

まっしゅアップメール講座まとめ Vol.2

～ビジネス・お金～

[目次]

- 1、新しい時代の働き方とは.....p2
- 2、そもそも「ビジネス」って何？.....p6
- 3、個人でビジネスを作る 5 つのビジネスモデル.....p14
- 4、個人ビジネスの理想的な組み合わせp21
- 5、お金の本質をガッツリ理解する.....p26

1、新しい時代の働き方とは

こんにちは、まっしゅです。

今回も

音声でお伝えしておりますので、
文章で読みたい方はそのまま読んでいただいて、
音声で聴きたい方はこちらからどうぞ！

https://mashup76.com/mail_06/

前回のメールでは、

新しい時代では
サラリーマンのような働き方は
時代遅れになってしまって、
幕末の侍のような存在に
なってしまいますよ！

というお話をしました。

で、

じゃあ新しい時代では
どんな働き方で生きていったらいいか、
ということなんですが、
そもそも「働き方」って何なのか
ということから考えていきたいんです。

「働き方」というのは、
会社勤務か在宅か、とか、
フルタイムか時短か、とか、
正社員かパートか、というような、
いわゆる勤務体系のことではなくて、
そもそもの「稼ぎ方」ということです。

つまり、
誰からお金をもらっているか、
ということですね。

これは、
ロバート・キヨサキの
「金持ち父さん、貧乏父さん」
に出てくる
キャッシュフロークワドラントのことを言います。

この考え方は、
これからのビジネスを考えていく上では基本中の基本なので、
もしまだ知らない方は、
ぜひ勉強してみてください。

今日は簡単にだけ説明しますが、
このキャッシュフロークワドラントというのは、
その働き方が、
どこからお金をもらう働き方によって、
E・S・B・Iの4種類のクワドラントに分類したものです。

【E】 Employee

従業員と言う意味で、いわゆるサラリーマンのことです。

【S】 Self-employee

個人事業主のことを言います。弁護士や税理士などの士業もこれに分類されます。

【B】 Business owner

事業家のことを指します。

【I】 Investor

投資家ですね。

で、ここからが大事なんですけど、
前半の二つ、【E】 Employee と 【S】 Self-employee は、
「自分で動いた分だけしかお金に換えられない」働き方です。

仮に年収 1000 万以上稼いでいる人でも、
3 ヶ月間全く仕事をしなかったら、
その分稼ぎは減ってしまいますよね。

なので、
この二つのクワドラント(働き方)は、
自分の仕事、
もっと言うto「自分の時間」を
お金に換えている働き方ということです。

はっきり言うと、
この二つは「旧来の働き方」です。

それに対して、
【B】 Business owner は、
自分が直接動かなくてもビジネスが回っている状態なので、
形さえできていれば、
何もしなくてもお金が入ってきます。
3 ヶ月間仕事をしなくても、
稼ぎに影響しないんですね。

最後の 【I】 Investor は、
投資で稼いでいるので、
お金に働かせている状態です。

お金がお金を生んでいるんですね。
これも自分は直接仕事をしていません。

この後半の二つが、新しい時代の働き方です。

で、
古い・新しいという言い方をしたんですけど、
この後半二つ、B・Iの働き方をしている人は
当然今までもいたんですね。

いたんですけど、
いわゆる「普通」ではないというか、
友達 100 人で集まったら
1 人いるかいらないか
というくらいだったわけです。

それが、
これからの時代はこっちがスタンダードになるよ！
ということですね。

もっと言うと、
1 人なのに複数のクワドラントに属している人が出てきます。
E クワドラントでサラリーマンをやりながら、I で投資でも稼いでいるとか、
S クワドラントで税理士をやりながら、ビジネスを回して B で稼いでいるとかですね。

こういう、複数から収入を得るような柔軟な働き方というのが、
これからの時代では当たり前になっていきます。

僕は、この
複数のクワドラントに属する
ような働き方を、勝手に
「マルチクワドラント」
と呼んでいます。

勝手にね笑

でも、
じゃあこの考え方を
僕たちの立場に当てはめて考えてみようととしても、
今サラリーマンとして働いている方や、主婦の方が、
いきなりビジネスオーナーや投資家になろう！
と言われても、イメージが付きにくいですね。
実際にどうやったらそんな働き方ができるの？と思いますよね。

