



お金の価値

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲：

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

●はじめに

「お金の価値」の話をします。

結論から言えば、

「お金の価値をおいてはいけない」という話です。

『あなた自身が提供できる価値とは何か』をしっかりと考えてください。

それはネットビジネスだけでなく、あなたと関わるすべての人に対して与えることができるものです。

あなたの使命であり、ビジネスにおいて、また人生において、非常に重要な話となるので真剣にきいてください。

●お金の価値をおくな

ネットビジネスを始めるきっかけはほとんどの人は「お金」が目的です。あなたもそうかもしれません。

大事なことを言います。

お金の価値はありません。

お金を稼ぐことができたなら成功というのは間違った考えです。

お金を稼ぐことができたなら成功というのであれば、仮に、今、あなたが、宝くじがあたって1億円手に入れたら、それで成功だということです。

しかし、私は一度経験していますから断言できますが、「自分に扱える以上のお金」を手に入れたら、ほぼ100%自滅します。宝くじがあたった人のほとんどが、数年後には全財産失っているのはよい例です。

●宝くじが当たったとしたら

仮に、宝くじが当たったことを考えてみましょう。

お金は人を狂わせます。

まず金銭感覚が狂って、生活水準が上がります。

そして、お金を扱える実力があるわけではないので、好きなものに好きなだけ使い、「浪費」する癖がつきます。

お金はどんどん減っていきます。

**お金は減るけど、豪華な暮らしは変えたくないの、
今度はお金を稼ごうとします。**

お金の価値をおいているので、

簡単に楽しんで稼げるような話に目がいきます。

お金を増やすために怪しい投資ビジネスなどに手を出すようになります。
しかし、専門的な知識もないのに上手くいくはずがありません。

新しくビジネスを始めようとしても、お金のばかり目がくらみ、お客さんを大事にしないので、事業はことごとく失敗します。

そうやって、お金はもっと減っていきます。

気づいたときには、お金はなくなり、人格が崩壊して、家族や友人にも見捨てられ、残ったのは借金だけ。

まともにお金を扱えないと、お金を手にしても、そんな悲惨な人生を送ることになるのです。こんな話は大げさだと感じるかもしれませんが、あなたにも十分起こりうることです。

私の場合は、豪華な暮らしはしていませんでしたが、お金の余裕があると、投資はしたくなります。そして、海外投資に手を出し、1日に300万とんだとか普通にありました。

私自信の金銭感覚はそれほど変わりませんでした。妻にお金をあずけていたので、今思うと、自分できちんと管理すべきでした。

最初は、金銭管理は自分で行うべきです。

**お金があるとわかると、金銭感覚がバカになります。
自分で稼いだお金でなければ、そのありがたみがわからないのです。**

チロルチョコぐらいの大きさで一口1000円の高級チョコを買ってみたり、ATMで1日数十万おろしたりと、後でわかったことでしたが大変なものでした。

そして、これは私の場合ですが、お金や仕事に執着し、離婚やらなんやら問題を起こしました。今考えても本当にレベルが低かったと思います。

これらの話からわかることは、

- ・ お金に価値をおいていると、
お金の目がくらみ、お客さんを大事にしないので、
ビジネスとして崩壊する。
- ・ 自分が扱える以上のお金を手にすると、
あやまった使い方をしてしまい自滅する。

ということです。

この2つについて、もう少し詳しく見ていきます。

●お金に価値をおいている人の傾向

お金に価値をおくとどういふ弊害があるか説明します。

特にバブル世代にありがちな傾向です。

お金が、**自分の実力で稼げるのではなく、外部に依存し、うまい話があるから稼げるという感覚になります。**つまり、波にのれば、お金は勝手にやってくるという感覚なのです。

