

突然の戦力外通告と滝行レポート

どうも、こうせいです。

先日、「滝行」に行ってきたのですが、
すごく学びになったので、シェアする目的でレポートを書きました。

- 商品が売れないかもしれない...の不安から解放されたい
- 一発屋ではなくて、これから30万円、50万円、100万円と 安定して稼いでいきたい
- 無料プレゼントを持った理、Brainや教材を買ってみるが一向に現実が変化しない
- PC・スマホ1台があれば、自分の腕1つでいつでも稼げて、会社やバイトを辞められる状態を作りたい

という気持ちがある方はぜひ最後まで読んでみてください。

(物語調でまとめているのでスラスラ読めるかと思います)

「君、ビジネス向いてないよ。辞めれば？」

12月某日

「今の君は財界、ビジネスの世界、商売人界にはとことん向いてない。

自分が稼ぎたい！という気持ちが強すぎる。

今のままなら、普通に就職して終身雇用で
サラリーマンとして働いた方が
周りも安心するし幸せだと思いますよ。

根本の人間としてのあり方から変えないと、
ビジネスの世界ではもう伸びることはないです。辞めたほうがいい。」

僕は、ある経営者の方に言われた一言に
隠しきれないショックを受けて、半ば放心状態になっていた。

確かにここ数ヶ月の自分は

- ・ 多少稼げてはいるもののビジネスがなんだかしんどく感じる
- ・ 稼げていなかった頃の本気度や熱量にかけている
- ・ 最低限のことだけをして惰性で過ごしている感じがする
- ・ ビジネスが楽しくなくなってきて行動力が落ち込んでる
- ・ 熱量も本気度も作業量も減って以前ほどの大きなブレイクスルーがない

...etc

でセルフイメージもただ下がり

気晴らしに散歩しても、筋トレして全力で体を追い込んでも
全然気持ちが晴れない。

そんな状態だった。

だからこそ、「向いていない」「今のままならこれ以上伸びない」の言葉に

いままでのビジネスに対する本気度、熱量
歩んできた人生、マインドセット、お客様との向き合い方...etc

全てが間違っていたような気がしてめっちゃ悔しかった。

でも、それでも諦めきれなかった。

ビジネスをするためにこれまで数百万のお金を投じてきて、

周りが大学生活を謳歌しているなかで
勉強したり、部屋でコツコツとコンテンツを作ってきたのに

こんなところで終わってたまるか。

冗談じゃない。



だから後日、その方に

「ビジネスに向いていないことはわかりました。
でも諦めたくないなので根本の思考や人間としてのあり方から変えたいです。」

ここを変えるにはどうしたら良いでしょうか？」

とお願いしたところ、

「では、あえて厳しいことに挑戦してみてください。そうですねー、例えば滝行とかはどうですか？」

「（滝行？テレビとかでよくみるやつかー。でも今は11月だし水も冷たいしやりたくないな...でもやるしかない。ここでやらないなら一生変われない。）

やります。早速予約して行ってきます。」

何が学べるか？はわからないけどまずやってみよう。
そう思ってその日のうちに滝行ができるお寺を調べて
速攻で予約した。

滝行当日

片道1時間の場所にある
山奥にあるお寺に向かった。

お寺につくと住職の方が暖かく迎え入れてくれて
滝行ができる場所へと案内をしていただく。



滝行ができる場所に行くと、紙とペンが用意してあって名前や年齢を書いて、なぜ滝行をするのか？を書いた。

- ・大学生の頃にビジネスを始めたこと
- ・稼げるようになったけど、どこか停滞している感じがあること
- ・目先の結果に囚われているダサい自分、自分の欲に負けてしまっている弱い自分に変化を起こしたい
- ・ちょっと稼いで調子こいてカッコつけているダサい自分とさよならしたいじょと

