
MR.X

NEW
ADVANCE
MIND

VOL.-7

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7話 パート1

「愛の言語」	1
「癒してあげる」	12
「彼女に自分の言語も教えてあげる」	13
「愛を表現する」	17
「摩擦」	19

新アドバンスマインド 第7話 パート2

「整理整頓派、そして、クリエイティブ派」	24
「争い」	30
「フュージョン」	32
「ゲームはできない」	33
「奇跡を起こす」	43

新アドバンスマインド 第7話 パート3

「興味タイプ」	45
「4つの学習タイプ」	48
「集団心理」	54
「責任」	58
「すべての人は、俺」	60
「最高のリーダー」	62
「最高のビジョン」	64

もくじ

新アドバンスマインド 第7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7話になります。第7話までできました。それでは、スタートします。

書いてほしいんですけど、

「愛の言語」と、書いてください。

「愛の言語」

言語っていうのは、ことばっていう意味ですよ。〇〇さんに訊きたいんですけど、例えば、エチオピアの人が何語をしゃべるかわからないんですけど、例えば、エチオピア語をしゃべってきて、〇〇さんに、ふつうの顔をして「あなたのことを本当に愛してる」って、言ったら〇〇さんは、どう思います？

——ことばは、わからないと思うんですけど、何となく、何かいいことを、「愛してる」かどうか、わからないんですけど、温かい気持ちか何かを伝えているのかなっていうのは、わかるような気がします。

じゃあ同じく、例えばチベットの人が、チベット語で「あなたのことホントに好きなのよ」って、ふつうの顔をして無表情で言ったら、どう感じます？

——わからない、何を言ってるのかわからないと思います。

何を言っていると予想します？ 予想さえできない状態です？

愛の言語

——何か注意されてるのかなとか。

何か注意をされているのかな（笑）。

じゃあですね。〇〇さんが、どこか中近東のほうへ行って……中近東あたりの女性って、マスクみたいなものを被っているじゃないですか。

マスクというか、何か黒い、目だけがみえるような、顔が全部覆い隠されている服を着た状態で、5メートルぐらい離れた距離で、「あなた好きだわ、かっこいいね」って、言ったら、どう感じます？

べつに声のトーンはふつうのトーンなんです。「あなたかっこいいね、好きよ」って、ふつうに言ったら。しかもマスクとかを被っている状態で。〇〇さん、どう感じます？

——どう感じるかですか？

まあ、どう思います？ 何を言ってると思います？

——何か用かなとか、そういう感じ……。

何か用かな。

〇〇さん、どう感じます？ 例えば、エスキモーの、現地のシベリアンハスキーに乗っていそうな、かわいい女性がいて。ほっぺたが真っ赤ですね、あの子たち。ああいう状態で「あなた好き」と、現地のことばで「あなたかっこいい、好き」って、言ったら、どう思います？

——少々ボディランゲージで伝わるものもあると思いますが。

ボディランゲージはほとんど毛皮とかで、目とかも寒くてよく見えない状態です。

——よくわからなければ、何もわかりません。

何もわからない。何か言われたって感じですよ。

——はい。

ここでちょっと考えてほしいんですけど、僕たちそれぞれは、みんな、異なる愛の言語をもってるんですね、じつは。異なる愛の言語。

さっき、愛の言語って言いましたよね。さっき、例としてエスキモー人のことばであったり、エチオピアのことばであったり、チベットのことばだったり、そういう異なる言語って世界中にいくつもあると思うんですけど。

彼女たちに例えば、愛を伝えられたとしても、ことばでね。彼女たちの現地のことばで伝えられたとしても、伝わりにくいですよ。

さっき言ったように、ボディランゲージとか表情とかトーンとかで、何となくこっちに好意があるのかなって、ちょっとは伝わるのかなと思うんですけど、はっきりとは、わからない状態だと思うんですね。

はっきりと「ああ、俺のことを愛してるんだ」ということは、伝わらないと思うんですね。言語がちがうから、意味がわからないですよ。

それと同じで、僕たち、それぞれおなじ日本人であっても、おなじ日本人の女性が相手だとしても、その女性は……その女性だけじゃなくて、すべての人が、僕たち男性も女性もすべての人をあわせて、異なる愛の言語をもってるんです。

異なる愛のかたちって言ったほうがわかるのかな。でも、愛の言語なんですよ。

これは、すごく深いテーマになってくるんで。ここですべて、くわしく話すことは、僕には不可能ですが。僕は専門家ではないので。

けど、僕がこれまで本とか、いろんなもので学んだことをシェアする意味で話します。

僕が2年くらい前に読んだ本で、すごく興味深い本があって、それは「5つの愛の言語」というタイトルの本だったんですね（『愛を伝える5つの方法』）。

それにかかれていたことは、僕たちそれぞれ人間は、5つの異なる愛の言語をもってるらしいですね。

5つの異なる方法で愛を表現するらしいです、僕たちは。

5つのタイプがあって、それぞれちがう方法で、愛を表現しようとしてしまうらしいですね、人は。

もし、おなじ愛の言語をもっていないもの同士がカップルになった場合、お互いが「俺、愛されてないのかな？」とか、「私愛されてないのね」と、誤解してしまうケースが多くなってしまいうらしいです。すごく興味深い話なんですけど。

理解ができないんですね、お互いに。言語がちがうと。

どういう5つのタイプがあるかという、ひとつ目に、ことばで表現しようとする人。

例えば、「あなたのこと愛してる」とか、「好きだよ」とか、「かわいいね」とか、そういう、ことばをつかって、発して、相手に愛を表現して伝えようとするタイプの人。

ふたつ目が、肉体的にタッチしたり、抱きしめたり、さわったり、頭をなでたり、そういう肉体的なスキンシップで、相手に愛を表現しようとして、伝えようとするタイプの人。

3つ目に、時間を一緒に過ごして、例えば、一緒にどこかデートに出かけたり、映画を観たり、何かをする時間を一緒に過ごして、愛を表現したり感じたりするタイプの人。

4つ目が、何らかのサービスをしたい人。奉仕をしたいタイプ。「アイスクリーム食べる？」とか、「肩を揉もうか？」とか、「ちょっとこれ、もってきてあげようか？」とか、何らかの奉仕をしてあげて愛を表現したり、逆に愛を感じたりするタイプ。奉仕というタイプ。

最後の5つ目が、プレゼントタイプ。何らかの小さなプレゼント、手紙でもラ

ブレターでもいい。小さな縫いぐるみでもいい、何らかのギフトを与えて、自分の愛を表現しようとするタイプ。もしくは、それをもらったらその愛を感じるタイプ。

もう一度いうと、ことばで愛を表現したい人、ふたつ目が、肉体的なタッチ、スキンシップで愛を表現するタイプ。3つ目が、時間を一緒に過ごして愛を感じるタイプ。4つ目が、奉仕をして愛を感じたり表現したりするタイプ。で、5つ目がプレゼント、ギフトですね、何でもいい小さなギフトでいい。ただ何かをプレゼントすることで、愛を表現しようとしたり、愛を感じたりする人。

この5つのタイプがあるっていわれてるんですね、その本によると。それを僕は読んでかなり……当時は、あまりそこに注目をしてなかったんです、読んだときに。

かなり有名な本だったんで、とりあえず読んでみようと思って、読んだだけなんですけど。

それをあまり重要視してなかったですけど、いまだんだん、いろんなことを考えていて「ああホントにそれぞれいろんなタイプがあって、いろんな言語があって、相手に伝えようとするかたちがあって、でも相手がそれを理解できないってということがたくさんあるな」と思って、最近かなり注目してるんですけど。

ちょっと、ここで想像してほしいんですけど、例えば、ある男性は、ことばで愛を表現するタイプ、しかも愛を感じるタイプ、ことばでね。

「愛してるよ」って、言うことで、愛を伝えようとして、しかも「愛してるよ」って、逆に言われることで愛を感じるタイプの「ことばタイプ」だとして。

もうひとりのパートナー、女性が、例えば「プレゼントタイプ」だとします。

プレゼントを与えることで表現して、プレゼントを受けとることで愛を感じるタイプの女性だとしますよね。

で、その男性が女性に「ホントに愛してるよ」って、一生懸命ことばで伝えようとしていますよね。でもその女性は「そんな、口だけで愛してるって言われ

ても、感じないわ。プレゼントをなんでもくれないのかしら」「何で小さな、手紙でも何でもいいから、くれないのかしら」と思っている。

そしてそれを彼に言ったとします。「どうして、何でもいいから小さなギフトをくれないの？」って。

そこで彼は「おまえは物欲主義か」って、怒って「ことばでちゃんと伝えてるじゃないか、何でわからないんだ」「ちゃんと、こうやって言ってるのに、何で物が欲しいんだ」って、怒る。

女性はそこで「ちがうのよ。あなたは口だけ男なのよ。行動で示してよ」って、言って、そこでケンカですよね。

彼女はべつに物が欲しいとか、物欲主義とか、そういうことじゃないです。ただプレゼントを受けとることで、相手の愛を感じたり、プレゼントすることで愛を表現したりするタイプなんです。

でも男性は、それを知らずに「こいつは物欲主義だ」って、思って怒ってしまう……想像してほしいんですね。

彼氏は、ことばで表現しようとしている。でも彼女はそれを、彼が「ことばタイプ」であることを知らずに「この男は口先だけだ。行動で示してない」と思って、ケンカしちゃう。

お互い理解してないんですね。男性は、ただことばで表現して愛を伝えようとしているだけなのに。それが一番伝えやすいタイプだから。

でも女性は「プレゼントタイプ」で、プレゼントをしたり、受けとったりすることで愛を感じるタイプだから、それを理解できない。

だから男性も女性もお互いに理解できずに、「こいつは口先男だ」とか「この女は物欲主義だ」と、誤解しちゃって、ケンカになっちゃう……ということは、よくあると思うんですけど。

これは、言語がそれぞれ違うってことなんです、要するに。みんな同じかたち

で愛を感じたり、表現しようとしたりすることは、ないんですね。それぞれちがうんです。それぞれ、ちがうかたちをもっている。

それが理解できずに、お互いがケンカしてしまうっていう話なんですけど。

ここでちょっと考えてほしいんですけど。

自分は、この5つの言語のなかで、どの言語をつかって愛を表現したり感じたりするんだろうっていうことをちょっと考えてほしいんです。

〇〇さんは、どの言語のタイプだと思います？ 自分は、どういうふうにして自分の愛を表現しようとして、しかもそれを感じるか、やられたら逆に。

ひとつだけではないと思うんです。これだけだってことは、ないと思うんですけど。

おそらく、これがメインの言語で、ちょっとサブ言語でこれも使うときがあるっていうのがあると思うんですけど。メインとサブがあると思うんですけど。どういうのがあると思います？

——肉体的なスキンシップがメインで。サブが、ことばですかね。

ああ。でもメインのほうが大きい、かなり？ 半々ぐらいですか？

——そうですね、同じぐらいかもしれないです。

じゃあ、スキンシップとことばで、こうやって抱きしめられて、頭とか、なでられて「好きだよ、好きだよ」って、言われたら、「ああ、この女、俺のことを愛してるんだな」と、感じます？

——感じます。

で、逆に、この人が好きだって思ったら、抱きしめて、「好きだ好きだ」って、言いたいタイプです？

——そうですね。

興味深いですね。

例えば、逆に「これプレゼントしたい」とか、そういうことは思います？

——じつは、あまり思わないです。

ああ、そうかあ。

例えばじゃあ、どこかで一緒に時間を過ごして、何もせずに、ただ時間を過ごしたりして、それで「ああ、この人は、俺のことを好きなんだな」とか感じたり、感じさせたりします？

——たぶん、奥さんが3番だと思うんですけど、あまり僕自身は感じないんですよね、一緒に過ごすことでは。

〇〇さんの奥さんは「時間タイプ」

——だと思います。

一緒に時間を過ごして愛を表現してよ、みたいな感じなんですか？

——してるんだな。そして、してよっていう感じなんだなって、聴いてて思いました。

ああ。じゃあ「好きだよ好きだよ」って、言っても、「そんなことはいいから、時間を過ごしてよ」みたいな感じなのかな。

——やっぱり、そうですね。

じゃあ、〇〇さんは「時間より、もっとスキンシップしようよ」って感じですか？

——そうですね、それで十分じゃないか、みたいな（笑）。

そうかあ（笑）。興味深いですね。じつは僕もおなじタイプで。ことばがメインなんですけど、そのつぎにスキンシップがくるんですけどね、僕の場合は。

ことばで伝えたり……例えば、以前付き合っていた女性が「プレゼントタイプ」で、一生懸命、僕にいろんな小さなプレゼントをするんですね。細かい細かいプレゼントをして。

ホントに小さなプレゼントなんですけど、毎日毎日、僕にプレゼントしようとするんですよ。

それで「うざいな」とか思って、「こんなのいらないよ、ムダを排除する」とか思ってね（笑）。捨てなければならぬとか思ってたんですけど。

それで僕自身は「ことばタイプ」だから「好きだよ」とか言ってるんですけど、相手は「ホントに好きなら、それを行動であらわしてよ」「何か小さなギフトを私に渡してよ」みたいなことをいつも言ってたんですね。