現在には、そんな上手い話があるわけがないのに、そういったものがあると心のどこかで信じているのです。

すると、

- ・ 楽しんで稼げる

とか、

- ・ ほったらかしで稼げる

とか、そんなキーワードに反応するようになります。もし、それらのキーワードにひかれるようなら、お金に価値をおいている傾向があります。

あなたは大丈夫でしょうか？

私自身もそういうキーワードに惹かれていた時期がありましたが、その失敗を乗り越えて今があるので、今はそういうキーワードには反応しなくなりました。

もし、そういったキーワードに反応してしまっても大丈夫です。

冷静に考えてください。そういうキーワードに反応している自分がいるということを認めてください。そして、世の中には、楽をして稼げる方法などないことを思い出してください。お金に価値をおいている自分がいたとしても、間違った行動さえしなければ何も問題はありません。

●依存体質の人は要注意

お金の価値をおく人の傾向として、「依存」することがあげられます。

楽しんで稼ぐのも、ほったらかしで稼ぐのも、自分の実力ではないです。
自分以外の何かに頼っている状態です。

お金の価値をおいている人は、稼ぐ方法にばかり目がいきます。
だから、いつまでたっても稼げないです。

そこから脱出するには、依存体質をやめて、
「自分に実力をつけるから成功する」という視点を持つ必要があります。

自分のレベルを上げていくから成功できるという考えですね。

そして、**自分のレベルを上げていくことは、
お客さんにより高い価値を与えていくこととイコールです。**

すなわち、依存しないで実力をつけていくことで、自然と価値を提供できる人間になり、その分、収入も増えるということです。

私自身もそういった考えをしています。そして、長期的に安定して稼ぐには、お客さんにしっかりと価値を提供していくということが必要不可欠です。

ただ、インターネットでは、どうしても楽しんで稼ぐ方法が蔓延しているので、なかなか依存体質から抜け出せないです。ズバツと言えば、楽しんで稼ぐ方法を売る方も間違っているし、買う方も間違っています。

だまされないようにしてください。あなた自身を信じてください。
稼ぐ実力がなければ、長期的は稼げないです。

常に、お金の価値をおかないように自分をいましめていく必要があります。

そして、**お客さんにより高い価値を提供できるよう、あなた自身の実力を上げることに集中して行ってほしいと思います。**

そこがずれると、成功まで遠回りします。

自分に実力がないのにテクニックだけで稼いでしまうことは、まぐれで宝くじがあたったのと同じです。短期的にお金を手に入れることができても、長期的に稼ぐことは不可能です。

そして、**テクニックばかり追い求めると、自分の実力はつかないのに、結果的に、稼げるようになるまでに時間がかかります。**

時間がかかるところか、ノウハウコレクターになって、まったく稼げないまま時間だけが過ぎていくことにもなりかねません。

依存体質を脱却し、自分に実力をつけることを第一に考えてみてください。どんなビジネスでもその考えは同じです。

●お金を扱える実力をつけよ

宝くじで1億円当たった人が、正しくお金を使うことができなくて、結局自滅してしまうという話をしました。

それは、**お金を扱う実力**がなかったからです。
では、お金を扱う実力とはどんな力でしょうか？

例えば、**アルバイトがいきなり会社の社長**になったらどうなると思いますか？

今まで言われたことだけをしていたのに、会社の経営など何もわからないし、どうすることもできないですね。

会社を扱えないんです。

無理に何かをしようとしても、絶対に失敗しますし、結局、会社をつぶしてしまうと思います。

つまり、自滅します。

お金を扱えないことも同じです。
自分ができる能力以上のことを求められてもできるはずがありません。

右も左もわからない。
どうしていいかわからない。

だから、自滅します。

逆に、しっかりと実力があれば、どうすればいいのか先が見えますよね。
それだけ物事をしっかりと見ることができているということです。

●お金が扱える状態とは

例えば、船の船長。
行先がわかっていて、かじをとっていく。

ちゃんと目的地にたどり着くためには、船の操縦の仕方も、地図の見方も、基本的な知識をしっかりと身につけている必要があります。

天候の変化や、不測の事態にも、落ち着いて行動できる精神力や臨機応変に対応できる力がないといけない。

そもそも、船が**今どこにいるか**わかっていないといけないし、**どこに向かっているかも**、しっかりと理解していないといけない。

何より「**自分の力量**」をわかっている必要があります。

自分の行ける実力以上のところへ行けば、嵐にのまれるかもしれないし、座礁してしまうかもしれない。

無謀な行動は、死を意味します。

お金を扱うときもまったく同じです。

- ・どこに向かっているのか→**理想の世界**
- ・今どこにいるのか→**自分の今の稼ぐ実力**
- ・操縦の仕方など基本的なこと→**テクニックやマインドセット**

