

# 起業にまつわる隨想

SNS あまり発信しないことの利点の一つは、何かを共有したいと思ったときに、共有したいことがたくさんあるということです。普段あまり話さないからこそ、いざ話すときには当然話すことがたくさんあるのです。

## 執筆について

文章を書くことは、時間を効率的に過ごす方法だと私はずっと思ってきました。特に、フォロワーが増えれば増えるほどその効果は大きくなります。考えてみてください、一人とコミュニケーションを取るよりも、何千人の人々と同時にコミュニケーションを取る方が、はるかに効率的です。

成功を収めるためには、時間をより効率的に活用する必要があります。何かをするとき、その人とコミュニケーションを取ったり食事をしたりする際に得られる価値が、一人で記事を書いて数千人に見てもらうことと比べて、どちらがより効率的かを考えるべきです。同じ半日を費やすとして、どちらがより効率的でしょうか？

多くの場合、答えは明白です。私が一人で記事を書いて、皆と共有する方が効率的です。もちろん、例外もたくさんあります。例えば、会社の投資家が私に何か頼み事をしてきた場合、投資家との友好関係を築くことで、将来大きな資金援助を得られるかもしれません。また、同僚と一緒に製品を作ることを話し合う場合、同僚と共に素晴らしい製品を作り上げることで、自分のブランド価値を高め、より多くの影響力をもたらすことができるかもしれません。

物事を行う目的は、多くの場合、より多くのお金を稼ぐこと、より大きな影響力を得ること、より素晴らしいことを成し遂げること、そしてより多くの喜びを得ることです。今、あなたには 1000 のことができるし、1000 人に会うこともできます。どのようなことをすれば、より早く目的を達成できるのか、どのような人に会えば、より効果的に目的を達成できるのか。これこそが、私たちが深く考え、日々反省し、改善していくべきことです。

執筆の利点については、多くの人が既に語っているので、私はその陳腐な利点については触れません。私にとっての利点は、以前エンジニア向けのライブストリーミングコミュニティ製品を運営していた際に、様々なネットユーザーとつながり、その中には非常に優秀な人々も多く含まれていたことです。私が自分の見解を発信すると、それに賛同し、私をフォローしてくれる人々が「いいね」を押してくれます。その結果、私は彼らに仕事を依頼しやすくなり、価値観が似た人々を選び出し、彼らに助けを求めたり、質問をしたり、技術的な難題を解決してもらったり、一緒にプロジェクトを行ったり、共に働いたり、必要な人脈を紹介し合ったり、顧客を紹介し合ったり、会社の管理について話し合ったり、将来の方向性について話し合ったりすることができますようになります。

多くの人があなたを理解し、知っていることは非常に便利です。彼らに会うとき、自己紹介をする必要もなく、自分の経験や考えを何度も繰り返す必要もありません。誰かがあなたを深く認めてくれることは素晴らしいことです。そして、あなたは彼らに彼らの経験、考え、何に関心を持っているかを尋ねるだけでいいのです。それから、そこから何かを学び、あるいは彼らと一緒に何ができるかを見てみましょう。こうして、人ととの相互理解は多くの時間を節約することができます。

以前、私は自分の意見や考えばかりを話していましたが、後にそれでは何も学べないことに気づきました。ただ自分の考えを繰り返し表現しているだけだったのです。そこで、私は聞くことと質問することに力を入れるようになりました。できるだけ多くの質問をすることで、新しいことを学ぶことができると気づいたからです。そうすることで、相手も心地よく感じてくれます。なぜなら、あなたが相手を理解しているからです。誰もが理解されたいと願っています。聞くことと質問することは、好奇心の姿勢を表しています。実は、誰にでも学ぶべき点があるのです。

## 人間について

私たちは皆、どのように人と付き合い、どのような人と付き合うかを考えます。それぞれが独自の処世術を持っています。世俗的な意味で成功している人ほど、この問題の真髄を深く理解しています。科学者は、その分野において大多数の人々よりも深く理解し、知識が豊富で、賢く、IQが高いと言えるでしょう。ゼロから億万長者になった人は、一部の人々、あるいは多くの人々に価値を提供し、その結果多くのお金を稼いだわけですから、様々な人々と関わり、人間関係を処理し、権力と利益の争いを乗り越えてきたに違いありません。彼は人間性を深く理解しているのです。