で、「この女はホントに物欲主義だな。もう別れたほうがいいな」と僕はいつも考えてて。「物が好きなのか」とか思ってて。

逆にその子は僕に「好き」とか言わないんですね、ぜんぜん。だからホントにこいつは物がほしだけで、ホントは好きじゃないんだなとか、ずっと考えてて。

でも小さなギフトは、いつもくれるんですね。でもそこから僕はまったく感じないんですよ。意味がわからなくて。ことばで説明してよ、みたいな。

で、一度、ひとことだけ何かそういうことを言ったことがあって。「あなたのことがホントに好きで、しかもあなたのことを好きだと思うその気持ちはふつうではない」「私のお父さんと同じぐらい好き」って、言ってくれたんですね。

もうそのことばが……ずっと、3日ぐらいそれで感動していましたからね、ずっと。その一言で。

ずっと感動してて、ぼおっとしてて、「なに考えてんの？」って言われたら、

「あの一言に感動してるんだ」とか言って。

「そうかぁ、お前のお父さんと同じくらい好きなのか、うれしいな」とか、3日くらい、ずっとよろこんでたんですね、僕は。

ことばで言われたら、僕にはすごく伝わるんです、愛が。でも、小さなギフトをもらっても伝わらない。

逆に彼女には小さなギフトを与えないと伝わらなかったから、「好き好きっていうけど、あなたは何もしてくれない」とか言われてたんですね。だから、そういう行きちがいがよくあったんですけど。

キャリアを積んでいくなかで、いろんな女性のタイプと付き合っ、「こういうかたちで愛を表現しなくちゃダメだな」ということを覚えていくと、その5つの言語を覚えていけるという、そういう話だと思うんですけど。

やはり母国語ってあると思うんですね、みんな。

それが「言語タイプ」だったり、「スキンシップタイプ」であったり、それぞれタイプがあって、他の言語もマスターしていくと、いろんな女性と理解しあえるって話なんですけど。

結局、僕たちがこれをわからないから、僕もこれがぜんぜんわからなかったから……相手が、どれだけ小さなギフトをくれても、どれだけ時間を一緒に過ごしてくれても、「そんなことより、もっとことばで言ってよ」と、僕は思っていましたし。

「何でこいつは、ことばで言わないんだ」みたいな。「ホントは俺のこと嫌いなんじゃないのか」みたいなことを考えて。で、相手もそれとおなじように考えている。

そういう理解しあえないことがあって、一生懸命お互いに愛を表現しているのに、それが向こうに伝わっていないという。しかも、自分にも伝わってこないという、ホント悲しいシチュエーションなんですけど。

これはホントに、これを聴いている人も考えてほしいんです。

いったい俺は、どの言語なんだろう。どの言語が母国語で、どの言語が第2言語なんだろうってことを一度考えてみて。

それから、つぎに、いま付き合っている女性であつたり、昔、付き合っていた女性を考えてみて、「ああ、あの子はこれだったな」とか「この言語をつかってたな」とか、「でも俺は理解できなかったな」とか。

逆に、「すごい理解できて、何か、愛を理解しあえてた……ああ、おなじ言語だったんだ」とか、いろんな気づきがあると思います、これを聴いていると。

この5つの言語の話も、参考にすればいいと思うんですね、この5つの言語があるって確定されたわけじゃなくて、ただ本に書かれていただけなんで。

もしかすれば、5つだけじゃないかもしれない。10個ぐらい言語があるかもしれない。わからないです。でも、参考になると思うんですね、こういう話は。

みんなそれぞれ違うかたちで愛を表現したり、感じたりするっていう話なんで、もっと突き詰めていくと、もっと異なる表現法があるかもしれない。これ以上に。

でもいまのところ、これを参考にしてみると、ある程度、自分がどういうタイプなのかということがわかってくると思うから。

逆に相手を見るときも「あっ、この子はこういうタイプなんだ」って、わかれば、どんどんコミュニケーションがうまくなると思いますよね。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「癒してあげる」と、書いてください。

「癒してあげる」

でね。今回のテーマは、この新アドバンスマインドのテーマ、僕の大きなメッセージは、「進化」そして「提供」という、ふたつがメインだったと思うんですけど。

そのなかで、「癒す」っていうことが、すごく大きなテーマになってくると思うんですね、僕たちの。

「進化」そして「提供」っていう中には、自分を癒して周りも癒すってことも含まれているという話をこの新アドバンスマインドで、ちょこちょこしてきたと思うんですけど。

癒すっていうことをこれからどんどん、してほしいんです。

こうやっていろんなタイプとか、愛の言語とか、異なるコミュニケーション方法とか、性格とか、考え方のちがい、現実のちがいとか、いろんな話をしてきたんですけど、結局なにを言ってるのかというと……

自分を理解して、そして相手も理解して、周りも理解して、そして自分を癒して、周りも癒すってことをしてほしいって言うことが僕のメッセージなんですね。

愛の言語が異なっていて、理解が一緒にできなかった。相手の女性が一生懸命自分に愛を伝えていたけど、それを理解してあげることができなかった。しかも、自分もその女性に愛を伝えることができなかった、彼女の言語をつかって。

エチオピアの人に「好きです好きです」って、言ってるようなものなんですね。だから向こうは、なに、この人、何か変なこと言って……エチオピア語で「好きです」ってどう言うかわからないけど、なにになんて言ってくれないんだろうって、思ってるかもしれない。それとおなじですよ。

だから、向こうのことばに翻訳して、辞書をみてエチオピア語に翻訳して、日

癒してあげる

本語からエチオピア語に翻訳して、それを言わなきゃいけない。

そうすると「ああっ、うれしい」となってくるかもしれません。そのエチオピアの女の子が。

でも一生懸命「好きだよ、愛してるよ、かわいいね」とか言っても、「なに、この人」って、「なに、変なことばしゃべっているんだろう」って、理解できない。

向こうも一生懸命、何かエチオピア語で返してきても、こちらも理解できない。さみしいですね。

だから、まずは自分が辞書をもって、それを翻訳して、向こうのことばで言ってあげる必要がある。それが「癒す」という行為になると思うんですね、これから。

「癒す」という行為になるんです。相手の言語で話してあげるっていう行為が。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「彼女に自分の言語も教えてあげる」

「彼女に自分の言語も教えてあげる」

まず自分が、そのエチオピア語の辞書を買ってきて、好きです、愛してるっていうのをエチオピア語に翻訳して、それを話してあげてほしいんですね。

そうすると向こうが「ああ、うれしい」って、なりますよね。「ああ、この人、私のこと好きなのね」って。「うれしいわ」って、なりますよね。

まず、それをしてあげてほしい、翻訳して。

でも、そのつぎに、それが相手に伝わったら、つぎには、あなたが、エチオピ

彼女に自分の言語も教えてあげる

アの彼女に日本語を教えてあげてほしいんです。

ほにゃららっていうのは、日本語でいうと「好きです」って、言うんだよって言ってあげたら、彼女は「す・き・で・す」って、いますよね。そしたら、うれしいですよね？

〇〇さんに訊きたいんですけど、例えば、エチオピア語で「ほにゃらら」って、言われたら、「好きだよ」っていう意味ですけど、〇〇さんはそれが、わかるんですよ。さっき翻訳したから。

でも、「ほにゃらら」って、言われたら、どう感じます？ うれしいって感じます？ 意味はわかるんですよ。すでに翻訳したから。

——わかっているのであれば、うれしいと思います。

でも、わかっているけど、聞き慣れてない言語ですよ。

——そうですね。

だから「ああ、こういうことを言ってるんだな、でも……」って、ピンとこないことないです？

——それは、こないと思います。

好きだっていうことを言ってるんだな……でも、ピンとこなくなってる感じですよ。

でも、逆にその女の子が日本語の辞書をもってきて一生懸命、「あっ、す・き・で・す・い・せ・ち」って、片言の日本語で言ったら、どう感じます？

——かなり、照れますね。

そう、片言の日本語で言ったら、かわいいですよ。

——最高ですね。

彼女に自分の言語も教えてあげる

やっぱり自分の言語で言われたほうが、〇〇さんもうれしいと思いませんか？

——うれしいと思います。

向こうのことばで言われて、いくら意味がわかっているとしても、やっぱり自分のことばで言われたほうが、「ああ」ってきますよね。ピンとききますよね。

だから、まず自分が翻訳してあげて、相手に話してあげたら向こうがうれしいですよ。

そのつぎに、日本語ではこう言うんだよって言って、エチオピアの女の子に「す・き・で・す」って、言わせたら「あっ、かわいいな、俺のこと好きなんだ」って、ピンときてうれしいですよ。だから、教えてあげるんです、つぎに。

まず、自分が言ってあげて、そのつぎには自分が自分のことばを教えてあげる。

女性はそれをすぐに受け入れてくれるんですね。多くの女性は、ほとんどの女性は。

これは、どういうことかという、エチオピアの話をしてるんじゃないですよ。

これ、途中から聴きはじめて人は、エチオピアの女の子をナンパする方法かなと思って、かん違いしてしまうと思うんですけど。

エチオピアっていうのは単なる例で、5つの言語ですよ。

ことばで表現するタイプ、スキンシップで表現するタイプ、時間で表現するタイプ、ギフトで表現するタイプ、何かの奉仕をして、サービスをして、愛を表現するタイプという、5つのタイプがあるって言われてて。

いまいる女性、これから付き合っていこうとしている女性に、まず相手はどういう言語をもってるんだろう。

どういのかたちで愛を表現して、感じるタイプなんだろうってことを理解してあげて、その言語で自分の愛を表現してあげる。

彼女に自分の言語も教えてあげる

例えば、相手が、一緒にあなたと時間を過ごすことで愛を感じるタイプであれば、自分がまず、その時間を過ごして、なにも言わず、ただ時間を一緒に過ごして、相手をよろこばせてあげる。

そのつぎに、「じつは俺ね、いろいろな愛の表現のタイプってのがあらしくて、お前は、時間とか過ごしたら結構うれしいタイプでしょ」って、いって、「ああ、そうそう」って、なって。

「俺はじつは、ギフトとかを与えたり、もらったりしたら、すごく愛を感じるタイプなんだ」って。「だから、そういうことをしてくれたら、俺はすごく愛を感じてしまうんだよね」って、話したら、「え～そうなんだ」って、女性が理解して、「じゃあ、ちょっと、これあげる」とか言ってね、向こうも理解できて、それをもらったらあなたも、うれしいですね。

お互いがそれをし合うことで、お互いが愛を感じ合うことができるようになるんです、これからは。

だからこれから僕もこれをやっていこうと思うんですけど。

で、どうやってこの5つの愛の言語っていうコンセプトを彼女に伝えられるのかを考えてほしいんです。これもあとで宿題として出しますけど。

考えてほしいんです。どうやって言おうかなって。

どうやってこの5つの愛の言語を教えてあげようかなって。どうやって彼女のことを理解してあげられるか、どうやって俺の言語を彼女に教えてあげようかなってことをちょっと考えてほしいんですね。

つぎに大きな字で書いてほしいことは、

「愛を表現する」と、書いてください。

彼女に自分の言語も教えてあげる

「愛を表現する」

僕たちは、愛をもっと表現する必要があるんです。ただ自分の心のなかで愛してるとか思っても向こうには伝わらないです、絶対に。伝わらない。

愛を表現する必要があるんです。しかも、相手の言語にあわせて、相手が理解できる言語にマッチさせたことばで、愛を表現する必要があるんですね、これからは。

これをするだけで、これをちゃんとしていくことで、女性との人間関係が180度、変わってくると思うんですね。

いまもし付き合ってる女性と、あまりよい関係をもっていない場合は、これで180度、変わって、かなり向上すると思うし、これから付き合おうと思っている女性にも、それをちゃんと意識して表現することで、いままでに持ったことのない女性との人間関係が持てるかもしれない。

どうやってするかというと、毎日、最低一回は、相手の言語で自分の愛を彼女に表現する。

毎日一回です、最低一回は、相手の言語で、彼女に愛を表現する。これを毎日やることです。

これは「相手の言語で」っていうのがポイントですよ。自分の言語で愛を表現するんじゃないです。相手の女性の言語にあわせて、毎日表現をするんです。それをちゃんと伝えるんです。