地道な努力を積み重ね、基礎的な力をつけ、実践を通してマインドセットを学び、理想の実現に向けて成長し続ける。

今どこにいて、これからどこに行けばいいのが、しっかり見えていることが重要なのです。

そして、その方向性を指示してくれるものこそが「**人生の目的**」です。

自分の実力を上げれば、より高い価値を提供できて、その分、お金を稼ぐことができる。今の実力にあったお金が入ってくる状態が、あなたがお金を扱えるという状態です。

実力以上のお金はコントロールできません。

あなたがどんなに大丈夫だと思ってもそれはできないんです。方向がわからなくなるか、嵐にのまれるか、座礁するか。**何らかの形で”自滅”します。**

そうならないように、しっかりと自分の実力を上げていく必要があるのです。

ゴールデンボンバーのボーカル鬼龍院は、売れたお金を貯金しているといいます。堅実ですね。普通なら大金を手に入れたら使っちゃいますよ。

以前は、お笑い芸人をしていて、売れなくて、ブレイクするまでに苦しい経験をしているからこそできることですね。

今、もらっているお金が、自分が扱える以上のお金だということがわかっているんです。

これ、すごく大事です。

ちなみに、私は昔、自分が扱える以上のお金を手にし、思いっきり座礁しました。船はこっぱみじんに壊れ、再起不能。痛い目を見た経験のおかげで、今の私がいますが、あまりおすすめできる体験ではありません。

では、扱える以上のお金を手にしたとき、実際に私がどのような経験をしたかお話しします。

●罪悪感が起きないビジネスモデル

扱える以上のお金を手にするときの例として、宝くじが当たった人の話をしました。お金を浪費したり、リスクのあるビジネスをしたりして、結局は自滅してしまうんですね。

私は昔、自分が扱える以上のお金を手にし、思いっきり挫折した経験があります。

大きなお金を手にするというのは、何も宝くじが当たらなくても現実には起こることがあります。

それが**ネットビジネス**です。

ネットビジネスはレバレッジをかけることができます。

アフィリエイトで言えば、広告費をかけたり、商品売るときにアフィリエイトターを使ったり、無料オファーなんかもそうですね。

自分の「実力以上」の力を使って稼ぐ方法です。

すると、自分でもびっくりするくらい稼げたりします。
今ならわかりますが、当時は経験がないので、扱えるお金がどうか考えもしませんでした。

●お金が稼げたら自分に実力があると勘違いする

宝くじが当たってお金持ちになったのは、自分に実力があつたからじゃないですよ。

**1億円当たっても、「俺は1億円稼ぐ実力があるぜ」
ということにはならないです。**

だけど、ネットビジネスの場合は、一度稼げてしまうと、
「俺には実力があるぜ」と勘違いしちゃうんです。

これは非常に危険なことです。

**しっかりと頭に入れておかないといけないのは、このネットビジネスの
世界は、「稼げる＝実力がある」とはならないんです。**

実力がなくても稼げることもあるんです。

まるで宝くじがあたってしまうようなことが、ネットビジネスの世界では高い確率で起こります。宝くじが当たった方がいいと思うかもしれませんが、それは高い確率で自滅するのでおすすめできません。

