

【VIP限定】ノリがいいorノリが悪い

こんにちは～、てん(略式)です。

=====

これまでの受講生かつ
一定の開封率がある人だけに絞って
配信しているVIP限定メルマガです。

(一般読者には
届かないメルマガなので、

VIPでの内容は
あまり流失しないようお願いします)

=====

今は富山から移動する
新幹線の中で
これを書いています。

「アイデアや売上は移動距離に比例する」

という言葉がありますが、

あながち間違いじゃないのかも。

正確には、

移動にかかるコスト(時間や体力も含む)

を回収しようという意識が働くから、かな。

物販ビジネスにおいて

商品の仕入れが肝であるように、

今の自分にとっては

「移動」も仕入れみたいなもんです。

そう思うと、

コンテンツビジネスにも

原価はかかりますね。

そして、移動中って

そこら辺のオフィスより

集中できるんですよね…。

もはや移動式オフィスだと思っています。

次の目的地まで

1時間で着いてしまうので、

その限定された時間の中で
結果を出そうと思うからでしょうか。

また、自分は多分、

「世界放浪癖」があり、

趣味を聞かれると
ずっと回答に迷っていたのですが、

今後「世界放浪」と答えようかなと
わりと真剣に思っています。

仕事でもあり
趣味なのかもしれない、
と最近思います。

なんか、

知らない世界を
拡張していくことに
興奮するというか、

パワーがみなぎるんですよね。

同じような人、いない？

あれ、なんの話だっけ。

そうそう、
ノリがいいorノリが悪い
についてだ。

僕の「今」の行動を見てると、

「ノリがいい」

と感じると思うんです。

まあ、フツ軽と
言い換えてもいいでしょう。

行動力がある、
エネルギーがあると
言い換えてもokです。

それらを包括して、
「ノリがいい」
と感じると思う。

誘われて

どこかに行くこともあれば、

自分主体で誘って

どこかに行くこともある。

あとは一人で弾丸的に

こうやって出向くこともある。

誘われて許諾するのも

「ノリがいい」になります。

で、振り返ってみて

思ったんだけど、

自分は「ノリが悪い」

人間だったと思うんですよね。

「ノリ悪いな〜」

と言われたことを
うっすら覚えています。

自分に対しても、
「俺ってノリが悪いな…？」
と思ったことも。

誘われても面倒だし
スルーか断ってばかりで、

ノリが悪いから
自分から誘ったり
企画することもない、みたいな。

その方向性で生きていると、
ほぼ間違いなく
「誘われなくなる」のですよね。

当たり前っちゃ当たり前。

「ごめん、その日は予定があって～」

を3回以上繰り返すと、

誘う側もためらってしまう。

誘う側の気持ちになれば分かりますよね。

断る時に、

「代替案としてこの日はどう？」

と返すならまだ分かりますが。

人間力がそこまでなかった自分は、
そんな思いやりのある返し方も
できなかったです、ぶっちゃけ。

その積み重ねが、

今になって
ボディブローのように
効いてきております、ハイ。

かつて誘ってくれていた友人らから、

全くLINEが来なくなりました。

関わる人も変わっていききましたけどね。

そして気づいてしまった。

「誘ってくれる人の存在って、
どれだけありがたかったんだろう…」と。

ボディーブローのように
効いてくるって
こういうことなんだなと。

この世は引き寄せですから、

「ノリが悪い」人間には

「ノリが悪い」人間が集まってくるし。

全体的にエネルギーも低い。

いい話も回ってこない。

誘ったり、誘われたりの低下。

そもそもが「ノリが悪い」ので、

誘うのもだるい気持ちという状態。

これに関して、時を経て、

結構反省してるんですよ、今。

向き合っています。

もっと出会いやお誘い、

思いやり、

関係構築などを
大切にすれば良かったと思う。

ノリが悪すぎる人はつまり、
思いやりが欠けている
可能性すらあります。

人間ってすごいなと思うのが、

反省して、

未来を変えることができる力がある点。

僕も「ノリが悪い」状態から
少しずつ生き方を変えていって、

「ノリがいい」側に
生まれ変わりたいかった。

その結果、

周りから見て
行動力があるように
見えるのかもしれませんが。

人の本質って
そう簡単に
変わるものでもないので、

誘われても
いまいち乗れない時もあるし、

自分ダメダメだ～とか

思ったり思わなかったりですが、

なるべく誘いには

乗るように

心がけたり(感謝をすること)、

どちらかというと

相手の誘いやペースや計画に

乗るよりも、

ノリと直感と無計画な感じで

誘う側の方が

向いてる可能性もあるので、

エネルギーが

ほとぼしるままに

誘ってみたり、

というかそんな自分のスタイルに

乗ってくれる・合わせてくれる人が

結果的に周りに増えていたり、みたいな。

ビジネスシーンでも、

いわゆる資本主義的な成功者は

ノリがいい人が多いと思います。

まあ、ノリが悪ければ

そもそも活発に

動こうとしないだろし、

PDCAも

ガンガン回さないでしょう。

ノリが悪いと

PDCAもガンガン回さない、

億劫だから、みたいな。

こうやって点と点が線になるように、

全部繋がっていくんですよ。

ただ、非資本主義的な成幸
という側面で見ると、

相手のノリに合わせずに、

もはやノリがいい・悪いをも超越した
のほほんと生きている人が
一番幸せ説もあります。

面白いですよ、こういう考察は(笑)