自分が、その女性と異なる愛の言語をもっている場合は、何となく面倒くさいと思うと思うんですね。

例えば、女性が時間を過ごすタイプであって、あなたがスキンシップのタイプで、ただスキンシップさえある程度できたら、タッチとかして、抱きしめたりしたら愛を感じているからそれでいいだろうと思ってるのに、何で一緒にずっ

愛を表現する

といなきやいけないんだって思うかもしれない。

面倒くさいと思うんですね、そういうことをするのは、自分の言語じゃないから。

でも女性の言語を理解して、ああそうか、面倒くさいと思ってるけど、彼女は
この言語で一番愛を感じるんだから、と思って意識して、それを毎日一回やっ
てあげることです。

時間を一緒に過ごすタイプだったら、毎日1時間とか時間を決めたりして。

とにかく、相手の言語にあわせて愛を表現する。毎日一回です。

これを毎日やると、人生変わると思うんですね。

その女性とのパートナーシップが。その女性とあなたの関係が変わると思いま
す、これから。

ホントにこれ今日、決意してほしいんですけど、これ毎日やるぞってことを。

——ええ、何かビックリしましたですね。そういえば私は私の言語でずっと
語ってたなっていうのは、いままではいろいろあったなって気づきました。
ちょっと相手がどの言語なのかというのを探ってみます。

——そうですね、結構やっぱりちょっと面倒くさくなってしまうかなってとこ
ろはあるんですけど、でもこれをやったらホントにすごいことになりそう
なので、やってみます、これは。

毎日一回です。

で、つぎに書いてほしいことが、

「摩擦」と、書いてください。

「摩擦」

もし、あなたがその女性の愛の言語を理解せずに、もし、彼女もあなたの愛の言語を理解せずに、お互い一生懸命ちがう言語で愛を表現していると、摩擦が起きるんですね。

摩擦が起きて、理解しあえずに、そして「俺は愛されていないんだ」「私は愛されていないんだ」と思って、ケンカになって、別れてしまうんです。

だから、ホントに彼女の言語を理解して、ホントに彼女もあなたの言語を理解して、お互いがお互いの言語をつかって愛を伝えていく必要があるんです、これからは。

そうしないと摩擦が起きて別れてしまうんです。絶対にいいことは起きないです。

これからは、かならずこの言語を意識して、僕たちは表現していかなきゃいけない。

これは、女性だけじゃないです、じつは。女性だけじゃなくて男性の、例えば、友人、男友だちもそう、パートナーもそう、こどももそう、上司もそう、みんなそうなんです。チームメンバーもそうかもしれない。

全員そうなんです。人間はみんな異なる愛の表現があって、男友だちでも例えば、よくさわってくる人、いません？ ○○さんに訊きたいんですけど、よく男友だちでタッチしてくるのが好きな人っています？

——はい、いますね。

そういう人と過ごしたことがあります？

——あります。

摩擦

〇〇さんも「スキンシップタイプ」だから、結構、それを「友情だ」みたいに感じてしまうタイプです？

——そうです (笑)。

ああ。

——このふたりはホモじゃないか、みたいな (笑)。

そう。端からみるとホモじゃないかと思ってしまうんですけど、それはべつに友情の愛の表現なんですね。それがマッチしてると、「これは友情だ」って感じてしまう。

逆に例えば〇〇さんは「言葉タイプ」って言いましたが、大切な友人が「〇〇さんは俺の大親友だぜ」って言ったら、どう感じます？

——すごいうれしいです。

「大親友だぜ」って、肩とかにスキンシップをしてきたら、どう思います、うれしいですか？

——そうですね、それが一番うれしいと思います。

じゃあ、なにも言わず、ただ例えば、ペンとかをくれたらどう思います？

——それはそれで、うれしいんですけど、何でくれるんだろうとか、いろいろ詮索すると思うんですね。

これ、感謝の意味を込めて、とか言って渡されたら、何となくうれしいけど、うーんって感じですか？

——そうですね、ストレートに入ってくるというよりは、ちょっといろいろ考えて、「どうしよう」とか「どういう意味なんだろう」とか考えますね。

逆にいろんな奉仕をしてくれて、〇〇さん、ノド乾いていませんかとかいっ

て、「ちょっと俺、買ってきますよ」とか、いろいろサービスしてくれる人だと、どう思います？

——何か恐縮してしまって、そんなにやらなくていいよ、みたいな感じで、申し訳なくなっちゃいますね。

これじつは僕の奥さんのお父さんが、この「サービスタイプ」なんですね。これがたぶん100%だと思うんですけど。とにかく奉仕をしたがるんですよ、みんなに。

僕が奥さんの実家に行ったときも、僕が以前タバコを吸っていたときに、なくなって思ったら、ダッシュで買いにいくんですね、お父さん。

で「エッ」とか思って、僕も一緒にダッシュで追いかけるんですけど、マズいと思って。

「いや、買いにいくよ」とか言って、「いや、いいですいいです、お父さん」とか言って、こっちが恐縮してしまうんですけど。「いやいやいや買いにいく」とか言って、つねにそういう感じで、灰皿とかも、交換しにいったり、すぐに。

お父さんだから、そんなことしたらこっちが、わるい気がしますから、やめてくださいとか言うんですけど、向こうはそれで、愛を表現してるんですね、自分の好意を。

そのお父さんはみんなに対してそうなんですけど。とにかく奉仕をしたがる。

逆にことばじゃなにも言わないんですね。「君はいい男性だな」とか言わない。ただ奉仕をしたがるタイプなんですよ。

だから、男性でもこれはそうなんですね、やっぱり。女性との間だけじゃなくて、男性同士でもこれを意識したら、いろいろ見えてくるんですけど。

自分は「ギフトタイプ」で、男友だちが「お前はマブだちだな」とか言ってきた場合でも「こいつは口先野郎だ」というふうに考えてほしくないんですね。

こいつは、ことばで表現したいタイプなんだから「俺もお前のことを最高の親友だと思ってるぜ」って言ってあげないと、伝わらないってことです。ペンをプレゼントしてもわからない。

だから男性の友だちでも、そうってことです。わかりますか。これからは意識してほしい。

ちょっと、〇〇さんに訊きたいんですけど、〇〇さんのビジネスのパートナーは、どのタイプだと思います？

——そうですね、〇〇さんだと「奉仕」と「ことば」っていう感じですかね。

ああ、「奉仕」と「ことば」

じゃあ、〇〇さんは、もっとタッチしたいのになって感じですか？

——そうですね（笑）。

もっとタッチしてほしいのになと、じつは考えてるってことですよ。

——そうですね、ちょっと。でも気軽な感じじゃないかもしれないですね。

やっぱり〇〇さんは、奉仕をして表現をしているけど、〇〇さんはもっとスキンシップとかのほうがいいのになとか……まあ、男友同士では、そこまで……

——そこまでは、求めてないかもしれないですね（笑）。

まあ、そうなんですけど。まあ何となく言いたいことは、わかりますよね、僕の。

——はい。

そういうふうに考えてほしいんです。自分のパートナーはどうかなとか。

逆に〇〇さんのチームメンバーとかはどうです？ 社員の方とか、みんなそれぞれちがうって感じありますか？

——ありますねやっぱり。プレゼントが好きな人とか。僕が一番、プレゼントとかに興味がないので、だれかの誕生日のたびに、何をプレゼントしようみたいな、話ばかりしています。

ああそうか。スキンシップだけで、いいだろうみたいな。

——（笑）。面倒くさいなと思っちゃうんですけど。

握手だけしょうかみたいな（笑）。

——そのほうが、いいんじゃないかなみたいな（笑）。

そうですね。で、そういうことをもっと考えてほしいんです。もっと周りの人とね、交流していくなかで、それぞれちがうと思うんでね。それを認識して、理解してあげるとホントに人間関係がうまくいくということです。

で、つぎのまた興味深い話に入るんですけど、その前に 10 分間、休憩をとります。

いいですか。10 分とりますので、水を飲んで、トイレにいった、ちょっと歩いたり、目を閉じたりして、リフレッシュして戻ってきてください。

いいですね、10 分です。

新アドバンスマインド 第7話 パート2

書いてほしいんですけど、

「整理整頓派、そして、クリエイティブ派」と、書いてください。

「整理整頓派、そして、クリエイティブ派」

このタイトル通り、わかると思うんですけど、世の中の人たちは、大きくわけて半分に分かれるっていわれているんですね。

世の中の50%の人は、整理整頓派であって、残りの50%の人は、クリエイティブ派です。そういうふうに分けられると、いわれているそうです。

で、ちょっと説明していくんですけど、整理整頓派から話していくんですけど、整理整頓派っていうのは、どういう人たちかというと、この世界をみて、この周りの環境とか、世界とか、社会とか、すべてのものをみて、それをうまく整理して、まとめて、自分の考えどおりに変えていきたいっていうタイプの人。

例えば、道にすごく雑草が生えてて、ガタガタで、石ころがいっぱい転がってて、舗装されていない道路をみたら、これはちゃんと道路を造って、車も走りやすくしなければならないっていうふうに。

何か、環境とか、状況とか、社会とか、世界とか、周りをみて、それをうまく整理して、変えていきたいって思う人。変えたいと思う人。

とにかく計画を立てたり、何かを整理したり、何かをまとめたり、何かをコントロールしたりするのが、すごく好きなんですね。整理整頓派は。

基本的にこの整理整頓派は、時間に厳しくて、時間厳守っていう感じがあると思います。時間に関しては、またあとで話すんですけど。

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

時間というのは自分を変えて「よし守らなきゃ」と思って守るものなんだと思いますけど、基本的に、生まれつき、時間とかにすごく厳しい人……生まれつきですよ……が、整理整頓派だと思います。

何かを決断して決めたら、ずっと決めたことを変えないタイプ。決めてそれを最後まで貫くタイプ。整理整頓派。だいたい人口の50%ぐらいといわれてるんですけど。

で、もうひとつの50%のタイプがクリエイティブ派。

これはどういう人たちかというと、彼らは、周りの社会とか、世界とか、環境とかをみて、それを変えようとは思わずに、ただ自分がそれに適応して、うまく乗っていこう、やっていこうと考えるタイプなんですね。

どういうことかという、例えば、さっきとおなじ例でいえば、道が舗装されていなくて、ガタガタで、石ころが転がっていて、雑草が生えてて、歩きにくくても、それでもべつにいいと考えてるんです彼らは。

オウオウって、楽しみながら雑草のうえを歩いたりジャンプしながら、それで楽しんで歩いてるんです。「あ、ここ舗装しなければならない。これはダメだ」とか、そういうことはあまり考えないタイプ。

環境を変えようとは考えないんですね。うまく波に乗っていこうっていうタイプなんですね。

基本的に計画があまり好きじゃない。基本的ですよ。生まれつき計画が好きじゃない。で、とにかく「なるようになるさ」って、考え方なんですね。

そして基本的に時間という概念がありません。これは例えば、直して一生懸命時間を守れるようになるっていうことは、できると思うんですけど、基本的に時間の概念がありません。

何か大事なミーティングにはちゃんと行くと思うんですけど、基本的に普段の生活で、何時何分で……とは、あまり考えていない。

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

基本的に、なるようになるっていうタイプです。もし、何かを決めて、これをやるぞと決めたとしても、あまり決めないですけど、もし決めたとしても、すぐ変えてもいいと思って、かなりフレキシブルなんです。

かなりフレキシブルで、変えてもいいと思っている。

こういうタイプがあるんですけど。僕は基本的に、クリエイティブ派なんですね、かなり。これは顕著に表れてるんですけど。

とにかく計画をすることが、僕はあまり好きじゃないですね。そんな先の見えないことをしても意味がないとか、すぐ考えてしまって、なるようになるさっていつも考えて生きてるんですけど。

旅行とかするときも、とにかく……飛行機のチケットを買って、どこの国に行こうと、旅に行こうと買いますよね。チケットを買って、空港で僕は、プランを変えますからね。

空港に行って、この国に行かなくてはならないと、なっているのに。例えば、時間表とか出ていますよね、空港に。

あれをみて、「おお、やっぱりこの国にしよう」とか、思って、勝手に持っていたチケットを捨てて、ちがう国に飛ぼうとするんです。そんな感じなんですね。

それで飛行機のなかでまた、「やっぱりこっちに行こうかな」って、考えはじめる……とにかく、計画が立てられない。もうすぐ変わるから、自分の気持ちが。

基本的に時間の概念が、あまりないです。

こうやってテレセミナーをやっていると、ちゃんと時間をしなきゃいけないと思って、一応がんばるんですけど、基本的には、どうでもいいんです。あまり考えてない。

決めたこともすぐ変えるんですね。だから、とにかく先を読もうとしないし、予想できないんですね。計画はできない。そういうタイプなんですけど。何でもいってという感じなんですけどね。

