

約5年間研究し続けた 情報発信ビジネスの集大成レポート

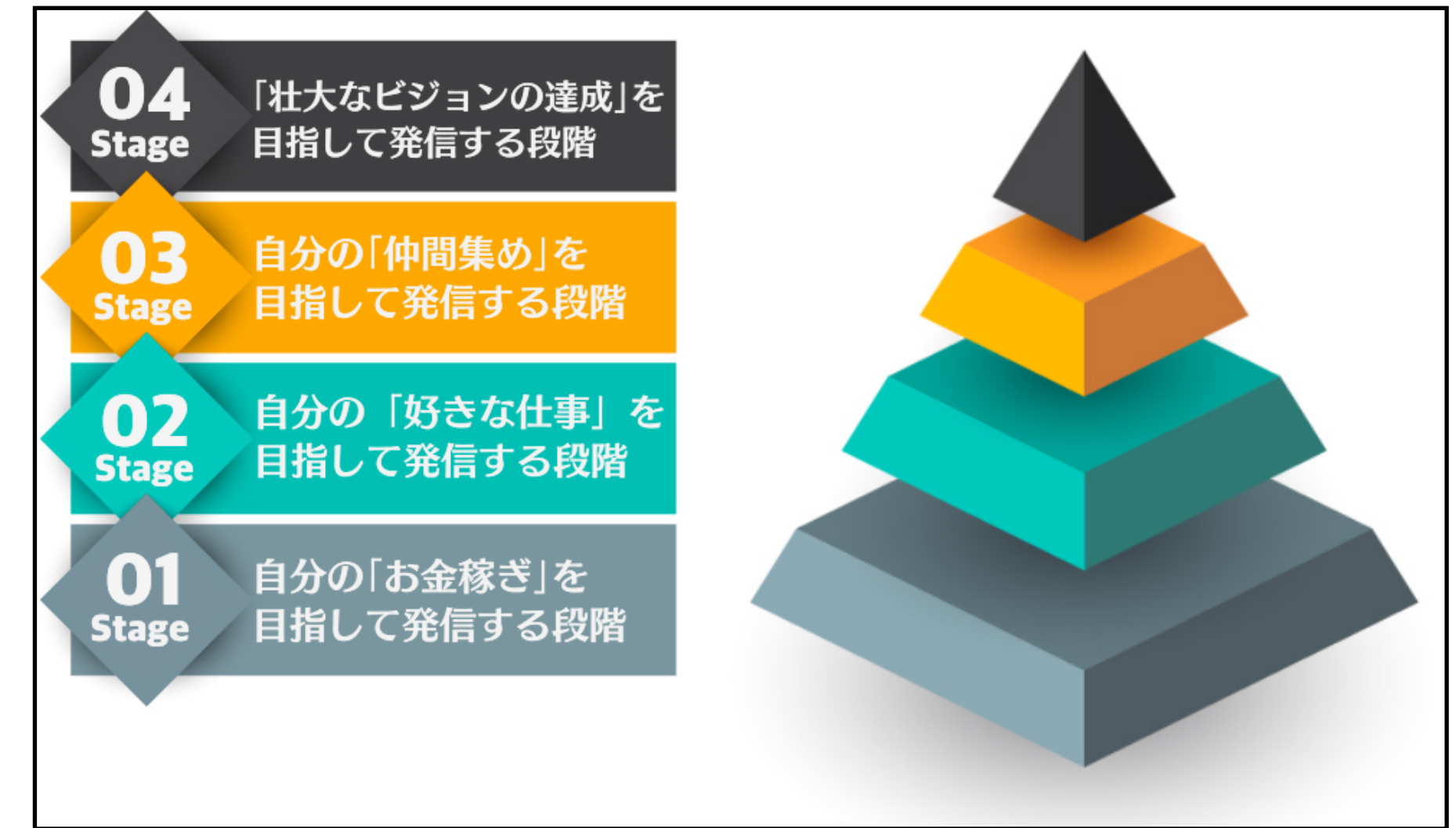
「好きなことをして、生きていく」の終焉

5年間の集大成レポート

これまで僕は累計約300以上（正確には覚えられない）の情報発信者のブログ、SNS、コンテンツを添削してきました。

英会話、ナンパ、恋愛、エグゼクティブ婚活、ネットビジネス、スピリチュアル、筋トレ、アトピー改善、Webデザイン、プログラミング、受験塾、コーチ、カウンセラー、ライバー、コンサルタント…