僕は経験から、

「ノリがいい」側でいた方が

10年後とか20年後に
いい影響を及ぼすと感じているので、

しばらくこのスタンスで
いこうと思っています。

あと、本当〜にノリがいい人は、
そもそもこんな
言語化もしないですからね。

デフォルトでノリがいいし、
デフォルトで鬼Happy、みたいな。

そんな風に生きてみたいですが、
それも「隣の芝生が青い」
ということなのかもしれません。

ちなみにここまでAIは未使用です。

自分の言葉で、
自分のタイピンで書き出すのって
心の整理にもなるのでいいですね。

情報発信ビジネスって
人生ビジネスなのかもしれません。

あ、そうそう、

わりと久々の
VIPメルマガだと思いますが、

以前に案内した
VIP対象の限定オプチャ、
「伝承」では
結構更新してます。

VIP対象者のみ

無料でinできますし、

まだ入っていない人はぜひぜひ。

→<https://kuma7.com/l/m/UXNCma0IeOnXOF>

こういう即アクションする、

みたいな機会損失回避も、

ノリがいい人は早いのです。

僕もグダグダ迷ったり、

どうしよおおと

悩むこともあるんだけど、

なるべくあらゆる意思決定を軽やかに、

ノリ良くしていきたい。

人生は有限なのでね、うむ。

と、今回はそんな感じです。

感想やご意見、アウトプット、
質問・相談などあれば気軽にぜひ！

ではでは～。

追加講義：読み手(顧客)に聞きながら商品を作る手法

商品＝コンテンツ、教材、サービス、プロダクト。呼び方様々

「どうやって
ニーズのある商品を
作ればいいんだろう…」

と思う人がいる。

かつての僕もそう思っていた。

でも振り返れば、

自信がないからこそ

よくマーケットに聞いていたと思う。

マーケットというのはつまり、

SNSの発信を見ている
数少ないユーザーだったり、

知り合いだったり、

見込み客になりそうな人たちに対して。

「今度〇〇についての
有料商品を〇〇円くらいで
出そうと思ってるんだけど、
どう思う？？？ニーズある？」

みたいなの。

反応を見る。

リアクションを洞察する。

その上で
手応えがありそうなら
商品を作ってみる。

手応えがなさそうなら
最初から作らない。

ある程度の規模になれば、
マーケットを無視して
自分が出したい物を出せばいいと思う。

これをプロダクトアウトという。

唯一無二の感じが
逆にファン化を
促進することもある。

でも最初はマーケットインでいいと思う。

マーケットありきの考え方。

まず大枠で出したいものを決める。

この時に大きくズレていないことも大事。

「新幹線で効率よく時間を節約する方法7選」

みたいな角度で出してもニーズが少ない。

で、次に人を集める。

SNSやブログ、号外広告などから集客。

それで例えばオプチャに
10人でも20人でも集めてみる。

やり取りをする。

リレーションを築く。

悩みを解決する。

無料で価値提供をする。

医者か0円で顧客に提供する
みたいなイメージ。

「この医者すごいな。
この人が何かオファーしてきたら
買ってみよう」

と思ってもらえる。

じわじわと。

ライブ配信やZoomなどで
価値提供・ファン化をしてもいい。

で、

「今度〇〇についての有料商品を
〇〇円くらいで
出そうと思ってるんだけど、
どう思う??? ニーズある?」

と聞いてみる。

リアクションを洞察する。

ニーズがありそうなら、
その商品制作過程を
Zoomなどで流してもいい。

満を持してオファー。

買ってくれる人がいる。

というか、買われないわけがないのだ。

これがDRM。

反応があるところに
ニーズのある商品を
オファーする手法。

上記一連の流れは、
あとあとステップメールなどを使って
自動化してみてもいい。

という感じが、ザッとではあるが、

「読み手(顧客)に聞きながら商品を作る手法」だ。

角度が高い。

ビジネスは
読み手(顧客)と共に
成長すると思った方がいい。

巻き込むのだ。

あなたが主役。

リーダー。

コミュニティ・リーダー。

YES。

p.s

てんこ盛り配信ですみません。

感想やご意見、アウトプット、
質問・相談などあれば気軽にぜひ！

返信をくれた人は結構覚えています。

たまにメアドで検索して、
「あ～この返信をくれた人か！」
などと振り返っています。

ぜひ気軽に！

ではでは。

☆過去のVIP限定メルマガの全てにアクセスできる
裏メディア「SECRET BOX」への入口

<https://f-lifelog.com/secretbox/>

pass：tenvip

※ぜひブックマークなどしておいてください
なお流出厳禁でお願いします

—【発行者情報】—てん公式メールマガジン—

[運営会社]：Liberty Inc.

[公式ブログ]：<https://f-lifelog.com/>

[公式X(Twitter)]：<https://twitter.com/tenworldx>

[公式Instagram]：<https://www.instagram.com/tenworldx>

[公式YouTube]：<https://www.youtube.com/@tenworldx/videos>

[運営会社情報]：<https://f-lifelog.com/k>

[メールアドレスの変更]：%change_mail_url%

[購読解除]：%cancelurl%

※一旦解除すると再登録できません。

解除の際はお間違えのないようにお気をつけください。
