

---

MR.X

NEW  
ADVANCE  
MIND

VOL.-8

---

## 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8話 パート1

---

「真のリーダー」	1
「俺より相手を得させる」	7
「俺の欲は最後に満たしていい」	8
「エゴの闘い」	14
「毎日練習する」	17
「貴重な瞬間」	29

新アドバンスマインド 第8話 パート2

---

「心の平安」	32
「大丈夫」	36
「肉体的なチャレンジ」	40
「争いを受けとめる」	42
「我慢」	45
「争いを怖がるな」	49
「霧のなかを歩く」	49
「理解してくれたと感じてもらう」	54

新アドバンスマインド 第8話 パート3

---

「グループの興味ポイント」	57
「生き方」	59
「いまに集中する」	65
「受けとるを練習する」	73
「俺はつねに居心地のわるい場所にいく」	76
「ビジョン」	79

---

もくじ



新アドバンスマインド 第8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8話になります。第8話……もうかなり、コアな部分に近づいてきてるんですけど、また興味深い話をしていこうと思います。

書いてほしいんですけど、

「真のリーダー」と、書いてください。

「真のリーダー」

---

今回の新アドバンスマインドでは、進化、そして、提供というテーマについて話して行って、自分がどんどん進化して行って、そしてそれをどんどん提供して行って、ということが出来るような真のリーダーになってほしいという話をずっとしてきたんです。

そうすることで、本当に魅力的な女性があなたに引き寄せられてきて、男性もそう、男友だち、仲間、チーム、すべての人たちが、あなたの周りに引き寄せられてくるという、そういう光になるような真のリーダーになるっていう話をずっとしてきたんですけど。

ここで、また大事な話をしておかねばならないことは、あなたが欲すること、そして他の人が欲することをマッチさせていく必要があるんですね、これから。いろいろな面で、いろいろな分野で。

どういう話をするかというと、真のリーダーは他の人の欲であったり、必要なことであったり、満たさなければいけないことだったり、ゴールであったり、

---

真のリーダー

それぞれちがうゴールがある。ちがう欲があって、ちがう必要性がありますよね、それぞれ。

そして、あなたにもありますよね。あなたにもそれがあるはず。欲があって、ゴールがあって、必要性があると思う、いろんなことに対して。

で、それをいかにマッチさせることができるかっていう、そのスキルこそが真のリーダーのスキルなんですね。

例えば、あなたが会社でチームをもっていたとして、あなたがビジネスを起こしていて、チームをもっていて、チームメンバーが、例えば、5人ぐらいのチームメンバー、社員さんがいるとして、あなたがリーダーとして、社長として、経営者としてそれをリードしている状態だとします。

これを聴いている人に、経営者の方がいるかもしれませんし、いないかもしれないけど、たとえ話として聴いてください。

その状況において、あなたの欲、あなたのゴール、あなたの必要性ってのは、例えば、給料をもらう、そして会社の売上を上げて、もっと自分の給料を増やすとか、会社をもっと大きくして、みんなに認められたいとか。

いろんな欲であったり、必要性であったり、ゴール、目標があると思うんですね。あなた自身の必要性が。

そして、他の社員の、その5人のチームがいたとして、そのそれぞれ5人もおなじく、それぞれのゴールがあって、それぞれの必要性があって、それぞれの欲、必要性があるんですね、いろんなことに対する。

それは例えば、給料をもっとほしいとか、休みの日を増やしてほしいとか、9時に出勤ではなくて、10時にしてほしいとか、いろんな例をあげるとキリがないんですけど、まあ、いろいろなそういう、考えていることがあると思うんですね、それぞれ。

あなたもあるし、彼らもある。

真のリーダーっていうのは、いかにして、彼らの欲、彼らの考え方とあなたの考え方など、それぞれすべて合わせて、マッチさせて、それでひとつのゴールにして、そしてみんなをそこへ向かわせることができるか否かというのが、真のリーダーになれるかどうかの分岐点になるんですね。

真のリーダーでない、単なる独裁者みたいなリーダーだった場合は「よし俺は収入が1億円ほしいから、お前らは奴隷のように働け」とか、自分の欲を満たすためだけに、いろんな手法をつかって、みんなを動かすっていうのかな。

それは真のリーダーとは言えないですね。独裁者とか、そういう形になってしまおうと思うんですけど。

逆に「俺はどうでもいいから、俺は死んでもいいからボロボロで乞食になってもいいから、お前たちに給料1億円あげたい」とか、それもおかしいですよ。

自分が死にそうになって、ボロボロでホームレスになって、苦しくて死にそうなのに、「お前たちには、全員1億円払うよ」と言って、会社の利益をすべて、みんなの給料にまわして、自分は死んでいって、会社もまわらなくなっていく……それもおかしいですよ。

すべての人の欲、自分をふくめて、会社もふくめて、社会もふくめて、社員、チームもふくめて、パートナーもふくめて、すべての人の考え方、目標、ゴール、必要性、いろいろなものを考慮して、そしてそれをすべてマッチさせて、「よし、じゃあここを目指そう」「ここを目指せば、みんなが満たされるんじゃないか」というところを示してあげて、そこにリードしてあげるのが真のリーダーなんですね。

これは、ものすごくむずかしいスキルであって、でも、ものすごく必要なスキルなんですね。

これができるかできないかで、ホントに……例えば、会社を経営している人であつたら、その会社の成功と失敗の分岐点になると思うんですね、そのスキルそのものが。

これから真のリーダーとして、いろんな人たちを、いろいろな考え方の人たち、

---

いろんな必要性をもっていて、いろんなゴールをもってる、いろんな現実をもっている人たちをリードしていったって、ビジョンを達成していくために、あなたはこのスキルをどうしても身につけないといけない。

このスキルをもてないと、だれもついてこないんです、あなたに。

もし一時的についてきたとしても、絶対に長期的にはついてこないんですね。かならず失敗に終わるんです。このスキルがない状態で人をリードすると。

人間関係すべてにおいて……いま会社のビジネスとかの話をしているから、そっちの方面に考えてしまうんですけど、恋愛関係もそう、友人関係も、パートナーシップも、すべての人間関係においてそうなんです、これが。

いかにして、自分だけの欲を満たすのではなく、相手だけの欲を満たすのではなく、周りの人すべてふくめて、みんなが満たされるようなポイントを見つけて、そこにみんなをリードしていくかという……そこなんです。

恋愛関係にもそれがある男性と、ない男性では、女性がピンと、ビクンとわかるんですね。「あつ、この人はそのスキルがある」って、「真のリーダー」って感じるんです、このスキルがあれば。

いろんな選択、決断をくだす場、機会、瞬間っていろいろあると思うんですね。人生、毎日なんらかの決断をしながら瞬間瞬間を生きていると思うんですけど。

女性は隣でそれを見てるんですね。あなたがどういうふうに決断して、どういうふうを選択して、どういうふうな判断基準で物事を進めていったらうってことをずっと見てるんです。

そこで、この人は自分のエゴだけを満たそうとしてるなと感じたら「ン」と思いますよね。

逆に、この人は他の人を満たしてるけど、自分のこともそうだし、他のことも目に入っていない。目の前の人にしか目がいてない。これは長くつづかないとか、ちょっとおかしいなって、ビクンと気づくんです。



あなたがすべての状況を考慮して、すべての周りの人を考慮して、目の前の人を考慮して、自分自身も考慮して、「よしここに向かおう」「よし、こうしよう」……いろんな場面で選択をして、決断をしているのをみて彼女は「あっ、この人は真のリーダーだ、すごい」「この人についていきたい」と、女性は感じるんですね。

ものすごく必要なスキルなんです。

90%以上の状況っていうのは、ほとんどが、自分自身の欲を満たすために闘ってるんですね。

90%以上のシチュエーション、状況は、自分自身の欲をいかにして満たすかってことを一生懸命それぞれが考えて争ってる状況なんです、みんな。

エゴですよ。自己中心的ですよ。だから「俺は死んでもいいからお前をどうにかしたい」という人より……それもダメなんですけど、自分が死んだらどうにもならないので。

90%以上の人は、そのパターンより、「俺は何とかして生きる、お前は死ぬ」という状況なんです。みんな考え方は。

会社を経営するにあたって、俺がいかに目立って、お金を儲けて、「お前ら社員は奴隷なんだよ、わかったか」みたいな。俺が満たされたい。自分さえ幸せになればいいという考え方ですね。

それが90%の人の考え方で、あとの数%は「俺は死んでもいいから、お前は生きてくれ」みたいな。

それも長くつづかない……一回死んだら終わりですよ。もう何もできなくなりますよね、周りの人への提供が。だから、それもおかしいですけど。まあ、多くの人は「まず自分」という考え方。

それが大きな摩擦を生んでるんですね。世の中で、社会で、社内で、人間関係の間で。

さっきもビジネスの話をしたんですけど。例えば、社員が、この会社で働いて、こういうことを達成して、こういうことをしたいな。給料もこれぐらいもらって、こういうことをしたいなって思ってるときに。

あなたは、俺はこれぐらいの給料をもらって、俺はこういうことをして……と  
思っていますよね。それをいかにしてマッチして、じゃあ、お前はこれを達成  
したいんだな、例えば、この会社で年収 800 万ぐらいで安定した感じになって、  
そしてこういうスキルを磨きながら、こういうことを実現していきたいんだろ  
う。

よし、じゃあ、俺はこの会社をこういうふうにしていきたいと思ってて、こう  
いうふうなことをしたい。だからそうか、こうしようっていうふうに意見をま  
とめて、じゃあ、これをやれば、ふたりとも満たされるんじゃないかっていう  
ポイントを見つけてあげる。

そうすると「ああ。よし、この人についていこう」

この人についていって、この人の夢を達成してあげることで、俺の夢も達成で  
きるんだっていうふうになれると相乗効果を生みますよね。だからそれが必要  
なんです。

結局は「お互いの興味がマッチするポイントを見つけるスキル」なんですね、  
要するには。目の前の人、自分、そして周りの人の興味ポイントってあるんで  
すけど、そこをマッチさせて、うまくそこにリードしてあげるのが、このスキ  
ルなんです。

これは何度も言いますが、ホントにむずかしいスキルなんです。どうしても  
自分本位に考えてしまうから、相手の興味ポイントがどこにあるのか、わから  
ないです。

自分の興味ポイントは、よくわかってますよね。でも相手の興味ポイントが見  
えないから、相手を共感させて、リードすることが、どうしてもできないんで  
すね。

とにかく、相手の興味ポイントを見つけて、そこに自分の興味ポイントをマッ

チさせてあげるだけで、すべてがうまくいくんですね。まずこれを覚えてほしいんですけど。

つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「俺より相手を得させる」と、書いてください。

### 「俺より相手を得させる」

---

さっき、みんな自分の欲があって、目標があって、ゴールがあって、自分自身もあるし、目の前の人もあるし、周りの人もありますよね、どうやってそれらの興味ポイントをマッチさせるかがキーポイントだって、いったんですけど。

ここでの大きなヒント、コツというか、大きなポイントは、自分より相手を得させたほうが、得させるってことを考えたほうがスムーズにいくんです、話が。

相手が自分より得したことを喜べるようになることが、このスキルをマスターする加速になるんですね、これをする事で。

相手の興味ポイントと自分の興味ポイントをマッチさせるスキルを磨くためには、まず、自分のマインドセットとして持っておかないといけないことは、相手のほうが自分より得したほうがいいと考えられるようになる自分なんですね。

それをするだけで興味ポイントをマッチさせることが、すごく簡単になるんです。

ホントにこれも、ちゃんと書いてほしいんですけど、

「俺の欲は最後に満たしていい」と、書いてください。

---

俺より相手を得させる

## 「俺の欲は最後に満たしていい」

---

これはもうホントにリーダーとして最大のポイント、スキルなんですけど。俺の欲は最後に満たす。

だから、俺は死んでもよくて、目の前の人だけ幸せになれば、俺は死んでもいい、ではダメですね。リーダーがいなくなったら、みんな困りますよね。

あなたのようなリーダーが必要なんです、ずっと。だからあなたは死んだらダメですね。あなたは生きつづけて、前に進みつづけて、元気にならなきゃいけない。

だから、死ぬほど相手を大事にして自分はもう死ぬだったら、意味ないですよ、リーダーを失うから。

でも、俺の欲は最後に満たすのでいいから、まずお前だ、よし、そのつぎに俺の欲を満たす。それでいいよっていうふうな、その順番にしてあげるんです。

そうすることで、相手の興味ポイントと、自分の興味ポイントをマッチさせる。そして相手をリードするっていう行為がものすごく楽になるんです。スムーズになるんです。摩擦が起こらなくなるんです。

ここでもうひとつ覚えてほしいことが、もし自分が何かの欲を満たしたい、何かの必要性を満たしたいのだったら、その最低でも倍、もしくは3倍、できれば10倍ぐらいのことをまず相手に与えておく、提供しておく、満たさせておく、それが大事なんです。

そして、あなたはその十分の一、三分の一、二分の一を満たしてもらう、それでいいんです。

その考え方をするだけで……まあ、自分のほうが損してますよね。相手のほうが得しています。2倍も3倍も10倍も得していますよね。でもそれでいいんです。

---

俺の欲は最後に満たしていい

そういうマインドセットをひとつ持っているだけで、もう、ものごとが加速して進みはじめるんですね。リードできるんです、相手を。

とにかく自分が何をほしいのか、自分の欲、自分の必要性を語るのをやめるってことなんですね。それは最後でいいんです。それをやめるんです。

まず相手に、2倍、3倍、10倍の得を満たしてあげる。そしてそのつぎに、最後に、じゃあ俺もこれをお願いっていえばいいんですね。

これはホントにむずかしいスキルなんですね。どうしてこれが、そんなにむずかしいかということも、もっと時間をかけて、くわしく話していく機会があればいいと思うんですけど。

簡単にいうと、これはホントにもう、本能で、僕たちの人間としての、動物としての進化が、感情に追いついていないっていう問題がひとつあるんですけど、じつは。

ここでは、くわしく話すと長くなるんで、簡単に話すんですけど。

例えば、何千年前の昔は、平均寿命は15歳とか、20歳とか、平均寿命がそれぐらいの時代があったんですね。人間としての歴史のなかで。

僕たちの平均寿命は、50代とか、60代とか、70代とか、それ以上とか、そういう環境になっていますね、いまは。いろんな医学とか環境が発達して。

いろんなことが発達したおかげで、環境がそういうふうになってきたんですけど。

でも、地球の歴史で考えたら、動物の歴史から考えたら、ホントについ最近の話で、何千年というのも、つい最近の話だと思うんですけど。進化という概念でみたらね。

二千年、三千年というのは、ホントに小さな年月なんですけど。この間に人の寿命というのが、もう数倍にも増えてしまったんですね。

---

俺の欲は最後に満たしていい

それで、環境というものも、インターネットがすごく発達して、いろんな人のコミュニティが大きくなってきて。

街も人口もどんどん増えてきて、ひとつのコミュニティの人数、人口もかなり大きくなってきて、人口密度も高くなってなど、いろんなことが変わってきてますよね。

この数千年という間に、ものすごく変わってきたんですね。僕たちの歴史、環境は。

で、僕たちの本能は、その環境に追いついていないんです。

環境の進化に、僕たちの本能の進化が追いついていない状況になってるんですね。

どういうことかという、例えば、平均寿命が15歳とか、そういう平均寿命がきわめて短いライフスパンの時代に、しかも食料とかを保存する冷蔵庫などが、あまりない時代だったと思うんです。たぶん土のなかに埋めたりとか、いろんな方法があったと思うんですけど。

