

---

MR.X

NEW  
ADVANCE  
MIND

VOL.-1

---

## 教材使用規約

本教材使用規約（以下「本規約」）には、株式会社エンライト（以下「当社」）が製作した教材及び商品について、あなたと当社間の契約条件が規定されています。

### 第1条 著作権

本教材の著作権は、当社にあります。教材の使用につきましては以下の事項をご確認下さい。教材、および収録されている全てのコンテンツは、購入・ダウンロードしたあなた自身のために役立てる用途に限定して提供しています。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも著作権者の書面による許可なしに、複製や改変するなどして、また、あらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布などで一般に提供することを禁止しています。

### 第2条 違約金

上記の規定に反して、情報を公開した場合、お客様は当社に対し違約金として、違反件数と商品定価を乗じたものの10倍の金額を支払うものとします。

### 第3条 関連法の遵守

教材の使用にあたっては、著作権法、その他関連の法律を遵守するものとします。

### 第4条 責任の範囲

当社は、あなたがなされるノウハウにおける、安全性または適法性、有用性について、一切保証いたしておりません。したがって、あなたは、当社及びその代理人、従業員及び提携先等に、ノウハウの使用により派生するいかなるクレーム、請求、損害賠償もし得ないことに同意するものとします。また、期待した効果が得られないと感じられる場合も同様とします。

### 第5条 所轄裁判所

本契約に関する一切の紛争に関しては、当社が指定の地方裁判所を、第一審の専属管轄裁判所とします。

---

## 教材使用規約

## もくじ

## 新アドバンスマインド 第1話 パート1

「古い自分を捨てる」	1
「進化、そして、提供」	4
「最大のメッセージ」	7
「潜在能力を超える」	10
「女性に嘘はつけない」	10
「テクニック＝限界」	12
「目を覚まし、そして、提供する」	26
「パラダイムシフト」	28

## 新アドバンスマインド 第1話 パート2

「ふたつのフォーカス」	35
「女性の気持ち」	37
「ふたつの答え＝最高の魅力」	46
「ビジョンの進化」	49
「テクニックが邪魔をする」	50
「未知の可能性」	53
「痛み」	55
「現在に生きる」	59
「受けとる」	60

## 新アドバンスマインド 第1話 パート3

「人生を進化させる」	63
「癒し、そして、癒される」	63
「強い信念」	65
「チャレンジ」	66
「語る」ことではなく「生きる」ことだ。	69
「畏」	69
「ビジョン」	74
「思考プロセス」	78
「女性の選び方」	80
「十年単位の思考」	83
「あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき」	85

## もくじ



## 新アドバンスマインド 第1話 パート1

---

こんにちは。

新アドバンスマインド、第1話になります。スタートです。

いままで、いろんな話をしてきたんですね。いままで、いろんなテクニックの話をきて、いろんなマインドセットの話をきて、いろんな話をしてきたんですけど。

今回のチェンマイセミナーでも、その次のレベルのアドバンスマインドの話をきて、かなり今までこう、学んだことがたくさんあると思うんですね。

自分のことについても学んだし、女性についても学んだし、テクニックについても学んだし、どういう男が魅力的なのか、とかね。どういうふうに女性に魅力を感じてもらえるのかという、いろんなテクニック、いろんな話を本当に深いところまで話してきたと思うんですけど。

今回の、次のレベルのアドバンスマインドでは、それをさらに超えていきます。それを超えて、今まで学んできたことすべてですね、まあ、あとでもう少しくわしく言うんですけど、すべてを超えていくんですね。

で、書いてほしいんですけど。

「古い自分を捨てる」と、書いてください。

### 「古い自分を捨てる」

---

僕たちは進化していく必要があるっていいましたよね……進化っていうのは、古い自分を捨てていく部分です。いろんなマインドセットであったり、いろんな体の部分、一部であったり、現実であったり、神話であったり、いろんなも

---

古い自分を捨てる

のを捨てていく作業だって僕は話したと思うんです。

何かを新しく学んだり、追加するものではなくて、進化というものは捨てていくものだということをお話ししたと思うんですけど。そして、捨てていって、捨てたときに、はじめてそれを振り返ってみて、昔の古い自分を振り返ってみて、学ぶことが大事だって僕は最近感じているんですね。

で、僕がいま感じているのは、いま振り返ってみて、古い自分は、女性というのを性欲のはけ口という対象でしかみてなかった。それ以上の価値はなかったと信じていた自分をいま振り返って、そしてそれをそこから学んで、いろんな事をいま、例えばこのテレセミナーだったり、セミナーだったりで、お話ししているんですね。

そういう作業をしているっていうことをまず覚えておいてください。で、僕たちは、今回のセミナーを聴いて、進化するんですね、あなたたちも。あなたたちの、いままでの神話だったり、現実、それぞれ違う現実、僕とはまた違う現実、神話をもっていると思うんですけど、それぞれね。

それを捨てていって、つぎのバージョンのあなたになるっていう作業を今回のセミナーで、してもらうんですね。

で、いままで僕がアドバンスマインド、それと他のプログラムで、いろんなセミナーであったり、テレセミナーで話してきたマインドセットであったり、テクニックであったり、いろんなものを学んできたと思うんですね。それを今回すべて捨ててほしいんですね。すべて。

いままで僕が教えてきたものすべてを捨ててほしいんです、また。

また、何回も捨てさせるんで、何も残らないじゃないか、残らなくなるじゃないかっていうふうに思うかもしれないですけど、それが進化なんですね。いままで僕が教えてきたことをすべて捨ててください。

マインドセット、テクニック、今日この日まで覚えてきたことをまた捨ててほしいんです。で、また新しい、つぎのバージョンのあなたになれるように僕がお話しします。いいですか。

---

古い自分を捨てる

どう感じますか？ いままで学んできたテクニック、マインドセットをすべて、また捨てると言われ、どう感じました？ 正直に言うと。

——正直に言うと、期待の方が大きいというか、前回のチェンマイセミナー、それから八甲田のセミナーで、すごく新しい現実をもらって、それで、ホントにつぎのレベルに上がるっていう感覚が少しわかってきたので、また上げられるんだっていう期待がいまは大きいです。

期待。

進化に対して期待がいま……捨てることに対して期待が出てくるようになりましたね。

——はい。

〇〇さんはどうです？ 正直に言ってしまうと、どう感じます？ 捨てる……いままで学んできたテクニック、マインドセットすべてをまた捨てると言われて。

——アドバンスマインドは、もうかなり自分の人生を変えてくれたすごい教材だったので、だから捨てるのが惜しいというのと、もう少しその、まだマスターしきれてる感覚がぜんぜんないというか、まだまだ、すでに教えていただいたものだけでも、まだ1割もマスターできてない気がするので、捨てると言われると非常に怖い、もったいないというふうに思います。

ああ、なるほど。まだ捨てたくないよって感じありますよね。まだマスターしてないのにつて。マスターしてからにさせてみたいな感じがしますよね。

——そうですね。

それでいいんですよ、正直な気持ちなんで。で、みなさんいろんなことを考えていると思うんですよ。期待があったり、逆に「もったいない」「まだ不安……まだなんじゃないか」という、そういう不安があったり、いろんな気持ちが出てくると思うんですけど、捨てると言われて。でもそれをまずは直視して、それを受け入れてあげてほしいんですね、自分の感情を。

---

古い自分を捨てる

で、こういうことをなぜ訊くかという、無視してほしくないんですね、そういういろんな……僕はこれからいろんなことを話していくんですけど、無視してほしくないんです。あなたに出てくる感情を。

それにコントロールされてほしくないんですね。自分の感情に。無視をすると、コントロールされるようになるんですね。直視すると、コントロールできるようになるんです。だから、僕がこれからいろんなことを話していくなかで、話していくときに、フッと、こう湧き上がる感情というのがたくさんあると思うんです。

でもそのときに、それを押し殺したり、無視したり、感じてないふりをしたり、みてみぬふりをしたら、コントロールされてしまうんですね。僕が話している内容が頭に入ってこなくなっちゃう。

ぜんぜん、伝わらないんですね。だから、感じていることは正直に直視して、そしてその感情を受け入れてあげたら、ニュートラルな気持ちで話が聴ける。セミナーの内容を吸収できると思うんですね。そういう感覚で聴いてください。

つぎに書いてほしいのは、

「進化、そして、提供」と、書いてください。

## 「進化、そして、提供」

---

今回のセミナーはですね、つぎのレベルのアドバンスマインドの話ですけど。ここで達成してほしいことは、してもらい必要があることは、「魅力的な男になること」なんですね。

魅力的な男になることなんです。

で、魅力的な男の振りをするのをやめるってことです。魅力的な男のふりをするのをやめるということです。

---

進化、そして、提供



いままでのアドバンスマインド、いままでの話は……アドバンスマインドであったり、いろんなテレセミナーで話してきた内容は、魅力的な男の振りをする方法を話してきたんですね。

わかりますか？ アイコンタクトを強くしろとかね。ボディランゲージなんだとか、ステータスだよとか、混乱と興奮の要素をつかって話せとかね。

他にもいろんなことを話してきたと思うんですけど、こういうふうに言えとかやれとか、こういうふうな態度をとれとかね、こういうふうな声でしゃべれとか。

いろんなことを話してきたんですけど、それはすべて、魅力的な男の振りをする方法なんですね。その振りをする方法を僕は教えてきたんです、あなたたちに。そして、あなたたちは「ああ、そうか。そういうふうになれば魅力的な男と勘違いしてもらえるんだ」っていうふうになってきたんですよ、状況的には。

女性をだまして、あなたが魅力的な男だと勘違いしてもらうためには、どうしたらいいかっていう方法を僕は今まで説いてきたんですね。それを一生懸命僕は教えてきて、あなたたちはそれを聴いて、それを一生懸命やってきました。

だから、なかにはそれをうまく活用できて、うまくマスターできて、魅力的な男の振りをできるようになった男性がたくさんいるかもしれないですね。魅力的ないろんな女性と性行為をもてるようになったり、アプローチを向こうからかけてもらえるようになったりね。いろんな女性友だちが増えたり。

いろんなことが起こったと思うんですけど、でもそれは単純に女性たちが勘違いしているだけなんですね。勘違い。あなたを魅力的な男だろうと勘違いしているだけであって、あなたが魅力的な男という意味ではないんですね。

今回のセミナーでは、あなたたちを魅力的な男にするんです、僕が。振りじゃないんです、もう。振りをする方法ではなくて、魅力的な男になるということを僕がするんです。あなたたちをそうさせるんです。

ちがいで、わかりますよね？ 行動とか、いろんな言動とか、いろんなことは変わらないかもしれないですよ。いろんなことは変わらないかもしれない。今まで教えられてきたことのような、おなじような言動とか、行動をとることに

---

進化、そして、提供

なるかもしれない。今回、魅力的な男になったとして。なったときにね。

その行動パターンであったり、自分のとってる態度であったり、いろんなものは変わらないかもしれない。僕が教えた内容とおなじかもしれない。

でもそれは、もう、振りではなくなるんですね。

すべてが自分の本質の部分から出てくるものになるんです。

いままでは、混乱と興奮を話して、振りをしてね、魅力的な男の振りをするために、混乱と興奮のような話し方をしたり、魅力的な男の振りをするために、ステータスを高くすることを意識したり、ボディランゲージを強くしてみたりしたと思うんですけど。

今回のセミナーの話を聞き終わったときにはですね。学び終わったときには、おなじことをするかもしれない、おなじような内容を話すかもしれないし、おなじようなボディランゲージになるかもしれないけど、でも、それは、振りではなくなるんです。もうそれが、あなたになるんです。わかりますか？ このちがいはなんですね。

で、これをどうしたらいいのかっていうふうに考えて、僕は今回、セミナーを準備しはじめてね、まだ完成してないんですけど。いまはもう……数日前から書きはじめたんですけど、もう、できるっていう、予感が僕はしています。

それをあなたたちにね、魅力的な男にすることが、振りではなくて、その男になってもらうことができるっていう、それを教えることを僕はできるっていう予感がしています。期待してください。

テクニックや、それに僕が教えているマインドセットとか、いろんなものを意識すればするほど、そこに目を向ける……目を向けたり、集中したり、意識したりすればするほど、あなたは本質から離れていってしまうんですね。

あなたがの本当に大切な自分の本質の部分。本当の自分の部分から変える、そういう魅力的な男性になるっていう部分を忘れてしまうんです。

テクニックに集中してしまう。マインドセット、教えられたことに集中してしまう。

どうしてそれが大事なのかとか、自分がどうあるべきなのかってことを忘れてしまうんですね。だから、すごく危険なんです。

またくわしく、どんどん話していくんですけど、進化……最大の進化と、最大の提供という言葉、そのふたつの要素が、大きなキーワードになってくるんですね、今回のセミナーでは。

最大の進化。そして、最大の提供。

これが今回の最大のキーワードになってきます。

「最大のメッセージ」と、書いてください。

### 「最大のメッセージ」

---

今回のセミナー……これはホントに何日かかって、何時間かかったら、すべて話し終えるようになるのかは、まったく予想がつかないんですけど。

イントロダクションだけで、70 ページぐらいになっちゃったんで、予想がまったくつかないんですけど。ものすごく長い内容になるという予感もしますし、逆に短くなるかもしれないっていう……わからないです、ぜんぜんわからないですけどね、予想がまったくつかないんですけど。

とにかく僕は、今回すべてを話したときに、いまの段階で僕が話せることすべてを話したときに……まあ、いろいろたくさんのことを話すと思うんですけど。

最大のメッセージは……いろんなことを話すなかで、最大のメッセージは、もうわかっているんですね。

それは何かというと、あなたが最高の進化、そして、最高の提供をしているか

---

最大のメッセージ

ぎり、女性はあなたを放っておかない。

これが最大のメッセージです、今回の。

あなたが最高の進化、そして、最高の提供をしているかぎり、女性はあなたを放っておかない。これがメッセージです、今回の。

で、いろんな話をこれからしていったね、今回のセミナーで。

要点は何なんだ？ って、ポイントは何なんだ？ って、ひとつだけ、ここだけを意識して、ここだけをちゃんと理解できればいいっていう部分はどこですか？ って訊かれたら、ここなんです。これ以外に何もありません。

あなたが最高の進化、そして、最高の提供をしているかぎり、女性はあなたを放っておかなくなるんです。これがメッセージです。

だから、これから話すことも、これが原点にあるってことを覚えておいてほしいんです。これがポイントです。要点です。そこを意識してください。

で、進化っていうのは、ものすごく大変な作業なんです。感情的に、肉体的に、精神的に、ものすごく大変な作業なんです。

シンプルかもしれないですけど、ものすごくむずかしい、簡単ではない作業なんです。ものすごくつらい作業になると思います。で、それをどうやったら、具体的に、なるべく短時間で、なるべく最小の労力で……まあ、無駄な労力を、必要以上の労力を使わずに、時間も使わずに、最小限の時間内、最小限の労力のなかで……近道っていう感じでとらえてほしいんですけど、進化への。

どうやったら進化できるんですかっていう、どうやったら提供ができるようになるのかっていう、具体的にじゃあどうすればいいのかっていう……それを助けるのが、今回の僕の仕事だと思っているんです。セミナーの。

最大の進化をして、最大の提供をすれば、女性があなたを放っておかなくなるんだよ、ということがわかった。じゃあ、どうすればいいのかっていうことを話すのが、今回の僕の仕事なんです。それを理解してください。

---

最大のメッセージ

いままで学んできたこと……いろんなテクニックとかを教えてきて、いろんなことを学んできたと思うんですけど、それはすべて、今日ですね、この内容をマスターするために学んできたんですね、すべて。無駄ではなかったってことです。

いままで、そのすべてのステージを……えっと、あれ何回あったかな、7回くらいあったかもしれないですけど、アドバンスマインドは。

すべてのステージを越えてきたみんなは、それは無駄ではないんですね。すべて乗り越えてきて、マスターしてきて、話を聴いてきて、それは今回の話を聴くために、聴いてきたようなもので、すべては、つながってくるんです。

テクニックをいままで学んできたことにも、意味があるんですね。

でも逆に、すべて見てない、聴いてないっていう、ぜんぜん聴いてないっていう人も、今回の話を聴くだけで、逆にそれが、もしかすると近道かもしれない。

本当に大切なことを一気に、最初から聴くっていうことがね。無駄な、考える時間を使わずに、もうポイントにズンと入って、マスターできるかもしれない。

だから、どっちでもいいんです、はっきり言って。いままで学んできたのは、すべて無駄だったのかっていうと、無駄ではない。じゃあ、逆に、すべてを学ばなきゃいけないのかっていうたら、いや、ここだけを聴いてもいいかもしれないっていう、僕のなかで、そういう現実があるんですね。

だから、フレキシブルに考えてほしいんですけど。それだけ、パワフルってことです、今回のセミナー、今回の内容は。それだけパワフルだから、あなたがどういうルートを経てここに辿り着いたかっていうことは関係なくなるんですね。それだけパワフルなんです。

