

お金だけで成功した人は、なぜ消えていくのか？

～HSS型HSPのための、長く続く「核心」のを見つけ方～




ビジネスにおけるシンプルな法則と、 その魔法が解けるとき


ビジネスには、シンプルな法則があります。

「お金儲けだけでも、ビジネスは成功する」ということ。

でも、お金儲けだけを目的としたビジネスは、長くは続きません。
いつか必ず、心がすり減り、足が止まってしまう時が来ます。





意味? 

「意味」や「感情」が乗らないと、 歩き続けられない気質

この「続かない」というパターンは、
特にHSS型HSPの人に顕著に現れます。

なぜなら私たちは、ただ利益や論理を追うだけでは
動けないから。

自分なりの「意味」や、心動かされる「感情」が
伴わないと、前に進み続けることができないのです。

手元に106ドルしかなかった 青年の物語

ある有名なハリウッド俳優、シルヴェスター・スタローンののを話をしましょう。

無名時代の彼は、電気代も払えず、手元にはたった106ドルしかありませんでした。

飢えを凌ぐため、彼は泣く泣く愛犬を50ドルで手放すという、人生のどん底にいました。

それから3日半、彼は憑かれたように「ロッキー」の脚本を書き上げます。





自作の脚本

目の前に積まれた36万ドルと、
ひとつの残酷な条件



36万ドル

プロデューサーはその脚本を絶賛し、「25万ドル(のちに36万ドル)で買おう」と申し出ました。

しかし、一つの条件がありました。
「君は主演から外れること」



50ドルで犬を手放した男が、 36万ドルを突き返した理由

彼は、10万ドルでも、25万ドルでも、最終的に36万ドルまで提示されても断りました。

