



歯を磨くだけで億万長者

しんえもん。

Gate of Dreams!!

あなたは歯を磨くだけで億万長者になれると思いますか？

自宅にある洗面所の蛇口をひねって自分専用の歯ブラシを水で濡らし、少しだけ歯磨き粉をつけて口の中に突っ込み、シャカシャカと歯を磨くだけで億万長者になることは本当に可能なのでしょうか？

もし、想像しても答えが分からないのなら実際に試してみてください。自宅の洗面所に行ったら歯ブラシの1本くらいはあるでしょう？

あなたに歯磨きをする習慣さえあれば簡単にできると思います。

もちろん、

「バカにするな！そんなウマイ話があるわけないだろ！」

このような極めて冷静な意見を世の中の大勢の人が述べるはずですが。もしかしたら、あなたも同じような意見をお持ちですか？

私のことをよく知っている人だったら、

「また、しんえもん。さんが何か面白いレポートを書いているな！いつものように真意を解明するのが、すごく楽しみだ！」

と考えることは確定しているのですが、私を全く知らなかったら、

「この詐欺師が！訴えてやるぞ！コラッ！」

と、血相を変えて怒鳴りたくなる人も中にはいるかもしれません。

しかし、その気持ちは痛いほどよく分かります。なぜなら、巷には“簡単に稼げる系の詐欺情報”が蔓延している事実があるからです。

現在は厳しい時代ですから本業以外の収入を何としてでも増やそうと考えている人は非常に多いです。

それを実現する為に副業に関する情報収集を試みたら魅力的な誘惑が沢山あるとは思いますが、残念ながら99.999%以上は結果に結びつかない価値の無い情報になります。

そしてそのような情報に飛びついて悲惨な結果を迎える羽目になってしまう人が今でも後を絶たないのです。

私のところにも何処ぞの大先生たちに騙されたり裏切られたりと、酷い経験をされたらしい大勢の方が今でも相談にいらっしゃいます。

何人かのクライアントが言っていました、「しんえもん。さんは、知る人ぞ知る駆け込み寺のような存在だ！」と密かに噂されているようです。それは本望ではありませんが時代を象徴していますね。

何れにせよ、いつの時代でも儲け話というものは持ってくる側の人間が儲かるようにできているので、いつも嘆いている人のように儲け話を聞かされる側の人間が儲かるということは滅多にありません。

つまり自分が儲かる話だと思って聞いていたはずなのに、実際のところは「儲けさせて下さい話」を聞かされていたという結果になっているというわけです。これを略すと「儲け話」になります。

油断していると、お金と時間と労力を失う恐ろしい落とし穴です。

そもそも、本当に儲かる話があるとしたら多くの場合は家族や友達のように身近な人や好きな人にしか教えません。

もし、あなただっただけで見ず知らずの他人に声をかけて、わざわざ喉から手が出るほどオイシイ情報を教えてあげたいとは思いませんか？

普通は教えないでしょう。考えてみたら当前ですよね・・・

パソコンの向こう側にいる他人に入手困難な激レア情報（むしろ、皆無ですが・・・）をやすやすと渡すほど人間は仏様ではありません。

現代は色々と難しいご時世なので、誘惑されて縋りたくなる気持ちも分かりますが、そういった情報を鵜呑みにして初心者や素人たちが楽に成功できるほど、我々の暮らす世の中は甘くないという事実には、あなたは既にお気づきでしょうか？

それでももし、仮に現実的な儲け話があるとしたら、例えば・・・

「ある忙しい人気デザイナーが、新しいデザインの依頼の案件を手いっぱいでもうしても受けられないから、本当は自分で受けたいのだけど知り合いのデザイナーに譲ってあげる」

とか、こういうパターンです。

「本当は自分で受けたいのだけど受けられないから代わりにいかが？」というようなケースだと良い話が多いです。「本当は自分で受けたいのだけど」という部分がキーポイントです。

これは普通に誰が聞いても当たり前のお話ではあるのですが儲け話に目が眩んでいる人は、こういった冷静な判断ができない状態にあります。

だから、普通に考えれば現実的にあるはずのない詐欺的な情報に数十万円から数百万円ものお金を支払う人が、あまりにも多すぎるのです。ある程度の時間が経ってから気づいても時すでに遅しです。

あと本当に稼げる情報があるとしたら、映画の1シーンでよく見かける「政治家と土建屋の社長の密会」のような利権が絡んだ何かしらの見返りを期待して鉄板で相手が儲かる話を切り出すパターンですね(「お主もワルよのう」「いやいや、お代官様こそ」的な)。

・・・そう、竹筒でできた、ししおどしが「カコーンッ！・・・コン」と鳴っている店で、よく話していますよね。

これは、ある業界において力を持ってポジショニングが確立できている人にしか縁のないお話ですけれども、現実にも色々な業界であります。

そういうことで、みなさんが求めている夢のような儲け話というのは極めて特殊なかたちでしか入ってきません。世界トップクラスのビジネスパーソンたちでさえも滅多に入ってこないのです・・・

いきなり届いたスパムメールの中から見つけて偶然クリックした、非常に怪しいけど何やら儲かりそうなことを訴えているサイトから、すごそうなノウハウ動画を請求してもミラクルは起こりません。

それに怪しい投資の案件なども信頼のできる友人からの話であっても成功確率が50%をオーバーすることすら少ないと体感的に感じています。それくらい儲け話というものは非現実的なのです。

世の中の億万長者たちも自分のアンテナを常に張り巡らせて、瞬間的に訪れるチャンスを自分で掴もうとします。・・・そう、儲け話は人から誘われるのではなく自分の手で勝ち取るものなのです。

だから、あなたには金輪際もう詐欺被害にあわないように気をつけてほしいと思います。ましてや、「〇〇をするだけで億万長者」なんてあるわけがありません。本当にあればみんな億万長者です。

データで見ても日本では約1億2000万人の人口に対して、億万長者の人口は約182万人と1.5%前後を推移しています。

実は、日本は全国民に対する億万長者の割合が世界一なのですが、それでも決してみんな億万長者になれるほど甘い数字ではありません。残りの98.5%は一般人なので当然です。

だから繰り返しになりますが「〇〇をするだけで億万長者」なんて絶対に存在しないのです。

その事実を胸に刻み込んで下さい。あなたがこれからの人生を豊かにしたいと思うなら今すぐに深く刻み付けるのです。・・・さあ！

このレポートに関しましても、あなたがしんえもん。という人物に興味を持って、私のレポートだから請求したのであれば良いのですが、「**歯を磨くだけで億万長者**」というタイトルに惹かれてダウンロードしたのであれば特に今後は注意が必要です。二度と同じ過ちを繰り返さないで下さいね。楽な儲け話は無いのです。

むしろ「何となく請求しました」とか「直感的にビビッときて・・・」
とか「面白そうだったので！」と言ってくれた方がマシです。

苦しい道を進めば人生は楽になる。

楽な道を進めば人生は苦しくなる。

これは私が今まで様々な境遇にある大勢のクライアントの人生が、
良くなるように指導してきて確信した教訓です。

未来を素晴らしくすることにフォーカスした行動は必ず報われます。

一方、現在“だけ”の快樂や欲望にフォーカスして困難な壁を華麗
にスルーし、ダラダラと毎日を過ごしてしまうと未来にツケが必ず
回ってきます。本来やるべき面倒な行動をスキップしたり先延ばし
にしたりする行為は最終的には自分を苦しめるのです。

さらに、リアルタイムで目の前にある快樂と欲望の渦に飲み込まれ
てしまうと将来的に報われない努力を余儀なくされてしまいます。

自分が楽な道ばかり選んだ結果、自己責任によるマイナスを補填す
る為の努力（無職で遊びすぎた尻拭いなど）は「目の前の最悪」を
回避するだけで、決して未来が良くなるということはないのです。

なので、同じ努力をするのなら日頃から苦しい道を選択する習慣を
持つ方が結果として楽な人生にすることができます。必ず未来はい
つの日か現在になるので長期的な視点を持って未来を大切に考えて
いた方が、あなたの人生は充足感に満たされる可能性が高いです。

例えば、現在の快樂や欲望を満たす為に、もしくは恐怖や絶望から逃れる為に、消費者金融から借金をしてしまえば一時的には経済的に助かるかもしれませんが。

しかし、それは未来の自分を必ず苦勞させてしまう結果になります。

仮に、逃げて踏み倒したら借金はチャラになるかもしれませんが、何れにしても精神的な苦痛があるので結局は未来の自分を苦しめることになるのです。それに逃げて追われます（相手はプロです）。

なので、この場合は形式として消費者金融から借金をしているように見えても実際のところは未来の自分から借金をしているようなものなのです（どうせ返済するのは未来の自分なのでから・・・）。

逆に、現在が苦しくなったとしても将来の為に貯金することを心がけたら、未来の自分が快樂や欲望を満たすこともできますし、万が一のトラブルによる恐怖や絶望も簡単に解決できるかもしれません。

それだけではなく、お金の使用用途によっては大きな自己投資になり自分の大幅な進化のきっかけになる可能性も十二分にあります。

成功へとグッと近づくのです。

だから、あなたもこれからはできる限り自分に甘んじることなく、常に長期的に物事を考えるような意識を持って下さい。それが相対的にあなたの為になるからです。先人の歴史を見ても断言できます。

実際にどうしたら良いのかをシンプルに説明しますと、毎日の朝を迎える度に「**未来の為に今日を犠牲にして生きよう**」と心の中でイメージしてほしいのです（多くの成功できない人は快樂や恐怖や怠慢に負けてしまい、今日の為に未来を犠牲にして生きています）。

今日より明日、明日より明後日。今月より来月、今年より来年です。

過去を振り返ったときにいつでも「**今が人生で1番楽しいよ!**」と、周りの人たちに言えるようにしないとイケないのです。

それでは、どうして世の中には“簡単に稼げる系の詐欺情報”が、目を覆いたくなるほど多いのかということについても言及しておきます（最近も、簡単に稼げるらしいパチンコ・パチスロの攻略法、競馬投資や不動産投資などの電話勧誘が増えてきているようです）。

その理由は先ほども述べた通り、その緻密な販売戦略が人間心理をついている為、市場に儲け話を持って行って参加者の募集をかけると自分が簡単に儲けることができるからです。よく売れるのです。

人は「簡単」とか「無料」とか「楽」とか「誰にでも必ずできる」という系統の言葉に弱いという生まれ持った悲しい本能があります。

「初心者でも簡単に実現できて、初期投資も限りなくゼロで、すぐに結果が出る、再現性が極めて高い方法」

というような甘いキャッチフレーズだと敏感に反応して財布の紐が緩くなるのです。

あなたも「この話が本当なら魅力的だな」とは思いませんか？

「厳しい修行を積まないと実現不能で、初期投資が100万円かかり、3年後に漸く結果が出る、再現性が極めて高い方法」

という厳しいキャッチフレーズだと同じ再現性が極めて高い方法であっても誰も買いません。あなたもコレだと買わないですよ？

無論、後者の方が情報としての価値が高いというケースも少なくはありませんが絶対に売れません。もはやこの説明は不要でしょう。

人は労力的にも経済的にも時間的にも緩い方へと流れるものです。

それに仕掛ける側も最近ではコピーライティングや心理学の重要性を理解して、学習しているので人の心の弱点を巧妙に突いてきます。

この辺を考えると仕掛ける側も上手いので、ついつい多くの人
が騙されてしまうのは無理もないという気もしますが、自分の身は自分で守らなければならないという警告だと思ってほしいのです。

もちろん購入者側に成功できない理由がある場合も少なからずありますが、それ以前に依頼するガイドを間違ってしまったては目的地に到着できないのです。騙されて登る山を間違えてはいけません。

「**魅惑の楽園に連れて行きますよ～ん**」と笑顔で言っているガイドが、あなたを仲間たどりが待ち伏せしている地下に連れて行って、最初からカモるつもりで計画していたとしたらゾツとしませんか？

「**簡単に儲かりますよ～ん**」というネット上で声高に誘惑してくる詐欺師たちもこれと全く同じことをしているのです。

購入者が現実的に結果を出せないのは販売者の取り扱っている情報の質や、お客様に対してのスタンスに大いに問題があるというわけです。多くの場合は最初から成功できないことが確定しています。

・・・そもそも、あなたが成功したいと思うのであれば、その願いを叶えてくれる方法はそんな無法地帯には転がっておりません。

それではその答えは何処にあるのでしょうか？

経済的に豊かになり、好きな物に囲まれて好きなことを好きな場所でし、愛する家族を幸せにできる、充足感に満ち溢れた人生を手に入れる為の“真の成功への地図”はどこに眠っていると思いますか？

あなたが心の安らぎを得る為の方法は一体どこにあるのでしょうか？

此処です。

・・・そう！

あなたが今この瞬間に読んでいる「歯を磨くだけで億万長者」という謎のレポートに文字通りその全ての答えが記されてあるのです。

きっと、あなたが最後まで読み終えた頃には「歯を磨くだけで億万長者」になる為の方法を脳内にインストールしているはずです。

「しんえもん。さん、レポートのタイトルと言っていることが、真逆ですね！これこそまさに簡単に稼げる系じゃないですか！」

と、あなたが芸人もビックリするくらいの鋭いツッコミを入れたくなる気持ちも、少し頭がパニックしている様子も分かりますが・・・

自宅にある洗面所の蛇口をひねって自分専用の歯ブラシを水で濡らし、少しだけ歯磨き粉をつけて口の中に突っ込み、シャカシャカと歯を磨くだけで億万長者になることは本当に可能なのです。

あなたがレポートを全て読んだら、この意味がはっきりと理解できることでしょう。これからの輝かしい未来の為に刻むステップを妄想して、心の底からワクワクしているあなたの顔が目に浮かびます。

もちろんタイトルだけを見ると多くの読者から「ふざけているな！」と思われても仕方ありませんが、こういったタイトルにしている理由も含めてこの先を読み進めていけば色々な謎が全て手に取るように分かるはずですよ（わざと狙ってこういったタイトルにしています）。

とりあえず、タイトルはメルヘンチックで過激ではありますが内容に関してはしっかりとした中身のあるレポートに仕上げております。

それでも、

あなたが私の言っていることが信じられないうえに興味が無いのなら、お互いに時間の無駄になるので、今すぐに×ボタンを押してレポートを閉じ、この **PDF** ファイルのアイコンを一旦ゴミ箱に入れた後に「ゴミ箱を空にする」を選択して、あなたのパソコンから完全に消滅させて下さい。

二度と目に触れることはないでしょう。

あなたがこの先も読みたいと思うのであれば、クオリティーの高い情報を次から次へと積み掛けるようにお届けしますので大いに期待して下さいね。

ワンランク上の価値を受け取って下さい。

その代わり私を信じるのであれば徹底的に信じて下さいね。

あなたが私を100%信じようとする心を持ってくれさえすれば、たったのそれだけで吸収率が300倍は良くなります。逆に猜疑心がある状態でレポートを読んだって何も学ぶことができないのです。

例えば、あなたが参加したあるセミナーで、ただ身振り手振りが大きいだけの講師を最初から雑魚だとバカにしていたら、どれだけ素晴らしい話をその講師がしてくれたとしても何一つ吸収できません。

一方、講師を尊敬していたら超くだらないレベルの低い話ですらも、自分にとって非常に役立つ興味深い話のように聞こえたりもします。最高の話をしてくれたとしたら、それはもう鳥肌ものでしょう。

要するに、話し手に対するあなたのイメージや評価があなたの吸収率を抜本的に変化させるのです。

あなたが成功したくてこのレポートに辿り着いたのか、既に成功していてリサーチがてら客観的にアウトプットの材料として俯瞰気味に目を通していいのか私には分かりません。あるいは、前から私のファンだから読んでいるのかもしれないし、私が書いた何かしらのコピーに魅力を感じて興味本位で手に入れたのかもしれない。

・ ・ とまあ、読んでいるきっかけや事情は人によって異なるので、あなたの目的は知りませんし、べつに知りたいとも思いません。

「べつに・・・」

それでも、どうせこのレポートを貴重な時間を投資して読むのであれば、あなたも今よりもっと進化したいはずです。そして、あなたの人生の活路を拓くきっかけにしたいのではないのでしょうか・・・

あなたはきっと、お金を稼ぎたいと思っているでしょうし、社会的にも認められて自分に誇れる生き方がしたいと考えているはずですよ。

だとしたら、私のことを信じる努力をするようにしてみてください。そうすることによって望みが叶う可能性が俄然上がるからです。

個人的には自分のことなのでこのようなことは言いたくはないのですが、あなたの為を思って言っているつもりです。決して私のエゴを満たしたいわけではありません。そこは理解しておいて下さい。

無論、あなた次第で私がこれからしていくお話の内容が変わるなんて都合の良いマジックはありません。だけど、あなたのスタンスがどのような状態であるのかが、あなたの運命を変えるのです。

教材にしてもセミナーにしてもコンサルにしても姿勢を正しくして落ち着いて最高の状態で読んだり聞いたりしないと身になりません。

高額な金額を払って何かを学ぶ場合は得られるコンテンツやサービスの質が上がることも良いのかもしれませんが、それだけの金額を払った自分になれるという意識の変化が最も価値が高いと思います。

つまり、自分が痛いと思うほどの金額の自己投資をして学べば、

本気と書いてマジになれるのです。

だから、今後あなたが学ぶときは自分のスタンスも可能な限り高めておくことをお勧めします。これは単純なことのようですが無料でできる最大限の効率化だと思います。このレポートも同じです。

私も本気でお話していきますので、あなたも本気でお読みいただき、このレポートをあなたの今後の人生の役に立ててください。

ただし、そうは言っても・・・

あくまでも今回お届けする内容は私の個人的な意見であり全ての人に当て嵌まるとは思っておりません。つまり、私の考え方を受け入れられる人もいれば、そうでない人もいるということです。

特に私は自他共に認める変人です（もしかしたら、あなたもここまでレポートを読んでみて薄々感じているかも分かりませんが・・・）。

なので、あなたが見たことも聞いたこともないようなお話も中には含まれてくると思います。恐らく刺激も強いことでしょう。

さらに、ドSで嘘も苦手なのでズバズバ私なりの持論を言いますし、一般論と比較してみても非常識でクレイジーな発言が多くなるかもしれません。私自身が感じている過激な意見をオブラートで包んで遠回しに表現するのも決して得意ではありません。

成功という物は色々なカタチがあり、様々なパターンがあります。

ある人が成功した方法と、また別のある人が成功した方法が真逆の方法だったりすることも多々あります。

昔は通用したけれども、今だと通用しない場合もあります。トレンドも時代によって異なりますよね。それに運が影響してくることも少なくないという点も頭に入れておいた方が賢明でしょう。

成功とはナマモノなのです。

だからこそ、ありとあらゆる要素から分析した現在の自分の場合に当て嵌めてみて現実レベルで役に立つ成功法を見つけることができるのかどうか肝なのです。仮令どれほど優れたノウハウであっても、自分の人生に良い影響を与えられないのなら意味がありません。

・・・というわけで、

今回このレポートでは全力で、そして真剣にお話していきますが、あなたと私の考え方や価値観が合うのかどうかは分かりません。

これも何かの縁なので、あなたと合えば良いなとは思っているのですが、恋人同士が付き合ってみないと全てが分からないように、私の数々の成功と失敗の経験を通して導き出した成功哲学や、私自身の脳内や心中で巻き起こっている化学反応とその答えも、一度あなたにシェアしてみないとこればかりは見極められないと思います。

まずは、「歯を磨くだけで億万長者」を通して、完全に無料であなたに「成功の起爆剤」を提供しますので、とりあえず軽い気持ちで私を試してみてください。

もしも、それで相性が良かったとしたら、このレポートはあなたのこれからの運命を大きく動かす可能性が高いです。それくらいパワフルでインパクトがある内容を、包み隠さずに書いているからです。

あなたにとって誰から学ぶのかは何を学ぶのかよりも重要なのは、確実に断言できますから、こういう話をしています。あなたを成功へと導いてくれる人から、あなたは学ばないと意味がないのです。私から学ぶべきなのかどうかも、あなたの結果のみぞ知る答えです。

あなたが知識や技術を会得して人生を良くしたいと思うのであれば、自分にとって最適な情報を選び抜く力が大切になってきます。その中でも誰の情報をインプットするのかは極めて重要なのです。

そして、情報というものは受け取る側の環境や状態によってプラスにもマイナスにもなります。

なぜなら、文字としては同じでも感じ取り方や、意味の解釈の仕方や、理解や共感の深さレベルが、情報を得る人がいるステージや受け取るタイミングにより全く異なってくるからです。

例えば、世界的にベストセラーとなっている最高の名著でさえも、人によっては「読まない方が良かった」という結果になるケースがあるということを理解しておいてほしいのです。

誤解を恐れずに言えば、読み手の状況や捉え方によっては人生を最悪にするきっかけとなる**毒薬**にもなりかねないのです。

なので、自分が得るべき情報というものは間違ってしまうないように最善の注意が必要なのです。

もちろん、名著ですから多くの人にとってはプラスになるでしょうが、ごく僅かな人にとってはマイナスになる可能性があるのです。

1万人いたら1万人にとって最高の情報なんて絶対に存在しないのです。だから、人々が信仰する宗教や教えも1種類というわけではなく、世の中には沢山あるのだと思います。

あとは、著者が伝えたいことを読者が履き違えて捉える場合もあるのも問題なのかもしれません。それくらい情報というものは色々な影響を及ぼすので取り扱いが難しいのです。

あなたも本の影響を受け、考え方が変わったり新しい行動を始めたり、何かを捨てたり止めたりした経験は今までありませんか？

きっと一度や二度はあると思います。

素晴らしい内容を知ることにより自分のフォーカスがぶれたり、価値観が偏ったりして、本来進むべき道から外れてしまう場合もあります。

意外かもしれませんが、有名な先生の教えをインプットしたが故に倒産したり、道を踏み違えたりした人たちを私は知っています。

せっかく勉強しているのに人生が悪い方向に向かっているという人を私は何人も見てきました。

私の友人は、とある先生のオーディオセミナーに強く影響されて、「妻と離婚する」という決断をしました。

この決断が彼の人生を大きく変えることになるというのは間違いありません。だとしたら、その先生が語っている話に自分の人生を変えられているということになるのです。

ちなみに、彼は「今が幸せなので離婚して良かったと思っている」と言っていますが、場合によっては「離婚しなかった方が良かった」と後悔することになる可能性も考えられるとは思いませんか？

このように誰かが発信する情報に影響されて、決断した行動のたった1つが人生において良い結果を生む場合もあるし、逆に悪い結果を生む場合もあるのです。そういった理由から、むやみやたらに情報を吸収し続けるのは危険すぎます。これはメディアも含めてです。

だから、あなたもこれからは情報を厳選するように意識して下さい。特に情報の内容そのものではなく、誰からの情報なのかに注目して下さい。

巷に溢れる情報を入手しすぎて成功できないどころか、むしろ人生がドツボにハマってしまっていることに何となく気づいていながらも、その原因には気づいていない人が多いですが、この辺のお話を冷静に考えてみるとその答えが分かると思います。

自分にとってマイナスになる悪い情報を得ていたのです。もしくは、知らないうちに成功できない考え方になってしまっていたのです。

怠慢へと導く情報や、悪行へと導く儲け話は、人生を狂わせるので絶対に気をつけるべきです。感染度の高い、情報のウィルス菌です。

「儲かりそうだから・・・」という理由で儲け話の動画を請求し、スラムダンクの三井寿が高校1年生の新入バスケットボール部員になって先輩たちに自己紹介をして抱負を語っていたときレベルの「夢見させるようなこと」を有名らしい大先生に言われて、幾度となく繰り返し煽られて高額塾に入るなんて愚の骨頂なのです。

すごいらしい大先生に対して、ヤンキー三井寿の不良グループが湘北高校バスケット部の体育館に殴り込みに来たときの木暮公延のように、

「夢見させるようなことを言うな！！」

と叫んでみても、費やしたお金が戻ってくることは決してありません。返金保障がついていても実現が困難な条件を提示してくるので、ほとんど返金されることはないのです。高い授業料になるだけです。

これは愚かな人間の弱さなので仕方ないことなのかもしれませんが、もう少し人を見るように意識してほしいと思います。

情報収集において失敗するリスクを極限までセーブする秘訣は情報を検索するのではなく人を検索することです。

そう・・・最も信頼できると思う人を見つけ出し、その人から情報を得ることなのです。

私が思うに、現代社会では自分の人生を情報から守るという術を身につけておかなければならない気がしています。

そして同じ情報でも影響力が強いのが、あなたがリスペクトする人からの情報です。

誰をリスペクトするのかは、あなたが決めることですが「有名だから」とか「お金持ちだから」とか外側に影響されて、真実を見失わないように気をつけて下さいね。相手の巧みなブランディングにより、リスペクトさせられていませんか？

リスペクトというものはコントロールしてさせられるものではなく、自分から自然にしてしまうものです。その為に、大切なのは内側にある「思考」や「信念」や「情熱」に共感できるかだと思います。

特に、こういったレポートや書籍やセミナーやコンサルティングなどの助言は、あなたのマインドセットに直接アクセスします。

故に、これからとる行動そのものを変化させる可能性があるのです。

その行動の集合体があなただの未来の人生になるのですが、あなたがインプットした情報や知識の全てが良い結果を生む行動を促してくれる保証はどこにもありません。

言葉というものは難しいですから、その意味の捉え方や受け入れる度合いもまた人それぞれになってきます。

このように言葉が与えるインパクトが違うということは、その言葉を受けてからの感じ方も行動も人によって異なることを意味します。

それに、今は情報超過の時代です。なので、オンライン・オフラインを問わず、良い情報も悪い情報も山のようにあります。

だからこそ、垂れ流された情報を鵜呑みにするのではなく、あなたには情報を選択する力をつけてほしいと言っているのです。

情報を見極める眼力

を身につけて下さい。これは現代社会で生きていくにあたり色々な大切な物を摂取されない為には、必須スキルだと思うのです。

また、ニュースやマスコミが言っていることも矛盾していることが多いので、自分のフィルターに毎回かけて判断してほしいと考えます。

この私のレポートで知ることになる真実も最終的には、あなたの基準で評価して下さい。

もちろん、私としては一生懸命書いておりますので自信がありますが、あなたの役に立たなければ何の意味もないのです。全ては、このレポートが「あなたの人生にとってどれくらいの価値を与えることができたのか？」それ以上でもそれ以下でもありません。

このレポートが良かったと感じたら **PDF** ファイルを **PC** だけではなくバックアップをとってハードディスクにも保管しておいて下さい。

さらに印刷してお気に入りのファイルに綴じ、いつでも見られるように普段使っているデスクや本棚などの作業スペースにおいて下さい。大切な人にプレゼントするのも良いでしょう。

もし、「くだらない」と感じたのであれば、その瞬間に削除していただければ幸いです。あなたの大切な時間を1秒たりとも無駄にしてほしくないからです。

まあ、難しい話はこれくらいにして次のページからは楽な気持ちで読み進めてみて下さい。読む以上は私のことを心の底から信頼して、リスペクトの気持ちを持って読んでいただければ幸いです。

そうすれば、情報の吸収率も上がり、あなたの人生にとって影響力が非常に高いターニングポイント的なレポートになることを確信しております。

さてさて、果たして、

自宅にある洗面所の蛇口をひねって自分専用の歯ブラシを水で濡らし、少しだけ歯磨き粉をつけて口の中に突っ込み、シャカシャカと歯を磨くだけで億万長者になることは本当に可能なのでしょうか？

その答えはこのレポートに全て書かれています。

それでは、あなたの夢の扉を開いて下さい・・・

ひんえもん。

Contents

Gate of Dreams!!.....	2
■ 他を読まなくてもここだけは読んで下さい	29
■ あなたにこのレポートで伝えたいこと	39
■ 最高の環境を整える	47
■ ポモドーロ・テクニック	50
■ 結果にフォーカスする	54
■ デスクチェアに投資する	56
■ 五感を意識して集中力を高める	60
■ 三大欲求の暴走を上手に抑える	66
■ 能力が同じでも結果は変わる	69
■ ゾーンという未知なる世界.....	74
■ ゾーンに入る為の7つの条件	88
■ 思考ゾーンの秘密	103
■ 海外旅行のすゝめ	110
■ 定期的に温泉に行け	115
■ 成功の秘訣は脳の使い方にある	117
■ 最高のタスクを消化する	121
■ 自分を強制的に行動させる9つの方法.....	127
■ 人生の基準値を上げる	139
■ 行動する理由を強化する	149
■ 時間を制する者は人生を制する	152
■ 86400秒の使い方.....	154
■ 事象をコントロールする	162
■ 億万長者になる方法	164
■ 赤ちゃんになる.....	166
■ 億万長者が持つ100の成功習慣	172
習慣1.「常に記録できる準備を万全にしている」	172
習慣2.「アウトプットを前提として学習する」	172
習慣3.「五感を司る側頭連合野に記憶を定着させる」	173

習慣 4. 「勝利していないことが敗北だと知っている」	173
習慣 5. 「いつでも自問自答している」	174
習慣 6. 「絶対に嫌なことは身体で表現する」	175
習慣 7. 「精神と肉体の状態バランスに気を配る」	175
習慣 8. 「目的管理と行動管理に徹底している」	175
習慣 9. 「エネルギー管理の重要性を理解している」	176
習慣 10. 「リカバリーをしながら行動する」	176
習慣 11. 「怠慢が最大の敵であると知っている」	177
習慣 12. 「機敏に行動することで出し抜いている」	177
習慣 13. 「何万回でも練習する」	178
習慣 14. 「早起きは3万の徳だと思っている」	178
習慣 15. 「栄養バランスを考えて腹七分に抑える」	179
習慣 16. 「水を1日に2リットル以上飲んでいる」	179
習慣 17. 「メニューを見ても迷わない」	180
習慣 18. 「落ち込んでくよくよしない」	180
習慣 19. 「リスクが伴う行動に対して楽観的である」	181
習慣 20. 「翌日の行動を全て決めている」	181
習慣 21. 「朝に運動を終わらせておく」	181
習慣 22. 「人生の成功について考える」	182
習慣 23. 「常に原点回帰する」	182
習慣 24. 「呼吸の重要性を知っている」	183
習慣 25. 「今日だけでなく来週のこととも終わらせる」	187
習慣 26. 「物事を俯瞰して考える」	187
習慣 27. 「自分自身がライバルだと思っている」	188
習慣 28. 「百貨店を倉庫だと思っている」	188
習慣 29. 「睡眠をしっかりとる」	189
習慣 30. 「健康を第一に考える」	191
習慣 31. 「エゴよりも未来を優先する」	191
習慣 32. 「原理原則に基づいて行動する」	192
習慣 33. 「成功を継続させることにフォーカスする」	192
習慣 34. 「携帯電話に支配されない」	192
習慣 35. 「シンプルに考えてシンプルに説明する」	193

習慣 36. 「クレイジーであろうとする」	193
習慣 37. 「言葉に魂をのせる」	194
習慣 38. 「気づいて行動までのタイムラグが短い」	194
習慣 39. 「ロジカルシンキングで発想を広げる」	194
習慣 40. 「クリティカルシンキングで分析する」	194
習慣 41. 「他人に自己重要感を与える」	195
習慣 42. 「目を大切にする」	195
習慣 43. 「千円札を頻繁に活用する」	199
習慣 44. 「現場に顔をだす」	199
習慣 45. 「トイレ掃除をする」	200
習慣 46. 「通帳は貸金庫に預けて自分で管理する」	200
習慣 47. 「いくつものイシューを設定する」	201
習慣 48. 「店で必ず領収書をもらう」	201
習慣 49. 「ATM を使いこなす」	202
習慣 50. 「投資のアンテナを張り巡らせている」	202
習慣 51. 「各分野でメンターを見つける」	203
習慣 52. 「本を購入する投資を惜しまない」	203
習慣 53. 「本によって読み方を変える」	203
習慣 54. 「無駄な会議をしない」	204
習慣 55. 「人に任せて育てる」	204
習慣 56. 「人に対してインスパイアする」	204
習慣 57. 「人の多くの痛みを知っている」	204
習慣 58. 「対面、電話、メール、手紙を使い分ける」	205
習慣 59. 「腸内洗浄を定期的にする」	205
習慣 60. 「タスクを視覚化する」	206
習慣 61. 「勝てるフィールドで関係をつくる」	206
習慣 62. 「報連相のやり方を工夫して徹底させる」	207
習慣 63. 「世間では土日にされることを平日にする」	207
習慣 64. 「尊敬する人をものまねするプロである」	208
習慣 65. 「世界経済をリアルタイムで確認する」	208
習慣 66. 「お礼は手間暇かけて手厚くする」	209
習慣 67. 「素直で純粋で目がキラキラしている」	209

習慣 6 8	「努力していることを言わないし見せない」	209
習慣 6 9	「1 円玉を拾って話しかける」	210
習慣 7 0	「第二の人生が楽しくなる準備をしている」	210
習慣 7 1	「靴を現代の鎧だと思っている」	211
習慣 7 2	「靴を履き替えるように車を乗り換える」	212
習慣 7 3	「マイクロコミュニケーション依存しない」	212
習慣 7 4	「商品名にベネフィットを明記する」	214
習慣 7 5	「自己投資とビジネス投資を最優先する」	214
習慣 7 6	「永遠の寿命を想定して考える」	214
習慣 7 7	「お金に居心地の良さを提供する」	215
習慣 7 8	「自宅でリラックスする前に済ませる」	215
習慣 7 9	「大物の名刺を名刺入れに忍ばせる」	215
習慣 8 0	「自分の進化に限界を設けない」	216
習慣 8 1	「GNH にフォーカスする」	216
習慣 8 2	「本当の富は精神的豊かさだと思っている」	217
習慣 8 3	「雨が降る前に傘を準備している」	217
習慣 8 4	「1 0 0 0 円の傘を準備している」	217
習慣 8 5	「自分ができることを低めに言うしておく」	218
習慣 8 6	「キャピタルフライトを慎重に考えている」	218
習慣 8 7	「iPhone の充電器が部屋ごとにある」	219
習慣 8 8	「NLP を深く研究している」	219
習慣 8 9	「いつもそうなのかを考える」	219
習慣 9 0	「少数のアンチを気にしない」	220
習慣 9 1	「見返りを求めず結果として見返りを得る」	220
習慣 9 2	「神秘的なパワースポットに頻繁に行く」	220
習慣 9 3	「国境を越えて通勤している」	221
習慣 9 4	「お金を使って人脈構築をする」	221
習慣 9 5	「苦しい経験で難題を難題でなくする」	221
習慣 9 6	「国家と心中しなくて良いようにしている」	222
習慣 9 7	「苦しいと思っていることを口にしない」	222
習慣 9 8	「相手よりも先に笑顔で挨拶をする」	222
習慣 9 9	「相手の名前を呼ぶように意識している」	223

習慣100 「誰にでも愛情いっぱいである」	223
■ 悪い習慣は上書きで改善する	226
■ 幸せの定義を明確にする	227
■ 新しい習慣を取り入れる	231
■ 成功者をモデリングしろ	239
■ パラダイムシフトを起こせ	240
■ 律儀に人間力を高めていく	242
■ 社会や他人との摩擦を恐れない	243
■ あなたはリーダーなのである	247
■ ライフとライクとライス	249
■ 影響力を与える活動をする	253
■ アイデンティティが人生を創造する	257
■ 伝える力を極める	264
■ 人間関係と信頼関係	272
■ 真の資産とは	273
■ 永遠に進化する	279
■ 究極の価値提供者になれ	283
■ 輝かしい未来へ繋がる夢の扉	284
■ 価値観のランキングをつける	286
■ あなたのアクションプランを決める	297
■ 幸せだと感じる生き方	304
■ 歯を磨くだけで億万長者	306



■ 他を読まなくてもここだけは読んで下さい

最初にあなたに聞きたいのですが・・・

あなたは今どうしてこのレポート「歯を磨くだけで億万長者」を読んでいるのですか？

こう質問をすると、

「しんえもん。さんが書いているからです！」とか、「タイトルに惹かれて億万長者になりたかったからです！」とか、「何となく読もうと思いました！」というような声が聞こえてきます。

しかし、私はそういった回答を望んでいるわけではありません。

私が知りたいのは読もうと思った「きっかけ」ではなく、何の為に読んでいるのか・・・

つまり、あなたがレポートを読んでいる「目的」です。

私は人に教育をするということが好きなので、極めて独創的なスタイルのセミナー講師として全国セミナーや海外セミナーを自由気ままに開催しているのですが、そこでよく参加者にこう聞きます。

「あなたは今どうしてこのセミナーに参加しているのですか？」

・・・と。

そしたら、

「しんえもん。さんに会いに来ました！」とか、「魅力的なセミナータイトルに惹かれて来ました！」とか、「今回はタイミングが合ったので来ました！」というような回答をいただきます。

ほとんどの人が、自分がセミナーに来た「きっかけ」を話しだし、自分がセミナーに来た「目的」を話さないのです。

もちろん私が「どうしてこのセミナーに参加しているのですか？」というようにあえて抽象的な質問の仕方をしているので、このような回答になることは理解できます。

しかし、億万長者に限定して同じ質問をすると大半の参加者から、「きっかけ」ではなく「目的」が答えとして返ってきます。

なぜこのような結果になるのかというと、成功者は常に向上し続けること。つまり自己の「進化」にフォーカスしているからです。

その為、日頃から自分が進化する為に必要な「目的」を頭の中や心の中に抱いているので、抽象的な質問に対してもスムーズに「目的」という回答になります。

一方、なかなか成功できない人は目的意識が甘いです。

自分の理想論ばかりが先立ち、努力を必要としながらも現実的に達成可能な「目的」の設定ができていない人があまりにも多いのです。

だから、まだ決まっていない答えがでるはずもなく、先ほどのような質問を私にされると今すぐ思いつく参加した「きっかけ」を答える結果になるのです。

もちろん、あなたが「自分の思い通りにコントロールできない、身の回りの現実を良い方向に変えていきたい」という「目的」を持っているということは聞かなくても私は知っています。

なぜなら、こういったレポートを読んだりセミナーに参加したりする勤勉な方たち、みなさんが共通して持っている願いだからです。

しかし、その中身の内容は人それぞれ異なるはずですが、あなたのその真っ白なキャンパスはあなたにしか描くことはできません。また、それに鮮やかな色をつけることができるのもあなただけなのです。

もう一度だけ聞きます・・・

あなたは今どうしてこのレポート「歯を磨くだけで億万長者」を読んでいるのですか？

今回は次のページに進む前に、紙とペンを用意してその答えを書いて下さい。このレポートの中では【課題】を多くだしますので、その都度、読むのをやめて考えた答えを紙に書くようにして下さい。

こう言っても90%の人はしませんが、「その他大勢の人たち」の中から抜きん出る為にもあなたは必ず私の言う通りにして下さい。

「億万長者になりたいからです！」「お金を稼ぎたいから
らです！」「楽をして成功したいからです！」「今まで騙され続けてい
るので結果をそろそろ出したいからです！」**「自己投資です！」**

・・・OKです。色々な声が聞こえてきました。

あなたにも「目的」があると思うのですが、それを達成する為に、
このレポートを読むのだという意識を持つだけで学習するスタンス
が随分と変わってきます。

それでは次の質問です・・・

あなたが今お答えした「目的」が達成した先に見えるものは何
ですか？

例えば、お金を稼ぎたいのであれば、お金を稼いだら何に使いた
いのか？ 結果を出したいのであれば、結果を出してどうい
うものを手に入れたいか？ を回答して紙に書いて下さい。

我々がフォーカスしなければならないのは「お金」でも「結果」で
も「成功」でもありません。

本当にフォーカスすべきものは「幸せ」です。

「生き甲斐」や「充足感」や「達成感」や「満足感」を得て「幸せ」だと感じられるような人生を勝ち取ることにフォーカスするのです。

もちろん、「幸せ」の定義は人によって異なるので、あなたとしての「幸せ」を明確にしておく必要があります。

その「幸せ」を考えたときに、お金や結果の先に見えるものが何かないと答えが見つからないと思うのでこういった質問をしています。

何となく、お金持ちになれば「幸せ」になれるような気がするかもしれませんが、不幸なお金持ちも世の中にはたくさんいます。だから、あなたには自分自身が「幸せ」だと感じられる条件を最初に理解しておいてほしいのです（あまり常識には捉われないで下さい）。

そしてこれがここでする最後の質問になります・・・

あなたは何をしてどうやってその「目的」を達成するつもりですか？

答えが既にあるのなら紙に書いて下さい。決まっていないのであれば、読むのを一度ストップして今から考えて書ける範囲内で結構なので書いてみて下さい（他の人は気にしておりませんが、あなたに対しては、私は期待しているので必ずやって下さいね・・・必ずです）。

ありがとうございました。これで、このレポートを読む意義が明確になったと思います。あなたはこのレポートを通して最大限の価値を受け取る準備ができました（ちゃんと紙に書いたのであれば・・・）。

これから、あなたを成功させる為にクオリティーの高い様々な方法について話していきますが、私はあなたが人生において何をして、お金を稼ぐのか、結果を出すのか、成功するのかの指定はしません。

「店舗経営がお勧めです！」

「アフィリエイトをなささい！」

「コンサルティング活動をしましょう！」

「情報ビジネスをした方が良いでしょう！」

「アパレルの通信販売をやるべきです！」

「エッチな居酒屋を始めて下さい！」

「キャバクラを経営しましょう！」

「セミナー講師になるべきです！」

・・・などとは言いません。

もちろん、私もそのときそのときテーマやノウハウを決めて講義をすることや、教材をリリースすることはありますが、それは1つの方法論として紹介しているだけで強要するつもりは全くありません。

それに興味を持って人生を賭けたいのならやれば良いし、そうは思わないのであればやらなければ良いです。それだけのお話です。

このように私はあなたに手段を指定するつもりはありません。あなたが何をするのは、あなた自身に真剣に考えて決めてほしいと考えています。ビジネスはあなたの人生の大きな一部となるからです。

それを私のような他人に決めさせてはいけません。何かヒントをもらっても確定させるのは自分だということを理解しておいて下さい。

それだけは、あなたは自分で・・・

自分自身の意志で決めなければならないと思うのです。

もし、あなたがこれから貴重な時間を使用して実践していくビジネスという名の人生の一部を他人に決めつけられたいのであれば、今すぐこのレポートを閉じて山のように届いているスパムメールの中に紛れている、見ず知らずの方から届いたアフィリエイトリンクだらけのメールでも開いて何か1つでも適当にクリックしてみればいいです。きっと泡を吹きながら大先生が押し付けてくれるでしょう。

楽しんで簡単にできて誰でも100%実践可能なアフィリエイトとか、まだ誰も実践していないチャンスだらけの転売ビジネスとか、欧米圏で流行っている新世代ビジネスなど、興味深いコピーライティングを駆使して、あなたがすべきビジネスを提案してくれると思いますよ。

それでは **GOOD LUCK...** じゃあの！

あれ、あれれ・・・

あなたはレポートを閉じないのですか？

「まだこれから先も読みたいです！」と、あなたが思ってくれるのであれば私に共感してくれたと判断させていただきます（仮に本当にそうでしたらとても嬉しく思います・・・ありがとうございます）。

だいたい、億万長者は誰一人として上記に書いているような系統のビジネスを押し付けてくるようなコピーには反応しません（億万長者が興味本位やリサーチの一環として請求するのは別ですが・・・）。

なぜなら、億万長者は自分の人生を自分でコントロールできないことを何よりも嫌うからです。お金のコントロールにしてもそうです。

それに巷に溢れるような劇的に甘いノウハウが嘘や過剰表現であり、本当は再現性が限りなく低いという事実も理解しています。

何度も言いますが、お金の目が眩んで喰いついたよく知らない人からネット上で「儲かるよ」と教えてもらった方法で初心者が稼げるほど世の中は都合よくできていません。そんなのは夢物語なのです。

だから、あなたは空中戦ではなく地上戦をして下さい。しっかりと地に足をつけて自分のビジネスについて考えてほしいと思うのです。

決して楽をしよう、ショートカットしようと考えないようにして下さい。その考えを捨てない限りは、あなたのお金をスナイパーたちが常に狙ってきますよ。心の弱者は完全に包囲されているのです。

実際に楽をして簡単に稼げる方法が使えるようになるとしたら・・・自分が選んだ自分のビジネスを真剣にやっている途中で、ひょんなところから訪れたそのチャンスをタイミングよく掴めたときです。

はっきり言ってゼロ段階で素人の目の前に、「激アツ」なチャンスが現れるわけがないとは思いませんか？ あれは喰えない人参です。

壊れたロボットみたく何度もリピートしておりますが、自分自身が実践するビジネスは自分で決めるのです。そこを意識して下さい。

そんな当たり前のことは小学1年生でも分かっています。小学1年生の将来の夢を先生や友達が無理やり強要したりしませんよね。

パイロットになりたいとか、サッカー選手になりたいとか、社長になりたいとか、ケーキ屋さんになりたいとか、キャバ嬢になりたいとか、お嫁さんになりたいとか、アイドルになりたいとか・・・言いますよね。将来の夢は他人ではなく自分で決めるものなのです。

親や兄弟や友達など他人に影響されることはあるかもしれませんが、それを含めても最終的には自分が夢を確定させるのです。

もし、あなたがまだ自分のやるビジネスを決めていないのであれば、今から決めれば良いですよ。

あなたが本業としてやるビジネスを探しているのか、副業としてやるビジネスを探しているのか私は知りませんがどちらでも同じです。

あなたがやりたいこと、あなたがやるべきこと、あなたにやれること、それは何なのでしょう？

世の中に評価される人は自分の道をとことん追求している人だけです。

色々と転職したり、かまけて中途半端にやっていたり、人から適当にやらされている人を、世間の誰が評価してくれるのでしょうか？

あなたが、これからの人生で全力投球できること・・・

そんなビジネスを1つ決めて下さい。

それでもなかなか見つからないのなら、今まで見たことのない景色を見て、今まで会ったことのない人に会って、今まで知らなかったことを勉強して、体験したことのないことを体験してみてください。