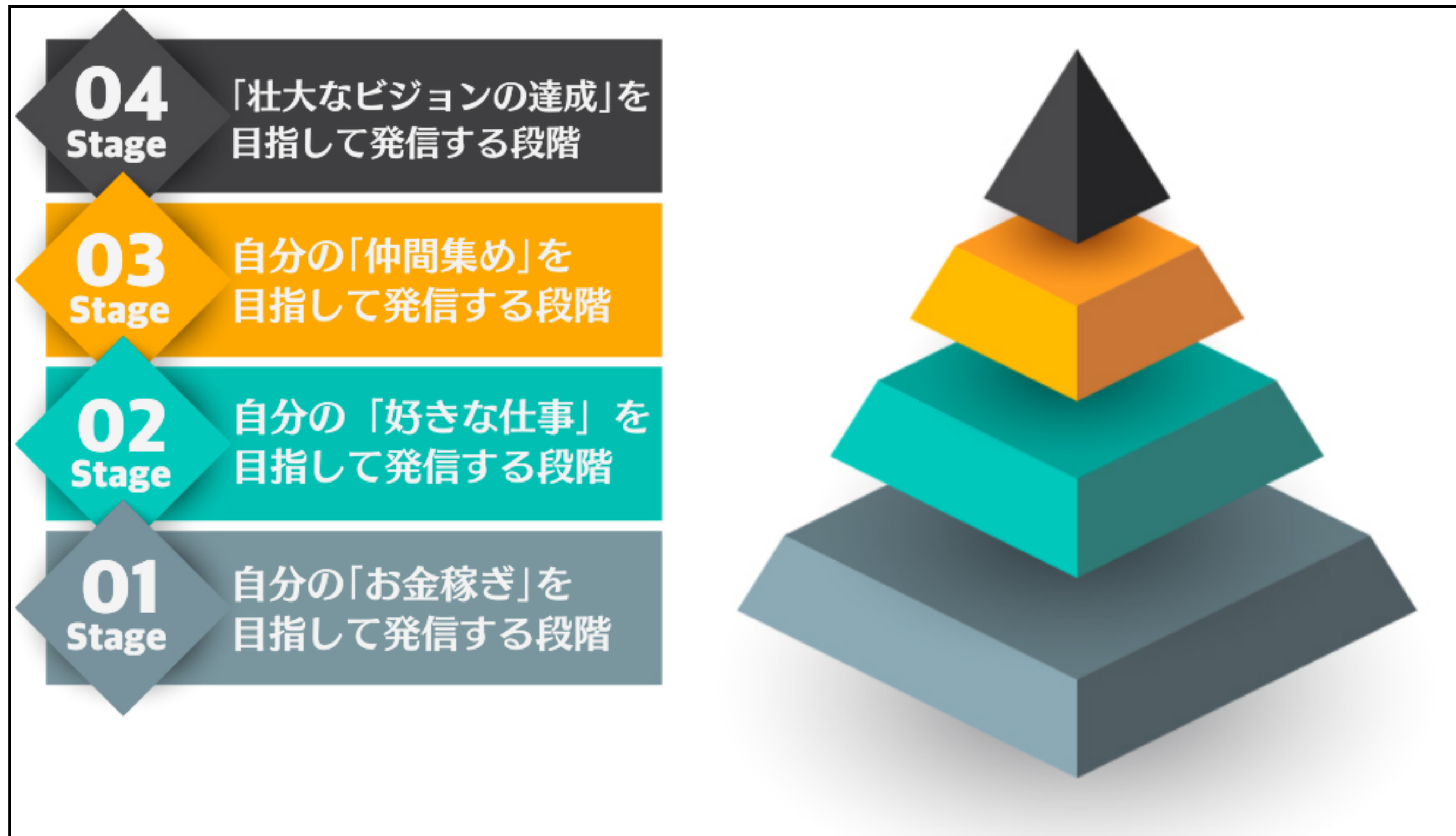
その”結論”を今この場で発表します。



	情報発信ステージ1 プライドの壁	情報発信ステージ2 他者視点の壁	情報発信ステージ3 エゴの壁	情報発信ステージ4 ビジョンの壁
報酬	お金	自分の好きなこと	仲間	
パターン	漠然とした「焦り」や「不安」からIQが下がり、1つのことに集中できず、全部が中途半端だと自覚し始める。	ブログ記事、Twitter、Youtube等を更新したりするが、「このプロセスで正しいのだろうか?」と混乱している。	社会的成功は、一切自分の人生を支えてくれないと理解し、死ぬ時後悔しないような、仲間集めを始めていく。	地位、名誉、収入などの外面的なものを追い求めている人生が終わり、時間と空間を超えた大きな存在を認識し、そのメッセージを後世に伝えていく。
根本原因	自分の基準値やプライドを守りながらビジネスをしていること。	自分目線になっていて「需要」が見えてなく、読者目線の情報発信になっていないこと。	「自分は正しいことをしている」という気持ちも芽生え、その選民意識から、自分以外のコミュニティを見下し、情報発信が宗教っぽくなる。	
解決策	これまでの人生の結果すべてを心から受け入れ、現状を形成してきたプライドを捨て、メンターに教えを求めていく。	「需要＝緊急性と恐怖が存在する悩み」であることを理解し、自分の情熱と、読者の需要の交差点で情報発信をしていく。	自分のその価値観はエゴからくるものであると気づき、手放して自分を越えた大きな存在を信じ始める。	