それを具体的に実践する方法については、
これからのメルマガで少しずつお話ししていきます。

引き続きお楽しみにしてください！

今日はこのへんで。

いつものように
質問・疑問・感想・雑談など
なんでも OK ですので、
勢いで返信ください！

info@mashup76.com

2、そもそも「ビジネス」って何？

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールでは、

4 種類の働き方（稼ぎ方）があって、
新しい時代は
自分の時間を切り売りするような働き方から
ビジネスやお金に働かせる働き方にシフトしていくよ！
また、複数の稼ぎ方を併せ持つような人が増えていくよ！

というお話をしました。

4 種類の働き方（クワドラント）、
覚えてますでしょうか？？

「テストに出る」
って言ってなかったのに、
抜き打ちテストです笑

思い出せましたかね？

正解は、

- 【E】 Employee＝従業員（サラリーマン）
- 【S】 Self-Employee＝個人事業主（弁護士や税理士など）
- 【B】 Business owner＝事業家
- 【I】 Investor＝投資家

でした！

この話を踏まえて、
今日は具体的にビジネスを作っていくための
考え方のお話です。

いつものように
音声でも聞いていただけます。
文章の方がいい方はこのまま読んでいただいてもいいですし、
音声がいい方は下記から
まっしゅルームにアクセスしてください！

https://mashup76.com/mail_07/

新しい時代の働き方は
何かしらの形で
後半二つのどちらかの稼ぎ方を
作っていく必要があります。

BとIのうち、I＝投資家になるためには、
投資をするだけの準備が必要になるので、
すぐに始めるのはちょっと難しいです。

なので、まずはB＝事業家としての働き方を
形成していくことになります。

具体的な
「ビジネスの作り方」
の話をする前に、
そもそも
「ビジネスとは」
という
根本の部分について
押さえておきたいと思います。

ここで質問です。

「ビジネスって何？」
と聞かれて、
一言で言える答えを持っていますか？

ちょっと考えてみてください。

いかがでしょうか？

一応、本当に考えて欲しくて

たくさん改行を入れているので笑

さらっと流さずに
考えてくださいね笑

もちろん、
色々な考え方があるし
正解は一つではないと思います。

が、
少なくとも僕は

ビジネスとは
“お客様の【お困りごと】を解決すること”

と
明確に定義をしています。

僕らが、
モノやコトにお金を払う時というのは、
必ず何かしらの

困りごと

を解決するためです。

「お腹がすいた」
という【困りごと】を解決するために
「食べ物を買う」
「お店に食べに行く」

「知らない知識がある」
という【困りごと】を解決するために
「本を買う」
「情報を買う」

「部屋が汚い」
という【困りごと】を解決するために
「掃除機を買う」
「ハウスクリーニングを入れる」

「子供が勉強が苦手」
という【困りごと】を解決するために
「学習塾に通う」
「ちゃ○んじを始める」

ですね。

これが企業になれば、

「会社の会計管理ができていない」
という【困りごと】を解決するために
「会計ソフトを買う」

「社内のコミュニケーションが足りない」
という【困りごと】を解決するために
「チャットツールを導入する」

「顧客管理ができていない」
という【困りごと】を解決するために
「CRM(カスタマーリレーションマネジメント)ツールを導入する」

などなど。

個人でも企業でも
すべてのビジネスは

“お客様の【お困りごと】を解決する”

という考え方が、ビジネスの根幹であり、すべてです。

ということは、
僕らがこれからビジネスを始めていく上でも、
何かしらお客様の【お困りごと】を
解決してあげるコトやモノを提供できれば
それは【ビジネスになる】ということです。

逆に言うと、お客さんが
「自分の困りごとが、これで解決できる」と思えなければ、
自分でどんなに素晴らしいモノやコトだと思っていっても、
ビジネスにはならないということですね。