いまのように効率的に食料を保存したりだとか、そういういろんな技術がなかった時代があったはずなんですけど。

平均寿命が15歳とか、そういう時代は、いろんなことが難しかったんですね。例えば、食料を保存するのもむずかしい。何かを計画的に、時間通りちゃんとおこなうなど。

時間という概念も、時計とかが、なかった時代があったと思うんですけど。とにかくいろんなことがまったくちがう世界だった。

そのときに、一番その生存する確率が高くなる方法っていうのは、とにかくいま、この瞬間に自分の欲を満たすことが、一番僕たちにとって効率がよかった方法なんですね。

例えば、平均寿命が15歳のときに、長期的に考えて20年、30年スパンでも

---

俺の欲は最後に満たしていい

のごとを考えようなんて、意味がないですよ。

だって、物心ついて、あと数年で死ぬんですよ。だんだん社会の意味がわかってきて。10歳、11歳で、だんだんわかってきますよね、物心がついたときに。

そのときに、あと4年、3年でもう死ぬ、そういう世界だったとして。しかもマンモスとかトラとか、そういういろんな危険な動物が周りにいる状況で、よし、長期的に考えて周りの人を幸せにしようとか、そんなことを考える余裕がないですよ。

ひとつの小さな肉のかけらがあれば、まずそれを食べなきゃいけない。生きるチャンスがあれば、ホントに何とかして生きのびなきゃいけない。

女が目の前にいたら、まずやらなきゃいけない。だって、子孫を残さなきゃやばいですよ。すぐに子孫を残さなきゃいけない。

よし、長期的に付き合っ、よく相手を知って、相手のメリットを考えて……そんなことをいつてられない。

とにかくレイプしてでもやって、種をのこす、精子をだす。そして妊娠させて、子孫を残して、そして何とかがんばって生きるだろうけど、そのうちすぐ死ぬだろうって、そういう感じですよ。

わかりますか。とにかく危険にさらされていて、マンモスとか、トラとか、ヒョウとか、ライオンとかが周りにいて、やばいという状況で、もういつ死ぬかわからない状況ですよ。

そういう状況で長期的なことなんてできない。だって、短期的なことを満たしていけないと絶滅するような時代だったんですね、そのときは。

だから、そういう本能が何万年もつづいてきたと思うんです。それが長い間つづいてきたんです、そういう時代が。

そしてその間に、僕たち人間は、短期的に自分の欲を満たして、必要性を満たしていくことが、絶滅から逃れられる手段なんだってことが、本能に刻み込ま

---

俺の欲は最後に満たしていい

れているんですね。インプットされているんです、そのプログラムが。

でも、急激な環境の変化で、僕たちの世界は変わって、社会が変わって、すごく安全になってきて、平均寿命も 15 歳の世界から考えたら 70 歳とか、80 歳は、未知なる世界ですね。

そういう時代になってきて……まだ、危険な国はありますけど。僕たちの日本のような国はとくに、ホントに安全で、よっぽどでないかぎり、トラに食べられたり、そういうことはないですね。そういう危険にはさらされてない。

ふつうに暮らしていたら、結構長生きできますよね。そういうふうに環境が変わってきたんですね。

その状況で、いまの環境でもっとも僕たちの生存率が高くなる方法は、逆に長期的に考えて、長期的にいろんなものを保存して、お金も貯めて、食料も保存して、何でも食べたいときに食べるんじゃなくて……そうすると肥満とか成人病になるから……なるべく節制してとか、いままでとは逆のパターンになってしまったんです。

何万年として、いままで築かれてきた、僕たちにインプットされてきた行動パターンが、生きるための行動パターンが、180 度、変わってしまったんです。

逆を……目の前のもは食べたらダメだ。女はレイプしたらダメだ。精子を出せばいいってものじゃない。もっと長期的に仲良く付き合える相手をみつけないといけない。

そんなこと昔は考えなかったです。

ただ中に出して、とにかくレイプしてでも膣のなかに、子宮内に精子を出して、そして妊娠させて、種族を維持させる。

まあ、いまはそんなことをしたらダメですね。いまはとにかく、長期的に付き合える女性をみつける。そして、セックス以上のことをちゃんと考えないとうまくいかない。

---

俺の欲は最後に満たしていい



食欲もおさえないと、肥満になって、逆に危なくなる。いろんな欲をまず自分が満たすより、周りのメリットも考えて、長期的にいろいろ考えなきゃいけない。お金もちゃんと貯めないといけない。つかったらダメだ、とか。

いろんなことが変わってきたんです。変わったから、そうしなきゃいけないんです。でもその歴史が浅いんですね、僕たち動物の歴史のなかに。だから本能のなかに刻み込まれている、いままでの行動パターンを変えることは難しいんです。

だから難しいんですね、これをするのは。

ホントにこれはよくわかってほしいんですけど、本能的に難しいことなんです。

何万年と教えられてきた、僕たちのDNAに入り込んでいるその行動パターンを一気に塗りかえるのはホントに難しいんですね。

だから僕たちには難しいんです、これをやるのは。

でも、これをやっていかないと僕たちは、いまの社会で生きのびられないんですね。

何でもお腹すいたら食べるとか、女がいたらレイプしまくるとか、射精をするとか、精子をとにかく出せばいいとか、むかつく奴は殺すとか、危険を感じたらすぐに相手を殺すとか、そういう行動パターンをいまの社会でやったら逆に終わってしまうんです、僕たちの人種は。

だから僕たちは変わる必要があるんですね、これから。この環境に適応しないとけない。

この適応の段階だと僕はいま思うんですね、いまのこの世界が。

だから難しいということは理解してほしいんですね、まず。それだけ難しいことなんだってということは理解してほしい。

これはきれいごとで、こうすればいいよってことじゃなくて、社会が変わって、

---

俺の欲は最後に満たしていい

こうしなければならない。これが僕たちの生きる術なんですね、これからの。でも難しいんです。いままでとは、まったく違うパターンになってしまったから。

要するに、いままで日本に暮らしてきて、いきなりモンゴルに行かされて、そこで日本語をしゃべる人がまったくいない世界に入っちゃうと、わけがわからないですよ。

でもモンゴル語を覚えないと生きていけないですよ、モンゴル語を覚えて、しかもモンゴル人の文化も覚えて、人との接し方も覚えて、食べ物も、日本食やスシなんてないでしょう。

モンゴルの田舎の砂漠みたいなところで暮らすためには新しいスキルが必要になってくる。考え方が必要になってくる。マインドセットが必要になってきて、人との対応方法も全部、変わってきますよね。そういうことなんですね。

そうしないと死んでしまいますよね。孤立してしまっ。そういうことなんです。いまの社会は、いままでのパターンを変えないと生きていけないんです。

孤立してしまうんです。だから、むずかしいんですけど、生きるためにこれを乗り越えてほしいんです。この刻み込まれた本能を。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「エゴの闘い」と、書いてください。

## 「エゴの闘い」

---

男というのは、ホントにこのエゴの闘いが大好きなんですね。

ビジネスの世界でもそうですし、例えば、ネゴシエーションとかね。いかにして相手より得してやるかってことを考えて闘う。いかに闘うことが好きか。

またビジネスの話になりますが僕自身、ネゴシエーションはしないタイプです。

---

エゴの闘い

どういうことかという、しないっていうのは、相手が例えば、これ一千万って言ってきて、ハイハイハイって、与えますよって、そういうことは、しないです。

それは自分を殺してでも相手を生かして、それでいいっていう考え方になっちゃいますよね。

僕は、自分が得しようとか、相手を得させようっていう考え方より、俺たちが……この目の前の人と自分がめざしているところをマッチさせるところは、どこだろうって考えるんです。

まず相手を得させてあげたい。でも興味ポイントを見つけて、ここにマッチすることでお互いが、これから長期的な関係を築いていけるだろうっていうポイントを見つけて、これにしようってリードしていくんですね、相手を。

だから、ここでネゴシエーションして何とかして相手をもっと安くして勝つか、そういうことは考えないです。

いかに長期的にお互いが、ずっとそのビジョンを達成するために効率のいいポイントがどこなんだろう、その値段はどこなんだろうってことを考えるんです。

ネゴシエーションということば自体が、相手より勝ちたいとか、相手より得したいっていう気持ちから生まれてくる行為が多いと思うんですけど。

基本的にビジネスの商談の場では、相手の興味ポイントはどこだろう。俺の興味ポイントはどこだろう。

自分より、相手を得させてあげたい。それと同時に、お互いがビジョンに向かって、一緒に長期的に付き合える関係をつくりたい。よし、その点はどこだろう。俺はここだと思うって、それなんですね。

エゴから生まれている、よし、得してやろうっていう気持ちから出ている値段ではないですよ。

相手が例えば「一千万です」とか言ったら、「一千万を今回払うことより、こ

---

のプロジェクトを例えば、五百万円で行ってもらって、そしてそれを長期的につづけたほうがいいと思わない？」「ああそうですね」「じゃあ、やろう」

でも「それじゃいやだ、一千万ほしい」って言ったら、「じゃあ、無理だから。そうすると、お互いがメリットのない状況になってしまうから、それはやめておこう」って。

どっちか、イエスカノーなんですね。

そのポイントがビジネスマンとしてのスキルなんですね。

いかにして相手に勝つかじゃない、そのポイントを見つけることがネゴシエーション。

ちょっとネゴシエーションの話になってしまったんですけど。基本的にエゴの闘いをやめるってことなんですね。

エゴの闘いをすればするほど、あなたはエネルギーを吸い取られて、成功から遠ざかって、人間関係をこわして、そして自分の進化も相手の進化もこわしてしまうんですね。止めてしまうんです、エゴをもっとると。

とにかく、まず相手の興味ポイントをみつける。そのつぎに自分は相手より損してもいい。そのつぎに自分の興味ポイントはどこだろう。そのつぎに長期的なビジョンをマッチさせて、周りの人すべての興味ポイントをマッチさせられる場所はどこだろうと考えることが必要なんですね。

だからエゴは捨てるってことなんです。

そして、こういうふうな同じような考え方をもった人たちを周りにもってほしいんです、これからは。

例えば「いや俺は一千万ほしい」とか「ギャー、俺は勝ちたい勝ちたい」って思っている人とは、ビジネスをしないほうがいいんですね。

「俺はこう思うよ」っていったときに、「いやあ、俺はもっとほしい、もっと

ほしい、一千万だ、二千万だ」と、言ったら、「じゃあ、俺にはできないから、さよなら」と、言ったほうがいいんですね。

基本的に、ネゴシエーションして、相手にエゴがみえて「俺はどうかの」って言ったら、まず、そういう人と何かを一緒にはしないことです。

多くの人は、それをどうにかして、勝とうとしますよね。どうにかして勝とうとして、もっとネバろうとか思いますよね。ネバらなくていいんです。

おなじ考え方じゃないな、この人はエゴに振りまわされてるなと思ったら、それで終えたらいいんです。

自分と同じような「よし、じゃあ、ここに向かおう」と、同じような気持ちになってくれる人を周りにおけばいいんです。そのほうがいいんです。

そうすれば、するほど、どんどん進化できますよね。自分も、相手も、そしてその環境自体も、周りも。

いいですか。

で、つぎに書いてほしいことは、

「毎日練習する」と、書いてください。

### 「毎日練習する」

---

これがホントに、僕のなかで、成功のホントに大きな秘密だと、いまでも思っているんですけど。

昔から思ってた、しかも、いまも思っていて、これからもたぶん思いつづけるだろうと思うことなんですけど。

成功とは……何かの成功、経済的、肉体的、感情的、精神的など、すべての面

---

毎日練習する

で、人間関係もそう……毎日の練習なんです。成功＝毎日の練習。

例えば、こういう話を聴きますよね。新アドバンスマインドの話を聴いたり、コピーライティングの話を聴いたり、マーケティングの話を聴いたり、人間関係の話を聴いたりしますよね。

受けとったその情報は、実際に毎日練習しないかぎり、意味がないんです。価値がないんです、その情報には。

これはよく言われている、行動しろとか言われているから、聞き飽きたようなことだと思うんですけど。

毎日練習するという価値に、ホントに心から気づくことで、成功ってどんどん近づいてくるんですね。

僕がよく言うことで、「コツコツ律儀に毎日おこなう」って、ことばを頻繁につかうと思うんですけど。ホントに大事なことです。コツコツ、毎日、律儀に、少しずつ行いうてことが。

ことわざで「塵も積もれば山となる」ってありますよね。

ホントなんです、それは。ホントにそれを理解してほしいんです。

僕がいろんなコピーライティングの話をきて、いろんなマーケティングの話をきて、いろんなアドバンスマインドの話をきて、こういうことをやればうまくいくよっていうことを話してきて、うまくいく人と、いけない人が二手に分かれるんですけど。

うまくいく人っていうのは、毎日練習している人なんですね、毎日。

うまくいかない人っていうのは、毎日練習しない人なんです。その差なんですね。それが違いなんです。

いやあ～、こんなにいろいろなことを聴いてるけど、うまくいかないんですよって言いますよね。

---

毎日練習する

毎日練習してますかって訊いたら、たぶんしてないんです。

例えば、僕がコピーライティングの世界に入って、はじめてコピーライティングのことを知って、よし覚えたいな、マスターしたいなって思ったときに。

そこに有名なコピーライターが、「何かをマスターするには、一万時間必要だ」って、言ったんですね、一万時間。

一万時間っていったら、何年ぐらいありますか。ちょっとわからないですけど、数年だったかな、ちょっと計算してほしいんですけど。

一日 24 時間ですよ。でも毎日 24 時間やることはできないので、一日 10 時間、練習するとしても、そう考えたら、一万時間って何年かちょっとわすれてしまったんですけど、計算してほしいんです、自分で。

かなりの時間が必要だと思うんですけど、一万時間、練習すればマスターできるって言ってたんです、そのコピーライターの人が。

で、僕はそれを聞いて「よし、じゃあ一万時間、練習しよう」って思ったんですね。

それで「どういうことを一万時間やればいいのか」という質問が出てて、そのテープか何かで。

そして彼が、「書くんだよ、コピーを毎日書くん」って言って。「自分のコピーを書くのもいいし、優れたコピーを手で実際に書き写すこともしたらいい」って。

コピーライターは、とにかく書く、それを一万時間おこなえば、マスターできるよって言ってたんです、彼は。じつはそれだけだよって言ってたんですね。

そこでそれを聴いている人は、うんうんとか、アーハァみたいなの、まあ聞き流していたか何かわかんないですけど。

そのテープは結構古いテープだから、1970 年ぐらいのテープですから 30 年、

---

40 年、経ってますよね。

だからそのテープを何千人、何万人の人が聴いたと思うんです、いろんな人が。

でも僕は、そのテープを聴いて「よし、じゃあ毎日練習しよう」って思ったんですね。

おそらく 9 割の人は、うーん、いい話を聞いたな、でもちょっと難しいな、やらないでおこう、と思ってやらなかった。

1 割ぐらいの人が、よし、じゃあ毎日練習しようと、決意したと思うんです。

で、いま成功して経済的にもコピーの世界で、反応率の高いコピーを書いてうまくいってる人っていうのは、練習した人なんです。

僕はその話を聞いたときに「よし、わかった」と思って、毎朝、朝起きて、コピーを毎日書いてたんです。毎日毎日毎日毎日。

毎日、書いてたんですね。書き写していたんです、毎日毎日。

それで、教材や本で、ここを覚えたいなというところがあったら、それをインデックスカードに書き写して、それを毎日、みつづけるんだって話をまた聞いて「よし、やろう」と思って、それを毎日やったんですね。