...etc

洗いざらい自分の心の迷いや思っていることをどう思われてもいいや。と思って全て書き出した。

そこから、住職の方から

- ・滝行の歴史や注意事項
- ・どんな効果があってどう変わるのか？
- ・今の悩みについてのアドバイス

といった話をしていただくのだが、

特に印象的だったのが

=====

人間である以上、欲望を消すことはできません。

しかし、自らの欲望や弱さと向き合って、

コントロールできることだけに

今この瞬間に自分がやるべきことだけに集中し、

現実を変えることはできます。

=====

という言葉。

確かにそうだと

クリティカルなことを言われて心臓がズシンとなった。

おそらくこのレポートを見ている方は

- ・何か現状を打破したい
- ・情報発信で自由に生きていけるだけのお金と時間の自由が欲しい
- ・「稼げるようになりたい！」という気持ちが強い
- ・そのために、知識や思考などを吸収したい！と学ぶ意識が高い

という方が多いと思うし、

実際に僕も

- ・会社やバイトに頼らずに自分の腕1本で稼げる魅力的な人になりたい
- ・圧倒的に稼いで親を安心させたい
- ・周りに年収や職業を聞かれた時に自信を持って返せるようになりたい
- ・好きなものを買ったり好きな場所に住める経済的な自由が欲しい
- ・好きな時間に起きて好きな時間に寝れる時間的自由が欲しい

という気持ちがあったから始めた。

だからこそ、

「稼ぎたい！」「早く結果を出したい！」
という気持ちは人一倍強かった。

しかし、ビジネスは、俺が稼ぎたい！結果を出したい！
が先行すると、すべての歯車が狂ってしまう。

情報発信ってコンテンツを作ることで
価値になってお金を生み出すことができるわけだけど、

その価値の源泉って”**自分の成長**”にある。

例えば、

ブログ書くのに1日かかってた→1時間ほどで書けるようになった

全然ネタが思いつかない→ネタ切れしなくなった

最初はコンテンツ出しても反応がなかった

→お客様から反応がもらえるようになった

商品を買っても売れなかった

→事前にリサーチして何が欲しいか調べたら販売前に「買いたいです！」と言う人が現れた

もっとイメージしやすくすると

可愛い彼女を作ることができた

→それまでの経験や成長で、情報発信してマネタイズできる

ダイエットで10キロ痩せた

→体型に悩む人に情報発信してマネタイズできる

などなど。

すべて、自分ができたこと・達成したこと・成長したこと

が源泉にある。

目先の結果とか収益にとらわれることなく

自分が成長することにコミットして

その過程をツイートしたりブログにしたりコンテンツ化していけば、

「あの人の発信面白いしタメになる！」

「自分もこんな生き方をしてみたい！」

「この人の価値観がなんとなく好きだな」

と自ずと価値提供はできるようになって、
人もお金も集まってくるようになる。

でも、自分は成長にフォーカスしてなかったのだ。

過去の自分が出した実績、過去の自分が作った成長
に依存して、現状の自分は楽を求め続けていた。

挑戦することをやめて、リスクを取ることをやめて
失敗を恐れてコンテンツを作らずに、セールスやローンチもせずに
マッチングアプリを適当に触ったり、オ○ニーしたり
家でゴロゴロとSNSをいじったり漫画ばかり見ている。

まあやればいけるし。という傲慢さが出ていて
過去のちょっとした栄光にすがることしかできない。

そんな人間に誰がついてきたいと思うのか？

…
…

「目先の成功にフォーカスしてたから、上手くいかなかったのか！」

と痛感された住職さんから

超絶ありがたい一言だった。

そこから、ふんどし一丁に着替えて滝の前にいき

参拝やお清めをしたり、
般若心経と言われるお経を読んだりしてから
いよいよ滝に打たれる。

最初はテレビとかでも見たことあるし
11月だからちょっと寒いくらいで割と余裕だろうなーとか思っていた。

実際に滝に打たれてみると、

とにかく水が冷たくて水圧がエグいww



「冷ええええ！」

「水圧で背中が痛ええええええええ！」

と叫びたくなるほど。

12月だから冷たいし、前日に雨降っているからそりゃそうだ

(ストレスで爆食いしてしまって太っているのはご愛嬌で...笑)