これを
もう少し抽象度を上げて考えてみると、
「困っている状態」から「解決した状態」への
【変化】に対してお金を払っている
ということです。

要は
お客さんが【ビフォーアフター】を
イメージできるかどうか
ということです。

マーケティングの入門書で、
「ドリルを売るには穴を売れ」
という有名な本がありますが、
お客さんはドリル自体が欲しいわけではなく、
穴を開けたいわけです。

ところが、自分のビジネスを考える時に、
めっちゃいいドリルを作ることばかり考えて、
お客さんが穴を開けたがっているという
そもそもの所を見落としてしまっていることが
実は多かったりします。

何かビジネスを始めようと思ったら、
「これは、どんなお困りごとを解決できるだろう」
「それで困っている人って、どんな人だろう」
という視点を忘れてしまうと
的外れなビジネスを作ってしまうかもしれません。

シンプルながらも
めちゃくちゃ重要なことなので、
ぜひ頭に叩き込んでください。

次回は、この考え方を基に
個人でビジネスを作っていくための
考え方のお話をしたいと思います。

毎度のことですが、
質問・疑問・感想・雑談など
なんでもいいので、
気軽に返信ください！

info@mashup76.com

3、個人でビジネスを作る 5 つのビジネスモデル

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールでは、

「そもそもビジネスとは、
お客様の【お困りごと】を解決すること」だよ！
という、ビジネスの根幹の部分についてお話をしました。

今日はそこから、
実際に【個人でビジネスを作る】ための
考え方についてお話をしたいと思います。

いつものように、音声でも聞いていただけます。
まっしゅのイケボで（笑）聞きたい方は、
こちらからどうぞ！

https://mashup76.com/mail_08/

僕たちは、
企業とは違って
個人レベルでのビジネスを
作っていく必要があります。

企業であれば
大きな資本力や
マンパワー（人の数）を使って
ビジネスを作っていくことができるので、
例えば利益率が低いビジネスだったとしても
数を増やすことができます。

ところが、
個人でやっていくには
同じようなことをやろうとしても
規模で勝つことはできません。

その代わり
個人には個人なりの
個人にしかできない
ビジネスの作り方というものがあるんですね。

「個人」がビジネスを作っていく
という前提で考えると、
以下の条件を満たしたビジネスがオススメです。

- ・在庫を持つ必要がない
- ・ランニングコストが低い（もしくはかからない）
- ・初期費用が低い（もしくはかからない）
- ・利益率が高い

一言で言うと、

個人でビジネスをやっていくなら
“リスクが低い”
ビジネスを選ぶべきです。

ビジネスの世界は
“トライアンドエラー”
です。

何度もチャレンジして失敗しての繰り返しで
やっと当たった！みたいな感じなので
一回の失敗で
大きな負担を背負ってしまうようなビジネスは
少なくとも個人では
難しいですね。

なので、そういうリスクが低いビジネスを
作っていく必要があります。

で、
個人でもできるビジネスには
様々なビジネスモデルがあるのですが、
「リスクが低い」という意味での
オススメのビジネスモデルが、
こちらです。

- ・ 転売（せどり）
- ・ 講師系サービス（コンサルティング）
- ・ 情報販売
- ・ コミュニティ運営
- ・ 業務委託

●転売（せどり）
これだけインターネットが広がって、
情報が広がっているにも関わらず、
「モノの値段」には
実はまだ差があることがあります。

オークションに出せば高く売れるモノが、
メルカリでは格安で出品されてたりするんですね。

そういうモノを見つけて、仕入れて、
別の場所で高く売って、差額で稼ぐのが
「転売（せどり）」というビジネスです。

売る先の相場を調べてから仕入れるので
売れる見込みが分かった状態でのビジネスですから、
リスクも比較的低いと言えます。

コツコツと値段を調べて、
コツコツと仕入れて、
コツコツと売っていくので
人とあまり関わらずに
一人で黙々と作業をするのが好きな方には
オススメのビジネスモデルですね。

