

# 情報発信を再定義するべし！！

## ～僕たちはどう生きるか～

フリスクです。

最近かなりコンテンツ配ってますが  
手加減無用で価値提供させていただきます笑

このミニレポートでは、  
副業や働き方に迷うことなく  
**“情報発信が人生と繋がる考え方”**  
について書いていきます。

約3000字ほどでさらっと読めるかなと  
思います。

タイトルに関しては宮崎駿さんの  
作品をがっつりパクらせて頂きましたw

宮崎駿さんお許してください。



はい。笑

ですね、今回配布した1万字レポートでは、『配布企画』はそもそも自分の情報発信ビジネスの流れ、シナリオを意識するからこそ

ガッと興味付けされて参加数が上がり、普段の発信も読まれてファンも自然と生まれてくるという話をしました。

そして企画は自分の情報発信の  
骨格、土台、DNAとなる

## **“最も抽象度の高い『コンセプト』”**

から降ろすべきです。

はい、みんな大好きコンセプトの話です。

きちんとそれを体現できてる人、  
属人性を活かして表現できてる人って  
全然いません。

いや「まったくいない」ですね。

**“自分は本当は誰に届けたいのか？”**

**“どんな人と関わりたいのか？”**

**“誰と長期的な関係を築きたいのか？”**

ターゲットが“曖昧”でふわっとしてるから、  
文章書くときも格上とか周りの人の視線を  
気にして本当に言いたいことを言えずに

ユニクロみたいな没個性的な無味乾燥で  
無難な発信になるんです。

まあそれはいいとして  
今回僕が強く言いたいのは、

具体的な企画のシナリオも大事ですが  
それ以上にそもそも

「自分の原動力ってなんですか？」

「何をしてる時が生き生きしますか？」

「エネルギーの源泉ってなんですか？」

ってことなんですよ。

これはビジネスとか副業に限らず、  
人生的な意味でです。

っていうのも、

SNSとか市場を見渡したときに、  
手法とかやり方とかに振り回される人が  
多すぎだからです。

非稼ぐ系が儲かりそうだからやるとか、

SNSの運用代行がいいとか

クライアントワークの方が需要あるとか

JVしてチームでやる方がいいとか。

ネットビジネスが誕生した頃の昔に比べて

いまの時代は副業の種類が増えて

“短期的”には稼ぎやすくなった反面、

そうやって選択肢が増えたのと同時に

迷う人も続出しています。

「自分にこれ合っているんだろうか」

「これが本当にやりたかった事だろうか」

みたいな。

僕もそれで迷走した時期ありますw

ブログの自己紹介記事にも書いてますが、

トレンドアフィリエイトをやっていた頃ですね。

芸能人とかの情報をいち早くブログに書いて  
アドセンス広告で稼ぐ、

みたいなやり方で一応結果は出ましたが  
死ぬほどつまらなかったです。

その頃の僕は、情報発信をただの

## “お金を稼ぐ手段”

という視座の低い捉え方を  
していたからです。

トレンドアフィリも、ただお金を  
得るための道具でしかなかったんです。

確かに、仕事はお金を得る行為というのは  
間違っていないです。

でも、人はお金の為“だけ”に  
頑張れないんだなと実感しましたね。

仕事を通じしてやりがいを感じたり人間関係を  
構築したり内面的な成長をしたり

スキルアップしてる体感を得られたりとか、

金銭的な面以外での動機や  
目的がないと動けないんだなど。

僕以外にも当てはまる人多いはずですよ。

ノウハウは知ってるしあとはやるだけ動くだけ。

なのにやる気が出ない。

行動しないといけないのは分かってるけど  
頑張れないっていう人はめちゃくちゃいます。

人によって動けない原因は様々ですが、  
やはり僕の経験則的にいえるのが  
**『エネルギーの源泉』**を把握しているか  
どうかっていうのが大きいです。

というか“これが全て”と言ってもいいぐらい。

エネルギーの源泉っていうのは  
コア、使命、ミッションみたいなもので、

ビジネスとか副業に限らず、恋愛、趣味、  
会社、人間関係とか人生全般において

「自分はこのために頑張れる」

「こういう時に抽象度上がる」

「こういう瞬間にエネルギー上がる」

みたいな感じで自分の心のエンジン、  
原動力のようなものです。

『抽象度』に関しては以下の記事からどうぞ。

>> [「思考の次元を上昇させる抽象度について」](#)

