
MR.X

NEW
ADVANCE
MIND

VOL.-6

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6話 パート1

「共感」	5
「共感を練習する」	17
「討論」	25
「現実」	26
「共感テンプレート」	28
「毎日、練習する」	32

新アドバンスマインド 第6話 パート2

— p34 —新アドバンスマインド 第6話 パート3

「テクニックを捨てる」	60
「男性エネルギー」	64
「真の男」	68
「ことばは、いらない。行動がすべてを語る」	69
「結果」	71

もくじ

新アドバンスマインド 第6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6話になります。

どんどん進んでいってるんですけど、かなり深いところまで入ってきて。チェンマイセミナーで話された内容が、どんどん出てきているし。それをさらに、もっと理解を深めているという部分もかなり出てきていると思います。

いろんな話を……テレセミナーとか、新アドバンスマインドとか、コピーとか、マーケティングとか、いろいろな話をしているんですけど、すべてやっぱり共通点がみつかったかなっていうふうに思ってくれば、すごくうれしいんですけどね。

まったくちがう分野でもなければ、すべて人なんですね、関わっているものは。

コピーも人。マーケティングも人。ビジネスも人。チーム構築も人。アドバンスマインドも女性という人であったり、自分自身であったりね。

すべて人と関わっている。人間関係ですよ、すべてが。

コピーを書くっていうことも、お客さんとの人間関係を構築する手段である。人間関係をスタートする手段だから。結局はそこに人間が関わってきている。

人が関わってきている世界なので、いろんな話をしているんですけど、すべてつながっているし、どんどんすべての話が「ああなるほどね」って、いうふうに、つながってくると思うんですね、聴いているうちに。

だから、このアドバンスマインドというものを聴いていて、女性に対してとい

すべては人

う気持ちもあると思うんですけど、自分自身に置きかえてみたり、それをビジネスの世界に置きかえてみたりして、いろんな、人と関わってくる世界について、すべて置きかえて、応用して聴いてもホントにいいと思うし、聴くべきかもと思いますね。

アドバンスマインドの話を1つひとつ、聴けばきくほど、コピーもうまくなるし、マーケティングも「ああっ」というふうに、ちゃんとわかってくると思うし、すべての面でレベルがアップしてくると思うんですね。

で、みなさんが、どういう気持ちでこれを聴いているか、興味深いんですけど。

〇〇さんは、これを聴きながら、女性にモテたいと思って聴いてます？ それとも、どういう気持ちで聴いています？ このアドバンスマインドそのものは。

——正直に言えば、チェンマイセミナーのときに、アドバンスマインドの話を加えますよっていう話があったじゃないですか。あのときは、何か女性にモテる、新しい方法が発見できたのかなっていう感じで聞いてたんですけど。今回、新アドバンスマインドになってからは、もう自分が、どういう人間なのかを知りたくてというのが一番近い感じがします。

どういう問題点を解決したいと願ってます？

——自分の弱い部分というか、罪悪感を感じる部分がちょこちょこ出てくるんで、そういうのをなくして、安心して生きるためには、これを聴きつづけるしかないのかなという気持ちです。

なるほど。まあ、女性にモテて、ウハウハっていうよりは、やっぱりもっと、それ以外の面で、自分の心の中の問題点を少しやわらげていきたいって感じがありますか？

——はい、そうです。

そうか。女性にモテたいっていう気持ちは、あんまりないんですね？

——もうなくなりましたね、はい。

すべては人

そうかそうか。

〇〇さん、どういう気持ちでこのアドバンスマインドを聴いてます？ やっぱ女性にモテてウハウハ、やりまくりたいって、そういう感じですか？

——それはもう、ぬぐい去れない事実です（笑）。僕の場合は、正直に申しあげますが、ずっと追われつづけてきているような人生なんですよ。いま振り返ってみると。そしてまだ走りつづけている感じなんですよ。

——それがやっぱりちょっとしんどくて、最近、本質的な部分で何か方向性がまちがってるんじゃないかというふうに思ってるんですけど。やっぱりこの歳になると、いろいろしがらみがあって、自分一人が好き勝手できないもんですから。

——でも何かこう、「これでいいんだ」という確信みたいなものを見出したいんですよ。本質的な部分で、自分の中にですね。それがまだ見えていない部分がかなりあるんで。

そっか。まあ、どういう方向に進んでいきたいのかっていう、何のために、どういうふうにしていったらいいのかっていうのをやっぱり見出していききたいんですね。

——そうです、そうです。

そっかあ。なるほど。

それはかなり、このアドバンスマインドでヒントがたくさん出てくると思います、これを聴いていたら。だからぜひ、安心してほしいんですけど。

〇〇さんのことをまだくわしく聴いてないので、ちょっとあれなんですけど、僕自身も、たぶん似たような感じで……いままで、そのコピーとか、マーケティングとか、お金を儲けたり、いろんなビジネスをやったり、いろんな成功を求めつづけて走ってきて。

何か、〇〇さんのことじゃないですけど、何か追われている、何かから逃げ

すべては人

るために、何かに追いつかれないために一生懸命走っていたというのが、自分の中にもあって。

それが、自分が幸せになるためにやってるのか、それとも不幸にならないためにやってるのかというのが、自分の中でわからなくなってきてですね。

で、いろんなことを考えていって、いろんなことがわかってきて。

まだ、わかりきっては、いないですけど、その過程をこの新アドバンスマインドで、みんなに語って、僕が発見していること、学んでいること、気づいたことなどをまとめて話してる場なんです。

だから、同時進行で、〇〇さんも僕も、一緒に見出していけると思うんです。その、進んでいく道っていうのは。

僕自身、まだわかってないし。これからみんなと話しながら、僕自身が……表現すると、まだ僕は辿り着いてないけど、僕が前を切って、その道を見出そうとして、それをみんなに、こっちの道が、たぶんいいよっていうふうに、みんなを引っばって行ってあげるという感じだと思うんですね、僕の中では。

だから、一緒に探していきたいと思います。いいですか？ 〇〇さん。

——はい。ありがとうございます。よろしくお願いします。

〇〇さん、どういう気持ちで聴いてます？ 女性とHをしまくりたい感じですか？

——しまくりたいのは、だいぶ過ぎました。やはり、相手は求めたいと思うので、信頼できる相手とか、そういった方を見つけないとは考えています。

Hをする、そういう道具以上の、心の中のパートナーみたいなものを見つけていきたい。

——そうですね、はい。もうセックスとかじゃなくて、心のつながりの部分とかも考えてますし。いまあの、自分の人間的な部分で、振りに近いところ

すべては人

が多いので、人間関係とか、もっと深いところまで理解して、学んでいきたいと考えています。

なるほど。素晴らしいと思います。

やっぱりすべて人が関わっていることだから、この新アドバンスマインドはホントに、自分自身の発見にもなるし、本当に心がつながる相手をみつけるっていうことも、どんどんできてくると思います。

わかりました。みんなHしまくりたいのかなと思ってたから、そういう話も出さなきゃいけないのかなっていうふうに、僕の中であったんですけど。Hをどういふにしたら、もっとできるのかみたいな。実質的なナンパテクみたいな。

でも、安心しました。みんながもうちょっと、心の深い部分を求めているということを知ってね。僕自身も、もっと入っていけると思ったんですけど。

僕もこれを考えながら、プロセスを経てつくっているんで、やっぱりこういうふうにフィードバックをもらおうと、僕のほうがつくりやすいというのがあって。たまにこういうふうに質問するんですけど。

なので、なるべく正直に答えてほしいんですね。こういうふうな気持ちで聴いているとか、こういうことを求めているってことを正直に言ってくれれば、それに僕は、なるべくマッチしたようなプロセスを踏んでいけるから。

そう。ではですね、今日のテーマは、大きな字で書いてください。

「共感」です。共に感じる。

「共感」

人間関係っていうのは、何なのかと考えて、コピーの世界でも、マーケティングの世界でも、ビジネスの世界でも、パートナーシップの世界でも、お客さんを相手にする場合でも、女性でも、自分自身でも、すべて人間ですよ。

共感

さっき話したように。人間関係なんですよ。

で、成功とは何かというと……女性といい人間関係をつくるっていう分野の成功であったり、ビジネスで成功して経済的に豊になるという成功であったり、いろんな成功ってあるんですけど。

このいまの現代社会で成功するには、よい人間関係を構築するスキルがないと、成功できないんですね。

成功する方法っていうのは、人間関係をつくる方法なんです。要するに、すべては。

よい人間関係をつくる方法＝成功する方法なんですよ。

それを2年ぐらい前から深く考えはじめていて。

いくらよいコピーを書いて、すごいセールスレターを書く能力があっても、そこに人がいなければ、それを読んで、じゃあ、お金を払いますっていう人が存在しなければ、あなたは何者にもなれないし、成功できないんですね。

そこにまず人がいないと、成功はできない。で、人がいても、彼らと人間関係をつくるスキルがなければ、成功できない。

つまり、成功＝人間関係だと、僕は思うんですね。

成功したいとか、億万長者になりたい、女にモテたいとか、みんな願ってるんですね。

でも、成功って何なんだろうって考えてみると、たぶんみんなは、お金をたくさん持つこととか、何かそこに、自分自身しか見えてないというのか……。

自分がそこにいて、成功っていうものがそこにやってくるみたいな。そういうイメージで捉えてると思うんですけど。

ある日突然、成功っていう物質が、そこに降ってくると思ってるんです。

そんな雰囲気だと思うんですけど、僕もそう感じてたんですね、ずっと。

成功、お金、億万長者っていう、そういうステータスをもちたい。そういう物質があると思ってたんですけど。

いまやっと気づいたのは、周りの人間たちと、よい人間関係をつくることが、成功なんですね。

そのための、コピーライティングであって、セールスレターであって、そのためのマーケティングであって、そのためのセールスのトークであったり、そのためのスキルなんですね。

だから周りのすべての人たちとうまく共存するスキルを身につけないと、成功は、やってこないということなんです。

それに最近僕はかなり気づいてきたんですけど。

そして、その、よい人間関係を築くために必要なスキルっていうのは、たくさんあるんですね。

コピーライティングであったり、コミュニケーションのスキルであったり、セールストークであったり、パブリック・スピーキングであったり、マーケティングのスキルであったり、いろいろあるんですけど。

そのたくさんのスキルの中で、共通するもっとも重要な、たったひとつのスキルっていうのがあるんですね。

たったひとつのスキル。

それが、共感なんです。

共感、共に感じる。

共感できること、共感するスキル＝人間関係をつくれる＝成功できる、なんですね。

共感できない＝人間関係をつくれない＝成功できない、になってしまうんです。

だから、共感をこれからする必要があるんですね。共感というスキルをこれから身につけていく必要があるんです。

コピーとは何なのか、マーケティングとは何なのか、セールスとは何なのか、もっとテクニック覚えたいっていうふうになっていますよね。

じつはすべて共感なんです、これは。

で、共感とはどういうことなのかって考えてみると、何らかの似たような経験であったり、現実であったり、見方であったり、視点であったり、すごく似ている、おなじ考え方、見方、視点、現実を一緒にもつってことなんですね。

おなじ感情をもつってことなんですけど。

それをしたときに、共感ってものが発生して、そのひとりの人間と、ひとりの人間が、共に感じはじめるんですね。

共に感じはじめて、共感が生まれるんですね。

そこに、まったくちがう現実、まったくちがう見方、まったくちがう考え方、……すべてがちがうときに、共感ってものは発生しないんです、絶対に。

何らかの似たような経験、現実、見方、視点がないと、共感は、できないってことです、まず。

お互いにそれがみえたときに、共感しあえるんです。

例えば、親戚とか、血がつながった人とか、いると思うんですけど。

〇〇さんは、親戚のだれかとケンカしたことがあります？ 口げんか。

——はい、あります。

ああ、もっと近くしよう。弟がいるんですよね？

——はい。

弟さんとケンカしたことがあります？ 口げんか。

——そうですね、しょっちゅうあります。

それで、ケンカして、よし、コイツとは、もう縁を切ろうって思ったことがあります？ もう、一生コイツとは話さないぞって思ったことがあります？

——言ったことはあるけど、思ったことはないです。

思えないですよね。なぜ思えないです？

——なぜ思えないか。

よし、コイツとケンカをして話があわないから、もう絶対話さないし、もう一生顔も見ないでおこうとか。何か、そこまでいかないですよね。どんなに汚いことばを吐きちらしても、お互いに。

なぜか、まあ結局、兄弟なんだから最後まで付き合っていくことになるだろうと、思ってますよね。

——はい、思ってます。

では、おなじように、汚いことばを吐きちらしながら口げんかをだれか他人……その辺の兄ちゃんと、居酒屋の兄ちゃんと汚いことばで口げんかをしまくったら……それでもまあなんだかんだ言っても、この人とは一生付き合っていこうか思います？

——いや、思わないです。

もう会わないほうがいいなと思いますよね。

——はい。

そこにいろんな環境があると思うんですけど。でも深い、本能の部分で、僕たちの心理の、深層心理の部分で、どうしても親戚とか、兄弟とかと、どんなに口げんかしても、仲直りしようと思ってしまうのは、そこに血とか、いろんなつながりがあるって、自分で思ってるからなんですね。共感できるところが。

これはちょっと複雑な話になってきて、説明しようとする僕もわけがわからなくなるんですけど。

生物学と心理学の本をいろいろ読んでいたら、こういう話が出てくるんですけどね。

何らかの、つながりがあるとか、おなじ要素をもっていると思った瞬間、生物はそれを仲間として受け入れて、どんなことがあっても、それはなかなか離れにくいんですね。別れにくいんです。