自分でつくってて、自分でパワーを感じるんですけど。だから、何も心配せずに聴いてください。何も心配せずに。

あ～、いろんなことを学んできたんだけど、すべて忘れろなんて、あ～……、いや、もう心配しないでください。ただ、この話を聴いてください。

---

最大のメッセージ

何も聴いてないから、ぜんぜん意味わかんなくて、どうしようっていう人も心配しないでください。ただ聴いてください。それだけパワフルなんです、今回のセミナーは。

いいですか。で、書いてほしいんですけど、

「潜在能力を超える」と、書いてください。

### 「潜在能力を超える」

---

今回のカギは、自分の潜在能力を超えることなんです。こういう作業になってきます。自分の潜在能力を超えていくんです、これから私たちは。これが大きなカギです。いまから少しずつ話していく内容の。自分の潜在能力を超えていくんです。限界を超えていくんです。

で、つぎに書いてほしいことは、

「女性に嘘はつけない」と、書いてください。

### 「女性に嘘はつけない」

---

いままでいろんな話をしてくて、テクニックの話をしてくて、こう、アイコンタクトを強くして、ステータスを強調して、ボディランゲージを強くして、どうのこうのって、いろんなことを話してきたんですけどね。

それは、女性をだます方法、テクニックですよ。ちょっとう、意識して、アイコンタクトを強くしてみて、声のトーンをカッコよくしてみて……要するに女性をだますテクニックなんですけど。

女性はどうして、そういう部分をみて魅力を感じるかというと、ステータスが高いとか、ステータスの高い友人をもっているとか、アイコンタクトが強いと

---

潜在能力を超える

か、声のトーンがこうだとかね、いろんなことがあるんですけど。

どうして、そういう部分を意識するかというと、それが魅力的な男性がもってるシグナルなんですね、信号なんですね。魅力的な男性がもってるシグナルが、そういう要素になってくるんです。

そういう要素をもってるんです魅力的な男性は。で、それをみて女性は判断するんです。魅力的な男性かどうかを判断するんですね、その要素をみて。

僕がいままで教えてきたのは、その要素を教えてきたんですね。こういうふうな要素を見せると女性は、あなたに魅力を感じるよっていう要素の部分の部分を教えてきたんですけど。

女性に嘘はつけないってことを僕はやっとわかったんですね。やっと……僕はですよ、僕がわかったんです。僕もわからなかったです、いままで。

女性に嘘はつけると思ってたんですね。アイコンタクトをこうして、こういうふうなステータスをしてたら、女性は、魅力的な男だと僕を思ってくれるっていう、だませると僕は思ってたんですね。信じてたんですね、嘘はつけると。

でも、いまやっとわかったことは、女性に嘘はつけないってことがわかったんです、僕は。

女性に嘘は、もうつけません。女性に嘘はつけないっていうことに気づいたんです、僕自身が。

女性は気づくんですね。絶対に気づくんです。女性はわかるんです。

あなたたち自身が、本当に魅力的な男性になるしかないってことです。もう、嘘はつけないってことなんですね。でもそれは僕自身も、今はっきりとわかったことなんです。あ、もう嘘はつけないんだっていうことが。

だから、もし僕が、本当の僕自身が、魅力的な男じゃないかぎり、女性にいくらその要素を見せても、ムダってことがわかったんです。だから僕は、もう要素を見せることを忘れることにしたんです、これから。

---

女性に嘘はつけない

アイコンタクトを強くしようってことをもう忘れるんです。

ステータスをちょっと高く見せるために、おーし、ちょっと、こういうふうに言おうとかね、こういう態度で言おうとか。まあ、いろんなことがあるんですけど、それをしようとするをやめる決意、決断……選択をしたんですね、僕は。

その要素を考えることについて忘れることを選択するんです、僕は。なぜなら、女性はまだませないっていうことに気づいたから。それはムダな行為だってことがわかったんですね、いまになって。

テクニックをわすれる準備ができたんです。それがムダだってことがわかったんですよ。

で、つぎに書いてほしいことが、大きな字でね、

「テクニック＝限界」と、書いてください。

### 「テクニック＝限界」

---

テクニックをつかって女性に嘘はつけないってことをいま話したんですけど、もし、女性がその嘘を見破れなかったとします。まあ、たぶん調子が悪かったか、あまり意識してなかったのか、ちょっと感情的に気持ちが落ち込んでたから……いろんな要素があったときに、それが重なって、あなたの嘘がちょうど見破れなかったとする。しますよね。

その女性をうまくだませたとします。あなたのアイコンタクトのテクニックをつかって、ボディランゲージのテクニックをつかって、ステータスを高く強調してみて、いろんなテクニックをつかって。

それで、何か奇跡的に女性をだませたとします、その女性を。あなたは魅力的な男性なんだというふうに誤解してもらったとしますよね。うまく、だませたとします。

---

テクニック＝限界



10 年後に、あなたはそれを振り返ってみて、あっ、あのとき、だませたなあ。あの女の人、俺のことを魅力的な男性と思ってたよなあ、勘違いして、フーフーって。

それを 10 年後にですね、その 10 年前のことを振り返ってみて、どう感じますか？

もし、今日だませたとして。ある女性をあなたが、だませたとして。この人魅力的な男性だわって勝手に……勝手にじゃないけど、あなたがテクニックをつかって、だませたとして、10 年後にそれを振りかえって、どう思いますか、どう感じますか？

やったーって思いますか？　だませたーって思いますか？　あの女、だませたなって、やったぜって思いますか？

——やったぜとは、思わないと思います。

どう感じますか？　10 年後に。まあ、10 年後の話なんで、わかんないと思うんですけど。おそらく、どう感じていると思います？

——たぶん思い出して……、どう思いますかね。

バカだったなとか思いますか、その時点で？

——なんかちょっと、さみしいような感じが。ホントにだましてしまったとしたら、ちょっとさみしいような感じがしますかね。

さみしい。

〇〇さん、どう感じますか？　うまくだませたとして今回。今日、ある女性を。で、まあ、H したとしますよね。10 年後にそれを振り返ってみて、どう思いますか？

——いまは、すごい嬉しいでしょうけど、10 年経ったら、どうでもいいというか、無駄なことをしていたなあと、たぶん思って、ちょっと恥ずかしく

---

テクニック＝限界

なるかもしれません。

恥ずかしくなる。さみしくなる。

じゃあ少し、ここでちょっとテーマを変えて。ビジネスマンですよ。だからちょっと、わかりやすいテーマにするんですけど。

いま、〇〇さんがすごく大切に思うような人物がいたとしますよね。仕事関係でつきあってる人物で。その人間を想像してみて。すごく大事にしたいなっていう人間がいるとしますよね、いま。仕事関係で。

その人物をうまくだませたとします。何らかのテクニックを使いまくったとして。うまくだませたとします。そして、お金を稼げたと……何らかのメリットがあったとしますよね。例えばお金を儲けたとか。

その人をうまく、だますことによってね。その人をだまして得をしたとします、今日。

10年後にそれを振り返ってみてどう思いますか？

——絶対に人間関係がつづいてないと思うので、後悔すると思います。

後悔をする。

——はい。

どうして、人間関係がつづかないと思うんですか？　だますと。

——えー、なんかバレるんじゃないかって気がします。

絶対にバレる。気づく。

——はい。

で、10年経ったら、もう失っているかもしれない。さみしい気持ち、ありま

---

テクニック＝限界

すか？

——そうですね、後悔と、さみしい……うん、すごくさみしいと思います。

さみしい、後悔。

〇〇さんは、もし、何らかのいま、お付き合いしている人物で、すごくすばらしい人間がいたとして、彼をうまくだませたとします。そして、彼をだますことによって、すごい得をしたとしますよね。

10年後、どう感じますか？ それを振り返ってみて、10年後。

——いやもう、自己嫌悪で耐えられないですね。

自己嫌悪で耐えられない。どうしてそう感じるのですか？

——どうして、そう感じる……。

自己嫌悪に陥ってしまう。

——はい。

だましてしまって、自分が得をした。つらいですか？

——つらいですね。取り返しがつかないですし、だましましたって謝っても、許してもらえないようなことじゃないので、最悪ですね、もう。

最悪ですよ。

で、いまこうやって、仕事の、ビジネスの話にすると、すごくわかりやすかったと思うんですけど。おふたりがビジネスマンだから。

女性もおなじだと僕は思うんですね。女性に対しても、僕たちがいままでやろうとしていたことは、ボディランゲージを強くするとか、ステータスを高く見せるとか、どうのこうのというテクニックは、すべて女性をだますためにやっ

---

テクニック＝限界

てきたことなんですね、テクニックをつかって。

自分が魅力的な男性だという振りをしているんですよね。本当に魅力的な男性ではないんですね、私たちは。でも、魅力的な男性だによって思わせるためにテクニックをつかって、その振りをしてきて、そして女性はいまぐれだまされて、あなたと性行為をもったり、友人関係をもったり、いろんなことがあるんですけど。何らかの関係が生まれると思うんですけどね。

振りをすることで、そうなったとして、それは10年後に、10年後それを振り返って、喜べることはなくなるんですね。その場は、いいと思いますよ。その場は、だって短期的な欲求を満たされたら、すごくうれしいと思うんですけど、僕たちはね。

でも10年後に考えたら、後悔、さみしい、つらい、自己嫌悪、取り返しがつかないなど、いろんな気持ちが生まれると思うんですよ。

おなじなんですね。女性をだますことなんです、僕たちは。で、テクニックは限界なんです。

テクニック＝限界、なんです。

僕たちは責任があるんです、責任が。ビジネスマンとして、僕たちは責任がある。大きな責任がありますよね、お客さんに対して、そしてパートナーに対して、社員に対して、チームメンバーに対して、すべての人に対してね。

周りの人間に対して責任を、大きい責任が僕たちにはあるんですけど。女性に対しても、僕たちは強い責任があるんですね。

テクニックは限界なんです、もう。テクニックが限界をつくるんです。僕たちがこれからしようとしていることのね。

ビジネスの話でもチェンマイセミナーでもお話ししたんですけど。テクニック、と考えたら、そこで限界になってしまうっていいましたよね。女性に関してもおなじなんです。テクニックはもう限界なんです。限界になってしまうんです。

---

テクニック＝限界

限界を自分でつくってしまうんですね、テクニックを意識するだけで。

で、何度も言いますが、すべて、レベル、ステージだと思うんですね。だから、最初に僕はテクニックの話をいっぱいしてきたことも大事だと僕は思うんですね。だから間違ったことでもないと思うんですけど。

いままでいろんなテクニックをして、それが理解できましたよね。

こういう要素が、ああ女性がね、こういうふうに、だまされるんだっていうことを理解できたと思うんです。で、それを理解することも僕は大事だと思うんですね。

だから、学んできたことは無駄じゃない。でも、それがじつは限界なんだっていうことをいまやっと、いまわかってほしいってことなんです。

で、書いてほしいんですけどね、

「最大のフラストレーション」と、書いてください。これは、宿題の欄に書いてください。宿題のページに書いてください。

紙2枚、2種類用意してもらったと思うんですけど、その、もうひとつの宿題のほうに書いてほしい。

宿題1と書いて、「最大のフラストレーション」

ここにですね、具体的に、明確に、わかりやすく、あなたの具体的な……まあ、女性に対して、女性とか、女性関係とかね。その女性の、まあ人間関係。女性ですよ。

基本的に女性と関係をもつってことに対して、女性に対して、もってる最大のフラストレーションを書いてほしいんです、そこに。

これはもう、いろいろあると思うんですけどね。それを宿題として後でやってもらうんですけど、いま、とりあえず1分とりますんで、1分間に書けるだけ書いてほしいんですね。で、後で宿題として、これをもっと多く書いて送って

---

テクニック＝限界

もらうんですけど。

とりあえず今回、1分間、このセミナー中に1分間とりますんで、書いてください。テレセミナー、この音声を聴いている人もやってくださいね。

いま音声聴いている人は、もうこのままここで音声をストップして、すべて、全部書き出したらいいと思う。5分、10分とってね。

女性に対して、女性関係に対して、大きくみて。もってる最大のフラストレーション。具体的に、明確にです。

このエクササイズはどうしてやってもらうのかっていう理由をいうと、これで神話が見れるんですね、あなたの。神話。神話が見えるんです。で、ちょっと僕の、ここで神話っていうのかな、僕のフラストレーションをシェアしていくと、例になるかもしれないんでシェアするんですけど。

僕がもってるフラストレーション、神話っていうのものは、何個も出たんですけど、そのひとつとして、女性との関係は絶対に終わるって僕は思ってるんですね。絶対に終わる、つづかないってことを信じてるんです。

もうひとつが、女性との関係は、自分の進化の邪魔をすると思ってるんですね。女性と長期的な人間関係を築くことは、自分の進化の邪魔をしてしまうっていうふうに思っています。

そして、女性と、その深い関係を、人間関係をもって、長期的な人間関係をもつと、絶対にお互いが傷つくって僕は思ってるんですね。

で、もうひとつが、その女性と一緒にいることで自分が進化できなくなったら、最終的に俺はその女性に捨てられるだろうと思ってるんです。

女性と、その女性と一緒にいることで、自分の進化が止まってしまったら、最終的に自分は捨てられてしまう。進化ができてない男になるから。捨てられるだろうと。

要するに進化ができないかぎり、女性に捨てられるっていう恐怖を、僕は強く

---

テクニック＝限界

もっているってことに気づいたんですね。神話ですよね。そういうものが、僕はいくつか出たんですけど。

まあこれを、参考にはならないと思いますが、みんなそれぞれ違う、神話、フラストレーション、恐怖があると思うんで。それぞれ書いてほしいんですけど。正直に書いてほしいんですけどね。

フラストレーションはないとか、俺は完璧とか、俺はすごいよとか、そういう強い振りをするのもいいんですけど、本当は弱いんです、僕たちは。それを受け入れて書いてほしいんです。

キーワードはやっぱり母親ってことを……につながってくるって思うんですけどね。僕もなんらかの形で、すべて母親につながっているってことに、いま気づいているんですけど。

だから、それを意識してもしなくてもいいですけど、とりあえず女性に対するフラストレーションであったり、恐怖であったりを具体的に、明確に書いてほしい。それで、神話が見えるんです。で、これはあとで宿題として出します。

つぎに、これも宿題です。宿題2と書いて、

「俺が得たいこと」と、書いてください。

ここで書いてほしいことが、今回のこのセミナーで、このつぎのレベルのアドバンスマインド・セミナーで得たいこと。これを聴いて何を得たいのか。

この話をすべて、最後まで聴き終わって、何を自分が得たいのかっていうことを具体的に、明確に、わかりやすく、簡潔に書いてください。

いったい何を学びたいのかってことですよね、要するに。いろいろ学びたいことがあると思うんですけど。得たいものがあると思うんです、今回のセミナーから。

ではですね……まあいくつか書いたと思うんですけど、とりあえずひとつ、僕たちとシェアしてください。自分の、フラストレーションをひとつと、さっき

---

テクニック＝限界

書いたフラストレーションのやつをひとつと、今回のセミナーで得たいもの、学びたい内容とかね。こういうことを得たいっていう。その2点をシェアしてください。

——はい。最大のフラストレーションのほうが、すごく現実的な感じなんですけど、もっとたくさんの人と関係をもちたいですけど環境がゆるさない。

うーん。いいですよ。ああ、ちなみにあれですよ、カットするんで大丈夫。安心して下さいね。そういうところは。あまり、気を……僕も、わかってるんで、そういうことは理解してるんで。みなさんの状況をわかっているんで、家庭環境とか。その辺は意識して、カットするところはわかってるんで安心して下さい、話すときには。

なるほど、はい。家庭環境、状況的にちょっとむずかしいなっていう。いろんな女性とやりまくるの。フラストレーション、はい。

——で、得たいことなんですけど、過剰にいま意識をしてしまうというところがあって、女性に対してですね。それをリラックスして、だれとでもそういう感じで、すごくきれいな人とかでもそうですし、普通にできたらいいなと思っています。

ああ、意識をしてしまう。かっこよく見せたいなと思っちゃうとか、つい。

——とか、緊張してしまったりとか。

どう思われているのかなと考えてしまう。

——そうですね、なってしまったりとか、なんかこう、言葉が出てこなかったりとか。

勃起とかはするんですか？

——それは、すごく頻繁に（笑）。

女性と話していて、きれいな人だなあと思ったら、すぐ勃起してしまうとか。

---

テクニック＝限界



——あっ、すぐではないですけど、たまにあります（笑）。

いいですね（笑）。わかりました（笑）。

えー、〇〇さん。2点、おしえてください。

——はい、フラストレーションという言葉をちゃんと理解してないのかもしれないんですけど……

まあ、問題点であったり、恐怖だったり、女性関係、女性に対して、いま、こう抱いている何らかの、このネガティブな感情ですよ。何か問題点ありますか？ 最近、女性に対して。