私たちは誰がより優れているかについて議論しません。数百年後、その富豪のことは誰も覚えていないが、科学者の業績は永遠に名を残すという可能性もあります。また、科学者の業績は比較的ニッチな分野にあり、未来に大きな影響を与えたかったが、億万長者が創造した製品は、その時代の人々に多くの喜びをもたらしたという可能性もあります。

したがって、非常に単純な結論として、より多くのことを行い、より大きなことを成し遂げるほど、権力と富が大きくなり、人間性に対する理解も深まります。

人間に関して基本的な状況は、人が多いということです。非常に、非常に多いのです。

では、これは何を意味するのでしょうか？

一つは、人が非常に多いということです。2018年、世界の人口は74億人を突破し、中国は14億人以上です。お金を稼ぐという観点から言えば、多くの人からお金を稼ぐことができ、多くの人に価値を提供してお金を稼ぐことができます。たとえ今日の10万人の有料ユーザーがもうあなたに支払わなくなったとしても、他の場所や他の分野でまた10万人を見つけることができます。

世界にはそれだけ多くの人がいるのです。誰のポケットのお金もお金です。

とてもローカルな路上の屋台、とてもローカルなレストラン、小さな携帯電話修理店、とてもローカルなコピー・ライティングや画像を使った WeChat ビジネスでも、長期的に収益を上げて運営することができます。収益を上げるためにには、実行力、勇気、そして行動力が重要です。何もしなければ何も得られませんが、少しでも行動すれば少しづつお金が入ってきます。簡単な配達の仕事でも、月に 1 万元以上を稼ぐことができます。

では、どうやって多くのお金を稼ぐのでしょうか？一つは、高額な商品やサービスを作り、少数の人々に売ることです。もう一つは、低額な商品やサービスを、多くの人々に売ることです。規模は非常に重要なキーワードです。

規模は組織力と実行力によって決まります。規模がなく、組織もない状態では、月収 1 万円か 3 万円の違いに過ぎません。月収 10 万円や 20 万円を達成するのは非常に難しいことです。

会社の社長も馬鹿ではありません。10 万円の給料を支払う際には、あなたが 10 万円を稼ぐ能力を持っていることを証明してください。したがって、月収 10 万円の仕事を見つけるのは非常に困難です。通常、あなたは会社でチームを率いて影響力を発揮し、重要な意思決定を行い、会社に資金調達をもたらすなどして、あなたの能力を証明する必要があります。あるいは、月収 10 万円を達成するもう一つの方法は、市場に出て、多くのファンを持ち、直接顧客を見つけてお金を稼ぐことです。

多くのお金を稼ぐためには、規模を大きくする必要があります。ユーザーが大規模であるか、顧客が大規模であるか、従業員が大規模であるかです。では、なぜ規模を大きくすると、多くのお金を稼ぐことができるのでしょうか。

ユーザー や顧客の規模が大きいということは、簡単に言えば、あなたにお金を払う人が増えるということです。

従業員には規模があります。従業員の規模は、分業と協力にあります。職場では、誰もが無駄なお金を稼ぐことはありません。従業員と上司は同じように努力し、同じ時間を費やしていますが、なぜ上司がより多くのお金を稼ぐのでしょうか？それは、異なることを行い、異なる価値があるからです。簡単な機能を持つウェブページを作成することによって生み出される価値は、当然ながら、製品のコア技術の難題を解決することによって生み出される価値よりも小さいです。一つの仕事を完璧にこなす価値は、当然ながら、完璧なチームを構築し、それぞれの仕事を調整し、彼らがそれぞれの仕事を完璧にこなせるようにすることによって生み出される価値よりも小さいです。2 万円のプロジェクトを交渉する価値は、当然ながら、20 万円のプロジェクトを交渉する価値よりも小さいです。同じ時間で、1 つの中規模の顧客を獲得することは、当然ながら、5 つの中規模の顧客を獲得することよりも価値が小さいです。