そこまでしても見つからないのであれば、今あなたがしている仕事を本気ですることです。目の前にある仕事を本気ですることによって、新しい出会い、新しいチャンス、新しい価値観が見つかるはずです。

ダラダラと仕事をしたって何も変わりません。本気ですることによって色々なプラス要素を引き寄せるのです。

そこで、あなたの眠っている奇跡が目覚める可能性があるのです。

・・・というわけなので、あなたが何をどのようにして成功したいのか、自分の生き方やビジネスについて再度よく考えてみてください。

決して、お金を目的とするのではなくて、社会貢献をしてみたり、家族や仲間が誇りに思うようなことを選んでみるようにして下さい。

あなたが自分の進む道を選んでさえくれたら心配しなくても後から全てついてきます。お金はもちろんのこと、あなたが望むのなら地位や名誉や名声も後から遅れてついてくるのです。遅れの法則です。

夢を掴む正しい方法は、私がこれからこのレポートをはじめとして色々な形式でじっくりと教えていくので安心してついて来て下さい。

■ あなたにこのレポートで伝えたいこと

では、このレポート「歯を磨くだけで億万長者」で、私はあなたに何を伝えていこうとしているのかについて説明していきます。

それは億万長者になる為のロジックです。

どうしたら「歯を磨くだけで億万長者」になれるのか？

という興味深いテーマを通して、あなたに億万長者になる為の色々な秘訣やエッセンスを伝えていこうと思います。要は本質です。

若い頃の話で恐縮ですが、良くも悪くも私は18歳でフェラーリを購入し、19歳で億万長者になることができました（21歳で命を2回も狙われるほどの借金地獄に堕ちますが・・・）。19歳で経営していた会社の取引先や同業者の先輩経営者たちから教わった人生の教訓は現在の私にとっても大切な指針として心に留めております。

そして何よりも恒例行事だったフェラーリのツーリングに参加することによりたくさんの億万長者たちと触れ合うことができ、色々な人生哲学を教わったことが当時の私にとっては宝物となりました。

客観的にフェラーリやランボルギーニのオーナー同士たちを見ていると「今度は新しくディアブロを買うぞ！」とか、「タイヤのホイールを**BBS**に変えたぜ！」とか、こういった系統の話が多くて、車の自慢大会のように感じました。また、ビジネスの話をしているときは腹の探り合いのような会話が多かったような記憶があります。

しかし、私に対してだけは億万長者のみなさんが、ものすごい価値の高いノウハウを包み隠さずに暴露してくれていたのです。

そして彼らはネットビジネス業界の成功者とか、有名な大先生とか、1億円稼いだらしい人とか、そういうレベルではありませんでした。総資産額が10桁レベル、100桁レベルがゴロゴロいたのです。

故に、今のレベルになった自分が思い返してみても鳥肌が立つようなトップシークレットの内容が話の中に多く含まれておりました。

日本で一世を風靡した超有名な“アレ”をつくった人とかもいたので驚きです（興味があれば私に直接会ったときにでも聞いて下さい）。

では、なぜ私にだけ、みなさんが揃いも揃ってそんなクレイジーなノウハウを教えてくれていたのかというと、単純に私が「18歳のガキだったから」でしょう（フェラーリを買った車屋の専務が、私のフェラーリにカーボンだから初心者マークが貼れないという話をネタにしていたので私の年齢がみんなにバレてしまったのです・笑）。

最初は18歳なのに親のお金ではなくて、自分で稼いだ現金でフェラーリを買ったという私に興味を持っていただいていたのですが、次第に心を開いて色々と教えてくれるようになったというわけです。

VIPの思考に興味があった私は全ての話に耳を傾けて「すごいですね!」「もっと聞かせて下さい!」と素直に聞いていたので、みんなが仕方なく教えてくれていたのかも分かりません（もしかしたら、私が億万長者から話を聞きだす天才だったのかもしれないが・笑）。

そんなスーパーカーのオーナーの中に私の営業スキルに興味を持ってくれていた非常にユニークな何十社も経営する社長がいました。

いつでもスポーティーな格好でキャップを被っていたその社長は、自分のカーコレクション専用のガレージを借りていて高級車を20台近くも保有していて驚いたことを今でも鮮明に覚えております。

フェラーリの他に、ランボルギーニ、ポルシェ、NSX、メルセデス・ベンツ、BMW、ジャガー、セルシオ（レクサス・LS）・・・など、色々ありました。

「どうしてこんなにたくさんの車を買っているのですか？（しかも、メルセデスのSクラスとか3台もあるッ！・笑）」

と、質問する私に社長は面白い答えを聞かせてくれました。

億万長者らしいマインドセットで、あまりにも衝撃的だったので、今でも鮮明に覚えています。このような感じで会話しました。

・
・
・

社長「お前、海の浜辺にブーツで行くや？」
しんえもん。「いや、ビーサンで行きます。」

社「じゃあ、お前そのビーサンで運動するや？」
し「運動するときはスニーカーを履きますね！」

社「やろッ！？」
し「はい！」

社「そして運動が終わって、例えば仮に仕事でスーツに着替えなあかんとしたら、スニーカーのまんまスーツは着らんよな！
そんなときゃー、スーツに合う革靴を履くやろ？」

し「シュアーツ！！！」

社「はああ??」

し「・・・もちろんです！！」

社「おう！ ほいで、家やったらスリッパやな！」

し「海外じゃないですから家には靴では入りませんね！」

社「靴で入ったら家の中、砂だらけになってまうがな！」

し「そりゃあ、そうですよね！」

社「だよな！車も同じや！」

し「・・・ん??」

社「日曜日に高速をぶっ飛ばしたい時はフェラーリに乗る。アウトドアを楽しみたいなら四駆や！ 空港まで大切なお客様を迎えに行く時にスポーツカーやら四駆で行ったら相手に失礼やろ？そんな時はもちろんベンツや！ デートはポルシェやな！」

し「なるほど～っすね～！」

社「お前が、シーンによって靴を履き替えるように、俺は車をシーンによって乗り換えているだけや！」

し「超納得しましたわ！ それでも、こんなにたくさん必要なんですか？(Sクラスのベンツ3台あるし、同じ色やし・・・)」

社「車が好きなんや！（笑）」

し「・・・結局のところ、それですよね（笑）」

社「ガーハッハッハ 飲み行こう！」

し「是非是非！」

社「おっしゃ、着いて来い！ タクシーで行こかッ！」

し「はい！（笑）」

・
・
・

いかがでしたでしょうか？

私は当時この話を聞いてとても腑に落ちました。

もちろん、お金があるからこそ高級車を何台も所有することができるのかもしれませんが、社長が言っていることは確かにそうだなと思いました。

それでも結局は「車が好きだから」ということが、何よりもの理由だという結論になりましたが、そう話す社長の表情は少年のように純粋な笑顔で、本当に幸せそうでした。

やはり、自分が好きな物に囲まれることって本当に素晴らしいですよ。

そしてその社長は私のことを高く評価してくれていて、非常に良い条件を提示して「お前をヘッドハンティングしたい！」と仰ってくれました。その関係で色々と仲良くさせていただきました。

ありがたい話ではありましたが、私も独立しようと私なりに計画していたので、このオファーをいただいても最初から断っていました。

それでも、私が18歳で若かったからということもあるとは思いますが、社長は私をととても可愛がってくれたのでした。

そういった流れで社長とツーリングはもちろんのこと食事をしたり、遊んだり、キャバクラに行ったりしていく中で、お金では買えないほどの価値を受け取らせていただきました。本当に感謝しています。

でも、その社長は、それから数年後に亡くなりましたけどね・・・

病気や事故ではありません。雇っていた従業員に殺されたのです。もちろん当時のニュースにもなりました。詳しい殺害理由は分かりませんが、お金が絡んでいたのは間違いありません。この事件で、私はお金持ちになるということの恐さも知ることになりました。

どれだけお金を稼いで億万長者になっても、どれだけ大好きなたくさんの車に囲まれていたとしても、どれだけ愛し愛されている人がいても、どれだけ人生が幸せだったとしても、命を奪われてしまっは何の意味がありません。

爽やかで素晴らしい社長だったのですが、本当に思いがけない急な出来事で・・・人の命の儚さを知りました。だからこそ、我々は命がある今という時間の1日1日を大切に生きていかなければならないし、生きている以上はその義務があると思います。

この社長の他にも、本当に変わったフェラーリオーナーたちがたくさんいて、彼らに可愛がっていただいていたというのは、私の億万長者になる為のマインドセットや哲学のルーツになっております。

私が若かったが故に感じ取ることができた、億万長者たちの独特な思考法や特徴や実践していたビジネスは今でも全て理解しています。

不思議な話ですが、その後に事業を失敗して借金を抱えてしまい、それを返済した後に歳を重ねて億万長者に返り咲いたときは・・・もう10代の頃を感じられていたVIPからの衝撃は感じられなくなったのです。若かったが故の感性の鋭さがあったのかもしれませんがね。

しかし、その10代ときの経験から培ったものは今でも私は綺麗に覚えていて色々と実践をしています。

そして、私のルーツであるこの10代の頃を感じられていたものが、億万長者になる為のロジックの秘密だというわけです。

もちろん私自身もそれから度重なる苦難に立ち向かい多くの経験を通して目紛しく進化しておりますので、私なりに独自のロジックやメソッドも多く心得ております。

また、そのプロセスで国籍を問わず多くの億万長者と触れ合うこともできました。そういった方々から学んだこともたくさんあります。

そして今回は私が出会ってきた数々の億万長者たちの教えと、私自身のあらゆる知恵やスキルを分析して導き出した生々しい答えを、このレポートにまとめたというわけです。

その辺の成功哲学本や大先生では決して語ることはできないものに仕上がっていると自負しています。際どい表現やスパイスは多いですが読み物としても、学習教材としても大いに楽しめると思います。

きっと、あなたのご期待に応えられると信じております。

それでは、次のページより本格的で実践的な話に移行していきますが、今一度あなたに先ほどした3つの質問を繰り返します。あなたの答えを導き出してから次のページに読み進めて下さい・・・

【今回の課題】

Q1. あなたは今どうしてこのレポート「歯を磨くだけで億万長者」を読んでいるのですか？

[]

Q2. あなたの「目的」が達成した先に見えるものは何ですか？

[]

Q3. あなたは何をしてどうやってその「目的」を達成するつもりですか？

[]

■ 最高の環境を整える

それではこれから「歯を磨くだけで億万長者」になる具体的な方法を伝えていきますが心の準備はよろしいでしょうか？

もし、あなたが「まだ準備が整ってないです！」というのなら、少し深呼吸でもして心を落ち着かせてから読み進めても良いですよ。

あれだったらコーヒーでも煎れてきたらいかがですか？

ついでにトイレも済ませて来て下さいね。今、ご自宅にいらっしゃるのであればスウェットに着替えても良いでしょう。深呼吸やストレッチをしてきてもらっても良いので、どうぞご自由にされて下さい。

そんなに死ぬほど長いレポートではありませんが、どうしてもあなたには集中して読んでほしいのです。そういうことなので、あなたが完全にリラックスできる状態を整えてから読み進めて下さい。

今は集中できる環境ではないのであれば場所や時間やデバイスの変更も検討して下さいね。あなたが PDF ファイルのまま読もうとしているのなら今すぐプリンタで印刷し、冊子かファイルにしてから、読んでみても良いと思います。少し面倒ですけど印刷はお勧めです。

PDF ファイルをパソコンや、タブレットや、スマホで読むのも便利なので良いのですが、実際に印刷して手にとって読むとまた違った様子に見えて感じ方が変わってくるので、新しい気づきが発見できるかも分かりません。集中力にも大きな変化があると思います。

それと私だったら本気で集中するときは、使っている **iPhone** の電源を切ったりもします。

最近だと電源は切らないでマナーモードにして音もバイブも鳴らないようにしてバッグに突っ込んでいる方が多いですけども。単純に、**iPhone** のコールに反応をしなくてすむようにすれば良いのです。

こういう電話のコールによる中断のように、あなたも集中しているときは外部から、かき乱されないようにした方が良いでしょう。

せっかくゾーンに入っていたとしても、一瞬で抜け出させられますからね（ゾーンの話は後ほど詳しくさせていただきます）。

私はどうしても集中したいときはよく高級ホテルの部屋の中で仕事をします。目的は宿泊ではなく集中して仕事をする事なので、東京に住んでいるのに東京で5つ星ホテルを予約することもあります。

私の場合は価値観的には節約する心も未だに持ち合わせているので、時々ビジネスホテルやサウナにも泊まるのですが、何が何でも集中したいときに限っては高級ホテルを必ず利用するようにしています。

iPhone の電源を切り、部屋の清掃や果物を持ってきたりするサービスに対して指示を出しておけば、まず邪魔は入らないですからね。

壁が薄い安いホテルだと隣の宿泊者“たち”の卑猥なあえぎ声が、リアルに聞こえてきたりするし、机が狭いし椅子がチープなので、集中力を掻き乱される原因がたくさんあります。

インターネット環境も悪い場合が多いです。ホテルのインターネット環境をあてにしているのに、接続が遅いのはマジでイラつきます。

これはよくある話なのですが、にわかホテルマンのトロすぎる接客態度にイラついてストレスが溜まって集中どころではなくなったりもします。至る所に足を引っ張る原因や、ノイズがあるのです。

それに比べて行き慣れた5つ星ホテルだと安心です。

さらに、高級ホテルだとビジネスモードのオンとオフの切り替えがスムーズにできるというのも大きな利点です。

極限まで集中してバリバリ作業をしていたとしても、その超最高の状態をキープできる時間にはどうしても限界があります。なので、途中で休憩を挟みながらリフレッシュした方が総合的に捗るのです。

高級ホテルだと、美味しいルームサービスはもちろんのこと、コーヒーマシン、マッサージ、スパ、ジム、プール、サウナ、ジャグジー、ティーラウンジ・・・等 素晴らしい環境が揃っているので、状況に応じて利用していけばかなりのリフレッシュ効果が望めます。

あまりにも快適すぎてリフレッシュしすぎると逆に怠けて危険ですが（笑）。

そうならないように私の場合、作業するときは必ずタイマーで時間を計り作業効率を確認するようにしております。昔は市販のキッチンタイマーで計っていたのですが、最近は便利なので **iPhone** か **Mac** のアプリで計っております。これは計測できれば何でも良いです。

■ ポモドーロ・テクニック

私が作業する際に計測する時間に関しては原則としてイタリア人のフランチェスコ・シリロ氏が開発した「ポモドーロ・テクニック」という非常に優れた時間管理術のルールに従って設定しています。

「ポモドーロ・テクニック」の具体的手順は以下の通りです。

1. 達成したいタスクを選ぶ
2. タイマーで25分間を計測する
3. タイマーが鳴るまで集中する
4. 5分間の休憩をとる
5. ステップ2～4を4回繰り返す
6. 30分間の休憩をとる

1セット25分+5分です。

集中して25分間で作業をして、5分間だけリフレッシュ。

この1セットの繰り返しで2時間こなすのが基本です。

集中して25分間で作業をして、5分間だけリフレッシュ。

集中して25分間で作業をして、5分間だけリフレッシュ。

集中して25分間で作業をして、5分間だけリフレッシュ。

集中して25分間で作業をして、5分間だけリフレッシュ。

こんな感じです。

私の場合は、それが終わったら30分間の休憩をとってステップ1から繰り返すか、「本日の作業は、これにて終了ッ！」とするのがもはやパターン化しています。

この25分+5分を1ポモドーロと呼び4ポモドーロで2時間です。

この方法を利用している人は1週間ごとに作業時間の管理をしていることが多く、「今日は1ポモドーロしかできなかつた」とか、「明日こそ8ポモドーロは頑張ろう」と考えているようです。

この独自の単位で計測することにより、「今日もちゃんとタスクを実行することができた！」という達成感にも繋がると思います。

1つだけ注意があるのですが、25分間を計測している間は選んだ達成したいタスクにだけ集中して他のことは完全に無視して下さい。

「こんにちは、佐〇急便です〜！」と宅配便が届いても出てはいけませんし、受信したメールやLINEを見たりしてはいけません。タスク以外には絶対に手をつけてはダメなのです。

あなたもやってみたら分かるのですが、この25分間は時間の経過が超早いです。なぜなら、本気で集中しているからです。

この方法を実践しても時間の経過が遅いと感じるとしたら、それは集中できていない証拠です。

目標も期限も決めずにダラダラと作業をするタイプの人もありますが、そういう人は時間だけ大量に消費するけど絶対に集中できないので、質的にも量的にも時間をかけている割に結果は生みません。

長時間でも完全に集中できるのであれば良いのですが、集中できないのであれば時間をどれだけかけてもあまり意味がないのです。

ちなみに「ポモドーロ」とはイタリア語で「トマト」を意味し、考案者のフランチェスコ・シリロ氏が使っていたキッチンタイマーが、トマトの形をしていたことが由来しているそうです。

このトマトのキッチンタイマーは **Amazon** やフランチェスコ・シリロ氏のサイトで購入することができます。

- フランチェスコ・シリロ氏のサイト

<http://pomodorotechnique.com>

また、「ポモドーロ・テクニック」専用のアプリもネット上に多数ありますので、**Google** で検索して自分が使いやすいものを使用すると良いでしょう。比較のお勧めなのが、インストール不要でウェブ上で利用できる『**Tomato Timer**』と『**MARINARA TIMER**』です。

- **Tomato Timer**

<http://tomato-timer.com/>

- **MARINARA TIMER**

<http://www.marinaratimer.com>

参考までに私は『**Pomodoro One**』というアプリを利用しています。

- **Pomodoro One**

<https://itunes.apple.com/jp/app/pomodoro-one/id907364780?mt=12>

でも、

ビジネスをしていると、急いでレポートやニュースレターの原稿を仕上げないといけないときや、セールスレターを早く書き上げないと公開に間に合わないときのように時間にタイトな場合があります。

そんなときは1セット50分+10分で計測するようにしています。

**集中して50分間で作業をして、10分間だけリフレッシュ。
集中して50分間で作業をして、10分間だけリフレッシュ。**

これを必要に応じて何度も繰り返すといった感じです。

むしろ、以前の私は1セット50分+10分で日常的に時間管理をしていました。しかし、「ポモドーロ・テクニック」を利用してみて、こちらの1ポモドーロごとに管理する方が私の場合は集中できるということが分かったので今ではこの方法をメインにしています。

ただし、私はゾーンに入っている場合に関しては、ブレーキを全く踏まずに連続して何時間でも作業する可能性があります。

あくまでも集中することが目的なので、25分にしても50分にしても、あなたの集中力が続くようだったら延長して休憩を先送りにしても構いません。25分に設定していたのに35分に延長したり、50分に設定していたのに90分に延長しても良いのです。

「目的」が計測ではなくて集中だからです。

■ 結果にフォーカスする

あなたはもうお気づきだと思いますが何かの作業をする際、自分がしっかりと集中できるかどうか最も大切なのです。どれだけ大量の時間を費やして作業をしているのかではなくて、どれだけ集中した時間を費やして作業できているのかが重要だということです。

10時間ダラダラとサボって2時間集中して合計12時間の仕事をするよりも、3時間集中して合計3時間の仕事をした方が結果は良いです。

よくサラリーマン思考の方はより時間をかけた人が評価されると思いますが、評価されるのはより結果を出した人なのです。

早朝から深夜まで頑張っているけれども結果を出せない生産性の低い従業員よりも、午前中だけしか働かないけど結果の出せる生産性の高い従業員の方が会社にとって貢献度が高いのです。

ですが、経営者ですら多くの時間を拘束した方が得だと考えています。それは間違った固定観念であり本来考えるべきなのは結果です。

そういった観点から考えると、経営者や会社が望んでいる以上の結果をだせる従業員であれば、たくさん休日をとっても良いし出勤時間が短くても良いという制度は多くの企業が今後は検討すべきです。

逆に、結果を出せない従業員に対してはダラダラ仕事をさせるのではなく能力を生かせる仕事を任せられるような人事力を経営者は身につけるべき（軍師に任せても良い）だと思います。今の事業において、生かせる仕事がないのであればクビにするのが互いの為です。

時間を無駄に消費することだけは絶対に避けるべきなのです。

ホスト業界では **No. 1** ホストの出勤時間が通常よりも遅めに設定されるのが当たり前です。ちゃんと売上を出せるのであれば、基本的に自由出勤で **OK** という店も少なくありません。

当然ながら自由だからといって出勤日数が減り売上が下がって他のホストに抜かれてしまっただけでは、**No. 1** という王座から落ちてしまい、同時に自由という権利も失ってしまうこととなります。そうなってしまうと、他のホストたちと同じ時間に出勤しないといけなくなり、新しい **No. 1** ホストに保持していた自由を渡すことになるのです。

だから、**No. 1** ホストは **NO. 1** をキープできるように自分で緻密にクリエイトしながら出勤日数や出勤時間を調整する必要があります。

ホストクラブとしては「売上さえ出してくれるのであれば店に来なくても大丈夫だけど、もし売上が出せないのなら **No. 1** でも常時出勤して営業をきなさい！」というスタンスなので、完全にホストの結果(数字)にフォーカスしているのが分かります。

勤務時間ではありませんよね。これは現代社会に即して非常に合理的な経営スタイルだと思います。そういった意味ではアフィリエイトなんかも完全に成果報酬だからビジネスモデルとしては無駄がありません(やり方は問題ある人が多いですが・・・)。

何れにせよ会社の中で働いている人でも、個人でビジネスをしている人でも、無駄な時間だけを費やして時間管理が全くできていない人が多いので、あなたも私のように作業をするときはタイマー管理をする習慣を持って下さい。あなたにも自分が集中できている時間が作業した総時間のうちどれくらいあるのかを逐一意識するようにしてほしいのです。集中した時間だけが結果を生むのです。

■ デスクチェアに投資する

ちなみに、私は現在このレポートを海外にある5つ星ホテルにて、タイマーで計測しながら集中して **MacBook Air** で書いております。

デスクチェアがアーロンチェアなのは地味に嬉しいです。

あなたも自分が普段から作業するときを利用するデスクチェアには、絶対にこだわった方が良いでしょう。

デスクチェアが良くないと腰痛の原因にもなり肉体に対する負担が大きくなるので、結果として集中力が落ちる原因に繋がります。

将来のことを考えても良いデスクチェアを使うべきです。

私はセミナーやコンサルティングでもクライアントに対して最初の段階からデスクチェアには投資するようにアドバイスしております。

それでも、そういう価値観がなくて買わない人もいますが、買った人は全員が「買って良かったです！」と言っています。全員です。

それでは、どのようなデスクチェアを買えば良いのでしょうか・・・

結論から先に言うと、あなたに予算があるのならハーマンミラーのアーロンチェアか、エルゴヒューマンのエルゴヒューマンプロのどちらかを購入するようにして下さい。

個人的にはどちらにしても最高の椅子だと思っております。

私は今まで色々な椅子に座って作業してきましたが最終的にこの2つで落ち着きました。アーロンチェアはヘッドレストが無いことが残念だなと前からずっと思っていたのですが、何やら最近では他のメーカーが社外オプションとして販売しているようです。

安い事務椅子は論外です。さすがにデスクチェアでは使っている人はいないとは思いますが、パイプ椅子はもっとダメですからね(笑)。

会社だと椅子の数も必要なので設備投資が難しい場合も多いとは思いますが、せめて自宅のデスクチェアだけには投資して下さい。

私が初めて会社経営をしたときの社長室では、偉そうな革張りの何十万円もする高級椅子を使用しておりましたが自分の権力を象徴し、エゴを満たすだけでした。それ以降は性能を重要視しています。

悪いことは言いません・・・

アーロンチェアかエルゴヒューマンプロ

にして下さい！

- ・ハーマンミラー公式サイト
<http://www.hermanmiller.co.jp>
- ・エルゴヒューマン公式サイト
<http://www.ergohuman.jp>

この2つの椅子だったらどちらでも良いので、オフィス家具専門店に行って試座をさせてもらい、あなた好みの方を購入すれば良いのではないのでしょうか。

ちなみに私の場合、昔はずっとアーロンチェアを使っていましたが、現在はエルゴヒューマンプロ オットマンを使っています。

オットマンを使う機会には未だに恵まれておりませんが・・・(笑)。

参考までに私が普段からデスクチェアを注文しているサイトはOFFICE CHAIRS 本店です。高級椅子の品揃えも多く、同社が運営するWORK HOLICに行けば、試座をさせてもらうこともできます。

それと配送の際に椅子を組み立てた完成品で届けてくれるので非常に助かります。重量があるので自分で組み立てるのは大変なのです。

また、必要に応じて今まで使っていたデスクチェアを引き取ってくれるというサービスもあります。これも人によっては嬉しいですね。

- **OFFICE CHAIRS 本店**

<http://www.officechairs.jp>

- **WORK HOLIC**

<http://www.iamworkaholic.jp>

あとは、インターネット通販サイトのプレミアムチェア専門店である椅子王国がお勧めです。

- **椅子王国**

<http://chair-kingdom.com>

しかし、アーロンチェアやエルゴヒューマンプロは安くても10万円以上する高級椅子なので、「どうしてもデスクチェアにはそこまでかけられないです！もう少し予算を抑えたいのです！」と考える人もいます。

その場合はウチダのリープチェアの中古がお勧めです。

- **UCHIDA OFFICE** 公式サイト

<http://office.uchida.co.jp/products/leap/>

リープチェアも新品で買ったなら10万円以上する高級椅子なのですが、リープチェアは中古なら値引き幅が大きくアーロンチェアやエルゴヒューマンプロと比べても安い値段で購入することが可能なのです。

安い値段とはいえ金額にすると3万円前後になるので、それでも高いと感じるかもしれませんが、最低でもこれくらいの金額は自分の将来の為に投資して、良いデスクチェアに座るように意識してほしいと思います。

もちろん集中力も大切ですが、それよりも身体を大事にして下さい。大成功しても身体が健康じゃないと意味がありません。

余談ですが、8人の米国大統領によりホワイトハウスの大統領執務用チェアに選ばれた超高級椅子は **Allsteel** の **washington** です。

この椅子の座り心地は分かりかねますが、よほどのマニアでない限り、約100万円を投資してまで買う必要はないでしょう・・・

■ 五感を意識して集中力を高める

さらに集中力を高めていく為に五感についてお話していきます。

まず嗅覚は五感の中で最も記憶と連動しているので重要です。

嗅覚を意識して集中力を高める方法としては、お気に入りのアロマオイルを専用の器具で炊いたりして、アロマテラピーに気を配ってみるのが手軽にできて良いと思います。

今では、アロマポッドやアロマディフューザーやアロマランプも、お洒落になっていて色々な種類があり女性を中心に人気が高いです。

ちなみに、私はアロマポッドも使いますが、それよりも HEM 社のプレシャスチャンドラ香というインドのお香を昔からよく使っています。これはスティックタイプなので気楽に使えます。

他にも、ローズマリー香、レモングラス香、ラベンダー香、フォレスト香、デニム香、オピウム香、ムーン香、サン香、ヤトラ香・・・など、色々ありますので試してみてくださいお気に入りの物を使えば良いと思います。雑貨屋さんやドン・キホーテに行くと売っていますよ。

次に聴覚を意識して音楽を聴くことも効果的です。

気分を高めたり、気持ちを落ち着かせたり、深く物事を考えたり、覚悟を決めたり、元気になったりできる専用の音楽をチョイスして、予めその音楽を聴くことの意味づけをしておくといいでしょう。

「この音楽を聴くと集中して作業ができるぞ！」という感じで、意味づけをした音楽を聴いてスタートするのも効果的だと思います。

私もライブやセミナーを始める前にパワーが漲ってくる音楽を聴くように意識しています。

それと音楽の場合は歌詞があるものと、歌詞がないものがありますが個人的にはクラシックのような歌詞がないものの方が集中できると思っています。

特にセールスレターやランディングページなどを書いているときは、歌詞がある歌を聞いていると歌詞と頭の中の言葉が混合されるので、私の場合は全く書けなくなってしまう。

あとは脳の状態をアルファ波に誘導するアルファ波ミュージックというものがあるのですが、こちらも非常にお勧めで私はよく聴いています（アルファ波はゾーンに入る為には欠かせない1つです）。

マンダリン・オリエンタルホテルに宿泊すると部屋にあるテレビにスパの映像を流しながらアルファ波ミュージックをかけているのですが、これが驚くほどにリラックスできます。

特にウィン・マカオにあるカジノのバカラで大勝ちした後に聴いた、マンダリン・オリエンタル・マカオのアルファ波ミュージックには一瞬で至福の時に誘われてしまいマジで強烈な効果でした。

思わずサウンドトラック **CD** を買ってしまいました（笑）。

よく **CD** のジャケットを見てみるとリラックス **BGM** とか、睡眠 **BGM** とか、作業用 **BGM** とか書いてあるものもありますので、そういったものを試してみるのも良いかも分かりませんね。

それとヘッドフォンやイヤフォンを使ってみると、スピーカーで聴くよりも音にフォーカスすることができます。なので、その時々シーンによって上手く使い分けてみると良いと思います。

また環境的に考えてみるとアルファ波が出やすい場所はお風呂です。

お風呂ではリラックスできるのでアルファ波が出やすいのでしょう。

そういった理由で、私はお風呂に入るときは必ず読書をするようにしています。お気に入りのレッドブル(185ml)を飲みながら読書するのです。お風呂でもメモを取ったり、付箋を貼ったりもします。

ちなみに、なぜか浴槽につかって本を読むと汗を大量にかくので、血行が良くなり健康やダイエットにも良いと思います。

さらに休憩を義務化するのも是非やってほしいことです。

せっかくアルファ波が出ても長くはもちませんが、適度に休憩を入れることによって本来よりも長くキープすることが可能だからです。

なので、先ほど紹介したポモドーロ・テクニックを使ったりして、タイマー管理を確実にするようにして下さい。

さらに余裕があれば休憩中は少し散歩をしてみると良いです。心地よい風にあたれば、頭も身体もスッキリすると思います。

なかなか難しいかもしれませんが、もし可能であれば自然があるような場所を散歩できるとよりリフレッシュできて良いです。

あとは触覚にフォーカスして考えてみると手が大切です。

実は、手を握ったり開いたり、指で物をつまんだり離したり、普段から何気なくしている動作は筋肉・骨・脳・神経などが複雑に連携し合って行われております。そういうことから、

手は「外部の脳」と呼ばれています。

つまり、この「外部の脳」である手を刺激することで脳内の血流量がアップして集中力が上がるのです。また、手を動かせば動かすほど、シナプスの発達も促進するので脳機能もどんどん高められます。

そして、私はこの脳と密接な関係がある手を何とか上手に刺激できないものかと色々と考えていたとき、偶然ある家電量販店で奇跡的に素晴らしい商品を見つけました。きっと、私の脳内で **RAS** が作動したからでしょう (**RAS** については後ほど解説いたします)。

その商品とは **ReFa** という美肌効果の高いローラーを販売している、**MTG** が開発したもので『**ReFa ACTIVE BRAIN**』といます。

これはプラチナムコートでコーティングされているフレキシブルボタンと呼ばれる32個のボタンがついたゴルフボールのようなものになります。

この32個のボタンは360度どの方向にも傾くうえ、ボタンは固定されておらず回転するので押すたびに異なる刺激を手のひらに与えてくれます。

実際に触っていると手のひらのマッサージをしているみたいに気持ちよくて、何だかクセになります。効果としても体感的に集中力がアップしているように感じますので、私は結構これを触っています。

使用するシーンは、スポーツシーン、ビジネスシーン、オフタイムでもお勧めで、大切な打ち合わせや、試験・試合などの前の集中力を高めたいときに使用すると非常に良いみたいです。

また、日頃からのイライラやストレスの解消にも効果的のようです。

あなたも興味があったら是非ゲットしてみてください。2万円くらいするのでちょっと高く感じるかもしれませんが、集中力を高めることに少しでも効果があるのであれば安い自己投資になると思います。

それに使い出したら意外とハマると思いますよ。

・ **MTG**

<http://www.mtg.gr.jp/index.html>

昔の人がよくテレビなんかで胡桃を2個持って指先で鳴らしたりしていたりしますが、それもこういった脳トレ的な効果を期待しているのかもしれませんがね。あとは認知症や物忘れなどの防止にもなると聞いたことがあります。あの武田信玄の父である武田信虎もよく胡桃を指先で鳴らしていたらしいです。

また味覚であればブラックコーヒーを飲みながらチョコレートを食べたり、ガムを噛んだりすると、人によっては集中力が高まります。

最後に視覚としては自分の夢が詰まったビジョンボードを眺めながら夢が叶った未来を妄想したり、愛する我が子の写真をボーッと見つめると、やる気が漲ってきて集中力がアップするかもしれません。

その他にも、自分が楽しくなるダンスを踊って身体を動かしてみても良いかもしれません。好みによっては集中力アップの効果があるブレスレットやお守りを身につけてみるのも良いでしょう。

つまり、集中力を高める為には、

五感を意識するのがコツなのです。

五感を意識して自分が大好きなアイテムを用意してほしいのですが、人によってタイプが全く違うので、エネルギーが溢れるポイントも、リラックスするポイントもそれぞれ異なってきます。

だから、自分の場合に集中力が高まってくると感じるアイテムを、色々と試してみて予め認識しておくようにして下さい。

それを知っているか知らないかで長期的に考えると大きな差が開きます。あなたが既に認識しているのであれば良いのですが、もしもまだ分からないのであれば今すぐ見つける努力をしてほしいのです。

それでは、いかに集中力が重要かはお理解できましたか？

私のこのレポートも集中して読むようにして下さいね。これから、さらに、あなたが成功する為に必要な本質をお話していきます。

■ 三大欲求の暴走を上手に抑える

ここまでお話してきたのは平たく言うと、

作業する前に・・・

状態と環境を完璧に整えろ！

ということです。

あなたがこれから常に最高のパフォーマンスを発揮できるように、まずは最初に徹底的に準備をして作業に取り掛かってほしいのです。

準備を全くせずにデスクに向かう人ばかりなのですが、この開始前の段階で準備を万全にすることが実は成功への最短ルートなのです。

レベルを上げることばかりにフォーカスする前に、本来持っている能力を最大限に引き出すことに意識した方が早く結果が出ます。

例えば寝不足で睡魔に襲われているような状態なら、作業に取り組む前に睡眠時間を確保して眠くない状態にしておいてほしいのです。

うとうとした状態で適当に作業しても意味がないことの方が大半を占めます。ダルくなってボケーっとして、適当に **YouTube** や **Facebook** を見たり、ネットサーフィンをしたりして作業が進行しないのがオチです。

また、お腹が空いてたまらない状態なのであれば、とりあえず先に何かを食べて空腹感を満たしておいてほしいのです。

「腹が減っては戦ができぬ」というように、お腹が空いたら十分な活動ができませんし、お腹が減っていること自体が気になってしまい集中がぶれてしまうのです。

逆にたくさん食べたなら眠くなるのであれば、ちゃんと自分の胃袋と相談をしながら計算をして食べる量をセーブすることも重要です。

それと食べ過ぎは消化することに体内のエネルギーを大きく使用してしまうので、通常よりも身体を動かしたり考えたりするのが疲れやすくなります。なので、あまり食べ過ぎないようにして食後は少しだけ休憩してコンディションを整えるように意識して下さい。

それとこれは非常に多くの人が陥ってしまう罠なのですが、性処理をせずに性欲が爆発寸前なのに作業してしまいエロサイトやエロDVDを見たくなる状態にあるのであれば、集中モードとエロモードがループするので、先にスッキリしてきてほしいのです。

特に男性はマスターベーションの際に絶頂を迎えるポイントにだけは絶対に妥協を許さないで、自分が納得できる絶頂スポットを探すことについて我を忘れて夢中になってしまいます。

「このシーンじゃねッ！！」

という感じです。・・・それで、気がついたら2時間～5時間も費やしていたなんてことが頻繁に起こっている常習犯になっている人も多く存在しているようです。はっきり言って時間の無駄です。

さらに、そういう人に限ってエロいことに関する集中力と妄想力は神レベルなので、その絶大なパワーを是非ともビジネスに応用してもらいたいなといつも思います（成功思考は右脳が大切です）。

エロいことを考えているときくらい常に成功している姿を妄想して、エロいことをしているときと同じくらいに集中してビジネスに関する作業もこなせたら確実に成功できるのです！

他にも自分の状態に影響しやすい要素が個人差はあれど色々あると思いますが、上記で説明したように人間は得に三大欲求に翻弄されやすいのです。

三大欲求は生理的欲求とも呼ばれるように、

マズローの欲求段階説でも第一階層

であるということも、簡単に制御が効かない理由になると思います。

なので、せっかく集中モードに入ったのに途中でこれらの三大欲求が暴走しださないように最初から対処しておいてほしいのです。

ただ、誤解しないようにしてほしいのが「三大欲求を抑圧しない」ということです。無理に押さえつけようとしても、理性で本能に勝つのは非常に困難です。動物的な本能はあまりにも強大だからです。

なので、自分の三大欲求に対する特徴を知り、三大欲求と上手に付き合っていこうとするスタンスを持つ方が長期的に考えても上手くいきますし健康的です。我慢は身体に毒です。

■ 能力が同じでも結果は変わる

あとは、自分のリアルタイムな感情も作業効率や結果そのものに、大きく左右する原因になるということも理解しておいて下さい。

今から全く同じ能力でもパフォーマンスに影響が出てくるというお話をします。一見、聞いてみると当たり前のお話なのですが、みんな知らず知らずに能力を下げながら作業していることが多いのです。

なので、この説明を聞いて能力が引き出せていないときは気づいて下さい。リアルタイムで能力が底辺の状態になってしまっていると気づくことができれば、中断したり変更したり対処もしやすいです。

まずは、あなたの状態の話です。

例えば、

あなたは作業をする前に「家族が交通事故にあった・・・」という知らせを受けて集中できますか？ 交通事故にあったという報告だけで、どんな事故なのかも怪我の状態も詳細が不明なんですよ。

心配で作業どころではなくなると思います。

しかし、「擦りむいたくらいの軽い怪我だったから大丈夫！」という報告がちゃんとあれば安心して作業できるようになるでしょう。

それでは、

大好きな恋人に勇気を振り絞ってプロポーズをしたのに振られてしまったとしたら、その直後に良い仕事ができるでしょうか？

個人差はあるかもしれませんが、何だか身も心も元気が無くなってしまい、仕事に対して気持ちが入りにくくなるでしょう。

あるいは、

病気がちで体調が優れないときにテンションを高めるのは困難だと思いますか？

風邪をひいて熱があるのに無理やりテンションを高めようとしても空回りすることの方が多いでしょう。

このように、あなたの感情が現在どのような状態にあるのかにより、作業の取り組み方に大きな変化があるので結果が変わるのです。

・・・そう、実際に作業をやるのは同じ人間なので能力が何も変わらないのにも関わらず、その結果は全く変わってくるのです。

言われれば当たり前だと思うかもしれませんが、何かをするときに、まず、感情面を整えることを意識している人は非常に少ないです。

ちなみに、これはスポーツ選手のプレイなどにも大きな影響力を持ちます。だからスポーツ選手もフィジカル面はもちろんこと、一流になればなるほどメンタル面の強化を徹底して意識するのです。

以上で説明したように、自分が良い状態になれる準備ができていなかったら、作業どころではなくなってしまうのが分かると思います。

環境も同じです。

例えば、

隣の部屋で家族がボリュームを最大にして、お笑い番組を見ていたらどうでしょうか？ 「**M**本アウトー！」とか「**H**田アウトー！」とかリビングルームから聞こえたら気になるでしょうか？

気になるというか気が散って作業どころではないですよ（笑）。

それでは、

すぐにフリーズしてしまうパソコンで作業していたら冷静でいられますか？ インターネットの接続が超遅いとどうでしょうか？

スムーズにパソコンが動かないときは誰だってイライラして仕方なくなるでしょう。

また、

イビキをかいて寝ている人の横で気にせずいられますか？

少くくならまだしも、隣でもものすごいイビキをかいていたら、集中して作業をしても気になるうえにイラつくことでしょう。

あるいは、

超散らかっている汚い部屋で気持ち良く仕事ができますか？

自分が意識しないところでもゴミが視界に入ってしまう気が散ることでしょう。

・・・このような環境だったら絶対に厳しいですよ？

だから、自分の状態と作業をする環境を最初の段階で完璧にしておくことが非常に重要だと何度も言っているのです。

それができて初めて、達成したいタスクに対して集中できる準備が整うのです。

ここを無視したら 3kg の錘を持ってマラソンを走るようなものです。

物事は開始前のゼロ段階で既に決着がついていることが多いのですが、それほどまでに事前準備をすることやリサーチをすることが大切だということを物語っていると思います。

これは業界問わず何でもそうです。

なので、徹底的に状態と環境を整えるということを完璧に行うようにして下さい。OK ですか？

それでは、今回の課題です。まず、あなたの作業をするときの日常的な状態と環境を考えてみて下さい。そして次に、どのような状態と環境に改善できると最高になるのかを同時に考えてみて下さい。

【今回の課題】

Q1. あなたの日常はどのような状態で作業をしていますか？

()

Q2. あなたの日常はどのような環境で作業をしていますか？

()

Q3. 最高の状態にする為にはどうしたら良いですか？

()

Q4. 最高の環境にする為にはどうしたら良いですか？

()

■ ゾーンという未知なる世界

ここまで、自分の状態と作業をする環境について話をしてきましたが、あくまでもこれは生産性を上げる為です。

あなたに強要しているルールではありません。

私がこれまでに伝えた内容が、あなたに合っているものがあれば取り入れれば良いし、自分の役には立たないと思うのであれば無理やり取り入れる必要はありません。取捨選択をして下さい。

それでは、私がどうしてここまであなたにゼロ段階を強化することを口うるさく促しているのかという理由があります。

それは・・・

あなたにゾーンという概念を知って、
ゾーン体験を是非ともしてほしいからです。

全ては、あなたをゾーンに導く為にお話しているのです。

そして、あなたがゾーンに入ることができなければ、「**歯を磨くだけで億万長者**」になる道が一気に険しくなる可能性が高いです。

だから、今からする話を確実にマスターしてゾーンに入れるようになって下さい。あなたがゾーンに入れるようになれば最強です。

もしも、あなたがゾーンに入る力を手に入れることができたならビジネスだけではなく私生活のあらゆる向上につながります。それは今以上のステージに行く力を手に入れられることを意味します。

あなたが成功する為には力が必要です。

あなたが成功したいのであれば強くなれないといけないのです。

そして、ゾーンはあなたに大きな力を与えてくれます。通常時では信じられないくらいの強大な力を手に入れることができるのです。

それでは、これからゾーンに入る方法を順番に説明していきますので、集中して私の話を聞いて下さい。

そもそもゾーンとは・・・

極限の集中状態のことです。

例えば、元バスケットボール選手であるマイケル・ジョーダンが、よく「ゾーンに入った」という表現をしていたのですが、ゾーンに入ったジョーダンは難しいシュートでも華麗に次々と決めていき、全く外す気がしなくなるそうです。

自分の思い通りに試合が進み必然的に勝利を手に入れられるようになるのです。

このときのジョーダンは決まって舌を出します。

舌には味覚などの神経が集中しているので舌を出すことによって神経が舌に集中し、他の身体中の神経が解放されるのです。

また舌を出すことで食いしばれなくなる為、同時に力まないようにできるので、筋肉がリラックスしてスムーズに動かせるようになるという特徴もあります。

そしてこの舌を出す行為はジョーダンにとって絶好調の証で、もうこうなったら誰も止めることはできません。チームメイトや観客の期待に大いに応えるようにスーパープレイを連続で見せてくれます。

ジョーダンだけではなく多くのプロスポーツ選手がゾーンに入った体験を告白しており、全てがスローに見えたり止まって見えたりしたという表現をしている人もいます。

このときは他の思考や感情を完全に忘れてしまうほど競技に没頭している状態にあるといえます。

もちろんスポーツの世界以外でもゾーンは存在します。

例えば、この前ピアニストの清塚信也さんの演奏を聴いたのですが、彼を見ているとゾーンに入って演奏しているような気がしました。

彼の奏でる音色は1つ1つが本当に美しく、ゾーンに入った無意識状態でその世界観を演出しているように感じたのです。

きっと彼は何も考えなくたって指が自然と動いて最高の演奏を聴かせてくれるはずです。

また、世界 No. 1 コーチであるアンソニー・ロビンズのセミナーに参加した時も、彼がゾーンに入ってセミナーをしているように見えました。

私の感覚ではアンソニーのセミナーは心地よいリズムによって進行されていると感じているのですが、その中でも彼が最も

「トニー（アンソニー）がのっている！」

と感じられるシーンが複数回おとずれます。

そのときは世界最高レベルのセミナーに必ずなっているのですが、きっとアンソニーはゾーンに入っているのだと思います。

そして、アンソニーのすごいところはそれだけではありません。

なんと、アンソニーはセミナー中に・・・

セミナー参加者全員を、
ゾーンに導こうとしているのです。

これは私の推測なので定かではないのですが十中八九そうだと思います。なぜなら、「フロー状態～ゾーン状態～トランス状態」で、受講している参加者が私の周りに多く存在していたからです。

私の隣に座っていた30代の男性も、あるワークで声をだして号泣していました。これには私も本当にビックリしました。

参加者の深層心理にダイレクトに訴えかけるには、この上ない方法でセミナーを構成しているのはさすがとしか言いようがありません。

ここにアンソニーが世界 No. 1 コーチと呼ばれる神髄があるのではないのかなど、私は個人的に分析しております。

実は、この特殊なゾーン体験を私も学生時代にバスケットボール部だった頃の大会中に経験しております。

そのときは3ポイントシュートでもダブルクラッチでも余裕で決め、誰にも止められることはありませんでした。

スコアブックにあるシュートアベレージが尋常じゃないのです。このときはどんなプレイに挑戦してもできるような気がしていました。

高校時代は全国大会の定時制通信制の部で3位になることができました（翌年は全国3位のチームが前半ダブルスコアで勝っていたのに後半に奇跡の逆転をされて地区大会で敗退してしましますが・・・）。