いまでもそれをつづけているんです、ずっと、10 代のころから。

それで結果が出てるんですね、経済面で。

毎日練習すれば、そういう結果が出るんです。

でも例えば、チェンマイセミナーで僕は、インデックスカードに書き写せとか、数年前に、3 年か 4 年くらい前に、コピーライティングは書き写すことで、うまくなるんだよという話をして、実際に本当に毎日つづけた人が何人いるかと僕は考えるんですね。



たぶん、1%ぐらいの人だと思う。そしてその人はたぶん、いま成功していると思う。名乗り出てこないからわからないけど、たぶん1%の人はホントにやったと思う。

その人は、経済的には成功した人だと思う。

でも、まだうまくいかないんですよって、グチグチ言ってる人は、やってないんです。それだけのちがひ。練習をしてない。

才能とかそういう差はあると思います。

例えば、生まれつき文章がうまいとか、生まれつき足が速いとか、生まれつき何かが得意とか、あると思うから、練習だけで、努力だけで、すべてうまくいくということではないと思うことは、理解できるんですけど。

天才並みの結果を出すことでなくても……例えば、100億円を稼ぐような、ウォーレン・バフェットのような投資家は、たぶん、生まれもった何かの才能、プラス、練習だと思えるんですね、彼の場合は、そういう子どもの時からの。

だから、ホントに頭も賢いと思うし、努力もあったし、そういう分野の才能があるから、あそこまですごい結果が出たと思えるんですけど。

そこまでの結果を出さなくても、彼とおなじ努力をすれば、かならず何らかの結果は出るんですね。

世界一に金持ちには、なれないかもしれない、でも例えば、億万長者にはなれるかもしれない。わかりますか。その差なんですね。

コピーライターもね、本当に才能のある人が本当に努力をしたら、ものすごい結果が出ますよね。例えば、100億円稼ぐかもしれない、1本のコピーで。

でも、才能がなくても、努力さえしていれば、1本のコピーで五千万稼げるかもしれない。わかりますか。十分ですよ。

そういうことなんです。練習さえすれば、うまくいくんです、かならず。毎日

---

毎日練習する

毎日練習すれば。

で、練習をしなかったら、何もうまくいかないんです。その差なんです。

だから、うーん、うーんって言ってる人だったら、何もしてないっていう証拠なんです、それは。

何かの情報や本を読んで、結果が出ませんとか、ダマされたとか、詐欺だとか、そのことばを聞いたときに、僕は自分で理解できないんですね。

ダマされたとか、詐欺商材とか、結果が出ないとか、そういうことばをだれかの口から聞くと、あまり理解できないです、僕のなかでは。何となく言ってる意味はわかるんですけど、その本当の意味がわかんないです。

なぜなら、僕のマインドセット、僕の考え方、僕の現実は、すべての情報は……例えば、本をひとつ読んだら、それを読んで、それを練習して、そこから結果を出すのは自分の責任だと思ってるんですね。

自分がやれば、結果が出るものであって、やらなかったら、結果が出ないものだから、練習を毎日する必要がある。

練習してるか、してないかっていう、すべて 100%、自分の責任だからね。

だから、ダマされたとか、結果が出ない商品とか、そんなものはないんですね。

だから僕は、ダマされたということばを聞くと、よくわかりません。ダマされたということ自体がおかしいんですね。僕は人にダマされたことがないんですね、じつは。

人から見たらあると思うんです、じつは。あっ、それはダマされたに入りますよって。でも僕のなかでは、ダマされた経験ってないんですね。

なぜかっていうと、すべて自分の責任だから。わかりますか。

ダマされた経験がないんです。自分が、やるかやらないかなんですね。

---

毎日練習する

練習の話から、すこし遠ざかっているんで戻るんですけど。例えば、コピーをもっとうまくないんだったら、毎日書け……そこが分岐点なんですね、成功と失敗の。そこなんですね。

貯金を毎日しろ。貯金を例えば「95%ルール」で、入ってきた収入を必ずまず定期預金に入れてから、残りで豪遊しろ、と言われたときに、ホントにやるかやらないかだけなんです、そこで。

ああ、いいこと聞いたな、うーん。何か聞いたことがあります、そのルールは……じゃないんです。じゃあ、やれって話なんです。

僕はやってきたんです。いろんなことを勉強して、いろんな知識があって、だからうまくいきました、じゃなくて、聞いたことをやってきたから、うまくいったんです、僕は。

95%貯金しろって書いてたから貯金したんです、僕は毎日。その収入が入ったときにね、毎回。

いやですよ、買いたいですよ、買い物もしたい、あつ、ほしいなと思ったら、買いたい。車をほしいと思ったこともありますよ。

例えば、1ヶ月に何千万という収入が入ってきて、フェラーリとかランボルギーニが、その月の収入で買えると自分が思ったら……自分の欲とエゴとか、いろんな闘いがあるんですね。

家が一户、買えるとか思ったら、すごくいろんな欲望がわいてきて、心が乱れますよ。

で、付き合ってる彼女が他の人を見て、あの人金持ちねとか、フェラーリ乗ってるわとか言ったら、そんなもん俺は毎月何台も買えるぜって思うんですね、自分のなかで。だから、買おうかなと思うこともあるんですね。

でも、それはダメだと思って、いやあすごいねって言って。彼女に自分の収入とかは言わないほうですから、僕は。だから何も知らないんですけど、相手は。

だからすごいねって言いつつ、自分はそのお金を全部、95%貯金しにいく。

くやしいですよ。彼女に認められたいですよ。彼女に、あんなのふつうだよ、たぶん奴は一台しか買えないけど、俺は毎月、何台も買えるぜって言いたいんですね、じつは。

でも、そういうことはダメだって、聞いたし、しかも、貯金することも大事だって聞いたから「よし、やろう」と思って、やってきたんです。それを毎日、毎回つづけてきたんですね。毎回毎回。毎月毎月。

そうすることで、結果が出てるんです、いまの状況という。

だから、いろんな僕は話をしていくと思うんですけど。いままでも、これからも、ずっと話をしていくことがたくさんあると思うんですけど。

いい話を聞いた、じゃなくて、毎日やる責任が、あなたには、あるんです、毎日練習する必要が。

毎日毎日、毎日毎日ね、練習する必要がある。で、サーキットも、チェンマイセミナーに来た人に教えて、で、だれがつづけてるか、わからないですけどね。

それは、みたらわかることだと思いますけど、つぎに会ったときに。

やる人だけが、結果が出るんです。

サーキットも、コピーも、アドバンスマインドもそう。

女性に声かけるの怖いな、恥ずかしいな、うーん……。

やる！ よし、声をかける。そしてその声をかけることで、アプローチの恐怖を取り除く。そしてやる、その積み重ねが、対面恐怖症とかを治したりするきっかけになったりするんですね。

わかりますか。練習、毎日の練習なんです、これが。やれば、かならず、うまくなるんです。それを、責任をもってください、これから自分の行動に。

---

毎日練習する

ダマされたとか、詐欺ですとか、そんなことは言わない。そんなことは存在しない。俺がやるか、やらないか。それだけなんですわね。

どんなことでも、30日、毎日つづければ、スムーズになるんですわね。

これはチェンマイセミナーでも話したと思うんですけど、30日つづければ、1ヶ月間つづければ、波に乗るんです。楽になるんですわね。

だから30日間は、本能との闘いですよ。刻み込まれた、短期的欲求を満たそうとする本能との闘いですよ、30日間は。

でも、よし、まず30日さえ乗り越えたら、あとは楽になるって。ある程度その本能の刻みがうすくなると考えて、やってほしいんです、30日は。

30日もつづかないで、これから、いろんなことをしたいなとか思うこと自体がアホらしいんです、バカげてるんです。

こうやって聴いて、テレセミナーもやって、新アドバンスマインドとか、チェンマイセミナーとかに来てやらないなら、もう来ないほうがいいんですわね。

意味がないです。お金の無駄遣いなんです。だから、チェンマイセミナーに400万も払って、結局なにもやらないんだったら、もう何もやらないほうがいいんです。

セミナーにも行かないほうがいいし、お金も出さないほうがいい。そのほうが成功する確率が高くなるんです。ただ貯金すれば。

ただ、ふつうの仕事をして、そのふつうの仕事から入ってくるお金をふつうに貯金してだけで、そのほうが成功率が高くなると思う。

高いお金を払って、いろんなことを、僕のセミナーに出たり、新アドバンスマインドを買ったりするより、結局できないんだったら、もうやめたほうがいい、すべて。で、それを貯金にまわしたほうがいい。

それだけ、練習するかしないかで、すべて変わるんです。この新アドバンスマ

---

インドの話もね、聴いて、いい話でしたって、僕はそこで絶対に終わってほしくないんです。

これを聴いて、あなたたちの人生を本当に変えてほしいんですね。変えてほしいんです。

宿題も出してますよね。宿題も、やってほしいんです、ホントに。

宿題をやらないんだったら、最初から参加するなっていいましたよね、僕は。

で、何人の人がこの新アドバンスマインドの話を聴いて、ちゃんと宿題を提出してるかというと、参加した人は提出してますけど、聴いている人も宿題を提出してるかっていったら、してないですね、現状は。

この新アドバンスマインドに参加するときには、宿題をやってくれっていう話をしましたよね。宿題をやる人だけが参加してくれって。

宿題やるといたらしてほしいんです、ちゃんと。これを聴いている人も、いまの参加者もそう。音声を聴く人もやってほしいんです、命を賭けて。

わかりますか。その差なんですね。その差なんです、すべては。

できないんだったら、最初から何も聴かないでほしいんですね、お金を払ってまで。意味がないんです、ムダなんです。

僕も話してて、むなしくなるんです。僕がこれ以上、お金を受けとっても意味がないんです、僕にとって。何も変わらないんです、僕の人生は。

僕がこういういろんな話をしているのは、あなたたちの人生を変えたいと思っているから話してるんですね。

新アドバンスマインドであったり、テレセミナーで、いろんな話をしてるんですね。火曜セミナー、木曜セミナーで。

僕が求めているのは、宿題をやらしてもらって、あなたに練習してもらって、実際

にやってもらって。

あなたが進化して、そして、あなたがそれを提供する人になってもらいたいんですね、僕は。

それができないんだったら、僕についてきてほしくないんです。ついてこないでほしいんですね。できないんだったら、もうやめてほしい、すべてを。

宿題も、できないんだったら、もう買わないでほしい、最初から。

それぐらい覚悟してほしいんですね、自分の行動、自分のこれからの生き方に。

覚悟して、すべてに責任をもって、自分が進化してほしいんです。そうすることで、周りの人にもそれを提供できるようになるんですね。

でも、その覚悟がなくて、責任もない状態では、だれも救うことなんてできないし、自分自身も救うことができないんですね。意味がないんです。酸素の無駄遣いなんですね。だから、覚悟してほしいんです。やるならね。

覚悟できないんだったら、やめてほしい、すべてを。覚悟できない人に僕も話したくないんです。そういう気持ちで聴いてください。

多くの人は、何かをつづけるってこと、つづけないってことの前に、始めないんですね、まず。何かをやれっていわれても。

三日坊主だったら僕は、いいほうだと思うんです。一日もスタートしない。やらない。スタートそのものをしない。それが8割ぐらいで、のこりの1割は、始めて途中でやめる。で、のこりの1割ぐらいが、ちゃんとつづけるっていうタイプだと思うんですけど。

あなたには、この最後の1割に入ってもらいたいんですね。

始めて、そして、つづける。そういう人になってほしいんです、これから。

新しく始めた習慣は、30日で楽になるって話をしましたよね。だから毎月、

---

ひとつずつ、少しずつスキルを磨いていってほしいんです。

今月はこのスキルを磨くぞ、来月は、この習慣を身につけるっていう。毎月毎月、ひとつずつでいいから、習慣を身につけていってほしい。

そして、身につけた習慣を、周りの人にも提供して、身につけさせてあげてほしいんです、教育者として。

そのサイクルに入ってほしい、どうしても、あなたにはね。

それが、進化と提供につながるんです。で、それができる男性を女性は求めているんです。そういう男性を女性は求めているんです、心から。

口先野郎で、何かを言って、僕はいろいろ勉強してるよとか言って結局何もしないような、そんな奴に女はつかないんです。

そんな男には、だれもつかないんです。女さえもつかないし、男もつかない。友だちもできないです。

本当に魅力的な男になりたいんだったら、すばらしい女性があなたに引き寄せられて、すばらしい男性も引き寄せられて、すばらしい仲間をもって、そして彼らをリードできる真のリーダーになりたいんだったら、責任と覚悟をもつ必要があるんです、これからいろんな意味で。すべての面で。

それができない男には、女もなびかない、男もなびかない。モテる、モテない以前の問題なんですね。

真のリーダーになってほしいんです。

で、書いてほしいんですけど大きな字で、

「貴重な瞬間」と、書いてください。

---

毎日練習する



## 「貴重な瞬間」

---

僕たちの人生の、この毎日の瞬間瞬間っていうのは、ホントに貴重な瞬間なんです。

わかりますか、僕たちは、いつ死ぬかわからないですよ。平均寿命が70歳とか80歳とか言われてますけど、実際のところ、いつ死ぬかわからないですよ。

今日死ぬかもしれない。今日死ぬかもしれないんですよ、じつは。

今日、テレセミナーが終わって、ああ、いい話聞いたなと思って、何かちょっと買い物にいこうと思って、車で事故して死んでしまうかもしれない。

わかりません。いつ死ぬか、わかりません、僕たちは。

いまこの瞬間は、貴重な瞬間なんです。だからその貴重な瞬間をムダにしてほしくないんですよ。

もっと真剣になってほしいんです。自分のその瞬間を、人生を、命に、真剣になってほしいんです。

そして、覚悟をもって、責任をもって進化して、そして周りに提供してほしいんです。いつ死ぬかわからないから。

貴重な瞬間を貴重につかってほしいんです。

ポテトチップスを食べる時間もないんですよ。寝転がって、テレビを観る時間もないんです。うだうだグチとか言ってるヒマはないんですよ。

できない、ダメされたとか、そんなことを言ってるヒマはないんです、僕たちは。

どうやったら俺は進化して、もっと提供できるんだろう。

---

貴重な瞬間

うだうだ言う時間がないんです、僕たちには。

そして周りの人にも、練習をさせてほしいんです。

自分がまず練習して、毎日毎日練習して、毎日毎日進化していきなきゃいけない。

で、つぎに周りにもそれを提供しなきゃいけない。

そのときに大事なことは、ここでちょっとポイントで、またこれはヒントになるんですけど。

最初にも話しましたが、相手を動かすためには、相手が満たしたい欲、必要性、ゴール、目標と、いろいろありますよね。

それにマッチさせて相手を動かす必要があるんですね。相手に練習させる必要がある。

例えば、僕はこれを聴いている人に、よしじゃあ、毎日大根を早く切るスキルを身につけろ、毎日練習するんだって言っても、しないですよ。だってそんなことをしてもメリットがないから。

