3時過ぎで、過ごしやすい気温。

周りには元気いっぱいに遊んでいる小学生や
ベンチでおしゃべりをしている老夫婦などが見えた。

その中で、トイレ掃除をするのは恥ずかしいし

「絶対に変な目で見られるわ...」

「もうちょっと時間が経ってからにしようかな」

というケチくさい精神、ダサい精神が顔をのぞかせていたが

「ここで逃げるからいつまでも変われんのだ！」

「やるしかねええええええ、やるぜえええええええ」

そう思って、便器を掃除していく。

この日やったことは、

トイレ用の洗剤で便器を磨く

→洗剤を含まれた雑巾で、便器の周りをピカピカにする

→窓拭きや洗い場を磨く

→床に落ちている葉っぱや木の枝を拾う

で1箇所分のトイレ掃除が完了。

それが終われば、トイレのある別の公園や広場まで自転車で爆走していく。

特に、明るい時間帯は外で鬼ごっこしている小学生や
学校帰りの中学生、カップルの高校生などから

「え、こいつ何してんの？頭おかしいんじゃないのか？」

「こいつ業者でもなんでもないので…」

みたいな怪しい目で見られたし、

実際に小学3年生くらいの男の子から

「何しているのー？」と声もかけられた。

「トイレ掃除だよー。誰かがやらないとトイレが使えなくなるだろ？
だからお兄ちゃんが掃除してるんだよねー」

とテキトーな言い訳をして誤魔化していた。

とにかく恥ずかしかったし

「放っておいてくれー！！」

と思ったけど、

このどーでもいいプライドの高さがダメなんだ。

- ・ 恥を捨てて次に使うであろう誰かのために必死になること
- ・ 多少周りとは違っても一生懸命にやり切ること

これこそが大事なのかも知れないと思って
淡々と便器を磨きまくった。

そして、いくつか公園を回っていったあたりで
最強の敵に出会った。

う○こで便器は汚れまくって

下は木の葉やゴミだらけの超絶汚いトイレだった。

自分が利用者なら

さっとみて「うわ、汚な。他の場所に行こう」

と一瞬で思えるくらいの汚さ。

「どうする...他にも公園はあるし、

この便器を絶対に磨かないだってまだある

でも、ここで自分がやらなかったら、ずっとこのトイレはこのままだ。

自分が利用する立場だったらどうか...?

やるしかない。どんなに汚くても誰かが綺麗にしないと始まらない。」

そう思って、う○こまみれの便器を

なくなりかけているトイレ用洗剤と

ここまでの掃除で汚くなったボロ雑巾を使ってひたすら磨いていく。

ぶっちゃけめちゃくちゃ気持ち悪かった、

公園のトイレだから老若男女が使っているし

たまにペットがおしっこしたりもしている

(↑小さい頃に、犬が便器に向かっておしっこしているのを見たことがある)

