

【VIP限定】2021年も終わるので、来年に備えた大事な話をします

こんにちは～、てらけんです。

こちらのメールはVIP限定メルマガです。

僕の独自企画(旧～現在)に参加してくれた人や、

参加者の中でも
開封率やクリック率などが
比較的高かった層を抽出して、

限定的に配信をかけているものです。

なので、流失禁止でお願いします。

さて、2021年もそろそろ終わるので、
その前にとっても、
こちらのVIPメルマガを
1通配信することにしました。

来年に備えた大事な話です。

ライベルや他の人たちと差をつけていくためにも、
そして、豊かに生きていくためにも、
ぜひ最後まで読んでくださいね。

さて、いくつかに分けて話していきます。

まず、1つ目は、
自分の中の基準値を
一回ブチ壊すことの大切さについてです。

僕らは常識に縛られています。

世間的な、社会的な、一般的な常識です。

例えば、以前、
プライベートで知人と会った時、

「クレジットカードで月10万以上使う人はおかしい。
若いうちこそ堅実にいくべきだ」

「ボーナスはまるっと貯金して、
一切手を出さないほう賢い」

といったことを言っていました。

これはまあ、
僕も営業マン時代に
思っていたようなことですね…。

で、別に間違ってるわけでもないけど、
そういう常識的な考え方だと上にはいけないわけで、
じゃあなんで常識に縛られているかというと、

自分の基準値＝絶対的な指標

だと思ってるからです。

視野が狭く、世界の広さを知らないということ。

そしてこれは、自戒を込めての発言です。

というのも、実は最近、
僕の基準値もまだまだ低いなということを
思い知らされました。

情報発信者は気をつけてほしいのですが、
僕らはお山の大将になりがちです。

井の中の蛙。

周りには褒めてくれる人ばかりで、
自分より上の次元の人たちと
絡む機会がないからです。

例えば僕は、
9月と10月の2か月間で
収益は1,000万を超えました。

コンテンツ
アフィリエイト(一部)
コピーライティング案件
広告
JV(協業)...