情報発信4つのステージ

～あなたの現在地はどこ？～



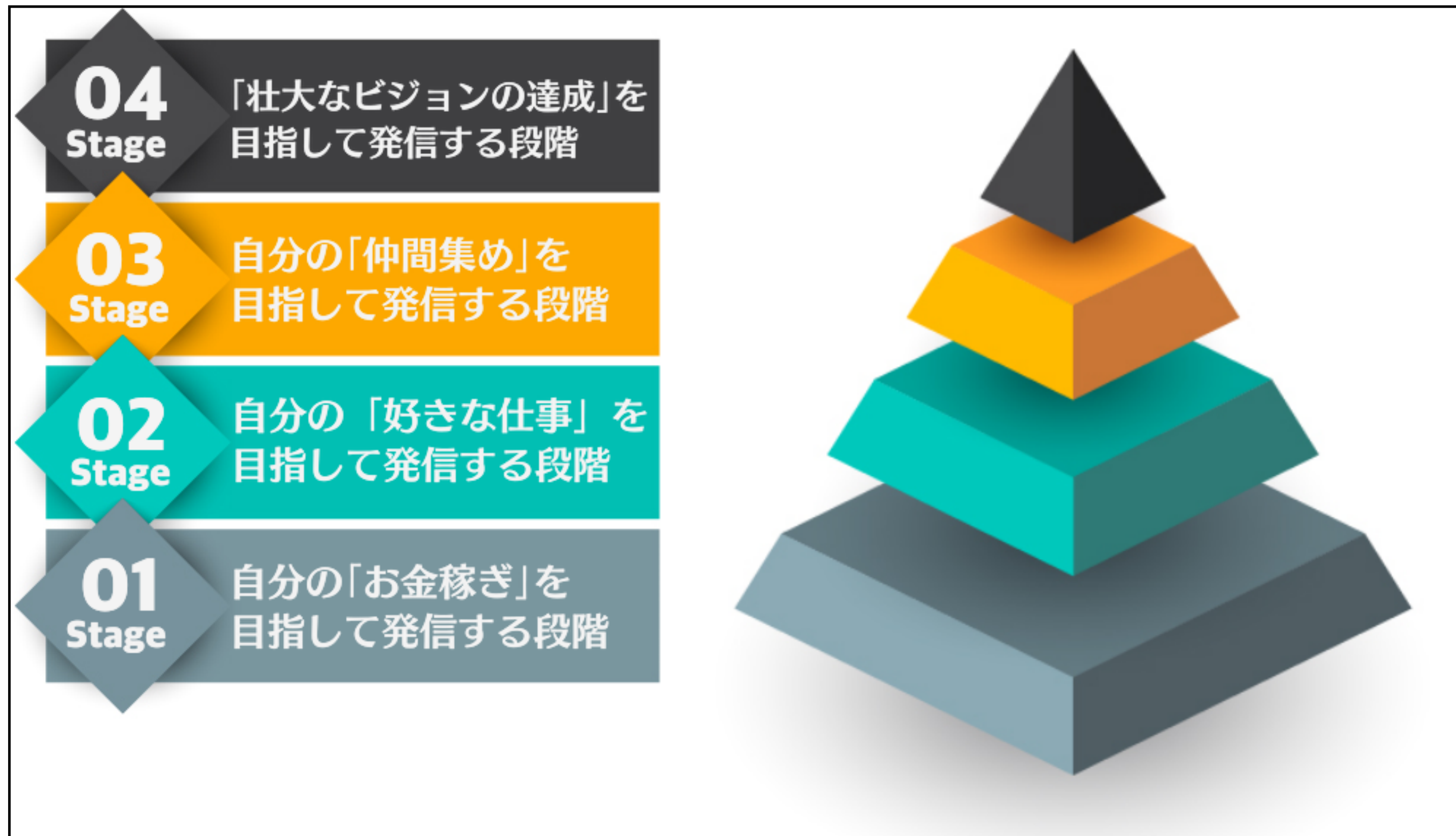
全てのステージは「**踏まえて乗り越える**」プロセスをたどる。

例えばビジョンの達成ステージでも、仲間を集め、運営のために資金も確保していくような「**全てを兼ね備えた美しい情報発信**」へと発展していく。

各ステージのパターン

	情報発信ステージ1 プライドの壁	情報発信ステージ2 他者視点の壁	情報発信ステージ3 エゴの壁	情報発信ステージ4 ビジョンの壁
報酬	お金	自分の好きなこと	仲間	
パターン	漠然とした「焦り」や「不安」からIQが下がり、1つのことに集中できず、全部が中途半端だと自覚し始める。	ブログ記事、Twitter、Youtube等を更新したりするが、「このプロセスで正しいのだろうか?」と混乱している。	社会的成功は、一切自分の人生を支えてくれないと理解し、死ぬ時後悔しないような、仲間集めを始めていく。	地位、名誉、収入などの外面的なものを追い求めていた人生が終わり、時間と空間を超えた大きな存在を認識し、そのメッセージを後世に伝えていく。
根本原因	自分の基準値やプライドを守りながらビジネスをしていること。	自分目線になっていて「需要」が見えてなく、読者目線の情報発信になっていないこと。	「自分は正しいことをしている」という気持ちも芽生え、その選民意識から、自分以外のコミュニティを見下し、情報発信が宗教っぽくなる。	
解決策	これまでの人生の結果すべてを心から受け入れ、現状を形成してきたプライドを捨て、メンターに教えを求めていく。	「需要＝緊急性と恐怖が存在する悩み」であることを理解し、自分の情熱と、読者の需要の交差点で情報発信をしていく。	自分のその価値観はエゴからくるものであると気づき、手放して自分を超えた大きな存在を信じ始める。	