私のゾーン体験はバスケットボールだけではありません。

飛び込みの営業マンをしていた頃に売れない気がなくなり、業界的にも信じられないくらいの売り上げを叩き出したときを振り返って、改めて考えてみるとあれはゾーンに入ってクロージングしていたのだと思います（これに気づいてから鳥肌がたちました・・・）。

後に、私はその某業界で日本一の営業マンになるのですが、営業でトップになれた理由もゾーンが深く影響していたのかもしれない。

また、前に組んでいたバンドでライブをしていた頃に気がいたら無意識のうちに歌い終わっていたという奇妙な経験があります。

そのときは最高のライブパフォーマンスができていたということは何となく分かっていたのですが、ライブの全体的な内容や歌っていた内容に関する記憶が全くないのです。頭の中が真っ白でした・・・。

ただ、多くのファンが感動して泣いていたというフィードバックがありましたので良いライブはできていたのだと思います。

もしかしたら、これもライブ中に無意識のうちにゾーンに入って、歌っていたのかもしれませんが。

そして、

今の私は意図的にゾーンに入ることができ、遂にはそれをきちんと感じられるという領域にまで到達することができました。

実は、この能力は確実に現在の私にとって強力な武器になっており、私がセミナーやコンサルティングやコピーライティングにおいて、大きな結果を次々に出すことができている幾つかの理由のうちで、ゾーンに入るということが大きなファクターを占めているのです。

さらに、あなたは聞いて驚くかもしれませんが、

今、たった今この瞬間も・・・

私はゾーンに入って執筆しております。

なので、あなたに分かりやすく伝えていく為のアイデアや的確な言葉が泉のように湧き出し、本来以上のスピードで上手にまとめて書くことができております（正確には私が今この内容の記事を書いている時点でゾーンを意識して「考えた」ので解けかけていますが）。

今こうしている間もエンジンがかかってきたので内容に関しても、最高で素晴らしいものができあがることを確信しております。

それくらいゾーン突入時の威力は凄まじいものがあるのです。

もちろん今回はこの「ゾーンに入る方法」を、
あなたに包み隠さず伝授しようと思います。

まずはゾーンのメカニズムを今から説明していきます。

ゾーンの謎は人間の「潜在意識」にヒントがあります。

我々が自分の意思で意識できる部分を「顕在意識」と呼びますが、それに比べて「潜在意識」は全く意識できない部分を指します。

つまり「潜在意識」とは「無意識」のことなのです。

スイスの精神科医・心理学者であるカール・グスタフ・ユングは、氷山に例えると「顕在意識」は海の上に顔を出している部分で、「潜在意識」は海に沈んでいる残りの大部分であるという大変興味深い表現をしております。

一説によりますと全体の意識のうち「顕在意識」が占める割合は、たったの2～5%程度らしいのです。そう考えてみると、マイナスして残った95%～98%を占める「潜在意識」が、いかに無限大の可能性を秘めているのかが、お分かりいただけると思います。

さらに、ユングといえば精神分析学では説明のつかない深層心理の力学を説明する為に提唱した、「無意識領域」の話が非常に興味深いので、あなたがそういう話が好きなら是非とも調べてみて下さい。

似たようなところでは仏教のマンドラやアラヤシキも研究すると面白いと思います。もうこれは、聖闘士星矢の乙女座のシャカの領域です(シャカは黄金聖闘士の中で唯一エイトセンスズに目覚めます)。

さて、

突然ですが、今あなたは何の音が聞こえますか？

目を閉じて考えてみて下さい。

エアコンの音が聞こえるのかもしれませんが、車の騒音が聞こえるのかもしれませんが。音楽を聞いている最中だったのなら、流れている音楽が耳に入ってきていることでしょう・・・

しかし、あなたは今このレポートを集中して読んでいるはずですので、耳で聞こえていたはずのものには私に質問をされるまでは絶対にフォーカスしていなかったはずです。

つまり実際は聞こえていたのだけれども、その音に対しての意識は、特にせずに無意識レベルで処理していたというわけです。

・・・そう、

「潜在意識」で勝手に取得して、
勝手に完結させていたのです。

人間の脳には **RAS**（ラティキュラーアクティベーションシステム）というキャッチする情報を分別する便利なシステムがあります。

これは、あなたが意識して見たいと思っているものしか取り入れずに、それ以外は無意識のうちに遮断するといった脳機能のことです。

例えば、私は最近になって歯の矯正をしたのですが、歯の矯正をやると決断した瞬間から駅の構内や雑誌で矯正歯科の広告がやたら目に止まりました。実は、驚くほど矯正歯科の広告は多かったのです。

他には、最近の私は肉体改造に非常に興味があるので、腹筋がシックスパックの外国人男性のイメージ広告に意識が向いてしまいます。

これらに対して興味がなかったとしたら、私の視界に広告が入っても取り入れずに無意識のうちに遮断されることになっていたのです。

逆に、もしかしたら私が知らないうちに植毛の広告が目に入っていたのかもしれませんが、多分というか、絶対にあったはずです。

それには興味がないので見逃している可能性があるということです。

我々が意識することによって確認できる「顕在意識」で処理できる情報量には限界があります。だから、引き寄せたいことを常日頃からイメージしたり口にしたりして良い情報に対してのアンテナを張り巡らせて **RAS** を作動しておくことが成功する為には大切なのです。

しかし、「潜在意識」で処理できる情報量には限界がありません。

だからこそ、視覚、聴覚、触覚、味覚、嗅覚による五感の特性を活かし「潜在意識」で得て瞬間的に処理している情報に対する精度を上げることができればパフォーマンスを最大限に高められるのです。

あなたの脳が自動的に判断して、あなたに無意識レベルで行動させている部分を **MAX** までブラッシュアップしていきたいのです。

無意識状態で行われる自分の直感的な行動が頭で考える「顕在意識」に邪魔されることなくできるようになることを目指したいのです。極限の集中状態の瞬時の判断力で秒単位の行動を完璧にするのです。

そして・・・

それが自分の中にある能力値の限界を引き出して理想的にできている特殊な状態こそが「ゾーン体験」だというわけです。

それでは、どうやったら「ゾーン」に入ることができるのでしょうか？

その前に、知らず知らずのうちに私がゾーン体験をしていたように、もしかしたら、あなたも既にゾーン体験をしているかもしれません。

例えば、

- ・ 絶好調で何もかもが恐いくらいに上手くいっている
- ・ 身体も精神も調子が良くて感情がワクワクしている
- ・ 自然に身体が動いて物事をスムーズにこなしている
- ・ 絶対に失敗する気がしないし誰にも負ける気がしない
- ・ リラックスした状態のまま超集中モードに入っている
- ・ 相手の選手やボールの動きがスローモーションに感じる
- ・ 本来の能力を超越するパフォーマンスが発揮できている
- ・ ありえないくらいラッキーな出来事が連続で続いている
- ・ 夢中で作業していたら5時間も経過していたことがある
- ・ 自信が内側から漲ってきてエネルギッシュな感じがする
- ・ 自分が試合をしている映像を上空から見る事ができた

・・・などなど

あなたが何かに取り組んでいるときに上記のような体験をしたり、似たような感覚を味わったりしたことはありませんか？

特にスポーツや芸術活動で10年以上も継続してやっていることがある人は過去にこのような経験を一度はしたことがあると思います。

自信満々で前向きで幸せに包まれたような超キレキレの感覚です。

もちろん、プロスポーツ選手の全員がゾーンに入って試合をしているわけではありませんし、神がかったレベルでのゾーンへの突入はプロスポーツ選手でさえも経験することが難しいと思います。

しかし、ゾーンは特別な人だけが入れるというものではありません。

私も普通の人でも偶発的に入っているのをよく見かけます。

「何かに集中していたら、たまたまゾーンに入ってしまった！」という人は多いのです。それでも、実際はゾーンに入っている、本人がその事実に気がついていないというケースが大半でしょう。

このように「偶然ゾーンに入っていた」となるのが一般的です。なので、あなたも過去に偶然ゾーンに入っている可能性があります。

あなたの今までの過去を振り返ってみて「もしかしたら・・・」というような、体験やエピソードはありませんか？

少し考えてみて下さい。

それでは、

ゾーンは自分でコントロールして、
入ることはできないのでしょうか？

結論から先に申しますと可能です。

しかし、いつでも100%入れるというわけではありません。

なぜなら、ゾーンに入る為には偶発的な要素を含んだ複数の条件が同時にクリアされる必要があるからです。

なので、ここでいう可能とは「学習して訓練することによりゾーンの突入確率を少しでも高く上げるコントロールができる」と解釈していただきたいと思います。

ところで、

あなたはゾーンに意図的に入れるようにコントロールする為に最も重要なことは何だと思いますか？

これが根底として絶対に欠かせなくなってくるのですが・・・

誰であったとしてもクリアするのは簡単ですし、既にあなたはこの時点で絶対にクリアしています。100%そうだと断言いたします。

なぜならそれは、

ゾーンの存在を知っている

ということだからです。「人間はゾーンという超集中モード状態に入ることがあり、自分もゾーンに入るとは可能だ！」という認識をしっかりとしておくことが第一条件になります。

このようにゾーンというものの存在自体を認識しているということは非常に大切な要素なのですが、あなたが今このレポートを読んでいる時点で既に達成できていますよね。

おめでとうございます！

まずは大きな第一歩です。

物事は0～1が大変なのですがゾーンに入るという意味ではこれで達成したのです。この調子で1～10まで頑張っていきましょう。

もし、あなたがゾーンの存在を知らなかったとしたら先ほど述べたように偶然入ることはあるかも知りませんが、潜在能力を引き出して私のように自分の強力な武器にすることは絶対にできません。

【今回の課題】

今までの過去を振り返ってみてゾーン体験がないか考えて下さい。



■ ゾーンに入る為の7つの条件

既にあなたにはゾーンの存在を知ってもらえたはずなので、その上で、ゾーンに入る為の7つの条件を説明していこうと思います。

1. 目的と目標を明確にする

目的と目標が決まっていないと、何の為にゾーンに入らなければならないのか頭も心も身体も理解ができないので絶対に動けません。

ちなみに目標は目的に至るまでの過程なので、目的の為に目標があるのだと考えて下さい。目的を果たす為に目標を設定するのです。

目標は変更したり諦めたりするのも場合によっては有効になりますが、目的は人生観や価値観が大幅に変わってしまったなどのように、よほどの理由がない限りは諦めたり変更したりしてはいけません。

それは人生を変更したり諦めたりするのと同じことだからです。

まずは、自分自身が「納得」のいく目的と目標を明確にしておく必要があります。この「納得」という部分は非常に大切です。

設定する目的や目標は高すぎても低すぎてもダメです。理想としては「難しいが頑張れば達成することができそう」というレベルです。

目標を達成して目的を果たす為に、自分の中に眠っている最高レベルのパフォーマンスを引き出す武器として、ゾーンに入るのです。

2. 頭で考えないようにする

ゾーンに入る為には無意識な状態をつくり出す必要があります。

頭で考えて行動するのではなく、身体が自然に動いて勝手に行動しているという状態にならなくてはならないのです。

そうする為には、「考える」という行為を捨てる必要があるのです。

頭を使って考えてしまうとどうしてもスピードが鈍くなります。

トレーニングや訓練をするときは頭で考えて、本番はゾーンに入っ
て直感的に動くという感覚が理想です。野性的なイメージです。

3. 感じる力を高める

人間が本来もっている感じる力を解き放つことが大切です。

ゾーンでは感じた情報に対して無意識にベストな状態で処理していくので、あなたの感じる力が不足しているとどうしてもモーションが鈍くなってしまい瞬時に反応できません。

無意識レベルで感じた瞬間に動くことを目指すのですが、感じようとしても感じるができなかつたら動くことができないのです。

なので、普段から五感を解放しておき、何気ない自然の香りや音などを感じるように意識して下さい。あとは色々なものを見てみて、よく味わって食べ、様々なものに触れてみたりすると良いでしょう。

4. 正しい呼吸法をマスターする

呼吸法は感情をコントロールして精神を安定させる効果があります。

私たちはいつも動いている心臓が停止してしまうと死んでしまいますが呼吸ができない場合でも死んでしまいます。もちろん、自分の心臓を意思の力で動かしたり止めたりすることは絶対にできません。

しかし、呼吸器官は自分で意識してコントロールすることができます。呼吸を深くしようと思えば深くできますし、呼吸を浅くしようと思えば浅くできます。潜るときは一時的に止めることもできます。

・・・そう、意識に直結している唯一の内臓器官が呼吸器官なのです。だから、自ら首を吊り呼吸を止めて死すら招くことができます。

つまり、

呼吸をコントロールするということは
意識をコントロールするということ

でもあるのです。

あなたが呼吸を深く吸ったり浅く吸ったりと意図的にコントロールすることで、心の雑念や感情を整えることが大切になってきます。

このようにゾーンと呼吸は密接した関係にあります。

呼吸が正しい状態にないとゾーンには入れませんし、またゾーンに入っていたとしても呼吸が乱れてくると解除されてしまいます。

例えば、キングダムに登場する伝説の刺客一族「蚩尤」の後継候補として育てられた、羌族の少女である羌癩が「巫舞」という技を使うときも、呼吸の長さや深さが非常に重要になってきます。

呼吸法により自らを変性意識状態にする巫舞は「荒ぶる神を身に宿す」と表現されていますが、あれも一種のゾーン状態だと思います。

また、羌癩の巫舞も呼吸が乱れると解けてしまうので長時間は使用することができず、その点もゾーンと似ていると考えられます。

ちなみに、キングダムは週刊ヤングジャンプに連載されている中国の春秋戦国時代を舞台にした漫画で、秦の始皇帝が中国を統一するまでの歴史の勉強にもなるうえに、非常に面白いのでお勧めです。

そういうことなので、あなたもこれからは普段から呼吸をするときに、「呼吸を意識する」ということをしてみてください。

もし、あまりピンとこないのであれば最近、街で話題のヨガ教室や、近所のスポーツジムなどで一度ヨガを体験してみると良いでしょう。

ヨガは正しい呼吸法で行うのが基本となっていますので、呼吸法の基礎についてすぐに理解できるようになるのは間違いないはずです。

また、ヨガの呼吸法はサンスクリット語の「プラーナ（氣息、呼吸）」と「アーヤーマ（制御、制止、延長）」との合成語で「プラーナヤーマ」と呼ばれ非常に興味深いものなので、あなたに時間的に余裕があるのなら健康にも良いので是非とも追求してほしいと思います。

一般的にヨガは万能だと語られていて、血液循環の改善、老廢物の浄化、免疫力の向上・・・などの効果があるとされています。

その呼吸法の種類も非常に多いです。

通常 of 腹式呼吸、胸式呼吸だけではなく、丹田呼吸法、完全呼吸法、ハタ呼吸法、ウジャイ呼吸法（勝利の呼吸法）、シータリー呼吸法、火の呼吸法、バストリカ呼吸法、カパラバティ呼吸法、マントラ呼吸法などマニアックな呼吸法が多くありますので面白いと思います。

またリラックス効果、ストレス発散、周流力の向上などメンタル面にも効果があるので、あなたがこれからゾーンに入りやすくする為に、ヨガはうってつけのトレーニング法だといえます。

5. レゾナンス状態をつくり出す

レゾナンスとは共鳴を意味します。

姿勢を良くして、みぞおちを意識しながら息を5秒吸って5秒吐き出す（計10秒）。レゾナンス呼吸と呼ばれるこの流れをやるだけで多くの人は考えることが遮断され、感じる力が高まります。

とりあえず一度やってみましょう。

1. 姿勢を正しくする
2. みぞおちを意識しながら息を5秒吸う
3. みぞおちを意識しながら息を5秒吐き出す

いかがですか？

随分スッキリするはずです。まずは心を落ち着かせて身体をリラックスさせ、心拍リズムが規則的になった状態こそがレゾナンスです。

レゾナンス状態に入ると心拍リズムだけではなく自律神経や脳神経も、同じリズムで同調します。その結果、これだけで随分と集中力がアップします。ゾーンに入る為の準備体操だと思って下さい。

6. イメージトレーニングをする

常に理想的で完璧な自分や成功場面をイメージするのは、成功することにおいてとても大切なファクターとなってきます。

ゾーンに入る為にも、このイメージトレーニングが大きな手助けとなってくれます。左脳は理屈で右脳は感覚といわれていてイメージは右脳でしますが、右脳は潜在脳（ちなみに、左脳は顕在脳）なので潜在意識がキーポイントのゾーンには密接な関係があるのです。

まずは自分の理想論をぼんやりと空想するというわけではなく、頭の中でイメージとして正確に描けるようにならなければなりません。

五感を意識して、ドラマの1シーンのように明確にイメージを膨らませるのです。ニヤけたり涙が流れるくらいのめり込むのです。

例を挙げますと、「俺はトップセールスマンになる」というイメージトレーニングをしたらここまで細かく考えていくのです。

社長から褒められているシーン、先輩が嫉妬して悔しがっているシーン、同僚や後輩から尊敬されているシーン、打ち上げの飲み会で偶然テーブルが近かった美人秘書と一緒にワインの香りを楽しみ優雅に飲んでいるシーン、表彰されてトップ賞の賞金をもらい会社の仲間たちから拍手をされてさらにそのお金でErmenegildo Zegnaの新しい高級スーツを買って自信がついて高揚した気持ちになり繰り出した街でナンパして可愛い彼女をゲットしているシーンのように、自分の頭の中で何もかもが上手くいっている様子をつくり出します。

そのときに自分が感じそうな感情も具体的にイメージして下さい。

また、イメージトレーニングをするときは自分が過去に実際に経験したことがある快樂と苦痛にもフォーカスしてみてください。

成功体験を思い出すことにより最高の気分を再び味わってみたい、失敗体験を思い出すことにより二度と同じ思いだけはしたくないと、過去にあった現実を未来のイメージに紐付けするのがポイントです。

あとは、時間軸に沿って「過去～現在～未来」と段階的な展開でイメージしたり、理想の自分を客観視してイメージしたり、その成功場面には誰がいるのか他人をイメージしたりするのがコツです。

寝る前に毎日イメージを繰り返すことを習慣化するのも効果的です。

イメージトレーニングはいつでも何処でも脳があればできますが、できる限りは朝起きた直後か夜寝る直前がお勧めです。

なぜなら、このときが最もアルファ波（脳波のうち8～13 Hz成分）が出ているからです。

特に真ん中のアルファ波であるミッドアルファ波（脳波のうち9～11 Hz成分）が重要で、ミッドアルファ波が出ているときは、2つの脳・・・意識脳と潜在脳がシンクロするのです。

つまりミッドアルファ波が出ている状態は、

まさに最高の“超集中状態”といえる、
極限にリラックスした領域になるのです。

このミッドアルファ波をコントロールできるようになりますと、潜在能力を最大限に引き出すことが可能になるのですが・・・これはゾーンの秘密を解明する大きな手掛かりとなります。

ミッドアルファ波の領域が、よくゾーン状態に突入することにより、優秀な成績を残している超一流選手や天才の活動領域だからです。

少し脳のホルモンの話をしますと、脳波がアルファ波の状態になるとエンドルフィンというホルモンが分泌されるようになります。

このエンドルフィンはストレスを抑えて、脳を活性化させるという効果があるのです。脳を活性化させることは成功への鍵の1つです。

ちなみに、右脳はアルファ波（ミッドアルファ派）で活動するのですが、左脳はベータ波（13～30Hz）で活動します。

アルファ波がリラックス、集中という効果があるとしたら、ベータ波は日常生活、緊張、ストレス、意識分散という効果があります。

また右脳はアルファ波だけではなく、さらにシータ波（4～7Hz）、デルタ波（0.5～3.5Hz）も活動領域になります。

シータ波はまどろみの状態、浅い睡魔。デルタ波は深い睡眠、熟睡、無意識と分類されます。これはもう睡眠レベルの世界の話ですね。

もしかしたら、オリンピックで世界記録を更新することや、奇跡的な大成功を手に入れることや、誰もが無だに成し遂げていないような覇業を達成することなどのように、大きすぎるほどの力を手に入れるには、睡眠レベルでの“何か“が必要なのかもしれませんね。

私はよくセミナーで参加者に、「現在の描いている夢を叶えた自分の感情を想像するワーク」や、「何もかも全てが上手くいった、1年後の最高の自分になりきって自己紹介をしてもらうワーク」や、「何かのプロジェクトを完璧に成功させた自分になりきって、プレゼンテーションをしてもらうワーク」などにトライさせます。

このようなワークを体験してもらった参加者は必ず全員が笑顔になります。近い将来、「自分の最高の人生を本当に手に入れられる」と、そうリアルに確信できる非常に楽しいワークだからです。

これは NLP の「フューチャーペーシング」というテクニックになるのですが、自分が望んでいるイメージを明確に理解できるようになるという他にセルフイメージを高められるという効果もあります。

あなたの未来は、

何が見えるのか？ 何が聞こえるのか？ どのような香りがする
のか？ 周りに誰がいるのか？ 何が手に入るのか？ どん
な感情になれるのか？ どれくらい嬉しいのか？ どれくらい
楽しいのか？ どれくらい幸せなのか？ 生き甲斐を感じるの
か？ 充実しているのか？ 次は何を目指しているのか？

心身ともに極限までリラックスした状態で自由に右脳からイメージ
した情報を思い描き、こういった最高の未来を想像するトレーニン
グを常日頃から繰り返すことが成功への近道になります。

・・・そう、思考は現実化するからです。

7. メンタルトレーニングをする

メンタルトレーニングとは、心理学に基づいた人間の精神力を強化
する実践的なトレーニングです。瞑想による精神統一や、故意に極
めて困難な状況を設定することによりそれを攻略する方法を考える
トレーニングなどもメンタルトレーニングです。

あなたがメンタルトレーニングをすることでポジティブ思考になり、
日常的に抱えるストレスとも上手に付き合うことができるようにな
り、成功する為の強い精神を手に入れることができます。

また、集中力を高めたり、気持ちの切り替えが上手になったり、最
高の状態を記憶するといった効果も期待できます。

ゾーンに入る為にも、精神面を積極的にトレーニングすることは大切な要素の1つになってきます。

なぜなら、ネガティブ思考ですぐに折れたり弱気になったりする精神の持ち主だったら恐怖や不安が払拭できない為、考えるという行為を止めることができず、フロー状態にまですら導けないからです。

また、プレッシャーに弱い人も恐怖や不安がどうしても払拭できないというところに大きな原因があるのです。それが問題なのです。

例えば、

あがり症、自信がない、体調が気になる、弱点ばかり意識してしまう、焦りやすい、失敗や敗北に対する恐怖がある、恥をかきたくない、バッシングが怖い、不安を感じやすい・・・など

あなたは上記の中に当てはまるものがありますか？

大なり小なり誰だって少しはネガティブな思考も持っています。

しかし、問題なのはそれが強すぎることです。あまりにもネガティブな思考が強いとゾーンに入れないうところか絶対に成功できません。

なので、あなたにも心当たりがある場合はメンタルトレーニングをしっかりと克服する努力をする必要があります。

肉体がトレーニングで強化されるということは誰でも分かりますが、精神も同じくトレーニングすることによって強化されるのです。

実践的な話をするとしたら、以下の3つのステップで簡単なメンタルトレーニングができます。

【ステップ1.】

まずは自分のメンタルの弱い部分を明確にし、その部分においてポジティブな表現をしてみてください。例えば、やる気がないのなら、やる気が満々。恐いのなら、恐くない。忍耐力がないのなら、忍耐力がある・・・と、ポジティブな言葉に変換してほしいのです。

【ステップ2.】

その言葉通りになる為の改善点を考えて紙に書いて下さい。その他に既に改善できているポジティブな人の写真もネット上で見つけて印刷しておくともベターです。それらをトイレや書斎や寝室など目につく場所に貼っておいて下さい。そして紙を目にする度に、自分が改善できていてポジティブになっている姿をイメージして下さい。

【ステップ3.】

紙に書いた改善点に伴い自分が実際に実践し、それらの全てを毎日記録するようにして下さい。努力したポイントや、実践して感じたことを自由に書いて下さい。そして10日後、20日後、30日後、それぞれどれくらい進歩したのかを確認してみてください。

それとメンタルトレーニングにおいてはマイナス思考をプラス思考に変換していくことも大切です。個人差はあるとは思いますが、プラス思考に考えようとしているのにどうしてもマイナス思考になりがちな人の場合は自己暗示を行うことが非常に有効です。

自己暗示をかけるトレーニング法は主に以下の2つがあります。

1つ目がアファメーションです。

アファメーションとは自分への宣言を意味します。

つまり肯定的な断言をして個人的な誓約をするということです。

「こうなればいいな！」「こうしたいな！」と思っている内容を、あえて「こうなっている！」という表現にするのがコツです。

理想や希望が未来ではなく「既に今ここにあるんだ！」という、現実をイメージの中でリアルにつくり出すのです。

これを繰り返すことによって潜在意識に伝達されて近い将来で実際に現実化されるというわけです。

先ほど説明したフューチャーペーシングによる、「現在の描いている夢を叶えた自分の感情を想像するワーク」や、「何もかも全てが上手くいった、1年後の最高の自分になりきって自己紹介をしてもらおうワーク」や、「何かのプロジェクトを完璧に成功させた自分になりきって、プレゼンテーションをしてもらおうワーク」なども一種のアファメーションになります。

2つ目がインカンテーションです。

インカンテーションとは呪文、魔法、おまじないを意味します。

基本的にはアファメーションと同じになるのですが、インカンテーションになってくるとアファメーションに追加してパワフルな言語を実際に口にし、ダイナミックなボディーランゲージでその表現をしなければなりません。

例えば、ガッツポーズをして「俺は借金を全額返済したんだ！」と天界に向けて全力で叫んでみたり、ルンルン気分でスキップをしながら「お芝居に主役で出演することが決まったわ〜！」と、明るく何度も繰り返し言っている様子をイメージして下さい。

ハイテンションで何かの儀式のようですが、これくらい本気になる
と潜在意識もビックリしますので効果は絶大だといえるのでしょう。

ただし、照れがあると意味がありませんので、是非あなたも思いっ
きり感情を解放して試してみてください（知らない人の前ですると、
変質者だと思われる可能性が高いので気をつけて下さいね・笑）。

以上7つの条件を満たすことを意識して、その為の活動をルーティ
ン化していくことでゾーンに入れる確率は飛躍的に上昇します。

繰り返しになりますが、ゾーンとは何かと何かと何かをすることが
できれば100%入れるというものではありません。

あくまでも通常より入りやすくするということしかできないのです。

もちろん、あなたが何度もゾーン体験をすることにより、感覚的に
自分がゾーンに入るパターンが分かってきたら100%に近いくら
いの高い確率で入れるようになるかもしれませんけれども・・・

何れにしても、ゾーンに入るのは偶発的な要素も多く含まれている
うえに個人差も大きいので、まずは紹介した7つの条件を意識的に
取り入れながら自分でゾーン体験を何度か感じる必要があるのです。

また最初の段階ではゾーンに入る前段階のフロー状態（ピークエクスペリエンスとも呼びます）を感じようとしてみても良いかも知りません。ゾーンにはこのフロー状態を経由して入るからです。

フロー状態とは、そのときにしていることに完全に浸ってしまい、のめり込み、その過程が活発さにおいて成功しているような活動における精神的な状態のことです。フロー状態は体験しやすいです。

フロー状態に入る為には報酬や見返りを目当てに行動することではなく、行動そのものが報酬や見返りになっていて楽しんでいるという点が大切です。好きなことだとフロー状態になりやすいです。

さらにゾーンの上に、究極のトランス状態と呼ばれる変性意識状態の領域もありますが、これは別名で入神状態や脱魂状態とも呼ばれるくらい宇宙レベルの話になってくるので今回は説明いたしません。

あなたが興味あるのなら調べてみると色々と面白い発見があると思います。蒼穹のファフナーを見てみるとイメージがわくでしょう。

【今回の課題】

レゾナンス呼吸をした後にミッドアルファ派を放出することを意識しながら、テーマを決めてイメージトレーニングをしてみてください。

テーマ

[]

■ 思考ゾーンの秘密

今までお話ししてきたのはゾーンに入ってから行動していくという、行動ゾーンについてでしたが、それとは別にもう1つだけゾーンの存在があることも同時に知っておいて下さい。

そのゾーンとは、

思考ゾーンです。

人生を良くしていく為の方法はもちろんのこと、ビジネスアイデアやビジネスプランを考えることが成功する為には必要不可欠です。

何かのプロジェクトを立ち上げるときや、急なトラブルの対処など、普段から頭を使って考えなければならないというシーンがよくあると思います。昔と比べてみても現代社会では特にそうだと思います。

そういうときに、思考ゾーンに入ることができれば驚くほどスムーズに計画が立てられたり、面白いアイデアが浮かんだりします。

そして、思考ゾーンは考えないで考えるというのが突入するポイントです。ゾーンには考えては入れないという話は先ほどもしましたが、無意識状態で考えるというのがコツなのです。難しいですか？

例えば、一休さんが座禅を組んで「ポン ポン ポン ポン ポン ポン・・・チーン」と、とんちを考えているところをイメージしてもらえると分かりやすいと思います。あれが一種の思考ゾーンです。

あとは、ミュージシャンが「何だか突然メロディーが、頭の中に急にふってきた！」というような表現を作曲時にすることがありますが、その「ふってきた！」という感覚もまた思考ゾーンに入っている典型だと思います。

あなたもリラックスして無意識レベルで考えていると、「ふと何かが見つかった！」という経験を一度や二度はされたことがあると思いますが、その感覚が思考ゾーンだと認識して下さい。

あなたが思考ゾーンに入りたいと思ったら、草原で寝転んでみたり、お風呂に浸かってボーッとしてみたり、ハンモックに揺られてみたり、屋上で黄昏てみたり・・・など、リラックスできそうな環境を用意してテーマだけを頭においておき、兎に角リラックスして何も考えないで目を閉じて下さい。気持ち良くて寝るくらいでOKです。

個人差はあるとは思いますが、色々と閃くというのが実感できると思います。何れにしても、自分自身が落ち着く場所でリラックスできるというのが大前提になりますので、自分が思考ゾーンに入りやすいパターンを予め用意しておくと将来的に役に立つでしょう。

テーマに関しては特に設定しなくても、あなたの潜在意識が覚えています。なので、ただ頭をクリアにするだけでそのときのあなたに最も必要な情報やアイデアがふってくるので安心して下さい。

ちなみに、私の場合はマッサージをしてもらってリフレッシュしながら、その流れで半分寝て思考ゾーンに突入することが多いです。

よく何かのビジネスの企画を考えるときなどは、アイデアを出す為に、狙ってマッサージ屋に行ったりしてアイデアを出します。

そしたら・・・

いつもの10倍は閃くのです。

それと、私は美容室に行くとき必ず、トリートメントとヘッドスパとフェイシャルエステをしてもらうようにしていますが、このトリプルコンボをされている最中に必ずビジネスアイデアが浮かびます。

例えば、このレポートで書いているような記事や、セミナーの構成案や、音声コンテンツで話す内容のようなネタも多く浮かびます。

しかし、美容師に話しかけられた場合は思考ゾーンには入れません。

そもそも人と会話をしていたら思考ゾーンには入れないのです。

なぜなら、会話は相手の話している言葉を聞くことにより、それに対する返答を意識するからです（無視するわけにはいきませんよね）。

会話がある程度の緊張感を持ってしまうことも原因の1つです。

あとは、徹夜をしたときや仕事が忙しくて寝不足になった場合に、私はあえてベッドや布団で寝ずに、その日にダイレクトで当日予約をしてアロマオイルエステに行くことがしばしばあります。

もちろん、かなり眠たいのですぐに寝るのですが、まどろみ状態で天から隕石が降ってくるようにアイデアがガンガン浮かびます。

ミッドアルファ波が放出されているからでしょう。

そのアイデアが元となり億単位で売り上げ、億万長者になる
為のビジネス案の1つになることも少なくありません。

これであなたも思考ゾーンの存在を知ったので、次回からマッサージやアロマオイルエステに行ったときは、是非とも意識して下さい。

それではせつかくなので、あなたがアロマオイルエステに行ったときに思考ゾーンに入りやすくする為のポイントを説明しておきます。

時間は長め（120分～180分くらいが理想）に設定するようにして下さい。経済的に厳しいのなら60分か90分でも良いです。時間的に厳しい場合は焦っては意味がないので別日にしましょう。

あとベビーオイルなどの無香料オイルよりも思考ゾーンに入りやすくなるので、可能ならばリラックス効果の高いアロマオイルを使用してくれる店舗に行ってください（私はローズと柑橘系が好きです）。

選択が可能なのであれば、腕の良いスタッフを選んで強さは普通か少し弱めにして下さい（ベテランのスタッフならOKです）。

そのスタッフと相性が良ければリピートしましょう。一度、やってもらったスタッフであれば、次回からは安心してお願いできます。

行く場所に関しては、あなたが好きなところで構いませんが、よく分からないなら高級ホテルの中にあるエステだと間違いありません。

東京だと・・・

- ・ ザ・ペニンシュラスパ

<http://tokyo.peninsula.com/ja/spa-wellness>

- ・ コンラッド東京 水月スパ&フィットネス

<http://mizukispa.jp>

- ・ ザ・スパ・アット・マンダリン・オリエンタル・東京

<http://www.mandarinoriental.co.jp/tokyo/luxury-spa/>

- ・ マンダラ・スパ

<http://www.rph-the.co.jp/shiodome/mandaraspaspa/>

が、私のお勧めです。

普通に予約すると高級ホテルの中にあるエステは相場よりも料金が
高いですが、その点を考慮してもその分の価値があると思います。

至福の時へ誘ってくれるからです。

また、思考ゾーンに入ることを考えたら非常に費用対効果の高い自
己投資になると断言できます。環境も大いに影響するからです。

それに、アロマオイルエステは肉体的にも精神的にも良いですし、
気持ち良いのはもちろんのこと、実際に身体が楽になったり足が軽
くなったり、モチベーションが劇的に上がったりします。

総合的にサービスも良いので気づきが得られることもあります。

日本国内だけではなく私は世界を旅するときも、ほぼ毎回と言っていいほど高級ホテルの中にあるエステに行っています。夜中とか、疲れている場合は自分の部屋にマッサージ師を呼ぶことも多いです。

あとは酸素バーや酸素カプセルもお勧めですね。

ちなみに、現在の私は台湾にあるリージェント・台北という高級ホテルにいますが、先ほどアメリカン・エクスプレス・カードのボーナスを利用させてもらって無料でホテルの中にあるフェイシャルエステに行ってリフレッシュしてきました（アメリカン・エクスプレスはプラチナカード以上になると、そういった感じのサービスが非常に充実しているので海外によく行かれる場合はお勧めです）。

・アメリカン・エクスプレス

<https://www.americanexpress.com/japan/>

プラチナカードは原則として最初から申し込むことができません。

なので、最初はゴールドカードを申し込んでおき、プラチナカードにも興味があるのなら実績を積んでから申し込むようにして下さい。

アメリカン・エクスプレスが設定している規定の条件を満たすと、プラチナカードのインビテーション（招待状）が郵送されてきます。

ちなみに、私の場合は医者をしていてステータスの高い信頼しているクライアントのご紹介でアメリカン・エクスプレス・カードを所有することになったのですが、どうしてなのかは分かりませんがダイレクトでプラチナカードに申し込むことができました。

このようにアメリカン・エクスプレスが信用のできるプラチナカードホルダーやセンチュリオンカードホルダーからの紹介を受けることにより、直接プラチナカードを申し込める場合も例外的にあるみたいですが、何れにしても審査がかなり厳しいはずです。

私としてはプラチナ・コンシェルジュ・デスクが24時間体制で、非常に便利なので使い倒しており実用的なので使っておりますが、プラチナカードホルダーに関してはそういった機能面よりも一種のステータスとして意識している人が多いようです。

私はドヤ顔でガキの頃から持っているエポスカードを出した方が、何となくカッコイイと思うという謎の感性を持っていますが（笑）。

すごい人だと思わせておいてギャップを感じさせるのが好きなのです。貧乏だと思わせてお金持ちだと証明したり、お金持ちだと思わせて貧乏なんじゃないかと感じさせたりするのが好きなのです（笑）。

それと私の周りにはそういうナンセンスなことをする人はいませんが、キャバクラでモテる為にプラチナカードを自慢するような人もいます。客の経済面を重要視するキャバ嬢からモテる理由は、説明するまでもありませんが、それくらいステータスとしての価値が世間から評価されているのでしょう。

ただクレジットカードは上手く付き合わなければ成功の足枷になるということは十分に理解しておいて下さい。利便性の為に欲をコントロールできずに無駄な買い物が増えるからです。

あとは人の目を気にして見栄による買い物を招きやすいのも注意です。しっかり管理していかないと思いがけない出費が増えるのです。

実は現金主義者が1番安全なのです。

■ 海外旅行のすゝめ

このように私は昔から外国が好きなので頻繁に海外旅行に行きます。

仮に、ビジネスがハードスケジュールで忙しすぎて海外に行くのが時間的に厳しいときであっても、多少の無理をしてでも行くように意識しております。

もちろん家族や恋人同士、ビジネス仲間や友人同士、それに大勢で、海外旅行に行くのも楽しくて良いのですが、私は好んで独りきりで行くようにしています・・・

私にとってこれは色々なバランスを整える大切な習慣なのです。

それはなぜか？

日常を離れて独りになる時間を定期的に持ちたいからです。

独りになると寂しくなります。寂しくなるから現地の方に話しかけますし、話しかけることで気づくことがたくさんあります。

そして独りで街並みや景色を見ることで色々な感情が動きます。そんな中で面白いビジネスアイデアが浮かぶことも頻繁にあります。

もちろん独りぼっちなので考える時間を自動的に多く確保することができます。この独りぼっちで自分と向き合ってじっくりと考える時間を持つということを、私は頻繁にやった方が良くと思うのです。

独りきりになると、本当に大切にすべきものは何なのか、これからどうやって生きていくのか、何を一生懸命に頑張るのか、どんな人と人間関係を構築して仲良くすべきなのか、自分の真の価値観とはどういうものなのか、今すぐ捨てるべきものは何か・・・など、そういった現在と未来の自分自身のことを色々と考えることができ、我が人生において進むべき道が明確に分かるようになるからです。

・・・そう、迷いがなくなるのです。

人は迷いすぎるからこそ成功できないのだと思いますし、なかなか道が一本道にならないから幸せになれないのだと考えます。

成功者は迷わずに即決して行動することが多いです（もちろん超重要な戦略会議などは除く）。それに比べて、なかなか成功できない人は少しの選択に慎重になり迷いすぎて行動が遅い特徴があります。

だから、あまり迷わなくてすむように定期的に自分と対話することにより、早い段階で答えを見つけたいのです。億万長者は自分の進む道の他にも、好きなものと嫌いなものが清々しいほど明白です。

海外で孤独な旅をするという計画的な行動で、私は迷いを断ち切るということができています。もしかしたら思考ゾーンに入ることにより、宇宙から答えが降ってきている状態にあるのかもしれませんが。

もし、あなたが日本という国を飛び出して海外に行くということに慣れていない場合、興味があっても難しいと感じるかもしれません。

しかし、実際のところ多くの方が思っているほど難しくはないです。

私は何人も海外デビューさせていますが、2～3回も一緒に行けば、もうみんな軽く海外慣れして気楽に楽しめるようになっていきます。

食わず嫌いのように行かず嫌いなだけで、どれだけ不安な人でも最初に何度かの経験を積みさえすれば誰でも行けるようになります。

それで、慣れてきたら旅の手配を人任せにしないでほしいのです。

最初は旅行代理店や詳しい人に任せたくなる気持ちは分かるのですが、移動や宿泊はもちろん現地での行動などの全ての手配を自分だけの力ですることにより海外旅行が一段と身近なものになるのです。

クライアントたちに何度も海外に行くことをお勧めすることから、実際に成長ぶりを見ているので体感として実感しています。

と、言いましても・・・

自分ですることは大きく分けて3ステップで完了です。

【ステップ1.】
行き先と目的を決める

【ステップ2.】
海外旅行予約サイトで飛行機と宿泊先を決める

【ステップ3.】
当日に予約した空港に行ってフライトする

たったのこれだけで海外旅行はできるのですが、海外旅行に対するマインドセットが何よりも重要です。それと多くの人が海外旅行予約サイトの使い方や便利さを知らないというのも大きいでしょう。

なので、以下に私がよく利用しているサイトを紹介しておきます。

【旅行総合予約サイト】

- ・トリップアドバイザー

<http://www.tripadvisor.jp>

- ・エクスペディア

<http://www.expedia.co.jp>

【宿泊予約サイト】

- ・ブッキングドットコム

<http://www.booking.com>

【海外格安航空券予約サイト】

- ・イーナ

<http://www.ena.travel>

- ・フライトショップ

<http://www.flightshop.jp>

世界を旅したいなら上記で紹介したこれらのサイトを利用するだけで、飛行機も宿泊先も予約できるので是非とも試してみてください。

VIP 待遇をされたい高級志向の方の場合でも、最安値で旅をしたい節約家の場合でも旅を自由にプランニングできます。

あと、世界を旅する醍醐味として旅仲間がほしい人も多いようです。その場合は、世界を旅する仲間を探す為の専門サイトがあります。

・トリッピーズ

<https://trippiece.com>

トリッピーズが掲げている「どこにもない旅を、みんなでつくる」というコンセプトも素敵だと思います。私も仲間を探そうかな(笑)。

このように海外に行くことで世界情勢や世界経済や世界の文化や為替変動を、嫌でも知るようになるの成功にも近づくとおもいます。

それに何よりも、内側から見た日本と、外側から見た日本は違うという認識をしてほしいのです。特に間違った情報が多いことや、日本人がマスコミに洗脳されている事実を目の当たりにするでしょう。

現代社会における情報は外交問題にしても何でもそうなのですが、様々な機関から操作されている場合が多いです。多くの人の誤解を招くほど極端な表現をすると、あなたが誰の話を聞くかによって・・・

あなたの魂に宿る敵が変わるのです。

なので、とりあえず聞いたり見たりした情報を真に受けてそのまま素直に信じるのは気をつけるべきだと考えます。常に自分のフィルターを通して情報を判断するように習慣化してほしいのです。

一旦外側の世界から内側を見ることは良い訓練になるはずです。

■ 定期的に温泉に行け

私は自他共に認める大の温泉好きです。

若かりし頃に、仲間うちと一緒にタトゥー（刺青）を入れる寸前までいったのですが、温泉に入れなくなるからという理由で断念したほど温泉をこよなく愛しております。

それと、タトゥーを入れなかったのにはもう1つの理由があります。

タトゥーを入れようと思っていた直前の夜に、超キモい小さな蝶のタトゥーを左腕に入れている先輩を見てしまったのです。

「ヤバすぎる！超ダサッ！ お爺ちゃんになって皮が伸びて、ヨボヨボになってアレが入っていたらヤバイでしょ！（笑）」

と、感じてタトゥーを入れることが妙に冷めてしまったのです。

さてさて、タトゥーを入れなかった話はどうでも良いのですが・・・

温泉もよく思考ゾーンに入れます。

私自身も温泉に行くことにより、今まで人生やビジネスに取り入れる重要な鍵になるアイデアを、たくさん見つけてきました。

温泉という快適な環境の賜物です。

これも誰かと一緒だったら会話をしてしまいますので、一人のとき限定ではあるのですが、温泉も脳波や精神の状態が思考ゾーンに入りやすい条件がいくつも揃っているということがわかります。

自然に囲まれた非日常的な空間、和を感じられる趣のある部屋、旬の食材を使った新鮮な料理、笑顔が素敵な女将さん、最高級のエステやマッサージ、日常の喧騒を忘れさせてくれて全ての疲れを癒す温泉・・・

私は2泊3日くらいでよく愉快的な仲間たちと温泉旅行に行きます。温泉は思考ゾーンに入るというより自分が好きで行く方が多いですね（それでも、たまには一人で行きますが・・・）。私の場合は思考ゾーンには海外で入るようにしているから何人かで行くのです。

ちなみに、仮にあなたが海外まで行くのは難しいとしても温泉旅行に一人で行ってみる機会をシーズンに1回くらいは取り入れるようにしてみると随分と頭の中が整理されるはずですよ。

忙しくて宿泊が厳しいのであれば日帰りでも良いでしょう。

それすら無理だとしても知らない街に自転車一人旅するなどして、自分と対話する時間は定期的に設けた方が良いでしょう。

SEKAI NO OWARI の Fukase は、「夜光」と呼ばれる工場夜景を、自転車で通過しているときに見ながら作詞をしていたそうです。

よほど、アイデアが閃きやすい夜景だったのでしょ・・・

それか、思考ゾーンに入っていたのかも分かりませんね・・・

■ 成功の秘訣は脳の使い方にある

色々な事例を話しましたが・・・

海外にしても、温泉にしても、自転車一人旅にしても、見慣れない景色からのインスピレーションを受けることによって、リラックスした状態で無意識に色々なものを感じとって、その信号の答えを脳内で探すという活動を、あなたにも習慣化してほしいと考えます。

そこに思考ゾーンの秘密があるからです。

思考ゾーンに入った状態で脳が働けば働いた分だけ豊かになります。

成功哲学の世界において思考は現実化すると言われておりますが、逆に言えば思考がなければ現実化はしないのです。

私も10年以上前から「想像できないことは創造できない」と、かつて雇ってきた累計数百名の従業員たち全員に伝えております。

・・・そう、

全ての行動は思考ありきなのです。

そして思考ゾーンはこの人間の思考を最大限にまで引き出すという魔法のような力を、あなたに与えてくれます。

ただし例外として、会議やミーティングなど2人以上で話をしなくてはならないときも当然ながらよくありますが、そういったときは思考ゾーンには入れません。無意識のキープができないからです。

