
MR.X

NEW
ADVANCE
MIND

VOL.-3

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3話 パート1

「繰り返されるストーリー」	4
「お母さんの愛」	7
「すべてまちがい」	16
「深い人間関係は、現実を変えてくれる」	30
「ミッションのを見つけ方」	36

新アドバンスマインド 第3話 パート2

「人間関係の構築法」	47
「人を受け入れる」	57
「すべての行動のウラには、良い目的がある」	57
「ネガティブな感情」	66
「奇跡の人間関係」	68
「最良」	69

新アドバンスマインド 第3話 パート3

「感情」	92
「感情＝複雑」	93
「ポジティブな感情」	96
「俺は知っている」	100
「争い」	103
「すべての現実は、見る場所によって異なる」	105
「すべては現実」	105
「すべての現実は、一部の現実でしかない」	105
「すべての現実は、つねに変化している」	105
「起きる」	106
「すべてを手放す」	107
「感情に名前をつける」	117

もくじ

新アドバンスマインド 第3話 パート1

こんにちは。

——こんにちは。

新アドバンスマインド。第3話になりますね。第3話。3回目です。

第1回、2回と聴いてくれた人は、わかると思うんですけど、いままでのアドバンスマインドとは、かなり異なる。例えば最初は、アトラクション・シークレッツがあって、つぎは……ボディランゲージだったかな。だんだん話が、内側の、内側、内側っていうふうに入ってきたと思うんですけど。

今回の新アドバンスマインドでは、とくに、もうホントに、内側のみ、内側以外、何もないんだよっていうメッセージになってるんで。

だから、最初から聴きつづけた人には特に、すごく入りやすいと思うし、すごく、あ～、さらにそこまで内側に入っていく必要があるんだっていう、必要性っていうのかな、どんどんこう、聴いてるとわかってくると思うんですけど。

で、しかも、僕自身がね、その、ホントの話なんですけど、この新アドバンスマインドをつくっているプロセスの途中で僕自身が、精神的、感情的に、崩れ……崩れたっていうのは、おかしいかな。

壊れてしまったっていうのかな。で、まあ、みんな知ってると思うんですけど、入院して、少し精神的にダウンしてた時期があったんですけど、ホントについて先日。

で、睡眠薬とかね、数週間ぐらい飲んでたっていう……ですけど。いまはぜんぜん大丈夫ですけど。ぜんぜん飲んでないですけど。

もうその、原因っていうのかな、そうなってしまった原因そのものが、やっぱりこの新アドバンスマインドをつくっているプロセスで……自分自身がもっと、

オープンマインドで

自分自身の内側に入り込んで本当に、いままでの現実を、自分がホントに理想とする現実、求める現実につくりかえていく必要があると思って、今回の新アドバンスマインドの内容を考えながら、やってるんですけど。

もう本当に、自分がね、僕自身がいままで信じてたことがすべて、あ〜、これも、あれも、これも、あれも……トラウマから来てる現実だったんだ。

あ、これもそうなんだ、あれもそうなんだっていうのが、どんどん見えてきて、すごく恐ろしくなったんですね。

で、どれだけ自分がいままで盲目だったか。それが崩れ、壊れ去ったときに、いままで、だれかにいわれたこととか、聞いた話とか、いろんなことが、いかに自分は目かくしをした状態で、それを見ようとしてたかっていうのに気づいたんですね。

要するに、だれかにね、こういうアドバイスをもらった、だれかホントに素晴らしい人に、こういうアドバイスをもらった。しかしそのときは、何だよこの人。そんな考え方してて、おかしいなとかね、ちょっと受け入れ……俺には合っていないとか、そういう気持ちで聞いてたってのが、たくさんあったんですね、いままで。

で、そのときは、俺が正しいっていう気持ちで聞いて、この人はまちがってるって気持ちでずっと聞いてたんですけど。いまね、その新アドバンスマインドをつくってて、自分の現実がすべて、まあ、すべてじゃないですけど、いろんなものが壊れ去って。

いろんなものがね、自分が盲目だったっていうことに気づいて、いろんなものがちょっと見えはじめたときに、いままでもらってきた、素晴らしい人たちからのアドバイスが、ああ、こういう意味だったんだ！

あっ、こういうことをいいたかったんだって。どうして見えなかったんだろう。ああそうか、俺は何てまちがってたんだろうってのが、どんどん見えてきたんですね。

だからものすごく、恐怖ってのかな、もう。いままで持ってた、その変な自信

っていうのかな、自分がもってる。自分の現実が正しいと信じこんでる自信、それが崩れ去ったときにすごく不安になったんですね。どうしようって。

これはいままで、信じてきた道が、まちがってたかも、まあ、すべてまちがってたかもしれない。

じゃあ俺は、いまからどういうふうに生きていったらいいんだっていう気持ちになってしまって、すごくダウンしたんですけど。

それでこういう、もっと自分自身を見つめて、いま、だんだん、ああそうか、新しい現実をつくり直せばいいんだっていう気持ちになってね。

また新しいモデルっていうのかな、現実のモデルっていうのをさがして、こういう現実をもちたい、こういう人生を送りたいっていう。

そういう人生を送っている人、そういう現実をもっている人っていうのをどんどん見つけようとしてね。それで新しい、その自分の道っていうのをいま決めてるんですけど。つくってるんですけどね、現実を。

で、それが可能となってきた……それがみえるからね。現実になってるなって。可能になるんだってのが、だんだん信じられるようになってきて、精神的にも、すごく楽になってきたんですけど。

ホントに今回の新アドバンスマインドは、それぐらい、むずかしい、作業になると思うし、自分自身をホントに、みつめなきゃダメだし。

簡単に聞くとホントに、ああ、何かいいこと聞いた、ノウハウだとかね。あ、こういうテクニックかとか、心理学か、みたいな。

何かそう簡単に聞こえちゃうかもしれないんですけど。ホントに自分に当てはめてね、ホントに、いや俺もじつは見えなかったことがあるんじゃないかっていう気持ちで、素直な心で、オープンマインドで聴くと、ホントに変われると思う。

壊れると思うし、壊れる部分がたくさんあると思うし、現実がね。逆に新しく

再構築できる現実ができてくると思うから。これ聴いてる人も、ぜひね、その、素直な気持ちで、オープンマインドで聴いてほしいなと思います。

じゃあ、第3話をスタートします。

で、書いてほしいんですけど、大きな字で。

「繰り返されるストーリー」と、書いてください。

「繰り返されるストーリー」

僕たちはすべて、頭のなか、感情のなか、人生そのものすべてが、繰り返されてるストーリーなんですね。

男性も、僕たち男性もそうですし、女性もそう。繰り返されてるストーリーなんです。

いろんな、トラウマとかね、刷り込みで、幼少期の刷り込みやトラウマで、そのある一定のストーリー、神話って、僕は言ってるんですけど。

ストーリーがはじまって、それをずーっと、もう死ぬまで、多くの人は死ぬまでそれにね、そのストーリーを繰り返し、繰り返しずっと死ぬまで、そのストーリーのなかで生きていくんですけど。

で、女性がね、女性が、とくに女性が、多くの女性が、もってるストーリーの、典型的なストーリーの話で、あるんですけど、男女の恋愛関係の。何らかの本で読んだ話で、僕はすごい興味深いなって思ったんですけど。

女性のストーリーは一般的にいうと、

「彼は私のことを愛してるのかな、それとも愛してないのかな」

「私は愛されてるのかな、愛されてないのかな」

繰り返されるストーリー

愛されてるのかな、愛されてないのかなっていう、その何か、自分に自問自答
っていうのかな、を繰り返す、そういうストーリーがすごく典型的にあるらし
いんですね、女性は。

で、男性の場合は、男性の一般的な、テンプレート的なストーリーは、

「この目標を達成しなければならない。よし達成したぞ。わかった、あ〜、で
もダメだ、これじゃ足りない。もっと達成しなきゃいけない。じゃあ、つぎの
目標を達成するためにはどうしたらいいんだ。つぎの目標を達成……で、また
達成して、よし達成したぞ。でも、これじゃ足りない。もっと目標を達成しな
きゃダメだ……」

その繰り返しなんですね。

何となく、ああ、自分もそうだったかもしれないって思う人います？

——はい。そうですね。毎回、そういう感じだと思います。目標を決めて、あ
あ、これ、やらなくちゃいけないんだ。決めたことをやらなくちゃいけな
いんだと思って、やって、何か違うと思って、また、つぎのことをやって
というのは、あったと思います。

繰り返しですよ。

〇〇さん、どうです？

——私もそうです。

繰り返されてます？ その思考が。

——はい。おんなじことをずっと（笑）、ぜんぜん変わってない。

そう、男にはホントに多いんですよね、これ。〇〇さん、どうです、これ？

——はい、あの、10代のときは、愛されてるとか、そういうことを結構気に
してましたけど、それ以降はやはり、目標達成ができてるか。で、達成し

繰り返されるストーリー

たら、また、もっともっと欲しい欲しい、ということで、いままで来たって感じですね。

そう。で、僕自身も、まさにその、おなじなんですけど、みなさんと。ホントに男性の典型的なパターンがこのストーリー。テンプレートなんですね、ほとんど。

目標達成したぞ、いや、これじゃ足りない。なんかこう不安になってきて、ダメだダメだ、もっと達成しなきゃ、よし、つぎの目標……その繰り返し。

で、こういう神話の話とか、ストーリーの話を聞いて、なんか、あっそう、それでどうしたのって、思う場合もあると思うんですけど、こういう話を聞いていくと、マーケッターとして……私たちの場合、マーケッターですよ。

あの、女性にモテただけじゃなくて、マーケッターとして収入を上げたいっていう、人たちも聴いてると思うんですけど。

その場合、こういうストーリーとかね、僕が話してる、アドバンスマインドで話してる心理学の話を、深層心理の話を聴いておくと、コピーを書くときに本当に役に立つし、マーケティングを仕掛けるときにも、ホントにアイデアがすぐ湧きやすくなるんですね。

だから、そういう気持ちで、マーケッターとしての気持ちでも聴いてほしいんですけど、こういう話は。

自分自身の本当に、弱みを乗り越えていくっていう気持ちと同時に、マーケッターとしての気持ちでも聴いてほしいっていうね。ふたつの気持ちで聴けばいいかなと思うんですけど。

こういう例えばテンプレートが、みんな神話があるっていうのをわかってたら、コピーを書くときに、例えば、相手のモチベーションを上げたいときに、

「あなたはこの目標を達成したのか。そんなの足りないじゃないか、もっと達成しなきゃダメなんじゃないか。じゃあ、この商品を買ってくれ」っていうふうな展開にすると男なら買う、みたいなね。

繰り返されるストーリー

で、女性の場合だったら、

「あなたはホントに愛されていると思っていますか？」とかね。「ホントに愛されてるんですか？……この商品買ってください」みたいな感じにすると、みんなが「ああ、買おうかな」って、女性が感じてしまうとかね。

だから、マーケットターとしての気持ちでも聴けばいいかなと思う。

どちらかというと、自分自身の弱みを乗り越えるために聴いてほしいんですけど。そういう金儲けにも使えるっていう気持ちでも、聴いてもいいかなと僕は思いますから。

で、つぎに書いてほしいことは、

「お母さんの愛」

「お母さんの愛」

〇〇さんに訊きたいんですけど、「お母さん」と聞いてどう思います？ 感情。「お母さん」 ちょっと「お母さん」って言ってください、大きな声で。

——お母さん。

どう思いました？ 感情。

——何かちょっと照れくさい、恥ずかしい感じがしました。

照れくさい、恥ずかしい。他に何かありますか？ どういう感情ですか他に、もうちょっと言ってください。

——お母さん。……お母さん。

どうです？

お母さんの愛

——いやあ、何か恥ずかしいですね（笑）。なんだろう、優しい気持ちには、なれた気がします。ちょっと温かい感じはします。

ちょっと温かい。といっても照れくさいところもある。

——はい。

〇〇さん、お母さんって、ちょっと言ってください。

——お母さん。

お母さんって言ってください。

——お母さん。

お母さんと呼ぶように「お母さ〜ん」って言ってください。呼ぶように。

——お母さん。

どう感じました？

——温かい感じですかね。

照れくさはありますか？ ちょっと。

——あります（笑）。

お母さん。〇〇さん、ちょっと「お母さん」って言ってください。

——え〜、お母さん。

照れますか？ 少し（笑）。

——まあ、照れるというか、あのなんか、唯一甘えられる存在だなという、だれにも甘えれないんですけど、唯一甘えられる存在……甘えるというか……ま

あそうですね。

自分の、壁の向こう側の気持ちが出てるって感じですか？

——そうですね。

お母さんの愛。

で、ここで質問なんですけど。質問と書いてほしいんですけど。

いままでの幼少期のときを思い出してほしいんですけど。いままで、幼少期のときに感じたことで、あなたのお母さんに、こういうふうに愛を……何か、僕のことを愛してるってことを表現してほしいかった！ っていう、何かそういうのありますか？

あるかってことを書いてほしいんですね。僕から、あなたたちへの質問なんですけど。

どういうふうに、あなたに対して、愛をね、伝えてほしいかった、表現してほしいかったか、お母さんがあなたに対して。それを書いてほしいんです、答えを。

どういうふうに、あなたに愛を表現、伝えてほしいかったか。子どものときに。

いいですか、じゃあちょっと、1分時間をとりますんで、いいですか。で、これ聴いている人は、CDとかをね、聴いている人は、できれば3分くらい時間をとって、書いてほしいんですこれを。参加者は1分でいいです。1分とりましょう。

こういうふうに、お母さん……僕をね、僕のこと愛してるっていうふうに。愛してるってことを表現してほしいかった、伝えてほしいかった。

例えば、僕の場合の例でいうと、オープンにシェアするんですけど、僕の場合でいうと。

例えば、僕が……まあ、進化っていう言葉は、つかってなかったんですけど、何

かつねに成長してて、何かつねにだれかを乗り越えたり、追い越したり、自分自身を乗り越えていく作業をしていかないと愛されないと僕は思ってたんですね。

そういうふうに、例えば母親も僕に表現してたんですね。何らかの、その……ダイレクトじゃないですけど。

つねにトップをいかないと、あなたのことを愛さないわよ、じゃないんですけど、そういう雰囲気はいつも見せてたんですね、僕に対して。

それは例えば、まあ学校でもそうだし、スポーツでもそう。つねに……例えば、おもしろい話があって。まあ陸上みたいなことを僕はやってたんですけどね。

走るんです、200メートルとか。それで速かったんですけど、それで小学生のころとか、それぐらいのレベルの話なんですけど。つねに僕は1番だったんですね。

だから、他の人がかわいそうだなと思って、ハンデを与えてやろうと思って、一回その、そういう試合の、試合っていうのかな、そういう競技の、陸上の試合のときに、ハンデをつけてやろうと思って、僕は後ろ向きに走ったんですね。

—— (笑)。

そう、バーンッて、スタートして、僕は、いきなり後ろを向いて、後ろ向けに走ったんです。

—— (笑)。

前を向いて走ると絶対1番になるってわかってたんですね、ずーっと1番だったから。だからかわいそうだなと思って、よし、と思って、後ろ向きに走って、それで僕は2番になったんですね。

—— (笑)。

これホントの、嘘でも冗談でもなくって、ホントの話なんですけど。それで2

番になって。で、みんながなんかもう、大笑いというか、混乱してるんです、もう周りの人が混乱してたんですけど、その競技を見ている人が。で、2番になって、それで僕は笑ってたんですけど。

それで、母親が僕にすごく怒ったんですね。「何で1番にならなかったの！」って、言ったんですね、そこで僕に。

それで僕は、なんか、「ハンデ与えたんだよ～」みたいなことを言って、でも2番だったからいいじゃないかって、ビリじゃないぞとか言ったら、「1番になりなさいよ！」みたいなことで言ったんですよ、僕に。

——うーん。

そう。だからそれで僕は、すごくショックで、2日間ぐらい家出したんですね、泣きながら（笑）。

そう、どうして、つねに一番になれとか、だれかを超えろとか、負けるなとか、そういうことばかり言うんだろみたいなね。楽しければ、いいじゃないかみたいな感じだったんですけど。

それが僕のなかですごく、初めて家出をしたっていうエピソードだったのね。だからそれがすごく、僕の記憶のなかにあるんですけど。

で、みなさんにこういうことを言うのは、どうしてかっていうと、みんながね、なんかそういうエピソードがやっぱりあると思うんですよ。

例えば、子どものときとかに、何かこういうこと、すごくショックだった、初めて胸が苦しくなったとか、涙が出てしまったとかね、家出したとか。

そのときのエピソードを考えると、思い出してみると、なんらかの、母親に対する、なんかこう、どうしてそういう、僕のことをただ純粋に愛してくれないのっていう、気持ちの、そのヒントが見つかると思うんですね。だから、シェアしたんですけど。

〇〇さん、何かそういうのありますか？　こういうふうに自分のことを本当に純

粹に愛してるってことを表現してほしかった、みたいな。

——パッとエピソードが、すぐには出てこないんですけど、うーん。

でも、とくに何かありました？ 何か、どうして愛してくれないんだろう、みたいな。そういう気持ちがちょっと現れたときとか。

——うーん、何かその、小学校の時とかにタバコを吸ったりとか、ピアスを開けてるときに……

小学校のときにタバコを吸って、ピアスを開けてたんですか（笑）？

——そうです（笑）。

へえ～、すごいですね。

——それが結局、強がって、怖く見られたくてやってるのをまったく理解してくれなくて、まあすごい怒られたんですけど。

——そのときに、なんか泣いちゃったんですよね。そんなんじゃないんだよ～。おまえは不良になって、私の育て方が間違ってるんだ、みたいなことを言われて、いや、そうじゃないんだよ。なんで強がって、無理して苦しめるのをわかってくれないんだ！ と思って、もうちょっと、その余裕をもって、大きく、大丈夫だよって、そのままでも魅力的だよみたいなことを言ってほしかったなっていうのはありました。

ああ、素晴らしいですね。やっぱりヒントがいっぱい隠されてますよね。なんかそのさっきのエピソードに。

〇〇さん、何かありますか？ そういう……

——そうですね。私はちょっと特殊なんじゃないかなと自分では思ってるんですけどね。あまりないんですよね。いやあの、私の父親がですね、アルコール中毒だったんですよ。

うんうん。

——で、もうホント毎日が、気の休まるヒマがないというか、朝から晩まで、ずーっと酒飲んでましたんでね。暴れたり、警察呼んだり、そういう日常だったんですよ。

うんうん。

——だから、おそらく母親のほうは、それがちょっと子どもに対して申し訳ないと思ってたんじゃないかなと、いま思うと、思うんですけど。だからあの、すべてをこう受け入れるというか、そういう母親だったんですよ。だから怒られたこともないですし……。

愛されてないなっていう気持ちを感じたことがあります？　もしかして俺のこと愛してないのかとか。

——いや、まったくないんですよ。

完全に愛されてるっていう自信があります？

——うーん、ですねえ……。だから私が父親の代わりをしてたようなところもあるんですよ。

ああ。じゃあ、逆にいうと、母親を守らなきゃいけないっていう気持ちありました？

——そうそう、そうです。そっちです。

どっかの気持ちのなかで、〇〇さんのなかで、どうしてお母さんを……守ってる自分は好きだけど、お母さんをね。ホントは甘えたいんだよ、とかいう気持ちありました？

——それは、あったと思います。いま振り返ってみるとですね。

うん、ホントは、僕は甘えて、子どもみたいに甘えて、自分が父親の代わりを

するのは嫌なんだよ。ホントは、こう甘えて、お母さんにいろいろこう、たまには叱られたいしー、みたいな、そういう気持ちありました？

いや僕はないんですよーって話だったんですけど。そういうね、お母さんに、こういうふうにあふれたってというのはなかった。すべて受け入れてくれて、ホントに優しくてあふれてたと思ったって話だったんですけど。

おそらく、たぶんそこにも、子どもながらにね。もっと自分が子どもらしくしたいとか、もっと自分がね、こう、守ってもらいたいなって、守る立場じゃなくて、守ってもらいたいのにって気持ちもあったと思うし。

あったと思うかもしれないし、僕自身がちょっとそういうのがあったんで。強くあったんで。あったし、まあ、いろんなその、こういうふうにあふれたかったって。ホントにあふれてるのは、わかってるけど、ちょっとこういう角度を変えたあふれ方もよかったかもしれないとかね。

そういう気持ちって子どものなかには、いっぱいあると思うんですね。で、そういうのを見つけると、どういうストーリーで自分が構築されてきたのかっていうのが、すごく見えてくる。

〇〇さん、何かそういうのありますか？

——私の母親は、自分が一番大切だと思ってる人だったんで、どちらかというと僕は何でも放任されてたっていう感じですね。ですんで、あふれて、大事にはしてくれてたんですが、まあそれは、自分のつぎに大事にしてるっていう感じで。

——あの、妹とかいるんですけど、もうぜんぜん、段違いぐらい僕のことを大事にはしてくれるんですが、まあ昔の人なんで、男っていうんですかね。息子は大事だっていう意味で大事にしてくれて。ただ、それ以上に、自分の人生のほうが大事だっていうふうに思ってた人ですね。

——ですんで。どうなんですか。お母さんのあふれといわれても、どんなかんになって、意外とわからない部分が僕にありますね。

うーん。ちょっと深く考えないと見えないとこって、いっぱいありますよね。

——ありますねえ。

うーん、そう。やっぱり、むずかしいと思うんですね。これは時間にとって考えないと。僕もずっと、ああ僕は愛されてると思ってね、まあ愛されてるんですけど。完璧に愛されてるとか、文句はゼロとか思ってたんですけど。

それがね。考えてみると、そこにいろんな、「こうしないと愛してくれない」っていう……。

それを僕は、実際にできてたから、応えることができてたから愛されたけど、もし応えることができなかったら、じつは愛されてなかったんじゃないかっていう恐怖がつねにあったってことが、じつはそうだったんだなってことを最近気がついてね。

だから、かなり僕もそこは、新発見だったですけど、自分で。なので、お母さんの愛……かなりキーワードになります。

僕たちがこれからね、僕たちがいま生きてる人生、現実、みている現実、やっ
てること、考えてること、考え方、パートナーの選び方、友人の選び方、すべて。

健康のね、自分の肉体的なその、状況とかすべてが、何らかの影響が、母親の愛から、はじまってるんじゃないか。そのストーリーからはじまってるんじゃないかってことが、ヒントになります。

だから、考えてほしいんですね、時間をとって。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「すべてまちがい」と、書いてください。

「すべてまちがい」

で、何の話をしてるんだと思うんですけど。いままで僕がアドバンスマインドで話してきた内容っていうのが、すべてまちがいなんですね、じつは。

これはあの、何かこう興味深く言うために、かっこつけて言ってるわけじゃなくて、ホントに僕はそう感じてるんですけど。

いままで僕が、教えてきた内容とかね、混乱と興奮をつかうんだとか、ステータスなんだぞとか、アイコンタクトとか、いろいろ話したと思うんですけど。

〇〇さん、僕がアドバンスマインドとかで話した内容で、一番印象に残っていることって何です？ ひとつ。テクニックとか、そういうことで。

——僕はボディランゲージっていうのが一番印象に残ってます。

ボディランゲージ、どういう話でしたっけ？

——ボディランゲージは、いままでその、しゃべる、トークばかりに目がいってたんですけども、結局女性はその、体の動きとか、しゃべるスピードとか、そういう動作で魅力を感じているっていうことでした。

具体的にどうすればいいって、僕は話しました？

——えー、ゆっくり歩く、声を低くする、ゆっくりしゃべる、女性のまあ、目を見るとかも含めてなんですけど。またとにかく、ゆっくり、太く、重くっていう、体の動きをしろという……。

