

新・赤原：20250919：18通目：12日目・夜

配信者名：16文字

1234567890123456  
赤原@ほら。お前らの穴は、これだ

タイトル：19文字

1234567890123456789  
人生立て直すなら、まずこれを。ガチ推奨

どうも、赤原です。

「幸せな4人家族」編があまりにも好評すぎるので、総まとめVer2をお届けしようかなと思ひ、この文章を書いています。

前回の総まとめに関しては「だから市場理解と、顧客理解だよ」とまとめたわけですが、、、

そろそろ、痛切に・強く「ここから逃げたらダメなんだ」と伝わり出したでしょうか。

■■■ クソッタレな世界と決別を ■■■

この「まとめ」は結構大事にしていまして・・・

昨日の前にも「最初の5日間の最終日」でもまとめを入れています。

そこで、僕はこう書きました。

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

= . = . = . = . = . = . = . = . = . =

これまで、市場理解とか顧客理解とか話してきたじゃないですか。

稼ごたいなら、相手のことを知ること。

ジャンケンで例えると、自分がグーなら相手がチョキの人を探しさえすればいい。

たったこれだけなんです・・・ってことを話してきたじゃないですか。

僕は、自分が万能な人間ではないということを知っています。

自分の経験には、限界があることを知っています。

決して、覚えがいい方でもない。

だから、相手を選ぶんです。

だから、相手を徹底して知りに行くんです。

なぜなら、相手を知れば知るほど、どうやったら効率的に「この人好き」と思ってもらえるか。その予測を立てられるから。

これは、リアルでも同じですよ。

ジャニーズ好きの女子に、ガチムチのボディービルダーがボディービルダーとして話しかけたところで興味持たれないじゃないですか。

でも、ジャニーズ好きな女子でも、冷え性とか、生理不順とか、ライブ連戦する体力がないとか、肩こりとか、腰痛とか、自己肯定感の無さとか、何か悩みを知った先なら、筋トレのことを提供できる確率は上がるわけですよ。

わかります？

相手の「手」を知るんです。

言葉を変えると、相手の興味の対象、興味の範囲、相手の抱えてる痛みの対象、理解力のレベル、理解の範囲、、、

そんな、相手の「習性」を知りに行くんです。

そしたら、自分が持ってるものをどうしたら強みだと相手に受けとらえるか、計算ができます。

つまり、相手を知りに行った場合のみ、

強みが生まれるんです。結果として。

その相手の理解として、

(1) 外枠を捉えること  
→ライバルとか、売られてる商品とか  
→市場理解

(2) 中にいる人を捉えること  
→読者理解

であると言うわけですね。

= . = . = . = . = . = . = . = . = . =  
↑ ↑ ↑ ↑ ↑

ってことで書いていました。

ふふ、覚えている人はどれくらいいるでしょうか。

ちなみに、ここで書いた内容は『一般社会』のマーケターにとっては普通のことなんです。

それこそ、P & Gなどのガチのマーケターはみんなこのプロセスで仕事をしています。

その中で「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」だけが、

相手の手を知ろうとすることなく、

ただ、自分の思い込みだけで、

商品を作ることを教えるんです。

そして、

真似・パクリ・テンプレで、

商品を作ることを教えるんです。

その証拠が、こちら

→ <https://akahara01.com/ukeruyone.png>

僕は、ポジショントークでもなく、この「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」という業界は稚拙だと思っています。