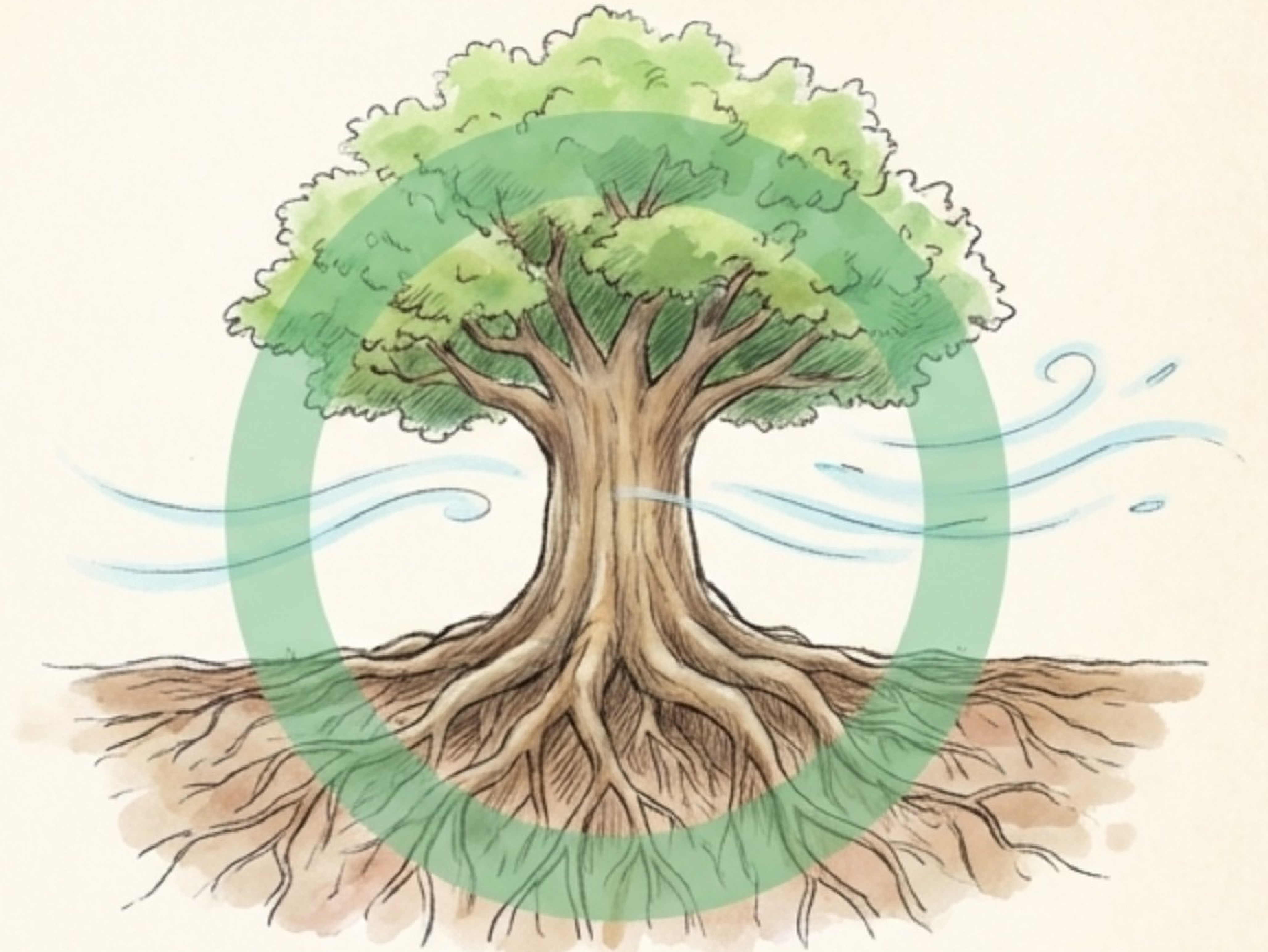
理由はたった一つ。
「自分が主演じゃないなら、意味がない」

50ドルで愛犬を手放すほど何も持っていなかった男が、目の前の大金よりも、自分の条件を選んだのです。

これは根性論ではない。「核心」を決して手放さなかった設計の話



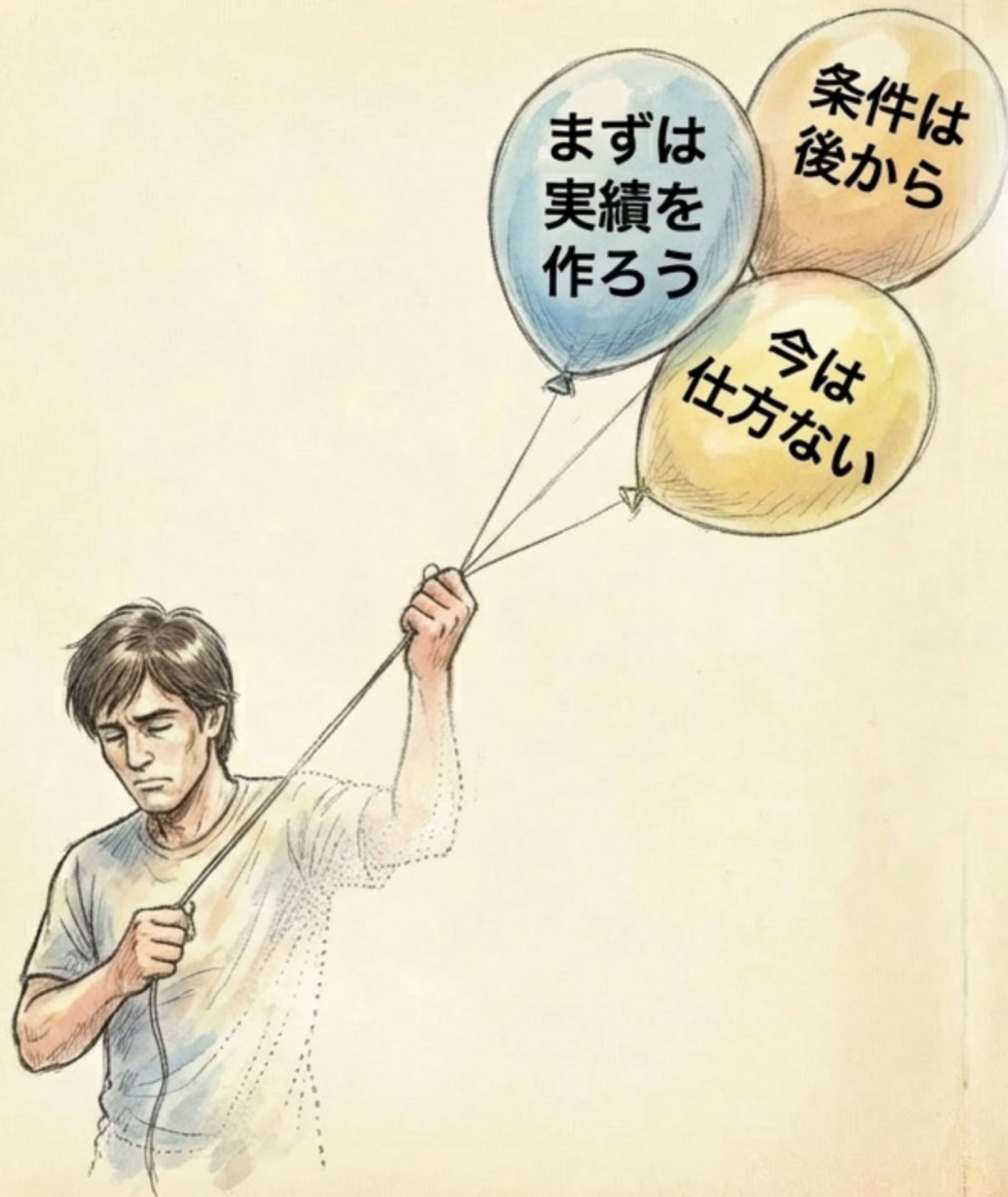
根性（我慢と消費）



核心（絶対に譲れない軸）

多くの人はこちらを「すごい根性だ」と美談にします。でも本質は違います。

スタローンには、お金も実績もありませんでした。
でも、「この条件でなければ意味がない」という自分だけの軸（=核心）だけは決まっていた。
これは、その核心を最後まで手放さなかったというお話です。