——ストレスを感じるときっていうのはあって、きれいな女性に、アプローチして、口説いたりしているときに、ときどき突然連絡がこなくなって、ふられてしまうことがあると思うんですけど。それが、すごくつらいというかですね、たぶん必要以上につらく感じていて、全否定された気がして、やりきれない思いに。まあたぶん、みんなあるのかもしれませんが……

なりますけどね、みんな。僕も涙流しています、つねに。女性にふられたら。安心して下さいね。

——はい。それがフラストレーションという話かと思っていたんですけども、いまの話を聞いて、もうひとつ思ったのは、たぶんナンパとか、どんどんすればいいんだと思うんですけど、何かがブレーキになって、年に一回とかしかしてないんですよ。

え、2年に一回？

——1年に一回とか……。

ああ、1年に一回か（笑）。あの一度、ソウルメイトセミナーかわかんないけど、その後にみんなで飲みについて、そこでナンパしましたよね。アジア系アメリカ人の女性を。

---

——あっ、あれは、数に入っていないですけど（笑）。要はその、もっとそういうトレーニングを積みばいいのに、たぶん何かを怖がって、行動してない自分があるという。

何らかの恐怖を感じている、女性に対してですか？

——はい。

何らかの恐怖を感じている。それはふつうの、口説かない、口説く気持ちがない女性に対しては、恐怖を感じないです？

——感じないですね。

口説こうと思う女性に対しては、何らかの恐怖を感じてしまう。

——はい。

全否定。否定。否定っていう言葉が、すごくセミナーの時から出てたんで、たぶん何かそこにありますよね。ひっかかるものが。否定される、全否定される。その辺がたぶんキーワードになると思うので、そこにちょっと注目してたら、ハッと気づく「ああ、ここかもしれない」って、気づくところがあるかもしれないですね。

——はい。

否定。みんな、こう、キーワードって、やっぱりあるんですよ全員。それがひっかかっちゃってるから、それを無視せずに、こう直視していけば、必ず原因というものがわかるんで、それがわかったときに、ハッとコントロールできるようになりますんで。自分でそのキーワードっていうのをさがしておきながら、やっていってほしいんですけど。

で、今回のセミナーで得たいことって何ですか？

——たぶん、生きてる目的のなかに、コンプレックスをなくすっていうのが、自分の中にはあって、例えば、収入が少ないというコンプレックスがあっ

---

テクニック＝限界

たから多くしたりとか。都心に住んでいないというコンプレックスがあつて、都心に住んでみたりして。たぶんいまは、すごいきれいな女性とつきあう、というところにたぶんコンプレックスがあるので、それをなくせるぐらい、きれいな女性にモテる自分になりたい。

ああ。きれいな女性とつきたいという思いをなくせるぐらい、きれいな女性にモテたい（笑）。

——はい。

それは、すごく皮肉じゃないですか（笑）？　きれいな女性にモテることを忘れるぐらい、きれいな女性にモテたい。

——はい。

なるほど（笑）。いいです、すごくおもしろいですよ。人間の感情なんでこれは。

きれいな女性にモテることを考えるのをやめるぐらい、忘れるぐらい、きれいな女性にモテたい。

——はい。

（笑）。そうか、女性に対しての……。みなさんいろいろあると思うんですけど、で、これは音声聴いている人も、10分くらい時間とって、じっくり書いてください。。

どういうふうなことに對して、フラストレーション、恐怖、いろんなことを感じているのか。まあ、神話につながってくるんですけど。

で、つぎに、何を得たいのか。これ具体的に何を得たいのかっていうことを意識すればするほど、この話がね、僕がこれから話していく内容がどんどん頭に入ってくるんですね。それに関連してくるから。

ようもうたい ふ かつけい  
網様体賦活系ようもうたい ふ かつけいって話をしたんですけど、それにつながってくるんですね。キーワードが。

---

テクニック＝限界

じゃあですね。ちょっとここで質問があるんですけど。このシェアしてもらった内容を聞いて、共通点があると思うんですけど、それ、何が共通してると思います？

おふたりの共通点があると思うんですけど。いろいろ自分が出したことに對しての。自分が出したフラストレーションについてだったり、自分が出した、得たいことに對して、内容だったりね。

それをみて、見直して、読み返してみてもいいね。読み返してほしいんですけど。音声聴いている人も、いま読み返してほしいんですけどね。自分が出したことを。

みて、読んでみて。何が共通してますか？ 共通点は何かありますか？ 自分が書いた内容に。すべてに。すべてですよ。さっき、ふたつの宿題のすべてのなかに、共通点があるんですけど。

——自分が書いたことですか？

うん。自分が書いたこと。すべて見てみて。

——モテたい、とかですか？

モテたい（笑）。なるほど。まあいいですよ。〇〇さん。

——はい。

共通点。

——認められたい、ですか？

認められたい。

共通点があると思うんですけど何だと思いますか？ さっき言いましたよね。モテたいと思っている。認められたいと思っている。いろいろありますよね。共通点が、じつはあるんですね。

---

テクニック＝限界

これは聴いてる人もたぶん、自分のその書いた内容を見てもらったらわかると思うんですけど。それすべてにつながる共通点ってあるんですけど。

それはですね、答えは。

すべて、自分が何を得れるか、自分が何をゲットできるか。自分が何を手にすることができるかを考えてるんですね。そこが共通点なんです。

何を提供できるかってことが、まったく見えてないんですね。

すべて自分のエゴなんです、じつは。それが共通点です。

で、僕自身もいろんなことを自分で書いてて、自分自身で書いてて、見えたらわかるんですよ。

僕はちがうとか、俺は善人だっていう話しをしてるんじゃないくて、みんなそうなんです。僕自身もそうなんですけど、すべてエゴなんです。どうしてもエゴになっちゃうんです、すべてが。

で、こういうフラストレーションがあったり、こういうことを得たいっていう、いろんなことを考えても、すべて自分自身なんです。結局、自分はどうなりたいとか、自分はこうしたいとか、自分が何かを得たいとか。

何を得たいのかっていう質問をしたから、得たいことを言ったんだって（笑）、言われたら、そこでおしまいなんですけどね。

何を得たいのかって言われたから、自分が得たいことを書いたんだよっていうふうに言われると、それはもう正論なんですけど。

でも、わかってほしいことは、僕たちのエゴは、すごく強いんです。だから提供したいってことをどうしても考えられないんですね、僕たちには。脳は。本能は。それが共通点なんです。

そこは共通点であり、本能であり、それがしかたがないことでもあり、そしてそれがブロックになるんです、僕たちの。本当に魅力的な男になるためのブロ

---

ックになっているんです。そのエゴが。

エゴが僕たちの、魅力的な男性になることのブロックになっているんです。

提供を考えられないんです、どうしても提供について考えられない。

で、書いてほしいんですけど、

「目を覚まし、提供する」と、書いてください。

### 「目を覚まし、そして、提供する」

---

「目を覚まし、そして、提供する」かな。「そして」をつけたほうがいいかな。

エゴなんです、すべてがエゴになってしまうんです。眠っているんです、僕たちは。

いま僕たちは、僕を含めてですね、みんな何を、男たちはしているかというと、眠ってるんですね。セミナーでも話しましたが、眠った状態で、自分のエゴに生きて……本能ですね。本能のエゴで生きて、無意識に僕たちは生きてるんですね。眠っている状態ですね。

それで、自分がいかに得するかを考えているんです。僕たちはつねに。つねに相手を……相手から何かを奪うことを考えているんですね。

性行為を女性とすることで、女性の性というものを奪おうとしているし、仕事の面でもそうかもしれない。お金とかね、いろんなものを。名誉とか地位とか、いろんなものがあると思うんですけど、それを奪おうとしている。得ようとしている。エゴなんです、すべてが。

眠った状態で、欲求を満たそうとしているんですね、僕たちは。それがブロックなんです。で、僕たちは、目を覚まして、提供しはじめる必要があるんですね。本当に魅力的な男になるためには。

---

目を覚まし、そして、提供する

あなたのフォーカス、意識をもっているところ、おいているところは、自分自身の目を覚ますことであって、そして自分を進化させること。目を覚まし、自分を進化させることであって、そして、提供する。

相手に、周りの人間に、女性に対して……アドバンスマインドは女性ですけど、女性に対して、あなたのギフトですよ、あなたが生まれもった才能であったり、あなたがこの世に受けた、その使命であったり、その才能、天分の才能であったり、いろんなものをね……あると思うんですけど。

それを周りの女性に提供することが、あなたのこれから考えていかなければならないことなんです。

目を覚まし、進化すること。そして、あなたが天から授かった、この才能をね、ギフトを提供すること。周りの女性に。

そこにフォーカスがあるかぎりですね、その2点に、ふたつのことにフォーカスがあるかぎり、何にも心配することはないんです。女性にモテるために。

どうしたらいいとかね。どうやったら魅力的な男性になれるのかとか。どうやったら女性に好かれるのか、認められるのか。モテるとか、やれるとか。いろんなことがあると思うんですけど自分の欲求に。

そんなことはもう、すべて自動的に手にすることができるんです、自分自身が。

10倍、100倍、あなたは魅力的になるんです。パワフルになるんですね。そして魅力的になるんです、あなたは。男として、そして、ひとりの人間として。

自分自身の目を覚まし、進化すること。自分の天から授かった才能を、周りの女性に、人間、すべての人間もそうですけど、女性にですね、それを提供することにフォーカスをおいているかぎり、あなたは、すべてを手にすることができます。

10倍、100倍のパワーを得ることができて、そして、10倍、100倍の魅力をもつことができます。男として、そして人間としてね。何も心配することはありません。ステータスであったり、どんなことも……。

---

目を覚まし、そして、提供する

このふたつしかないんです。僕たちがいまからしなきゃいけないことは。

で、書いてほしいんですけど、

「パラダイムシフト」と、書いてください。

### 「パラダイムシフト」

---

で、どういうパラダイムシフトをしてほしいかというと、「何かを得たい」とか、「何かを手にしたい」……何かを手にした、得たいとは、どういうことかという、まあ、カッコで書いていいんですけどね。

「だれかをだまして自分がほしいものを得る」とかね。だまして自分が得る。自分が、相手から奪うっていうのかな。

その状態から、そのパラダイムから、「提供する」「提供したい」……自分が得たいっていうマインドから、「提供したい」「与えたい」っていうマインドに、パラダイムに、シフトした瞬間……あなたは、光になるんです。



新アドバンスマインド 第1話 パート2

---

光になるんですね。

魅力的な男とかね、カッコいいとか、モテるとか、ヒューヒューッというレベルじゃなくなるんです。光になってしまうんです。

女性は、もうあなたの周り……まあ、変な想像になっちゃうんですけど……光があるところに虫とかって寄ってきますよね。そういうの見たことありますか？　そういう光景って。

——はい。

ライトの周りにブーンッて飛んできますよね。

——はい。

あれ、どうして飛んでくるんですか？　ライトの周りに。

——あれは、本能だと思います。

本能。なんか得するんですかね、あれは。そうすることで。

——光ってるに……ああ、何でですかね。

じつは僕もよくわからないんですけどね。なんで光に寄ってくるのかというのは、僕もよくわからないですけど。

〇〇さん、何か知ってそうですね。いろんなこと知ってるから。

——それは、わからないですね。

昆虫についてはわからない。

---

——はい。

僕もわからないですけど、じつは。

まあ、虫って想像したら、女性を虫に例えたら、すごく変な気持ちになってきたんですけど。まあ、そういう様子なんですね。

あなたは、光になるんです。光になって、女性も……まあ女性も含めてすべての人間もそうですけどね。女性はあなたの周りに飛んでくるんです。

飛んでくるんです。走って、ダッシュで来るんです。カッコいいわね、とか、そういう状態じゃないんです、もう。本能的にダッシュして来るんです、あなたのところに。

光になるんです。わかりますか？

「手にしたい」「得たい」「あ〜、何か自分が得たい」というマインドから、「提供したい」というマインドに、パラダイムがシフトした瞬間に、あなたは光になるんです。

そして、すべての人間、女性を、すべてあなたの周りに引き寄せることができるんですね。本能的に彼らがダッシュして来るんです、あなたの周りに。

で、すべての美しい女性がね、素晴らしい女性が、あなたを手にしたいと思いはじめるんです。光であるあなたを。

ちょっとした、パラダイムシフトなんですよ。ちょっとしたマインドのパラダイムのシフトをするだけで、そうなるんです。

ここで、ちょっとアイコンタクトを強くしてとか、ステータスを高くしろとか、そんなことは、もう関係なくなるんです。ただ、得たいというマインドから、提供したい、与えたいというマインドに変えるだけなんです。

ステータスが低そうな感じで、声が高くて、アイコンタクトが弱くて、どんなこともすべて、僕がいままで教えてきたことがね、すべて、まったくできてな

---

くても、ただこのマインドにシフトしていれば、もうその男性に勝てる人はいないんですね。女性にモテるという意味でね。

勝てないです。光だからそれは。それが光になってしまうんです。不思議なんですけどね。

で、「あ〜、またなんかこういう道徳的な話かあ」と思ってね、ちょっとショック受けてる人もいるかもしれないし、逆に「おお！」って、思っている人もいるかもしれないですけど。

ちょっとここで、短期的な欲求を満たすようなプレゼントをしたいんですけど。プレゼントすることを約束したいんですけどね。

今回のセミナーを最後まで聴いて最後までやっているうちにですね、いろいろ宿題を出していくんですけど、その宿題のなかで、コピーのように……まあ、セールスレターって言ったらいいのかな。セールスレターのようなものを書いてもらうっていう。順番をどういうふうに書いていったらいいのかを教えていきますけど、ちゃんと宿題でね。ステップ・バイ・ステップで。

セールスレターを書く……女性に対してのセールスレターを書くことが達成できるようにします。

マーケティングとか、コピーのセミナーで、だいたい僕は、セールスレターのテンプレートとかをプレゼントしたりして、書けるようにするんですけど。

お客さんやお金をゲットするためのものですね、それは。でも、女性をゲットするための、女性に対してのセールスレターを完成させるようにします。

これ、うれしいですか？ それを読んだら、女性があなたと結婚したいと思うんですよ。やりたいと思うんです。

——はい。

それは、広告として、なんか女性むけの雑誌に出してもいいですし、そのセールスレターを。新聞に広告を出してもいい。とにかくそれを読んで、女性があ

---

あなたに電話しはじめるんです。プルルルンッて。お客さんのように。そういうものを完成させるんです。ちょっとうれしいですか？

——す、すごい、すごいと思います。

ナンパしなくていいんですよ。もう、街で。

ただ……あのビジネスとして考えたら、道で、ストリートで、セールスとか、かけにってます？

——ええ、ビジネスで考えたらですか？

ビジネスで。ストリートでセールスをかけにってますか？ これ買ってくださいとか、街で。

——やってないです。

やってないですよ。

——やってないです。

どういうふうにして、お客さんを得てますか？

——ええ、パソコンの前に座って。そうするとお客さんが、来てくれるって感じですね。

ですよ。メールが来て、インターネット上で、ですよ。そういう状態を女性に対してできるようにします今回。うれしいですか、うれしくないですか？

——いやあ、すごくうれしいです。

もう、街でナンパしなくていいんですよ。お客さんのように毎日……だいたい毎日何件ぐらい注文入りますか？ お客さんは、ビジネス面で考えたら。だいたい平均的に。

——だいたい、そうですね。20 ぐらいですかね。

20 件ぐらいの注文が入るとして、それとおなじような状況になるんですね。

20 人ぐらいの美しい女性が、すべて見込まれた……その辺のおばちゃんじゃないですよ。ちゃんと自分が設定した見込み客、見込み女性が 20 人ぐらい集まってきて、何らかの連絡をしてくるんです、あなたに。毎日。

毎日……週に、120 人来るんですよ。1 ヶ月に 480 人来るんです。そこから選んでいけばいいんです。それどう思いますか？

——いやっ、来すぎて困っちゃいますよね（笑）。

ナンパする必要がなくなる。そういうセールスレターを完成させる。それを新聞広告に出しても、女性向けの、そういう雑誌とかに出してもいいんですね。どう思いますか、うれしいですか？

——涙がでそうですね。

表現方法が、いいですね（笑）。そんなにうれしいですか（笑）？

——うれしいです。

〇〇さん、ちょうどあれですよ、いま。なんかモデル……じゃなくて、なんかタレントなんとかのやつ、やってるんですよ。新しい仕事として。

——はい。

だからその仕事にも応用できるかもしれない。このセールスレターをつかって。

——すばらしいですね。

街で声をかけなくても……いままでは街で声をかけようと思っていました？  
そういうタレントのオーディションとかのやつは。それとも、変な雑誌とかですか？

---

——街ですね。

街ですよ。もうする必要がないんですよ。

——うれしいです。

そういうセールスレターが完成するんですよ、今回のセミナーで。ちょっと、短期的なことも言っておかないと、みんなが道徳的な話ばかりじゃんって思われたらね。お釈迦様だと思われたら困るんで。お釈迦様ではないんです。僕たちは悪魔です。