ほぼ全員がステージ1（お金ベース）で止まる。



・・・なぜか？

「ビジネスの方程式」 を知らない

ビジネスの方程式とは？

・・・とその前に

**「自分の好きなことで生きていく」
そんな時代は終了している**

理解できれば、今あなたの問題の9割は解決できる

**「自分の好きなことで生きていく」という時代はもうとっくに終わっていて
「相手の好きなことが分かれば、生きていける」ことを理解する必要がある。**

この時代の流れに今から方向転換することで、僕の経験上、今あなたの問題の9割は解決できる（理由はこれから解説します）。

どんな発信をすればいいのか？どんなブログ？どんな記事？どんな商品？すべて、このパラダイムシフトが出来れば一瞬で解決する。

そもそも…

「自分の好きなこと」ではビジネスはできない。ビジネスは「相手の状況」があって初めて成り立つから。

恋愛でも「俺がお前を好きだから結婚して俺の子を産め」だと犯罪。

野球でも「俺がホームラン打ちたいから、ど真ん中ストレート投げる」は無理。

言葉のニュアンスが変わる

「自分の好きなこと」に偏ると…
＝趣味であり、ビジネスではない（集客が困難）。

「相手の好きなことだけ」に偏ると…
＝慈善活動であり、ビジネスではない（継続が困難）。

この交差点に位置するのが「ビジネス」である。

コミュニティメンバーの事例

早稲田大学MBA

日本屈指スーパーエリートの事例



実際の会話

Aさん 「俺も情報発信してみたいんだけど、山口くん得意だよね」

山口祐樹 「はい、この辺りは専門分野ですね」

Aさん 「情報発信でもそうだと思うけど、顧客が必要としているビジネスを選ぶことが重要だよね」

山口祐樹 「はい、おっしゃる通りです！」

Aさん 「俺さ、コミュニケーションを教える情報発信がしたいんだけど、どう思う？」

山口祐樹 「あー、、それはかなりキツイですよ」

**「コミュニケーションを教える
情報発信がしたい」
なぜ、これが致命的ミスなのか。**

**なんとなくの情報発信を卒業し
「ビジネス方程式」に当てはめて考える**

「ビジネス方程式」 がないから儲からない

例えば、高校受験の4択問題もそう。

数学で「ア」「イ」「ウ」「エ」のどれかが正解なのか？という問いで、偶然「ウ」で正解してしまったのと同じ状況。

その場では「正解」かもしれないが、方程式のない答えなので、次に同じような問題が出た時はまた偶然を祈るしかない。

ビジネス方程式がない＝3ヶ月以内に沈没

儲かり続けるビジネスをするためには「上手くいく理由」が説明できないと、それは自分で自分自身が何を何のためにやっているのか理解できていない混乱状態。

「**ビジネスモデル浮気**」をしまくる人はそう、嫌われる。

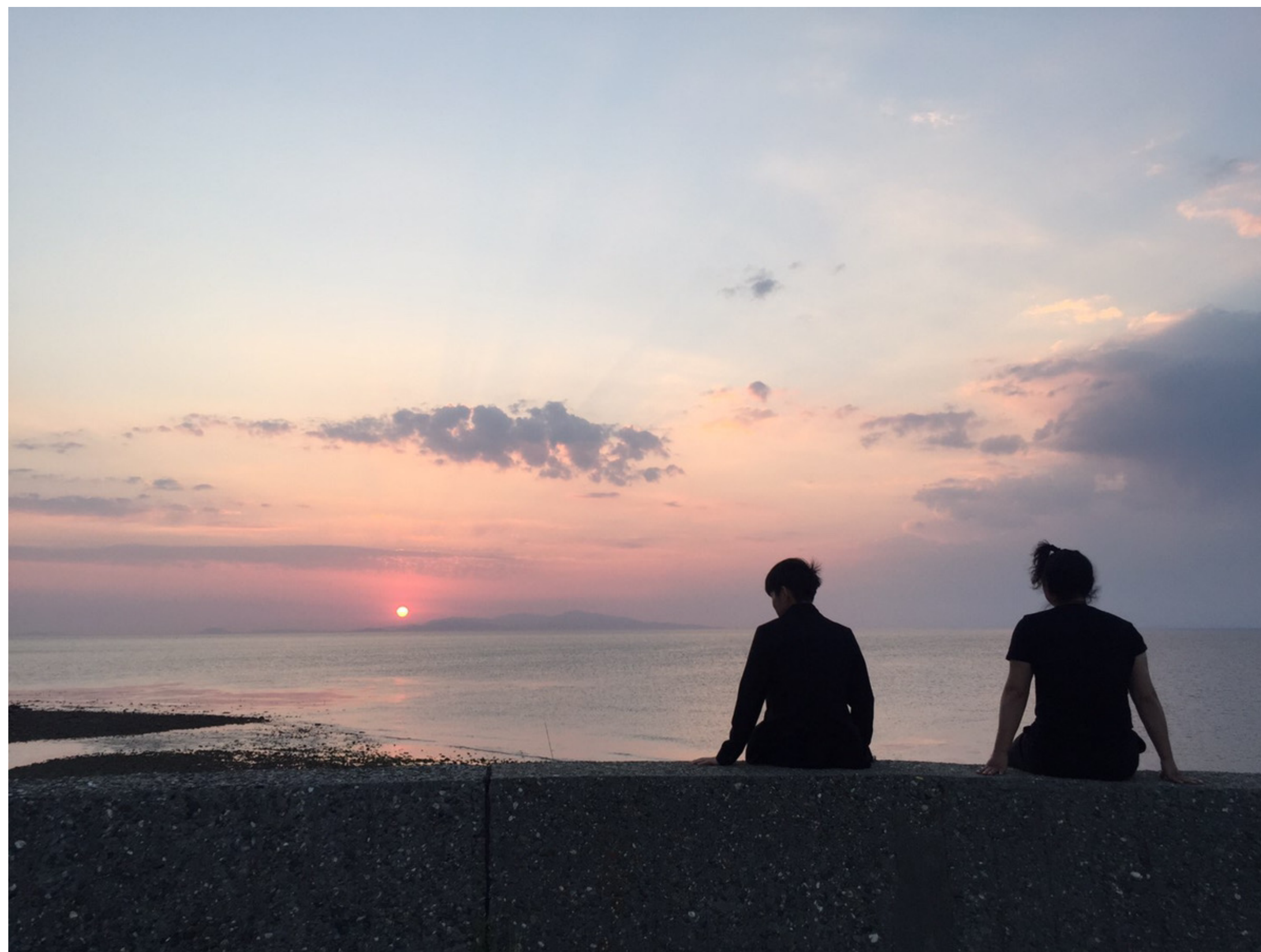
僕の情報発信ビジネス、ウェディングビジネス、中学受験ビジネスも全てこの方程式に当てはめている。