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

これをちょっと考えてほしいんです、みなさんに。

どっちがいいとか、どっちがわるいとかじゃないですよ。どちらも世界にとっては必要な人なんです。

もし整理整頓派がいなかったら、例えば、精密な機械をつくる人が、「何でもいいよ」「やってるうちにわかるさ」とかいう感じだったら、精密なことはいけません。

例えば、ロケットを打ち上げて、月に行こうとしている宇宙船技師みたいな人が、「何でもいいさ。感覚さ、感覚」とか言ってたら、まちがえたら大変なことですよ。

そう、だから整理整頓派というのは、すごく重要で。でも逆に、クリエイティブ派がいなかったら、月に行こうという発想さえも生まれなかったかもしれない。

クリエイティブ派が、「月に行ってもいいんじゃないのか」「何で地球にいる必要があるんだよ」みたいなことを言い始めて、「よし、月に行くぞ」とか言い始めて、整理整頓派が、じゃあ、計画をしましょうかということになって。

そのころにはクリエイティブ派は、火星に行ったほうがいいのかとか、またちがう話をしているかもしれないし。やっぱり地球にいたほうがいいよとか話を変えているかもしれない。

でも整理整頓派のほうは、「いや月に行く宇宙船をつくろう」って、計画をちゃんとたてて、話が進む。

そのふたつのタイプがあるから、世の中はちゃんとうまくまわっているし、みんながみんなクリエイティブ派だったらホントにこういう建物もたぶん建たないだろうし、高速道路なんてできないだろうし、そういうシステムも生まれないだろうしね。

でも逆に、クリエイティブ派がいなかったら、そういう発想さえもなかったと思う。そういう妙な発想さえも浮かばなかったと思うから、だからふたり必要

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

なんですけど。ふたつのタイプが。

自分はどっちのタイプかなっていうのを考えてほしい。それがわかるとかなり、これからその特性を活かして、能力を発揮できると思うんですね。だからわかってほしいんですけど。

〇〇さん、これは、自分はどっちかなと思います？ どちらかというと。

——基本的には、クリエイティブ派なんですけど、整理整頓を一生懸命、身につけてきたのかなと思います。

ああ、生まれたときは、基本的には、元はクリエイティブ派だけど、一生懸命、技術を身につけてきた。〇〇さんは、どっちだと思います？

——素はまちがいなくクリエイティブ派だと思うんですが、それだけではちょっとうまくいっていないことが絶えずあって、整理整頓ができないとダメじゃないかな、なんて思いながら生きています。

ああ、まさにそうですね。

——どっちかという、自分のもってない部分が大きいですね。整理整頓ができないというのは。実際、僕のデスクのまわりって、Mr. Xのおっしゃっているのとは逆で、もう埋もれてしまってるんですね。ありとあらゆるものが。

ああ。

——かたづけても、すぐなんです。整理ができないで、いまでも、その埋もれたなかにマイクを置いてやっています。

そうか。それもさっき、すごい、いい点を話してくれましたけど、生まれつきはクリエイティブ派で、整理整頓ができないけど、でも、整理整頓の技術を身につけたら、さらに自分の能力が発揮できるっていう話も出てくるんですけど。

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

僕自身は、逆にそれを一生懸命、とくに頭が飛ぶタイプだから、整理整頓しないとい前に進まないということを仕事をしているうちに気づいて。

だから自分でシステムをつくったり、整理整頓の技術を身につけないとダメだと思って、かなり努力したタイプなんですけど。

だから、デスクとか、持ち物とか、かなり僕は整理整頓している派なんですね。でもこれは僕が一生懸命努力してマスターした技術でもあるんです。この、整理整頓をするっていうのは。まとめて、時間のスケジュールをちゃんと決めたり。

ホントは、根はしたくないんだけど、でもそれをする事で仕事が、はかどることがわかっているから、がんばってやってるって感じなんですけどね。

チェンマイセミナーでも話したと思うんですけど、50分ルールとかを決めたり、いろいろ、そういうふうにして、工夫して、トリックをつかって自分の性格をコントロールするようにしてるんですけど。

だからいまも、すごく整理整頓した状態で話しているし、こうやってセミナーで話すときも、パワーポイントとかをつかって、ちゃんとまとめて話してるんですけど、本来こういうことは、あまりしたくないんです。

じつは、アドリブで話をかなり飛ばしながら話したいんですね。ぜんぜんまとめずにね。

でも、そうすると、自分の伝えたいことが、ちゃんと伝わらないだろうし、相手も理解できないだろうから、ちゃんと順番をまとめて話をしなきゃダメだと思って、整理整頓をして、いろいろ計画を立てて、やってるんですけど。

そうすることで仕事が前に進んでいるんで、だからこれを聴いててね、「俺はクリエイティブ派だから、何でもいいんだあ」って言っちゃうと前に進まなくなっちゃう。

逆にクリエイティブ派だから、このクリエイティブな能力を発揮しながら、その力をうまく仕事に……毎日計画を立てて、整理整頓できるようにしたら、それが前に進むんじゃないかって考えたら、マスターできると思うんですね。自

整理整頓派、そして、クリエイティブ派

分の性格を。

これを聴いている人もホントに、努力したらいいと思うんです。僕はこれは努力してマスターしたところもあるんで。整理整頓派、そして、クリエイティブ派。

どっちがいいわるいじゃないですよ。どっちも必要なんです。どっちも必要であって、クリエイティブな人も必要だし、整理整頓派も必要なんです。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「争い」と、書いてください。

「争い」

整理整頓派とクリエイティブ派の間では、かならず争いが起きるんです。整理整頓派の男性とクリエイティブ派の男性のふたりが話し合いをしたら、かならず争いが起きるんです。

自分にあてはめたらわかると思うんですけど、「何でこいつはこんな計画ばかり立てるんだ」とか「何でこいつはこんなにだらしがないんだ」とか、そういう争いをした経験があると思うんですね。

〇〇さんとか、そういう経験ってありますか？「何でこいつは計画ばかり立ててるんだ」とか「もっとフレキシブルに、オープンマインドに、その場その場でやっていけばいいじゃないか」とか思ったことってありますか？

——しょっちゅうあります。「計画がなければ、俺は一步も動かない」みたいな人もいて、やっぱりそこでもめて、「いやそんな計画なんか立てたって、そのままやってうまくいくわけないから、大体でいいんだとか。そうすると「それじゃあ、みんながそこへ向かえないじゃないか」みたいなことを言われて、そうやって、しょっちゅう争っています。

そう。あると思うんですけど。計画……かならず争いが起きるんですね、ここで。

「どうして、こいつはこんなにだらしないんだろう」って思って、「どうして、こいつはこんなに意味のないことをしようとするんだろう」って、お互いが理解できずに争うんですけど。

でも逆に興味深いことは、ビジネスのパートナーであったり、女性を選ぶときには、なぜかはわかりませんが、自分とちがうタイプにちょっと魅力を感じてしまうんですね、僕たちは。なぜか。

だから争うんですけど。争うんですけど、でも魅力を感じてしまうんです。なぜかという自分もっていない要素をもっているから「ああすごいな」と思ってしまうんですね。

自分がクリエイティブ派だとしたら、女性がすごく計画を立てるのが上手で、しっかりしてて、整理整頓ができていたら、「ああ、何かすごいな、こんなことできて。俺にはできないな」と思って、あこがれて、魅力を感じて。

逆にその女性は、「ああ、この人何かすごくクリエイティブで、ミステリアスみたいな……ああ魅力的」って感じて、惹かれ合うんですけど。生活をしているうちに、だんだんケンカになってくるんですね。

「だらしない！」とか言ったり、「何でお前はそんなにいちいち、全部に計画を立てなきゃいけないんだ」とかって。

魅力を感じて一緒になるんですけど、争いなんですね、最終的には。そう、だからこれは違うタイプなんです。

ビジネスパートナーもそうかもしれない。とくに僕もそうなんですけど、計画を立てて、何かをちゃんとパシッとするのはホント苦手で、でもそれをマスターしていったら、うまくいくってこともわかっているから、一生懸命するんですけどね。けど、基本的にはあまり好きじゃないっていう話です。

で、争ってしまうんです、絶対に。それをまず理解しておいてください。争ってしまう。

「フュージョン」と、書いてください。

「フュージョン」

これを聴いている多くの人にはビジネスマンだと思うんですけど、僕たちはビジネスを行ううえで、チームを構築していく中で、かならずこれをフュージョンしておかなくてはならないです。

どういうことかという、クリエイティブ派だけをチームに入れておくと危険なんです。何も進まなくなってくる。

「よし、こんなプロモーションを行うぞ」「こんなことをやろうぜ」……アイデアばかり出てくるんですね。でも前に進まないんです、何も。

アイデアばかりが飛び交って、アイデアはかなり出て、何かおもしろい話になるんですけど、どんどん話がそれていって、まったく前に進まない。

逆に整理整頓派だけをチームに入れていくと、「よしじゃあ、計画を立てて、この事業計画をつめて、何時何分にどういうふうにして、こういうふうにしよう」といって、計画ばかり立てるけど、アイデアそのものが浮かばないから、じゃあ何をしたらいいのか、わからなくなってしまう。

だからチームには、かならずクリエイティブ派と整理整頓派のふたつのタイプをおなじ数を入れておく必要があるんですね。おなじ数。

10人のチーム構成をつくるんだったら、5人はクリエイティブ派、5人は整理整頓派にしておくと、うまくいく。

クリエイティブ派が何かアイデアを突発的に出すとしますよね、「よしじゃあこれをやってみよう」ってなって、じゃあ整理整頓派が、「ではまずこれを行って」「何月何日までにこれを行うようにして、こういうふうに整理して、こういうふうにやりましょう」って、進むんですね、話が。

フュージョン

クリエイティブ派はクリエイティブ派で、どんどんアイデアを出して、整理整頓派は、どんどんそれをまとめていって、計画していって、整理整頓していって、うまくビジネスが前に進むってということなんです。

だから、パートナーも必要だし、チームも必要なんです。ひとりでビジネスを行うっていうのは、すごくむずかしいことだと思うんですね。

なぜなら、絶対に自分はどっちかなんです。どっちもあると思うんですけど、でも、メインはどっちか、だと思えます。メインはクリエイティブ派か、メインは整理整頓派か、どっちかなんです。だからひとりでやるっていうのは、かなりむずかしいんです。

僕は何か事業をひとりでやろうと思ったら、ひたすらアイデアが出るんですね、前に前に出るんですけど。

それが最終的に、出過ぎて、まあ、面倒くさいからやめようってなるんですね。そういう意味でね。そういうふうにチーム構成には必ず、異なるタイプをおなじ人数ずつ配置しておく、前に進みやすくなるっていうことです。

それで争いが起きると思います。「何だよお前は、そんな計画ばかり立てて」「何でお前はそんなにだらしないんだ」って。なると思うけど、でもそれは必要なんですね、お互いが。それを理解しておく、争いながらも前に進むようになるんです。

「ゲームはできない」と、書いてください。

「ゲームはできない」

こうやって、いろいろ話をしていくと、こうやっていろんな、こういうタイプがあって、こういう性格があって、こういう愛の言語があって、こういう考え方の人がいっぱいいるんだよっていうことをいっぱい話していくとね。

これを、その情報をつかって、何か心理ゲームをしようかなっていう人が出て

ゲームはできない

くるんです、かならず。

かならず出てくるんです。あっそうか、人には整理整頓するタイプがあって、クリエイティブ派があって、愛の言語には何々とかね、そういうことを覚えて、それをつかおうと思って、トリックとして、テクニックとして、人間関係をゲームとしてやろうとしてくる人が、かならず出てくるんですけど。

ここでひとつ覚えておいてほしいことは、絶対にこれはゲームにはできないんです、人と。心理ゲームはできないんです。

僕はこうやって、みんなはこういう異なる考え方とか、異なる言語とか、異なる現実とか、異なる性質をもっているということを話している。

なぜ、こういうことを話すかという、それをつかって心理ゲームをやるんだぞとか、心理誘導して、相手をコントロールして、トリックをつかっていくんだぞってことを話してるんじゃないです。

僕が何でこういうことを話しているかという、相手を理解するために必要なことなんですね。知っておく必要があるってことを話してるんです。

相手を理解できたときに、あなたは彼／彼女たちに、提供ができるようになるんですね。提供が。100%の力をつかって。相手を理解できるから。

ああ、この人は、こういうところで力を発揮できて、こういうふうな理解の仕方をして、こういう言語をもって、こういう現実をもって、こういうことを考えてるんだってことが、わかったら、彼らを進化させるために、あなたは100%の提供ができるようになるんですね、彼／彼女たちに。

