

成功者が共通してやっている12個の習慣

サンジ

このレポートでは僕が今まで出会ってきた成功者と言われている人たちが実践している「成功するための習慣」を紹介したいと思います。

習慣が変われば人生が変わる

とはよく言われますよね。

習慣とは、いわば、「行動の自動化」です。

思考や意志に関係なく、「無意識で自然とやってしまうこと」を指します。

良い習慣が備わっていれば、当然、成功する可能性は極めて高くなります。

逆に、成功を妨げる悪い習慣が染み付いてしまってる人は、それを良い習慣へと変えていかないとはいけません。

「成功するための習慣」ができている状態で、その上に稼ぐための知識や戦略を積み上げていけば、本当に月収50～100万円を稼ぐのはあっという間にできます。

そこで、僕が今までこれは良いなと思って、実際に取り入れて成果につながってる習慣を12個ピックアップしたので、ぜひ取り入れて成功者への階段を一気に駆け上がってください！

①完璧主義じゃない

成功者は完璧主義なんじゃないか？
って思ってるかもしれませんが、実際は真逆です。

成功者ほどいい加減だし、
到底完璧とは言えない段階からビジネスをスタートします。

そのほうが「スピード」が出るから。

僕たち個人は、大企業と比べた時、圧倒的弱者です。

投下できる資金も、人員も、すべてにおいて劣っています。

そんな弱者が強者に唯一勝てるのは「スピード」しかありません。

大企業に商品やサービスのクオリティで勝てるわけないですからね。

(実際は、「機能的価値」では勝てませんが、「感情的価値」の部分では企業より個人のほうが有利です。この話をすると長くなるのでまた別回で。)