●天使と悪魔が同居した状態

自分に実力があると勘違いしているときの気持ちって、心の中に、天使と悪魔が同居しています。

天使が「何かおかしいんじゃない？いいのこのままで？」

って言ってくれてるんですが、

悪魔が「こんなに稼げて、俺様最強」

って言ってるんですね（笑）

まあ、どっちが勝つとかそういうんじゃないです。
ただ、天使がいると売上げが落ちるんですよ。

「こんなに稼いでいいのか？」と罪悪感が生まれるので、心にブロックが生じるからです。

普通だったら、メンタルブロックを外して、「もっと稼げ〜！」ってなるところでしょうが、そんなことしたら痛い目見るのは間違いないです。

大事な視点は、「こんなに稼いでいいのか？」というのは、自分に実力がないと自分で認めていることです。

だから、その罪悪感は、危険信号としてとらえるべきです。
「ヤバイから気をつけろ」ということです。

それ以上稼ぎ続けたら、自滅して、ほんとに地獄に落ちるはめになります。

無理して稼ぐとその反動というのが必ずあります。

だから、罪悪感のない実践をしていく必要があるのです。

●罪悪感に気をつけろ

私の場合は、まだ天使がいてくれたおかげで、ブレーキがかかり、何とか踏みとどまりました。

でも、「自分は稼げるんだ」と勘違いして、海外投資やいろいろなビジネスに手を出して散々な目に会いました。

おかげで、失敗を乗り越えてめちゃくちゃ成長はしましたが、あまりにもつらかったので、おすすりはできません（笑）

**「お金が稼げているけど、なんか罪悪感が・・・」
というときは要注意です。**

胸騒ぎがしたら気をつけてください。

こういう経験があったからこそ、今のように、きちんと価値を提供し、その分だけお礼としてお金をもらうという仕組みができたわけです。

『罪悪感が起きない本質にもとづいたビジネスモデル』です。

ちゃんと稼ぐ実力をつけて、実力に応じたお金を稼ぐことが大事です。

何かよくわからないし、自分にはまだ関係のない話かなと思っているかもしれません。

しかしそれは違います。

**大事なのは、自分の実力をしっかりとつけて、
きちんと価値を提供することが大事ということです。**

テクニックにはしるのではなく、自分の価値を高めてください。
お客さんに喜んでもらえるよう、勉強して知識を高め、いろいろな経験をし、人としてレベルを上げていってください。