あなたが成功する為には、
考えて行動するだけです。

いや、正しく言えば成功できる考えを持ち成功できる行動をするだけです。それ以上でもそれ以下でもないのです。

その成功できる考えを持つ為に思考ゾーンの存在を知り、あなたに上手く活用してほしいのです。それができたら鬼に金棒だからです。

どうしても現代社会では、プロスポーツ選手や売春婦にでもならない限り、首から下を使っても大したお金を稼ぐことはできません。

・・・そう、あなたが稼ぎたいと思うのなら首から上を使わないといけないのです。

つまり、脳です。

なぜなら、首から上を使うことが大きな価値を創造するからです。要するに、脳をどれだけ使えるのかに価値があるのです。

だから、あなたが成功したいと・・・あなたが億万長者になりたいと考えるのなら、脳の使い方が非常に重要になってきます。

例えば、「思考ゾーンに入る為に自分の脳をフロー状態に導くようにする」というのも1つの上手な脳の使い方です。

あとは私がクライアントたちに教えている大切なマインドセットで、

コントロールできないことを考えるな！

というものがあります。

物事は自分自身が考えることによってコントロールできることと、絶対にコントロールできないことがあるのです。

自分の力で絶対にコントロールできないことに、どれだけの時間をかけて悩んでも結局のところ何も行動できず全く意味がないのです。

例えば、鳥インフルエンザの問題も、国家予算の問題も、一般的な国民である以上は、いくら考えても意味がないのです。

明日の天気の問題も祈ることはできても、てるてる坊主をつくることはできても、決してコントロールすることはできないのです。

なので、自分の周りのコントロールできることに脳を使うべきです。

「成功の秘訣は脳の使い方にある」と言っても過言ではありません。だから、あなたには脳の使い方をマスターしてほしいのです。

人間は「考えて確定させる」ということや「考えて決断する」ということが苦手だという習性があります。

だから、成功できない多くの人は本能的に「少し考えます」とか、「来週に返事をします」という感じで確定することや決断することを未来へと先送りにするのです。

常に確定や決断をリアルタイムでしていくことが、成功できるチャンスを引き寄せるのにも関わらず・・・

「私は何でも良いですよ！」というような感じで、自分の意見を持たないのも考えるという行為に胡座をかいているからです。

選択を相手に合わせているのは優しさでも協調性でもありません。考えるのも批判されるのも面倒だから「答えたくない」だけです。

つまり、人間はできる限り全ての事柄を曖昧な状態にしておいた方が、誰からも責められないし、努力する必要もないので楽なのです。

だから、世の中には自分の人生すら決めることができていないような、クソみたいに情けない草食系の人間があまりにも多いのです。

相手に合わせる必要があるときは確定させる責任がある人が明確なので、答えるのが誰でも良い状況のときは積極的に答えるべきです。

あなたが物事をファジーなままにすればするほど成功は遠のきます。

もちろん人生に何度かは軍略会議などのように慎重に考えなければいけないときもありますが・・・ それ以外では、あなたはこれから、確定や決断を直感的にスピーディーにするようにして下さい。

■ 最高のタスクを消化する

さて、ここまでのお話で、あなたが極限の集中状態を意味するゾーンに入ることができれば驚異的なほどに凄まじいパワーを手に入れられるということは何となくご理解いただけたでしょうか？

あなたが成功したいのであれば行動するのが重要であるということは、ここで私がいちいち言わなくても耳にタコができるほど、巷の有名な大先生たちから聞いていると思います。

しかし、それを頭で分かっているにもかかわらず行動できないというのが本当の悩みでしょう。行動できることが行動できないのです。

あなたも行動しようと計画を立てていたのに、どうしても時間が無くてできなかったり、やろうとしたら急にやる気が起こらなくなってきた、結局は前に進めなかったりしているのではないですか？

違いますか？

それでも大先生たちは「行動してください！」「行動しないと結果が出るわけがありません！」としか言わない（言えない）ので、「自分が行動できなかったから悪いのだ！」と止むを得ず仕方なく処理をして成功できない自分を放置しているのではないですか？

何れにしても、あなたはその行動するという極めて単純なことが、なぜかできないという事実における解決策が見出さずに困っているのではないですか？

そうだとしたら、今からあなたの為に、自分の意思に邪魔されることなく強制的に行動できるようになる為の方法を公開します。

いくつかお教えしていこうと思いますので、その中から自分に合ったものを取り入れることで飛躍的に行動がしやすくなると思います。

そもそも行動において大切なことは以下の2つのポイントに絞られます。

それは・・・

最高のタスクを決めて、
そのタスクを消化することです。

理屈的な観点から説明するとたったのそれだけで成功というものは、成立するということが理解できると思います。

逆に言えば、成功できないのは設定したタスクのレベルが低いか、せっかく決めたそのタスクが消化できていないかのどちらかです。

言い換えれば、成功する為に行動すると決めたことの内容が甘いのか、その決めた行動ができていないからということになります。

それさえできれば、

億万長者に誰でもなれます。

最高のタスクを決めるということは、自分が成功する為に行動していく内容に関する戦略や戦術を考えるということになります。

これは既に過去に誰かが答えを出している場合も少なくありません。

歴史を振り返ったりして答えを探してみると成功事例が簡単に手に入る場合は多いのです。今はネットが整備されているので尚更です。

自分がこれからやろうとしているビジネスで成功を手にしていて人のノウハウをリサーチすることや、業界 No. 1 の人がしているお話を耳を傾けてみることで最高のタスクが見つかるケースは多いのです。

ただ、それだけでは不足することもあるでしょう。

その人だからできた、その時代だからできた、そのパターンだからできた、という結論に至ることになる成功事例も多いのが事実です。

その場合は結局のところアイデア次第になってきます。

アイデア1つで勝負にならなかったものが勝負になるようになるのです。小さな成功を大きな成功に変貌させることができるのです。

そして自分としての最高のタスクを導き出す為に必要な斬新なアイデアや、ユニークなアイデアを手に入れる秘訣は2つあります。

1つ目は学習することです。

現在の業界のこと、業界の歴史のこと、同業者やライバルのこと、成功事例や失敗事例、成功者のノウハウ、珍しい手法・・・など、兎にも角にも只管インプットするのです。

もし、可能なのであれば、あなたにとって最適なメンターを見つけるのも非常に有効となります。メンターに教わって短期間の間に過剰なほどまでインプットを積み重ねるように努力してほしいのです。

2つ目はアイデア体質になることです。

つまり、アイデアがいつでも何処でも飛び出してくるような体質になってほしいのです。その為には、先ほどお話した思考ゾーンに入るのが最も近道になるということは言うまでもありません。

この2つのことを意識して最高のタスクを練っていくと「成功する為にはどういった順番でどういう行動をしていけば良いのか？」その案がすぐに浮かぶと思います。

ここまでは多くの人ができます。

そう・・・

問題は設定したタスクを
消化することなのです。

シンプルに言ってしまうと、タスクを消化することとは、予め決めてある最高のタスクを1つ1つ順番に実践していくことなのです。

これがなかなか難しい・・・

もう知っていることを行動する。やらないといけないことをやる。たったのこれだけのことが多くの人にはできません。

・・・実は、ここら辺は勘違いしやすいのですが、成功する為には知らないことやできないことをやるのではなく、既に知っていることやできることを律儀にやるのが最も重要なのです。

あなたも思い当たりませんか？

やればできることができていない悩みはないですか？

違いますか？

例えば、身長162cm で体重48kg でヨボヨボな93歳で白髪頭のお爺ちゃんがいたとします。右の頬には大きなホクロがあります。

「負けず嫌い」と背中にプリントされたTシャツを着ているんです。

猫背やのに・・・。

口を開けたと思ったら、前歯が2本とも折れているのに、ひぐらしのなく頃にの古手梨花ちゃんみたく「にぱー」って笑うんですよ。

それでは、ここであなたに問題です。

このお爺ちゃんが、ムンフバティーン・ダワージャルガルに、相撲で戦ったとしたら・・・勝てると思いますか？

答えは800回チャンスがあったとしても1回も勝てないでしょう。逆立ちしたって勝てるわけがないのです。

「しんえもん。さん、それは分かるのですが、その前に・・・ムンフバティーン・ダワージャルガルって一体誰なんですか？」

という声が聞こえてきそうですね (笑)。ムンフバティーン・ダワージャルガルとは第69代横綱の白鵬翔です。白鵬です。 **GGRKS!!**

このように自分のレベルでは絶対に不可能なことならば行動ができなくても当然です。「白鵬に勝つまで頑張れ！」と、お爺ちゃんに、何万回言っても「にぱー」って笑われて動かないのは当然なのです。

しかし、そうではなく、多くの人が頭を抱えて悩んでいる行動ができないことは、やれば絶対にできることばかりなのです。

先ほどのお爺ちゃんに「目の前にいる蟻という虫を戦って倒せ！」と言っても、「にぱー」と笑われて動かないようなものなのです。

お爺ちゃんのスペックであっても蟻くらいなら確実に倒せますよね。・・・にも関わらず動けないのです (ゴキブリなら兎も角！)。

■ 自分を強制的に行動させる9つの方法

先ほどから説明しているように、今、多くの人は・・・

行動できることが行動できない
という残念な状態にあります。

そこで、このように極めて簡単であり極めて難しい、みんなの天敵である「タスクを消化する」という目の前の行動そのものができるようになる為のコツをこれから紹介していきます。

全部で9つあります。

1. 宣言する

宣言することによって行動しないと恥をかってしまうといった状態を意図的に作り出すのです。信憑性があると思われないと意味がないので現実的な範囲内のレベルで丁寧に宣言していくのです。

例えば、「俺は来年の1月から海外留学して英語をマスターする」とか、「今月末までにレポートを100ページまで仕上げる」という感じで、行動しなければならない内容の宣言をします。

よりプレッシャーを感じるように多くの人に真剣に宣言して下さい。あとは絶対に信頼を失いたくない大切な人に宣言してほしいです。

行動できなかつたら自分の身の心配をしなといけなくなるほど、ヤバい展開になるような恐ろしい人に宣言するのも良い選択です。

このように宣言すること自体にリスクを加味するとより効果的です。

宣言する方法は、オンラインとオフラインの両方で駆使して下さい。

直接お会いして宣言したり、セミナーで宣言したり、メールマガジンで宣言したり、ブログで宣言したり、色々な場所で言うのです。

そして何より自分自身に宣言するということが重要です。自分に宣言したことを律儀に行動して胸を張れる人間になってほしいのです。

2. 約束をする

意図的に約束を守らないと失望されるようにして下さい。

例えば、「今年中に **DVD** 教材を販売しますのでお楽しみに！」という約束をクライアントにして販売が中止されたり何ヶ月も延期になったりしたら失望されますよね。こういう状況をつくるのです。

あとは、絶対に成功して売り上げを大きく伸ばさないと達成不可能な約束を奥様にするのも効果的でしょう。

このような感じです。

・
・
・

旦那様「愛するお前の為に来月の誕生日、エルメスのバーキンを買ってやるぞ！ だから、お前が“好きなもの”を今のうちにカタログでもネットでも何でも見て選んでおけやッ！」

奥様「え、バーキン！？ “好きなもの”・・・本当？」

旦那様「おう！ 今度の会員制ビジネスの立ち上げで大きな売り上げが入るので、お前にプレゼントしたいと思っているんやッ！」

奥様「嬉しい！！ どのバーキンでも本当に良いの？」

旦那様「もちろんやッ！ 俺を誰やと思っとんやッ？ ああ～ん？」

奥様「それじゃあね・・・ 私いい、“バーキン30クロコダイルポロサスマット黒 **WG** 金具ダイヤ付き”が欲しい！！」

旦那様「ん？ん？？ おう、分かった！ 楽しみにしておけやッ！」

奥様「キヤー！あなた愛しているわ！ 多分1800万円から2300万円くらいすると思うわ！ あなたったら最高ッ！」

旦那様「お・・・おう！（ゲッ・ゲッ・ゲゲゲのゲーーーーッ！！）」

・
・
・

このような約束をした場合は夫婦間の絆に大いに影響しますよね。

本当に買ってあげたら超喜ぶと思いますし、万が一買わなかったとしたら奥様は幻滅してしまいます。それではメンツも丸潰れです。

ここまで明確に約束したら奥様の誕生日の直前になって「あの～、エルメスのバーキンって100万円くらいじゃなかったのお？」と言ってみても、もはや手遅れなのです。

実際のところ、100万円でも厳しかったのにも関わらず話の流れで2000万円程度が必要になったので、そもそも企画の段階での行動内容が大きく変更されてハードルが上がってしまうでしょう。

しかし、逆にこれが自分に課された試練でチャンスだと思うようにした方が良いです。目標金額が変われば頭の使い方が変わるので、想定していなかったようなアイデアが閃く可能性に期待できます。

何れにしても、どれだけ厳しい条件であっても奥様をガッカリさせない為に、旦那様は会員制ビジネスを絶対に成功させる行動をしなければならないのです。愛する人と約束したからです。

3. 責任を背負う

自分が行動しないことにより誰かに迷惑がかかるようにするのはです。

先ほどの、宣言をすることや約束をすることを併用して行うことによって、結果として責任を背負っているかたちになるように、少し工夫をしたら上手くつくり上げることも可能だと思います。

人は人間関係の摩擦や対立を極力避けたいと考えていますので、何をするにしても他人に迷惑をかけたくないという心理があります。

例えば、人間が「ノー！」というのが苦手なのもそういう理由からです。できる限りは「イエス！」と言いつけた方が楽なのです。

それに個人差はあると思いますが、人は自分のプライドやメンツというものも大切に生きていきたいと考えております。

なので、責任を背負うことによって責任を果たせない場合はプライドがズタボロになり、メンツが丸潰れになってしまうような状況（さっきのエルメスのバーキンの話のように）を意図的に構築すれば、かなり強力な行動の強制力になると思います。

九州男児みたく男気があるタイプの人間には特に有効だと思えます。

4. 退路を断つ

どうしても生きていくと色々と逃げたくなるようなことが多々ありますが、それでも絶対に逃げてはいけない場合もあると思えます。

しかし、そうなっても人間は弱い生き物なので、いくら戦うと決めても苦しい状況や辛い状況に逃げ道があると逃げてしまいがちです。

穴が空いていたら入るし、後ろに橋があれば戻るのです。

そういうときは自ら退路を断つということをして「逃げずに前に進むしかない」という状況を強制的につくり出すと良いです。

逃げ道を完全に塞いで背水の陣を敷くのです。

例えば、曹操軍と孫権・劉備連合軍の戦いである赤壁の戦いのように火計を用いた戦いが昔の中国では色々な場所で行われていました。

赤壁の戦いで孫権・劉備軍が軍船を焼いたように、「自分の乗ってきた船を燃やし、相手を殲滅して船を奪うしか帰る方法はない」という状況を意図的に作りだせば、もう逃げることはできません。

チームで行動している場合は、この行為は自分だけではなく退路を断たれた全ての人たちを強制的に行動させることに繋がるでしょう。

また、切羽詰まった状態でこそ己の限界値が引き出されるということにも期待できます。要するに、火事場の馬鹿力です。

もちろん退路を断つという行為にリスクはつきものです。

しかし、成功者は、

リスクを取らないことがリスクである

ということをよく熟知しております。

ちなみに、私はリスクを取れとは言っておりますが、あなたに勝ち目ゼロの無謀な自殺行為をしろと言っているわけではありません。

多角的に物事を計算して、「ここぞ！」というときに利用して下さい。

5. やる気を高める

やる気を高めることによってモチベーションを上げ、その流れから勢いをつけて一気に行動を仕掛けるという体育会系の方法です。

例えば、あなたはライバルに刺激されたり、計画したことが面白いくらいに思い通りに進んだり、人間関係がすごく上手くいったり、気の合う友人たちと酒を飲んだりして・・・

急に気分が良くなりテンションが上がった経験はありませんか？

その流れで即座に行動するのです。

ハイになりテンションが急激に高くなって、普通じゃないくらいに盛り上がっているときの人間は行動力が何倍も上がります。

これは心理なのですが・・・

現在に満足ができていない状態だと、どうしても未来のことを考える余裕が持てなくなるのが人間です。子供に今日の飯が食べさせられていないのに、明日の飯のことまで考えられるわけがありません。

しかし、上記のような超ハイテンション状態になると、人は気持ちが良いくらい現在に満足する為、未来に対して余裕ができるのです。

そういうことから、未来に対してのモチベーションが高いのです。

このやる気が高まっているときのノリで行動をすれば、最も行動が難しいと言われている0～1を簡単にクリアすることができます。

これは非常に大きなメリットです。

それに意外と冷静になった後も勢いで押し切ってしまう、なんだかんだ上手くいくケースも多いので是非ともノリでやってみてください。

自分自身を分析して、自分のモチベーションが上がってやる気が高まるのはどういうパターンなのかを最初から知っておくと良いです。

そうすれば簡単にやる気のスイッチを入れられますよね。

このような自己分析も成功する為には大切な要素となってきますので、あなたがまだ自分のモチベーションが上がるポイントが分からないのなら、今からゆっくりでも良いので見つけていきましょう。

6. 他人を巻き込む

人間関係を利用して自分を強制的に行動させるという方法です。

もし、自分が行動しなかったら色々な人に対して大きな損害が発生し、迷惑がかかってしまうような状態にわざとします。

あなたが行動しないことにより相手の様々な利益や恩恵を奪ってしまう行為に繋がるようにします。

行動できないことによって相手を困らせるようにして下さい。

例えば、プロジェクトの役割分担をして自分の役目をこなさなければ他の人の全てが台無しになるような組み方をする、パートナーに集客をしてもらってセールスは自分がするという取り決めをする、有名な人気講師とジョイントセミナーを企画する・・・などといった感じです。

あなたがジムに行こうとしたときに外を見ると急に雨が降りだしたとします。しかも、信じられないくらいの土砂降りなんですよ。

そしたら何だか行きたくなくなってしまいますよね。

こういう場合に、「やっぱりジムに行くのは明日にしよう・・・」と考えてしまうのが一般的な人間の心理なのです。

でも、もしもこのときに、ジムの中で最も人気があり予約でいつも埋まっている、**NO.1** インストラクターに無理を言ってお願いして、自分の為に時間を空けてもらっていたら、絶対に行くと思います。

天候が雨でも雪でも嵐でも関係ありません。槍でも関係ないのです。

その忙しい人気インストラクターに絶対に迷惑をかけたくないからです。それくらい人は相手を困らせたくない生き物なのです。

成功する為の行動とは、人間の本能と真逆のアプローチであるということが多いです。基本的に本能は現在にフォーカスするからです。

だから、本能を押しえ込んで行動するのは正直に言うと厳しいです。

そこで、本能に対抗して「親和欲求」という別の本能の力を利用するというのが、この他人を巻き込むという方法になるので非常に強制力が強いです。誰だって親和を乱して抗争したくないのです。

7. ご褒美を用意する

行動することにより成果が出たら、

ご褒美を自分の為に提供するよう、
取り決めして「義務化」するのです。

そうすることにより、ご褒美をもらえるということが行動をする、モチベーションに繋がるので頑張りたい気持ちが高まります。

ご褒美は自分で用意しても、他人にお願いしても構いません。そうやって少しずつ脳という小さな巨人を騙しながら動かすのです。

世界中の億万長者は「お祝い」を非常に大切にしています。

仲間うちの誰かが努力して結果を出したときや、大きなことを達成したときは必ずパーティーなどを盛大にしてみんなで祝うのです。

この頑張ったら「お祝い」があるということを脳が無意識レベルで知っておけば、自分が意識しないところで行動動機に繋がるのです。

8. 損するようになる

もしも、行動をしなかったら損をしてしまうようになるのです。

例えば、「予約をする」ということが非常に効果的です。

旅行に行きたいのなら今すぐ飛行機やホテルを予約する。セミナーをしたいのなら会議室を予め予約する。トレーニングをしたいのならインストラクターを予約する。予約金を先払いする・・・など。

このように予約を一度してしまえば、途中で止めた場合は基本的にキャンセル料が発生するので結果としては損をしてしまいます。

これを避ける為に行動の強制力が高まるのです。

また、予約をしたときに他人を巻き込むことも同時にできれば最強です。例えば、上司と一緒に前から行きたかった高級レストランを予約したら、一人で予約するのとは全く意味が違ってきますよね。

この予約をすることのように、あなたが行動しなかったら損をしてしまうような仕組みを考えてほしいのです。色々あると思います。

お金を損すること以外でも、時間を損する。信用を損する。今まで積み重ねてきた努力を損する、目の前にあるチャンスを損する・・・など、自分の状況次第で色々と設定できると思います。

何か考えてみて、「行動しないなんて超もったいないじゃん！」と自分が思えるように意図的に設定できませんか？

それと、「人間は益を得たいという感情よりも、損をしたくないという感情の方が強い」ということが既に人間心理の研究によって証明されているのですが、この心理が効果を保証していますね。

9. 自己洗脳をかける

行動しないことがもたらす恐怖と、行動することで手に入る欲望を明確にし、それらを利用して自己洗脳をかけるのです。

何度でも繰り返し自分に訴えかけるのです。

先ほどゾーンに入る為の条件の1つ、メンタルトレーニングの話のときに説明した、アフアメーションやインカンテーションを利用してみることや、ビジョンボードを毎日眺めるようにするのも手です。

行動しないことに伴う恐怖、失う恐怖、得られない恐怖・・・

もしくは、行動することによって実現できる欲求が理論的な意味と妄想的な意味の両面で理解でき、その結果として得られる快樂のイメージがピークに到達した際の行動力は神がかったものがあります。

こういったパターンの場合は、自分が全く気づかないまま自動的にゾーンに入ることすら珍しくないくらいです。

なぜなら、恐怖と欲望は絶対的な行動の動機だからです

以上の9つを利用して、あなたも自分を強制的に行動させるように追い込んでみて下さい。どの方法も効果を実感できると思います。

どれも人間の心理をついているから効果的なのです。

また、1つ1つを説明しているときにも話しているので、あなたも気づいたかも分かりませんが、これら9つの方法は組み合わせることによって何倍にもその威力を大きくして力を発揮してくれます。

何か1つを利用するときには何かと組み合わせができないかどうかを、考えてみると良いでしょう。

もちろん、ここで紹介した9つの方法の他にも行動する為にはできることはあると思います。例えば、「体罰を用意する」とか「自分ルールを設定する」とか色々あると思います。あなたが行動する為に自分で知らぬ間にやっていることも中にはあるでしょう。もちろんテクニックとして知りながら活用していることもあると思います。

是非、色々試してみて自分が行動やりやすくなる自分独自のパターンを見つけ出すようにして下さい。行動力が上がると思います。

【今回の課題】

あなたが行動できない原因と、その改善方法を考えてみましょう。



■ 人生の基準値を上げる

あなたはタスクを消化する方法が何となく理解できたと思います。

紹介した9つの方法を使っていけば自分を強制的に行動させるのは確かに可能ですが、そもそも人がなかなか行動できないのには自分の人生の基準値が低いという、明確な原因があります。

あなたは「変わりたい変わりたい」と口では言っておきながらも、何とか生きていくことができているから、今ここにいるのです。

もしかしたら、深層心理では「現状の状態は居心地が良い！」と、感じているのかも分かりません。

それか、「変わりたいけど変わる努力をするくらいなら変わらない方がマシ！」と潜在意識が叫んでいるのかもしれない。

あなたも現状の生活に満足していて、
本当は変わりたいくないのではないですか？

あなたは今「歯を磨くだけで億万長者」というレポートを読んでいるのですが、本当に億万長者になりたいと思っていますか？

まず、あなたに認識してほしいのは億万長者になるのは大変であるという事実です。Googleで調べてみると億万長者になった人や、億万長者になる方法を提唱している人がごまんと見つかると思います。

しかし、億万長者になるというのは、ネット上で大先生たちが声高に述べているほど楽勝なお話ではありません。

1万円札を稼ぐのは本当に簡単ですが、 1万円札を稼ぐのは本当に難しいのです。

これは私が今まで生きてきて痛感していることです。それに比べて、1億円は1万円札を1万枚も稼いでいかななくてはなりません。

1万回も「本当に簡単だけど本当に難しい」という思いをしながら、1億円を稼ぐとしたら・・・これだと簡単なはずがありません。

それでも、億万長者になるべく運命の人が自然と自動的に億万長者になるのは簡単なのですが、本来は億万長者になれない運命の人が億万長者になろうとしてなるのは難しいものです。これは深いです。

私はある種の才能と運が噛み合った場合は億万長者になるのは簡単だと思います。簡単といったら語弊があるかもしれませんが、そういった一部の人たちは気がついたら億万長者になっているものです。

私の場合も何も意識せずに気がついたら18歳で個人経営を開始し、19歳で有限会社を設立し、億万長者の世界に足を踏み入れることができました（これはラッキーとしか言いようがないのですが・・・）。

こういう意味が分からないけど何だか簡単そうで難しそうなお話を聞いても、あなたはそれでも億万長者になりたいと思いますか？

もしかしたら、今よりも収入が少しでも上がれば前より欲しいものも買えるようになって、意外と満足できるのではないですか？

それとも、今ある借金を返済する為に稼ぎたいのなら完済さえしてしまえば良いのではないのでしょうか？・・・違いますか？

それでも、あなたが、

「私は何が何でも億万長者になりたいんです！」

という意見をお持ちの場合は、

「私はどうしても成功しなければならない理由があるのです！」

とおっしゃる場合は、今からする話をしっかりと聞いて下さい。

まず人間は・・・

自分が快適だと感じる温度に、
合わせようとする生き物です。

あなたが仮にお風呂に入っていたとして42度が快適だと感じるのであれば、50度のお風呂に入ると熱くて42度に戻したくなるし、30度のお風呂に入ると冷たくて42度に戻したくなるのです。

この42度という状態を、あなたのレベルや現状だと考えて下さい。

つまり、人間は慣れている状態より快適すぎることに、不快すぎることに違和感を感じてしまうようにできているのです。

だから、基本的に、

今よりも生活状況が良くなっても、
悪くなっても今に戻そうとします。

こういう特徴があるということを覚えておいて下さい。

これを経済状況に置き換えて考えてみると、例えば年収360万円の人が急に宝くじで1億円当たったりすると大抵の場合は破綻してしまいます。欲望に溺れてしまい上手く使いこなせないからです。

逆に、ビジネスを失敗して年収が100万円以下になってしまうと、一刻も早く年収360万円まで戻そうという働きを必死でします。前の生活を知っているからこそ絶対に戻りたいと考えるのです。

これは過去に自分が経験していることからイメージできるという点と、自信があるという点が高い確率での現実化を可能とします。

だから、失敗した人は元々の場所まで戻るのですが過去のピークを超えるには苦勞するのです。例えば、3億円の貯蓄をした社長が倒産して借金まみれになったとした場合、新しく立ち上げた事業が軌道に乗って儲かっても、貯蓄できるのは3億円までなのです。

この社長が3億円の貯蓄という一度備わってしまった感覚を超えて3億円以上の世界に行くには、このクラスになると常識的ではない“エクス”をVIPたちが住んでいる天上界から引っ張ってこないといけないので、天地をひっくり返すアプローチが必要になります(この話に興味がある人が多くいるのなら別の場所で今度しますね)。

あのドナルド・トランプが9億ドルの個人借金を抱えながらも億万長者に再び復活したのは、金額にしてはものすごいことかもしれませんが、自分が知っている過去を取り戻しただけに過ぎないのです。

ただ、ドナルド・トランプにとって快適だと感じる42度は、超がつく億万長者だったというだけなのです。それだけの話です。

つまり、あなたが成功したいのであればこの42度と感じている、現在の基準値を上げることにより42度の意味を塗り替える必要があるのです。現実的にいえば快適レベルの底上げをするのです。

その為には、少しずつ水温を上げて慣れていく必要があります。

まずは冷水になっているのなら42度(自分の人生上のピーク)まで戻して下さい。ここまでは腐らない限り自力でできるはずです。

ここから先は43度にすると42度に戻したくなります。44度にしても42度に戻したくなります。45度にしても同じことです。

仮令、水温が上昇した分いつも以上に生活状況が快適になっているとはいえ、その状態を維持していく為の支払いなどあらゆる要因が、逆にツラく感じるのです。

キープがツライから42度に落とすのです。

しかし、それを当たり前だと感じるようにしていきたいのです。つまり、快適にするほど維持することが厳しくなるのですが、それを耐えられるようになることが真の生活レベルの向上を意味します。

なので、少しレベルを上げた生活を維持することに慣れる必要があります。それができると、43度が43度のままで自分の基準値・・・

つまり42度になります。

こういう経験を繰り返していくことが必要なのです。

それを私生活でしたいと思うのであれば、自分よりレベルの高い人と付き合って真似していけば簡単に解決できます。泊まるホテルや、身につける物や、付き合う人間のレベルを少しだけ高めるのです。

しかし、それは一時的な水温の上昇を意味します。

それから、

経済的な圧迫を受けてツラくなったら、
どのように工夫をして乗り越えるのか？

・・・これがクリアできると成功です。

幸い身の回りには諸先輩たちがいるわけですから、この自分よりもレベルの高い人に、ツラさを乗り越えて維持することができる為の、お知恵を拝借すれば良いというわけです。これで万事が解決です。

これが当たり前になったときこそが成功へと一歩近づいていることになります。しかし、私生活のレベルを高めると、お金だけではなく、時間の使い方や、知識やスキルの状態も変えていかなければ、維持ができなくなります。そして、その為の努力が必要なのです。

難しく感じるかもしれませんが「セルフイメージを高める」というのを日常的に少しずつやっていき、そのセルフイメージ通りの人間になる為に努力を惜しまないようにすれば上記で話しているようなことができている状態になれるという説明がきます。

セルフイメージとは自分自身が自分に抱いているイメージのことで、これは潜在意識にも大きく直結しています。つまり自分に抱いているイメージを高めるということが成功する為の第一前提なのです。

「自分は本来こうあるべき人間だ」という向上へのイメージを持ち、それを実現化させようとしていく日々の活動こそが、真の成功を手にするということを意味するというわけです。

なので、あなたの現状を引き上げる為にはセルフイメージが非常に重要になってくるのです。・・・そう、あなたのセルフイメージが高まると文字通り人生が劇的に変わるのです。

そして、あなたのセルフイメージを高める為には欲望と向き合い憧れを抱き、レベルが高い人と付き合うことにより真似をして慣れていく。ということをしつづつ繰り返していけば良いのです。

あなたも「最も現在付き合っている5人の友人の平均年収が自分の年収になる」という話は何処かで聞いたことがあると思いますが、このことも少し関連性があるのかも分かりませんね。

何れにしても、向上しよう、進化しようとする意識を常に持ち、どんな壁が目の前に立ち塞がろうとも「自分なんかには絶対に無理だ！」という意識を持たないようにすることが大切なのです。

ある意味、この時点では根拠のない自信でも OK です。

それくらいセルフイメージを高めることは成功することにとって、非常に重要な要素になってくるのです。

例を挙げますね。私の知り合いで超不細工なナンパ師がいます。

彼の顔は誰がどう見ても超不細工なのですが、髪型がイケメンで、先が尖ったシューズを履き、十字架のシルバーネックレスを身に付け、渋谷風のチャラいファッションに身を包んでいます。

そんな彼は、見事なまでに自分のことを「俺様は超絶イケメンだ！」と、あきれほどに勘違いしております。逆に尊敬するくらいです。

だから、ナンパをするときは「俺様と飲んだらマジで楽しいぜ！俺様についてこないなんてバカな女だけだぜ！」といったスタンスでターゲットングした美女に声をかけます。

・・・その結果、もちろんガン無視されて撃沈することも多いですが、結構な人数の美女を実際にゲットできちゃっているのです。

ある日、そんな彼にスマホの電話帳を見せてもらったのですが、若い女の子たちの電話番号が1000件以上も登録されていました。

それをネタに、毎週土日は合コンをセッティングするという彼なりのビジネスをしているので経済的にも余裕があるのです。おまけに、若い女にすこぶる弱い優秀な経営者たちから慕われる始末・・・

それに、どういう事情かは分かりませんが、某ジャニーズアイドルと、クラブで遊んでいるときの写真もついでに見せつけてきました。

まあ、自慢したかっただけなのでしょうけれども、そういうことも含めて、自分に自信があるからご縁が実っているのだと思います。

これは彼のセルフイメージが高いからこそできているナンパ術です。もし、彼のセルフイメージが低くて「自分なんか不細工だからナンパなんて無理！」と思っていたら・・・今の彼はありません。

なので、あなたもセルフイメージを高めていくように意識をして下さい。ナンパ師の彼のように勘違いしすぎもどうかとは思いますが、セルフイメージが低いままだと成功はできないのです。確実にです。

それと、あなたは「茹でガエル現象」という話をご存知ですか？

2匹のカエルを用意し、一方は熱湯に入れ、もう一方は緩やかに昇温する冷水に入れます。そうすると、前者は直ちに飛び跳ねて脱出するので生存します。・・・が、それに対して、後者は水温の上昇を知覚できずに間もなく死亡してしまうというお話です。

あなたもぬるま湯のような人生に浸かってしまい、後者の「茹でガエル」のようにならないように、くれぐれも気をつけて下さいね。

■ 行動する理由を強化する

あなたが人生において得たい結果はどのようなものですか？

最高の人生だと思える質はどのようなレベルでしょうか？

また、それを実現させる為に必要なものは何なののでしょうか？

我々が成功する為に行動するのは「理想」があるからです。

叶えたい「理想」があるからこそ頑張れるし、数々の苦難にも立ち向かっていけるのです。「理想」が分かっていると頑張れません。

なので、いつでも自分の「理想」を明確にしておいた上で、今の自分にとって不足しているものを正しく理解しておく必要があります。

そして「理想」が明確になって、それを実現する為に不足しているものが浮き彫りにされたら、具体的に手に入れる方法論をステップバイステップで考案していかなければなりません。

今の状況から「理想」の状況までの距離感や、その目指している世界と今いる世界との違いを認識しておかなければなりません。

成功とはそのギャップが埋まって、自分の足で「理想」に到達したときに感じられるものです。何とも言えない充足感に浸れるのです。

なので、あなたは「理想」に到達する為の戦略や戦術を勉強して、メンターや先生から学び、そして実際に描いたプランを行動できるように訓練していかなければなりません。

しかし、あなたが望んだ結果を得ようと必死に努力をしても、途中でエネルギーが切れてしまう可能性があるのです。

そうなったときに、あなたの「理想」を求める力が弱ければすぐに挫折してしまい、確実に行動自体が停滞することになると思います。

なので、何かを始める最初の時点で行動する理由を強化しておかなければなりません。そうしておかなければ、人間の弱い心に流されてしまい行動を途中で止めてしまうということになりかねません。

・・・そう、だから諦めるという道を進めないように、丸い巨大な岩で隙間がないくらいに塞いで閉ざしておかないといけないのです。

例えば、愛する家族が大きな病気にかかってしまったとして、その家族を救う為だったら、誰だってもものすごく頑張れるでしょう。

昔、テレビで心臓病になってしまった子供の命を救おうとしていて、心臓手術を海外にある最先端の設備の病院でする為に5000万円のお金が必要で、募金活動をしている母親を見たことがあります。

この母親は寝ずに毎日、雨の日も、風の日も、嵐の日も、雪の日も、募金箱を持って大きな声を張り上げて「募金にご協力下さ〜い！」と、募金のお願いを泣きながら通行人に頭を下げてしておりました。

「子供の命は必ず私が救うんだ！」という強い気持ちが行動する強力な理由となり、この母親を限界まで動かしているのです。

もし、この子供が大きな心臓の病気ではなくて、軽い風邪をひいているだけだったらここまで母親はパワフルに動けないと思います。

能力が同じ人間なのに理由次第で、
行動力が抜本的に変わってくるのです。

この行動する理由がどれだけ強力であるのかということが、長期的に頑張っ行動をやり続けられるかどうかに関わる体力のようなものになってきます。なので、あなたが永続的に何かを頑張っていこうと思えるくらい強力な行動する理由を最初に持ってほしいのです。

人間は誰しもができることならばやった方が良いミッションを持っています。それを、何が起こったとしても絶対に120%やり遂げなくてはならないミッションに変えていかなければなりません。

それができた瞬間に行動する為の理由は強化されるのです。

あとは、自分が活動しようと思っている内容に対して信念と情熱を持つようにすることも非常に重要になってきます。強い信念と情熱があるからこそ、それが絶対的に行動する理由になるのです。

お金儲けだったら何でも良いや、自分だけが成功できたら良いや、という考えを捨てて下さい。あなたには絶対に巷に溢れるそういう情報にだけは踊らされてほしくないのです。

あなたの信念とは何ですか？ あなたの情熱とは何ですか？ そして、どうすれば、何をすれば信念と情熱に沿った活動ができるのでしょうか？ このことをしっかりと考えておくと失敗しません。

■ 時間を制する者は人生を制する

これまで、しっかりと自分を分析して自分のレベルを上げていき、尚且つ成功できる方法の勉強をして、成功できる考えを持ち、それをどう行動にうつすのかが大切だという話をしてきました。

その一連の流れをゾーンに入って、
できるようになれば最強なのですが・・・

どれだけ能力が高くても、どれだけ知識があっても、あなたが行動できなければ成功できるわけがないので、自分の性格や特徴に沿って確実に行動できるようにしていける工夫をすることが重要です。

そして、私は行動とは時間の使い方だと思うのです。

何もしないのも、努力をするのも、時計の針は同じように動きます。

色々と迷い、同じタイムラインで行動する内容が違ったとしても、時間の経過を示す上空を太陽が動く活動に何の変化もないのです。

一度でも時計の針が右に回ったら左に戻ってくることは二度とありません。「時計の針を止めて、許されるなら止めて」とどれだけ心を込めて唄ってみても、そういう願いは一切合切届かないのです。

これは万人に共通することです。

つまり、あなたが実際に頭で考えることも、行動することも・・・
時間の使い方として選択している出来事の1つに過ぎないのです。

なので、

時間の使い方さえマスターすれば それは人生を制することを意味する

と言っても過言ではありません。

成功するのも、億万長者になるのも時間の使い方を上手にやれば、
誰にだって実現可能なのです。

現在の状況がお金持ちだろうが貧乏だろうが、人脈があろうが人脈
がなかろうが、スキルが高かろうがスキルが低かろうが、私たちが、
1日に与えられているのが24時間だということは平等なのです。

そして、今日からその24時間を毎日どのように使うのか次第で、
よほどのハンディーがない限り誰でも成功することが可能なのです。

しかし、こうしている間も時間は確実に刻々と経過しております。

時間はどれだけお願いしても待つてはくれないのです。

この未来に繋がっている連続体である時間を制することが人生を制
するのです。あなたの貴重な時間を消化していく出来事においては、
これから生涯をかけて慎重に選択していかなければなりません。

■ 86400秒の使い方

1日は86400秒、
1週間は604800秒、
1ヶ月（30日）は259万2千秒
1年（365日）は3153万6千秒

で、構成されています。

人生80年なら25億秒程度、
100年なら31億秒程度

これが人間の一生に使える時間です。

あなたはこのように考えてみたらどう感じますか？

多いと思いますか？ 少ないと思いますか？ こんなもんですか？

あなたがこの1秒1秒をどのようなことに使っていくのか次第で、人生は良くも悪くも変化していきます。

あなたは今まで人生を秒数にして計算したことはないと思いますが、私は常に色々なケースにおいて秒数で考えるようにしています。

なので、あなたはこの1秒の使い方をマスターしなければなりません。「理想」を手に入れる為の時間の使い方を極めなければ、いつまでたっても何も変わることはなく豊かになれることはないのです。

まず、時間は貯金ができません。必ず今日に86400秒を最後の1秒まで使い切らないと明日は訪れないようになっているのです。

さらに、先送りもできません。

よく、

「明日からします、休日になったらします、来月にはします、来年からします、仕事を辞めたらします、落ち着いたらします」

・・・などと「行動を未来にします」と言う人がいます。

が、未来は全て嘘で確実性のないものです。過去は全て本当ですが操作ができません。なので、あなたが何かしたいと思ったら、

何事も今しかできない

というマインドセットを持つようにして下さい。

今すぐ何かをすることはできます。例えば、今から私は下に「私はドSです」と2回ほど書いてみますよ。

私はドSです

私はドSです

・・・はい。できました。これは私が今コントロールしたのです。

しかし、同じように明日に書けとか、来週に書けとか言われても、私は絶対に今、書けないのです。 100億ユーロを積まれても、世界中の美女たちにマイクロビキニで頼まれても不可能なのです。

つまり、明日するということも、明後日するということも存在しないのです。それは幻想です。正確には、明日の今になったときにする。明後日の今になったときにする。 この理解が超大切です。

例えば、明日しようと思っていたとしても想定外のことが起こって、実際にできないかもしれませんよね。もしかしたら、身体が疲れてしまって時間があってもやりたくなくなってしまうかもしれません。

なので、未来にどれだけしようと思っても結果という現実を手に入れるのは未来が今になった瞬間だけなのです。そういうことから、未来に何かしようと思ってもあてにならないといわけです。

常にあてになり確実なことは、
今できることを今やるだけです。

時間の貯金や先送りなど妙なことを考えていても成功はできません。

これは多くの大先生たちが実際によく口にしてのことなのですが、間違った認識をしていると思って下さい。

あなたが成功したいと思うのであれば、唯一コントロールできる今のクオリティーを上げていくことしかできないのです。逆に言えば、常に今だけに注意すれば人生は全て上手くいくようになります。

何かのインタビューで松坂大輔投手が「1日1日を大切にしている、毎日確実に向上し、日々に勝利することを常に意識している」と言っていました。なんと素晴らしい心がけでしょうか・・・

それでは成功するという事にフォーカスして、唯一操作ができる、今というこの瞬間にどのような行動をするべきなのか？

というと、

未来の自分に対してだけに利己的な行動です。

その為に意識すべきことは、

現在の自分だけが望んでいる快樂への、
あらゆる今の使い方を制御することです。

念の為に伝えておきますが、ここでしている話は非常に大切です。

あとは成功する為に迎えるべくステップを勉強したり、思考ゾーンに入ることによりビジネスアイデアを出したりして、あなたの未来が豊かになる為に必要な行動内容を知り実践していけば良いのです。

とてもシンプルなのです。

こうやって自分の時間管理をしていくことが律儀にできると、あなたが「心の安らぎ」を手に入れられる日もそう遠くはないでしょう。

しかし、じゃあ未来に何かをしようと計画を立てることに何の意味もないのかと申しますと、もちろんそういうわけではありません。

あなたは私が言っていることが矛盾しているように感じるかもしれませんが、未来のスケジュールリングは絶対にすべきだと思います。

未来の夢に日付を入れておくことは大切なのです。

ただ、

未来に対する計画は全て思考ベースなのです。

・・・そう、

私が今しかできないというのは、
全て行動ベースのお話なのです。

なので、

明日の今になったときにする。明後日の今になったときにする。

これをより確実性の高いものにし、効率的にする為に未来について思考ベースで予め計画を立ててイメージしておくことはお勧めです。

つまり、現時点からの未来について色々なことをスケジューリングしておくという行為は、一言で説明させていただきますと、

未来の実行力の強化に繋がる

というわけです。

さらに、未来が今になったときに確実に動けるように、ある時間になれば今すぐ行動する覚悟を今のうちに決めておけると最高ですね。

そういった意味では、いつも使っている手帳をしっかりと書くようにすることや、iPhone のアプリなどで定期的に管理するようにしておくことは今すぐに習慣化すると良いのではないかと思います。

それと「手帳を使うのとアプリを使うのは、どちらが良いのか？」という質問をよく受けますが私は使いやすい方で良いと思います。

ある調査機関によると昔は手帳を使っている人が多くて、その後はデジタル機器が発達しアプリを使っている人が多くなり、現在では手帳とアプリの両方を併用して使っている人が最も多いらしいです。

実際にペンを使って書いた方が脳に入りやすいのと、寝る前に反省することや朝起きてから確認することにより、しっかりと1日単位で意識できるという意味では手帳を使った方が良いと思うのですが、手帳は面倒で続かない人が多いというのも事実です。

今までものすごい数のクライアントたちに指導する中で、色々な人の手帳の使い方を頻繁に見ているので間違いありません。

新年1月になると「今年こそは手帳をつけるぞ！」というように、意気込んで買ってはみたものの途中で書かなくなったという人が、あまりにも多いのです。手帳というものはその性質上ストップしてしまうと改めてスタートするのが精神的に難しいものなのです。

なので、あなたが手帳に書くのであれば完全に習慣化して忙しくても絶対に書くように意識し、途中で絶対に中断してはいけません。

私も普段から手帳を使用しておりますが毎日書くようにしています。それに併用して情報の整理がしやすく便利なので iPhone と iMac と MacBook Air を iCloud で同期して管理しております。

ちなみに私の手帳は昔からフランクリン・プランナーを使っていて、鞆に入れて持ち運びしやすいようにバインダーはポケットサイズを使っています。大きな手帳は重いので持ち運びに抵抗があるのです。

フランクリン・プランナーは東京駅の八重洲地下街に本店があるのですが、私はそこに直接行って買うようにしております。

- ・フランクリン・プランナー

<http://www.franklinplanner.co.jp>

- ・フランクリン・プランナー八重洲地下街本店

<http://www.franklinplanner.co.jp/shopping/guide/yaesuinfo.html>

あなたもまずは86400秒の使い方を丁寧に考えていきましょう。

【今回の課題】

あなたにとって究極の86400秒の使い方を考えてみて下さい。



■ 事象をコントロールする

時間管理をするということは言い換えれば、これから起こる事象を可能な限り理想に近づくようコントロールしていくという行為です。

その結果として、「ある一定の時間(数日間とか数ヶ月間とか・・・)の中で、どのような出来事たちが連続して起こってそれから、どうなった(どう変化した)のか?」ということが大切なのです。

なので、あなたが時間の使い方をマスターしたいと思うのであれば、この事象というものにフォーカスすると上手くいきやすいです。

そして、事象をコントロールしていこうとすると・・・

自分の意思でコントロールできる事象と、どう頑張ってみても絶対にコントロールできない事象があるという事実には気がつくはずですが。

結論から先に言うと、自然現象や団体や他人をコントロールすることは難しいです。ある程度の大きな影響を与えることは可能かもしれませんが完全にコントロールするのは不可能だと思って下さい。

ブリーチに登場する井上織姫は、「双天帰盾(そうてんきしゅん) 舜桜・あやめ」という技で、起こった事象を起こる前まで戻したりするように、文字通り事象をコントロールしますが・・・

あれは藍染曰く神の領域を侵す能力です。

我々は神ではないので、そういう特殊な能力は使えないのです。もし、集合無意識やアラヤシキに目覚めたら可能かもしれませんが・・・

兎にも角にも、本来コントロールできない事象をコントロールしようとする行為は神レベルでないと無理なので、億万長者になる為にこのテーマを考えるのは如何に愚かなことか分かります。

なので、コントロールできない事象は完全に無視しましょう。

それでは、

私たちがコントロールできる事象とは、
一体全体、何のことだと思いますか？

あなたはもうお気づきだとは思いますが、その答えは「自分」です。

私なら私自身に起こる事象をコントロールすることができますし、あなたならあなた自身に起こる事象をコントロールすることができますはずです。それ以外の事象のコントロールは確実性が低いのです。

私は何らかしらのかたちで、あなたに対して影響力を与えることは可能かもしれませんが、完全にコントロールはできないのです。仮令、家族や恋人や親友や部下でも完全なコントロールはできません。

もし強制的にコントロールするとなると「支配」する必要性を余儀なくされ、権力や強引な方法を使わなければならないので、場合によっては網走辺りの牢獄にブチ込まれてクサイ飯を食わされる羽目になってしまいかねません。

そういうことなので、如何にして「自分」をコントロールするのが大切でありキーポイントになってくるのです。

■ 億万長者になる方法

あなたが億万長者になる方法を簡単に説明すると、あなたが億万長者になれるように、事象をコントロールするだけです。

「自分」に起こる出来事をコントロールし、他人に協力してもらえ
るような影響力を与え続けていけば良いのです。

そして「自分」にはない能力を高いレベルで持つ仲間たちを味方につけるようにするのです。これさえできれば億万長者になれます。

それでは、あなたが「自分」をコントロールすることによって、これからの出来事を連続的に億万長者になれるように変換していく為には何を意識すれば良いのでしょうか？

・・・それは、

習慣です。

億万長者の習慣を身につけて実践していくことです。

その億万長者の習慣という名の事象を繰り返し起こすことができたときに、あなたの「理想」が手に入るのです。

このことを成功だと人は呼びます。

つまり、あなたが億万長者になる為には、

億万長者の成功習慣を身につける

ということができれば良いのです。

億万長者たちが「自分」をコントロールしてどのような事象を巻き起こしているのかを知り、それと同等のステップを踏むという出来事を、今という瞬間に連続して実現していくことで、未来へと繋げていけば良いのです。

その為には、特別な非日常の何かを変えても意味がありません。

あなたを変えなければならないのは日常です。当たり前過ぎる毎日のブラッシュアップをしていくことこそが成功に繋がるのです。

もちろん、そんないつもの日常を変えようとする「きっかけ」は、日常には落ちていません。それは非日常に落ちていると思うのです。

要するに、非日常が日常を変えるきっかけとなり、その日常を強く生きることによって非日常を意図的に作り出し、そしてその非日常をきっかけにまた・・・ 真の成功という名の「永続的な魂の進化」は、その繰り返しのみで手に入れることができるのです。

分かりやすく言うとしたら、あなたが億万長者の成功習慣を身につけて日常の毎日を変えることこそが成功への道となるのです。

■ 赤ちゃんになる

それでは一度まとめてみますね。

結論から先に言うと、

億万長者と一般人の違いは
時間の使い方にあります。

時間とは未来へと続く連続した事象の数々の集合体であり、これから自分の目の前で「起こす」全ての事象を意図的にコントロールして、億万長者と同じベクトルにさえできれば成功できるのです。

そして、その為の具体的な方法とは日常の習慣を変えることです。

つまり、あなたの、

習慣を変えればお金持ちになれるのです。

それには、まず億万長者や成功者がどのような習慣を持っているのかを知ることが第一前提になります。

その前に、あなたは、

赤ちゃんになって下さい。

照れなくても大丈夫です。

今まで、私はセミナーで何人もの老若男女を赤ちゃん化させてきました。みんな本当に元気の良い赤ちゃんになってくれましたよ。

今度、赤ちゃんプレイをしてみようかと思わせられるほどです(笑)。

・・・冗談ですよ。

さて、それでは、あなたも赤ちゃんになってもらいますよ。

OK ですか？

私が「せーの！」と言ったら、あなたは実際に声に出して「バブー！」と言って下さい。実際にちゃんとやって下さいよ。聞いていますよ！

Are you ready?