などなどで、累計1,000万です。

細かくいうと
10,400,000円とかで、
ほとんど自動化してる収益です。

常識的に考えたら
20代でこの数字を出してる人はあまりいないですし、
異世界のように思えるでしょう。

僕自身、もうこれ以上
上を目指さなくてもいいというか、
ゆるく生きていこうとすら思っていました。

もう月収で数百万を下回る未来が
ほぼ見えなくなってきた、

来年くらいから
利回りが最強の投資案件とかにも
手を出していく予定なので、

そうなったら、
下降することはないなと思いました。

しかし・・・

最近よく絡んでる人たちの中では、
正直、僕が一番下です。

VIP限定なので言うけど、
ぶっちゃけすごく悔しいのです。

ちょうどこの前、恵比寿で会食がありまして。

僕の右の右にいた32歳の青年は、

資産8～10億の投資家。

僕の右にいた同い歳の超能力者は、
月収数千万で、最近外国で不動産を買った実業家。

僕の左にいた
もう3,4年の付き合いになる20代起業家は、
来月、月収7000万を超えます。

さらに、その左にいた30代のイケイケお兄ちゃんは、
アフィリエイトや広告で成功し、最近外国で不動産を購入。

ほか、実業系でバリバリの人たちもいました。

なんだろう。

話していてステージが違うのが
ひしひしと伝わってきて、
すごく悲しくなったのです。

中華を食べて
会計はひとり5万くらいでしたが、
彼らは表情ひとつ変えずにカードで支払います。

そういう空間に、
最近はよく同席してるのです。

その中で、

“自分の基準値は高いようで低かった、

ということに気づきました。

そして、意識的に

もうちょっと上げていこう

と思ったのです。

目の前で、

30分で1億4000万の投資案件を決めた

友人の起業家はこう言いました。

「自分の限界を作ってるのは自分。

そもそも僕らの脳みそって

200億くらいの価値があるのに

自分のことを

価値がないと思いついでる人は

非常にもったいない。

どれだけの損をしてるか

分かってないのかな？」

そう。

僕自身、2か月間で1,000万は超えたものの、
単月1000万、つまり月収8桁には
限界を感じていました。

まあ頑張ればいけるけど、
大変そうだし、そこまではいいかな～みたいな。

ある意味、数字から逃げているとも言えます。

これは、“ビジネス以外の全てのこと”で言えます。

僕らは限界を、自分で決めている。

必ず、決めています。

例えば以前、L(G)BT系のクラブがあったとき、
会場に、とてもタイプな人がいました。

ネット上でこんなタイプな人見たことないや…
というレベルにタイプな人だったんですね。

それで僕は、

「いや～でも、
いきなり声を掛けるのも変だし、
自分のキャラ的に大人しくしておこう」

と判断し、近くに寄ったものの
一切声をかけずにその場を後にしました。

話しかけなかったことは、
今でも後悔しています。

僕はあのとき、明確に、
自分で自分の限界を決めていました。

あの空間でタイプな人に
声をかけるという行為は、
自分の中で設定した限界値を超えてる行いだっただけです。

でも、そんなの、
自分でそう思い込んでるだけだし、

自分の意思で
自分の行動ハードルを
上げているだけなんですね。

僕が50万を払って
参加しているビジネス塾があるのですが、
そこで、凄腕ナンパ師に出会いました。

彼は、渋谷で、
傷つくことを恐れずに
夜な夜なナンパをし続けている…

1日で300人とかに声をかけるという
意味不な基準値です。

でも彼からしたらそれが当たり前だし、
母数が多いから
そのぶん結果が出てるといだけの話。

で、ちょっとビジネスに話を戻しますが、最近、

「私なんかがコンテンツを
作れるのでしょうか…」

「月収100万を目標にしていますが
達成可能ですかね…」

といった弱気なメッセージを頂きます。

気持ちは分かりますが、本来、

人間が想像できることで
不可能なことなんてないわけです。

(宇宙にだっていけるし)

そして、全ては想像から始まります。

ポイントとして、

「自分が理想とする未来にいる人」

の情報空間に臨場感を持つこと。

例えば最近の僕の例だと、
数千万、数億を稼ぐ人たちと一緒にいることで
その感覚の基準値が普通に思えるようになってきました。

少し前までは月収数百万という響きだけで
すごいなあと思っていたけど、
1日でその額を稼ぐ人も大量にいることを知り、
基準値がアップグレードされています。

「あ〜、こういう世界もやっぱりあるんだな」

と、その世界に対して臨場感を持っています。

これは、オフラインでもオンラインでも同じで、
じゃあ僕、てらけんのコンテンツに
“ちゃんと”触れているだけでも
全ての基準値は上がっていくはずですよ。

“ちゃんと”というのは、

SNS、ブログ、note、YouTube、メルマガ、企画などなど、

トータルでコンテンツに触れているということです。

流し読みじゃなくて、
自分もその空間にシフトできるように、
臨場感を感じながら触れてみることに。

これがすごく大事ですよ。

医者の子供が医者になるように、
その世界を当たり前だと思えるくらいに
触れてみる、インプットしてみることに。

加えて、オフラインで
僕と会う機会があったら
ぜひ色々な話をしたいと思うし、

僕の世界の基準値を感じてほしいんですよ。

だからいつかその時が来たときに
恥ずかしい姿を見せないよう、

僕自身、もっと基準値を
アップグレードしていこうと思っています。

ちなみに、
わりかし僕はSNSから出会ってきました。

最初は自分から行動していくのが大事です。

あ、あと、基準値の話でいうと、
やっぱり成功者って行動スピードが異常に早い。

先延ばしにしない。

結論を後ろにズラさない。

月収7000万に到達する仲良い起業家と
昨日も一昨日も一緒に過ごしてたのですが、
もうほんと、全ての行動が早い。

欲しいものは秒で買うし、

「いつか〇〇でもやりたいな～」ではなく、

「よし、〇〇にチャレンジしたいから
3分後から始めてみよう」

というスピード感。

僕も行動は早い方かと思っていましたが、
実際、まだまだ全然遅かったみたいです。

反省反省…

ちなみに、状況によるかもしれませんが、
基本、後ろに遅らせるほど機会損失になります。

例えば僕の場合、以前、
一括300万のコンサルティングを受けました。

これ、オフラインでお会いして、
僕はその日のうちに決めたことです。

「持ち帰ります」
とって先延ばしにしたり、

「2週間だけ時間をください」
とって意思決定を後ろにズラしませんでした。

「あ、300万ですよ？
受けます。受けさせてください。

コンサル開始までの期間、
先にやっておいた方がいいことってありますか？」

というスピード感だったのです。

これがもし、
2週間、3週間と先延ばしにしていたら、
多分今の僕はここまで軌道に乗っていなかったと思います。

先延ばしにすればするほど
やる気が失せてくるし、
他のことに目移りするからです。

チャンスの逃す。

それに、2週間、3週間と考える時間が
非常にもったいないと思いました。

その間に大きく行動を起こせば
ライバルよりも100歩くらい先に進めるな…と。

僕らはなんでも先延ばしにする傾向があります。

これは現代人の習性でもありますし、
自戒を込めての話です。

例えば、好きな人に本心の想いを伝えない、とかもそうで、
まあ駆け引きとかもあるとは思いますが、

延々と先延ばしにするばかりで
結局タイミングを逃してる人が多数います。

人生は400年もないので、
早めに行動していくしかないのです。

行動をためらっている間も、
あっという間に生命時間(ライフタイム)は過ぎ去っていきます。

だから、僕は今でも
セミナーや本や教材に自己投資をして、

12月10日現在、
すでに100万以上は使ってるし、

2021年ラストということまで
多角的に行動を起こしています。

重い腰を、ふわっと軽くすること。

ちょっとだけでいいので、
意識してみてください。

そして最後に、行動を起こす際も、

センターピンをおさえていない人が
結構多いことに気づいたので

VIPメルマガで話しておきたいと思います。

(通常メルマガ、LINE@の返信で何件か頂いて気づいた)

