

# 脱・時間喪失レポート

どうも、あっきーです^^

今回は、メルマガ限定のレポート形式でお話をしたいと思います。

題して、脱・時間喪失レポート。

僕は、今でこそコンテンツビジネスを自動化して寝ながらでも年収5,000万を稼いだり、全国の飲食店50店舗以上をコンサルして売上改善したり、YouTubeチャンネルをプロデュースして月間1000万回以上再生数を叩き出したり、ということをしてはいますが…

ここにたどり着くまでのある時期、“**あること**”にこだわってしまったせいで、無駄な遠回りをして、たくさんの時間を喪失してきました。

**そのせいで、18歳から実に10年もの間、暗黒時代をさまようハメになったんです…。**

今なら2年ぐらいに圧縮できますね。  
あと8歳は若く成功できたな…(-\_-)

20代で8年を失うとか、めっちゃデカイですよね…。

もう一生、今後の人生ではそうならないようにと、  
未来の自分へ、自戒の意味を込めてここに書き記します。

これを見ているあなたにも、少しでも何か  
気づきになればと思い、シェアすることにしました。

サクサクとリズムよくいきたいので、  
今回は敬語省略で失礼します。

本文

↓↓

-----

時間は、人生そのものだ。

時間＝人生は有限なので、

**無駄な時間を浪費することは  
命を削ることに等しい。**

…

…

……なーんて言っても、

わかっちゃいるけど、人生、そうそう、  
うまくはいかないんだよなあ。

無駄な時間だって過ごしちゃうよね。  
そんな、あくせく生きなくたっていいじゃん。

そう思ったときもあった。

でも、今は違う。

限られた人生の中で、できる限り多くのことを  
体現したいし、それができると確信してる。

だから、今は時間を非常に大事にしてる。

…で、

いったい無駄に時間を浪費してしまう元凶は、  
なんだったんだらう…？

と、これまでの人生を振り返ってみると…

それは、**自己流こだわり病**だった。

僕は、なんでも、ちょっと知識をかじったら  
すぐに知った気になり、自己流で初めてしまう  
クセがあった。

そのせいで、

おそらく8年は時間を無駄にしたと思う。

そして、それを指摘してくれたのが、

**師匠**という存在だった。

思えば、これまで数々の師匠に出会い、

たくさんのかを教わってきた。

…そうだ、そこから途端に成長のスピードが加速してトントン拍子に結果が出始めることになったんだ。

「自己流、やめい！」

「お前の意見はいらん！」

「成功者のマネからはじめるんだよ！」

これを言ってくれた、かつての師匠に感謝。

マジで、これは忘れてはいけない。

というわけで今回は、この辺をしっかりと思い出して、書き記していこうと思う。

まずは、自己流を止めてどうなったのか。

なんと言っても、何を学ぶ上でも、  
**圧倒的に効率が良くなった。**

たとえば、去年ゴルフを始めたときは  
最初からいきなりコーチをつけて習った。

おかげで僕は週一しか練習してなかったけど  
そこそこ打てるようになった。

もちろんその分お金はかかるけど、  
**超超超、時短**になったわけだ。

だって、打ちっぱなし練習場に行けばわかるけど、  
毎日のように練習に来てるけど、  
へっぴり腰のへんなフォームがクセになってて、  
ぜんぜん飛ばせないおっちゃんとか、  
たーっくさんいるんだよね…

ゴルフって、さらに数年、10年以上とかやってて、  
自己流で一向にうまくならない人も多いわけで。

それって、スーパー人生の無駄してない??  
って思ってしまう^^;

(まあ上達しなくても楽しければいいんだよ！  
っていう人もいるかもだけど…)

