
MR.X

NEW
ADVANCE
MIND

VOL.-9

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9話 パート1

—— p1 ——

新アドバンスマインド 第9話 パート2

—— p18 ——

新アドバンスマインド 第9話 パート3

—— p30 ——

「すべてが変わる」 ————— 39

「ビジョンを背負う」 ————— 40

「俺の才能」 ————— 41

新アドバンスマインド 第9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9話になります。

いままでいろんな話をしてきて、第1話から第9話までつづいてきて、何ヶ月ぐらいになったのかな。スタートしてから、たぶん2ヶ月ぐらいは経ったと思うんですけど。

いろんな話をしてきて、真の男になる、真のリーダーになる、そして本当に魅力的な女性に、魅力を感じてもらえるような、本当に魅力的な男性になるという作業をしていくっていう話だったんですけど。

そのためには、いままでつかってきたテクニックであったり、トリックであったり、簡単にいえば相手を騙すっていう作業……女性に、本当は魅力的な男じゃないけど、魅力的な男だと勘違いしてもらうようなテクニックの話をずっとしてきて。

それを今回の新アドバンスマインドで、ちがうんだよっていう話になって。

これからは本当に魅力的な男性になる必要があって、そうしないと、ホントにあなたが求めているような女性を手にはできないし、ホントにあなたが求めているような仲間をつくることもできないし、ホントにあなたが求めている人生を歩むことができなくなってしまう。

そのために、知っておくことが、たくさんあるっていう話をしてきたんですけど。

結局、最終的には、どこがカギになるのか。

進化、そして、提供っていうことをしていかなければならない。

すべてのカギ「ビジョン」

では、何がすべてのカギになるかというと、やはり最終的に辿り着くのは、ビジョンなんですね、僕たちの。

僕たちがどれだけ、すごい才能があって、すごいスキルがあって、お金があって、環境に恵まれていて、すべてがよくても、すべてが完璧な状況であったとしても、ビジョンがそこないと、本当の意味での深い魅力っていうのは、ないんですね、その男性に。

そして、女性はそういう男性に対して、本当の魅力を感じないんです。

お金もあって、カッコよくて、すごく完璧で、男らしくて……でも、ビジョンがない、何で俺は生きてるんだろうってのが、わからない。何となく、ただ生きてるって感じ、ヘラヘラしながら。

女性はそういう男性には、絶対に飽きるんです、最終的には。この人、何か、カッコいいし、お金もあるし、男らしいし、強いし、たくましいし、リーダーシップもあって、何かすごい完璧みたいな感じがするんだけど。

でも、この人って何のために生きてるのか、ビジョンってあるのかしら。何のために命を燃やして、前に進もうとしてるんだろうというのが、わからないなと思われたら、いつか飽きるんです、その彼女はあなたに対して。

いつか、何か物足りないなって、感じるんです。

逆に、いろんな面でカッコよくないかもしれない、お金もまだないかもしれない、いろんな面で、いままでアドバンスマインドで話してきたような、いろんなテクニックとかも、そういう要素もないかもしれない。ボディランゲージも弱くて、アイコンタクトも弱いかもしれない。

でも、自分の生きる目的とビジョンをもってる男性っていうのは、女性は深い魅力を感じるんですね。そして飽きないんです、そういう男性に対しては、絶対に。

この人をサポートしたいって、感じるんですね女性は。

すべてのカギ「ビジョン」

だからビジョンをもつ必要があるんです、これから僕たちは。ビジョンをもてば、本当の意味で深い魅力を感じてもらえるし、女性だけじゃなくて、男性……仲間たちにも、チームもあなたに対して魅力を感じて、周りの男性もあなたについていきたいって、リーダーとしてあなたを慕ってくれる。そういう状況になっていくんですね。

なので、ビジョンがないと僕たちは……最後のパズルのかけらが、ビジョンだと僕は思ってるんですね。そのビジョンさえあれば、僕たちは真のリーダーになれるし、真の魅力的な男性になれるし、自分の才能も発揮できるし、100%の力をつかって。

そして、自分が生きる意味をもつことができると思うんですね。ビジョンをもつ必要がある。

でもね、う～ん、僕はビジョンがわからない、何をしたらいいかわからないとって、悩んでいる人はたくさんいると思う。

みんな、99.9999%の人は悩んでる。おそらく、ほぼ100%の人は悩んでると思うんです。

でも真のリーダーっていうのは、第8話でも話したんですけど、悩みながら、霧のなかを歩きながら……自分も不安なんです、わからないんです、混乱してるんです。

でも、前に進みつづけるっていう気持ちで、みんなの先陣を切って、そしてビジョンをもっているって、そういう状況だと思うんですね、その真のリーダーっていうのは。

だから、わからない、悩んでる……当たり前なんです、それは。でも、もつ必要があるんです。

で、第8話で宿題としてビジョンを自分で考えて書いてもらうっていう作業があったんですけど。

今回は、そのビジョンについて、もう少し詳しく話すのと、みんなにシェア

すべてのカギ「ビジョン」

してもらうことにします、そのビジョンを。

そして、ケーススタディっていうのかな、実際にどういうふうにしてビジョンをつくっていったらいいのかとか。ポイントはどこなんだろうっていうのを実際に僕がアドバイスしながら……みんなの意見を聴きながらね……そういう作業を今回は、していこうと思います。

ではですね。まず、〇〇さんから、あなたのビジョンをおしえてください。

第8話で話したとおり、具体的であること。

周りの人すべてにとってメリットがある、その興味ポイントがマッチしていること。

だれかひとりが得するとか、あなたひとりが得することじゃない。他の周りの人が「あっ、やりたい」って思えるような、興味ポイントがマッチしていること。

で、結果が具体的であること。世界平和とかは具体的じゃないですよ。数字で計れない。具体的に数字で計れる結果として見えること。

そして期限が明確であること。3ヶ月、6ヶ月、9ヶ月、1年とか、5年とか、はっきりとその期限が決まっている。短期的なゴールと中期・長期っていう3つがあれば、ちょうどいいと思いますけどね。

そして、それが感情的に、みんなが揺さぶられるような、そういうビジョンであること。

メリットはあるんだけど、何か無機質な、何となくパツとしない、何かべつにそこまでして、それを達成することもないかなって思うようなビジョンだったら、だれもついてこないですよ。

だからそこに何らかの、感情的に「あっ、俺もそれについていきたい」って思えるような、そういう感情的な面もちゃんと入っているという。その点を考慮してビジョンを話してください、みなさんに。

すべてのカギ「ビジョン」

僕だけじゃなくて、今回参加している人たち。そしてこのCDを聴いている人たちすべてに、あなたのビジョンを語ってください。

そして魅力的な女性が、同時にこのあなたの声を、〇〇さんの声を聴いてると思って、そしてその女性が「あっ、この人ステキ。会いたい」と思うような……それを意識してビジョンを話してください。

時間は、なるべくダラダラ話すんじゃなくて、要点をわかりやすく工夫してください。

はい、どうぞ。

——はい。僕のビジョンとしていま考えているのは、ふたつあるんですけど。ひとつは、過去のトラウマとか、幼少期のトラウマのせいで、ホントの自分のタレントとか才能とかが発揮できなくなっている人が多いと思うので。

——まずその、今回、新アドバンスマインドで教えてもらった、感情の波に乗ったりとか、共感するスキルとか、それらの内容をもっと多くの人に伝えて。そしてトラウマを取り除いて自分らしい人生を生きられるようにする。それを伝えていきたいと思っています。

——でもそれは、ひとりの力じゃ無理なので、この話をひとりでも多くの人に伝えるために、まず自分が7人の弟子をつくって、その7人の弟子に対して、ホントに正確に伝達して行って、彼らもおなじように、おなじ気持ちになって伝えていてもらいたい。

——そして、トラウマのない人生を歩めるような人を日本で増やしていきたいな、というふうに思っています。

——もうひとつが、やっぱりお金の価値で振りまわされている人が多いので、お金に価値はないぞっていうことを伝えたいなというふうに思っていて。価値はそんなところには、ないぞっていうことを伝えたいなというふうに思っている。

すべてのカギ「ビジョン」

——そのために何をすればいいかっていうと、これはチェンマイで教えてもらったことになるんですけど、肉体と感情と精神の進化をしなくちゃいけない。そのためには朝起きて、水を飲んで、歯を磨いて、サーキット・トレーニングをしてっていう習慣を正しくやって。

——それを自分ひとりでやって、よろこんでいてもしかたがないので、それをもっとたくさんの人に伝えるために、それもおなじように7人の弟子をつくって、その7人の弟子に正しく伝える。朝6時に起きて、歯を磨いて、舌みがきをして、ネティポットをして、水も飲んで、サーキット・トレーニングをして。