センターピンとはボウリングでいったら
真ん中のピンのことで、

つまり、全体に最も影響があるもの、
そこを動かせば後は回転してまわりだすものです。

ボーリングの先頭のピンを倒すと
2列目以降のピンが全て倒れて
ストライクになりやすいように、

全体に最も影響する
本質的な押しボタンのことを指します。

例えば、じゃあコンテンツビジネス
(コンテンツを作って販売するビジネス)
でいったら、

センターピンは
コンテンツを作ることであり、
人に届けること・売ることですよね？

そしたら、

- 1)特定の友人や知人から悩みを聞く
- 2)その悩みを解決するレポートか限定動画をつくる
(本やネットで調べて情報を加工してあげる)
- 3)有料で売ってみる
- 4)インターネット上で他の見込み客にも売ってみる
- 5)関連する悩みを聞いて、また他のコンテンツを作り、売ってみる

といったステップで
0→1はサクサクと達成できるかもしれない。

それなのに、みんな、
オンラインサロンに加入して
初心者プレイヤー達と馴れ合いをしたり、

コンテンツを作らずに
急にアパレルに手を出したり、

そういう、ボウリングでいうと
2列目以降のことに手を出すのです。

また最近だと、
通常メルマガの方にこんな返信が来ました。

(プライバシーもあるため、一部改変します)

「半年前にメールを送った〇〇です。

あれから物販スクールに加入して
取り組んでいましたが、

趣味のカメラで
マネタイズできないかと思い、
そっちの研究ばかりの半年間になってしまいました…。

ひとまずは物販スクールで成果を出し、
その実績をもとに
情報発信をしていこうと思い直しています」

・・・物販スクールで
成果を出すためのセンターピンは
「趣味のカメラの研究をすること、じゃないですよね？」

売れる商品を調べて、

師匠を真似てまずは出品してみることが
大事なんじゃないかな。

でも、そこから逃げてしまう。

センターピンから目を背ける。

これ、行動できているのに
もったいないパターンなわけです。

例えばブロガーでも、
ちゃんと記事を更新していけばいいのに、
なぜか装飾やデザインばかりにこだわってしまう。

問題なのは、

“その行動がセンターピンから外れていることを
自分で自覚しておきながらも
軌道修正できない(したくない)パターン”

です。

人間、めんどくさがり屋なんです。

じゃあブロガーなら、

コンテンツのレベルを上げて
(一次情報から差別化するとか)
参入障壁を作ってしまった方が
ライバルも入ってこれないはずだし、

面白くて良質なコンテンツをアップしていけば
あとあと収益にも繋がると、

おそらく、“頭では、分かっているはずですが。

でも、やらない。

めんどくさいから。

結果、センターピンから
逸れたことをする。

装飾やデザインや編集ばかりに
こだわっちゃうとかね。

すごく当たり前かつ
シンプルなことを言いますが、

周りを見ていて思うのは、

結果が出てる人は
やるべきことを淡々とやっていて、

結果が出ていない人は
あまりやるべきじゃないこと(センターピン外)をやっている。

これ、スクショするなりして
保存しておいてほしいです (笑)

ちなみに今の僕でいったら、
新しくメディア事業に手を出そうとしたり
作家活動をしようとしたりしてますが、

売上を追いかけるなら、

センターピンは

- 「ステップメールを増やすこと」
- 「商品をつくること」
- 「既存顧客を大事にすること」

とかでしょうね…

頭では分かっているのに
なかなかできなかつたりする。

逃げてしまう。

ステップメールを書かずに
noteばかり書いてしまったりね (汗)

まあ、自分がやってることや
今のステージによって
センターピンは若干変わってくるかと思います。

行動は大事ですが、
無思考で行動したらいいという話ではなくて、
センターピンを見据えながら行動していくのが肝です。

2021年もそろそろ終わるので、
ラストパートにかけて
少しでもプラスになればと思い、
今回のVIPメールを送らせていただきました。

感想やアウトプットなどあれば
いつでも送ってくださいね。

長くなりましたが、ではでは！

p.s

最近、口コミで
ブログに訪問してくれる人が

増えてきてるみたいです。

生き悩んでそうな友人・知人がいたら
ぜひこのブログを
ペタッと共有してもらえたら嬉しいです。

→<https://f-lifelog.com/>

=====

【発行者情報】

発行者：てらけん

公式ブログ：<https://f-lifelog.com/>

公式note：<https://note.mu/kuma7>

公式Twitter：<https://twitter.com/teraken01>

公式Instagram：<https://www.instagram.com/teraken01/>

公式YouTube：<https://www.youtube.com/channel/>

[UCuF2Vx5a7nMra3VhXUKhVcg](https://www.youtube.com/channel/UCuF2Vx5a7nMra3VhXUKhVcg)

購読解除：[%cancelurl%](#)

=====