うん、そうか。〇〇さんは、何か僕のアドバンスマインドの話で、あ、こういうテクニックが印象的だって、何かありますか？ ひとつ。

——テクニックというよりも、女性に対する、ステータスという考え方といいますかね。その概念が大事だという。そのステータスをしっかりと自分の

すべてまちがい

なかで、もってれば、どんなレベルの女性とも、付き合えるんじゃないかという、その辺が、何か私は気づきでしたね。

ステータスとは、だいたい、どういうことだと思って僕は話してました？　どういうことと理解していました？

——僕の受け入れた、僕がそのように思ったのは、要するに心のなかの思いですね。俺は偉いんだと、いろんな意味で、人格的にも何でも、全部俺は偉いんだっていうふうに思って、それで接していけば、自ずと周りが、それに対して反応してくるっていうふうに思ってたし、そのように、いまもやっております。で、うまくいっております。

まあ、自信ですよ、要するに。

——そうですね。

ステータスっていう言葉で、かなりみんなが、アーッて、何かこう、発見があったっていう人が、そういう声がたくさんあるんですけど。

すべて、じつは間違いなんです。ホントに、〇〇さんと他の方にね、何千人って方に申し訳ないんですけどね、すべてまちがいです。すべてまちがい。

ちょっと、ショックですか、〇〇さん？

——ショックは受けないっていうか、逆にうまくいったんで、なぜまちがいのかなっていう感じがします。

〇〇さんも、そう感じませんか？　うまくいってるのに、まちがってないんじゃないの？　Mr. X、頭おかしいんじゃないのって、ちょっと思いますよね。

——いや、Mr. X のことなんで、またちがう観点から見るように、また教えていただけるんじゃないかというふうに、いまは思っております。

そう。まちがい。どういうふうにまちがっているのか……っていうとですね。ちょっとくわしく話していくんですけど。

すべてまちがい

僕がその話をしていた当時は、僕はちがうパラダイムっていうかな、現実をもってたんですね。

で、いまは、また新しいパラダイムの現実をもちはじめたんですね。で、その新しい現実をもちはじめた、いま、昔の自分のパラダイムというか現実をみたときに、ああ、あれはまちがってたなっていう。いまはそう感じてるんですね。

どういうふうにまちがってるか、どうしてそれをまちがってると思うかというんですね。〇〇さんも〇〇さんも、言ってくれたんですけど、いや、実際にうまくいったよ。

ボディランゲージを強くして、こうアイコンタクトを強くして、こうしてああしてね、ステータスを高くして、こう相手より上に立ってやっていると、うまくいったから、まちがってないじゃないかって思ってますね、〇〇さん。

——はい、思ってます。

でもじつは、僕がまちがっていると思う理由っていうのが、そういうテクニックをつかって、ボディランゲージを強くして、自信をもって、ステータス高くして、引き寄せられる女性っていうのは、僕たちが本当に求めている女性じゃないんですね、じつは。

——ああ〜。

うん。そういうことなんです。

で、どういうことかという、その辺の女性だったら、それで落ちるんです。その辺の女性……あっ、ステータス高い、かっこいい。あっ、ボディランゲージ強い、かっこいい……と思う、それぐらいの、90%ぐらいの女性なんですけど、それがね。

そういう女性は落ちます。だからうまくいきます、もちろん。

しかし、うまくいく＝その辺の90%ぐらいの女性をね、世の中の平均的な女性を落とすことで、うまくいくことになるかという、たぶんちがうと思うん

すべてまちがい

ですね、僕たちはもう。これから求めていく、求めている、世界っていうのかな。

ちょっとこれ、ひとつ言いたいんですけど、例えばビジネスの話で、世界でね。こういうふうなテクニックをつかって、限定性って言って、こういうふうにして相手をこう、翻弄して、深層心理を操作して「売りました！」って、「お客さんいっぱい、つけました！」「うまくいってまーす」っていう場合と。

例えば、ひとつ例を出すとする……僕が例えば、いま現在表現している、例えばセールスの時でも、何かコミュニケーションをとるときでも意識していることで、自分の弱みを隠さずに、自分の汚い部分を隠さずに、なるべく心理操作……なるべくというか、心理操作をするっていう気持ちではなくて、自分自身の弱みを表現して、自分自身の本当の気持ちを……その時の正直な気持ちを出してっていうことに、すごく意識してやってるんですけど、それを〇〇さん、感じ取れます？ その気持ちは。

——うん、最近はすごく。Mr. X が感情を出してくるようになったなあっていうのは感じてました。

うん。で、テクニックをつかって、あっ、なんか心理操作して、何かこう、ステータス、高くしてるなとか、そういうこと感じます？

——ああ～、それがなくなりました。

ないですよ。

——はい。

で、どういう気持ちになります？ 〇〇さんは、それを見て。

——1 番は、信用できるし、身を預けられるし……どういう気持ちになるか。

いいでしょうか。どういうことになるか。

——はい。

すべてまちがい

どうということになるかという、本当に自分がね、自分と……例えばパートナーになるとか、チームになるとか、友人になるとか、恋人になるとか、本当の意味で自分と、自分にとって大切な人だけが、引き寄せらるんです。こうすることで。

わかりますか？ 例えば、僕はこういう表現の仕方をして、離れる人って、たくさんいるんですね。

「なんだよ〜、もっとこう何かガツツと言ってくれよ」とかね。もっと非道徳な存在で、いてほしいっていう人は、いると思うんです、たくさん。

非道徳ですけどね。ホントは（笑）。

でも、それで離れていく人っていうのは、たくさんいるけど、そういう人たちを僕は横においてても、意味がないんです、僕にとって。

で、これがすごく僕のなかで興味深かったことなんですけど。〇〇さんっていましたよね。あのチェンマイセミナーに来てくれた。

——はい。

あの、コピーライターの、旅をした。で、彼が何かすごく……彼に言われたことで僕がすごく、ああ〜って気づきがあったことで。

チェンマイセミナーに来て、そのときの僕は、いまの心境で自分を表現してたんですけど。すごく彼が、不安になったんですね。〇〇さん自身が。

——ほう。

不安になったって僕に言ってくれたんですね。なぜかっていうと、いままでのMr. X とはちがうって。いままでは、何か自信に満ちあふれていて、バァーッと前進していくタイプだったのに。

いまは、不安を見せるし、恐怖も見せるし、わからないってことも見せるし、そういう弱みをどんどん見せはじめたから、〇〇さんが、ついていっていいの

すべてまちがい

か、ついていけない方がいいのか、わからなくなったっていう。そういう不安になったって僕に言ってくれたんですね。

——ふーん。

ああなるほど、と思って。それでこれからどうしたらいいのか、わからなくなったって言われて、ああそうかって。

うん、じつはねって。じつはいままでは、僕自身は、自分のね、恐怖とか不安とか、そういう弱みを隠して、かっこつけてたんだよって。

それに〇〇さんは、たぶん魅力を感じて、かっこいいなと思って、ついて行こうと思ったかもしれない。

だけど、いまは、もうそれをやりつづけても、僕は幸せになれないって感じたから、自分の本当の弱みとか恐怖とかね、不安とか、汚い部分とか、見せたくない部分っていうのを見せるようにして。本当のね、自分が求めているステージに入りたいと思ってるっていう話をしたら「うーん」って。

なんとなく、理解したか、してないかわからないですけど。でもやっぱ不安っていう気持ち、あったと思うんですね。だから、あつ、そうかっていう感じで、そこでまた話が展開していったんですけど。

結局、僕が求めていることは、これからね。かっこつけた自分についてくる女性、男性と一緒にいても、僕はメリットがないっていうふうに気づいたんですね、僕は。

わかりますか？ で、女性にモテて、何かこうボディランゲージ強くして、オウって言って、俺ステータス高いぜって感じでナンパとかして、アッ、かっこいいって言ってHしようって……しても、意味がないということに気がついたんです、僕は。

で、僕がこれから意味があると思ってることは、自分が涙を出しても、自分がホントに、これだけ弱い人間だよとかね。ホントになさけない人間なんだっていうことを見せても。

すべてまちがい

その女性がね……ああそうなんだって。じゃあ一緒に傷を癒していこうよって
言ってくれる女性と僕は一緒にいたいんですね、これからは。

わかりますか？　それで、ああかっこわるい、あなたダサイ、ウ〜ン、フーンっ
ていう、そういう女性と一緒にいたくないんです。なるべく早く、それに気が
つきたいんですね。

そういう女性か……どういうふうに、どれだけ自分に合った女性なのかってい
うことを気がつきたい。だから弱みをすぐに見せるんです。そうすると、あな
たかっこわるい、ダサイ、フンッていって、去っていきますよね。そしたら僕
はラッキーなんです。ああよかったって、早くわかって。

で、そういう繰り返しで、ある日突然、「あなた、わかるよ」「一緒に傷を癒そ
うよ」「わかる」って、いってくれる女性と出会いたい。

だから僕は弱みを見せたい。だからビジネスをおこなううえでも、オウって、
かっこつけて、みんなが、ああっていって売上があがっても何の得にもならな
いです、僕にとって。

僕が求めていることは、本当の意味での仲間がほしいし、本当の意味で、傷を癒
し合える仲間がほしい、そして進化しつづけてね、弱みとかも、ホントに癒し
ながら前に進めるような仲間がほしいから、僕はそういうふうな表現をしてる
んです。

ああ、かっこいいですねって言われたいから、いままでかっこつけてた自分が
あったけど、そんなことしても、どこにも行けないっていうことに気づいた。
だから、まちがってるんです。僕のいままでのテクニックは。

うまくいくんですよ。表面的には。でもだから結局何をしたいのかっていう話
になると、目的が変わった時点で、それは間違ったテクニックになるんですね、
すべてが。わかります？　言っていることは。

——よくわかります。

だから、ナンパして、うまくいくと思うんですね。オウって、かっこつけると。

すべてまちがい

それでHしたとしても、射精の瞬間だけですよ、気持ちいいのは。

——うん。

それで、自分の傷をね、癒してくれない。逆に傷を深くされる関係とかになっても、意味がないですよ。

だから例えば、〇〇さんとかも、ステータスを高くして、みんなが、アッ、かっこいいですねって言っても、本当の自分のね、涙を見せて、俺はこれだけ弱い人間だって言った瞬間に、ああ、そんなに弱いんだ、興味ないですって言う人たち、じつはそう思う、そういう人たちと、一緒にいて何かメリットありますか？ 〇〇さんは。

——ないですね。たしかに、深い満足は、そういう人たちとは得られません。

うん。何かこう尊敬されたり、あ〜って、ついてきてくれたりしたら、うれしいと思うんですね、やっぱり。でも、自分自身が本当に進化できて、心の底から癒され、傷か癒される関係はもてないですよ。そういうテクニックをつかってると。

——そうですね。

そう。なので、間違ってるんじゃないかと思ってる。そういう意味でいうとね、いままで僕が教えてきたテクニック、アドバンスマインドのテクニックは、すべて必要じゃなくなってくるんですね、じつは。

だから、いま僕がおこなってるアプローチ……アプローチっていうとおかしいですけど、女性に対してね、とってる、まあ、ナンパっていうと、またあれですけど、何かその辺のストリートナンパみたいな感じに聞こえて、ちょっとあれなんですけど。

まあ、女性にアプローチをかける方法ってのは、その人に会ったときに、ただ「あなたかわいいね」とかね。「好きだよ」とかね。「すごく、こう思ってる」とかね。言うんです僕は正直に。いきなり。

すべてまちがい

いままでだったら、そんなことを言ったらダメだ、ですよね。なるべく無視したりして、混乱と興奮ですよね。

でもいまは、テクニックをつかわない。ダイレクトに目をまっすぐ見て、「電話番号おしえて？」とかね。「電話したいから」

で、「なんで？ どうして？」っていわれたら、「もっとあなたのこと知りたいから」っていうことをいうんですね。すると女性が、すごく「う～、わかった」っていうふうになるんです、じつは、おもしろいぐらいに。

わかりますか？ いままでは、オウ、ここでちょっと「あっ、すみません、これって何ですか？ あ、時間、いま何時ですか？」とかね、何かこう、インダイレクトに入ってね、「あっ、この辺で住んでるんですか？」とか、何か変な、あたりさわりのない会話から入って。

そして少しずつ自分のステータスを見せながら、相手が「あ、この人、何かステータス高いわ」って思わせておいて、そして混乱と興奮をしておいて、相手のステータスを下げて。

で、相手をちょっとバカにしたようなことをいって相手に「もう」って、ちょっと怒らせて「あ、かわいいね」とか言って混乱と興奮をつかって。「じゃあ、ちょっとどこかへ行こうよ」とか言って電話番号をゲットするみたいな。

そういう、何か小細工ばかり、つかってたんですね、自分は。で、そういう女性は落ちてたんですけど。いま考えると、思い出すとね。すばらしい女性に、それをつかったときは、絶対に通用しなかったんです、それが。

何か、いま考えると、この人はすばらしい女性だったかもしれないなと思う人には、そういうテクニックをつかったときには、逆にすぐ見破られて「あっ、すみません、時間ないんで」って、いわれてた。

逆にそういうテクニックをつかって、キャア、キャピキャピってついてくる女性は、一夜かぎり、一晩かぎりでセックスをしたら、もう飽きてたんです、そういう女性には。

で、いままで僕が、本当の意味で、自分が本当に進化できたっていうのかな、自分がホントに傷が癒されたソウルメイトっていう女性と、まあ、数人もいないかな、ひとり、ふたりぐらい、いるんですけどね。

その女性と出会ったときには、テクニックをまったく、つかってなかったんです。いま考えると。涙を流して、本当の自分の感情で、自分が本当に正直に生きていた、接してた自分がいて。

逆に、テクニック、アドバンスマインドみたいなテクニックをつかってゲットした女性っていうのは、一晩二晩、性行為をもって終わりっていう。みんなが、そうだったんです。

それ以上のものがなかったんですね。だからいま、ホントにいま僕がおこなってるアプローチは、女性に対しても男性に対してもそうなんですけど。

とにかく小細工をつかわない。とにかく、テクニックとかね、何か、相手がこう出たらとかね、よしめずはこれとか、全然考えない。とにかく、その、もう何て言うのかな、ゼロ、無の状態で、相手に「すみません、あの……、電話番号おしえてください」って、いうんですね（笑）。

エッて驚きますよね。で、そこからスタート。ただ電話番号、ほしいんですね。どっか出かけたから、正直な気持ちですよ。何で電話番号ほしいんですかっていわれたら、いやっ、何か、電話して、どっか一緒にデートしたいからですとかいってね。

えっ、どうしてそんな、デート、えっ、あなたわからないです。あなたのこと知らないんですけどっていったら、「だから知り合いたいんですね」って。「何かこう、魅力を感じてるんです。いいですか？」とかいったらね、「あ、はい」って、なる女性もいるし、「何、この人」って、いう人もいる。

でも、自分のダイレクトな気持ちを出すことで、相手がね、ホントにその相手も、そういう僕のような、ダイレクトに、素直に表現する女性だったら、それを受け入れてくれるし、変なキャピキャピ娘だったら「何」って、いって「嫌だ、気持ちわるい」って、いわれて、終わる。

自分にとってはすごくいいんですね。そういう本当に求めている女性だけが僕についてくるから。そう、わかりますか？

〇〇さん、意味わかりました？ ついに。

——うん、よくわかります。すごいわかります。

そう、そう。間違いだった……。

で、本当に求めている女性、本当に求めている男性仲間ですよ、まあ、あのゲイって意味じゃないですけどね。まあ、ゲイの方もそうだと思いますけど。

ホントに求めている女性、ホントに求めている男性を本当に手にしたい場合、ホントにね、自分にとって長期的にみて進化してくれて、本当にお互いの傷を癒せる仲間、パートナーを得たいときには、テクニックを捨てたほうがいいんです。

——そうかあ～。

だから、〇〇さん、僕にテクニックをつかうの、やめてください。

——つかってないじゃないですか～（笑）！　つかってないですよー。

つかってないですか。あの微妙なあれは……。

——つかってないです。とくに最近はないですね。ホント正直に。何もかも、正直にやるようにしてます。

うーん、そうかあ。すべてがテクニックかと思ってました（笑）。〇〇さん、何かありますか？　テクニックをつかってたなーとか。ホントに大切な人になにか妙なテクニックをつかってたなって時、ありますか？　思い出してみると、そういえば。

——どうでしょう。うまくいったやつはテクニックをつかってなかったと思いますね。本当に集中してできるときっていうのはテクニックじゃなかったですね。

すべてまちがい

うん。逆に小細工をつかって「あっ、ここでこういうふうに出るぞ」って考えたときに、どういう関係でした？　そういう相手とは。

——うまくいかないですね。やっぱり打算ですね。私が打算なんで。

打算ってどういう意味です？

——打算というのは、そこにはソロバンをどこかで弾いてる関係という意味ですね。

あー。

——ですから、打算の関係は所詮そんなもんだってというのが、ほとんどです。

ああ、なるほど。

——はい。

だから結局、うまくはいくと思うんですね、こういうテクニックをつかうと。でも、どういう意味でうまくいくかっていうと、やはり表面的な、短期的なものだと思うしね。

長期的にみてホントに深い意味で、傷を癒しあうような結果を得たいんだったら、人間関係を得たいんだったら、テクニックは捨てて、逆にうまくいかないことが多かったほうがいいと思うんです、僕は。

そういう小さなことで、ホントにすばらしいものが、引き寄せられてくるから。

数は少ないと思いますよ、女性に対しても、男性に対しても。数は少なくなると思うんです。そういう出会う確率とかはね。OKされる確率というのは低くなると思うんですけど、本当の自分にとって大切な人だけがOKしてくれると思うんで。そういうアプローチをね。それでいいと思うし。

で、相手がね、そういうテクニックをつかって、何か深層心理……何かテクニックをつかって、心理的なことをつかってやってるなっていうのを、気づくよう

すべてまちがい

になると思うんです。そういうことを、自分がオープンになると。

すごく自分が……これ、僕がいま気づいたんですけど、自分自身が本当にオープンになって、自分の弱みを出して、正直に自分の感情を出してね、偽りのない自分で、相手と接したいっていう気持ちでオープンになると、相手がそうなのか、そうじゃないのかって、すぐ見られるようになるんですね、これは。

おもしろいんですけど、いままで全然見えなかったんですけど。自分もテクニックをつかってたから、いろんな意味で。だから相手がテクニックをつかってるか、ついてないかも、わかんなかったですね。

でも自分が、そのテクニックを捨てたときに、相手がテクニックをつかってるか、ついてないかが見えるようになるんです、すぐに。だから自分がオープンになって「なにになに」っていうアプローチをとって、むこうが「ヘーン」って、何か変な小細工をつかったら、あっ、小細工つけてるなこの人はって。さよならって、なるんですね。

すごく敏感に気づくんです。直視してるから自分の弱みに。自分の弱みに直視している＝弱みとは何なのかっていうこと自体に気がつくんですね。

だから相手がそういう小細工をつかったときも、すごく敏感に気づくようになるから、相手を見破ることもできるんですね。見破ることができる。

だから、〇〇さんのことを僕は見破ってるんですけどね、じつは。

——ホントですか？

嘘ですよ（笑）。

——そんなこと、やってるつもりないんですけどね。

それホントに冗談ですから、真剣にとらないでください（笑）。

——ハハハ（笑）。だって、最近そういうことばかりいうから、なんか自信なくなっちゃって（笑）。

すべてまちがい

ああそうか。いや、これはすべて〇〇さんのことが好きだから、大好きだから言っ、いじめてるだけです。いいですか？

——はい（笑）。

あの、よく大好きな犬とかをいじめるじゃないですか。いじめないですか（笑）？

——いじめないです（笑）。

ああそっか。僕の場合、僕の場合はムチなんで、すべてが。いやホントに〇〇さんはテクニックもつかわずに、ホントに正直に、オープンに話してくれるんで、僕もすごく自分も素直になれるし、すごくお互いにとって、何かすごくいい関係だなと、僕は思うんですけど、どうです？ 〇〇さん。じつは思っていないですか？

——ええ、思ってます。すごい楽しいし。何かリラックスしてしゃべれるようになりました。

そう、何かこう変な、こう言わなきゃいけないとか、アッ、相手、何かこういうテクニックをつかってるとか、何かそういう変な、いやらしいっていうのかな、何か気持ちわるいものがないですよ。どちらかというと。

——ないです。うん、ないです。

そう、だから今回も、〇〇さんと〇〇さんが話してて、〇〇さんが「じつは自分が一人でやったほうが、儲かるんじゃないかって思って、思ったこともあるんです」って、言ったときに、僕はすごくこう、すごく何かいい気持ちになったんですね。

で、〇〇さんも、おそらくいい気持ちになったと思うんですけど。そういうところって、やっぱり隠しちゃうんですね、どうしても。

でもわかるじゃないですか。そういうのって。隠してるけど、わかるじゃないですか、私たちはバカじゃないから。赤ちゃんじゃないからね。だから、どうせわかってる、バレてることだから、いったほうが、やっぱり気持ちいいじゃ

すべてまちがい

ないですか。

それで、ああ、僕はやっぱり、あなたのことを一番に考えてやってますよ、とかいわれたら。まあ、そういう気持ちもあるかもしれないけど、何かそういうね、一人でやって儲けたいって気持ちもあるでしょみたいな。じつはあるのに、何で隠すのって気持ちが、やっぱりあると思うんですね。

だからそこで、いや、じつは、一人でね、もっと稼ぎたいとかね、クソーとか、パートナーシップ……半々か、みたいな気持ちがあるんです、あったんですよって言ったら、ああ、じつは僕もそうだったんですよって、すごく気持ちいい関係ですよ。

——うんうん。

だからそれで「なんだお前は」とか、「なんだよ～そんな、むかつく」とか、言ってくる場合、ああそうか、うまくいかないなと思えばいいし。

そうだね、じつは俺もそうなんだよって言ってくれる人だったら、ああ、お互いに正直になれるな、とかね。だからすごくいい関係になると思いますよね。

そういうものなんですよ、テクニックは、無しなんです、そこで。

で、つぎに大きな字で書いてほしいんですけど、

「深い人間関係は、現実を変えてくれる」

「深い人間関係は、現実を変えてくれる」

これはものすごく、僕のなかで、すごく大きなパラダイムシフトなんですけど。

ホントの意味の進化、感情、感情面、まあ肉体面、感情面、精神面、いろんな経済面もそうです、ビジネスでもそうですけど、パーソナルな世界、それとビジネスの世界でも、すべての面で。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

ホントの意味の深い進化、大きな進化が起こるときは……進化というのは、要するに自分の現実、いままでの現実をどんどん捨てていくっていう意味があるって、僕は話したと思うんですけど。

ホントの意味で、自分の現実がこわれて新しい現実が構築されて、大きな進化が生まれるときは、深い人間関係をだれかと持ったときなんですね。

一人で、何かこう、一人で何かが生まれるときも、あるんですけど、ほとんどの場合は、だれかと人間関係で深い関係をもったときに、いろんなものが変わるんですね、自分のなかで。それを覚えておいてください。

そして、大きな進化、大きな提供、大きな現実が変わる瞬間っていうのは、カジュアルな関係で人間関係をもっても、どんなに、100人と、200人と、1000人とカジュアルな人間関係をもっても、生まれないんです、そういう変化は。

例えば、オウ、何か混乱と興奮、ステータスとアイコンタクトってナンパして、その辺の、キャーキャーっていう女性と一晩の性行為をして、そして、朝目覚めて、「そうだったのか、俺は間違っていた」とかね。そんなことは起こらないです絶対に。

〇〇さん、そういうのありました？ ナンパして、ちょっと一晩かぎりのHをして、つぎの朝起きて、「俺は間違っていた」とかね。「俺はついに進化する 때가来た」とか、そんなこと考えますか？