——で、お金だけを稼いでハッピーということじゃなくて、ホントに肉体も感情も精神も進化した人間にまず自分になる。そしてそれを千人に教えます、二千人に教えます、三千人に教えますっていっても、いきなりは無理なんで、まず7人に正しくそれを伝えて、おなじように伝えていってくれる伝道師をたくさんつくっていくことが、いまの僕のビジョンかなと思っています。

うん、素晴らしいです、ありがとうございます。

で、具体的な結果がそこで、数字で計れないんですね、やっぱり。ひとつ目の場合は、トラウマをなくした、トラウマのない人たちの世の中にしていきたい。

ふたつ目は、お金に価値がなくて、お金じゃなくて本当の意味での価値ってなんだろう。それは肉体、精神、感情面でホントに充実した人たちを育てていきたいっていう。

その方法論はわかるんですけど。その7人の弟子っていうのは、わかるんですけど。

その結果が、じゃあそれを達成したっていう具体的な、もう少し具体性をもたせた、数字でみて「あっ、達成したな」って、僕や周りの人がみて、それがホントに実現したとわかるような、数字で確認できる結果にしてくれます？ ちょっとそこを言い直してください。

すべてのカギ「ビジョン」

——数字に直せる結果。まずですね、いま自分がやっている「継承」っていうプロジェクトがあって、そのプロジェクトはビジネスのやり方を教えているんですけども。まずそのDVDを……むずかしいな。

結果ですよ。その方法論をいま語ってるんですけど、どうやったらじゃなくて、何が起こったときに、それは終了となるんですか？ できたと完了するんですか？

何が完了できたときに、ああそのビジョンは達成された、完了したというふうに、終了ボタンを押せます？

例えば、ハイ、トラウマがなくなって、全員のトラウマがなくなりましたといっても、実現したって、わからないですよ。

痩せるだったら、痩せたいっていう目標がありますというだけでは、いつそれが痩せたと言えるんだろうっていうのが、わからないですよ。

だから、体脂肪率が7%になるっていう目標をもったら、7%になったときに終了ですね。「はい達成」ですよ。

でも「人からトラウマをなくしたい」だと、永遠に完了できないですね。それがあまりにも具体的じゃないから。

お金には価値がないと思う人たちをつくりたいって言っても、それは完了できないですよ、わからないから。計測ができないから。はい完了とはならないです。

どういうふうな具体性をもたせて、何が起こったらハイ完了って言えるような状況にできます？ それをお願いします。

——まず、ひとつ目が……何が起こったら完了、う～ん。細かくいえば、例えば肉体だったら自分の体脂肪率が7%になることとか。そして7人の弟子も、おなじように7%になって。

いいですよ、それでも。

すべてのカギ「ビジョン」

——いいですか？

〇〇さんのビジョンをね、具体的にもっと知ってほしいってことです。だから、何でもいいですよ。ただ、計測できるようにね、それが。数字で見られるようにしてください。

——そうですね。自分自身、そうだな……

むずかしいですよ。

——むずかしいです。

すごく、むずかしいですね。だから、99.9%の人はやらないんですね、男は。99.9%の男は、世界を平和にするとか、みんなに笑顔をとかね、それで終わるんです。

だから、永遠に達成しないんです。

だから、魅力的な男じゃないんです。

だから、口先野郎って言われるんですね、そういう男たちは。

僕たちは、新アドバンスマインドを聴いている僕たちは、ちがうんです。

より具体的にして、それをより実現できるような形にして、その結果に具体性をもたせて。だから僕たちは、ホントにそれを実現する男たちになるんですね。そして僕たちは、最高に魅力的な男になるんです。

だから、むずかしいんですよ。多くの人はやらないです、ここまで。

でも、僕たちはそれをやらないといけません、これからは。

むずかしいのを理解しながら、自分をプッシュして、もう少し具体性、もう少し具体性って、やってください。

すべてのカギ「ビジョン」

限界を超えてください。

具体的に、じゃあ、トラウマがない状態っていうのをみるには……どういう問題があるんですか？ いま世の中に。

日本でトラウマがある子どもたちとか大人がいるんだったら、そこにどういう問題がいま、現状として社会にあるんですか？

トラウマがあることによって、何らかの問題が発生しているんですよね。

——発生していますね、はい。

どういう問題が発生しています？ 具体的にいうと。

まず、だれですか？ だれにトラウマがあって、問題が起こっています？ 子どもたち、赤ちゃん、おじいさん、中年、おばあさん……。くわしくいうと、どこに問題が一番集中していると思います？

集中しているのでもなくてもいいけど、〇〇さんが考える、気になっている問題点はどこです？

——やっぱり、大人になってからというか、二十歳を超えてからが問題なんですけど、その前にトラウマをとってあげておけば、もっと……。中学生とか高校生の人たちの時点で……小学生とかはちょっと無理だと思うんで、親の管理下にあるんで。

——中学生とか高校生とか、自分でもある程度自立して、行動ができるような状態で、そこでこの話を伝えてあげられたら、その学生たちに。

とくに何歳です？ 中学生、高校生では、ちょっとまだ大きいんで。もうちょっとその幅を狭めたら、どのあたりにいきます？ 年齢層でいうと。

——ホントは中学生がいいんですけど、現実的に考えたら、まあ、高校に入ってからなんで、16歳ですね……。

では、16歳の女の子、男の子、どっちに集中したいですか？ 両方ですか？

——できれば、両方ですけど。やっぱり男ですね、より気持ちがわかる。

話しやすい、男のほうが。

では、16歳の男性。16歳の高校生の子どもに、トラウマがあることで、どう
いう問題が発生しているんですか？ 世の中で。

——まず、自分に限界をつくってしまうというか……

限界をつくってしまう。何か可能性を信じていない、あんまり。

——そうですね。

どういう限界をつくってます？ 肉体面ですか？ それとも何らかの仕事に対
してとか、何かくわしいことありますか？

——仕事が一番かもしれないです。小学生の頃とかに思い描いていた夢とかを
あきらめて、「俺はサラリーマンしかないんだ」とかっていうふうになっ
てたりとか。決して彼らが心から望んでいる仕事とか趣味とか、やりたい
ことができていない、できなくなっちゃってると思います。

——好きな女性も、たぶんゲットできていないと思うんですよね。俺はこんな
もんだという。

じゃあ、16歳の男の子がもっている悩みとかトラウマは、将来の夢とかが、
叶うかどうか自信がない。好きなことをやって、人を助けながら、収入を得
ながら、そういう人生を歩むなんて、できないんじゃないかっていう気持ち
をもって過ごしている。

そして、男としての自信もあまりなくて、好きな女性とかがいても、どうやっ
てそういう女性にアプローチして、すばらしい男女関係を、恋愛関係をもっ
ていったらいいのか、わからない。将来も離婚するかもしれないとか、そう
いう感じですか？ 要するに、男女関係の問題と仕事関係の問題。

すべてのカギ「ビジョン」

——そうです、はい。

そういう悩みをもっている16歳の男の子がたくさんいるから、その子たちが大人になったときも、何かその繰り返しになっちゃうんじゃないかとか、それをどうにかしたいんですよね？

——そうですね。

どういう結果をもたらしたいですか？ 彼らに、最終的には。

——彼らが、まあ、提供したいと思える人間になるというか……

結果ですよ、結果。はっきりと、数字でわかるような。

——うーん、何だろうな。彼らが大人になったときに、

いつですか？

——30歳になったときに、

ちょっと長すぎるかな。達成するのに14年かけるのは、ちょっと長すぎるかなと思うんで。

——そっか。じゃあ彼らが高校を卒業するまで、18歳までに……塾とか学校とかをつくりたいなっていうふうになんぞ思ってた。まず自分が教えられる範囲、いきなり学校とかは無理なんで、まずは10人とか20人の塾から、もしかしたら始めるかもしれないんですけど。

——それで、いまこの新アドバンスマインドの話とかを伝えていってあげて。おなじように弟子が、全国各地で塾を開いて、やっぱり学校を、日本でいう義務教育に組み込まれるぐらいの学校には、将来……

じゃあ、それをもう少し絞っていくんですけど、高校を卒業するころには、どういう男になってほしいんですか？ 具体的に数字で表せる結果として。その卒業生が。

すべてのカギ「ビジョン」

例えば、わかりやすくすると、女の子10人とセックスをするとか。彼女が2人とか、3人とかいる男になってるとかね。

高校を卒業するころには、すでに収入が20万円以上あるとか。何らかのインターネット起業をしてとかね。

その彼らにもたせる具体的な結果っていうのは、何があります？

例えば、幸せな大人になりますじゃ、わからないですよ。はっきりと、卒業生は、その学校を卒業するころには全員、彼女が最低3人いる。そして年収は300万円をすでにインターネット上で稼いで、何らかの経済的な成功をしている。そういう塾をつくりたいっていうふうな。