仲間として意識している状態だから。

わかりますか。かなり複雑な科学の話とかになってくるんですけど。

つまり何らかの似たような要素、おなじものを……血とかはすごく濃いですよね。血でもいいし、考え方でもいいし、現実でもいいし、視点でもいい。

見た目でもいいかもしれない。なんでもそう。

何らかのおなじ要素がそこにあると、共感してしまって、仲間とみなしてしまうんですね。

で、人間関係とはどういうことなのかと考えてみると、共感しあうプロセスをずっと踏んでいる状態だと僕は思うんですね。

人間関係とはどういうことかという、共感をしあってる。一度共感してハイ、じゃなくて。一度共感しただけだったら、共感で終わりますよね。

でも、人間関係っていうのは、その共感をコンスタントに、定期的にしあって、お互いに、さらなる共感をしあっていくという。

さらに定期的に、コンスタントに共感をしあっていくという、その時間の枠が人間関係だと思うんですね。

要するに、お互いに共感さえ、しあうことができれば、人間関係っていうのは、つづくんです。

お互いの共感さえできれば、人間関係はつづくんです。シンプルですよ。

ここで、もうひとつあるんですけど。

ほとんどの人は、人間関係っていうものが、共感をしあう、コンスタントにしあうプロセスだってことを意識してないから、どこかで反対したり、共感することをわすれてしまって、お互いに共感できない状態にしまったり、話してしまったり、言ってしまったり、行動をとってしまったりして、それで人間関係が終わってしまうんです。ほとんどのケースは。

女性関係もそうですよ。女性との恋愛関係をしているときもそう。それがとくに大きいんですけど。

男性は女性の気持ちを読みとる……読みとるというか、女性の感情というものをあまり理解しないから、だから彼女の感情そのものにあまり共感できないのです、僕ら男性は。

だから、女性とケンカしてしまうし、女性と争ってしまって、別れてしまったりするんです。

女性でも男性でも、すべての人がそうなんですけど、とにかく人間関係を構築して、さらに深めていきたいのであれば、共感を深めていくしかないんです、僕たちは、これから。

共感を深めていけさえすれば、人間関係はどんどん深くなっていくんです。

かなり重要ですよ、共感。

いままでのセミナーでも、いろいろ話してきたんで、共感について、同情について。

同情っていうのは、共感できないときにも、さらに自分を共感できるようにもって行って、相手に共感してるってことをコミュニケーションで伝えるスキルだと思うんですけど。

共感という、相手の気持ちを感じるっていうスキルの大切さというのは、ホントにもうみんな、わかってくれてると思うんですけど。でもここでまた、思い出してほしいんですね。

ここが、重要なんだよっていうところを。

最近、〇〇さんからメールで質問が来て、何かテクニックの話が出てきましたよね。僕に質問で……

——はい。Mr. X は、たとえ話とか暗喩とかそういうのがすごく上手だから、どうやってつくってるんですかという質問をしたんです。

ああ。コミュニケーションの何らかの話で、僕がたとえ話をしたり、何かを比喩したり、暗喩したりするのは、どういうふうにして、やってるんですかっていう質問だったですね。

僕はそれを訊かれて、答えられなかったんですね。なぜかという、暗喩をつかおうとか、たとえ話をつかおうっていうのは、あまり自分の中では考えてなくて、僕の中では、どうしたら、聴いている人に共感できるのかなとかね。

相手のことを理解しているってことをコミュニケーションしたいし、僕もどうにかして彼らの現実にはマッチしたことばで、僕の現実を彼らに伝えることができないだろうかという、そういう共感の部分を中心に考えているんで、つねに。

なので、テクニックとしてあまり見てないんですね。だから、答えられなくて……何て答えたか、わすれてしまったんですけど、何て答えましたっけ？

——すべては、いま言ったように共感なんで、本質から生まれるものだよって
いう感じで、つねに本質をみてくださいっていう。

そう。本質からみてくださいって解答したんですけど、やっぱりそれが共感だ
と思うんですね。

共感からみていくと、やっぱりその相手の気持ちになって話していったり、書
いていったりすると、いろんなことがみえてくるし、どういうふうな伝え方を
すればいいのかなっていうのが、みえてくるんですね。

だから、コミュニケーションをとるときに、つねに意識してほしいのは、彼／
彼女たちは、いま何を考えて、何をいま感じて、何をいま求めているんだろう。

何に不安を感じて、何に恐怖を感じているんだろう。

どうやったらそれを助けてあげられるんだろう。どうやったら、もっと彼らに
理解してもらえるんだろう。

どうやったらもっと彼らが安心できるんだろうっていうことを考えて話してい
ると、いろんなたとえ話も出るし、いろんな話し方っていうのも出てくると思
うんですね。

その軸がないと、やっぱり……僕はね、〇〇さんのトークだったかな。いま〇
〇さんに集中してるんですけど、〇〇さんが好きだからね。

——（笑）。

好きな人を僕は、いじめるんで（笑）。

まあ、いじめるわけではないですけど、〇〇さんのセミナーだったかな、その
映像をみてて思ったんですけど、たぶんあれ、僕のマネだと思うんですけど、
まちがってたらすいません。

ひとつ言って、もう一回、そのことばを繰り返しますよね、〇〇さん。

——はい、繰りかえします（笑）。

例えば、「管理する方法、管理する方法をお話ししますね」っていうふうに、もう一度、話しますよね？

——話します（笑）。

あれは、僕のマネですか？ 正直に話すと。

——マネです。

まあ、そうかなと思って、僕も、ああそういえば繰りかえしてたなと思って。

で、それはいいことだと思うんですけど、僕が感じたのは、たぶん〇〇さんは、僕とおなじ気持ちで話してないなと思ったんですね、その言葉を。

たぶん意識して、ああ Mr. X がこう言ってるから、こういうふうに言ったら効果的なんだろうかって、たぶんそういうテクニク的な気持ちで話してる……わかんないですよ、そうですか？ どんな感じですか？

——その通りです。

その通り（笑）。そう。何となくそれがみえるんです。なぜかっていうと、そこに愛情が、ちょっと感じられないですね。何か言い方に。一瞬、何かこう、機械的になってる部分があって……。

ショックですか？ こういうことを言われると。

——いえ、そんなことないです。そういうのは言われたほうが、直せるんで、うれしいです。

うんうん。もっと向上してほしい気持ちで、話してるんですけど。

僕自身が繰りかえすときっていうのは、テクニクじゃなくて、何を一生懸命考えているかという、例えば、何か言いますよね。

話して、そして、もしかして聞き逃してないかなとか、ノートをとる時間が、
なくはないかなっていうことを考えてるんですね。

自分自身が、だれかの話を聴いていて、ひとつのことを書いていると、それを
書いている途中にそのスピーカーが何かを言うと、「さっき何て言ったの？」
って思うんですね。

だから、そういう人がいないかなと思って。例えば、共感って書いてください、
と言って、その時にだれか書いている人がみえたら、たぶん、僕の言ったこと
が聞こえてないだろうなと思ってね。

たぶん、僕が共感って言ったときは、何かちがうことを書いてたなと思って、
共感って書いてくださいって、わかりますかっていうふうに共感ですよって、
言ってあげるんです。そうすると、彼らの書くスピードに合わせてあげられ
るっていうのがあるんです、僕は。

そういう気持ちで、じつは話していて。〇〇さんは、ただことばを繰り返して
いるようにみえたんですね、僕は。

ノートを書いている人がちゃんとしてきてるかなっていう気持ちで、たぶん
なかったと思うんです、そのの中に。ありましたか？　じつはありました？
あったら、本当に申し訳ないんですけど。

——ある時もありました、中には。

そうか。ある時にそう言ったら、その瞬間はすごくいい言い方だと思うんです
ね。でもないとき、ただ言おうと思って言った言い方は、ちょっと機械的に聞
こえたと思うんですね。

やっぱり、何を言うかじゃなくて、どういう気持ちで言うのか、だと僕は思う
んですね。

だから、〇〇さんにアドバイスできるとしたら、とにかくテクニックとして考
えずに、気持ちの部分で共感の部分を深めていくと、いままでいろんなことを
一生懸命、考えながら話していたのが嘘のように楽に話せるようになると思う

んです、〇〇さん自身が。

ただ相手のことを考えていたら、自然とテクニックとかも出てきて、何かすごくいい言い方になって、すごくいいコミュニケーションのスキルになってくると思うんですね、僕は。

だから、テクニック化しようかなとか、どういうことなのかって分析しすぎると、逆に遠ざかってしまうと思う。

——うん。

アドバンスマインドのように、混乱と興奮とか、ボディランゲージとか考えすぎると、ちょっとおかしいですね。

それが自然に出るためにはやっぱり、本質の部分、心の部分、共感とか、相手を理解するとか、そういう感情の部分とか、いろんなところをマスターしていけば、ホントにふつうに、楽にすべてがうまくいくと思うしね。それは、唯一できるアドバイスかなと思うんです。

これからいろんな話をしていくと思うし、いままでいろんな話をしてきたんですけど、おそらくたぶん僕の中では、この共感というスキルさえ身につけば、他は何も必要なくなると思うんです。

ほとんどが。8割方のスキルは共感に関連してると僕は思うんですね。たぶん、これさえマスターすれば、他の僕の話は聴かなくてもいいと思う。ホントにそれぐらい思います。

これから僕が話していく内容も、おそらく、これに関連している内容だと思うんです。これはもうずっと。

それだけ本当に大きな、重要なキーワードだと思います。今回のテーマは。

今回は、その共感について、どんどん深く入っていくんですけど。

大きな字で書いてほしいんですけど、

共感

「共感を練習する」と、書いてください。

「共感を練習する」

共感ってというのは、簡単にできるスキルじゃないと僕は思うんです。

かなりむずかしいスキルだと思うし、無意識で行えるようなことじゃないです。

意識的に、本当に意識をもって、がんばって練習して、修行と思ってこれをやらないと、絶対できないと思うんです、これは。この共感っていう作業は。

どうしても自分自身の現実に入り込んで、自分自身の現実で話をしてしまうし、自分自身の視点で話をしてしまうし、どうしても相手のことより自分のことをずっと考えて話してしまう。

つねにこれを練習と思って、共感の練習だと思って、トレーニングだと思って、自分自身をとにかくわすれてみて、相手は何を感じてて、それにどうやったら共感できるのかなっていうことを考えてみる。

練習、トレーニング、修行なんですこれは。

ホントに毎日これは練習しないといけない、僕もこれは毎日練習しようと心がけてるんですけど。

すべての人は、似たような経験であったり、似たような現実であったり、似たような部分が絶対あるんですね、探せば。

例えば、北極あたりで暮らしているエスキモーの連中がいるとして、僕たちは日本に住んでいる日本人だとしますよね。

食べるものもちがう、彼らはアザラシとかを殺して食べるみたいな、何かそういうものを食べて、北極でソリのようなものに乗って、シベリアンハスキーみたいなのに引っぱられて暮らしていて。

共感を練習する

氷に穴を開けて釣りをするみたいな、そういう暮らしをしていますよね。服装もちがうし、たぶんインターネットなんかもやらないと思うし、マーケティングとかも考えたことがないだろうしね。

たぶん、まったくちがう現実の中でちがう人生を歩んでるんですね。ちがう視点をもって。

例えば、〇〇さんはアザラシをみたら何と思います？ アザラシがキューンっていたら、そこに。

——かわいい。

かわいいと思いますよね。あっ、かわいいと思いますよね。でも、エスキモーの人たちは、アザラシをみたら、あっ、食べ物と思うんですよ。

わかります？ かわいいなとか思わないです。今日の晩飯だと思うんです、彼らは。まったくちがう現実、視点、考え方、人生ですよね。

僕たちは、まったくちがう現実をもってるんですけど。

でも、絶対に探せば、共感できる部分、共通点、似たような経験、視点、現実っていうのは、あるんですね。探せばかならず。

例えば、どういうところにそういうものが、探せば見つかると思います？ エスキモーの連中と、〇〇さんの間で。

——例えば、アザラシはおいて、何かを食べたときにおいしいと感じる感情であったりとか、好きな人を取られたときの嫉妬とか、新アドバンスマインドで話してもらった、感情っていう部分については、共通点があるとは思っています。

おなじ人間ですからね。おなじ人間だから、感情っていうのは、みんなあると思う。絶対に共感できると思うんですね。

おなじ人間だから、感情面でかならず、どこか共通点があるし、おなじような

ことがあるんですね、探せば。

でもそれを探そうとしないと、何でアザラシをみて食べ物だと思うんだ？ アザラシを食べる奴なんて最悪だとか。

何で氷のうえで住んでるんだとか。何でそんな服着てるんだみたいな、そういう共通してない部分をみつけようと思えば、いくらでもみつけられますよね。

でも共通してる部分……少ないかもしれないですけど……をみつけようと思えば、かならずみつかる。そこに共感してあげれば、そこで人間関係が生まれるんですね。

で、僕が今年に入ってから、とくに気をつかいはじめたというか、マスターしようと思決したことがあるんですけど。

それは何かというと、

とにかく口論をしない。

とにかく競争をしない。

とにかく反対をしない。

これを僕はマスターしようと思決したんですね。

いつ決したか具体的には思い出せないけど、ここ最近のことです。前からではないということですけど。

とにかく、口論しない、競争しない、反対しない、反論しないっていうのかな。

なぜそれを決したのかというと、このアドバンスマインドの第何話で話したか忘れたんですけど、すべての現実正しい現実であり、すべての現実変化しているものだという話をしたと思うんですね（第3話 パート3）。