●講師系サービス

これは、最近では
コンサルティングやコーチ、
カウンセラーという肩書きで
みんな名乗ってきているので
だいぶ一般的になってきましたね。

何かしら専門的な知識を活かして、
それを人に教えていくビジネスです。

これは、仕入れが知識なので、
最初勉強するときのお金は必要になりますが、
それ以降は売上＝利益になります。

比較的単価も上げやすいので、
かなり稼ぎやすいビジネスと言えます。

●情報販売

これは、
講師系サービスの延長みたいな感じです。

講師系サービスでは、
お客さんと直接やり取りをしていますが、
それを情報商材としてコンテンツ化したものを
販売するビジネスが情報販売です。

一昔前は、
PDF や音声コンテンツが多かったですが、
最近では動画コンテンツも流行ってきています。

講師系サービスと同じく、
一度形になってしまえば売上＝利益になりますし、
自分が直接動かなくても稼げるので、
うまくいけば不労所得になってくれるビジネスです。

●コミュニティ運営

これは、人が集まる場所を作るビジネスです。

最近ですと「オンラインサロン」がだいぶ流行ってきてますが、リアルでも、定期的にどこかに集まって情報交換するような「場」を提供するビジネスです。

これも、人さえ集まればそのまま利益になってきます。運営側になるので、案外地道なお仕事になります。「事務局」みたいな感じですね。

●業務委託

これは、

結構いろんな仕事幅広く含まれるんですけど、例えば、商品はあるけど売る人がいない会社などが営業を外注する「営業代行」。自分がその会社の「代理店」になって、商品を販売するビジネスです。

営業を経験したことのある人でしたら、結構とっつきやすいビジネスかと思います。

転売とは逆に、難しいことは考えずにとにかく行動するタイプの方でしたら、割と合ってるんじゃないかと思います。

また、契約内容にもよりますが、仕入れが発生しないケースが多いので、これもリスクが低いビジネスと言えます。

また、エンジニア出身の人であれば、システム系の業務をフリーランスとして個人で請け負うというのもよくあるパターンです。

さらには、クラウドワークスやランサーズなどの

クラウドソーシングで、
ライティングなど自分の得意な仕事や
やってみたい仕事を受注して収入を得るのも
業務委託に入りますね。

で、
5つのオススメビジネスモデルを紹介したのですが、
実際に自分のビジネスを作っていく時に
自分の気質に合ったビジネスを選ぶのが大事です。

例えば「業務委託」なんかは、
働き方としてはほとんど会社員と変わらない、
むしろ、成果を出せないと継続して契約してもらえなくなるので、
サラリーマンとして突き抜けてるような人じゃないと
結構きつくなってくると思います。

僕なんかは、
サラリーマンとして働くとポンコツになってしまうので
この業務委託で稼ぐのは結構きついですね笑

また、“どれか一つだけに絞らなければならない”
ということもありません。
特に、この5つを組み合わせることで
相乗効果が出てくるような
効率の良い組み合わせというものがあります。

これについては、次回お話ししたいと思います。

今日は、
個人でビジネスを作る上で、
実際にどんなビジネスモデルがあるのかについて
お話ししました。

「本当に個人で稼げるの？」

「どんな稼ぎ方があるの？」

と、なかなか見通しがつきにくかったかもしれませんが、
実際に成果が出ているビジネスモデルを知ること
少し道筋が見えてくるといいかなと思います。

今日のメールを読んで、

「自分にはこのビジネスモデルが向いてそう！」

「実はこんなことやりたいと思ってるけど、

どれに当てはまる？」

など、

質問・疑問・感想、

お気軽に返信ください！

info@mashup76.com

今日は、以上です。

4、個人ビジネスの理想的な組み合わせ

こんにちは、まっしゅです。

いつものように、音声でも聞いていただけます。

まっしゅのイケボで（笑）聞きたい方は、
こちらからどうぞ！

https://mashup76.com/mail_09/

前回のメールでは、
「個人でビジネスを作る
5つのビジネスモデル」
についてお話をしました。

この5つのビジネスモデルは、
どれも
「リスクが少ない」
「再現性が高い」（誰でも成果が出せる）
という特徴がありますが、
それぞれにメリット・デメリットがあり、
向き・不向きもあります。

また、どれだけ自分に向いていても
どれか一つだけに特化してしまうと、
やっているうちに
だんだんきつくなっていってしまうんですね。

なので、
稼いでいる人は
このビジネスモデルを
上手に組み合わせて
デメリットを補うような
形を作っているんです。

例えば、

「オンラインヨガインストラクター」みたいな形で
ビジネスを作っていくことを考えてみます。

これは

5つのビジネスモデルの中では

“講師系サービス”