それが最低、20人の卒業生が生まれるような……わからないですよ、僕は。具体的な数字を出してほしいんです。

——そうですね。まあ収入が、高校生でありながら、父親の収入を超えるとか、平均が350万円とかだと思うので、最低でも彼らの年収が400万円。

18歳までに、高校を卒業するまでに年収が400万円。

どういう形で稼いでる状況になってほしいんですか？ 彼らには。

——彼らには、インターネットをつかった情報ビジネスで、年収400万円になってもらいたい。

うん。その女の子、恋愛関係に関しては、どういう状況になってもらいます？ 結果として、彼らには。

——恋愛は、最低10人の女性と経験をして、セックスをして。べつに彼女はひとりでも、ふたりでも、どっちでもいいんですけど、最低10人は、とりあえずやっておく。その上で、ひとりにするか、ふたりにするかは判断する。本人が決めてくださいという感じで。

最低は、女性10人と経験して……。いいです、いいと思いますよ。最低は女

すべてのカギ「ビジョン」

性 10 人と経験できる男にして。で、年収は、400 万円になっている。

それを何人ぐらい達成させたいんです？

いまスタートしたとしても、あと 3 年しかないですよ。高校生 16 歳で、いまスタートしても。いま開始したとしたら、3 年後には何人ぐらい、その、400 万円を稼ぎながら、しかも 10 人とやっている経験をもつ男の子を育てますか？

いまスタートしても、あと 3 年ですよ。16 歳の子どもたちをいま集めたとして、3 年後に、そんな子どもを何人つくりたいですか？ 年収が 400 万円で、10 人の経験をもった。まあ、結構できそうな感じがしますよね。

——うん、できそうな感じがします。

例えば、女の子を千人斬りをしてとか、そこまでいくと、かなりむずかしいかなと思うんですけど。10 人の経験、そして 400 万円だったら、結構リアリティがありますよね。

いまからスタートして、3 年ぐらいかけるとして、何人ぐらい輩出できそうです？ そういう子どもを。

——たぶん自分ひとりで、全部みながらやると、その 1 クラスが 40 人ぐらいだと思うんで、35 人から 40 人ぐらいかなっていう。まあ、40 人。

40 人。では、3 年以内に、高校を卒業する 40 人の男の子たちが、女の子 10 人と経験して、しかも情報ビジネスで、年収 400 万円をインターネット上で稼ぐ、そういう人たちを輩出する。いいですよ。

で、そのために必要な塾であつたりを開始して行って、生徒を集めて行って、それを始めていく。いいですよ。

——はい。

3 年ゴール。いいですよ。

すべてのカギ「ビジョン」

——はい。

〇〇さん、これを聞いて、どう感じます。結構リアリティに富んでるとか、いいなと思います？ 聞いてみて。

——そうですね、教育っていうのは興味があります。僕が子どものときに、そういうものに興味をもつかどうかっていうのは、また別なんですけど。ニーズはあると思いますね。

まあ、子どもは興味あると思いますよ、僕は。女の子10人とやるのと、お金を稼ぐっていうのは、興味はあると思います。

〇〇さんは、高校生のころ、女の子10人とやりたいとは、あまり思わなかったタチです？

——10人なんていうのは、考えもしなかったですね。一人とやりたいぐらいがせいぜいで（笑）。10人っていうふうには、ならなかったですね。まあ、たぶん、経験不足なんだろうけど。そういう意味では。

それをね、みんなができるよってことを示してあげて、それを達成していく。いいですよね、ビジョンとしては。ちょうどいいぐらいだと思います。億万長者とか、年収5億円の中学生で、千人斬りで、妻を50人もっている子どもたちを輩出するだったら、行き過ぎだなと思うんですけど。

リアリティとして考えると、まあ、10人ぐらいの女性と経験して、年収400万円っていうのは、結構、聴いている人も、何か興味が湧くと思うんですね、それに対して。

だから、いいと思います。僕の中では、すごくいいなと思いました。

——はい。

その3年ゴールとしてはOK。で、そのために必要なことは何か。どうやってたらそれが達成できると思います？ その40人の子どもたちをつくるのに必要なことは。

すべてのカギ「ビジョン」

——これをやるためにですよ、はい。

やることリストって、いま考えて、考えつきます？

——考えつきますね。まず、〇〇さんと〇〇さん（教育者）に頼んで、そういう人を募集して。で、集まらなかったら、集まらなかったで、他の学校とか塾とかを経営している人に話を。これについてのセールスレターを書いて、それをみてもらって、共感してくれる人に募集してもらって、そして親とも面談して、子どもたちと話して。

——塾なんかも、いまある資金で開けるので、一番便利な東京で塾を開いて。基本はインターネットで、週に一回のスカイプと、デイリー・メール。で、3ヶ月に一回、みんなで集まって実践と報告会みたいなものやるっていう感じかな。

やっぱり塾だから、顔を合わせて話してあげたほうがいいかなと思うんで。だから週に一回は会うぐらいが、いいかなと思いますよ、最低でも。

——ああ、そうですね。

で、平日は、インターネット上で何かの宿題を出しておいて。毎週、宿題をやってもらって。週に一回、顔を合わせて、クラスをもってやっていくっていう感じで、いいかなと思うんですよ。

まあ、いろいろ考えたら、やることリストは、どんどん出てくると思うんですけど。

——はい。

結構できそうですね。

——できそうです。

いいと思います。ビジョン。

すべてのカギ「ビジョン」

それを聞いて、魅力的な女性がそれを聞いて。あなたどういふことをしているの？って言われて。僕はインターネット・ビジネスで稼いでますよ。収入が高いですよって聞いても、ドキンとしないですよ、その男性に対して。

でも、僕はいま、じつはビジョンがあって……じつは俺はね、昔、子どものときに勉強も苦手だったし、スポーツも苦手だったから、かなりのコンプレックスがあって。

将来大人になっても、どういふ仕事ができるんだろうとか、将来の不安とかがいっぱいあって、女にもぜんぜんモテなくてさ。

だからこれからは、おなじように悩んでいる高校生とかを助けていきたいと思っているから、いま塾を開いているんだ。

16歳の男の子たちを集めて、高校一年生ぐらいの子どもを集めて、彼らにインターネットでやる情報ビジネスを教える。

そして年収が400万円になって、高校生の間にすでに大人の収入が取れるようにしておいて。そういう男になってもらって、しかも魅力的な、カッコいい男になってもらって。

彼女もたくさんいて。女の子とも10人ぐらいとできるような、そういう男を輩出するために、週一回、東京の〇〇区で塾を開いているんだ。

週一回、例えば、日曜日にクラスがあって、9時から6時まで、クラスをもってるんだけど。で、週一回宿題を出して、毎週その宿題をやってもらって帰ってきてもらって。

結構いまは、すでに卒業生が何人も、そうやって。実際にいまも、億万長者がじつは出ててとか……まあ、そういう話になりますよね。

興味深いですよ、かなり。興味深くなるんです、そうすれば。

で、ああ、私も何かできることない？って、なるんですね。それがホントに興味深い女性であればね。

すべてのカギ「ビジョン」

ああ、じつはもうひとり先生が必要で、女性の先生が必要だから、ちょっと来てくれないって言ったら、ちょっといきたいなと思うんですね。

僕は、こういう仕事をしていますって言うより、だれかのために……子どもたちとか、おじいさんとか……がんばっている、ビジョンをもっていると、人は助けたくなるんです。

で、もう少し、具体的になればなるほどいいんですけど、でも、スタートとしては、かなりよくなったと思います。最初の、トラウマをなくす世の中にしたいっていうより、よくなったと思います。

いいですね。うまくマッチポイントがありますよね。

新アドバンスマインド 第9話 パート2

ではですね、〇〇さん、いってみましょう。さっきの例を参考にして、あなたのビジョンをみんなに伝えてください。

——マインドに関しては、少なくともある程度の、幹部と目せる見込みのある人に、外での目標をきちっと持ってもらって、姿勢をちゃんとしてもらうものを2年以内にやりたいと思っています。

——で、結論としては、自分自身のミッションやテーマは、内部の、心の中の、マインドの浄化なんですけど、彼らについては、やはり学校が社会の公の器、公器であることをわすれないようにして、社会の動向に見合うような体制をつくって、子どもたちをその時そのときに導けるような形にしていきたいと考えています。以上です。