ではビジネス方程式とは何か？

ビジネス = ○○ × ○○ × ○○○

情熱

自分が「これはやりたい！」と
心のそこから思えるもの。



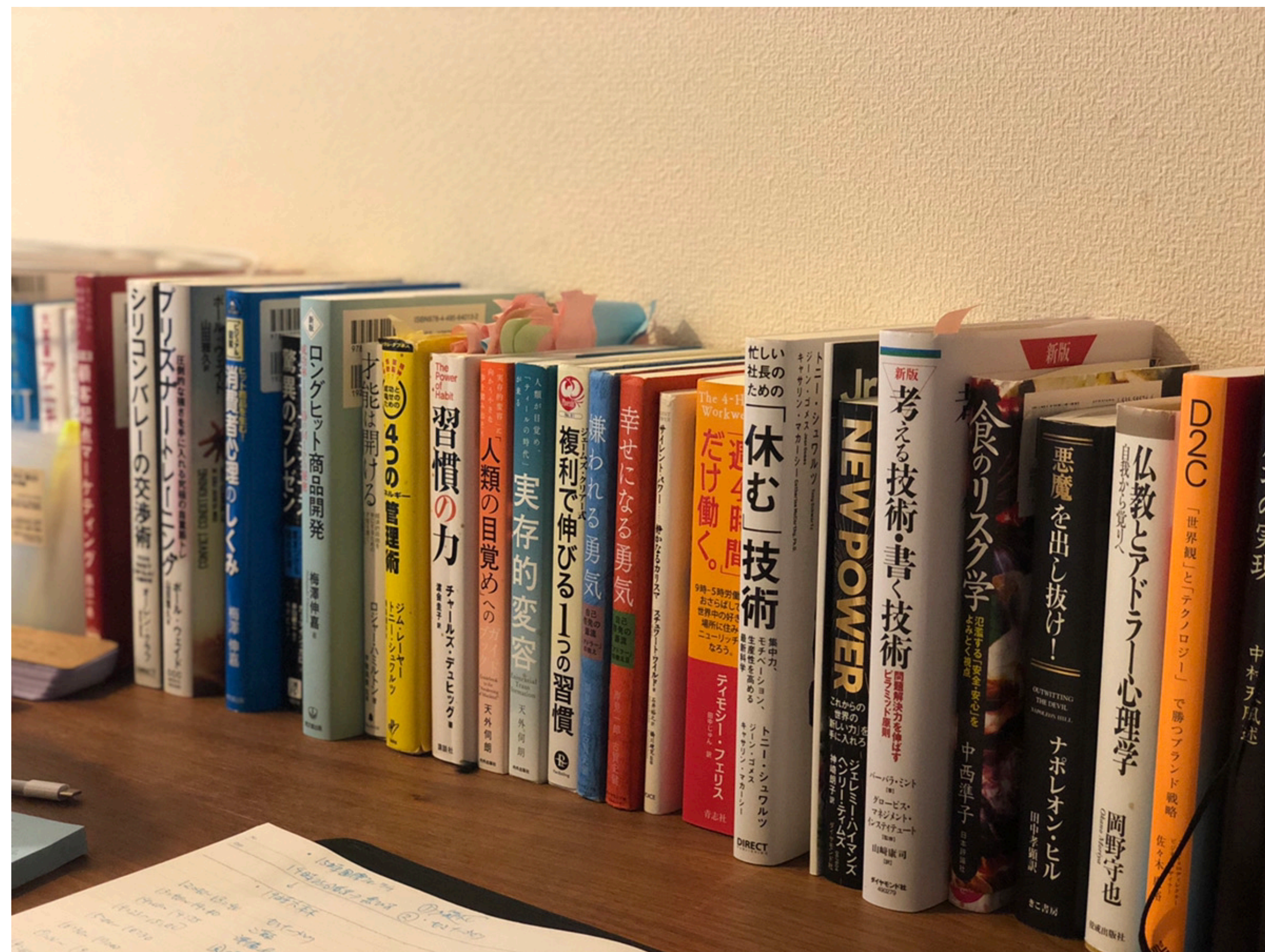
需要

※あとで解説します



リソース

できるか、できないか。



ビジネス＝情熱×需要×リソース

偏るとビジネスでなくなる

「情熱」だけだと**マスターベーションニュアンスの活動**（大体の人がこっち）。

「需要」だけだと**ボランティアニュナンスの活動**。

この自分の幸せ（情熱）と成功（需要）がマッチすると「**フロー（没頭状態）**」に入り、**ビジネスが成立する状態**になる。

先ほどの例では以下の何が欠けているのか？

ビジネス＝情熱×需要×リソース

「需要」で大体ミスる

出血多量で今すぐ治療が必要な人ではない。

確かに事実として「コミュニケーション」や「対人関係」で悩んでいる人は多い。

しかし、そのまま発信しても「今すぐコミュニケーションを改善しないといけない理由（お金を払うほどの痛み）」がない。

人は「今すぐ緊急で解決しないといけない状態」でないと「お金」と「時間」を使わないということ（詳細をこれから話していくがその前に…）。

「需要」の一般的な定義



需要

 [すべて](#)  [ニュース](#)  [画像](#)  [ショッピング](#)  [動画](#) 

約 1,720,000,000 件 (0.37 秒)

 **じゅよう**
【需要】

商品に対する（購買力の裏づけのある）欲求。

対義語: [供給](#)

 翻訳とその他の定義

山口祐樹の定義

僕の定義では **「需要＝相手の”緊急性”と”恐怖”を兼ね備えた悩み」**。

「解決すればいいかな？」 レベルの悩みではなく **「今すぐ解決したい欲求（緊急性）」** と **「つい感情的になってしまう不合理な欲求（恐怖）」** の2つが内在する必要がある。

イメージとしては、今すでに大量出血している人に対して特効薬をあげるように **「もう既に悩みで頭がいっぱいな人を見つける」** ということ。

**「コミュニケーションを教える」
という軸は間違っていない。**

**しかしそれを「今、出血大量で緊急治療が
必要な人」に対して教える必要がある。**

大金が動いているところはどこか？

- ・すでに高額サービスがある＝それだけ悩みと緊急性が高く、価値を感じやすい
- ・理由はお金を多く払うということは、**恐怖と緊急性が強い（＝需要がある）**ということ。
- ・30万円以上の高額商品が販売されているジャンルを探す。

大金が動いているところはどこか？

コミュニケーションに関する知識や経験を、そのままコミュニケーションの情報発信として打ち出しても、**誰もそこに大金を払うほどの価値を感じない。**

なんとなく困っているが、今すぐお金を払うところまでズームインしていく。

だから必ず需要（緊急性×恐怖）を既に認識している市場を見つけ、そこにフォーカスして発信をしていくということ。

どっち??