練習させるさせるって、自分の考え方で、じゃあこれ、やれやれやれって言っても、だれもついてこない。

真のリーダーっていうのは、相手の欲、相手のゴール、相手の考え方、相手の現実に入って、それをマッチさせて、それに練習をつくらせる、そしてそれを行わせるのが提供ですよ。

だから、これからあなた自身が練習していく、そして、進化していく、そしてそのつぎには、周りの人にも同じことを練習させて、責任をもたせて、進化させていく必要がありますよね、彼らを。

そのときに覚えておいてほしいのは、とにかく相手の現実に入って、相手の欲、目標、ゴール、現実、考え方にマッチさせたことを、そこを見させて、ビジョンを見させて、じゃあ、これを毎日やるんだよっていうことを話す。

それが真のリーダー。これを覚えてください。

なぜこういうことを繰り返すかと言うかという、独裁者になってほしくないんですね。独裁者ではないんです、僕たちは。教育者なんです。

で、真のリーダーとは、みんなの意見を聴く人なんです。

みんなの意見に従う人ではないですよ。リーダーとはみんなの意見を聴く人なんです、耳を澄まして。みんなの意見に従う人じゃないです。

みんながこれをしたい「あ〜わかりました、わかりました」それはリーダーじゃないです。従うことじゃない、でも、みんなの意見を聴くことなんです。

そしてそれをすべて聴いて、そこでビジョンをみんなで作って、そこにみんなを引っばっていくのがリーダーなんです。

それではですね、またつぎの興味深いテーマに入っていきますけど、その前に、10分間休憩をとります。10分後にまた集合してください。かなり興味深いテーマに入っていきます。

## 新アドバンスマインド 第8話 パート2

---

また、大きな字で書いてほしいんですけど、

「心の平安」と、書いてください。

### 「心の平安」

---

真のリーダーっていうのは、つねに心の平安をもっておいてほしいです。

心の平安です。心のなかで冷静さを……冷静さとは何かというと、心の平安から生まれるものなんですね。

冷静さというのは、緊張していない振りをするのが冷静さではないんです。

冷静になれっていうのは、何か冷静な振りをしていると思いこんでる人が多いんですけど。震えているけど冷静な振りをしている人ってね。

ちがうんですね。心の平安をもったときに冷静さというのは生まれるんです、自然に。

で、つねに心の平安をもっておいてほしいです。

女性というのは、あなたが心の平安をもっているかどうかのを知りたいんですね。だからテストするんです、かならず、彼女たちは。

あなたに何かを言ったりするかもしれない。あなたをテストするようなチャレンジをふっかけたり。何か状況的にそういうふうにもっていったり。あなたをテストすると思うんです。

それは、あなたが本当に心の平安をもっている男かどうかのことを知りたい

---

心の平安

からですね。

これを聴いて、じゃあ、どんなときにも冷静で、例えば、熱湯のコーヒーを飲んで、それがガバッとこぼれてしまって、自分の胸のあたりにジャーッてなってしまうとしますよね。

すごい熱いですよね。そういうときも冷静さを保って、うーんって、熱いとかもいわずにガマンしてって、そういうことなんですかっていうと、ちがうんですね。そういう意味ではないです。

これはホントに言っておかないと、まちがえている人がかならず出てくるんです。

アッチッて、叫んでもいいんですよ、べつに。そのときに一瞬冷静さを失ってもいいんです。それは熱いから。それはしかたがない。

でも、そこからなんです。

そこから「もうあっついな、むかつく」とかいたり、「どうしようあ〜」とか「服がもう色がついちゃった」とか、ウェイターに「弁償しろよ」とか言ったりしてね、それがレストランだとしたら。

ずっと冷静さを失っているという状況ですよ。それをしないってことなんです。

状況的にビックリしたり、驚いたりすることってあると思います。

でもそこから、心の平安をもっていたら、アチッてなりますけど、平安があれば、「大丈夫、大丈夫」「ヤケドしてないから大丈夫だな」とか、服も「ちょっと洗ってこようかな」とか、ウェイターさんにも「大丈夫、まあこういう事故もありますから」って、言えますよね、心の平安があれば。

そういうことなんですね。心の平安があれば、どういう状況でもやさしくなれるんですね。そして冷静にものがとが、みえるようになるんです。心の平安があれば。

---

逆に心の平安がないと、みられないです、何も。ビックリして、そのままどんどん、何かグチをぐちぐち言ったり、いろんなことになっちゃう。もう、どんどん焦ってきたりする。

僕がいつも思っていることは、すべての状況はチャンスだと僕は思ってるんです。すべての状況はチャンス。

これもNLPの話でどこかで聞いたんですけど、どんなことがあってもそれをチャンスに変えることができるんですね。

心の平安さえもってて、冷静にその状況をみることができたら、どんな状況も、わるい状況も、いい方向にもっていけるんです。すべてチャンスになるんですね。

僕が昔に話した例でいうと、例えば、お客さんから返金してくれ、お前ムカつくって、この商品、ぜんぜんダメじゃないか、俺にぜんぜん合ってないよ、金返せってメールが来たとしますよね。

で、多くの人はビックリして、あー返金、なんかムカつくとか、ショックだとか、俺の商品はダメなんだ、とかね。心の平安がないから、冷静さを失ってしまって、見られなくなってしまいますよね。

じゃあ、お金返せばいいんだよねって、もういやだって、もう仕事止めたいとか、返金保証つけないほうがいいとか。何かそういうふうになってしまうんですけど。

でも、逆に心の平安があって、冷静になれてて、しかもすべての状況はチャンスだという気持ちがそこで生まれてたら、「あっ、お前ムカつくんだよ、これダメじゃないか、ぜんぜん合ってないじゃないか、返金しろよ」って言われたとき。

「あ〜そうなんだ、本当にすみません。合ってなかったですか?」「合ってないよ、ダメじゃないか、金返せよ」「どういうふうに合ってないんですかね」「これはインターネットマーケティングの商材でしょ。でも俺は八百屋をやってるんだ。野菜とかを売ってるんだ。だからインターネットで、あまり売れないん

だよ、ムカつく」って言ってますよね。

そしたら、「あ〜八百屋ですね、じゃあ実はですね、八百屋専門のオフラインマーケティングの例がある、そのケーススタディをした対談テープというのがあるんですけど、それちょっとどうですかね」って言ったら、「えっ、そういうのがあるんだったら、ちょっと買ってみようかな」って、なりますよね。

わかりますか。ちゃんと冷静になってて、心の平安をもってて、そしてすべてがチャンスだと思って。それプラス、相手の興味ポイントはどこなんだろうってことをつねに意識できてたら、最初の話ですよね。そこにつながっていくんですけど。

それらをもっていたら、スムーズにチャンスを生かせることができるんです。

でも、心の平安がないと、あ〜あ〜、もうやめようってなっちゃう。この差なんです。

すべてチャンスと思えば、チャンスになるんです。

コピーとかも書くときに、みんなが「コピーって、アイデアが生まれないんですけど」っていうんですけど、それはアイデアを出そうとしているからなんです。

僕の場合は、どういうふうにしてコピーのフックポイントっていうのかな、興味性のあるポイントをみつけるかっていうと、自分の状況とか周りの状況とかをみるだけなんです、じつは。

状況をみて、その状況から、ちょっと困ったなとか、大変だったなとか、そういうポイントがあると思うんです。そこを直視すればするほど、おもしろいポイントって、みえてくるんですね。

それだけなんです。何か突飛なアイデアをパンツと出していうんじゃないくて、ただ周りに起きている困っていることとか、自分がいま悩んでいることとか、そういうところから見たら、いろんなものってあるんですね。興味深いポイントが。

---

例えば、さっきの迷子の話だったら、ちんこを蚊に刺されましたっていったら、いったい何の話だろって思いますよね。

でも、迷子になって悲しいとか言ってたらコピーは生まれないけど、何かそのポイントがあると思うんです、絶対に。いろんな状況のなかでね。

だからどんなときでも、心の平安をもって、冷静にいろんなものをみつめて、そして相手のメリットの興味ポイントとかをみて、そしてすべての状況はチャンスだって心さえもてば、コピーもうまくなるんです、これから。

真のリーダーになって女性にモテるだけじゃないんです、じつは。コピーも書けるようになってくるし、いろんなこともできるようになってくる。すべてつながってくるんですね。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「大丈夫」と、書いてください。

## 「大丈夫」

---

大丈夫ってことをわかってほしいんです。

とにかく不安になってしまう、こわいなあ、ヤバイヤバイ、う～恐怖ってなってしまうよね、多くの人は、僕もふくめて、なるんですけど。

その時にフッと思い出してほしい。「大丈夫」

Mr. X が言ってたなと、思い出してもいいかもしれない。

そういえば Mr. X が大丈夫って言ってたなって、思い出してほしい。大丈夫なんだよってことを思い出してほしい。大丈夫なんです。

これヤバイな、どうしよう……大丈夫なんです。その一言なんですね、自分に

---

大丈夫



言ってほしいことは。

それからちょっと考えてみたら、かなり落ち着いて冷静にみられると思う。

大丈夫、何とかなるんです、すべてのことは。大丈夫なんです。

例えば、こういう話を聞いて、冷静沈着に感情を表さずに、ロボットのように、心の平安イコールそういうことなのかというと、そういうことじゃないです。

泣いてもいいし、笑ってもいいし、叫んでもいいし、ビックリしても驚いてもいいんです。いいですか。怒ってもいいんです。それも大丈夫なんですね。

でも、心の平安をもっておいてほしいんです。

心の平安をもったうえで、泣いてください。で、心の平安をもったうえで、ちょっと怒ってもいいかもしれない。心の平安をもったうえで、驚いても、ビックリしても、泣いても、震えても、恐怖を感じても、ビビってもいいんです。

でも、大丈夫なんだっていうことは覚えておいてください、心のなかで、ちゃんと。

それができていると、女性は、「あっ、この人はいま悲しくて涙を流しているけど、心の平安をもってる人なんだ。そうなんだ」って、気づいてくれるんですね。

それが、心の平安をもたずに「うーうーうー」って、泣いているのをみたら、「この人は心の平安をもたなくて、怖くて泣いてるんだ」って、思われるんです。

でも、心の平安をもったうえで泣いている男をみたら、「ああ、この人は、心の平安をもっている。でもいまは悲しみを感じているんだ」って、何かそういうふうに感じてもらえるんです。

だから、泣いたらダメだとか、叫んだらダメだとか、ビックリしたらダメだとか、ロボットのように無表情にいろってことじゃないです。ちがうんですね。

---

大丈夫

大丈夫ってことをわかってくれって、それだけなんです。だから隠してほしくないです。

だから僕とか、映画を観たりしても泣くんですね。泣いたり、驚いたりもするんですね。

例えば、虫が僕はきらいなんで、虫がサーッと走っていったら、僕は驚いて飛び上がるんですけど、やっぱりそれがダメということじゃないと思います。

まあ、あまりにも飛び上がったらかかしいですけど、男が。

でも僕は、基本的に昆虫がすごく苦手だから、やっぱり飛び上がってしまうんですけど、ワッて言って。そして女の子が逆につかんだりするんですけど。それをつかまえたりして。怖いのかって、逆に言われるんですけど。

だからそういうのも、たまにはいいと思います。でも心の平安をもっておいてほしいんです。大丈夫だよって言って。

それさえあれば、女の子はたぶん理解してくれると思うんですね。あなたが感情を出したいときも。それを受けとめてくれると思う。

まあ人それぞれ恐怖っていうのが、過去のトラウマってみんなあるんですけど、みんなね、子どもの時からの。

例えば、子どものときに押し入れのなかに、お化けがいるんじゃないかって、やっぱり怖いですよ。

それを打ち消そう、打ち消そうとして、いないいないとか思ってもやっぱり怖いですよ。

でも実際に電気をつけて、その押し入れのドアを開いて、そしてなかをみて、何もいないことを確認して、怖くなくなるっていうときがあるんですけど。

逆に、みようとしない、打ち消そうとして、みようとしなければいけないほど、たぶん、もっと怖くなると思うんですね、ものごとは。すべてが。

---

大丈夫

例えば、両親との何かの過去に、そういう怖いことことがあって。

自分が恐怖を感じてしまうって、自分がそうなるんじゃないかって思うんだったら、「そうなのでもいいや」って、まず受け入れてあげてみたらいいと思うんですね。

そうなのでもいいやって。そうなのでもいいんじゃないか。

もしそれが本当にそうなるんだとしても、それはそれで、いいんじゃないかって思って、もっと見てほしい、それを。

それを見てみればみるほど、ああ、大丈夫、なのでもいいですって、思えてくるかもしれない。で、冷静にいろいろなことが考えられるかもしれない。

でも、それから逃れたい、逃れたいと逃げてるから、その見えない恐怖がどんどん巨大になってきてるのかもしれない。

だから大丈夫なんです。すべていいんです。すべて大丈夫なんです。それをわかってください。どうなのでもいいんです、僕たちは。

最終的には、どうなっても魂になるんですから、最終的に僕たちは。悩んでも仕方がないです、何かを。最終的には消えてなくなるんです、僕たちは。だからそれでいいんです。大丈夫って思ったらいいんです。

すべてを受け入れてみてください。逃げたらそれが逆に追いかけてくるかもしれない。

それでもいいんだって、例えば、お化けに食べられてもいいやって。食べられてもいいじゃないかって思ったら、逆にそれが楽しくなるかもしれない。わかんないですけどね、本当に。

こうなりたくないって思えば思うほど、人はさらに恐怖を感じてしまう。だから、なのでもいいやと思ったら逆に落ち着けるんです。受け入れてね、その状況を。

---

大丈夫

それで、この気持ちっていうのは、女性はすごく敏感に気づくんです。この男はホントに心の平安をもっているんだろうかって。この人は恐怖から逃げてるんだろうかって。気づくんです。

で、見破られるんですね、そういうことを。

だから自分が、何らかの恐怖やトラウマをもっていたり、いやなことがあったり、何かつらいことがあっても、心の平安をもって大丈夫という気持ちで、これからいろんな手をつかって、想像したり、紙に書くとか、アンカリングとか何でもつかっていいから、大丈夫っていうことを自分につねに焼きつけてほしい。すべてが、大丈夫。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「肉体的なチャレンジ」と、書いてください。

### 「肉体的なチャレンジ」

---

この肉体的なチャレンジを自分に、例えば、何らかのトレーニングをしたり、例えば、バンジージャンプをしたり、スカイダイビングをしたり、何でもいいです。

何かちょっとドキドキするような。あまりにも危険なのはダメですけど、ちょっと危険な、そういうアクティビティであったり肉体的なチャレンジですよ。

何らかのトレーニングをしたり、練習にいたり。そういうことをするとだんだん、ああ、大丈夫なんだっていう、心の平安とか冷静さっていうのは、どんどん磨かれていって話を僕はどこかで聞いたんですけど、何かの本で。

精神的な、感情的な冷静さは、肉体的なところからくるっていう話があつて。

だから、例えば、武道家とかも、達人の武道家になればなるほど、冷静ですよ。戦闘シーンでも、あせって、あ～って、なってないです。

---

#### 肉体的なチャレンジ

初心者であればあるほど、心臓がドキドキして、あせってムダな動きをしますよね。でも達人になればなるほど冷静で、呼吸が深くて、みえてる。

だから肉体的な鍛錬をすれば、精神的、感情的な鍛錬にも自動的になるっていう話があったんですけど。

何らかの武道を長くやっている経験がある人は、みたらわかるんですね。呼吸がやっぱりちがうから。

何らかの緊張するシーンであったり、これはちょっと、ふつうなら、息が乱れてしまうようなシーンでも、お腹で息をするんですね、そういう武道家たちは、そういうときにかぎって。