●テクニックにおぼれるものの末路

お金を稼ぎたいと思って、インターネットを見ていたら、六本木ヒルズの豪邸に住んでいて、フェラーリを乗りまわしている人がいました。

「いいなあ、こんな生活をしてみたいなあ」
どうやったらこんな生活ができるんだろう。

なにになに、ネットビジネス？

「コピペ」だけで月50万儲かる方法

そんな方法があるのかと、ページを読みすすめていくうちに、ほしくてほしくてたまらなくなってきました。

値段を見ると、

「30万円!？」

とてもじゃないけど払えません。

でも、分割なら月数万円で買えるかも。

もし、月50万入ってきたら、すぐ払えるから。

3日以内に買わないと値上げすると書いてあるし、もう買うしかない。

期待に夢をふくらませ、購入してみたものの・・・。

コピペだけじゃないじゃん。

文章は自分で考えないとダメじゃん。

**高いお金を出して買った教材も、
最初の方を少し取り組んだだけで、挫折。**

この方法はちょっと難しかったなあ。
でも、まだまだ分割払いの借金が残ってるし。

「どうしよう・・・」

もっと自分にできる方法じゃないと。
早くお金作らないと生活苦しいし、インターネットで探さないと。

なにになに。

「テンプレート」にあてはめるだけで月 70 万儲かる

スゴイ。
これなら自分にもできるかも。

月 70 万儲かるなら、月 10 万ぐらいならきっと儲かるはず。
やってみよう！

ところが・・・

これは、「テクニック」におぼれてしまった人の典型的なパターンです。

新しい商材に手を出し、難しく挫折、そして、次の新しい商材を探す。
この繰り返しです。

では、質問します。

今の話のどこに問題があるかわかりますか？

●最大の問題点

この話の最大の問題点は、コピペとかテンプレートで稼げると言っている「販売者」にあります。

もちろん、それを購入してしまう人も、「お金の価値」をおいているわけですから、同様に問題があります。

でも、実際は、無知だからだまされてしまうわけで、情報を提供する側がきちんと説明をしていれば、こんなことにはならないでしょう。

つまり、情報提供者には、お客さんに対して「責任」があるんです。

あなたもブログで情報を提供していくわけなので、読者に対して、責任があるわけです。

そして、この話のポイントは、

・お金の価値をおいていること

にあります。

何度もお金の価値をおいてはいけないと言っていますが、それはお金の価値をおくといくつも問題が起きるからです。

例えば、今回の話で、情報提供者側は、なぜお金の価値をおいて、楽に稼げることをアピールしているのか。

それは、次のような**金銭的なメリット**があるからです。

・簡単に稼げると言えば、金に目がくらんだ人が集まるので、商品がたくさん売れ、大きく儲けることができる。

しかし、実際は、このようにお金の価値をおいて商品を販売すると、

・ 楽しみたい属性のお客さんがほとんど

→ 実際は、楽には稼げない

→ クレームにつながる

→ 悪い評価につながる

→ 短期的には稼げるが、長期的には信頼を失い、
ビジネスとしては失速する

ということになります。

このビジネスモデルを維持していくには、常に新しいお客さんを集め、
次から次へと商品を提供していく必要があります。

だから、プロダクトローンチのような手法が流行るわけです。

無料オファーで登録させ、プレゼントをたくさんあげて、
ある意味、洗脳して、高額商品を売る。

しかし、これだと、必要としていないお客さんまで買ってしまうし、
その分、クレームも多くなります。

でも、それ以上に、圧倒的に利益が出るので、販売者としてはおいしい
方法なわけです。

クレームが出ようが、たくさんの方が買ってくればそれでいいという
考えです。

お客さんは使い捨て。

また新しい客を無料オファーで集めればいいという、
お客さんを大事にしないビジネスモデルです。

●負の連鎖で業界のイメージがマイナスに

お金の価値をおくと、このようなテクニック重視のやり方を平気でやってしまいます。

**その結果、商材を買った購入者も、
お金の価値をおいたまま、テクニックに走ります。**

仮に、方法が上手くいったとしても、前に言ったように、自分が扱える以上のお金を手にしていずれ自滅します。

**さらに、そこで使ったテクニックで、
「あらたな犠牲者」が増えます。**

負の連鎖で、業界全体がどんどん悪くなっていきます。
今のネットビジネス業界ってこんな感じじゃないですか？

販売者も、購入者もお金におぼれ、テクニックにおぼれ、混沌としたま
さにカオス状態。テクニックにおぼれたものの末路はカオスです。

それでいいのかってことです。

コピーとか、テンプレートで、いったいどんな価値が生まれるのかって
ことです。

それって価値と言えるのか？

ビジネスとはそういうものではないはずですよ。

私は疑問に思います。

あなたはどう思いますか？

●きちんと価値を提供することの大切さ

私は不思議に思うんですよね。

**お客さんにしっかりと価値を提供しないで、
罪悪感を持たないのかと。**

心の中は悲鳴をあげているのではないか。

**もし、その悲鳴を、ビジネスだからといって、無理に見ないようにして
いるのだとしたら、その**反動**は後からやってきます。**

矛盾したビジネスを行えば行うほど、