でも、プロのコーチに習うことで、  
10年分の練習を5年、いやもっとだな…

2年、1年に短縮できるので、その分の時間を、  
他のことに使えるわけだ。

人生という限りある時間の  
節約になるわけだよ。

そう、人生は有限だ。

ゴルフだけじゃなくて、  
趣味のギターにももっと打ち込みたいし  
彼女と海外旅行だってもっと行きたいし  
最近ハマってるダイビングももっとやりたいし

あ、そうそう最近は料理なんかもハマってて  
あと、読みたい漫画と映画も山ほど溜まってるし

# …時間が足りゃあしない！！

時間は誰にも平等に24時間しかない。

**ということは、時間効率を上げるしかない！**

ここに行き着く。

この考え方は、もちろん、  
ビジネスにおいても同じだ。

だからこそ、僕はこれまで数々の人を  
“**師匠**”として教えを乞うてきた。

はじめに、物販ビジネス（せどり）でビジネスを  
始めた時、月商100万で天狗になってた  
僕の鼻を折ってくれた、  
せどりで年商1億を売ってたMさん。

当時は本当に憧れの存在で、必死にくらいについて  
学ばせてもらった。



彼がセミナーする、懇親会する、教材を出す、  
たとえば、すべてコンプリートして学ばせて  
もらった。

「アメリカの不動産を見に行く」

とのことで、一緒にラスベガスにつれてって  
もらったりもした。

はじめてのアメリカ。  
はじめてのカジノ。  
はじめてのストリップ。笑

せどりでここまで大きくビジネスできるって、  
すげーーーーーーーー！！！！

小手先のスキルと言われがちのせどりだけど、  
極めればここまでできるってことを教えてもらった。

僕は彼の教えをパクりまくって、  
言われるがままに同じ行動をした。  
仕入れのためにお店を回りまくった。

当時、金がなさすぎて借金で破産しそうになってた

こともあり、本当に死にものぐるいで動いた。

マジで誇張なしに、関東全域の  
数百店舗のブックオフ、ゲオはすべて回った。

しかも最初は車すら持ってなかったので、  
原付きバイクで回ってた。

雨の日もレインコート来て2時間とか走ってた。

雨に濡れてiPhoneが水没故障したりもした。  
(当時のiPhone5は防水じゃなかった)

いやーあの頃は、本当にガッツあったなあ…^^;

千葉県から東京を超えて神奈川まで  
原付きバイクでせどりをしに来てたとき、  
千葉ナンバーなのに神奈川を走ってることを  
不審がられて(盗んだバイクと思われてw)  
警察に止められたこともあった。

そんなこんなで「せどり・寝る・食う」だけの生活に  
3ヶ月間集中した結果、仕入れのスキルがバリバリ  
身につき、仕入れのかかる時間もどんどん短縮され…

**たった週一回の仕入れで、月収100万以上稼げるようになってしまった。**

なんたる時間短縮！！

3ヶ月間はハードワークだったけど、その荒行のおかげで、2～3年は圧縮できたと思う。

現に、その3ヶ月で、せどり歴4～5年以上の人よりできるようになってしまったので。

**なーんだ、すでに成功してる人から教わった方が圧倒的に早いじゃん！！**

ってことに、このときに気がついた。

そのおかげもあり、その後、僕もせどりスクールを開講して、一気に年商1億を超えることができた。

法人化をしたのはこの時だった。  
2013年の年末。

良いスピード感。

税理士さんに、

「いやいや、これソッコーで法人化してください。  
税金ヤバいっす」

と言われ、

株式会社HSKインターナショナル  
という非常にダサイ名前をノリでつけてしまった。

HSKは、もちろん僕の名前「ほさか」の頭文字を  
とったものだ。笑

インターナショナルは、当時、物販ビジネスが  
主だったので、なんとなく国際的なニュアンスで  
つけた。

そんなこんなで、

「やば！これでおれもついに成功者か(￣ー￣)ニヤリ」

なんて、またも高くなった鼻を、いとも容易く  
折ってくれたのが、次の師匠となる、

当時、たった一人で年収2億を稼いでいた起業家Nさんだった。

法人化1年目で年商1億達成し、(￣ー￣)ドヤッ!