滝行の間は、住職の方が読経をしてくれて
その後は3分間ほど滝に打たれながら
自分の心とひたすた向き合う時間。

滝行中は正直辛かったけど、
終わった後は、なんだか肩が軽くなったような気がして
清々しい気持ちになっていた。

滝行で学んだ「欲望との向き合い方」

と、ここまでが滝行のエピソードでした。

で、今回の滝行で特に学んだのが

「自分の欲望との向き合い方と”ビジネスの本質”の正体」

特にネットビジネスの世界であれば、過去に、

貧乏だった、いじめられっこだった、ブラック企業で働いていた、サラリーマンとしての生活に理想とのギャップ感じた、いつも世間体や他人の目をうかがって生きてきた、仕事ができないポンコツだった...etc

過去に強いコンプレックスがあり、
それをバネにしてビジネスに取り組んでいる人が多いです。

だからこそ、

「自分の欲望にもっと素直になれ」

「蓋をするんじゃなくて欲に忠実になって行動して現実を変えろ」

という発信は僕もよくみてきたし
それが正解だと思ってました。

こういつている僕もビジネスをした理由なんて

- ・バイトで仕事ができないポンコツで将来に絶望した
- ・バイトをさっさと辞めたい
- ・かといって普通に就職もしたくない
- ・できれば起業してバイトや会社に頼らずに自由に生きていきたい
- ・バカにしてきた奴を見返したい
- ・女性と遊びたい、可愛い彼女が欲しい、モテたい
- ・ブランドものとか買ったことないから買ってみたい
- ・年収1000万円は20代で稼ぎたい

...etc

こんな欲まみれのドロドロ状態から
ビジネスがスタートしました（笑）

もちろん、最初はそれでいいんですよ。

コンプレックスをどうにかしたいとか
モテたい、認められたい、見返したいといった
自分のドロドロした欲求からくるエネルギーって
ものすごく爆発力があるので

自分の行動力を支えてくれます。

ビジネスって稼ぐことではなくて
稼ぎ続けることの方が圧倒的に大事なので、

1ヶ月とか3ヶ月とかの短いスパンじゃなくて
3年、5年、10年と長期的な目線で取り組む必要があるし

ネットビジネスとかだと気軽に始められる分
やめていく人がすごく多いので
ある意味、耐久レースに近いんですよ。

だから、自分の欲望に素直になることは必須です。

でも、それだけじゃ長くは続かない。

ビジネスだったらお客様がいるわけですから

自分の欲望も大事にしつつ、

いかにお客様の状況やどんな悩みがあるのか？

どんな欲求があって、本当は何が欲しいのか？

をいった他人にベクトルを向けていく必要があります。

↑

これが全然稼げない人や

これからビジネスを始める人の1番ネックというか、

同じアドバイスをしても人によって

伸び率だったり結果が変わるポイントだなーと思うんですよ。

————

まずは俺が稼ぎたい、お金が欲しい、教材代を早く回収しないと、こんなに頑張っているのだから救われたい、さっさと稼いで1日でも早く自由になりたい、...etc

————

気持ちはすごくわかるし

僕も思っていたことです。

が、しかし

「自分の欲望に素直になるのはいいけど
お客様の状況をキチンと把握してますか？」

「お客様を無視して、自分が学んだから～なんか思いついたから～
で発信してませんか？」

「ビジネスが真似が大事を鵜呑みにして
〇〇さんと同じような商品だせば儲かるとか短絡的に考えてませんか？
お客様を置き去りにしてないですか？」

と質問されたらどうでしょうか？

僕は滝行の最中にこんなことを考えてましたが

「いや、俺は常にお客様のことを思って動いていた！」

と自信を持って言えませんでした。

- ・ 〇〇をやろうと思っていたのに気づけばインスタで可愛い子見てる
- ・ YouTubeでライバルのリサーチをするつもりがダラダラとエンタメ系のモノを見ている
- ・ やるべきことがあるのに今日は1日何もないからと最初に手を抜いて夜になってめちゃくちゃ焦る