わかりますか。すべては提供のために覚えていることなんです。このすべてのノウハウが。

これをホントに言っておかないと、「ああ心理ゲーム」って言って、よくいるんですね。そうやって何らかの心理学の本とかを読んで。NLPとか、そういうことを勉強している人とかに多いんですけど。

ゲームはできない

何か心理ゲームを人と、人間関係の間に心理ゲームをしようとして、テクニックをつかって、何かこう妙なことをしようとする人がいるんですね。

それをテクニックとしてつかうと絶対にバレるんです。絶対に相手に伝わる。バカじゃないです。バカだったらわからないですけど、そんな人と人間関係を築いても意味ないですよ。

人間関係を築きたい相手は、自分より能力の高い天才、自分がめざしているような天才、そういう人たちと人間関係を構築していきたいですよ。

だったら、テクニックとかそういう心理ゲームをしたら、絶対バレるんです。自分以上の能力をもった人にそんなことをつかっても絶対にバレるんです、100%。

バレない相手につかったらバレないですよ。でもそれは自分が求めている、めざしている人じゃないですよ。

自分以上の能力をもっている人と人間関係をつくりたいんだったら、もう心理ゲームはやらない。

だからこういう話をどんどん聴いても、とにかくそれを使って「あっそうか、じゃあ相手はこうだから……」って、そんなことは考えない。

僕はどうしてこういうことを勉強して、すごく好きなのかというと、もっと相手を理解できるようになって、もっと相手にいろんなことを理解させてあげられることができて、もっと相手に提供できるようになりたいという気持ちから、僕はこういうことを勉強してるんですね。心理学とかを。

これをつかって相手を誘導して、うまくトリックをつかってダメしたいなっていう気持ちでやってるんじゃないです。

ダメしたいっていう気持ちはないですね。もっと提供したい。そのために必要なことだと思って勉強している。

僕たちはバカじゃないですね。やっぱりそれで気づきますよね。何となく。何

ゲームはできない

となく気づくんですね。

そうやって心理学のテクニックとしてつかったら、絶対に相手にバレるんです。

でも、相手に、どうにかしてでも、相手に提供したい、進化させたいと思って、そういう話をしていたら、まったくちがうことになるんですね。ちがう結果になるんです。

相手に提供したい、相手を進化させたいという気持ちで、だから、相手はどういう現実をもっていて、どういう感情をもっていて、どういうことを求めているんだろう。

どういう理解の仕方をして、何を恐怖に感じているんだろうってことを、それを知って相手をもっと知りたい。で、そして相手を進化させたいって感じたときに、その気持ちで発するあなたのことばと、ああ、このテクニックをつかって誘導してあげようっていう気持ちは、おなじことをもし、したとしても、感じ方がまったく違うんですね、相手の。

人はそれほどバカじゃないんです。

だから、これを聴いて、こういう心理学の話を聴いて、絶対にテクニックとして、意識してこれを聴いてほしくないんです。

これは僕が、心理学に入ったときから、勉強しはじめたときから、ずっと意識してきたことなんですけど。

絶対にテクニックとしてつかったら、うまくいかないです。それをしたら、何となく人間関係ってすぐに終わってたんですね。

でも、逆に何も意識せずに、ただ相手のことが好きで、いいこととしてあげたいなという気持ちで付き合ってた人っていうのは、うまく人間関係がつづいてるんですね。ずっと。でもよく考えたら、いろんなところで、いま見てみたら、ああ、こういう心理の働きがあったんだってのが、あとで気づくっていうのがいっぱいあるんですね。

でもまったくその時は考えてない。ただその、提供したいっていう気持ちから生まれる心理の流れっていうものが、やっぱりあるんですけど。

だから、結果はまったく変わるんです。自分の気持ちのあり方で。相手をどうにかしてあげたいっていう気持ちでやると、やるっていうか意識して、人とコミュニケーションをとっていると、まったくちがうんです、それが。

これは本当に、ホントに何度も何度も言ってるのは、ホントにこれ、わかってほしいことなんですけどね。

こういういろんな話をするんですけど、じつは僕は正直にいうと、例えば、何かをテレセミナーで話したり、コピーを書いたりするときに、じつは僕は何も考えてないです、ホントに。

コピーを書いてね、こういうところで、こういうことを言って、心理学、テクニックをつかってるなって思う人がいるかもしれないですけど、じつはまったくつかってないんですね。

じつは、ただ相手にこれを伝えたいとか、相手にこれを何とかして助けてあげたいっていう気持ちで書くと、文章をね。それがふつうに出るんです。

ここで、心理誘導っていうことについて、ちょっと話すんですけど。

僕はチェンマイセミナーのときに少し話したと思うんですけど、何らかの相手の心理をつかって、相手が求めてない行動を起こさせるのは心理誘導で、だからダメなんじゃないかっていう。そういうのはよした方がいいよって。

心理誘導をすることはダメだっていう話があると思うんですけど。だからそういうテクニックをつかったらダメだっていう話があるんですけど。

僕は、それには賛成していないんですね。

どういうことかという、僕は、人を救うためだったら、その人に嘘をついてもいいと思ってるんです。その相手を救うためであつたら、その人に嘘をつくべきだと思うんですね。

例えば、世界で一番大切な母親がね……まあ、娘でいいかな。娘が、子どもが、一番大切な、愛してる娘が、例えば、病気になって、薬を飲まなきゃいけない。

薬を飲まないと、病気が悪化して死んでしまうってお医者さんに言われた。だから薬を飲まなきゃいけない。

でも、子どもはいやだいやだって、苦いからいやだって絶対飲もうとしないんです。口を閉じて。

飲まそうとして、口をむりにこじ開けようとしても、絶対口を開こうとしないです。飲まないです。苦いからいやだって。

はやく飲ませないと、死ぬんですね、自分の子どもは。

で、相手をダメするのはダメだ、相手を心理誘導するのはダメだからって。ハイこれは、飲むと治るから飲みなさいって言いつづけても飲まないですね。それで死にますね、そのうち。そのままでいると。

そのとき僕だったらどうするかというと、ダメすんです、自分の娘を。ああわかった、これ苦いんだね。じゃあ苦くないやつ買ってきてあげるねって言って。

なに味がいいって言って、ストロベリーの味がいいって言ったら、じゃあ、ストロベリーの味、買ってくるからねお父さんって言って、買いにいく振りをするんですね。

それでおなじものをもってきて、はいこれストロベリーだよ飲んでと言って、アーって、飲もうとしますよね、そこで一気に飲ませるんです。

ゴボゴボって泣きますよね、子どもは、苦いって言って。お父さんダメしたって言って。ホントはストロベリーじゃないじゃないかって怒りますよね。

でもいいんです。娘が助かったから、それで。

娘の命を救うために僕は娘をダメしたんです、嘘をついたんですね。僕は、そういうふうを考えているんです。

ゲームはできない

だからお客さんでも、パートナーでも、セールスレターを読む人だったり、セミナーに来る人だったり、だれでもそう。

僕は……これは、ホントの気持ちで言ってるんですけどね。かっこいいと思って言ってるわけじゃない。ホントの気持ちで、僕は何かを……セミナーをやったり、お客さんに買ってもらうときに、責任があると思うんです、自分が周りの人を救う。

救うっていったら大げさですけど、その人を、目の前の人を救ってあげて、導いてあげて、いまのつらい現状から、もっと幸せな環境にもっていく、連れていってあげる、導いてあげる、プッシュしてあげる、大きな責任が僕はあると、いつも考えてるんですね。

自分の子どもだと思ってるんです、目の前のお客さんのことを。自分の子どもだと思って意識してるんです。

で、どうにかして、ウソをついてでも彼らをいまの現状から引き上げてあげて、彼らを救ってあげたいと、いつも考えてるんですね。コピーを書くときも。

これはかっこつけて言ってるかなって思うかもしれないけど、ホントにこれ、正直な気持ちなんで、これは素直に受けとめてほしいんですけど。

素直に受けとめたら、あなたたちもそれが素直にできるようになると思うから。ホントに素直に受けとめてほしいんですけど。

ホントの気持ちで、彼らを救ってあげたい。まるで自分の娘のようにね。ダメしてでも、ウソついてでもいいから、救ってあげたいという気持ちでやるんですね。

そのためには、例えば、これは言わなきゃいけない、こういうことは言わなきゃいけないとかね。

こういうふうにしてダメして、相手にこれを……例えば、セールスレターを書くときに、この商品を買ってもらって、お金を払ってもらって、買わせて、これをやらせて、彼を助けるっていう行為がありますよね。

ゲームはできない

自分もお金を受けとる必要がありますよね。

お金を受けとらないと、会社に売上が入らないと、それをさらにつづけることができないですね。

社員に給料を与えることもできない。

つぎの商品をつくることもできない。

広告を出すこともできない。

無料で、すべて与えるよって、与えてしまったら、それをもっと多くの人に自分のメッセージを伝えることができなくなる、救うことができなくなる。

だからお金を受けとることは必要なんですね、自分にとって。

そうすることで、さらに多くの人を助けられるから。

だからお金を受けとる必要がある。

でも、それと同時に、その商品を買ってもらって、その商品で何とかその人を助けたい。

だから、ダメしてでも買ってもらう必要があるんです。

ダメしてでも買ってもらって、そしてそれをやってもらう必要があるんです。その商品をつかって。

わかりますか。ダメしてでもですよ。だから、ちょっと大げさな表現になるかなって思うときもあると思うんです。

これはちょっと、どうなのかなっていう微妙なところもあるんですね。セールスライターを書くときは。

本当のウソをつくのはダメですけどね。それはあとで問題が起きるから。

ゲームはできない

でも、これはちょっと言い方で、お客さんがもっと買いたい気持ちになるかなっていうテクニックは、やっぱりあると思うんですね。ちょっとした部分で。

でもこれをつかうことで彼らは救われるんだ。彼は俺の商品を買って、そしてその商品を見ることで救われるんだ。

そしてそのお金を受けとることで、そのお金をつかって僕はさらに広告費を出して、社員を雇って、さらに多くの人を助けることができるという判断基準が、そこで生まれるんですね。

だから誘導っていうのは必要なんです、心理誘導は。

でも、その心理誘導というテクニックをつかって、自分の目的は、相手を助けるため、さらに多くの人を助けるためなんです。

ダマしてお金をゲットして、俺がウハウハしたいんだっていう気持ちで、そのテクニックをつかうと、バレるんです、相手に。

でも、おなじテクニックをつかっても、この人を何としてでも俺は助けるっていう気持ちでテクニックをつかうと、相手はダマされているとは感じないんですね。

あ、この人は俺に、何としてでも俺を助けたいという気持ちで、こんなことを言ってきてくれてるんだ、よし、信じようって、思ってくれるんです、逆に。そのちがいはなんです。

だからテクニックを覚えて、それを自分のメリットのためにつかおうと思った瞬間にバレる。でもそれを相手のメリットのためにつかおうと思ったときに、すべてはうまくいくんです。

だから僕はいろいろ、コピーライティングのテクニックをいままで何年も話してきて、うまくいきません、うまくいきませんって言うてる人がいたらね、たぶん、自分の気持ちのあり方が、間違ってたんだと思う。

たぶん相手をコントロールしようと思ってね。自分がメリットを受けようと

ゲームはできない

思っ、つかってたから相手にバレてて、だれも買ってくれなかったと思う。

もし、それで僕のテクニックを聴いて、ホントにうまく行きはじめて、みんなが買ってくれるようになったんだったら、ああ、たぶんあなたは、ホントに相手の気持ちを考えて、そのテクニックをつかってるんだなっていうことが、僕はわかるんですね。

だから、すべて自分の心のあり方だってことを覚えておいてください。

何かカッコいいことを言ってるなって思うと思うんですね、こういうことは。でも、カッコいいとか、カッコわるいって話じゃないです、これは。

責任が僕たちにはあるんです、そこまでのする。

そこまで考えて、セールスレターを書く必要があるし、そこまで考えて、セールストークをする必要があるんです。

やっぱりその気持ちだと思うんですね。何でも。そのお金をつかって、じゃあ俺は銀座にいくぞとか考えてたらたぶん、いやな感じがしたと思うんですけど。

僕の心のなかで、これはホントに相手の人生を変えるぞと思って、よし、どうにかして買わせたいと思って話して。

そしてそれをさらに伝えたいっていう気持ちで、10万円を要求したっていうのは、やっぱりその気持ちのあり方で相手に伝わるっていうのが、あると思うんですね、いろんな意味で。