分業と協力だけでなく、上司が同じ時間内に行う仕事はより重要であり、おそらく彼だけができることもあるため、上司は従業員よりも多く稼ぐことができます。

もう一つの明白な特徴は、リスクを負うのはボスであるということです。成功すれば、彼は大部分のお金を稼ぎ、失敗すれば、彼は多くのお金を失うことになります。

では、どうすれば成功できるのでしょうか？あなたは、どのような人々を説得して、どのようなことを一緒にを行い、どのような顧客に価値を提供するかを選ぶ必要があります。チーム、プロジェクト、顧客、これらはすべて大きなテーマです。それぞれの要素について、あなたは多くの選択肢を持ち、それらを組み合わせて収益を上げることができます。

ある人々とは、一緒に仕事をして収入を得ることができます、ある人々とはそれができません。ある人々とは、一緒に仕事をして大きな収入を得ることができます。また、ある人々とは、一緒に仕事をして少しだけ収入を得ることができます。

あることは、やればすぐにお金を稼げる。あることは、やっても最初のうちはなかなかお金を稼げない。またあることは、そもそも信頼性がなく、どうやってもお金を稼げない。

あなたのユーザー層や顧客層は、数が多くても、あなたに対するニーズが少ないかもしれません。逆に、少数の顧客であっても、あなたに対するニーズが大きく、彼らの核心的なニーズを満たしている場合もあります。小規模な顧客もいれば、大規模な顧客もいます。あなたは彼らすべてにサービスを提供するのか、それとも選択的にサービスを提供するのかを決める必要があります。顧客はさまざまな分野から来ており、ユーザーはさまざまな背景を持っています。新しい分野を拡大するのか、それとも現在の分野に集中して深く掘り下げるのかを選択する必要があります。

さらに、価格設定の問題もあります。高価格を設定し、競争力の核心を絶えず高めて、それに見合う価値を創造する製品にするのか、それとも低価格を設定し、コストを最適化し続けるのか、という選択です。

ここにはもちろん多くの学びがあります。顧客と数千円の値引き交渉を経験したり、給料を払えずに従業員を採用できなかったり、不適切な従業員を解雇したり、クライアントに本当にこれ以上要件を追加できないとヒステリックに訴えたり、いくつかの意思決定で数万元を失って後悔したりする経験を積み重ねてこそ、失敗から学び、成長することができるのです。

しかし、いつもこんな困難やあんな不満ばかりではなく、信頼できる従業員を採用できたり、とても協力的なクライアントと出会えたりして、嬉しいこともあります。それによって少しだけ収入が増えることもあります。生活は通常、バランスが取れているものです。

## 人を見極めることについて

識別とは何か。識別の前提是理解である。あなたは相手をどれだけ理解しているか？相手はこの1、2年何をしてきたのか？彼と協力した人々は彼をどう評価しているか？心を込めて情報を集めること。間違った人を採用する代償は大きい。あなたは給料を支払わなければならない。彼の成果がどうであれ、毎月給料を支払う必要がある。

多くの場合、協力してみて初めてわかることがあります。そのため、合わないと感じた時は、即座に決断し、辞めるべきなら辞め、人を替えるべきなら替えるべきです。従業員にとっても同じで、大いに活躍したいと考えている従業員が、安逸な会社に遭遇した場合、速やかに退職を申し出るべきです。

市場とはそういうものです。あなたは会社を選ぶことができ、会社もあなたを選ぶことができます。互いにマッチした時、初めて大きな価値を生み出すことができるのです。

人はたくさんいますから、人を見つけるためには非常に努力しなければなりません。世界にはそんなに多くの人がいるのに、なぜ10人を説得してあなたと協力させることができないのでしょうか？もし会社を立ち上げるつもりなら、これは間違いなく自己反省すべき点です。それはあなたが独立しすぎていて、臆病すぎるからです。私も以前はそうでした。人を説得して協力させようと試みましたが、失敗したらそれ以上続けませんでした。多くの顧客が来るまで、私はどうしようもなく、問題を解決するために人を探さなければならなくなり、数十人に尋ねて、徐々にいくつか見つけました。

