

新・赤原：20250919：23通目：16日目・夜

配信者名：16文字

1234567890123456

赤原@怒れよ全員。その権利がある

タイトル：19文字

1234567890123456789

○イレクト出版も経済界も、マジで罪深いと思うんだ。

どうも、赤原です。

『ネット界から失われた秘宝』シリーズ、いかがですか。

起業すんな。副業なんて色気出すな。

この、一見すると異質とも取れる・・・それこそ「お前が言うなよ。」と言われそうな話ですが、

でも、筋が通っているのは、感じてもらえるでしょうか。

何回か前に、

・孫正義さんたちが上場してた頃

・ホリエモンのライブドアや、DeNA が創業してた頃

と、神田さんや与沢さんがDRMで展開した頃

ここで、世界が大きく変わっていると言う話をしました。

それは、理解できているでしょうか。

これらの事象を理解したら

『起業すんな。副業なんて色気出すな。』

『それより、サラリーマンだ。思いっきり昇進の自由をつかもう。話はそれからだ。』

と言うことに、深い理解ができるはずです。

そして、タイトルにも書いた某D出版を含め、DRMで稼ぎまくった会社がデカい顔して情報発信しているのも、おかしな話だと思うし、

そして、そんな会社と一緒に写真を撮ったりして周囲の会社、及び経済界の各社、依頼する会社は、なーにを考えてるんだろうな・・・と。

少なくとも、僕は見ながらライラライラして次第です。

なぜなら、本当に発信すべきことは、

新しい広告の手法とか、

新しい仕組みづくりの話とか、

新しい媒体の攻略とか、

そんな話じゃなく、

『「お金が苦しいから起業・副業する」という思考の時点で、その行動は上手くいかないよ。』

と言うことであるべきだからです。

昨日のメールを見た人なら、そろそろ今の説明が理解できるかと思うんですが、どうでしょう。

うなづくことは、できていますか？

■■■ 重用 ■■■

例えば、サラリーマンの出世の自由、

例えば、田舎のコミュニティーでの息苦しさ

例えば、男女関係でのモテ具合、

例えば、親子関係での意思疎通の度合い

例えば、ネットビジネス、ネットの展開

これら全ては、実は繋がっています。

なぜなら、全てのシーンで大半の人が「利己的に・保身的に・我が身可愛さで」動くからです。

サラリーマンを例に挙げると、こうなります。

少なくない人が我が身可愛さで動きます。

会社の同僚を蹴落として、自分が昇進しようとしたり、
(これが、社内の政治。また昇進合戦)

はたまた、既存のメンバーよりも、自分の方が有能であるとアピールしたり
(これが、転職活動)

