

英語	日本語
<p>Jay: I'm always honored and gratified when I get the privilege of interacting with someone who's mammoth mind I admire. If they're a good, and respected friend, and a colleague, it makes the process even more enjoyable.</p> <p>Robert Hargrove has been inspiration, mentor, collaborator, excuse me, a profound non-linear thinker, somebody who's taken a few filaments of my work and a lot of his own original work, and he's been able to translate them to the corporate world in a monumental way.</p> <p>By day his day job is being a CEO Whisperer, meaning he's the masterful thinking partner to very, very, very, 3 very, high performing CEOs. Not 3 quantitatively, but very, very, very, in just the context around the world. He's helped the Defense Department. He counsels the number 1 company on the Russel 1,000 that I think added \$10 billion in value in</p>	<p>ジェイ :</p> <p>私が憧れているとてつもなく大きなマインドの持ち主とお話できる特権があって非常に光栄で、うれしいです。素敵で尊敬できる友達や同僚がいるといいものです。それはこれ以上に無く喜ばしいプロセスであります。</p> <p>ロバート・ハーグローヴはいつも励ましてくれるメンターでもあるし、コラボレーションも一緒にしますし、思慮深い非線形の考えの持ち主です。また私の仕事にもご自身の仕事にも閃きをもたらしてくれます。また不朽の方法でそれらを共有してくれます。</p> <p>今日まで Whisperer の CEO を務めており、それはとてもとてもとても とてもが3つづくくらい高いパフォーマンスのCEOだということです。ただ単に3つというわけではなくて、世界的に本当に実力があるということです。彼は Defense Department に貢献しています。彼は Russel1000 の一位に選出された企業のコンサルをしていて、1年以内に100億ドルもの価値を生み出してるはずです。それに European Fortune 100 の一位に選出された企業もコンサルもしています。</p>

a 1 year period. He counsels a company that's equivalent of number 1 on the European Fortune 100.

A very brilliant man who looks at issues with an absolute fresh and unprecedented paradigm. I'm very proud to say he's a very good friend of mine. We are collaborating on a project that, when it is completed, hopefully will be tectonic in its implications.

Every time I talk to him I am monumentally impacted by the unique, and the powerfully different slant he takes on something. That stated, just for the record, he's probably known as the Coaches Coach because some of his famous books are Masterful Coaching, Mastering the Art of Creative Collaboration, E-Leader, The First 100 Days, which means the first 100 days that you're in the role as a leader or a high level executive.

He's working on one called

本当に新しく誰も考え付かないパラダイムで課題を見る素晴らしい男性です。私の友達であるとお伝えするのがとても誇らしいです。我々はあるプロジェクトをコラボレーションしてて、それはもう終わってるのですが、すごく上手く成果がでるでしょう。

彼と話すときはいつでもユニークで彼独自のパワフルな視点によって他にはないインパクトを受けるんです。

ちょっとお待ちくださいね。

かれはおそらくコーチのコーチとして知れています。彼の有名な書籍、「Masterful Coaching」「Mastering the Art of Creative Collaboration」「Creative Collaboration, E-Leader」「The First 100 Days」(リーダ、ハイレベルなエグゼクティブとして働き始める最初の100日)などが有名ですから。

The Second 100 Days that will come out concurrent to the new election. He's just an overall outrageously deep, and broad, and profoundly elegant in his thought and powerful in his mind. I'm very proud to have him as a friend.

I've got him here for a very unusual reason. We're going to do only about a half an hour on this because I want to just get you introduced to a new way of thinking about your business opportunity, vis a vie, your business plight.

Robert did something for me about a year ago, and we're just now, lamentably, getting ready to put it into the market. It was a really fresh and original treatise. A perspective. A different world view on an issue that many entrepreneurs find negative, and debilitating, and embarrassing. Robert took the totally opposite view.

His thought process was enormously and refreshingly, not just

新しい選挙と同時期に出版される「2回目の100日」と言う本に取り掛かっています。彼は、隅々まで驚くほど深く、明白で、彼の考えは大いに簡潔であり、マインドは力強いものであります。私は、本当にいち友人として彼を誇らしく思います。

私は、非常に珍しい理由で彼をここに呼びました。私たちは、これを30分ほどで行ってしまうつもりです。何故なら私は、ただあなたにあなたのビジネスの機会や、苦しい状況についての新しい考え方紹介をしたいからね。

ロバートは、およそ一年前私のために尽くしてくれ、私たちはちょうど今、大変力を尽くし、それを市場に用いようと準備をしているところです。それは、実に新鮮で独自性のあるものです。客観的にみてもね。一つの争点における異なる世界観として、多くの企業家が、消極的で、弱体化していて、障害をきたすと感じているようです。ロバートは、完全に反対の見解を持っているのです。

optimistic, but transactionally, enormously actionable. He calls it "Colossal Boot Strapping." I try to give it to everybody I can. The book is going to feature it as arguably the best chapter in the book. We're going to take some elements, and Robert is going to free form.

This is not what he does by day. He's going to stretch, and we're going to do more of a Rorschach where I'll give him certain elements from his own document, because he created it for me at enormous effort, time, and investment. By day he does nothing remotely like this. I'm going to give him little crib notes and we're going to let him just free form.

Robert, it's a pleasure to have you here.

Robert: Jay, that's a wonderful, wonderful introduction. You know, you're one of the people who I both admire and respect. I talk to a lot of people on the phone, but I have to admit sometimes I

彼の考え方のプロセスは、非常に簡潔で、樂觀しているだけでなく、心理交流のある、非常に実行可能なものです。彼は、それを“巨大なブーツストラッピング法”と呼びます。私は、それをできる限り全ての人々に与えようと思います。その本は、ほぼ間違いなくこの本のもっとも良い部分としてそれを取り上げています。私たちは、いくつかの要素を取り上げ、ロバートは、自由な体制でいるつもりです。

これは、彼が日中することではありません。彼はストレッチをして、私は彼の本から得た確実な要素を彼に与えるという立場で、私たちはローシャツハ法を行います。何故なら、彼はとてつもない労力と時間を投資して、それを私のために作成してくれたから。日中、彼はこのようにほんのわずかも行いません。私は、彼にほとんどカンニングペーパーを与えず、私たちはただ彼に自由な体制でいさせるのです。

<p>do something that could be roughly described as cheating.</p> <p>While I'm talking to them I'm looking at my emails. I'm looking at my phone. When I talk to Jay Abraham I find myself totally compelled to be there, to give Jay the gift of my presence and to pay 100% attention, and to contribute as much as I can to Jay, knowing at the same time I'll be contributed to in the same fashion.</p> <p>I think Jay is one of the most, aside from all of Jay's well established brand, I think he's a marketing genius, a strategic genius, and a highly effective individual. That said, where should we go with this?</p> <p>Jay: I'm going to just sort of set you up and just let you have 4 or 5 minutes of discussion on each one. I may or may not intervene.</p> <p>You wrote a masterful document. I'm going to excerpt from it and then I will show the discussion</p>	<p>ロバート、ここであなたといることは喜ばしいことだよ。</p> <p>ロバート：ジェイ、それは素晴らしい、素晴らしい紹介だよ。知っての通り、あなたは私が賞賛と尊敬を持つ人々の一人です。私は、多くの人々に電話で話すのです。しかし、私は、私が行う、荒っぽく言えばイカサマのようなことを、しばしば認めなくてはならないのです。</p> <p>私が彼らに話をしている間、私は自分のEメールを見ていたり、携帯電話を見ています。私がジェイ・エイブラハムについて話をしている時は、私という存在をジェイに与え、100%の注意を払い、同じ時に私が同じ考え方をしよう、私は出来る限りの貢献をジェイにします。</p> <p>私は、ジェイの確立したブランドのすべては除いて、ジェイは大部分の1人だと考えます。彼はマーケティングの天才で戦略の天才で高い効果のある人物である考えます。とは言うものの、私たちはこれと共にどこにいく</p>
---	--

ball to you. The first point which I'm going to set is that it doesn't matter where you are. Many businesses are struggling, or they're flat, and the idea of bootstrapping is a negative concept for them to even embrace.