なぜなら、リアルの生活では「相手に合わせようとする」ことを僕らは自然とやっちゃうからです。

あなただってそうですよね。

目の前に相手がいたら、相手に合わせて話を組み立てるはずです。

ただ、ネットではその「相手」が目の前にいないんです。

だから知りに行かないといけない。

でも、調査、観察、洞察・・・といったことをするだけなんです。

すりゃいいのに、それをしない。

むしろ、洞察とかって複雑な工程に見えてしまう。。。

むしろ、そんな教えが広がってるわけです。

それこそ、画一的な学校教育とかと相まってね。

それをいいことに、ただ、パクリで・統一的な答えがあるという「布教・誤った教え」を、

「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」という業界は行っているわけです。

よか？

これは、100%巷が悪だからね。

だって、

- ・ 魚の習性を、
- ・ 性質を、
- ・ 海の性質を、法則を

これらを知らないことには、魚を釣ることだってできないんだぜ。

で、魚にだって習性があるように、人間だって習性があるさ。

決まってんじゃん。人間は、ロボットじゃねえんだから。

■■■ 手を抜いたら死ぬよ ■■■

もしかしたら、いまだに「市場理解・顧客理解」と言うのを、

難しそうとか、向いてなさそう、とか、

やっぱり要らないんじゃないか、とか、

稼いだその先でいいんじゃないか、とか、

そんなことを思っている人もいるかもしれません。

でも、逆なんですよ。

だって、巷の教えは「人間の性質を知りにいく」ことを、

『難しいよね。だからテンプレだよ。』という教えだからです。

仮にあなたに子どもがいたとします。

その子どもが「友達作りたいけど、どうしたらいい？でも、緊張しちゃうし喋れないんだ。」と相談してきたとき、なんて教えますか？

間違っても「テンプレで会話しろ」って言わないじゃないですか。

でも、ネットビジネスは、SNS 副業は、ネット副業は、それを教えるんですよ。

リアルの生活に落とし込んだら、

彼らがどれだけ「社会悪・存在悪」なのか・・・

理解できるはずですよ。

もっと踏み込みましょう。

先ほど語ったとおり、人にだって習性があるんですよ。

だって、僕らには1人1人に「感情があり、また思考がある」からね。

ってことを踏まえた時、やっぱりテンプレって意味がないのです。

「またか。」って思われて終わりですからね。

だから、どれだけ有効なテンプレだと学説が連ねられてたとしても、それは嘘です。

なぜなら「テンプレ」である以上、「またか。」って思われて終わりだからです。

ちなみに「感情があり、また思考がある」と書いたら、

勘のいい人は「あー、はいはい。心理学と言いたいよね。」って思考を巡らせられるはずで  
す。

でも、ぶっちゃけそれも「市場理解・顧客理解」をしない間は間違いです。

なぜだと思いませんか？

それは、「市場理解・顧客理解」をしない間は、

遭遇率が高い人に当てはまるしかないからです。

つまり、マスマーケになります。

もちろん、マスに対して心理学をぶつけるのは、効果がないわけではないです。

ただ「マス」に対してやっちゃった時点で、マジで終わるんですよ。

マスマーケをした時点で、僕らは死ぬんです。

少なくとも、個人起業の間は、

1000000%マスマーケは避けるべきです。

なぜだか、わかりますか？

答えは「マス」つまり大衆を紐解くと理解できます。

世間のマスは・・・と言うと、

言葉がめちゃくちゃ悪いですが、

年収300万程度で、

それでも副業をすることなく、

ただ、国に米くれとか、

保証をくれとか、

ただ不平不満を垂らしながら、

マクドナルドで、子どもを走らせたりとかしながら、、、

はたまた、ちょっとお上品ぶってる人たちも、

その裏では、体売りながら「ただ、見栄」だけを貼り続けて、

自分の人生の根本解決をしようとしない・・・

そんな「自分の人生に、無責任」な人が、ほとんどだからです。

昨日の動画、見ました？

→ <https://youtu.be/m3MMaENy1EE?si=9uWyjeGS80jUX28p>

僕は、あなたに、今みたいな人たちを顧客として迎えて欲しくないんですよ。

なぜだか、わかりますか？

答えは、、、、

相手がお金を持っていないからです。

「お金を持っていない」ということで、差別してるわけでは無いんです。

ただただ、

「お金を得るための行動をしていない」ということがヤベェ。と言ってるだけです。

なんとか打算で、その場の流れで行動したらお金をもらえると思っている人が大勢います。

それが、ヤベェ。

そう言ってるわけです。

■■■■ 手を抜きたい？いいよ。 ■■■■

あなたは、どうやったらお金を安定的に得られるのか。具体的に考えたことがありますか？

少なくない人が、きっと考えていないはずですよ。

簡単に言うと、

(1) 薄利多売

(2) 高利少売

この2択しかありませんよね。

で、少なくない人が(1)で安定してお金を得られると思いがちです。

「高利少売」とは、無理やり作った言葉ですが、

僕らは「高利少売」しか道が無いんですよ。

なぜだか、わかりますか？

デジタルコンテンツならいける！

そう思う人もいるかもしれませんが、

実際に、そう教えてるバカ起業家がありますが、

断言します。100%無理です。

なぜなら、量を売ると言うことは瞬間で飽きられると言うことを意味するからです。

考えてみてください。

あの、世界的情報商材屋のディズニー  
(映画って、情報コンテンツですからね。)ですら、