でも、やる。そして中途半端や妥協はしない。やり切る。

やるのかorやらないのかで迷ってしまうから
指摘された部分の改善をやり切れないから

いつまでも成長できないのだ。

僕にはそれが足りていなかった。

ビジネスだって同じだ。

基本的に正しい知識を入れて、格上の方から客観的にアドバイスをもらいながら
泥臭く日々の勉強やリサーチ、発信をしていけば
成果が出ないことなんてないのだ。

もちろん、間違った知識を教えてくる人や詐欺師もいるけど、

そうじゃなければ
全てはアドバイス通りにやり切れていない自分の責任なのだ。

〇〇さんから学べば何をしても上手くいく！のような
虫のいい魔法のような話なんてない。

例えるなら、

プロ野球選手を数多く生みだしている高校で3年間野球づけの日々を送れば
必ずプロ野球選手になれる、

なんてことはないのと一緒に。

ただ単に表面的な言葉も真似ごとをしても上手くいかなくて

「これこなすとか当たり前でしょ？」レベルの基準値と

「〇〇があって××だからこの施策をとる」という思考を盗むべきなのだ。

全ては自己責任。チャンスは常に落ちている。変わるのは常に自分。

そして、トイレ掃除をし始めた時は

「こんなのやって意味あるのか？」

とっていて疑いの目があったけど、それはただの勘違いだった。

めっちゃ汚いう●こだらけのトイレを掃除することで

最初は自分が損するくらいに価値提供する・周りのために動く

→けど綺麗にすることで誰かのためになる

→めぐりめぐって自分の徳やご縁になって帰ってくる

→成長してさらに価値提供ができる

という良い循環を作れるんだ、と改めて気づけたのだ。

これは初心者の方とかのビジネスあるあるだし
中級者でもここが抜け落ちてしまう
と一気に下降するポイントがあって

それがビジネスとは

お金を稼ぐ→自分が成長する→価値提供できるじゃないってこと。

自分がまず投資して日々価値提供する→その過程で成長する→結果的にお金が稼げる

なのだ。

「常にGIVERであれ。ギブギブギブギブくらいでちょうどいい。」

なんて言葉は、

絶対に人生で一回は聞いたことあるかも知れないけど
実際にこれができている人って少ない。

特に最初なんて、

早く結果が欲しいし、
こんなに頑張っているんだから救われたいと思うし
周りのライバルが結果が出ているのに自分は全然や...で落ち込んだりする。

でも、それをぐっと我慢するべきなのだ。

いつだって、お金を稼ぐのは結果論。

ちゃんと正しいステップで取り組みつつ、
本気で120%でお客様に向き合っていけば
"稼げない"なんてことはなくなるんだ。

この客観的に見たら
最初の「損」をしている状態をいかに楽しめるか？

ここを乗り越えれば、ある日突然
結果がバコン伸びていく瞬間が来るのである。

よく、成功する人と成功しない人は思考回路が全く逆、
という話があるけど、まさにその通り。

「何か結果が出た・稼げるようになった」→「じゃあ、お金を払って学ぼう」

ではいつまでも結果なんて出なくて

「お金を払って自分がまず投資する」→「その知識をもとに誰かを喜ばせるから稼げる」

なのだ。

この超絶当たり前で聞こえる話を忘れてしまうと、

目先の収益に走るのに、思ったように結果が出ずに
勝手に気分を落として行動できなくなって
どんどん続けるのが苦しくなっていく

などの負のループにハマってしまう。

これじゃ誰かに価値を届けてお金をいただくビジネスなんてできないし
途中で心が折れてしまう。

このレポートを見ているあなたの実績があるとかないとか
月収が100万円あるとかないとか
億を稼ぐ実績があるとかないとか

正直そんなことはどーでもいい。

=====

今この瞬間から

いかに目の前にのお客様にフォーカスできるか？

=====

↑すごくありきたりな表現になってしまったけど
これがビジネスでお金をいただく上での全てなのだ。

もっと言えば、ビジネスだけじゃなくて
家族、友人、恋人、すでにいるお客様...etc
身近な人、目の前の人を大切にすることこそ

ビジネスも恋愛も人間関係もプライベートもうまくいくようになる。

**「上手くいきたいなら最初はリターンなんて考えない。
自分がまず与える側になる。周りを持ち上げていく。」**

「つまり成功とは循環の中にあるんだ」

という、すごくシンプルだけどすごく大事な成功法則を学べた。

とか考えている間に、最後の公園でトイレ掃除が終了。

最後はなんだか名残惜しくなって
ここぞとばかりに丁寧に掃除をした。

この日は、
自転車で爆走しながら、トイレ掃除をしたことで

- ・ 成功者の意見はちょっと無意味に感じても素直に聞くべき
(自分には見えていない世界がはっきり見えている)
- ・ ごちゃごちゃ考えて、自己否定して落ち込むくらいならやる。やり切る。
- ・ 恥を捨てて誰かのために必死になることは、実は気持ち良い
- ・ お金を稼ぐなんてただの結果論。常にお客様にフォーカス
- ・ 成功とは循環。家族、恋人、友人など身近な人を大切にできる人はビジネスも伸びていく

といったことを学ぶことができたし
なんだか清々しく、自信に満ちたような気持ちになった。

情報発信をするなら、ビジネスをする者として生きていくなら

「自分が成長した分」

が価値になり、商品を生み出していく。

ノウハウをまとめて売るのではなくて
知識や環境に投資して成長していく様を
そのライフスタイルや理念、自分の魅力を売っていくのが情報発信なんだ

ということもこのレポートを作成しながら学ぶことができた。

目先の結果にとらわれずに、恥とかためらいとか一切捨てて
家族、友人、恋人、お客様、仲間...etc
のために動けるような器のデカイ人間になりたい！と思ったし、

自分がそれに近づきながら
同時に周りを引き上げていって
魅力的な人たちを1人でも多く増やしていこうと
決意した日になりました。

このレポートを読んでいるあなたも

**まずは目の前の1人（家族、恋人、友人、お客様... 誰でもOK）
を喜ばせることから始めてみて欲しいなと思います！**

最後まで読んでいただきありがとうございました！

こうせい