——（笑）。

いいですか（笑）。短期的な欲求を満たすために、それを忘れようとしているんですよ、僕たちは。わかりますか？ 完全に欲求を忘れて、すべて無になるっていうのは、まだ僕たちは、そこまでいってないんですね。

ただ、欲求を満たすために、短期的な欲求を捨てようっていう段階なんで僕たちは。だから、こういうよろこびも必要だと思うんですね。なんで、あまりショックを受けないように、楽しみに聴いてください。今回の話も。

がんばって宿題を毎回やって、僕が出す宿題をやっていくと、このセールスレターが最終的に完成している状況になるんで。だから毎回、すべての宿題を完璧に努力してがんばって、絞り出してやってほしいんです。中途半端にはやらずに。

そして、そのレターができるんで、そのレターを使って、毎日20人ぐらいの女性がやってくるような状況を作ることができるから、商売のように。だから、まじめにやりましょう。

で、「ふたつのフォーカス」書いてください。

## 「ふたつのフォーカス」

---

もう何度も言うんですけど、今回のセミナーでフォーカスすることは、ふたつあるんです。たったふたつなんです、じつは。フォーカスは。

ひとつめが、進化。ふたつめが、提供、なんですね。

進化、そして、提供、この2点について僕たちは今回フォーカスするんですね。セミナーで。

僕たちの仕事はですね、この人生って言うのかな。あんまり大きなことをいったら、また変な話になっちゃうんですけど、僕たちのミッション、使命っていうのかな。この生きている人生のなかで。

やらなきゃいけないことは、おそらくですね。まあ、わかんないですけど、勝手に考えているだけかもしれないですけど、僕たちが。いろんな意味を考えて。じつは意味は、ないかもしれないですけどね。

でもたぶん、僕たちが天から授かった才能、天分の才能を、それを進化させて、そしてそれを使って、周りの人間に提供することだと僕は思ってるんですね。いまの段階では。

それが本当かどうか、わからないですけど、いま僕は、そう信じてるんです。それが僕たちのここに生まれてきた使命だと思うんですね。天分からもらった才能を使って、それを進化させながら、そして周りの人間にそれを提供していく。周りの環境もそうかもしれない。人間だけじゃなくても。それが僕たちのミッションかもしれない。

だから僕は、今回そのふたつにフォーカスしようと思います。今回のセミナーでは。

で、宿題。またつぎの宿題3と書いてください。宿題のノートのほうに書いてほしいんですけど。

---

ふたつのフォーカス

「俺の一日」と、書いてください。「俺の一日」

で、何を書いてほしいかというと、正直に書いてほしいんですけど。あなたの平均的な一日を書いてほしいんですね。平均的な一日。

これは後で書いて、いまは書く時間はとらなくていいんですけど。まあ、後で書いて。5分10分とって書いてほしいんですけど。正直に書いてくださいね。かっこつけて書かないでくださいね。

これ僕自身、自分自身も書いてみて、びっくりしたんですけど。結構かっこつけて考えてるから、毎日俺はいろんなことやってるぞって思ってたんですけど正直に書いてみたら、たいしたことやってないなって思ったんですね（笑）。だから、みなさんも、あなたもね、正直に書いてほしいんですけど。

平均的に俺は毎日何してるんだろうって。朝、何時に起きて、何して、何してって、いろいろあると思うんですけど、それを書いてほしい。10分ぐらいとったらいいと思う。

で、つぎに宿題4ですよ。これ、宿題4ですか、3ですか、5ですか？

——4です。

4ですよ、宿題4で、「究極の一日」と、書いてください。「究極の一日」

ここで、あなたの究極の……平均的なですよ。平均的な究極の一日を10分使って書いてください。平均的っていう意味ですよ。究極の一日って言って、朝、大統領に会って、その2秒後にジェット機でとか、そういうことじゃなくて、平均的な究極の一日。

まあ、だいたい1年、2年後ぐらいにね、達成できたらいいなと思うような一日。平均的……その、いろんなね、そのすべてが、もうなんかいろんな出来事が、イベントが起こっている、その一日じゃなくて、「だいたいこういう一日を毎日過ごしたいな」というような、そういう究極っていう意味ですよ。

全部が特別な日っていう意味ではなくて、平均的にこういう一日。こういう一



日だったら究極ではないかっていう、平均的、平均して書いてほしい。

意味わかりますか？

——はい、わかります。

何らかの特別な、超特別な日っていう意味じゃないですよ。平均的に考えて、だいたいこう、何時ぐらいに起きて、こういうことをしていくのが、ルーティン的にね、習慣的に、それが究極の一日だっていうこと。それを10分づかって書いてほしい。

そう。で、これはもう、僕自身もホントに書いていて、この作業を毎日やるんですけど、ホントにはっきりと自分の……まあ、いまは言わない方がいいんですけど、次回言うんですけど。いろんなことが見えてきます、これ。自分のいままで見えなかったことが。

だから、書いてください。10分ぐらい使ったら書けると思うんで。朝何時に起床、そして何をする、何をする、7時に何をする、何をする……平均的な理想の、究極の一日ですね、これを書いてほしい。宿題4、これは後で宿題として出します。

で、つぎに書いてほしいことが、これは宿題じゃなくて、ノートとして書いてくださいね、次は。

つぎに書いてほしいことは、

「女性の気持ち」と、書いてください。

### 「女性の気持ち」

---

ここでちょっと質問なんですけど。まだ、時間とって書いてないから言えないと思うんですけど、パッと考えていうと、平均的な一日、いま考えている俺の一日で書いた、宿題3のところで書くっていうの、だいたいどんなことになりますか？ パッとという。15秒以内に言ってください、それを。

---

女性の気持ち

——そうですね。朝起きて、9時までサーキットとか、いろんなことをやって、そのまま夜8時ぐらいまで会社で仕事をしているっていう感じです。

どんな内容の仕事をしていますか？

——コンテンツをつくったりとか、人と会って、インタビューしたりとか、そういうような感じですかね。

〇〇さんは。15秒以内に言ってください、それを。「俺の一日」

——だいたいおなじような感じ。

起きて……、だいたいおなじような感じ。わかりました。

で、ちょっとここで、また戻って考えてほしいんですけど。もしですよ、女性がですね、あなたが理想としているような女性、あなたにとってすごく理想的な女性がですね。この、あなたの「俺の一日」っていうのを読んだとして、彼女は、どう感じますか？ もしあなたが求めているホントにほしいと思っている、超理想的な女性が、「俺の一日」を読んで、全部読み込んだら、どう感じますか、彼女は。

——なんかずいぶん、規則正しい感じなんだな、みたいなことを思うかもしれません。

まあ、わるい気はしないって感じですか？

——朝のほうは、ちょっと興味深いと思うかもしれないんですけど、まあ、基本的にはつまらない一日ね、みたいな。

(笑)。朝は、ほう、なんか体鍛えているのかなって、ちょっと感じちゃうかもしれない。

——はい。

でも、後のほうは、なんか単調って感じですか？

---

女性の気持ち

——そうですね。

わかりました。〇〇さん、どうですか？「俺の一日」を読まれたら、勝手に。彼女はどう感じますか？

——あんまり魅力的と思ってもらえる気はしないですね。

魅力的じゃない。なんか、つまらないって感じですか？

——そうです。

つまらない。で、その女性の気持ちをちょっと考えてほしいんですね。

もしあなたがホントに理想としているような女性が、「俺の一日」を読んだとしたら、彼女は興奮するでしょうかっていうことを考えてほしいんです。

興奮するのかどうか。興奮をするかです。「おお、興味ぶかいわね」ではなく、「興奮するか」どうかで、考えてほしいんです。

女性はあなたが何者かに興味はないんです、実は。まあ、興味ありますけど、あなたが何者かより大切なことは、あなたが何になろうとしているのか。そしてあなたが、何になろうということにフォーカスしているのかってことに……そこ、大事なんです、女性にとって、感じるのは。

女性は、あなたがいま現在何者なのか、ということより、あなたがどういう人間になろうとして、どれだけそこにフォーカスしてるかっていうことに、すごく高い価値をもつんですね。

それをみると興奮するんです、女性は。すばらしい女性はね。レベルの高い、価値の高い女性は、それをみて興奮するんです。

で、「俺の一日」に何を追加したら女性は興奮してくれると思いますか？「俺の一日」に、どういう要素を追加したら女性は興奮してくれると思いますか？

——まずひとつに、その女性、女性のための時間をもっている。

---

女性の気持ち

女性のための時間をもっていることで、興奮するか。要素、どういうふうな、何の要素を「俺の一日」に入れたら、追加したら、女性は興奮してくれるか。

——むずかしいですね。

うん、むずかしいですよ。むずかしいですけど、すべてのカギなんです、これが。本当に魅力的な男になるための。どういう要素を入れたらいいのか。興奮してくれるのか。

——どんどんすごい男に成長していく、進化していくと感じられたら、興奮するかもしれないですね。

進化しているっていうことを感じられるような要素を入れたい。

書いてくださいね。ひとつ目が、どういう要素なのかって話ですけど。ひとつ目が、「何をどういうふうに周りに提供できるのか」という要素が必要なんです。女性が興奮するためには。

要するにあなたが、周りの人間とか、環境とか、世界、世界という規模だと、すごく大きな、なんか世界規模になっちゃうと大きな話なんですけど、とにかく、周りの環境だったり、人間だったり、また大きくいえば世界とか、宇宙とかいう話になるんですけど。

そういう周りのものに対して、何を提供できるのか、どういうふうに提供できるのかっていう要素がみられないと興奮しないんです、女性は。

で、ふたつ目に、あなたがビジョンを、大きなビジョンをもってる。そして、その「ビジョンを現実になろうとしている行動がみられる」という要素があれば興奮するんです。この2点なんです。

あなたが何をどういうふうに、周りの世界だったり、環境だったり、人間たちに提供できるのかっていう要素。何をどういうふうに提供できるのかっていう要素と、あなたがどれだけ大きなビジョンをもつて、それを実際に現実に行っていると、はっきりわかる要素があれば、女性はもう濡れるんですね。びしょびしょに。

びしょびしょに濡れるんですよ。どう思いますか？ 超魅力的な女性が、その「俺の一日」を読んで、びしょびしょに濡れるんですよ、あそこが。

——はい（笑）。

いま勃起してますか？

——してないです（笑）。

してない。

びしょびしょに濡れてくるんですよ。〇〇さん、どう思いますか？ びしょびしょに濡れてるんです。「俺の一日」を読んで。

——いやあ、いいですね（笑）。

そう、びしょびしょに濡れるんです、女性は。あなたが何をどうやって周りに提供できるのか、そして、あなたがどれだけ大きなビジョンをもって、それを現実に、そのビジョンを現実にしようとして、できているか。しているかっていうことですね。

ただ、俺はこうなる、ア—ッて、でかいビジョンを語るだけの口先野郎じゃないってことをが、わかるっていう意味ですよ。「俺はこういうことを提供できます」とか「俺はこういうビジョンをもってるよ」って、単なる口先野郎じゃなくて、実際に「あっ、この人やってるんだ」「あっ、こういうこと提供できるんだ」「これをホントにこういうふうにやってるんだ」「こういうビジョンをもって、しかもこれを現実にしてるんだ」ということが、そのふたつの要素があれば、女は濡れる。

ふたつの質問。これ宿題5ですね。宿題のほうに書いてほしい。宿題5。

「ふたつの質問」って、書いてください。

ひとつ目が、どうやったらこの世界は……世界っていうと、本当に多き過ぎちゃって、おかしい話になっちゃうかもしれない。まあ日本でもいいですよ。

---

日本でもいいし、何でもいい。とにかく周りですよ。

どうやったら、まあ、大きくいえば世界って話ですけど、いい場所になれるのか。どうすればこの世界は、いい場所になれるのか。日本でもいいですよ。

日本でもいいですし、この地域でも。小さくいえば、この地域でもね、近所でも何でもいいんですけど。とにかく周りっていう意味で考えてみて、自分が考えられる範囲で考えてほしいですけど。どうやったら、この世界は、いい場所になれるのか。どうすれば、かな。

ふたつ目に、俺は、何が提供できるんだろう。それを現実化するために、俺は何をする。俺は何が提供できるんだろう。

ひとつ目に、この世界は、どうすればもっといい場所になれるんだろう。で、ふたつ目に、俺は何を提供したら、これを現実にすることができるんだろう。

自分ができることって限られてますから、あまり大きく考え過ぎたら、おかしい話になっちゃいますよ。

例えば、この世界は、宇宙的に考えて、この何とか、太陽の位置がどうのこうのっていったら、あなたがすることはない。ちょっと、少ないですよ。だから、できる範囲で考えてほしいんですけど。

この世界は、例えば、……まあここで言っちゃうと、あなたの現実がそこで固まっちゃうと嫌なんで、あまり言わないんですけど。まあ、この世界は、こういうふうにして、例えば、こういう部分で、こういうふうになれば、もっといい場所になれるんじゃないか。僕たちにとってね。周りの動物にとっても、人間にとっても、環境にとってもいい場所になれるんじゃないか。

じゃあ俺は、いま俺ができることは、提供できることはこれだよって。これをやったら、これを提供することで、これは現実になるんじゃないか。その2点。

自分の、能力を考えて書いてください。宇宙的な話をしちゃうと、たまにいるんですけどね。世界平和を願ってますとかって。じゃあ何でできるんですかって言ったら。う〜ん……何もできません、とかね。

自分ができる範囲で考えてほしい、そのスケールをね。そのスケールはどんどん大きくなっていくと思うんですけど、まずは、いま自分ができることを考えてほしい。

このふたつの質問。で、僕もこれはちゃんと書いて、自分でもちゃんとやってるんですけど宿題を。自分に対する宿題としてやってるんですけどね。

いま僕がやろうとしていることは、ひとつ目の部分で僕が考えたのは、どうやったらこの、まあ、世界っていったら大きすぎるんですけど、いい場所になれるのかなって考えたら、これからの、子どもたちですよ。

これからの子どもたち。10代……まあ、いま大人になろうとしている子どもたちですよ。つぎの世代の子どもたち、わかい子たちが、最高の教育の場をもつことで、本当に大切なことを本当に効果的な方法で学習できるような場があれば、そしてそれを提供できるような大人っていうのかな、教師っていうのかな、教育者っていう人が増えればふえるほど、これからの世代を担う子どもたちが、いまの日本の状況であったり、世界の状況を変えてくれるようになるんじゃないかっていう。

そう僕は考えてるんですね。で、これはじつは、もうずっと考えてることなんです。いま思いはじめたことでもないんですけど。

明確に、もう何年も前からこれを考えてたんですけど、具体的にどうしたらいいのかっていうのが、まったくわからなかったんで、ぼんやりしてただけなんですけどね。

この話は、平さんと初めて出会ったときも、したような記憶があるんですけど。やっぱりこれが僕のなかで響いてたんですね。平さんもおなじことを言ってる。

これからの人たちにチャンスを与えたいっていう、彼がね、そう言ったんで、それはものすごく僕のなかで響いたんですね。

僕もじつはそう考えてるんですよって言って、そこでちょっと響いて、共鳴し合ったというのが自分のなかであったんですけど。で、僕はこう考えてるんですね。

---

これからの世代の子どもたちっていうのかな、人が、もっといい、学習できる場があれば、そういう環境があれば、これから世の中は良くなるんじゃないかって、僕は思ってるんです。

で、ふたつ目で、じゃあ俺が提供できるものは何なのかって考えてみたら、僕が提供して、それを現実化できるようにするという、ホントに小さなことかもしれないけど、何かできることがないかなって考えたら、ふたつあると思ったんですね。

それはまず、ダイレクトに子どもたちにね、中学生だったり、小学生だったり、子どもたちに、実際に教えるっていうこと。学習させて、教育してあげる機会をもつこと。

そして、大人に対して、どうやったら教育できるのか、大人に対しても教えてあげる。どういうふうに教えてあげたらいいのか、教育したらいいのかっていう。大人にも教えてあげて、それを彼らの子どもたちにも、周りの子どもたちにも教えられるようにする。

大人と子ども両方に対して、いろんなことを教育してあげることが、僕はできるんじゃないかって考えたんですね。

で、どうやったらそれができるのかって考えたら、いま僕ができることは、例えば日本に行って、学校に入って教える、教師になるのは、現実的に考えてむずかしいですね。

だから、じゃあできること何かなって考えたら、まあ、テレセミナーだったらできるかなっていうふうに考えたんですね。どこにいてもできるから。

こういう、みなさんにいまやっているような状態で、テレセミナーとして子どもたちにね、メッセージを送ることはできるんじゃないかって。で、大人にもメッセージを送ることはできるんじゃないか。