それは例えば、闘うときにそうしないと、スタミナがなくなっちゃって、バテちゃって動けないから、そういう癖を自分でつけるようにして、それがどんなときも、心臓がドキドキするような状況になったときには、自然に呼吸を整えて、冷静を保つっていう癖がついているだけだと思うんですけど。

だからこういう、例えば、武道をやるとか……まあ、これから道場にいくっていうのは難しいと思いますけど、ひとつのアイデアとして考えてほしいのは、何らかのフィジカルなことをやったら、感情面でのコントロールがすごくうまくなると思う。

僕もいろんな格闘技をやってきたんですけど、やっぱりそのなかで、いま考えて一番思うことは、やっぱり脱力なんですよ、大事なことは。

いかに筋肉を緊張させてやるかじゃなくて、いかに脱力するか、いかに脱力して、必要なときに必要なだけのエネルギーをつかうようにして、うまく最小限のエネルギーで体を動かすっていうのが、そこがやっぱり大事なんだなって、いま考えてみても思うんですね。

脱力なんです。心の平安とか冷静さっていうのは、真のリーダーにつながってくる要素だと思います。

だから、ちょっとした肉体的なアクティビティをやってみるっていうのもいい

---

と思う。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「争いを受けとめる」と、書いてください。

### 「争いを受けとめる」

---

争いを受けてとめてほしいんですね、これからは。

多くの男性は……まあ男性に特化した話なんですけど、アドバンスマインドだから……争いを避けようとするんですね。争いから逃げようとするんです。何らかの争いがあったら、そこから逃げようとするんです。いやなんです、そこに入るのが。

自分自身の心のなかの葛藤があったり、それもみたくないんです。

葛藤っていうことばがよく出るんですけど、あ〜こうしたいな、ああしたいな、いろんな葛藤がありますよね。それを直視するのがいやなんです、多くの人は。

葛藤、争い、問題点、摩擦など、呼び方はいろいろありますが、それをみるのがいやなんです、多くの人は。

でも、真のリーダーっていうのは、争いを受けとめるんです。

まず、自分自身の心の葛藤、心のなかにある、ふたりの自分の葛藤、争いをまず受け入れる、みつめる。受けとめる。

そのつぎに、それができて、はじめて周りの人たちの争いにも入ってそれを受けとめてあげて、あなたが真のリーダーとして、彼らを導いてあげることができるんですね。

---

争いを受けとめる

そしてそれがもっと多くの人になってきて、多くのグループをあなたはリードできるようになるんです。その争いに入ることで。

だから、真のリーダーとは何かといたら、争いを受けとめる人なんです。

真のリーダーとは、話が上手とか、偉そうとか、カッコいいとか、お金があるとか、そういうことじゃないです。

真のリーダーとはどういうことなんだっていたら、争いを受けとめる人なんです、だれよりも。だれよりも受けとめるんですね。

これはすごくむずかしい作業なんです。争いを受けとめるっていう作業は。

なぜかという、さっきも話したように、僕たちは人類の歴史のなかで、10人、20人、30人ぐらいのグループでずっと暮らしてきたんですね。

どれぐらい昔の話か、細かいところは僕もわかんないですけど。

いまの社会のように、例えば、ひとつの都市に何万人とか、何十万人とかそういう社会になったのは、本当に最近の話なんですね。

最近の話といっても、去年とか、数十年前って話ではないですけど。

だけど人類の長い歴史からみると、ホントについ最近のことなんです。大きな社会が生まれてきたのは。

その前に、原始人みたいな生活をしていたときには、比較的小さなグループで、小さなコミュニティで、10人、20人、30人ぐらい、多くても100人ぐらいのコミュニティで暮らしてきたと思うんですね。

で、いまは違いますよね。いまはそれがどんどん大きくなってきていて、いろんな問題が起きてますよね、大きな人間が集まる社会で。

人が集まれば集まるほど、そこに争いがかならず起こるんですけど、現実がみんなちがうから。

---

争いを受けとめる

それをいままで以上に、僕たちの本能のレベルを超えて、その争いを受けとめるスキルが必要になってきているんですね、いままで以上に。

だから、すごくむずかしいんです。

例えば、家族内の争いごとだったら、お父さんとお母さんがケンカしたら、その間に入って、じゃあ、こうしようよって、言ってあげることならできるかもしれないけど、それが例えば、ひとつのコミュニティで、よしがんばろうというのは、むずかしいと思います。

でもそれは、本能で、まだ学んでないスキルだからなんですね、いままでの歴史上で。だからむずかしい。

だからこれからは、いろんな争いごとを受けとめるスキルをもった人が、真のリーダーになっていくんですね。だから、どんどんむずかしくなっていくんです、社会が大きくなるにつれて。

僕たちが真のリーダーになるためには、このスキルをもってなきゃいけない。争いを受けとめる覚悟をなきゃいけないです、これからは。

むずかしいです。でも覚悟しないとイケないです、むずかしいということをね。

争いを避けることは本能なんですね。だけど、避けていったら、僕たちはリーダーになれないんです。

で、これを聞いて、じゃあ、争いごとが好きな人がいるんです。

ケンカが好きとか、人と争って俺が勝つ、とかね。勝負が好きっていう人がいて。だから争いごとには率先して俺は受けとめますよっていう人がいるんですけど、それとはまた違うんですね。

それは自分のエゴですよ。例えば、ケンカして、相手を殴りたいとか、勝って、みんなにすごいと思われたいとか。それはエゴから生まれてきている争いの受けとめ方ですけど。



真のリーダーの争いの受けとめ方は、みんなの意見を聴くことができ、しかもみんなの興味ポイントをみることができ、しかも自分の欲は最後に満たすかたちでいいという気持ちがあつて、しかも、心の平安があつて、しかもすべて大丈夫だと思う気持ちの人が、そこに争いを受けとめたときに、いい方向に行くんですね。

でも「ああ、俺はケンカしたい」とか「じつは俺は格闘技をやってるから強いんだ」とか「俺は技がつかえるから、こいつ弱そうだから勝てるな」とか「よし、じゃあ、この争いごとの間に入って、ふたりとも締め上げてやろう」とかね。そういうことじゃないです。

それは単なる自分のエゴですよ。それじゃない。

真のリーダーの争いの受けとめ方というのは、今日話したことを最初からすべてをマスターしている人が受けとめた瞬間に、それは真のリーダーの行動になるんですね。わかりますか、すべてつながってますよ。

単なる争いごとが好きな乱暴男じゃないです。

で、争いってというのは、ケンカって意味じゃないですよ。暴力とかいう意味じゃなくて、口論とか、何らかの意見の不一致とか、すべての意味の争いってこと意味してるんですけど。

とにかくそれを受けとめる、リーダーとして。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことは、

「我慢」と、書いてください。

## 「我慢」

---

僕たちは、真のリーダーとして、もうひとつ身につけなきゃならないスキルは、我慢なんです。

---

我慢

むずかしいんですね、これは本当に。我慢する、このスキルなんですね。

すべての人は、周りのすべての人は、俺がリードしなきゃいけない、俺がリーダーになって、俺がみんなを救っていかなきゃいけないっていう気持ちで挑まないといけないです、これからは。

あいつは敵だとか、こいつは敵だとか、勝ってやるとか、そういう気持ちじゃないです。

敵は存在しないんです、僕たちのなかに。ライバルは存在しないんです。あなたはリーダーなんです、すべての人の。

で、その人も何らかの意味であなたのリーダーなんですね。でも、あなたは何らかの意味で、その人のリーダーなんです。

わかりますか。俺はリーダーで、みんなが子分とか、そういう意味じゃないですよ。

俺が一番上で、みんなが下とか、そういうことじゃなくて、何らかの意味で、あなたはその人をリードしてあげて、何らかの意味で、相手も、あなたをリードしてくれる。

みんなリーダーなんです。みんながリーダーなんです。だから敵はいないんです。あなたも、あなたの目のまえの人もリーダーなんです。

だから、あなたは我慢する必要があるんです、いろんな意味で。いろんな、ちがう現実をもっていて、いろんな考え方があって、いろんな欲があって、目標があって、ゴールがあって、いろんな悲しみがあって、トラウマがあるんです、みんな。

だから、意見がちがうのが当たり前なんですね。

意見がちがって、争いごとが起こるのが当たり前なんです。でもあなたは我慢しなきゃいけない。

あなたは彼らの現実を理解してあげて、同情してあげて、意見を聴いてあげて、そして導いてあげる必要があるんですね。

理解してあげて、それを認めるとか、それをやるとかいう意味じゃないです。例えば、俺は人を殺したいんです、どうしてもいますぐって言ってて、ああ、理解できます。じゃあ一緒に殺しましょうかって、そういう意味じゃないですよ。

例えば、ああ、どうしても女をレイプしたくて、しかも幼い子どもをレイプしたいんですよねって言ってて、よし、この人を理解しなきゃダメだって、うーん、あっ、そうだね、レイプしたいね、よし、じゃあ、レイプしにいかうか……リーダーじゃないですよ。

まずは、理解しなきゃいけない。どうして彼は、幼い少女をレイプしたいと思うんだろう。何かあったんだろうか。彼の現実を理解したい。彼のトラウマを理解したい。まず理解して、同情して、共感してあげる、

そのつぎに、そうだね、じゃあ、ちょっとこういう現実もあるよって、あなたの現実もシェアしてあげて、彼が、ああそうかあ、そうだったのかって、彼が気づいて、そういう幼い少女を傷つけるような行動をしないように、あなたが導いてあげるのが真のリーダーですね。

だから、理解＝それを納得しておなじことをする、じゃないですよ。わかりますよね。これは理解しておいてくださいね。

相手のことを理解して、共感して、同情して、完全にわかって、現実に入ってあげて、そのつぎにやることは、あなたが導いてあげることです。良い方向に。その違いなんですね。

で、これも話しておきたいんですけど、絶対にこれがうまくいくとは、かぎらないんですね。

例えば、みんなは敵じゃない、みんながリーダーで、俺もリーダーで、この人もリーダーで、俺が現実を理解してあげて、しかも導いてあげないといけないって。

---

それを実際にやると、ほとんどうまくいかないんです、絶対に。

みんながみんな、ああ、よし、やろうとか、いってくれないんですね。何をバカかお前って、殴られるかもしれない、その人に。

うまくいくはずがないんですね。その現実をわかっておいてください。

だけど、あなたは、あきらめたらダメなんです。

よくこれで、相手の現実に入って、相手を導いてあげてくださいって、チェンマイセミナーで、僕は話したと思うんですね、あなたたちに。

それで、例えば、デイリーメールとかで、実際に Mr. X がいわれているように、相手の現実に入ってあげて、これをやるんですけど、うまくいきません。どうしたらいいんでしょうかっていう質問が、たまにくるんですけど。

あたり前なんです、うまくいなくて。あたり前なんです。練習しなきゃダメなんです。毎日毎日、毎日毎日。

コピーのセミナーを受けて、実際にコピーを書いたんですけど、2億円、すぐに儲からないんですけど、どうしたらいいんでしょうかって。

練習が足りないだけなんです、それは。練習しなきゃいけない。我慢しなきゃいけない。

いろんな意味で我慢して、いろんな意味で、すべてのプロセスそのものも我慢しなきゃいけない。つらい作業ですよ。でも我慢して、相手にも我慢して、周りの人にも、自分自身にも我慢して、やらなきゃいけない。

うまくいくはずがないんです。

だから、いろんな意味で我慢して、練習をつづけてやらなきゃいけないです、これからの真のリーダーっていうのは。

一度聞いた話をすぐにできるはずがないんですね。やらなきゃいけないんです。

そしてそれをやることで、あなたは真のリーダーになれるんですね、本当の意味の。

で、大きな字で書いてほしいんですけど、

「争いを怖がるな」と、書いてください。

### 「争いを怖がるな」

---

周りの人間に争いごとがあったら、そこに足を踏み入れて、そこを恐れずに入って、彼らを導いてあげてほしいんです。うまく、リーダーとして。

さっきもいったとおり、争いごとをしているところに入って、一緒にケンカするんじゃないですね。みんなを導いてあげるために、争いごとのなかに入ってほしいんです。

で、心の平安をもったうえで、彼らにもその心の平安を与えるようなリーダーになってほしいんですね。だから争いを恐れてほしくないんです。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「霧のなかを歩く」と、書いてください。

### 「霧のなかを歩く」

---

霧っていうのは、あの、水蒸気が発生して、目の前がみえなくなる、白っぽくなる、その霧ですよ。

霧のなかを歩く。どういうことかということ、真のリーダーっていうのは、霧のなかを歩く男なんです。

---

争いを怖がるな

霧のなかを歩く男が、真のリーダーなんですね。

どうということかという、僕たちには、いろんな情報が飛び交っていて、いろんな葛藤があって、いろんな争いごとがあって、何もわからない状態だと思うんです、目の前のことが。

霧の状態だと思うんですね。

いったい自分がどこに向かっているのかも、わからないかもしれない。いまやっ  
てることが正しいかどうかともわからない。まちがってるかもしれない。

どこに向かっているのかも、わからない。地獄に向かっているかもしれない。

霧だらけなんです。

何を信じたらいいかもわからない。何をしたらいいかもわからない。ビジョン  
をみつけろっていわれても、そんなことも見えない。

霧のなかなんですね、僕たちの人生っていうのは。

でも。真のリーダーっていうのは、そんな霧のなかでも、みんなの先陣を切っ  
て、歩みつづける人なんですね。前を。

わかんないですよ、霧だから見えない。だからみんな怖いですよ。みんな  
他の人は怖がって、や〜怖いよって、なってますよね。

どこにいったらいいかわからないって、立ち止まっていますよね、みんな。四  
方八方が霧に覆われていたら。

こっちいったらいいのかな、あっちいったらいいのかな、わかんない。

もしこっちにいて、いきなり崖だったら落ちて死んじゃうからいやだって、  
みんな立ち止まって、ああって、不安になってますよね。

で、リーダーは、よし、俺が最初に歩くから、みんな後ろについてこい。もし

崖だったりして、死ぬことがあったら、俺がまず最初に死ぬことになるから大丈夫だ。

俺のあとをついてこい、俺が最初に歩くから。

わからないんです、リーダーにもわからないんです。ビジョンをつくれとかね、これをやれって僕が話すると、いや僕はビジョンがわかんないって、何をやっていいか、わかんないって。

周りの人も同じように考えてるんです。わからないから、怖がってるんですね。だからあなたが前を進んであげないといけない。

それがホントに正しい道かどうか、わからないから、あなたが最初に歩いてあげないといけない、その道を。

そして、霧をあなたが最初に切り開いて行って、その道がまちがえていたら、そこで、よし、こっちはちがうみたいだから、つぎはこっち行くぞって、あなたがちがう方向に導いてあげたらいいんです。

でも、あなたがリスクをとって、霧のなかを歩いてほしいんですね。あなたが……それがリーダーなんです。

多くの人は、これがどうしてもできないです。

だから何かの話を聞いても、わかりませんとか、できませんとか言うんですけど。それは、霧になかを歩くのが怖いからできないんですね。

目の前に何がくるかわからないし、やってることが正しいか、まちがっているかも、わからない。だから怖いんです。どういう結果が出るかもわからない。怖い、不安、だからみんな立ち止まる。