って感じだった僕に、彼はサラッと saying のけた。

「ふーん。でも、それって  
超非効率じゃないですか？」

(なん…だと…！？)

いつも、たんと僕の高くなった鼻を折りつづけ、格の違いを見せつけてくれた。

Nさんには本当にたくさんを学ばせていただいた。

特にコミュニティ作り。ここにかけてはピカイチで、僕はNさんに教を乞うために近くに引っ越して色々手伝わせてもらったりしながら多くを学ばせてもらった…

…と、このお話は長くなる&テーマがズレるので

また今度にしよう。

その次に師匠として学ばせてもらったのが、  
経営コンサルタントのOさん。

ユナイテッドアローズやドンキホーテといった  
大手企業や、江戸時代から400年以上続く  
老舗企業である布団の西川などのコンサルも請け負う  
すご腕コンサルタントだ。

彼の、数々の具体的なコンサル事例は本当に面白く  
毎回、数時間におよぶお話を聞かせてもらった。

「私は、**最低でも**、人類史上でトップクラスの  
コンサルタントを目指しているし、あなたにも  
それくらい活躍してほしいと思ってる」

と、本気で言っていた。

なんちゅーはてなき目標。

「**人類史上**」って発想、なかったなと…。

すでに亡くなってる昔の偉人も含めて  
トータルで人類トップレベルを目指して、  
どんだけー！！って衝撃を受けた。

僕は、セミナーも懇親会もすべてボイスレコーダーで  
録音して、累計数百時間の音声を、暇さえあれば  
聞きまくった。

そうして、僕もビジネスがうまくいくようになり。

年収3000万超えも安定してきたころのこと。

月収3000万超えという20代起業家Wさん  
に出会った。

ふえ…！？

年収じゃなくて、月収…????

しかも、僕よりも10個も年下だ。

いや、正確には、出会ったというより、  
もともと知り合いだった。

僕は、過去にすでに彼と出会っていた。

今から5～6年ほど前だ。

当時、彼はまだ22歳くらいだったと記憶してるが、  
すでにひときわ目立っていた。

おそらく当時はまだ年収数千万というレベルだったはず。  
(いや、それでも十分すごいんだけど)