まあ、正直にいうと、あまり理解できなかったです。

問題としては、子どもたちがいま、大学を卒業しても、それまでの学びが、あまり役に立ってないんじゃないかって。それで例えば、自殺する人が増えてるんだと。

子どもたちが、大学でいろんな勉強をしても、最終的に社会に出て、何の役にも立たないことばかりっていう状況になってるから。結局、仕事もないし、ホームレスになったり、人を殺したり、強盗したり、自殺したりする人がいて、僕は悲しい。

だから、社会に出たあと、経済的にも成功して、国際的にも日本という国が、日本人が、もっと世界に出て、英語もしゃべって活躍する、そういう人を輩出する場をつくっていきたい。

だから修士課程に、もう少しこういうのを入れて、こういうふうに国際的な人間になってもらって……というふうにすれば、何となく感情が、どんどん湧いてくるんですけどね、聞いている中で。

すべてのカギ「ビジョン」

——はい。

ただ、そのシステムであつたり、概念を話しすぎているから、感情がそこに入っていないです。

入っていると思うんですけどね、自分の中では。でもそれが伝わらないっていうのがあって、結論としては、聞いても心を揺さぶられないですね。

さっきの〇〇さんでいうと、童貞で、しかも貧乏な童貞の大人が増えてる。しかも自殺したがって、自殺未遂を繰り返している貧乏な童貞が増えてる。

そんな大人をつくりたくない。

だから、高校生で、女の子にモテなくて、頭もバカと思われている、そういう人たちの才能を引き出してあげて、女にモテて、やりチンになって、収入もふつうのサラリーマン以上稼ぐ、そんな男たちを輩出していくぞっていったら、何か、カッコいいんです。

ああそうか、貧乏で童貞で自殺未遂している人が増えてるんだ、それを救う。何かいいですね。何かピンとくるんですね、聞いていると。

——うん。

ただ、子どもたちを救うために、世界に平和をもたらしたいですとかいったら、何か、う〜ん……。いいんですけど、それは。すばらしいなと思いますけど。

べつにがんばって、そのプロジェクトに参加しようかなとは思わないですね、僕が聞いて。

だから、〇〇さんも、その辺をもう少し……。感情面、うーん……。そのプロジェクトにリアリティをもたせることが大事なんですよ、僕たちに。

僕たちがそれに、ちょっと参加していいですか？ 思うようなね、周りの人たちが。

すべてのカギ「ビジョン」

もしさっきの話を〇〇さんが、他の教員たちにしても、たぶん、うんうんってうなずいて聴いてるかもしれないけど、家に帰ったら、たぶん考えてないんですね。

家に帰って、「学長の言ったことを俺は実現したい」とかね。奥さんに話して、「今日、学長はこんなことを話したよ。俺は、命を賭けてでもそれを助けたいんだ」って、言わないんですね。たぶんそこまでは。

だから、そこまで言ってもらえるには、どういうふうに表示すればいいのかっていうことを考える必要があるんですね、僕たちは。

——はい。

そう。ひとりでは絶対できないです、ビジョンっていうのは。だから、周りの人たちが、「俺も命を捨てても、死んでもいいからサポートしたい」と思うような、そういうコミュニケーションをとる必要があるんですね。

だから、その辺の感情面をもう少し揺さぶるようなポイントを突いて、そしてもう少し具体的に。

結局、ということなのかっていうことが、ちょっと見えにくかったの。

その感情面と、具体的には何なのかっていうことをもう少し向上させれば、参加してくれる人がもっと多くなると思います。

OK。それでは〇〇さんいきましょう。

——はい。私はホントに苦しんでおりました、Mr. X に指摘されたのですが、ビジョンがなかなか持てないんですね。

——会社をして、その会社の発展をビジョンにしたときもありましたが、それもうだいたい終わったなという……それをビジョンに持てなくなっている自分がいて。それでチェンマイに行ったというのが、じつはあったんですけど。

——いまもはっきりはしないんですが、うすうすビジョンにこれはなりそうだと

すべてのカギ「ビジョン」

なって考えているのを乱雑ではありますが、述べさせていただきます。

——僕自身の両親はすでに亡くなっております。で、この両親は、亡くなる前に離婚しておりまして、私が高校生ぐらいのときに離婚して、私は母親とずっと一緒に暮らしてましたが、その母親も亡くなりました。

——それで、亡くなる直前のことを思い出しますと……いまから 16 年前かな……僕自身がまだビジネスで必死でがんばっているような状況で、あまり、かまってることも、できなかったんですね。

——で、母親は六十ちょっとで亡くなったんですけど、その時に、何もしてやれなかったなというのがあって。そのあと、別れてた父親も数年後にまた亡くなったんですね。

——僕の中で、それがずっとあって。老人であった親をちゃんと、みてあげてなかったなというのが、ずっと残ってるんですね。

——最近、それを解決するためかどうかわからないですけど、関心を抱いているのは老人問題とか……とくに独居老人ですよね、ひとりで暮らしているさみしい思いをしている老人。

——で、僕は、小学生なんかが、さみしい思いをするのも非常につらいんですね。ちっちゃな子が、ひとりさみしくしているっていうのは嫌いなんですけど。

——おなじように老人も、小学生とか、ちっちゃな子どものように非常にさみしい。ただ大人なんで耐えてるって、そういう姿があって。それで、そういう人たちに何かできたらいいなっていう中で、老人がハッピーに過ごせるようなことはないのかなっていうことで。

——少し考えているのが、この老人をみんな集めて、シニアタウンのようなものをつくって。その中には医療施設とか、また、ハッピーに過ごせる場を提供するだとか、結婚相談所なんかもやりたいと思っています。60 歳ぐらいから 95 歳ぐらいまでの方で、結婚したいというニーズがものすごいと、僕は感じていますので、そういうことなんかもやりたい。

——いろいろやりたいのですが、どちらにせよ市町村なんかの力も得なければ
ならないですし、医療機関の力も貸してもらわねばならない。一番大きい
のは金融機関ですね。その辺のことを手に入れることができれば、これを
ぜひやってみたいなっていうふうに最近ちょっと思ってきて。

——まあ、ビジョンには、まだなっていないんですが、これを自分のビジョン
にして、親にしてやれなかったことを他の年老いた親にしたいなっていう
ふうに、いま思っております。以上です。

僕が聞いた意見を最初に言うんですけど、僕自身は感情を揺さぶられました。
さっきの話を聞いて。

僕自身が、さっきの話を聞いて、〇〇さんの話を聞いて、サポートしたいと感
じました。これは正直な意見なんですけど。

で、なぜかというところ……だから、すごくすばらしいんですよ、すごく心を揺さ
ぶられたんですけど……僕自身は、老人がすごく好きなんです。おじいさん
とか、おばあさんが好きで。

いろんな僕がいま教えているマインドセットとか、ビジネスの方法とか、生き
方とかは、ほとんど僕は、いろんな老人から教わってきたんですね。

自分のおじいさんもそうだし、曾おじいさんもそうだし、他の老人たちもそう。

僕はとにかく老人の知恵っていうのが、すごく好きで、彼／彼女たちが長い年
月を生きて培ってきた、いろんな知恵っていうものがあるんですね。

それに僕は、つねに高い価値をおいてきて、つねにそれを意識して聴くように
してきて、自分のマインドセットに組み込むようにしてきて生きてきたという
のがあって。ずっとそれが子どもの時からつづいてるんです。

だから、おじいさんとか、おばあさんとか老人と、僕は話をするのがすごく大
好きで、彼らの話すいろんな知恵とかは、メモを取って勉強するんですね、話
をしながら。

それをしていく中で、僕自身も感じていたのが、おじいさんも、おばあさんも、やっぱり、すごくさみしいんですね。

がんばってきたけど、いまは年だから仕事もしてないですね。だからさみしい。

でも、僕がメモをとって彼らの話を聴きはじめると、彼らは、すごく生きいきして、よろこぶんですね。そんなふうに聴いてくれる人がいないっていうんです、彼らは。とくに若い人たちはね。

若い人もそうだし、ふつうの大人もそうだし。そこまで真剣に聴いてくれる人はいない。だからすごくうれしいって、僕はいつも言われてるんですけど。

僕と話しているときが一番さみしくないし、うれしいし、生きててよかったと思うって、いつも言ってくれるんですね、その老人たちは僕に。

で、それを聴いて僕はいつも、うれしいと思う反面、悲しさもあるんです。そうやって、いつもさみしい思いをしてるんだなって。

長い人生を生きてきた、ホントに価値のあるいろんな知恵をもっていて、みんなに伝えるメッセージがあるのに、だれも聴いてくれないんだって。

それを彼らは伝えたいと思っているのに、すばらしいものをもっているのに、だれも聴いてくれない、かわいそうだなって思って。

さみしさと、うれしさと、何かいろんなものが交じった感情にいつもなってたんですね、僕自身は。だから、さっき〇〇さんが、そういう老人たちの気持ちを考えて、何とかその問題を解決したいなっていうのを聞いて、僕はビクンときたんですね。すごくいいなと思いました。