——考えないです（笑）。セックスまでいかないことが、多すぎました。何かもう途中で飽きてきちゃって、ああいや、じゃあねーって。

何となく相手が、あ〜ってなってきたら、興味をもってきたら、何か「ああもういいや」って感じですよ。

——はい。

そう。それで「そうか、ついに進化が生まれたぞ」って感じてます？ そういうところで。カジュアルな関係で。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

——感じないです。さみしくなるだけです。

さみしいですね。で、ビジネスの関係でも、何かカジュアルな関係ってありました？ いままで。

——うん、あります。

すべてディープじゃなかったですね。

——はい。

カジュアルな、何か表面的な関係ってありましたよね。

——あります。

その時に、「ついに俺は進化をした」とか「現実が壊れ去った」とか、そういうとき感じたことがあります？ カジュアルなビジネス関係で。

——ないです。

ないですね。ホントにディープな、深い人間関係をもったときに、人間っていうのは、現実が壊れて、新しい現実が生まれて、進化と提供が、大きな進化と提供がはじまるんです、そこで。

〇〇さん、どうです？ いままでこう、カジュアルな人間関係をもって、そこで「俺は進化をするときが来た」とか、思ったことがあります？

——いや、一度もないですね。あの、カジュアルな人間関係というのは、どの程度のことをおっしゃるんでしょうか？

カジュアルな人間関係というと、まあ女性関係では、〇〇さんはナンパしてやりまくっている人だとは思えないんで、その例が僕はわかりませんが、女性関係でカジュアルな関係って、どう、何か、じつはもってます？ そういうのは、結構。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

——いや、カジュアルな女性関係ってのは、あまりないですね。苦手ですね。

ああ、そうか。

——はい。男性で、例えば、最近の若い人たちは、ミクシィとか、ああいうものをつかってですね、関係ができるじゃないですか。ああいう関係っていうのは、僕にはちょっと信じられないぐらい……まあ、100人ぐらい友だちがいるっていうのを平気で社員なんか言うんですね。

——で、お前すごいな、とかいいながら……そういうの、カジュアルな人間関係っていうんでしょうか。

まさに、もう本当に最高の例だと思います、それが。すばらしい例が出たと思うんですけど。それはもう、まさに、ミクシィであつたり、ツイッターでもそうかもしれないし。あの、まあネットで、出会い系とかでね、友だちサイトとかってあるじゃないですか。

それで、「私は、友だちが500人いるのよ」とかって。

——友だち100人ていう奴がですね、ウェブ上での友だちなら、僕も理解できるんですが、まあ、社員の例をあげて、聞かれるとちょっとあれなんですけど。

——結婚したときにですね、そういう人たちが結婚式に昔からの親友のような顔をして来るんですね。で、座ってるんですよ、それが。私にはそういうのが不思議で、何でこんなに希薄なのに、親友のように、それも昔からの幼なじみのような感じで、まあ、幼なじみの方もいて、その横にミクシィの仲間がいてっていう感じで。

ああー。

——不思議なんですねえ。ですから、そういう方っていうのは、いま Mr. X がおっしゃるような、いわゆるディープな関係ってのがなくて、何かボウフラのような感じで生きていくのかなっていう……というふうに思っています。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

まさにホントにすばらしい例だと思います。やはりそういう関係が、500 人、100 人いても……ミクシィで知り合ったんですとかね。何かそういう友だちが 100 人いても、進化もまったく起こらないし、自分の現実がこわれることもないし、提供も何も起こらないしね。

ホントに、何かそこで奇跡が起こることは、ないと思うんですね。たぶん、さみしくはないと思いますよ。私、俺、友だちがいっぱいいるよってって、何か、わーって感じになって。胸上げとかしてね、楽しいかもしれないですけど、その場は。ちょっと寂しさが薄れて。

大きな進化が起こらないと思うんですね。で、俺は女と、何百人と寝たぜとかね。まあ僕も、あの、人のことは、いえないんですけど（笑）。そうやって数でね、女性と寝た数で自分の価値を見出そうとしてた時期もあったんでね。

だから気持ちは、すごくわかるんですけど。何か自分の価値をそこで見出して、俺は何か、これだけの女と寝たんだみたいなね。しかも、これだけナンパが早く、しかもベットインまでのスピードが早いぜ、みたいな。

そういうので自分を認めようとさせようとしてた、自分自身を認めようとしてたって時期があったから、すごくわかるんですけど。そのミクシィで友だちってものの。気持ちもすごくわかるんですけど。

でもやっぱり、奇跡は起こらなかったし、そこで。提供も進化も何も起こらなかった。まあ、友人に関しては、男性……女性に関しては、そういうちょっと、乱れた時期があったんですけど……男性仲間っていうのかな、友人に関しては、僕は比較的、まあ、かなりの深い関係以外はもたないって、僕はずっと前から、子どもの時から思ってた、それは決めてたことなんで。

その点に関しては、僕はあまり間違ったことは、間違ったというか、そういう、友だち 100 人とか、わ〜とかいうことはなかったんですけど。女性に関しては、ちょっとありましたね、それは。

〇〇さん、何かありました？ その、男性女性どちらでもいいですけど。そういう、ディープじゃなくてカジュアルでも、もったら、何かちょっとうれしいぜ、みたいな。すごいだろ、みたいな。時期は。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

——時期はありました。時期はありましたというより、僕はもう基本的に虚勢を張るというか、見栄を張ってずっと生きてきたんで、そういう人間関係が多かったですね。

——で、そういうのを集めて、それでたくさん友だちがいるとか、たくさん名刺があるとか、たくさん、女性と何人に……百人斬りだとか、そういうのがやっぱり自慢、自信なのかな。自信に感じてたときも、やっぱりありました。

いまはどうです？ 心境的に。

——いまは、だから、たぶん人と会いたくないんだと思います。ホント人と会いたくないですよ。つかれちゃうんで。結局その虚勢を張った僕しか知らない人たちとは、会いたくなくなってきちゃったんですね。

——いまはだから、ないです。ないですというか、なくはない、そういう人間関係はあるんですけど、そういう人とは会いたくないっていうか、自分がわるいんですけどね。という状況です。

なるほど。〇〇さんはどうです？ 〇〇さんは、いま、どちらかというと、そういうディープな関係以外の関係をたくさん持ってます？ カジュアルな関係、たくさん持ってるほうです？ どちらかというと。

——どちらかというと、僕はカジュアルな関係が全部消えていってしまったっていうのが……あの、意識的にカジュアルな関係のなかにも、いろんな方がいましたので、ここ数年、3、4年ですね、もうあのホントに限られた方と付き合ってますね。はい。

興味深い。OK。

つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「ミッションを見つける」「ミッションの見つけ方」と、書いてください。

深い人間関係は、現実を変えてくれる

「ミッションのを見つけ方」

でね。ここで新アドバンスマインドで、こうやっていろいろ話していて、あっそうか、こういうふうにして、いままでね、こういうテクニックをつかってて、心理テクニックをつかって相手をゲットする方法を考えてきたけど。女性も男性もね。

結局そうすると、うわべの付き合いの、テクニックでしか釣れないような仲間しか、女性しか、手に入らずに、本当の意味で、自分にとって大切な進化をもたらしてくれるような人間ってというのは、そんなテクニックでは釣れないってことに気がついたと思うんですけど。

そのときに大事になってくる話が……どうしてそれが大事だと気がついたのか。僕自身がどうして方向性が変わったのかというと、自分がミッションをもう少し深く考えはじめたっていうことがあったんですね。

だからミッションを考えれば考えるほど、自分がどれだけ時間の無駄遣いをしてるかっていうことに、すごく気がついてきて。

そういうカジュアルな人間関係をもって、わーいってそれでもし明日死ぬとして、カジュアルの関係の人間を周りに集めてね、何かその辺のことをして明日死ぬとしたら、それで満足なのかなって思ったときに、あっ、ちがうと思って。

自分にはこういうミッションがあってそれを達成したい。明日、1年後に死ぬとしたら、こういうことをしたいっていう気持ちでやっている。だから、そういううわべのことは、やめていこうという気持ちになったって自分があったんです。

だから、ミッションを見つけるってというのは、すごく大事なことだと思うんですけど。

ミッションのを見つけ方。すごく基本的な、ベーシックな方法は。ベーシックな基本の、自分のミッションのを見つけ方なんですけど。

僕が考える方法は、まずですね、自分の才能があるところ。自分の才能が、人と較べてね、生まれつき才能がすごく高いところ。あるところ。

と、他の人、他人、その周りの人間がね、求めていることがマッチしてる部分だと僕は思うんですね。そこがミッションにつながってくると思うんです。

どういうことかという。例えば、自分が、これだけはうまくできる、何かすごく生まれつきこういう才能があって、これだけは人よりうまくできて、楽に、苦労もなくできるんだよ。

しかも、周りの人がね、こういう欲求をもって、こういうことを求めて、ちょうどマッチする、自分がちょうどできる部分というのは、何かマッチするところがあると思うんですね。

重なる部分っていうのかな。その部分が、マッチしたところを、追求して行って、マスターして行って、提供していくっていうことがミッションにつながっていくかなと、僕は思うんです。

ふたつの方法があると思うんですね。自分のミッションを見つけていくって作業で。

ひとつ目が、自分自身で、自分ひとりで、それをひたすら考えて見つけていくって作業。

もうひとつ。ふたつ目が、だれかすでに、何らかの自分のめざす方向に、その方角にいる人、まあ、いわばメンターとかね。そういう人たちに、訊いてみるとかね。訊ねてみて、方向性を示してもらうこと。

このふたつの方法があると思うんですね。自分自身ですべて考えて、そのミッションを見つけていくっていう方法と、メンターとかそういう人に、どういうミッションであればよろしいでしょうか、僕はこういう才能があって……とかね、訊いてみるっていう、ふたつの方法があると思うんですけど。

で、僕自身はどちらかというと、どうかなあ……僕自身はメンターであったり、そういう……まあ自分で考えるときもありますけど、やっぱりメンターとかね、

そういう自分の方向にある人をモデルにして、その人からアイデアをもらったり、アドバイスをもらったりするってことは、すごく僕には楽なんですけどね。

で、これを聴いている人は、自分がどういうふうに見つけて、自分のミッションを見つけていきたいのかっていうのは、自分で選んだらいいと思うんですけど。

自分で考えると時間もかかるし、辛いついていうのもあるけど、やっぱり自分で考えたいっていう人も、いると思うしね。

逆に、早くもっと知りたいとか、すでに経験している人がいるんだったらね、もっと早く知るのだったら、アドバイスをもらいたい人なら、何らかのメンターを見つけたり、そういうアドバイスをもらうっていうことをどんどんしていけば、いいと思います。

じゃあ、もうひとつ、これ重要な点が、ミッションを見つけるときに……以前にも話したことがあると思うんですけど。

自分のミッションを見つけるときに、多くの人がまちがしやすいポイントが、他の人の意見を気にしてしまうんですね。他の人にどうみられるか。他の人の意見はどうなのか、とかね。

自分自身のなかに、心のなかにコンパスがない状態なんです。他の人の、他人のコンパスで……方位磁石っていうんですかね……自分の方向性を決めてしまう人がすごく多いんですね。

例えば、ひとりは、こういう生き方をしたほうがいいよ、こういうミッションがいいよって言って、「あっ、そうだ。じゃあ俺もこうしよう」ってなって。

その、例えば1ヶ月後に、何かちがう人に「いや、このほうがいいよ」って、いわれて「あっ、そうか、じゃあこうしよう」って、すぐ変わっちゃう人がいるんですね。

もうほとんど、80%以上の人間がそうなんですけど。自分の方向性を自分のコンパスで見られない人って多いんです、すごく。

自分の心、自分の心のなかに自分自身のコンパスをもってほしいんですね。

僕自身はすごく……どうなんでしょうね。自分で自分を分析すると、すごく自分のコンパスをもってると思ってますけど、他の人とくらべるとね。

例えば、自分のルールってのが僕には、すごくあって、例えば、僕は金持ちになっていくぞ、とかね。これからビジネスをやっていって、こういうふうにしていきたいっていう気持ちがたくさんあるんですけど。あったし、いまもあるんですけど。

そこで、やっぱり自分は、例えば、ドナルド・トランプとかね、何かそういう……何か有名な起業家っていますか？ ○○さん、思いつく人で。何か有名な成功者みたいな。

——うーん、だれだろう。まあ、松下幸之助さんとか、パナソニックの。あとは盛田昭夫さんでしたっけね。

あ、何か海外の人います？ 日本の人は、僕はあまり知らないんで。

——ああそうか。海外の人は、だれだろう……ごめんなさい、あまりわかりません。

僕が、例えば、だれか成功者をみると、思いつくのは、ドナルド・トランプとかなんですけど、そういう富豪っぽい、リッチマンみたいな生活をしている人。

そういう人には、僕は絶対に興味を示さないという自分のコンパスをもってるんですね。どう転んでも、そういう人生に、あんまり興味が……ちょっと、興味がありますけどね。何かモデルの彼女がいて、豪邸に住んでみたいな。

興味はあるんですけど、そういう、有名でテレビに出演して、モデルの彼女がいて、つねに何かこうワーワーワーって、ちやほやされている人生ってのは、自分にとってあまり興味がないなってわかってるから、そういう人が何といおうと、それに僕はあまり影響されないんですね。

例えば、何か「お金は使うんだ！」って、いったら、「バカじゃないの？」と僕は思うんですね。

——（笑）。

そう、だから僕のなかですごく大事な、好きなのは。例えば、ウォーレン・バフェットとかね、あの、ベンジャミン・フランクリンとか、チャーリー・マンガーとか、そういう人たちなんですけど。

そういう人たちに共通していることは、すべてやっぱり、質素であるとか、誠実であるとかね、ホントに、正義っていうのかな、すごく正義感が強くて、金のためなら何でもやるって感じじゃなくて、すごく誠実っていうのかな、そういう部分がすごくあって。

そういうのを見ると「あ、いいな」と思って、「あ、かっこいいな」と思って、そういうところをすごく僕は……例えお金がなくなっても、すべてを失っても、やっぱりその点を重要視している人たちで成功者っているんですね。

だから、そういう人たちをすごくモデルにして、他のね、ワハハっていう人がいても、完全に自分のコンパスで無視なんですね。だから自分のコンパスをもってほしいんです。これからは。

自分のコンパスをもってほしい。だから自分がね、ミッション、こういうミッションをもってるぞって、こういうことを、方向性をもっていくぞってときに、いろんなモデルがあると思うんです。成功モデルが。

でも自分は、こういうモデルを追い求めているんだ、とかね。もっておけば、絶対にぶれないと思う。

〇〇さん、何かそういうモデルってありますか？ 自分の方向性、コンパスっていうのかな。こういうルールがあるんですよ、みたいな。

——はい。えーと……ないっ、ないです（笑）。

（笑）。

——ないんですよ。いつも軸がぶれるって、彼女とかからいわれて。いつもいってることがコロコロ変わるとかっていわれるんで、かなりコンパスがない方だと思うんですけど。まあでも、ここ3年はホントに、Mr. X のようになりたいっていうふうに、ずっと思っていました。

なぜ、僕のようにになりたいんですか？

——うーん、なぜだろう……。

それを聞いて、僕は、よろこびたいんですけど（笑）。

——うーん、何でだろうなあ……。

コピーが書けるからですか？

——コピーはやっぱりすごいですね。コピーは僕にとって大きいんで。コピーが書けるっていうのは、かっこいいし。やっぱ何だろうな、人のいうことを聞かないというか（笑）。

（笑）。

——うん、人のいうことを聞かないところですかね。

あ、じゃあ、コンパスをもってるところが、やっぱり好きなんだろうかね。

——あ、ああやっぱそうなんだなあ。

じゃあ、やっぱり〇〇さんもコンパスをもちたいなって思ってるんでしょうね。

——はい。

なるほど。〇〇さん何かそういうモデルってあります？ 自分のなかのコンパスっていうか、こう、方向性が決まってることってあります？

——僕自身が、ちょっとあこがれるのは、昔日本で、明治か昭和か、ちょっと

忘れたんですけど、大阪のですね堂島の公会堂なんかを建てて。まあそのあと破産しちゃったんですけどね。そういう相場師がいたんですね。

——で、まあ、僕も株なんか、結構最近興味がありますんで。余剰資金で株を運用しながら、ゆくゆくはそういう、あの公会堂的なものをですね、全財産、そちらに渡してしまってもいいと思えるぐらいの人間になっていきたいなと思っております。

——ですから、バフェットなんか、ウォーレン・バフェットなんか、とてもいいですね。僕のなかではひとつの……あの方は、よくは知らないんですが……

バフェットは相場師ではないですよ。

——ですね。ですから、まああの、社会貢献をしていくという形のなかで、投資家として動かれてるんで、バフェットなんかもいいと思いますけど。僕も相場師でっていうことじゃないんですけど。

——資本主義の、せつかくのね、こういう市場というものがあるんで、そういうもので運用をして。まあ運用で食べていくってわけじゃないんですけど。

——大きなお金、例えばあの、日本のいまの税制っていうのは、いくら稼いでも半分ぐらい、もっていかれちゃうんですね。で、何かそういうやり方でいくら自分が、自分の英知をしぼって稼いでもですね。例えば、10億稼いでも、5億円ほどの税金が消えてしまって、自分の思うように、その税金は使われないわけですね。

——市場で利益を上げた場合、いま日本は、10%でいいということなんで、ですからそちらのほうで、ある程度のお金を手に入れたら、まあ自分の思うように……それは自分のエゴで、何かいいように思われたいからやろうとしてるのかもしれませんが、何か自分の思うような所にお金をつかっていただきたいという方法を、そっちだったらとれるかなと思って。ある種、そういう社会貢献をした相場師とか、いわゆる投資家なんかが、自分の、いまの自分だったら、あれになりますね。

——で、あの、生き方のベースが、やっぱり Mr. X のようになりたいっていうのは、あります。何か自由に生きられてるんで。だれにも干渉されずに好きなように生きられてるという。でもそのなかで、何か自分のノリというか、範疇っていうのをきっちりと守られて生きられてる、そういう自由な、フリーマンのような感じ、そこなんかもいいですねえ。ですんで、まああの、Mr. X には、いろいろとこれからも教えていつていただきたいと思っております。

ウォーレン・バフェットに関しては、僕が考えてるのは……さっき話を聞きながら、ちょっと考えてたんですけど。コカコーラとかに投資してますよね彼。コカコーラって体にわるいですね。

だから、よく考えてみたら社会貢献してないとか考えてね。

——コーラがホントに悪いかどうかは、わからないかもしれませんね。どうなんでしょう。

まあ、どうなんでしょうね。いや、僕は水派なんで、すべて。

——（笑）。

いや水もホントは、わるいかもしれないですけど。ウォーレンさんがずっと……ウォーレンさん自身は健康にまったく興味がなくて、マクドナルドを食べて、すごく心臓に発作が起きそうなものばかり食べてるらしいんですね、彼は。俺はコーラが好きだからとか、いつてるんですけど。どうなんでしょうね。そういう意味で、コカコーラがね、ホントに体に悪いものなのか、いいものなのか、わからないですけど、実際のところ。

何がホントにいいのか、わるいのかって、まったくわからない時代ですからね。コーンフレークの箱のほう（その中身より）、害がないっていう話も、出たそうなん。だからホントに何もわからない時代なんですけど。

結局、社会貢献のためっていうふうに考えると、何が貢献になるんだろうって、わかんなくなりますよね。貢献してるつもりでも、それが本当に貢献してるのか、されてないのかって、わかんないですしね。

おもしろい話で、アフリカでいま、みんなすごい困っている、いま、すごい困ってるらしいんですけど、みんなすごく死んでる人とか多いですよ、アフリカで。

で、何かそれも意見が、すごくあるらしくて。それを助けたいっていう派と、こういろんな寄付をしたり、ボランティア活動をして助けていきたいっていう。アフリカの子どもたちとかね。そうしたい派と。

もうひとつの派が、そこで生まれた黒人たちは、アフリカで生まれた人たちは、何か前世で、すごく悪いことをした人で、その罪の滅ぼしとして、そこに送り込まれ、生まれてきた人たちだっていう、そういう考えをもった人たちがいるんですね。派が。だから、それを助けることは、おかしいとかね。何かそんな、いろんな考え方があって、もうホントにわかんなくなるんですけど、自分が。

じゃあ俺はどうしたらいいんだってなりますよね。で、税金がダメだって、払わないほうがいいっていう、政府がわるいっていう派と、逆にウォーレン・バフェットとかは、もっと税金取ってくれとかね。俺の税金が低すぎるんだけど、文句をいったりね。

ホントに文句をいっただけなんです。ウォーレン・バフェットが社員、自分の社員より税金を少なく払ったらしくて。それですごく、これは間違ってるのかって、もっと取るべきだとかいって、抗議したような、クレームをつけて、その、税務署に（笑）。

そう、だからわかんないですよ。ホントに自分のコンパスがないと、ホントに、どこに何をしたらいいのか、わかんない時代なんですけどホントに。

だからもう、何も、よくわからないんですけど、じつは。いま僕は何を言ってるのかも、わかんないんですけど、自分自身が。

——（笑）。

ホントの話をすると（笑）。

だから、その何らかのね、自分の方向性を見つけるために、こういう、参考に

することは、たくさんあると思うんですけど。もうホントに自分のコンパスをもっていかないと混乱してしまいう世の中だと思うんです、これからは。情報が、どんどん速く、いろんな情報が出てくる社会ですから。そう。自分のコンパスをもつ。

だから僕自身は、やっぱり自分のコンパスをもって、現実をこわしながら、つくりながら……でもやっぱり、自分がもってるルール、コンパスってのは、やっぱり自分の思うなかで、できる範囲では、思考の範囲では、相手を傷つけるとか、相手を何か陥れるとか、騙すとかね、そういうことは絶対したくないなっていう。

どちらかという、そういうルールがたくさんあって、それに沿ってれば、自分の現実内で、いろんなことやりたいなっていうふうな、考えは、もってます。

結局、やっぱりミッションを見つける作業ってのはすごく難しいですね。それが正しいか間違っているか、そのものも、もうホントに……そういう概念さえも存在しない世の中だと思うんで、いまは。昔もそうだと思うんですけど。

だから、結局は自分が、いまその時にね。そのミッションに対してのポジティブな感情があるとかね。ホントにそれがやりたいことなのかってことをコンパスにしてやっていくと、たとえ間違ったとしても、それは、いいんじゃないかって思います。

なので、とりあえず、いま自分が、これは才能があるっていうことと、他の人が求めていることがマッチしてて、で、それに対して自分が、いまこの瞬間に、いい感情が、ポジティブな感情が生まれているのであれば、やればいいと思います。

やってみて、その繰り返しで、どんどん見つかっていくんじゃないかなと思います。シンプルじゃないと思います。簡単な作業じゃないと思うんです、ミッションを見つけるのは。

結局、僕自身も、自分のミッションは何なのかって、はっきりと、まったくわかってないですからね。ただ、いま目の前にあることを、いまこの瞬間で考えて、自分がね、あ、こういう才能があるんじゃないかって思うことを。で、他

の人はこういうことを求めてるってことをマッチさせて、それを習慣的にやろうと思って、いろいろやってるんですけど。

結局、ビジョンとかミッションってのは、ホントにむずかしい作業。つねにこれは変わっていくことだと思うんですね。自分のルールをもっていけば、そのルール内でありながらも、形を変えていくことだと思うんで、ひとつ見つけて、それがずっとつづくってことはないと思います。

で、ようするに僕は、何もわかりません。ミッションを見つける方法は、僕はわからない、ということをお願いんですけど、結局は。それだけ難しいことなんです。でも、方向性があり、自分のね、才能があり、自分の感情がそこにあり、周りがそれを求めていることであれば、ビジョンへの可能性はあるんじゃないかと思っています。