だから、正しい現実、これが絶対、正しくて、他の人はまちがっているってことはないんですね。

共感を練習する

すべて正しいし、すべて変化しているんです、ずっと。

だから、これだと言い切れないってことがわかって、しかも、自分もってる現実が正しいなんて言い切れないし、相手もってる現実がまちがってるなんて絶対、言えない。

それは単なる、いま現在、僕がみている現実であって、それはただ、彼がみている現在の現実にはすぎないので、それを口論する必要はないって僕は思ったんですね。争う必要がない。

相手が、こうなんだよって言ったら「ああそうなんだ、興味深いね」っていうふうに。

そういうしかないと思うんですね。なぜならそれは、まちがってるとも正しいとも言えないものだから。

変化しているし、すべてが正しいから。

だから口論は、できないっていうふうに思った。

そして、同時に競争もやめようと思ったんです。なぜかという、競争は、競って争ってることですよね。競う争うと書くのかな、競争って。何て書きます？ ○○さん。

——はい、そうです。競う争うです。

ですよね。競争は、とにかくそこで争ってますよね。何かを競いあって、だれかのうえに立ちたい、だれかより自分が正しい。俺の現実が正しいとかね。お前はまちがってるとか。

俺のほうが能力が高い。お前は低いとか、そういう何らかのエゴのゲームだと思っんですね。その競争そのものが。

だから、競争そのものが自分の進化を妨げてしまうし、相手の進化も妨げてしまう。競争も、やめたほうがいい。

共感を練習する

勝ち負けをやめよう。それをいま決意してね。

反論もおなじですよ。とにかくすべて全員正しいし、すべての現実に変化している。すべての意見であったり、考え方だったり、思考パターンであったり、すべてが。

だから、そんなところで反論する時点で、自分は嘘をついていることになってすね。嘘をついていることになるんですね。

なぜなら真実は、すべてが真実なんですよ。

すべてが真実であり、すべてが虚像っていうのかな、偽りの像って書くのかな。

だからそれを正しいと自分が意思表示した時点で、あなたは嘘をついていることになってすね。だから、反論も反対も、もうやめよう。

これはもうホントに最近、僕が決意したことなんです。

で、それを決意したときに、すごく楽になったんですよ、自分自身が。なぜかっていうと、いろんな見えなかったものが見えるようになったり、ビジネスの世界でもホントにスムーズに自分の決断、選択基準の正しい方向性がどんどんみえてくるっていうのかな。そういうマインドセットをもつことで。

結局その、口論であったり、反対であったり、競争っていうのは、エゴから生まれる行動だと思うんですよ。自分自身がいかに不安なのか、恐怖を抱いており、それを安心させたいのかっていう。自分のステータスを表現することで。

そういう作業だと思うんですよ。だからエゴから生まれる行動だと思うんですよ。反論であったり、競争であったり、口論は。

そこからはホントに何も生まれない。

だから、僕たちはそれらをすべて捨てて……女性に対してもそう。今回話している新アドバンスマインドでもそう。

例えば、女性とHをしたいから、やりたいから、何とかして、テクニックをつかって、かっこつけて、かっこいいと思われるようにダマして、彼女からセックスという行為をさせてもらう……これは何らかの競争ですよ。

俺がダマすか、相手が見破るか、どっちかっていう何らかのゲームだと思うんですね、女性を相手にした。でも、もうそのゲームさえもやめようと思って。

どうやったら、彼女に提供できるんだろう。どうやったら俺は進化をして、それを彼女に提供できるんだろう、という気持ちで女性に対して人間関係をつくりはじめると、すべてが変わるんですね。

あなたのことば、あなたのボディランゲージも変わる。アイコンタクトも変わる。あなたの声のトーンも変わる。あなたのステータスも変わるんですね、それだけで。

なぜなら、ホントに心から進化しようと、しかもそれを提供しようと思う心で相手とコミュニケーションをとったときに、それは相手に、ものすごい魅力を感じさせてしまうんですね。

ものすごく強いボディランゲージになるし、ものすごく強いアイコンタクトになる。ものすごくかっこいい声になるし、ものすごく高いステータスに見えるんですね。相手に提供しようという気持ちがあるだけで、そこに。

それが僕の話す本質なんですね。

だから、競争をやめる、反論をやめる、口論をやめる。

相手と共感するためには、まず相手の現実に入ってあげる必要があるんですね。自分自身が先に。

みんなちがう現実をもってるっていう話がありますよね。だからみんな正しいし、みんなまちがってるし、みんないいことを言ってるし、わるいことを言ってるんです。

わかりますか。何でもありません。無なんです、すべてが。現実そのものが。

共感を練習する

だからそれと口論する必要はない。

口論せずに、ハイハイって言って、あなたはちがう、私はちがう、わかりましたっていったら、そこから人間関係は生まれませんよね。

ことなる現実の中で、じゃあ、どうやったら人間関係をつくれるのかって思ったら、共感するしかない。

共感してくれって相手に頼んでも、相手はそんなことしてくれませんよね。

この新アドバンスマインドを聴いている人は、たぶんしてくれると思うんですけど。聴いてない人は、何だよお前って言ってきますよね。

だから、まずあなたがしないといけないことは、先に、共感してあげることなんです。先に共感してあげる。

そうすることで相手が共感をして、あっ、何かこの人、俺のことを理解してくれていると思って、そして彼らも、少しずつあなたの現実を理解してくれはじめるんですね。

例えば、エスキモーの例でいうと、どこにいるか、よくわかりませんが、〇〇さんが北極のあたりに行って、アザラシをみて、かわいいなと思ってみると、エスキモーが、「何がかわいんだ、おいしい、に決まってるだろ」「おいしそうだって、いwanaきゃダメなんだぜ」って、いわれますよね。おなじ年ぐらいのエスキモーの青年に。

そこで〇〇さんは、「何？ おいしいだと？ そんな、かわいそうなことするなよ」「バカかお前は、動物愛護協会にいうぞ」とか、そんなことをいったら、向こうも「なんだてめえ」って、いってきますよね。

じゃあ、まず〇〇さんがしなきゃいけないことは、「ああ、そうか。おいしそう……、どの辺がおいしそうなの？」って、訊いて、「あの脂肪がついたところが一番うまいんだぜ」って、話したら、「そうなんだあ」「僕はアザラシを食べたことがないんだけど日本では牛を食べるんだ」って、いって「なにになに牛を食べて、おなじように脂肪の所がおいしいんだよ。たぶん、そういうことな

の？」って、いうと、「そうそう、似てるね」って話になって、どんどん共感してきますよね。

そういうふうにして共感していく。わかりますか。共通点を見つけていく。

「俺も日本の牧場を歩いてて、うまそうな牛を見かけたら、うまそうだな、と思っちゃうんだよね。とくに脂肪の部分が」って、言ったら、「ああ、そうか、俺も日本に行きたいな」って、だんだん仲良くなってきましたよね。

「俺も日本に行ってみたいな」「へえ、いいな」とか、言いはじめてね。「おー、じゃあ、今度連れて行ってやるよ」って、親友になれそうですね。共感してあげるだけで。わかりますか。こういうことなんですね。

彼らにとったら、牛っていうのは……わかんないです、牛なんか見たことがないかもしれないし、食べたこともないかもしれない、彼らは。

だから、「何だその牛、おかしいな」って、思ってるかもしれないけど、最初に彼に共感してあげると、彼も〇〇さんの食べ物に共感しはじめてくれるってことなんですね。

インドとかでは、牛を食べたらダメだとかいわれているそうなんですけど。

彼らにしたら、やっぱり理解できないことなんですね。〇〇さんが毎日、牛を食べていることが。

だから、みんなちがう。でも、そこに共通点さえ見つけてあげると人間関係が生まれて、しかも、自分の現実もだんだん理解しはじめてくれるんです。

でも、最初に理解してあげないと、絶対に無理なんです。多くの人にそれを求めるのは。

つぎに、大きな字で書いてほしいんですけど、

「討論」と、書いてください。

共感を練習する

「討論」

討論そのものをやめてほしい。俺は正しい、お前はまちがっている、ですよね、要するには。討論そのものをやめる。

討論してるかなって思った瞬間に、あっ、俺いま討論してる、やめよう、って思ってたほしいんですね。

共感共感っていうふうに、スイッチしてほしい。

女性ともそう、男性ともそう。全員ですよね。周りの人間すべての人と討論していると思った瞬間にやめる。

これは、僕に小学校高学年ぐらいの甥っ子がいて、彼とは討論をしたことがないんですね。彼とは、まったく討論しないんですけど、すべて僕の現実を受け入れるんですね。

なぜかという、僕は彼とは絶対に討論をしないから。

例えば、宿題をやってないときに、彼の母親は、宿題やりなさいよとか、キーとかいいますよね。

で、僕は彼に、何で宿題やらないのって訊くんですね。

そうすると「めんどくさいから」って、言いますよね。

「ああ、めんどくさいよね」って。「僕も宿題はめんどくさいから、やらないタチなんだぜ」って、僕もおなじように言うんですね。

そしたら、「えー、そうなんだ」って、話になって。

とにかく、最初に共感するんですね。まず共感する。

討論

すると、子どもとかっていうのは、ホントにすぐわかってくれるんですけど。

子どもに好かれる人っていうのは、討論をしない人なんですね。

上から目線っていうのかな。これをしなさいとか、こうじゃないとダメだっていうことを言うと、子どもっていうのは、その相手を嫌うんですね。

だから、子どもに好かれる人っていうのは、とにかく、子どもとおなじ目線で、子どもに共感している人なんですね。

子どもと仲良くなる方法をマスターしていけば、ホントにだれとも仲良くなれると思うんですけど。子どもはホントに純粹だから。

それを想像してみたら、わかりやすいのかな。とにかく討論をしない。とにかく共感する。

で、つぎに大きな字で書いてほしいのが、

「現実」と、書いてください。

「現実」

あなた自身が、彼らの現実を理解してあげる必要があるんですね、最初に。

最初に理解してあげる。

理解されたいって、思った瞬間に討論になりますよね。

で、理解したいって、思った瞬間に、それは共感になるんですね。

まず、あなたが相手を理解しようと思うこと。そしてつぎに、相手に「理解された」と、感じてもらうことなんですね。

で、相手が「俺は、この人に理解されいてる」と、思った瞬間に、奇跡が起こるんですね。

これはもう、何度も繰り返して言ってることなんですけど。奇跡がホントに起こるんです。不思議なことに。

何か奇跡が起こると言ったら、いい響きだなって思うかもしれないですけど、ホントに奇跡が起こるんです。

「あっ、俺、理解されている」って、思ったら、その人は相手のために死んでもいいと思うんです。それぐらいの奇跡なんです。

かっこいいから、奇跡ってことばをつかっているわけではないんです。何かいいこと言おうかなと思っているわけじゃなくて、ホントに奇跡が起こるんです。

「俺は、この人に理解されている」「俺はもう、この人のために死んでもいい」と、思うんです、人は。

殺すためにそれをしてほしいわけじゃないんですけど。ホントに人間関係をつくるために、理解しているってことを相手に感じてもらってほしいんですね、これからは。

女性と男性の人間関係もそうなんです、これからは。

とにかく女性に「この人、私のことを理解してくれている」と、感じてもらったら、女性関係はずっとうまくいくんです、かならず。

そして、僕たちが気づいていないことは……僕たちは、人に共感するスキルをすでにもってるんですね。

でもその、もっているということをあまり気づいていないんです、僕たちは。

僕たちがどれだけ、共感という高いスキルをもっているかっていうことに、気づいていないです。

ホントに僕たちは共感をどんどんしていけるんですね。じつはあるんです、そのスキルがすでにあるんです。

これからどんどん磨いていく必要があるんですけど。でも、すでにあるんです。

それが隠れているんですね。それを引き出してあげてほしい、自分の中から。

俺は人に共感して、それを相手に理解しているってことを伝える能力があるんだってことをまず気づいてほしい。その潜在能力に。そしてそれをもっと磨いてほしい。

つぎにですね、

「共感テンプレート」と、書いてください。

「共感テンプレート」

いまから、どうやったら共感できるのかっていうテンプレートを話すんですけど。こういうテンプレートの話をする、やっぱりテクニックみたいな方向になっちゃうんで、僕の本質、僕の気持ちから離れるんですけどね。

でも、これを聴いている人が、テンプレートとして、実際にステップ・バイ・ステップで教えてほしいという「どうやってタイプ」の人がたくさんいると思うんですね。具体的にとか、どうやってタイプっていうのが、いると思うんで。

彼らのために、こういうテンプレートっていう形を出してあげるんですけど。

そこで僕が、ちがうんだよ、そんなことをする必要はない、マインドセットだけだっていうと、僕が、彼らの現実に入っていないことになりますよね。

だからそういう、なぜ、なに、どうやって、具体的につていう、4つのタイプの人がいると思うんでね。それを考慮して、こういうテンプレートっていう形でも出してらってことを理解してください。

共感テンプレート

何で、こういうことを話すかという、あなたたちも、これを聴いている人もこれからだれかとコミュニケーションをとるときに、セミナーをやったり、テレセミナーをやったり、こういうプログラムをつくったりするときに、自分の意見とか現実とかから離れる部分が少しあると思うんです。

だから僕の中でテンプレートを出すっていうことは、自分の本意ではないですね。あまりうれしいことではないです。やりたいってことではないです、僕の中では。ステップ・バイ・ステップのテンプレートを出すっていうことは。