妥協という名の、 自分自身の「安売り」

「今は仕方ない」
「まずは実績作りから」
「今は仕方ない」「まずは実績作りから」
一見正しそうに見えるこれらの選択は、
実は自分の価値を安く売る行為です。

ここで自分の核心を曲げて妥協すると、
お金は入るかもしれませんが。
でも、自分が自分である意味が薄れ、
必ずどこかで崩れてしまいます。

HSS型HSPにとっての「核心」とは何か？

核心



では、私たちにとっての「核心」とは一体何でしょうか。

それは、立派な理念や小難しいビジネスモデルのことではありません。
「遊びのように、無我夢中になれる状態」のことです。

儲かる仕事であっても、心が踊らなければすべて手放す

筆者自身、毎月のように「HSS型HSPの子育て支援」の依頼を受けます。
社会的にも価値があり、収益にもなる案件です。

でも、すべて断っています。
理由はシンプル。「心が楽しめないから」。
ここで妥協すると続かないことを、知っているからです。



「研究・試行・失敗・発見」という終わらない宝探し



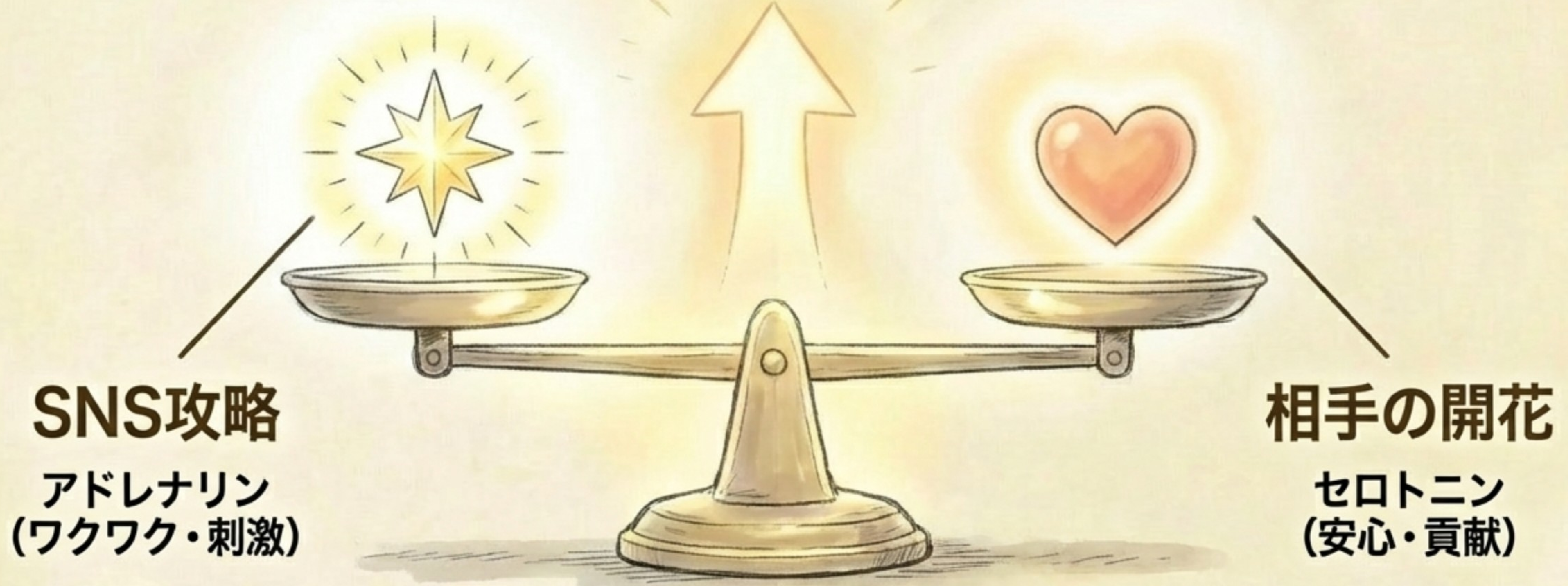
筆者にとっての遊びとは「SNSの運用サポート」でした。

成功パターンが3日後には失敗に変わるSNSの世界。

だからこそ、研究して、試して、失敗して、また発見する。

この終わりのないプロセス自体が、たまらなく楽しい「夢中のサイクル」なのです。

刺激と安心の黄金比が、一生続く居場所をつくる



もう一つの楽しさは「生きづらいHSS型HSPの人の可能性が開花するのを、擬似体験すること」。

SNS攻略という刺激 (アドレナリン) と、人の成長を見守る安心感と貢献 (セロトニン)。

この2つが良いバランスで分泌されるからこそ、自然と集中でき、無理なく一生続けられる状態に入るので。

あなたは何を土台にしてビジネスを作るか？

【お金ベースのビジネス】

- 動機：利益・実績  
- 状態：我慢・消費・妥協   
- 結末：いつか心がすり減り、
崩れる  

【核心ベースのビジネス】

- 動機：夢中・楽しさ  
- 状態：遊び・成長・自然な集中   
- 結末：無理なく長く続き、
満たされる  

お金儲け目的でも成功はできます。

しかし、自分の「核心」をベースにビジネスを作ることができれば、ただ続くというだけでなく、自分自身も成長し、深く満たされるのです。

これからビジネスの旅を始めるあなたへ

一度、真剣に自分自身に問いかけてみてください。

- ・あなたは何が楽しいですか？
- ・何に夢中になれますか？
- ・どんな時に、時間を忘れますか？





あなたの「核心」こそが、 唯一の土台になる

時間を忘れて夢中になれるもの。
そこに、あなたの「核心」があります。

そしてその核心こそが、長く続くビジネスの、
たったひとつの土台になるのです。
どうか、その核心だけは手放さないでください。

著者：やまさん