そうすることで、なんらかの影響が、いい影響が生まれるんじゃないかって考えたんですね。



いままで、おもに成人男性に、モテる方法であったり、コピーライティングの方法であったり、金儲けの方法であったり教えてたんですけど、もっと子どもたちに対しても教えられることが、たぶんあると思うんですね、僕は。で、それができると僕は思ったんです。

それを例えば、ブログであってもいいと思うんです、単純に。そこに行けないんだから。行けないんだったら、ブログでテレセミナーをおこなってもいいから、それが聴けるような環境を与えたあげたらいい。インターネットは、みんなあるはずだから。

それだったら、ものすごく彼らだって、すごくいろんな影響、いい影響を今後与えられるんじゃないかって考えたんですね。

だから、あ、それができなうって思ったんで、今回、〇〇さんと〇〇さん（共に教育者）、彼ら2人に、協力してくれないかっていって、中学生、中学まず1年生くらいから、これできるんじゃないかって思って、中学1年生に、アンケートをとってくれ、こういうことを……彼らにテレセミナーのCDを焼いて、プレゼントしたいからね。

アンケートをとって彼らの現実をまず、悩みとかフラストレーションとか、恐怖とかを理解してあげたいから、アンケートをとってくれって、100人にね。

とってそれで、その内容に基づいて、現実を理解して、内容をつくってテレセミナーをやるからそれをプレゼントしてくれっていう話をしたら、「ぜひ。協力したい」って、2人が協力してくれることになったんで、すごく、何か前に進みそうな気がするんですけど。

僕は、このふたつだと思ったんです。だからいま何らかの行動をとったんですけど。で、いま、彼らにアンケートをとってもらっている状況なんですけど。

それをみるのが楽しみなんですけどね。お客さん……いままでお客さんの現実とか、恐怖とか、フラストレーションとか、不安とかをみてたんですけど、子どもたちのそれもみれるようになって、それを解消、解決できるようになると思ったら、すごくこう、なんか燃えてくるんですけど。

だから、その2点を僕は書きました。で、何らかの行動をいま、とりました。なので、あなたたちも、この2点、ふたつの質問をやってほしいんですね。宿題で書いてほしいんです。

あまり大きなことを書きすぎたら、できないですよ。自分ができる範囲でいつも書いてほしいんです。いいですか。

「僕は、え〜っと文部省に抗議をする」とか、無理ですよ。いまの段階で、たぶん。だから、テレセミナーだったらできるんじゃないかっていう範囲で考えてやってるだけですよ。

世界平和を願って、文部省どうのこうのってことは、不可能です。僕は、いまは。だから、テレセミナーからやる。そういう感じですよ。現実的に考えてやるんです。そのふたつを書いてください。

で、これは宿題じゃない、もうひとつのノートのように書いてほしいんですけど。

### 「ふたつの答え＝最高の魅力」

---

そう。で、このふたつの答えを出すことで、自分のなかでね。さっき、ふたつの質問で書いたこと、そこで出たふたつの答え、ありますよね。自分が何を提供できるのかっていうのと、この世の中は、どうすれば良くなる、もっといい場所になるんだろうっていう。

そのふたつの答えが、あなたのなかで出た時点で、そのふたつの答えが、最高の魅力になるんです、あなたにとって、あなた自身。

もしですよ。もし、そのふたつの答えをはっきりと出したとしますよね。で、そのふたつの答えを基に、毎日の「俺の一日」っていう部分に、それを現実化して、やってる様子がうかがえるような要素がいっぱい入っていたら、一日の行動のなかにね、リストのなかに。

提供している。こういうふうにして、世の中を良くできるのではないかと思っ  
てて、しかも、それを具体的にこういうことをして、それを現実的に、そのビ

---

ふたつの答え＝最高の魅力

ジョンを達成しようとしている。それが何か見えている。

その要素が、その一日の、「俺の一日」に入っていたら、女性はそれをみてどう感じると思いますか？

いまの状況の「俺の一日」と、その俺の「究極の一日」とくらべたら、どういう差がでると思いますか？ 女性がみて。

——まず、尊敬。

尊敬。

——尊敬を感じると思います。

その要素のなかに、女性につかう時間を入れたらいいのかなっていう……言いましたよね？

——はい。

まちがってたって、気づきました？

——わかりました。

そんなことは関係ないんです、じつは、女性は。

「私に時間つかってよ～」って、口では言うかもしれないけど、そんなこと実は関係ないんです。関係……何に関係あるかということ、このふたつをわかっていられるかなんです。

そして、それをやっているかどうかなんです、あなたが。それがちゃんと見られるかどうかなんです。それを現実的にやっているのかがね。

そうすると女性は、もう、尊敬するんです。そして魅力になるんです。もう濡れるんです、びちょびちょに。

---

ふたつの答え＝最高の魅力

もしそのふたつの答えがわかったとして、それを現実的に「俺の一日」に入れたとしたら。やってる行動をね。

——はい。

いまの「俺の一日」とくらべて、どういう違いがありますか？ 女性がそれを読みくらべて。

——ぜんぜん、違うでしょうね。将来の、この男はどこへ行くんだろうっていう絵がみえて、それがすごい魅力的であつたら、感動するでしょうね。

あなたを放っておくと思いますか？ 無視すると思いますか？ 「ああ、おまえ、こんな人か」みたいな。無視できますか、その時点で、読んだ時点で。それが本当に素晴らしいことであれば。

——できないと思いますね。

いまの、「俺の一日」を読んだら、無視できると思いますか？ 彼女は。

——できると思います（笑）。

（笑）。

でも、そのふたつの答えがはっきりわかったような状況で「究極の一日」をつくった時点で、それを読んだ女性は、放っておけなくなりますよね、まず。

——はい。

まず、放っておけない気持ちになってしまいますよね。そう。まずそれを考えてほしい。

ふたつの答え＝最高の魅力。

で、つぎに書いてほしいことが、ノートに書いてほしいんですけど。

---

ふたつの答え＝最高の魅力

「あなたのビジョンを進化させろ」

「あなた」じゃない、「俺の」かな。まあ、「俺の」って入れても入れなくてもいいんですけど、「ビジョンを進化させる」

「ビジョンの進化」でもいいですよ、単純に。「ビジョンの進化」短く。

### 「ビジョンの進化」

---

で、すべてが……あなたがね、もし、その提供したい……この世の中のために何か提供できることをして、いい場所にしたいということにフォーカスがおかれていれば、すべてが……他のことは、すべて他のことは関係なくなるんです。

何かのアイコンタクトであったり、ボディランゲージであったり、すべてのことが、ステータスとかね、すべてのことが関係なくなるんです。

逆に、どんなにステータスが高そうにみえても、「え〜、アイコンタクトが強くて、う〜」って、こう、なんかかっこよくて……といっても、提供したいっていう、世の中に提供したい、しているっていうことが見えなければ、その男性に本当の魅力は感じられないです。心の底からは。

アイコンタクトもないし、ステータスもなさそうだけど、でも、世の中をこういうふうにして、いい場所にするために俺は、こういうことを提供できるってわかって、それを現実に、具体的にやっている人をみたら、もうその人に惚れるですね、その女性は。

他のことはすべて無視して。その他のわるい要素をね、無視してでも、その人を選ぶんです、女性は。他のことはすべて、意味がなくなるんです。これさえできれば。関係なくなるんです。

女性は、これが大事なんです。女性にとって。

で、つぎに書いてほしいことは、

---

「テクニックは、邪魔」と、書いてください。

### 「テクニックが邪魔をする」

---

いままで僕が教えてきたいろんなテクニックがありますよね。ステータスをしろとか、こうしろ、ああしろってありますが、それがすべては、間違いなんです、じつは。

間違いなんです。いま、はっきりといいますけど、それはすべて間違いです。これは間違いだけだったら、まだいいんですけど、それ以上に、これは邪魔をするんです。邪魔です。

ただの間違いだったら、まあ、悪影響はない、ただ無視すればいいだけかもしれないですけど、でも、それよりひどいんですね、これは。テクニックというのは。

それは、邪魔をするんです、僕たちを。なぜ、邪魔になるかっていうと、癖がつくんですね。

女性に対して……あっ、こういう態度をしたらいいのかな、こういうことをいま言わなきゃいけないかな、こういうアイコンタクトで、こういうステータスを強調してとかいうことにフォーカスをおいてしまうと、それに頼る自分になってしまう。

それに依存してしまうと、それが癖になってしまうんです。わかりますか？それが癖になってしまう。

いわば、ステロイドっていうのかな。筋肉増強なんか、そういうステロイドのホルモンを注射して、すぐに筋肉がムキッとなったとしたら、それに依存してしまうんですね。男性の、だいたいのボディービルダーは。

じわじわ、ナチュラルに時間をかけて筋肉を鍛えていくっていうことができなくなっちゃうんですよ。それが癖になるから。

---

テクニックが邪魔をする

わるってわかっているけど、体にね、でも、すぐに結果が得られるっていうほうに走っちゃうわけです。そういうのを一回やってしまうと、それが癖になっちゃうんですね。

で、それから抜け出せなくなる。邪魔をするんです、あなたが本当に、すばらしい肉体を……すばらしい肉体をもとうと思って始めたことが、それがいつのまにかシフトしてしまって、筋肉を大きくしたいっていうふうに。

外部的な要素しか見えなくなるんですね。すばらしい肉体＝健康的な肉体って意味ですよ。筋肉が発達してて、すべての面で健康的な肉体をつくるっていうことでスタートしたはずが、なぜか、筋肉が大きければいいっていう。

なかはボロボロで、ホルモンのバランスが崩れていても。すべてバランスが崩れていても、ただ筋肉が大きくなればいいっていうふうに、いわば、もう頭が混乱してしまうんですね。

そして、そこから抜け出せなくなってきた、最終的に、もう健康を壊してしまって。例えば、ホルモンのバランスが崩れてね。で、ステロイドを買うお金がなくなったりして、ステロイドが手に入らなくなったときに、自分のステロイドのホルモンが出なくなって。他の要因に頼って、注射に頼ってたから、自分でホルモンを出すことができなくなってる、体がね。脳が。

そうして、もう、注射をやめたときに、ちんこが小さくなって、睾丸がなくなっていくたりね、そういう状況。女性化してしまうとか、そういうケースがよくあるんですけど、バランスが崩れてしまうから。

最終的に、スタート地点より、以下になってしまうんです。女になってしまうんです。女性化。

わかりますか？ 邪魔をするんです。あなたが本当の男になるために。本当に魅力的な男になって、女性にモテるためにアドバンスマインドを聴きはじめましたよね。

そして、いろんなテクニックを覚えて、まあ、いわば注射ですよ、ステロイドですよ。覚えてやってきた。それで何らかの短期的な結果が見られた。

---

テクニックが邪魔をする

で、それに頼ってきて、そして本質的な、本当に魅力的な男になるっていう気持ちのをすれてしまって、最終的にたどり着く場所は、女性化なんです。

魅力的な男性じゃなくて、女みたいな、弱い男になってしまうんですね。だから僕がいままで教えてきたことはすべて、すべて間違いなんです。

邪魔をするんです。あなたを……もうステロイドの注射なんです、わかりますか？ それをやめるときが来たんですね。注射を打つのを。

どんなにテクニックをつかってステロイドを打ちまくっても、本当にあなたが求めている女性には、そんなの通用しないんです。

わかってるんです。それが嘘だということをすべて。

わかるんです。だからいままで、たぶん、おそらくね、これで通用してきたのであれば……その、テクニックを使って、女性が落ちていったのであれば、その女性たちは、あなたが本当に求めている女性じゃない。

そんな嘘も見破れないような女性をあなたは求めてないはずなんですね、僕は思うに。

だから、本当にあなたが、心から欲している、求めている女性っていうのは、こんなテクニックが通用する相手じゃないんです。すぐに見抜くんです、あなたを。

そして、その人に魅力を感じてもらうには、テクニックを捨てるしかないんです。今日。

で、つぎに書いてほしいのは、

「未知の可能性」と、書いてください。

---

テクニックが邪魔をする



## 「未知の可能性」

---

そのような女性、すばらしい女性とね、その、恋愛関係をもつと、そこには、未知の……僕たちが想像できないような、未知の感情が存在するんですね。

僕たちがコントロールできない。僕たちがいままでコントロールできと思っていたことができなくなってる。予想を遙かに超えるような出来事がまってるんです。そのようなすばらしい女性と出会ったときに。

そして、もしあなたがそこでテクニックのことばかり考えていたら、あなたは、その未知の可能性を自分で壊しているんですね。

奇跡が起こる可能性があるんです、その人間関係に。そのような、いままで出会ったことのないような、すばらしい女性と人間関係を築くことで、いままで僕たちが予想できなかったような感情であったり、いろんな出来事が……奇跡が起こる可能性があるんですね。

でも、テクニックのことばかり考えていたら、その奇跡を自分で、それを壊してるんです。わかりますか？

ビジネスの世界でもおなじですよ。本当に、すばらしいお客さんであったり、パートナーであったりね、メンターであったり、JVであったり、人間関係がありますね。そういう人間と人間関係を構築したいと思ったら、すべての自分のエゴを捨てて、自分のテクニックを捨てて、ただその未知への、未知の可能性に身をゆだねて、ただ自分のありのままの姿を出して、そして、そこに奇跡が起こると思うんですね、僕は。

でも、そこで、変なことばかり考えて、え〜、ここでこう言ったら好かれるかな、とか、こういうふうに態度をとったら、この人に好かれるかなっていう。そんなことを考えてしまうと、その人との関係は終わってしまうんです。奇跡が起こらなくなるんです。そのすばらしい人間との。

だから、テクニックに頼ってしまうと、あなたは自分で限界をつくってしまう

---

んです、その人間関係に。

僕は、よくこれを感じるんですけど。どういうときに感じるかっていうと、本当に僕がですね、僕自身が、ああ、この人はすばらしいな、と思う人が、いるんですけどね、多く。

いろんな人に出会って、この人はすばらしいなって思うときがよくあるんですけど。

で、その人とこんな人間関係をつくりたいなって思って、接するんですけどね。

でも、相手が、なんかこう、テクニック……いろんなことを考え過ぎちゃっているっていうのかな。考えて、ああ、こう言ったら嫌われるかなとか、こう言ったらいいかなとか。好かれるかなとか。

いろんなことを考えて、考えたうえの行動とか、言動とかをしていると、すごく不自然な感じがして、アンナチュラルな感じがして、居心地がわるくなるんですね。

僕は、そこに可能性をもってるのに、その女性であつたり、男性に対してね。ああ、この人は本当に、もしかしたら、すばらしい人かもしれないなって。

もっと深い関係になっていきたいなって思ってるのに、相手が変なことを考えてるから、変なうわべのね、テクニックの話のこととか、考えて僕に接しようとしているから、僕が居心地わるくなってきた、何かもういいかなって人間関係を壊しちゃうっていうね、そういうことがあるんですね。

逆に僕自身もそれをやってしまうときもある。逆に僕が、すばらしい人間と出会って、あっ、すばらしいなって思ってね。ああ、この人に嫌われたくないなって、変な、いろんなことを考えて、考えて行動したり、言動をとって、変なふうに言ってしまったたりして、相手が、「ん？」って感じで、僕から去ってしまうって、そういうことは、僕自身もやってしまうことです。

これはみんなやってしまうことですけど。僕もやってしまうことです。だからよくわかるんですけど、その気持ちがね。

でも、それをしてると奇跡が起きるのを自分で壊してるんですね。

僕たちはオープンにこれからなる必要があるんです、オープンに。いままで僕たちが考えていた、この弱い部分とかね、あ、これ隠さなきゃとか、こういうテクニックで、これはカバーして見えなくするとか、そういう部分があると思うんですけど、それを捨てる必要があるんです。

それを殺す必要があるんです、自分自身を。自分の、その、いままでの古い自分を殺す必要があるんです。殺して捨てる必要があるんです。

人間関係、女性関係は、もしかしたら、ただ自分がオープンになるだけで、その可能性に身をゆだねるだけで、奇跡が起こるかもしれないって僕はいま考えてるんですね。

だからあなたも、そう考えてほしい、できれば。下手なこと考えて、いろんなこと考えて、言動をとるんじゃなくて、ただ、オープンに自分自身をさらけだしてみたら、何かそこに奇跡が起こる可能性があるって、僕はいま考えているんです。

いま僕たちは目覚める必要がある、目を覚ます必要があるんです。目を覚ますんですね。本能で、いろんなことを本能で、無意識上でやってると思うんです、僕たちはいろんなことを。

でもそれ、そっから目を覚まして、僕たちは自分自身をさらけだしてオープンになる必要があると思う。そうすることで奇跡が起こると僕は思うんですね。女性に対しても、男性に対しても。

つぎに、「痛み」と、書いてください。

### 「痛み」

---

で、そのようなね、あなたが求めているような理想的な女性は、みんなすごく強いフラストレーションを感じていると、僕は昔のアドバンスマインドで言っ

---

痛み

てたんですけど。

例えば、女性は理想的な男性に、素晴らしい男性に会えない、出会えないから、それに対してすごく強いストレスを感じてるよって話をしたんですけど。

僕が思うに、彼女たちは、もう痛み、痛みを感じてると思うんですよ。フラストレーションとかストレスっていうレベルではなくて、理想的な男性に出会えないことに対して、もう痛い、もう苦しい、つらい、痛いと感じてると思うんですね。