だから、せめてスピードでは負けないように、ちょっとアイデアが思いついたら、即効カタチにして、どんどん市場に出して反応をテストしてみるべきです。

で、行動しながら、同時に次の一手を考える、ということをやっていく。

そうした動きをするには、「100%納得するクオリティになるまで動かない」という「完璧主義」は、絶対に通用しないわけですね。

多くの人は行動するのが苦手です。

その理由は、行動する前にあれこれ考えてしまうから。

もちろん、今あなたがやってるみたいに、事前に知識や情報をインプットすることはものすごく大切です。

知識がないと、そもそも何をすればいいか見当もつかないし、だから、成功するまでにめちゃくちゃ時間がかかってしまいます。

ただ、知識をインプットしたら、次は考えるのではなく、とりあえずすぐに動いたほうがいい、ということですね。

動きながら、同時に考える。

行動しながら、上手く行かない部分は随時修正して、動きながら徐々に完成度を上げていく。

これがスピーディに物事を進める秘訣です。

僕であれば、こういうコンテンツは
とりあえず完成度は6~7割できたら、
一度市場に出してみることを意識しています。

運が良ければその程度の完成度でも
十分売れて、儲かってしまうこともあるので。

そうしたらラッキーですよ？

仮に成果が思わしくなくても、
もともと7割の出来で出してるんだから、
完成度を上げて再度出せば良い話。

早く出すことには、
メリットはあっても、
デメリットはひとつもありません。

むしろ、市場からのフィードバックを得られるから、100%に近づけられる可能性がさらに高まります。

逆に、完璧主義に陥って
100%にならないと行動しない、
コンテンツを出さないと言う人は、
いつまで経ってもビジネスを先に進めることができません。

そもそも、ビジネスにおいて
100%のモノなんてありえません。

どんな会社、商品&サービスだって
弱点のないものは1つもないです。

みんな大なり小なり問題を抱えています。

ただ、それでも、余裕で売上は上がってしまうのです。

だから、変なプライドは捨てて、とにかく早く動き、
早く結果を出す。

初心者ほど、勝てるのはスピードだけなので、
それだけ意識して頑張っていきましょう。

このあとお伝えする他の習慣も完璧にやろうとしては
そもそも続かないので習慣になりません。

「とりあえずやってみよう」

「やらないよりかはマシか」

という思考で、良い意味で「いい加減」にやってみる
ことをおすすめします。

②失敗は貴重な「データ」であり「成功の カケラ」だと思っている

普通の人には失敗をマイナスだと捉えています。

だから、できる限り失敗を避けようとしています。

もちろん、無駄な遠回りを避けるのは良いことです。

でも、その意識が強すぎるとさきほど話した

「完璧主義」になって、行動ができなくなってしまう
ます。

大事なものは失敗を過度に恐れない、ということです。

特にネットビジネスは金銭的なリスクがほぼないので、

いくら失敗しても、その分の時間が無駄になるだけで
済みます。

ぶっちゃけ失敗し放題なわけです。

にも関わらず、多くの人は失敗をして
遠回りしてしまうことを怖がっています。

対して、成功者は失敗に対して
どういう考えを持っているかと言うと、

「このやり方だと成功しないってことがわかってよかつ
た！

次から同じ失敗をしなくて済むわ！」

と考えます。

ようは失敗＝貴重な「データ」が取れたから、
今後に活かしていこうとポジティブに捉えるわけですね。

以前僕はTwitterで

「これはバズるだろ」と思ったコンセプトで
あるアカウントを作ったのですが、
実際はそこまでフォロワーが増えずに、
トータルで8000円しか稼げなかったことがあります。

僕は1つのアカウントにつき

10万や、20万の利益を出すことはザラなので、
それと比べたら失敗なのですが、

「データ」が取れた、という意味では「成功」なんです
ね。

「なるほど、このコンセプトではあまりフォロワー増
えないんだな！貴重なデータが取れたわ！もう次から
同じミスをすることはないな！よかった！」

と思うわけです。

実際、ネットビジネスならリスクはないので、

この捉え方で問題ないですし、

金銭的なダメージは全くないのに、
データだけは無限に貯まっていくので、
そのデータをもとに改善改良し続ければ、
そのうち絶対に成功してしまうわけですね。

だから、失敗＝成功のカケラであり、
そのカケラを集め尽くした時に
本当の成功がやってくるわけです。

あと、失敗してネガティブに考えすぎる人は
最初から自分自身に期待しすぎな場合が多いです。

どんな成功者でもはじめからやることなすこと
全部成功したわけではないですし、
成功者となった今でも当たり前のように失敗してるは
ずです。

特に新規事業を立ち上げる際などは、
無数の失敗を繰り返しながら、
徐々にカタチにしていくと思います。

僕なんかは特にそうです。

むしろ、失敗（テスト）を繰り返すことで、
データが貯まっていくからこそ、
そのデータを活かして最終的に良いものができあがっ
ていくイメージです。

ビジネスにおいて、
失敗はいたって普通のことなので、
落ち込む必要は全くないんです。

どんなに成功して知識や経験を積んだ人でもそうだと
わかっていれば、
これから始める自分が一発で上手くいくはずねーよなっ
て、
過度に期待しなくなりますよね。

最初から上手く行ったらラッキー程度に思っておけば
良くて、

「絶対に失敗する」とむしろ、ネガティブに想定して
おいたほうが、
いざ失敗した時のダメージは少ないんじゃないかと。

僕も今いくつか新しい事業を進めてますが、
常に失敗することを想定しながらやっています。

が、上手く行かなかった場合の対策も
すでに頭の中に入ってるので、
不安は全くないです。

「私はメンタルが弱いんです・・・」

という方がいますが、
結局はそれもこういった「知識」があるかないかでだ
いぶ変わると思いますし、
メンタルの強さ弱さは
そこまで関係ないんじゃないかなーと思います。