何かテクニックにずれそうだから、うわべのほうに。

でも、それが必要な人もいるっていう現実を理解してあげる。だから出すっていうこと。

だから、これを聴いている人も、自分の考え方とか、現実からずれてる、ちょっとこれ違うのかなと思う言い方とか、話し方とか、話す内容とかがあると思うんです、これからは。

でもそれは、自分の現実を捨てて、それを理解させることができるんだったら、それを伝えてほしいってことです、これからは。

では、話します。

共感のテンプレート。

[ステップ1]

どういうフラストレーションを感じているんですか？ と訊く（問題、悩みでもいい）。

まあ、当てはまることばを自分で考慮してつかってほしいんですけど。基本的にフラストレーションがいいかな。

相手に、どういうフラストレーションをもってるの？ と訊いてあげる。どういう問題点、どういう悩みをもってるのと訊いてあげる。

共感テンプレート

[ステップ2]

どう感じますか？ と訊く。どう感じるの？ どういうふうに感じるか。感情を引き出してあげるってことですね。

どう思うか、じゃないです。それは論理ですね。でもこれは論理じゃないです。どう感じるか。悲しいとか、つらいとか、怖いとか、死にたいとか……死にたいは、ちょっと違うかもしれないですけど、まあ、いろいろあると思うんです、感情が。

どう思うかじゃなくて、どう感じるかを訊いてあげる。

[ステップ3]

わかるよと言ってあげる。わかるわかる。わかるよって、ただ言ってあげるだけなんです。

[ステップ4]

相手が話しているフラストレーションであつたり、問題点であつたり、その悩みにもっとも近い、もっとも似ている、あなた自身の経験を話してあげて、そしてあなたも似たような感情を感じたことがあるよってことを話してあげる。そのストーリーを。

相手もっているフラストレーションとか、問題点とか、感情にもっとも似たような、近い経験のストーリーをあなたが話してあげる。

本当に実際に経験した話ですよ。嘘をついたらダメですよ、そこで。

ホントにあなたに起こったことです、経験の中で。近いことを話してあげて、しかも、そこでおなじようなことを感じたって、その感情も、共感して、シェアしてあげる。

この4ステップです、たったの。

この4つのステップを踏むだけで、相手と人間関係が生まれるんです、なぜかそこで。

何もあなたはしてないですよ。『ああ、あなたはそういう問題点をもってるんですね。そうですか、それでは僕がそれを解決してあげましょう。まずステップ1で、これをやるんですね』って、何も問題を解決する必要がないんです、そこで。

人間関係を構築するのは、問題を解決することじゃないんですね。共感してあげることなんです。だから、ああそうなんだ、どういうふうに感じた？ わかるわかる。俺もね、じつは、全部おなじじゃないんだけど、俺も似たような経験があって、まあ2年前に、こういうことがあって、その時に俺も、かなり悲しんで……そう、わかるよ。

それだけなんです。

こうやったほうがいいよ、ああやったほうがいいよ、お前はこうだねとか、何も意見を言ってないです。ただ、自分の似たような経験、感情をシェアしてあげるだけなんです、そこで。

それだけで、人間関係が構築されて、ちょっと一緒にメシでも食いにいこうかとなって、友だちになるんです、そこで。

で、これはですね、友人をつくりたいときにもつかえるし、このテンプレートをね。

もっと深い仲になりたいと思っている女性と人間関係をつくり始めるときにもつかえる。

同時に、あなたが商売をやっているとしたら、マーケティングをするときにも、コピーを書くときにも、お客さんに対しても、このテンプレートがつかえる。

そうすることでお客さんは「この人、俺のことを理解してくれている」と思って、人間関係が生まれるんです。

だから、このテンプレートをつかったら奇跡が起こるんです。いいですか。

これは、どうやってタイプの人が聴いたら、すごくオウと思って、うれしいと

思うんですけど。

僕自身は、あまりこれを意識して話したことがないんですね、じつは。

これは僕のタイプの違いだと思うんですけど。

これを聴いている人で、こんなことを考えたら逆に言いにくいよって思う人は、たぶん僕に似たようなタイプだろうから、あんまり考えなくてもいいと思う。

ただ共感したいな、共感したいなと思って、相手と話してたら、スムーズに行くと思うし。

でも具体的に、そのステップ・バイ・ステップを考えたほうが、うまく話しやすいっていう人は、これを考えて話したらいいと思う。

みんなそれぞれ違うと思うんですね。自分の考え方のタイプが。だから、それをうまく自分で調整しながらやるといいと思います。

僕自身はあまり考えないです。でも、考えたほうがうまくいく人もいます。だから、試しにやってみて、やり方を選んでください。

いいですか。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「毎日、練習する」と、書いてください。

「毎日、練習する」

このテンプレート……テンプレートでなくてもいいですけど。つかってもいいし、つかわなくてもいいですよ。

ただ、共感するってことの達成をめざして、コミュニケーションを、毎日、練

毎日、練習する

習してほしいんです。毎日これから、今日から。

それだけの価値があるんですね。

世の中にいろいろなスキルがあると思うんですね。例えば、ケンカするスキルだったり、パンチ力が高いスキルだったり、足が速いとか、水泳が得意とか、いろんな……ちょっと運動に偏ってしまったんですけど……スキルがあると思うんですね、世の中には。

でも。この人生の中で、もっとも価値の高いスキルっていうのは、共感するスキルなんですね。

だから、もうこれに人生を賭けてもいいと思う。

すべてをここに賭けてもいいといえるほど、価値の高いスキルです。この共感するスキル。

だから、もう何もしなくても、ただ共感するスキルさえ身につけていけば、世界を征服できるかもしれない。

べつに征服してほしいわけじゃないけど、征服欲の強い人のために話してるんですけどね。世界を征服できるかもしれない。

他のすべてを捨てて、すべてのスキルを練習するのを忘れて、ただ共感する、共感するっていうスキルを磨くだけで、すべてが手に入ると思う、世の中の。

それだけ、ものすごくすばらしく、恐ろしい、パワフルなスキルです。だから毎日練習してください。すべてを捨てて。

では、具体的にやってもらいますこれを、実際に今回。

毎日、練習する

新アドバンスマインド 第6話 パート2

実際に、あなたたちにやってもらいます。

で、これを聴いている人も、ああ、こういうふうにするんだっていうのが、実際に見えてくると思うんで、ぜひ聴きながら、自分ならここで、こういうかなとか、自分ならちょっとこういうふうに言ったほうがいいかなとか、いろんなことを考えながら聴いてみてください。

いい参考になると思います。ケーススタディな感じで、実際の例として見られるので。

では、流れはさっき言ったとおり、ステップ1で、その人が具体的に、どういうふうなチャレンジとか、フラストレーションとか、悩みとか、問題点があるのかってことを訊くってことです。

ここで、あなたの問題点はなんですか？って、ロボットのように言っても、彼らは心を開いてくれないですので、言い方もやっぱり気をつかってください。

あなたの問題点を言えとか、フラストレーションは何かとか、そんな言い方をしたら、相手も心を開かずに、いやあ別に、という話になりますよね。

だから言い方も工夫して、なるべく心が安心できる空間をつくってあげてください。

それで、ステップ2で、どう感じますか？っていうことを引き出してあげる。

ここもやっぱり言い方があって、安心できる空間の中で言ってあげないといけない。「そしてあなたは、どういう感情をもったか述べてよ」だったら、ハア？ってなりますよね。その辺も気をつけてあげる。

で、ステップ3で、あ、わかるよっていう。それも言い方が大事。「わかるよ」って、決まったことばのようにセリフを言ったら、何かこの人、テンプレート

毎日、練習する

つかってんのかよと、思われてしまいますよね。

だから、「あ〜、わかる」「俺もわかるわかる」「あっそれわかる」とか、言い方っていろいろあると思うんです、その雰囲気です。それも考慮して。

で、ステップ4で、「じつは俺もね」って、似たような経験をシェアしてあげて。

それは事実じゃないとダメですよ、嘘をついて「ああ、俺もまったくおなじ経験があつてですね……」この人、絶対嘘だってバレますよね、そんな嘘をついても。

バレるんです。なぜかというと、感情っていうのは、かならずそこに存在していて、嘘をついてたら、そのあるべき感情ってわからないですよ。

例えば、さっきの〇〇さんの例で、ああわかりますね。僕も出られないんですよ、ハッハッハ……。ああ、そうそう。心配されますからね。……いや、これは嘘だなと思いますよね。

ちょうど僕が、〇〇さんとおなじような経験があつたから、それをちょうど引き出せたんですけど、おなじような感情を。

もし、それがなかったとしても、なるべく似たような自分の話、これちょっと似てるかなっていう、自分の経験をもってきて、こういう感情をもってますってことを言ってあげれば、まったくおなじでなくてもいいと思うんです。

でも、似たような感情、経験であれば、かならず共通点、共通した感情っていうのが、そこにあるはずだから。ああそうか、おなじようなものだねっていうふうになるはず。

その4ステップです。いいですか。

それではですね。実際にやってもらいましょう。

じゃあ、〇〇さんが、聴いてあげるほうで、〇〇さんと一緒にやってください。〇〇さんの悩みを聴いてあげます。そして共感していくっていう作業です。

毎日、練習する

いいですか？

——はい。

では、スタートです。で、なるべく10分以内に終わらせてください。長々するとやっぱりダラけてくるので、計っておきますから時間も気にしながらスタートしてください。

——じゃあ、〇〇さん、お願いします。

——お願いします。

——〇〇さんは普段から結構、メールしてるんで、いろんな悩みを聴いているつもりなんですけど、いま一番、フラストレーションというか、怒っていることってありますか？

——女性に対してですか？

——自分でも、他人でも、女性でも。

——女性で、ちょっと考えていることがあるんですけど。まあ、いろんな女性とお付き合いするんですけど、こちらが最初は燃えるんですけど、すぐに飽きちゃって、3ヶ月ぐらいでダメになっちゃうんですね、僕の気持ちが。

——次々いっちゃうので、こんなんでもいいのかなっていうふうに、いま悩んでいます。

——ああ。そういうときって、どんなふうに感じます？ その瞬間瞬間は好きになるというか、べつに嘘じゃないんですよね？ 燃えている感情は。

——最初、大好きなんですけど、だんだん目がきびしくなっちゃって、嫌なところが少しでもあつたりすると、それが積み重なっていくと、相手への感情が薄れてしまつて。

——で、向こうは逆に、あとから気持ちがやってきて、僕のことを好きになっ

毎日、練習する

てくれるんですけど。僕が切っちゃう感じになっちゃうので、非常に心が痛いです。

——心が痛いですか。

——はい。

——自分を責める感じですか？　どういうふうに感じるんですか？　心が痛いってというのは。

——相手に申し訳ないっていう気持ちがあるのと、ホントにこのままで、人を愛せるのかなっていう不安があります。

——人を愛せるのか。

——それはもう、やっちゃったあとですか？

——やっちゃったあとです。

——やっちゃったあとですよ（笑）。

——だいたい、やっちゃったあとですね（笑）。

——それはじつは、僕もすごいよくわかるんですよ。僕は高校の時ぐらいから、俺は人を愛せないし、ホントは自分のことが大好きで、自分以外に人を愛せないんじゃないかなっていうことを高校生ぐらいから悩んでて。○
○さんは3ヶ月ぐらいと言っていましたっけ？

——はい、3ヶ月ぐらい。

——僕の場合は、セックスをし終わって、射精し終わった瞬間か、もしくは相手が、完全に俺に惚れたなって思った瞬間に、何か急にフッと冷めてしまうんですよ。なんでだろう……。もしかしたら手に入らないと思ってるから、手に入らないものを手に入れるというワクワク感で女性と付き合ってた、その女性が好きでやってるのではないのかなって、すごいそういう

毎日、練習する

不安があったんですね。

——自己中心的な人間で、自分のことしか愛せない最低の人間じゃないかなって。で、一回、そういうモードに入ると、どんどん相手の嫌な部分を探しはじめちゃうんですね。最初は気にならなかったけど、服のセンスがよくないとか、髪の色がわるいとか、歯の色がわるいとか、何かわざわざ嫌な部分を探してきて、嫌いになるようにして……。〇〇さん、最後はどうやって、お別れするんですか？

——いまちょうど言われているように、最初は高飛車なんですけど、向こうはだんだん僕のことを好きになり、いい子になってくるので、別れる理由がなかなか見つけられないから、強引に何かをつくります。

——例えば、どういう理由をつけるんですか？

——最初のうちは、いい子だったけど、ワガママだなお前はみたいな感じにもっていったり、向こうのアラを探して強引に……。一生は、やっぱり付き合えないなと感じているので、そこで強引に探します。

——ああ、わかります。その強引についての、わかりますね。でもこっちがわるくて、俺がお前のことを嫌いになったからというのは、非人道的で悪人みたいだから、何か強引に向こうのわるいところを何か探しちゃいますよね。

——ええ。

——相手のせいにして、できれば別れたいですよ。

——その通りです。

——わかります。で、僕はテクニックを開発してしまって、じつは大量の借金があるから、金貸してくれっていうと、すぐに別れられることに気がついて、そのテクニックをつかうようになってしまったから、さらに……