ちょっとストレスだわっていうレベルじゃない。彼女たちはもう、涙が出てるんです。そんな男性がいないから。自分をさらけだしてオープンになって、弱みを直視して、そのうえで進化しようとしていて、そして提供しようとしている、そんな男性がいないから、つらいんです彼女たちは。

もう涙が出てるんです、心のなかで。痛みをもってるんですね。それだけ彼女たちは苦しんでるってことに気づいてあげてください。

だから、あなたは責任があるんですね。これからあなたは、もう嘘をつくことができないんです。自分自身の弱みを隠したり、テクニックでそれを覆い隠したりね、いろんなことを考えて相手と接したり、言動をとったりすることをやめる必要があるんです。

あなたは、本当の自分をさらけだして、弱みをさらけだして、そのうえで、それを受け入れたうえでそれを、自分をもっと進化していきたい、そして提供していきたいっていう気持ちに持っていく必要があるんですね。

それがあなたたちの、これからの責任なんです、そうすることが。

痛みをもって苦しんでる女性を助けるために、あなたはそうする責任があるんです。

マーケティングの話でもしたんですけど、お客さんは本当にあなたことを必要としているって言いましたよね。だからあなたは、どんな手を使っても、彼女たちを彼たちを助ける必要があるって言いましたけど。

女性もおなじなんです。あなたは自分に嘘をつくのをやめて、自分の弱みを隠すことをやめて、自分の弱みを受け入れ、そして直視して、そしてそれを進化させ、それを受け入れたうえで進化していき、そして提供していくっていう気持ちでやっていく。ビジネスも、女性関係もやっていくっていう責任がこれからあるってことです。それを覚えてください。

——あの、嘘がばれるっていうことなんですけど。前に Mr. X が、自分の職業とかを偽ってたじゃないですか。

例えば。

——バイヤー、車のセールスマンをしているとか。ああいうのは……

それは違います。あれは、嘘には入らないです。いまでも、そういう冗談は言ってもいいと思っています。

何を嘘というかというと、弱い自分を強く見せるっていうことです。自分の弱い部分を直視せずに、無理してアイコンタクトを強くしたり、ステータスを高く見せようとしたり、ボディランゲージを意識してみたり、そういう部分だと思っています。

だから、その部分……もし本当に自分が正直に素直になってて、その気持ちで話していったら、それが例え冗談だったり、嘘であってもいいと思うんですね。

例えば、僕がいまホントにオープンだったとしても、女の子に「えー、仕事何してるの？」とかって訊かれたら、僕はこういう仕事をしてて、年収はねとかって、そんな話はしないんです僕はいまでも。絶対にそこは嘘をつくんです。

いやあ、それは普通のおじさんだよ、とか。工事現場とか、言うんですよ、やっぱり。で、いまでも女性とかに、仕事何？ とか訊かれても……何て答えるかな、最近答えたのは、仕事何してるんですかって訊かれて……

——はい。

ウェブマスター。

---

—— (笑)。

ウェブマスターですって言って (笑)。

で、収入は？ って訊かれたんです。そこまで。

で、「あっ、30 万ぐらいだよ、月」って。それで「おお」って、それで終わったんですけど。

—— (笑)。

それを自分で、ああ、ここは本当のことをいわなきゃって言ってしまったら、おかしい話になっちゃいますよね。

—— (笑)。

ああ実はですね、とかいって。これぐらい稼ぎましたとかいって。去年はですね…… (笑)、そんなこといったら、またおかしい話になるから、そういう部分で嘘じゃないって感じかな。

——はい、わかりました。

ただ、ステータスとか、かっこつけるのをやめるってことかな、たぶん。

目を覚ます必要があるんですね。女性は痛みを感じている。

つぎに書いてほしいことは、

「現在に生きる」

この話もしましたよね、セミナーで。今日はもっと、くわしく話します。

## 「現在に生きる」

---

あなたが求めているような理想的な女性は、とても強いフラストレーションを感じて、ストレスを感じていて、そして、痛みを感じているんですね。

なぜなら、彼女たちはですね、現在に生きられる男が、見つからないからです。現在に生きられる男が見つからない。

そして、ビジョンをもっている、大きなビジョンをもっている男が見つけれないから。

本当にそのビジョンを現実にする事ができるようなリーダーシップをもっている男性を見つけることができないから。

そして、肉体面、感情面、そして精神面で、進化している男性を見つけられないから。

だから、彼女たちは痛みを感じているんですね。ストレスを感じ、フラストレーションを感じて、痛みを感じているんです。

現在に生きられないんです、多くの……99.999999%の男は、現在にも生きてないし、ビジョンもないし、リーダーシップもないし、それを現実にするための、そのビジョンを現実にするためのリーダーシップもないし、周りを引っばっていく力もないし、肉体面も不健康だし、感情面もバランスとれてないし、自分でコントロールできないし、そして精神面でも、ぜんぜん知識とか、知恵とかそういう面でも進化できてない。

そんな男ばかりなんですね。だから痛いんです彼女たちは。泣きたいんです、もう。もうどうしたらいいか、わからないのです。

だからあなたは、現在に生きる男にならなきゃいけないです、現在に。現在の男、生きる男ってどういう男ですかっていうことを説明しなすと、むずかしいんですけど。また、少しずつ話していきますね。このセミナー中に。

---

現在に生きる

まあ、いまは、バーツと大きな目でみて考えていてほしいんですけど。現在に生きてほしい。

そして、ビジョンをもつ必要があって、そしてそれを達成するためのリーダーシップをもつ必要があって、そして肉体面、感情面、精神面で進化しつづける必要があるんですね。

で、つぎに書いてほしいことが、すごく大事なことで、的確な言葉で表現したいんですけど。

「受けとる」と、書いてください。

### 「受けとる」

---

これはもうおそらく、今日の、今回のセミナーじゃなくて今日の、今日話している部分でいうと、たぶんここがおそらく、もっとも大事な部分ではないかと僕は思うんですね。今回のテレセミナーでいうと。

この部分でいうと、たぶん、もっとも重要な部分です。

---

受けとる



新アドバンスマインド 第1話 パート3

---

「受けとる」

僕たちは、男たちはとくにですね、受けとることが苦手なんです、僕たちは。受けとることが苦手なんです。

受けとる……何の話をしてるんですかって思うかもしれないんですけど。僕たちは、受けとることがすごく苦手なんです。で、それを説明する前に言いたいんですけど。

奪うことと受けとることは、まったくちがう意味なんです。わかりますか？ 奪うこと、取ること……自分のエゴを満たすために、相手から奪うこととか、取ることとかね。その行為と、あなたが受けとること、そのふたつの行為は、まったくちがう意味なんです。

多くの男性は、僕たち男は、受けとることがものすごく苦手なんです。なぜかっていうと、ここでもくわしく話していくんですけど、おそらく、今回の〇〇さんのケースでも、たぶん後で響いてくるんじゃないかなとも思うんですけど。このテーマにちょっと関連した話をしたんで、先日。

相手から受けとることに對して、すごく罪悪感を感じてしまうんですね。どう思いますか？ 相手から何か受けとることに對して罪悪感を感じてしまいませんか？ それがお金であっても、何でもいいですよ、ただ受けとることに對して。

——そうですね。結構感じてると思います。

〇〇さん、感じますか？

——ありますね。

お金であっても、何でもそうですよ。だれかから受けとること……罪悪感を感じてしまう。

---

受けとる

これは、罪悪感を感じなかったらいいのかっていうと、また違う話なんで、ちょっと、またくわしく細かく話していくんですけど。だんだんね。

簡単にいま説明するとですね……まあ、まだいわないほうがいいかな。後でいます。順番にいわないと、意味がわかんなくなっちゃうかもしれないから。順番にいうんですけど。

取ること奪うことと、受けとることっていうのは、大きく違うってことをまず覚えてください。

僕たちは受けとることが、すごく苦手なんです。罪悪感を感じてしまうんですね。で、女性は、すばらしい理想的な女性っていうのは、あなたが奪う人か、受けとる人かっていうのは、すぐ見分けがつくんですね。

あなたが奪っている男か、あなたが受けとっている男かっていうのは、見分けがつくんです、そういうすばらしい女性は。で、男性は、受けとることに対して、罪悪感を感じてるっていいましたよね。

これもキーワードなんですけど、どんどんわかってきますよ。だから、安心して聴いてほしいんですけど。

「提供」、そして「受けとる」

このふたつが発生したときに奇跡が起こるんですね。

提供、そして、受けとることがそこに存在すると、奇跡が発生するんです。

提供、そして受けとる。そこで奇跡が起こるんですね。いますぐ書いてください。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、……だんだんさっきの話も説明しますからね、安心して下さいね。あれで終わりだったら、ちょっとぼんやりなんですけど、だんだんひとつずつ説明していくんで、細かく。

あなたの人生を進化……「人生を進化させる」って、書いてください。

---

受けとる

## 「人生を進化させる」

---

人生の進化、どういうことかというと、奪う、取る、自分が得る、とかね。自分が奪いたいとか、得たいとか、得したい。

そして同時に、取られたくない、奪われたくない、損したくない。その気持ち。その気持ちわかりますか？

「奪いたい、取りたい、得したい」と同時に「奪われたくない、取られたくない、損したくない」

その気持ちから、

「提供したい、与えたい、そして感謝をしながら受け取りたい」

というパラダイムに、あなたの人生を進化させてほしいんです、これから。わかりますか？

取りたい、奪いたい、得したい、でも、同時に、取られたくない、奪われたくない、損したくない、という人生から、提供したい、与えたい、そして感謝をしながら受け取りたい、という人生に進化させてほしいんです、これから。

非常に大切です。今回の、今日のテレセミナーでもっとも重要な部分です。

で、つぎに大きな字で、

「癒し、そして、癒される」と、書いてください。

## 「癒し、そして、癒される」

---

あなたには、傷があるんですね、あなたに。あなたには傷があるんです。

---

人生を進化させる

あなたは、幼少期から、子どもの小さいときから、何らかのことがあって傷があるんです、心に。僕もあるんです。あなたもあるんです。みんなあるんです。傷があるんです、男は。

私たちは痛いんですね、辛いんですね、混乱してるんですね。それはもうわかってますよね。

「俺は、傷なんてないよ。混乱してないよ。俺はぜんぜん大丈夫だよ」

……強ぶっても無駄なんですね。あるんです、みんな。傷があるんです。

女性も、あなたが求めている女性も、傷があるんです、おなじように。痛いんです、辛いんです、混乱してるんです。

傷がない振りをしているかもしれない。「私は大丈夫だよ」って言ってるかもしれない。

でもあるんですね、ホントは。強ぶってるかもしれないけど、あると思うんですね。

あなたも傷があって、女性も傷があるんです。

で、あなたは、彼女を癒してほしいんです。この傷を治してあげてほしいんです。そして同時に、彼女に癒してもらってほしいんですね、あなたの傷を。

ここは詳しく話していかないと、これがまた、変な方向に行っちゃうんで、ちゃんと耳を開いて聴いてほしいんですけど。まず、この概念を覚えてください。

あなたは癒してあげる必要がある。そして癒される必要があるんですね。まずこれを大きく覚えてください。

あとでくわしく話します。これはくわしく聞かないと、絶対ずれるんで。変な方向に行っちゃうとダメなんでね。聴いてくださいね。

これがずれたら、「共依存」ということになっちゃうんで。とても重要なんで

---

癒し、そして、癒される

最後まで聴いてほしいんですけど。

で、「強い信念」と、書いてください。

### 「強い信念」

---

ここでひとつ覚えておいてほしいのが、覚えておかねばならないことが、これからね、いろんな女性と、そのすばらしい理想的な女性とやったり、まあ、いろんな人間とね、これから関わっていくと思うんですけど。

みんな強い信念のもと……まあ「現実」ですよ、僕たちの言葉でいう……に、生きてるんですね。

もう話したんですけど、この話は。もうわかってると思うんですけど、彼らも……あなた自身もですよ。あなた自身も強い現実のなかで生きてますね。

だから、自分自身は人間なんだ、ということをまず覚えておいてほしいし、相手もね、その女性も人間なんだということを覚えてほしい。そしてあなたも、その女性も、ふたりとも、自分の神話のなかで生きてて、自分の現実のなかで生きてるってことをまず覚えほしい。

だから、強い信念がそこに生まれてるんですね。その現実のなかで、お互いに。だから、まずそれを覚えておいてほしい。

これから僕が話していく内容で、この部分を忘れていたら、うまく入り込めなくなるんです。その女性の壁になってしまうんです。この部分を忘れてしまうと。だから覚えておいてください。

あなたも自分の強い信念のなかで生きてるし、現実のなかで生きてる。それが正しいわけでもないし、間違っているわけでもない。ただあなたの現実のなかで生きてて、そして、その相手の女性も、彼女の現実のなかで生きてるってことです。

どちらが正しくもないってことです。お互いふたりとも単なる人間なんです。

---

強い信念

弱い人間なんです。だから、どっちが正しいってわけじゃないですよ。まずそれを覚えてください。

で、つぎに大きく書いてほしいことが、

「チャレンジ」と、書いてください。

## 「チャレンジ」

---

僕たちには、すごい大きなチャレンジがあるんですね、僕たち男には。どういうチャレンジがあるかっていうと、僕たちは、完璧にならなきゃいけないんです。完璧にならなきゃいけない。

それがすごく大きなチャレンジなんですよ、僕たちは。ストレスにもなるんです。まずこれを直視したかったんですね、僕は。

僕たちには、ものすごく大きなチャレンジが、僕たちの、男たちのうえにのしかかっているんです。

肉体的に、すばらしい肉体をもたなきゃいけない。筋肉がついて、脂肪がない。いい体の男にならなきゃいけない。腹が割れてて、腕が太くて、筋肉がついた、シェイプアップされた体じゃなきゃっていう、肉体面で、そういうチャレンジもあるし。

経済的に、年収何千万とか、何億円とか、経済的にも高い収入を得なきゃいけないとか。そういう経済面でもすごく高いチャレンジがのしかかっているし。

感情面でも……、いろんな複雑なチャレンジがあるんですね、僕たちには。

男だから、こう、感情を出さずに、ロボットのようにいわなきゃいけないとかね。男は泣いたらダメだとか、弱音を吐いたらダメだっていう、感情を押し殺さなきゃいけないっていう、そういう概念があると思うんですけど、男にはね。

それと同時に、でも、これを表現しなきゃいけないときもありますよね？

ただ押し殺してるだけだったら、前に進まないときもある。だからそれを表現する、しなきゃいけないときもある。

それを受け入れて、それをオープンにしなきゃいけないときもある。自分の感情をね。

だからすごくチャレンジ、その感情面でもチャレンジなんです。わからないんです。ただ、ロボットのように押し殺したらいいわけではない。ただ、出して出して出して、こう泣いて笑って「へへへ」として、女みたいな男になればいいわけでもない。

むずかしいですよ、そのバランスが。だからその辺も、すごくチャレンジがある。

服装もかっこいい服をきなきゃいけない。……いろんな、ホントむずかしい、チャレンジがいっぱいあるんですね、僕たちには、男には。まあ、女もあると思うんですけど。

すごい、チャレンジがあって、フラストレーションになるような要因になる、チャレンジがたくさんあるんです、課題がね。

で、つぎに、宿題、いま宿題6ですか？ 7ですか、いま。

——つぎ、6です。

宿題6と書いて、そこに「3つのチャレンジ」と、書いてください。「3つのチャレンジ」

この宿題で、あなたがいま直面している、3つのチャレンジを、トップ3を書いてください。いまじゃなくていいですよ、後でいいですよ。

あなたがいま、現在直面している、3つの、トップ3のチャレンジを書いてください。

チャレンジって何ですかって、くわしくっていわれたら、これもまた、僕がま

---

たくわしくいいすぎると、そこに固定されるんで、結構フレキシブルな、オープンな気持ちで聴いてほしいんですけど、ただ、あなたが感じるチャレンジっていうのかな。

あなたがいま感じていることだったら、何でもホントにいいんで。

3つのチャレンジ。さっき僕は例をいっぱい出しましたけど、肉体面、経済面、感情面とかね、いろんな面を出しましたけど、あなたがいま感じるチャレンジを書いてください。トップ3で。いいですか。それ宿題ですのであとで。