- ・なんとなく「コミュニケーションを知りたい」と思っている人
- ・今、この瞬間に「あの子を彼女にしたい」と強く思っている人

どちらで情報発信した方が「緊急性」と「恐怖」が高いか？

実際に高額コンサルなどの需要も既にある市場はどこか??と考える。

**「ビジネス方程式」は
ビジネスの範疇を超える**

「幸福な働き方」 も同じ

「情報発信」より抽象度が高い「幸福度が高い働き方」で考えてみる。

人の幸福（アドラー心理学的な定義）

=自分より大きな存在に所属して、貢献できている
感覚を持つこと。

ビジネス方程式

あなたがやりたいこと（情熱）×
社会が求められていること（需要）×
実際にできるかどうか（リソース）
=人生と一致した働き方になる



恋愛も同じ

**口説きたい相手（情熱）と、
その相手の好み（需要）と、
それを実現できるか（リソース）。**

これらの関係性によって、結果が決まる。



野球も同じイメージ

**自分だけのバッティングではなく、
相手の投げてくるボールに対して、
どう対応できるかのリソース。**

自分のバッティングだけでは決まらない。



山口祐樹のビジネス遍歴

~14歳での商売デビューを「方程式」で考えてみる~

14歳～初めての商売編～

PSPの違法改造をして、不良相手に販売

田舎特有のヤンキーがいる中学校。そこで少年、山口祐樹は中学校でのいじめ活動や成績ステータス戦争から、抜け出す方法論を考えていた。

その時、14歳（中学校2年生）の時、兄の友人（高校2年生）から、**当時流行していた「PSP」というゲーム機を改造するノウハウを伝授される。**

10年前は法律が違ったのと、今は時効なのでもう許して欲しいのですが、**「僕経由でゲームをダウンロードすると、定価の1/10で手にすることが出来る」**という天才コピーライター顔負けのキャッチコピーで、中学校内で商売を始めた。

ビジネス方程式に当てはめると…

情熱＝いじめ、成績のレースから抜け出す強烈なパッション

需要＝不良が一番時間を使っていたPSPのゲーム

リソース＝兄の友人から伝授されたノウハウ

ゲーム、PSP、ゲーム機本体



PSP「プレイステーション・ポータブル」 ピアノ・ブラック
【一カー生産終了】
ソニー・インタラクティブエンタテインメント
プラットフォーム：Sony PSP
★★★★☆ 140個の評価

この商品は、Amazon.co.jp 以外の出品者(すべての出品を表示)から購入でき
出品者からお求めいただけます。在庫状況について

- PSP-2000 ピアノ・ブラック
- 付属品: ACアダプター×1、バッテリーパック(1200mAh)×1

新品の出品：2¥29,680より 中古品の出品：22¥4,448より
[不正確な製品情報を報告。](#)

Amazonファミリー登録で300ポイント

©2007 Sony Computer Entertainment Inc. All rights reserved.
Design and specifications are subject to change without notice.