それが、しばらく会ってないうちに、さらに、  
とんでもない**モンスター級の起業家**  
になっていたのだ。

くうううううう……

完全に敗北感。

ビジネスを初めた時期は同期か、  
少し僕の方が早かったかもしれない。



しかし、いつのまにか、とてつもないスピードで、  
圧倒的なまでに差をつけられていた。

彼は言い放つ。

「僕は誰よりも勉強しました。」

「ただ、それだけですよ。」

「もっと、勉強してください。」

ぐふおおおおお……

言葉が突き刺さる。

そのころ僕は、京都の片田舎に移住し、  
スローライフ的な生活を満喫していた。

山と川に囲まれている、空気がきれいで  
落ち着いていて、とても暮らしやすい地域だ。

水がきれいでも美味しい、という理由で、  
ウイスキーの山崎の工場が近くにある。

そんな場所だ。

お金はまあまあ稼いでいる。

貯金もそこそこできた。

ネットビジネスのおかげで、どこでも仕事ができる。

しかし！

僕は、いつのまにか、妙に落ち着いて  
年寄りみたいになっていた。

以前もっていたような野心や、飢えるような  
貪欲さがなくなっていた。そして…

**成長速度が、超絶スローになってたことに  
気がついた。**

別に、このままでも生活はやっていけるだろう。

しかし、こんなスローなペースで成長することに  
「慣れきって」年老いていくとすると

そのうち、成長しないことが当たり前になっていたり  
はしないだろうか？

なにかに挑戦するという気持ちすら、  
今、失われかけていないだろうか？

まだまだ、もっと、もっと、自分にも  
新しい世界が待っているのではないだろうか。

まだ見ぬ新しい世界を知らないまま、  
人生を終えていいのだろうか…

……否っ！！

こんな年で、守りに入ってどうする。

もっと上に行きたい！

もっと成長したい！

再びそう思わせてくれたのは彼だった。

# プライドは捨てて、彼に弟子入りしよう！

そう思った。

「コンサルを受けさせてくれませんか！！！」

と熱意を伝えて相談し、  
そしてコンサルをしてもらえることになった。

過去、最大級の投資額。

僕の愛車メルセデス・ベンツのGLCよりも  
高額のコンサルフィーをお納めした。

当然だ。

彼は今や年収3億超え。  
最近では単月で利益1億超えた月もあるとのこと。

このクラスの人に直接教えを乞える機会は  
そうそうない。

コンサルとは、時間を切り売りするビジネスだ。

その人の時間をもらうことになるのだ。

だから、収入が高い＝時給が高い人ほど  
コンサルフィーも高くなる。

これは当然。

しかし、もちろん支払った金額以上の  
リターンがあることは火を見るより明らかだった。

だから、躊躇なくその場で即支払った。

あ那时的の自分、ナイスファイト。

以前、彼に出会ったばかりの頃は、  
同期のビジネス仲間みたいな感じで接していたし、  
年下ということもあり、たしか呼び捨てにもしていた。

しかし、今や「さん」づけだ。

当然、学ばせてもらう側だし、年齢や歴は関係ない。

# 師匠と弟子

という明確な上下関係をつくって、ズバズバと指摘してもらえる関係を構築することが大事なのだ。

- ・
- ・
- ・

そんなこんなで、僕は常に師匠的存在を見つけて学ばせてもらってきた。

それまでの失った10年を取り戻すように、一気に学び、成長してきた。

ちなみに、必ずしも「コンサルを受ける」ことを必須と言いたいわけではない。

いや、推奨ではあるんだけど、コンサルに限らず、もっと広い意味で、

師匠とすべき存在を見つけて、  
上手くいってる方法を

# 徹底的に学ぶ、マネる

ってことが大事！と、  
口を酸っぱくして言いたいのだ。

自分にも、みんなにもね。

## 絶対に自己流ではやらないこと。

最初に言ったように、  
超絶に時間を喪失する行為だからだ。

## 自己流は事故る！

と言われるが、そのとおりである。  
実際、僕は過去に数々、事故ってきた。

たとえばミュージシャン時代。

「誰かに教わる」

という頭がなかったので超自己流でやってた。

マーケティングの「マ」の字も知らなかった。

当時は、まだYouTubeも日本に上陸したてで一般人が気軽に投稿できる段階ではなかった。

SNSはミクシイが始まったくらいだったし。スマホもないし、パソコンすら持ってなかった。

そんな状態だったので、どうやってお客さんを作れば良いのかわからない。

わからないので、とりあえずひたすらライブハウスでライブをやってみる。

新曲を作って、スタジオで練習を重ねる。

駅前で路上ライブをやってみる。  
しかし警察に補導される×目の敵にされる…

手作りのビラを作って駅で配ってみる。

しかし、どこの誰かもわからんバンドのライブに来てくれるわけがない。



そんなこんなでバンドメンバーとの喧嘩もたえず、  
けっきょく解散。

あの頃は本当にイタかったなー。

事故りまくってたなあ。

今なら、やるべきことが手に取るようにわかる。

ミュージシャン時代4年間活動して、  
ほぼ成果なしだったけど、今なら1年で  
ライブハウスを埋めれる自信がある。

またやりたいなあ。バンド。

うん、やろう！今の知識でもって再挑戦してみたい。