だから、ホントにきれい事のように聞こえるんですけど、ホントにこういう気持ちじゃないと、絶対にうまくいかないんです、世の中っていうのは。

バカじゃないんです、全員。

意識してください。これから本当に意識して、テクニックをつかって、ヒッヒッと思った瞬間にうまくいなくなるよってことを。

ゲームはできない

妙なテクニックをつかったら、やっぱり気づくし、ホントにもうつづけられなくなってしまう。だからもしテクニックをつかうときも、娘をダメして、娘に薬を飲ませる……犬のエサに薬を混ぜて食べさせろって話をしたと思うんですけど、それとおなじなんです。

娘をダメして、ストロベリーのなかに薬を入れておくんです、こっそり。そうすることで、娘はそれを食べて、命が助かって、僕は救うことができるんですね。

そういう意味で、テクニックを意識するのはいいと思います、でもそれ以外の意味でつかったら、絶対にうまくいきません。

うまくいったとしても絶対にバレます、いつか。

大きな字で書いてほしいんですけど、

「奇跡を起こす」と、書いてください。

「奇跡を起こす」

奇跡を起こしてほしいんです、もっと。

ガマンをする必要が、いろいろと出てくると思うんです。まったく自分とちがうタイプの……自分がクリエイティブ派だったら、整理整頓派と付き合うと、やっぱり理解できないから、むかつくと思うんです、腹が立つと思うんです。でも、それをガマンする必要がある。

自分の愛の言語とちがう言語をもっている人……時間を過ごしたい人は、時間を過ごしたい。自分はタッチだけでいいのにと思っている。スキンシップだけでいいと思っているとかね。

ちがう言語をもっている人。面倒くさい、むかつきますよね。何でこいつは、こんなことを考えてるんだ……だから、理解できないと思うんですけど。

奇跡を起こす

いろんな異なるタイプが世の中にいて、彼らと共存していつて、彼らを進化させて、彼らに提供する必要がある。だからガマンする必要があるんです、これから、いろんなことに対して。

理解して、ガマンするんです。

で、ガマンをして、相手をホントに理解して、受け入れて、ガマンして、そして相手にさらに提供してあげよう、さらに進化させてあげようという気持ちで相手と接していると、さらに大きな奇跡が起こるんです。

自分が、いままで俺はクリエイティブ派だから、クリエイティブ派だけと付き合いおう、と思っていたら奇跡は起こらないんです、そんなところで。

奇跡が起きるところは、ガマンをするところなんです。ガマンしなきゃいけないところで、奇跡は起こるんです。

すごく居心地はわるいと思うんです。自分のタイプと異なる人と付き合ったり、話したり、プロジェクトを行ったり、デートしたりするのは。

でも、そうすることで、ガマンして相手を受け入れて、理解して、提供することで、奇跡が起こるんです、大きな。

だから、ガマンして、居心地のわるいところに入って、奇跡を起こして、そしてさらに大きな提供・進化をしてほしいんですね。いいですか。

つぎにですね。またかなり興味深い話をするんですけど、その前に、10分休憩をとります。10分間のあいだにトイレに行って、水を飲んで、ちょっと歩いたりして、目を閉じたりして、リフレッシュして、10分後に帰ってきてください。いいですね。

新アドバンスマインド 第7話 パート3

書いてほしいんですけど、

「興味タイプ」と、書いてください。

「興味タイプ」

人には、5つの異なる興味をもつタイプがあるらしいです。興味タイプ。

どういうタイプがあるかというと、

ひとつ目に、人。人に興味があって、人々の行動や言動など、とにかく人について興味があるタイプ。

ふたつ目が、場所。とにかく場所に興味があって、いろんな場所について話すのが好き。

3つ目が、もの。ものに興味があるタイプ。

4つ目が、アクティビティ。とにかくアクティビティに興味がある。

で、5つ目に、情報。情報に興味がある。

それぞれ世の中の人々には、この5つの興味の中から、メイン興味があって、つぎにサブ興味をもっていると言われています。

その5つの興味タイプ。ひとつ目の「人タイプ」は、話をしはじめると、とにかく人について話す。人の心理学であったり、人の動きであったり、人に関する話をするのが好きなんです。

興味タイプ

ふたつ目の「場所タイプ」は、場所について話すのが大好き。どこそこへ行ったとか、行くつもりとか。あの国はこうだよとか。この場所はこうだよとかね。とにかく場所とか地域とか、ロケーションにすごく興味がある。

3つ目の「ものタイプ」が、こういうものを買おうと思っているとか、このものはねとか、これを持ってるよとか、これが欲しいなとか、あれはね、こういうものなんだよとか、とにかくものが好き。ものについて語るのが好き。

4つ目の「アクティビティタイプ」とにかく、何かをしたい。アドベンチャーに行きたい、これやりたい、あれやりたい、何かやりたいタイプ。何かアクティビティをしたい。話をしても、アクティビティの話がたくさん出てくる。

5つ目の「情報タイプ」情報について語るのが好き。だれかと話すときも、こういう話があるんだよって、とにかく情報についてかなり興味がある。

この5つ。さっき言ったとおり、みんなメインの興味と、サブ興味って、あると思うんですね。僕は何かなって考えたら、これ〇〇さん、僕は何だと思います？ メイン興味は。

——人ですかね。

なぜ？

——話で一番出てくるものは、人の話が多いかなっていうふうに。

まあ、その通りなんですけど、メインがやっぱり人なんですって、僕は。人についての心理が大好き、とにかく人がやっぱり好きなんですって。サブは何だと思っています？

——サブは、アクティビティですかね。

ああアクティビティ。僕、サブはまだ自分で気づいていないんで、わかんないですけど。サブはアクティビティかな……。

〇〇さんは何だと思います？ メインは。

興味タイプ

——メインは人ですね。

やっぱり人が好き。

——はい。

人について語ってしまう。

——そうですね。話している相手のことについていろいろ話したりとか。

サブは何だと思います？

——サブが、もの以外は結構全部かなっていう気はするんですけどね。

うん。まあでもメインは人。

——はい。

〇〇さんは、メイン何だと思います？ 自分は。

——私も、メインは人ですね。人の考え方とか、性格なんかも結構いろいろ知りたいなと思いますし。で、サブがちょっと、よくわからないですけど、情報かなって感じでしょうかね。

なるほどなるほど。

それぞれ、みんなあると思うんですね。人、場所、もの、アクティビティ、情報。これを自分で調べてほしいんですね、自分について。

自分について、これを知って、相手、パートナーとか、友人とか、女性についてもやっぱり、何に興味があるのかなっていうことを知ると……それを訊いてあげたらいいんです、何に一番興味があるかって、さっきの5つの興味の話をして。

それがわかると、やはり話がしやすくなりますね。それはまた、ちがう相手の

現実を受け入れるっていう作業になりますから。これをちょっと覚えておいてください。かなり興味深いので。これもかなり有名な話らしいです。

で、つぎに、大きな字で書いてほしいんですけど、

「4つの学習タイプ」と、書いてください。

「4つの学習タイプ」

これはもう、飽きるほどみんなに教えてきたと思うんで、もう完全にマスターしたと思うんですけど、4つの学習タイプがあるんですね。

ひとつ目に「なぜタイプ」何でこれを知る必要があるんだ。どういう結果が出るんだ。どういうメリットがあって、どういうデメリットがあるんだっていうことを知りたい。なんで？ ってことを知りたい。

ふたつ目に「なにタイプ」何を知りたい。これは何なんだということ、データです。何らかのくわしいデータや情報がほしい。それを教えろ。

3つ目に「どうやってタイプ」とにかくステップ・バイ・ステップのアクションプランがほしい。どうやったらいいんだ。とりあえずどうやったらいいんだ。それを知りたい。それを教えてくれというタイプ。

4つ目に「いますぐタイプ」もうとにかくやりたい。そんなことはどうでもいいから、何かをやらせてくれ。何をやったらいいんだ。じゃあいまこの瞬間、何を始めたらいいいんですかというタイプ。とにかくすぐに行動したいタイプ。

この話は何度も何度もしてきたんですけど、これも復習の意味も込めて理解しておいてください。

それぞれちがう、メインタイプとサブタイプが、これもあると思うんですね。僕は何かというと、僕自身は「なぜ」がたぶん80%ぐらいで、メインですよ。で、サブで「いますぐタイプ」なんですね、20%ぐらいが。

4つの学習タイプ

何か本を読むときでも基本的に、何でこれを読む必要があるだろうっていうことを、読んで、どういうメリットがあるんだろうっていう、そういう「なぜ」をまず知って、最終的に「じゃあいますぐ何をやったらいいのか」っていうことを、要点に入ってもらいたいっていうのがありますから。でもやっぱり、80%は「なぜ」なんですね。

なぜってことを確実にわかっておくのと、じゃあ何をやったらいいのかっていうのを聞くと、安心してすぐに行動できるタイプなんですね、僕は。

で、「なに」とか「どうやって」というのが、ぜんぜん僕は……ほとんど無視するタイプで、これをちょっと、目線を広げていかなきゃいけないなっていうことも、わかっているんですけど。

例えば、「なに」というところで、とにかく僕の口からデータが出たことがあまりないんです。〇〇さん気づきませんか？

——そうですね。

そう。とにかくデータが出てこない。どこそこのだれそれが何年何月何日に、こういうことを言って、しかもそれは何%であり、グラフでいうと……そういう細かいことが出てこないですよ。

データにまったく興味がないんです。だからこの話も、だれが言ったかさえも、わかりませんからね。どっかの科学者がって、いつもいますよね。

「なにタイプ」に言わせると、「ミシシッピ州で、1762年に、何々という場所で何々さんという人が、こういうことを発見して、その結果、こういうことが起きたんですよ」ってことをちゃんと言うんですよ。「なにタイプ」の人は、そういうデータが好きだから。

それで僕は、まあ昔、ある科学者のおっさんが、へんなヨボヨボのじいさんがとかいって、だから、そんな感じなんですね。

ぜんぜんイメージの世界でいって、要点はこういうことをして、こういうことになった、だからこうなんだよっていう、何かそういうところに入ってしまう

んですけど。

だからちょっと「なにタイプ」の人が納得できないと思うんですよ。

それはホントの話かとか、だれなんだそいつは？ってなるから。僕もちょっと広げないといけないなと思うんですけど。

つぎに「どうやって」も、ほとんどなくて、そのテクニックとか、どうやってやったらいいのかってことをぜんぜん気にしないタイプなんですね、僕は。

「なぜ」がわかって、「じゃあいま何をやればいいのか」がわかったら、すべてわかるじゃないかって、僕は思ってしまうんですね。

「なぜ」これをやるべきで、しかも「いますぐ何をやったらいいのか」がわかったら、いますぐをやっているうちに、やり方がわかってくると思っているからね。だから、そういう話し方になってしまうんですけど。

でも逆に「どうやってタイプ」の人は、僕の話聞いて、もうちょっとくわしく、どうやってやるのか話してほしいっていうのを感じると思うんですね。

だからその辺もちゃんと意識しないと、やっぱり飛んじゃうから、それも考えていかなきゃならないんですけど。

〇〇さんは、メインは何だと思います？ 自分は。

——僕は「どうやってタイプ」だと思います。

「どうやって」を聴きたい。サブは？

——サブは「いますぐタイプ」ですね。

ああ。じゃあ、どうやってというやり方を聴いて、そして、「はい、じゃあ、これをやれ」って言われたい。

——そうですね。

4つの学習タイプ

ああ。じゃあ僕の話ってあんまり「どうやって」が出てこないでしょ。どうやってやるのかは、あまり話さないですよ。

——そうですね。ちょっと、もうちょっと聴きたいなっていう（笑）。

ああそうか（笑）。きのうか、おとといも「投資の方法」というテレセミナーで……みんな聴いてくれているかどうか分からないですけど……その場で、〇〇さんから「どうやって貯金したらいいの？」って、話が出て。

「何%ずつ」とか言って。あっそっか、じゃあ「95%の法則」だけど、それは無理だから、「50%の法則」から入ってるからいま、だから毎月、5%～10%ずつ貯金率を増やしていったらいいんじゃないのって話をしたら、よろこんでましたからね。

——（笑）。

そう。それはやっぱり僕がそういう話をしなかったから質問で出て、その話をしたらよろこびましたからね。

ああ、みんなそういうところまで聴きたいんだって。そんなのいいじゃないかって思ってたんですけど。

——（笑）。

考えたらわかるだろう、とか（笑）。

——そう言われるんじゃないかって、思うんですよね、いつも（笑）。

そう。考えたらわかるじゃないかと思うんですけど。でも、あっそうか、そういうところまで、やっぱり言わなきゃいけないんだって気づいたから。「どうやって」のところで「少しずつ高めていったらいいよ」って言ったら、よろこんでくれて。