18歳～ネットビジネスの世界編～

不良のPSPから次のステージへ

僕が18歳の頃。PSP時代からの同級生から
「**PSPで使うソニーのメモリーカードが高くて買
いづらい**」という顧客の意見を参考に、次のビジ
ネスアイデアを授かる。

中国人の知り合いを作るノウハウをGoogleで調
べに調べ尽くし、ググった結果、出会い系？みたい
なサイトで、ガンガン中国人の女性と知り合う。

そこで、その女性とタッグを組んで安いメモリー
カードを仕入れて、日本で売るノウハウを知る。

検索結果に戻る



ソニー 著作権保護機能搭載IC記録メディア“メモリースティック
8GB MS-MT8G 2T
ソニー(SONY)
★★★★☆ 426個の評価
Amazon's Choice メモリースティックデュオ

価格: ¥5,980 ✓prime お届け日時指定便 無料
Amazonクラシックカード新規ご入会で5,000ポイントプレゼント
入会特典をこの商品に利用した場合980円 5,980円 に
別の出品者から、上記よりも価格が低い商品が出品されています。(Amazon
場合があります)

新品の出品: 4 ¥5,980より 中古品の出品: 7 ¥1,180より
サイズ: 8GB

1GB ¥2,506 ✓prime	2GB ¥3,380	4GB ¥3,473
8GB ¥5,980 ✓prime	16GB ¥1,500から9個のオプション	

画像をクリックして拡大イメージを表示

- 規格:メモリースティックPRO DUO
- スピードクラス:非対応
- UHSスピードクラス:非対応

もっと見る
類似商品と比較する

ビジネス方程式に当てはめると…

情熱=日本という国境を超えてビジネスで稼げる男になりたい

需要=不良PSPからくる、次の欲求

リソース=中国人マッチングサイトからのノウハウ

売上実績	
注文商品の売上	商品数
7 日	26
15 日	83
30 日	180

¥82,265

¥271,051

¥590,949

売上実績の詳細はこちら

2014年山戸の売上

20歳~初めてのアフィリエイト編~

ビジネスマンとして、大事なものを得る

いろんな人に迷惑をかけたが、感謝する対象が増え、自分の一人の力では絶対に起業できなかった、と考えるようになる。

そのお礼と、他の人に自分と同じように「人との協力していくことで、人生が豊かになる」ということを伝えるべく、レビューブログという形で情報発信を開始。

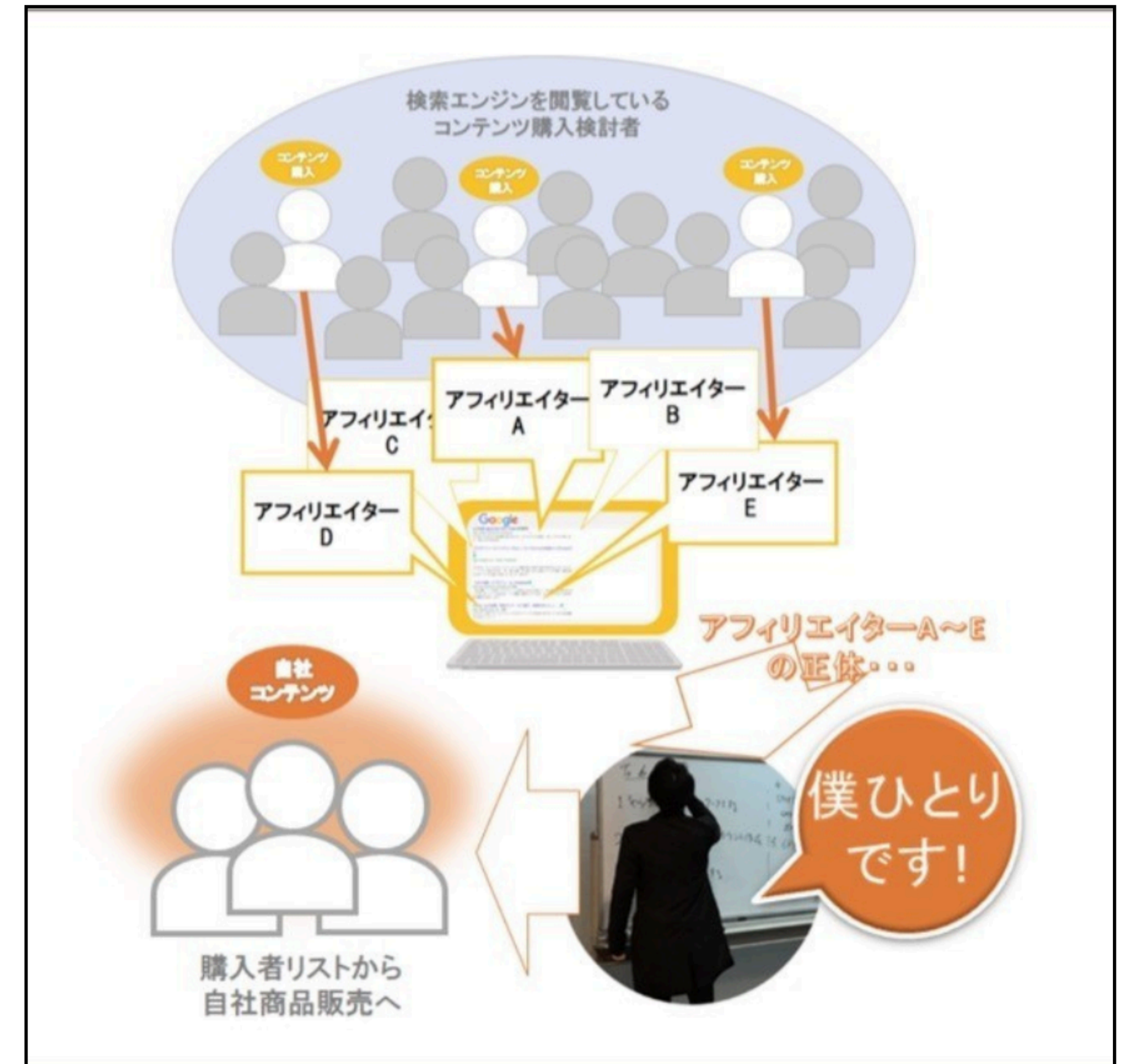
ディスって自分を推奨するのではなく、協力すること前提のレビューは僕が初で、これがメガヒットする。