苦労して新作を作ってるわけですよ。

新作、、、そして新作。

でも、それは「マスに対して知名度勝負したものは、飽きられる」からとも言えます。

ディズニーだって、

マス相手にビジネスしてる以上、



新作を作るんですよ。

これを、僕らはどうやって乗り越えるのでしょうか。笑

となると、コンサルを薄利多売するのでしょうか。

・・・ダブルワークとか、トリプルワークとかしてるのに？

ついでに、コンサルはマジでお勧めしません。

これは、僕もコンサルを理由なんですけど、マジでお金持っていない人「秒で投げ出す」んですよ。

これまで10年やってきて、ちゃんと実践した人を見たことがありません。

それこそ、

「日報出しますって誓ったくせに、誓った日に出さない」

とか、

「業界を紐解いて実践します！」って言ったくせに、そもそも実践しない・・・

とか、

そもそも、紐解いた結果が正しいかどうかは、実践しないとチェックできないのに、、、

紐解く作業に平気で1週間、半年、1年かける・・・とか。

そして、向いてないとか、難しいとか言うわけです。

だから、お金を持ってない人たちが泣いて誓う

「稼いで返します。」は、

「一生」叶わないわけです。ガチで。

人間性に欠けるコメントを書いていますけど、

10年通して得た、ただの事実です。

マジで、あなたの経営を安定させるために

---

「頭がいい真っ当な人」を迎えるべきです。

---

・・・ってことで、タイトルの回収。

「あなたが、すべきこと」をまとめます。

■■■■ あなたがすべきこと ■■■■

それは「自分を鍛える覚悟」です。

無駄に働きたくないじゃん？

---

ストレス減らしたいじゃん？

---

そうだよ。気持ちわかるよ。

だからね、雑魚は切り捨てて、

---

頭のいい・真っ当な人と付き合うんだよ。

---

なぜなら薄利多売は、地獄だからさ。

---

とはいえ、厳しそう・・・って思っちゃうよな。

そりゃ当然よ。

だって、これまでの俺らは「俺ら自身が手を抜いて生きていきたく側」だからさ。

少なくない人が、

「市場理解&価値づくり」体感会への申し込みを、舐め腐った言葉で書いています。

あれだけ審査するよって書いたのに。笑

少なくない人が、

「市場理解&価値づくり」体感会で、お金の話になった時に、

あーだこーだ言って二の足を踏みます。

いや、いいんよ。

巷で、マスマーケ・薄利多売であり、

市場理解・顧客理解が蔑ろにされた世界で生きたらいいじゃん。

ただ、どう考えても、

「世界は、雑魚の量が多い」のです。

言葉悪いですが、これが真実ですよ。

いいかい？

これだけ、フィルターかけまくった俺のメールですら、

事務局との「市場理解&価値づくり」体感会の最中に、

いきなりタメ口で、

「AIが何をできるか聞きたいの」

とか言ってくる奴がいるのよ。笑

え・・・いや、説明したくないっす W W W W W

ってフツーに思うじゃん。

まあ、その人は事務局が華麗に秒で斬り捨ててくれたからいいんだけども。

あとは、赤原の体育会系なメールが怖いとかね。

思考は理解できるけど、ついていける気がしない。とか。

いや、どーぞ離脱してくれ。笑

これだってフィルターだもん。

それすら理解しない甘ちゃん・クレクレは所詮こっちから願い下げです。

優しさ、そりゃ大事よ？

リテラシー、そりゃ大事よ？

ただ、それ「しか」ない世界はただの傷の舐め合いであり、それは、結果出せない・出させられない集団にしかならないのよ。

A：耳障りがいいけど、結果出させられない集団。

B：ゲキを飛ばすけど、ガンガン成長する人が出続ける集団。

こう比較したら、Aって詐欺集団じゃん。

・・・みたいなね。

以上も含めて、僕らは力量が必要なんです。

腕を磨かず、パツと思いついた程度の施策・AIで仕組み化したところで、

「せいぜい、雑魚しか来ない」んですよ。

結果、その人たちに売るしかないから、

ソロプレナー・個人起業家の道って大変だと言われてるだけなんです。

それやめようぜ。笑

じゃあ、どうするのか。

答えは『(1) 力量ない人も、(2) 力量ある人も、どちらも申し込んでくるレベルまで自分を鍛えるしかない。』

これが答えです。

で、

『(1) 力量ない人は、お金も持ってないし、甘ちゃん。クレクレ。』

その面からフィルターにかける。

そして、

『(2) 力量ある人』からは、

この人、本質言っている・本気で向き合おうとしてる。

という認識をされるため、その人たちだけ残していく。

振り落としていく量はかなり多いけど、

でも『(2) 力量ある人』は、ちゃんとお金を持っているから、それで経営が成り立つし、

また、そもそも、客商売を自分たちの主たる収入源にしなければいいだけの話。

・・・というわけです。

マジで、これが答え。

くれぐれも、俺のメールにだってわけのわからない人の返信が届きます。

例えばこれとか

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

赤原 様

いつも貴重な情報提供を賜り、ありがとうございます。。  
今回のメッセージが一番ストンと自分には届きました。  
赤原様のされようとしていることは、勝つために落としたい  
相手の手の内を知ることが重要、それは理解しましたが、  
並行して「己を知る」ことが前提にあってのことですね？  
相手を知っても己を知らなければ空振りますよね。  
相手の手の内を知るための本体がボンクラなら、相手を  
知れても落とせないなど。