You took it in a passionate way. You took it from a perspective of it doesn't matter if you're the richest person in the world or you're down to your last dime. You can take this context of thinking and action and transform your business. You use a lot of great examples as well. I'm going to give you some elements and we're going to start.

First of all you talked about the following 5 questions. Have you made a decision to **cash** in on your passion? I think that question goes 2 ways. 1, if you're a startup, and second, even if you're a stuck business trying to decide how to grow because I think the decision of growth is predicated on

べきでしょうか？

私は、ちょうどあなたを少し畏にはめるつもりで、一つ一つを議論するためにあなたに4, 5分与えます。私は知らず知らずのうちに邪魔をします。

あなたは見事な本を執筆しました。私は、そこから引用し、そしてあなたに疑問（＝議論のボール）を示します。私が提示する最初のポイントは、あなたの立場を気にしないということです。多くの企業は苦勞しているか、平たなかで、ブーストラッピング方の考えは、彼らにとって包括するのに消極的な概念です。

あなたは熱のこもった方法でそれを受け入れました。あなたは、自分が世界で最も裕福な人間であるか、または、貧乏人（＝自分の最後の一円を落としてしまった人）かどうかを全く気にしない観点から、それを受け入れました。あなたは、この状況を把握し、行動を起こし、あなたのビジネスに変換することが出来ます。あなたは、多くの素晴らしい例えを使った方がより良いでしょう。私は、あなたにいくつかの要素を与えます、さあ始めましょう。

the passion you got for the people you're helping, what the product does, the organization you built.

The next question is your startup idea. I would amend it and say or your existing business. Still, you said is it a problem worth solving, but I would say is it still a problem worth solving?

The next question, have you found a product that clients buy? The same thing is, is your product still something, or your service, clients would buy? What do you need to do to sell even, and you wrote it originally for a brand new startup. I'm amending this. What do you need to do to sell it at a greater level, or sell it initially and get sustainable revenue?

The last question, how much time do you have before you run out of passion, or cash? I love this. Can you talk about anything?

まず第一に、あなたは以下の5つの質問について話しました。あなたは、あなたの熱意をもって支払いをする決断が出来ますか？私は、この質問には二つの方法があると考えます。一つは、もしあなたがスタートアップ(創業間もない)のであるなら、二つは、たとえばあなたが、成長する方法を決定しようとする身動きの取れないビジネスであるとしても、決めようと試みることです。なぜなら、私は、成長の決定は製品やあなたが立ち上げた組織の、あなたが助ける全ての人々から得た熱意によって示されると考えるからです。

次の質問は、あなたのスタートアップの考え方です。私は、それを改正するか、あなたの既存事業に言います。しかし、あなたはその問題を解決する価値があると言ったが、それはまだ解決する価値のあるものなのでしょうか？

次の質問は、あなたは、顧客が買う製品がわかりますか？同じことで、あなたの製品やサービスを顧客は買うでしょうか？あなたは、同様に販売するために何を必要があるのか、そして新しいブランドのスタートアップのために、それを独自的に書きました。私

<p>Robert: All right. One of the things that I'm really committed to is the possibility of people being able to make winning choices in their life. As someone who's a CEO Whisperer, who's trained over 30,000 people in personal transformation seminars, helped entrepreneurs at various levels, I seem to make people feel stuck in their lives and stuck in their careers.</p> <p>They see that their only choice is to, what I think in the end they call the salary man, who has to work in a 9 to 5 job in doing something where his main preoccupation is figuring out how to enchant his boss or make sure his boss doesn't yell at him or her.</p> <p>Or they have to wait for some search firm or head hunter to call them up and offer them a job, which really leaves you in a pretty dis-empowering situation. You and I, Jay, were born in America. This may be shown in Japan, or China,</p>	<p>は、これを修正します。あなたは、それを卓越したレベルで販売するか、最初に販売し継続的な収益を得るために、何をする必要があるでしょう？</p> <p>最後の質問は、あなたが熱意か現金かを使い果たす前にどの位の時間がかかるでしょうか？私は、これが大好きです。他に語ることが出来るでしょうか？</p> <p>Robert : よしきた。私が実に打ち込んでいることの一つは、人々が彼ら自身の人生の中で得する選択をする可能性についてです。Wisperer の CEO や、自己改革のセミナーで 30,000 人を超える人々を訓練する人が、様々な段階において、企業家達を助ける時、私は人々に彼ら自身の生き方や職業が行き詰まっているようにみえます。</p> <p>彼らは、自身の唯一の選択肢は、私が考えるに、最終的に、サラリーマンと呼ばれる朝 9</p>
---	---

or other countries.

One of the things about being an American that I've always loved is, it's called the Land of Opportunity. It's based on the idea that each of us can create an opportunity that can work for us. Where that starts is believing that we can actually create something out of nothing as opposed to create something out of something.

Try and getting ahead in the corporation is a salary managed creating something out of something. Waiting for a head hunter to call you and offer you a job is creating something out of something. But being an entrepreneur and creating an opportunity that will work for you is really about creating something out of nothing. Or the nothing that you start with is discovering what you're passion is.

Buddha said once that your work is to discover your work, and once you

時から夜 5 時まで仕事をする人になり、その彼らが主に頭にあることは、どうやって彼の上司を喜ばせるか、また、彼の上司が誰かを叱り上げないかということである、と考えます。

もしくは、彼らは人材スカウトの会社を待つか、彼らに声をかけるヘッドハンターを待つか、彼らに仕事を依頼しなければならない。これは、かなり力を奪う状況で、あなたを残します。あなたや私やジェイは、アメリカで生まれました。これは、日本や中国、他の国でも示されることです。

私が常に愛情を持っているアメリカ人としていつも素晴らしいと思っていることの1つは、誰にでもチャンスのある国、と呼ばれていることです。それは、私たちのお互いが働ける機会を作り出すことが出来るという考え方に基づいている。あの星条旗を信じているなら、私たちは事実、反対されることなく、何でも生み出すことが出来る。

試してみて会社で得られることは、何かから何かを生み出す給料管理です。あなたが呼

discover your work, do it wholeheartedly. Most people don't think like that. Most people think "I need a job to have security. Therefore, what job can I do?" People like Jay and I think is, we start from the premise of "What is my passion? What kind of business can I create around that, then have my life be a celebration of my personal qualities of excellence and my passion versus my life being a attempt to survive and earn a living?"

Coming back to this a little bit further about cashing in on your passion, I was listening to a tape of Richard Branson the other day, the guy that started Virgin Airlines and all of the Virgin brand. He said something very simple and very powerful. He said "I'm usually successful as an entrepreneur, or as a business person, when I'm doing something that I like and something that I'm really passionate about."