——参考にします。

毎日、練習する

——すごい〇〇さんの気持ちはよくわかります。

さっきね。僕が聴いてて、もう少し踏み込んだらよかったなと思ったのは、不安の要素に入ればよかったかなと思って。

僕が聴いて思った一言で、〇〇さんは、これから人を愛せるのかなという不安があるっていうのが聞こえたんで。

たぶん相手に対してのわるい気持ちっていうより、これから自分には、本当に好きな人が表れるんだろうかとか、俺はひとりぼっちになって、ホントの愛を知ることなく、むなしい人生を送っていくんじゃないかっていう。

何かそういう恐怖とか不安というかフラストレーションが僕は最大だと思ったんですね。

——そうかあ。

だから、僕が〇〇さんの立場だったら、そこで女性と別れるときに、つらいですねって話に入るより、僕もホントに心から愛せる女性に出会いたいし、愛せる自分になりたいんですけど、やっぱりそれが、どうしてもわからないんですよ、っていうふうなところに入ってあげると、もっと共感できたかなっていうふうに僕は感じたんですけど。

〇〇さん、それどう思います？

——いや、そうですね。そこはやっぱり常につねに考えてるからさっきの話があるので、そこは大きいですね。

たぶん、その分かなと思って。その見分け方って、やっぱりむずかしいと思うんですよ。僕の場合は、〇〇さんの声のトーンをずっと聴いてて、〇〇さんが、これからホントに人を好きになれるんだろうかって言ったときに、ちょっとこう、声のトーンが下がったんですね、逆に。

ちょっとこう、さみしそうな、不安そうな、しょんぼりした声になったんで、ああ、ホントにさみしいんだなって、ちょっと僕は感じたんですね、その部分で。

毎日、練習する

だから、たぶんそこを突いてあげたらいいなっていう。そういうところをみてあげてほしいんですね、〇〇さん、これからも。

——はい。

そういうところをみながらやると、さらにそのポイントに入れると思う。ホントの恐怖、ホントのフラストレーションの部分に。

OK。じゃあですね、つぎは、〇〇さんが、〇〇さんに入りましょう。

——はい。

——いいですか？

——これ、ぶっちゃけで、ホントの話でもいいですか？

ホントの話ですよ、これは全部（笑）。

——ホントの話ですか。

すべて嘘だと思ってました？ 僕の話も。

——いやいや。あまり僕の個人的な話を出すと、テーマにあわなくなっちゃうんじゃないかと。

いや、それはでもいいと思いますよ。〇〇さんが、うまく共感をもって、自分の経験と照らし合わせる能力につながるから。

ホントに悩んでることであれば、具体的すぎていいと思います。ホントに悩んでることであれば、それはぜひ言ったほうがいいと思う。嘘つかないでくださいね、あんまり。

——はい。

すべて、真実です。それではスタート。

毎日、練習する

——はい。お願いします。

——お願いします。

——〇〇さんは、いま現在ですね、何か不安に思っておられることとか、悩んでいることって何かありますか？

——いやじつはですね、私の妻がですね、経済観念がないんですよ。

——はい。

——で、いくら稼いでも足りないんですよ。例えば、一千万までいったら一千万、でまた足りなくなっちゃって、一千五百万、でまた足りなくなっちゃって、二千万、それでも足りないと。それで、どんどん事業を拡大していくしかないんです。

——そうすると、超不安になるときがあるわけですよ。はたして、このままで大丈夫かなっていう感じでですね、日々追われているという。

——奥さまが、事業につかっちゃうってことですか？

——いやもう、何につかっているか、わかんないですけど。もうブランド大好きで。

——買い物をされるということですか。洋服とか。

——ええ。見栄はりなんですよ。ブランドもんばかりです。だから子どもが小さいときから、子供服もブランドもんなんです。それで、そろそろ限界かなと考えています。

——奥さまがそうしてお買い物をどんどんしてお金が減っていくと、〇〇さん、どういうふうに感じます？

——私？ またかよって感じですよ。もう無理だよって感じです。それが例えば、子どものためとか、そういうふうに言ってくるわけです。だからど

毎日、練習する

うしょうもないんですね。

——子どものためと言って嘘をついて買い物をするということですか？

——いや、本人は嘘をついているとは思っていないと思いますよ。ただ単純に足りないから、足りないと言ってるだけだと思います。

——〇〇さんは、無理だよとかは、いいですか？

——いいですよ、時々。もう限界、もう無理だよって言いますよ。

——限界というのは、どういうお気持ちですかね。もうちょっとくわしくお話いただきますと。

——私がもう、やる気を失ってしまいそうになるんで。

——お金的に限界？

——いや、モチベーションが限界。

——モチベーションが限界。

——そうです。

——いくらお金を稼いでも、どんどんつかわれちゃうので、モチベーションがもうギリギリのところだって感じですか？

——そうなんです。

——私もよくわかるんですけど、前の妻がですね、いまちょっと別れましたけども、前の妻が経済観念がぜんぜんなくて。もともと収入も私のほうは、すごく少なかったのに、おなじようにブランド品をどんどん買って。

——岐阜とか田舎のほうだと、みなさん見栄っ張りの人が多いので。とくに愛知県とか、東海地区っていうのは、すごく結婚式も派手ですし、見栄っ張

毎日、練習する

りの人が多いので。

——で、東京から来たんですけど、そこに合わせようとして、どんどん、どんどんお金をつかっちゃうような人で。お金がないってわかってても、さらに買い物をつづけちゃうような感じなので。

——しかも、勝手に人のカードとかで買うので、後になって気づくような感じで。とくに女性っていうものは、おなじものをいくつもいくつも欲しがりますよね。

——ブランドのよく似たバッグがあって、またつぎにおなじようなのが、新作ができたからって買ってきたり。女優がもってるからとか。雑誌に載っていたというので、女の人はそので買っちゃうので。

——男性からみたら、どうみてもおなじようなものをどんどん買っちゃうってところがありますね。

——稼いできたお金をどんどん使われちゃってモチベーションが下がるって、さきほど〇〇さんは言われてましたけど、やっぱり私もそういうのがあって、一生懸命、外で男性は闘って仕事してきているのに、その成果として得られるお金をその苦勞も知らずにどんどんつかっちゃうっていうのは、すごく私も怒りを感じていまして。

——そうなんです。もう限界なんです。腹が立ってくるんです、みてたらもう。

——口げんかとかもされます？　そういうときには。

——いや、言うとか、2倍、3倍になって返ってきますから、当たらず触らずで。

——黙ってる感じですか。

——そうです。

——まあ、私も黙ってましたけど、最後の最後は言ったりしてましたけど、無

毎日、練習する

理だっていう気持ちはよくわかりますね。

——自分がストレスを与えてるのかと思うわけなんです。俺のせいかなって。何か足りないのかなと思って。

——俺がわるいのか、それとも向こうが元からああいう性格なのかなと。いや俺がわるいから、ああいうふうになってるのかなと。それがこう、交互に入り乱れるような感じなんです、自分の中で。

——それはでも、私もそういうのがありました。家から離れて帰ってくると、買い物が増えてたりするので、さみしさを紛らわしたり、欲求不満をそっちで紛らわしているというのがあるかもしれないですね。

——そうなんですかね。とにかく不平不満が多いんですよ。つねに文句を言ってるんですよ。ブチブチ、ブチブチ。だから家に帰りたくなくなってきました、だんだん。

——不平不満を言われると、おもしろくないですよ。つかれますよね。

——仕事でつかれて家に帰って、家でますますつかれて仕事に出ていくという。

——奥さんに、どういうふうに言われたら、帰ってきたときに、どういうふうな状態だったらいいと思います？ 理想としては。

——ああ、おつかれさまと言ってですね、何て言うんでしょうか、癒しの空間というか、そういうのがほしいですね。疲れをいやせるというかね。そうするとまた元気にエネルギーを蓄積して、またがんばれるんですけどね。

——やっぱり、その奥さまに〇〇さんが感謝されたいと……僕も常々思っていたんですけど。まあ感謝されたいと思いつつ生活していたので、一生懸命がんばっているのは、家族のためだとかっていうのがあったので、それをわかってもらえないと、つらいですよ。

——そうそうそう。そうなんですよ、感謝なんです。感謝されたいんだと思いますね。

毎日、練習する

——買い物はしてもいいけど、ありがとうとか、そういう気持ちをもってもらいたい、というところですね。

——そうそうそう、一言ありがとうって言ってくれるとね、いいんですけどね。

——いつも、おつかれさまとか、そういうものが、ほしいですね。

——そうなんです。いつでも、どここのだれだれさんはって、金持ちの話しかしませんからね。

——そうですか。

——つかれますよ、ホントに。毎回そんな話を聞くのが。

それで終わりですか？

——はい。最後どうしたらいいですか？

〇〇さん、どう感じました？ それを聞いて。

——あの、体験が入ってたんで、前の奥さんの話とか、すごくわかってもらえてるなと。

何かこう、友だちになれそうな気がします？

——そうですね、感謝ということばに、ちょっとビクンときましたね。

ああ。

——そうです。感謝がないんです。

〇〇さんと、仲を深めていきたいなと、ちょっとできました？

——ええ、すこしこう、湧いてきましたね。おんなじなんだと思って。

毎日、練習する

そう、共感ですよ。

ではですね、つぎに〇〇さんが〇〇さんの悩みを聴いてあげる番です。いいですか？ おなじパターンです。いきましょう。

——じゃあ、お願いします。

——はい、お願いします。

——〇〇さんは、いつもDVDとか見させていただいて、すごくはつらつとして、乗ってるなという感じなんですけど。でも、ときどきフッとか、フラストレーションとか、そういうのを感じたこととかありませんか？

——フラストレーション、そうですね。ありますね。たぶん〇〇さんに言われたように、人がみてるところと、人がみてないところの落差が激しくて。人がみてるところでは、ものすごくがんばるんですけども、家に帰って、すごいつかれてたりとか。あまりに暴走しすぎて、悪意はなかったんですけど、周りの人が傷ついてたりとか、結果的に周りの人に恥をかかせてたりとかすることがあって、何かどうしても、自分のこと……全部自分自分という感じで、自分のことばかり考えてしまうのがいやで、最近自分を責めつつけているですね。何で自分なんだって。

——それって、自分中心になっているということに気づいたときになるんですか？

——そうです。自分中心になってることに気がついたときに、すごくいやな気持ちになって落ち込んでしまうんですよ。

——そんなときに、どんなふうに感じるんですか？

——何か俺は口ではいいこと言ってるけど、ホントは自分が想像しているよりも、もっとダメな奴で、もっとわるい奴で、何とも言えないんですけどね、最近ちょっと手のひらに汗をかくようになる日があって、病気になってしまったんじゃないかな、精神的な病気になってしまったんじゃないかなっていうのが、ここ最近ずっと、こんなことがつづいたらという恐怖がちょっと

ありますね。

——ホントの自分じゃないところを見せないといけない、ようなところですか？

——ああ、そうですね。ホントの自分を見せないといけないと思ってるけど、見せられる人がいない。女性も、とくに女性が多いですけどね。

——安心できない、つねに闘っている状態で安心ができないんですよね。寝ても、何か物音とかしたら、ビクッと起きちゃうし。〇〇さんの話じゃないですけど、家に帰ってもぜんぜん安心できない。つねに気をつかって、気を張って闘ってるんで、つかれちゃうんですよね。

——力を抜ける場所がない。

——力を抜ける場所がないです。

——安心できる場所がないっていう感じですか？

——うん、安心できる場所、ないですね。こうやって、アドバンスマインドが一番楽しみで。ここでこうやって本音や弱みとかを出して、バーツとしゃべってるときは、すごく楽になるんですけど、それ以外はつねに、きれいに言えば、気をつかってる、相手のことを思いやっているような気もするし、もしかしたらそれは自分が嫌われないようにやってるのか、ちょっと自分ではわからないんですけど。まあ、つねに気を張ってて、安心できないんですよね。

——こんな気を張った状態で、ホントに何十年もつづくのかなって。どっかで安心できる場所をみつけないと、いつか壊れちゃうんじゃないかなっていう。

——なんかそれ、わかりますね。じつは私もですね、東京に出てきてからずっとそんな感じなんですよ。何か繕わないといけないんですよ、人の手前。セミナーをやったりすると、教えてあげないといけないとか、何かそういうちょっと自分が上の位置に立たないといけないとか。何かそういう強迫

毎日、練習する

観念みたいなものがある。でもフッとかうひとりになるとですね、何かちょっと怖くなるんですよ。このままやっていけんのかなとか、ネタが尽きちゃうんじゃないかなとかね。

——来年、どうなるのかなとか、思うことがあるんですよ。これつづけていけるのかっていう感じで、フッと不安になるんですよ。

——〇〇さんに一度、すごい僕は共感したというか、一回アドバンスマインドが何かで、弱みとかをしゃべりだしたら止まらないかもしれない、というようなことを言ってたことがあったんですね。

——ええ。

——それがすごい僕は、ああわかるなと思ったんですね。ふだん気を張っているから、一回崩れたら、もうバーッと崩れちゃうんじゃないかなと思って。

——じつはそうなんですよ。その辺がね、ものすごいむずかしいですよ（笑）。

——むずかしいですよ（笑）。

——〇〇さんってあれでしょ？ お酒飲まないから、なかなかリラックスできないんじゃないですか？

——そうなんですよ。お酒を飲まないから……お酒を飲んだら、もしかしたら何かあるのかなっていう気もするんですけど、飲む気にもならないというか。

——ドロドロドロと、いろいろ出てくるかもしれませんよ。

——うん、まあそれも見たくないような気もするんですよ。変なのが出てきたらどうしようっていう（笑）。あまりに汚いものが出てきたらちょっと直視できない可能性があるんで。