…まあ、これは別ネタとして。

その後も、この辺はプロフィール漫画でも書いたけど  
FXトレーダーになってからも、その後も、

ずーっと事故り続けていたなあ。

僕の20代は自己流で事故りまくり  
で、時間を喪失しまくって、  
散々だった…。

もし、あの時「師匠を見つけて学ぶ」という  
思考があれば…と、本気で思う。

**正解がわからない状態で、あれこれとあてずっぽうで  
やってたら、成功するまでに人生が何回あっても  
足りゃあしない…。**

**だから、答えをカンニングして、型（テンプレート）  
を覚えて、その通りにひたすら行動をする。マネる。**

シンプルに、これが一番成功への近道なのだ。

と、20代の10年間を喪失して悟ったんだ。

ちなみに、師匠から学ぶときは、学ぶ側のマインド、意識もめちゃくちゃ大事になってくる。

このへんも最短で成長するために大事なので、書き記しておこうと思う。

師匠から学ぶときのコツは、

師匠の**思考、感覚、基準値**

これを徹底的にインストールすることが大事。

**「思考」** をインストールするとは、

どうやってその答えにたどり着いたか？

を学ばせてもらうということ。

「こうやったらいいよ」

と、正解を教わることも大事なんだけど、それだけでなく、

**その答えを導き出した思考過程を聞き出す。**

それを学ばないと、いつまでも、  
教えられないとできない人間になってしまう。

よく、魚を与えるか？魚の釣り方を教えるか？  
みたいな例えがあるけど、

**魚の釣り方を教わるとともに、  
どうやってそこへたどり着いたのか？  
という思考回路も吸収することが大事。**

そうすれば、別の問題にぶちあたったとき、

今度はたとえば、鳥を捕ろうと思ったときも、  
どうやってとればいいのか？  
アイデアを考えられるようになる。

たとえば、僕はかつてWさんから  
こんな話を聞かせてもらった。

「SNSとかを眺めていて広告が出てきたら、  
バンバンクリックして中身を覗いてる。」

「ほとんどの広告は下手くそだけど、  
たまに上手い訴求を見つけることもあるから、  
そういうのを見つけたらすぐさまパクって使う。」

「あと、下手な広告を見たら、なぜダメなのか？  
どういう訴求に変えればうまくいくか？  
自分だったら、どうコンサルするか？」

「...と考えることを習慣にしている。  
こういうことを日頃からずーっとやってる。」

「たぶん、ほとんどの人は、こういうふう  
に頭を使うことを、やってなさすぎるんだ。」

…なるほど！なるほど！なるほど！

こういう発言がポロツと出たら見逃さない。

すぐさまメモして、すぐに実践する。

すると、

たしかに、これ何が言いたいん！？  
どんなターゲットに向けて売ってる広告なん！？

とツッコミを入れたくなるお世辞にも上手いとはいえない広告ばかりが目につく。

それまで僕は、広告ウザ…  
と思って、あんまり見てなかったけど、  
それからは「え？これ下手すぎじゃね…？」と  
思える広告こそ、ちゃんと見るようにしている。  
そして改善案を考える。

これを1分でも良いからやる。  
それを習慣にしていくと、やがて、  
見た瞬間に改善点がわかるようになってくる。

同じように、SNSで他の人の発信を見ても、  
ブログを見ても、セールスレターを見ても、  
**とにかく条件反射のように分析、研究する。**

それだけではない。

世の中のニュースを見ても、本を読んでいても、

なぜ？

なぜ？

なぜ？

なぜ？

なぜ？

・

・

・

なぜ？ばかり考える。

わからないことは調べる。

そして、世の中のあらゆる事象を見て、

**分析・研究**しまくる。

呼吸するかのごとく考える。

知恵熱が出るくらい頭を使う。

……なるほど。

やってないな。

自分は、ここまでできていなかった。

師匠と僕の違いはここか。これをマネよう！

師匠の思考回路をインストールするとは、  
こういう具合である。

**師匠から学ぶ際は、こういった気づきを得ることが  
実は一番の収穫なのだ。**

次に、師匠の「**感覚**」をインストールせよ  
というはなし。

これはなるべく、直接会って一緒に過ごしたり  
できると、なお感じられる。

**日常を、どういう感覚で生きているのか？**

**日々の中で何を感じて、どういう基準で  
選択しているのか。**

何を見て、何を食べ、何を着て、どこに住んで、  
何を考えているのか。



こういったライフスタイルを知れることはデカイ。

師匠を徹底的にストーキングする。笑

こういうのって、なかなかメルマガ読んでるだけとか教材買うだけでは知ることができない部分だ。

このとき、今の自分の頭では「？」と思ってもとりあえずマネして試してみることが大事だ。

例えば、わざわざ六本木の一等地に住む。  
全身を高級ハイブランドの服に身を包む。

とかも、

自分的には、ぜんぜん郊外でいいじゃん。とか

服とか、ユニクロとZARAで十分じゃね？  
とか思うんだけど、

とりあえずマネして試してみる。

なななっ！？

トレーナー1着に10万！？  
アウターで30万！？

いや、買えるけど、買えるけど、、

もったいなくね??