び出される、また、あなたに仕事を依頼するベッドハンターを待つことは、何かを何かから作り出すということです。しかし、企業家になった、あなたのために働くつもりのある機会を作る事は、本当に何かから何かを生み出すことなのです。もしくは、あなたが始める何でもないことは、あなたに情熱があるということ、見つけさせることでしょう。

バツハは、あなたの仕事はあなたの仕事を見つけることで、一度見つけた仕事は、心から行いなさいと言いました。ほとんどの人々は、そういった風に考えていません。ほとんどの人々は、『私は安心感をえるために仕事が必要である。だから、どんな仕事が必要になるのだろうか？』と考えている。ジェイや私のような人々は、こう考える、私たちが前提として『何が自分の情熱か？私はその周りで何を生み出せるか？その時、私の人生は優れた私の個性を喜ばしく思い、私の情熱と私の人生は生き残って、生計を立てるために努力しているのだろうか？』

Well, an awful lot of people are doing things that they are neither passionate about, or don't like. My premise is that whatever your passion is, whether it's being a CEO Whisperer, or a marketing genius, or a great chef, or **your passion is great cars**. You need to believe in yourself enough to cash in on that passion and look for opportunities to align that with creating a business or taking an existing business to a whole new dynamic level.

There's a long, long answer to a short question.

Jay:

Good. I'm going to make just parenthetical comments. What I have found with the majority of people who want to start a business, that they're totally theoretical, and they don't factor in reality. Reality is how you're going to get the market to, you and I have this discussion all the time, how you're going to cost effectively reach the market, get the market willing to respond

ここから少しだけ、熱意を持って支払いをすることについて戻ってみましょう、あなたは他の日にリチャード・ブランソンタイプについて聞いており、その男はヴァージン空港とすべてのヴァージンブランドを始めた。彼は、とても簡潔でとても力強いことを言っていました。彼は、『私はいつも企業家か社会人としていつも成功を取っています。私が好きな何かをしている時や、私が本当に熱意を持って取り組める何かをしている時にね。』

恐ろしく多くの人々が熱意無くも好きでもないことをやっています。私の前提は、あなたの熱意があることなら何でもやることで、Wisperer の CEO だろうが、マーケティングの天才だろうが、素晴らしいシェフだろうが、**あなたの熱意は素晴らしい車です。(?)**あなたは、あなた自身を十分に信じて熱意の上で資金を払い、ビジネスを生み出すことを信じて、既存の企業を全く新しいダイナミックなレベルにまで持って行くことを一直線上にすることを探す必要がある。

to you in a cost effective way, make that response monetized, make that monetization sustainable, make that sustainable monetization based on a product or service that continually evolves so that you are continually relevant in their world.

People who are existing businesses, I think, and you nailed it, I think they lose their passion. Part of that loss is uncertainty, and insecurity, about their relevancy in their industry, or [societable 00:12:28] niche as a business or a company. It reminds me a lot, Robert, of the people who balance all the plates on sticks.

When they don't think about it, and they keep doing it, it's fine. But when they start wobbling a little bit, if you start thinking "How in the world am I keeping all those plates on sticks?" And you try to do it again, almost all of them fall. I think there's a really tragic gap.

これが短い質問に対する長い、長い答えです。

Jay: いいね。私は、ちょうど挿入的なコメントを考えているよ。私が仕事を始めたいと思う大多数の人々を見つけた時、彼らは完全に論理上の考えで、現実性を考慮していないんだ。現実性とは、どうやってあなたは市場を掌握するつもりなのか、あなたや私は常時この議論をしており、また、どうやってあなたは効果的なコストで市場に到達しようとしているか、効果的なコスト策であなたに喜んで応じるような市場を獲得し、返事を通貨に変えて、持続可能な収益化を行い、持続可能な収益化を基盤に引き続き展開することが出来る製品やサービスを生み出し、そうすることで、あなたは彼らの世界で絶えず意味を持ちます。

私は、既存の企業する人々で、あなたがそれを引き留めることで、彼らは熱意を失うと思います。彼らの産業の中で重要性を持つことについて、その損失の一部は不確実で不安定なもので、ビジネスや会社として、大変ニッ

I'm just throwing this for you to comment on. It doesn't matter to me where this conversation ends up as long as its conclusion is actionable first, motivating or inspiring second, transforming absolutely and catalytic in its impact, but I'm just telling you. My observation is when people start questioning their relevancy, which they should, but they should do it in a constructive way because, you and I talked about this a lot, if you don't grow you regress.

There's no such thing as static. Everyone's got to grow, but it's not a negative. It's probably the most wonderful, if you embrace learning, knowledge, evolution, it's good. I'm giving you a lot of thoughts, but if you've got a comment about anything related, please.

Robert: Well, I'm looking at you. I'm looking at the second question on that list you mentioned. Is your startup

チである。それは私に多くを気づかせ、全てをお皿の上でバランスを保つだろうよ、ロバート。

彼らがそれを考えず、それをやりつづける時、それは良い状態であります。しかし、彼らが少しでもぐらついた時、もしあなたが『この世界で、私はどうやってこれら全ての plates on sticks を保つのだろうか？』そして、あなたは再びそれをしようと試みません。私は、実に悲惨なギャップだと思います。

私は、あなたにコメントをを投げかけましょう。この対談が、第一に実行可能で、第二に刺激を与え、鼓舞させる、そしてその影響を即シンンする限り、この対談は終わりをきにしません。私の見解は、人々が彼らに関連する質問を始める時、彼らは方法を強いるべきかです。もしあなたがあなた自身を後退させたくないなら、あなたがあなたと私はこれについて多くを話しました。

idea a problem worth solving? That really makes me think of the time when a guy walked into my office who was a casual friend and introduced me to a guy named Jay Abraham. It was probably 25 years ago.

He had pamphlets called Your Marketing Genius at Work. What Jay discovered, and this is a fact that Jay has a great brand and a really creative mind, he discovered he started a business based around a problem that was worth solving. That is that there are a lot of people that can come up with an idea for a better mousetrap, but the vast majority of businesses don't have a product problem.

They usually come up with a good product. What they have is a marketing problem. What I think you did Jay, was really come up with a idea for a business that was based on a problem worth solving, which was helping people solve their marketing

揉め事なんてものではありません。全ての人は成長を手に入れましたが、しかしそれは消極的ではありません。もし、あなたが知識や進化について学ぶことに喜んで応じるなら、それは恐らく、最も素晴らしいです。もし、あなたが何か関係することについて言いたいことがあるならば、私はあなたに多くの考えを与えましょう。

Robert : さて、私は、あなたを見ています。私はあなたが触れていたそのリストの二つ目の質問を見ています。あなたのスタートアップの考えは、解決するに値する問題でしょうか？会社の中にいる私の打ち解けた友人であり、ジェイ・エイブラハムという名の男性が、会社の中を歩いていた時、それは実に私に長い時間考えさせました。それは、恐らく 25 年前だっただろう。

彼は、パンフレットで仕事におけるマーケットの達人だと呼ばれていました。ジェイが発見したこと、そして、事実、ジェイは素晴ら

problem, giving people information about marketing, guiding ideas, tools, methods, that was available nowhere else in the world. I, for one, benefited greatly from that.

What I see a lot of people do is, as you said at the beginning of your introduction to this, that a lot of people come up with business ideas in a total vacuum. They fall in love with their product versus fall in love with their customer. They build products, not around the customers un-articulated, unmet needs, but around whatever they think is a good idea. That usually winds up being what I call the Path to Epiphany. The Path to Disaster, sorry.