に当たりますね。

で、

普通のレッスンでは差別化ができないので、

「あなたに合わせたパーソナルレッスン」

という名目で、

その人の生活習慣やペースに合わせた

個別のカリキュラムを作りながら

レッスンも週1回、個別で

ズームを繋いで行うとしましょう。

そうすると、

仮に1日2人にレッスンを毎日やったとすると、

1ヶ月14人しかお客さんを持てないことになりますね。

1回のコースが3ヶ月とかになったとすると、

3ヶ月で14人ということになってしまいます。

しかも、

土日も含めて毎日レッスンをやらなければならないので、

体力的にもスケジュール的にも結構きついことになりますよね。

パーソナルレッスンなので、

単価は結構高めに設定できるかもしれませんが、

かなり時間が取られることになってしまいます。

そうなんです。

講師系サービスは、

「単価を上げやすい」

「ライフワークにしやすい」

というメリットがある反面、

「労働集約（時間が取られてしまうこと）に陥りやすい」

「スケールしにくい（一度にたくさんの人に提供できない）」

というデメリットがあるんです。

ではここで、

“情報販売”

と組み合わせることを

考えてみましょう。

ヨガレッスンのコースのうち、

ある程度誰にでも当てはまる内容を

「動画コンテンツ」として販売するとします。

誰にでも当てはまる内容なので、

パーソナルレッスンほど単価は上げられませんが、

申し込んだお客さんには自動でダウンロードしてもらえし、

相手が自分のペースでレッスンを進めてくれるので、

直接時間を使う必要がなくなります。

しかも、同時にたくさんの人に申し込まれたとしても、

自動でダウンロードしてもらうだけなので、

個別に対応する必要がないので、

100 人買おうが 1000 人買おうが、

自分の負担は全く変わりません。

この“情報販売”は、

「単価が上げにくい」

「個別のやりとりがないため、売りっぱなしになる

（さらに次の商材につなげるなど「クロスセル」がしにくい）」

というデメリットがありますが、
「レバレッジが効く（同時にたくさんの人に提供できる）」
「時間の制約がない」
というメリットがあります。

講師系サービスと情報販売を組み合わせると、
一度作ったコンテンツを
個別レッスンと情報販売の両方に使うことができますね。

さらに言えば、情報販売で買ってくれた人に
個別レッスンを案内すれば、
その人はすでに自分の商品のファンになってくれているお客さんなので、
個別レッスンの効率も上がるようになって、
相乗効果が出てきます。

さらに、受講生が増えてきたら、
受講生同士で励まし合うコミュニティを作っていけば、
コミュニティ運営としての収入も作っていくことが可能になります。

他にも、
既存の教材（本や DVD）を
レッスン教材としてアフィリエイトで販売するとか、

企業の福利厚生として
ヨガレッスンを受託する（業務委託）とか、

一つのサービスを複数の売り方をする事で、
複合的にビジネスを作っていくことができます。

また、
「私は人と直接話したり指導したりすることに抵抗がある」
のであれば、動画コンテンツ（情報販売）を中心にしつつ、
ごく少数のやりやすい人だけ個別指導をするとか、

「動画を作ったりとか細かい作業が苦手」
であれば、個別指導を中心にしていこううちに
動画を作ったりするのが得意な受講生さんをお願いして
動画コンテンツを作っていったりとか笑

ビジネスモデルを組み合わせることで、
ビジネスの可能性は無限に広がっていきます。
思考を柔軟にして、
自分の得意分野はどんなビジネスモデルにできそうか、
ぜひ考えてみてください。

「私はこんなことが得意なのですが、
具体的なビジネスが思いつかない…」
「こんなこともビジネスになる？」
など、
質問・疑問・感想、
お気軽に返信ください！

info@mashup76.com

今日は、以上です。

5、お金の本質をガッツリ理解する

こんにちは、まっしゅです。

今日は、
ちょっと深い内容の
お話をします。

文章でも伝わるように
頑張ってお話をしておりますが、
やはり音声の方が
情報量が多いため、
可能な方は
できるだけ音声で
聞いていただければと思います。

補足的に文字でも追っていただけると
より理解が深まると思います。

よろしくどうぞ！！

https://mashup76.com/mail_10/

前回のメールでは、
「個人でビジネスを組み立てていく上で
いくつものビジネスモデルを
組み合わせることで、
それぞれのメリット・デメリットを補って
しっかりしたビジネスを構築できるよ！」
というお話をしました。