しんえもん。「せーの！」

あなた 「バブー！」

OK です。ありがとうございました。

元気いっぱいですね・・・

はい！ これであなたは今この瞬間に赤ちゃんになりました。

では、どうして赤ちゃんになってもらったのかというと、それには2つの理由があります。非常に大切な話なのでよく聞いて下さいね。

1つ目の理由は、あなたの現在の常識を破壊してほしいからです。

常識が凝り固まってしまえばしまうほど新しい価値観は受け入れられなくなります。だから、若者よりも年配者の方が常識的ではない、最新のトレンドやノウハウを受け入れることにブロックが入る為、中でも特にIT系の分野では成功するのが難しくなっているのです。

もし、あなたが成功したいと思うのであれば、

今までの生き方や常識を、
否定しなければなりません。

あなたの今までに構築された価値観に沿って、あなたは数々の事象を起こしてきたので、その結果として今のあなたが存在するのです。

なので、あなたが変わりたいと思うのであれば、普段の自分が選択しない選択をこれからは積極的にしていかなければなりません。

億万長者の成功習慣は非常識なものが多いのですが、それをいつでも素直な心でサラッと受け入れられる態勢でいてほしいのです。

その為には勇気が必要です。プライドを捨てなければならないときもあるでしょう。しかし、それができなければ進化はできません。

よく「常識がないですね」とか「これが常識です」と一般的に言われている「常識」という言葉があるのですが、それらは全て大昔に、“誰かたち”がそう言いだしたからそうなたただけお話なのです。

同じような考えや価値観を持っている“誰かたち”の常識として、提唱されているだけのことだという事実を知って下さい。

特に私たちは幼き頃から、ある種の洗脳を受けていると考えます。

世界から、日本から、学校から、両親から、兄弟から、親戚から、友達から、マスコミから、メディアから、芸能人から・・・など、様々なフィルターを通して各自が持っている常識に関する影響を、知らぬ間に受けていて、自分の中での常識に植え付けられています。

もちろん成長過程だけではなく大人になっても色々な人や情報から、各々の常識を与えられることもあるでしょう。それを基に私たちは、自分自身の常識というものをいつの間にか構築しているのです。

そして、その常識に沿った意見だと素直に受け入れられるのですが、その常識と真逆のことを言われたり否定されたりしたら、反発したり混乱したりしてしまいます。これが無意識レベルで行われます。

しかし、あなたにはもう少しフラットになってほしいのです。

なぜなら、今お持ちの常識が全てではないからです。

それに、あなたは何処かの誰かにとって都合の良い常識を知らぬ間にマインドコントロールされて持っているだけなのかもしれません。

世の中には答えが1つではないことが多いです。

こういう時代ですから様々な考え方や意見があり、またそれに応じてルールが変わるので、常識もその基準によって色々なかたちに変貌していきます。なので、あまり常識に囚われないでほしいのです。

もっと自分で自由に考えて自由に意見や価値観を持って良いと思います。周りを気にしすぎた常識に合わせないで、自分らしさを持ってほしいと思います。なので、一度だけ常識を疑ってみてください。

もちろん、疑ってみてそれでも正しいと思った常識を無理して変える必要も捨てる必要もありません。

ただ、自分が知らず知らずのうちに正解だと思っていたことが、必ずしもあなたを幸せにしてくれる常識になっているというわけではないのです。なので、改めてその確認作業をした方が良いです。

私はあなたにそのことを理解しておいてほしいと考えております。

2つ目の理由は、ゾーンに入れるからです。

私の根拠のない独断的な考えですが、赤ちゃんは日常的にゾーンに入っていると思います。赤ちゃんは自由がきかない天才なのです。

だから、言葉を覚えるのも、歩き出すのも、何にしても成長が早いのです。英才教育を受けた子供の成長速度は大人の常識では信じられないくらいです（天才の子を持つ親はニヤけると言います）。

それは、赤ちゃん特有のゾーンに入っているからではないのか・・・？と、私はそう思うのです。

もちろん 「バブー！」 と大きな声で言っても

実際は赤ちゃんにはなれませんが、赤ちゃんになった気になり何も考えずに素直になってさえいれば赤ちゃんゾーンの疑似体験はできるはずですので、この最強のゾーン状態で億万長者の成功習慣を身につけて下さい！

赤ちゃんは真っ白なのです。

何色にでも染まるし何でも受け入れます。だから、幼き頃の環境や親からの影響は人間を形成するに至って、人生そのものを全く違うシナリオに変えるほどの大きな影響を持つファクターとなります。

なので、子供の教育や子育てをする環境の準備は妥協しないでほしいと思います。その子の運命そのものがかかっているのですから・・・

そういった意味でも、私は現在もこれからも親や保護者が十分に、育成や教育できていない環境下にある子供を救う活動に力を入れて愛を届けていきたいと考えております。国境を越えて・・・

以上の2つの理由から、あなたには赤ちゃんになってもらいました。

■ 億万長者が持つ100の成功習慣

あなたが赤ちゃんになって新しい習慣を受け入れる覚悟ができたなら、億万長者が持つ成功習慣というものがどういうものなのか知っていかなければなりません。なので、ここでは億万長者が持つ100の成功習慣を紹介していきます。しっかりと聞いて下さいね。

習慣1. 「常に記録できる準備を万全にしている」

億万長者はノート、メモ帳、手帳、iPhone、ボイスレコーダーなど、思い立ったらすぐにメモを取れる準備をしています。

自分でメモを取らずに秘書やスタッフなどに常に記録させている方もいらっしゃいます。その場合は教育を徹底しております。

人間は良いアイデアが思いついてもすぐに多くのことを忘れてしまうので、忘れてしまわないようにすぐに記録するのです。

習慣2. 「アウトプットを前提として学習する」

億万長者は本を読むときは役に立つところや大切なところのメモを取り自分のSNSやメールマガジンで教えます。セミナーやコンサルティングを通して教える場合もあります。またビジネスに全く関係ないところでもイベントや飲み会で後輩やクライアントに教えます。

普通の人では学習するとなるとインプットを前提としますが、アウトプットを前提として考えるようにすると教えることをイメージする

ので理解力が増します。アウトプットを前提として学習する学校の先生が授業をするとき生徒の3倍は理解していると言われていています。

それだけではなく、たくさんの情報の中から大切なものだけを厳選して伝えるので教わった人から感謝されることも多々あります。

習慣3.「五感を司る側頭連合野に記憶を定着させる」

億万長者は大切なことを記憶するのが得意です。

そして、その記憶したことを人に教えて自分のビジネスや人間関係の役に立てます。情報を提供することに出し惜しみはしません。

新しいことを覚えるときは、覚えたいことが書いたテキストを見て声に出しながら耳で聞いて、何度もノートに書き写しながら目で見ると記憶されやすいです。また、身体を使ってその意味に近いボディランゲージで大きく表現するとさらに記憶は定着します。

さらに、ある程度繰り返して覚えてきたら、一旦テキストを閉じてこの一連の流れを繰り返します。こうすることにより、海馬で短期記憶されている情報が移動して側頭連合野で長期記憶されるようになります。こんな脳機能の仕組みも億万長者は理解しています。

習慣4.「勝利していないことが敗北だと知っている」

世の中には、勝負がドローの状態で放置されていることや、せっかく勝負をしたというのに勝敗が明確には示されないことが多いです。

しかし、

自分が敗北していないとしても勝利しているということではないのであれば（勝負すらしていない or 引き分け）、それは事実上の敗北になっていると定義しているというわけです。

なので、億万長者は勝利に対してハングリーです。常に勝利を掴もうとする動きをします。そうするが故に敗北する可能性があっても、それでも白黒はっきりさせたいと思っています。なぜなら、勝利という価値がもたらす“後天的恩恵”にフォーカスしているからです。

習慣 5. 「いつでも自問自答している」

億万長者は、いつでも自分に対して様々な質問をしています。

どんな質問を自分にするのかでフォーカスすることが変わります。フォーカスすることが変わったら現実が変わります。現実が変わったら未来が変わります。未来が変わったら人生が変わります。

例えば、「どうやったら自分の〇〇の能力を伸ばせるのか？」という質問をしたら、その答えを探し求める信号を脳内にとばすことができます。そして素晴らしい答えが思いついたら、ビジネスや、人との付き合い方や、生き方に役立てることができるはずです。

あとは、何かのビジネス中にトラブルが起こったときなんかでも、「このトラブルの起こった原因は何だったのかな？」と、質問をすれば今後のトラブルは減少するはずです。

特に、億万長者は「どうやったらできるのか？」という自問自答を常日頃から新しいことや、難しいことに対して繰り返しています。

良い自問自答をする習慣を持てば人生は飛躍的に良くなるでしょう。

習慣 6. 「絶対に嫌なことは身体で表現する」

億万長者は嫌なことはオーバーリアクションで「ノー！」と表現します。億万長者は自分が好きなことと嫌なことがはっきりしており、嫌なことは絶対に引き受けません。相手との摩擦を恐れず嫌なことは、はっきり「ノー！」という勇気を持てるようになりましょう。

習慣 7. 「精神と肉体の状態バランスに気を配る」

億万長者は精神と肉体の状態バランスこそが、成功することや心の安らぎを手に入れることにとって重要だということを知っています。

特に、精神状態がどうなのかが全ての物事を良くも悪くもします。そして、「自分の魂が宿る神殿」でもある肉体の状態が悪ければ、全ての行動に影響が及ぶことを億万長者は熟知しているのです。

習慣 8. 「目的管理と行動管理に徹底している」

億万長者は全ての行動には目的があることを知っています。

なので、逆に自分が求めている目的を明確にし、その目的を達成できる行動内容を完全に掌握し、確定させることを習慣化しています。

それらを徹底的に管理すれば目的を次から次へとクリアできるので、成功を必然にします。その為の行動に関しても早くて積極的です。

習慣 9. 「エネルギー管理の重要性を理解している」

車はガソリンが無くなると走らなくなりますが、人間もエネルギーが無くなってしまうと動けなくなります。厳密に言えば、動こうと思えば動けるのですが全ての行動がダラダラとしてしまいます。

成功する為には行動だけできても意味がありません。常に集中することで精度の高いパワフルな行動ができないと意味がないのです。

億万長者はいつでも最高の行動ができるようにエネルギー管理には徹底しています。エネルギーとは精神的なやる気と肉体的な実行をする力です。その力の残量をいつでもチェックしているのです。

どうすれば自分自身が精神的なやる気を高めることができ、俊敏な行動ができる肉体でいられるのかを億万長者は理解しています。

習慣 10. 「リカバリーをしながら行動する」

億万長者はリカバリーをしながら行動します。

人間は24時間ぶっ続けで行動してもスタミナが切れてしまいます。スタミナが切れるだけではなく仕事のクオリティーも下がります。

作業時間が長くなってもクオリティーが低い仕事を積み重ねてしまい、結果論として生産性は限りなく落ちてしまうのです。

なので、億万長者はリカバリーをしながら行動することを習慣化しています。そして、どうやったら自分のリカバリーができるのかを知っているのです。睡眠やマッサージなどの休息の他にも趣味や遊びを楽しんで心のリフレッシュをすることも大切なリカバリーです。

習慣 1 1. 「怠慢が最大の敵であると知っている」

億万長者は怠慢が最大の敵であると知っています。なので、グータラして当然やらなければならないことを先延ばしにしたりしません。

しかし、人間は弱い生き物なので怠慢な面が出てしまうのも事実です。そこでも、億万長者は怠慢な自分が出てしまった場合の対象法を熟知しているのです。人に任せたり、分担したり、スケジュール調整をしたり、思いっきりリフレッシュしたり、ケジメをつけるところを明確にしたりして自分と上手く付き合っているのです。

なので、億万長者は怠慢になっても計算の範囲内であり、要領よく物事をコントロールすることができるのです。

習慣 1 2. 「機敏に行動することで出し抜いている」

億万長者はその他大勢の人を出し抜く為には、機敏に行動することが最も有効であることを知っています。同じタイムラインの中で、機敏に行動することで有利に物事を進めて出し抜いているのです。

例えば、1ヶ月に他の人が10しているようなことを、こっそり、100しているのです。時間をかけて多くするというわけではなく

て、「同じ期間内に機敏に動く」というのがポイントです。

習慣 1 3. 「何万回でも練習する」

億万長者は自分次第で何回でも練習ができるということ、よりたくさん練習をした方が勝てるし成功するという事実を知っています。

プロ野球選手のイチローも未だに素振りの練習をしています。

例えばセミナーをする場合でも、何回でも資料をまとめることができるし、何回でもプレセミナーをすることができるし、何回でもスタッフ同士やチームで連携をとる練習をすることができますよね。

それでも、当日に参加者は講師がどれだけ事前に練習していたのかを気にすることはありません。実際に目の前のセミナーで行われた結果のみを見るのです。自分の満足度だけが喜びの尺度なのです。

あまり良いパフォーマンスができなかったとしても講師が練習不足だったなんて言い訳は通用しません。しっかり練習をして完璧な状態をつくり上げて本番に挑んだ方が、高く評価されるのは当然です。

習慣 1 4. 「早起きは3万の徳だと思っている」

億万長者は朝起きるのが早いです。昼過ぎに起きる人はいません。朝の時間が大切だということを知っているからです。

1日の始まりである朝の過ごし方が、その日の全てを創ると言っても過言ではありません。それくらい朝は貴重な時間なのです。

まず早起きをして精神面と肉体面を完璧な状態にします。

そして、午前中の早い段階で進化に伴う行動や、ビジネスにとって最も重要な仕事をします。これを習慣化することが成功への近道となります。早起きをすることは3文どころか、3万くらいの徳です。

習慣15. 「栄養バランスを考えて腹七分に抑える」

億万長者は腹七分にすると長寿遺伝子が活性化すること、老化防止になること、肥満防止になること・・・など、を知っています。

カロリーの過剰摂取は生活習慣病や認知症が発症する可能性を高めるのはもちろん、行動力を低下させてしまい脳の動きも鈍らせてしまう原因になります。できる限り間食や夜食も避けた方が良いでしょう。

また、億万長者はエンザイム（酵素）などの栄養バランスにも気を配っています。ただカロリー計算をするだけではなく、カロリー、タンパク質、炭水化物、脂肪のバランスを取ることも大切です。

習慣16. 「水を1日に2リットル以上飲んでいる」

人間の身体の50%～90%は水でできています。細かく説明すると、幼児90%、子供70%、成人60%、老人50%となります。

だから、水を十分に補給しなければ脳機能、消化器官、呼吸器官、血液の流れ・・・など、全身の機能が著しく低下してしまいます。

1つだけ注意があるのですが、ここでしているのはミネラルウォーターだけのお話です。つまり、コーヒーやジュースやビールなどを含まずに純粋な水だけを1日に2リットル以上は飲むのです。

一気に2リットル以上の水を飲むのではなく、1回辺りは多い場合でも500ml~600mlにセーブして、1日の間に何回かに分けて飲んでトータルが2リットルになるようにします。

また、99.9%以上の方が食べ物を食べる時は飲み物を飲みますが、食事と同時に水分を摂取してしまうと、胃酸を薄めてしまい、消化するのが遅れてしまうので避けた方が良いでしょう。

習慣17. 「メニューを見ても迷わない」

億万長者は飲食店などでメニューを見ても迷いません。

決断力があるからです。この決断力があらゆるシーンで成功する為には重要になってきます。優柔普段は好機を逃してしまいます。

また決断力の他に直感力もあります。直感的に自分が選んだものを、最適な選択だと強く信じることでエネルギーに変換しているのです。

習慣18. 「落ち込んでくよくよしない」

億万長者は嫌なことや辛いことがあってもくよくよしません。基本的に普通の人で落ち込むようなことでは落ち込みません。

何かあっても立ち直りが非常に早く、常に周りの人に対して誰にで

もポジティブな姿勢でいます。元気がない億万長者はいないのです。

習慣 19. 「リスクが伴う行動に対して楽観的である」

億万長者はリスクが伴っても勝算があればとことんチャレンジします（勝算がゼロなら絶対にやりませんが・・・）。さらに、できることは全てを計算して可能な限りのリスクは減らすようにします。

最悪を想定した対処法は心得ているのですが、妄想レベルで悪いことは一切考えずに楽観的でいるということです。そして、楽観的であるが故にリスクや恐怖が伴ってくる行動も積極的にできるのです。

習慣 20. 「翌日の行動を全て決めている」

億万長者は寝る前までに翌日の行動を全て決めています。そうすることによって、無駄な時間を徹底的に排除するのです。

限られた24時間の時間効率を重要視しているからです。

また、タクシーや新幹線での移動中やアポイントとアポイントの間の空き時間などの隙間時間にも、することを予め決めています。

習慣 21. 「朝に運動を終わらせておく」

億万長者は朝に運動を終わらせます。そうすることで達成感を得ることができ、朝からエネルギーッシュな状態で1日を過ごせます。

それと運動を夜の時間帯に移動させるとエネルギー全開になっても、すぐ寝るだけなのでもったいないのです。それに急な予定が入ったり、ハードな1日で疲れてしまったりしてサボる確率も上がります。

習慣 2 2. 「人生の成功について考える」

億万長者は自分の人生がどうなったら成功なのかを考えています。

人生の成功を知っていてビジネスをするのと、知らないでビジネスをするのでは意味が違ってきます。また、家族との関係や社会活動も、自分が考えた人生の成功の答えによって変わってくるのです。

習慣 2 3. 「常に原点回帰する」

億万長者は「そもそも」にフォーカスして物事を考える為に、常に原点回帰するようにしています。何かあればゼロ思考になります。

「そもそも」を解決しなければ、その問題は繰り返すことが多いので、原点回帰することにより原因を突き止めて改善できます。

また、よくある人生の迷子になってしまったときも、初心に戻ることによって本当に大切なことを見失わずに済むことも多いのです。

特に、小金持ちデビュー1～2年目のすごいらしいルーキーたちは、天狗になりやすいです。ついつい成功して傲慢になってしまったときは、決して天狗にならずに初心を思い返すことが重要なのです。

習慣 24. 「呼吸の重要性を知っている」

億万長者は呼吸の重要性を知っています。

人間が体内に摂取するもので、大切なのは水と栄養だということは多くの人知っています。そして、これはあまりにも当たり前すぎて見落としがちなのですが、秒単位でお世話になっていて生存にも関わってくるほどの空気を忘れてはいけません。つまり、呼吸です。

呼吸を良い状態にすることで心臓などの内臓も同時に良い状態になります。内情の状態が良くなると感情にも良い影響を与えます。そして、感情の状態は大きく成功に関わってきます。なので、呼吸を良い状態にすることは成功することを手助けしてくれるのです。

我々が呼吸をするときに限りなく良い状態にする為に、フォーカスすべきものは、空気と鼻、口、喉、肺などの呼吸器官です。

これらを全て綺麗な状態にしておく必要があるのです。

空気は森や川などの自然に囲まれることがベストなのですが、現実的に難しい場合は空気清浄機を利用します。億万長者の家は空気清浄機が何台もあることが珍しくありません。ちなみに私は機能的にもデザインの的にも優れているカドーの空気清浄機を使用しています。

- ・カドー

<http://cado.co.jp/products/ap/>

呼吸器官に関しましては、まずは丁寧に歯磨きをします。

あなたが「歯を磨くだけで億万長者」になる為にも歯磨きは必ず習慣化して下さい(上の歯下の歯前歯奥歯×2 上の歯〜〜〜・・・)。

ちなみに、私が使っている歯ブラシは電動歯ブラシで、PHILIPS のソニックケアのダイヤモンドクリーンです。それと併用して、エアーフロス、糸ようじ、歯間ブラシも使用するようしております。

また、専用の舌磨きを使って舌も磨くようしております。呼吸は舌も清潔にしておく必要があるので忘れないようにして下さい。

- ・ソニックケア

<http://www.sonicare.jp>

あと市販の多くの歯磨き粉に含まれているラウリル硫酸ナトリウムや、イソジンなどに含まれているサッカシナトリウムに関しては、危険なので使用を避けるようにして下さい。人体に有害だからです。

それと歯並びが悪い場合は歯の矯正治療もしておくベストです。

呼吸だけではなく、歯の健康、周りの人に対する印象、自分に対する自信、感情面の変化、写真や動画への積極性、ビジネスの反応・・・など、歯が美しくなることによる色々なメリットは多すぎるのです。

歯の矯正治療は子供じゃないと遅いと思っている人も多いようですが、今では成人していても多くの方が矯正治療を行っております。

特に欧米圏では矯正治療とホワイトニングをほとんどの人がしています。また、上流階級の世界やビジネスシーンにおいても歯の状態を見て何かと判断されることが多いです。恋愛でもそうでしょう。

私も成人になってから『インビザライン』というマウスピース矯正（他の人からバレることはありません）をしたのですが、1年もかからない短期間で、ほとんど痛みもなく驚くほど綺麗になりました。

それには、某有名美容整形外科医のカリスマ院長先生から、日本で最も腕の良い矯正歯科と実績のある担当の医師を紹介してもらうことができたのが大きいと思います。

あなたも興味があったら以下のサイトから、やまざき先生を訪ねてみて下さい。私を担当してくれたとても親切な先生です。

・ まつおか・やまざき矯正歯科

<http://www.ginza-moc.com>

もし、あなたがやまざき先生から矯正治療を受けるようなことがあればポルシェの話をしてみて下さい。盛り上がると思いますよ。

矯正治療が終わったら歯の状態に応じてホワイトニングやインプラント治療などを検討するのも良いでしょう。そうやってあなたも美しい歯を手に入れて「歯を磨くだけで億万長者」になりましょう。

鼻は温かい水を使って洗面所で洗って下さい。私は鼻の洗浄は手があれば十分なので使用しておりませんが、ヨガで使われている「ネティポット」という鼻洗浄器があると鼻うがいや鼻洗浄ができます。

喉は沸騰した熱湯を大きな洗面器に入れて湯気を吸うと随分と状態が良くなります（私がライブをする前によくやっています）。

これをするとうちだけではなく鼻の状態も良くなります。

あとは加湿器を使用して部屋の湿度を高めておくとうちでしょう。加湿器も空気清浄機で先ほど紹介したカドーに良いものがあります。

それとダイソンの加湿器もお勧めです（むしろダイソンは掃除機や扇風機やファンヒーターも機能的にもデザインの的にもお勧めです）。

・ダイソン

<http://www.dyson.co.jp>

肺は柑橘系、ブロッコリー、ベリー系、アプリコット・・・などが、肺の洗浄に適しています。それとジョギングやヨガなどの運動をすることで、肺を鍛えることによって老廃物が蓄積されにくくなります。

ですが、それよりも肺に関しては喫煙をしないことが最重要です。

喫煙により一度失われてしまった肺機能は、どれだけ禁煙したとしても少しはマシになるかもしれませんが完全には取り戻せません。

ちなみに億万長者は圧倒的に喫煙者が少ないのです（私の知り合いの億万長者はシガーを吸う人がなぜか多いのですが・・・）。

自分なりの考えがあるのなら喫煙しても個人の自由だと思いますが、喫煙することが成功への足枷になっているのは紛れもない事実です。

また、禁煙者は喫煙者に対して副流煙を「気にしていませんよ！」と嘘をつきますが本当はめちゃくちゃ気にしています。

最悪の場合は、喫煙者とは一緒に食事することどころか、会うことすら避けるので人間関係にも亀裂が入ります。自宅にも呼びません。

健康面、精神面、経済面、人間関係・・・と、喫煙はあまりにも、デメリットが多すぎるので、今すぐ止める努力をするべきでしょう。

このように、空気や呼吸器官を最高の状態にすることで、億万長者は学習能力や思考能力を高め、集中力を最大限に発揮しています。

習慣 25. 「今日だけでなく来週のことまで終わらせる」

億万長者は今日のことだけを今日終わらせようとするのではなく、来週のことまで今日終わらせるように意識しています。

なので、先週の時点で既に終わらせている本当は今日やらないといけないはずのタスクに追われることはありません。

億万長者は常に何事も余裕を持って行動しているのです。

習慣 26. 「物事を俯瞰して考える」

億万長者は物事を自分からの視点ではなく俯瞰して考えます。

俯瞰とは高いところから見下ろすことで、鳥が空高くから地上を見

渡している様子をイメージしていただければ良いでしょう。その視点から、自分を含めた全体を客観的に見てから判断するのです。

そうすることによって、自分の視点から見ても絶対に気づかない、適切な判断や、優れた判断が日頃からできるようになるのです。

習慣 27. 「自分自身がライバルだと思っている」

成功者は他人を超えることではなく、そんなことよりも自分自身を超えることこそが真の成功になるのだと知っています。

ドラゴンボール Z では常にベジータは孫悟空を超えようとしていましたが、孫悟空は自分自身を超えようとしていましたよね（数々の強敵たちを倒す為に何度負けても自分の限界を超えていた）。つまり、その孫悟空のスタンスが億万長者の考え方になるのです。

・・・そう、人間は自分の本能にコントロールされているのですが、それを意思の力で支配することにより負荷をかけて今の限界を超えられるかという領域でライバル視しているのです。

また、自分の限界を超えるということだけではなく、自分の肉体を動かすハンドルを握りしめている本能にどうにかこうにか打ち勝ち、意思の力でハンドルを奪い、自分の肉体を上手く厳しい方向へと、コントロールすることができるように常に意識しているのです。

習慣 28. 「百貨店を倉庫だと思っている」

億万長者は百貨店に自分の物を置いている感覚でいます。

つまり、今すぐ買って自宅に置いておかなくても、好きなときに百貨店に買いに行けばいつでも自分の元に置けると思っています。

なので、如何なるときでも買い物に余裕があります。本当に必要なものや、お金を支払ってまでも買う価値があるものしか買いません。

習慣 29. 「睡眠をしっかり取る」

億万長者は睡眠をしっかりとしています。睡眠を十分とらなければ、脳機能が効率よく働かないうえに、肉体的にも疲労が溜まりやすく、行動量も低下してしまいます。1日8時間くらい寝ると良いです。

その為、人生の大半を睡眠が占めることになるので可能な限りは、快適な睡眠をとらなければならないので、寝具には投資して下さい。

私は国内旅行、海外旅行をよくするので色々なベッドに寝ますが、シモンズの「ゴールデンバリュープレミアムシリーズ」とサータの「オークランドシリーズ」が個人的にはお勧め、というか好きです。

それと、私の友人がウェスティンホテルで「ヘブンリーベッド」を買っていたのですが、自宅に泊まりに行ったときにそのベッドに、寝せてもらったら非常に快適でした。素晴らしくて驚きました。

- ・ シモンズ

<http://www.simmons.co.jp>

- ・ サータ

<http://www.serta-japan.jp>

- ・ ウェスティンホテル東京オンラインショップ
<http://www1.enekoshop.jp/shop/westin-tokyo/>

あとはベッドのフレームやマットレス以外に、シーツや枕にもこだわった方が良いでしょう。特にシーツは常に清潔な状態になるようにしておいて下さい。よく洗って、よく新品に買い換えましょう。

高級ホテルは睡眠を重要視しているため寝具に気を配っていますが、あと1つ多く的高级ホテルが心がけていることがあります。それは、完全に暗闇にできるカーテン設備を整えておくということです。

人間は100%真っ暗な状態でない限り深く良い眠りに付きません。

実は、それにはメラトニンというホルモンが影響しているのです。

メラトニンには脈拍・体温・血圧・などを低下させることにより、睡眠の準備ができたと身体に認識させて、睡眠に向かわせるという作用があります。そして、脳内にはメラトニンを分泌している脳の松果体という「第3の眼」とも呼ばれている器官があるのですが、この松果体は光を感じるとメラトニンを分泌しなくなります。

なのでカーテンやブラインドで窓を閉めて完全に暗くして、パソコンやiPhoneやテレビなどの電化製品を全て排除して下さい。電気の光や電磁波は睡眠に悪影響を及ぼすので近くにも置かないで下さい。

そうやって完璧なほどまでに真っ暗闇に状態してメラトニンを十分に分泌しておけば深く良い睡眠ができます。そして、翌朝に疲れを残さないようにできるので快適に目覚められるようになります。

それと、朝起きてからは必ず外に出て太陽の光を浴びてください。さらに、太陽の光を浴びる時間を固定することもできたらベストです。

習慣 30. 「健康を第一に考える」

億万長者になっても病気になって孤独で、ベッドで寝たきりだったとしたら誰でも幸せではないのです。仮令、札幌に囲まれてベッドがカッシーナ・イクスシーで、シルクのパジャマを着て、ダイヤを身につけていても幸せではないのです。お金にフォーカスしすぎて、人生における優先順位を決して間違っははいけません。

余談ですが、私が17歳で初めて一人暮らしを始めたときの家具は全てカッシーナで統一しました。カッシーナはイタリアの家具で超絶オシャレです。個人的にも大好きなブランドなのでお勧めします。

・カッシーナ・イクスシー

<http://www.cassina-ixc.jp>

習慣 31. 「エゴよりも未来を優先する」

億万長者はエゴよりも未来を優先します。

成功してお金を手にすると誰でもエゴを満たしたくなりますが、億万長者は長期的な視点で未来を優先して考える習慣を持っています。

習慣 3 2. 「原理原則に基づいて行動する」

億万長者は原理原則に基づいて行動します。

常に冷静に判断するので、一過性の儲け話やブームやトレンドに流されて我を失うことはありません。惑わされず原理原則に基づいて行動していくことが、真の成功の本質であると理解しているのです。

習慣 3 3. 「成功を継続させることにフォーカスする」

億万長者は成功を継続させることにフォーカスします。

ゼロの状態から成功するのと築き上げた成功を継続させるのでは、アプローチが違うということをよく認識しています。

億万長者は今を成功するのではなく、成功を継続させることを常に優先して行動するようにしています。破綻しては意味がありません。

習慣 3 4. 「携帯電話に支配されない」

億万長者は時間や行動を携帯電話に支配されません。

むしろ、受信用の携帯電話は持たなくても良いと考えているくらいです。自分の用事があるときだけ使用する発信用は持ちたがりません。

現代社会では多くの人が携帯電話に支配されています。

携帯電話が無いと不便で困るのですが、億万長者は携帯電話に依存しすぎることもたらず恐ろしさとリスクを十分に理解しているのです。億万長者はたまに携帯電話を置いて出かけたりしています。

携帯電話はある種の「首輪」だと思っているからです。

習慣 35. 「シンプルに考えてシンプルに説明する」

億万長者は難しいことでもできるだけシンプルに考えて、人に説明するときもできるだけシンプルにするように意識をしています。

何事も複雑すぎると難しく誰でもできないし伝わらないのです。億万長者はシンプルが最強であるということをよく知っています。

習慣 36. 「クレイジーであろうとする」

億万長者はクレイジーです。世間が狂っていると思うようなことを平然とやります。人の目がどうであろうが自分が正しいと思ったことを堂々と実行するのです。また、クレイジーな行動は目立ちます。

世間がどう評価しようがクレイジーである以上は無視されません。

・・・そう、クレイジーであれば、これだけ多くの人が立ち止まってしまう認知の壁をいとも簡単にクリアすることができるのです。

習慣 37. 「言葉に魂をのせる」

億万長者は言葉に魂をのせます。言葉が持つ力を知っているため、ここぞというときは言葉に魂をのせてコントロールし、相手や自分自身にさえも伝えていきます。また、戦場などではリーダーや大将の魂をのせた言葉が多くの人を震え立たせることがよくあります。

習慣 38. 「気づいて行動までのタイムラグが短い」

億万長者は何か気づいてから行動までのタイムラグが短いです。このタイムラグが長くなると効果が落ちると知っているからです。

習慣 39. 「ロジカルシンキングで発想を広げる」

億万長者はロジカルシンキングで思考や発想を広げます。ロジカルシンキングとは論理的思考法ということです。また、それを誰が聞いても分かりやすいように説明できるレベルにまで落とし込みます。

習慣 40. 「クリティカルシンキングで分析する」

億万長者はクリティカルシンキングで分析して、物事をブラッシュアップします。クリティカルシンキングとは批判的思考法ということです。物事を批判的に考えることにより原因が明確になり本質が見えてくるのです。これにより仕事の効率が上がることは多いです。

習慣 4 1. 「他人に自己重要感を与える」

億万長者は他人に自己重要感を与える天才です。

人は誰しも自分の存在意義に対して疑問を抱くものです。最悪の場合、疑心暗鬼に陥ってしまい、「もしかしたら自分なんて必要のない人間なのかも・・・」なんて不安に思ったりもします。

そんなときに、相手に自己重要感を与えるのです。

ちょっとした良いところを見つけてあげて感謝の気持ちを伝えるだけでも、人の心は満たされるものなのです。今の時代はこういった何気ない心づかいや思いやりが不足しているので特に大切です。

習慣 4 2. 「目を大切にする」

億万長者は目が非常に重要だと認識しているので普段から大切にします。人間は視覚器官から80%~90%の情報を得ているので、目が見えなければ大半の情報が遮断されてしまうのです。

それに、目を酷使してしまったり疲れると脳も連動して影響を受けてしまうので、あらゆるパフォーマンスの精度が落ちてしまいます。

定期的に休憩をとったり目薬をさしたりすると良いでしょう。

私が今まで試してきた数々の目薬の中で、弟が紹介してくれた以下の目薬が1番良いとっていて、今でも使っています。お勧めです。

・ ロート V1 1

<http://jp.rohto.com/v11/eyedrop/>

それと視力が悪い場合は眼鏡やコンタクトレンズををすると思いますが、このときの度数は自分に合うものにして下さい。合わない度数だと見えにくいだけでなく視力の低下や疲れ目の原因になります。

特にコンタクトレンズは長時間の使用と、装着したまま寝ることは絶対に気をつけて下さい。眼球に傷がついて目の病気になります。

私も昔は目の視力が悪かったのですがレーシック手術を受けたので、今では両目 1.5 で視界は非常にクリアです。

視力が悪いことからの、肩凝りや腰痛や偏頭痛にも悩まされていたので本当にレーシック手術を受けて良かったと思います。

よく手術が怖いという話を聞きますが、良い病院で良い先生に良い機器を使って良い手術方法でやってもらえば大丈夫です。

もちろん、私も最初は不安でした。しかし、私はバンドを組んでいたのでライブをするときにどうしても裸眼でファンの顔が見たいと思ったので、その気持ちが強くレーシック手術を決心いたしました。

私がレーシック手術をしたときは、ちょうどメディアでレーシック手術による「感染症」というものが取り上げられていて、レーシック手術が危険だと色々なところのニュースで報道されておりました。

このときに、私は「今がチャンスやっ！」と思ったのです。

なぜなら、「こうやって報道されているからこそレーシック手術を取り扱っている眼科はより最善の注意を払うのではないだろうか・・・？」と自分なりに仮説を立てて考えたからです。

それで、私はレーシック手術について徹底的にリサーチしました。あらゆる病院のパンフレットや資料を請求したり、書籍を読んだり、実際に足を運んでカウンセリングを受けたり、分からないことが全て解決するまで徹底的に複数の先生に同じ質問を繰り返しました。

そして、リサーチをしている際にネットで検索することはあまりにも危険だという事実に気がつきました。なぜなら、レーシックに関する記事を検索したらトップにはアフィリエイトリンクだらけの、お呼びでないアフィリエイトサイトが上位表示されるからです。

こちらとしては腕の良い先生や素晴らしい病院を探しているのに、アフィリエイト報酬が高いサイトばかり表示されるのです。

しかも、成約できるように口コミは自作自演で良いことばかり書いてこれは信じてしまうなど思いました。医療業界なんかは特に、医師同士の知識や技術で競い合うべきなのに、広告で競い合っている現実がそこにはありました（私はこの話をクライアントにもして、情報収集をする際には気をつけるように指導しております）。

ビジネスを学ぶ場合でも同じです。お客様は真摯に教えてくれて成功に導いてくれる素晴らしい先生を探すべきなのですが、実際のところマーケティングやコピーライティングが上手い大先生から、まんまと買わされているわけです。本来学ぶべき人から買うのではなくて、お金儲けが上手い人から買わされていることにゾッとします。

少し話が脱線してしまいましたが・・・ 私はリサーチのプロなのでそういった情報には一切惑わされることなく、最高の病院で最高の先生に最高の機器で最高の手術方法によりレーシック手術を受けることができ、心の底から担当してくれた先生には感謝しています。

せっかくなので、あなたもレーシック手術を受けたいと思っているのなら紹介させていただきます。あなたの視力が良くても、お知り合いが困っている場合は是非とも教えてあげてほしいと思います。

みなとみらいアイクリニックで、荒井宏幸先生に、イントラレーズフェムトセカンドレーザーを使い、アイデザインアイレーシックという手術を受けて下さい。アイデザインアイレーシックとは航空宇宙局(NASA)が宇宙飛行士に唯一認めた手術方法になります。まあ、オーダーメイドのレーシックだと思っていただければOKです。

・みなとみらいアイクリニック

<http://www.minatomiraieye.jp>

これで完璧です。特に私は担当医の荒井宏幸先生を心から尊敬していて、レーシック手術に関する腕と知識は日本一だと思っています。

もし、あなたが荒井先生からレーシック手術を受けるようなことがあればフェラーリの話をしてみて下さい。盛り上がると思いますよ。

ちなみに、マイクロケラトーム（小型カンナのような機器）によりフラップを作る従来型のレーシック手術を行っている眼科は今でも意外と多いのですが、この手術法は執刀医の技量に大きく左右されますしデメリットも結構あるので個人的にはお勧めしません。

習慣 4 3. 「千円札を頻繁に活用する」

億万長者は千円札を頻繁に活用します。

成功しているらしい大先生は財布の中が1万円札でパンパンなのですが、億万長者は千円札が財布の中に結構入っています（もちろん、千円札でパンパンというわけではないです・笑）。

それは相手を気づかっているからです。

1万円札で支払うとお釣りが多くなり相手も大変です。それに比べて千円札で支払うようにすれば相手は助かります（タクシーの支払いで考えると、その情景が鮮明にイメージできると思います・・・）。

さらに、時間ロスを考慮しているので小銭をいちいちだしません。サッとスマートに千円札を必要な枚数だけ差し出すのです。そして、お釣りの小銭は夜にまとめて家に置いてある豚の貯金箱に入れます。

習慣 4 4. 「現場に顔をだす」

億万長者は現場に顔をだします。

成功して従業員だけで会社が回るようになると現場に顔をださなくなる成功者は多いです。しかし、億万長者は現場によく顔をだします。

こうやって顔をだすことにより現場の雰囲気を実タイムで理解しているのです。あとはお客様の満足度をチェックしたりします。

さらに、リサーチと現場スタッフへの鼓舞も意識しています。

習慣 4 5. 「トイレ掃除をする」

億万長者でトイレ掃除が好きな人は多いです。玄関とトイレは自分が掃除するというポリシーを持っている億万長者を私は何人も知っています。トイレ掃除をすると金運がアップすると言われていて、世界中の大富豪が実践しているのです。あの「経営の神様」という異名を持つ松下幸之助も自分でトイレ掃除をしていたそうです。

習慣 4 6. 「通帳は貸金庫に預けて自分で管理する」

億万長者は通帳を貸金庫に預けて自分で管理します。

ある程度のお金が儲かってくると奥様や従業員に資金管理を任せたくなくなります。もちろん、日常的なビジネスに関わる振り込み確認などの資金管理なら任せても構いませんがメイン通帳は **NG** です。

億万長者は日常業務の通帳以外は絶対に自分で管理します。

セキュリティーを意識して貸金庫に通帳を預ける人も多いです。

所定の用紙に署名と捺印をしなければ貸金庫の鍵（カード）はもらえないので面倒なのですが、この一連の行為自体を億万長者は楽しんでいきます。ついでに、窓口しかできない高額出金をしたりもします。

億万長者はお金を徹底的に愛しているので、この瞬間が独特のワクワク感があるのです。私も銀行の椅子に座り貯蓄用の通帳をボーッと眺めるのが昔から大好きです。あとは通帳記帳も大好きですね。

あの、印字される音が個人的にはたまりません（振込や入金ではなく、引き落としや出金でも）。共感できる人は多いと思います（多分）。

習慣 47. 「いくつものイシューを設定する」

億万長者はいくつものイシューを設定します。

イシューとは論点、課題、問題などと一般的には訳されるのですが、イシューの設定とは、色々な想定をした仮説を立てることです。

イシューからはじめて物事を考えることにより、成功を最大化させたり、失敗を最小限に抑えたりしているのです。仮説は大切です。

習慣 48. 「店で必ず領収書をもらう」

億万長者は店で必ず領収書をもらいます。

交際・接待費などの経費として落とすからです。小金持ちは細かい領収書をもらうことを恥ずかしいとかダサいとか思っていたりする場合がありますが、そんな他人の目を億万長者は気にしません。