The Path to Epiphany is when you come up with an idea for the business, interact with the customer, talk to the customer about it, get their insight to see whether or not it addresses un-articulated, unmet

しい頭脳と実に独創的なマインドを持っていて、彼は解決する価値のある問題の周りでベースとなる事業を始めました。より良い新製品ののためのアイデアを思いつく多くの人々であり、しかし、その企業の多くが疑問を持っていません。

彼らはずっと良い製品を思いつきます。彼らが考えていることは、マーケティングへの疑問です。あなたがジェイにしたことは、解決する価値のある問題に基づいたビジネスの考えを思いつかせました。人々が彼らのマーケティングの問題を解決することを手助けし、マーケティングに関する知識を与え、考え方や手段、方法を指導し、それはこの世界のどこでも利用可能でありました。私は、個人として、そこからおおいに恩恵を受けました。

<p>needs, and then when you get a positive response, build a business around that.</p> <p>Jay: Good. Robert, I'll tell you, you and I have the same laughable problem. We've created so many proprietary distinctions we can't remember. Is it the Profit Pathway? Is it the Path to Prosperity? Is it the Path to Poverty? What is it? We've created all these things. Very funny.</p>	<p>あなたがこの紹介の最初に言っていた、多くの人々が行うことは、多くの人々は、完全に空白な中でビジネスのアイデアを思いつくということです。彼らは、彼らの製品と顧客に想いを寄せます。彼らは、製品を作り上げ、漠然とした顧客や満たされていないニーズの周りだけでなく、彼らが考えることの周りでなら何でも良いアイデアであります。それは、いつも私がひらめきへの道のりと呼ぶことで終わるよ。いや、大きな失敗の道のりだ、すまない。</p>
<p>Robert: You know, I usually do this thing. When I first started my career I started giving courses on transformational leadership. I would go to the library. I'd get like 10 books of quotations. Then I would read all the books of quotations, put them on file cards and then walk in the woods outside my house and recite the quotations.</p> <p>I would quote Winston Churchill. I would quote the [inaudible 00:16:52]. I would quote Confucius. I would quote Jesus. After a</p>	<p>ひらめきへの道のりは、あなたがビジネスに関するアイデアが浮かんだ時に、顧客同士で影響し合い、それを顧客に話し、漠然とした顧客や満たされていないニーズを扱うかどうかの彼らの見解を把握し、そして、あなたが前向きな答えを得た時に、その周辺でビジネスは確率するのです。</p> <p>Jay : いいね。ロバート、あなたと私は同じ馬鹿げた問題を持っているね。私たちは、覚えられないくらいの多くの登録商標の区別を</p>

while I couldn't remember who was who. All the quotes got mixed up in my mind and I created some new quotations of my own based on what other people said. I may not have consciously, I unconsciously didn't give a lot of people credit, but I created a synthesis of a lot of wisdom from a lot of people.

Jay:

You possess that and you've graciously, generously dedicated your career to sharing that. Everyone thinks that bootstrapping is for only either startups, or people that are very tiny. You said that Sam Walton, Bill Gates, Larry Ellis, Michael Dell, John McCabe, Whole Foods, some of you don't know that. Companies like Zinga, BrainTree, Storm8, [Kirazee 00:17:43], none of them had a real business plan. They had to bootstrap.

Don't say anything yet because I'm going to come circle around. You talked about the myth that

作り出している。それは、役立つ道のりか？それは、成功の道のりか？それは、欠乏への道のりか？それは何なのか？私たちは、これら全てのことを作り出している。実に面白いよ。

君が知っている通り、私はいつもこれを行っているんだ。私が最初のキャリアを始めた時、私は変革的リーダーシップ論の講座を始めたんだ。私は、図書館に行きます。そして、引用の10冊の本を借りたよ。そこで、私は引用する全ての本を読み、ファイルカードにそれらを残し、私の家の外の森のなかを歩きながら、それを暗証するんだ。

私は、ウイストン・チャーチルや、the [inaudible 00:16:52] や、孔子や、イエスの本から引用しました。しばらくしてから、私は誰が誰かを覚えることが出来ませんでした。引用の全ては、私の中で融合し、それらの人々が述べたことを基盤とした私自身のいくつかの新たな引用文を作り出した。私は、意識しておらず、無意識のうちに多くの人々に信用を与えるだけでなく、多くの人々からの多くの知恵の統合を作り出したのだ。

bootstrapping is for small people with small companies with small prospects. Then you talked about TechCrunch, and Behance, and Nasty Gal, and Plenty of Fish. I'm throwing you the ball to take that thought any way you want.

Robert:

Well, I think what that's about is a lot of people today feel like, in order to be a business person, you've got to go to a business school like Harvard, or Stanford, or IMD in Europe, or Seoul National University in Korea. They're going to teach you how to be a CEO, and how to create a business plan.

The fascinating thing that the majority of businesses today that are really big, like the ones you mentioned, Sam Walton of Wal-Mart, Bill Gates of Microsoft, Larry Ellis of Oracle, Michael Dell of Dell. They started their business without any business plan, without any MBA, without

あなたはそれを所有し、丁重に、寛大にあなたのキャリアで共有することに専念します。全ての人々は、ブートストラップ法が、スタートアップかごく僅かな人々どちらかだけのためのものだと考えます。あなたは、Sam Walton, Bill Gates, Larry Ellis, Michael Dell, John McCabe, Whole Foods や、あなたの知らないその他の人にいました。Zinga, BrainTree, Storm8 のような会社の、それらどこにも現実的なビジネスプランはありませんでした。彼らは、自力で達成しなければいけなかったのです。

私は、それについて注意深く扱いたいと思っているので、まだ何も言わないでください。あなたは、ブートストラップ方が数少ない人々による、数少ない会社による、数少ない可能性であるといった根拠のない話について話しました。そこで、あなたは、TechCrunch, and Behance, and Nasty Gal, and Plenty of Fish について話しました。私は、あなたが欲しいと思う方法を習得するた

any business plan, and without any investment.

Yet they managed to create highly successful companies. What they were good at doing is answering those questions that you asked at the beginning. I think it's worth re-echoing for everybody who's listening to this. I'll just repeat it again.

Have you made a decision to cash in your passion? Is your business idea or startup idea really, really a problem worth solving? If it's not you ought to pivot. Have you found a product customers really want to buy? Be honest with yourself. What do you need to do to sell it and get revenue? Have you run out of the passion?

I think those are questions everybody should be reflecting on. I think one thing you're trying to bring out here, Jay, is that you shouldn't look at not having an MBA from a elite school, not having a business plan, and not having access to

めの質問を投げかけるつもりです。

Robert : 実業家になるために、多くの人々がそのように感じ、あなたは、ハーバードやスタンフォードや、ヨーロッパの IMD や韓国国際大学のようなビジネススクールに入学します。彼らはあなたに CEO になる方法や事業計画の作り方を教えるでしょう。

今日、企業の大部分が興味のあることは、あなたがウォルマートのサム・ウォルトン、マイクロソフトのビル・ゲイツ、オラクル、デルのマイケル・デルのラリー・エリスについて述べたことの一つのように、大変大きなことです。彼らは、事業計画も、MBA も、また事業計画も、投資も無いまま事業を始めました。

しかし、彼らは、高い成功を収める会社を作

	<p>venture funding as the barrier for you to create a successful business. History shows that it's just not the case.</p>
<p>Jay:</p>	<p>That is enormously important. Let me take you to another one. You have a myth that bootstrapping is about self funding a business and that that's not necessarily true. You want to explain?</p>
<p>Robert:</p>	<p>Well, in a way what bootstrapping really is about is, you come up with an idea for a business, then you search for a business model which will be profitable, repeatable, and sustainable. In fact, no company has every bootstrapped out of nothing.</p> <p>When you start a company you start it, you bootstrap a company with 1, your passion, 2, your time and effort, 3, very importantly, your customer's money. If you don't have money to invest in the business the money that will drive the business has to come from</p>

り上げました。彼らが上手であったことは、あなた方が最初にした質問に答えるということ。私は、これを聞いている全ての人たちのために、それは再び述べる価値のあることだと思います。私は、再びそれを繰り返すでしょう。

あなたの熱意をもって支払いをする決心がつけましたか？あなたの事業の考えや創業の考えは、本当に本当に解決する価値のあるものですか？もしそれがそうでないなら、あなたは**戻るべきです**。あなたは顧客が本当に買いたいと思う製品を見出だしましたか？自分に正直にいて下さい。何がそれをうるために必要で、総額いくらかを得られるでしょうか？あなたは熱意を注ぎましたか？

私は、これらの質問は、全ての人々が反復するべきことだと考えます。ジェイ、私は、あなたがここで持ち出そうとしている1つは、あなた方は、優秀な学校のMBAを持つことなく、事業計画を持つことでも、成功する事業を作り上げる為にあなたにとって障害となる資金への投資するためのアクセスを持たないことを考えるべきではない、ということです。

somewhere. The best place it can come from is your customer.