③目標から常に「逆算」して計画を立てて いる

これも成功者と普通の人の大きな違いなのですが、
普通の人的人生は常に足し算です。

明日はあれをやるう
明後日はこれをやるう・・・

別にゴールから逆算して決めているのではなく、

ただなんとなく毎日の行動を決めている人がほとんどじゃないかと。

目標を決めることすらなく、
毎日会社や上司からの指示に流されるまま、惰性で生きているみたいな。

料理人時代の僕はまさにそうでした。

毎日何も考えずにただ職場に行って働いてましたし、完全に思考停止状態でした。

「将来こうなりたいから、今はこれをするんだ」
みたいな「計画」が全くない。

これでは、何年経とうと、
現状はずーーーーっと変わらないままです。

対して、成功者は常に「逆算思考」で、
ゴールから今やるべきことを逆算しているので、
”なんとなく”予定を入れたりとは絶対にしません。

「半年後に月収100万円を達成する」

という目標を立てたら、そこから逆算して
今月は何をするか？

そのために今週は何をするか？

そのために今日は何をするか？

・・・と、常に逆算して日々の行動に落とし込んでいく、

ということを当たり前のようになっているんですね。

目標を達成することにフォーカスしてるから、
日々の行動もそれに向かっていくので、
一貫性が出るわけです。

だから、

1つ1つの行動が意味のあるものになって
それらが積み重なっていくことで、
いずれ大きな成果が出るわけですね。

ただし、目標を決めたり、そこから逆算して行動計画
を立てる上で、1つ注意点があって、

その計画が現実的に達成可能なものなのかどうか？

を、ちゃんと確認する必要があるということです。

到底達成が不可能な計画を立てている時点で、
どんなに頑張っても上手く行かないですからね。

僕が以前教えてた方に、
恋愛に関する教材を作って売りたいと言ってる人がいて、
ここまではまあ良いんですが、
その人はなぜか「女子高生」に対してその恋愛教材を
売ろうとしてたんですね。

「女子高生は恋愛したがると思うから」とのこと。

で、2万円とかでその教材を売ろうとしてたんですが、

まず、女子高生の経済力で、
その単価の商品を物理的に買えるのか？っていう問題
が1つ。

そして、一番大事なのは、
女子高生が恋愛の教材を買うほど、
恋愛ができなくて悩んでいるのか？という視点です。

ぶっちゃけ、彼女たちは
恋愛しようと思ったらいくらでもできると思うんです
よね。

30代とか、40代とかならまだしも、
10代の若い女の子というのは、一般的に価値が高い
ので。

その時点で、女子高生が2万円も出して
恋愛の教材を買う可能性は極めて低いと思うわけです。

つまり、僕から言わせれば、
その方が立てた戦略は明らかに間違っていました。

すぐに方向転換させましたが、
あのまま女子高生をターゲットにしていたら、
間違いなく遠回りしていたと思います。

だからこそ、すでに自分が目指すところに到達してい
る人から、
情報を得ることが大事なのです。

ようは、いつも言っているとおり、
「正しい知識と戦略」そして、
「正しい基準値」を知りましょう、ということですね。

目標を達成するために何をする必要があって、
どれくらいの量をこなす必要があるのか？

戦略と基準値が正しいという前提があって初めて、
精度の高い逆算ができます。

④プロの意見を素直に聞き、徹底的にパク りまくる

さきほども言ったように、
成功したければすでにその分野で成果を出している人
から素直に学ぶことが最短の道です。

「自己流は事故る」可能性が極めて高いので止めましょ
う。

スポーツならプロになるために、
一流の指導者から学ぶ必要があるのは、

小学生でもわかることです。

しかし、ことビジネスにおいては
なぜか自己流でやろうとする人が多いです。

日本人は義務教育でもお金やビジネスについては全く
学んできてません。

言ってしまうえば、ビジネスの基礎基本からできてない
状態。

なのに、自分ひとりで成功できるというのは思い上が
りも良いところだと、僕は思ってます。

僕自身、料理人になりたくて料理の専門学校に通いま
したが、
これが「プロ」から学ぶということです。

ネットビジネスをやろうと決めた時は
最初こそ無料で落ちてる情報だけを頼りにやろうとし
ましたが、
学校の勉強すら一人で継続できた試しがない自分が

右も左もわからないネットビジネスを一人でやって成功できるはずがないと思ったので、これも「プロ」の人に教わりました。

個人的に、何か新しいことをはじめる時は、プロからガッツリ教わった方がいいです。

最近筋トレも少し始めたりしてますが、やっぱり自己流よりはるかに早く上達していきますし、結果も出ます。

まあ、普通に考えてその道を何年も突き詰めてきたプロの知見を学べるんだから、プラスになることはあってもマイナスになることは絶対にないわけで、教わらない理由がないよなと。