で、方法論としては、老人ホームっていうところ、シニアタウンをつくるのも、いいと思うんですけど。

それ以上に僕がそれを聞いて、ピンと考えたのは、彼らがもう少し、自分の知恵とかを伝える場所を……いままで生きてきた、マインドセットであったり、生き方であったり、いろいろと培ってきた「人生の教え」を伝える場所をつく

すべてのカギ「ビジョン」

ってあげたらどうかなと、さっき考えました。

〇〇さんの、高校生の話じゃないですけど、彼ら高校生たちに知恵というものを教える。そういうことをしていったらどうかなって。そうすると子どもたちも学ぶことができるし、おじいさん、おばあさんたちも、また生きる気力を見出すと思う。

老人の価値ってというのが、すごく僕の中で高いんですね。その知恵という面で。

いろんな知恵があって、僕はこうやっていろんな話をしてるんですけど、マインドセットであつたり、そのほとんどが、先人からの教えなんですね、99%が。

だれか、キャピキャピ兄ちゃんに「このテクニックはこうだぜ」って言われて、メモを取ったものじゃないんですね。

僕のマインドセットがどういうふうにして、できあがっているかという、例えば、戦争に行つて、いろいろな死……仲間の死んでいく姿をみて、悲しみをもって、そして、いろんな子どもたちを育てていって、いろんなつらい過去を乗り越えてきて、いま人生をほぼ終えて、もうすぐ来る死を待っている状態。

その人たちのことばって、すごく重いんですね、僕にとって。わかりますか。本質に近いんです、すべてが。言ってる話が本質に近いんです。

うわべのテクニックの話とか、絶対にしないんですね、老人たちは。

僕自身は、自分のおじいさんであつたり、曾おじいさんに関わる機会がすごく多かったんですね、子どもの時から。

彼らの話をずっと聞いてきた経験があるんで、だからマインドセットとかいろんな面で、できてきたんですけど。

だから、さっきの〇〇さんの話を聞いて、ホントにもう、何かしたいなって感じ始めてきています。すごくよかったです。

で、ここでちょっとヒントなんですけど。

すべてのカギ「ビジョン」

僕たちがビジョンを語る理由っていうのは、「俺はこんなビジョンをもってるぜ、すごいだろう」っていうことではないんですね。

そんなことのためだったら、言わないでもいいですよ。

僕たちがそれを語る理由、語らなければならない理由っていうのは、それを達成させるための仲間をもつためなんですね。

だから「僕はこういうビジョンをもってるから、こういうふうに言いたいんだ」だったら、仲間はできないですね。

どうやったら、多くの人が、多くの才能ある人たちが、「あなたを助けたい、サポートしたい！」っていうふうに……どうコミュニケーションの方法をとったら、そうやって感じてもらえるんだろうっていうことを考える必要があるんです。

やっぱり、これもコピーライティングとおなじなんですね。

「自分の考えを言ってるんだ」だったら、何もはじまらない。

いかにして、才能ある人たちを自分の仲間につけるか。共感させて、感動させて、「よしやりたい、命を捨ててもやりたい」って、思ってもらえるかというのがポイントなんですね。

そのためには、マーケティングの要素も入れる必要があるんです。

例えば、人間っていうのは、「新しい」とか「最新の」っていう、ことばに、ビクンとくるんですね、どうしても。

いままで聞いたような話だったら、「聞いたことあるよ」って、思うんですけど。

何か聞いたことのないような発想であったり、最近のあたらしい発想だったら、「ああ、なんかそれいいな」って、思っちゃうんです、人間っていうのは。

だから、どんなものでも「最新のテクニック」って、いう必要があるんですけ

すべてのカギ「ビジョン」

ど、僕たちは何を言うときも。

なので、その要素……何らかの新しい発想、コンセプト……を入れてあげるとビクンとしてもらえます。

これもやっぱり、マーケティングとおなじような方程式なんですね。このビジョンを語るときも。

最初に問題点をあげる必要があるんです。こういう問題があるんですよっていうことがわからないと、「老人にこういうことをしたい」って、言っても、「えっ、老人っていま問題があるの？」って、「何でそんなことをする必要があるの？」って、わからない人は、なっちゃいますよね。

だから、現在、70 歳以上の老人がいま人口の何パーセントを占めてて、彼らは仕事がなく、でもじつはこんなに伝えるべきことがあって、さみしがってて、自殺している……とかね。

ガス自殺をしている人が、今年に入ってから、9 倍に高まった……とか、そういう具体的な話をして、その解決策として、こういうことができるんじゃないかと僕は考えている……解決策ですよ。問題点、そして、解決策。

そして、その解決策の中に入れるべきポイントは……人を説得するときのこのポイントは興味深いんですけど……何も動いていないものを動かそうとしているところを見ると、人はそこに参加してくれないんですね。

でも人っていうのは、何らかの動きがすでにあるところには、参加しようとするんです。

どういうことかという、例えば、想像で、わかりやすく言うんですけど、大きな岩を一生懸命押している兄ちゃんが一人いるとして。一生懸命、大きな岩を押しているんですね。

でも、その岩はピクリとも動いてないんです。その大きな岩は、1 ミリも動いてないんです。ただ彼は、うんうんうなって、押してるんですね。

すべてのカギ「ビジョン」

で、それを見てあなたは「何やってんの無理だよ」って、思うんです。そんなムダなことをしなくても、いいじゃないかって思うんですね。

でも彼は、これをなんとかして動かさないとダメなんだ。これを動かして、ここに転がすと、川の流れが変わって、村にもっと水を供給できるんだ。だから押すんだ。

でも、動かないんですね。周りの人は、無理って思うんです。

でも例えば、10人ぐらいの人が、その岩を一緒に押してて、岩が動いていたとしますよね、ゴロゴロゴロと、少しずつ。

で、ちょっと、いま岩を動かしているから、お前も助けてくれよっていわれたら、助けたくなるんです、それはどうしても。

すでに動いていて、それはすでに実現しようとしていることだから。それに参加することで「俺も貢献した」って、思うんですね、人っていうのは。

これはすごくおもしろい心理学なんですけど、だれかに何かを助けてもらいたい、サポートしてもらいたい、共感してもらって助けてもらいたいと思う場合は、絶対に、それはすでに動いていること、いずれにせよ実現することによってことを意識させるんですね。

そうすると、いま参加すると得だと思ってもらえるんです。

これは、いずれにせよ実現することなんだって。で、実現したらすごくみんなに褒められるよって。だからお前もいま参加したら褒められるよっていうふうに思ってもらうことが、人から助けを得るポイント、テクニックなんですね。

だから、ビジョンを語るときも、例えば、老人がこういうことで困ってる。それでこういう問題があるから、それを解決するために僕はこういうことを考えている。

で、じつは、このプロジェクトは、僕がこれをはじめる前から、5年前からすでに国のだれだれさんが、はじめていて、それに僕は参加しているだけなんだ。

すべてのカギ「ビジョン」

だから、君も参加したら、これはたぶん2年以内に達成して、結構、みんなに喜ばれるから君も参加しない？っていうふうに言われると「ああ」って、現実味が帯びるんですね。

現実味も帯びてくるし、実現するっていう可能性を信じるし、実現したときには、自分にすごくメリットがあるっていうふうに感じるんですね。

できるだけそれを感じてもらうために、すでに動いている、しかもだれか影響力のある人が関わっているとか、複数の人が関わっているっていうことを感じさせると、人は助けようとするんです。

これは『影響力の武器』っていう本かな、ロバート・チャルディーニさんの本を読んだら、いろんなくわしいことがわかると思うんですけど。いろんな心理がある、そこに。

それをポイントとして覚えて、ビジョンを語るようにしてください。

だから、ビジョンを語るっていうスキルも必要なんですね、やっぱり。ただ、自分はこう考えてる、ワーッていっても何もはじまらない。

どうやったら人に「よし助けよう」と感じてもらえるのかということが、真のリーダーにおける、ひとつのスキルなんですね、僕たちに必要な。

OK。では、つぎのテーマに入るんですけど。その前に、10分間、休憩します。で、10分間休憩をするんですけど、じつはそれは休憩ではなくて、10分間、やってもらうことがあるんですね。