長期的に未来のことを考えているので、堂々と領収書をもらいます。

習慣49. 「ATM を使いこなす」

億万長者はATMの使い方が非常に上手いです。

まず混雑する昼間、25日や月末など人が多いときは必ず避けます。

そして、ATMで手数料がかかるパターンとその金額を熟知していて手数料がかかるパターンを必ず避けます。100円たりとも無駄にはしないのです。億万長者は小銭でもちゃんと大切に考えます。

また、コンビニでの出金は規定の条件をクリアして手数料が無料の場合のみ利用します。どうしても土日に引き落とさなければならない場合は銀行でも手数料がかかるので近くのコンビニを選択します。

ちなみに通帳記帳はリアルタイムで必ずします。

習慣50. 「投資のアンテナを張り巡らせている」

億万長者は投資のアンテナを張り巡らせています。

お金を働かせることによってお金を稼ぐことができる投資を常に学習していて、その学習成果を実践できるチャンスを探しています。

そして、特に長期的に実行できそうな投資に関しては過敏に反応します。長い目で見ると、短期的な投資よりも実りがあるからです。

億万長者はお金持ちになる為の学習と情報収集を欠かさないのです。

習慣 5 1. 「各分野でメンターを見つける」

億万長者は優れたメンターを見つけることができると、成功までの大幅な時間短縮ができるということをよく知っております。

自分よりも知識が豊富で、技術もあり、自分よりもその道に精通しているメンターにアドバイスを受けることで、本来は辿らなくてはならなかった無駄な行動を省きショートカットできるのです。

また、尊敬するメンターから言葉をいただくことにより、気づきや元気や勇気をもらいポジティブになれることも少なくありません。

習慣 5 2. 「本を購入する投資を惜しまない」

億万長者は必要な雑誌は定期購読し、少しでも役に立つ情報が載っているような本があれば何冊でも購入します。多少高額な本であっても、必ず値段以上の貴重な情報があると考えて積極的に買います。

習慣 5 3. 「本によって読み方を変える」

億万長者は本によって読み方を変えます。しっかり熟読して何回も繰り返し読む本もあれば、サッと1回だけ流し読みするだけの本もあります。最後まで読まない本どころか1ページだけしか読まない本もあります。内容に対する時間の投資価値を計算しているのです。

習慣 5 4. 「無駄な会議をしない」

億万長者は無駄な会議をしません。無駄な会議とは生産性のない話ばかりをする実りのない会議のことです。なので、会議をする場合は目的とゴールを明確に決めておかななくてはなりません。その会議自体が目的になっている無意味な会議ほど無駄な時間はないのです。

習慣 5 5. 「人に任せて育てる」

億万長者は人に任せる達人です。億万長者は任せることが実質的に時間を増やせるということを知っています。自分がやらないといけない仕事を任せて代行してもらうことによって自分の時間を確保するのです。また、仕事を任せながら人を育てるのも上手いです。

習慣 5 6. 「人に対してインスパイアする」

億万長者はインスパイア（刺激）する発言をよくします。インスパイアすることによって人は思考や行動が変化するからです。また、認める発言や、共感する発言もよくします。いつも肯定的なのです。

習慣 5 7. 「人の多くの痛みを知っている」

億万長者は人の多くの痛みを知っています。

そのきっかけは自分の実体験からだったり関わった人からだったり

しますが、兎にも角にも多くの痛みを知っているのです。

人の痛みを知ることは学びとなり、それは人間関係でもビジネスでも大いに役に立つのです。人の痛みが手に取るように分かるというレベルは、人の気持ちの究極なまでの理解に直結するのです。

習慣 58. 「対面、電話、メール、手紙を使い分ける」

億万長者はその場その場に応じて、対面にするか、電話にするか、メールにするか、手紙にするかを瞬時に使い分けます。

時間効率、作業効率、将来的価値・・・などなど、色々なバランスを考えてそのときにベストだと思うものを判断するのです。

テクニック的には、クロージングする際などに、同じ内容のものを複数の伝達方法に分別して実践するという場合もあります。

例えば、同じ内容を伝えるとき毎回電話がかかってきたらウザいのですが、伝達方法を変えるだけでウザいと思われにくくなるのです。

習慣 59. 「腸内洗浄を定期的にする」

アメリカ合衆国ではハリウッドスターやスーパーモデルたちが腸内洗浄をしていて話題になりましたが、億万長者も腸内洗浄をします。イギリスの故ダイアナ妃が腸を洗浄しているのも有名な話です。

腸内洗浄をすることで腸壁細胞と腸内細菌叢のバランスが整います。

腸内環境が改善されることによって、肌が美肌になったり、お腹の張りが解消されたり、毒素を取り除いたり、新陳代謝が良くなったりと美容と健康に良いのです。ダイエット効果にも期待できます。

私も数年前から腸内洗浄は定期的にしておりませんが、洗浄する際は少しお腹が苦しいですが腸内がスッキリして体調が良くなります。

私は腸内洗浄するときはディーセントワークのカフェコロンのというオーガニックコーヒーを使っています。最初はホースなど腸内洗浄キットがついているスターターキットを購入すると良いでしょう。

・ディーセントワーク

<http://www.cafecolon.jp>

習慣60. 「タスクを視覚化する」

億万長者はタスクを視覚化します。

タスクをノートや手帳にまとめたり、マインドマップなどのツールで管理したりし、頭だけでは考えずに目に見えるようにするのです。

何か企画しているプロジェクトがある場合は、重要性和緊急性のマトリックスをつくります。マトリックス上にタスクを書いたポスト・イットを貼るのもお勧めです。

習慣61. 「勝てるフィールドで関係をつくる」

億万長者は自分が負けるフィールドで交渉相手と関係はつくりませ

ん。相手に確実に勝てるフィールドに連れ込み関係をつくるのです。

ビジネスの交渉をしたいのに趣味の世界で関係をつくり、それから本来狙っている交渉に持ち込むということもざらにあります。なので相手の好みや休日の時間の使い方などのリサーチも欠かしません。

世の中は不利な状況にもかかわらずイーブンだと勘違いさせられて、相手のフィールドで戦わせられていることが多々あります。常に、自分が今のフィールドにおいて有利なのか不利なのかは考えるべきでしょう。

習慣 6 2. 「報連相のやり方を工夫して徹底させる」

億万長者は関係性を持つ人間に報連相を徹底させます。

「報告・連絡・相談」を徹底したコミュニケーションをとることがチームワークには絶対に必要だということを認識しているのです。

そのチームが円滑化するように、報連相のやり方を独自で工夫してルールをしっかりと決めている場合も少なくありません。

習慣 6 3. 「世間では土日にされることを平日にする」

億万長者は土日には予定を入れずに自宅でゆっくりします。土日は街が混雑するからです。

億万長者には基本的に土日も平日も境界線がありません。なので、移動も遊びも平日のスムーズな時間にスケジューリングします。

どうしても世間に合わせて土日に予定を入れなければならないことがあるとしたら、それは自分のビジネスを通して土日しか空けられないお客様に対応するときだけです。

習慣 6 4. 「尊敬する人をものまねするプロである」

億万長者は尊敬する人をものまねするプロフェッショナルです。

全く同じように、言っていることや実践していることをコピーすることもあれば、本質とベースだけ拝借してオリジナルのように一瞬で変換する才能にも長けています。

オリジナルには匹敵しないかもしれませんが、即席で優れた人たちのものまねができることは強みになります。

習慣 6 5. 「世界経済をリアルタイムで確認する」

億万長者は資産運用をしているので日経平均株価や為替レートの推移をリアルタイムで把握しようとしています。

投資の世界では1秒でも早く正確な情報を入手して最善の策を打つことが良い結果を生むということを熟知しているからです。

億万長者は株式と為替に対しては本当に細かく反応します。ビジネスチャンスを探っているのです。

私は世界経済をリアルタイムで確認する為に日経 **CNBC** をチェック

するようにしています。あなたも日経 CNBC さえチェックしておけば億万長者特有の経済動向の話にも大方はついていけるはずです。

- ・ 日経 CNBC

<http://www.nikkei-cnbc.co.jp>

習慣 6 6 . 「お礼は手間暇かけて手厚くする」

億万長者はお礼には徹底的にこだわります。

常に相手のご厚意には「倍返しだ！」とされていて、できる限りの手間暇をかけて手厚くするのです。

直筆の手紙を送ったり、お土産を用意したり、サプライズを考えたり抜かりありません。また、相手の奥様や子供の誕生日や、会社の記念日なども徹底的にリサーチしてお礼をするタイミングを常にうかがっています。億万長者はお礼をするのが大好きなのです。

習慣 6 7 . 「素直で純粋で目がキラキラしている」

億万長者は素直で純粋で目がキラキラしています。何にでも好奇心旺盛で体験したい、知りたいと思っています。まるで少年のように。

習慣 6 8 「努力していることを言わないし見せない」

億万長者は影でどれだけ努力していても自慢したり愚痴ったりしま

せん。それに、努力をするときは一般的には見せません。基本的に一人なのですが場合によってはトレーナーやメンターをつけます。

習慣 69 「1円玉を拾って話しかける」

億万長者は1円玉でも落ちていたら必ず拾います。そして、「大丈夫だったか？」とか「もう、安心だからな！」と話しかけます。

そうすることによって、1万円札という名のお爺ちゃんとお婆ちゃんが後からお礼にきます。「孫を助けてくれてありがとう」って。

何れにしても、1円を粗末にする者は億万長者になれないのです。

習慣 70 「第二の人生が楽しくなる準備をしている」

億万長者は人生が100年時代に突入していることをリアルに感じています。60歳以降の人生が非常に長いことも知っています。

これからは確実に平均寿命が上がります。理由は普通の健康の領域の上をいく超健康とダイナミックヘルスと呼ばれる状態にあります。これは遺伝子レベルのオミックス療法により医療が治療から予防へと、躍進的に移行してスタンダードとなることで実現していきます。

億万長者はこれを知っているのです。なので、好奇心を持って最後の最後まで輝かしい人生を送ることに期待しており、若い段階からワクワクしながら老後を妄想していて、いかに楽しくなるかの計画準備に既に取り掛かっているのです。暇な人生には絶対にしません。

習慣 7 1 「靴を現代の鎧だと思っている」

戦国時代のように鎧が現代にはありませんが、億万長者は靴を現代の鎧だと思っています。磨き上げたピカピカのステータスが高い、お気に入りの靴を履いて外出すると気持ちが引き締まるからです。

億万長者は自分の気持ちが引き締まる靴をシーンに合わせて何足か持っています。また億万長者で靴磨きが趣味だという人は多いです。

もちろんシーンによってはスニーカーやサンダルなどを履くこともありますが、戦場用の勝負靴をちゃんと持っているというわけです。

それに不思議とクロックスを履いている億万長者は意外と多いです。私もクロックスは好きですが、勝負靴としてのお勧めは **JOHN LOBB** と **Berluti** です。色々な靴を履いてきましたが、この2つのブランドが圧倒的に私は好みです。デザインの的にカッコ良いというのもありますが、履き心地が他の靴と比べ物にならないくらい最高です。

よくクライアントに **JOHN LOBB** と **Berluti** で靴の試着をさせているのですが、誰に履かせても絶賛されます。その後、虜になって実際に買うクライアントも多いです。私のクライアントには **Berluti** が人気あるので人が増えたら **Berluti** 主催の「クラブ・スワン」みたいに、靴磨き会でも開いてみると楽しそうですね。以前、**Berluti** で靴磨きをしてもらっていたときはシャンパーニュで磨いていて驚きました。

それと **JOHN LOBB** に関しましてはピスポート（独自の技術で製作するオリジナルのオーダーメイド靴）がヤバいです。メジャーメントが足の寸法を全てメジャーで計測するので、足に完全フィットした靴が完成します。もちろん、デザインや革素材も自由に選べます。

そして、このピスポートで靴を製作した場合は、フランスにある JOHN LOBB の本店に製作時に使用した自分の足のオリジナル木型が半永久的に保管されるそうです。・・・何とも興味深い限りですね。

- **JOHN LOBB**

<http://www.johnlobb.com/jp/>

- **Berluti**

<http://www.berluti.com/ja>

習慣 7 2 「靴を履き替えるように車を乗り換える」

スニーカー、サンダル、クロックス、革靴、ブーツ、長靴、下駄・・・など、靴をシーンに合わせて履き替えるように、億万長者はセダン、運転手付き高級車、スーパーカー、オープンカー、ミニバン、四輪駆動車、痛車・・・など、車をシーンに合わせて乗り換えます。

習慣 7 3 「マイクロコミュニケーション依存しない」

マイクロコミュニケーションとは小さなコミュニケーションです。「いいね」「like」「足あと」や、情報量をバイトに変換すると極小になるメールやチャットもマイクロコミュニケーションになります。

1つ1つのコミュニケーションは小さいのだけれども、これらが無数に連なることにより結果的にトータルしたら大量の時間を要することになっているというのが、現代社会の問題になっています。

この問題とは大きく分けて3つです。

1つ目の問題はコミュニケーション不足です。マイクロコミュニケーションにより、まともな対話が減少するので意思疎通が上手くいかなくなり、本心が上手く伝わらないというような問題が起きます。

また、個人的には子供が友達の家遊びに行くと友達母親が飯を作ってくれて風呂に入れてくれて、母親同士が自宅の固定電話で、「すみません」「いえいえ」みたいな会話をするのがなくなり、親子間のLINEだけで連絡を取り合う現代が何だか寂しく感じます。

2つ目の問題は作業が中断されることです。現代はメールではなくチャットで会話するのが基本となっているうえに、グループチャットでのコミュニケーションもある為、やたらめったら携帯電話が鳴ります。

このコールにより集中している作業が中断されている現実が問題です。このことに気づいている人は良いのですが、これが当たり前化していて問題であるということに気づいていない場合はヤバいです。

3つ目の問題は大量の時間の浪費です。無意味なマイクロコミュニケーションにより大量の時間の浪費をしている人が多いです。この時間が増えることで他のすべきことができなくなっているのです。

女子高生の1日辺りの平均スマホ使用時間は7時間だと発表されましたが、この7時間の中にどれだけ無駄な時間が含まれているのでしょうか？ 失った時間は取り返すことができないのに・・・

以上です。億万長者はマイクロコミュニケーションに依存しません。

習慣 7 4 「商品名にベネフィットを明記する」

「ダイエットサプリ」という名前の商品名を、「2週間で3キロ痩せるダイエットサプリ」という名前に商品名を変更した瞬間、お客様のベネフィットが明確になります。このように商品名を変更すると同時に責任やリスクも生じてしまうことになります。

しかし、億万長者はこの責任やリスクを取ります。なぜなら、商品名にベネフィットを明記した方が、購入率がグンと上がるからです。億万長者は商品のネーミングにも結構なこだわりを持っています。

習慣 7 5 「自己投資とビジネス投資を最優先する」

億万長者は投資資金ができたなら自己投資とビジネス投資を最優先します。それらを使い切っても余ってしまった場合に初めて、他の資産への投資を検討します。億万長者は自分投資とビジネス投資が、最もリターンが高いこと、それにリスクが低いことを知っています。

習慣 7 6 「永遠の寿命を想定して考える」

よく億万長者は永遠の寿命を想定して考えます。「永遠の寿命があったら・・・今のビジネスはするのか？ この人と付き合うのか？ あそこの場所に行くのか？ このような決断はするのか？」と、考えるのです。永遠の寿命を想定しても、そうするだろうことを選択すると間違いは少なくなります。超長期的な選択だからです。

習慣 7 7 「お金に居心地の良さを提供する」

億万長者はお金の居心地の良さを考えます。故に財布にはかなりのこだわりを持っており必ず長財布を使います。なぜなら、二つ折りの財布を使ってしまうと、お金が折り曲がって可哀想だからです。

小銭は別で小銭入れを用意してお札とは別に保管するようにします。お札も向きを揃えて、1万円札と、5千円札と、千円札は空間を分けます。また、絶対にメタボリックにすることはなくスマートです。

習慣 7 8 「自宅でリラックスする前に済ませる」

自宅に帰ったらすぐに、理由もなくテレビをつけたり、とりあえずソファに座ったり、パソコンをつけてネットサーフィンしたり、いつも決められたパターンで行動している人は多いと思います。

しかし、億万長者はリラックスしてしまうと行動するのに腰が重くなるというのを理解しているので、先に面倒なことや明日の準備などを完全に終わらせてからリラックスするようにしています。なので、自宅に帰って1番にする行動パターンを管理しているのです。

習慣 7 9 「大物の名刺を名刺入れに忍ばせる」

億万長者は名刺交換を最近した人ではなく、大物の名刺を名刺入れに忍ばせています。自分の人脈を見せて交渉を有利にする為です。

習慣 8 0 「自分の進化に限界を設けない」

億万長者は自分の進化に限界を設けません。何事でも今の自分よりも上がっていることを知っているし、自分自身も今以上に進化できるということも知っています。いつも限界を決めるのは自分だけなので、限界を設けないことにすれば、自分の進化は限界がなくなるのです。

習慣 8 1 「GNH にフォーカスする」

GNH とは **Gross National Happiness** の略で国民総幸福感を意味します。日本では **GDP**（国民総生産）に注目してよくお話されますが、日本が世界第3位の経済大国とはいえ **GDP** がどれだけ大きくなったとしても、それが幸せに必ず直結するとは限りません。

億万長者はお金の先の幸せまで考えています。なので、1972年からブータン王国で提唱されている **GNH** は、心理的幸福、健康、教育、文化、環境、コミュニティー、良い統治、生活水準、自分の時間の使い方の合計9つのアンケート調査により国民の感情を計測するので、こちらの方がよっぽど人間らしいと思っているわけです。

ブータン政府はこの指標を最大化させることを目標として、政治を行っているので、ブータン王国では国民の97%の人が「幸せです」と答えるらしいです。億万長者も自分なりの **GNH** を高めることに、フォーカスしていて、ビジネスなど色々なことを考えたとしても、最後のゴールは全て幸せになることをメインに考えているのです。

習慣 8 2 「本当の富は精神的豊かさだと思っている」

億万長者は本当の富とは精神的豊かさだと思っています。精神面を、億万長者はそれぞれ、絵画や音楽や演劇や公園や絶景・・・などで満たしております。その為の手段として、お金があるだけなのです。

もちろん、人間関係やビジネスも大切です。しかし、それら全てが上手くいって絵画や音楽や演劇や公園や絶景・・・などを楽しめるほどの余裕を持てるということが、精神的豊かさを意味するのです。

習慣 8 3 「雨が降る前に傘を準備している」

雨は空を見ると降りそうだという予測がつきます。そして雨が降る前に傘を準備することができたら濡れなくて済みます。世の中には、このように予測することにより早い段階で対処できることがたくさんあります。この予測力と対処力が億万長者は高いのです。

習慣 8 4 「1000円の傘を準備している」

億万長者は事務所や自宅に1000円の傘をたくさん準備しています。お客様が来たときに急に雨が降ったら、その傘を差し上げる為です。数百円で売っている安っぽいビニール傘ではなく、しっかりとした黒や紺の傘を差し上げるとお客様もありがたいなと思います。

そういう傘は1000円もだせば売っているので、これはお客様の気持ちを考えると、とても費用対効果の高い投資だというわけです。

習慣 8 5 「自分ができることを低めに言うておく」

億万長者は相手に対して自分ができることを低めに言うておきます。これにより、サプライズのハードルを下げるとして。できることを高めに言うていた方がそのときは評価されたり期待されたりします。

しかし、そう言うてしまうといざ実行するとなるとその言うてた内容をギリギリ達成できるかどうかという結果になってしまいます。

逆に、予め期待値を低く感じさせておけば相手を感じさせることができるのです。自分が思っているレベルの120%以上の結果を出したら相手は感動するのですが、最初から期待させないということで、120%以上に到達しやすい状況を作っているというわけです。

習慣 8 6 「キャピタルフライトを慎重に考えている」

キャピタルフライトとは国内から海外へ流出する資本逃避のことです。少し前までは税金対策として海外に資産を移す人が多かったのですが、現在では日本円で持つのが危険だからという理由で海外に資産を移す人が多くなっているのです。日本の経済がこれからどうなるのかは推測できても確かなことは誰も言えないので、億万長者はどう転んだとしても自分の資産を守る準備を徹底しているのです。

ちなみに香港やシンガポールに行ってみると日本人の億万長者だらけです。もしかしたら東京や大阪で日本人の億万長者を探すよりも早く見つかるかもしれません。そらほど億万長者が移動しています。

習慣 8 7 「iPhone の充電器が部屋ごとにある」

億万長者は iPhone の充電器が部屋ごとにあります。いちいち 1 つの充電器を移動させたりしません。充電したいときにすぐに充電できるように準備万全なのです。持ち運び用も鞆に別で入れてあります。

習慣 8 8 「NLP を深く研究している」

億万長者は NLP を深く研究しており言語と非言語が神経系に与える影響の多くを知っています。人は神経系への命令伝達によって行動するので、NLP を学ぶことで行動しやすくする方法が分かるのです。

NLP は能力を解放したり脳機能を最大限に高めたり全ての人ができるように体系化されています。なので意図したことができるように、自分をプログラミングすることで億万長者は有利に行動しています。

習慣 8 9 「いつもそうなのかを考える」

億万長者は上手くいかなかったら、いつもそうなのかを考えます。もしかしたら前は上手くいっていたのかもしれないし、今回だけに限っては特に調子が悪いのかもしれない。

何事も上手くいかないときはテンションが下がって不安になってしまいうのですが、いつもそうなのかを考えることにより、冷静さを取り戻し的確な対処ができるようになるのです。また、考えてみた結果、ほとんどの場合が「いつもそうではない」という結論になるということも億万長者は知っています。

習慣 9 0 「少数のアンチを気にしない」

アンチに叩かれたら誰でもショックを受けます。しかし、実際のところアンチよりもファンの方が多いという場合がほとんどなのです。

嬉しいメッセージよりも、厳しいメッセージの方が目立ちます。なので、ちょっとしたことでも気になって仕方がなくなるのです。しかし、全体のうちアンチなんて極々わずかなので気にしなくて良いのです。億万長者はメンタルも強いのでアンチを全く気にしません。

習慣 9 1 「見返りを求めず結果として見返りを得る」

億万長者は見返りを期待して相手に何かをするというようなことはありません。相手のことを思いやり誠心誠意に尽くすのです。その結果として、狙ってもいないのに見返りを得ることになるだけです。

習慣 9 2 「神秘的なパワースポットに頻繁に行く」

億万長者は神秘的なパワースポット（伊勢神宮、明治神宮など）に頻繁に行きます。自分が好きなパワースポットに行って、パワーをもらうことで日々の生活やビジネスが良くなると信じているのです。

また、億万長者はセドナ、エアーズロック、マチュピチュ、ウユニ塩湖、ゴールデンロック、ミルフォードサウンド、エベレスト、ルルド、ペトラ・・・など、海外にあるパワースポットも大好きです。

習慣 9 3 「国境を越えて通勤している」

億万長者はこれからの時代は国境を越えて通勤しています。つまり、住んでいる国と通勤する国が違うということがよくあるのです。

家賃が安い国で家を借りて、給料が高い国で働く・・・そういった、人たちが今は世界中で増えてきています。日本では経営者が海外を飛び回って仕事をするということはあっても、まだ住んでいる国と通勤する国が違うサラリーマンはあまりいないと思います。そして、億万長者はそんな国境を越えて通勤する人がこれからスタンダードになると考えていて、そこにビジネスチャンスを探しています。

習慣 9 4 「お金を使って人脈構築をする」

億万長者はお金を使って人脈構築することに積極的です。億万長者は孤独な人も多いのですが、ビジネスにおいては持ちつ持たれつの良い関係を築いた方が早いし上手くいくということを理解しています。なので、そういった今の自分にとって力になってくれる人脈が構築できそうな場所を見つけたら、お金を使ってでも参加します。

習慣 9 5 「苦しい経験で難題を難題でなくする」

億万長者は苦しい経験を積むことで自分のレベルを上げ難題を難題でなくしています。自分の上がったレベルを物差しに考えてみれば、世間で難題だと思われていることでも当然のようにこなせるのです。

習慣 9 6 「国家と心中しなくて良いようにしている」

国と国民とは一蓮托生であるという考え方はもう古いです。今のままでは国の破綻や、戦争の勃発が十分に可能性としてありえるので、万が一、国がそうなってしまったら国民は巻き込まれてしまいます。なので、億万長者は最悪を想定して今のうちから国との距離を置くようにしているのです。

また、PT (パーペチュアル・トラベラー) という政府に依存しない、個人の自由を尊重した生き方も最近では人気が出ています。PT になると税金を極限まで抑えることができるという意味で注目されていたのですが、もしかしたら急な徴兵を避けられるという意味での PT 希望者がこれから増えるのかも分かりません・・・

習慣 9 7 「苦しいと思っていることを口にしない」

億万長者は苦しいと思っていることを口にしません。他人に言っても良いことはない知っているからです。苦しいときは自分で乗り越えるしかないので。それでもどうしても苦しさを吐き出したくなったら、億万長者はノートにその苦しみを全て吐き出します。

習慣 9 8 「相手よりも先に笑顔で挨拶をする」

億万長者は相手よりも先に笑顔で挨拶をします。みんな拒絶されることを恐れているので、こちらから先に声をかけてあげるのです。

習慣 99 「相手の名前を呼ぶように意識している」

億万長者は相手の名前を呼ぶように意識しています。色々ある言葉の中でも、名前というものは人が最も反応する言葉です。なので、億万長者は敬意を払って相手の名前を会話の中で頻繁に呼びます。

また、オンライン上でセールスレターやメールを書くときも相手の名前をできるだけ入れ込めないのかを気にします。名前を差し込むのが難しい場合は「あなた」と入れることを意識します。

習慣 100 「誰にでも愛情いっぱいである」

億万長者は誰にでも愛情いっぱいです。

家族、仲間、お客様、誰に対してでも愛情いっぱい接します。いつも周りの人のことを考えていて自分は最後で良いと考えています。

億万長者が愛情いっぱい接してくるので、周りのみんなも同時に愛情いっぱいになり、その空間は次第に幸福感で包まれます。

人生において愛情というものは最も大切です。億万長者のように、「人のことを考えて、人のために全力で尽くす」という行為を、世界中のみんなができるようになれば本当に最高だなと思います。

フランスの小説家であるアレクサンドル・デュマ・ペールが書いた小説「三銃士」のラストでダルタニャンが発案した友情の言葉で、

「一人はみんなのために、みんなは一人のために」

というものがありますが、この言葉が現代でも本当に大切なのではないかと思うのです。億万長者はそれを理解しているのか自然体なのかは分かりませんが常にみんなのためにできることをしています。

愛情いっぱいだから億万長者になれたのだと思います。

以上、100の習慣のような成功習慣を億万長者たちは持っていますが、これらは氷山の一角にすぎず、ほんの一部の習慣になります。他にも億万長者が各自で様々な成功習慣を持っているのです。

ちなみに上記で紹介した習慣を全て実践している億万長者はいません。もちろんこれらを多くの億万長者や成功者が実践しているのは間違いないのですが、その中でも取り入れている習慣と取り入っていない習慣があるということです。

つまり自分自身が合う習慣と合わない習慣、それに自分にとって必要な習慣と不必要な習慣があります。なので、それらを見極めて、あなたが億万長者になる為に必要な成功習慣をオートクチュールで選別してほしいと思います。もちろん上記で紹介した中で取り入れたいものをピックアップしても構いませんし、成功哲学本に書いてある習慣やメンターから教わった習慣を取り入れても構いません。

何れにしても、

習慣を変えることは人生を変えること

に繋がりますので、あなたの人生が成功できる習慣を取り入れるようにしてほしいのです。現在のあなたの人生は現在の習慣で形成されています。その習慣を一度手放して、新しい習慣を取り入れるのには勇気と根気が必要です。なので、いきなりは難しいと思います。

ですが、少しずつでも習慣を変えていく意識をしないと、あなたの人生は今のままから何も変わりません。そうはいつでも、苦しみながら習慣を変えるようにするとかなり厳しいので、楽しみながら習慣を変えられるように、あなたなりの工夫をすると良いと思います。

何れにしても、習慣とは文字通り、

習って慣れる

と書きます、なので、成功する為に必要な習慣というものを習い、慣れるようにして下さい。もちろん、習ったことを最初から実践するのは大変だと思いますし慣れるのにも時間がかかることでしょう。

しかし、人間はいくら楽しいことでも飽きるように、苦しいことでも慣れるという習性が生まれ持ってありますから必ずできるのです。

そして、

あなたの習慣が変わったとき、あなたは時間の使い方が変わってくるので、それは今までのあなたが起こす出来事と違う出来事を起こすようになるというわけです。

つまり、それは人生が変わること・・・即ち成功を意味します。

■ 悪い習慣は上書きで改善する

人は誰でも良い習慣を持っていますが、同時に悪い習慣も持っています。そして悪い習慣を改善した方が良いということも十分に理解しています。しかし、この悪い習慣を改善するのは大変です。

なぜなら悪い習慣は快楽や怠慢に直結することも多く、既に根深く依存して染み付いている確率が高いから変えるのが難しいのです。

それでも悪い習慣を改善しないと成功できないので努力は必要ですが、そのときにただ悪い習慣を止めようとするのではなくて、良い習慣で上書きするように意識して下さい。悪い習慣だけ止めたらそこに空間ができてしまい、再び本能がその失われた悪い習慣を求めだすからです。空間ができないように上書きするのです。

例えば、「お風呂上りにビールを飲む習慣を、炭酸水を飲む習慣に上書きする」とか、「パチンコやパチスロをする習慣を、株式投資やFXをする習慣に上書きする」とか、「寝る前にiPhoneでゲームをする習慣を、寝る前に推理小説を読む習慣で上書きする」とか・・・

このときに改善したい悪い習慣に対する悪いイメージを強く持ち、上書きする良い習慣に対する良いイメージを強く持つことを同時にするとより効果的です。あとは、悪い習慣を強制的に実行することが物理的にできないように工夫することができるとベターです。

悪い習慣を改善するのは強い精神力が必要なので大変ではありますが、そうすることが億万長者になる為には必須条件になってきます。まずは自分にとっての悪い習慣は何になるのかを認識することから始めて、少しずつで良いので改善していくようにしましょう。

■ 幸せの定義を明確にする

私は世界中の美術館で美術作品や文化遺産を鑑賞するのが好きなのですが、展示されているものの中で昔の人々の生活を表現した絵画や人形などをよく見かけます。

そういった歴史に触れてみると、昔の人々は案外幸せだったのではないかなと感じるのです。幸せな表情をしている気がするからです。

昔は今ほど選択肢が多くはないので「幸せの定義」が明確で、不便は多くても幸せにもなりやすかったのだと思います。

例えば、同じ村の女性と結婚する。子供を育てる。野菜を育てる。狩りをする。お殿様に仕える。村人同士で飲む。芸術活動をする。剣術の稽古をする。戦で強くなる。文通をする。踊る・・・などが、昔の人々が満たされることや、好きなことだったはずですが。

もちろん幸せだと感じることに對して個人差があるとは思いますが、今ほど選択肢がないので「幸せの定義」がある程度の限られたパターンだったはずですが。だから幸せを掴みやすかったのかなと・・・

それに比べて今を生きる人々は「幸せの定義」が明確な人があまりいません。自分がどうなったら幸せなのか知らないのです。

「あなたの幸せとはどのような状態になることなのですか？」

というような質問を、私はセミナーで参加者によくするのですが、これをすぐに答えられる人が少ないのです。

「うーーん・・・」

と考えた後に

「お金持ちになって・・・どーのこーの・・・」

「大きな家に引越して・・・どーたらこーたら・・・」

「女性にモテるようになって・・・うんぬんかんぬん・・・」

と答えはでてきますが、どれも上辺ばかりで幸せの本質を捉えた回答は聞こえてきません。もちろん中には明確に人生のミッションや「**幸せの定義**」を答えられる人はいますが全体の1～3%程度です。

だから、あなたも今後「**幸せの定義**」を誰かに尋ねられたとしたら、すぐにでも答えられるようにして下さい。

そのときは確実に具体的なイメージができるようにして下さい。

それができないと幸せにいつまでたってもなれません。

なぜなら、それが目指すゴールだからです。ゴールが分からないまま走り続けても目的地(真の幸せ)に辿り着けるはずがないのです。

現代という時代は過去の時代を振り返ってみても最も素晴らしい時代だとは思いますが、同時に最も難しい時代であるとも思います。

何をするにしても選択肢が多いからです。

人生を構築する選択肢が無量大なのです。

先ほど申しましたように「**幸せの定義**」が見つかりにくいというのもその為です。選択肢が多くて自由なのは良いのですが、自由になるって選択肢が増えれば増えるほど決めるのも難しくなるのです。

例えば、ビンゴゲームでハワイ旅行が当たったのなら良いのですが、海外旅行ギフト券30万円分が当たったら行き先に迷いませんか？

ハワイ旅行だと確定していたらハワイという道をすぐにでも選択できますが、海外旅行ギフト券30万円分の場合は、かなりの勇気や決断力がないと、行き先の国を確定させることができないのです。

・・・そう、この話で例えるなら昔はハワイしかなかったのです。

しかし、今はハワイ以外にも行ける国が山のようにあるのです。

香港、シンガポール、スペイン、インド、中国、スイス、ロシア、モンゴル、ドバイ、台湾、韓国、ブラジル・・・きりがありません。

そして、海外旅行ギフト券30万円分をつかって旅行する行き先の国を確定させるように「**幸せの定義**」も確定させないといけません。

我々は色々なシーンで多くの中から選択しなくてはならないのです。

なぜなら、私たちは生れながら“自由に生きる権利”を世界中の誰もが持っているからです。だから決めなくてはなりません。

そしてその出来事を選択は生き方を選択しているのと同じことです。

しかし、どれだけ自由であったとしても全てが思い通りにはなりません。その理由は、世界にいるのが自分だけではないからです。

人間だけではなく、あらゆる草花、アフリカの動物、海底を泳ぐ魚、色々な生き物と共に私たちは、この青い地球を共有しているのです。

だから、そこには愛が・・・

協調性やバランスが必要になってきます。

そんな中、あなたが理想や夢を叶えて成功する為には・・・強さや力を身につけ、圧倒的な影響力を持つことが必要不可欠なのです。

そして、

強靱な精神と肉体を持った強い、
人間に進化しなければなりません。

それは後ほど説明しますがリーダーになるということを意味します。リーダーは責任が伴いますが責任を負わなければ成功はないです。

あなたが真の力を手にする為の唯一の方法が成功習慣を取り入れて、人間としてのスペックを向上させて進化し続けることなのです。

ちなみに、巷でよくある過剰広告からの詐欺商品やクソサービスの販売のようなリーダーとして責任を無視した偽りの力を誇示して売りつける行為は、長期的に存続できないのは当然ですすぐに滅びます。

■ 新しい習慣を取り入れる

さて、これまでに習慣の重要性を散々お話してきました。

習慣とはたった一度だけ実践するというわけではなくて、ルーティンとして日常の生活やビジネスの中に取り入れることです。毎日、実践することもあります。なので、一気に多くのことはできません。

もちろん理屈的に言えば既存の習慣を全て手放して空いたスペースに新しい習慣を入れ込めば可能なのですが、それができる人は皆無に等しいでしょう。簡単に手放して、これまでの生き方や価値観、それに全ての考え方を人間は一気に変えることはできないからです。

なので、もし可能なのであれば年間目標として年に1つの習慣を、月間目標として月に1つの習慣を取り入れるように意識して下さい。

これができれば大きく人生の歯車は良い方向へと動き出しますが、相当な努力も必要になってきますので大変だと思います。

しかし、あなたが、どうしても成功したいのなら新しい習慣を取り入れることが遠そうですが長期的な視点で見ると最終的には近道になるのです。是非とも未来の為に今を犠牲にしてほしいと考えます。

それでは、あなたがイメージしやすいように【年に1つの習慣】と【月に1つの習慣】を、これから一緒に考えていこうと思います。

私のクライアント（40代・男性）が設定した例を挙げていきます。

【年に1つの習慣】

1年間：1日に最低1時間は読書をする。

ビジネス書を中心に色々な本を読むことにチャレンジしたい。今までに読んだことのない思想学や哲学の本も読んでみようと思う。あとはトレンドにもアンテナを張り巡らせて雑誌も積極的に読みたい。

朝は午前5時に起きて仕事の準備をしたら午前8時までは、読書の時間にしたいと思う。お風呂での読書も試してみたいと考えている。

【月に1つの習慣】

1月：「週に1つセールスレターを選び写経する」

私は最近になってコピーライティングの重要性を認識しているので、週に1つ上手いと感じたセールスレターを選んで写経しようと思う。文章が苦手なので写経することによって、書き手のコピーライターがその文章を書いている意味を1つ1つ分析して考えていきたい。

2月：「通勤時間はメンターの音声教材を聞く」

私は今まで通勤時間は好きなアーティストの音楽を聴きながら職場に通っていた。しかし、その時間をメンターの音声教材を聞くようにして新しい知識を積極的にインプットして進化したいと思う。

3月：「毎日、誰か知らない人に声をかける」

私は昔から対人恐怖症な一面がある。もちろんナンパもしたことがないし、話すのも苦手だ。しかし、私はそれがコミュニケーション力を低下させている原因になっていることを深く認識している。な

ので、3月は老若男女問わず知らない人と積極的に話をしたいと思う。最初は緊張するので店員さんなどを中心に声をかけていきたい。

4月：「1日に誰か1人の自己重要感を満たす」

私は自己重要感を満たせる人間になりたい。その為、常に相手の話をよく聞いて感情や心の中を考え、どうすればその人は自己重要感が満たせるのかを見極めたい。最低1日に1人は満たしてあげたい。

5月：「自宅で毎朝トレーニングをする」

私は最近お腹がたるんできたので引き締めたいと思う。朝のトレーニングは数年前からしようしよう意識していたのだが、今の今までできなかった。今回こそは絶対に取り組みたい。スポーツジムに行こうとも考えたが、まずは自宅でできることからやっていきたい。

6月：「週に2回スカイプ英会話をする」

私は海外に行っても英語がほとんど話せないなので、いつか絶対に話せるようになりたいと考えている。そしてゆくゆくは英語だけではなく、中国語や韓国語、スペイン語なども話せたら素敵だと思う。まずは、とりあえず少しだけでも英語を覚えることからチャレンジしていきたい。忙しいので自宅でできるスカイプ英会話にしよう。

7月：「月に最低1回はセミナーをする」

私は人前で上手に話せるようになることがこれからの時代は絶対に必要なスキルだと思う。自分の意見を述べたり知識を伝えたりする

ことができるようになりたい。なので、今月からはセミナーを月に最低1回は開催することにした。まず小規模の勉強会から始めよう。

8月：「週末は自分自身と対話する」

私は自分の欲望や恐怖と向き合うことを避けてきた。他人との摩擦を恐れ、自分は我慢をするべきだという考えを持っていて、意見を述べたことはほとんどない。その結果が今の人生なのである。

しかし、今はもっと自由に生きたいという目的を持っているので、まずは週末に自分自身と対話する習慣を取り入れて自分の根底にある真の望みを見極めていきたい。そのときにテーマを設定し、紙とペンを用意して紙面上にブレインダンプは必ずしようと思う。

9月：「月に2回は予約して妻とディナーに行く」

私は妻のことを愛しているのだが、今では一緒にいることが当たり前になってしまっていて感謝の気持ちを表現できていない。なので、これからは月に2回は美味しいレストランを予約して妻と2人きりでディナーに行くようにしたい。子供は両親に預かってもらおう。

10月：「日誌を毎日つけて反省する」

私は今まで、1日を何となく振り返ってみることはあっても出来事を分析したり反省したりすることはほとんど無かった。しかしこれからは1日1日をもっと丁寧に生きたいと思うので日誌を毎日つけて反省しようと思う。これで明日以降の未来もきっと良くなるはずだ。

1 1月：「月の総収入の内5%を匿名で募金する」

私は今まで募金をしたことがない（コンビニの募金箱に小銭を入れたことは数回あるが・・・）。しかし、最近になって世界情勢の勉強をすることや海外に足を運ぶことが増え、発展途上国で暮らす子供たちの力になりたいという気持ちが芽生えてきた。

なので、これからは月の総収入の内5%を募金しようと思う。どうしても募金をしたら自分のエゴとして募金をしたことを周りに自慢しようとする人がいる。しかし、それは真実の愛ではなく、募金を通して「自分が認められたい」という欲を満たしているに過ぎないのではないかと考える。私はどうせ募金をするのであれば無償の愛が良いしそのようなスタンスで募金をするのはかっこ悪いと思う。

なので、私は完全匿名で募金をすることにした。周りの人にはもちろん募金先にも名乗らない。これで私以外は募金をしたという事実を知らないということになる。でも考えてみるとこれで自分のやっていることが誇らしげに感じて、自分にもビジネスにも自信が持てるようになりそうだ。何だか募金をするのが楽しみになってきた。

1 2月：「食後に必ず歯磨きをする」

私は人間にとって歯が大事だということを強烈に認識している。健康的なこと、人間関係での印象、自分に対する自信、よく食べ物を噛めるように・・・など歯は色々な面で影響してくる。だからこそ、歯の矯正治療もホワイトニングもした。歯が綺麗だとよく言われる。

もちろん、私は歯を磨くことを毎日の習慣にしている。

しかし正直に言うと、どうしても外出先でランチをしたり、スタバなどでコーヒーを飲んだりしたときに歯磨きができないときがある。

うがいを軽くするだけで終わらせているのだ。なので、これからは携帯歯ブラシを鞆に入れて食後には必ず歯磨きをするようにしたい。

以上になります。

この例は、エリートサラリーマンをしているクライアントに実際に考えて書いてもらったものになりますが、如何だったでしょうか？

人間は慣れる、人間は飽きる。

という特徴があります。慣れるのは主に嫌いなことやネガティブなことに対してで、飽きるのは主に好きなことやポジティブなことに対してです。なので、上記で紹介したような未来にフォーカスした習慣化が辛くて難しいとしても続けていけば人間は慣れるのです。

【今回の課題】

【年に1つの習慣】【月に1つの習慣】として取り入れる習慣を、あなたも考えて書いてみましょう。

あなたが今回の課題の3ステップを実践して、本当に習慣化することができたら確実に進化しているということを断言できます。

最初は簡単な習慣でも取り入れることが難しいという事実気づくでしょう。しかし、あなたには是非とも頑張ってもらいたいと思います。

【ステップ1.】

まずは、あなたが新しい習慣として取り入れるべき成功習慣を考えれば色々と浮かぶと思いますので、思いつく限りの全ての成功習慣を紙面上にブレインダンプして下さい。



【ステップ2.】

ブレインダンプした紙を俯瞰して自分の脳内で考えられた成功習慣を客観視して分析してみてください。そして次に、ナンバリングをして取り入れた方が良いと思う習慣に優先順位をつけて下さい。その中に難しいことと簡単なことがあると思いますので、そこも考慮して下さい。より自分の為になることを取り入れた方が良いのですが、途中で挫折してしまうのであれば意味がありません。未来の為になることで、頑張れば習慣化できるというものを選びましょう。



【ステップ3.】

先ほど挙げた例と同じように、これから実際に取り入れようと思う習慣を紙にまとめてみて下さい。項目だけではなく自分のその習慣に対する意見や思いも簡単に補足として書くことがポイントです。もちろん、来年の1月から書くのではなく今年の今月スタートで、年に1つの習慣と月に1つの習慣(12ヶ月分)を書いて下さいね。

【年に1つの習慣】

()

【月に1つの習慣】

- 1月：
- 2月：
- 3月：
- 4月：
- 5月：
- 6月：
- 7月：
- 8月：
- 9月：
- 10月：
- 11月：
- 12月：

■ 成功者をモデリングしろ

成功哲学のセミナーに参加したら「成功者をモデリングしろ！」と言っている大先生が多いです。よく本やメルマガでも見かけるので、あなたも一度や二度は聞いたことがあると思います。

真っ白な状態から色をつけるのは大変です。しかし、塗り絵のように輪郭があれば色をつけるのも少しは簡単になるでしょう。「まなぶ」というのは「まねぶ」が語源だと言われていますが、これは学ぶことはまず真似ることから始めると良いということの意味しています。

なので、あなたが成功したいと思うのであればメンターを見つけてモデリングすることを意識したら良いでしょう。これまでに説明した習慣に関してもメンターを真似ることで学べることは多いと思います。つまり身近なメンターから大きな影響を受けてほしいのです。

しかし、あなたがモデリングをするときはメンターにしても有名な成功者にしても必ず気をつけてほしいことが1つあります。それは、「絶対にモデリングする人を間違えない」ということです。

世の中には「すごそうな人」や「成功していそうな人」が多いです。しかし、そういった人は偽物です。あなたは「すごい人」や「成功している人」から学ばなければならないのです。しかし偽物も見抜きにくい嘘をつき誇大表現をしているので、多くの人を惑わせます。

なので、モデリングするときは人を見極める眼力が必要になってきます。こればかりは経験を積み感性を養うしかありません。最初のうちは信頼できる人からの紹介を受けると良いと思います。

また、情報を探すときは情報ではなく発信者が誰かに着目すると騙されたり損をしたりすることの9割は防ぐことができます。

■ パラダイムシフトを起こせ

パラダイムシフトとはパラダイムチェンジとも言いますが、一般的に当たり前だと考えられていた認識や思想、または価値観、支配的な解釈、旧態依然とした考え方などが劇的に変化することです。

アメリカ合衆国の科学史家であるトーマス・クーンが1962年に発表した「科学革命の構造」で科学の歴史ではパラダイムシフトが生じているという概念を提唱したことが語源となっています。

もし、あなたが「もう既に幸せで心の底から満たされており、今の自分の状況に満足しています！」と言うのであれば、パラダイムシフトは必要ありません（むしろこのレポートも必要ありません）。

しかし、そうではない場合・・・

「成功して経済的に豊かになり、自由に自分らしく生きて愛情いっぱいの家族や仲間にも囲まれ、社会的に貢献できる活動を通して自分に自信を持ち、幸せだと思えるようになりたいです！」