だから、あなたがそこで立ち上がって、じゃあ、俺が最初に歩くよって、言っ  
てあげないといけない。霧のなかに歩いて行ってあげないといけない。

だれかがそれをしないと、みんな立ち止まってしまうんですね。

---

霧のなかを歩く

それが真のリーダーなんです。

いま僕が教えていることも、この新アドバンスマインドで教えていることも、ホントはまちがってるかもしれない。

こんなことは、意味がないことかもしれない。本当は、単なるきれい事かもしれない。本当は単なる妄想かもしれない。わかんないですよ、僕は何も。

新アドバンスマインドで話している内容そのものが、どういう価値があるものなのか、わからない。

こういうことを話して、実際みんなが、いい方向に行くのかも、そんなこともわからない。僕自身もわからないです。

僕自身も霧のなかを歩いているんです。

でも、だれかが言わないと、みんな立ち止まってしまうんですね。

だから僕が立ち上がって、これから男はこういうふうに生きるべきなんじゃないかってね。

本当の魅力的な男になるためには、こういう生き方をしなきゃいけないんじゃないかってことを僕が最初に霧のなかを進んで話してあげないと、みんなが立ち止まってしまいますよね。

みんなが、どうしたらいいか、わかんなくなっちゃう。だから僕も、わけがわからないです。僕が話しているのもわからないですよ。

これを話してて、ホントにそれがすごいことなのか、いいことなのか、価値のあることなのか、正しいことなのか、わからないです。ぜんぜんわからない。

で、昔の、最初に出したアドバンスマインドの話も、混乱と興奮とか、いろんな話をしてきたんですけど、わかんないですよ、それがホントに正しいのかどうかなんて。



実際に、そう話しているうちに、それがいま、それは単なるテクニックで、魅力的な男の振りをする行為だから、ちょっとちがうんじゃないかって思いはじめて、いま、こういう話に方向転換してますよね。

でも、もし僕が、その時になにも言わなかったら……わからない、わからないとかいって……何もスタートできてなかったんです。

僕はその時に先陣を切って、よし、じゃあ、いま僕が思うことは、いま僕の現実で感じることは、女性を落とすんだったら、ステータスだ、混乱と興奮だよ、ボディランゲージをやってとか、いろんなことを教えましたよね。

で、教える過程で、いまは僕はこう思うから、新アドバンスマインドでは、こう教えるっていうふうにやってるんですね。

だからあなたたちにも、そういうことをしてほしいんです、これから。

いろいろわからないと思いますよ。自分自身のやっていることの意味も、ビジョンも、わからないと思う。

だけど、やるんです。

あなたがリーダーだから、あなたにしか、それはできないんです。だからあなたが立ち上がって、霧のなかを歩みつづけてほしいんです、ずっと。

あなたが霧のなかを歩むんです、最初に。

で、これを聞いて、ああわかった、じゃあ何でも、霧のなかをダッシュすればいいんですねって、何か自分ペースでなにも見ずに、目隠しをした状態でダッシュしはじめたら危ないですよ。

だからあなたはリーダーだけど、慎重にやってほしいんです。僕も新アドバンスマインドを話しながら、やっぱり慎重に話してるんですね。

僕が話している内容が本当に正しい内容なのか、あなたたちを本当にいい方向にもっていく内容なのかとか、やっぱりわからないですね、霧だから。でも僕

---

は、やらなきゃいけない。

でもあまりにも僕が突っ走って、変なことを話しはじめたら、おかしいことになっちゃう。だから、慎重にゆっくりと僕は話してるんですね。それをちょっと意識してほしい、何かを話すときに。

よし俺が立ち上がって、リーダーだって、ダッシュをはじめて、こうだこうだと、おかしいことを言いはじめたら、破滅に導きますよね、みんなを。

例えば、みんなで死ぬんだとか言い始めて、死ぬことがすべてだ、とかいって、おかしいですね。だからやっぱり慎重になって、あなたも慎重になって、霧のなかを歩んでほしい。慎重に慎重に。

で、ちょっとちがうなと思ったら、そこですぐ方向転換できてね。またいい方向にもっていけるようにできると思うから。慎重だったらね。

そういう意味で、慎重に、でも勇気をもって、霧のなかを歩いてほしい。真のリーダーとして、先陣を切って。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「理解してくれたとじてもらえ」と、書いてください。

### 「理解してくれたとじてもらう」

---

真のリーダーの要素としてもうひとつ、かなり重要なポイントなんですけど、だれかをリードしたいときには、真のリーダーとなって、だれかを導いてあげたいと思うときには、かならず、その相手が、「あっ、この人は俺のことを理解してくれた」と感じないと彼らはついてこれないです、あなたに。

ああこの人、何かすごいこと言ってるけど、俺のことは理解してくれてないなって思ったらついてこないんですね、人っていうのは。

---

理解してくれたとじてもらう

だから、真のリーダーとして、あなたがまずやることは、導きたいと思っているすべての人に、「あっ、この人は俺のことを理解してくれた」と、感じてもらうことなんですね。

そう言うことじゃないですよ。「理解してるよ、理解してるよ」って、言うことじゃないです。

相手があなたに、「あっ、この人は俺のことを理解してくれたんだ」と思って、感じる事が大事なんです、まず。

そして、あなたは、あなたのビジョンを話しはじめてもいい。あなたはみんなをいい方向に導いてあげる必要がある。

だから、感じさせることが大事なんですね、理解されたと。

感じさせるっていったって、まず相手を理解しないと感じさせることはできないですからね。理解するってことが大事なんですけど、まずは。

相手を理解して、そして「ああ理解してくれた」って、感じてもらったときに、はじめてあなたはリードできるんです、相手を。

だから、99%の問題は、グループ内で起こる問題、まあ、会社を経営している人は、わかると思うんですけど、何らかのグループ内で起こる問題の99%は、「あっ、この人、理解してくれた」「俺は理解された」と、みんなが感じる事ができれば解決できるんです、ほとんど、グループ内の問題は。

何らかのグループ内で、いざこざがあったら、まず最初に、みんなが「俺のこと理解された」と思ってもらうだけで、ほとんどもう解決なんです、問題は。

男女内で、あなたがこれから女性と付き合うときにも、ギャーッと争いになりますよね。そのときに、争いは問題じゃなくて、単純に相手が「私のことを理解してくれたこの人は」って、思ってくれば、そう感じてもらうだけで、その問題は解決なんです。

だから問題を解決する必要はないんです。理解してもらえたと思ってもらこ

---

理解してくれたと感じてもらう

とが、解決につながるんです。それだけなんです、じつは。

だから男女内で何か揉めごとがあったら、理解してあげたらいいんですよ。

ああそうだねって。そうしたら、そのいざこざは終わりなんです。争いは終わるんです、かならず。99%のケースはね。

だからそれを覚えておいてください。真のリーダーの要素です。

ちょっとここで、10 分間、また休憩をとります。またつぎは、真のリーダーの要素を話していくんですけど。スキルの 1 つひとつを。10 分間、休憩をとりますんで、10 分後に集合です。

---

理解してくれたと感じてもらう

新アドバンスマインド 第8話 パート3

---

大きな字でまた書いてほしいんですけど、

「グループの興味ポイント」と、書いてください。

「グループの興味ポイント」

---

僕たちがこれから、新しいこの社会で、いままでとはちがう社会ですよ。大昔の、人類の初期のころの社会とは、またちがう社会になってるんですけど、いろんな意味で、環境的に。

その世界で、真のリーダーになるためには、グループをリードしていく必要がある。そして、グループの興味ポイントを知る必要があるんですね、これからは。

興味ポイントを知る必要があるんです、グループの。それをマスターして、実際にできるようになれば、あなたは真のリーダーとして、グループをリードして、みんなを導いていくことが可能になるんですね。

だからこれからは、グループの興味ポイントをみつけていく作業を練習していかなくちゃいけない。

個人ではなくて、自分自身でもなくて、ひとりの人じゃなくて、そのグループ全体の興味ポイントをマッチできて、そのひとつの興味ポイントをバンッと導けるような真のリーダーにならなくちゃいけないんですね。

そこには、あなたの「あとで俺が得してやろう」とか「ダメして得しよう」とか、それ以外にも「この人だけを得させてやろう、他の人は無視して」じゃないんですね。

グループをひとつとして考えて、自分のエゴも捨てて、あるひとりのエゴも捨

---

グループの興味ポイント

てさせて、全員の、グループの興味ポイントっていうのをひとつバンと出してあげて「よし、ここに向かうぞ、みんなで」、「ああ、それなら俺もやりたい」っていうような。

それを導き出せる人が真のリーダーなんですね、これから。

もしそこに、あなたのエゴが……ホントになるべく自分の欲を満たすことは最後にしてほしいんですけど、後回しにしてほしいんですけど。もしそこにエゴがある場合は、正直に言うべきなんですね。それを隠してもバレるから。

なければ、ないでいいですけど、ある場合は言ったほうがいい。

例えば、会社を大きくしようって、みんなで盛り上げていこうって言って、じつは会社を大きくして、自分自身の収入も増えるからいいなと思ってるんだったら、それを言うべきなんですね。

隠して、俺はいいから、俺はみんながよければいいから……バレるんです。こいつはたぶん、こんなこと言ってるけど、じつは自分の収入も高めたいなと思ってるなとバレるから、もしその気持ちがあるんだったら、言ったほうがいい。

みんなこれ、がんばろうな。このポイントはいいだろう。まあ、じつは俺も、これを達成することで収入がこれぐらいになって、すごくうれしいから、やるだけだって。正直に言ってあげる。

そうすることで、みんなは「そうだね、それはまあ、べつにいいよ」ってなるから。正直に言え。なければ、ないでいいけど。あるんだったら言った方がいい。

とにかくグループとして考えて、そしてそのグループの興味ポイントを満たすことを考える。それが真のリーダーの秘訣です。

こういうことをどんどんしてほしい。会社をもっている人は、とくに意識してチームメンバーと話すときに、みんなの興味ポイントは何なんだろう。

そしてこのグループの興味ポイントって、どこにあるんだろう。で、俺はなるべく自分の欲は最後に満たすのでいい。でももし、いまこの欲が、じつはある

なと思ったら、みんなに話しておこうとかね。

そうすることが、リーダーの秘訣です。これから練習してください、毎日。

練習をしてください。グループの興味ポイント。

で、つぎに書いてほしいことが、

「生き方」と、書いてください。

## 「生き方」

---

真のリーダーは、生き方が他の人とは違うんです。人生の歩み方が違うんです。ふつうではないんです。

世間一般の、ふつうの人の、凡人の生き方は歩まないです。

真のリーダーには、真のリーダーの生き方ってのがあるんですね。それがどういう生き方なのかというのを話していきます。

真のリーダーの人生とは＝肉体面、感情面、精神面、そして経済面で、すべての面において……チェンマイセミナーに来た人は、もうすでに知っている話だと思うんですけど。かなり大事なことで、もう一度言うんですけど。

真のリーダーとして、肉体面でどういう人生を歩むんだろう。具体的な話をすると運動ですよ。サーキットであったり、何の運動でもいいんですけど。

運動であったり、栄養、食事ですよ。栄養であったり、睡眠であったり、水分であったり、そういう肉体面で、ちゃんとケアしてますよね。

例えば、運動の面だったら、僕が話したのは、朝早く例えば、6時とかに起きて、1時間とか30分ぐらいをつかって何か運動をする。サーキットでも何でも。心拍数を上げることをする。

一番最初に、朝一番意志の力が強いときにそれを行う。

そして、スーパーシェイクでも何でもいいですけど、ちゃんと考えた栄養のバランスがとれた朝食をとる。

それでちゃんと毎日食事もとって、水分の取り方は、食事をする 30 分前にか  
ならず 500ml とか、それを飲む。で、食事も、2 時間半～3 時間ごとに小さ  
な食事をする。

そして睡眠時間も、8～9 時間、ちゃんと毎日とる。

このバランスが崩れたら、肉体面で進化できなくなって、肉体面でケアされて  
なかったら、他のすべての感情も精神も乱れてくるんですね。だから肉体面で  
はそういう意味でケアをする。

睡眠の話も、具体的には部屋を暗くしたり、布団のシーツをシルクにしたり。  
とにかく寝る場所にはお金をつかってほしいと、僕は思うんですね。

僕は結構ケチで、あまりお金をつかわないタイプなんですけど、やっぱりベッ  
トとか、枕とか、シーツとか、寝室にかけるお金はムダじゃないと思ってるから。

睡眠時間というのはホントに人生の何分の一の時間を占めますよね。だから  
やっぱりそれはケアされたもので、レベルの高いものじゃないとダメだと思っ  
てる。休養にとって大事だから。

高い枕とかもつかいますし、シーツとか布団とかもそうですし、シルクとかの  
ね。そのお金は、僕は惜しまなくていいと思います、その分に対しては。

食事の面でもそう。へんな体にわるいものをガツガツ食べたら、すべてが乱れ  
ますよね、感情も、精神も。だから、それはケアする。

僕自身も、2 時間半ごとに食べるってことをつづけてますけど。運動も朝、サー  
キットであったり。何でもいいですよ。ちょっとした腕立て伏せだけでもいい  
かもしれない。でもとにかく運動をちゃんと毎日する。心拍数を高めるってこ  
とですね。



つぎに感情面。感情で、どういう生き方をするのか。これも前に話したんですけど。

まだ完結していないこと、満たされてないこと、終了してないことなどを終わらせるか、完全にわすれて捨てるか、どっちかにするってことですね。

例えば、パズルとか組み立てはじめて完了していないものとか、読みはじめて、まだ読み終えていない本とか、見終わっていないビデオとか、いろいろあると思うんです。

やり始めたけど、まだ完結してないものって、いろいろあると思うんですね。

彼女ともちゃんと別れてないとかね。何かしようと思ってるけど、整理整頓しようと思ってるけど、まだできてない。やろうと思ってるけど、まだできてないことってあると思うんです。

それに感情エネルギーが、すごく使われるんですね。

自分の力を吸いとられるんですね、そういうものに。だからそれをちゃんと完了させる。

パズルが途中になってるんだったら、最後までやるか、もうそれを全部ばらして捨てるか、どっちかにするんです。

本も、読むか捨てるか、どっちかにするんです。読み切るか、もう読まないって決めて捨てるか。

何か微妙につづいている女の子とかとの関係も、もう切るか、よし、もう一回その女の子とちゃんと付き合い直すか、どっちかなんです。

微妙な立場でおくと、ダメなんです。僕も女性に関しては、そういう微妙な立場が結構あるほうなんですけど。

カットしていかないといけないなと思ってるんですけど、もったいないなと思って。やりたい時がきたら、やりたいなと思ってしまうから、カットできない。

だから、そういう気持ちはわかるんです。むずかしいんですけど、僕もこれはやっ払いこう思っています。

女性関係も、何かこう微妙だなと思ったら、それはカットするか、よし、思っで大事にするか。

友人関係もそう。まあ、友人関係に関しては、僕は未練なくカットできるタイプなんですけど。ダメだなと思ったら、そこですぐメールが届かないようにしたり、すぐカットして。