って、思っちゃうところなんだけど、  
とりあえず試しにマネしてみる。

これ見よがしにブランド物をまとうとか、  
自分のキャラじゃないなーとか思いつつ、  
でも、いちおうやってみる。

すると、会う人会う人に持たれるイメージが  
ガラッと変わったことに気づく。

自分としてはガラじゃないと思ってても、  
初めて会う人にとってはそれが初めてだから、  
普通に、そーゆー人なんだ、と思われる。

かんたんについて、

**ハイブランドを身にまとうと、  
初見から権威が圧倒的に増すことがわかった。**

外見を武器にするとかダサくね？  
と思う人もいるかもだけど、

いやいや、たとえば営業マンだったら  
印象が良くなるように清潔な身なりで  
シワのないスーツを着て、とか大事になってくる。

なんなら、結婚してないのに左手の薬指に  
わざわざ指輪をしてる営業マンもいる。

「家庭を持ってる人」=変な人じゃない  
という安心感が伝わるからだ。

それと同じことで、ブランド服はいわば  
起業家にとっての戦闘服なのだとわかった。

それに、たしかに実力以上に見せようとして  
無理にハイブランドをまとうのはダサいけど、

ある程度成功してるなら、最初から戦闘服を  
まとっていたほうがラポール＝信頼構築が楽なのだ。

早い話が、すぐに「すごい人！」と思ってもらえる  
ので時短になる。

六本木在住とかも理由は同じで、やっぱり  
これを言うだけで、かなりのブランディングになる。

あとは、勢いのある起業家、経営者、お金持ちが  
集まっている場所なので、ガチでビジネスやるには  
多少家賃が高くなるうが、圧倒的にリターンが  
見込める。

**お金持ちがお金を使うには、すべて理由がある。**

(これも師匠から学んだことだ)

はたから見れば、成金になって  
無駄に贅沢してるように見えてるかもだけど、

そんなわけないでしょ、と。

これだけお金を賢く稼いできた人たちが、  
そんな、おバカなお金の使い方、  
するわけないでしょ、と。

まあ、まれにそういう輩もいるんだけど。

ほとんどの場合は、一見、無意味に見えても、  
すべてに意味がある。

節税目的だったり、投資目的だったり、  
事業に活かす目的だったり。

たとえば、元ZOZOの前澤さんが、  
数十億とかする意味不明な絵画を  
買いまくったりしているのを見て、

「いや一金持ちの趣味って理解できんわー！」

って思ってる人も多いかもだけど、

絵画って、実は節税になるのだ。

価値の下がらない資産として保有できて、  
かつ経費で落とせる。

**金持ちの行動には全て裏の意図がある、  
と考えて世の中を見てみると面白い。**

他にも、たとえばランボルギーニを所有するとか。

あんなスーパーカー、日本の狭い道路で走るのが  
大変だし、ぜったいいらないでしょ！！

とか思うかもしれないけど、いやいや、  
そうじゃない。

あれは、乗って走るために買うんじゃない。

あれは、投資なのだ。

ランボルギーニを所有することで、  
オーナーズクラブに参加できて、  
他のお金持ちのオーナーと交流が生まれる。

つまり、富豪たちとの人脈作りだ。

それだけじゃなく、ランボルギーニやフェラーリ  
といった超高級車は価値が落ちにくいので、

資産として保有できる。

数年後に売却したとしても、結果的に  
数百万程度しかかからなかったりする。

(場合によっちゃ購入時よりも値上がりしたりする)

それでお金持ちの人脈ができれば安いもの！  
と考えているのだ。

…と、まあ、そんな感じで、

お金持ちのお金の使い方っていうのは  
全てに意味があるので、どういう感覚でお金を  
使ってるのか？を学ぶのは有意義だ。

そんな感じで、どういう「感覚」で  
生きているのかを師匠から学び、マネる。

大事ななのは、理解から入るんじゃなくて、  
**マネ→理解**っていう順番。

自分では理解できないことも、  
とりあえずマネしてみる。

マネして、実際に体験してみるとわかる。

そうすることで、今の自分にはない  
あたらしい「感覚」をインストールする。

これ大事。

そして次に、師匠の「**基準値**」を学ぶ  
ということ。

すべて大事なんだけど、これが一番デカイかな。

思考や行動の基準の違いのこと。

たとえば、

ビジネスはスピード感が大事！  
ってことが知識として頭でわかっているけども



その「スピード感」は人によって基準が違う。

たとえば、1～2万字のセールスレターを書くのに  
1週間でも早い！と感じる人もいるし、  
3日で書けたら早い！と感じる人もいる。

この間、Wさんの元コンサル生からとんでもない  
話を聞いたんだけど、

Wさんとハワイに旅行に行ったときのこと。

ハワイに着くまでの飛行機の中、横でずーっと  
パソコン打ってるな～と思ったら、なんと、  
**Wさんは飛行機の中8時間だけで、  
セールスレター3本書いていたらしい。**