他にないかなあ。「いますぐ」で宿題を出しますから一応話しますけど。やっぱり「どうやって」をちょっとくわしく、やり方とかステップを聴きたいって

いうのがありましたよね。

——あります。

女性をナンパする方法のときでも、やっぱり、アドバンスマインドは基本的に「どうやって」が、僕は抜けてるかなと思ってて。

——（笑）。

そう、じゃあ結局、最終的に、どうやってナンパするの、みたいな（笑）。

——（笑）。

そんなのわかるだろ、とか、僕は思ってるんですけど（笑）。そんなのマインドセットだよ、とか思うんですけど（笑）。

「だから混乱と興奮をつかって、ステータスなんだよ」とか、言って。「いや、あの……だから具体的にどうやってやったらいいのか」みたいな（笑）。

——（笑）。

その辺、ちょっとわかりづらいと思います？

——そうですね。

うーん。だから女性はステータスを求めているんだよって。強い男を求めてて、混乱と興奮も、そうことが言える男が好きなんだよ、わかったか？ とか言って。それで終わってしまうんですね、どうしても。

だから今回の新アドバンスマインドでも、ホントに、この「なぜ」と「いますぐ」が多くなってきているから、もう少しこう、ちゃんと「じゃあ具体的にどうやって、どういうステップをとって、女性って落とせるのか」って話も、していかなければならないんですけど。それも話していこうと思っています。

自分のメインはどのタイプだと思います？

4つの学習タイプ

——「なぜ」で、ほとんど動いていますね。

サブは？

——サブが少ないんですけど、データは僕もまったく気にせず、覚えていないタイプで。あとそのなかで、「なぜ」で気に入れば、それを具体的にどうすればいいのかというステップ・バイ・ステップで教えていただければいいかなっていうのはありますね。

じゃあ「なぜタイプ」と、ちょっと「どうやってタイプ」って感じですよ。

——そうですね。具体的に「いますぐ」までは、バツといかないで、その前に「どうやって」をステップ・バイ・ステップで、こうすればうまくいくよっていうふうに教えていただくと、やれるのかなって感じですね。

ああ。でも「なぜ」が多かったら、結構、僕の話って聴きやすいです？

——聴きやすいです、非常にわかりやすいです。それと「朝なぜ起きないといけないか」というチェンマイでのお話しなんかでも、その理由があって、だから、こうやっていくんだよっていわれると、頭に非常によく入るんですね。まあ「なぜ派」ですね、90%以上が。

ああ。じゃあ僕の話は、ちょうどいいくらいじゃないですかね。

——そうですね。非常にいい具合で。データがあまりでないのが非常にいいですね。

うん。基本的にみんなちがうから。で、今回のチェンマイセミナーのメンバーもやっぱりそれぞれ、ちがうタイプだったと思うから、話しながら、顔を見ながら、首をかしげている人と、ぼんやりしている人の顔を見ながら、僕もアドリブで追加して話してたんですけど。

放っておくと、やっぱり「なぜ」で終わってしまうタイプだから、僕は。

どのタイプが一番いいとかわるいとかじゃないんです。やっぱりみんなちがう

考え方があって、ちがう興味があるから。それを理解して、話し方とかも工夫していかないと。

僕もどんどんこれは勉強して磨いていますんで、ホントに磨きをかけていかなきゃいけないなって思っていますんで。

僕の課題は、「なに」という所をもうちょっと、ちゃんと話すっていうことと、「どうやって」のところで……僕のなかでは、そんなこと、考えたらわかるじゃないかって思ってしまうんですけど、でも、ちゃんと言ってあげるってことも、しないといけないということも考えています。

で、つぎに書いてほしいんですけど、

「集団心理」と、書いてください。

「集団心理」

これは、かなり興味深い話なんですけど。人は……僕たちは、一人ひとりで生きていますよね。

人は、ひとりで生きている、ひとりの考えで、ひとりの思考をもって、ひとりの現実で生きていると、僕たちは思っているんですけど、じつは集団心理なんです、すべてが。

集団心理とは何かっていうと、ひとり以上の人が集まったときに出る考え方なんです。これが集団心理。

なぜ集団心理の話をするかというと、これを知っておくことで、この集団心理のことをちゃんと理解しておくことで、あなたはこれからリーダーになれるんですね。

これからリーダーになって周りのお客さんであったり、チームメンバーであったり、パートナーだったり、周りの人たちを引っばっていくリーダーになって。

そして女性があなたに魅力を感じる……リーダーシップの強い男に女性は魅力を感じますよね。そういう魅力的な男性になるためにはリーダーになる必要がある。

そのためには、この集団心理のことをよく理解しておかないといけないです、本当の意味で。

集団心理とは、ひとり以上の人間が集まったときに出る考え方なんです。

僕たちの脳っていうのは、ものすごく興味深くて、僕たちの脳っていうのは……他の動物もたぶんそうだと思うんですけど。わかりませんが。

僕たちの人間の脳は、だれか他の人が、何か行動をとっているのを見ると、僕たちの脳は自動的に、その見た行為を自分が行ったのとおなじように思うんです。そう認識するんです。

わかりますか。これはかなり興味深いんでちゃんと理解してほしいんですけど。

例えば、あなたの脳のなかで何が起きているかという、目の前でだれかが人殺しをしたら、あなたも人殺しをしたとおなじような、脳のシナプスというのかな、ニューロンというのか、わかんないんですけど、その脳の電気が走って、あなたもおなじことをした状態になるんです。

脳のなかでは。

自分では、してないと思っていますよ。でも、脳のなかでは、あなたも殺人を犯した人とおなじシグナルが出るんですね、それを見ただけで。

僕たち人間の脳っていうのは、他の人間と、人間とか周りの環境と同期するんです。シンクロナイズするんです。そういうふうにデザインされてるんです。

だれかが目の前で何かを行うと、僕たちの脳のなかでは、まるで自分が行ったときとおなじようなシグナルが走るんです。で、それと同期するんです、他の人と。

だから、周りの人全員が、殺人を犯しはじめると、あなたも殺人を犯しはじめるんです、そのうち。そういうふうになってるんですね。集団心理なんです。

脳がそういうふうにできてるんです、生まれつき。興味深いですね。

これはホントに、本能というか、そういう仕組みに、システムになっているんです、僕たちの脳そのものが。

どうしてそうなるかっていうと、そうすることで基本的に生存率が高まるっていうのがあると思うんです。ひとりぼっちにならない。

だから周りとか、とにかくシンクロナイズして、同期することで、自分は生存できるようになりますよね。だから自動的に、周りで起こっていることを自分でシンクロナイズさせて、自分もおなじように影響されていくんです。

僕たち人間は、とにかくひとりで、いようとせずに、集団、グループをつくらうとするんですね。どうしても、本能的に。

会社もそうかもしれない。宗教もそうかもしれない。国っていうものもそうかもしれない。なぜ、国なんて分けなきゃいけないのか。なぜ、そんなグループ化が必要なのかって思いますよね。

どうにかしてグループをつくって、自分の生存率を高めようとしてしまう。それが集団心理なんですけど。

結局、そうやってグループをつくって、他のグループを攻撃したり、感染しようとしたりするんですね。感染ってことばをつかってほしいんですけど。シンクロナイズさせようとするんです、相手、周りの人や自分に対して。

だから集団で何か行動するってことは、僕たちの本能なんです。僕たちはそれを理解する必要があるんです。リーダーになるためには。

リーダーになるためには、それを理解して、人はかならず集団で、何かの心理をもって、考えて行動している。それぞれ、個人個人で動いてるわけじゃないってことをわかっておく必要があるんですね。

この話を聴いて、何につながるかというと、何か、例えば、だれかが殺人を犯したとします。この前の話でいくと、北九州で殺人が起こったという話がありますよね。

その話を聞いて「ああ、そいつはわるい奴だ」と、思えなくなるんですね。なぜかという、彼は個人個人で考えて動いたわけじゃないんです。

みんな、何らかの集団心理に影響されて動くんですね。だから、彼がとった行動っていうのは、僕たち、みんなのせいなんですね。

北九州でその人がだれかを殺した……その人が殺したんじゃなくて、僕たちが殺したんです。

僕たちが全員でシンクロナイズして、同期して、日本という社会でいろんな影響があって、自分も何らかの行動をとって、自分も影響されている。

しかも、相手に影響させて、そして、みんなでシンクロナイズして、その一部の人が、そのなかの行動として、だれかが殺人を犯したんですね。

だから、その男の人がわるいんじゃないんです。本当は僕たちがわるいんです、全員のせいなんです、すべてが。

すべて集団なんですね。だから一人ひとりで考えてやってることってないんです。ホントに、この話を聴いていくとわかってくるんですけど、だれかが何かをしたといったときに、そいつはわるい奴だってもう考えられなくなるんですね。

これは、何らかの俺たちの集団心理に問題があって、俺たちが変えていかないと、こういう人がどんどん出てくるっていうふうに思わなきゃいけないんです。

だから僕はね、例えば、何かを見たら、こいつはわるいんだ、じゃなくて、こいつは俺たちのパーツなんだ。そして、俺たちが彼をつくったんだって思うんです。

俺たちが何かを変えなきゃいけないときが来たってこと、そう考えるんですね。

で、そういう考え方になることがリーダーなんです。それがリーダーなんですね。

僕たちのメッセージなんです、すべてが。

彼がやったわけじゃないです。彼がひとりで考えてやった行動じゃなくて、僕たちが集団心理で行うその一部として出てきたこと。

真のリーダーは、全員を導く必要があって、敵なんていないんですね、そこに。ひとつなんです、僕たちは、全員でひとつなんです。敵はいないんです。

あいつは敵だからって、オウッていって、味方の親近感を高めるなんて、それは真のリーダーとはいえない。

真のリーダーは全員を導いていく必要がある。俺の一言にすべての責任があるんだから、俺がこれから変えていく必要があるって思える人。

そしてそのグループ全員を導いていく人がリーダーなんですね。その責任を負える人が。

で、大きな字で「責任」と、書いてください。

「責任」

真のリーダーシップっていうのは、真のリーダーっていうのは、責任のとれる人なんです、すべてにおいて。

真のリーダーっていうのは、とにかく、だれも敵として見なさないんです。すべての人に対して。すべては自分がリードしていく、自分が救ってあげる、自分が導いていく必要があると思える人なんですね。それが真のリーダーなんです。

あいつは敵だからぶっ殺すとか、そういうことじゃないです。

俺がみんなを進化させて、救っていく必要があるんだって、そう考えるんです。

敵は存在しないんです。

俺が変化をもたらす必要があるんだって考えるんです。その責任をとれる人が真のリーダーなんです。

で、さっきもいったとおり、例えば、殺人事件が起こって、北九州のだれかが人を殺した。そいつは敵だ、そいつはわるい奴だ、みんなでそいつをぶっ殺しにいくぞ、オウ……リーダーじゃないんですね。