中には「俺には俺の考えがあるんだよ」みたいなことを言う人がいますが、マジで謎のこだわりすぎると思います。どんだけ自分の才能に自信あんだよって。笑

もちろん、自己流でやって成果がきちんと出てるならいいですよ。

けど、自己流でやって上手く行かなかったら、そのやり方は間違ってるってことなんだから、何かしら変える必要がありますよね。

我ながら、僕はここらへんの切り替えは早いほうだと思います。

3ヶ月と決めたら、3ヶ月やってみて、それでもし結果が出ないなら、きっぱり止めます。
で、やり方を変えて再挑戦します。

その際、自分で考えるのではなく、すでに結果出してる人にアドバイスを求めて、言われたことを素直にやります。

僕は自分のことをめっちゃめっちゃバカだと思ってるので、自分の脳みそで考えたところで「正解」を出せるとは到底思えないんですよね。

もちろん、教わったからと言って絶対に上手くいくわけではないですが、自己流でやるよりはどう考えても成功率は上がると思って、素直にやってる感じですね。

見てると、ちょっと頭の良い人に限って、自我を優先する傾向があるなど。

ようはプライドが高いんですよ。

でも、そんな意味のないプライドは捨てて、すでに上手く行ってる人のやり方を真似たほうが絶対にいいです。

というのも、ビジネスって結局自分が頑張った頑張っていないはどうでも良くて、大事なのはお客さんに価値を提供できてるかどうかなんですよね。

教わったとおりに素直に行動しない人というのは、結局、周りよりも「自分」を優先する人だと思います。

そういう人は、おそらくビジネスでもお客さんへの価値提供を後回しにして、自分の都合を優先する人なので、その時点でビジネスとしては本末転倒なんですよ。

「好きなことで生きていく」みたいなのが流行ってますが、実際はビジネスでそれをやると稼げないことのほうが多いです。

大事なのは自分が好きかどうかではなく、お客さんが価値を感じるかどうかなので。

だから、ちょっと話は逸れましたが、ビジネスで成功したければ、自我は捨てて、素直に成功率の高い方を選ぶ。

つまり、先駆者から学ぶってことがめちゃくちゃ大事だと思いますね。

⑤日記をつけている

成功者の多くが「日記」を書いています。

内容としては、その日の良かったできごとへの感謝を書いていたたり、逆に上手く行かなかった失敗を、明日から改善できるようにメモしていたりします。

多くの自己啓発本には、
ありとあらゆる物事に「感謝」することが大事だと書
かれているんですが、

その理由は「感謝する」という感情が、
一番行動するエネルギーになるから、らしいんですよ
ね。

これはなんとなくわかりますよね。

人間、否定的な感情のときってアクティブに行動しよ
うとは思えないです。

なので僕も毎日ノートに家族やビジネスパートナーや、

その日あった嬉しいできごとなどへの
感謝の気持ちを書き綴っていますが、
そうするといつも気持ちいい状態で毎日をスタートでき
るので、すごくおすすめです。

あと、成功するためには日々進化することが大事です
が、
誰でもついつい同じ失敗を繰り返してしまうことって
ありますよね。

だからこそ、「あー失敗したなー」ってことは忘れないように「メモ」しておけば、次は同じ失敗をしにくくなります。

ただ、大事ななのは失敗を悪いものと捉えずに、さっきも言ったように「成功のカケラ」と捉えること。

だから、逆に「失敗（成功のカケラ）を集めるぞ！」ってくらいの気持ちを持つのが大事だと思ってます。

