

起業、副業、何でもいい!

自 分 を
取 高 値
で 売 る 方 法

小林正弥

能力はあるのに、安売りしているあなたへ。

ゼロから3ヶ月で月100万円の収入を新たに得る方法がある。

あなたという商品を最高値で売る方法だ。

しかも、海外を自由に旅行できる自由も手に入る。

そんな美味しい話はない？

実際に、僕たちはそれを可能にしている。

学び、教えることで。

はじめに

本書で提案するのは、ゼロから3ヶ月で収入月100万円を突破する実践メソッドだ。場所を選ばない働き方で、短期間で高額収入を稼ぐ方法だ。自分を最高値で売る思考法を伝授する。

「あなたは今のままで大丈夫！」などというつもりは毛頭ない。向上心の高いあなたは、「もっと成長したい！もっとよくなりしたい」そう思っているはずだ。

本書は、他力本願の人、依存的な人には向いていない。

なぜなら、その考え方がある限り、自分で人生のシナリオをつくることは難しい。バカな上司に使われ、先行き不透明な会社に毎日朝から晩まで出社し、金曜の夜に同僚や後輩と飲み屋で愚痴を言い合うしかない。副業解禁なんて他人事だ。そうではなく、自分の人生は、自分でつくる。そう思い定めた人にとって、本書は最高の戦略書になる。自立している人、自立したい人に向けて本音で書いている。

副業解禁も始まり、誰もが起業家として、複数の顧客と取引することが当たり前前の

時代だ。

時に耳の痛い話も出てくるだろう。しかし、耳の痛い話が、将来の富を生み出すなら、耳を傾けてもいいはずだ。逆に依存的な人は読むに耐えないだろう。「あなたは今のままで大丈夫」といった癒しを求めるなら、本書は全く役に立たない。僕がキャリアに迷い、お金に困っていた時、一番役に立ったのは、現実を突きつけてくれた耳の痛い話だった。読者が言って欲しいことを書いた方が共感は得られるかもしれないが、現実社会で人生を変えるために知っておくべきことを本音で書いた。

本書は、最安値だった過去の自分との対話である。湿った自分に火をつけるため、強い口調になっていること、ご了承ください。

僕が本書で提案するのは、「自分を最高値さいたかで売る」という働き方改革である。自分を高く売れば、今より収入が上がり、豊かな生活ができる。働く時間を減らして、家族や友人との時間を楽しむことができる。あなたは今、受け取っている報酬は適正価格だと思うか？それとも、本来の価値より安い報酬を得ていると思うか？現状の報酬は置いておいて、どれくらい高い報酬を得たいのか？

一般的な日本の教育を受けていると、「自分という商品価値を高め、最高値で売る」ということを学ばない。仕事のアドバイスといえば、「一生懸命がんばろう」くらいではないか。そのせいで、多くの人が、自分を安売りしてしまっている。本来の価値よりも自分を安く売り、長時間働く、というのが一般的なビジネスパーソンの現実だ。目の前の仕事を一生懸命やることは大切である。しかし、自分を安く売る働き方で頑張っても、お金と時間の自由がないので、人生の幅が狭くなってしまわないか？

本書では、自分を最高値で売り、感謝されながら、お金と時間の自由を手に入れる方法をお伝えする。

僕は、お金と時間の自由は引退後のゴールではなく、自分らしい人生のスタートだと考えている。自分を最高値で売る働き方を実践し、お金と時間の自由を手に入れて、そのお金と時間を使って、もつともつとあなたの人生を楽しく、躍動感のあるものにすることができる。お金と時間の自由は目的ではなく、人生をダイナミックに楽しむための資源だ。その重要な資源を自ら生み出す方法を、本書でお伝えする。

自分を最高値で売る方法 目次

はじめに

004

目次

007

序章

魚を売るのではなく、釣り方を教えよ

自分という商品を最高値で売る

014

専門が安売りの働き方になってしまう3つの原因

017

自分を安売りしていると、ストレスが溜まっていく

021

なぜこの本を書いたのか？

024

9人の実践者から学ぶ①

031

第1章

普通の会社員で

年収1000万円はほぼ不可能

仕組みのある会社に入っても大した付加価値は身につかない

求められる人材は活躍する人材

学力偏差値と商売(年収)偏差値

あらゆる仕事には賞味期限がある

価値を生み出さずに初任給をもらうことの危うさ

急激に仕事をめちやくちや増やした方がいい理由

複数のプロジェクトを同時並行でやる

9人の実践者から学ぶ②

9人の実践者から学ぶ③

034

038

040

042

043

044

048

051

054

第2章

自分高額商品化

- 自分商品で1000万円、3000万円、1億円の3つの壁……………058
- お金はあるけど、時間はない、だつたらまらない人生になる……………061
- 主婦でも月100万円達成している！……………063
- モノが売れない時代の新たな戦略が「教育化」……………065
- あなたが最高値で売れるテンプレートがある……………068
- 具体的な自分高額商品化の方法論が世に出ていない……………070
- ダイエットとビジネスは同じ……………072
- タダ働きこそ、最強の自己投資である……………074
- 自分だけのために学ぶのではなく、顧客のために学ぶ……………077
- あなたはもつと高値で売れる……………078
- 自分で結果を出して稼ぎ、教えて稼ぐ……………080
- お金と時間をつくり、さらに新しいことに挑戦する……………084

9人の実践者から学ぶ④

086

第3章

カスタマーサクセス

- 何にコミットするかで、報酬は変わる……………092
- 最安値の自分を変えてくれた、1億円プレイヤーたちの教え……………096
- お金を払ってくれるのは唯一、顧客だけ……………098
- なぜ過去に勤めた会社は30万円（年俸360万円）払ってくれたのか？……………101
- あなたの報酬＝単価×顧客数……………103
- 企業も第2の収益事業として教育型ビジネスを始めている……………106
- カスタマーサクセスを実現する、自分の価値をパッケージ化……………108
- 自分の価値をアップデートし、単価と顧客数を伸ばす……………111
- お金を使って、自分にしかできないことに集中……………112
- 専門分野の掛け算で、独自の価値をつくる……………114
- 自分資産だけは盗まれない……………116

3ヶ月あれば、あなたも専門家になれる……………118
コンプレックスの克服が、あなたの独自コンテンツになる……………121
カスタマーサクセスを追求しながら、顧客と一緒に成長していく……………124
他人が創ったものではなく、自分らしい世界を創る……………126

9人の実践者から学ぶ⑥……………128
9人の実践者から学ぶ⑦……………131

第4章

ゼロから3ヶ月で

月100万円稼ぐ6つのステップ

STEP 1 3ヶ月以内に月100万円稼ぐと決める……………136
STEP 2 あなたの本当の価値を見つける……………140
STEP 3 圧倒的に売れるカスタマーサクセス・コンセプトを作る……………146
STEP 4 自分を高額商品にする……………156

第5章

安売り思考から最高値思考にアップデート

STEP 5	高確率で自分商品を売る	181
STEP 6	毎月100万円以上稼ぐ、長期継続の仕組みを作る	197
9人の実践者から学ぶ⑧		202
9人の実践者から学ぶ⑨		204
器の大きさしかお金は入ってこない		206
お金を受け取る器が大きくなる5つの成功習慣		208
自分を安売りする人と最高値で売る人		212
おわりに		232
特典		239
奥付		240