ビジネス方程式に当てはめると…

情熱=これまでお世話になった人へのお礼と、
これからその道を歩む人へ、
協力していく素晴らしさを伝えていく。

需要=同じ情報・人・物に出会っているが、
それを自分の人生に上手に活かしきれ
ていない人へ補助していく。

リソース=これまでお世話になってきた人、
買ってきた教材・お世話になった人
など。



あなたのビジネスはどうですか？

情熱は？ 需要は？？ リソースは？？？

僕が300人以上を見てきた中で、最もミスしている場所は「**需要**」である。

このセミナーのテーマでもある「**自分の好きなことで生きていく**」ではなく
「**相手の好きなこと（需要）**が分かれば、生きていける」を理解する。

具体的に何をすればいいのか？

**もう既にあなただも
情報発信をしている**

「そもそも、私には情報発信なんて どうすればいいかわかりません…」

と思うかもしれないが、もう既に僕たちは「情報発信を他人にしている」
ことに気づいてほしい。

家族とのコミュニケーションも、
職場でのコミュニケーションも、
友人とのコミュニケーションも、
恋人とのコミュニケーションも、
師匠とのコミュニケーションも、

あなたと関わるすべての人は、あなたの情報を、他者に伝えているし、これまでも
そうしてきた。

もっと言えばこの動画をマルチタスクで聞き流している場合、その態度、感情、
表情全て「あなたの情報発信」の一つとして僕は受け取れる。

情報発信＝あなたの分身

インターネットの情報発信でうまく言っている人は、実際に会っても魅力的である（一部違う人もいますが、そういう人はすぐ消える）。

インターネットだけで嘘をついて、誇大表現を並べて、カッコつけても、いつかそのツケは不思議なことに自分に返ってくる。

だから「情報発信」で結果を出したいのであれば、あなた自身が魅力的になる必要がある（だから肉体、感情、精神の話をしている）。

「お金」を通して、人間を理解していく活動。

「ウェルスダイナミクス」から引用。

「富」とはあなたの所有するお金のことではありません。富とは『あなたが所有するお金を全て失ったとしても残されるもの』のことです。

「お金」を集めるのも当然行うが、僕の情報発信ビジネスは、あなたの「富」を築いていく活動がメイン。

**「あなたが所有するお金を
全て失ったとしても残されるもの」とは何か。**

「信頼」そして「協力」される生き方の提案

これは知識・経験・スキルなども当然あるが、それらを経由して、あなたが蓄積してきた「信頼」が残る。

「信頼」さえ残れば、ビジネスはすぐに結果を出せる。「紹介される」などの「いつでもあなたに協力してもらえる状況」こそが最高のマーケティングである。

自分は誰から一番信頼されたいのか？

**ビジネス方程式を5分以内に体験できる
究極のエクササイズ**

**紙とペンを用意してください。
パソコンのメモでもOKです。**

5ステップアクション

ステップ1：

自分の人生で多くの「時間」と「お金」を割いてきた知識・経験・スキルはなんですか？

ステップ2：

「1」で身につけた知識や経験で、過去の自分はどんな「需要」を満たすことができましたか？

ステップ3：

過去の自分と同じように、今もその悩みを持った自分以外の人、他にどこ（市場）にいますか？

ステップ4：

そこで過去の自分と同じような悩みを持つ人を1人見つける、友人でも可能

ステップ5：

その人の悩みを解決するコンテンツを作って、無料でプレゼントしてみる（もしくは他人のをコンテンツ教えてあげる）

一緒に頑張っていきましょう！

**ありがとうございました！
感想お待ちしております。**