That's why the essential thing in bootstrapping is to create a product that your customer is ready to buy. The basic principle behind bootstrapping, come up with an idea, turn the idea into a product prototype, some kind of prototype. Whether it's a brochure, or a working model, or an actual product prototype, see if the customer wants to buy it. The moment they're ready to buy the product turn it into a real product and sell it to them and get cash.

What a lot of companies do, to their detriment, and this is part of the Path to Disaster, is they go out in the world and they come up with a pretty good idea. They come up with a pretty good business plan. They're able to convince people to give them some venture capital money, and then they build the product without ever having talked

それは、実に重要なことです。あなたに他の事例を与えます。あなたには、ブートストラップ法は、事業への自己資金調達であり、それが必ず本当であるというわけではない、という根拠の無いことを考えます。説明して欲しいですか？

ふむ、ある意味でブートストラップ法に関して本当にそうであるのか。あなたは、事業に関するアイデアが浮かび、あなたは有益で、繰り返すことができ、持続可能になるビジネスモデルを捜し求めます。実際、全てのブートストラップ法でこれをしていない会社はありません。

あなたが、自身の立ち上げた会社を始める時、あなたは、一にあなたの熱意を、二にあなたの時間と努力を、三に、これは大変重要で、あなたの顧客の資金を用いて、会社を**ブートストラップ**します。もし、自身の事業に投資する資金がないなら、その事業は、どこから生み出さなければならないのか。それを生み出す最も良い場所は、あなたの顧客です。

<p>to a customer.</p> <p>The famous case of, what was the name of that food company, it was a food warehouse that offered ...</p> <p>Jay: Webvan?</p> <p>Robert: Webvan. They spent billions and billions of dollars in venture capital and built warehouses all around the country without ever talking to the customer. The main thing with bootstrapping to keep in mind is you fund the company based off your inspiration, your passion, your time and effort, and most importantly, your customer's money.</p> <p>In order to get money from your customer you have to answer those other questions. You have to have a product that helps them to solve a very important problem.</p> <p>Jay: Excuse me 1 second because I'm reviewing your document so I can zoom in.</p>	<p>だからこそ、ブートストラップ法で不可欠なことは、あなたの顧客が買う体制にある製品を生み出すことなのだ。ブートストラップ法にある基本原理は、発想を思いつかせ、その発想を製品か何かそのようなプロトタイプに変換することだ。それはカタログか、実用模型か、実際の製品のプロトタイプかどうかで、顧客がそれを買いたいかがわかる。彼らはその商品を買う準備が出来た瞬間、それは実際の商品になり、彼らに販売をし売り上げを得られるのだ。</p> <p>多くの会社が彼らの決定において行うことや、この惨事への道のりの一部は、彼らは、その世界から出て、大変良い考えを思いつくのです。彼らは、彼らにベンチャーキャピタルマネーを与え、彼らが顧客との会話無しに製品を生み出すために人々を納得させられる。</p>
---	--

<p>Robert: Jay has this brilliant thing where he says "People fall in love with their company. They fall in love with their idea. They fall in love with the product. They fall in love with their advertising. Instead of falling in love with their customer and the whole idea of being as helpful as they possibly can."</p> <p>The point I'm trying to get to is, once people are in an established business, they often move from a learning attitude of trying to find out whether or not this product works for the customer, to being convinced that this is a great product, and a great company, and a great website even if customers aren't clamoring to buy whatever it is they have to offer.</p> <p>One of the best pieces of advice I could give people listening to this is "Get out of yourself. Get out of your house. Get out of the building and go talk to customers about their</p>	<p>最も有名な事例として、食料品の問屋の依頼で、食品会社で名前がたしか…</p> <p>Webvan?</p> <p>そう Webvan。彼らは1億ドルをベンチャーキャピタルに費やし、あらゆる国で顧客と会話を交わさなで問屋を立ち上げた。あなたが心に止めているブーストラップ法での主要事項は、あなたの会社は、あなたの発想や熱意、時間や努力、そして最も重要なことで顧客の資金を基盤に資金を貸すということです。</p> <p>あなたの顧客から資金を得るために、あなたはこれら他の質問を答えなくてはならない。あなたは、大変重要な問題を解決するための彼らを手助けするような製品をもたなければなりません。</p> <p>少しごめんよ、私はあなたの本を読み返して</p>
--	--

goals and their problems as related to your business." Let me give you 1 example, Jay, if we have time. I may have mentioned this to you before.

One of the guys I really admire who's a CEO is Alan Lafley. He's a CEO of Procter and Gamble. He looks at himself as a cultural anthropologist. Lately has developed 12 billion dollar businesses for Procter and Gamble from scratch. Pampers, Dryel, Swiffer, Febreze.

On every business trip he goes around and he visits with the customer. He invented the product called Swiffer, which is a consumable mop, after spending a dozen hours talking to customers in the mop aisles of a supermarket about their frustrations with mopping the floor. A lot of the customers told him that they liked washing the floor, but they didn't like getting the floor wet.

He personally came up with

いるので、それを拡大することが出来るよ（それを深く理解出来るよ?）。

ジェイは、以下の素晴らしい考えを持ち合わせています。『人々は、あなたの会社に惚れ込みます。彼らは、あなたの考え方に惚れ込むのです。彼らは、製品に惚れ込みます。彼らは、それらの広告にも惚れ込みます。彼らの顧客や彼らが出来ただけ可能な手助けをする全ての考え方惚れ込むことになってね。』

それを得るためのポイントとして、一旦人々が企業を設立し、彼らが この製品は顧客のために機能するかどうかを明らかにする姿勢を学ぶことから、たとえ、彼らが申し出ることなら何でも購入することを求めているような顧客だろうが、これは素晴らしい製品で、素晴らしい会社で、素晴らしいWeb サイトであると納得させることに変わります。

私がこれを聞いている人々とに与えられる最も素晴らしいアドバイスの1つは、『自分自身から逸脱しなさい。あなたの家から出なさい。ビルから出て、彼らの最終目標やあな

the idea of a mop where you could wash the floor without getting the floor wet, then went back to Procter and Gamble and had his company design it.

I just find it so interesting because the CEO of a 100 billion dollar company that's more in love with his customer than he is with the company. He goes out and spends so much of his time in a supermarket mop aisle, or by the washing machine and the customer starts talking to him about new Tide detergent.

Jay:

That's great. I have about 4 more, they're not questions. They're issues that you don't even remember. I do the same thing. I'll do a, they say a good, it may be terrible, **insight into something**. Then I will forget it and people have to remind me.