という意見をお持ちなのであれば、あなたはパラダイムシフトを起こす必要があります。なぜなら、パラダイムシフトを起こさずに現状のままで時計の針を刻んでしまっても根本的な考え方や価値観を変えなければ結果としては今と同じような未来になるからです。

つまり、現実を変えたいのなら、あなたが変わらなければならないのです。そう・・・あなたは進化する必要があります。その為にはまずパラダイムシフトを起こさなくてはならないのです。

ところが、あなたがパラダイムシフトを起こそうと思っても、今すぐ簡単に起こせるものではありません。なぜなら、パラダイムシフトが起こるときは偶発的な要素が多いからです。あることがきっかけでパラダイムシフトが起こったというような感じで起こるのです。

ですが、パラダイムシフトが起こりやすくする方法はあります。それは、積極的にコンフォートゾーンの外に出て刺激的な毎日にすることです。自分のステージよりもレベルが高い世界や人に触れることにより刺激を受けるのです。誰にでも現在のパラダイムがあるので、そこで得た刺激を素直に受け入れるのが難しいことも多いとは思いますが日常的にそういう体験をしてほしいのです。

あとは新しい体験をすることで気づきが得られることも多いです。

行ったことのない場所に行き、見たことのない景色を見て、体験したことのないことを体験し、食べたことのないものを食べ、会ったことのない人に会い、色々な本を読み、色々な音楽を聴き、色々な映画を観て、たくさんの芸術品や歴史に触れて、海外に視点を向け、普段の自分なら絶対にしない選択を意識的にするのです。

こうすることを繰り返していくと・・・ あなたのパラダイムという氷が溶ける瞬間を体験できます。今までの価値観に対して否定的になり、新しい価値観を受け入れている自分に気づけば成功です。

その為には、やはり自分と違うパラダイムを持ったメンターや成功者と共有する時間を長く持つように意識すると良いです。ただ食事をしたり遊んだりしているだけでも、多くの気づきがあるはずです。

似たような顔をして、似たような服装で、似たような性格で、似たような価値観を持って、似たような仕事をして、似たような年収で、似たような家族構成で、似たような人生を送っている人間と一緒にいるのは楽なのですが、そこから得られる刺激は皆無なのです。

■ 律儀に人間力を高めていく

億万長者の成功習慣を持つことも、パラダイムシフトを起こすことも全て目的は結局のところ人間力を高めるということに繋がります。

人間力を高めるということは人格を育てるということです。人格者という言葉がありますが、あなたには人格者になってほしいのです。

世の中では小手先のテクニックや一過性の儲け話が飽和しています。しかし、これらで一時的に儲けたとしてもラッキーなだけです。すぐに全ての財産は確定したシナリオにより世間に没収されます。

よく宝くじで1等が当たった人は将来的に自己破産してしまう確率が高いという話を聞きますが、それは大金を扱えるレベルの人格が備わってないからです。例えば、ネットビジネスの世界なんかでも一時的に稼いで一瞬で破綻してしまい消えていく人は多いのです。

それでは意味がありませんよね。なので、そうならない為に、永続的に富を構築していく為には人間力を高めなければならないのです。そう・・・ あなたには「稼げる人間」になってほしいのです。

どうやったら人間力が高まるのかというと、まずは人間力が高い人の考え方や行動していることを1から勉強することです。成功哲学本に書いてあることを学んでも良いですし、ビジネス上の先輩から学んでも良いでしょう。今、あなたが読んでいるこのレポートにも、ヒントになることが散りばめられていると思います。

そして、その学んだことを少しずつ実際の自分の生活の中に取り入れていくのです。そうしているとそれが習慣となり、その結果あなたは周りから人格者として慕われるようになるのです。そのときは、あなたは成功しているはずですが、律儀に人間力を高めていくのです。

■ 社会や他人との摩擦を恐れない

成功できない人に共通する特徴で主張が弱いというものがあります。 そう・・・自己主張が弱い故に損をしたり、せっかくの成功できるチャンスが目の前にあるのに逃してしまっているのです。

自己主張が弱い人は「良い人だから遠慮して周りに合わせようとしている」という見方もできるでしょう。しかし、悪く見れば「摩擦を恐れている腰抜け」だと言っても過言ではありません。

自己主張を強くすればするほど摩擦が起きるのは当然です。他の意見とぶつかり合ったり、バッティングされるのは当たり前なのです。

もちろんこれは場合によっては面倒なことになりますし、精神的にも辛いのは理解できます。ですが、だからと言って自己主張が弱ければ、誰からもあなたという存在が認識されることはありません。

特に今の時代は認識されなければ何もできません。

どんなに素晴らしい話をして、あなたが認識されていなければ、せっかく提供しようと思っていた価値を受け取ってもらえないです。

だから、もっと主張して認識してもらおうようにして下さい。

そして、もっと創造的な価値提供をしてほしいのです。

成功者は欲望に対して素直です。

その欲望は、高級マンションや高級車、美女に囲まれること、自由な旅、多くの人に尊敬されること・・・など色々あると思います。

あるいは、ボランティア活動がしたい、復興を頑張りたい、弱い人を救いたい、真の教育者になりたい、より人々が快適になれるような提供をしたい・・・など、貢献したいという欲望かもしれません。

それが何である必要もなく、何でも良いです。ただ、欲望に対して素直になり、もっと自分の欲望を開放して PR するようにしてほしいのです。それが成功することの強い動機となるからです。

そして、摩擦を恐れていたら欲望を開放することに対して遠慮してしまいます。その結果、どうしても自己主張が弱くなるのです・・・

だから、摩擦を恐れるということは欲望の開放を制御するということにもなり兼ねません。そして、一見それは美しいように感じますが、成功するという概念から考えてみると遠ざかってしまいます。

繰り返しになりますが、あなたが成功したいのなら、

摩擦を恐れてはいけません。

さらに、他人だけではなく社会に対しても摩擦を恐れぬ勇気が持てるようになれば最高です。

例えば、デンマークの童話作家ハンス・クリスチャン・アンデルセンの代表作の童話に「裸の王様」という話があります。

“王様が詐欺師に騙されてお洒落な透明な服を着ていると勘違いして、いつも城下町を裸で行進するのですが、“摩擦を恐れて”誰もその事実を口にしません。しかし、ある日、子供が叫びます。

「あの、王様は裸だーッ！！」

・・・と。 もちろん慌てて母親が“摩擦を恐れて”口を塞ぎます。

私は、あなたにこの子供のようになってほしいと考えます。

権力で押し潰されている間違ったこと、お金でコントロールされている倫理を欠く行為、一部の人に支配された変な教え・・・など、この母親のように誰もが目を塞いで見ないふりをしていることが、今の世の中には多すぎます。

「いじめられているお友達を助けたら、
自分がいじめられると思って助けなかった」

こういう話を小学生がニュースで言っているのを見ました。

この子供の気持ちは痛いほど理解できます。自分が実際にいじめられたときの恐怖心は大人の想像を絶するものがあるでしょう。

しかし、大人になった我々が子供たちと同じようなことをしていて良いのでしょうか？ そこに愛はあるのかい？

「特にネットビジネスの世界がそうなのですが、巷で明らかに詐欺行為をしている人を見て見ぬふりしている風習があります。

最悪の場合はバリバリ粗悪な商品を買っていることを知りながらも、アフィリエイトをして加担している人もいます。

高額な **VIP** アフィリエイト報酬と大先生との人間関係を重要視して自分のことばかりで、お客様の未来には無関心なのです。」

こういう状況を「おかしい！」と言えるようになってほしいのです。

私はもっと最悪は最悪、詐欺は詐欺、低質は低質、無価値は無価値、愛想が悪いは愛想が悪い、サービスが悪いはサービスが悪いと、声高に発言できる勇者が増えれば世の中はもっと良くなると思います。

自分に対する批判を恐れなくて正しいことを発言する勇気を持ちましょう。そうすることこそが、真の社会貢献になるはずですが、もちろん何でも批判すれば良いというわけではありません。私が言いたいのは、「明らかにおかしいこと」を放置するなということです。

あなたがこの情報超過の時代に正義を貫ける勇気を持つことができれば、きっと多くの人があなたを応援してくれることでしょう。

どのような業界でも消費者たちは道標を求めています。あなた自身が、この道標になることがビジネスを発展させるポイントなのです。

人々の道標になるということは、即ちリーダーになるということを意味します。あなたにはリーダーになってほしいのです。

■ あなたはリーダーなのである

あなたは自分がリーダーだと聞いたら、どう感じますか？

「自分こそがリーダーに相応しい」と考える人もいるでしょうし、「自分なんかリーダーに向いてない」と考える人もいるでしょう。

しかし、ある局面においては、みんな必ずリーダーを経験しています。例えば、父親や母親として家族のリーダーをしたり、遊び仲間のうちでリーダーをしたり、当番を任されて実質的なリーダーをしたり、幹事としてリーダーをしたり・・・ また、子供の頃なんかに何かしら部活動だったり、委員会だったり、生徒会だったり、班活動だったりの中でリーダー経験が何度かはあると思います。

人は誰でも何かしらで“リード”して周りを引っ張りながら何かにチャレンジしているのです。意識があるかどうかの問題です。

リーダーには他人に強制されることや依頼されることでもなっても、あまり意味がないです。どちらかという自発的にリーダーになるという場合の方が多いとは思いますが、あなたにもこれからは、自発的にリーダーになるという意識をしてほしいのです。

あなたが成功したいと思うのであれば、ビジネスを通して何らかしらの価値を提供する必要があります。できるだけたくさんの価値を、できるだけ喜んでもらえる価値を、できるだけ多くの人を救える価値を、できるだけ長期的に提供する必要があるのです。

その為には、リーダーとして周りの人を動かしたり、元気づけたり、アドバイスしたり、良い影響をたくさん与える必要があります。お客様に対してでも、リーダーとして(実質的リーダーでなくても)接する気持ちを持ってほしいのです。

例えば、店長とアルバイトでは、お客様に対するスタンスが全く違いますよね。個人差はあるとは思いますが、お客様がリピート客やVIP客に繋がるようにする為の意識に大きく差があると思います。

それではなぜ、あなたにリーダーになってほしいと思うのかというと、人に良い影響を与えてほしいからです。喜ばせたり、救ったり、導いたり、生き甲斐を与えたり、居場所を提供してあげたりして、あなたに人を幸せにできる人間になってほしいのです。それは、お客様だけではなく、家族や仲間や取引先に対しても同じです。

リーダーになるということは「責任を背負う」ということです。

「責任を背負う」覚悟をして、色々な価値を創造していく活動を通して、人が感動したり応援したり感謝したりするのです。そして、そうできるようになることがビジネスの理想像だと思います。その為に常に顧客ロイヤルティを向上させる方法をリサーチして下さい。

世の中では、お金を追いかける人があまりにも多いです。お金儲けの為にビジネスをする人が多いのです。しかし真のビジネスとは私は人だと思うのです。お金も人のお陰で儲かるだけのお話なのです。

そして人の心や魂を動かすことができるのは熱いリーダーだけなのです。だから、あなたはリーダーにならなければならないのです。

「なれるなれない」とか「なりたくない」の問題ではなくて、あなたはリーダーにならなければならないのです。「なれない」とか「なりたくない」は自分の都合です。しかし、相手を先に考えるのが真のビジネスなので、相手の為にリーダーになるのです。

あなたがリーダーになるには、なろうとする意識だけでなれますが、リーダーシップについても是非とも学習してみてくださいね。

■ ライフとライクとライス

私は「成功したい」と考えている多くの人はビジネスを勘違いしていると思います。なぜなら、自分という人間について正確な認識をせず、お金が稼げる手段ばかり追いかけている傾向にあるからです。

そうではなく、自分という人間の特徴を知ったうえで社会に提供できる価値を考えていくべきだと思います。儲かるからビジネスをするのではなく、ビジネスをしたから儲かったとなる方が健康的です。

なので、あなたは自分と対話をして、自分が今後の長い将来を捧げてまでもすべきビジネスを見極めていかなければなりません。もちろん「食っていかなければならない！」というのも理解しておりますので以下の3つのワークに分別して考えておくと良いです。

【ライフワーク】

自分が人生を賭けられるほどの仕事（天職）。

【ライクワーク】

自分が好きでやり甲斐があると感じる仕事。

【ライスワーク】

自分が飯を食っていく為にする仕事。

成功者はこの3つのワーク全てが同じ仕事として一致する場合があります。しかし、最初のうちはそれが難しいと思います。

私も音楽業界に長くいますが、プロミュージシャンになりたい人が音楽だけで食っていくのには現実的に厳しいものがあります。

あなたの状況は分からないので何とも言えませんが、ライスワークとして一過性の儲け話を見るのではなくて、将来的なライフワークやライクワークを今の時点で思い描いておいてほしいのです。

もしかしたら、それが今は儲からないかもしれませんが、それでも構いません。あなたのレベルやステージが上がれば、ビジネスアイデア次第で、どうにでもマネタイズできるようになるからです。

私の伝えたいことは理解できたと思いますので現実的な話をしていきましょう。それでは、あなたがこれから実践していこうと思っているビジネスは何ですか？ 売る商品やサービスは何ですか？

まずは、売る商品やサービスを確定させなければなりません。もし、無いのであれば見つけなければなりません。その為には、しっかりと自分の理想的な見込み客像（ペルソナ）を想定してリサーチし、顧客のニーズを探っておくようにして下さい。リサーチは重要です。

もし、考えてみて売るのが見つからないのであれば、勉強すれば良いのです。自分が興味あること、自分が好きなこと、自分が昔にハマっていたこと、自分の好きな人や尊敬する人がやっていること、そういうものの中から選んで勉強するのです。本気で勉強していたら何かと見つかるものです。新しい出会いからの発見もあります。

決して「お金儲けをしよう」とばかり思わず、何かに夢中になれるように探してみてください。「夢中になれるものがあるということが幸せである」という事実が遅かれ早かれ気づくときがあるので、それなら今のうちに見つけておきましょう。

また、お金に関しては「お金を稼げることをする」のではなく、「お金を稼げるようになる」と考えた方が上手くいきます。

「お金を稼げることをする」という考え方では、ある箱の中での仕事になり、箱の中には天井があります。一方、「お金を稼げるようになる」という考え方では箱の外で仕事をすることも可能です。箱の外だと天井は空だから無限大です。

つまり、「お金を稼げることをする」というのは仕事ベースで、「お金を稼げるようになる」というのはあなたベースなのです。

あなたが「お金を稼げる人間」になることができれば、そのときのあなたの可能性は青天井だということです。「お金を稼げる人間」は、どんなビジネスをしても高い確率で稼げます（このレポートには「お金を稼げる人間」になれる秘密もたくさん書いてあります）。

そして「お金を稼げる人間」になる為には、何か夢中になれることを探して、そこで価値を創造できると早いです。無関心なことより、夢中になれることをした方が真剣になれるうえに実力も発揮できるので、たくさんの学びを現場で吸収することも多いのです。さらに、これは事実上セールスのハードルを下げることに繋がります。

それに、あなたが夢中になれるほど大好きなことをビジネスにしなければ、すぐに辞めたくなくなってしまいます。だから、長期的に継続させる為にも夢中になれることをビジネスにしてほしいのです。

もし、あなたが夢中になれることをしてお金を稼げるようになれば素敵だとは思いませんか？・・・必ずできるようになりますよ。

することが決まったら最終的にはビジネスの勉強をしていかなければなりません、そのことに関しては後ほどお話していきます。

【今回の課題】

Q1. あなたのライフワークは何ですか？

現状のライフワーク

[]

理想のライフワーク

[]

Q2. あなたのライクワークは何ですか？

現状のライクワーク

[]

理想のライクワーク

[]

Q3. あなたのライスワークは何ですか？

現状のライスワーク

[]

理想のライスワーク

[]

※3つのワークが重複していても構いません。

※現在のワークが既に理想のワークなら同じワークを書いて下さい。

■ 影響力を与える活動をする

誰も知らない真実は存在しないことと同じであり、
誰でも知っている幻想は存在していることと同じ。

これは私が大切にしているマインドセットの1つです。

周りの人に認知されていないならどれだけ本当でも成立しませんが、
認知されていたら真っ赤な嘘でも成立してしまうということです。

シビアですがこれが事実です。

だから、あなたがビジネスをするときは「認知の壁」を乗り越える
ことを、まずは最初に徹底的に考えていかなければなりません。

どうやって自分自身や、自分の会社、自分の商品、自分のサービス
を知ってもらえるのかを考えて戦略を立てなければならないのです。

これが全然できなくて、倒産している会社が世の中にはたくさんあ
ります。素晴らしい商品やサービスが誰の目にも触れることなく、
人知れず消えていってしまっているという現実があるのです。

例えば、「世界一美味しい！」と言っても過言ではないくらい美味しい、
幻のから揚げ定食を提供している店があったとします。

しかし、その店はある村の田舎の片隅にあるので、そこのから揚げ
定食を知っているのは村人だけです。何の宣伝もしておりません。

この村にはある悩みがありました。田舎なので若者がどんどん都会に出て行き毎年少しずつ人が減り人口不足になってきているのです。

そして、次第にこの店のから揚げ定食を食べに来る人も少なくなってきました。その結果、美味しいのに店は潰れてしまったのです。

一方、普通の味のから揚げ弁当が世間では大ヒットしています。

なぜなら、某アイドルグループのセンタークラスのアイドルがテレビで「美味しいよう！みんな食べてみて！」と紹介したからです。

そのテレビを見て、アイドルのファン、アイドルの関係者、アイドルを慕っている別のアイドル仲間たちが SNS に書いて紹介しました。それから口コミで爆発的に広がったのです。

このから揚げ弁当を販売している会社は、から揚げ弁当が大ヒットしたお陰で、他の弁当もヒットして上場することができました。

・・・如何でしたでしょうか？

前者のから揚げ定食の方が味は100%美味しいのにも関わらず、後者のから揚げ弁当の方が世の中から評価されるうえに、ビジネス的な観点でもヒットしたので、お金も儲けることができます。

あるいは、歌手を目指していて天使の歌声だと言われるくらいの美声の女の子がいたとします。おまけにルックスも超絶美人なのです。

彼女はカラオケが大好きで毎日のように友達と歌いに行っています。もちろん友達の中で歌が1番上手いので人気者です。それも、歌にもよりますが、ほとんどの曲が歌手本人よりも上手いので当然です。

しかし彼女は母親が病気がちで、おまけに母子家庭の長女なので、生活費を捻出する為にアルバイトをすることを余儀なくされ、大好きなお母さんの為に一生懸命に毎日をバイトの時間に使っています。

時は流れ、彼女は学校も卒業し、よくカラオケに行っていた友達とも別の道を進み、次第に歌を歌う機会も無くなってしまいました。

一方、普通の歌唱力で歌手を目指している女の子がメジャーデビューをすることが決まりました。彼女は自分が得意な歌のカラオケをYouTubeとニコニコ動画にたくさんアップロードしていたのです。

そこで某プロデューサーが目をつけて彼女をスカウトしました。

彼女の歌唱力が普通なのはプロデューサーも理解していましたが、顔が可愛いので後押しする決意をしたのです。

・・・この話を聞いてどう思いますか？

前者の方が、圧倒的に歌が上手いのでCDをリリースしたら売れるのは誰が見ても明らかなのです。実は、高レベルな戦いではありませんが前者の方が顔も可愛いのです。肌も綺麗でスタイルも抜群です。

しかし、歌手デビューして世の中に評価されて人気者になったのは後者の彼女です。もちろん人気になるにつれて、グッズなども売れてメディアにも取り上げられ、お金もたくさん入ってきました。

2つの例を挙げて話しましたが、これが「認知の壁」を越えられるかどうかと、その先に影響力を持てるかどうか次第で運命を分けるというお話です。なので、あなたがどんなに才能があろうが、価値を提供できようが、世の中から認知をされなければ無意味なのです。

ビジネスの世界を見渡して大きく成功していて儲かっているのは、人間を見ても、会社を見ても、商品やサービスを見ても、影響力が与えられるかどうかで天と地ほども開きがあるのです。芸能人も、大企業も、ヒット商品も認知レベルが高いのが理解できるはずです。

それでは、「認知の壁」をどうやって越えれば良いのかということマーケティングを勉強して実践することです。そして、影響力を与えられるようになるにはブランディングを勉強して実践することです。

マーケティングにしてもブランディングにしてもここで簡単に説明がつくほど簡単なものではありませんが、あなたの価値を世の中に知らせて、人々に大きな影響を与えられる・・・そんなビジネスをしていきたいと考えるのであれば、これから勉強して下さいね（多くの成功者たちも洋書を漁ったりして勉強し続けております）。

もちろん私自身もセミナーやコンサルティング活動をしているので、マーケティングやブランディングに関しましては熟知しております。もし、興味がありましたら私の元に学びに来て頂ければ幸いです。

この辺のビジネスライクなことに关しましてはニューズレターでフォローしていきますので、あなたが興味ありましたら私のニューズレターに登録して必ず読むように心がけて下さい（私が発行するニューズレターの紹介は文末でさせて頂きます）。

■ アイデンティティが人生を創造する

ところで、あなたは「自分自身の信念」はお持ちですか？

「自分がどのような人間なのか？」という信念です。

もし、あなたがお持ちであれば良いのですが、まだ明確に決まっていなくて、是非ともこの際に少し考えてみてください。

その自分に対して抱く信念が明確なのかどうかによって、あなたがこれから周囲に与えることのできる影響力も大きく変わってきます。

それに、あなたがこれから何かを成し遂げることができるのかは、もちろん経験や実力や能力によるものも関係ありますが、それ以前に信念がどのような状況にあるのかが非常に大切になってきます。

自分は・・・

「そんな難しいことは絶対にできない！」

「頑張りたいのだけど向いていないと思う！」

「そういうことをやるようなタイプの人間ではない！」

と、あなたも挑戦しようとする中で感じることもあると思います。

あなたが何かをしようとしたときに、「その物事に対して自意識が、自分のことをどのような感じで決定づけているのか？」これが、あなたが成功する為には大きな鍵になってきます。

例えば、「3年で1億円稼げるか？」というテーマで考えてみても、自分の中で芽生える自意識は人によって全く異なってくるはずです。

(これから億万長者になりたいと少なからず考えている) あなたは、

「1億円という金額に対してどのような自意識を持ちますか？」

この質問の答えは、3年もあれば超簡単だなと感じる人もいれば、100億%無理だと感じる人もいるでしょう。努力次第で何とかなると思う人もいるし、どんなに努力しても不可能な数字だと思う人もいるでしょう。人によって答えは全く異なってくると思うのです。

が、

この自意識により目標達成ができるのかどうかを決定づける大きなファクターとなります。この自意識がベースとなって行動する内容も行動のやり方も変わるからです。

なので、これから我々はアイデンティティ（自己同一性）について深く考えていくようにしなければなりません。

アイデンティティとは、自分が何者であり、何ができて何ができなくて、生涯をかけて何をすべきなのか・・・など、自分の個性について心の中に保持されている概念のことです。

「正義の味方なのか悪党なのか？」のようなことを1つ1つ考えることで「自分がこういう人間だ」という信念をどのように持つのかによって、その人の住む世界は変わります。

なぜなら、そのアイデンティティの基準値によって判断が変わるからです。その判断が変われば行動も変わってきます。

例えば、道を歩いていたら足元に1万円札が落ちていたとしましょう。「正義の味方」なら近所にある交番に届けるでしょうし、「悪党」ならもちろん、ねこばばすると思います。

アイデンティティが自分は「派手が似合う」と感じているのなら華やかな服装を選ぶはずですし、自分は「地味に控えるべき」と感じているのなら目立つようなものは極力避けようとするはずです。

あるいは、「美人」だと思っている美人と「ブス」だと思っている美人は行動も発言も変わります。もちろん「美人」だと思っているブスと、「ブス」だと思っているブスも同様に変わってきます。

ここでのポイントとして大切なのが、人間は自分の「思考と発言と行動を一貫しようとする」という本能があるということです。

なので、あなたがどのようなアイデンティティを持っているのかが、目の前の事象に対してのアクションを決定づけるのです。

それも毎回・・・

つまり、あなたのアイデンティティがあなたの人生を変えるのです。

このことから考えてみると、例えば、「自分は太っている」というアイデンティティを持っているとしたら、ダイエットを頑張っても、すぐにリバウンドしてしまいます。

痩せたら「自分は太っている」というアイデンティティと、鏡に映る自分の姿という現実が不一致になってしまうから、本人が望んでいなくても一貫させようとする働きが無意識レベルで起こるのです。

なので、リバウンドしたくないのであれば、「自分は痩せて綺麗」だというアイデンティティに変えなければなりません。

あるいは、「英語を覚えるのが苦手だ」というアイデンティティを持っているとしたら本当に英語の覚えが悪くなってしまいます。

この場合は、「英語は苦手だけど記憶力が良いから覚えが早い」というアイデンティティや「英語が得意になった」というアイデンティティに変えると、見違えるほど学習効率が上がるはずですよ。

ここで重要になってくるのは、自分が抱いているネガティブなアイデンティティをポジティブなアイデンティティに書き換えていくということです。・・・つまり「昔は自分なんか成功するのは無理だと思っていたけど、今は自分なら絶対に成功できると思っている」というように自分の信念を変更させることが大切なのです。

あなたが持っているアイデンティティを変化することは自由だし、過去に持っていたアイデンティティはいつでも塗り潰すことができます。要するに、全ては「意識」が決定づけているので、あなたも、最高のアイデンティティを持つ「意識」をすれば良いのです。

そう・・・

あなたの限界はアイデンティティが決めるのです。

最高のアイデンティティを持つコツは自分の可能性に対するイメージを拡大することです。あなたに理想を明確にして大きな夢を描き、自分が達成できると信じているベクトルを上げるようにしてほしいのです。そうすることができれば人生は確実に動き出すと思います。

それと、

アイデンティティの形成は他人からの影響を大いに受けてしまうという特徴を持っています。

なので、あなたのことを周りの人間たちがどのようなアイデンティティだと思っているのかには、十分に気をつけて下さい。

せっかく自分で頑張ろうと思って勢いがついているときに、あなたに対する他人からの一言により自信を喪失する人が多いからです。

1960年代にアメリカ合衆国の社会学者ハワード・S・ベッカーによって提唱された「ラベリング理論」というものがあります。

それは、人間の行動は周囲から貼られたレッテル(ラベリング)によって生み出されるというものです。

例えば、「あなたは優しい人ね」と夫に言い続けていると実際に夫は優しい人になろうとします。「お前は優秀な営業マンだ」と部下に言い続けていたら実際に部下は優秀な営業マンになろうとします。

そういったレッテル貼りによって人間は心理が変動するのです。

あなたも「自分はこのような人間だと思っていたのだけれども、周りの人に別のことを言われて次第にそう思うようになった」という経験はありませんか？

例を挙げるとしたら、「自分の話はあまり面白くない」と思っている人がいたとします。

それが、「あなたは話が面白い人ですね」と周りの人から言われることによって、「ん、俺ってもしかしたら、話が面白いのかもしれないな・・・」となり、さらに多くの人や、偉大な人に言われる続けることによって「俺は話が面白い」と変わるのです。

私が恋愛カウンセラーの仕事をしていたとき、夫婦や恋人同士の関係で相手を批判するのではなくて、相手に対して自分が理想としている姿のラベリングを予めするということを実践させていました。

例えば、「あなたが選ぶレストランは美味しい」というラベリングをしたら相手は、そうなれるような思考と行動に無意識レベルで変わるので、グルメサイトなどで美味しいレストランを予め調べて厳選し、喜ばせてくれようとしたりしてくれるようになるのです。

これによって、「あなたは家族思いだから嬉しい」とか、「あなたはサプライズが得意ね」とか、「あなたは仕事ができる人だから頼れる」とかのように、ポジティブなラベリングをしていくことで2人の関係は見違えるほど上手いくようになるのです。

なので、あなたの周りの人たちが「あなたに対して、どのようにラベリングをするのか？」によって、あなたのアイデンティティが決まってくる可能性があるということを知っておいて下さい。

特に、あなたがリスペクトする人からのラベリング効果は強烈です。

なので、自分が一緒にいる人の言葉によってラベリングされることによりアイデンティティに影響されることを認識しておいて下さい。

そう考えてみると、やはり自分が関係を持つ人の人選は大切ですね。

マーケティングやセールスを学ぶことも大切だとは思いますが、配偶者、メンター、ビジネスパートナー、従業員、取引先、仲間、友達・・・などを、最強にした方が成功できる可能性は高いのです。

その為に、人選に関しては「出会う」「別れる」「伸ばす(育てる)」の3つを考えて下さい。私は常に人選は整理しております。

このようにアイデンティティの効果は絶大です。

あなたが成功できるアイデンティティを持つことから成功への道はスタートするのです。逆にそれができなければ、かなり成功への道が険しくなってしまうでしょう。しかし、今までのアイデンティティをいきなり変えるのは難しいと、あなたは感じるかもしれません。

その場合は、「理想とするアイデンティティを持っている人になりきる」ということから挑戦してみてください。

これはアニメなどの架空の人物でも良いです。

ちなみに、私の場合はよく **ONE PIECE** の白ひげが持っているだろうアイデンティティを勝手にイメージし、白ひげならこの場合はどう判断し、どう発言し、どう行動するのか考えてみたりしています。

■ 伝える力を極める

あなたは物事を伝える力を意識したことがありますか？

この伝える力があるかどうかでビジネスは大きく変わってきます。

特に現代のように個人が独自の**SNS**や媒体を持ちメッセージを発信するのが当たり前となっているネット中心の社会では尚更です。

伝える力は、セールスをするとき、コミュニケーションをとるとき、自分の信念や情熱を発信するとき、商品やサービス概要を説明するとき、セミナーやコンサルティングをするとき・・・など、様々な面で生きてきます。その結果、会社の売り上げはもちろん、企業イメージやブランディング、人間関係に大いに影響してくるのです。

伝える力が弱いが故に、「売らなくてはならない商品やサービスを売ることができなかった」という人も少なくありません。

そもそも、セールスをするということは本来、「これは、あなたのことを救えるものなのですよ！」と上手にその理由や魅力、ベネフィットを購入決定するレベルまで伝え、実際に買って使ってもらうことによって、お客様を救っていく為の素晴らしい活動なのです。

なので、あなたが売ろうとしているものが、実際にお客様を救える素晴らしいものなのであれば、絶対に売らなくてはならないのです。

だから、「売らなくてはいけないのに売れなかった」ということにならないように、あなたには伝える力を極めてほしいと考えます。

それにセールスとは商品やサービスを通して求めている人との信頼関係を構築すること、そして愛されるようにする為の活動でもあります。そのことにフォーカスして伝える力を高められると良いです。

あなたが伝える力を向上させたいと思ったら、特に以下の3つのスキルをマスターするように意識して下さい。どれも非常に大切です。

1. コピーライティングスキル

コピーライティングとは商品や企業を宣伝する為の文言を書くことです。このスキルを極めることで億万長者になっている人も欧米を中心に少なくありません。それくらいの爆発力があるスキルです。

大手企業ではイメージ広告としてのキャッチコピーを書く際に使われることもあります。それよりも個人を相手に販売していく **DRM** (ダイレクト・レスポンス・マーケティング) におけるコピーライティングを極めると最強です。売り上げが数倍になるでしょう。

コピーライティングを極めると、大袈裟に言うところホームセンターにある普通の水色のバケツを5万円で売ることができるくらいです。あとは、一軒家や高級車やダイヤモンドも売れると思います。

よく、私も7桁以上のコンテンツをコピーライティングの力で売っております。もちろん、無料~数千円のものも売る場合もあります。

コピーライティングを学ぼうと思ったら、セールスレター、ランディングページ、ステップメール、メールライティング、プロフィールライティング、DM、フライヤー・・・など色々な形式があります。

あなたが、もし、このコピーライティングスキルを極めることに興味があるのなら用途に応じて徹底的に学ぶことをお勧めいたします。

しかし、逆に文章を書くのが嫌いで向いていないと思うのであれば、コピーを無理して書かない方が賢明です。その場合はプロのコピーライターを探して依頼すれば解決できます(相性がありますが・・・)。

特にプロダクトローンチなどのプロモーションを兼ねたネットマーケティングを仕掛ける際に、コピーライティングの力があれば1回のキャンペーンだけで、数千万円～数億円の売り上げを狙うことも十分に可能です。それくらいパワフルな力があるのです。

また、コピーライティングはレバレッジが効くので同じ時間で一気に大勢の人に対してセールスを仕掛けたり、自分が何もしていない間でもネット上で見込み客リストを収集したりすることもできます。

2. クロージングスキル

コピーライティングが文章を書くスキルなのに対し、クロージングは直接相手と話をするスキルです。リアルで商品を販売したいと考えている場合はクロージングスキルを磨いておく必要があります。

対面でのセールスクロージングは原則としてマンツーマン～少数の限られた人数に対してしかできませんから、コピーライティングのようにレバレッジ効果には期待できません。ですが、その代わりに難しい商談の交渉や高額な商品のセールスを行うことができます。

セミナーを開催して高額なバックエンド商品を販売したい場合なども、このクロージングスキルを向上させておく必要があります。

セミナーの後にクロージングスキルが高い人がセールスをするか、クロージングスキルが低い人がセールスをするかで売り上げが数倍から数十倍は変わってきますので非常に重要な役割になってきます。

講師がそのままバックエンドセールスをする場合と、クロージング担当者がセールスを仕掛ける場合があります。私はどちらのパターンも得意ですが、この辺は全体の流れを考えて上手くシナリオを構築しなければ全く反応が取れないこともあるので要注意です。逆に上手くいけば1回のセミナーで成約率80%~100%も狙えます。

また、セミナーセールスの場合はセミナーの最中に普通にバックエンドをセールスする「通常」の他に、購入する人、購入する可能性がある人、購入しない人を自然な流れで3つに分別してグループ毎に対応する「分離」という方法、後日マンツーマン及び少人数グループで別途クロージングを仕掛ける「保留」という方法の、3つの方法があります（細かく分けるともっとあります）。

私はセールスに関してのレベルは超人クラスだと自負しております。

なので、詳しいところまで説明していたら、ここまで読んでいただいているこのレポートの前後全てのスペースをセールスのことだけで使用しないといけなくなりますので、興味がある人が多ければ別の機会にしていきます（レポートの感想を私に送って教えて下さい）。

何れにしても、よくありがちなのですが無意味なセールスは避けて下さい。購入することができる必要な人に売るのがセールスです。

購入ができない人（経済的に不可能な人、決済権がない人）にも、必要のない人（買って役に立たない人、救えない人）にも、絶対にセールスをかけないようにして下さい。互いに無意味な活動です。

ちなみに、本人は必要だと思っていないけど実際は必要な人には、押し売りしてでも売って下さい。なぜなら、本人が必要だと思っているのかどうかではなく、実際に必要なのかどうか商品やサービスを手に入れるべきなのかどうかにおいて大切だからです。

そんな人を必要だと思うようにすることがセールスの力で可能です。

それと、見込み客の可能な限りの“全て”（販売するものに関連しないことも含めて）を徹底的にリサーチすることも大切です。

3. コミュニケーションスキル

コミュニケーションスキルはビジネス以外でも欠かせないスキルです。人間関係や信頼関係を構築する為にはコミュニケーションが、ある程度はできないと厳しいので是非とも学習してほしいです。

コピーライティングやクロージングは他人に任せることができて、このコミュニケーションに関しては、あなたの人間関係そのものに影響するので軽視しないでほしいスキルです（委任ができません）。

特に現代人においてはネットの普及に伴いコミュニケーションスキルが欠落している人があまりにも多過ぎます。なので、ここを極めれば有利になるので、あなたには極めていただければと思います。

また、コンサルティング活動などを通して人に何かを教えていく立場にある場合でもコミュニケーションスキルは大切になってきます。

以上の他に、伝える力として影響してくるのが人間の感情や心の中で考えていることを正確に理解していく察知能力です。

相手の気持ちや思考を理解できないと伝えるべき内容の選別に苦しむこととなります。なので同時に心理学も勉強しておくが良いです。

あとは色々な人と積極的に会話をする経験を積んで下さい。できるだけ経済状況や職種に関わらず、他ジャンルにおいて異なる考え方や価値観を持っている人の話を聞くことができればベターです。

実際にビジネスの世界を見渡してみると、この伝える力がちゃんとある人(会社)が大きく稼いでいるという事実気づくと思います。

例えば、お金が儲かる方法というものを教える場合でも・・・

「儲かりそう」だと思われるように伝えることができれば売れるのです。あとは「すごそう」だと思われるのも有効です。

実際に「儲かる」のか？ 「すごい」のか？ は別として、伝える力があるだけで大きく儲けることが可能なのです。だからネットの世界には、伝える力の向上にフォーカスしてコンテンツの向上には無関心である詐欺のような高額塾が乱立しているのだと思います。

そもそも、お客様には現在に対するアプローチがよく売れるのですが、未来に対するアプローチは売れにくいという特徴があります。

なぜなら、現在を楽にする為の方法論は簡単なものばかりですが、未来を楽にする為の方法論は難しいものばかりだからです。
なので、真実を伝えてアプローチしたらそうになってしまうのです。

多くの人が簡単に騙されてしまうのも「前向きの真実よりも後ろ向きの嘘が好きだという！」人間心理があるからでしょう。

私はその辺の心理について巧妙な手口で売り込みをかける詐欺師が許せません。自分の大切なクライアントたちが過去に色々ところで、そういった人からの被害にあっているから尚更そう思うのです。

だから、私はお客様に対して世界や日本や各業界や人間というものの「真実」を包み隠さず正確に伝えることにより、フェアな状態で意思決定できるように情報の平等化をする為の活動をしております。

それで、

あなたに伝える力として意識してほしいのは、

相手が大切にしているものを見極めることです。

相手の欲や悩みを察知して心に直接響くことを伝えたらセールスも成功しますし、簡単にあなたのファンになることでしょう。なので、相手のニーズを探るということに徹底的にフォーカスして下さい。

人間は、普通の人にとってはどうしても良いことを大切に考えている。という特徴があるので、一般的な視点で考えると相手の大切にしていることを見逃してしまいます。

なので、相手の気持ちにどれくらい入り込んで「融合」できるのが重要になってくるのです（その人になりきって感情や頭の中について、考えて欲しいから敢えて「融合」という言葉を使っています）。

例えば、くだらない遊びをしたときの写真、初恋の人からもらった手紙、変なプライド・・・など、どれもがその人にとっては価値があるのかもしれませんが他の人にとってはどうでも良いことばかりなのです。だけど、そこに気づいてあげることができるとビジネスも人間関係も全て上手くいくようになるのです。

繰り返しになりますが、全てに共通するのは人間の心理学を学ぶことと、リサーチをしっかりとすることです。

心理学は本を読んだり、セミナーに参加したりして少しだけでも学んでおけば違うと思います。詳しい人に直接お聞きしても良いと思います。それで、興味があるのならば徹底的に学ばば良いでしょう。

ちなみに、私は興味があったので心理学は学習して極めました。

なので、人の心は手に取るように分かります。この心理学もビジネスだけではなく、人と関わる様々なシーンで大いに役立っています。

リサーチに関しては見込み客となるペルソナと徹底的に会話することを意識して下さい。会話するのが最も有効です。そして余裕が出てきたら、その人と同じような生活や行動を体験してみてください。

私はリサーチが習慣になっているので、今のビジネスを始めて・・・数年にかけて日頃から当たり前のようにリサーチをやっております。

■ 人間関係と信頼関係

さて、伝える力が重要だという話をしたので、あなたは既にお気づきだとは思いますが結局のところは人間関係が全てなのです。私たちがビジネスで成功できるのも誰かがお金を支払っているからなのです。パソコンでビジネスをしてもディスプレイの向こう側には常に人がいるのです。そのことを決して忘れないで下さい。

なので、あなたは自分のビジネスにおいて、お客様の感情を徹底的に理解して年月をかけて信頼関係を構築するように意識して下さい。

信頼関係を積み重ねるのは非常に大変ではあるのですが、やがてその信頼関係が、あなたのビジネスにおいての貴重なパラメーターとなりますので少しずつでも良いので今すぐ積み重ねて下さいね。

人は実際に話すことや表現することと心情は必ずしも一致しないものです。だから、言葉や表現を額面どおりに受け取らずに一旦、自分の心のクッションで受け止めて、相手の心の中を読むようにしてほしいのです。そして的確にそれができるとニーズが分かります。

そして、そのニーズを満たすことができればビジネスは失敗しようがありません。必ずしも全てのニーズに応えることはできないとは思いますが、できる限りのニーズに応える努力をしましょう。

また、私は人間関係においては義理人情を重んじるようにしております。九州男児だということもあり色々な諸先輩方から影響を受けたのが大きいです。任侠映画などのVシネマが好きなのも関連してくるのかもしれませんが。今の時代は不義理な人が多いので、あなたも仁義は大切にして下さい。特に漢は任侠道の精神が大切なのです。

■ 真の資産とは

ここまでの話で、あなたの思考や発言や行動を変えることにより、あなた自身が変わることが大切だということは分かったと思います。

あなたが描いている理想を手に入れられる人間に必要な思考や行動のパターンを正確に理解して、それを実際に自分のものとして取り入れていくことにフォーカスして常に向上してほしいのです。

お金儲けがしたい、億万長者になりたいという気持ちは分かります。

それで多くの方は、その為にお金を稼ぐ方法を探します。それも、できるだけ短期間で簡単で面倒くさくない方法を見つけようとするのです。

なぜなら、それはお金が資産だと思っているからです。

しかし、私はお金が資産だとは思いません。お金はただの紙切れだと思うのです（ちなみに1万円札の原価は約22円です）。あなたもそれくらいは考えれば分かると思います。

では、なぜ人々はお金に価値があると思いついでいるのかというと、政府がお金には価値があるという意味をつけて保障しているから・・・それだけのお話なのです。価値を持つ金や銀とは違って、お金自体には何の価値も無いのです。そのことを理解して下さい。

お金が存在しなかった大昔は米や肉や魚や野菜に価値がありました（人間は食べていかなければならないので当然なのですが・・・）。

その他にも、着る物や帽子、道具や武器にも価値があると認識されていた。

このときの必要な物を手に入れる手段として存在していたのが「物々交換」という方法です。「お前の着物を売ってくれたら、さっき収穫してきた野菜をあげよう！」という感じです。

よく時代劇で殿様が村人に「褒美として米俵を授けよう！」というシーンがありますが、何か貢献をした見返りは物だったのです。

しかし、この物々交換は大変な点がありました。

例えば、以下の物語に登場する男 A のような場合です。

- ・
- ・
- ・

男 A「おい、俺の肉をあげるからお前の帽子を売ってくれっぺ！」

男 B「嫌だ！」

A「・・・え、何で？ 猪の肉だぞッ！美味いっぺ！」

B「オラ、猪の肉は食べねーだ！オラは魚が好きだー！」

A「じゃあ、魚を持って来たら帽子と交換してくれるっぺか？」

B「いいとも！」

男 A は魚釣りをしている男 C のところへ訪ねることにした。

A「おい、お前の魚と俺の肉を交換しようっぺ！」
男 **C**「わわわッ、久しぶりの肉だ！分かった、いいぞ！」

A「おう！ ほら、猪の肉だぞッ！美味いっぺ！」
C「わわッ、ありがとう！ ほれ、魚だ！」

男 **A** は再び男 **B** の元に交換して手に入れた魚を持って戻った。

A「お〜い！ 魚を持って来たっぺよ！帽子と交換しろっぺ！」
B「嫌だ！」

A「何でっぺか？ 話が違うでねーか？」
B「オラ、もう今さっき飯は食っただ〜！」

A「魚は保存しておいて明日また食えば良い〜っぺさ〜」
B「オラ、新鮮な魚しか食わねー！その魚なら今日までだな！」

A「何だと〜〜〜（怒）お前、マジで許せね〜っぺ！！」
B「オラ、嫌なもんはハッキリ嫌だと言う主義だ！帰れ！」

・
・
・

このように、片方が欲しい物があっても、もう片方が提示された物を欲しいと思わなければ物々交換は成立しないのです。

そこで、物々交換の他に、金や銀のようなその物自体に価値がある物を流通させることで多くの物と交換できるように時代の流れで、変わってきました。ゴエモンが投げている小判とかもそうです。

しかし、金や銀はどうしても重量がありますし、利便性に欠けることもあるので、それから不換紙幣が誕生したのです。素材が紙だと持ち運びに便利ですし分量の計測も正確にでき非常に楽なのです。その後はクレジットカードに移行して、さらに便利になっています。

こういう歴史から見てみると、みんなが「お金が欲しいお金が欲しい」と言っているのは「牛肉が欲しい牛肉が欲しい」と言っているのと同じことなのです。そう考えると理解できると思います。

もちろんお金があると役に立つし便利なのは間違いありません。

それは、多くの人がお金には価値があると認識しているからです。だから、人々が「お金には価値があるんだ！」と思っている間は、お金の力を利用して色々なことが実現可能なのです。

しかし、それは本質ではありません。

仮に、日本が破綻したとしたら政府が現在している保証に何の意味もなくなり、それと同時にお金に価値があるという洗脳から人々が目覚めます。調べてもらえば分かりますが、そういう無価値になった通貨が世の中にはあるのです。以前、私も無価値になったディナール通貨に関する案件のコンサルティングをしたこともあります。

インフレーションの加速も実質的な価値の低下を意味しています。

では、真の資産とは何なのでしょう？

それは、あなたです。あなた自身が真の資産なのです。

あなたの知識だったり、あなたの技術だったり、あなたの信用だったり、あなたの仲間だったり、あなたの経験だったり、あなたの腕だったり、あなたの語学力だったり、あなたの脳だったり・・・

あなた自身が脳と精神と肉体のレベルを上げることが真の資産構築をすることになるのです。あなたが最強になれば、お金を稼ぐことも簡単ですし、大半の欲しい物も手に入れることができるのです。