——ああ。すごくわかりますですね。やっぱりみんなそういうのをもっている

毎日、練習する

のかな。僕だけかと思ってたんですけどね。〇〇さんは、すごくこう、人にアドバイスもできるし、で、みたら弁も立つし、そのギャップがまたちょっとこう、きついついていう感じですか？

——うーん、きついですね。きつい時がありますね。いそがしくなると、とくにそれを感じますね。余裕があるときは楽しんでるんですけど、フッと、ああ忙しいなと思ったときに、急に怖くなっちゃって、ああやばい、どうしようどうしようって。

——そんなとき、どういうふうに感じます？

——そのときは、どうしてるんだろうな、いつも。たぶん何か、仕事に逃げる、仕事に逃げますね。何かビジネスをみつけてきて、それにのめり込んで、わすれてたぶん、押さえ込んでるだけで、たぶん溜まってると思うんですけど、仕事以外、楽しくないっていう状況です。

——ああ、なるほど。一緒ですね。私もそうなんです。ホントそうなんです。仕事をやってるときは、わすれてるんですけど、何かフッと、仕事を取っ払ったら、俺、何も残ってねえじゃねえかっていう、そういう不安があるんですよね。そういうのありますか？

——あります、あります。仕事をやっているときにわすれられるっていうのは、すごいわかります。

——果たして、このままでいいのだろうかっていう感じとか。

——ありますね。

——〇〇さんは、お酒ぜんぜん飲めないんですか？

——お酒、うん、飲めないです。

——もうぜんぜん受け付けられないんですか？

——そうですね、飲むとまたひとりになりたくなるし、気持ちわるくて帰りたい

毎日、練習する

くになってしまうんで。

——ああ、そうですか。

——しゃべりたくなくなって、帰ってしまうんで。

——ああ、ホント。

——でも、それももしかして、素が出てしまいそうで、怖くて帰っているのかなとか思うんですけど。

——ああ、なるほどね。

——人に素を見られるのが怖くて、気持ちわるくなって帰るのかなとか、またそういうのがグルグル、グルグル回ってですね。

——最近ちょっと聞いてほしいのは、もしかしたら、ふつうのセックスをしてもぜんぜん楽しくなくて、もしかしたら、すごい自分が、どMだったらどうしようとか。ムチとかで叩かれてよろこぶ、それが、もしかしたら安心できるような、あれだったらどうしようとか（笑）。

——ちょっと、自分をみるのが怖いけど、でも何か、いまの生活では安心できるものが、ほとんどないんで。

——それはつらいよね。一緒だね。ホントになかなかむずかしいよね、そこを見つけて出していくの。

——むずかしいですよ。

——何かホントの自分を見出すのが怖い。

——怖いですね。

——僕の友だちで途中から化粧して仕事に来るようになってですね、しまいにホント女装でやってる奴もいましたよ。すごく幸せそうだったですけどね。

毎日、練習する

——そう、それです。それが恐ろしいんですよね（笑）。それで幸せを感じてしまうような人になりたくないっていうのがあって、でももしかして、そうだったら、どうしようとか（笑）。

——そうしたら、女装しても、遊んでください。

——一緒にします？

——（笑）。

——ふたりだったら、できるかも。

——わかりました、それはちょっと、前向きに考えておきます（笑）。

——でも本質はわからないですよ、人間ね。どこで幸せを感じるか。

いいですか？

——はい。

どうです〇〇さん、〇〇さんと人間関係が構築できた気がします？

——うん、構築関係できました。

何か、かなり安心できました？

——うん、そうですね。

ちょっと、食事でもどうってなったら、ぜひって感じですか？

——そうですね。

すばらしいですよ。共感をする、こういうふうな奇跡が起こるんです。

それで、さっきの話を聴いてて、すごく僕も……たぶんこれ、みんな同じだと

毎日、練習する

思うんですね。〇〇さんだけではないし、〇〇さんだけじゃないし、僕だけじゃないし、〇〇さんだけじゃない、みんなそうだと思うんですけど、やっぱりおなじような、気持ちで暮らしてると思うんですね。

俺はいったい、どこに向かったらいいんだろうとか、ホントの自分は何なんだろうとか、みたくないとか、いや、俺のホントの自分はこれだとかね。じつは中にホントの自分があるのに、それを隠してしまったりね。あるんですけど。

やっぱり、その元っていうのが……どうしてそこに僕たちはフラストレーションを感じてしまうのかなっていうのを僕もいろいろ考えた時期があったですし、いまでも考えてますけど。

やっぱり基本的に辿り着くのは、ひとりになりたくないっていう、ところからだと思うんですね。

例えば、女装の話でいうと、もし〇〇さんが女装好きとか、どMとか、そっちの方向だったらいやだ、そんな自分で幸せになりたくないってさっき言ったんですけど、でももしですよ、人口の80%の男性が女装好きで、女装パーティがたくさんあって女装すれば友だちいっぱいできるよってなったら、それでもなりたくないか思います？

——うーん、いまの現実ではちょっと、僕のかっこいいに入らないんで、嫌だなんて思います。

ああ、そうか。でもまあ、実際8割の人がホントに女装してたら、たぶん、そうなると思うんですけど。いまはそういう人がいないからね、あんまり。だからちょっと信じがたいことだと思うんですけど。

基本的に僕たちは、ひとりになりたくないっていう気持ちが強いから、だからそれでホントの自分を出したら、嫌われるんじゃないかっていう気持ち。

ホントの自分がもし、みんなから受け入れられなかったらどうしようって、やっぱり母親からきているものがあると思うんですけど。

やっぱりそこが根源となってると思うんですね。だから僕が最近考えてること

毎日、練習する

は、その不安を考えはじめて、僕が自分の中でもったマインドセットは、ホントの自分をわかってくれない人と、付き合う必要はないって、自分で決めたんですね。

ホントの自分を出して、それを受け入れてくれない、それを愛してくれない人に、好かれる必要はないと、それを決意したんですね、僕の中で。

いままで僕の中でジレンマがあったのは、やっぱりみんなに好かれたいとかね、友だちをもっと多くもちたいとか、何かそういう、ひとりになりたくないっていう気持ちがあったから、つっぱる自分っていうのがあって、それが自分の中でフラストレーション、摩擦が起こってたんですね、自分自身の。

カラの自分とコアな自分の間に摩擦が起こってて、それがさらに恐怖につながってたんですね。ホントの自分が出せなくなっていく、さらに。

だから、そこで決めたのが、そうか基本的に僕は、ひとりになりたくないっていう気持ちがあるから、そういうふうに隠して、しかもそこで摩擦が起こってるんだ。じゃあ、わかった、これからは全員に好かれたいっていう気持ちじゃなく、わかってくれる人に、受け入れてくれる人だけに好かれたらいいんじゃないか。

それは少ないかもしれないですけどね。人口的に、確率的に、パーセンテージでみても、人数的にみても、それは少ないかもしれないけど。

ホントの自分をわかってくれる人が数人いたら、それでいいと思って、じゃあ少しずつ出してみようかなって、出していくと、じつは共感する人がたくさんいたっていう、パターンがあるんですね、やっぱり。

だから、〇〇さんもその根源には、ひとりになりたくないというのがあると思うんです。

僕の中で、判断基準、選択基準としてもっているのは、やっぱり自分もっている価値観とか現実っていうものがあるんですけど。それに共感できる人に対して、自分はさらに共感してあげて、ちがう部分も共感してあげて、人間関係を構築していきたいって思う気持ちがあるんですね。

毎日、練習する

で、共感できない人は、否定はしませんし、理解はしますけど、とくに深い関係になる必要はないなっていう気持ちがあるんですけど、いまあるんですね。

例えば、僕の中のいまの気持ちでは、提供っていう部分が大きいんですね。

提供することで、与えることで、自分のホントの幸せが見つかると思うし、さらにいいサイクルに入るっていう気持ちがあるんですけど。

いや、そんな与えたらダメじゃないかっていう、奪うんだよっていう人がいたら、まあ、そうだねって、思いますけどね、理解はできますけど……自分もそうだからねホントは。ホントっていうか、そういう部分がいっぱいあるから。

理解できますけど、でも僕の現実は、これからどんどん与えるっていう部分に入っていきたい。だから僕自身は、これから関わる人たちは、すべて与えるっていうモードに入っている人たちと付き合っていきたいなっていうふうに思ってるんですね。

結局は、〇〇さんも〇〇さんも、すべて現実なんですね。だから自分が信じてることが現実なんですね。

だから例えば、ホントの自分は何なんだろう、ホントの自分を出したら嫌われるんじゃないかなって思っていると、それが現実なんですね。現実なんです。それが現実なんです。

でも〇〇さん、そこでね、あっ、俺は、ホントの自分を出せば出すほど、ホントの仲間がついてくる、と思った瞬間に、それが現実になるんです、その場で。

だから、すべて現実なんですけど。自分の考えたことがすべて現実化するんですけど。

いろんな悩みとか不安とか、たくさんあると思うんですけど、みんなあるから。ただそれは、「すべて自分の現実の中で苦しんでる」ってことさえ気づけばね。

僕自身の現実としていままで思ってたのは、自分を理解してくれる人は絶対にいないっていうのと、女性と永遠にいい関係をもちつづけるのは不可能とかね。

毎日、練習する

いつか別れるとか。結局ひとりだとか、孤独だとか。

そういうことを思っているだけじゃなくて、信じてたんですね、自分の中で。無意識のうちに。

それを信じてたんですけど、でも、ああそれは単なる自分の、単なる現実であって、現実を変えることができる。

そっか、女性とも永遠に一緒にいることができ、愛しつづけあう、そして一緒に居つづけることができ、どんなこともシェアできて、お互いに成長しあう、助けあう、提供しあう仲でいられる。

しかも、それは他の仲間もおなじだっていうふうに。あっ、そういうふうに思えば、そうなるんだっていうふうに気づいてね。

でもなかなか、むずかしいじゃないですか、それは。いままでの思考が固まっているから。だから、そういうふうに思っている人にコンタクトをとったり、コミュニケーションをとったり、話を聴いたりしていると、どんどんそれに影響されてきて、そういうふうに思えるようになってきて。

最近すごく、いままで見ていた視点っていうのがホントに、ああ、こういうふうな視点で見てたのか。

いままでの俺だったら、ここでこういうふうに思ってたなとか。でもいまは、なぜかわからないけど、こう思うっていうのが、たくさん出てくるんですね。

だから、〇〇さんも、不安になってること、思っていることも、あっ、これは単なる現実なんだ。俺はどういう現実をもちたいのかな。よし、じゃあ、そういうのをもっている人をたくさん周りに置いておこうって決めると、知らず知らずのうちにそうなってると思います。知らず知らずのうちに。

まあ、悩みつづけることだと思うんですけどね。でも、すべて現実の影響っていうのがあるんで。だから影響されたい現実に近寄っていくっていうことかな、アクションステップとしては。

毎日、練習する

——うん。

とにかく、この現実をもちたい。こういう考え方になりたい。だれがそれをもってるんだろう。よし、その人の話をずっと聴きつづけよう。横にいようって思っていれば、自然にそうなると思う。

僕の場合は、ウォーレン・バフェットさんとか、ベンジャミン・フランクリンとか、そういうのが好きなんですけど。だからその本をずっと読んだりしてね。

だから、どんどん、どんどん近づいていってるのがわかるんですよ、気持ちがね。

幸せの現実をもちましょう、みんなで。

毎日、練習する

新アドバンスマインド 第6話 パート3

かなり、いい練習になったと思うんですけど。

相手の現実に入れば、相手は「あ〜、理解してくれている」って思って、そして共感が生まれて、人間関係が生まれる。

幸せになるポイントっていうのは、やっぱり人なんですね。人間関係なんです。

やっぱりひとりで幸せにはなれないですね。だから、これから幸せになりたいと思っているのであれば、とにかく人間関係を見直していくと、他の人と共存、環境、人間、動物、すべてのものと共存できたときに、はじめて幸せになれると思うんですね、僕は。

その、ホントに大きなスキルとして、共感っていうのがあるから。

これを磨いていけばホントに、絶対孤独にならないと思うし、ひとりにならないと思うし、幸せになれると思います。

これを毎日、練習してください。

では、ちょっと今回の話で、気づいたことをひとりずつシェアしてほしいんですけど。これを聴いている人も、他の人の気づきを聞いて、自分が気づくこともたくさんあると思うので、シェアしてほしいんですけど。

〇〇さんは、今回の共感の話を聴いて、どういう気づきがありました？

——共感の話を聴いて……共通点ですが、最初にエクササイズをやるときに、共通点は、もしかしたら年齢とかも離れてるし、みつからないんじゃないかなと思ったんですね。体験レベルでいうと。

ああ。

毎日、練習する

——でも、共通点は、ホントにみごとにまで、絶対みつかるんだなっていうことですね。どんな人とでも絶対に共通点はみつけることができる。だから、だれとでも共感して人間関係を構築することができるんだっていうことがわかりました。

例えば、インド人の 80 歳のおばあさんとでも、共感できそうな気がします？

——うん、できると思います。ことばは通じないですけど、でも何かを食べたときの「おいしい」という表情とかは伝わると思うんで。これおいしいねとか、絶対共通点は見つかると思うんで、できると思います。ことばが通じたら、もっとできると思います。

どんなに、これぜんぜん共通してない、ぜんぜんちがうじゃないかって思う人でも、努力してスキルを踏んでいけば、どんどん見つかるようになってきて、どんどん共感できるようになってくるってことですよね？