I want to make a point that you were very emphatic about, in this treatise that you created, and I want you to talk about it for just a few minutes, I'm reading it

たの仕事に関係している問題について顧客と話をしなさい。』ということです。もし私達に時間があるのなら、一つ例を上げます、ジェイ。私は、前にもあなたにこれを述べたかもしれませんが。

私が実に賞賛する CEO であるアラン・ラフレイ氏についてです。彼は、文化院類学者として自分を定義しています。ラフレイ氏は、彼は借金をしプロクター&ギャンブルという 12 億ドルもの収益の企業を作りました。パンパースやエリエールやスィフィやファブリーズなどの。

彼は全ての出張に行き、顧客を訪れます。彼は、スーパーのモップがけの通路で、彼らのモップがけに対する不満な点を話すことに、12 時間を費やした後、スィフィとというモップの消費材を発明した。多くの客が彼に、床を磨くことは好きだけで尾、床をぬらしてしまうことは好きでない、という風に言ったのだ。

<p>verbatim. "Colossal bootstrapping is a context, not just an alternative financing technique."</p> <p>Robert: Yeah. It's an approach. Lots of bootstrapping isn't just about money. It's about starting a business based on those principles that we spoke about earlier. Starting a business from your passion. Discovering a problem customers, that's really worth solving. Being willing to go, what we call, through the Valley of Death because once you create the product you have to go out and create a customer in order to create cash flow before you go out of business. That can be a very scary thing.</p> <p>That's part of the context, is having the courage to go through that. Then re-investing in the business versus spending all the cash you have. That's a brief answer.</p> <p>Jay: That's good. I have 1 last question about this and then I'm going to ask you for an epilogue. Then we'll</p>	<p>彼は、あなたが床をぬらすこと無しに床をきれいにする方法を個人的にモップの考えを思いつき、プロクター&ギャンブルに戻った後、会社でそれを作った。</p> <p>私は、それは大変興味深いことであると考えます、なぜなら、彼よりも彼の顧客により惚れ込んでいる 100 億ドルもの収益を持つ会社の CEO がいるからです。彼は、スーパーマーケットのモップ通路で、洗濯機や、顧客が彼に新しい Tide の洗剤について彼に話始め、当の時間を費やします。</p> <p>ジェイ：それは素晴らしいよ。私は加えて 4 つ言いたいことがあるよ。それらは質問ではないよ。それらの、あなたは覚えていないだろうけど論点についてです。私は同じことをシマシタ。私がすることは彼らが良いといったことで、(赤字)それは大変恐ろしいでしょう。</p> <p>私は、それを忘れ人々は私に再度言う必要があります。</p>
--	--

have done our job, which is to just provoke positively the thought process of anybody that watches this to start thinking different, and thinking positively, and thinking action-ably, and transaction-ally, and strategically about whether or not to embrace bootstrapping to get their startup, or their existing business, going, and growing at a more continuous and meaningful way.

You have your 5 key principles. I will list them. Principle 1, follow your passion, but test your hypothesis. I think you've already covered that. Build social capital by sharing your passion inspiring others to help. You have not yet talked on that. Use constraints to create focus and drive innovation. **Discover the business model in the process of client interaction.** I think you semi-broached on that with your Lafley example, but you could perhaps do a little bit more. Finally, get

私は、あなたが作った本の中で大変強調することについて、分かってもらいたい。そして、私はあなたにほんの2,3分それについて話をしたい、それを言葉通りに読み上げます。『膨大なブーストラップ法はとても密接であり、ただの代替案のある財政のテクニックではない。』

Robert: そうさ、そのアプローチだ。ブーストラップ法の多くは、ただ金についてではない。それは、私達がより簡単に話したこれらの原理に基づき事業を始めることについてです。あなたの熱意から事業を始めることです。顧客の課題を発見することで、それは実に価値のある解決と言えます。死の淵へ喜んでいきましょう、と私達は言います。それは、あなたが倒産する前に、キャッシュフローを作り出すために、顧客を作らなければならないような製品を作り出すからです。

それは、この状況の一部であり、それを通過することで自身をもつでしょう。そして、ビジネス隊あなたが持つ全ての現金を再投資

out and hustle, but have patience.

Why don't you address any, all of the ones that you haven't you felt maybe as fully developed in the previous conversation?

Robert:

Well, the idea of a business model is very interesting to me. There was a book written last year by Mark [Andresen 00:28:44] called The Hard Thing About Hard Things. He said in this book that running a business is a very hard thing.

One of the things that make it really hard is that we live in a culture where an entrepreneur or a CEO is not supposed to ask for help. One of the areas where I think we need to ask for help is in coming up with the right business model. My basic observation is, if you have a good business model, it's easy to make money. If you don't have a good business model you'll be struggling all day long to make money.

Warren Buffet said that he

します。これは、非常に簡潔な答えです。

ジェイ：素晴らしいよ。私は、これに関して最後に1つ質問がありますが、この終局であなかに聞こうと思うよ。そして、私達は、違いや、前向きさや、利用しやすさや、取り扱いやすさを考え始め、彼らの新規事業または既存のビジネスを得るために、ブートストラップ法を取り入れるかどうかを考え、そしてより継続性と意味のある方法が生まれ始めるために、これを見る誰かの考え方を前向きに喚起して、自身の仕事を終えるだろう。

あなたは、5つの鍵となる原則があります。それらを挙げてみましょう。原則その1、あなたの熱意に従うこと、しかし、あなたの仮説を試すこと。私は、あなたは既にこれを行っていると思います。あなたの情熱を共有し、促進するために他のものに刺激を与えることで、社会資本は構築すること。あなたは、まだこれについて話していませんね。視点を作り出し、確信を追求するために制約を作ること。顧客とのやり取りの手段のビジネスモデルを見つけること。

invests in businesses where the problem is like walking over a 1 foot high fence. He said "Unfortunately, most businesses, the problem is like walking over a 10 foot high fence." If anybody listening to this is struggling with their business, one of the first places to look besides your passion is, what's my business model?

I'll give you a very simple example that you may think is kind of silly, but I think it is a good one. You and I Jay, we're selling CEO Whisperer services, or strategic consulting, or marketing mastery to people all over the world. Note, that's a fairly high challenge business.

One of my clients runs a big oil company. Billions and billions of dollars. Well, I had him in a meeting last week and I said "How hard it is for you to sell oil?" He said "It's not hard at all. It's very easy." What most of us make the mistake of doing is getting into business

私は、ラフリーの例で

しかし、あなたはおそらくもう少し行えました。最終的に、(すみません、ほぼ分かりませんでした。。)

前の会話から完全に説明されていたとして、あなたが感じたことすべて話してくれませんか？

ロバート：では、ビジネスモデルに関する考えは私にとって大変興味深いものです。『The Hard Thing About Hard Things』というマークによって昨年執筆された本です。彼はこの本の中で、事業を営むことは大変難しいことだと言っています。

それを大変難しくさせることの1つは、私達は起業家かCEOは助けを求めるべきではないという文化の中で生きているということです。右のビジネスモデルを思いつくことにおいて、助けを求める必要があるという1つの考えです。私の基本的観測だと、もしあなたが良いビジネスモデルを持っているなら、それは簡単にお金を生み出すでしょう。もし