そして、メンターとかを見つけて、その分野、自分が入ろうと思っている分野のメンターを見つけて、アドバイスをもらおうと、スピードがアップするんじゃないかと思っています。そのミッションを見つければ、その作業をする。

結局、男っていうのは、まあ女性もそうだと思うんですけど、まあ男性ってのは結局ミッションをもった、ビジョンをもった人生を生きることが、やっぱりビジョンだと思うんですね、僕たちは。

そのビジョンがビジョンなんじゃなくて、ビジョンをもって生きてるってことが、つねにね。だからそれが、たとえ間違っても、よくわかんなくても、ただ、そのビジョンをもって何かを毎日生きてるってこと自体がビジョンだと僕は思うんですね。

つねに何かを信じて、前に進んでいくことが、僕たちのビジョンだと思います。だから、それが何であろうと、僕は関係ないと思うし、いいと思うんです。で、つねにこう、自分の信じる道を歩んでほしいなと思っています。じゃ、ちょっと休憩を入れます。10分、休憩を入れますんで。10分後に帰ってきてください。で、トイレと、トイレ行って、水を飲んで、ちょっとこう散歩したり、目を閉じたり、ちょっと体を動かして血液を流してください。

じゃあ、10分です。

ミッションの見つけ方

新アドバンスマインド 第3話 パート2

書いてほしいんですけど、大きな字で。

「人間関係の構築法」と、書いてください。

「人間関係の構築法」

これはもう、チェンマイセミナーに来た人は、もうホントに、何度も聞かされたことだと思うんですけど。人間関係を構築する方法っていうのは……その前にちょっと訊きたいんですけど、〇〇さんは特に、女性と……まあ、アドバンスマインドは女性にモテる方法ですけどね。要するに人間関係を構築する方法ですよ？

——はい。

女性と性行為をしたいだけだったら、風俗にいけば達成できることですよ？

——はい。

なぜ、わざわざナンパして、女性とHをしたいんですか？ 風俗にいけばいいじゃないですか。

——自信をもちたい理由か、お金とかじゃなくて俺の魅力で、落としたという自己満足を得たい。

ただ、射精をしたいだけじゃないってことです？

——ではないです。会話を楽しんだり……。射精だけではないです。

〇〇さん、風俗と行って行けます？

——めったに行かないんですけど、いまのお話はおそらくですね、ブロイラーのチキンってあるじゃないですか。ブロイラーのチキンよりも、やっぱり天然の地鶏といますか。地鶏のほうがおいしいというふうな思いがあるから、そちらのほうに満足度が、おいしいという意味であるんじゃないでしょうか。

ちょっと意味が、まったくわからなかったんですけど。

——（笑）。風俗はお金を出せば、まあできるということで、要するに普通の、安物の、スーパーに売っている鶏肉ですよね。それに対して、自分で直接、これだと思ったやつをターゲット、狙ってハンターのようにいくっていうのは、やっぱり天然のキジとか、そういうものを捕ってくるようなよさがあるんじゃないかと思うんですけど。

なるほど。性行為を、射精をしたいだけだったら、まあ射精をしたいだけであれば、自分でも射精できますし、単純に女性と性行為をしたいだけだったら、風俗にいけば、かわいい子も見つかると思うんですね。あの〇〇さんに訊きたいんですけど、日本の風俗は、かわいい子、いっぱいいますか？

——いっぱいは、いないです。こないだ詐欺にあいました。

詐欺（笑）。詐欺、ああそうか。何か、日本の風俗は、かわいい子がいるのかなって僕は、夢を、妄想を抱いてるんですけど。あまり、そうじゃないですか。

——そんなことないです。

ああそうか。まあでも、要するに性行為をしたいだけ、したいんだと思うんですね、みなさんは。ナンパして、かわいい子と。でも、そのときに、やっぱり必要になるのは、人間関係を築くことだと思うんですね。

人間関係を構築すること……やっぱりその女性に「すみません、性行為していいですか？」って、いきなり話しかけて「あ、いいですよ」という人は、いないですよ。

何らかのそこで人間……男女のね、何らかのその人間と人間、人間対人間の関

係が生まれて、女性が相手に、女性があなたに「性行為、しようかな」って、思ってくれるっていうのかな。そういう流れだと思うんですけど。

その人間関係を構築するっていう……僕が一番、今回のチェンマイセミナーでもかなり強調して話したことは、「現実を共感させること＝人間関係構築」と、思ってるんですね、僕は。

人間関係を構築するためには、相手の現実と自分の現実を共感させる必要があるんですね。例えば、〇〇さんが好きな音楽って何です？ ジャンルは。

——どちらかというと、クラシック系が好きですね。

ああ、クラシック系、僕は嫌いなんですね。なんか全然意味が……。あんなのダサいんですけどね。なんか聞いてて、もうダサすぎて、話にならないです。

で、〇〇さんが好きな料理、食べ物って何です？

——私は、焼き肉が大好きですね。

焼肉食べてる人の気持ちが、僕はぜんぜんわかんなくて、なんか、あんなものを食べて、例えば消化に悪いじゃないですか。考えてんのかなと思うんですよね、僕は。

〇〇さんが好きな、あの例えば、映画って何です？ 一番いままで、こういう映画が好きでしたって何かあります、ひとつ出すとしたら。

——好きな映画ですか？

うん。

——「華麗なるギャツビー」が、好きだったです。

もうあれ一番嫌いな映画なんです、僕は、お店のなかで。もうなんかもう、あれ観て、途中でもう飽きちゃって、捨てましたからね、あれ。本当にもうあれは最低最悪です。

っていうふうな感じでスタートしたとして、僕と〇〇さんは、人間関係が構築しやすい状況だと思います？ いま、この段階で。どう思います、〇〇さん。

——いやもうまったく、できないですね。大っきらいですね (笑)。

そう (笑)。現実が共感できてないですよ。〇〇さんの現実、これがこういうのが好き、こういう考え方をもってる、こういう観念をもってるとかね。いろんな気持ちをもってる。それに共感をしてない。

現実に関感をしてない＝人間関係がものすごく構築しにくい状況、なんですね。

で、逆に、〇〇さんの、クラシック、僕もじつは、似合わないと思われるかもしれないですけど、じつはすごく好きで。これは実際に、ホントの話なんですけど。

10代のときに不眠症になったことがあるんですね、僕。そのときに、どうしても寝られなくて、何か精神的にプレッシャーを感じていた時代があつて。

でそれで、そのときに医者について、眠れないんですけどって言って、どうしたらいいですかって話してて、まあクラシックの音楽を聴くと寝やすくなるよって話をそこで聞いて、クラシックを聴きはじめたんですね、いろいろと。

それで自分が落ち着いて聴けるとか、そういうところから入ってきて、結構好きになってきたんですけど……って、いうと、ちょっと「あつ、うれしいな」って、思いませんか？

——うん、非常にうれしいですね。

うん、うれしい。で、例えば、焼き肉も、あの……どうしようかな。焼き肉の話は、まだ思いつかない。僕は焼き肉はあまり好きじゃないんで。

いや、ホントは好きなんですね。ホントは好きなんですけど、最近、すべて生のものを食べるっていうふうな意識をもってるんで。好きじゃないって自分で言い聞かせてるんで。じつは好きなんですけど。

——ちなみにちょっと質問いいですか？

いいですよ。

——Mr. X は世界中の料理を食べられてると思うんですが。フレンチとか、いろいろありますよね。

ぜんぜん食べないですよ、フレンチとかは。

——ああ、食べないですか。どこの国の料理が、やっぱりうまいって、いうふうに思われましたですかね。

やっぱり、イクラですかね。

——イクラですか（笑）。

イクラとウナギとウニ。

——和食がいいんですか。

和食ですね。和食のなかでもイクラとウナギとウニなんです。

——ああ、ありがとうございます。

これは平さんに訊いたらホントに、平さんとか廣田さんに訊いてくれたらわかると思うんですけど。僕と、例えば、どこにメシ食べにいかうかって、世界中どこに一緒にいても、例えば、スウェーデンにいったときも、じゃあ、どこに、料理いこうかっていったら。まず、スシっていうんです、僕は。

そして、オーダーするときも、ウナギ、ウニ、イクラの繰り返しなんです。ずーっと、その繰り返しで食べてるんです。

それはどこの国でもそうですよ。マレーシアでもそうでしたし、シンガポール、ああ、シンガポールは行ってないかな。ドバイに行ったときもそう。ずーっとそれなんです。とにかく、で、フランスに行ったときもそう。

それは〇〇さんに訊いても、わかると思うんですけど、フランスに「Journey」で行ったときも、ずっとスシスシとかいって僕は、ずっとスシスシスシ・コールをしていて。そう。日本食オンリーです、僕は。

——はい。ありがとうございます。

はい。まあ、要するに、相手の現実と共感して、例えば、相手の気持ちとか、好きなこととか、嫌いなこととか、考え方とか、信念とかにを共感すると、そこで人間関係が生まれるんですね。

現実を共感することが、人間関係を構築する。

そのときにいろんなテクニックをつかって、例えば、相手の現実と共感をして、人間関係を構築しようっていうノウハウが、たくさん出てると思うんです、世の中には。この社会にはね。

例えば、ミラーリングっていうテクニックで、相手のしぐさをマネしたり、話し方やスピードとかをマネしたり、相手の動作をマネしたり、こうボディランゲージをマネしたりして、ミラーリング、まあ、鏡のようにミラーリングして、相手が何となく、あなたの信用、信頼感を得るとかね。

まあ、共感なんですけど、これはすべて共感してるってことなんですけど、すべていろんなことに。それで、そういうテクニックであったり。

他に、〇〇さん、何かそういうテクニックを思い浮かべます？ 共感のテクニック、考えてする。

——共感のテクニック……。

まあ、そういうNLPとかやってる人が、とくに好んで言ってること。

——うーん。

「何とかですよ」とか。最後に「ね」をつけるんですよ、とかね。まあ、いろいろあると思うんですね、そういういろんなテクニックが。

で、そういうテクニックをつかわないでほしいんです。チェンマイセミナーでも話したか、話してないか、わからないですけど。相手との現実に関感をする必要がある。「あつ、そうか、じゃあ共感をしてるってことを何かそういうテクニックをつかって言ったらいいんだ」とかね。

「そういうふうにしたらいいいんだ」っていうふうに、思う、勘違いしてる人が出てくると思うんです、これから。相手の現実に関感したら人間関係が生まれる。信頼感をもってもらえる。

「そうか、じゃあ、そういうふうに思わせる必要があるんだ」っていうふうな勘違いが発生すると思うんで、ここで言うんですけど。

テクニックは絶対につかってはダメなんです。なぜかというと、バレるんです、かならず、テクニックをつかうと。

ミラーリングして「あ〜、そうですね」とかいつていろんなテクニックをつかって、NLPをつかって、共感をしている振りをしていると、「あつ、この人は実際は共感してないけど、共感している振りをしているだけなんだな、テクニックをつかってるんだな」って、絶対にバレるんです。

「あつ、つかってる」っていうふうに、わからないかもしれませんが、相手も。でも「何となく妙だなこの人」って。話して「何かひっかかるな」

何かそういう経験あります、〇〇さん？ 何かこう、話をわかってくれるような感じ、素振りはあるけど、何かひっかかる人っています？

——そうですね。うんうんうんって返事をしてくれて、ああわかるよわかるよって言ってるけど、何か自分の話をはじめちゃったりとか。何て言えбайいのかな。いますよね、そういう人って結構。「ああ、聞いてくれてないなあ」とか「わかってくれてないなあ」実際には。

〇〇さん、何かそういうのありますか？ 何か共感してくれている感じはするんだけど、何か妙に、何かひっかかる。何かちょっと微妙って感じありますか？ 経験は。

——結構ありますね。わかるよ、わかるよってな感じで言ってくれてても、ホントにわかってないってことぐらいは、まあ、数分もすれば、わかってしまうので。おそらく、あの、真剣にやってる方は、いままでそういう人の話はスッと入ってたんじゃないでしょうかね。

——自分がやったっていうことは、あまりないんですけど、僕はあまりテクニックをつかうのが苦手なんで、やれてないんですけど。あの、テクニックをつかう人が、数年前までは、非常に多かったように思いますね。

——もう、そういう種族は消えたとは思いますが。一時、そういう情報商材があふれたのかもしれませんが、非常にうさんくさくて、僕は臭い奴だなと思った連中が、3年ぐらい前から出沒、ザーツとして、まあ消えてしまったという感じですね。

ふーん、なるほど。

——はい。

テクニック。相手の現実に関感をするテクニックをつかうと、うーん、何となく微妙だなっていうふうに感じられるんです。

ホントの、バカのね、何も気づかない鈍感な人だったら、「あー、共感してくれている」って、思うかもしれないけど、一般の人だったりね、一般以上の人だったりしたら、「あっ、これテクニックだな、何かおかしい」って、すぐバレるんですね。

本当に人間って、微妙なところで感じとるんですね。ホントに微妙な、もう言葉では表現できないレベルで、人間っていうのは感じるんです、そういうところを。

だから、相手の現実に関感しなければならない。それをテクニックで達成しようとしたら、それは達成できないんです。忘れる必要がある。

で、じゃあ、どうすればいいんだって話になるんですね。相手の現実に関感しなければならない、でもそれを意識して、テクニックとしてやろうとしたらバ

れる。じゃあどうすれば、それができるのって話になりますよね。それは、どうしたらいいかというところ。

相手の現実に関心する前に、まずは自分自身の現実に関心する必要があるんです。これ、ホントに複雑な話になって、深層心理に入るんでね、ちょっとこう、あいまいになると思うんですけど。

自分自身の現実に関心してる人っていうのは結構少ないんですね。これはすごく深い話になるんですけど。

例えば、チェンマイセミナーでも話したと思いますけど、自分のなかには、例えば複数の人間がいるという話をしましたよね。

こっちの方向にいききたい、でも、こっちの方向にもいききたい、でもあれもしたい、これもしたいっていう、いろんなタイプの人間がいて、で、それがバラバラの意志をもっていて自分を混乱させるっていう。

複数の自分っていうのがあるという話がありましたけど。それをね、そのふたりを……リスクをとりたい自分、安全にいきたい自分というふたりの自分がいて、そのふたりの自分がいるからこそ、自分がどっちにいったらいいか、わかんなくなっちゃって混乱してしまうという話がありましたけど。

それを関心させるためには、まずはそのふたりの、自分のなかにいる、ふたりに関心してる、共通してる、共通点を見つけるっていう話がありましたよね。

——うんうんうん。

その、リスクをとりたい自分、安全にいきたい自分、そのふたりは、どちらも、自分自身のことを思ってくれているってことが共通点ですね。

それを意識して、ふたりを同時に慕ったとき、ひとつにフュージョンさせてね、自分自身を。

で、本当の意味で、いろんな自分が共通点をもって関心できるっていう話なんですけど。

相手に共感するまえに、まずは自分に共感する必要があるんですね。共通点を見つけて、自分のなかに。

自分自身をフュージョンさせて、はじめて、相手の気持ちにもフュージョンできる自分になるんです。

八甲田セミナーで、お客さんにフュージョンするんだって話をしたんですけど、じつは、もっと深いところにいくと、まずは自分自身にフュージョンしておかないと相手にフュージョンできないです。

自分自身がひとつになったときに、相手との、ほかの他人とも、人間とも、ひとつになれる自分になるんですね。

むずかしい話だと思うんですけど。でも、わかっておいてください。自分自身とフュージョンしたときに、はじめて、他の人ともフュージョンできる自分になれる。

それができないと、本当の自分の弱さとかね、素直な自分になれない。だから、そういうテクニック、そういう短期的なことでカバーしようとする自分が出てくる。

わかりますか。それで、相手にそれが伝わる。だから共感している……相手に共感する余裕がないってことです、要するに。

自分自身も共感できていないのに……例えば、自分のお腹がすいている状態で相手に、ご飯食べなよって、いえないですよ。まず自分が満腹になってたら、「これ食べな」っていえる。

だから、まず自分に共感していかないと、自分にフュージョンして行って、自分にホントに「あー、俺はこういう考え方なんだ」っていうね。共感をしていかないと相手に共感する余裕がもてない。だから、まず自分との共感。

その話も、くわしく話していきます、また今後。そのアドバンスマインドの、つぎのパーツぐらいで。まずそれを覚えてください。

だから、相手に共感するっていうことを考えるより、まず自分、という話です。

つぎに、大きな字で書いてほしいんですけど、これはかなり、今回のアドバンスマインド、パート3の内容で、もっとも僕は重要なポイントかなって思うものなんですけど。

書いてほしいんですけど、

「人を受け入れる」と、書いてください。

「人を受け入れる」

これは、かなり興味深い話なんですけど。

「すべての行動のウラには、良い目的がある」って、書いてください。

「すべての行動のウラには、良い目的がある」

これは、かなり深いですよ。すべての行動のウラには、良い目的がある。

これは、たぶんNLPの話だと思うんですけど。例えば、刑務所にいって……〇〇さんが、いままで聞いた、耳にしたニュースのなかで、もっとも悲惨な、極悪な、何か殺人鬼の話ってありますか？ そういうニュース。どういう話がありました？ いままでのニュースで。まあ日本で、国内でいいですけど。

——ええまあ、ぜんぜん関係ない人の家に強盗に入って、お父さんもお母さんも、小さい3歳の娘とかも包丁で刺し殺してしまったとか。

何か、そういう事件で、一番印象に残っている事件って、ひとつありますか？

——有名なのはサリン事件といって、地下鉄に毒ガスをランダムに捲いて、たくさんの人を殺したとか。

人を受け入れる

〇〇さん、何かそういう、ひとつだけニュースで、一番悲惨だなと思った、印象に残ってる事件はありますか？

——いやあ、僕はもう思い出したくもないような、すごい事件というのが、昔、ちょっと前なんですけど、北九州であった監禁殺人事件というのがありましてですね。

——これは、家族に家族を、子どもなんですけど、殺させて、バラバラにして、みな殺し状態ですって、それは他人の男が恐怖によって、それをさせたんですって。元々は犯人と、犯人の女。それと女の家族。その姪や甥や、みんな殺されたんですって。お互いがお互いを殺したという、もうたぶん、世界でも、もっとも残虐な事件だったんじゃないでしょうか。

——まだいま、裁判中ですが。私は何もしてないって言って。本人は確かに手を下してないんですね。恐怖によってコントロールしたという典型ですね。

OK。まあ、そういう悲惨な、ホントに極悪な信じられないような事件っていうのがあると思う、殺人事件とか、あると思うんですけど。

そのね、犯罪者、犯人。いますよね、それを、手をくだした人かもしれないし、くだしてない人かもしれないし。でもそれに関わった人、それを指示した人、だれでもいいですけど、その犯人、犯罪者。

彼らのとった行動……そういう残虐な行動ですよ……のウラには、すべて、すべての行動ですよ、のウラには、良い目的があるんです。

これは、かなり強烈というか、興味深いんですけど、彼らのなかでは、わるいことをしているという意識はないんですね。彼らの現実では、彼らのなかでは、それは正義なんです。

人を殺して、残虐な……バラバラにして皆殺しにした。で、心のなかでね、「いや、俺はホントにわるいことしてるなー」「ホントにこんなことする人は最悪だよー」って、思いながらやってたんじゃないんですよ、彼らは。

「俺は奴らを裁いてるんだ」とかね。「奴らは死ぬべきなんだ」とかね。「俺が

すべての行動のウラには、良い目的がある

正義なんだ」「俺がやらないと、だれが他に殺すんだ」とかね。「俺は、いま立ち上がらなきゃダメだ」とかね。

そういう何らかの、そういう正義感とかね、何らかのポジティブな、良い目的……まあ自分のなかの現実ですけどね……で、彼らは行動をとってるんです。

人間っていうのは、すべて、完全に自分がわるいと思ってやることって、行動ってないんですね。

何らかの良い目的をもってる自分では信じて何かをしているんです。

例えば、戦争にいく人も、だって戦争自体も、戦争に行つてね、人をバババと撃ち殺して……で、「俺は人を殺しに、ホントに残虐なことをいまからしにくんだ」って、考えるより、たぶん「俺は国を守るんだ」とかね。

「家族のために」とか、「俺がやらないと日本が負ける」とかね。「俺がいま立ち上がってみんなを守るんだ」とか。「国のために」とか、いろんなことを考えて、ポジティブな目的をもって、殺人を犯してますよね。戦争に行く人たちも。

そのなかで、罪悪感もあると思うんですけど、でも行動をとるときには、良い目的がそこにあるんです、自分のなかで、意識のなかで。

で、その殺人鬼、北九州の殺人鬼の話も、かならず彼ら犯人の行動のウラには、その目的には、深層心理のウラでは、自分は正しいことをしてるって信じてるんです。

どうしてこういう話が大事なのかというと。人は、それぞれ異なる現実をもってるってことを、ホントに理解してほしいんです。

あなたはそんなことをして、バラバラにして、お前は殺人鬼で残虐だと思ってるかもしれないです。

でも彼らは、そう思っていないんです。彼らは、「いや俺は……何で俺のことを理解できないんだよ。俺は奴らを殺すことで、みんなを救ったんだぞ」とかね。

すべての行動のウラには、良い目的がある

「奴らが死なないと、もっと他に被害者が出るんだ」とか、思ってるんです、彼らはたぶん。で、それを受け入れて、「あ、そう、殺していいよ」って、いうわけじゃないですけどね。でも、人の心理を理解してほしいんです。

で、ここで重要なのは、自分の現実と、他人の現実のバランスを取る必要があるってことです。ホントに、非常に大切なことなんですけど。

あなたがもってる現実は、正しくないんです。例えば、北九州の監禁殺人事件の加害者、その犯人の考え方はまちがっていると、あなたは言えないんです。

で、彼らも、あなたの考え方を間違ってるとは言えない。だれも、だれかの現実、考え方が間違っているとは言えないんです。それぞれの現実が正しいんです。自分のなかではね。それを理解する必要がある。

だから、自分の現実が正しいんだ、と思いこんだ瞬間に、バランスが崩れて、例えばそういう殺人鬼のような行動をとってしまう。

で、例えば、〇〇さんとか、〇〇さんもね、そういう、殺人鬼はダメなんだって言って、殺人したらダメじゃないかって言って、その現実を強くもちすぎると、それが逆に、今度は自分が殺人鬼を殺す殺人鬼になってしまう可能性があるんですね。〇〇さん、意味わかります？

——意味は、わかります、はい。

例えば、レイプしたレイプ魔はダメだ、ホントに許せないと思うとしますよね、〇〇さんが。

——はい。

じゃあ、レイプ魔はぶっ殺してやるって思いはじめるんです、そのうち。

——うんうん。

わかりますか（笑）。

すべての行動のウラには、良い目的がある

レイプ魔は許せない、じゃあレイプをする奴は、死で裁くべきだと思ってね。俺がレイプ魔をみな殺しにしてやるって、いいはじめるんですね。だんだんそれがエスカレートすると。

自分の現実っていうのは、そういうふうにして生まれてくるんですね。だから、おそらくその北九州みな殺し事件も、何らかのきっかけで、その犯人も、幼少期か、いつかわかんないですけどね。

何かあるきっかけで現実が生まれて、許せない、とかね。裁くべきだ、死で相手を裁くべきだっていう現実が生まれてきたと思うんです。何らかの許せないことがあって。それがエスカレートしてきて、そういうことに発展したと思うんですけど。

だから、そのきっかけは何でもそうなんです。例えば、クソ情報起業家は許せないっていう、ちょっとした気持ち。何か返金保証をつけないマーケッターは許せないっていう、ちょっとした現実があるとしますよね。

