



”お金持ちになる思考”

製作者：翔太

【著作権について】

- このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
- このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。
- 使用者は本冊子から得た情報を、著者の事前の許可なく一般に公開する事を禁止します。
- このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等が ありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【はじめに】

・ お金持ちの子供が、お金持ちになる理由とは？

お金持ちになる人は、「”お金持ちになるマインド”を持つ人」と言い換えることができます。

運よく稼げただけの”成金”が、お金をムダに浪費してしまい、結局 散財してしまうのは ”お金持ちになるマインド”が身につけていないからなのです。

お金持ちの子供が お金持ちになるのは、お金持ちになるマインドを吸収してきたからなのです。

無論、お金持ちの家に生まれなかった私たちは お金持ちになるマインドなど教わる機会はなく、今までお金持ちになることを夢見ながらも 結局何をすべきかもわからず、お金持ちになるチャンスにも気付かず生活してきました。

ですが、お金持ちになるマインドを知り できる事から実行していけば、確実にお金持ちに近づくことができるのです。

そのきっかけを得ていただくために、本レポートを作成致しました。

仮に、本レポートの中にできる事が何一つなかったとしても、本書を読み返すことにより背景に流れるお金持ちになるマインドを無意識の内に吸収し、知らぬ間に身につけていき様々な所で応用できるのです。

そして、お金持ちになるマインドを身につけながらアフィリエイトを続けていけば、「気がついたらお金持ちになっていた」と思う瞬間が必ず訪れます。

あなたがお金持ちになったと思える瞬間まで、本レポートの中を手元に持っていて下さい。

そして、あなたがお金持ちになったと思える瞬間が訪れたなら、本レポートの中は役目を終え不要になったということですから、その場で捨てていただければ幸いです。

”本レポートの中によりあなたがお金持ちになった結果、本レポートの中が不要となり捨てられる”

著者として、これ以上嬉しい事はありません。

・「銀行の手数料無料のATM」よりも、「コンビニの手数料の必要なATM」を利用する

一見すると、

「お金持ちになる人は、ムダを切り詰めることを徹底するマインドがあるから、銀行の手数料無料のATMを利用する」

と思えます。

しかし意外にも、お金を引き出す時に利用するのは断然 コンビニのATMなのです。

・・・一体なぜなのか？

その理由は、「時は金なり」という言葉で表すことができます。

お金持ちになる人は一分一秒を大切に、常に”今”がなんのための時間であるのかを意識しています。

「勉強するため」の時間なのか？それとも「作業するため」の時間なのか？「休んで疲れを癒すため」か？もしくは、「娯楽を楽しむため」か・・・！？

漫然と、時間が過ぎるのをただ待つという事を、お金持ちになる人はとても嫌います。

そのため、数百円の手数料を節約して自分が利用している銀行に行くよりも、買い物がてら近所のコンビニでATMを利用した方が、

”時間”という遥かに価値の高い物を得ることができる

ということ、お金持ちになる人は知っているのです。

・ 普段のカバンの中身は「多い」よりも「少ない」を好む

普段から、カバンの中に沢山の物を備えておかなければ不安に駆られてしまうため、安心感を求め沢山の物を入れた結果、パンパンに膨らませたカバンを持ち歩いている人も少なくありません。

プレゼンや取引がある日ならば、必要な資料などを備えておくのならば、問題はありせん。

ですが、常日頃から大量の物を入れて重いカバンを持ち歩いている人は、お金持ちになることはできません。

お金持ちになる人は、”必要なものと不要なものをしっかりと判別し、必要なものだけをカバンに入れている”のです。

つまり、いつも重いカバンを持ち歩いている人は、必要なものとそうでないものをしっかりと判別することができないため、あれもこれもと色々な物を入れてしまうのです。

カバンの中身が少ない人は 頭の中の情報が常に整理されているため、ビジネスをする上でもすばやく的確に決断を下すことができるのです。

必然、どんどん成功を収め お金持ちになるのです。

・ 「残業して昇進」よりも「定時退社」を選ぶ

”たくさん残業して昇進し、月収を増やす”というのが、お金持ちになる人のマインドのように思うかもしれません。

しかし、給与額や役職は会社が決定する物である以上、どうしてもは限界があります。お金持ちになる人は、定時退社をして速やかに帰宅し 継続的に勉強することにより、有効なスキルを身に着けつつ 会社と両立できる範囲で副業を始めます。

最初はスズメの涙ほどの副業収入であったとしても、

スキルを高めながら副業を継続することにより やがて本業を超える収入を手に入れます。

そして会社を辞め独立して副業を本業にし、今まで会社勤めに使っていた時間と労力を一点集中させることにより、更に爆発的に収入を増やしていくのです。

・「3分前」ではなく「30分前」にすで待ち合わせ場所に到着する

一分一秒を惜しむ思考を持つ、“お金持ちになる人”