<p>where, basically, it's very hard to sell the product.</p> <p>One of the businesses that I do business with around my own house is a sand and gravel company. I go there and I buy mulch for my driveway. Mulch is ground up tree bark to decorate the property around my house. I buy gravel for my driveway. I buy sand, loam, for this and that. I go to this place and the business is very simple.</p> <p>I say "I need a half ton of this." A guy goes and gets a bucket loader, loads up the mulch, or the gravel, or whatever it is, the loam for the garden, puts it into the bucket loader, dumps it into my spare pickup truck, charges me \$50, probably makes a \$25 profit. That's all he has to do.</p> <p>Compare that to selling high tech equipment, consulting services, or even a restaurant. I think that's something that everybody should really keep in mind. Look at your basic business model. If it's really hard to</p>	<p>あなたが良いビジネスモデルを持っていないのなら、一日中お金を生み出すことに苦しむでしょう。</p> <p>ウォーレン・ヴァフェットは、彼は、問題は1フィートのフェンスを超えるような事業に投資をすると言います。彼は、『不運なことに、ほとんどの企業は、問題は10フィートのフェンスを超えるようなんだ。』もしあなたが、これを切って、彼らの事業は苦勞していると聞こえるなら、最初の段階の一つである、あなたの情熱や、ビジネスモデルは何か、という点を見て下さい。</p> <p>私は、あなたがもしかしたらばかっていると考える、しかし大変素晴らしい、とても簡単な例を一つ与えます。あなたは私、ジェイは、CEOのWhispererのサービスか、戦略的コンサルティングか、世界中の人々のマーケティングの達人を販売します。これは、かなり高いビジネスの挑戦と言えます。</p> <p>私のクライアントの一人は、大きな石油会社</p>
---	--

	<p>create customers, you might want to think about how you want to re-invent your business, or your business model, to make it easier for yourself.</p>
<p>Jay:</p>	<p>Robert I'm going to ask 1 final question, and it's a very respectful one. I'm trying to feed you back what I am impressed with. What question should I have asked that I didn't? Had I, what would your answer be? Finally, what's the one thing more than anything else you would like people to gain from this discussion?</p>
<p>Robert:</p>	<p>Let me just say 2 things. I think 1 thing is picking the right business to start with. Yesterday I shared with Jay that I found out most people are not, there are many people who call themselves entrepreneurs who don't really discriminate in terms of making the right choices about what business they get into.</p> <p>I found a story yesterday that the graphic artist that</p>

を経営しています。何十億ドルです。私は彼にミーティングで会い、聞きました。「石油を売るのはあなたにとってどのくらい難しいですか？」と。彼は「全く難しくありません。とても簡単です」と言いました。私たちの多くが犯すミスは、基本的にとても売るのが難しい商品でビジネスをしてしまうことです。

私が自分の家まわりでやるビジネスの一つは、砂とバラスの会社です。私は私設車道用に根おおいを買います。根おおいとは私の家の周りの木々を覆うすり潰した木の樹皮です。私は私設車道用にバラスを買います。そして砂、ロームを貸します。私はその場所に行きます。ビジネスはとても単純です。

「0.5 トンのこれが欲しいです」と私が言います。男性がバケットローダーを持ってきて、根おおい、バラス、もしくは何でも良いですが庭用のロームをバケットローダーに積み込み、私のスペアトラックにどさりとおろし、50 ドルをチャージします、おそらく 25 ドルの利益を生みます。これが彼のすべきことのすべてです。

Facebook hired to decorate their offices received a few years later \$250 million in stock. What the guy did, he took his paintbrush and pens and went around the office, and he painted, made graphic designs on the wall. He picked the right company to do business with, with the right business model.

Another example I found yesterday was from Peter Thiel, the guy who started PayPal. This example emphasized the importance of founding your business with the right team. They started a company called PayPal, which is a way to pay for things on the Internet, they sold it in 2002 to Ebay for a billion and a half dollars. That's pretty impressive.

What's even more impressive is that Peter Thiel picked the right team to do business with. He went on to start a venture capital company called Palantir, which is one of the best venture capitalist firms

ハイテク製品販売や、コンサルティングサービス、またレストランと比べてください。私は、そこに全員が心に留めるべき何かがあると思います。自身の基本的なビジネスモデルを見てください。顧客を作るのがとても難しいなら、それを自身にとって簡単にすべく、どのようにビジネス、ビジネスモデルを再開発したいかを考えるでしょう。

Jay :

Robert、最後に一つ質問をします、そしてそれはとても敬意を払った質問です。私は自身が感心したことについてフィードバックを行おうと思います。私が聞いていないことの中で、他に何を私は聞くべきでしょうか？そしてあなたの答えはなんでしょう？最後に、このディスカッションで、あなたが最も人々に得てもらいたいものは何でしょうか？

Robert :

二つだけ言わせてください。私はあることが始めるべき正しいビジネスを教えてくれると思います。昨日 Jay とシェアしたことは、

out there. One of the biggest and the best.

Someone else, a guy by the name of Reed Hoffman, went out and started a business called LinkedIn, which I'm sure everybody is familiar with. Another person on the team, believe it or not, created Netflix. A fourth person on the team created Yelp, which is about all kinds of restaurant reviews and theater reviews, getting a review on virtually anything you wanted on the Internet.

I think it's very, very important to, if you're having a business that's struggling, you might want to step back and ask the question that Peter Drucker asked. What is my business and what should it be? Secondly, who are the kind of people that I really need to associate with? What kind of people do I need on my team in order to have a chance at being successful?

I think Jay also, you didn't ask me this, but I think this

多くの人々、、、自分たちが何のビジネスをしているかということをしっかり、正しく区別していないのにも関わらず、自分たちを起業家と呼ぶ人が多くいるということです

私は昨日、Facebook 社にオフィスの装飾のために雇用され、数年後に 250 万ドルの株を受け取ったグラフィックアーティストの話を見つけました。その男性がしたことは、ペイントブラシとペンを手に持ち、塗装し、壁にグラフィックデザインを施すことです。彼は正しい会社を選び、正しいビジネスモデルを選んだのです。

他の例で、私が昨日見つけたのは PayPal を始めた Peter Thiel です。この例は正しいチームと共にビジネスを創設する重要性を強調していました。彼らはインターネット上で支払い方法を提供する PayPal を立ち上げ、2002 年に 15 億ドルで Ebay に売却しました。これにはとても感銘を受けます。

is a very good idea, is your idea of relational capital. A lot of people try to start a business and think the only way to start the business is with cash. You've shown through your own example, I think this will be showed in China or Japan or in various other places, that building relationships with other people around the world where there's an ethical shared vision, and shared purpose, is an excellent way to start a business.

It shows that being able to create healthy, productive mutually beneficial relationships is a form of capital in itself. I like that idea. Maybe you'd want to say something about that.

Jay:

Yeah. I've been very blessed that I've had that. At first I thought it was the bad fortune, but I've realized it was the good fortune of having to engineer, devise, strategize, mastermind, actualize, for an enormous number of people, the equivalent of

さらに感銘を受けるのは、Peter Thiel が共にビジネスをする正しいチームを選んだということです。彼はまず始めに最も優れたベンチャーキャピタルファームの Palantir という会社を始めました。最も大きく、最も優れた会社の一つです。

他の、Reed Hoffman という人は、おそらく皆さんご存知の LinkedIn というビジネスを始めました。チームのまた別の人は信じられるでしょうか、Netflix を立ち上げました。4 人目は Yelp というあらゆるレストラン、映画館、人が見たい全てのレビューを閲覧できるサービスを作りました。

とても重要なことですが、もしビジネスが伸び悩んでいるなら、Peter Drucker が問うた質問に立ち戻りたくなるでしょう。自分のビジネスは何なのだろう？どのように聞こえるだろうか？2 つ目に、成功のチャンスを得

what capital would pay for, because they didn't have capital.