タイムリーな解雇について言えば、多くの場合、それは上司が冷酷だからではなく、上司にも選択の余地がないのです。彼は会社を存続させなければなりません。市場も彼にとっては冷酷です。すべては長期的な利益を最大化し、最も正しい方法で行わなければなりません。そこには多くの人情を語る余地はありません。

クライアントが1ヶ月間の支払いを遅らせている間、あなたのオフィスの大家さんは1ヶ月の家賃を遅らせることを許してくれません。彼らはすぐにあなたを追い出します。同世代の人があなたを圧倒しているとき、彼らは決してあなたを待ってくれません。彼らは自分の成功したキャリアを追求し続けます。iPhone XS の販売価格は10,000元を超え、コストは2,600元で、Foxconnは30元を稼ぎます。Appleは18年間で携帯電話業界全体の利益の62%を獲得しました。Apple社はFoxconnの従業員に同情しません。

市場とはそういうものです。もしFoxconnが「500元を稼ぎたい、従業員の福利厚生を向上させたい」と言ったら、Appleは容赦なく彼らを切り替えるでしょう。

だからこそ、世界で最も稼ぐ企業でさえ、そのパートナーに同情することはない。大多数の中小企業として、ここで従業員に対して寛容であることや、従業員の福利厚生をどう良くするかを

議論することは、意味がない。あなたが天を突く大木に成長しない限り、世界はあなたを重視しない。世に出て成功するためには、実績が重要で、それ以外は比較的二次的なものだ。

## 野心について

外界との関わりだけでなく、個人の成長は、自らが絶えず意欲的に進取していくことによってもたらされます。あなたの野心がどれほど大きいかによって、あなたの達成する成果もそれに比例します。私たちは疲れたと言いますが、常に疲れを知らず、挑戦し続け、進取の精神を持ち続ける人々がいます。

多くのお金を稼ぎたい、どうやって他の人より 10 倍、100 倍のお金を稼ぐか、その道のりには様々な困難が待ち受けています。お金は誰もが欲しがるものですが、どうやって他人にあなたにお金を使ってもらうか、そして重要なのは、多くの人に少しずつ使ってもらうか、少数の人にたくさん使ってもらうかです。これらはどれも難しいことです。

あなたはプログラミングや音楽に情熱を注いでいるかもしれません。しかし、それだけで何百万、何千万ものお金を稼ぎ出すには、他にも多くの複雑な状況を乗り越える必要があります。

だから、野心を持つ必要があります。あなたはそれを望み、強く望んでいるのです。その目標に到達したいと強く願っている。目的を達成するまで諦めない。そうすれば、次々とやってくる問題に立ち向かうことができるのです。

クライアントからの一本の電話で、週末の休暇がすべて消えてしまう。特定のスキルを持った従業員を採用するために、何度も説得を繰り返す。仕事は永遠に終わらない。時には争いやトラブルも起こる。何ヶ月も頑張って働いた結果、結局お金が稼げていないことに気づく。

多くのお金を稼ぐ道のりでは、もちろん喜びの部分もありますし、達成感も伴います。しかし、同時に苦しくて辛い部分もあります。それよりも、日々の仕事をしっかりとこなし、各方面で徐々に最適化と改善を進め、絶えず完璧を追求していくことが重要です。

いくつかの友人から、彼らのキャリアに関するアドバイスを求められました。時間を大切にし、難しければ難しいほど、早ければ早いほど良いです。毎年いくつかの目標を立て、仕事に取り組み、卓越を追求し続けることが重要です。

共に励まし合いましょう。まだまだ遠い道のりです。

時々、あまりにも焦りを感じことがあります。目標はまだ遠く、ゆっくり進むべきです。人生は長いのですから、急ぐ必要はありません。

歴史の本を読むと、心が落ち着く。人の一生は、わずか数十年。あっという間に過ぎ去る。世界の 74 億人、結局は死んでしまう。500 年後、73.9999 億人も結局は忘れ去られる。

では、人間が生きる意味とは何でしょうか。もしかすると、いつか人類は絶滅するかもしれません。

多分、何の意味もないんだろう。人間が生きて、それぞれが自分の人生をうまくやっていくのは、何もしないと退屈すぎるからだ。時間はどうせ過ぎていく。だから、できるだけ良い一生を送ろうとするんだろう。