必然、ムダな時間を極度に嫌うため 待ち合わせをする際にも、極力時間をムダにするくギリギリに来る印象を持つかもしれません。

しかし、お金持ちになる人は 待ち合わせ場所にギリギリで到着することはありません。

ギリギリで行動すると、出発時間を気にして直前までやっていた作業にも身が入らず、目的地に向かうときにも 常にバタバタ焦ってしまい、会う前から精神をすりへらしてしまうからです。

更に、もし少しでも遅刻をしてしまったなら 負い目を感じてしまうため、他社と取引をする場合 主導権を取られてしまうリスクもあります。

30分前に到着すれば 常に余裕を持って行動できるため、精神を良いコンディションに保つ

ことができるからです。

30分もの時間があれば、ノートパソコンなどで作業もできますし、スマホの電子書籍でビジネス書などを読むなど 勉強や情報収集をして自分を高める事もできるのです。

また、待ち合わせ場所をこちらで指定できる場合は、「書店の近く」を待ち合わせ場所としておくと良いでしょう。

世の中の人々がどんな本に興味を持っているか、という流行にも敏感になることができます。

・ ビジネスメールの返信は「来るたびに確認し、即座に返信」よりも「手が開いた時にまとめて見て、まとめて返信」を好む

ビジネスに関する内容のメールは、一日に何通も届くこともあります。

「ビジネスマンたるもの、即確認&即返信を心がけるべきだ！！」・・・という考えの人は、正直非効率だといわざるを得ません。

ビジネスマンは、通常の仕事をこなしながら メールのやりとりをしています。

メールが来るたびに対応するという事は、通常の仕事への集中力や思考が強制中断されてしまうことを意味します。

自分では「メールを返信したらすぐに頭を切り替えて、通常の仕事に戻ることができる！」と思っても、脳の構造上 大変困難なのです。

人間の脳は、”自分で制御できる意識的思考=5%、自分で制御できない無意識的思考=95

%”という割合で思考をしています。

つまり、集中している通常の仕事からメールの確認&返信に意識的思考（5%）をシフトすると、それに引きずられるようにゆっくりと無意識的（95%）もメールにシフトします。そして、メールの確認&返信が完了するとまた通常の仕事へと意識的思考（5%）をシフトし、また引きずられるように無意識的思考（95%）がゆっくりと通常の仕事にシフトしていきます。

メールが来るたびにこんなことをしては集中力が低下してしまう上脳もいたずらに疲労してしまい、通常の仕事のクオリティにも悪影響を及ぼしかねません。

お金持ちになる人は、手が空いたときにまとめて確認&返信しているのです。

（もちろん、一刻を争うような緊急性の高い連絡は、緊急用アドレスに送信するか直接電話するように丁寧をお願いしておきます。）

お金持ちになる人は、**脳の効率的な使い方を知らず知らずの内に実践している**のです。

・「ローンで家を購入」よりも「賃貸の家」を選択する

お金持ちになる人が、自分の所有物であり資産となる家をローン購入するより、自分の資産とならない賃貸の家を選ぶ理由。

それは常に未来への危機管理を意識しているからです。

住宅ローンとなれば、当然20年間や30年間に及ぶ長期間の支払い義務が発生してしまいます。

しかし今の不景気、勤めている会社から解雇されたり不景気などを理由に言及を言い渡さ

れるリスクも十分にありえます。

仮にそのリスクがなかったとしても、「先行投資」をする自由が極端に制限されてしまいます。

新しいことにチャレンジする際は、何事もまず元手となる資金を用意できてこそ始めることができるのです。

しかし、ローンでがんじがらめで先行投資をする余裕がない人は、「ローン返済のための人生」を歩むしかなくなってしまうのです。

反面、賃貸の家に住んでいる人はフットワークが軽く新しいことにどんどんチャレンジすることができるのです。

・飛行機の「ファーストクラス」よりも「ビジネスクラス」を利用する

お金持ちの多くは、「ファーストクラスはコスパが悪すぎる」と言い、ビジネスクラスを利用します。

ファーストクラスは、ビジネスクラスの倍くらいの値段を必要とする割りに快適さやサービスは値段に見合うほどの差はなく、コスパがあまりにも悪いのです。

成金の場合は、コスパを重要視せずガンガン浪費することも多いですが、お金持ちになる人は常に払う金額と得られる対価を比較し、コスパを気にしています。

そのため、お金持ちになる人は**コスパの悪いファーストクラスよりもコスパに優れたビジネスクラスを利用する**のです。

(取引先やお得意様と一緒に目的地に向かう場合などは、資金力をアピールするためにファーストクラスを利用する場合があります)

