
MR.X

NEW
ADVANCE
MIND

VOL.-10

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10話 パート1

「才能をスキルに」	3
-----------	---

新アドバンスマインド 第10話 パート2

「居心地のわるい場所」	32
「俺ができること」	43
「メンターには会える」	44
「メンターをみつける」	46
「俺がほしいこと」	54

新アドバンスマインド 第10話 パート3

「2番目にほしいこと、3番目にほしいこと」	58
「俺が彼女に与えられるもの」	59
「究極の1日」	60
「儀式を構築する」	65
「強力な広告」	67
「俺が女性に与えるもの」	72
「究極の提供者」	77
「責任」	80
「理解する」	82

もくじ

新アドバンスマインド 第10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、最終回をスタートします。

〇〇さん、最終回と聞いて、どういうふうに感じますか？

——さみしいです。

さみしい。

——はい。安心できる場所で、楽しかったので。毎週の楽しみだったので、さみしいですね、まずは。

まずは、さみしい。最終回。

〇〇さん、最終回と聞いて何を感じます？

——僕も、さみしさです。つづきがないという。

さみしい。つづきがないというさみしさ。

〇〇さん、どう感じます、最終回。うれしい、ヤッターですか？

——いやぁ、ひとつの基準になってたんで、これがですね。そういうのがなくなるのは、ちょっとやっぱり寂しいですね。

興味深いですね。みんなさみしいっていう意見が出て。すごく興味深いんですけど。なぜかっていうと、この新アドバンスマインドっていうプログラムは、さみしくないよっていうプログラムでは、ないはずなんですね。

あなたが提供するもの

このプログラムを聴くことで、さみしくないですよっていう、そういうメリットは、なかったはずですね。

——はい。

でも、さみしいと感じてしまう。これがつづかないで終わってしまう、さみしいなと、3人とも感じてしまったんですけど。

例えば、最終回と聞いてどう思いますかって訊いて、あっ、女性にモテる何とかとか、そういう意見は出ない。なぜか、さみしいとか、そういう意見が出たんですけど。

こういう安心できる場所であったり……基準ってことばも出たんですけど、基準にして、安心できる……そういう空間であつたと、僕は願ってるんですけど、この新アドバンスマインドって場所がね、空間が。

だから、あなたたちもこれからは、こういう場所、こういう空間を提供してあげてほしいんですね。

これからみんなが、いろんな商品とかサービスとか、ビジネスをおこなっていくと思うんですけど、お客さんは、あなたが提供しているその商品がほしいとか、そのサービスがほしいわけじゃないんですね、お客さん、周りの人、女性もふくめて。

まあちょっとビジネスの話になっちゃうんですけど、あなたが提供しているものは、安心できる空間であったり、場所であったり、基準であったり、そういうものなんですね。

これから提供しはじめるときも、しつづけるときも、それを忘れずに、俺は、安心できる空間を提供しているだろうか、俺はみんなに、そういう場所をつくってあげているんだろうかってことをつねに考える。

商品を渡したらいいんだ、ということじゃないんですね。

人はみんな、目にみえない何かをほしがっているんですね。さみしがってて、

あなたが提供するもの

つらくて、悲しくて、不安なんですネ。

だから、そういう場所、そういう空間、そういう価値観……商品とかサービスの裏にそういう、目にみえないものを提供してるんだってことを意識していると、これからもつぎの次元に入っていけると思います。

で、今回は最終回なので、またそういう話もしていくんですけど。

書いてください、

「才能をスキルに」と、書いてください。

「才能をスキルに」

前回の第9話で、ユニークな才能、生まれもった才能……そういう自分の強みを考えてくださいっていう宿題が出て、いろんなことを考えたと思うんですけど。

あなたの才能をスキルに変える必要があるんですね、これからは。

で、才能とスキル、どういうちがいがあんだっていうふうに考えてしまうと思うんですけど。

才能っていうのは、生まれもったものですよね。赤ちゃんのときに、オギャーと生まれて、遺伝的なものとか、環境的なもので、すでにある特別な強み、それが才能なんですけど。