とか、やらかしていたし

なんならそれでエネルギーや気力が下がっていて

- ・なんて俺はダメなんだ
- ・全然できてないじゃん、だめだな俺。
- ・パソコンに向かっている割には結果出てないぞ

で行動力がさらに下がってました。

いやー、改めて言葉にするといかに自分が悲惨か
全然やれてないかがよく分かるww

これらも全部、自分にはばかりベクトルが向いているから。

ビジネスってお金を扱っているわけなので、

お金<<<価値提供になるべきだ

とはわかっているけど、意識していないと

お金>>>価値提供

になってしまいがちです。

でも「お金が入るようになればなんでもいい」
マインドが入ってしまうと思うように稼げませんし

常に顧客視点で求めていることを商品化すれば
売れないことなんてないのですよ。

経営者の方にはここを見抜かれていたから
あえて「才能がない、向いていない」という言葉をかけて

根本的に変わらないといけないと僕に思わせたんだなー
と滝行が終わった頃に腑に落ちました。

思い返してみれば
実際に僕が月5万円程度のノウハウコレクターから
月50万円に大きく結果が伸びた時って

**知識面の変化は多少はありましたが、
普段の発信やお客様へのマインドセットが大きく変わったのが
本当に大きかったです。**

- ・このコンテンツが無駄にならないかな？
- ・本当に見られるのかな？

とビビっているだけじゃなくてまず出してみる。

自分の収益のことは頭から消えていて
とにかくお客様を喜ばせること、悩み解決することだけに
フォーカスした結果でした。

ぶっちゃけ綺麗事に聞こえるかもしれませんがし

「なんだよ、自己啓発かよ。稼ぐ方法教えろよ。」
と過去の僕も思っていたが、

これが真実だし、事実だし、
みんな大好きビジネスの本質であり原理原則です。

どんなに優れた知識やノウハウを持っていたとしても

誰かから奪おう、搾取しようとする
自分にしかベクトルが向いていない人が使ってしまうと
ただのゴミになります。

じゃなくて、まず自分が勉強して実践して成長する
そしてその成長の差分で価値提供をして、信頼関係を作っていく

というビジネスの大原則に沿った
他者貢献にベクトルが向いている人が使えば強力な武器になりますよ。

まとめると

- ・コントロールできることにフォーカスする

(例：収益が出るかな？反応もらえるかな？に意識を向けるのではなく、〇〇個のコンテンツを作ると決める)

- ・自分が知識を学び実践して成長していく生き様こそが「価値」になる
- ・自分の欲望を大事にしながらも、常に他者貢献にベクトルを向ける
- ・結局ビジネスには才能やセンスはいらない

(知識としてマーケティングやセールスやコピーを勉強して、マインドセットを変えるだけ)

といった内容でした。

もし、あなたが

- ・思ったような結果が出せずに停滞している
- ・お金は稼げているけどなんだかビジネスが楽しくない
- ・最初の初収益を上げることができていない

のであれば、今回のレポートで話したことを意識して日々を過ごしてみてください。

少しづつだと思いますが、
見える世界がガラッと変わることはお約束します。

P.S.

今回はテクニックとかではなくマインドや本質的で抽象的な内容が多かったかなと思います。

具体的な内容だったり、稼ぐことに直結する知識などはLINEやTwitter、Brainの方で公開しています。

現在LINE登録すると

**平均いいね3以下・フォロワー3桁の状態でも
2ヶ月たらずで月30万稼がせた秘密**

を公開しています。ぜひ受け取ってみてください。

LINEはこちら→<https://lin.ee/ZpXqZce>

それでは！

作成者：こうせい