だから、自分の人生における宿命を早い段階で見つけて何かに夢中になり、それに伴った知識と技術を身につけることにフォーカスしてほしいのです。それができると、あなたは真の資産家になれます。

例えば、デザインという技術を持っていたら、仲間にデザインをしてあげて喜んでもらうこともできます。デザインの技術を教えることもできます。デザイナーとして仕事を受注することもできます。

デザインのレベルが上がれば評価が上がり価値を感じてもらえます。

そうなったら、お金にフォーカスしなくてもマネタイズなんて楽勝です。・・・そう、お金が稼ぎたいのなら、自分自身の価値を向上させる努力をすることが最も合理的で確実性の高いことなのです。

あなたも自分で何か1つの好きなことを見つけて、その1つのことに集中して極めている人を見てみて下さい。有名な人でも、身近な人でも構いません。そういう人は高い確率で稼いでいるはずですよ。

お金だけではありません。周りの人もたくさん集まってくるようになり、親和欲求や承認欲求や自己実現欲求も満たされるはずです。

このステージに到達できると、周りの人たちの存在が自分にとっての真の資産になっているという事実気づいてきます。

お金がなくなっても生活に困らなくなるのです。

それに、再起するまで周りの人たちが支えてくれるのです。

このことに関しましては、私の場合は自分自身が3回も借金地獄に墜ちた経験があるので痛感しています。

もし、人のご縁を育んでおけば貧乏になっても、新潟から米が、青森からりんごが、愛媛からみかんが、神戸から神戸ビーフが、鞍手町から巨峰が、北海道から海鮮物が送ってくるのです。

宿泊先も世界中で365日間、誰かしらが喜んで泊めてくれるのです。ビジネスも誰かが雇ってくれたり仕事を分けてくれたりするでしょう。催促なしの無利息で次に手掛けようとしているビジネスに対して出資してくれるかもしれません。共同経営も考えられます。

人間という真の資産を構築すると、こういったことが本当に起きるのです。あなたも、そうなれる強い人間になってほしいと思います。

お金はもちろん大切です。

しかし、お金にフォーカスしすぎるが故に本当に大切なものを見失ってほしくない・・・ そう思うのです。

■ 永遠に進化する

あなた自身が真の資産であり、あなた自身が魅力的な人間になることにフォーカスすべきだということは分かったと思いますが、その為に進化し続けるというのを永遠のテーマにしてほしいと思います。

・・・そう、あなたは永遠に進化するのです。

ところで、あなたは世界遺産にもなっているエクアドル領の諸島である「ガラパゴス諸島」をご存知ですか？

遙か大昔、約500万年に海底火山の隆起によってできたとされている、「ガラパゴス諸島」は別名「進化の島」と呼ばれています。

この「ガラパゴス諸島」はいわゆる海洋島であり、今まで大陸と陸続きになった歴史がない為、固有の生物が見られることが多いです。

そして、この諸島固有の生物が独自の進化を遂げながら生き抜いている様子を見て「進化の島」と呼ばれるようになったのです。

つまり、進化しなければ生きていくことができなかつたのです。

この「ガラパゴス諸島」の独自の生物たちのように、進化しなければ生きられない生き物は地球上には多く存在します。もちろん人間の場合は進化しないからといって死ぬというわけではありませんが、生き物は生まれたときから成長と共に進化するようにできています。

人間だって同じです。進化しなくても過酷な動物界ほど命を奪われる危険性は少ないかもしれませんが、「自分らしく」生きられなくなってしまいます。「自分らしさ」というのは人間にとって大切な1つだと思います。この「自分らしさ」は進化して自由に生きられる強さを持ち続けないと叶わなくなる日が必ず訪れてしまうのです。

あなたが進化をするという行為を無視して生きていけば、「人生」の下の文字である「生」・生きる為に生きるしかなくなるのです。

そうではなく、人間は「人生」の上の文字である「人」・人の為に生きることができるようになり初めて人生が素晴らしいくなるのではないかと私は考えます。

だからまず、あなたは、

あなたの愛する人の為に進化して下さい。

人間が進化することを止めたとき退化へと向かいます。ここに現状維持という概念はありません。つまり、進化か退化しかないのです。

例えば、プロスポーツ選手も進化し続けている人と、既にかつてのピークを終えて退化している人しかいないのです。

毎年あまり変わらない選手は、ある程度の練習をして進化と退化を繰り返しているだけに過ぎません。その結果、トータルで少しの進化か少しの退化をしているので変わらないように感じるのです。

あなたも、実名を挙げて考えてみたら進化しているプロスポーツ選手と退化しているプロスポーツ選手が明確に分かると思います。

プロスポーツ選手ではない、普通の中学生なんかも2年間ちょっと頑張っていた部活動を3年生の夏季大会が終わって、受験勉強前に引退することによって退化するのは進化することを止めたからです。

高校に部活推薦で入学することが決定していて、進化することを止めない生徒に関しては退化することはない、さらに進化するのです。

もちろん、全ての項目を進化させ続けるというのは絶対に無理です。

一流の料理人になりながら、一流の棋士になりながら、一流のダンサーになりながら、一流の経営者になりながら、一流のマジシャンになるなんて、どんな天才でも絶対になることはできないのです。

なので、あなたは自分自身が永遠に進化するテーマを確定させる必要があります。これは人生の時間の多くを費やす貴重なテーマです。

人間は多くはできない、
でも、何だってできる。

これは私が大切にしているマインドセットの1つなのですが、あなたも数ある選択肢の中から永遠に頑張りたいことを真剣に考えて、選んでほしいのです。まだ決まっていなければ今決めて下さい！

やり甲斐があり生き甲斐もある自分が大好きなことにして下さい。

そうしなければ、途中で止めたくなくなってしまふからです。

もちろん年齢的や肉体的な理由で止めるのは仕方ありませんが、あなたには精神的な理由で止めることのないようにしてほしいのです。

また、大きなテーマとなるもの以外でも、細かい部分で永遠に進化するものを決めておくの良いと思います。例えば、何かの教養や、何かのテクニックや、自分の趣味に関するスキルなどでも **OK** です。

あとは全ての人に共通することで、それぞれ脳と精神と肉体を分離して1つ1つの項目で考えてほしいというものがあります。そして、

あなたの脳と精神と肉体を永遠に進化させるのです。

その為には、深いレベルで脳と精神と肉体について進化させる方法の学習をして実践することを繰り返さなければなりません、これができるようになると永続的にレベルアップができると思います。

つまり、あなたが真の成功を手に入れて幸せな人生を勝ち取りたいのなら・・・要するに、

本物になるしかないのです。

巷の情報に踊らされて食いついて運が良く上手くいったとしても、それは一瞬だけのお話です。しかし、永遠に進化して本物になれば、あなたのその成功も永遠を約束してくれるはずです。

■ 究極の価値提供者になれ

あなたには小手先のテクニックに頼らない力を手にしてほしいと思います。繰り返しになります“誰かが創り出して翻弄してくる、一過性の儲け話”に乗っても結果として、すぐに破綻するのです。

それでは永続的に続くビジネスとは何なののでしょうか？

それは、ここまでの話をまとめてみると、あなたなら簡単に答えがでると思いますが、あなたが究極の価値提供者になることです。

あなたが知識や技術を駆使して価値を創造し、進化し続けることで、その価値は無量大に大きくなります。そして、それを必要としている多くのお客様たちに届ける活動をすれば良いだけのお話なのです。

まだ価値が創造できないのであれば素晴らしい価値を仕入れて広げれば良いです。価値を創造できる人を見つけて協力すれば良いです。

そもそも取り扱っている商品やサービスに、あなた自身が夢と希望と誇りを持って本当に価値があるという確信がないと何も始まりません。さらに、心から共感できる信念や情熱があると良いです。

それくらい自信があり、人々を満たしたり救ったりできる確信があるものを世の中に広げてほしいのです。そう思えないのであれば、まだまだ甘いということです。今すぐそれを見つける為に自分探しの旅をして下さい。時間は有限ですので早ければ早い方が良いです。

そして、その愛が溢れた最高の価値を届ける為に、お客様を探したり、お客様に説明したり、お客様に尽くす行為が真のビジネスだというわけです。その喜びの値が数値化したものがお金になるのです。

■ 輝かしい未来へ繋がる夢の扉

あなたの夢はなんですか？

あなたは漠然としたこの質問にすぐに答えることはできますか？

夢というものは理想の究極のかたちだと思います。

夢が叶うというのは、その人の理想が究極のかたちで叶うということだと思うのです。それはものすごい充足感に満たされる瞬間です。

その為には、あなたの夢が明確になっていないといけません。

夢が明確になっていないと自分自身も目指す道が何なのかわからずに、人生という迷路の迷子になって混乱してしまいます。

それに、どんなときでも夢が言えるようにならないと周りの人が応援できません。あなたの夢を知っていたら、力のある人を紹介したり関連性のあるイベントに誘ったりしてくれるかもしれません。

夢を見つける為には、その夢と価値観を一致させることが必須です。

仮令、あなたが目指した夢が叶ったとしても、価値観に一致した理想の現実を手に入れていないのであれば、真の成功にはなりません。

その為に、常に独りで自分自身と対話したり、脳内を紙面上にブレインダンプしたり、信頼しているメンターに助言を求めたりすることを習慣化しなければなりません。

常に確認作業をしていないと、自分の本心が何を求めているのかが分からなくなってしまうのが人間の特性だからです。

例えば、私が自分の習慣として取り入れている1つに「三者面談をする」というものがあります。あなたも学生時代に先生と自分と保護者で、三者面談をしたことがあると思います。・・・ソレです。

そして、この三者面談を未来の自分と現在の自分と過去の自分 ですのです。未来の自分と、過去の自分が「OK」をだしてくれる価値観を持ち、生き方を現在にするようにすると上手くいきます。

さあ、あなたの価値観に沿った輝かしい未来へ繋がる夢の扉を開きましょう。

【今回の課題】

あなたの夢が叶ったら手に入る現実を具体的に考えてみて下さい。



■ 価値観のランキングをつける

多くの人間は「やらなくてはならないと自分が思い込んでいること」に対して、優先的に時間を使います。

しかし、実際のところ自分の人生に沿って考えてみると、それらは本当はやらなくても良い優先度の低いことの場合が多いのです。

レンタル DVD は返した、家賃は払った、郵送物は送った、歯医者に行った、美容室の予約をした、会議は終了した、セミナーに申し込んだ、レポートは書いた、お客様と面会した、上司に報告した・・・

「だから、OK！」

じゃないのです。

それらは終わったかもしれませんが、

スポーツジムに行って筋トレもできなかつたし、お勧めされた経済誌の読書もできなかつたし、奥様との夜の営みもできなかつたし、子供を遊園地に連れて行くこともできなかつたし、メンターの教材も勉強できなかつたし、見込み客を探す活動もできなかつた・・・

「だから、NO！」

かもしれませんよ？

つまり、何が言いたいのかと申しますと・・・

あなたの日々の行動は自分自身の 価値観に沿っていない可能性が高い

ということです。他の人にコントロールされてそうなっているのかもしれませんが、自分でそうしているのかもしれませんが・・・

一般の方は自分の価値観が明確でない人も多いのですが、価値観が分かっている自分の価値観のランキングをつけている人は皆無に近いです。しかし、億万長者は違います・・・ 明確なまでに、

価値観のランキングをつけているのです。

自分の価値観の優先順位を予め考えて確定しているのです。だから、行動がブレることもありません。確実に理想へと進んでいるのです。

例えば、ある53歳の会社役員の男性が「中国語に堪能であり、常に学習している」という価値観を持ち中国語の語学教室に通っていたとします。そして、「愛妻家で妻と定期的にデートしている」という価値観も同時に持っており妻が大好きな演劇鑑賞と一緒に毎月していたとします。もちろん終わってからは素敵なディナーです。

通常だとこれは両方とも実践可能です。

しかし、ある月に会社が支店展開をしなくてはいけなくなり、非常に重要な役割を任されて死ぬほど忙しい状況になったとします。

その月は、ほとんどの時間を仕事に費やさなくてはならず、空いた時間がいつもより少ないのです。なので、この月に限っては中国語教室に通うか、奥様と演劇鑑賞に行くのかどちらかしかできません。

さてさて、この男性はどうすれば良いのでしょうか？ あなたがこの男性の立場だったら、どうしますか？ 両方に行くことが確実に無理だとしたら、どちらを選ぶべきなのでしょう？

・・・これには正解がありません。なので、中国語の先生や奥様との人間関係を加味して、最終的には自分が行きたい方に行くと思います。多くの場合は楽しいと思う方を選ぶのではないのでしょうか？

しかし、

億万長者はこういうパターンでも悩むことはありません。一瞬でどちらを選ぶのが答えられるのです・・・ それは、なぜか？

価値観のランキングが明確だからです。

「中国語の向上」と、「奥様を楽しませること」の価値観のランキングが最初からどちらが上位なのか決まっているので、その順位に沿って意思決定すれば良いだけなのです。つまり「奥様を楽しませること」が第9位で、「中国語の向上」が第13位だとしたら、このときの答えは、奥様と演劇鑑賞に行くということになるのです。

それでは、どうして億万長者は価値観のランキングが明確なのでしょう
うか？

それは、過去のいつだかに決める作業をしたからです。・・・そ
う、自分自身の価値観のランキングをリスト化してあるのです。
それを、ちゃんと考える時間をつくった。それだけのお話です。

このように価値観の優先順位がランキング化されていると、選択す
る行動ベースで迷うことがなくなります。意外と自分の時間の使い
方を考える際、良いことと良いことがぶつかるケースがあります。

例えば、投資関係に詳しい人が集まるランチ会に参加するか、今晚
コンサルティングする際の資料をブラッシュアップさせるのか、こ
の2つから時間の使い方を選ばなければならないようなときです。

もちろん、どちらを選んでも良いと思います。

投資に関する情報を得て人脈構築をすること、クライアントをより
満足させることのどちらを選択してもそれぞれメリットがあります。

こういう選択肢の連続に振り回されるのも、そのときそのときで、
違う選択をするのも人生レベルで考えると良い結果を生みません。
なので、予め自分の価値観のランキングを決めて、それに沿ったか
たちで同じ時間軸における行動の取捨選択をしてほしいのです。

もう1つだけ例を挙げてみます。今回はお金の使い方にしましょう。

あなたが夏のボーナスで47万円もらったとします。このお金の使
い道に2つ候補があり、あなたは頭を抱えて迷っているのです・・・

1つ目が、子供と一緒にシンガポール旅行に行くことです。子供がマリーナベイサンズの無限プールをテレビで特集しているのを見て、「どうしても行きたいよ〜！」と前からずっと言っているのです。

そこで、あなたはサプライズで子供をシンガポール旅行に連れて行きたいなと思っているのです。ちょうど夏休みの連休もとれます。

2つ目が、ネットビジネスの高額塾に入ることです。何やら、片手間コピペだけで誰だって100万円が稼げるらしいのです。この方法は驚くことに再現性が100%らしくて、頭が悪いらしい弟子に実践させたらしく初月から23万円、2ヶ月目に45万円、そしてわずか3ヶ月で129万円をも稼ぐことに成功したらしいのです。

これは難しいことは何1つないらしく素人でも簡単にできるらしいのです。ただし、明後日で募集が完全に終了らしいです・・・

さて、あなたはどちらを選びますか？

もちろん、子供も大切ですしビジネスの勉強も大切です。子供を喜ばせたいし、片手間コピペで100万円を簡単に稼げるようになりたいでしょう。どちらにすれば良いのでしょうか・・・？

答えは、あなたの価値観が「子供に良い経験をさせて満足のいく教育がしたい！」というものと、「一刻も早く稼いで経済的に自立したい！」というものを比べるとどちらが上なのかによります。

どちらも大切なことなので自分の価値観に沿って夏のボーナスの使い方を、あなたは考えれば良いのです。ただ、前者の場合は十中八九、喜んでくれるでしょうが、後者は何の保証もありませんがね・・・

よく私の元にも「私とジョイントしてお金儲けをしませんか？」という案件がきます。彼は続けてこう言います・・・

「しんえもん。さんと私で組んだら、軽く1億円はいくっすよ。かかった経費を差っ引いても、折半で最低でも3000万円は渡せるっす！面倒なことは全てこちらが引き受けるっすよ！」

・・・なんと、魅力的な話でしょう。私も軽く1億円を突破して、最低でも3000万円をくれるなら、是非その話を受けたいです。

が、怪しいのです。

怪しいというか・・・一時的には確かに儲かるかもしれませんが。

確実に1億円以上は売り上げが突破するのも理解できます。しかし、お客様の未来は決して明るくなく、むしろ暗いのです。こちらは、儲かりますが、お客様は苦しんでしまうという結果になるのです。

私の大切にしているマインドセットで、

常に金額の10倍以上の価値提供を意識する

というものがあります。それは、私の「お客様を大切にしてい可能な限り最高の価値を提供して永続的な関係性を築いていきたい」という価値観をベースにした考え方の1つです。

もちろん、「経済的に自立して自由でいたい」という価値観も同時に持っているので、正直に言うと私もお金儲けがしたいと思います。

しかし、「お客様を大切にしたい」という価値観の方が「経済的に自立して自由でいたい」という価値観よりも優先順位が高いということが既に私の場合は決まっているのです。

過去に自分の価値観を明確にランキング化してあるからです。

だから、彼に言ってやりましたよ。答えは「**NO**だ！」と。

・・・そう、バック・トゥ・ザ・フューチャーPART2（1989年から見た2015年の未来都市が舞台）に登場する主人公であるマーティ・マクフライが息子のマーティ・マクフライ・Jr に成り済まし、カフェ80で対面したグリフに悪行をそそのかされ、

「答えは、**NO**だ！グリフ！」

とって断ったシーンと同じように・・・

つまり、私が価値観のランキングを明確にしているからこそ、どれだけオイシイ儲け話をされたとしても「お客様を大切にできない」のであれば、変に惑わされたりすることが絶対にはないのです。

逆に言えば、そのビジネス自体が「お客様を大切に活動」に繋がるのであれば、私も前向きに検討するということです。

私がこういった系の話を、あなたにレポート全体を通して何度もするのは（まだ話したりないくらいです）優先すべき行動が優先しなくても良い行動の犠牲になっている人があまりにも多いからです。

それは価値観のランキングが明確になっておらず、目の前の緊急性の高いものに振り回されているからです。

だから、まずはあなたに自分自身の価値観を改めて考えていただき、その価値観にランキングをつけるという作業をしてほしいのです。

価値観を考えるときは、アメリカ合衆国の100ドル紙幣にもなっている、ベンジャミン・フランクリンの十三徳が参考になります。

フランクリンの十三徳

1. 【節制】 飽くほど食うなかれ。酔うまで飲むなかれ。
2. 【沈黙】 自他に益なきことを語るなかれ。駄弁を弄するなかれ。
3. 【規律】 物はすべて所を定めて置くべし。仕事はすべて時を定めてなすべし。
4. 【決断】 なすべきをなさんと決心すべし。決心したることは必ず実行すべし。
5. 【節約】 他に益なきことに金銭を費やすなかれ。すなわち、浪費するなかれ。

6. 【勤勉】時間を空費するなかれ。つねに何か益あることに従うべし。無用の行いはすべて断つべし。

7. 【誠実】詐りを用いて人を害するなかれ。心事は無邪気に公正に保つべし。口に出だすこともまた然るべし。

8. 【正義】他人の利益を傷つけ、あるいは与うべきを与えずして人に損害を及ぼすべからず。

9. 【中庸】極端を避くべし。たとえ不法を受け、憤りに値すと思うとも、激怒を慎むべし。

10. 【清潔】身体、衣服、住居に不潔を黙認すべからず。

11. 【平静】小事、日常茶飯事、または避けがたき出来事に平静を失うなかれ。

12. 【純潔】性交はもっぱら健康ないし子孫のためののみ行い、これにふけりて頭脳を鈍らせ、身体を弱め、または自他の平安ないし信用を傷つけるがごときことあるべからず。

13. 【謙讓】イエスおよびソクラテスに見習うべし。

ベンジャミン・フランクリンは、まずはこのような価値観を見出して、その価値観に沿った生活にする為に13週に分け、1週間ごとに1つずつフォーカスして努力し日々の行動を改善していきました。

フランクリン本人が78歳のときに書いた回顧録にて「全体的に言えば、かねてから願っていた完璧には到達できず・・・」と、語っているくらい難しいものではありませんが大いに参考になります。

この他にも、「嘘はつかない」とか、「家族を大切に使う」とか、「肉体を鍛える」とか、色々な価値観が考えられると思います。

それ以外に、「愛」とか、「夢」とか、「希望」とか、「努力」とか、「素直」とか、そういうキーワードから考えてみても良いでしょう。

そして、自分自身の価値観と向き合っで見出すことができたなら、それらをランキング化してみてください。その、あなたオリジナルの価値観のランキングに沿った生き方になるよう行動を変えていく努力をしたら、成功も、幸せも手に入るのではないのでしょうか・・・

例えば、食う為に価値観に沿ってもいない仕事をしたり、価値観に沿っていない付き合いたくもない人間と付き合ったりしているとしたら、今すぐ価値観に沿った行動に変更するようにして下さい。

そうできないと、真の成功は手に入りません。現実的に厳しいとしたら、どうやったら変えられるのかを自問自答すれば良いのです。

そのままでは成功できない、そのままでは幸せになれない、そのままではお金を稼ぐことはできない、そのままでは人間関係が良くなる、そのままでは家族が満たされない・・・そんな行動をしている人が多すぎます。

あなたは今すぐに価値観に沿った行動になるように改善する必要があります。そのことを肝に銘じて下さい。

【今回の課題】

Q1. あなたの価値観とはどのようなものですか？



Q2. あなたが見出した価値観を具体的にランキング化して下さい。



■ あなたのアクションプランを決める

さてさて、今まで本当にたくさんのお話を色々してきましたが・・・
これからあなたは何をしますか？

これからの時間の使い方とは・・・

あなたがこれから行動する出来事の選び方です。

この出来事が億万長者に必然的になれる出来事を選択することさえ
できれば、あなたは億万長者にすらなれます。全ての未来は選択す
る出来事が創造すると考えたら未来を創るのは今の決断なのです。

オポチュニティ・コスト（機会費用）という言葉がありますが、
これはある行動を起こしたことによって失われる、他に選択できた
はずの行動から逃した価値を意味する経済学上の概念です。

例えば、あなたが10万円を使ってアクセサリーを買ったとします。

このときに10万円でアクセサリーを買うと決めた瞬間、10万円
を使わないと決めたことがあるはずで。10万円あれば東南アジ
アへ旅行も行けますし、エステにも行けますし、高級ディナーも楽
しめます。洋服やバッグやスーツだって買うこともできたはずで。

しかし、あなたはアクセサリーを買ったのでこれらのものにお金を
使えなくなりました。このアクセサリー以外に10万円あれば使え
たはずのもの全てのことをオポチュニティ・コストと呼びます。

この考え方を時間の使い方において参考にしてほしいのです。

時間の使い方とは行動する出来事の選び方だと説明しましたが、あなたが何かをすると決断した瞬間に何かができなくなるのです。

だからこそ、この何をするのかということを実際に考えていかなければなりません。なぜなら、あなたが生産性のない活動を選択してしまうとオポチュニティ・コストは高くつくからです。

さらに、

「時間は奪われる」ということを無視しないで下さい。

あなたの時間が知らず知らずのうちに何かしらに奪われているという事実を知らないまま生きていくのはあまりにも危険すぎるのです。

もちろん、時間が奪われてしまったら、その時間を使えば「できるはずだった出来事」が全て完全に消滅してしまいます。

実は、このオポチュニティ・コストがあまりにも大きいのです。

では、どうなったら時間が奪われるのかというと、自分に問題がある場合と他から影響を受ける場合の2つに大きく分けられます。

自分に問題がある場合は、やる気がない、疲れている、寝むたい、集中力が足りない、計画が立てられていない、リサーチ不足、意思

の疎通が上手くいっていない、情熱がない、優柔不断な性格、道具が揃っていない、仕事場が汚い、環境が悪い、状態が悪いなどです。

他から影響を受ける場合は、パソコンのエラー、無意味な飲み会の誘い、鳴り止まない電話、周りの人間の士気の低さ、相手の対応待ち、他人からの中断、上司の理不尽な要求、急な宅配便などです。

こういう要因によって、あなたが本来やるべきことができなくなっているという事実が絶対にあるのです。このことをしっかりと理解して、事前に防げる範囲内で時間を奪われることに気をつけて下さい。

なぜなら、限られた時間を有効に使って、あなたがやるべきことを律儀にやれるようにすることが成功への必須条件だからです。

今この瞬間に自分にとって行動するとベストな出来事は何なのかを常に自問自答する習慣を持つことで理解レベルでは解決できます。

行動レベルでは自分自身が精神的に強くなるしか方法はありません。

そもそも、行動ができないのは行動を決断したときのパワーが弱いからです。決断したときのパワーが強ければ行動は絶対にできます。

例えば、「再現性100%の儲け話がある」とほざいている大先生をネット上でよく見かけます。100歩譲ってその話が本当だとしても、それは「実践したら」のお話なのです。しかし、実践できないという事実を考えたらそのようなノウハウは意味がありませんし、再現性もクソもありません。大切なのは実際に行動することです。

それではどうしてオイシイ話なのに行動しないのでしょうか？

答えは簡単です。行動したくないからです。

100%稼げるのかもしれないけれども、その方法を実践したくないのです。なので結果論として稼ぐことはできないというわけです。

人は人から言われたことがしたいとは思っておりません。自分で選んで決断したことではないとしたいとは思わないのです。だから人から誘われた方法を実践するのは心理的ブロックがあり難しいのです。

そして、この行動することを自分で選んで決断するという行為が、成功する為には絶対に必要なのです。そのときに、**決断する気持ち**を **MAX** まで高めることができれば行動は絶対にできます。

だから「行動しないといけない」とばかり悩むのではなくて、それよりもパワーを強く持てる決断を見つけなければなりません。その為のヒントはこのレポートにたくさんあるので参考にして下さい。

あと、あなたが何をするのか選択するとき絶対に気にしなければならないことは、重要性が高いけど緊急性が低いことを積極的に取り入れるということです。

全ての物事には重要性和緊急性があります。

もちろん誰でも重要性が高くても緊急性が高いものはすぐに行動します。そして重要性が低いけど緊急性が高いものも結構すぐに行動します。

しかし、多くの人は重要性が高くても緊急性が低いものは後回しにするのです（実はこの領域の大切さをこれでもかっくらい認識して、この行動力が抜きん出ているのが億万長者です）。

緊急性が高い物事は現在にフォーカスしたものばかりです。今すぐ、やらないと何かとヤバいのです。重要性が高い物事も前述したように緊急性が高いのなら現在にフォーカスされますが、緊急性が低くなった瞬間に未来へとフォーカスしたものになります。

そして、成功とは現在のエゴではなくて未来へとフォーカスしたものを優先する出来事を多く選択していくことで実現されるのです。

なので、あなたには「緊急になった瞬間にやる」という習慣を変えて「予めやっておく」という習慣を持つようにしてほしいのです。

重要性の高い緊急性の低いものをいかに実行していくのかが、成功するには大切になってくるのです。

ちなみに、重要性も緊急性も低いものは消化しなくても良いというのは言うまでもありません。

そういったことを踏まえて考えてみると、あなたも自分自身の現在の時間の使い方に改善点が見つかると思います。その改善点を明確にして時間の使い方を変更することで随分と成功へ近づけます。

何れにしても、「プロセスを楽しむ」ということは徹底的に意識して下さい。キツイ、ツライ、ダルい、やりたくない、という感情がでてしまったら今はできても継続が難しくなるからです。

しかし、あなたが長期的に継続できることでないと将来的な発展性がありませんし、未来は明るくなりません。

なので、どう考えてみても価値観に沿った好きなことを選んだ方が高確率で且つ長期的に成功できるという結論になります。どれだけ嫌いなことを頑張っても、好きでやっているライバルたちには絶対に勝てないでしょう。

だから、

あなたは自分が好きなフィールドで戦うべきです。

それと、自分がこれから何をするのか考えるときに、他の誰かに何かを代わりにしてもらおうと委任や委託を考えることもできます。

私も何かのプロジェクトを成功させようと思った場合にスタッフやパートナーに何かを代わりにしてもらおうということが多々あります。

ときには、お客様に手伝ってもらうこともあります。

この「周りの人に協力してもらおう」ということも、あなたが夢を叶えることや、理想を手に入れる為には大きな力となるはずです。

その為に、周りの人たちから好かれたり尊敬されたりするような人間になれるような言動を普段から心がけて下さい。常に自分よりも先に相手のことを考えるようにする習慣を持つてほしいのです。

まずは自分より家族、自分より仲間、自分よりスタッフ、自分よりお客様、自分より取引先・・・あなたがこのように考えられる人間になれば、きっとみんなあなたを心から応援してくれるでしょう。

もちろん、あなた自身に魅力がないと誰も協力してくれませんので、

「自分を磨く」

ということにフォーカスして永遠に進化するようにしてほしいのです。そんなあなたの背中を見て人はついてくるのです。

あなたの背中を見て多くの人が憧れるような人間になって下さい。

さて、これから何をやっていくのか・・・

もう一度あなたのアクションプランをしっかりと考えてみましょう。

【今回の課題】

あなたがこれから実際に迎えるアクションプランを考えてみて下さい。

■ 幸せだと感じる生き方

人生には正解がありませんから人は迷うのだと思います。

人は道に迷うからこそ先人たちから教を請うのだと思います。

確かな答えを見つける為に本を読んだり、グーグルで検索したり、セミナーに参加したり、メンターを探したりするのだと思います。

でも、その答えは現場にしか落ちておりません。

・・・そう、実践の中にしかないのです。

なぜなら、

あなたの答えはあなたの経験でしか、

見つけることができないからです。

私たちは自分が自分の手で・・・自分の足で、実践しなければ全く何も分からないし、何も手に入れることはできないのです。

家の中でずっと布団にこもって外に一步も出なかったり、いつも二言目には文句で言い訳ばかりでチャレンジから逃げてばかりいては、あなたの人生は何も変わらないしむしろ悪くなると思うのです。

誰でも共通して求めているのは「幸せ」です。

それは、充足感に満たされて心が安らげる成功を手に入れることだと思います。

人々はそれぞれが、その「幸せ」を実現する為の方法を追い求めているのです。このレポートにはそういったエッセンスが散りばめられているはずですが、

が、

結局のところそれらはヒントにしかありません。

生き方にしろ、ビジネスにしろ、お金の使い方にしろ、付き合う人にしろ、出来事を選択にしろ、習慣にしろ、実際にあなたの「幸せ」を具現化するものはあなたにしか決めることはできません。

その決めた条件を満たして「幸せ」を感じるのもあなたなのです。

1つだけ、あなたに提案するとすれば、あなたの経験と知識と技術を社会貢献につかうことです。するとそこに愛が芽生えるはずですが、

先にあなたが人を愛することにより色々な人から愛されることが、「幸せ」なのだと自分が感じることに繋がると思うのです。

そういう人のことを「幸せ」にする活動ができる人に、お金も舞い込んでくるのではないのでしょうか。・・・そう、あなたを、お金持ちにも、成功者にも、幸せにも、億万長者にしてくれるのも、全て・・・

人なのです。

■ 歯を磨くだけで億万長者

なぜ、世界中の人々は信仰する宗教があるのでしょうか？
なぜ、人は誰かを信じてみようとするのでしょうか？
なぜ、ビジネスは信頼関係が重要なのでしょうか？

宗教とは現世にしても来世にしても、神を信仰する人が幸せになり報われる為にあるのだと思います。もちろん神を信じるのは素晴らしいことです。私も神を信じていますしよく祈っています。しかし、神を信じて結果として幸せになれないのなら意味がありません。

なので、神を信じると同時に自分や家族や仲間が幸せになることも真剣に考えてほしいのです。そのお知恵を神に借りるのです。

大切なのは自分の幸せの実現を神に任せるだけにしないことです。神は幸せになる為に導いてはくれますが、実際に幸せになる為のステップを踏むのは自分自身なのです。そのことを忘れないで下さい。

普段でも我々は何かを（誰かを）信じて頼りにして生きていく道を選んだのなら、必ずその道を辿った先に幸せを見つけなければなりません。私は心からそう思うのですが、なんと道の先に幸せも光もないのに進み続けている人が世の中には多いことでしょうか・・・

それは世の中に情報が多すぎることで、自分の信念が弱い為に一貫性がないことに原因があるのだと思います。

江戸時代に生きる人が一生に得た情報量を、たったの1日で得ていると専門家たちに言われている現代社会で生き抜いていくことは、多くの選択肢が与えられて自由に素晴らしいのかもしれませんが。

しかし、また難しい時代だとも思うのです。なぜなら、それほど情報量が多いということは常に混乱や迷いと背中合わせだからです。騙されたり、間違ってしまったたり、裏切られたりもするでしょう。

だから、人は「情報という迷路」の中で迷子になってしまい道標を頼りにするのだと思います。それは暗闇の海の中に取り残された一艘の小舟が光を探し求めるかのように・・・

そして、やっとの思いで見つけた光に希望を感じて、縋りつき頼りにして崇拝するのです。「これで幸せになれる」そう信じて・・・

グリム童話に「赤ずきん」というお話があります。

“「赤ずきん」と呼ばれる女の子が、おばあさんに会いに行く途中で狼に遭います。このときの狼はとても良い狼のように感じました。が、先回りした狼がおばあさんを食べてしまい、さらにおばあさんに変身して「赤ずきん」を騙して、「赤ずきん」までも食べてしまう・・・

簡単に説明するとこのようなストーリーです。

この「赤ずきん」が良い狼だと思っていたのにも関わらず騙されたように、現実社会でも誰かを信じてみたのに騙されてしまい心に傷を負っている人が多いように感じます。せっかく何かを頼りにして信じていたのにも関わらず裏切られてしまっちは、人間不信になり、疑心暗鬼になり、自分自身を責め、エネルギーが低下し、精神的にも弱くなり、その結果として行動できなくなるのは当然です。

だから現在、あなたの人生が上手くいっていないとしても、それは仕方のないことなのです。まだ、あなたは自分が充足感に満たされた成功を実現して「幸せ」になれるルールに乗れていないだけなのです。情報が多すぎるので、そうになってしまうのは仕方のないのです。

私も今まで何度も人に騙されたり裏切られたりした経験があります。

全ての取引先の人脈を搔っ攫われたり、集金したお金を持ち逃げされたり、直属の部下に彼女を寝取られて黒のセルシオで追ったり、勤務中なのに新会社を設立して従業員を引き抜かれていたり、消費者金融で借りていたお金を完済してガッツポーズをしていた瞬間に頼まれたので全額また引き出して貸してあげたにも関わらず一瞬で飛ばれたり、パチンコ新海〇語の攻略法を買わされる詐欺にあったり、給料が振り込まれなかったり、仲間に裏切られて命を狙われたり、社長がアフリカにとんずらして尻拭いをさせられたり、財布からお金を盗まれたり、成人式なのにヤクザに乗り込まれたり、「街宣車を廻すぞ！」と脅されたり、詐欺商材を買わされたり、興信所を名乗る詐欺師に騙されたり、先輩に誘われたビジネスに参加したら会社がすぐに倒産したり、悪徳大先生と裁判で争ったり、従業員に交通事故を起こされ無断で会社の保険を使われたり、友達に傘鍵で自転車を盗まれたり、可愛がっていたお客様が急に音信不通になり提供したサービスの料金を踏み倒そうとしたり、スーパーマリオクラブとかドラクエ III のゲームソフトを借りパクされたり・・・など

これらは氷山の一角なのですが、この他にも数え切れないくらい騙されたり裏切られたりして、今の私があります。

それでも、私は人を騙したり裏切ったりしないように生きてきました。私は両親が離婚しており、小学生の頃から17歳まで母親が連れて来たおいちゃんに育てられているのですが、そのおいちゃんが、

「いいか、しん・・・えもん。

裏切られても絶対に裏切るな！！」

と、小学5年生の頃に言われていたのが、なぜか心の奥底に突き刺さっていたからです。

しかし、今、私の過去を振り返ってみると私は裏切っているつもりはなくても結果として裏切っていたことも多々あることに気づかされました。こっちはそんなつもりなくても、相手がそのように思っていたとしたら、もしかしたら事実上それは裏切っていることになるのかも分かりません。

そう思うと、「私が裏切られていると思っていたときに相手はもしかしたら裏切っていないと思っていたのかもかもしれない・・・」という意見に辿り着きました。それか、もしくは何かしらの事情があって私を裏切らざるを得ない状況だったのかもしれないかもしれません。そこまで深く色々なパターンを想定したら、何だか穏やかな気持ちになりました。

今の時代は自己利益ばかり追求しているような言動をとる人間が溢れています。昔はアウトローな生き方をしない限りは、そういった人物と出会う確率は低かったのですが、今の時代は何時でも何処でもハンターに大切なものを狙われていると思った方が賢明です。それはネット社会だからです。ネットを通じて色々な変身セットで変装し、あらゆる手で情報操作をして、あなたを誘惑してくるのです。

だけど、そういった人たちを責めても何の利益もありません。なので、これからは人を責めるというのは止めた方が良いと思うのです。

結局のところ自分自身が情報や人間を見極める能力をつけ、物事を判断する力をつけなければ同じことを繰り返してしまいます。ムカついたり、悩んだり、落ち込んだりしても、何も解決しないのです。

だから、あなたがこれまでの過去に何があってどのような経験をしているのか私は分かりませんが、それらを全て許してほしいのです。

世界中の戦争が終わらないのも許さないからです。 酷いことをされた気持ちは分かりますが、それを復讐に変えていては憎しみが憎しみを生むだけで、悲しみが繰り返すだけに過ぎません。だからこそ、許すということが平和には最も必要な意識なのではないでしょうか。その為に必要なのは思いやりの気持ちを持った愛でしょう。

何が言いたいのかというと、あなたが国や社会や人を責めても絶対に成功はできないということです。絶対にです。

なぜなら、成功の原則とは感謝にあるからです。あなたが感謝という言葉の真の意味を理解しないと一生成功はできません。なので、感謝できるように人を思いやる気持ちを常に持つような、そんな人間になってほしいのです。これができれば成功は必然になります。

感謝してもらえたらリピートして買ってもらえます。

感謝してもらえたら高額商品も買ってもらえます。

感謝してもらえたら紹介してもらえます。

感謝してもらえたらまた来てくれます。

感謝してもらえたら口コミが増えます。

感謝してもらえたらブランド化されます。

感謝してもらえたら周りに人が集まります。

感謝してもらえたら幸せな気分になれます。

感謝してもらえたら恩返しがしたくなります。

感謝してもらえたら「ありがとう」と言ってもらえます。

あなたが感謝してもらえたら成功できない理由はないでしょう。
これが真の成功の本質なのです。

上手くいったら他人のお陰

上手くいかなかったら自分の責任

これは私の大切にしているマインドセットの1つです。あなたもこのように考えると感謝の気持ちが芽生えやすくなりますし、何よりも人に優しくなれると思います。是非とも習慣化して下さい。

・・・そう、習慣化するのです。

もう、あなたはお分かりだと思いますが、

歯を磨くだけで億万長者になる方法とは、

億万長者の成功習慣を身につけることです。

毎日あなたが歯磨きをする習慣を持っているように、毎日あなたにも億万長者と同じことを実行してほしいのです。それらを繰り返して習慣化することができれば、あなたも必ず億万長者になれます。

ゼロからの叩き上げの億万長者も世の中にはたくさんいます。身体が不自由だったり、本当の意味でのどん底にいたり、裏切りと絶望の狭間にいたり、文字通り全てを失ってしまったり・・・などなど、その最悪の状態から億万長者になった人は世界中にごまんといえます。

私も5人で住んでいる家賃2万円の長家が斜めに傾いていて天井を突き破って天井裏から猫が落ちてくるくらい貧乏だけど幸せな家庭で育ちました。・・・しかし、そんな非常に厳しい状況からでも、手前味噌ではありますが億万長者になることができました。

なので、あなたが億万長者になれない理由はありませんし、言い訳は通用しないのです。あなたが、億万長者になる為には億万長者の思考を持ち億万長者の行動をすることにより実現できます。

そして、それはほんの一瞬だけできても意味がありません。

それらの億万長者のメソッドが、あなたの血となり肉とならなければ本物の億万長者には決してなれないのです。

だから、あなたの非日常ではなくて当たり前前の日常を変えることが・・・即ち、あなたの習慣を変えることが大切なのです。

それでも「できない！」と思うのなら、あなたが自分の人生を素晴らしいものにするに決断するエネルギーが弱いからです。セルフイメージを高めてアイデンティティを強く持てば信じられるはずですよ。

あなたが億万長者の成功習慣をマスターして魅力的な人間になり、永遠に進化すること。ビジネスでの価値を創造する努力を惜しまず、常に周りの人に感謝して無償の愛を提供することを心がけて下さい。

大丈夫、お前なら「できる！！」

これは、よく私が昔組んでいたバンドでメジャーデビューしていた頃のライブ中にファンに対して伝えていたメッセージです。これで、「救われた！」とか、「頑張る気になった！」とか、「できました！夢が叶いました！」と言っていたファンが多かったのも、あなたにもこの言葉を贈らせていただこうと思います。

実は、「歯を磨くだけで億万長者」には億万長者の成功習慣を学び、習慣化すること以外にも3つのメッセージが隠されています。

まず1つ目に「エチケット」です。歯を磨くというのはエチケットです。それは、周りの人に対する気づかいでもあるのではないのでしょうか。億万長者になる為には人のことを考える心が大切なのです。

次に2つ目が「人を育てる」です。歯磨きは子供の頃に親や先生たちから教えてもらいます。それを少しずつ覚えて歯を磨くことで、歯を大切にしながら子供は成長するのだと思います。成功することとは金儲けのノウハウを追いかけるのではなく私は人の成長だと思っています。あなたにもより魅力ある人間になってほしいのです。

最後の3つ目が「誰にでもできる」です。歯磨きはしている人も、していない人も歯ブラシとお水があれば誰にでもできます。それをするかしないかは本人次第ですがやろうと思えば誰でもできるはずです。これは成功することにも似ています。成功することは誰にでもできるのですが、やはり律儀にやらなければならないことが多くあります。あなたにはそれらを見極めてしっかりと実践して成功してほしいと思います。銀歯をいれるとき歯型をとるように、自分が億万長者になれる型をとり、そのステップを律儀に踏むようにして下さい。それが実現できたら億万長者には誰にでもなれるのです。

以上が隠された3つのメッセージになります。

それでは、ここまでお読みいただきありがとうございました。

「これから限りなく充足感に満たされた幸せを手に入れることができる」と自分を信じて下さい。その思考は現実化するはずですよ。

このレポート「**歯を磨くだけで億万長者**」が、あなたにとっての何か1つでも2つでも気づきがあり、あなたの人生を豊かにする為のお役に立ったのなら、筆者としてこの上なく幸せですよ。

お前は一人じゃない、強くなれ！

あなたといつの日か何処かでお会いできるのを心より楽しみにしております。

じゃあの！

しんえもん。

追伸：

最後まで読んでくれた親愛なるあなたへの感謝の気持ちを込めて、しんえもん。からラストメッセージがあります。

「歯を磨きなさい。そして自分を磨きなさい。」

この言葉は、あなたが億万長者になる為の唯一のマスターキーになります。ダイヤモンド“も”磨かなければただの石ころです・・・

【最後の課題】 レポートを読んだあなたへ

今回のレポート「歯を磨くだけで億万長者」を読んだあなたに、3つのお願いがあります。

1つ目のお願い：このレポートを紹介して下さい。

このレポートが少しでもあなたのお役に立ったのであれば、あなたのお知り合いにも紹介して下さい。あなたも忙しいと思いますから、たったの1人で良いです。その代わりにこのレポートを読むことで、1番役に立つと思うあなたにとって大切な方に教えて下さい。

もちろん私が1人でも多くの人にこのレポートを読んでもらいたいと思っているからという理由で、こういったお願いをしています。しかし、それと同時に私の知識を提供することによって影響を与え、知識を受け取った人の運命を良い方向へと動かしていくことが私の1つのミッションだと考えております。なので、ここまで読むことにより私とのご縁を育んできたあなたに、是非とも協力してほしいのです。たったの1人で構いません。今すぐ紹介して下さい！

紹介する URL はこちらです：

<http://www.shinemon.com/hamiokutouroku>

もしも、あなたが私に対して「全面的に協力したい」と考えてくれるのであれば、メールマガジンやブログや Facebook や Twitter など、紹介してくれたら非常に嬉しく思います。その場合は、あなたの媒体で紹介したという証拠を私にメールで知らせて下さい。

2つ目のお願い：ニュースレターに登録して下さい。

ここまで目を通してきている真剣なあなたには、これからも新鮮で価値の高い知識が吸収できるようにニュースレターを発行します。

このニュースレターは日本で数少ない極めて本質的な成功ノウハウを学べる貴重な場になると確信しております。あなたは知的覚醒を起こして進化に歯止めが利かなくなるでしょう。それほどのレベルの情報を惜しみなく提供するので覚悟だけはしておいて下さい。

あなたが進化して成功を手にしたいのならニュースレターの登録は今すぐ確実にするようにして下さい。億万長者は大切なことを絶対に後回しにはしません。なので、あなたにも今すぐアクションするという習慣を身につけてほしいと考えております。

ニュースレターの登録はこちら：

<http://www.shinemon.com/newsletter>

3つ目のお願い：今回のレポートの感想を送って下さい。

【あなたの名前】と【今回のレポートの感想】
を書いて私に送って下さい。

このレポートを紹介したという証拠を提出できる場合も同時に以下の連絡先メールに送って下さい。3つのお願いを聞いて律儀に全て実行した人には、私から手厚いVIPプレゼントを用意しています。

連絡先メール：

info@shinemon.com