

言わずにただ行動する

どれだけ両親を愛しているかと言う前に、毎日家事をこなして、両親が長年苦労してきたことを体験してみてください。少なくとも、自分がやるべき家事をきちんとやりましょう。

ユーザーをどれだけ愛しているかと言う前に、コードを書いて、サプライヤーと最低価格を交渉して、デザインを完成させて、従業員を管理して、毎日コツコツと出勤して仕事をやり遂げましょう。

本分であること。自分の立ち位置をはっきりさせ、誰のためにどのような価値を創造し、誰に依存して生きているのか、自分の職責は何なのかを理解すること。

感情を語るな、感情は最も安価だ。まず利益を語り、利益をはっきりと計算しろ。

「どれだけ相手を愛しているか」と言う前に、家庭の中で果たすべき責任を果たし、外に出てお金を稼ぎなさい。

感情や友人関係に頼ってビジネスをするのではなく、見知らぬネットユーザーとビジネスをするような態度で、友人とビジネスを進め、利益を明確に話し合うことが重要です。

Apple社のように、一年中製品開発に没頭し、年に2回だけ発表会を開くことを学びましょう。一年間黙々と働き、年に2回だけ語るのです。

自メディアを運営する際には、毎日発信することが必要です。そして、他人にとって役立つことを話すことを忘れないでください。ただ行動するだけで、無駄なことを話さないという意味ではありません。他人にとって役立つこと、見知らぬネットユーザーにとっても役立つことを話すように心がけましょう。

もしあなたが行動せず、他人にとって役立つことを言わないのであれば、それでも構いません。しかし、その場合、あなたがお金を稼げない現実や、他人に価値を提供できない現実を受け入れる必要があります。

ショートビデオのクリエイターとして、毎日動画を撮影し、他人にとって役立つことや、喜びや知識をもたらす内容を表現することを忘れないでください。もし自分勝手に撮影しているだけなら、フォロワーがいないと不平を言わないでください。

会社に出勤する際、自分の担当する仕事をしっかりとこなせば、それ以外のことは言う必要はありません。仕事を迅速かつ正確にこなすことができれば、上司に好かれること間違いなしです。

チームを管理する際には、まず利益を明確に計算し、従業員の投入産出比をはっきりさせ、今日支払う給与が将来顧客から稼げるかどうかを把握する必要があります。

会社を経営する際、資金は重要な部分に使うべきです。今日投入するすべてのお金が将来回収できるかどうかをしっかりと考えなければなりません。

能力がないのに、口ばかりで、無駄話をしたり、自慢話をしたりすると、当然ながら人に嫌われたり軽蔑されたりします。

オレンジを売る時は、ブランドストーリーを語る必要はありません。ただ美味しいくてコスパの良いオレンジを売ればいいのです。

コースを売る際には、ストーリーを語る必要はありません。ただ、非常に優れていてコスパの高いコースを提供するだけで十分です。

トレーニングとして、ストーリーを語る必要はありません。ただ、非常に質が高く、コストパフォーマンスの良いトレーニングコースを提供すれば良いのです。

ソフトウェアのアウトソーシングを行う際には、ストーリーを語る必要はありません。ただ、非常に優れたサービスを高コストパフォーマンスで提供すれば良いのです。

多くの人に好かれるためには、物語を語る必要はありません。ただ、非常に優秀で、かつ分かち合うことを愛する人になるだけで十分です。

お金を稼ぎたいなら、多くを語る必要はありません。非常に優れた製品やサービスを提供し、コストパフォーマンスが高ければそれで十分です。

シンプルさと常識は最も強力な力を持っています。物事を複雑にする必要はなく、物事はこんなにもシンプルで直接的なのです。

もちろん、言葉にも価値があり、アイデアにも価値があります。しかし、その言葉やアイデアがどれだけオリジナルで、どれだけユニークで、どれだけ正しく、どれだけ役に立つかを問う必要があります。

自分一人でいる時はどうでもいいことですが、他人と関わる時にはこれらの点に注意する必要があります。

この生活は現実的で、この世界も現実的です。

一人の人間として、まずは自分自身を養い、他人に迷惑をかけないことが大切です。自分が誰に依存して生きているのかをしっかりと理解する必要があります。

感情を語らず、ストーリーを語らず、ノスタルジアを売らないのは、人々が購入するのは製品、商品、またはサービスだけだからです。感情やストーリー、ノスタルジアには価値がありません。

感情やストーリー、ノスタルジアを語るのは、多くの場合、製品や商品、サービスが十分に優れていないからです。感情やストーリー、ノスタルジアを語ることが、人々の目には巧妙な投機と映ります。

金銭の世界では、無情な人間でいることもできる。あなたの商品やサービスを必要としない人々に対して、媚びを卖ったり、感情に訴えかけたりする必要はない。その代わりに、あなたの商

品やサービスを向上させることに力を注ぐべきだ。感情は持続可能ではない。全ての人が感情に訴えるわけではない。

すべてのビジネスを公平かつ合理的に行う。あなたが稼ぐお金が少ないのは、あなたが損をしているわけではなく、あなたの価値がそれだけのお金を稼ぐに値するからだ。1万円のAppleのスマートフォンで、製造を請け負うFoxconnが稼ぐのはたった70円。これがビジネスであり、これが市場経済なのだ。

これが大人の世界です。子供の頃、お腹が空いたら親がご飯を作ってくれ、おもちゃやお菓子が欲しい時は、親に甘えてお金をねだることができました。大人になると、お腹が空いたら自分で買い物をして料理を作ります。新しいスマートフォンが欲しいとか、美味しいものを食べたいと思ったら、自分でお金を稼がなければなりません。

これが大人の世界です。他人からお金を稼ぎたいなら、自分に百回問い合わせる必要があります。私は他人にどんな価値を提供したのか、なぜ他人は私の商品やサービスを購入しなければならないのか、と。

この厳しい経済状況の中でも、多くの人が仕事をして収入を得ています。まずは自分自身を振り返るべきです。

人々と公平な取引をする。公平な取引こそが持続可能なのです。

お金の世界では、涙は価値を持ちません。涙は毎日の苦労を代わりにすることはできず、涙は毎日の労働と努力を代わりにすることはできません。

物事を成し遂げるためには、必要な時に積極的に協力を求めるべきです。しかし、その協力も公平に行う必要があります。

生活や仕事において、簡単な助けを求めることはできますが、必ず自分自身が全力を尽くしていることを確認してください。

この世界で生き残るのは簡単です。Appleのように、自分を非常に優れた存在にし、一生懸命働いて、人々に必要とされるようになることです。

無理をしないでください。情熱を原動力にしましょう。しかし、自分があまり努力していないときは、その分の収入に満足するべきです。また、厳しい市場を受け入れることも必要です。自分が他人よりも優れていない場合、人々は他人の製品やサービスを選ぶでしょう。お金にはお金の法則があり、ビジネスにはビジネスの法則があります。

社会で生きていくには、言葉だけでなく行動を重視し、多くを語らずに多くを実行し、実際に成果を出すことが重要です。自メディアやショートビデオをやる場合、遊び程度ならいいですが、大きく成功させたいなら、しっかりと話し、しっかりと行動することが必要です。

この文章を自らを励ますために書く。おはよう、働く人々。頑張ろう、働く人々。