——うん。

すばらしい。

〇〇さん、どういう気づきがありました？ 共感について。

——はい。私はさきほど Mr. X が言われてた、子どもに好かれるという話に、ビクッときたんですけど。私はもともと子どもに結構好かれるんで、おっしゃるように、討論はもちろんしないですし、子どもが言ったことばに対して「おっ、いいね」とか「おっ、すごいじゃん」というふうに共感してあげるっていうことが自然にできてたんですけど。

——それをいざ大人……従業員だったり、女の子にだったりすると、自分とおなじものを求めたり、相手に自分の現実を押しついたりしてたので、実際にこういう形で話をお聴きすると、共感してあげるってことは大事なことなんだなっていうのが、よくわかりました。

そう。ある一定の……子どもとか、友人とかにできることが、ホントに、もっと共感しなきゃいけない相手に対しては、どうしても、それができないって

毎日、練習する

うのがあると思うんです。

僕自身もやっぱりそれが、彼女に対してあって、どうしても反発したいし、何かわざわざケンカになるような討論をしようとしてしまうんですけど。

でも、子どもと話しているときは、気持ちが波立たないっていうのがあって。

相手によって自分の気持ちが変わってしまって、共感できなくなってくるというのが、あると思うんですけど。

やっぱりでも、それをする事で、それが大きな発展のカギになってくると僕は思うんです。

この人にはできる、でも、この人にはできないっていうのをちょっと見直してみて、じゃあ、この人にもこういうふうに、していかなきゃいけないんだっていうことができるようになると思います。素晴らしいですね。

いろんなことに気づいたと思うんです、聴いていて。この音声を聴いてる人も、たくさんの気づきがあったと思うんですけど。やっぱりそれをホントに活かしてほしいと思います、これからは。

共感……ホントにパワフルなスキルなんですね。

このスキルさえ、もし完全にマスターすることができたら、もうそれ以上に必要なスキルっていうのは、そんなに多くないのかなと僕は思います。

それほど重要な部分を占めてると思うんですね。この共感というスキルが。

これは、コピー、マーケティング、友人関係、女性関係すべてにつながってくると思います。

で、書いてほしいんですけど、大きな字で、

「テクニックを捨てる」と、書いてください。

毎日、練習する

「テクニックを捨てる」

これも何回も何回も繰り返し、話してるんですけど。テクニックを捨てる。

それほど大事なことから、繰り返して話してるんですね。

僕たちはですね、もうゲームをするのは、やめないといけないです。トリックをつかうのは、やめないといけないです。

変な心理ゲームとか、下手な小細工をもうやめるってことです。

これはいろんなことを勉強している人……NLPとか、そういう心理学とかを勉強している人は、テクニックをつかおうと思ったり、意識してそういうことを使用しようと思うんですけど。

逆に、そうすればするほど、本当にあなたのことを愛してくれる人は近寄ってこなくなるし、あなたが本当には求めている人たちが、あなたに寄ってくるようになると思うんですね。

あなたが本当に求めているのは、テクニックのない、ただありのままの姿を愛してくれる人、女性であり、愛してくれる仲間だと思うんですね。

愛してくれるお客さんも、そうかもしれない。

一生懸命テクニックをつかって、自分を隠して、巧みにいろんな深層心理を操作して、巧みにトリックをつかって、小細工をつかって、それで相手が「オー」って思い、好いてくれたとしても、あなた自身は、それで幸せには、なれないんですね。

たぶん、さっきの話に出てきたように、ちやほやされるかもしれないですよ。人が勘ちがいするから。

でも、家に帰ってあなたは、すごくさみしくなると思うんですね。本当の自分

テクニックを捨てる

とのギャップをみつめたときに、直視したときに。

ホントの俺を愛してくれる人って、ホントにいるのかなって、思いはじめて、さみしくなって、お酒を飲みはじめるかもしれない。さみしくなるからね。

でも、これから、トリックをつかうのをやめる、テクニックをつかうのをやめる、変な小細工をつかうのをやめる。

ただ、相手に提供したいっていう気持ちがあるって、俺も進化したいっていう、成長したいっていう気持ちがあるって、そういう気持ちでがんばってる姿があるって、人は共感して、「俺も彼についていきたいな」って、思ってくれて。

そしてあなたが、そこでホントに彼にも共感してあげて、それで人間関係が生まれて、そして一緒に人生を歩いていくっていう。

幸せだと思うんですね、それが本当の。

家に帰ってひとりのときに、おなじ自分がそこにいるんですよ。

たくさんの人の前で立っている自分と、家に帰ってひとりのときの自分がおなじなんです。わかりますか。幸せですよ。

——うん。

だから、テクニックを使えばつかうほど、トリックを使えばつかうほど、小細工を使えばつかうほど、不幸になってしまうんです。

本当に自分を愛してくれる人が、みつからなくなるから。

その中にいるかもしれないですよ、ホントに愛してくれる人ってたくさんいると思う。

でも、だれがその人なのか、わからないですよ。

テクニックを捨てる

みんなじゃないけど、その中の何人かは、ホントに愛してくれる人なんだと思う。でもそれは、みつからなくなっちゃう。みんなが、ごちゃごちゃになっちゃうからね。

女性のときもそう。ナンパテクニックをつかって落とした相手。そしてセックスをしまくるとします。まあ、きもちいいですね。で、終わって射精する瞬間……何かさみしいですね。

ホントの自分を愛してくれたわけじゃない。かっこつけた、うわべの自分をみて、ついてきてくれたただだから、ホントの自分の弱みも出せないし、痛みも出せないし、癒してくれることもないだろう。

俺も彼女のことを癒すこともないだろう。もう一緒にいる意味がない、別れたいとか思いはじめる。

でももし、本当の自分で、トリックもつかわず、テクニックもつかわず、ただあなたの進化と提供に感動して、ついてきてくれる人がいたら、その人とセックスをするかしないかすら関係なくなってきますよね。

してもいいんですけど。しても、すばらしいと思いますし。し終わっても、それ以外の……もう、関係なくなると言うんですね、その性行為自体が。だからずっと幸せでいられると思う。

ホントに幸せになりたいと思ったら、もうテクニックを捨てる必要があるんです、これからは、本当に。

とにかく提供したい、とにかく進化したい。周りの環境に、世界に、人々に、提供したい。その気持ちなんです。

その気持ちが、人を引き寄せてきて、その気持ちが、あなたを幸せにさせるんです。

ビジネスでも、おなじなんです、これは。

いままで、どうやったらもっとお金が稼げるんだろう。どうやったらライバル

テクニックを捨てる

に恥をかかせられるんだろう……おなじみのフレーズなんですけど。「ライバルに恥をかかせたくないですか？」っていう。

いままで僕は、ライバルに恥をかかせたいと思ってたんです、じつは。

そして自分が「おお、俺はすごい」と思いたかった。でも、そこに自分が求めていることはないんですね。だからビジネスの世界でもそうなんです。

提供したい、お客さんに、ライバルに、パートナーに、チームメンバーに、すべての人にね。環境に、その市場そのものに、国そのものに、提供したいっていう気持ちが、ものすごいパワーになると思うんですね。

で、こういうことを聞いて、「そんなきれいごとをいってもビジネスはうまくいかないぜ」って、思う人がいると思うんですけど。

ここで誤解されやすいのが、例えば、ビジネス……僕はビジネスが好きですから、ビジネスの話をするんですけど。

「ビジネスの世界では、そんなきれいごとでは通用しないぜ」とか「ビジネスの世界は汚いから、勝たなきゃだめ、勝ち負けだよ」って、そういう現実があると思うんですね。

それも、そうだと思います。そういう現実もあると思うんですけど。でも僕は、おなじことを今後するにしても、提供する場、進化する場だと思いながら、そう信じて、おなじことをしたいんですね。

例えば、僕がどれだけ提供したい、進化したっていう心境になったとしても、僕が書くキャッチコピーは、パッとみたところでは見分けがつかないと思うんです。

例えば、昔は非道徳に儲けて、ライバルに恥をかかせたくないですか、みたいなことを書いてて、これから書くコピーは、みんなに幸せを与えてハッピーになりませんかとか、そういうふうに変わるわけじゃないんですね。

そんなコピーを書いても売れないですよ。反応しないから、だれも。

テクニックを捨てる

だから、きれいごとを言えбайほど儲かるのかって話じゃないです。

そういうことじゃない。

これから非道得なキャッチコピーを書くと思うんですね、みんなも。相手の恐怖を、ホントに突いてあげて、そこから相手の現実に入り込んで、商品売っていう。お金をたくさん儲けるっていう作業、プロセスはおなじだと思う。

だけど、その目的がちがうだけなんですね。提供したいからやってるんだ。

奪いたいからやるんじゃないくて、提供したいから、そのためにやっていることだっていう気持ち。その現実でおこなっているだけで、パワーが変わるんです、そこで。

だから、この話を聴いて、みんなキャッチコピーはこれから非道徳じゃないように、道徳的に書きましようって話をしているわけじゃないんです。そういうことじゃないです。

心のあり方が変わるだけなんですね。やってることは、おなじかもしれない。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「男性エネルギー」と、書いてください。

「男性エネルギー」

これは以前にもアドバンスマインドで話したと思うんですけど。男性エネルギーが高い人には、女性エネルギーが高い女性が寄ってくるんですね。

逆に、女性エネルギーが高い男性には、男性エネルギーが高い女性がやってくるんです。

男性エネルギーが強い男性に、男性エネルギーが高い女性は寄ってこないです。

男性エネルギー

男と女っていうのは、自分とちがうエネルギーをもった女性（／男性）、逆のエネルギーをもったパートナーに深い魅力を感じてしまうんですね。自分もっていない部分に。

だから、すごく男らしい人には、すごく女らしい女性がついてくるんです。

女々しい男には、何かこう、タフな女が寄ってくるんですね。

そのちがいが魅力になるんです。

で、もしあなたがいま、女性関係で何らかの問題があって、何かうまくいかないっていう部分があるんだったら、たぶん、あなたもっているエネルギーが、どっちでもないのかもしれない。

僕自身は、女性らしい女性を引き寄せたいですから、男性エネルギーをもっと強くする必要があるんですけど。

男性エネルギーを強くすれば、あなたのタイプである女性エネルギーが寄ってくるんですね。

でも、どうしても女性っぽい女が寄って来ないんですよ、何かガミガミ言う人しか来ないんですよっていったら、たぶん自分の男性エネルギーが足りないからだと思う。足りないから、そういう女性があなたに来ないんだと思うんですね。女性らしい女性が。

じゃあ、男性エネルギーって、どういうことなんだって。ステータスを高くして、かっこつけることなのかっていうふうに、またそこで勘ちがいが生じてしまうんですけど。

男性エネルギーっていうのは……ちょっとここで訊きたいです。〇〇さん、男性エネルギーが強いついていうのは、正直に話すと、どういう男性だと想像しますか？

——やっぱり、筋肉がムキムキで、リーダーシップがあって、何ごとにも負けない、強い心をもってるっていう感じです。

男性エネルギー

うんうん。で、男性エネルギーを強くしろっていうのは、どういうことをすべきか具体的にいうと。

今回、アドバンスマインドで話している内容を実践することなんです。

それが、男性エネルギーが強い男なんです。わかりますか。

進化する……成長するっていうことですよね……男ですよね。
提供する……男ですよね。

狩りの世界でいうと、狩りに行って、ライオンを仕留めてきて、ライオンの肉をひとりで担いで持ち帰ってくる。そして家族にそれを提供している、その村人に提供している男……男ですよね。

進化・提供……男らしい。男性エネルギーが強いですよね。

男性エネルギーが弱い人には、進化もできないし、提供もできないですよね。家でゲームでもしてますよね、ひとりで。

だから、進化・提供。そして、安心できる空間を与える。

男性エネルギーが弱いとできないですよね。あ～、え～って、なりますよね。

人を安心させるような、そこまでの余裕がないですよね。安心できる空間を与えて、その相手が泣きはじめて「えっ、どうして泣くの？」って、逆にビビッてしまう……男性エネルギーが弱いですよね。

男性エネルギーが強い男は、ジッとやさしい目で、安心できる空間をつくりながら、女性の感情を受けとめることができる。感情の波と一緒に乗ることができる……強いですよね。

男性エネルギーが強い＝かっこつけて、男らしく「オウ」とか言うことじゃないんです。

男性エネルギーが強い＝いまアドバンスマインドで話していることができる男

なんです。

それがリーダーシップなんですね。女性をリードしてあげてるんです。泣いてもいいよっていう。

女性の感情が湧き出たときに、「どうしてそんなことで泣くんだ」とか「泣くなよー」とかは、リーダーシップがないんですね。女性の感情すら受け入れる余裕のない男なんです、それは。

男性エネルギー＝今回の話を実践できる男なんです。

それができればできるほど、男性エネルギーが強くなればなるほど、人に共感できて、人の現実を理解するようになって、自分のエゴを捨てることができて、進化することができて、提供することができて、自分の感情をみつめることができて、女性の感情も受け入れることができて……そういうことができる。