後からしっぺ返しを食らうことになります。

おそらく、今、お金の価値をおいてビジネスをしている人たちは、
今後、痛い目をみることになるでしょう。

なら、最初からきちんと価値を提供しようという話です。

**「自分の価値」をまず理解し、
その価値を必要としている人に提供する。**

まっとうなビジネスがこれからの時代に求められています。

●テクニックと自分の価値のバランスが大事

私はテクニックを批判しているわけではありません。

大事なのはバランス**です。**

テクニックばかり追い求めるから失敗するのであって、テクニック自体

は何も悪くありません。

むしろ、稼ぐために重要な要素の一つです。

**テクニックを求めると同時に、そのテクニックを生かせるだけの
実力をつけることが大事なんです。**

つまり、きちんと価値を提供できるよう自分のレベルを上げようということ
です。

自分のレベルを上げることは、自分の内面と向き合い、
価値に気づいて、みがきあげていくことです。

だから、「**人生の目的**」が大事だと言っているんです。

テクニックと自分自身の価値、それらをバランスよく高めていくことが
稼ぐために重要だと私は思います。

それでは、成功するために非常に重要な話をします。

●成功者のかくされた価値

お金の価値をおくなという話をしています。

じゃあ、ネットビジネスで成功している人は、お金の価値をおいていな
いのか？と思うかもしれません。

実は、そうです。

**お金以外のものに価値を見出し、
しっかりと「バランス」をとっています。**

完全にお金にかたよった考え方をすれば、前回お話ししたようにビジネスは失速し、自滅していくことになるでしょう。

なぜ、そうはならないかというと、そこには『**かくされた価値**』があるからです。

”かくされた”というのは、表からは見えなくなっているという意味です。

あなたが、表面的な、リッチな豪邸とか、札束とか、豪華な食事とか、高級外車しか見えてないとしたら、本当の彼らの価値に気づいていない可能性があります。

ビジネスで成功するために大切なことは、お客さんに価値を提供することでした。

お客さんに価値を提供するから、そのお礼としてお金がもらえるわけです。そして、その価値とは人生そのものでしたね。

当然、ネットビジネスで成功している人たちは、価値を提供できているから成功しています。

彼らは自分が情熱を持ってとりくめることがわかっているんです。

人生の目的というのがわかりにくかったら、「**生きがい**」とさえばわかりやすいでしょうか。

世界でもっとも有名な投資家であるウォーレン・バフェットの言葉がわかりやすいです。

「**お金**」が好きなわけではなく
「**お金を増やしたり、お金を稼いだりすること**」が好きなだけ。

つまり、お金の価値をおいているのではなく、投資そのものに興味があるということです。

●ネットビジネス界の成功者もまったく同じ

表面上は豪遊をしていて、お金の価値をおいているように見えます。

ですが、あくまでそれはお金を稼ぐ手段としてそう見せているだけで、彼らももっと価値を感じているものは、他にあるということです。
それが何かは、よ〜く観察するか、直接きかないとわかりません。

人に教えることに価値を見出している人もいれば、ビジネスを戦略的に進めていくことに価値を持っている人もいます。
人それぞれです。

表面場は、リッチな生活を見せたり、「いくら稼げました」と言ったりしているので、お金の価値をおいているように見えます。

しかし、実際はお金に価値をおいていないということです。

これはとても大事なことです。

自分が扱える金額がわかっていて、価値を提供し、それに見合った金額が入ってきているということです。

だから稼げているということです。

結果として、お金が入ってくるのであって、お金の価値をおいているわけではないです。

ただし、お金と価値の提供は「バランス」なので、無料オファーやプロダクトローンチでお金を重視し、必要以上にあおったりすると、自分が扱える以上のお金が入ってきて、ビジネスとして崩壊することもあります。

そのバランスを上手くとることが大事です。

ぜひこれからは、成功者の表面的な部分だけでなく、彼らがどういったことに価値を感じていて、情熱を持っていて、お客さんにどんな価値を提供できているから成功しているかをしっかり見てください。

そして、あなたも、自分の価値を高めていくことを一番に考えていくことで、お金が稼げるということをしっかりと理解しておきましょう。

●まとめ

大事なのは、お金に価値をおきすぎないことです。

「お金を稼ぐという意識」と「価値を提供するという意識」のバランスをとることが大事です。

そのためには、まず、あなたがより高い価値を提供できるように、自分自身のレベルを上げることが大切です。

お金に向いている意識を、自分自身へと向けなければなりません。

お金から自分自身へ価値を転換する必要があります。

あなたに価値があるからこそ、お金を稼ぐことができるということをしつかりと頭に入れておいてください。

お金の価値の話は以上です。

自分の価値をしっかりと高めていってください。

ありがとうございました。



【発行者情報】

発行者 DAI

メール telepan@nifty.com

サイト <http://aspergerz.biz/>