「ビジネスをしていく」
ということは、当然
「お金を稼ぐ」

ということと
しっかり向き合わなければ
ならないんですね。

ところが、
今の日本では
お金の教育がちゃんとされていなくて、
実はほとんどの人が
「お金」というものの認識が
ずれているんですね。

実際、
ちょっと考えてみて欲しいんですけど、
「お金儲け」とか
「お金持ち」
という言葉聞いて、
どんなイメージを持ちますかね？

情報の感度が高くて
普段から良質な情報を集め始めている方は
なんとも思わないかもしれませんが、
まだまだ大多数の人が、

「なんか悪いことしてそう」とか
「お金をいっぱい持つと人生狂いそう」とか

何かしらネガティブなイメージに
感じるんじゃないかなと思うんですね。

そこで今日は、
「お金」というものの本質を
左脳の（論理的）に
学んでいきたいと思います。

正直、この「お金」のお話は
すごく説明が難しくて
また根深いものです。
僕も頑張ってお話をしますので、
頑張っについてきてください笑

まずは、こちらのキーワードを見てみてください。

時間 自由 健康 仲間 家族
自尊心 趣味 自分の価値 幸福
自立 安心 承認 生きがい 危険
チャンス 欲望 恐れ 夢の実現

これらについて、
「お金を得ることで、
増える、もしくは失う」
と思っているものは
ありますか？

ちょっと数えてみてください。

いかがでしょうか？

これ、
普通の感覚では、
これらは全て
「お金の影響を受ける」
と感じると思います。

お金が増えれば、時間が増える

お金が増えれば、安心が増える

お金が増えることは、恐ろしい

など。

先ほどのキーワードの中で、
お金を得ることによって
増えたり減ったりすると感じるものが
多い人ほど、
自分自身が
「お金に支配されている」
ことになります。

実は、
先ほどのキーワードは全て
お金とは関係がありません。

お金が増えようが減ろうが
増えることも減ることもないものなんです。

逆に言えば、
これらを
お金と切り離して考えることが
とても重要なんです。

では、次の質問です。

ここに一万円札があるとします。

この一万円札は、
幾らの価値があると思いますか？

「そんなの、1 万円分に決まってるでしょ！」

と言われそうですが笑

一万円【札】の紙幣は、
紙と印刷代を合わせて
原価 22 円～24 円で作られています。

一万円札は
24 円の価値しかないのです。

では、
なぜ人は
24 円の価値しかない一万円札に
“一万円分の価値がある”と
感じるのでしょうか？

それは、
人がお金に
【機能】を持たせているからです。

一般的に、
お金には 3 つの機能があると認識されています。

①交換機能（ものさし）

元々は、物と物を直接交換する
物々交換がされていたのを、
お金という道具を経由して
物→お金→物
という交換ができるようになりました。

合わせて、
物の価値の尺度を測れるようにもなりました。
（正式には「価値尺度機能」と言って
交換機能とは分けて考える場合もあります）

②蓄積機能

物々交換では、果物や魚を交換した場合、
腐ってしまっは価値がなくなってしまいます。
お金でしたら、腐ることなく
保存・蓄積しておくことができます。

③増殖機能

お金の貸し借りをした際に、
利子をつけることにより
お金を増やすことができるようになります。
お金がお金を増やす仕組みにより、
この増殖機能ができました。

世間では、
お金の機能はこの三つだと
認識されていますが、
実際にはさらに根っこの部分、

僕らの言葉で言うと
抽象度の高いところに
もう一つの機能があると
僕は考えています。

それが、

“エネルギー循環機能”

です。

お金には、
意味を持たせることができます。

誰かに何かをしてもらった時に
「ありがとう！」
という意味を込めて
お金を渡します。

これって、
相手からしてもらった（エネルギーをもらった）ことに対して
お金という形で「ありがとう」というエネルギーを返す行為です。

僕の例でいれば、
ホームページ作りのお手伝いをして
対価としてお金をいただく場合、
“ホームページを作る”というエネルギーと
「ありがとう」という“気持ち”をお金に託して
エネルギーを交換していることになります。