スカイプは一度、切るんですけど。

それは、もう一度、ビジョンを書き直してほしいんです、10分以内に。

さっき僕が話したポイントを……まず、その問題点をちゃんとわかりやすく語る。そしてその解決策、これをやるってことを語る。

そして、すでにその解決策のプロジェクトは動きはじめていて、いずれにせよ

それは実現することだから、君も参加したほうがいいよって、それを臭わすような言い方をする。

そこがポイントです。そういうふうにして、書き直してください、ビジョンを。

で、とにかく結果に対して具体的にすることが大事なんですね。

こういうことを具体的にしようと思っていますっていう、方法論で具体的なアイデアは、たくさん出たんですけど、みなさんの中から。

じゃあ、最終的にはどういう結果になるんだっていうのが見えなかったから、それを意識して、具体的な結果が見えるようなビジョンをもう一度書き直してください、10 分間。

その間に、トイレも行って、水も飲んでいいですけど、なるべく時間を多くつかって、そのビジョンを書き換えてください。

そして、10 分後にまた集合して、そのビジョンを一人ずつ話してもらいます。

いいですね。さっきのバージョンアップしたものですよ。

進化させてください。

それでは、10 分後に集合です。

新アドバンスマインド 第9話 パート3

ビジョン、また語ってもらいます。

じゃあ、〇〇さんからいきましょう、おなじ順番で。

具体的に、感情的に、興味ポイントがマッチしていること、問題点、そして、その解決法。そしてそれを伝えるテクニックもさっき話しましたよね。それを意識してみんなに話してください。

——はい。僕のビジョンは高校生を集めて、彼らの収入を上げてもらって……
ごめんなさい、やり直します。

——いま20代でニートって言われる、完全失業している人が10%いるって言われていて、10人にひとりが、無職なんですね。

——で、10年前からもう3万人を超える自殺者が毎年出ていて、その自殺者の半分以上が無職で、だいたいその70%が男性なんですね。そのほとんどの問題は、健康的な問題か、お金とか生活の問題とか、家庭の問題か、男女の問題か、学校の問題か、仕事の問題か、これがもうだいたい8割ぐらいを占めてるんですね。

——なぜこういうことが起こるかという、多くの場合は能力がないとか、才能がないとか、そういうことじゃなくて、幼少期のトラウマがほとんどの問題だと思うんですね。で、僕はその幼少期のトラウマを取り除いてあげて、こういう自殺者がなくなって、もっと自分らしい、ホントに自分がやりたい仕事、自分の才能が発揮できるような仕事とか生活が送れるような人たちを増やしていきたいと思っています。

——でも、そんなにいきなり大きなことを言っても、しかたがないので、まず僕が自分自身で何ができるかなということを考えたんですけど。40歳、50歳の方に、僕がそのトラウマをとる方法とか、正しい方法を伝えたりしてもなかなか受け入れてもらえないんで、まず若い人たちに、具体的に

すべてのカギ「ビジョン」

は16歳、高校1年生にこれを教えていく塾を開きたいなと思っています。

——なぜ16歳かというと、中学生だと、まだ親の管理下におかれて、親がどうしても出さないぞっていう場合が多くなって、トラブルが多くなり、正しいことが伝えられない可能性もあるので、自立して、しかも一番柔軟で、これからの日本を変えていける世代になる16歳に教えていきたいなと思っています。

——具体的に何を教えるかというと、まず彼らのトラウマを取り除くこと、女性に対するトラウマ、自分の自信に対するトラウマ、お金に対するトラウマ、肉体に対するトラウマっていうのを取り除いていきたいと思うんですね。

——で、なぜこのトラウマが問題かというと、親とか教育者の教えで、例えば、公務員になりなさいとか、サラリーマンになりなさいとか、お金をもつのはわるいことだよとか、お前はダメなやつだって言われて、みんな育てられてると思うんですね。

——そういう、親とか教育者の何気ない一言っていうのは、小さい、柔軟なやわらかい子どもたちにはもう、おもいつきそれがトラウマになってしまって、そのせいで自分の才能にブレーキが掛かっているんで、それをどんどん取り除くスクール、塾を開いて、そこでそれを伝えていってあげたいと思っています。

——具体的に何をするのかというと、僕がメンターに教わった、まず、自分の感情をコントロールしたりする方法とか、まあ、ナンパの方法とかも教えようと思うし、コミュニケーションの取り方も教えようと思うし。一番、自殺者が多いのは、お金の問題なので、お金を稼ぐ力っていうのを高校生のうちから、手に入れてもらいたいと思っているので、僕が一番得意な、インターネットで情報商品を販売して、そしてお金を稼ぐっていう方法を教えようと思っています。

——具体的な数字でいうと、日本の平均年収が、いまだいたい、300万円から350万円って言われているし、彼らの親も、それぐらいの平均年収だと思うんですけど。まずそれを超えるっていうのを高校生のうちにつくってもら

すべてのカギ「ビジョン」

いたい。だから16歳で、年収400万円っていう金額を稼げるスキル、自信、テクニックを身につけてもらうこと。

——で、ふたつめが、多くの人が女性問題で困っていて、自分はモテないと思って、それがビジネスとか、生活とか、結婚してからもすごく邪魔をしているので、まず16歳から18歳のうちに、最低10人の女性と経験をもつ、セックスをしておく。10人を超えると、基本的にもう、ひらき直るといえるのか、女性に対する恐怖心はなくなるので、まず10人の女性と経験をもってもらおう。

——そのためのナンパの方法とか、コミュニケーションの取り方とかも教える。で、あとやっぱり肥満でブヨブヨで、病気で体が痛かったらどうしようもないので、正しい肉体の作り方も教えたいと思う。僕の知っているサーキット・トレーニングを教えたりとか、食事療法を教えたりとか、足りない栄養分はサプリメントで摂取したりとか、そういうものを伝えていきたいなと思ってます。

——それは今年の10月には、できることなので、10月に実際、東京にスクールというか、塾の事務所を借りてしまって、で、その間にいま僕はかなり、塾の先生とか、学校の先生とかの友人がいるので、その人たちに声をかけて、僕はこういうビジョンをもっていますということを伝えて、その中で、僕の塾に来てくれる生徒さんを募集しようと思ってます。

はい、いいです。なかなか、よかったです。

——ありがとうございます。

いいですね、16歳でアドバンスマインドをマスターして、しかもインターネット・マーケティング、コピーライティングをマスターしたら、かなり人生楽しそうですね。

——ええ、ホントに楽しいと思いますね。

いいですね、何かできそうですね。

すべてのカギ「ビジョン」

OK。それでは、〇〇さん、バージョン2をお願いします。

——はい。私は中学生に、やはり自信をもっていろいろな力をつけてもらいたいというふうに思っています。たぶん、どんな大人の人でも、いまふたつ悩んでいることが大きいんじゃないかと思うんですね。仕事をするとか、いろいろな旅行をいくときでも、やはり英語ができるといいなと。

——でも、学校で英語は習ってきたけれども、英語って実際には自信がないとか、聞いてもわからないからドキドキしてしまうとか、そういうコミュニケーションとしての英語って、やはり自信がない人っていうのは、自分もふくめて多いと思います。

——また、もうひとつは、何の仕事をしていても、どうしても、母国語としての日本語を知らないとか、漢字わかんないとか、うまく自分を表現できないっていう人は、やっぱりすごく多いと思うんですね。それは自分の経験を考えても、中学校時代にもうちょっと軌道に乗ったようなことをやれば、仮に高校で大学受験に熱中した人でも、すごくこう、基盤ができたんじゃないかっていうような想いが、すごく僕はあるんです。

——そのために、やはり言語って、すごく時間がかかるし、地道だし、日々やらないと、なかなか感覚がつかない面がある人が多いと思うんで、やはり中学校時代に、他の教科も大切なんですけど、英語とか国語という、言語、感覚、感性の科目で、すごく手間をかけたり、いい方向に歩いていったりってということが重要なような気がしています。

——で、具体的にじゃあどうするのっていうことなんですけど、もちろん言語ですから、いろんな使い方があるし、いろんな目的があると思うんですけども、まず例えば、英語でいえば、外国人の先生に話すのはちょっと気後れするとか、外国人の先生からワーストと言われたらわかんないとか、そんな感じじゃなくて、ふつうの感覚でそういう人たちと付き合えるようにするには、やはり数多く外国人の先生と自由についていうよりは、何かの議題があって、何か英語の文法や単語がっていう以前に、何かちょっと、そういうのを話したり訊かれたりする機会ができるとすごくいいなと思って。

——そういうのを6時間、インターナショナル・スクールと提携して、講師を

すべてのカギ「ビジョン」

派遣してもらって、それを中学1年生から、高校3年生までやってみて。そうすればきっと、大学なんかでも、まだまだ英語が重要視されていて、英語が実際できると優遇してもらえる試験形態もあるんで、いろいろ自分の選択肢がものすごく広がるんじゃないかって思ってます。