僕もこの考えを取り入れてから、失敗へのネガティブな認識がだいぶなくなり、むしろポジティブに捉えられるようになりました。

で、「失敗メモ」は定期的に見返して、実際にちゃんと解消していってると

「おーあの頃からめっちゃ進んでるな！」って自分の成長を実感できます。

日記を書くって一見かなり地味ですよ。

でも、成功者はそういう地味なことを淡々とやってる
んですよね。

そして、自分の内面ととことん向き合っています。

深いところで言うと、

「自分は何のために生きているのか？」

「何のために今このビジネスをやっているのか？」

・・・みたいなところまで深く深く考えています。

だから、外的要因に自分の気持ちを乱されることがな
いですし、

行動がブレないから

成果物がどんどん積み重なって行って、

最終的に大きな結果が出せるわけですね。

⑥すべては自己責任だと思っている

ビジネスをやっていたら当然上手く行かないこともあり
ます。

そんな時に大事なのが、
上手く行かない原因を絶対に自分以外のもののせいに
しないことです。

失敗を他人のせいにした瞬間、
つまり「他責」にした瞬間、
自分が成長しなくなるからです。

僕自身、仕事を従業員にすべて任せることで
月収100万円が何もしなくても入ってくる状態を作っ
た後、
従業員が全員辞めてしまって
月収がゼロ円になった時がありましたが、

その時に稼げなくなった理由を
従業員のせいにしていたら、
今の僕はないと思います。

「従業員が辞めたくなるような環境を作ってしまった
自分がいけなかったんだな」

もっと言えば、

「従業員に依存せざるを得ないビジネスモデルだったのがダメだった」

と、責任のベクトルを自分に向けられたからこそ、じゃあ崩壊しないビジネスを作るにはどうすればいいのか？

→マーケティングをもう一度徹底的に学び直そう！

と、自分の行動を変えることができ、それが結果に結びついたと思っています。

僕が今まで出会ってきた成功者も、総じて失敗を他人のせいにしません。

僕が尊敬する経営者の方は、会社員時代に部下が失敗したせいで当時の上司から揃って説教されたそうですが、

その時に自ら

「申し訳ありません。今回の失敗はすべて私の責任です。」

と、本当は部下の失敗なのに、
全部自分が悪いと言って上司に頭を下げたそうです。

めちゃめちゃカッコいいですね。笑

普通は言い訳したくなるじゃないですか。

他責マインドの人だったら

「自分は悪く有りません。全部コイツがやったこと
です。」

って言ってもおかしくない状況です。

でも、その方は一切言い訳しないどころか、部下を庇っ
て自分が代わりに上司から怒られたんです。

いざ自分がその状況になった時を考えたら、
なかなかできることじゃないと思います。

でも、そうした行動を取った結果、
その人は庇った部下から感謝されて、
超絶リスペクトされたそうです。

そこまでして自分を守ろうとしてくれる上司なんて滅
多にいませんからね。

で、その方が独立する際は、その庇った部下から

「自分も会社辞めるので〇〇さんの下で働かせてください」

と言われたそうです。

日頃から価値提供しまくってれば、
どんどん信用が貯まっていて、
いずれ大きなリターンを生むということです。

知識やスキルを身につけることも大事ですが、
最終的には「器の大きな人」がやっぱり成功している
と思いますし、
ケチで他責マインドの人は、
目先の利益は取れても、
長期的に稼ぐのは難しいと思います。