なんでみんな途中でビジネスを辞めたり  
挫折したりするのかって、

自分の核となる“源泉”を自覚してないからです。  
認識できてないからです。

「この為に自分は生きる」

っていう存在価値、  
自分の役割に気付く事とも言えます。



だからビジネスをやる事と自分の人生が統合されずに“エネルギー漏れ”が起きて、

「なんの為にビジネスやるの？」

「どこを目指してお金を稼ぐか？」

「自分は何を望んで何を実現させたいのか？」

みたいに悩んでやるべき事に集中できず  
ずっとモヤモヤして動けなくなるんです。

そうやって自分の人生の目的と  
働き方が“分離”するから迷走するんです。

だからエネルギー湧いてこないんですよ。

じゃあどうすればいいのか？って考えた時に  
その解決策の1つとして

**“情報発信ビジネスを再定義すること”**が  
めちゃくちゃ重要です。

自分にとって情報発信ビジネスって  
どういう存在なのか？

お金以外で何の目的でどこを目指すのか？

みたいなニュアンス。

みんな自分なりにビジネスを  
定義できてないから

いつの間にか周りより、他の人より  
たくさんお金を稼ぐことを目標にしたり、

凄い実績を叩き出すことを  
ゴールにしちゃうんですよ。

無意識に資本主義的な縦の勝負、  
競争をしにいくっていう。

「しょうもなっ」

って思いませんか？笑

僕はいつも思ってますw

僕についてきてくれる人や読者さんには  
そんな程度の低いステージはさっさと  
卒業してほしいですよ。

で、情報発信ビジネスのコンセプトを  
作る時もそういう抽象度の高い  
エネルギーの源泉をもとに  
設計しないとイケないです。

空いてるポジションだとか  
稼ぎやすいジャンルだとか

『いかに大金を稼げるか？』

っていう視点“だけ”でコンセプトを考える人が  
めちゃくちゃ多いですが、抽象度低すぎ。

それも結局、自分がお金稼ぎを第一目的、  
最優先事項にしてるからそういう  
視座が低いコンセプトになるんですよ。

ビジネスを進めることでお金稼げるし  
成長できてやりたい事が叶うっていう

## “自己実現” と

しっかりエネルギー (価値) を提供して  
悩みを解決してエネルギー(お金) をもらうという

## “他者貢献” が

統合されるように、  
重なるように設計するのが

抽象度の高い『人生とビジネスが一致』した  
コンセプト設計です。

その上で

企画をやる

コンテンツ作る

有料教材を売る

コンサルをする

勉強会を開く

メルマガを配信する

プロモーションする

っていう順番でやるからこそ、

エネルギーの高い人熱量ある文章が書けるし  
人を魅了させるコンテンツ作りも出来る。

理想的な質の高いお客さんが集まるようになって  
最上位の本命商品が売れやすくなる。

お金稼ぎだけを目的にしている人よりも  
“結果的に” 売り上げが多くなり  
年収が高くなるんです。

目の前のビジネスを進めることで、  
自分の人生も相手の人生もすべて良くなると  
分かるから、

生き方や働き方の悩みも減るし、

自分のエネルギーの源泉、原動力を  
認識しているから、

自分の確固たる軸、理念、指針が  
ぶれないからこそ、

周りの人の収入の多さ、経歴、実績とかに  
一喜一憂せず途中で挫折することなく  
“現実的に” ビジネスを長く続けられる。

本当の意味で“持続可能な”ビジネス”が構築できる。

というわけです。

告知：『エネルギーの源泉ゼロイチ構築会』について

ただこういうコンセプト設計をできる人が  
本当にいないので、

個別にスポットでコンサルしようかなと  
考えてます。

Zoomで一人一人のエネルギーの源泉を  
掘り起こしながら、その場で  
『抽象度高いコンセプトを作る』というのを  
目的としたものです。

コンセプト以外の企画づくりや商品設計、  
コンテンツ作成とかその他の相談もOKにします。

レポートとかコンテンツだけで色々伝えようと  
思うとどうしても情報量に限界あるんですよ。

マンツーマンで徹底的に僕が教えた方が  
圧倒的に進むに決まっています。

- ・ どのような人生を歩みたいのか？
- ・ 将来的に何を実現させたいのか？
- ・ 何がやりたくて何をやりたくないのか？
- ・ どのような状況だとエネルギー乗るのか？

過去、現在、未来をじっくりヒアリング  
しながら一緒に最適なビジネスモデルを  
組んでいきます。

何人も相手にできないので  
『先着5名』にしようかなと。

期間は2日間で考えてます。

明日、募集しようかなと思いますが  
興味ある人がどれぐらいいるか知りたいので、

少しでも興味あるっていう場合は  
僕の[LINE](#)の方に好きなスタンプを  
お願いします。

また詳細を追って連絡するので  
楽しみにおいてください。

これまで僕と通話した方の感想をのせておきます。

>>[指導実績&通話の感想](#)

それでは最後まで読んでいただき  
ありがとうございました。