でもそれに執着しすぎると、それがいつか殺人事件に発展するかもしれないですね。返金保証をつけない奴をみたら、ぶっ殺してやるとか、いいはじめる可能性があるんです。

——（笑）。

おかしいですよ？ おかしいですけどホントにそんなもんなんです。人間の、何かそういうきっかけっていうのはね、いろんな。

だから、クソ情報起業家は許せないですよ、という気持ちが、だんだん、だんだんエスカレートして、全員、もうサリンで殺そうとかね。そういうことになるんです。

そのサリン事件も、いやあみんなぶっ殺して、楽しいねっていう、ワハハ、ワイワイって、キャピキャピって、いってるわけじゃないんです、奴らは。

彼らは何らかの正義感に燃えて、やるべきなんだ、俺たちがやらないと地球が減びるとか、思ってるんですね。

すべての行動のウラには、良い目的がある

それは、おそらく、最初の目的は良かった……地球をもっといいところにした
いじゃん、とかね。人々を救いたいっていう気持ちからスタートしたことが、
じゃあ殺さなきゃダメだとか、そういうことに、ちょっとズレたと思うんです
けどね。

そんなもんなんです。だから現実ってのは、正しいも間違ってるもなく、み
んな、それぞれ異なる現実をもってるんです。

僕たちがしなきゃいけないことは、人の現実を受け入れること。人を受け入れ
るってことなんです。人間はそういう生き物なんです

自分の現実にあまりにも執着しすぎると、バランスが崩れてくるんですね。お
互いの、社会との。

だから、他の人間が、たとえどんなことをしようとしても、たとえどんな、自
分がね、あなたにとってどんなに間違ってると思ってることをしてたり、言っ
てたり、考えたりしてても、そのウラには、かならず彼らは正義感にあふれて、
何らかのポジティブな目的で、考えで行っているってことを理解してあげてほ
しいんです。

なんて残虐な奴なんだっていうまえに、まてよ、かならず彼らは、何か正義感
に燃えて、良い目的を考えて、こういう考えになったんだなってことを理解し
てあげたときに、あなたはものすごいパワーを得るんですね。人を理解したと
きに。

それをすることがやっぱり大事だと思うんです、僕たちは。マーケッターとし
ても人間としても。理解することがね。

間違ってる、と思った瞬間にそれは、宗教もそうだと思うんですけど、いろん
な宗教がホントに正しい気持ちでスタートして、でもそれがいま戦争に至った
りしているというケースがたくさんあると思うんですけどね。

自分のね、正義感のために相手の、ちがう宗教を殺してやるとかね。よくわか
ないですよ、僕もあまりくわしいことは勉強してないんで、わかんないんで
すけど、やっぱりすべて自分の正義感から生まれることが、本当にバランスが

すべての行動のウラには、良い目的がある

崩れると、残虐なことになってしまうんで。人を受け入れてください、これからは。

どんなことを言ったとしても……例えば、〇〇さんが一番許せない人ってどんな人です？　　どういうことをする人です？

——自分のことしか考えないで、自分のメリットしか考えない人かな。人を傷つける人。

例えば、どういう人がそうです？

——どういう人。

うん。何かその具体的な例ってありますか？

——出てこないですよ。わるい人が。

まあそういう、例えば、情報起業家のなかで、こいつは自分のメリットしか考えてないなって奴はいますか？　　そういうことを行為する人っています？

——ああ。わかりやすいですね、いますね。

どういう行為をしている人ですか？　　それは。

——自分は、お金儲けのために、やってたことを、その人が提供しているサービスを利用する会員さんとかには、やらせないとか。うん、そうだ、あれだな。自分の弟子が考えた商材をかぶせて出してる人があるんですよ。

あはは。その話、聞きましたね、この前。

——そう、100万円とか、200万円、弟子から取ってるのに、弟子が出して、いいなと思ったら、それを出してしまっ、上からかぶせていまして、それは、ちょっと気に入らないですね。

まあ、その人がいますよね。

すべての行動のウラには、良い目的がある

——はい。

クソ、なんて許せない奴なんだって、ちょっと思いますよね。

——はい。

でも、彼のなかには、何らかの正義感に満ちあふれて、それをやってるんですよ。

——あー。

じつは。いや、こういうことをしてホントに、みんな会員さんをおちのめして不幸に陥れたいなっていう考えはないと思うんです。

自分で何らかの論理的な説得をして、自分を。

——論理的かぁ。

そう。論理的に。そのなかは感情なんです。じつは感情なんですけど、それを論理的に説明して。いや、俺がやってることは正しいことなんだっていうふう
に、思ってやってるんです、それは。

それをちょっと理解してあげることはできます？ あー、何らかの感情があつて、やってる。でもそれを論理で、俺は正しいことをやってるんだって、思いこんで、やってるんだなってことを理解してあげることはできます？

——そうですね。まあ少しは。

(笑)。そう。それを完全に理解してあげられたときに、共感できるんですね、彼の気持ちに。

——うんうん。

彼がね、そこの目のまえにいたとしたら、あつ、あなたはこういう気持ち……俺もじつはこういう気持ちなんですよねって、いったら彼は、あーっ、よくわかってくれてるんだ、ってなりますよね。

すべての行動のウラには、良い目的がある

——うんうん。

それが共感なんです。だから人を受け入れることで、共感できるようになる。共感できることで人間関係が生まれて、お互いの傷を癒す関係が生まれるんですね。

ちょっとこれを意識においてください。すべての行為のウラには、正義感とかね、良い目的をもってるんです、みんな。

だからたとえ、自分がどんなに許せない人間がいても、その人間がやってることは、かならず何かの正義感でやっているってことを理解してあげてください。現実とは異なっているということです。

自分の現実ですべてを当てはめたらダメってことです。だから、それを意識していると例えば、いろんな話をしているときに、人が何か言ったときに、反応しなくなるんです、自分が。

だれかが何かを言ったときに、それに対して、それは違うと思うって言葉が出なくなるんですね、自然と。あ～、そういう考え方もあるんだって素直に聞けるし。自分が正しくないってことが、わかりはじめるんですね。こういうことを考えると。

自分は自分の現実で生きてて、他の人も、他の人の現実で生きてるんだから。みんな正しいと思って生きてるんですね、みんな、毎日を。

だから自分が考えてることも、じつは間違ってる可能性がある。だから、いままで僕はね、アドバンスマインドが、すげえとか思って、女とやりまくることが、男の成功だーとかね。思ってた。

でもそれは、いま考えると、あ～、どうしてそういうふうに思ってたのかなと考える。でもその時の現実、そうなんですね。あのときは、それが正しいと思ったし、何らかのポジティブな目的とか、考えがあって、そういうふうに信じてたんですね。

で、そんなときに、だれかにこれを批判されていたら、かなり僕はむかついた

すべての行動のウラには、良い目的がある

と思うんですけどね。いまそれは理解できる、自分のことを。だから僕自身もそうだったんです、じつは。

すべて自分も、いま考えてる現実そのものが間違ってるか、正しいか、何もないんです。存在しないってことです。概念そのものが。

で、つぎに書いてほしいことが、

「ネガティブな感情」と、書いてください。

「ネガティブな感情」

ネガティブな感情と書いて、1と、書いてください。

幼少期、幼少期にあなたが、母親に愛されてない、あっ、俺は愛されてないな、お母さんに愛されてないなと思った瞬間、出来事を書いてください。

そして、いいですか、書いてますか？

幼少期に、僕はお母さんに愛されてないのかなって思った瞬間の出来事を書いてください。エピソードを。

で、2。

現在あなたが、女性関係をもっていると思うんですけど、現在あなたもっている女性関係で、自分のなかの壁というか、自分のなかの一番乗り越えたい壁、ブロックっていうのかな、問題点を書いてください。

自分が現在もっている女性関係にある問題点、壁、ブロック。良い男女関係をもつための壁っていうんですかね。これがどうしても壁になってて、乗り越えなきゃいけない。何か問題なんですよっていう。

で、3と、書いてください。さっきのが2番目です。

ネガティブな感情

3で、質問1で出た、幼少期のときに僕はお母さんに愛されてないなと思った瞬間の出来事ってありますよね。その時に、愛されてないなって思ったその瞬間の出来事の感情を思い出してください。どういう感情をその瞬間もったか。感情ですよ。

僕はお母さんに愛されてないなって思った瞬間の、出来事のその瞬間の感情、どういう感情だったか。むずかしいですけどね。ちょっと、それを書いてください。

多くの男性は、感情を、どういう感情かっていう、それに答えることが、ものすごく苦手なんですね。男性っていうのは、感情そのものの存在をあまり知らないんで、僕たち男性は。女性のほうが得意なんですけどね。

で、多くの男性は、感情を直視せずに、ストーリーで、すべてそれを論理的に作話（さくわ）してね。作話って話をしましたけど。それを意味づけるっていうことをすぐにしちゃうんですけど。

感情について、まったく未知だから、知らないから。

僕たちはこれから感情と友人になる必要があるんですね。つぎのレベルに入るためには。心理のね、自分の。

つぎのアドバンスマインドの、つぎのレベルに入るためには、自分の感情と友だちになる必要があるんです。熟知する必要がある。共感もする必要があるんです。

だから、ちょっとここで考えてほしいんですよ。さっきの、1、2、3をやってほしいんですね。

どうしようかな。宿題として出したほうがいいかな。じゃあ、宿題で出します。この、1、2、3は。

お母さんに、僕は愛されてないなって思った瞬間の出来事。1ですよ。2で、いま現在、あなたが感じている、女性関係との問題点、ブロック、壁。3で、あなたが幼少期のときに、ああ僕はお母さんに愛されてないなって思った瞬間

に、その出来事の瞬間の感情、どういう感情だったかってことを具体的に書くってことです。それを宿題として出します、後で。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことは、

「奇跡の人間関係」と、書いてください。

「奇跡の人間関係」

いまからですね。これからどんどん入っていくんですけど、話が。アドバンスマインドに関しては、女性との関係を構築するって話になってますけど。まあ男性も含めてね、すべての人間、他の人との人間関係を構築するなかでね。奇跡のような人間関係を構築する方法をこれからちゃんと話していきます、具体的に。

奇跡の人間関係を構築するためには、自分のなかにある、その幼少期のトラウマであったり、壁っていうか、ブロックっていうのを完全に理解して、それを乗り越えていく必要があるんですね。

その話をしていくんですけど。まあいろんな、僕がいつも話してる、肉体、感情、精神という、3つの分野があるんですけど、その3つの分野、脳のね、分野をつかって理解して……肉体脳っていうのかな。肉体脳、感情脳、精神、理性の脳っていうのかな、理論っていうのかな、3つの脳が、レベルがあるっていう話をいつもしてるんですけど。

その3つの脳を考えて、人間関係を構築するヒントっていうのを出していきます。奇跡のような人間関係。

で、ひとつ覚えててほしいのは、さっきも言ったんですけど、人間の脳っていうのは、どうしても自分が信じてること、自分の現実に沿ったことしか見えないんですね。どうしても。

これは、大きな字で書いてほしいんですけど、

奇跡の人間関係

「鼯」と、書いてください。

「鼯」

鼯ってどういう意味ですか？

——鼯とは、差別をすること。片方だけに、片側の肩をもつこと。

片側の肩をもつこと。差別をすること。いいですね。鼯、いまちょっと調べてます。

——はい（笑）。

ちょっと出ないです。まいいや。〇〇さん、鼯とは、何でしょう。

——元々は「えこひいき」から来てると思うんですけど。やっぱり差別して、その人のほうを優先させるっていう感じがしますね。

うん。差別。いいですね。鼯、書きましたか。鼯。

私たちの脳は、すべて自分の現実に沿って、ものごとを鼯して、差別した目で、すべての世の中を、周りを見てるんですね。

自分が信じてること……現実ってありますよね。それにすべて沿って、すべて鼯の目で、差別の目で世の中を見てるんです。これは受け入れがたいことなんですけど。

私たちはすべてに対して差別をしてるんですね、すべてに対して。で、私たち人間は、私を含めてすべての人間は、自分の現実が正しいと思える、その証拠になるような、サポートしてくれるようなことだけしか見えないんです。

例えば僕のケースでいくと、調理された食事はダメだとかね。生の食事が、酵素が多いから健康にいいっていう現実をいま、もってますよね。

鼯

だから、すべてそれをサポートするような、証拠になるようなことしか見えないんです。

例えば健康な人がいたら、あなたは、どちらかというと、あなたは刺身が好きですかって訊いて、好きですって答えたら、ああ、だからなんですね。やっぱり酵素、一番。やっぱり調理された料理は、まったくダメというふうに自分で臆病して考えるんですね。

で、ちょっとカゼをひいてる人がいて、ちょっと俺カゼひいてるんですよって、いうとしますね、彼が。その時に僕が、あなたもしかして調理された肉やご飯を食べましたかって訊いて、あっ食べました。やっぱりそうか！ あなたは調理した料理を食べたから、カゼを引いたんですよ、わかりますか！ やっぱり俺の考えは正しい。

わかりましたか。自分の現実を認めさせるような、自分で認められそうな、証拠になるようなことしか見えないんですね。で、これはホント、恐ろしいことなんですけど。

僕以外の例で、もうひとつ、わかりやすい例が、金持ち是不幸だって。お金もったらダメになるとか、不幸になるとか、そういう現実をもっている人っていると思うんですけど。

よく聞きます？ そういうこと。〇〇さん、聞いたことってありますか？

——うん、聞いたことあります。

お金はわるいものって。

——はい。

まあ、それはどういうことから来てるかというと、お金がない人がね、いいなと思って、そういうお金のある人のことの悪口をいいたいっていう、自分を認めさせるっていう欲からくるケースが多いと思うんですけど。

——うん。

で、その現実をもってるたとえば、超金持ちの人がいて、離婚したら、あ、やっぱり！ お金があるから離婚したんだ。うん、不幸不幸。超不幸ですねって言って。やっぱりお金がないほうが幸せなんですねって、自分でいい聞かせるんですね。

でも、よく考えてみたら、貧乏な人でもお金持ちでも、みんな離婚はするんですね。

ほかに例えば、おもしろい例が、アーノルド・シュワルツェネッガーが、いつか忘れたんですけど、心臓の何か病気になったのかな、何か手術をしたんですけど。

それで、ボディビルディングは、やっぱり体にわるいんだって、いうんですね。やっぱり体を鍛える……ボディビルダーは、あそこまで体を鍛えると、やっぱり体にわるいんですねって、いいはじめた人がたくさんいたんですよ。

でも、体を鍛えようと鍛えまいと、体のどこか悪いところを手術をしなきゃいけないことは、だれでも起こることなんです。ボディビルディングをしたから心臓が悪くなったんじゃない、元から心臓がわるい体質だったのかもしれないですね。

ボディビルディングが悪いっていうふうに信じてる人は、すべてそれをわるい方向に考えようとするんですね。自分の証拠として考えるんです。自分の考え方が正しいということの。

だから、それをつねに自分がやっているってことを覚えてほしいんです。自分が、僕たち自身がそれをやってるんです。つねに、いろんな所で。で、それを覚えておくと、相手をね、もう少し優しい目で見れるし、自分の考えが、いかに間違ってる可能性が高いかってことが見えやすくなるんですね。

そう。だからさっき〇〇さんが焼き肉を食べるって言ったときに、僕は、うっ、焼き肉を食べる……そうか、生じゃないな、とかね、思ってたんですね、じつは。

——（笑）。

〇〇さんに申し訳ないですけど。でも、そのときに、あっ、そうか。でもそれは、僕がもってる現実だから、ホントにそれが正しいかどうかなんて、だれもわからないことだからね。そうか、そんなこと考えてちゃダメだなんていうふうに自分をいい聞かせてたんですけど。

コカコーラがね、体にわるいのか、わるくないのかって、僕はいま水が、水しか飲んだらダメだとか、そういう現実をもってるんで。水とか、漢方とかね。

そういうもの以外は飲んだらダメだとか思っているから、コカコーラを飲むと聞いたら、あ〜、この人バカだなんて思ってしまうんですけど。いや、ちょっと待てよ。

それは自分が、もしかしたらまちがってる可能性もあるんだから、もう少し冷静に、みなきゃダメだなんていうふうに思う余裕があるっていうんですかね。

そういうふうにちょっと冷静に、自分の信念っていうものを考えなおしながら人の話も聴いてほしいし、考えてほしい。

もし自分の現実执着して、俺の現実正しいって。すべては、それはこう信じてるって考えると、進化ができなくなるんですね、僕たちは。

進化ができなくなるんです。で、ひとつの現実にこだわりすぎると、ひとつの出来事とかね、ひとつの考え方にこだわりすぎると、それを壊すことができなくなって、自分が進化して新しい現実をもつことができなくなるんですね。

だから、もっと余裕をもってフレキシブルに考えてほしいんです。すべての現実正しいんですね。

私たちの、人間の脳っていうのは、ものすごく自分の現実を信じ込もうとする特性があって、それに縛られる特性があるんですよ。だからホントに意識的に、それを乗り越えるようにしてください。

そして、私たちは周りの人たちのわるい点は見えるんですね、かなり見えるんです。何でこの人はこういう考え方なんだろう。何でこの人は……見えるんです。すべて人のせいだからね。人間ってのは。

でも、自分自身の責任は見えないんです、どうしても見えないんです。

どうしても自分自身のわるい点とか、自分自身が間違っているってことは認められないんですね。どうしても。それを覚えておいてください。

自然に、オートマチックに僕たちは人のせいにする癖があるんです。だからそれを覚えておいてください。

自分がそれを受け入れずに、あ、自分は人のせいにすぐするし、自分はすべて正しいと思うし、他の人は間違ってると思う、どうしても自動的にそう思ってしまう生き物なんだってことを理解しないかぎり、僕たちは成長できない、進化できないんですね、これから。

リミットをかけてしまうんです、自分自身に対する、その進化に。だから覚えてください、僕たちは鼯鼠、差別の目で、すべてを見ているってことです。

例えば、僕自身は、いろんな世界の、いろんな国にいて、まあいろんな、その、人種っていうのかな、いろんな人種の女性を好きになって、お付き合いさせてもらった経験があるんですけど。

やっぱり、だれかを好きになって、女性を好きになってね、付き合って、ホントにいいなって思ったときに、すごく現実って壊れるんですね。

だから、いままで例えば、黒人はいやだとかね……〇〇さん、黒人は嫌だっていう気持ちありますか？ 何らかの。

——うん。あります。女性ですよ。ありますね。

どういう、どんな感じがしますか？ 野獣って感じですか？

——いやあ～、っていうよりも何か、肉体的に向こうのほうが勝れてるという感じがして、バカにされ……何か、ちんこが小さかったりするでしょ？
そういう感じですよ（笑）。

ハッハッハッ（笑）。

——ガバガバで。ぜんぜん、なんか、早く入れてよ、とかいわれたらどうしようとかね。

ああそうか（笑）。うん。見た目とかは、どう思います？ 黒人の。

——見た目は……まあなんか、きつ、嫌いでは……まあ付き合うとか、結婚はちょっと考えられないですけど、嫌いではないです。

あっ、結婚は考えられない。どうして？

——なーんでだろう。日本人のほうがやっぱりいいし、何か、やっぱりちょっと、サルに見えるかな。

（笑）。〇〇さん、何か、この人種はちょっと苦手ですねっていうのがあります？ 正直に言ってほしいんですけど。

——ええ、正直に言うならやっぱりあの、アフリカの黒人ですね、アフリカの。大陸におられる黒人ですね。苦手。アメリカとかだったらいいんですけど。

ほー。興味深いですね。

——はい。

アメリカに住んでる黒人は、白人の血が入ってますからね、あれは。みんな奴隷ですから。元奴隷で来た人たちですから。全員なんらかのレイプを受けた人たちですから。白人が入ってる、みんな入ってる。

だから、アフリカのホントに、白人の影響を受けてない人ってのは、じつは奴隷じゃなかったから、優れた黒人なんですよ。わかりますか。

——（笑）。

アメリカに住んでる黒人は、奴隷で連れてこられたような、そういう人たちですから、全員、かなりひどいトラウマをもってるし、かなりすごい、残虐な歴史をもった、レイプされまくった黒人なんですね。アメリカにいる黒人は。

で、アフリカにいる黒人は、逆にいうと優れた黒人なんです。レイプされてないし、残虐なこともされてないし、結構普通に暮らしてきたんですね。

だから、オバマさんが大統領になって、黒人の気持ちがわかるのかって、何かそういうことを言ったときに、ある黒人が、いや、あなたのお父さんは……お母さんは白人ですよ……奴隷で連れてこられた人たちじゃないでしょって。ずっとアフリカでいい暮らしをしていた黒人だから、俺たちとはちがうって反抗した人たちがいたんですけど。

まあ、ちょっと話がずれたんですけど。黒人が苦手。まあそういう現実があると思うんですけどね。で、どうしてそれが、黒人が嫌なのかっていう理由がたくさん出てくると思うんですけど、鼻根の目で見ると。

僕も、そういう目があったんですけど、黒人だけはあれだな～、とか、思ってたんですけど。それでちょっと黒人とね、デートした経験があって、それで好きになるとね、あ、かわいいなとか思って、どんどん、いいところが見えてくるようになってきて、で、黒人女性をサポートするような意見が、僕は、いまあるんですね。

いいじゃない、黒人女性ってかわいいとかって、すぐ思うんです僕は。黒人の女性とか見ると、かわいいなとか思ったり、結婚したいな……結婚はしたくないとか、結婚は、だれともしたくないなって思ってた自分があったんで、あれなんですけど。あっ、なんか付き合いたいな、子ども生みたいなとか、そういうことを僕は、やっぱ思うんですね。

それは現実が変わったからですけど、付き合ってみて。ホントに好きだったから、好きになったからね。ちょっとだけ。

だから、例えば、こういう国の人は嫌だとか、あの国の人嫌だっていうのも、じゃあ好きになって付き合ってみるとホントに、何かすべてが、よく見えるっていうのかな。その国の言葉もかわいく聞こえてくるし、その国のご飯もおいしく感じられるし、その文化もいいなって思いはじめるとかね。

で、そういうのがありますからね。そういう繰り返しだったのかな。だから、やっぱり、あ、こういうふうに信じてきて、こいつはダメだとか、あれはダメ

だとか、あれはいかんとか、間違ってるとか思ってる自分が、ホントに打ち壊されてきた連続があったんで、女性に関しては。

だから、他のことに、現実に関しても、もっとフレキシブルに考えて、差別する目が……自分にとって損だと思うんですね。

リミットをかけてますよね自分の。ホントにかわいい黒人が、ホントは、かわいいのに……かわいいのについていうかね、かわいいと思えるのに、思えない自分、わざわざ思えなくなるようにしている自分。

だから、〇〇さん、黒人を見て、かわいいなあって思える自分がいるとしたら、それだけでストライク・ゾーンが広がりますよね。

——はい。

いいと思いませんか？

——うん、いいですね。いいでしょうね。損するわけでもないし、いいなっと思えます。

かわいいなっと思える女性が増えるんですよ。

——いいことですよ。

そう（笑）。別に性行為をする、しないは別にして、かわいいなって思える女性が増えるってことです。

——いいですよ。

いいですよ。だから、僕とかホントにいろんな世界の女性とお付き合いしたから、どんな女性がいても、あ、かわいいなって、すぐ思っちゃうんですね、すぐに。

いろんなタイプの女性ともあったんで、だから太ってる人とか見ても、超痩せてる人とかも、あ、かわいいなって、すぐ思うんですね。

だから、ストライク・ゾーンが異様に広いんですけど、僕の場合は。

—— (笑)。

だから、40 歳とか、50 歳とか、そういう、年齢が上の人でも僕はストライク・ゾーンですからね。普通に。

—— (笑)。

それはおもしろい話があって。ドバイに平さんと廣田さんと遊びにいったね。そこで、なぞの中国マッサージにいった、そこにもものすごくきれいな、ものすごくきれいっていうか、僕が、ああいいなあと思った女性がいて、それでマッサージをしてもらって、途中で、スペシャル・マッサージ？ とかいわれて、ああ、お願いしますって。