自身も含めてですが、己を知らずに生きている人間が  
この世界には多いなと痛感します。  
外に求めて内を見ない人が。  
失礼しました。

↑ ↑ ↑ ↑ ↑

・・・いや、自分の中の強みを探すにしても、「市場理解・顧客理解」をしないと、見つける方針がないよね？

って散々書いてきてるのに、

「相手を知っても己を知らなければ空振りますよね。」と返信できる、その根性がヤバいですよね。

そういった、勝手な暴行にも近いことを、平気でやる人が大勢いるんですよ。

だから、力量を磨くんです。

なぜなら、力量を磨かない限り、

「仮に仕組み化して、それが稼働・完成したところで、雑魚しかこない」からです。

・・・ね。

思い当たる人、いるだろ。

SNSで、メルマガでちょっとした人数に商材は売れた。

でも、

○：お金を持ってない人が大半

○：依存型の人しか来ない

○：お客さんの質が低い

○：コンサルしか売れないけど、労働地獄になっちゃう

みたいな悩んでる人、いるよな。

で、その人たちが個人起業も大変だし、やっぱりサラリーマンかな・・・とか、思って、

せっかく脱サラしてるのに、復職したりしてるのですよ。

マジで人災。

界限の教える" 闇・落とし穴・罪" とも言えるのが、ここです。

ただ、仕組み化したらいいと思ってるやろ。

ただ、大量に集客したらなんとかなると思ってるやろ。

ただ、大量にブログに投稿したらいいか思ってるやろ。

実際、そう教えてるアホ起業家が多いけど、

それは、誤りなのよ。

なぜなら、日本人の大半が、

年収300万程度で、ストレスフルな生活を送ってるから。

相手が、すでに限界を迎えてる人が多いから、

だから、俺らは、自分の力量を上げて、

「自分が、誰を迎えるか。選別する」必要があるわけ。

そのために、用意してるのが

＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝

(本日限定)

『市場理解&価値づくり』

体感会はこちらから

→ <https://akh.jp/p/r/0rkfFVpl>

＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝

ここだった。というわけです。

よかね。

みんな、マジで利己的すぎるんよ。笑

みんな目先のストレス・思考の負荷しか考えてないでしょ？

でも、それが周りに回って、

「結局、何をやったらいいかわからない。」

「結局、タスク頑張ったけど、何も結果出なかった。」

みたいな、みんなの毎日を作ってるわけよ。

さっき、力量磨いて、

客選べる力をつけろって書いたけど、

別に選民思想でもなく、

ただの経営判断をしなよ。って言ってるだけです。

少なくとも、個人事業主であり、自分の経営基盤ができるまでは。ね。

聖人君子したいなら、

会社の規模がデカくなって、

経営体力がついた先よ。

でも、そのフェーズじゃないじゃん。みんな。

だったら、まずは、

頭脳の筋トレ。

心の追い込み。走り込み。

スポーツと同じで、基礎トレからです。



みーんな、スポーツならするのに、

起業・経営だとそれを逃げるのよね。

だから、必要だよ。ってオラオラ言ってきた。

ただそれだけの話でした。

だって皆ダレるじゃん。

これを理解できる人は、来て損ないはずですよ。

＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝

(本日限定)

『市場理解&価値づくり』

体感会はこちらから

→ <https://akh.jp/p/r/0rkfFVpl>

＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝

YouTuberの炎上とか、

いろんな時事ネタも扱いながら、

毎週GMをやって、

毎日、お互いに日報も出し合って

実業家への展示会などリアルのマーケティングも含めて、僕がアドバイスするなど、

どこよりも熱量高い世界をお見せします。

ただ、これを「スパルタ」とか思うなら、

どーぞ他所に行ってくれ。

優しい・耳障りのいい言葉。

でも、本質を外した・ただの惰性の日々。

そんな、幻想を抱いて溺れ潰えるのも1つでしょう。

明日からは、別ネタに戻ります。もう2度と載せません。

必要な人どうぞ。

では。