⑦行動の優先順位を決めている

いざ、

「自分もネットビジネスで成功したい」

と思っても、

「時間がない」とか、

「今忙しくてなかなか取り組めない」

とか、言い訳して、なかなか行動に移さない人がいます。

そういう人は、ビジネスを始める前と後で

「行動の優先順位」が変わってないことが多いです。

何かを達成したい時は、なるべく他のことはやらずに、

なるだけそのこと”のみ”に集中したほうが絶対にいいです。

アフィリエイトで稼ぎたいのであれば、

一定期間はできるだけ

アフィリエイトで稼ぐことのみ集中する。

もちろん、24時間アフィリエイトの作業だけをするのは無理ですが、

前提として、アフィリエイトに取り組む時間を

自分ができる最大まで増やす努力をする必要があります。

それを考えた時に、
1日のタイムスケジュールにおいて
アフィリエイト以外の時間はとことん削るべきです。

たとえば、

仕事、家族サービス、勉強、テレビ、趣味、Youtube
やSNSを見る時間・・・

すでにあなたの1日を締めているこれらの時間を全く
削らずに、
アフィリエイトを実践する時間を確保するのは不可能
です。

だから、アフィリエイトで成功したいのであれば、
極論、それ以外のものはすべて捨てるくらいの
マインドでやったほうが当然ですが成果が出るのは早
いです。

特に、テレビや、趣味にあてる時間などは削りやすい
と思うので、
ビジネスで結果を出すまではある程度我慢すべきです
ね。

もちろん、一生やるなと言ってるわけではありませ
ん。

稼げるようになったらまたやれば良いんです。

けど、最初からテレビも見るし、
趣味にも同じように時間使うしで、
でも成功したいと言うのは
正直無理があるということですね。

いわゆる「マイペース」でゆっくりのんびりやる方法
もあります。

別にそれでも成果を出すのが不可能ではないけど、
人間の集中力には限界があります。

だから、僕的には半年や1年、
長い間コツコツ継続するほうがかえって難しいと思う
んですよね。

長い間成果が出ないと焦りますし。
精神衛生上も良くないです。

だったら、1ヶ月とか短期集中で
ビジネス以外のことは全部捨ててやって、
さっと成果を出したほうが良いですし、
そのほうが成功率も高いと思います。

⑧やるときは「一点集中」する

これは僕が最初勘違いしていたのですが、
いろんなビジネスに取り組んだほうが稼げると思って
いました。

転売で100万、バイナリーで100万、FXで100万＝
合計300万・・・みたいな。

でも、その考えは完全に間違っていました。

なぜなら、人の集中力には限界があるからです。

たくさんのビジネスをやればやるほど、
その限られた集中力が分散してしまうので、
結果、全部が中途半端になってしまうんですね。

成功者ほど、1つのビジネスを徹底的に極めている印象です。

1つを極めてから次に行く。

これを繰り返すことで徐々に事業を多角化していくイメージですね。

ただ、成功するといろんな美味しい話が来るので、この一点集中ができなくなってしまうことが結構あります。

僕が尊敬している人に20代で100億円企業を作った人がいるのですが、その方も最初こそ1つのビジネスに集中したことで、圧倒的な早さで成功したのに、

そこから取り組むビジネスを増やしたばかりに集中が分散して、結局どれも上手くないなくなり、会社を潰してしまった話をしていました。

なので、特に初心者ほど、1つのことに集中すべきです。

僕もそれまで稼げなかった転売や投資をすべて損切りして、
SNSアフィリエイト一本に集中したからこそ、
1ヶ月目から90万円以上稼げたのだと思います。

⑨常に情報収集している

もう、何度も言ってる話ですが、
成功の源は「知識」であり「情報」です。

よくアイデアが湧かないのは発想力がないからだと言われます。

確かにそれもあるかもしれませんが、
そもそも頭の中に良質な知識や情報がなければ、
良いアイデアが生まれることは絶対にありません。

発想力うんぬんの前に、
必要な知識や情報が頭に入ってないことのほうが
よっぽど良いアイデアを思いつかない原因だと思います。

そのことを成功者はよく理解しているので、
本を読んで常に知識を脳にインプットしていたり、
他の経営者とひたすら会食したりしています。

会食と聞くと、ただ美味しいお酒や料理を飲んだり食
べたりしてるだけのようイメージを持たれるかもし
れませんが、そういうわけではなく、
儲かっている経営者から情報を得て、
それを自分の事業に活かすのが一番の目的なんですね。