——もうひとつは国語で、自分で教科書を読んで答えを出すんじゃなくて、訊かれたり、答えたり、感じたことを言ったりっていうようなことをやっていけば、かなり、これも選択肢の幅が、自分の考えが整理されたり、いろいろしていくんじゃないかと思っています。

——で、それを実際に始めてみても、やっぱり子どもたちが変わってきてるんですが、すごくわかるんですね。最初、外国人の先生に話されてダメだった人も、この数ヶ月で慣れちゃって気さくに話したり。そういうような環境をつくってあげることが、中学校の時期に重要だなと思って、それをがんばっていききたいな—なんて、思っています。以上です。

OK。では〇〇さん、アドバイス、意見、感想、素直なところをお願いします。

——はい。何かもうちょっと感情の部分なのかな。僕も英語覚えたいなと思うんですけど、その苦しさの部分がもう少し共感できたら、グッと来たんじゃないかなっていうふうに思います。

——はい。

それだけですか？ いいですか？

——はい。

そう、やっぱり感情の部分でもう少しいつというのは、僕も思いました。〇〇さんが論理的に説明するから、その問題点は、はっきりわかるんですけどね。でもグッと来にくいっていうのかな、その感情がね。

例えば、英語が話せなくて困りますよねっていわれても、まあ、困るっていわれれば困るっていうふうに感じるとは思いますが。例えば、英語しゃべれたらいいですよとか、外国語しゃべれていいですよというより、何かむかつ

いたこととか、恐怖とかドキドキしたときのことをプーンと出してあげたら、共感してきて、あっ、そうか、いいなと思ってくれる人が多くなると思う。

——わかりました、ありがとうございます。

でも、最初のバージョンの時より、かなりよくなりましたよ。問題点もはっきりしましたから、言語ですよ。英語と日本語っていうところで、言語のコミュニケーション能力をもう少し高めてあげないと、これからはダメなんじゃないか、だからそのためにとかは、わかったからね。

最初のバージョンの時は、何を言ってるのかな、問題点は何なんだろうと僕はずっと考えてて。だから、今回のバージョン2のほうは、よくわかりました。

そしてその対応策として英語と日本語教育を見直して、それでこういうことをしたいっていうのが、わかったんでね。いいと思います。

——はい、ありがとうございます。

で、僕が個人的に思う、もっとも言語をマスターする近道っていうのは、ホントに恋人をつくることです。好きな人をつくることです。

だから僕の場合は、他の国の人と付き合うようにして、英語がしゃべれない人をわざと見つけて。例えば、英語がしゃべれる人は、あまり仲良くなりたくないんですね、女性に関しても。

なるべく英語はまったくわかんないっていう女性を狙って、アプローチをかけて、そして好きになって、そしていろんなことを教わるっていう、そういうパターンなんですけど。

だから好きな人をもつ。

中学生、高校生にナンパしろとか、海外に行ってナンパしてこいとか、そういうのは不可能だと思うんで。

だから好きな人をもつっていう意味で、何らかの友だちを持たせるっていうの

すべてのカギ「ビジョン」

かな。英語でしかコミュニケーションがとれない友だちを持たせるとか。そういう、好きな人と交流する場というのを広めていくっていうのはホントにいいと思います。

それで、どんな学習法をつかうよりも、ホントに好きな人であったり、友だちを持たせるってことが、一番の近道じゃないかなって思うんで、すごくいいと思います、それはアイデアとしては。

——はい、ありがとうございます。

イラン語って、〇〇さん、知ってます？

——イラン語、知らないです（笑）。

イランって聞いて、何と思います？

——イランって聞いたら、何か治安がわるそう。

ああそうか、なるほど。

僕はイランと聞いたら、ドキドキするんですね。なぜかっていうと、イランの女の子と関係をもったことが数回あるんですけど、やっぱりその時の、いい記憶があるんですよ自分の中に。まあ、快感であったりね（笑）。愛情であったり、いろんなものがあるから。

イランと聞くと、ちんこも立ってくるし、なんかドキドキするし、ああ行きたいとか、ああくっそーやりたいとか、そういうことを考えはじめるんですね、イランと聞くと。

——（笑）。

で、アメリカと聞くと、どう思います？ 〇〇さんは。

——アメリカは、何かビジネスっていう感じがしますね。

すべてのカギ「ビジョン」

お金とか、そんな感じですか？

——お金ですね、はい。

アメリカを想像すると、何か僕の中では野菜の味が薄いと思うんですね（笑）。

——（笑）。

ホントに、野菜の味が薄い。アメリカって、どういうイメージがありますかって訊かれると、もう野菜の味が薄いと言いたいようがないですね。

じゃあ、例えば、韓国と聞いて何を思います？ ○○さん。

——韓国。焼き肉、キムチ。目がつり上がった女。

僕は、また女を想像するんですけど。何か胸が非常に大きい、肌がスベスベの女を想像するんですね。なぜかっていうと、そういう女性と付き合ってたから、韓国で。

だから、またちんこが立ってくるんですね、韓国を思い出すと。だからまたヨダレとか出てくるんですけど（笑）。

——もう Mr. X って、ホントにおもしろいんですね（笑）。いや、地球儀みたら、ずっとちんこが立ってるのかなと思って（笑）。

ホントにそう。ちんこが立たない国は、アメリカだけですからね。

だから韓国って聞いたら、ホントに白い肌の、胸の大きなスベスベの女と一緒に焼き肉を食べて、あとでやりまくっていることが思い出されるんですね。で、ちんこが立ってきて……。

ほとんどが、女性のことを思い出しますが、いろんな国のことを想像すると。

だから世界平和になると思うんですね、僕みたいな人がひとりでも増えると。

すべてのカギ「ビジョン」

イランと聞いて、アフガニスタンと聞いて、どう思いますかって、訊かれて、「いや〜、ちんこが立ちますね」っていう人が、まあ僕みたいな考え方の人が世の中に多く増えると、すばらしい世の中だと僕は思うんです。

なぜかというと、世界中の人を愛してるんですよ。わかりますか。世界中の人を愛している。

だから中国と聞いて、どう思いますかと訊かれて、汚いとか、むかつくとか、ワーとかじゃなくて、あっ、ちんこ立ちますねって。

〇〇さんにも想像してほしいんです。地球儀にちんこを入れるみたいな感じですよね。

——ハッハッハッ（笑）！

わかります？ 地球にちんこを入れる。

——すばらしい。

そう。それぐらいの気持ちなんですね、僕の中では。だから世界中を愛してるんですね、僕の中では。地球そのものの物質を。

さっき〇〇さんの話を聞きながら、僕がひとりで想像していたのは。まあ、旅をしてやりまくれっていうのは不可能な話ですから、現実的に考えると。だから、可能性としては、外国人をもっと入れて、いろんな国の人たちをその学校に入れて、留学させてきて、いろんな人たちが交流をもって。

やるとかやらないとかは別にして、好きになったら、いいと思うんですね。好きになってもらう。いろんな国の人たちと友だちになって。

そういう環境で育った子どもたちが大人になったときに、すごく豊かな気持ちになれると思うし、他の国の人たちと……中国と聞いてどう思うと訊いたら、ああ、ウーちゃんを思い出すよ、かわいかったなーって。……戦争なんて起こらなくなるかもしれない、そういう環境をみんなに施せたらね。

すべてのカギ「ビジョン」

偏見もなくなるし、戦争もなくなって、もっとみんなが平和に暮らせて、コミュニケーションのスキルとして、中国語覚えたいとか、英語覚えたいなんていう気持ちをもっと高まってくると思う。モチベーションが。

だからホントに好きな人をもってもらう、友だちをもってもらう、好きな女性をもってもらう、恋人をもってもらう。そういう環境をつくっていったら、いいなと僕は思いますね。

このビジョン。また、書いてほしいんですけど、

「すべてが変わる」と、書いてください。

「すべてが変わる」

このビジョンをもつっていうことをするだけで……まあ、具体的なね。

単なるビジョンだとわからないですけど。さっき、いろんなポイントを伝えましたよね、コツやヒント、テクニックを。

これをつかってビジョンを語ることで、ビジョンをもって、それをみんなにうまくコミュニケーションすることで、すべてが変わるんですね、あなたの人生そのものが。

で、あなたが、すばらしい魅力的な女性と出会って、その女性と話をするときも、あなたの会話そのものが変わるんですね。

「お茶しようよ」とか「きれいだね」とか「オウ」とか、そんなことは会話のトピックからなくなるんです。

会話そのものも、内容も変わる。話し方も変わる。女性とのコミュニケーションもそうですし、男性ともそう。すべてが変わるんです。

あなたの人生の生き方も変わるんですね。そのビジョンをもって毎日を過ごし

すべてが変わる

ていると。毎日の生き方も変わる。そしてあなたが毎日とる、その選択肢も変わるんですね。

いま俺はどういうことを考えないといけないんだろう、どういうことをしなければいけないんだろう、どういうことを見なきゃいけないんだろう……すべての選択基準が変わってくるんですね、ビジョンをもつだけで。すべてが変わるんです。