本当の真の男がそこにいる場合……女性は、本当の女になれるんですね。

本当の女になれるんです、安心して。

「あっ、私は、女になれる。この人の前だったら」っていうふうに思って、女性らしい女性になるんです。

で、女性がグチを言ったり、いろんな不平不満を言ったり、ヤーギャーギャーって言ってる場合は、たぶんあなたに男性エネルギーが足りないんだと思う。

僕もそうですよ。僕も、彼女がグチや不平不満を言って、ギャーギャー、ガミガミ、キーキーって、言われてきましたからね。よくわかるんですけど。

それを僕は口うるさい女だなとか、クソーとか思ってたんですけど。でも、いま考えてみるとそれは自分の男性エネルギーが弱かったから、なかったから。

自分が彼女の感情の波に飲まれてたし、自分の感情も、みる度胸がなかったし、自分の弱みさえも、みる度胸がなくて、十分な進化も、十分な提供もできていなかった。

男性エネルギー

そんな男なんですね。だから、そんな男だったから、彼女は僕にガミガミ言ってくれてたんですね。もっと男になりなさいよって。でもそれに気づかずに、うるさい女だなと思ってただけなんです。

わかりますか。メッセージなんですね、女性がガミガミ言うのは。不平不満を言うのは。メッセージなんです、あなたに対する。男性エネルギーを高めてっていう。

もっと提供してよ、もっと進化してよ、もっと共感して、もっと感情をみつめて、もっと弱みをみつめて、もっと私の感情を受け入れる男になってよっていうメッセージなんですね。

でも、そんなことは言ってくれないです、女性は。ガミガミ、不平不満、グチ不満なんです、わかりますか。でもそれはメッセージだと捉えてください、これからは。

真の男になるときが、きたってことですね、私たちが。

それがすべての問題の解決策です。

で、大きな字で書いてください、

「真の男」と、書いてください。

「真の男」

真の男にあなたがなれば、女性は幸せになれるんです。

真の男になる＝女性が幸せになる。

あなたの目の前の女性、未来の女性、いると思うんですけど、幸せにしたいのであれば、あなたが真の男になる必要があるんですね、これからは。

何かをすゝるとか、何かプレゼントをあげるとかじゃないんです。

あなたが真の男になれば、女性は幸せになれるんです。

で、真の男っていうのは、今回、話しているすべてのことができる男ですよ。

あなたが、真の男から遠ざかっていけばいくほど、女性是不幸になるんです。不幸になっていくんです。不幸になるんです。

すべて、あなたなんです。

すべて、あなたが選択肢をもってるんです。その目の前の女性を幸せにするか、不幸にするか。

で、これも書いてほしいんですけど、

「ことばは、いらぬ。行動がすべてを語る」と、書いてください。

「ことばは、いらぬ。行動がすべてを語る」

いろいろなことばは、いらぬんです。あなたの行動が、これからの行動がすべてを語るんです。周りの人に。

目の前の女性に対して、俺は共感できるぞとか、俺は真の男だぜとか、「オウ」とか……ことばじゃないんです。

共感をするんです。感情をみるんです。弱みをみるんです。彼女を感情の波に乗せてあげて、進化をするんです自分が。そして提供をするんです。

するんです、すべて。行動なんです。

それが、すべてを語るんです。

ことばは、いらぬ。行動がすべてを語る

女性はそれをみるんです。それをみてるんです。

あなたがこれから彼女たちに何を言うかは、関係がないんですね。

彼女は、みてるんです、ぜんぶ。あなたの行動をね。

それがメッセージなんですね。

だから、行動を起こしてください、これからは本当に。

今日から行動を起こしてください。

目標があるんだったら、具体的な目標をつくって、期限もちゃんとつくって、これまでにこれを達成するぞと思ったなら、それをはじめて、達成していつてください。アクションをとってね。

私のミッションがみつからないとか、ビジョンがないとか、わからないことは、たくさんあると思います。

僕自身も含めてすべての人で、わかって何かをやっている、完全に理解して、すべての先をみておこなっている人は、いないと思うんですね。

でも何が、真の男と、女々しい男・偽の男を分けているかということ、前に進んでいるかどうかってことだと思うんですね、つねに。

だから、ミッションがわからないから、僕はマンガを読んで、家で寝てます。せんべいを食べますとかね。それは偽の男なんです。

わからないけど俺は、いま目の前にあることを全力で突きすすんでいつて、いまある目標を達成していく。

その姿なんです。

その姿をあなたが見せることで、いろんな人が、あなたに引き寄せられてきて、そしてあなた自身も、その過程で、そのミッション、ビジョンは、みつかつて

ことばは、いらない。行動がすべてを語る

くるんですね、どんどん。

ミッションが見つかるまで動かないとか、ビジョンが見つかるまで僕は、昼寝でもしますじゃあ、みつからないです。

永遠にみつからない。

とにかく、前に突きすすんでいく必要があるんです。

その行動が、ビジョンを引き寄せるんです。

で、大きな字でまた書いてほしいんですけど、

「結果」と、書いてください。

「結果」

単なるしゃべる人じゃなくて、単なる、何かを表現する人でも、言う人でもなくて、結果を出す人になってほしいんです、あなたに。結果を出す人。

何かを僕はやりました、運動をしました、じゃない。

この結果を僕は、何月何日何曜日何時何分までにこれを出すよって言ったら、それを出さないといけない。その結果を出す男になってほしいんです。それが真の男のひとつの要因なんですね。

だから、期限をつくって、アクションステップをつくって、具体的な目標、ゴールをもって、そして、その結果を確実に出す男になってほしいんです。

そうすることで女性は……あなたが求める本当の女性は、あなたの元にやってくるんです。

結果を出してください。

結果

もしあなたが、単なる口先野郎だったら、一瞬で見破られるんです、女性に。

で、もし見破れなかったとしたら、いつか見破られるんですね。で、もし、永遠に見破れなかったとしたら、その女性は単なるバカなんですね。そんな女性と一緒にいたくないですよ。

ホントにすばらしい魅力的な、あなたを進化させてくれて、そしてあなたにも提供してくれるような、そういう最高のパートナーである女性に出会いたいのであれば、あなたが、すべて今回、話していることを実践して、結果を出していかないとはいけません。

で、ここでちょっとまた、ビジネスの話に入りますけど。例えば、僕はコピーライターとして、いろんなコピーを書いてきたんですけど、セールスレターも、たぶんおなじなんですね。

セールスレターでも、本当にあなたが求めているお客さんってだれなんだろう。どういう人なんだろうってことを考えてセールスレターを書かないと、まちがったお客さんを引き寄せてしまう可能性が高くなるんですね。

そのメッセージを読んで、お客さんはあなたについてきて、そしてあなたの商品を買うわけですよ。

ということは、あなたのメッセージによって、共感してくれる人（層）が変化することです。

例えば、寝てても、何もしなくても、ただこれを飲むだけで痩せますよっていうサプリメント。そういうメッセージのセールスレターを書いて、そのサプリを売ったとしたら、それを買うお客さんは、あなたがホントに求めているお客さんじゃないんですね。

あなたがホントに求めているお客さんっていうのは、もう少し賢い人かもしれない。そんな、飲んだだけで痩せる薬なんてバカらしいって、それに気づいている人。

もう少し努力も必要ってことがわかるし、がんばる気持ちがあって、ホントに

真剣な気持ちをもっている人……そういう人をあなたは求めていると思うんですね。

そういう人がちゃんと結果を出してくれる人だと思うからね。

だから、そういう人を引き寄せるためには、どういうメッセージを書けばいいかなって気持ちで書くと、そういう人が寄ってくる。

でもあなたがそこで、寝てても激やセっていうふうに書くと、ホントにあなたが求めている人は「単なるバカじゃないか」と思って、買わないですね。だからあなたは、そういう人と出会えないんです。そういう仲間とね。

だから、これからメッセージを書くときにも、コピーを書くときにも、とにかくそれを意識して、自分のメッセージがすべて人を選んでる、あなたが引き寄せるタイプを選んでるってことをわかってください。

そして、あなたが本当に男性エネルギーの高い男性にならないかぎり、女性らしい女性っていうのは、引き寄せられないってことです。

わかりますか。すべて、あなた自身なんです。

あなたがどうあるか、どういうメッセージを出すか、どういう行動をとってるか、どういう結果を出してるか、どういう男なのか、あなた自身のあり方で、あなたに引き寄せられる人間……男性、女性、すべての人が変わってくる、そういう話です。

——さっきの共感する質問の、最後のステップ4のところですね。ちょっとかなり強引になっちゃうところでも、共感してあげるという姿勢を見せて、聴いてあげるということになるんですかね。例えを出すのが、むずかしいときですけど。

ああ、それはでもスキルだと思うんで。いまはむずかしいと感じるかもしれないですけど、練習して、練習して、トレーニングしていくと、どんな状況でも、うまく自分の経験と無理なく共感できるようになると思います。やっぱりスキルだと思います、これも。

——はい、わかりました。

やっていくうちに、どんどんうまくなっていきます。ことばの通じないインド人の、目も見えない、耳も聞こえないおばあさんとも共感できる、ことば以外で共感できるスキルにすら、なるかもしれないってことです。

共感スキルのレベルに上限はないってことです。

——はい。

そう、だからもっと練習すればうまくなります。

——はい、わかりました。

〇〇さん。

——はい。どういうフラストレーションをもっているか訊くときに、僕が安心できる空間を与えていないと、もうその時点で、正直に話してくれないと思うんですけど、この安心できる空間をどうしたらもっとつくれるのになっていう。

わかりました。それは、まず自分が先に弱みを出してあげたり、オープンになってあげると、その目の前の人がオープンになりやすいと思います。

例えば、僕が何かを言うときに、かならず最初に自分の話をちょっと例として出しますよね。

——ああ。

これをしてあげると、みんなが、あっ、じゃあ俺も話そうかなとなってくれるんです。

例えば、僕が「じゃあ、〇〇さん、つらかったことを話してください。僕はね、あんまりないですけど。僕はそんな弱い男じゃないから。まあでも〇〇さんは話してください。自分の弱みを話してください」って言ったら、言わないです

よね。

——そうですね。

「〇〇さん、自分の弱みを言ってください」「その前に僕の弱点を言っておくんですけど、僕はすぐ泣いちゃって、弱くて、じつはホントに嫉妬深くて、最低最悪の人間なんですよね」「何か〇〇さん、そういうのあります」って言ったら、話しやすいですね。

——うん、しやすいです。

だから、まず自分がオープンになってあげて、自分がちょっと話してあげると、相手が「あー、じゃあ俺も話そうかな」って、なってくれるっていうのかな。

ちょっと、恥ずかしいですけどね、それを言うのは。でも言わないと相手は開いてくれないから。かっこつけエゴトークになりますよ、お互いが。

「オウ、俺はそんなに悩んでることはないし」「ああ俺も」みたいな。「じゃあ、つぎの人、いきましょうか」って、ぜんぜん話が進んでないみたいなね。

そう。かっこつけトーク。

——そうかあ、よくわかりました。ありがとうございます。

で、新アドバンスマインド、まだつづいていくんですけど。毎回毎回、本当に聴いて聴いて、もう、2回、3回、繰り返して聴いてもいいと思う。

僕もね、自分でつくって、何回も聴いて、メモとか取り直してるんですけどね、自分で。

ホントにマスターしていかなきゃいけない、これからは。していかなければならないスキルだと思うんです、すべてが。このスキルすべてが。だから、がんばりましょう。

いいですか？

結果

——はい。

では、今日の宿題です。

[宿題1]

女性に……あなたのパートナーである女性、彼女、恋人、奥さん、お付き合いしている女性に対して、何か問題点とか、悩みとかを何となく聞き出して、うまく聞き出して、彼女に共感をせずに、理論で、理屈で解決してあげようとしてください。

悩みある？って、奥さんにいきなり話しはじめることはないと思うんで、状況、シチュエーションをうまく設定する必要があると思うんですけど。

その女性からうまく何らかの、悩んでいることを聞き出してあげる。

それを聞いてからすぐに「あっ、それはこういうふうにしたらいいよ」とか、解決策を話してあげてください。

それで、どういう反応を示すか、ちょっと見てみてください。まあ、たぶん「わかってないわね」って、そういう感じになると思うんですけど。とりあえずやってみてください。

[宿題2]

今回、話した4つのステップをやってみる。

問題点を聴いてあげて、感情「どういうふうに感じてるの？ ふーん、ああ、そうなんだ、ほかには？」って、いろいろ聴き出してあげて、「あっ、わかるわかる、俺もね、じつは……」って、話をしてあげる。

まったくちがうアプローチの仕方ですね、コミュニケーションの。

まず、宿題1をやってみてください。わすれないうちに今日やっておいて。

そして、その後に、すぐにまたやっても、たぶんうまくいかないと思うんで。

結果

2日後とか、3日後ぐらいに、彼女が忘れたところにおなじことを訊いて、またちがう悩みとか出ると思うんですけど、そこで4つのステップをつかってみて、その反応をみてください。

宿題は、そのふたつです。

で、その差をみてほしいんですね。相手のコミュニケーションに、どういう違いが生まれるのか。人間関係がどういうふうに変わってくるのかをみてほしい。

いいですか、その宿題です。できますか？

——はい。

その気づきを書いてください。宿題1での気づき、宿題2でわかった気づきをそれぞれ書いてください。

その気づきを書いてみてください。いろんなことに気づくと思いますんで。

いいですね？

——はい、了解です。

それでは今日は、おつかれさまです。

——はい、ありがとうございました。

さよなら。

——はい、失礼しまーす。

結果

索引

き	
共感	5
共感テンプレート	28
共感を練習する	17
け	
結果	71
現実	26
こ	
ことばは、いない。行動がすべてを語る	69
し	
真の男	68
た	
男性エネルギー	64
て	
テクニックを捨てる	60
と	
討論	25
ま	
毎日、練習する	32

索引

NEW ADVANCE MIND
新アドバンスマインド VOL.6

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。