で、スペシャル・マッサージをもらって、快楽に果てたんですけど。そのあとで、僕がかわいいなと思って、ずっと話をしてたら、私はもう 50 歳近いからねって、その人が言ったんですね。

エーッて言って、30 歳ぐらいかと思ったとか、僕は思ってね。ああそうか、50 歳でも僕はいいんだって、そこで僕は現実が変わって、OK、年齢関係なしになって。そのときに、年齢関係なしって自分で決めたんです。

そう、だからホントに現実って変わるしね。だからストライク・ゾーンが異様に広いから、みんな、かわいいと思うんです、ホントに、どんな顔の人でも。

いいところは、すぐ目に入るんですね、その女性の。だから、わるいところは、この人、太ってるなとか、ウエストがとか、痩せてるなとかね、ちょっと背が低いなとか、背が高いなとか、何か、色が黒いな、白いなとか、そんなことはあんまり考えずに、あっ、何か目がかわいいなとかね、何かおしりが大きくてかわいいなとか、あ、痩せててスリムでかっこいいなとかね、何かいいところだけしか見えないんです。

わかります？ だから幸せですよ、女性に関しては。

——そうかあ。

そう。〇〇さん、どうです？ 何かこう、こういう女性は苦手とかありますか？

——いやあ、もう、苦手な女性ばかりで（笑）。ストライク・ゾーンっていうのは、もうホントに、ピンホールみたいな感じですね（笑）。

——あの、Mr. X が、前におっしゃってたことがあると思うんですけど。虫でも何でも食べろって、おっしゃってたように思うんですけど。脳にある種の衝撃を与えなくてはならないというふうに。そういう意味では女性に関しては、非常に保守的ですね。

へーえ。

——そうかあ。でも、成功体験がないと、現実化は、やっぱ変わりづらいですよ。何かしら小さい成功体験がないと。

どうでしょうね。どうしたら成功体験につながるのかっていうと……女性に関してはホントにわかんないですけど。とにかく、以前の僕は〇〇さんとおなじで、ピンホールなみのストライク・ゾーンだったんですね、昔は。

ホントに 10 代のころとか、ホントにもう、食わず嫌いっていうんですかね、ピンホールなみの。どんなにみんなが、あの人、超かわいいよねとか、最高だよねって言っても、いやダメだ、とか言うんですね。

ピンホールなみのストライク・ゾーンで、これはちょっとダメ、あの髪がちょっと短いとか、枝毛があるとか、ちょっと唇が乾いてるとかね（笑）。そういうレベルで、ホントにそういうレベルで……あの、口紅が少し、はみ出るとかね。一瞬、ちょっとだけ、はみ出るとか、そういうところで、もうダメだとかいって。

そういう、ピンホールなみのストライク・ゾーンの男だったんで。それが、どう変わってきたのか。……ちょっとわかんないですけど、正直にいうと。でも、何らかの繰り返しで、それがどんどん広がってきて、いまはもう、何でもいいですからね、ホントに。

—— (笑)。

ホントに、その辺の黒人のおばあさんでも、かわいいと思うんですね。

—— (笑)。

だから、60 歳くらいの黒人のおばあさんを見ても、僕はできますからね、ホントの話。

——ハッハッハッ (笑)。

かわいいなあって。ホントにいろんなことを経験してきて、いろんな、何か、このおばあさんにはストーリーがあって、恋をしてきて、10 代の時とか、かわいい黒人の女の子だったんだろうなとか思って。

それが、いろんな経験をして、熟成されてきて、いま 60 歳で、よぼよぼに座っているなんて、カワイイ！ とかね。

—— (笑)。

(笑)。そう、かわいいなあってとか。ホントに抱きしめたいなとかね。そういう気持ちで……。だから僕はいま、基本的におばあさんとか、すごい大好きなんですけどね。

やれっていわれたら、たぶんできますね。

—— (笑)。

——あの、Mr. X。

はい。

——ちょっと思ったんですが、食欲と性欲というので考えた場合ですね、食欲が、メチャメチャある人っていうのは、確かに何でも食べていく、その、好奇心からいろんなものを、バッタでも何でも食べるじゃないですか。食

欲というエネルギーがあるからできるんで。

——逆に性欲のほうも、エネルギーが、もう、溢れんばかりのエネルギーをもっていたら、確におっしゃるような、ジャンルを問わず、全部何でも来いっていうふうになるんじゃないかと。場合によっては、動物なんかとも大丈夫じゃないかとか（笑）。そういうエネルギーの量が少ないんでしょうかね。

どうなんでしょうね。エネルギーの量なのかな。どうなんでしょう。その辺は、ちょっとまだ未知の世界なんですけど、完璧な。エネルギーの量なのか、うーん……

——でもいま、黒人の話を聞いて、ちょっと思ったんですけど。黒人の若い女性がいいっていうことに対しては、Mr. X からいわれたから、かなり心が動いたんですね。ありかなと思ったんですよ。でも、黒人のおばあさんだけは、もう、絶対にありえないんですよ。

あー、なぜ？

——なぜだろう。

（笑）。

——なぜだろう、おばあさんだけは、ちょっと許せないですね。

へえー。かわいいじゃないですか、何かこの、ちょっとしわくちゃなところが。

——……エヘヘ（笑）。

そう、ちょっとしわくちゃで、何かこう、素直なんですよ、おばあさんっていうのは。

——まあ……。

ひねくれたおばあさんでもね、あの、かわいいですね、そんなところが。

何でもいいんですけどホントは (笑)。

——ブッハッハッハ (笑)。

ハッハッハ (笑)。そう、だから……ホントにですよ、あの、僕は世界中、いろいろ行って、たまにその、住み込みとか、そういうところに住んだりするんですけどね。

それで、2年ぐらい前だったかな。去年かな、去年ぐらいかな。去年か2年前ぐらいに短期間住み込んだとき。

その家の持ち主、大家さんっていうのかな、が、70歳くらいのおばあさんで、ホントに、よぼよぼのおばあさんですよ、70歳ぐらいの。

でも僕が、すぐに何でもかわいいなとか思ったりするから、かわいいなと思っ
ていろいろ話してたんですけど、その時に、むこうも何か、僕に興味をもち
はじめて、だんだん。そして何か、私もテクニックはすごいよ、とか、だん
だん性的な話になってきて。

で、僕も、あ〜、何かヤバイ、狙われてるなって思ったんですけど。何か火を
付けてしまったのかなと思って。

まあ、そういうことになったら、いいかなって、別にありだなと思ってまし
たらね、そのときは。結局はならなかったですけど、別にホントに何でもい
って感じで。

うん、おばあさんでも、おじいさんでも……おじいさんはダメかな (笑)。

——ハハハハハ (大笑)。

おじいさんは、うーん、男性に関してはまだ……。〇〇さんは男性オッケーな
んですよね？

——男性、オッケーではないですよ。ニューハーフは、何回かいきましたけど。

本当の男らしい男はどうです？

——あつ、それはもうちょっと厳しいですね、さすがに。

(笑)。ゲイには、ちょっとまだ、恐怖を感じてしまうんですけど。でも、よくあの、ニューハーフっていうか、そういう、男だけど、何か女っぽくしてる人っているじゃないですか。

そういう人は、性的な魅力は、あんまりまだ感じられないですけど。でも、かわいいなとは思える自分になったのは確かですね。

何か、男なのに、こうやって女っぽくして、何かその辺の、かっこつけて肩肘張ってる男よりは、かわいいなって思える。

そう、そういう自分もありますから……まあ、話が飛んでるんですけど、要するに、すべて自分がね、信じてることとか、思考とか、趣味とか、タイプとかっていうのはホントに、単なる現実であって、妄想でしかないんですね。

だから、一瞬で変えようと思ったら変えられるし、それをね。リミットをかけると、損してるところがたくさんあると思うんです。

黒人は嫌だとか、おばあさん嫌だとかね。でも、おばあさんでも、黒人でも、インド人のね、そのホントに、曾おばあさんでも、かわいいと思える自分になって……ホントすごく幸せだと思うんですね、それは。

どんな人でも好きって思える自分になったら、それだけ幸せですよ。こういう人が嫌い、こんな人が嫌いって思ってしまう人生より、あつ、みんないい人だな。みんなステキだなと思える人の人生っていいですよ。

その幸せだと思うんですね。だからもう現実をどんどん広げて行って、ホントに、いいところを見てあげてほしい。

だから、殺人鬼は許せないとかね、返金保証をつけない奴はぶっ殺してやるっていう、そういう怒りの感情で暮らすより、ああ、殺人鬼も、返金保証つけない人も、ホントは正義感にあふれてやっている、ホントは正義の心をもってい

る人なんだな。そうかっていうふうに……穏やかな気持ちになれますよね。

——うん。

それをちょっと、意識するようにしてほしい、これから。それをする事で、これからマーケティングとかね、女性に関しても、アドバンスマインドでも、ナンパでも、収入を上げるっていう点でも、コピーライティングでも、すべての面で、やっぱり変わってくると思うんですね。

相手のことを理解できるようになるから。だからすごくホントの意味で進化できると思います、これから。

で、つぎに。

情報に関しての鼯鼠を僕たちはするんですね。どういうことかという、これはすごく興味深い心理なんですけど。

よく、情報商材を買いあさって、何もしないけど、とりあえず情報教材を買いあさる人って、人っていうか僕たちみんなそうなんですけど、僕もそうですし。

そういう傾向って僕たちありますよね、人間には。

——はい。

何かをするために情報を得るというよりは、情報を得て、何かをしなきゃいけないのに、ただ情報を得ることで、それを繰り返すっていうのかな。〇〇さん、そういう経験ありますか？

——そうですね、あの……それそのものみたいな感じもあります（笑）。

〇〇さんもそうですよね？

——そうです。

そう。情報情報情報を得ることだけに、快楽を得てしまうって、僕もそうなん

ですけど。で、それは、それも、その脳の聾盲、差別と関連してるんですね。

僕たちは何らかのいい影響を与えてくれることに関係しなさそうな情報を聾盲的に見つけて、結局自分を変えずに……人間ってというのはその、居心地のわるい場所にいきたくないっていう気持ちがあるんですね。

守ろうとする気持ちがあるから。だから自分を守ろうとする気持ちをもってるから、守ろうとする気持ちと、でも、成長したいっていう気持ちが、ふたつあるっていいましたね。

でも、多くの人は、守ろうとする気持ちのほうが大きいんですね、一般的に考えて。

だから、何か情報を得るときに、本とか読んだり、教材をみるときに、僕たちの気持ち、意識ってというのは、どうしても、どちらかというと、自分の行動を変えないような情報に集中して、そこを読んでしまうんです。

これは、僕が最近気がつきはじめて、すごく、ああ！　と思ってるんですけど。例えば本を一冊読んで、そのページに、これをやることで自分が本当に進化できる、でも居心地は、かなりわるい場所、そういうアドバイスが書いてある一文があって。

もうひとつは、べつに居心地のわるい場所にいく必要がない。まあ進化もあまり生まれにくいけど、何となく、よくわかるような安全な話をしてる。

2行あるとしたら、目がいくのは、どうしても安全なほうなんです、僕たちの目は。

進化をするために必要な、その居心地のわるい場所にいくようなアドバイスが入っている一文は、どうしても避けるんです、僕は。僕たちは聾盲して。

これはホントに、自分自身を客観的に見てて興味深かったんですけど。やることリストを僕はいつもつけて、何かを、仕事とか何でもするんですけど。

その優先順位をつけるときに、どうしても、あまり辛くないことを最初にもつ

てくるんですね。どうしても。

どうしても、何かこう、しっくりこないなと思って考えてたら、ちょっと待てよと思って。どうしても一番最後に書いてることが一番やらなきゃいけないことなんですね。

なんで後ろにまわすんだろうと思って。でもどうしても目に入ることは楽なことばかりなんですね、自分にとって。

どうしても、ほったらかしにしていること、例えば、アドバンスマインドのパート1とパート2をアップロードすることが、ものすごく優先順位が低いんです僕のなかでは。

——（笑）。

わかりますか。ずーっと書いてるんですよ。アドバンスマインド、パート1とパート2と、火曜と木曜テレセミナーをすべてアップするっていうことをね（笑）。書いてるんです。

でも毎日、今日やることリストを見て、一番最初を書くことは、「iPhone」を見にいくとかね（笑）。

「iPhone」を見にいくとか、何だったかな、マンガを買いにいくとか、何かそれを優先するんですよ僕は、どうしても。

無意識でそれをやってたんですね。で、ちょっと待てよって思って。情報の虜、僕たちは情報を虜にする癖がある。そうか待てよ、何を虜にしてるんだろう。あっ、楽な情報ばかりを虜にしている、楽なことをやる情報ばかりを虜にしているなって。

で、見て、どうしても無視しようとしていることは何かなって思ったら。アップロードすることとか、送金することとかね。まあいろいろそういう、ホントにやらなきゃいけないこと、電話しなきゃいけないとかね。

それをすごく後回しにしている。でもどうしても見えないんです。後回しにし

ていることさえも気づかない。

情報の最前。覚えておいてください。これ興味深いですよ。自分がそれをかならずやってるんで。ホントにぜひ見てほしいんですけど。どうしても後回しにしていること。

見えてない部分があると思います。

で、つぎに、つぎがですね。これもまた、すごくマーケティングの話で興味深くなると思うんですけど。

繰り返される情報とか、繰り返してみることに對して、差別とか最前をしてしまうってことです。好きになってしまうってことです。

例えば、〇〇さんが、青春時代に聴いた音楽で、一番好きな曲って何ですか？
いま一番、パッと思い出せる曲って。

——青春時代ですか。好きな曲ですね。CCRっていうやつ、いまはないですけど、「雨をみたくい」という曲があったんですけど、あれ好きですね。当時を思い出します。中学生だったんですけど。

なるほど。で、音楽とか、好きだった音楽って何ですかって訊くと、すぐにわかるんですけど。人っていうのは、この音楽が好きだと思って、好きになるわけじゃなくて、繰り返し繰り返し聴いてる音楽、リズム、そういうものを好きになるんですね。

ホントに興味深いんですけど、こういう音楽が好きですって言って、何らかの意味があって、こういう音楽は、このリズムの、この何かトーンが好きなんですって、理論的に考えてるわけじゃなくて、何らかの感情があってそこに、そして何らかの繰り返されることがあって、それを好きになってるんですね、僕たちは。

だから、流行ってる……よく、ラジオとかテレビで流れる曲っていうのは、なんだ、変な曲だなと思いつつ、でも何回も聞いているうちに、だんだん好きになってくるんですね。

だから、そういう鼯鼠の脳も僕たちは、もってます。どんなに、気に入らないなと思っても、ずっと話してたり、会ってたり、いつも定期的にしてたら、だんだんそれに慣れてきて、それを気に入るようになるっていうのかな。

アルコール中毒の旦那さんをもって、殴られながら暮らしている女性も、それが繰り返されてるから、逆に殴らない人は男らしくないわねとか、思いはじめるんです、無意識のうちで。

繰り返されるとそれを好きになってしまうってことを、ちょっとこれ危険な面もあるんです。覚えておいてください。

〇〇さん、そういう経験ありますか？ 何か繰り返してやるから、それを求めるようになってしまったとかありますか？

——論理で説得、後付で説得してることは、たくさんあったなと、ちょっと話を聴いてて思ったんですけどね。何だろうな。ちょっと昔話があんまり僕出てこない人なんですけど。でもたくさんあると思いますね。

そう。繰り返されると僕たちはそれを好きになってしまう。だからそれが、わるいことであっても繰り返されると、それを好きになってしまう。

傷の、トラウマの原因ですよ。ストーリーが構築されてしまう。まあ、こういう話があります。

もうひとつ、つぎの鼯鼠がものすごく興味深いんですけど、これはビジネス、例えば〇〇さんにとっては投資とかね、これからやっていったり、する方にはとくに大事な話なんですけど。

この脳の鼯鼠のパターンっていうのが、何らかの、例えば投資をしますよね、ものに。で、それがうまくいかなかった場合、せっかくここまで投資してきたんだから、もっとそれを投資しつづけなければならないと思って投資しつづけるパターン。

この脳の鼯鼠なんですけど。これはものすごく危険なものなんです。よく、何らかの元を取らなきゃいけないっていう気持ち、考えをもつとかってありま

すよね。

何かをしたら、元を取らなきゃならないって気持ちありますよね。それは人間の本能なんですけど。何らかの、例えば、教材を買ったら、その教材が10万円だったら、その元は取らなきゃいけないとかね。

何らかのことをしたら、その元は……例えば、100万円投資したら、絶対、100万円は絶対元を取らなきゃいけない。そういう、元を取らなきゃいけないっていう考え方があるんですけど。これが、この脳の罫罫なんです。これが失敗の原因になってくるんです。大きな。

うまくいかないことは、すぐやめて、うまくいくことだけを続けろっていうマインドセットがありましたよね。

——はい。

うまくいかないことから元を取る必要はないんです。例えば1000万円、何かに投資して、うまくいかなかったとします。うまくいかない、何か失敗してる。

それで、またそれが1000万円に戻るまで待つとかね、また投資して、何とかして元を取るまでがんばるより、やめて、すぐやめて、それを売って、損したでもいいから、それを売って、すぐにそれをまた、うまくいくことに投資したら、帰ってくるんです。リターンで帰ってくるんですね。

そっちのほうがいいんです。

おなじことに、うまくいかないことから、何らかの方法をつかって、そこから元を取ろうとすると失敗するんです。

人間関係も、女性ともそうなんですけど、女性でも、何かこう、うまくいかない。でも、ここまで投資して、時間も労力もお金も投資したこの女に。だから、何らかの元を取るまで我慢しようとか、その気持ちが、ずるずる引きずってしまふ原因になってしまうんですね。

ビジネスでも、株でも、人間関係でも、どんなに自分が投資したと思っても、

時間、労力、お金をね、うまくいかないなと思ったら、もうそれはやめて、うまくいくことにやったほうが、自分にとって長期的にみたら、最終的にいい結果になってるんです。

これ、気をつけてください。ホントに、どうしても最後までねばりで、できないことをつづけてしまうパターンがこれなんです。

この最良、人間関係でも本当にそうなんですけど。

で、つぎが、つぎの脳の最良っていうか、差別っていうかね、その要素なんですけど、人は、だれかに見られてると行動を変えるんです。

これ興味深いんですけど、人は、だれかに見られてるとき、見られてないときとは異なった行動パターンを取りはじめるんです。

これはホントに、よく覚えておいてほしいんですけど。ホントにいろんなところで、マーケティングでも、コピーでも、いろんな人間関係でもわかってくると思うんですけど。いろんなヒントになってくると思うんですけど。

だれかを知りたいと思ったり、だれかを観察したいなと思ったときに、その人を観察しないほうが、その人の本質が出るんです。

で、その人を観察すればするほど、その人物は、本来の行動パターンから変わるんです。これは意識して変えてるんじゃないですよ、相手は。自然に、自動的に変わるんです。人ってのは。

例えば、〇〇さんが、毎日、いまネットカフェか、どこかで暮らしてるそうなんですけど、マンガ喫茶で。いま毎日、何してます？ 正直なところ。

——毎日、パソコンでコピーを書いてるか、エロDVDを観てるか、マンガを読んでは。

観て、何してますか？

——観て、いまは、いい女優ランキングをつけてます、心のなかで。

(笑)。もし、そのマンガ喫茶の部屋のなかに、24時間ドキュメンタリーみたいなかたちで番組が開催されてて、じゃあここにカメラ4つ、付けますねって言って付けられてて、僕たち、チェンマイセミナーのグループが全員、毎日観察してるとしたら、行動は変わりますか？

——変わりますね (笑)。変わります。

変わりますよね。

——はい。

人間っていうのは、観察されると無意識のうちに行動が変わるんです。だから、これはホントにいろんなヒントになるんですけど、本質を知りたかったら観察しないほうがいいし。その結果だけで見るとかね。

逆に、その人物の行動を変えたいなって思ったときは、観察してあげればいい。わかりますか。だからいろんなヒントになります。いろんなところで。

で、つぎが。これもかなり興味深いんですけど、僕たち人間は、必要以上に、現実以上に、他の人は自分に同意してくれてると、勘違いしているんですね。勘違いする傾向があるんです、僕たちは。

僕たち人間……もう一度いいますよ、これはかなり重要です……僕たち人間は、現実以上に、他人は自分のことを理解してくれてるとか、同意してくれていると思いこむ傾向があるんです。

要するに僕たちは人と話してて、あっ、相手は俺に同意してくれてる、うん、相手は俺に納得してくれているとしか考えられないんですね。

例えば、僕はいま、アドバンスマインドのテレセミナーを話してるんですけど。そのときに、テレセミナーを話してて、じつは、〇〇さんとかね、〇〇さんは、僕に同意してないところがあると思うんです。

あっ、ここはちょっと違うんじゃないかなとか、ん、これはちょっとわかんないなって思うことはたくさんあると思うんですけど、僕はそれをどうしても見

れないんですね。

あっ、僕の言ってることは、すべて同意されている、すべて納得されてて、理解されてて、同意されてるんだっていうふうに思いこむんです、僕は。これはかなり重要なんですけど。

人間というものは、そういうもんなんですね。自分の話してることは、自分の考えてることは、すべて同意してもらってると思ってるんです。

そうすることで、自分の現実を壊さないように、僕たちは守ってるだけなんですけど、ホントは。

でも、これを意識してわかってると、あっ、自分の話してることは、本当は半分以上、同意されてないんだなって。むこうは、ン？ と、思ってるんだなってことを理解できると、話し方も変わるし、慎重に話す癖もできるし、もう少し相手の現実に入った話し方もできるようになるんですね。

だから例えば、〇〇さんが、女性とかと話して、何で俺のことわかってくれな
いんだって思うときは、同意されてないと思った時じゃないですか、何らかの。

——うん、そうですね。

で、同意されてるように思ったときは、うれしくないです？

——うん、うれしいです。

ですよ。だから僕たちは、どうしても同意されてるように思いたいんです。
とにかく同意されているように思いこみたい。

だから僕もいま、アドバンスマインドの話をして、同意されてる同意されてる
同意されてる同意されてると、思いこんでるんです。だからそれを、ちょっと
待てよ、もしかしたら同意されてないかもしれないから、もう少し慎重に話そ
うとかね、もう少し相手の気持ちに入りたい方をしようとか、いうことを気
にするように努力しています。

新アドバンスマインド 第3話 パート3

書いてほしいんですけど、

「感情」と、書いてください。

「感情」

いいですか。感情は……チェンマイセミナーに来た人たちは、ホントにもう、ああ、ここまで感情って揺れて、人間ってのは弱い生き物で、すべての感情が、思考とか、行動をすべて支配しているんだなってことが理解でき……まあ何らかの理解が、できてると思うんですけど。

感情は理論からできてるものじゃないんですね。感情は理論から生まれるものじゃない。何らかの論理があってそこから感情が生まれるものじゃないんですね。

感情というものは、何らかの思考から……思考、感情、行動ってパターンがあるって話をしましたけど。理論から感情がね、何らかの論理的なものから、感情に移ることはないんですね。それを覚えておいてください。