10年ぐらい、11年、12年つきあいがある友人とかも、ホントに今年に入って、チェンマイセミナーの前に何らかの心を決めて、よし、カットと思っで。意味ないなと思っで、それをちゃんとカットして、両方から連絡がとれないようにしたんですけど。

そういうふうに入ットしていくと、すごくすっきりします。

もうひとつ、自分の感情をブロックしているとか。例えば、今回の新アドバンスマインドで話したのは、感情の波に乗るって話をしましたね。

感情っていうのは、麻薬みたいなもので、例えば、麻薬を血管に注射されたら、その効果が表れるんですね、自分のなかに。

麻酔を打たれたら、麻酔はかかるんですね。

それとおなじで、感情っていうのは、感情が湧いてきたら、その効果が表れるんです、自分の心のなかに。

それをブロックすることはできないし、我慢することもできない。

だから、感情の波に乗ってレスペクトする必要があるって話をしたんですけど。

これもちゃんち行っでいくと感情的にもすごく進化できるんですね、いろんな意味で。

他に感情面の生き方としては、例えば、女性であったり、パートナーであったり、友人とか、周りの人間も、感情的に健康的な人たちを周りにおくってことです。

感情的に不健康な人を周りにおくと、それに影響されます。だから感情的に健康な人を周りにおく。

こういうことをいろいろしていくことで、感情面でもケアされた、きれいな生き方ができると思います。

そして、精神面。

精神面を真のリーダーは、どうやって生きていくかという、例えば、仕事のスケジュールをちゃんと決めてやるとか。

話しましたよね、複数のことを同時にやらない。メールをみながらコピーを書くとか。ご飯を食べながらブログを読むとかね。複数のことを同時にしない。

ひとつだけのことをちゃんと時間を決めて、例えば、50分やって10分休憩、50分やって10分休憩とか。そういうふうにスケジュールを組んでちゃんとやる。

そうすることで、精神的にすごくスムーズに、効率的なものごとが起こせます。

他には、メンターをもつとか。精神面で導いてくれる、いろいろな知識とか知恵を教えてくれるメンターをもって、導いてもらう。すごくいいことですよ。

真のリーダーになるためには、メンターをもつ必要があるんです。

いろいろ細かいところまで、いままで話してきたと思うんですけど、とにかく、肉体面、感情面、精神面、そして経済面で進化していく。そういう人生を歩むのが、真のリーダーの人生だと僕は思うんですね。

ふつうの人の生き方とは違うと思うんです。ふつうの人はこんなことをしないと思うんです。

スケジュールを決めて、複数のことを同時にやらず、感情の波に乗りながら、運動をちゃんと毎日やって、そしてちゃんと食事を時間どおりとって。睡眠時間は9時間とか、そんなことをやる人は、あんまりいないと思うんですね。

でも、だから真のリーダーにはなれないです、多くの人は。

真のリーダーになりたいんだったら、やらないやだめだと思うんですね。

そしてそれが経済面の進化にもつながると思います。

貧乏な真のリーダーなんていないと思うんですね。まあ、お金に興味のない、お金を得ずにリーダーシップをとっている人もいますけど。

単なる貧乏人で、仕事をする能力のないリーダーなんて、いないと思うんですね。だから真のリーダーは、やっぱり経済面も進化できる人。

メンタルの面でもそうだし、感情面も、フィジカルな面でもそう。それが真のリーダー。そういう生き方をしていく必要がある、僕たちは。

そういう生き方をしている男性に、女性は惹かれるんです、ホントに魅力的な女性は。その辺のキャピキャピ娘だったら、気にしないと思いますよ。そんな、朝、運動とかしてバカじゃないのとか、言うかもしれない。意味ないよとか。

でも、私たちはキャピキャピ娘がほしいんじゃなくて、ホントに魅力的な女性をゲットしたいですよ、引き寄せたいですよ、自分のもとに。

だったら、こういう真のリーダー的な生き方をしなきゃダメ。

そういう生き方をすることで、女性はあなたについていくんです。男性もあなたについていくんです。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「いまに集中する」と、書いてください。

## 「いまに集中する」

---

すべてのことをいまに集中してほしいんです。

こういうことを話して、ビジョンとか、いろんなことを話すと、未来のことばかり考えたり、ああ俺はこうしたい、いつかこうしたいとか、世界平和とか、そういう未来のことばかり考えてしまう。

でも、僕たちが覚えないといけないことは、いまに集中することなんですね。いま。

いま、この瞬間、目の前で困っている人たちに提供してあげないといけない。

そして、いま、この瞬間、あなたに与えようとしている人から、受けとらなきゃいけないです。

100%、提供して、100%、受けとるんです。

この話もしましたね、奪うじゃなくて、受けとる。そして、提供するって話をしましたね。

いま、この瞬間、あなたに与えようとしている人から、ちゃんと受けとってほしい、全力で。そして、いまあなたを必要としている人に、全力で、100%、提供してほしいんです。いまに集中するんです。

いつか俺は……じゃないんです。いつか俺は世界平和じゃなくて、いまこの瞬間、目のまえにいるんですね、かならず、あなたを必要としている人が。

いまに集中することなんです。それが真のリーダーなんですね。

そう。で、ここでかなり重要なことをまた話すんですけど。

だれかがあなたに提供しているときに、あなたはそれを100%の力をつかって、

---

いまに集中する

受けとる必要があるんです。

だれかがあなたに 100%の力をつかって提供しているときには、あなたは同じように、100%の力をつかって、受けとる必要があるんです。

多くの人は、ここで変なゲームをするんです。「ああ、俺はそんなの必要ないから、わるいからいいよ」って、断るんですね、受けとるのを。

もしあなたが、100%の力をつかってそれを受けとらなかったら、あなたは相手をバカにしてるんですね。それを理解しなきゃいけない。

ここで多くの人が、罪悪感を感じてると思うんです、何かを受けとることに對して。受けとる＝奪うことじゃないのかとか思ったりして、だれかがあなたに何かを提供しようと思ったら、それを拒否する人が多いんですね。

やあ、それはわるいからいいよとか。だれかが肩揉んであげようっていったら、いやいやいやいいよ、そんなわるいからいいよって言って、拒否するんです。

でも、拒否をすると、あなたは相手を傷つけている行為になるんです、じつは。

相手は、100%の力をつかって、あなたに提供したいという気持ちで、命を賭けてあなたに提供してるんですね、あなたに對して。

でもあなたはそれを「いやいや、いいよ」っていうと、あなたは相手を拒否していることになるんですね。

その相手を傷つけてるんですね、心の底から。

わかりますか。あなたは受けとる必要があるんです。100%の力をつかって、全力で。

これはホントにむずかしいことなんですけど、やる必要があるんです、相手のために。

例えば、〇〇さんに訊きたいんですけど、〇〇さん、いますか？

---

いまに集中する

——はい。

女性をいかすことは好きですか？

——いかすことですか？

女性をいかしたりしますか？

——いさせるのは好きです。

どういう手をつかっていかせます？ クンニとかですか。

——やさしく。

やさしく、いかせますよね。

で、ホントに好きな女性が目の前にいて、ベットインして、この子をいかせたい、この子のよろこぶ姿をみたいと思って、いかせてあげるよってやろうとしたら、「いやいいよいいよ、そんなわるいから」っていって、ひたすら断られたら、どういう気持ちになりますか？

——何かちょっと、みじめな気持ちになるかもしれない。

みじめな気持ちになる。

この子の、よろこぶ姿をみたい、俺はいかせてあげたい、この子を愛してると思って提供したい。で、その女性は、「いいよう、そんなわるいから。いいよいいよいいよ、絶対にいい」

それをさせてくれないんです。あなたは、いかせようとしているのに、彼女はそれを受け入れないんです。拒否するんです。どう感じます？ 心の底から。

——そうですね。まあ、必要とされてないのかなとか。

そう、必要とされてないのかな、もしかして。べつにどうでもいいと思われて

---

いまに集中する

るのかなとか、感じますよね。

——どうでもいいと思ってるのかなとか。

そこでもし女性が、「ああ、私をいかせて」って、〇〇さんを抱きしめて。私をいかせてって、天国までいきたいの。

わかったって言って、〇〇さんが全力のちからをつかっていかせて、ギャーッて、これ以上はないという、いき方をして、もう完全に100%受け入れて、いったとしたら、どう感じます？

——ああもう、最高にうれしいと思います。

それで、ぐったりして、ありがとうって言って、じゃあつぎは私の番よって言って、いきなりいままでの想像を絶するようなことをしはじめて、〇〇さんがもう、すごくいってしまったら、どういう気持ちになります。

——もう死んでもいいぐらい幸せだと思います。

ですよね。100%の提供、そして、100%受けとることができたときに、ものすごく人間関係って深まりませんか？

——そうですね。

でも、もし〇〇さんが、その女性に対して、提供したい、いかせてあげたいと思ってるのに、女性が、いいよ、いいよ私はいいいから、わるいからいいよ、いいよってって絶対に拒否してきて、一回もいかしてくれないんです、いかないんです。

で、ただ、〇〇さんをいかせてくれるだけだったら、何かシコリが残りますよね、心のなかに。

——そうですね確かに。拒絶されたというか。踏み込めない距離みたいなものを感じます。

---

いまに集中する



感じますよね。そう、何か愛されてないのかな、必要とされてないのかな、ホントは俺は下手なのかなとか。俺が下手だから、いけないことを予想してるのかなとかね。

いろいろなことに対してネガティブな感情になってしまいますよね、拒否されたら。

受けとるって作業は、相手を幸せにするために必要な作業なんです。100%受けとって、100%提供する必要があるんですね。100%受けとるだけじゃダメですよ。

100%受けとって、100%提供することで、人間関係は深まっていくんです。

だから、だれかがあなたに提供したいという気持ちがあって、提供しようとしているときに、あなたがそれを拒否したら、それは相手との人間関係を深めるチャンスをあなたは自分から壊してることになるんですね。

相手が100%提供したいっていうときは、それを100%の気持ちで受けとって、そして100%の気持ちで、また提供したらいいんです、あなたが。

提供と、受けとること、そのふたつする必要があるんですね、人間関係を深めるためには。

だから僕たちはどうしても、罪悪感を感じて「いやいいよ」とか、言ってしまうんですね、わるいと思ってしまって。でもそれは逆に、相手を傷つける行為だってことを覚えてほしい。

そういう罪悪感ゲームみたいなことをしないでほしい。罪悪感ゲームなことをすると、人間関係が深められないです、お互いに。

「いやあ、わるいから」って、何らかの変な遠慮とか……例えば、好きな女性をいかせたいと思っているのに、その女性が何か遠慮したりして「いやなんか、わるいから」とか言ったら、何かシコリが残って、愛情を深めることができないですよ。

でも、もし彼女が「私をいかせて」って、抱きしめてきて、「よし」と思って、本気でいかせて。「じゃあ私もいかせるわよ」って、本気でいかされて、終わったあと、すごく充実感があって「よし、こいつを愛すぞ」って、思いますよね。すごく深くなれると思うんですけど。

でも、どっちかが受けとるのを拒否したり、与えることを躊躇したり、どちらかが100%の力をつかわなかったら、人間関係は前に進まないんです。だから、そういうゲームをしないでほしいんです。

僕が人間関係で心がけていることは、つねに100%受けとろうと。もう十分すぎるほど受けとろうと思うんですね。

で、逆に与えるチャンスがあったら、十分すぎるほど与えようとか、そういうふうに思うんですね。

それがちゃんとできてるときと、できてないときが、やっぱりありますけど。

自分のエゴが強くなってるときとか。自分のほうが受けとりすぎたとか。自分だけが得してしまったってことは、たくさんあるんですけど。

でもやっぱり、心がけていることはというと、100%受けとって、でも100%……200%かな、100%受けとって、200%提供したいっていう気持ちを心がけてます。それができるように、これからね。いままで以上に。

だから、あなたたちも、これを聴いている人も、受けとってほしい100%の気持ちで、そしてそれを返してほしい。200%。

それで人間関係ってどんどん深まっていくと思うし、愛情も深まっていくと思うんですね。その女性との。

で、受けとることを拒否する理由のひとつに、ホントに俺に返せるのかなって、これだけ受けとって、あとでお返しができるのかな、提供ができるのかなっていう、それが怖くて、やっぱり受けとるのを拒絶するときっていうのがあると思うんですね。

自分が同じぐらい提供できるのかっていう不安で自信がなくて。でも、あなたがそれを勇気をもって受けとらないかぎり、提供するチャンスさえも生まれないんですね。

例えば、僕がセミナーをやるときに、400 万の参加費をもらって、1 億とか、2 億とか、3 億円ぐらいの価値のものを与えられるかな。いやわかんないなと思って、やっぱりやめとこうっていったら、前に進まないですよ。

でも、よし、受けとろうって、みんなからできるだけ多くのお金を受けとって、できるだけ多くの参加費を払ってもらって、そしてできるだけ、その 10 倍、20 倍、100 倍の価値を与えて、みんなに稼がせて、真の男になってもらおう、よし、と思ったら、受け取れますよね。

でも、できるだけ、いや俺わかんないから、あんまりちゃんとしたこと話せるかどうかわかんないから、まあ 1 万円でいいですよとかいって、いやいや、やっぱりタダでいいですよとかいったら、自分自身の限界を超えることができないし、みんなの限界を超えさせることもできないですよ。

だから、僕はセミナーとかをやるときには、できるだけ多くのお金をみんなに払わせようとしています。全財産を払ってもらってもいい。

そしてそれで僕は、200%、300%、1000%の提供をお返ししないとイケないと僕は思うんです、そこで。

そしてみんなを導いていく必要がある。みんなに大成功してもらって、みんなに幸せになってもらって、みんなに真の男になってもらう……これを達成しなきゃいけないって僕はそこで考えるんですね。

だから、100%受けとる、そして 100%お返しする、提供する。

これから、いろんなセミナーをやったり、商品を買ったりすることがあると思うんですけどね、ビジネスをやっている人は。

や～、わるいから 100 円でいいよ……それをする、あなたは自分の限界を超えることもできないし、相手に本当の意味で与えることもできないんです、

---

いまに集中する

それによって。

本当に相手に与えると決めたら、どれだけお金をもらってもいいし、どれだけ受けとってでもいいんです、すべてを。

だから、お前を全力でいかせてやるぞって言って、もう血管が切れて、頭が狂うぐらいいかせてやるって。

そのかわり俺も狂わせてくれって言うんですね。俺も精神病に行かなきゃいけなくなるぐらいの快楽を俺に与えてくれって女性に頼むんです。

そして実際にそれをさせて、そしてあなたも同じことをしてあげるんです。

それが気持ちいいんですね、人間関係のなかで。

ではなくて、たぶん俺は、いかせられないから、俺もいかないようにして、ちょっと触りあいっただけで終わろうとか……気持ちわるいですよね、関係が。

彼女がフェラしてあげようかとかいったら、いやいいよ、いいよ、じつは俺、クンニが下手だから、お返しができないから何もしなくていいよ。触るだけでいいよ。俺もちょっと触るけどって、何か触りあいっこみたいな感じになって。