たとえば、
ある会社がバストアップサプリの広告を出していたと
しますよね？

広告自体はネットサーフィンしていれば目に止まりま
す。

ただ、裏でいくら広告費をかけていて、
その結果いくらの上を出していて、粗利はいくらな
のか？

一回買ったお客さんがどれくらいの割合でリピートし
ているのか？

また、広告の運用はどの会社（広告代理店）に任せているのか？

今はネットで検索すればどんな情報でも出てくると言われますが、

こうした事業会社のマーケティングのリアルな数字は、

ネット上には絶対に出回らない情報です。

でも、もしあなたが同じくバストアップサプリを売りたいと思っていたとしたら、喉から手が出るほどほしい情報ですよ？

極論、この会社のマーケティングをそっくりそのまま真似すれば、

大なり小なり確実に利益は出るわけですから。

1つの情報から数千万、数億というお金が生まれることはザラにあります。

で、そのことを、イケてる経営者ほどよく理解しているので、

積極的に経営者が集まるコミュニティに入り、

連日のように会食したりして、

こういう表に出てこない情報をキャッチしに行ってる
わけです。

逆に、会社を潰すダメな経営者ほど
情報の重要性を理解していないので、
自分が現場に出て働きまくってたりします。

社長の能力が高ければ短期的には儲かるかもしれませ
んが、
ずっとそれを続けていても会社は1ミリも成長しませ
ん。

むしろ、じわじわとジリ貧になっていくのは目に見え
ています。

初心者の頃ほど情報に投資するのが大事と言いますが、
それは中級者も上級者も変わりません。

逆に、僕がSNSアフィリエイトで稼げるようになった
のに、
学びを止めた結果一気に収入が下がってしまったよう
に、
0→1を達成した中級者ほど、

調子に乗らずに情報に投資し続けるべきです。

そうしないと以前の僕と同じく

「中途半端な成功者」で終わってしまいますし、
収益が伸びないどころか、

キープすらできずに転落していく可能性が極めて高い
です。

ある程度のレベルになれば、

自分が動かなくても人脈ができてきて、

勝手に情報が入ってくるようになるので、

少なくともそれまでは、貪欲に情報を得に行くべきで
すね。

⑩朝早く起きている

成功者は早起きな人が多いです。

もちろん夜遅くまで飲み歩いている人も中にはいます。

けど、それはもうある程度事業が上手く行って、

一定の資産を築いてセミリタイアした人が多いのかなと。

ゼロ→イチの段階だったり、
これからどんどんビジネスを大きくしていくぜ！
って段階では、作業の生産性が命ですから、絶対に早起きのほうがいいです。

ある研究では、朝のほうが夜に比べて生産性が20%も上がると言われてます。

実際、僕も早起きしてると、
結構がっつり作業したつもりでも、
まだ午前中の10時とかだったりするんですよ。

すると1日が長く感じて、
めっちゃ得した気分になります。笑

精神的にも充実するので、
できることなら生活スタイルは
絶対に朝型にしたほうがいいですね。

⑪一人の時間を大事にしている

「ビジネスでは人脈が大事だ」

という意見がありますが、
僕は本当にそうか？と思います。

もちろん、人脈があるとビジネスが一気に加速することもあります。

たとえば、僕は広告に関する知識がほぼなかったのですが、
師匠から広告運用のエキスパートを紹介してもらい、
彼に広告を任せるところ、
一気に集客できるようになりました。