ビジョンをもつという、たったひとつのことをするだけで、あなたの人生すべてのものが変わってくるんです。だから、ビジョンをもつ必要があるんですね。

つぎに、大きな字で書いてほしいんですけど、

「ビジョンを背負う」と、書いてください。

「ビジョンを背負う」

あなたがビジョンを背負わなきゃいけないんですね。例えば、こういうことをして、こういうことを考えています、こういうふうになればいいな、だれかやってくれませんか？　じゃないんです。

あなたが、あなた自身のビジョンを背負って、あなたがリーダーになって、あなたが責任をもって、あなたが進化して、そしてそのビジョンを達成する重要な人物になってほしいんです。

あなたが重要な人物になって、あなたがビジョンを背負って、あなたがそれを実現する中心の人物にならなきゃいけないんです。

こういうビジョンがありますよ、だれかやってくださいって、投げるんじゃないですね。

あなたが、中心地に立つ。

ビジョンを背負う

背負うんです、すべてを。

いいですか。

つぎに、大きな字で書いてほしいことが、

「俺の才能」と、書いてください。

「俺の才能」

あなた自身の才能を発見してほしいんです。

こうやってビジョンをもって、これから生きていかなきゃいけない。で、あなたの才能を知る必要があるんです、これからは。

あなたが、どういうことに対して才能をもってて、生まれもったそのスキルが、人より高い、どんな才能をもっているのか、能力の高い部分をもっているのか、そこを知ること、そのビジョンを達成するうえで、あなたが何をしなければならぬのか、はっきりとわかってくるんですね。

でも、あなたが自分の才能、生まれもった才能に気づかないでいると、あなたはそのビジョンを達成するというプロジェクトに、どんな貢献ができるのか、何を提供できるのか、わからなくなってきた、結局ビジョンも達成できなくなるんです。

だから、自分の生まれもった才能に気づく必要がある。そして、それを利用する必要があるんですね、これからは。

ほとんどの人が、自分の才能をつかって仕事をしたり、ビジョンを達成したりしない理由は……これは興味深いんですけど……自分にとって、あまりにも簡単すぎるから、それが当たり前だと思ってるんです。

だから、そんな当たり前の簡単なことをして仕事をするとか、何かのプロジェ

俺の才能

クトをするっていうのが、何かわるい気がするんです。罪悪感を感じてしまうんです。多くの、80%以上の人は。ホントにこれは興味深い心理なんですけど。

こんなに簡単なことだから、たぶん他の人もできるだろう。こんなに簡単なことだから、何かもっとむずかしいことをやらなきゃいけないんじゃないかとか、そういうふうに考えてしまうんです、多くの人は。

でも、それはあなたの生まれもった才能なんですね。

例えば、カール・ルイスは、おそらく生まれつき足が速かったと思うんですね。すごく足が遅くて、いきなり足が速くなったってわけじゃ、たぶんないと思うんですね。わからないですけど。

おそらく、子どもの時から、足が速かったと思うんですね。

で、あっ、俺は足が速いんだ、じゃあ、オリンピックに出て優勝するぞとか思ったら、自分の才能を発揮したら、それが多くの人に夢を与えることになるかもしれない。

でも、いやあ、あまりにも簡単だから、足が速いのは当たり前だから、俺は逆に何か数学の先生になろうかなとか。すごく苦手だけど、まあそっちのほうがむずかしそうでもいいかなとか。

そうすると、何も達成できなりますよね。もし数学が苦手であれば。

多くの人は、ここで似たようなことをしてるんです。

自分の生まれもった才能って、あまりにも簡単、あまりにも楽しい、あまりにも楽ちん、趣味でやったほうがいいんじゃないかとか、思ってしまうんです。

でも、じつはそれこそが、あなたの才能であり、それこそ、あなたが仕事にすべきことなんですね。

それで、どういうものが俺の才能なんだろうってことに気づくポイントは、ひとつ目に、それをやることで、逆にエネルギーが高まること。

それをやっていると、逆にエネルギーが高まってくる。

ふつうの、自分の才能でないことをやると、パワーダウンするんですね。つかれるんです。

でも、自分の才能にあったことをしていると、エネルギーが逆に高まるんです、やればやるほど。

ふたつ目に、簡単。

とにかく簡単にできる。何で他の人はできないんだろう、わかんないな。何でむずかしいのとか、そういうふうに感じてしまう。自分にとってはすごく簡単なこと。

みつつ目のポイントが、とにかく人にやれとか言われなくても、例えば、お金にならなくても、とにかく俺はひとりでもそれをやるんだよ。とにかくやるってこと。

趣味とか、そういうレベルですよ。人にやれって言われてからやるわけではなく、お金をくれると言われるからやることもなく、とにかく、ふつうに興味としてでも、どっちみちやることって、あると思うんですね。

それがやっぱり、才能につながっています。その3つのポイント。

ひとつ目に、やればやるほどエネルギーが高まること。つかれない。

ふたつ目に、簡単。ぜんぜんむずかしくない。

みつつ目に、趣味でもやる。お金をもらわなくても、理由がなくてもやる。楽しいから。

その3つのポイントを思い出して、考えてみて、いったい自分の場合は何なんだろう、才能って何なんだろうってことを見つけてほしいんです。

それが見つかったら、これが俺の才能なんだってことがわかったら、ああこれは才能で簡単だから、それを仕事にしたりプロジェクトにしたりするのはダメだなと思うのではなく、あっ、これを俺はやらなきゃいけないんだ。生まれも

った才能ってものを発揮していかなければならない。

自分の才能を、生まれもった才能をどうやって見つけるのか、もう一度いうと、ひとつ目に、やればやるほど、エネルギーが高まること。例えば、ぜんぜんつかれない。やればやるほど、つかれない。逆に元気が出る。

ふたつ目に、簡単。他の人にとってはむずかしいとか言ってるけど、どうしてそれがむずかしいのかわからない。こんなに簡単なのにつて思うこと。

で、みつつ目に、趣味でも、お金をもらわなくても、やれって言われなくても、とにかく自分がやること。趣味レベルで。

その3つを考えると、自分が才能をもっているポイントっていうのが見えてくるんです。

この才能のポイントを自分で意識して、それをつかって仕事をしたり、ビジョンを達成する必要があるんですね。

多くの人は、これを逆に、こんなに簡単だから、他の人もできるんじゃないかとか、こんなに楽なことを仕事にしちゃダメなんじゃないかとか、そういうふうに思ってしまうんです。

罪悪感を感じてしまうんですね、簡単すぎるから。

でも、僕たちは、その才能を活かして、それを利用して、自分の目標であったり、ビジョンだったり、仕事をやっていく必要があるんです。達成していく必要があるんです、これからは。

それが真のリーダーなんですね。

で、今日の宿題です。

今日の宿題は、「俺の才能」です。

俺の才能を見つけてもらう。

俺の才能

[宿題1]

あなたの才能、生まれもった才能は、何なのかってことを見つけてもらいます。それを自分で考えて書き出す。

さっきも言いましたよね、ひとつ目に、やればやるほど元気が出る。つかれない。

ふたつ目に、簡単。他の人はむずかしいとか言ってるけど、何かやけに簡単。だいたい子どもの時から簡単にできていた。

みっつ目に、趣味でやる。趣味でもやる。お金をもらわなくても、だれかにやれって言われなくても、とにかくやること、どっちみち。

その3つを考えると、だんだんフォーカスできてくると思う。それで、生まれもった才能ってものを見つけてください。

いいですか、それが今回の宿題1です。

[宿題2]

今日でたビジョンと……出ましたよね、具体的なビジョンが（ホントはもっと具体的にしてほしいです）……今回の宿題1で出た、自分の才能をマッチさせて、そのポイント、じゃあ、俺の才能をつかってどうやったら、このビジョンを達成できるんだろう、進められるんだろうってことを考える。

それを書き出してください。

宿題1で出た、自分の生まれもった才能をどういうふうにビジョンに活用して、具体的にどういうことをするのかっていうことを書き出してください。

今回は、このふたつの宿題で終わりです。

いいですか、ビジョン、そして、才能です、今回は。

それでは、さようなら。

——はい、ありがとうございました。

俺の才能

索引

お

俺の才能————— 41

す

すべてが変わる————— 39

ひ

ビジョンを背負う————— 40

索引

NEW ADVANCE MIND
新アドバンスマインド VOL.9

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。