つぎにまたノートに戻って、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

『「語る」ことではない「生きる」ことだ』と、書いてください。

語る、そこにカッコを入れて、カッコ……普通のカッコじゃなくて、なんかこう、カクカクとしたカッコ、あれ何ていいます？

——カギ括弧ですか？

カギ括弧。あの、要するにカクカクって感じの。カギ括弧っていうんですかね。

——会話の時とかに使う……

そうそう、会話のときに使うような。ありますよね。カギ括弧、ありますよね。

カギ括弧、語る、カギ括弧閉じるかな。ではない、カギ括弧、生きる、カギ括弧閉じる、ことだ、と書いてください（「語る」ではない「生きる」ことだ）。

要するに、語ることなく、生きることだ。そこに、語ると生きるにカギ括弧をつけるってことですね。



## 「語る」ことではなく「生きる」ことだ。

---

いまから、いろんな話をしていくんですけど、絶対に忘れてほしくないことが、あなたは、あなたの人生をね……これからいろんなビジョン、いろんなことを話していくんですけど……これを語ることじゃないんです。それを生きることなんです。

あなたが何を毎日して生きているかが、そこが、重要なんですね。これからやっていくことに対して。どれだけ語るかじゃないんです。どういう生き方をしているか、それを生きているかどうかなんです。あなたの考えていることを。まずそれをわかってください。

で、つぎに、

「罨」と、書いてください。

## 「罨」

---

みんなビジネスマンだからいうんですけど、ビジネスの例を出しているんですけどね。罨があるんですね。

どういう罨があるかという、どの分野でも罨があるんですけど、どういう罨があるかという。ビジネスの世界の罨でいうと。

〇〇さんは、なぜビジネスを始めましたか？ まあ、単純に考えて。あんまり深く考えると、過去の幼少期のトラウマに戻っちゃうと、それも深い話になりすぎちゃうんですけど。

ただ、単純に考えて、ビジネス、商売を始めたのは、どうしてですか？

——単純に考えて、やりたかったのは、ただ自分でやりたいっていう気持ちと、あとサラリーマンになりたくないっていう気持ちだと思います。

---

「語る」ことではなく「生きる」ことだ。

ただ、やりたい気持ちと、やりたくない（サラリーマンを）。お金とか考えてなかったですか？ 金儲けしたいとか。

——あ、もちろん考えてました。

〇〇さん、何を考えていました？ 商売したいっていうこと、単純なきっかけ。あんまり深く入りすぎちゃうと、僕たちはいつも深く入りすぎるエクササイズをいっぱいしてるんで、深く入っちゃうんですけど、自動的に。

パッと考えてみて、ビジネスを始めたきっかけとか、だからやりたかったっていうの、何かありますか？

——いまの理解でいえば強くなりたかったんですけど、たぶん始めたときは、金持ちになりたかったですね。

金持ちですね。まあ、僕もおなじなんですけど、金持ち。まあ、単純に言えば、みんなお金だと思うんですね。でも、単純じゃなくて、もっと深くいえば、実はあの、4歳のときとか、そういう話になっちゃうんですけどね。

でも、単純に考えて、ビジネスを始めた理由っていうのは、うわべで考えるとお金を稼ぎたかった。金持ちになりたかったっていう、お金を稼ぎたかったっていう、と思うんですけどね。

お金がほしくて始めたビジネスだと思うんです、みんな。お金ほしくないって言って、いきなりビジネスを起業する人はいないと思うんですね。みんなお金がほしいからビジネスをはじめるんだと思います、だいたい人は。

お金がほしいと思って始めたビジネス、で、お金が儲かりました。で、その儲かったお金をつかって、さらに儲けるためにビジネスをして、さらに儲けて。さらに儲けるために、またビジネスを買って儲けて、そのビジネスを成長させていくことをしますよね、みんな。そのビジネスに再投資して。

これはじつは罠になるんです、これが。罠なんです。

なんで、お金を得るために、お金を稼ぐためにビジネスをして、その稼いだお

金をつかって、また稼ぐためにビジネスをして、その稼いだお金をつかって、また稼ぐためにビジネスをしてっていう、そのひとつの罫なんですね、これが。

要するに、ハムスターが、何かそのカゴのなかで、変な、コロコロコロって走る、走ってる、あれ何ていいますか？ あの変な走るやつ。運動みたいな。

——何ですかね。

何か、ハムスターは走ってますよね、あのなかで。あのような状況、罫なんですね、じつは、になっちゃうんです、それが。

自分がどうして、今やってることをやってるのかってことが見えなくなっちゃうんですね。

多くの世界で、分野で、この罫って全部あるんです。

女性とやりたい、やりたい、まあ、やったら気持ちいいですよ。ドピュッと出したら。気持ち悪いですか？ ドピュッと出した瞬間は。

——はい、最高です。

出る瞬間がいいですか、それとも出した後がいいですか？ 出てる時がいいですか。どのときが一番気持ちいいですか？

——その瞬間です、僕は。

その瞬間。どのあたりが気持ちいいですか？ 気持ちいいと感じる部分。まあ、脳だと思うんですけど基本的には、でもまあ、自分がここは気持ちいいなっていう部分はどの辺ですか、だいたい。出るときは。ドピュッと。

——そうですね。あの、尿道ですかね。

尿道（笑）。すいません、具体的だったんで（笑）。予想以上に具体的だったんでビックリしました。

その、尿道（笑）。股間とか、そういうことを言ってくれるかなって思ったら、尿道ときたんで。〇〇さんは、ドピュッと出してるときは、気持ちいいですか、それとも気持ち悪いですか？

——すごい気持ちいいですね。

どの部分が気持ちいいですか、具体的に。尿道以外に。

——尿道以外では、睾丸ですね。

睾丸のほうが、こうキュッと気持ちいい。

——ええ。

ああ。わかりました、その睾丸や尿道が気持ちいい、だから精子を出したいですよ。だから、精子を出すために、セックスをします、ですよね。セックスをするために女性をナンパしますよね。

で、それには罠が入ってるんですね。罠があるんですね。セックスを……尿道とか睾丸を気持ちよく感じさせるために女性をナンパする。で、それが終わったら、またつぎの女性、そのおなじ女性でもいいですけど、また尿道と睾丸を気持ちよくさせるためにナンパして、セックスをするっていう。

わかりますか？ そのクルクル、クルクル、ハムスターのように回る作業に入る、陥っちゃうんですね。

睾丸と尿道を気持ちよくさせたいから、俺はナンパをしてるんだっていうふうになって、どんどん混乱してくるんです。じゃあ、俺は何のためにやってるんだって、わからなくなってくるんですね、自分の目的が。

稼ぐために、お金を稼ぐためにビジネスをするんだ。で、稼いだら、またそのお金を、また稼ぐためにビジネスするんだって、その作業に入っちゃう。罠があるんです、すべてに。

で、もしこれをですね、いま僕が話している、今回のセミナーで話す内容で、

もしあなたのフォーカスが、提供であつたら、ビジネスでもそうですよ。

もしあなたが、ビジネスを行っている理由、目的が提供なのであれば、あなたは満足を得ることができるんです。深い。長期的な深い満足を得ることができるんです、そこで。

もし、女性をナンパする目的が、提供することであれば……その女性にであつたり周りに……提供することであれば、あなたは長期的に深い満足を得ることが可能になるんです。

尿道と睾丸を気持ちよくさせるためにとかね、お金を何円稼ぐとか、そういうものじゃなくなるんですね。それにフォーカスしなかったら、それを捨てて、提供という言葉キーワードにしてみると、あなたはhamster……クルクルおなじところを走っているhamsterから、檻から出て、走れるようになるんです、外を。

前に前に進むことができるんです、これから。全部つながってくるんです、すべての意味が。すべての迷いなくなるんです。

迷いなくなるんですね。ビジネスをやってるなかで、迷って絶対あると思うんですよ、いろんなところで。

アフィリエイトの報酬、いくらにしようかな、とかね。今回のフロントエンドの値段はいくらにしようとか。バックエンドは、これは反応率がわるいから、ここでこういうキーワードをつかってとか……いろいろあるんです。

いろいろあります、えーっと、この商品のキャッチコピーは何にしようかなとか、このフォーマット、こういうふうにしようかなとか、eBookのほうがいいかな、DVDのほうがいいかなとかね。値段設定いくら……いろいろあると思うんですよ。選択肢に悩むときがあると思うんですけど、ビジネスを行ううちに。

でも、迷いがすべてなくなるんです、あなたの。目的が提供なのであれば、今後ビジネスを行っていくうえで、迷いがいっさいなくなるんです。すべての決断において。

---

そして、女性においても、ナンパするときにも、何をいったらいいのかとか、  
どういうふうに態度をとったらいいのかとか、どういうふうな男になればいい  
のかとか、どういう服を着ればいいのかとか、何でもそうですけど、すべての  
面で、迷いがなくなるんです。

それぐらいの差がでるんですね。提供という、このキーワードをあなたのなか  
に入れるだけで、罫から抜けれるんです。

で、つぎに「ビジョン」と書いてください。

### 「ビジョン」

---

ビジョンを構築してほしいっていいましたよね。ビジョンを構築してほしい。  
そして、どのようなビジョンかというと、あなたが天からもらった才能をつか  
って、それを現実化できるような、そのようなビジョンをつくってほしいんで  
すね。

そのビジョンは、周りの世の中をいまよりもっと良い場所にしたいっていう気  
持ちから生まれるビジョン。そしてそれは、あなたが天からもらった才能をつ  
かって、それを現実化できるような、そういうものをつくってほしいんですね

そのビジョンが具体的にタッチできて、明快到計量できる、わかりやすいビジ  
ョンにしてほしいんですね。

えー、世の中の人がみんなハッピーで笑顔で生きていけばいいかなと思いま  
すとか、そういうのは計量できないですよ。

じゃあ、ハッピーとは、どれくらいの数字で表せるかといったら、表せない。  
数字で計量できて、表現できて、明確にタッチできるような、具体的なビジョ  
ンでないといけない、それが。

あっ、何%これ達成できてるって、はっきり、わかるようなものじゃないと、  
いけないんですね。

これは僕もいま、いま一生懸命、はっきりと具体的にするように考えてるところですけど、まだできてないですよ。

でも、ぼんやりとしては、さっきいったようなね、最初のほうにいったような、そういうものなんですけど。それをもっと具体的にね、数字で表せるぐらいの、達成したときに、あっ達成したって、パッとわかるような、そこまで具体的にしたいと僕は思っているんですけど。そこまでしてほしい。

ハッピーにしたいとか、世界の平和とか……じゃあ平和とは、どうやって数字で表せるのかって……表せないですよ。いいですか、そこまでやってほしいってことです。

クリアにしてほしいんですね、そのビジョンを。ぼんやりしてほしくないんです。最高に、究極にわかりやすく、明確に、具体的に、そして計量できるように、あなたのビジョンを考えてほしい。

これはさっきの宿題のところで、やってほしいんですけど。

そしてつぎに、宿題、いま8ですか？

——7です、つぎは。

7、つぎは7。つぎの宿題。

あなたが女性に求めていることを書いてください。あなたが女性に求めていること。まあ、こういう女じゃないとダメだっていうことね。

求めていること。例えば、僕が書いたのは、僕が思うのは、若い、とかね。きれいな顔とか、かわいい顔とか、まあいろいろ外見の要素とかも、いっぱい入ってるんですけど、まあ、10～20個くらい出たんですけど、いろいろと。

頭がいいとか、……求めていることですよ。これを10分つかって書き出してください。もう絞り出してください、あなたが求めていることを。

〇〇さんだったら、おそらくその、身長は何センチとか、モデルとか、なんか

---

そういうのありますよね。芸能人とか。

——はい。

うん。そういうのを素直に出してほしいんですね、すべて。すべて求めていることを書いてほしい。こういう女がいいよっていうことを。

で、つぎに宿題8。つぎの宿題で、これは嫌だと思う女性のクオリティ。

前の宿題は、その、こういう女がいいっていう感じでしたよね、で、つぎの、この宿題は、こういう女性は嫌だっていうことを書き出してほしい。

例えば、太ってるとか、汚いとか、不潔とか、たばこを吸うとか、酒飲みとか、ヘロインやコカインを使用するとか。マクドナルドが好きとか……僕が書いたことですよこれは。ダサい。子どもが嫌いとか、頭がわるい。理解力が低い、とかね。攻撃的とか、愚痴をいうとかね。物欲主義者とか、自然が嫌い。不健康とか。

そういういろんなことが出たんですけど。まあ、健康的じゃないってことが、結構多かったんですけど。それは即、嫌いだなと自分でわかったんですけど。

そういうのを書いてほしいんです。こういうのは、もってほしくないっていう、これは、こんな女は嫌だっていう。書いてほしいんですね。

まあ、3つずつそれを出してください。その宿題の、こういう女がいいっていうのと、こういう女が嫌だっていうのを3つ、2分の間に出してください。

〇〇さんから。こういう女性がいいっていうのと、こういう女性は嫌だ。3つずつでいいです。だいたい3つずつ。

——はい。求めているほうが、笑顔がかわいい。

笑顔がかわいい。

——物欲がよわい。

---



物欲がよわい。

——自立している。

自立している。

——で、嫌なほうが、臭いとか汚いとか、不潔ですね。

不潔。

——ひがみっぼい。

ひがみっぼい。

——あとは、やっぱ贅沢好き。

贅沢好き。わかりました。〇〇さんは。こういう女がいいっていうのと、こういう女が嫌だっていうこと。

——眉毛がある。

眉毛が濃い？

——眉毛がある女がいいですね、スッピンでも。

ああ、眉毛がある女がいい。うん、いいですね。

——姿勢がいい。

姿勢がいい。うん、いいですね。

——自信がある子がいいですね。

自信がある、いいですね。で、こういう女が嫌だっていうのは。

---

——センスがわるい。

センスがわるい、うん。

——服のセンスがわるい。

服のセンスがわるい。

——笑い方が下品。

笑い方が下品、いいですねえ。

——太い。

太い。単純に太い、いいですね。わかりました、いいですよ。だいたい僕も似てるんですけどね、みなさんと。本能的に似てる部分もあると思うんですけど、オスだから。

で、ここで書いてほしいことがあるんです。つぎにノートに書いてほしいんですけど。

「プロセス」と、書いてください。「プロセス」

「思考プロセス」と、書いてください。

### 「思考プロセス」

---

どういう思考プロセスを踏んで、あなたは、こういう女がいい、こういう女が嫌だっていう、その要素を選択しましたか？

——まず、いい人、わるい人をちょっとイメージして、で、どうしていいと思うんだろう、なんで良くないと思うんだろう……ってというような感じですかね。

---

思考プロセス

答えになってないですよ、あまり（笑）。

どうして、それを選んだんですか？ さっきいった3つずつ。どうしてそうなのか、どうして不潔が嫌なのか。どうして清潔がいいとか、物欲ないほうがいいとか、笑顔がかわいいとか、どうしてそれを選んだんですか？

——自分にとってそれがいいから、とかですか？

答えになっていない（笑）。どうしてそれがいいのか、なぜそれがいいと思ったのか。

——好き、好きだから。

答えになってないですよ（笑）。いいですよ、いいですよ、すごくいいですよ、これ。すごくいいことですよ。

〇〇さん、おしえてください。なぜそれを選択したんですか？ どういう思考プロセスを経て、あっ、これ、こういう要素がないとダメだとか、こういう要素があれば嫌だとか。どういうふうにしてそれは出たのですか？

——どういうふうにして出たか……。

なぜ出たのか、その答えが。

——すごい好きだったのに、残念な思いをしてしまったときのきっかけを思い出し……これまでの、冷めてしまった瞬間の理由を集めてきました。

うーん……、いいですね、すごくいいですよ、みなさんすごい、いい答えですよ、みなさん。ふたりとも。

これはいまテレセミナーを聴いている人も考えてほしいんですね。なぜ……出したと思うんですね、いままで。出したと思います、何個か。

僕は15個ずつぐらい出したんですけど。15個から20個ぐらいの間で出した、30個ぐらいになったのかな。それ以上になったんですけど。まあ、それを見

---

てて、なぜかな。

はっきりいうと、よくわかんないですね。そんな感じしません？

——はい。

はっきりいわれると、いや、わからない、ですよ。答えは。どうやって決めたんですかっていっても、いや、う〜ん、よくわからない。なんとなく、ですよ。

無意識で決めてません？ 無意識で、こういう女がいいとか、こういう女が嫌だとかって決めてません？ 僕はそうなんですけど。無意識でそれを決めてないですか？

——そうですね、もう体で感じるというか……

そんな感じですよ。

——はい。

そう、無意識で僕たちは女性を選んでるのね。

で、つぎに書いてほしいことが、大きく、ノートにね。

「女性の選び方」と、書いてください。

## 「女性の選び方」

---

僕たちはいままで、いままでですよ、いまもそうなんですけど、無意識で、女性を選んでたんですね。こういう女性がいいとかね、こういう女性は嫌だっていうふうに、無意識でバァーッと考えて、プロセスを踏んで、経て、女性を選んでいると思うんです。