すべて、何か見えない思考であったり、何か見えない、ホントにむずかしいところから、ホントに説明できないようなところから感情は生まれてるってことです。

で、僕たち人間は、感情を感じるときに、そこでストーリーをつくるんですね。

感情が発生したときに、僕たちはストーリーをつくるんです。ストーリーをつくる。ストーリーができて、そこで神話が発生するんです。それを覚えてください、まず。

で、「感情＝複雑」と、書いてください。

「感情＝複雑」

感情は、論理から生まれない。感情は、思考であつたり、目で見えない、いろんなものから感情が発生している。

そして、感情が発生するときに僕たち人間はストーリーをね、神話を勝手につくって、論理的にそれを説明しようとしている。作話ですよ、作話。そういうものです。

女性っていうのは男性より比較的、感情についてすごく理解しているっていうのかな。もっと受け入れてるっていうか。男性よりは感情と共存してる傾向があると思うんですけどね、僕は。

これで僕がやっぱり思うのは、感情はコントロールできないって思うんです、僕たちは。男も女も両方ね。感情をコントロールすることはできない。感情はコントロールできないってことなんです。

すべては自動的、オートマチックですよ。すべては、もう感情ってのは、何らかの、自動的に発生して、それが敏感に、感情に出てきてると思うんですけど。コントロールできないです。コントロールできないもの。

で、僕たちが感情についてできることは、コントロールではなくて、それと共存することだと思うんです。やはり、それを理解して、共感して、同意して、共存することができると思うんですけど。コントロールはできない。それをちょっと覚えておいてください。

コントロールしようとする、それを押し殺したりね、することはできると思うんですけど、それはコントロールじゃないですよ。共存する以外、手がない。もっと理解するしかない。

感情を感じる時に僕たちは、ホントすべてのコントロールを失って、すべて

感情＝複雑

が、もう自動的なロボットのように僕たちは反応を起こしてしまうんですね。

例えば、恐怖であったり、怒りであったり、嫉妬、非常に危険な感情とかありますけど。例えば、〇〇さんが、気に入ってる女性っています？ 好きな女性っていますよね。心から。

——はい。

その女性が、例えば、情報起業家で、ちょっと気に入らない人がいるっていつてましたよね。その人が、その女性を押さえつけて、数人で、その情報起業家グループで、押さえつけて、レイプして、全員が交互に中出ししていったら。

殴って、顔をバシッて。もう顔が腫れてる状態。で、全員中出しして、もう妊娠してるんですね。で、あそこからも血が出てるんです、その女性の。

それを見た瞬間に……で、その男たちは去っていったんです……どういう感情が湧き上がります？

——かわいそう。憎い、殺したいとか……。

殺したいは、感情ではないかもしれませんね。どうなのでしょうね、ちょっとわかんないですが、何かの行動ですからね。

——そうかそうか。

まあでも、その感情がバーッと現れてきて、まあ嫉妬もあると思いますよね。精子を出されたんですから、なかで。

——うーん。

で、それを感じて、どういう行動が生まれますか？ 反応してそこに。まず何をしますか？

——どういう行動。まず、女性に服を貸してあげて、そして奴らをうしろからやっつけるとか。

感情＝複雑

もう、コントロールできなくなりますよね、すべてが。

——たぶん、うん、できないですね。

もうたぶん、刑務所にいくようなことをしますよね。

——うーん。

そう、コントロールできないんです。感情なんです、すべてが。わかりますか？ 恐怖、怒り、嫉妬、いろんな感情がありますけど。それが僕たちを、僕たちの脳にピシャーッと、その感情が出たときに、僕たちは行動をコントロールすることができなくなるんです。

〇〇さんは、気に入った女性、好きな女性っていますか？

——はい、もちろん、おります。はい。

その女性がおなじように、気に入らない、ミクシィで友だちを集めてるような、そういう男性が、ミクシィ連中が10人ぐらい集まって、その女性を強姦して、全員、なかで射精したら、で、妊娠した女性になってたら、その女性が。で、しかも顔を殴って、顔が腫れてる状態になったら、その女性がね。どういう感情が湧き出ます？

——感情という意味合いを飛び越してしまっていますね。もう、仁王のような感じになりますね。一気に怒りまでいっちゃいますね。感情がね、もう。

どういう行動をとります？ その瞬間。

——ちょっと想像ができないですけど、ありとあらゆる報復を何か考えそうですね。

コントロール、自分をコントロールした状態になれると思います？ その瞬間。

——立ち去ってしまってるんですか？ その輩たちは。

感情＝複雑

輩たちは立ち去ってますね。

——あっ、立ち去ってるんですか。

あ、じゃあ立ち去ってなくて、帰ってる途中、うしろ姿がみえる状態です。

——何かやばいことになりそうですね。どういう状態かわかりませんが、たぶん何か、バットか何かをもって、走っていきそうですね。

そう。感情、コントロールできないです。わかりますか。覚えててください。

で、つぎに書いてほしいことが、

「ポジティブな感情」と、書いてください。

「ポジティブな感情」

ここで覚えてほしいことは、感情というのは、ネガティブ、そしてポジティブどちらの場合、ケースであっても、どちらの種類の感情であっても、それはかなり依存性の強いものだっていうことを理解しておいてください。

感情というのは、それがたとえポジティブであろうと、ネガティブだろうと、それは僕たち人間にとって、依存性の強いものだっていうことを理解してください。

僕たちは、ある一定の感情に、依存、中毒になってしまう癖があるんですね。例えば、怒りの感情をすごくいつも感じる人は、その怒りという感情に中毒になってる場合があります。怒ってるときに、すごく快樂になるっていうのかな。

嫉妬の場合も、それが快樂になる。僕の場合、嫉妬が快樂になる、中毒になってるんですけど。例えば、女性と性行為をするときに、その女性が他の男にやられてる想像とかをすると、すごい嫉妬感が湧いて、それが逆にこう、快樂になって、そういうことを逆に考えてしまうんですけど。

ポジティブな感情

何か〇〇さん、そういうことってあります？ この感情の中毒になってるかもしれないなって、ありますか？

——そう、ですね。怒りだと思いますね。

怒りに中毒になってる。

——うん。

どういう面で、そう感じます？

——彼女が仕事の邪魔をしたりとかして、ガァーッと怒って、何だろうな、またそれを引き寄せてるような感じがあるというか。うまくいえないですけどねえ。まあしょっちゅう怒ってますね。怒ってスカッとしてますね、その後になんか。

そうか。〇〇さん、何かあります、そういう、なんらかの感情にすごく中毒になってる場合。

——そうですね、あの昔、ある女性にいわれたんですけど、あなたは人を見下しすぎて。何かどこかでバカにしているとか、だれかをバカにするのを中毒的にやってるかもしれませんね。

それ、どういう感情でしょうね。どういう感情が湧いてます？ その、人を見下してる瞬間は。

——この愚か者めってな感じのことをいって、自分がやっぱり偉いと思いたいんでしょうね。だれかを下げて自分を上げているって、そういう何か感情が……。

それを感情でひと言でいうと、何という感情になりますか？ 怒りでもなく、不安でもなく、嫉妬でもなく。ひと言でいうと、それは何という感情になりますかね。

——それは、どういう感情なのでしょうか。

——優越感。

優越感っていうのは感情なんですかね。

——優越感の感は、感情の感なんで、優越に浸る……。

——あっ、たぶんね、劣等感なんだと思いますよ。劣等感があるから、そういうことをして劣等感を満たしてるんじゃないでしょうかね。

まあ、裏を返せばそうだと思うんですけど。その、人をバカにする瞬間は何らかの感情が湧きますよね。優越感。

——気持ちがいいんですよ。非常にあの、人をバカにするというか、何もわからん奴だなとか、まあどうせ、ロクなことはないな、とか何かいってですね、心で思って、まあその人を見下しているっていうことは、結構ありますね。で、それを注意されたこともあるんですよ、昔、好きな人に（笑）。

嫉妬感とかってないです？ あんまり。

——嫉妬感はあるんでしょうね。昔、ある女性に嫉妬して、その女性のマンションで、大の字になって寝てしまったこともありますね。入り口で。エントランスです。要するにそういう、大人げない行動を平気でとってしまうぐらい、嫉妬感で爆発したことがありますね、感情が。

〇〇さん、嫉妬感ってありますか？

——嫉妬はありますね。そう、たまたまというか、結構あるんですけど、一応、いい意味で捉えてるんですけど、Mr. X から、新しいチームを入れるっていうメールが来たじゃないですか。新しいチームを入れるって聞いた瞬間に、その彼は、何か情報の整理整頓がうまいからとかってというのが書いてあって、やっぱりそれを聞いた瞬間に、いや、俺がやったらもっとできるよとか（笑）。

（笑）。

——絶対、俺のほうがすげえから、そんなのダメだよ、ダメだよ、入れちゃあダメだよ的な感情が湧きましたね（笑）。ちょっとだから、〇〇さんの気持ちちが少しその時に、あ〜、何かいろいろ感情が、あったんだろうなとかって思いましたね。

興味深いですね（笑）。ああそうか、そういうことなんだ。ありますよね。

僕は、女性に対しての嫉妬がものすごく強いんですけどね、ホントに。女性がテレビを観てて、テレビで何かちょっとハンサム系の俳優さんみたいな男性が出てて、それを観てたんですね。すごく嫉妬を感じましたからね。

——うん、あー、それは、わかりますね。

何か、くやしいですよ。

——うん。

そう、そういう嫉妬がつねに現れてる。で、ポジティブな感情も、ネガティブな感情もふたつともね、とても依存性が高く、中毒になりやすいんです、僕たちは。いい感情でもそうってことです。

だから、もしあなたが何らかの感情に依存してる場合は、それはあまり良い習慣ではないんですね。それがたとえ良い、ポジティブな感情であっても、あまりそれが良い……それを習慣にすることは良くないと思うんです。

例えば、〇〇さんが感じる、自分にとって良いポジティブな感情って何です？

——ポジティブな感情。

うん。愛されてるとか、何かありますか？ 愛を感じるとか。

——うん、愛を感じるとか、あつ、すごいと思われるなーとか。

そう。いろいろあると思うんですけど、ああ、さみしくないなとか、愛を感じるとか、すごいと思われる、尊敬されているなとか、いろいろな感情があ

ポジティブな感情

と思うんですけど、それはポジティブなんですけど。

でもそれは、それも同時に中毒性が高く、依存性が高いんですね。だから、あまりそれを追い求めすぎるのもよくないってことです。良い結果にならないです、そういう習慣が生まれるとね。そこに執着してしまうようになるから。

だから、たとえそれがポジティブでも、ネガティブでもどちらでも、なるべく、そこに執着しないようにする癖をつける必要があるってことです、僕たちは。

とにかく僕たちは……僕がチェンマイセミナーで言った最後のポイントっていうのかな、一番のポイントが、とにかく目覚める時間を多くしろ、覚醒する時間を多くしろっていう話でしたよね。

僕たちは、つねに眠ってる状態、いろんなストーリーのなかで眠ってる状態なんで、とにかく目覚めてほしい。目を覚ますってことなんですけど。

やっぱりその、目を覚ます瞬間って、いつなのかと思うと、居心地のわるい場所に僕たちが向かってるときに、やっぱり目が覚めてると思うんですね。

居心地のわるい場所へ僕たちが歩いてるときに目が覚めてる。だから、つねにそれを意識してほしい。

何かの感情に依存したり、中毒になって、さらに自分を眠らせるんじゃなくて、つねに自分を起こして、居心地がわるいなって思う場所に、引っぱってって進化していくってことが大事なのかなと、僕はいま考えています。

で、もうひとつ、興味深いコンセプトがあるんですけど。八甲田セミナーで話したと思うんですけど。「俺は知っている」っていう気持ち。

「俺は知っている」

僕が八甲田セミナーで話したのは、知ってると思いこんでる瞬間が、もっとも

俺は知っている

危険な瞬間っていう話、覚えてます？

——覚えてます。

何でもそうなんですけど、俺はそれを知っているとかね、おー、わかるわかるわかるって思った瞬間が、わからない、一番わかってない瞬間なんですね。

だから僕たちは……僕たち人間っていうのは、すごく興味深い脳をもってて、理解、何らかの、いま目のまえで起きていることとか、すべての要素を理解していると感じたいんですね、僕たちは。

理解していないと感じた瞬間に、すごく不安になるんです。だからつねに理解、すべての出来事とか、思っていることを理解しているというふうに思いこみたいんですね。そう感じたいんです。

そう、で、もし僕たちが、何かを理解してないって思ったときには、それは他人のせいにするんです、僕たちは必ず。他人のせいにするんです。

僕たちはつねに、出来事を理解していると思わないと不安なんです。で、もし、何かを理解できないと思った瞬間にそれをだれかのせいにして、自分を慰める傾向があるんですね、僕たちは。

で、もうひとつが、僕たちは、何かを理解した……ああわかったと思った瞬間、自分の気持ちを閉ざすんです。ハートを閉じるんです。で、限界をつくるんです。壁をそこでつくるんです。これはかなりおもしろいコンセプトなんですけど。

僕たちは何かを、ああ理解できたわかった、と思った瞬間に、理解したと思いこんだ瞬間に、心を閉ざすんです。興味深いですよ。

わかってると思った瞬間に心を閉ざすんです。で、情報は入らなくなるんです、僕たちは。これはもう人間の安全の欲なんですけどね。わからないと思った瞬間、僕たちはすごく不安になるから、すべてわかってると思いたい、理解していると思いたい欲なんです。

で、わからないこと＝俺のせいじゃない。だからすべてお前のせいだってなる

俺は知っている

んですね、僕たちは。

これは、この感情っていうのかな、ものすごく危険であり興味深いコンセプトなんですけど。だからコピーを書くときも、マーケティングを仕掛けるときも、これをとにかく覚えておいてほしい。

人はかならず、わかってると思いたいという感情のもと、人の話を聞いていることを理解してください。そうすると、メッセージを書くときに、書くときとか伝えるときに、すごく慎重にね、伝えやすくなるんです。それを覚えておいてください。

もうひとつ、おもしろいコンセプトが、どんなシチュエーションでもいいんですけど、どんな状況でもいいですから、そこに感情を入れてあげると、その状況は悪化するんです。興味深いですね。

どんな状況でもいいから、何らかのことが起こっているときに、そこに何らかの感情を入れてあげると、感情が発生させると、それは、わるいネガティブな状況になってしまう可能性が高いんですね。

それが、ポジティブな感情でも、ネガティブな感情でも、どちらでもいいですが、とにかくそこに感情が発生すると、状況は悪化する傾向が強いんです。それを覚えておいてください。

なので、気をつかってほしいことは、これからね、自分が何かをしようとするときとか、自分が相手に何かこう、何かを一緒にしようと思ったときには、できるだけ何らかの感情をあまりそこに注がないほうが、お互いにとっていい結果になることが、パターンが多くなると思うんですね。

なるべくニュートラルな感情で、感情がない状態で……まあないことは不可能なんですけど、なるべく感情をむやみに注ぎ込まないかたちで、状況を進めていくほうが、人は、冷静にね、いろいろなことを判断して、正しい選択ができる可能性が広がるんですね。なるべく、だから感情を入れないでほしい。とにかく、感情というものは恐ろしいものってことです。

で、つぎに書いてほしいんですけど、ひと言で何ていおう。

俺は知っている

「対立」と、書いてください。「争い」の方がいいかな。「対立」じゃなくて、「争い」と、書いてください。

「争い」

僕たち人間同士が人間関係を構築するときに、もっとも状況をネガティブ、悪化させる要因となるものが、どういうときかというと、争ってる時なんですね。争ってる時。

どういうふうに争いや対立が発生するかというと、そこにネガティブな感情があり、そしてそこに、俺はわかってるよというその心理、さっきいいましたよね。その気持ちが入ったときに、人というのは、人間関係の間でね、争いが発生してしまうんです。

ネガティブな感情があり、そして、俺はわかってるよっていう、そういう気持ち感情が同時に発生している場合、人は争いをはじめるんです。

例えば、〇〇さんが、だれかと、まあ女性とね、争うときに、まずネガティブな感情がそこにあるはずですよ。ニュートラルじゃないですよ。

——そうですね。

感情があり、そしてそこに、俺はわかってる。でも、彼女はわかってないっていう気持ちがないです？

——うん。こいつ何もわかってねえなって思いながら、喧嘩します。

してますよね。やっ、俺は本当は何もわかってないなって思いながら、喧嘩しないですよ。

——しないで（笑）。

例えば、〇〇さんは、だれかと争ったときに、俺はホントに何もわかってない

男だなど思いながら争ったことってあります？ 人と。

——いやっ、あの、相手が100%わかってないと思って、争ってます。

ですね。人は、俺はわかってる。俺は知っている、俺は理解してると思って、しかもそこに感情、ネガティブな感情が発生している場合、争いをはじめるんです。そして、人間関係を壊すんです。

なので、僕たちが一番しなきゃいけないことは、これはホント人間関係を築くときもそうですし、コピーを書くときもマーケティングをおこなうときも、テレセミナーをおこなうときも、セミナーをおこなうときも、どんなときもそうです。コンサルティングをするときも、すべてのときに、覚えててほしいのは、とにかく俺は何もわかってないってことを意識してほしいんです。

俺は何もわかってない。あ、俺は知ってるよと思いたい。あっ、ちょっと待てよ、俺は何もわかってない。俺は何もわかってないし、俺の現実とは正しくない。

俺は無知なんだ、俺は何者でもないってことを覚えてほしい。

そう。で、すべては、すべての現実とは正しい。俺の現実も正しいかもしれないけど、彼の現実も正しい。すべては正しい。

正しいとか、間違いっていう概念すらもう存在しないっていう、すべてはニュートラルって考え方もいいかな。

とにかく俺はわかってるとか、俺は正しいとか、そういう考えは捨てる。わからない、俺は何もわからないってことを覚えてほしい。

で、書いてほしいんですけど、

「すべての現実とは、見る場所によって異なる」

「すべての現実、見る場所によって異なる」

で、「すべては現実」って、書いてください。

「すべては現実」

そしてつぎに、

「すべての現実、一部の現実でしかない」って、書いてください。

「すべての現実、一部の現実でしかない」

これは、完全な、完璧な現実っていうのは、存在しないってことですね。すべての現実、一部の現実でしかない。一部の現実でしかない。

そして、最後にこれ、一番大事なことなんですけど、

「すべての現実、つねに変化している」

「すべての現実、つねに変化している」

一生変化しない現実とかは、存在しないんですね。チェンマイセミナーでも話したんですけど、現実を固めるなって話がありましたよね。

これはこう、とかね。絶対にこうとか、一生こうっていうことは、ないんです絶対に。だからいまは、こうかもしれない。でも絶対に変わる。つねに現実っていうものは変化しているものなんですね。それを理解しておいてください。

すべての現実、見る場所によって異なる

大事ですよ。この現実の話は非常に大切な話なんで、ホント覚えておいてください。もう意識的に覚えてほしいんですけど。

で、つぎに、「起きる」と、書いてください。

「起きる」

僕たちは眠ってるんですね。眠りに入ってます。僕たちは起きる必要がある。

起きるってどういうことかという、さっき話した現実の話、すべては現実である、現実を見る場所によって異なる、そして、すべての現実の一部の現実、そして、現実はつねに変化している。これを覚えてほしい。

これを覚えたときに、はじめて僕たちは目を覚ますことができるんですね。ああ、すべては……俺は、なんて何もわかってなかったんだってことが気づいてくる。

そこに正しいであったり、間違いとか正しいとかいう概念さえも、なくなってくるんですね、自分のなかに。そして自分が、争うこともなくなる、これから。

争い＝そこにネガティブな感情があり、俺はわかってるっていう気持ち、感情があるときに争うっていいましたよね。

だから自分は、なんてわからないんだろう。すべては現実であったり、すべての現実の一部であったり、しかも現実はずねに変わってるんだって。しかも場所によって、みる場所によって異なってくる。ああそうか、そこには正しいも間違ってるも存在しない。俺は何もわかってない。

そういう気持ちで、つねにいる場合、争うことがなくなるんですね。自分は間違ってるかもしれないってことが、わかるから。だから相手の現実に入って、あなたの現実を理解させてくださいって言う。

ホントにあなたの現実を理解したい、あなたの視点を理解したいっていう気持ち

起きる

ちになれる。心のなかからね。テクニックをつかってという意味じゃなくて、ホントに心のなかから、そう思える自分になる。

そして、奇跡がそこで起こるんです、人間関係に。そして、奇跡の人間関係が生まれる瞬間っていうのは、共感した瞬間なんですね。共感するっていうことは、こういうことなんです。

相手に、ああそうですね、いいですね、わかりますっていうことが、共感じゃないです。自分がいかに何もわからないか、自分の現実はいかに変化しつづけているか、正しいも間違ってるも存在しないかってことが、相手を理解したいという気持ちにつながるんですね。それが共感なんです。

それをはじめてホントの気持ちで、できるようになったときに、奇跡の人間関係が生まれるって話をしています。〇〇さん、意味わかりますか？

——はい、何となくですけど、意味はわかります。

わかりますよね。テクニックではないということです、すべては。

で、ひとつ覚えておいてほしい言葉が、

「すべてを捨てる」と、書いてください。

「すべてを手放す」のほうがいいかな。

「すべてを手放す」

で、自分の心からね、いろんな、すべての執着してるもの、いろんな、握りしめて執着してるものが、たくさんあると思うんですけど、すべてを手放した瞬間に、奇跡は起こるんです。

昔の自分とか、自分の昔の考え方だったり、自分自身のいまの現実であったり、自分の執着してる思考であったり、信念だったり、何でもそうかもしれない。

すべてを手放す

それを手放したときに奇跡が起こると思うんですね。

いろんなものを理解したいという気持ちが生まれて、相手への共感したいという気持ちが湧いて、そこで奇跡の人間関係が生まれると思うんです、僕は。

だから、今回のね、新アドバンスマインドのポイントは、ポイントがないということがポイントなんです。要するに何なのかっていったら、要するに何もないうってことなんですね。すべてが。

どういうことをいいたいかというと、つねに新しい現実をつくっていく、いけばいいんじゃないかっていうことなんです、要するに。

で、多くのことを手放したときに、あなたは、多くのものをさらに手に入れることができるんですね、そのプロセスで。

そして、その時に、はじめてあなたは、いまに生きることができるようになるんです。ずっと言ってるんですけど、いまに生きろって。

すべての執着を放したときに、いまに……目が覚めてくるんですね。そのときに。目の前の人に、目をまっすぐ見てね、アイコンタクトで、ボディランゲージでっていう、テクニックで話したんですけど、はじめてここで、何かを手放したときに、あなたは、いまに生きられるようになるんです。

そして、相手のことを理解したい、俺の現実は間違ってる、何も正しいことはないんだっていうことを理解できたときに、相手の話を、目を見て話せるようになりますよね。そして、真剣に理解したいっていう気持ちで、まっすぐ声が聴けるようになるんです。

そしてそれが、相手に提供するっていう行為につながっていくんですね。

そのポイントは何なんだっていわれると、ポイントは無いんです、じつは。そこにも執着してほしくない。その概念すらも手放してほしいと思ってるんです。わかりますか。

それが、究極のマーケティングだと思ひ、究極のコピーライティングにつな

すべてを手放す

がってくる。アドバンスマインド、ナンパもそうですね。

いま僕が考えてる女性との関係で、つねに……このね、あの、僕がこの考え方になって、現実をつくっていきま、一番僕が恐怖を感じたところが……いままでね、女性に混乱と興奮をつかってナンパしろとか、かっこつける自分でいろっていつて。

それを一気に自分をさらけ出して、素直になって、弱みを出してっていうと、相手に飽きられるんじゃないかっていう気持ちが僕はすごくあったんですね。

〇〇さん、そういうことは感じません？ 何かそういう、自分をさらけ出したたり、素直になったり、弱みを見せたりしたら、何か飽きられるんじゃないかと思いませんか？

——そうですね。飽きられるというよりも、あきれられるのほうが近いかもしれないですね。

ああ。そう。あきれられるし、何かこう、見透かされるっていうのかな。すべてを見られたら、何かそこにミステリーもないし、何かミステリアスな部分もないし、何か見えちゃうって、ありません？ 先を見られちゃうっていうか。