何をしているんだって話ですよ。

だからもう、俺は下手だけどね、じつは。やってくれ、俺をいかせてくれ、フェラしてくれって、思いっきりいかせてもらおう。

そしてそのつぎに、よし、俺は下手だけど、ここまでやってもらったから、あなたをいかせるしかないなって、全力を出して、気が狂うように全力で女性をいかせてあげる。

それで「ああ、あなたうまいのね」って言われて、ええ？　じつはそうなの？　みたいな話になりますよね。

そう。触りあいっこはしないんです。

---

いまに集中する

100%受けとって、100%提供するんです。200%、300%の提供をするんです。

お金を受けとるときもそう。極限まで受けとってください。そして、限界を超えた、お返しをしてあげてください、その相手に。

いいですか。それが人間関係なんです。触りあいっこの恋愛関係なんて、おもしろくないです。限界を超えた、与えあいっこをしてほしいんです。

お互いに限界を超えた提供をして、お互いに限界を超えた受け取りをしてほしいんです。

ここまでか、というぐらい。

その繰り返しでいいと思うんですね、人間関係っていうのは。だから変なゲームをしない。触りあいっこゲームをしない。

わかりますか。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことは、

「受けとるを練習する」と、書いてください。

### 「受けとるを練習する」

---

これは練習しなきゃいけないです、受けとるという行為を。毎日練習してほしいんです、受けとる行為を。

肉体面でひとつ、感情面でひとつ、そして精神面でひとつ、何かを受けとってほしい。毎日練習のように。

肉体面では、だれかに毎日かならずマッサージしてもらおうとか、抜いてもらおうとか。何でもいいですよ。体を洗ってもらおうとか。

---

受けとるを練習する

僕の場合は、肉体面に関しては前にも話したと思うんですけど、いま付き合ってる彼女に、ネティポットも全部やってもらって、体も全部洗ってもらって。歯は自分で磨かないとちゃんと磨けないから、自分で磨くんですけど。頭も洗ってもらって、すべてやってもらうんですね。

食事も全部食べさせてもらってるんですね。自分の手をつかわずにスプーンとかで食べさせてもらってるんです。ハイって言って。そこまで受けとろうとして、肉体面では完全にその女性に、すべてのことを僕にやらせてるんですね。それを受けとってるんです。

毎日練習してほしいんです、何かを受けとる。肉体面、感情面、精神面で。

感情面もそう、何らかのことをだれかから受けとってほしい。精神面もだれかから、知識を受けとってほしい。その、受けとるという行為をもっともっと練習してほしいんです。

あなたがホントにビジョンがあって、みんなを救いたいというビジョンがあって、みんなの興味ポイントをマッチさせたところにみんなを導いてあげたいというビジョンがあるんだったら、受けとるということが、どんどんできるようになるんです。

例えば、ビジョンがない状態で人から受けとることは、罪悪感が生まれるんですね。

例えば、僕の話でいうと……僕の話のほうが、みんながお金を払ったからわかると思うんですけど、400万円というお金をセミナーで払って、例えば、僕にビジョンがなくて、何かお小遣い稼ぎチャリンチャリンとか思ってた、みんなからお金をとって、それで買い物しようかなとか、そういう気持ちだったら、たぶん罪悪感でできなかったと思うんですね。

でも、ビジョンが僕はあるんですね、大きな。

いろんなビジョンがあるけど、ひとつのビジョンとして、みんなを……日本でがんばってる起業家たち、マーケットターたち、コピーライターたちに、これからの情報ビジネスという社会をどんどん盛り上げていてもらいたい。

---

受けとるを練習する

そして若いこれからの、中学生とか高校生とか、若い十代の人たちにも、そういうことができるようになって、能力を発揮できるような社会にしてほしいと僕は思ってるんですね。

そういうビジョンをもってるんです。だからその前に僕ができることといたら、そういうことを最初に始めてくれる仲間をどんどんもつ必要があるんですね。

だから、あなたたちのような人を、みつけて、集めて、そして話を聴いてもらって、活動してもらいたいと思っている。

だから、そういうビジョンのもとで限界まで受けとろう、彼らから限界まで受けとって、そして僕のビジョンと、みんなの共通ポイントをみつけて、やっていきたいなというビジョンがある。だから受けとることができるんですけど。

でも、チャリンチャリンとか思ってたら、たぶんどきなかったと思う。

それと同じなんです。あなたがこれから受けとろうと思うときは、かならずビジョンをもってほしいんです。

もてば受けとることが必要だと思ってくるんです。必要になってくるんです、受けとることが。

マッサージをしてもらうときに、ああ、マッサージわるいなと思って、いや、俺にはビジョンがあって、俺はこれをやらなきゃいけない。だからマッサージを受ける必要がある。よし、受けとろう、ってなるんです。

わかりますか。ビジョンのあるところに罪悪感は生まれません。毎日練習してください。肉体面、感情面、そして精神面で、受けとってください。

何か、素晴らしいギフトを周りに、社会に、世界に提供する男に罪悪感は存在しないんです。

素晴らしいギフトを周りに提供しようとしている男に罪悪感は存在しないんです。

---

受けとるを練習する

罪悪感が存在するということは、そのギフトを周りに提供しようという気持ち  
が、まだないのかもしれない。

だからビジョンをもってほしい。提供してほしい。

そうすればするほど、罪悪感というものが、どんどん消えていく。100%受け  
とることができるようになるんですね。そして、200%、300%、1000%を提  
供できるようになるんです、どんどん。

いいですか。

つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「俺はつねに居心地のわるい場所に行く」と、書いてください。

### 「俺はつねに居心地のわるい場所に行く」

---

つねに自分自身を居心地のわるい場所にもって行ってほしいんです。

怖いと思うんですね、いやだと思うんですね。めんどくさいと思うし、つらい  
と思うんです、居心地のわるい場所に行くのは。

でも居心地のわるい場所に向かうことで、あなたは奇跡を起こすことができる  
んですね。

居心地のいい場所に留まろうとすると、あなたは自分のギフトも台無しにして  
いるし、天から授かった自分の能力に、レスペクトしていない状態になるんで  
すね。

あんたは何かのギフトをもらって、タレントをもらって、能力をもらって、才  
能をもらって生まれてきたんですよ。それを活かして、周りに提供しないと  
いうことは、自分の運命をレスペクトしていないことになるんです。

---

俺はつねに居心地のわるい場所に行く



居心地のわるい場所に行けばいくほど僕たちは進化できるんですね、ホントに。

それで、これはおもしろい話で聞いたんですけど、ダーウィンかだれかが進化の話で言ったんですけど。

人間がどうしてここまで生存して、いまこの動物社会のトップに君臨することができたのかというと、強いとか、筋肉があるとか、体がでかいとか、そういうことではなかった。

だって、恐竜のほうが体も大きくて強かったですよね。人間はそんなに強いほうじゃない。

じゃあ知恵なのかっていったら、それでもないんです。最初から知恵が優れていたわけじゃない。すごく発達した頭脳をもっていたわけじゃないんですね。

ダーウィンが言ったことばで、人間が他の動物とひとつだけ違うことは何だったのかというと。

僕たちは、変化する能力が他の動物に比べてあったって、そういうことを言ったんですね、ダーウィンさんが。ダーウィンさんだと思んですけど。

ちからが強かったとか、足が速かったとか、そういうことじゃなくて、変化する能力が高かったんですね。で、進化する能力が高かったんです。

脳が、居心地のわるい状況に入っても、そこに適応する能力がすごく高かったっていうんですね、僕たちは。

だからその適応能力が異常に高かったから、僕たちはトップに立てたんだっていう話をしてたんですけど。

それを聞いてね、だから僕たちはもっと居心地のわるい所にいく必要があるんです。居心地のわるい所に行けばいくほど、僕たちは適応することができるんですね、その環境に。

だから人間として生まれてきたこの能力をつかってほしいんです。他の動物

---

俺はつねに居心地のわるい場所に行く

だったら無理なことが僕たちはできるんですね。

居心地のわるい場所に行って、そしてそこに適応して、それをふつうの状況にすることができるんです。

それを習慣にして、そこで進化を、みずから、自分で進化することができるんですね、僕たちは。

自分の意志の力をつかって進化する……僕たちはそれができるんですね。他の動物にもできるのがあるかもしれないですけど、わからないですけど、それは。

だけどその適応能力を活かして、100%つかって、その潜在能力をつかって、どんどん居心地のわるい場所に自分をプッシュしてほしい。

そうすればするほど僕たちは、適応して、進化できるんです。

自分が人間として生まれてきた適応能力って、すごくあるんです。だからそれを最大限につかって、もっと自分をプッシュしてほしい。そうすることでもっと進化できるんです。

女性は、そういう姿を見てるんです。あなたがどれだけ自分を居心地のわるい場所にプッシュしてるか。どれだけ自分が居心地のわるい場所に向かおうとしているかっていう、その姿を女性はかならず見てるんです。

あなたが居心地のいいところに留まろうとしている姿を見ると、彼女たちは、あなたを真のリーダーとは思わないですね、ホントに魅力的な女性は。

他の男性もそうなんです。あなたをリーダーとして認めないんです。あなたが居心地のいいところに留まろうとしていると。

あなた自身が、居心地のわるい場所に向かおうとしている姿を見て、他のみんなは、あなたをリーダーとして認識するんですね。だからあなたはそれを見せる必要があるんです。やる必要があるんです。霧のなかを歩く必要があるんです。

わかりますか。

---

俺はつねに居心地のわるい場所に行く

つぎに大きな字で、

「ビジョン」と、書いてください。

### 「ビジョン」

---

今日、いろんな話をしてきたと思うんですけど、今回の新アドバンスマインドで。第8話ですよ。第8話でいろんな話をして、霧のなかを歩くとか、興味ポイントを見つけるとか、いろんな話をしてきたんですけど。

で、今日の話すべてをひとつにするには、あなたはビジョンが必要だという話になるんです、最終的には。

ビジョンがなければ、今日の話は何もつかえないです。

相手の興味ポイントを見つけることもできないし、自分の欲を後回しにすることもできないし、争いのなかに向かうこともできないし、霧のなかを歩みつづけることもできないし、居心地のわるい場所を歩みつづけることもできないです。何もできなくなるんです、ビジョンがないと。

ビジョンがないと真のリーダーではないんですね。だからビジョンをもつ必要があるんです、これからは。真のリーダーになるために。

そして、真のリーダーとして、みんなをリードして、みんなを救って行って、そして女性にも男性にも、すばらしい女性男性を引き寄せる男になるためにあなたは、ビジョンをもって真のリーダーになる必要があるんですね。

だから今日は宿題として出します。宿題として、あなたのビジョンをもう一度考えて、書いてほしいんです。

で、今日の話を活かして、ヒントにしたらいと思うんです。俺はビジョンわかんないですよ、見えないんですよ……見えないんです。みんな見えないです、僕も見えないです。

---

ビジョン

すべての人は見えないんです。霧のなかなんです。

でも、あなたがビジョンをもって、みんなを導かないと、だれも前に進めないんです。

霧のなかで立ち上がって、よし、ここに向かうぞっていう人が、だれかいないと、みんなそこで何もできなくなっちゃいます。だから、あなたがビジョンを見つける必要があるんですね。

よくわからないけど、これはピンとこないんですとか……そんなピンとくるとか、こないとかいう問題じゃないんですね。

あなたが勇気をもって立ち上がって、よしこっちに向かうぞって、言わなきゃいけないんです。ピンとくる人なんて、いないんです、そんなの。わからないんです。

だけど、勇気をもって、あなたが進むべき道をみんなに示してあげる必要があるんですね。それがビジョンであって、それが真のリーダーのやることなんですね。

だからもう一度それを念頭において、ビジョンを考えてほしいんです。

わからないとか、ピンとこないから無理ですとか、どうしてもそう思うんだったら、もうあなたは、真のリーダーになることは、やめたほうがいい。新アドバンスマインドも聴かないほうがいい。

わかりますか。聴いても意味がないから。

このプログラムは真のリーダーになりたい人が、なるための努力をする覚悟ができている人が聴くプログラムだと、僕は思うんですね。

だからビジョンが、僕はピンとこないから、わかんないんですよ～とか言ってるんだったら、もう聴かないほうがいい。

他の人をどうにかしてあげたいとか、提供してあげたいとか、そんなこと考え

なくていい。ただふつうに暮らしていったらいいと思います。

でも、俺は真のリーダーになりたい、俺はみんなを導いてあげたい、俺は魅力的な男になりたいと思うんだったら、どんなに怖くても、どんなにわからなくても、どんなに混乱してても、どんなにウーッて、わかんなくても、勇気をもって霧のなかを進みながらビジョンを見つけて、みんなの興味ポイントを見つけて、みんなを導いてあげる必要があるんですね。

それにはビジョンをつくる必要があるんです、あなたは。わからないなりに。だから今日の宿題は、ビジョンをつくる。

で、前にも言ったと思うんですけど、具体的であり、計測でき、目にみえた結果であり、はっきりとタッチできるものであり、現実的なもの。

そして、みんなの意見、グループの興味ポイントがちゃんとそこにマッチしていること。そしてそこに感情的なモチベーションがちゃんと入っていること。

そのポイントをわすれずに、ビジョンをもう一度、考えてほしいんです。

グループの興味ポイントも必要ですよ。グループみんなが納得できないようなビジョンをつくっても意味がないですからね。

グループの興味ポイントもマッチしてて、そして感情的なモチベーションもちゃんと入ってて、それで現実的である。

非現実的なことで、あまりにも大きすぎることだと、みんなにバカじゃないのかって思われますよね。だから、現実的であること。

しかもタッチできて、しかも具体的で、計測できること。それが達成できたときには、あっ、達成できたねって、みんながそれを数字で見られること。

平和になるとか、幸せに生きるとか、数字で見られないですよ。だから数字でタッチできる計測結果であること。

そういうビジョンをもってください。

---

つくってほしい。そしてそのビジョンをちゃんと書いて、僕に送ってください。

これは、一週間、与えますんで、来週の金曜日の午後 11 時までに書いて提出してください。

どんなに長くなってもいいです。細かく書いてもいいです。とにかく書き殴ってください。その真剣さを僕に伝えてください、あなたの。

いいですか。僕に送ってください、宿題を。

で、これを聴いている人も、今回参加していなくて、音声を聴いている人も、送ってください。それを僕はちゃんと見てます。あなたがどれだけ覚悟をしているのか、ちゃんと見てます。なので送ってください。

ピンとくるビジョンじゃなくてもいいんです。

あなたがリーダーであって、ビジョンをもとうとして、霧のなかを歩もうとしている、その姿が見られれば、それで僕はいいんですね。

それだけを僕は願ってます。

いいですか。来週の金曜日の午後 11 時まで。一週間ぐらいですよ。それまでに書いて、メールで送ってください。

## 索引

あ	り
争いを受けとめる————— 42	理解してくれたと感じてもらおう—— 54
争いを怖がるな————— 49	
い	
生き方————— 59	
いまに集中する————— 65	
う	
受けとるを練習する————— 73	
え	
エゴの闘い————— 14	
お	
俺の欲は最後に満たしていい———— 8	
俺はつねに居心地のわるい場所にいく ————— 76	
俺より相手を得させる————— 7	
か	
我慢————— 45	
き	
貴重な瞬間————— 29	
霧のなかを歩く————— 49	
く	
グループの興味ポイント————— 57	
こ	
心の平安————— 32	
し	
真のリーダー————— 1	
た	
大丈夫————— 36	
に	
肉体的なチャレンジ————— 40	
ひ	
ビジョン————— 79	
ま	
毎日練習する————— 17	

---

## 索引

---

NEW ADVANCE MIND  
新アドバンスマインド VOL.8

---

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。

---