スキルというものは、その生まれもった才能を磨いて磨いて、この現実の社会、現実の世界、僕たち人間社会での現場で実際につかえるものです。それが、スキルなんですネ。

だから、才能がいくらあっても、それがスキルでなければ、才能はあるけど実際問題、何もできてないなって話になっちゃうんですね。

才能をスキルに

才能をスキルに変える必要があるんです、これから。

みんな才能をもって生まれてきてるんです。それをスキルに変える必要がある。

現実のこの社会で、人間界で、この現場で、ひとに何かを提供して、ひとに何かを与えるために、才能をスキルに変える必要があるんです。

これからは、どうすれば、あなたの才能をスキルに変えることができるんだろうと考える必要があるんです。

生まれもった才能があるんだ。これをどうスキルに変えることができるんだろうと考えるんですね。

ここでひとつのパラダイム・シフトが起こるんですけど。

いままで俺はこういう才能があるぜ、こういうスキルがあるぜっていうふうに、そのふたつを別々のものとして考えるというか、そのふたつをつなぐ道がみえなかったと思うんですけど。

生まれもった才能って、みんなもってるんですね。

これがあるんだ……でもこれは、磨いて磨いて、これをスキルというものに変えないかぎり、俺は世の中に対して、環境に対して、周りの社会に対して、人間に対して、100%の提供をおこなうことができないんだってことに気づく必要があるんです、これからは。

どうすれば、俺の才能をスキルに変えることができるんだろう、スキルにまで変える。

そして、もうひとつ考えてほしいことは、自分の才能を磨いた、そのスキルを、どうすれば俺のビジョンを達成するためにつかうことができるんだろうかと、考える必要があるんですね。

わかりますか。才能……磨く磨く磨く……スキルになりますよね。

才能をスキルに

よし、スキルになった。じゃあ、どうすればそれをビジョンを実現するために、つかうことができるんだろう。そう考えるんです。

これをちょっと考えてほしいんです。ちょっと時間をとりましょう。

5分間、時間をとりますので、その間にステップ・バイ・ステップで、ステップ1、俺はこうする。ステップ2、こうする。ステップ3、こうするっていうふうにステップをつけていって、どうすれば俺は、自分の才能をスキルに変えることができるんだろう。

それが最初ですよ。それにステップ1、2、3、4ってつけますよね。

つぎに、どうすればそのスキルを俺のビジョンを実現するために、達成するためにつかうことができるんだろう。ステップ1、ステップ2、ステップ3って、ステップをつけていく。

質問がさっきふたつ出たと思うんですけど。どうやって俺の才能をスキルに変えることができるんだろうっていう質問と、どうすればそのスキルを俺のビジョンを実現することに役立てることができるんだろうっていう質問がふたつあったんですけど。

これを分けて、ステップをつけてもいいですし、ひとつにしてもいい。やりやすいほうでいい、どっちでもいいですから、とにかくこのふたつの質問に答えるようなステップを具体的につけて、俺は何ができるんだろうってことを書いてください。

どうすればいいんだろうってことを考えるんです。5分間とります。

では、〇〇さんからいきましょう。俺はいま、どうすればいいんだろうってことをステップ・バイ・ステップで才能をスキルに変える。そしてそのスキルをビジョンを達成するために役立てる、そのステップをシェアしてください、みなさんに。

まあ、完全ではないと思うんですけどね。でも、ある程度のことは出たと思うんで。

——はい。まず、僕の才能というかスキルっていうのは、文章を書くことと、あとは教育なのかなと。

——大きなキーワードでいうと、このふたつなので、それを全国の中・高生の若い子たちにインターネットビジネスでのお金儲けを教えたりとか、女性にモテる方法を教えたりして、ホントに選択できる人生を選ばせてあげたいなっていうふうに思って、そういう教育を広めていきたいなというふうに思っています。

——そのために、どうすればいいのかというと、才能をスキルに変えるためにもそうだし、ビジョンを達成するためにもそうなんですけど、もう実際にスクールというか、場所、現場をつくってしまって、そこに生徒を集めて、入れて、教えていく。

——教えることによって、自分もどんどん教育の才能も、文章の才能も伸びていくし、ビジョンも達成できるので、まず自分がめざしているスクールをつくる。そして、どんどん教えていくってことです。ここまでしか、まだ出てないです。