「え、ウソでしょ…。」

と、その人思ったらしいが、  
その後、ハワイについてからWさんは  
本当に1ミリも仕事をしてなくて。笑

日本に帰った途端にそのまま  
そのセールスレターをバーンと打つ。

一撃で数千万を売り上げる…。

といった姿を間近で見たそうなの。

そして、ひとこと。

「これくらいのスピード感で  
やるんだよ。」

基準値の違いを見せつけられ、  
価値観が崩壊したそうなの…。

これが、**基準値の違いをインストールする**ってこと。

それには、こうやって実際に背中を見るのが一番。

その上で、指摘してもらって初めて  
気づく場合もある。

僕も、ステップメールやセールスレターを書く  
スピードは早い方で、ビジネス仲間にも

「早いですねー」とか言われてたんだけど、

あるとき、

「では今月中になんとか仕上げますね！」  
と言ったら、

Wさんには

「いや、もっと早めましょう。

**今週中に出してください。」**

と、言われた。

なぬー！！うーむ、できるかなー…？

とも思ったが、師匠に向かって、

「できません！！」とは言えない。

やるしかないのだ。

そうなると、逆算して、

「どうやったらできるか？」

を考えるようになる。

限られた時間で完成させるためには、  
デザインや細かいことにこだわってる場合ではない。

とにかく最低限大事な部分から優先順をつけて  
集中的に取り掛かる。

…そして、実際やってみると、意外とできたのだ。

今まで、無駄に変なこだわりがあって、  
売上に関わらない枝葉の部分に時間を  
かけていたことに気づいた。

明確に期限が決まると、そこから逆算して  
どうやるか？何からやって、何を捨てるか？  
という覚悟が決まる。

この基準値で常に行動をしていくことが大事なんだ！  
と、経験の中で教わった。

…と、こんな感じで、  
師匠の存在は、今の自分よりも遥かに高い視点から  
自分には見えていない部分を指摘してくれる。

もし、その視点に自ら気づくのを待っていたら、  
とんでもなく時間を浪費してしまう。

だから、すでに自分よりも高い視点にいる人に  
指摘してもらうほうが早いのだ。

もちろん、指摘してもらうのは、  
グサッと来る場合もあるし、イタイ場合もある。

やめてやめてやめて————！！！！

と思う場合もあるけど、  
成長を求めるならば大事なことなんだ。

…と、師匠が大事な理由は、ざっくり言うと  
こんな感じだな。うん。

そういえば漫画とかでも、大事なターニングポイント  
として師匠が登場することは多い。

鬼滅の刃でも、主人公の炭治郎は、師匠の鱗滝さんと  
出会えたからこそ鬼殺隊になれたのだ。

「判断が遅い！

お前はとにかく判断が遅い！」

「今の質問に間髪入れず答えられなかったのはなぜか？」

「お前の覚悟が甘いからだ！！」

しびれる～…

これぞ、師匠の鏡だよ。

ワンピースのルフィには、壁を超えるためにレイリーが師匠的存在として重要な役割を担ったし。

ドラゴンボールの悟空なんて、考えてみたら、毎回、自分より強いヤツを師匠として弟子入りしてる。笑

初めは亀仙人→カリン様→界王様→ウイス

みたいな感じ。

プライドもへったくれもなく、とにかく強いヤツを見るとワクワクすっぞー精神で、ひたすら吸収する。

あの精神って、現実世界でも大事だなーって思う。

…ところで、ちょっと話し変わるけど、

よく、

**「コンサルを受けたのに、  
あんまり教えてもらえませんでした…」**

と言う人がいるけど、

たしかに、そういう酷いコンサルもあるとは思うけど  
それ以前に、**学ぶ側の姿勢、マインドも非常に重要。**

昔気質の寿司職人じゃないけど、  
**見て盗む、自ら学び取る意識も重要なのだ。**

ただ、優しく答えを教えてもらうだけだと、別の問題にぶつかったときに、自分自信で答えを導き出す力が養われなかつたりするからだ。

あと、師匠を選ぶときの基準。

これも大事なのでついでに書いておこう。