・「お金」よりも「信用」を優先する

お金持ちになる人は、何よりもお金を優先すると思われがちです。

しかし、実際はお金は二の次で なによりも他者との信用を大事にするのです。

他者からの信用は、やがてより大きなお金を生みます。

しかし、目の前のお金を最優先し 信用を二の次にしてしまっは、次につながる可能性は極めて低くなります。

お金持ちになる人は、**”信用こそが資産”**であることを知っているのです。

・必要な物を「貯金して買う」よりも「借金してでも買う」ことを選択する

お金を稼ぐ上では、どのような手段であれ必ずなくてはならない必需品というものができます。

例えば、営業マンは 巧みなセールストークは当然として、お客様や取引先と接するときには身なりもとても重要になってきます。

相手から信頼されようと卓越したセールストークを駆使しても、安物のスーツや腕時計をしていては 説得力にどうしても欠けてしまいます。

多くの人は、「早く稼げるようになって貯金してから、高級品を買おう」と考えてしまいます。

しかしお金持ちになる人は、そのような考え方はしません。

「チャンスを逃してしまう前に 借金してでも高級品を買って、営業に活かしてたくさん稼ごう」とかかんがえます。

つまり、「先行投資」に対する意識が高いのです。

目先のお金を惜しんで 先行投資をせずに、「時間」というとても貴重な物がどんどん失われていく・・・。

それがいかに恐ろしいことであるかを、お金持ちになる人は 理解しているのです。

”投資のための借金”は、決して悪習ではありません。

明確な目的もなく漫然と金を使う”浪費のための借金”こそが悪習なのです。

・「自分が決めた方法を通す」よりも「成功者に聞く」ことを選択する

成功している人の多くは、強い信念を持って行動したからこそ成功者となったのです。

しかし、その具体的な方法は、「初志貫徹」したわけではありません。

成功者の意見を聞いた上で 本質を感じ取り、自分のアレンジを加えていくのです。

様々な情報を吸収し 既存の手法を研究し、色々な人の失敗談を参考にして、あれこれ悩ん

で試行錯誤を繰り返し、迷った末に やっとの思いで成功を掴み取ったのです。

また、成功者の話をたくさん聞くと、成功に対する心理的障壁が低くなり 行動するエネルギーが心の底からわきあがってきます。

成功者の空気に触れることで、”成功した自分をイメージできる” というのも、大きなメリットなのです。

・ 「しっかりと勉強してから始める」よりも「今、自分にできることから とりあえず始めてみる」を選ぶ

日本人のほとんどは、”失敗するリスク” というものを極端に嫌います。

そのため、新しいことにチャレンジしようと決心しても 失敗するリスクを恐れ、「今 始めない理由」を考え出し 「今 始める理由」には目もくれません。

結果、時間をかけじっくり勉強することを選択し、結局多くの人が 内容を理解できず始めることもせずに経験値ゼロのままリタイヤしていくのです。

この根底は、失敗した物を徹底的に批判する 日本人の精神性にあります。

無論、失敗はなんらかの痛手を伴います。

ですが最初は、失敗したとしても自分で後始末できる痛手しか発生しない範囲で、どんどんチャレンジしてみれば良いのです。

「失敗は成功の母」という言葉の通り、失敗を積み重ねてその原因を知り、経験値を蓄え

試行錯誤することによって成功にたどり着けるのです。

むしろ、”時間を無為に過ごしていく事が、最大の痛手”であるとお金持ちになる人は、知っているのです。

・「人を平等に扱う」よりも「人を公平に扱う」に事を選ぶ

「平等＝ゴール地点（結果）を同じにする」「公平＝スタート地点（機会）を同じにする」と言い換えることができます。

お金持ちになる人は、初めて接触する人間を最初は”公平”に扱いつつ（同じスタート地点）自分にメリット（精神的、経済的、社会的、物理的）を与えてくれる存在か、またはデメリットを与える存在かを選定しています。

そして、大切にすべき相手と そうでない相手を明確に分けて考え、メリットを与えてくれる相手に対してのみ 誠意を持って対応に力を入れるのです。

反面、デメリットを与えてくる相手に対しては、冷徹に対応します。

（表面上は、第三者に悪い印象を持たれないように、冷徹と思われないよう振舞います）

恩義は忘れず、恨みもしっかり根に持つのです。

メリットを与えてくれる相手にも、デメリットを与えてくる相手にも ”平等”に接する（同じゴール地点）のは、極めて不義理なことであるとお金持ちは知っているのです。