うんうん。まあ、これを具体的に、ステップ1で、まずその事務所を借りるために不動産屋に電話するとか、いろいろなステップが出ると思うんですけど。

——はい。

事務所をまず借りる。そして看板を立てるとかね。つぎにステップ3で、〇〇さんとか、〇〇さんに中学生とかのネットワークを紹介してもらうとか。

そういう具体的なステップまで出ると思うんですね、時間をかければ。

いまの段階でもいいんですけど、多くの人は、この段階で終わっちゃうんですね。ああ、こういうことやりたいな、で。

でも、具体的なステップにさらに踏み込んで細かくいくと、具体的にじゃあ、いますぐ何をしなきゃいけないんだろうってステップが、どんどん出てくる。

才能をスキルに変えていく。教えることで、スキルに変えていくことができる。いいですね。

文章を書くっていうこと、そして、教育をする。その才能をスキルに変えたい。いいですね。

これは時間をかけて出すことがポイントなんです。このポイント、ヒントって何だろうっていわれると、やっぱり時間をかけて練り出すっていうのかな、自分のアイデアというか考えをね。

その細かいところのちがいはなんです。

やっぱり、ビジョンが明確になっているとか、スキルを明確に把握している人ってというのは時間をかけているんですよ、考えて、それを絞り出すことにね。

だから単純に、もっと時間をかけて、労力をかけて、がんばって出せば、もっと出ると思うし、もっと具体的になって、あっ、こうだこうだって。

さっきも、「俺は成功する」っていう、〇〇さんのことばも、じゃあ、成功するって、具体的にどういうことが俺にとっての成功なんだろうって。

子どもたちや、他の先生たちに、どういう人生を歩ませてあげたいんだろう。その成功って何だろうっていうふうに考えていくと、またそこに、あっ、こういうことなんじゃないかっていう、かたちが見えるかなと思うんですね。

そうすればするほど、自分が提供する内容も明確になると思う。

僕が、この新アドバンスマインドを提供したいと思ったのは、自分自身が今まで虚像の成功っていうのかな、お金、金銭的な成功を手に入れることで幸せになれるんじゃないかっていう勘ちがい。そして、女性に対するいろんな複雑な現実をもって、母親から受け継いだ。

それがちがうんじゃないかな。ホントはもっと自分が心から望むような女性関係をもつことができ、お金を稼ぐっていうこと以上に、本当の意味での生きる道っていうか、成功があるんじゃないかと自分が思いはじめて。

それを自分も見つけない、そしてそれを同時に提供していきたいと思って、この新アドバンスマインドって場所、空間が生まれたんです。

なので、僕もやっぱりいろいろ考えて、この新アドバンスマインドができたんですね。

だから、俺はいったい何を提供したいんだろう、何が才能なんだろうって考えていくと、この新アドバンスマインドっていうプログラムが生まれたように、〇〇さんも何らかのプログラムが生まれるかもしれない。

成功するぜ、金持ちになるぜ、イエーイって、そういうレベルではないし、漠然と成功して幸せになりましょうっていう話でもない。

例えば、この新アドバンスマインドだったら、女性にモテる、魅力的な男性になるっていう、ひとつのテーマですよ。そういう何らかのテーマが見つかるかもしれない。

この僕の新アドバンスマインドが「ハッピーになる方法」とかだったら、みんなあまり聴かないと思うんですね。

試しに聴いてみようかなと思うかもしれないですけど、そんなにドキンとしながらは聴かないと思うんですね。単に「ハッピーになる方法」っていうテーマだったら。

だから僕は、女性っていうところに特化して、やっぱり僕は女性、母親がキーワードだったからね。それが自分の人生すべてに影響していたから、ああ、そこなんじゃないかなと思って、女性っていう分野に特化して、こういう場所ができたんですけど。

〇〇さんの場合も、成功するっていうひとつのキーワード、単語、その場所がもっと具体的な……例えば、親子関係かもしれない。子どもたちが困っている何らかの分野があるかもしれない。

そうやってテーマをひとつに絞りながら、最終的には全体的な「幸せになる話」につなげられると思うんですけど。まずは、ひとつのテーマに絞らなきゃいけ

ない。

〇〇さんのケースでいっても、リーダーシップっていう才能をスキルにしたい。

じゃあ、どうしたらいいんだろうって、もっともっと突き詰めて、もっともっと考えていって、どうして俺はリーダーシップの才能を提供していきたいのかっていうことを考えていくと何かあると思うんです。深い感情が。

その部分に特化すると、〇〇さんのオリジナルな、何らかの安心できる空間が生まれるかもしれない、ひとつのプログラムとして。

で、みんなが〇〇さんの話を聴いて、ホントに安心できるなあ、空間だなあって感じられる、そういう場所がつかれるかもしれない。

〇〇さんもおなじ。文章、そして、教育、教えてあげたいっていう、その才能をもっと、じゃあ、どういう文章なんだろう。どういう文章を教えてあげたいんだろう。例えば、詞を書くとかね。