そんな行動が、有効であると就職活動の業界でも教えられ、また、転職活動の業界でも教えられています。

ですが、果たしてそれは真実の姿なのでしょうか。

例えば、社長・副社長・部長側の立場で考えてみてください。

毎年毎年、大勢の社員が入ってきます。

また、毎年大勢の転職活動の人もやってきます。

みんな、自分にはこんな実績があって・こんなストーリーがあると言ってくるのです。

・・・となると、

「強み、実績、ストーリーで押す」時点で、没個性だと思いませんか？

さらには、毎年毎年、退職する人っています。

その人たちだって「強み、実績、ストーリーで押してきた」人たちのはずです。

と・・・なると。

「強み、実績、ストーリーで押す」時点で、替えの効くパーツ・部品・歯車であると言う認識になりませんか？

その替えの効くパーツは、確かに便利でしょう。

でも、そのパーツを重要ポストに置くでしょうか。

この便利さと、重要ポストの話は、

「重用と重宝」という瓜二つの言葉で説明がつきます。

重用とは、「人材を重んじて用いる」という意味です。

『社長は彼を重用して、新しい事業の責任者に任命した。』みたいな感じで使います。

さて、考えてください。

「強み、実績、ストーリーで押す」人は、便利かもしれません。

ただ"重用"されるでしょうか。

そう考えたら、Noであることは理解できるはずです。

だって、毎年入ってくるんだから。

そこで出てくるのが、重宝です。

重宝とは、こんな感じで使われます。

『このナイフは小さくて重宝している。』

『100円均一のお店は、安くて揃うから重宝している。』

みたいな感じ。

・・・さてさて、背筋は寒くなってきましたか？

■■■ 重宝の罠 ■■■

この重用と、重宝の差こそ、経済界に仕組まれた巧みな罠です。

起業・副業スクールが教える

「真似・パクリ・テンプレ」だってそうだし、

転職エージェントが教える

「強みづくり、実績づくり、ストーリー立て」だって同じです。

それらは、重宝はされるかもしれません。

でも、重用は、されないのです。

ゲスな例えを使うと、

手軽なセフレにはされても、

本命の彼氏・彼女にはされない。

それが、重用と・重宝の違いです。

ということを踏まえて、考えてください。

この世界、

起業だろうが、

ナンパだろうが、

モテだろうが、

転職だろうが、

「重用」される話は教えず、

「重宝」される話ばっかじゃね？

だから、僕らは苦労し続けるのです。

だから、僕らはずっと走り続けるしかないのです。

■■■ 怒れよ。 ■■■

さて、、、

このメールの最初の最初を思い出してください。

"今回の" 最初じゃなく、
5日間の無料講座の最初を思い出してください。

僕は、このような一節を敢えて何度も書くようにしていました。

それが「起業だろうと、英語だろうと、スピだろうと、どの業界だろうと同じ。全ての業界は、存在から終わっている。」と。

その真意が、そろそろ伝わるはずです。

なぜ、そのように書いたのか。

それは、全ての業界で「重宝」されるためのノウハウが売られているだけで、

「重用」される話は、売られていないからです。

でも、それは販売者にも問題がありますが、僕らにだって問題があります。

なぜなら「重宝」される話であれば、

「真似・パクリ・テンプレ」や、
「強みづくり、実績づくり、エピソードトーク」など、
即効性のある話ができますが、

「重用」されるための話に関しては、即効性のある話ができないからです。

起業だろうと、英語だろうと、スピだろうと、どの業界でもそこには人がいます。

人がいる以上は、そこに「利己性・我先に救われたい」という歪みが生まれるわけです。

でも、得てして大半の人が、

「利己性・我先に救われたい」という気持ちで突き進むため、

その歪みから目を逸らします。

- ・お金を稼いだ人がやればいい
- ・自分は初心者だから、まだ目を向けなくていい

みたいな感じでね。

よって、その歪みはずっと残り続けるのです。

- ・・・そろそろ、わかりますか？

なぜ「起業だろうと、英語だろうと、スピだろうと、どの業界だろうと同じ。全ての業界は、存在から終わっている。」と言えるのか。

それは、そこでの教えをどれだけ汲み取ろうと、

利己性の世界での、ノウハウしか身に付かず、

そして、そこに存在する歪みには眼を逸らす性質は、修正されないからです。

結果、他人を踏み台にして自分が上がろうとする存在のまま、進もうとします。

そして、そんな存在はどの市場だろうと、履いて捨てることができる、雑多な・替えの効く存在止まりなのです。

そして、、、

セフレ・100均のように「重宝」はされても、

人として、大切にされる「重用」の道は、用意されないです。

それは、あまりにも寂しくねえかい？

というのが、これまでのメールでした。

とはいえ「市場理解・顧客理解」といった道だと、

みんな心をブロックするじゃん。

だから、サラリーマンとしての企画を用意したよというわけです。

繰り返しになりますが、

○：サラリーマンの出世の自由、

○：田舎のコミュニティーでの息苦しさ

○：男女関係でのモテ具合、

○：親子関係での意思疎通の度合い

○：ネットビジネス、ネットの展開

この全ては、同じ力で動かすことができます。

それは、相手を道具として見ず、数字として見ず、めんどくさい対象として見ず、

ちゃんと相手の痛み、苦しみを観察し、洞察し、解消するための立ち振る舞いをすることです。

ただ、明からさまに「力になるよ」と行動すると、敵対勢力を生む可能性があります。

だから、自然と

- ・ああ、この人は自分のことを理解してくれている
- ・この人は、自分の応援者だ
- ・この人が言ってる事は理解できる。

と言ったことが、相手に伝わるように立ち振る舞う必要があります。

これを「お金を貰いながら、社会的地位を得ながら、なんだったら昇進やヘッドハンティングされながら、次に行く」ことができるのが、サラリーマンなんですよ。

そう考えたら、

生活が苦しいから副業という、
この副業・起業の界隈の常識は、
根底から間違っているし、

起業すんな。副業なんて色気出すな。

という教えの方が、正しいと僕は思うんですよね。

以上も踏まえ、

転職だろうが、起業だろうが、スピだろうが、英語だろうが、ナンパだろうが・・・

「情弱・甘っちょろい人を刈り取る構造」としては、めちゃくちゃ上手いですが、

僕は心の底から軽蔑する構造だなと思うのです。

■■■ 怒れよ。マジで ■■■

いいかい？

以上も踏まえ、きっとねえ大人しかいないわけですよ。この世界。

怒れよ。みんな。

怒れよ。マジで。

でも、無意味に起こったってしょうがないさ。

俺らは、ちゃんとした力を身につけ、

俺らが、世の中のスタンダードになり、

そして「ああ、諸先輩がた。ご秋暑様でした。」って言ってやる。

そこまでやって1セットだと思ってます。

何よりも、この世界を次に繋ぐ子ども、孫たちのためにもね。

この世界は、俺らの手で浄化しないといけない。

僕は、そのためにこのメールを書いています。

そして、そう語れるからこそ、

このサラリーマンのシリーズを"奥の手"のトップバッターとして用意してきました。

ただ今、サラリーマンの企画は鋭意準備中です。

次のメールくらいから、有料講座の案内の入り口も用意できるんじゃないかなと思ってます。

奮ってお待ちください。

では。