エネルギーの循環が起きているんですね。

これは、
モノのやり取りでも同じことです。
そのモノを作るのに、
どれだけの【エネルギー】がかかっているかで
値段って変わりますよね。

大量生産されたお茶碗と
職人が一つ一つ丹精込めて作った
手作りのお茶碗とでは
値段が全然違うじゃないですか。

これって、
【エネルギー】の違いですよ。

これらのことから

“お金＝エネルギー”

ということが
感覚的にわかってもらえたんじゃないかと思います。

で、もう一つ。
エネルギー“循環”と、
【循環】という言葉
僕は使いました。

そうなんです。
お金って、
【流れ】
なんです。

海外では、
それぞれの国民性を表現する言葉で、

「アメリカ人は“消費”して
中国人は“投資”して
日本人は“貯金”する」

とされています。

この三つの中で、
日本だけが
【循環】が起きていないんですよ笑

日本の「タンス預金」の総額が、
2019年1月の時点で、なんと
50兆円
とされています。

これだけの【エネルギー】が
停滞してしまっているんですね。

まあちょっと話が逸れてしまいましたので笑話を戻すと。

お金は【循環（流れ）】だと考えた時に、
僕らがビジネスをやる上で、
自分のところに入ってくるようにするには
どうしたらいいか、ということなんですが。

さっさと結論を言ってしまうと、
“循環”ということは
「出さないと入ってこない」
んですよね。

またちょっと話が逸れちゃうんですが笑

「呼吸」って、
息を吐かないと
吸えないですよ。

人は
生まれた時に
泣き声を上げることで
息を吐いて
生まれてきます。

そして死ぬときは、
「息を引き取る」
と言いますね。
最期は息を吸って終わるんです。

人の人生も
息を吐くことから始まって、
吸って終わるんですね。

そうなんです。
循環を起こすためには、
まず「出す」必要があるんですね。

つまり、“消費”や“投資”を
【先に】する必要があるんです。

でも、
「そもそも出せるお金がない」
「そんな余裕ない」
と思いますよね。

僕は、
「お金は、エネルギー循環だ」
と言いました。

最初に出すのは、
お金じゃなくてもいいんです。
「価値提供」という形で
エネルギーを出せばいいんです。

エネルギーを出せば、
エネルギーが返ってきます。

その循環がどんどん回っていくうちに、
循環するものが、目に見えないエネルギーの時と
目に見えるエネルギー（＝お金）の 때가
出てくるようになります。

自分の持っているモノや力で
周りに価値提供をしていけば、
それが循環して
エネルギーとして返ってくるようになります。

ただ、
前回までのメールで
「講師系サービス」や
「情報販売」という
ビジネスモデルのお話をしましたね。

これらは“モノ”と違って
目に見えない商品、
いわゆる【無形商材】です。

これで稼ごうと思うなら、自分も
【無形商材にお金を払った経験】
があった方が、
循環が起きやすくなります。

自分が無形商材にお金を払った経験がないと、
「形のないものにお金を払う」ことに対する
抵抗感が残っている状態になります。
（「メンタルブロック」とも言います）

この状態で
無形商材の商品を作っても、
「無形商材でお金をもらってはいけない」
という潜在意識があるので
うまく稼げない（循環が起きにくい）ことになっ
てしまいます。

ここだけ要注意ポイントですね。

ともあれ、
「循環を起こしていくんだ」
という意識を
持っているのと持っていないのとで、
人生が大きく変わっていきます。

でも、
循環を起こすために価値提供と言っても、
「見返りを求めてやる」というのとは
ちょっと違いますね。
それは、出したとしても
すごくエネルギーが低いので。

いいエネルギー循環、
高い価値を循環させていけるように
ぜひ今日から意識を変えて
行動してみてくださいと思います。

今すぐに見える
手近な価値提供ということであれば、
このメールに返信をすることで
学びや気づきのシェアをしてもらえたら、
僕がそれをメルマガで取り上げることで
全体に反映させていけるので、
立派な価値提供になります！

ぜひ、質問・疑問・感想、
お気軽に返信ください！

info@mashup76.com

今日は、以上です。