で、これから僕たち男は、意識的に女性を選ぶ必要があるんです、これからは。

---

女性の選び方

意識的に女性を選ぶ必要があるんです。

いままでのように、さっき出したようなものじゃなくて。それは全部無意識です、ほとんどが。で、意識的に女性を選ぶ必要があるんです、これからは。

どうやったらいいのかっていうと、ビジョンを思い出してほしいんです、ここで、あなたの。あなたのビジョンを思い出してほしいんですね。

まだ書いてないと思うんですけど、あの、宿題をやりながらやってる人はね、テレセミナー聴いてる人は、やりながら、宿題やりながら、途中途中でやりながら聴いてると思うんですけど。

あなたのはき出したビジョンを思い出してほしいんです、そこで。そして、あなたが何を提供できるのかってことと、何になる必要があるかっていうことをまた思い出してほしいんです。見直してほしいんです、その宿題を。

俺は、こういうビジョンがあって、そのためには、こういうことを、こういう男にならなきゃいけないし、で、こういうことを提供できるんだなっていうことを思い出してほしいんですね。

そして、つぎにビジョンを考えて、そして自分が提供できること、そして自分にならなきゃいけないことを考えて、そして、そのビジョンを現実にすることを助けてくれるような女性は、どういう女性なのかってことを考えるんです。

ひと言でいうと、あなたのビジョンと、あなたの女性を関連づけるんですね。あなたのビジョンのなかに、その通過点のなかに女性を入れるんです、あなたの人生のなかに。

女性の要素を入れることで、あなたのビジョンが達成できるようにするんです。いわば女性をサポートさせるんです、あなたに。

どういう女性であれば、俺のビジョンを現実化することの助けになるだろう、それを考えるんですね。それが、これから僕たちがとる女性の選び方なんです。

ここでまた、あとでくわしく言うんですけど、それを実際にサポートしてくれ

---

る女性ってということではないですよ。例えば、こういうビジョンがあるから、こういうことを一緒にやってくれるとかね、パートナーとして考えるっていう意味ではないです。また、あとで言うんですけど。

ここで誤解してね、ビジネスパートナーみたいな感じで、じゃあ〜、あの一緒にやってくれる人を見つけたらいいんですね……じゃあないんです。実は違うんですね。それとは違うんです。

ビジネスパートナーを見つけろっていう意味ではないんです。ただ、あなたが、そのビジョンを現実化するために、あなたの感情面をサポートしてくれるとかね。

あなたの精神面をサポートしてくれるとか、肉体面をサポートしてくれる……料理つくってくれるとか、運動……まあ、何らかのサポートをしてくれる、どんな分野でもいいから。ただそういうこと。

そういう女性は、どんな女性なのかなっていうことを考えるんです。

一緒にそのビジョンを達成してくれるような、パートナーではないっていうことです。それを考えると、またズレるんで言うんですけど。

あなたの肉体面、精神面、感情面をサポートしてくれて、あなたがこれからビジョンを達成するために、100%の力を発揮できるようにサポートをしてくれる、裏でね、あなたのサポートをしてくれるような女性はどんな人なんだろうっていうことを考えるんです。パートナーではないです。

いいですか。ビジョンを考えるんです、まずあなたの。それでそのビジョンを達成するために、必要な女性を考えるんです、あなたにとって。裏であなたをサポートしてくれるような。

で、つぎに書いてほしいことが、

「十年単位の思考」と、書いてください。

## 「十年単位の思考」

---

ここで訊きたいんですけど、もしあなたが、超きれいな女性と……まあ、どういう女性がきれいと感じるかわからないんですけど、それぞれタイプがあると思うんですけど、まあ、すごくタイプで、〇〇さんがこの前いったのは、ほっぺたが、ぷにゅっと、してるとか……

——はい。

まあ、もしそういう、すごいタイプの子で……、ほっぺたに射精したいとかって思いますか？

——え〜（笑）、ああそれは、あまり思わないですね。

ああそれはあまり思わない、わかりました。ほっぺたがかわいい子、すごくいいなと思う、そのタイプ。超きれい、美人の子がいるとしますよね。

——はい。

でも、あなたのビジョンを超邪魔して、問題ばっかり起こして、それで、あなたの感情エネルギーは全部吸い取られて、もう疲れ果てさせられて、そして、とにかくあなたのビジョンを現実化させることを遅らせるような女性だとしますよね。

見ため的には、もうホントにすっぽりと、そのタイプの枠のなかに入るような女性なんですよ。性的にも。

で、その人と、お付き合いしたとします。で、その人と10年付き合ったとしますよね、10年。10年付き合ったとして、10年経ったあと、その10年間で思い起こして、どう感じますか？

——ああ〜。あ、ちょっと微妙というか。何だったんだろうというか……

---

10年経ったら、その女性も10歳、年をとってるってことですよ。

——そうですね、はい。

だから最初感じていた、そのような、その見たための、外見的なものも確実に落ちてはるはずだし、もし落ちていなかったとしても、たぶん、おなじような興奮度はないですよ、見たために。10年もやってたら。

——はい。

じゃあ、その部分の他の要素で考えて、邪魔されたってことと、エネルギーを全部吸い取られて、ビジョンが達成できなかったってことを考えるとあなたは、良い選択をしたと思いますか？

——いえ、わるい選択をしてしまったと思います。

10年後。〇〇さんは、どう思いますか？ おなじようなケースだとしたら。10年後。

——リアルに、前の彼女が、そういう感じで、3年半ぐらい付き合ってたので、もう何年も付き合っていないんですけど。出会ってから、6年半、7年ぐらい経つんですが、いまでも結構頻繁にサポートしたりはしてるんですね。

——いまのお話しは、すごく感情的に、そのモヤモヤとするというか、理性では、完全に別れて良かった。その子と結婚していたら大変だったと思うんですけど、それでも、なんかこう、惹かれるものをいまだに多少もっていて。もしあのまま結婚していたら、すごい恐ろしいことになったと思うながら、それを「ああ、もうホント離れてよかった」と、思えてない自分がすごいこう、もやっとしている感じです。

すごい、わかりますよ。すごくわかります。僕も似たような経験があるんで。すごく理解できるんですけど。

——はい。



これは、どうしてこういう問題が起きるかという、無意識で僕たちは魅力を感じているからなんです、女性に対して。無意識で、本能にしたがって女性に魅力を感じて、それで女性を選んでいるから、そういう問題が起こってしまうんですね、僕たちは。僕も含めて、すべての男性が。

要するに無意識で、本能にしたがってビジネスとか商談とかをやったり、いろんなこととしてたら、まちがった選択ばかりしてしまいますよね。モンキーな、モンキーマインドな決断をしていたら、前に進まないですよね。間違ったことをしてしまいますよね。

それとおなじで、モンキーマインドで僕たちはいままで女性を選んでたんですよ。かわいいとかね。笑顔がいいとか、何かこう、放っておけないとか。何かその要素があると思うんですよ、惹かれる。

でもそういう部分で、無意識に、モンキー的に……よくわかんないけど、本能的に無意識で惹かれて選んでいるから、僕たちは失敗してるんですね。長期的にみて。

長期的にみて、失敗しているんです。ビジネスでもそうですね。本能とか直感にしたがってたら、どんどんわるい方向に行ってしまうっていいましたが、その逆を行かなきゃいけないっていいましたよね。

で、つぎに大きく書いてほしいことは、

「あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき」と、書いてください。

### 「あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき」

---

僕がいま感じていることは……いままで僕は無意識のなかで、無意識で選んでいた女性っていうのかな、無意識のうちに本能的に感じる魅力っていうのが、いろいろみんなあると思うんですけど、いろんな要素がある。見た目だけじゃないと思うんですけど、いろんな要素があると思うんですけど。

それで、そういうもので選んで、無意識上、本能的に選んでたものっていう

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

のは……でもそれで最初のうちはセックスも充実してると思うし、いろんな面でね、最初は満たされる部分もあると思うんですけど。

でも、それによっていろんな、僕の人生をむずかしいものに、困難なものにしていて、僕のエネルギーを下げてしまう。それで僕のビジョンを達成することを遅らせてしまって、サポートすることができない。

そこに価値はもうないと僕は思いはじめたんですね。どうしてかというと、自分のビジョンに対しての価値が、すごく自分のなかで大きくなってきたんですね、最近。

自分がもっているビジョンっていうのかな。その価値がすごく大切なものと僕は感じてるんですね。

で、その女性とね、短期的な瞬発的な快感を得るために、そのためだけの女性を選ぶ、その価値より、僕のミッションとかね、ビジョンを現実にするこのほうが大事だっていうふうに僕は最近感じてきたんです。

だから、本能的に選んだ女性が、もしそれを邪魔するのであれば、それは価値がないと僕は思うんです。

で、もしですよ、本能的に無意識的には、ピンとした、その魅力は感じられない女性。ですから、いままでいわば、こんな女性、こういう女性にはあんまりピンとこないんだよねとか、思ってた女性。だけど、そういう女性だけど、でも、この人と一緒になったら、すごく俺のビジョンは明確になるだろう。明確に現実になる可能性が高いなとかね。

この人は、本当に俺をサポートしてくれるだろうっていう。肉体面も、感情面も、精神面も、この人は俺をサポートできるっていう、そういう人物だな、そういう女性だなんて思える女性であれば、もし本能的な魅力は感じなくても、無意識上で感じられなくても、その欲を。

僕は、それを選択しようというふうに、いまは決めてるんですね。そういう女性のほうを。そういう女性を選択しようと僕は思ってるんです、これから。

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

そうすることで、僕のビジョンが達成できる可能につながるんですね、これから。それが大事なんです、僕のなかでは。

あなたはこれから、あなたのビジョンをイメージして、自分のなかに持ってますよね、具体的に。そのビジョンを達成するっていう、あなたの道がありますよね。あなたがいて、それを達成する。

で、これから女性を選ぶときに、このビジョンを考えたうえで、女性を選択してほしいんです。

あなたがいて、そのビジョンが上にあって、そのビジョンを達成するための女性と考えてほしいんですね。

ひとつになるんです、この、あなたが女性を選ぶ選択肢の思考プロセスが。思考プロセスのなかにビジョンが入るんです、これから。

さっき、どういう思考プロセスを踏んで、経て、こういう女性がいいとか、こういう女性が嫌だっていうのを決めましたかって訊いたら、う〜ん、よくわからないっていう、なんとなく好きだからっていう……僕もそうなんですけど、無意識ですよ。

でもこれからは、ビジョンを達成するために、こういう女性が必要だからっていうことをはっきりと明確に考えて選択してほしいんです。

そうすることで、あなたは長期的な満足を得ることができるんです。短期的にはグッとくるものはないかもしれない。

グッとね、男がくる、感じるものってあるんですね、やっぱりそういう、問題が多い女性には、何かありますよ、絶対。かわいいなとか、守ってあげたいと思うんですけど。よくわかりますよ、僕もそうなんです。

だけど、それは長期的にみて、あまりよい選択肢ではないことに最近気づいたから、ビジョンを達成するためという思考プロセスを経て女性を選ぶことをすると、長期的な快楽と満足を得ることが可能になるんです、これから。ビジネスで話してもおなじように、わかりますか、逆を行くんですね、これからは。

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

で、今回のテレセミナーの最後の宿題です。まだ、つづきはあるんですけど。今回のテレセミナーの最後の宿題で書いてほしいこと。

宿題9ですか、10ですか、どちらですか？

——9です。

宿題9と、書いてください。宿題9。

「こういう女性を求めているバージョン2」を、書いてください。

「こういう女性を求めているバージョン2（俺のビジョンを現実化するために必要な女性）」と、書いてください。

俺のビジョンを現実化するために必要な女性は、こういう女性なんだっていう思考プロセスを経るということです。バージョン2。

で、宿題10ですか？ 10……数字が僕、覚えられないんですよ。なぜか知らないけど。すいませんね、10ですか、つぎは？

——はい。

10、宿題10で、「こういう女性は嫌だバージョン2」

「こういう女性は嫌だバージョン2（俺のビジョンを現実化するのに邪魔になるから）」

この思考プロセスを経て考えるってことです。

ビジョンを現実化するためっていう目的がそこに入ってるんです、この、9と10のエクササイズには。

無意識ではないってことです。意識的にビジョンを現実化するために必要な女性を書くってことですよ。だから、まったく違うものになるかもしれないし、似てるかもしれない、わからないですよ。ただ書いてください、それを。

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

自分の無意識的な、本能的な……色が白いとか、そういうことはもう忘れてください。ただ、これだけは、これがないと、俺のビジョンは達成できなくなってしまうことと、これがあったらビジョンを邪魔されるなって、こういう要素はダメだっていう、もうそこに特化して書いてください。

それをすべてビジョンのためとして、すべては自分のビジョンのためと考えてそれを書くんです。バージョン2です。バージョン2。

そう。今日のテレセミナーは、ここまでですけど。つぎのテレセミナー、つぎ以降から、どんどん深く入って行って、そのバージョン2で出た宿題をね……まあ、今回の宿題は全部で10個出たんですけど。

その10個をまずやってもらって、そして自分のミッションとか、いろんなものが出てくると思うんです、ビジョンとかね。それに必要な女性とか。

それらをすべて、ひとつの線にして、それを自分の人生の、これから歩いていくあなたの人生の、すべての道にしていくなですね、これから。つぎ以降のテレセミナーで。

そして、具体的にどうやって、それをひとつにして行って、そしてそれをどうやって表現して、自分がどういうふうルーティンをつくって、習慣をつくって行って、生きて行って、人生をね。これから毎日。

毎日、どういうふうに過ごして、どういうふうに、そういう女性を見つけて、さっきいいましたけど、そのセールスレターをつくるっていいましたよね。

具体的に、どういうふうにそれをつくって……いまから、どんどん、どんどん、また宿題がいっぱい出るんですけど、これからね……つくって行って、そのセールスレターを最終的に完成させて、それを出して、そういう女性を周りに集めてね、あなたの周りに毎日20人ぐらい、30人ぐらいね。

注文が来るのと、おなじような感覚で集まって、その女性がみんなあなたを……あなたと性行為をもとうが、もつまいがどっちでもいいことなんですけど、もってもいいですよべつに。

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

もっても、もたなくても、どっちでもいいですけど、とにかく彼女たち全員が、毎日 20 人の人たちが、すばらしい女性が、あなたが求めている女性が集まって、そして彼女たちが、あなたのビジョンを現実化するためにサポートしてくれる。

そして性行為も、したい人とは、してもいいですよ、べつに。彼女たちはそれを求めますから、あなたが光になるからね、これから。

光になった瞬間に、彼女はあなたの周りにいたいと思いますよね。だから性行為は、あなたがしようと思えば、できる状態になりますし、べつにそれがなければ、しなくていいって、そういう状況になってきます、これから。

今回の、10 個の宿題をまずやってもらって、そして、つぎの話に移動していくんですけど。

この宿題を 10 個できますか？

——はい。できます。

うん。

テレセミナーを聴いてるあなたも、やってください。

---

あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき

## 索引

あ	て
あなたのビジョンと、あなたの女性がひとつになるとき—— 85	テクニック＝限界—— 12
あなたのビジョンを進化させろ—— 49	テクニックが邪魔をする—— 50
い	は
痛み—— 55	パラダイムシフト—— 28
癒し、そして、癒される—— 63	ひ
う	光になる—— 29
受けとる—— 60	ビジョン—— 74
お	ビジョンの進化—— 49
俺が得たいこと—— 19	ふ
俺の一日—— 36	ふたつの答え＝最高の魅力—— 46
か	ふたつの質問—— 41
「語る」ことではなく「生きる」ことだ—— 69	ふたつのフォーカス—— 35
け	古い自分を捨てる—— 1
現在に生きる—— 59	み
さ	未知の可能性—— 53
最大のフラストレーション—— 17	3つのチャレンジ—— 67
最大のメッセージ—— 7	め
し	目を覚まし、そして、提供する—— 26
思考プロセス—— 78	わ
十年単位の思考—— 83	畏—— 69
女性に嘘はつけない—— 10	
女性の選び方—— 80	
女性の気持ち—— 37	
進化、そして、提供—— 4	
人生を進化させる—— 63	
せ	
潜在能力を超える—— 10	
ち	
チャレンジ—— 66	
つ	
強い信念—— 65	

## 索引

---

NEW ADVANCE MIND  
新アドバンスマインド VOL.1

---

発行 2009 年 9 月 22 日

著者 Mr.X

発行 株式会社エンライト

URL <http://thenewadvancemind.blogspot.com/>

---

© 2009 ENLIGHTEN, INC. ALL RIGHTS RESERVED.

本製品に関するお問い合わせもしくは質問は、

Eメール ([mrxsupport@gmail.com](mailto:mrxsupport@gmail.com)) で、小社までお問い合わせください。

万一、データの不備がございましたら、お手数ですが小社へご連絡ください。  
送料小社負担にてお取替えいたします。

このデータ（Eブックコンテンツ）を権利者の許諾なく第三者に転売、配布、  
貸与すること、その他第三者に使用を許諾することはできません。また、イン  
ターネット上のネットワーク配信サイト等へ配布することを禁止します。

---