After doing it around the world for as many different business and industries, I realized that most people are obsessed with getting capital. I'm obsessed with the question of what would you do with the capital if you had it? Your need, your problem, is almost always the solution to somebody else's problem, bigger or smaller.

It may be hard to raise cash cash, but it really isn't hard to achieve the resources, or the talent, or the outcome that you want the cash for without having to spend a penny. There's so many infinite ways to do it. You can barter. You can defer. You can give people a share of the savings or the growth. You can pay them 3 times their normal fee, but pay it after you hit a certain metric.

You can do so many different things, but people get stuck thinking "I need

るためにはどのような人々がチームに必要なのだろうか？

Jay, 私はあと、あなたは質問しませんでした、とてもいい考えだと思うものがあります。それはあなたのリレーションキャピタルのアイデアです。多くの方はビジネスをしようとしていて、ビジネスを始める唯一の方法は現金を持つことだと考えています。あなたが自身の例で示したように、中国や日本、そのほかの地域でもきっと示されるでしょうが、民族的な共有ビジョン、共通目的などで、他人と関係を築くことは、ビジネスを始める素晴らしい方法だと思います。

それは、健全で生産的な相互利益関係はそれ自体資本であることを示します。私はこの考えが気に入っています。おそらくあなたはこのことについて何か言いたいことがあると思います。

money, or I can't grow."
That's probably the biggest delusional and constraining misconception I've ever seen because I've never had, and for the first probably 15 years of my professional life, I never had a client or a business, including my own, that really had any capital.

We did \$250 million, which is pretty respectful, when I was in the seminar business. I think in totality we spent \$300 grand. But we didn't have \$300 grand to start with. We had no grand, no, zero. We re-invested some of the cash flow as it came in, but most of it was purely, purely relational capital. I've got hundreds of stories like that.

Robert: Let me just give one example. I want to turn it back to you. You told me recently you went to London, and you did sort of an opening for a big Tony Robbins event. Is that correct?

Jay: Affirmative. Yes.

Jay :

よし。私はコメントを持っていたことにとても感謝します。最初は運が悪いと思ったのですが、後に幸運だと実感したことは、多くの人のため、また資本に相当するもののために（彼らは資本を持っていなかった）、エンジニアリングをし、考案し、戦略を考え、立案指導し、実現しなければならなかったということです。

世界中で多くの異なるビジネス、業界でそれをした後に、私は多くの人が資本を得ることに取り付かれていると感じました。私は、もしその資本を持っていたとして、あなたは何かをするのですか？という質問に取り付けられました。あなたは、あなたの問題は、大なり小なり、他の誰かの問題の解決を必要としているということです。

現金を得ることは難しいかもしれませんが、お金を払うことなく、リソース、才能であなただけが望むお金を得るということを達成することは本当に難しくありません。それをする

Robert:

What you think about, when I think about that, to kind of simplify everything you said, was you were able to do that, and I understand you were very successful in generating some private clients out of that. You were able to do that because you were able to make a good, not only to be impressive to a guy like Tony Robbins, but to make a good relationship with him and to sustain that relationship over the course of many years.

The point I'm trying to bring outward is I think the skills of being able to create a relationship with someone, and sustain a relationship around some shared purpose, is a very important skill. One of the things I admire about you Jay, and I never really shared this with you, is that I know you're a very smart business man, and I know you can really make tough business decisions with edge. But if you listen to the way you talk, you're so

方法は無限にあります。バーターできますし、延期することもできます。あなたは蓄えを分けることもできますし、成長を与えることも出来ます。通常の3倍の報酬を与えることもできます。ただし一定の基準を満たした後に。

あなたは多くの違うことが出来るのに、人々は「お金が必要だ」とか「成長できない」という考えに縛られます。これはおそらく私がこれまで見てきた最も大きな思い違い、誤解です。私は自分の職業生活の最初の15年間で、自分も含めて、何らかの資本を本当に持っているクライアント、ビジネスを見たことがありません。

私はセミナービジネスで250万ドルを作りました。それは敬意を払うべき学です。合計で30万ドルも使っていないと思います。しかし私達はビジネスを始める30万ドルも持っていませんでした。1000ドルもありません、無、ゼロでした。私達はキャッシュフローが出来たとき、それに再投資をしましたが、それは純粹に、本当に純粹な合理的資本でした。私はそれについて幾つもの話があります。

gracious and spacious in dealing with other people. By and large you're very, very easy going.

I'm not that easy going. I can be tough, and I can be curmudgeonly, I think you called me, but I think you're a easy going personality. The willingness to kind of hold everyone in high regard from the moment that you meet them has probably been a major factor in your success. Tony Robbins is just a tangible example of that, as is your relationship with me.

Jay:

It's a whole nother discussion, which I would like to go into. But for today, for this, the final thing I want to say is nobody's going to have to ask you how to reach you because I'm going to have the document we're talking about either translated if it's in Asia, or in English printed and distributed with all your contact on it.

You are a very important, catalytic, positive element in my life. We don't always

Robert :

1 つ例を挙げさせてください。その後お返しします。あなたは、最近ロンドンへ行き、ビッグ Tony Robbins のオープニングを勤めました、そうですね？

Jay:

確かに。その通りです。

Robert :

私の考えでは、あなたの言ったことの全てを単純化すると、あなたは何人ものプライベートクライアントを生むことが得意です、私もゆ思います。あなたは Tony Robbins のような人に対し、感銘を与えるだけでなく、良い関係を築き、長年にわたってそれを維持することができるため、そのようなことができたのです。

acknowledge each other. Today we have. I appreciate this immensely. We're going to take this theme deeper even though it's what neither of us really concentrate on anymore. I think there's an enormous worldwide felt need for more clarity, more championing of this concept in advocacy, and more comfort and pride about embracing it.

We'll talk more about it in our next conversation. I thank you very much Robert.

Robert:

All right. Thank you and a big hello to all the people listening to this. It's been great to be able to address you.

私が示したいことは、他者と関係を築き、それを共通の目的を持って維持する能力は、とても重要な能力であるということです。Jay、私があなたに感心することの1つは、あなたがとても賢いビジネスマンであり、エッジの効いたタフなビジネスディジョンを行えるということです。あなたの話し方を聞くと、あなたは他人に対して、とても親切で広い懐を持っています。全体的にあなたはとても寛大です。

私はそれほど寛大ではありません。私は無愛想ですが、あなたは寛大な性格です。皆を快く素晴らしい人だと受け入れる心持はあなたの成功の主要な要素です。Tony Robbinsは私とあなたの関係同様、その明白な例です。

Jay :

それは是非とももっと話したいお話です。しかし今日のこれのため、最後に私が言いたいことは、誰もどうあなたにコンタクトを取れるかということを質問しないということです。なぜなら、私たちが話したドキュメントがあなたの連絡先とともにアジアなら翻訳で、その他なら英語で印刷されたものが行き渡るからです。

あなたは私の人生において、とても重要で、カタリティックでポジティブな要素です。私達は常に連絡をとるわけではありません、今日はここにいます。とても感謝します。私たちがこれ以上集中しなかったとしても、このテーマはどんどん深くなっていきます。私は世界中のもっと知りたいという声、このコンセプトの支持、そして、包含することへの快適さとプライドを感じます。

次の機会にもっとそれについて話しましょう。ありがとうございます、Robert。

Robert :

分かりました。ありがとうございます。そしてこれを聞いてくださっている人々に、大きく挨拶をしたいと思います。あなた方に語れたことはとても素晴らしいことでした。