師匠として選ぶべきは、まず、もちろんしっかり実績を持っていて、具体事例が語れる人。

これは信頼していい。実績がウソの人は、細かい具体事例とか語れないので。

あと、長く続いている人。

詐欺、または詐欺まがいな実力が伴わない人を見分ける方法はかんたんで、それは、長く続いているかどうか。

詐欺ってというのは、口八丁で騙して売り逃げるスタイルなので、当然、長くはビジネスできない。



一発屋なのだ。

もちろん、ウソで経験長いように言ってるかもしれないけど、お客さんは騙せない。

お客さんが長くついてきてるなら、それはちゃんと価値を提供してるってこと。

じゃないと、また次も買おうってならないからね。

なので、ちゃんとお客さんが長くついてきてる人はまず信頼できる。

こういった人を選ぶこと。

そして、もしコンサルを受けるのであれば、できれば直接会ってもらえる、お話できる環境を提供してくれる人がいい。

そして、**遠慮なく厳しい指摘もビシバシしてくれる人。**

これまで僕が学んできたように、ビジネスのスキルやノウハウだけでなく、

思考過程や、価値観、基準値も含めて教えてくれる人。

そんな人を師匠（的存在）として決めて、徹底的に学びつつけるべし。

もちろん、自分もまだまだ学んでいく。

まとめると、

- ・何かを学んだり習得するときは自己流で初めない！
- ・自己流にこだわると人生の時間を喪失してしまう
- ・師匠（的存在）を見つけてマネから入るのが良い
- ・師匠（的存在）を見つけたら、受け身ではなく積極的に吸収する意識で学ぶ
- ・師匠（的存在）を徹底的にストーキングして思考、感覚、基準値をインストールする

- ・ 師匠を選ぶときの基準は、実績がある人  
長くお客さんがついてきてる人

こんな感じ。

これからも、よき師匠から学び、マネて、  
最速で成長し続けようじゃないか。

自己流、ダメ！絶対！

---

どうでしたでしょうか。

僕がこれまで10年間という時間を喪失してきた  
教訓から得た、数々の学び、気づきを、  
ババーっと書き殴ってみました。

ちょっと長い&荒いですが、  
「あ、これ伝えなきゃ！」と思って、

そのまま熱のあるうちに一気に書ききりました。

これまでの僕の人生における、最重要とも言える気づきについてお話しました。

ちなみに、このようなお話をしようと思ったのは、僕が主催するコミュニティでメンバーさんにビジネスを教えている中で、

**なぜ、何年もビジネスを学んでいるのに、結果を出す人と出せない人がいるのか？**

**それは果たして何が原因なのだろうか？**

という疑問を感じたためです。

また、中にはコンサルを受けたり教材を学んだりしているにもかかわらず、イマイチ、活かさきれていないという人もいます。

なので、コンサルを受けたり、講座を受講したりするときのマインドというか、

**学ぶ側のマインド、テクニック**というの、  
伝えていかないといかんなーと思ったからです。

今回のお話が少しでも参考になれば幸いです。

ぜひ、何かの折に思い出して、繰り返し読んでみて  
いただくと、また違った発見があると思います。

(僕自信も今後も何度も読み返すと思います。)

そして、思ったこと、感じたこと、  
気づきになった部分などあれば、一言でもいいので、  
ぜひ僕に感想を送ってみてください。

言語化してアウトプットするのは本当に大事です。

一回読んだだけでは、忘れちゃいますからね。

少しでもアウトプットすると定着します。

**せっかく時間をかけて学んだのに  
数日後にはすっかり忘れてしまうなんて  
それこそ時間喪失ですからね！**

↑ちなみにこれも僕が以前に師匠から学んだ  
インプットとアウトプットの基準値です。

「インプットとアウトプットはどっちが大事どころか  
どっちも同時にやるのが当たり前でしょ。」

「そもそも、アウトプットしないインプットとか、  
ありえないから。」（ズバッ）

と、教わりました^^;

ご参考に。

脱・時間喪失して、

一緒に人生を有意義にしていきましょう！

ではでは～！

あっきー

(保坂あきひろ)