——うん、あります。

それをアドバンスマインドでは、何かこう、ミステリアスにかっこつけようっていうのが、あったんですけど、話が。

でもそれをすべてオープンにしちゃうと、素直になっちゃうと、そこにミステリーがなくなって、女性が飽きちゃう、飽きられてしまうんじゃないかって思うと思うんですけど。じつは逆なんですね。

本当の意味で素直になって、本当の意味で心を開いて、純粹になって、そして現実、すべての現実を受け入れるような姿勢になっていくと、すべてが見えると思う。

あっ、この人はこういう考え方をしてて、こういう感情で、こういう恐怖をもっ

すべてを手放す

て、こういう痛みをもってるんだっていうことが理解できますけど。見られるんですけど。

それと同時に、あなたはそれを慰めてほしいから、やってるわけじゃないですよね、別に。

あなたは、進化するためにやってるんです。しかも新しい現実をつねに、つねにもつために、それを捨てるために、手放すためにそれをやってるんで、成長のスピードがものすごく速くなるんですね、それをおこなうことで。

だから、女性は逆に、この人はいったいどこに向かってるんだらうっていうことに、すごい興味をもちはじめますね。

例えば、僕の例でいうと、僕が自分の感情とかを話して、〇〇さんに話しますよね。ああ、Mr. X はこういうことを考えてるんだっていうことを考えて。あ、なんだ、飽きちゃった。フンッってなります？ そういう気持ちって発生します？

——ならないですね。

どういう気持ちが発生します？

——さらに興味をもつというか、あ、ホントつぎは、どうゆうところへ行くんだらうとか。よけい謎になりましたね。

そう、よけい謎になるんです。なぜかという、先が読めなくなるんです。逆に先が読めなくなるんです。なぜかという、進化のスピードが上がるから。

自分自身の現実をつねに捨てることになると、つねに新しい現実が入るってことだから。興味がさらに湧きますよね。

だから、女性に関してもおなじで。つねに新しい、自分の現実を捨てているから、どんなに自分をさらけ出しても、むこうがもう、エッ、つぎはどこにいくの？っていう感じになって、もう夢中になるんですね、男性に対して。だから心配せずに、さらけ出したらいいと思う。

すべてを手放す

さらけ出したら飽きられるって思う人が、いると思うんですけど。いや、逆なんです、ホントに。

さらけ出すと、自分の現実を捨てるスピードが速くなり、そして新しい現実をつくるスピードも速くなり、それが興味をひく。だから、スーパー・アドバンスマインドですよ、まさに。

で、もうひとつこれ、覚えてほしいんですけど。何らかのね、その、いま話してるような、すべてを手放すっていうコンセプト。それを思い出すような、そういう……〇〇さん、入れ墨とか好きですか？

——入れ墨が好きっていうのは、自分が入れるのがですか、入ってる女性がつてことですか？

自分が入れるのは。

——まあ、そんなに興味はないですね。どっちでもいい、あっても別にいいけどっていう感じですけど。とくに入れようとは思わない。

まあ、入れ墨でも何でもいいんですけど、何らかのかたちで、自分がつねに、「俺はすべてを手放す」っていうことを思い出せるような、シンボルになるようなものをね、マークっていうかね、ものを、入れ墨を、手の見えるところに、つねに入れておくとか。

そういう服を着るとか。そういう何らかの、ノートを見るとかね、何らかのかたちで、つねにそれを思い出せるかたちをつくってほしいと思うんですね。

つねに何か、むかつくーとか思った瞬間に、それをパッと見て、手放そう、手放そうっていう。執着するのやめよう、手放す手放すっていう気持ちを思い出せることが可能になれば、いいと思うんですね。

で、僕は、入れ墨でも入れようかなって考えてるんですけど……

——うーん、いいですね。

すべてを手放す

で、どういうシンボル・マークにすればいいのか悩んでるんですけど。

だから、何らかの形でつねに自分がそれを思い出せるような形をつくろうと思って、いま考えてるんです。で、自分がね、ビジネスでも、女性に関しても、自分自身についても、いろんなことに対しても、チャレンジとか、問題点が起きたときに、それをすぐに見て、手放す、手放すっていう。いいですか。

——うんうんうん。

そう。で、ちょっと感情について、ちょっと興味深いヒントを最後に話すんですけど。

感情はですね……ちょっとこれ、ホントに興味深いんで覚えておいてほしいんですけど、感情がそこにないかぎり、行動は生まれないって話を以前したと思うんですけど。

論理脳と感情脳っていうのがあって、何かの思考が感情を生んで、その感情が行動を生むっていう、発生させる順番があるっていう話を以前したと思うんですけど。

で、これがどういうふうに使えるかというと、だれかに、何か、何らかの行動を起こさせるっていう場合は、彼らの感情のボタンを押せばいいってこと、話をしましたね。

だから、ちょっとこれやってくださいって言うんじゃないかって、感情を引き出しておくと彼らは行動する。それが恐怖であったり、何かの欲であったり、嫉妬であったり、何でもそうですけど、感情を起こさせる。

で、ここでちょっと覚えてほしいことが、感情はですね、脳のすべての機能に何らかの影響を与えるってことを覚えてください。

どういうことかという、記憶力も感情で向上させることができるし、何らかの感覚も、感情で向上も低下もさせることができるし、行動もそうですね。すべての、脳で発生することとか、すべてがね。

すべてを手放す

脳で起きてることは、感情がそこに入ると変化するんです。要するに……例えば、おもしろい例でいうと、感覚でいうと、〇〇さんが、女性とセックスをして、一番気持ちいいな、あっ気持ちいいなって思うとき、おなじ女性ですよ、おなじようなタイプとおなじようなセックスをしてるときでも、気持ちいいなあって思うときってあります？ とくに。

——とくに……

とくに気持ちいいって思うとき。

——まあ、あると思いますね。

それはどういうときですか？

——えー……。

喧嘩したあとの、セックスってどうです？

——あー、燃えますね。

もう、どんな感じになります？ もうガッツガッツって感じですか？

——ガツガツですね。なんかもう相手のケツの肉をこう、グッとつかんで、ガツンガツンっていう感じですね。

そう（笑）。ふつうに、じゃあ朝起きて、べつにつて、感情があんまり入ってないときに、おなじ性行為をおなじ女性としても……、結構どうです、ニュートラルですか？ ふつうに。

——ニュートラルですね。いろいろ考えちゃいますね。

そう（笑）。何らかの感情がそこにあるときに、人の感覚は鋭くなるんですね、すべての。わかりますか。そこに怒りの感情があるときも、ものすごい怒ってるときに、「私を抱いてよっ！」って、いわれたら、どうです？

すべてを手放す

——ああ〜、なんかゾクゾクしますね、それ（笑）。

じゃあ、ものすごく悲しんで、涙流して、俺はもう、もうダメだっていうときに、「私を抱いて」って、いわれたら、どうです？

——うわあ、それもゾクゾクしますね。

じゃあ、ものすごく嫉妬を感じて、何かもう、いやあもうホントに、こいつ取られたくないって思ったときに「じゃあ私を抱いてよ！」って、いわれたら、どうです？

——たまらないですね。

じゃあ、例えば、別れるときになって、別れることになって、新しい彼氏ができて、明日、その彼氏とHすることになったのっていうときに、「最後に私を抱いて」って、いわれたら、どうです？

——うわあ〜、なんでしょうね、そのシチュエーションは（笑）。すごいですねえ、ちょっと（笑）。

もう、やりまくりますよね。

——やりまくりますね。

気持ちいい〜、ですよ。

だから、何らかの嫉妬であつたり、恐怖であつたり、感情、怒りとかね、何らかの感情があれば、感覚は磨かれるってことです。

記憶もそうで、ふつうに勉強するときと、ものすごく怖い、恐怖のなかで勉強するときでは、恐怖のとき……何らかの感情があるときのほうが覚えてるんです。

——ふーん。

すべてを手放す

すごく怖かった経験とか、すごく不安に感じた経験とかって覚えてるんですね、僕たちは思い出のなかに。

記憶の鋭さがもう、100 倍になるんです、何かの感情がそこに入ったときに。

行動もおなじ。ふつうに何かやれっていうんじゃなくて、そこに感情が入ったら、パワーアップする、行動が。すべてパワーアップするんです。パワーアップするし、パワーダウンもするかもしれない。

だから感情がすべてを、脳の機能を変化させるってことを覚えてください。

で、これもちょっとおもしろい話なんですけど、感情は、決断のプロセスも、そこに影響させるんです。決断のプロセス。

おもしろい、すごくおもしろい話なんですけど、そこに感情がないかぎり、人は決断ができないんです。

これはすごく興味深いんですけど、おもしろい実験があったらしくて。ものすごく論理的で、ものすごく決断が上手な人がいてね。

その人が、何らかの事故で、感情を発生する脳の部分が、切れちゃったっていう人がいたんですね。いわば感情を感じられない脳になったんです、事故で。

それ以来その人は、決断ができなくなったんです。おもしろい話、すごくおもしろいんですけど。

感情を感じる脳の部分がダメージを受けて、それが低下すると、機能なくなると人間は決断をする能力がなくなるんです。

その人物は、例えば、今日は何を食べるって言って、レストランに言って、何をオーダーするかもわからなくなるんです。飲み物、何しましょうかっていわれたら、えっ、わからない、わからないってなるんです。

感情がそこにないかぎり、ジュースを……何が飲みたいのかもわからないんですよ、僕たちは。決められなくなるんです。僕たちは、すべて感情で決めてる

すべてを手放す

んです。

だから、今日何食べようかな。うんうん、おいしいあれを食べて、今日はオレンジジュースを飲んで、この感情を味わいたいって、まあそんなことは考えてないですけど、こう、無意識のうちに考えて、じゃあ今日はオレンジジュース。今日は、ハンバーガーを食べますとかね。すべてそこに感情が入ってるんです。

でももし、感情が、感情脳がなかったら、そこに。え〜、わからない、何にしたらいいか、わかんないですって、なっちゃうんです。

おもしろいですよね。だから、感情は決断のプロセスに使用されてるってことです、僕たちの。

——そうかあ。いままでその、思考だと思ってたんですね。マインドセットとか思考で決断ができる、してるつもりだったんですけど、そんなことは、ないんですかね。

思考から感情にいきますよね。だから思考から、そこに感情がなかったら思考で止まって……例えばね、今日何しますかっていわれて、オレンジジュースとリンゴジュースだったら、リンゴジュースのほうが、何々でいいっていう思考が生まれると思うんですね。

でもそこに感情脳が壊れてたら、ちょっと待てよ、でも、どっちにすればいいんだろう。ちょっと待てよ、リンゴ……あ〜わかんないってなるんです。

わかりますか。思考でとりあえず考えて、そこで感情を生み出させて、それで行動を起こすんですから、まず考えるんです。

マインドセットで考えて、よしって。で、そこで、ほわ〜とした感情が出てきて、ハイって、これにしますって決断をするんですね。

でも、その途中の感情脳がなかったら、考えるんですけど、それが正しいか間違ってるか、それをおこなうか、おこなわないか、もう、決断できなくなるんです。興味深いんですよね。すごく恐ろしい話でもあるんですけど。

すべてを手放す

だから感情をすべて消すと、何もできなくなるんですよ、僕たちは。わけがわからなくなるんです。何をしたらいいのかわからない。植物人間になってしまいうんです。

で、これからね、意識してやってほしいことは、どうしてこういう話をしていくかっていうと、感情はコントロールできないって話をしましたよね。すごくむずかしい。

共存していくしかないんです。ここまでホントに、すべてに影響させる感情をコントロールすることはできない。これからは、共存していくしかない。

で、共存していくにはどうしたらいいんですかっていうコツなんですけど。大きな字で書いてほしいんですけど、

「感情に名前をつける」って、書いてください。

「感情に名前をつける」

で、これからね、つねに毎日意識してほしいことは、自分がね、何らかの感情を得てるときに、その感情に名前をつける癖をつけてほしいんです。

例えば、僕たちが、ふっと思いつく感情の名前は、嫉妬、恐怖、不安、怒りとか、まあそれぐらいですよ。他の感情ってあんまり、ひと言で説明できないですよ。

——確かに。

それが結構問題なんです。何が問題なのかというと、よくわからないって感情がいっぱいあるんですね、僕たちのなかには。

よくわからないから、理解できないから、共存できないんですね。だから、コントロールできない。まあコントロールはできないですけど。共存できなくなっちゃう。

感情に名前をつける

だからこれからは、何かの感情が生まれたときに、あっこれはこういう感情だ
なって、ネーミングするんですね。

そうすると、それが湧き出たときに、それを冷静に見ることができるんです、
これからは。

だから何らかの感情を感じた瞬間に、名前をつけてあげてください、これからは。

僕も最近それを一生懸命やってるんですけど、やっぱむずかしいですけどね。
ちょっと待てよ、いまこの感情はどういう感情なんだろう、とか。名前をつけ
るとしたらこういう……とかね。

——おもしろいですね、それ。

そうすることで、だんだん、もっと感情を理解できてくるし。で、〇〇さんと
か、とくにね。マーケターであり、〇〇さんもマーケターですけど。

とくに〇〇さんは、コピーライターとして活動しているんですからね、すごく
それは重要なことだと思うんです。感情を取り上げて、もっと理解するってこ
とは。

自分の感情をもっと理解して、ネーミングしてください、これから。

——そうかあ。感情がその、争いますよね。例えば、今日カツ丼を食べたいな
と思って、おいしそうだな、食べたいな、食べたら幸せになるだろうな〜
とかって思った瞬間に、いや待てよ、Mr. X に会ったときに、体がブヨブ
ヨだったら怒られるなあっていう恐怖とかが出てきて……

(笑)。

——まあ自分の健康とか、髪の毛ボロボロになったら嫌だなとかっていう恐怖
と、何かその、快樂のほうがちよっとまだ名前がつけられてないんですけ
ど、快樂が闘って。で、勝ったほうが決断されますよね、たぶん。

そうそうそう。だから僕の場合は、とにかく僕は嫉妬心がつよい男ですから、

感情に名前をつける

女性に対してね。で、ご飯を食べるときに、ちょっと待てよ、これ食べて、脂肪がついたら、その女性は、他の男の腹筋に目がいくとかね。

それはまずいというか、俺のほうの腹筋をみてほしいとか。いやもう嫉妬だっていって、よしこれを食べよう、とかね。嫉妬で決めてるんです、すべて。

だからもっとね、これから共存してほしいです。共存、それがいろんなことにつながって、女性との奇跡のような人間関係にもつながるって話です。

で、いいですか。今日の宿題です。今日の宿題ですけど、今回の宿題は。さっき宿題っていったものがありましたよね。何でしたっけそれは。

——ネガティブな感情を……3ステップあって、ステップ1が、幼少期に母親に愛されなかったと思った瞬間の出来事を書いて、ステップ2で、現在もっている女性関係との壁、ブロック。それでステップ3で、ステップ1の感情を思い出すという。

OK、それが最初の宿題です。

[宿題1]

幼少期に、あっ、お母さんに愛されてないんだな僕、と思った瞬間の出来事、エピソードを書く。

[宿題2]

いま現在、あなたがもっている女性との関係で、もってる問題点であったり、壁だったり、ブロック、チャレンジを書く。

[宿題3]

また宿題1のときに書いたそのエピソードですね。僕はお母さんに愛されてないんだって思った瞬間の、そのときの感情を思い出して書く。いいですか。

[宿題4]

つぎに書いてほしいことが、恐怖を感じた瞬間ですね。

恐怖を感じた瞬間。その時の出来事。あーこれは、ホントに怖かった。恐怖を

感情に名前をつける

感じた出来事だった、そのエピソードを書いてください。

そして、そのエピソードのなかで、とくにそのトリガーっていうのかな。何らかの引き金になって、その恐怖の引き金になった、そのもの、原因っていうかね、そのトリガーそのものをさがしてください。

それを書く。恐怖を感じた瞬間のエピソードを書いて、そして、その恐怖を感じるようになった、その引き金は何だったのかをみつける。

[宿題5]

そしてつぎに、宿題5で、悲しみ。

あなたが悲しみを非常に感じてしまった出来事。悲しみという感情を感じてしまった出来事、その瞬間のエピソードを書いて。そしてその、トリガーとなったもの、引き金になったものは何なのかっていうふうに書き出す。

[宿題6]

で、つぎに、宿題6ですね。怒り。

怒りの感情を感じてしまった、つよい怒りの感情を感じてしまった出来事、エピソードを書いて。そしてその怒りという感情を引き出すことになったその引き金、トリガーは何だったんだろうってことを思い出して書く。

この宿題、6個の宿題です、今回は。それをですね、期限は、来週の金曜日の午後11時までです。いいですか？

——はい。

だから、6日間ぐらいあるのかな。一週間弱だと思うんですけど。それぐらいの時間で十分だと思うんで。その六つの宿題をおこなってください。

質問はありますか？ 今回のテーマで。

——はい、あの、質問じゃないんですけど、何か宿題で、これがあったらおもしろいかと、ちょっといま、ふと思ったんですけど。

感情に名前をつける

うん。

——あの、今日一日の行動で、いろんな感情が湧くと思うんですけど、その感情に何か名前をつけいったらおもしろいかなと思って。いまから1時間とかでもいいと思うんですけど。

[宿題7]

うん。じゃあ付け加えて。宿題7の部分で、5つの感情を、新しいネーミングをつけた感情を書いてください。そしてどういうときにそれが発生したかっていう、いきさつも書いてください。

いいですか。それはこの一週間以内で起こったことでいいと思うんですけど。とにかく5つの新しいネーミングの感情を出してください。

そしてそのいきさつ、どういう状況だったのかということを書いてくれたら、わかりやすいんで。

ああ、こういうときにこういうことを感じたのか。ああそういうネーミング、このネーミングいいなって、僕も共感できると思うんで。それが宿題7です。

〇〇さん、質問は大丈夫ですか？

——はい、大丈夫です。ああ、ちょっとひとつだけ、あのちょっとまだ……すべての行動の裏には良い目的があるっていうのが、ちょっと、まだいまの段階では、理解がなかなかできないんですが、また、追って教えていただけたら、ありがたいです。

——哲学的には、何となく理解できるんですが、どうしてもその裏にかならず良い目的があるっていうふうに、まだ納得できないんですね。

ああ、そうか。えっとですね、言い方がちょっと僕が、完璧でないっていう意味なんですけど、これは単純に。

すべての行動には、良い目的があるとみんな思いこんでいるってことです、要するには。

感情に名前をつける

——あっ、なるほど。その当事者が思いこんでいるってということですか。

そういうことです。

——ああそうですか、わかりました。

だから、良い目的をもっている、みんなすばらしい人ですってことじゃなくて、みんな、すべてやってる行動の裏には、良いことをしているっていう正義感でやってると思いこんでるっていう意味ですね。

だから、みんな思いこみでやってるってことです、すべて。現実だね。

——あっ、それで大変よくわかりました。

僕たちも、そうなんです。奴ら間違ってる一、ぶっ殺してやるって思って……わかりますか。

だから彼らも、奴ら間違ってる、ぶっ殺してやると思ってぶっ殺したと思うんですね、いろんな人を。

僕たちはそれを聞いて、何てひどい奴なんだ、お前をぶっ殺してやるって……わかりますか？ その繰り返しなんです。

みんな正義感でぶっ殺してるんです、人を。

——はあ、とてもよくわかりました。私あの、他人というか、人を、あいつはバカだなんて言ってるのが、過激になるとぶっ殺すになりますもんね。

そうそう。で、あいつはバカだ、ぶっ殺してやるってなって、だれかをぶっ殺して、で、〇〇さんはそれを聞いて、何てひどい奴なんだ、〇〇さんをぶっ殺してやるってなって、で、ぶっ殺して。

で、つぎに〇〇さんが、年配の人をぶっ殺すなんて、なんてひどい若造なんだ、ぶっ殺してやるってなって、で、それを聞いた〇〇さんが、俺の友だちをぶっ殺すなんて、何てわるい奴なんだ、俺がぶっ殺してやるって、ぶっ殺して。で、

感情に名前をつける

つぎに……まあそういうふうに連鎖がつづくって感じです。

みんな、ぶっ殺して痛めつけたいからやるんじゃないくて、何らかの、自分はいいことをしてるぞ、俺は正義だって思いつつ、思いながら、ぶっ殺してるんです、人を。

そこに執着しすぎると、ぶっ殺すってことに発展するから、自分の現実っていうのは、とにかく、あまり執着せずに自分は間違ってるってことも受け入れながらいくと、バランスがとれるんじゃないかっていう話です。

——よくわかりました。

ぶっ殺さないように（笑）。

——（笑）。

だけど僕は、蚊とかぶっ殺しますからね、すぐに。俺の血を吸いやがってって。でも向こうからしたら、何てひどい奴なんだ、人間ってのはって思いますよね。

何で俺たちをぶっ殺すんだって。俺は吸ってないとかね。君の血は吸ってないじゃないかとか。何かいろいろ……

——蚊に感情があるかどうか、わかんないですけど（笑）。

感情脳があるのかな（笑）。決断、ああそうか、決断はせずに本能だけで……わかんないですねそれは。そう、だから、ぶっ殺してやると思って僕は蚊とかをすぐぶっ殺すんですけど。

——そうかあ。自分なりに正当性がないと、何も行動できないですもんね。何かしら正当性を持たせますよね。

そう。だからそれを理解してあげたら優しくなれますよね、相手にも。

——うーん。なるほど。

感情に名前をつける

ぶっ殺してやる。コピーを書かない奴なんて、ぶっ殺してやる。やっぱり極端に言えばそうなるんですね、結局最終的に。

だから僕たちが、ホントに、進化しない奴はぶっ殺してやるとなってしまう可能性があるんですね。あんまり執着しすぎると、進化に。

——ああ、確かに。

何か、進化をしない奴は生きてる価値はないとかいって、お前もう死ねとかいって。で、提供しない奴は何てひどい奴なんだ、ぶっ殺してやるってなって。何か、生殖しない奴は男じゃない、死んだ方がましだとかね。

行き過ぎると、そうなっちゃうんです。宗教とおなじでね。だから、じゃあ、べつにいいじゃないかって。進化しなくても、みたいなね。いいよって。そんな感じです。

だから、結局その、新アドバンスマインドも、ちょっとこれからもつづくんですけど、ポイントはないんです、結局、最終的に。ポイントはないんです僕の話に。こうしろ、ああしろっていうポイントはないんです。

結局、どういうことかということ、ポイントがないっていうことを理解するってことがポイントなのかもしれない。

そう。

索引

あ	ふ
争い————— 103	深い人間関係は、現実を変えてくれる ————— 30
お	ほ
お母さんの愛————— 7	ポジティブな感情————— 96
起きる————— 106	み
俺は知っている————— 100	ミッションのを見つけ方————— 36
か	
感情————— 92	
感情＝複雑————— 93	
感情に名前をつける————— 117	
き	
奇跡の人間関係————— 68	
く	
繰り返されるストーリー————— 4	
す	
すべての行動のウラには、良い目的があ る————— 57	
すべての現実は、一部の現実でしかない ————— 105	
すべての現実は、つねに変化している ————— 105	
すべての現実は、見る場所によって異な る————— 105	
すべては現実————— 105	
すべて間違い————— 16	
すべてを手放す————— 107	
に	
人間関係の構築法————— 47	
ね	
ネガティブな感情————— 66	
ひ	
鼻屑————— 69	
人を受け入れる————— 57	

索引

NEW ADVANCE MIND
新アドバンスマインド VOL.3

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) 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。