リーダーというのは、ちょっとまてよ、北九州でこういうことが起こったんだ、うーん、俺たちの何かがわるいんだ。よし、俺たちが変えていく必要があるな、と考えるんです。

要するに、例えば、あなたが家庭を守るお父さんで、3人の息子がいるとして、一番上の子は優秀で、真ん中も優秀で、一番最後の子が不良になったとしますよね。

じゃあこいつは不良だから、こいつはもうダメだ、敵だと、上のふたりに説教させようって、それはリーダーじゃないんですね。

ちょっと待てよ、どうして上のお兄ちゃんと真ん中の子は、がんばってるのに下の子は不良になってしまったんだろう。これは、俺に責任がある。

俺が何らかの、俺たちの何らかの考え方が、それを発生させてしまったんだ。

よし、俺が変えていく必要がある……と思って、変えていきますよね。一番下の子も救っていくことができますよね。責任をもって変化をもたらすことができる。

でもそこで、あいつはバカだとか、できない奴だって言ったら、リーダーじゃないんですね。だれも救われない。

それもおなじなんです。

北九州のある男が人を殺した。そいつはわるい奴じゃないんです。何かの俺のせいじゃないか。

東京で住んでいるあなたが、北九州で殺人が起こったときに、それをあなたのせいだと考えるんです。

俺が何かをしたんだろう。そして、俺たちがそういう殺人者を出してしまった。俺たちがそれを変えていく必要がある。そう考える。それが真のリーダー。

ホントに書いてほしいんですけど。

「すべての人は、俺」と、書いてください。

「すべての人は、俺」

すべての人は、あなたなんですね。すべての人はあなたの鏡なんです。

で、あなたという鏡は、すべての人なんです。

すべての人は、すべての人なんです。わかりますか。

一人ひとりで何かをやっているわけじゃないです。

僕たちが全員で、何かをやっているんです。だから全員に責任があるんです。

で、あなたは最初にその責任をとるんですね。真のリーダーだから、あなたは。

本当の真のリーダーになりたいんだったら、だれか個人をリードするんじゃないんです。あなたは、グループをリードする必要があるんですね。それが真のリーダーなんですね。

ひとりの人をリードしてリーダーじゃないんです。集団を、グループをリードしていくことが、真のリーダーシップなんですね。

すべての人は、俺

大きな図で考える必要があるんです、これからはとにかく。

大きな図で考える。例えば、5人ぐらいのチームメンバー、社員がいて、よし5人を俺はリードするぞ。俺はリーダーだ、じゃないんです。

全員なんです。世界中の人かもしれない、まあ、そこまで大きくしちゃうと、わからなくなっちゃうけど。あなたのビジネスの業界全員のリーダーになる必要がある。

そして、あなたはすべての責任を負って、その業界すべての責任を負って、すべての人をリードしてこうと、そこで決断する必要があるんです。

5人のチーム内の社員で俺は、社長だぜ、ワーィ……そんなレベルじゃないんですね、真のリーダーは。

他の会社の奴より売上を多くして俺は勝つぞ、あいつらは敵だ……真のリーダーじゃないです。

真のリーダーは、業界すべてをあなたが背負って、すべての人のリーダーになるんです。

そしてその業界すべてをあなたがいい方向にもっていく、それがリーダーなんです。大きな図で考える。

それで、あなた自身が、自分自身のリーダーになる必要があるんですね。自分自身のリーダー。

まず自分をリードしなきゃいけないです。

自分が進化しなきゃいけない。

自分が朝起きなきゃいけない。

自分が水を飲んで、サーキットをして、自分が肉体も、感情も、精神も、すべて進化して、そして経済面でも進化して。

すべての人は、俺

そしてそれをあなたの家族、あなたのチームメンバー、あなたのパートナー、あなたの業界、あなたの社会に提供して、あなたがリードする必要があるんですね。

でも、まず自分をリードしなきゃ、だれもついてきてくれないです。

自分自身を限界まで、極限まで進化させて、そしてつぎに、周りの人も極限まで進化させるのが、真のリーダーなんですね。

あなたが朝も寝坊して、水も飲まずに、朝ご飯も食べずに、サーキットもさぼって、ダラダラして、ポテトチップスを食べて、太ってて、だらしなくて、仕事も中途半端で。

それで相手に「よしやるぞ！」とか言っても、だれもついてこないです。あなたは真のリーダーじゃないんですね。

まず自分をリードする必要がある。自分自身をリードする意志をもつ必要があるんですね、これから僕たちは。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「最高のリーダー」と、書いてください。

「最高のリーダー」

最高のリーダーとは何なのか、だれなのかというと、最高のリーダーとは、他のリーダーたちをリードする人なんです。

他のリーダーたちをリードする男が、真のリーダーなんですね。

リーダーをつくっていく、リーダーを生み出していく人が、真のリーダーなんです。

最高のリーダー

自分がリーダーで、大将で、ガハハッて、よろこんでいる人はリーダーじゃないです。

自分が、周りの人みんなをリーダーに育てていって、彼らに他の人をリードさせるのが真のリーダーなんです。

他の人をリーダーにすることが、あなたの仕事なんです。

リーダーとはどういうことをするかというと、自分が決断して、自分がすべて、これをやれ、あれをやれって命令して、他の人にやらせるのがリーダーじゃないです。それは本当のリーダーじゃないです。

リーダーっていうのは、自分が大きなビジョンをもっていて、自分が自分自身をリードして、極限まで進化してきていて、それを周りの人にも提供できる、サポートできる人なんです。

これをやれって命令するんじゃなくて、サポートできる人がリーダーなんです。

周りの人をリーダーに育てて、そのリーダーたちの意見をたくさん聴いて、よしじゃあ、これにしよう、よいいくぞってまとめて、サポートして、リードしてあげるのがリーダーシップなんです。

お前これやれよオリャーッて言って、殺すぞとか言って、脅かしたり、上からワッて命令したり、ボス格でいようとか、そういうことがリーダーじゃないです。

みんなをリーダーに育てていくことがリーダーなんです。その人たちにリーダーになってもらって、周りの人をリードしてもらおう。おなじことをしてもらおうのが真のリーダーなんです。

で、つぎに大きな字で、

「最高のビジョン」と、書いてください。

「最高のビジョン」

ビジョンをもつ必要があるんです、これからは。ビジョンがないところに人は集まらないんですね。

こうやってビジョンと聞くと、何か大きな、世界平和とか何かすごいことじゃないとビジョンと呼べないんじゃないかと思ってしまうと思うんですけど。そんなことじゃないです。小さなことでも、ホントに身近なことでもいいんです。

ホントに身近なことでもいいんです。世界平和をやって地球を何とか、そこまで大げさに言わなくていいんです。

ただあなたが……小さなビジョンでも何でもいいです。ただ周りの人が「よし、この人のビジョンを達成させよう。ついていこう」と思うような小さなビジョンでいい。でも、ビジョンをもつ必要があるんです。

人はあなたのビジョンをみて、感情をゆさぶられて、あなたについていこうと思うんですね。

これは練習が必要だと思うんです。このビジョンをもつ、そして、それを伝えるっていう。コミュニケーションして、周りに伝えるっていうのは、かなりのトレーニング、スキルが必要だと思うんです。でも、それをこれから意識して、おこなってほしいんです。

最高のビジョン、みんながついてくる魅力的なビジョンをつくる努力をあなたは、していかなきゃいけない。

そして、そのビジョンが生まれたら、自分のなかで。まず自分がそれをやらなきゃいけない。まず自分が先陣を切って前に進んで、あなたがみんなのお手本にならなきゃいけないです。

親鳥が子鳥に空を飛ぶ方法を教えるときに「ハイじゃあ、こうやって手をバタつかせてハイ飛びなさい」「私はちょっと怖いからいやだけど」とか言ったら、

子鳥は覚えないです。

わかんないですよ、そんなこと言われても。「まず、お母さん飛んでよ」って、言われますよね。

あなたがまず勇気を出して飛んで、こうやるのよって見せてあげないと、人はついて来られないです。覚えられないです。

だから、あなたがビジョンをもって、これをやるぞと思ったら、あなたがまずお手本を見せて、先陣を切って走っていかないとけない。

戦争で「よーし俺たちはいまから行くぞ」っていうときに「じゃあ俺はちょっと隠れてるから」って言ったら、ついていけないですよ、そんなリーダーには。ホントのリーダーじゃないですよ。臆病者ですよ。

よしやるぞって言って、まず先陣を切っていくのがリーダーですよ。お手本を見せるために。それを想像してほしいんです、これから。

これから、どんなむずかしいこと、つらいこと、目を背けたくなるような、そういうシチュエーションとか状況に陥るときがくると思うんですね、仕事をしていくなかで、ビジネスで、いろいろなところで。

そのときに、まずあなたが立ち上がって、あなたが先陣を切ってそれを解決する。周りの人はそれを見るんですね。そしてあなたは、そのお手本になれるんです。

そうすることで、あなたは、信頼を得ることができて、そしてみんなが、あなたの後ろについてきて、そして彼ら全員をリーダーに育てていくことができるんです。それが真のリーダーなんです。

リーダーになりますか？

——リーダーになります。

〇〇さん、リーダーになりますか？

——はい、なりたいと思います。なろうと思っております。

なってください。これはホントに、あなたたちがリーダーになって、あなたたちがそれぞれの、地域でも、業界でも、小さな家庭でもいいですよ。とにかくあなたがリーダーになって、みんなを導いていく必要があるんです。その責任があるんです。

だからどんなことが起きても、例えば、北九州で殺人が起きたっていっても、近所で放火事件が起きたっていわれても、「そいつは何てバカな奴なんだ」っていうんじゃないくて、「それは俺の責任だ。よし俺が何とかしなきゃいけない」自分の責任なんです、すべてが。

すべては集団なんです。集団心理なんです。一人ひとりで行っていることなんて、まったくないんです。

すべては集団。その集団をあなたがリードしていく必要があるんですね。

では、宿題を出します。今日の宿題は、

[宿題1]

自分の「愛の言語」が何なのかを知る。そして、あなたのパートナー、女性ですよね、奥さんであったり、彼女であったり、あなたの女性の「愛の言語」も訊いてみる。

自分の言語を知って、そして、その女性の言語も知る。それを知ること。ふつうに訊けば、おしえてくれると思うんで、妙な小細工をして聞き出そうとせず、ふつうにこれを正直に言ってあげたらいいんですね。

「俺ね、こういう話、テレセミナーで聞いたんだけど、何か5つぐらいの愛の言語があるらしくてさあ。ひとつ目はこれで、ふたつ目はこれで……で、俺はこれだと思うんだけど、お前はこれ、どの表現を俺がしたら一番愛を感じる？」って、ふつうに訊いてください。ストレートに。

妙なことをしたら逆に変なオヤジだと思われるんで。ふつうに訊いてください。それが宿題1です。

[宿題2]

今日、まずは、相手の言語をつかって、奥さんとか、彼女の言語をつかって、今日一回、愛を表現してください。

ことばで愛を感じる人だったら、「ことばタイプ」だったら、ことばで表現してあげてほしい。時間だったら時間を過ごしてあげてほしいし。ギフトだったら何らかの小さなギフトをつくったり、買ってきたりして与えてください。

何らかの彼女の言語をつかって愛を表現してほしい。今日、まず最初に。ホントはそれを毎日やってほしいんですけど、まず、今日の宿題として、それを今日やる。まずやってみる。

それができたら、あしたも、あさっても、しあさっても、毎日つづけてほしい。でもまず今日やってみよう。

[宿題3]

自分は「整理整頓派」か「クリエイティブ派」どっちなのかっていうことを考えて、それを知る。どっちなのかな俺、整理整頓派かな、クリエイティブ派かなっていうことをいろいろ考えてみて、知る。

そして、あなたのパートナーも「整理整頓派」か「クリエイティブ派」どっちなのかを知る。ふつうに訊いてください。

これも妙な小細工をつかわずに、ちゃんとふつうに訊いてください。ダイレクトに、そうすれば、おしえてくれると思うんで。

[宿題4]

自分は「5つの興味タイプ」のうち、人、場所、もの、アクティビティ、情報の「5つの興味タイプ」があると思うんですけど。

自分はどれに一番興味があるのかなと。メインとサブで、どれに興味があるのかを知ることと、パートナー……女性ですよ……は、その分野に一番興味があるかってことを訊く。それを知るってことですね。

[宿題5]

「4つの学習タイプ」なぜ、なに、どうやって、いますぐ具体的に、のタイプで、自分はどのタイプなのかな。

メインとサブがあると思うんですけど、どのタイプかを知る。

そしてつぎに、女性、パートナー、恋人に、おなじように訊く。どれなのって。正直にダイレクトに訊いてみてください。

それですね。それをおこないましょう。それが宿題です。提出する必要はないです。ただ、今日やってください。ホントにこれはちゃんと。

覚えたことをホントにやって、一回でもやると、ちゃんとマスターできますんで。

これを、今日の宿題をやったら、わかると思うんですね。いろいろ、ちがいがあんだってことが理解できると思うから。

これからいろんな人と付き合っていくなかで、こういうことを意識して、みんなちがう言語をもっていて、みんなちがう学習タイプがあって、みんなちがう興味があって、みんなちがう性質があるんだっていうことを理解して、これからすべての人をリードして行って、理解して、受け入れて、起こることすべてのことが、俺の責任なんだ。俺がリーダーにならなきゃいけないんだっていうことを意識する。

敵はいないんです。あなたがリーダーなんです。すべての人の。

あなたが周りの人をもっと理解する必要がある。

そしてもっとあなたが進化して、もっとあなたが周りの人を進化させてあげて、提供してあげて、もっと多くのリーダーをつくっていく必要があるんですね。それがあなたの仕事です。

それでは、今日の新アドバンスマインドを終わります。

索引

あ	
愛の言語	1
愛を表現する	17
争い	30
い	
癒してあげる	12
か	
彼女に自分の言語も教えてあげる	13
き	
奇跡を起こす	43
興味タイプ	45
け	
ゲームはできない	33
さ	
最高のビジョン	64
最高のリーダー	62
し	
集団心理	54
す	
すべての人は、俺	60
せ	
整理整頓派、そして、クリエイティブ派	24
責任	58
ふ	
フュージョン	32
ま	
摩擦	19
よ	
4つの学習タイプ	48

索引

NEW ADVANCE MIND
新アドバンスマインド VOL.7

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。