ただ、それはあくまで、
すでに自分のビジネスの土台ができていたからこそ、
上手く行ったんだと思っています。

逆に、ビジネスの知識もスキルもなく、
仕組みを何もできてない時に、
どんなにすごい人を紹介してもらったとしても、
「猫に小判」になる可能性が高いです。

僕自身にその人に提供できる「価値」が何もないので、
シナジーが生まれないわけですね。

ビジネスは価値と価値の「等価交換」で初めて成り立つので。

その原理原則から考えても、
まだ何の成果も出してない人が
良い人脈なんてできるわけがないのです。

だから、最初は一人でもくもくと学んで
知識とスキルという「武器」を身に着けたほうが絶対に良いです。

⑫ホスピタリティが高い

ホスピタリティとは、
一言で言えば「思いやり」のことですね。

「価値提供」とも言い換えられます。

ホスピタリティを学ぶのに最高の題材は、

『リッツ・カールトン』などの、
高級ホテルのサービスを受けることですね。

あそこのホテルは、
頼めばなんでもやってくれると言われるほど、
「ホスピタリティ」がエグいです。

まさに、お客様＝神様のような扱いをしてくれます。

僕たちもお客さんに価値を提供するビジネスマンである以上、
彼らのマインドを見習い、
日常から「ホスピタリティ」を持って
人に接するようにすべきです。

具体的には、
仕事のパートナーや上司、取引先、
友人、家族、恋人などに、

「少しでも喜んでもらおう」

「価値を提供しよう」

とって生活するべきだということです。

ホスピタリティを持って
実際に行動してる人は
単純に周りから好かれます。

だから、実力者からも可愛がられて
いろんな会や遊びに誘われるし、
他の実力者を紹介してもらえるし、
そうして人脈がどんどん広がっていきます。

逆に成果が出ない人は、
依存心むき出しの
「クレクレ君」であることが多いです。

相手に価値提供するという概念が微塵もなく、
常に自分だけが得したい、
「相手に〇〇してもらいたい」
という自己中心的なマインドで生きています。

そういう人は誰からも大切にされないですし、
自分の大切な人に紹介しようとも思わないですよ？

だから、いつまでも人脈は増えないし、
実力者に引き上げられることもないわけです。

でも、これって自分が知らぬ間にエグいくらい機会損失してることに
気づかない人は延々気づかないんですよ。

たとえば、僕にメールで
「～について教えて下さい」と普通に言ってくる人が
います。

もちろん、お金をいただいている「クライアント」であれば、普通に答えますよ。

けど、僕に対して1円もお金を払ってない人の場合、
ただただ質問をされても
僕は質問に答える時間が取られるだけなので、
価値を全く感じないどころか、
はっきり言ってしまえば迷惑なわけですね。

だから質問をしてくるなということではなく、せめて

「お手すきの間に答えていただけると嬉しいです」

みたいな、返信は急ぎませんよーっていうニュアンス
の文章を入れたりとか、

返信がきたら何もなかったかのようにスルーするんじゃない、

「お忙しいのにありがとうございます！
また結果を報告させていただきます！」

みたいな感謝のメールを送るとか、
せめてそれくらいはしてほしいなと思うわけです。笑

僕も、師匠からコンサルティングを受けていた時は
毎日のように質問メールを送りまくっていましたが、
その時は極力師匠に負担にならないような質問の仕方
（イエスorノーで答えられるもの）を考えたりとか、
答えてもらった後は当たり前ですが、
しっかりと感謝の気持ちを伝えていました。

おかげで、師匠とは今では一緒にビジネスをしたり、
飲みに行く関係性になっていますし、
税理士や広告関係のプロなど、
師匠の人脈を紹介してもらえて
自分のビジネスをブーストできたりなど、
本当にいろんな面で助かっています。

こういう相手の立場や、

感情を思いやった行動が日頃からできているかどうか？

今一度胸に手を当てて振り返ってみてください。

これができない限りは、絶対に成功できません。

ビジネス＝価値と価値の交換なので、
価値を先出しできなければ、
リターンを得られるわけがないので。

でも、
価値提供のやり方についても、
僕たちは学校で教わらないんですよ。

だから、できる人のほうが少ないのは、仕方がないことだとも思います。

礼儀とかマナーとも違うんですよ。

あれは「失礼」にならないためのもので、
できても減点されないだけで、
加点してもらえないわけじゃないですからね。

価値提供とは、
相手に感動を与えることです。

「ありがとう」と心から感謝される行いをする事。

僕はありがたいことに
読者の方やクライアントさんから
よく感謝のメールをいただきます。

この時はすごく嬉しいですし、
もっともっと価値を提供していこうと思います。

ビジネス＝「ありがとう集め」と言っても良いですね、

お客さんからたくさんの「ありがとう」を集めてるビ
ジネスは、間違いなく上手く行きます。

で、価値提供するためには、
大前提として、相手の「感情」を理解する必要があります。

相手は何をされたら喜ぶのか？
逆に何をしたら悲しむのか？怒るのか？等。

感情を理解すれば、
自由自在に価値を提供しまくれるようになるので、
ビジネスが非常に簡単になります。

これからメール講座の方で、
マーケティングで抑えておくべき具体的な行動心理や、

感情の動かし方とかもお伝えしていくので、楽しみに
していてください。