いつか言ったと思うんですけど、僕は詩人ですよ。知ってました？ 〇〇さん。

——聞いたことは、あったんですけど、詩をみたことはないです（笑）。

まあ、口ではなんとでも、いえますからね、詩人だとか。実際に見せると、アッ、たいしたことないなってバレるから、とりあえず、見せないことで隠します（笑）。

——（笑）。

まあでもホントに詩を書くのが好きで、14歳か、15歳ぐらい……十代前半ぐらいの頃に、詩を結構書いてて、賞をもらったこともあります。

どういう詩を書いたかという……まあ、詩の話に脱線しちゃうんですけど……「春」っていう詩で、これは英語で書いたんですけど。

「春」っていう詩で、ひとつの冬が終わる。冬って寒いですよ。草木も雪の

中に埋もれてて、枯れていて、景色も真っ白で、さみしい雰囲気ですよね。

そんなある日、風の匂いが変わってきて、春の予感がしてきて、春に移りかわるときに、草木が芽を出しはじめて、冬の寒さで凍っていた翼が春のあたたかい光に、俺の心の扉がノックされて。

開いた瞬間に凍っていた俺の……女性の凍っていた翼は、その春の光で溶けて、彼女は羽ばたけるようになった、みたいな、そういう流れで、春っていう季節の移り変わりと、人生の移り変わりをかけて、いつか飛べるときがくるんだよってという感じで、そのふたつをかけてたんですけど。

まあ、そういうふうに詩が好きで、詩をいつも書いてて、何か伝えたいメッセージがたくさんあったんですね。

そうやって詩人とか作家になろうかなって思ったときもあったんですけど、でもそれがコピーライティングっていう分野に変わって、逆にそれがパワフルな影響力を与えるスキルとして、自分に残りましたよね。

これがもし、詩人や作家としてメッセージを与えたいとかだったら、たぶん、売れない作家、売れない詩人みたいな、人に爆発的な影響を与えるようなパワーはなかったかもしれない、そのスキルや才能に。

だから、〇〇さんのケースでも、何か俺はこういう文章が好きだなっていうのが、あるかもしれない。

教育が好きだな、でも俺はこういう分野で、こういうスキルにして、パワーをもたせたいとかね。パワフルにして影響を与えたいって。

例えば、コピーライティングだったり、ありますよね？ いろいろ。考えれば考えるほど、〇〇さんもパワフルなスキルになると思うんです。単なる文章家じゃなくて。

いるじゃないですか、文章が得意な人って、たくさん世の中に。

——はい。

才能をスキルに

でも、何かあまり影響を与えてないとか、人に何も提供できてない人っているでしょ？

——うん。

そういう人には、なりたくないですね。

——はい。

人に、いい影響を与えて、しかも提供できるようにしたいですね。そういうふうに考えると、あっ、この部分は、こういうふうにしたらいんじゃないかっていうふうに、どんどんアイデアが生まれてくるんですよ。

そのあたりを考えていけば、単なる、何かの才能をもった人で終わらず、影響を与えて、しかも、提供できる人になれるってことを覚えておいてください。

もっと時間をかけてほしいんですね、これに。自分の時間をつかって。一日に30分、1時間……一日30分でも書いてみたらいいかもしれない、朝、起きて。ひとに聞いてみるのもいいかもしれない。

才能をスキルに変えるためにどうしたらいいのかという、ちょっとしたヒントみたいなものが、あるんですけど。これもちゃんと書いてくださいね。

ひとつ目に、やっぱりメンターをもつことだと思うんですね。

そのメンターは、自分に似ているといいと思うんです。自分とおなじような境遇から進化できた人だったら、すごく理解してくれる、共感してくれる人だと思うんで。

そういうメンターを見つける。

そこでのポイントなんですけど、これはホントに覚えていてほしいんですけど。これからあなたが探すときも、あなた自身がメンターになるときも、覚えていてほしいんですけど。

メンターっていうのは、教育家とおなじで、ひとに教える人ではないんですね、じつは。

メンターっていうのは、才能を引き出してくれる人なんです。

真の才能を引き出してくれる人が、メンターなんですね。

だから、こうやってやれよとか、これはこうなんですよって、いうんじゃない。

あるんですね、すでに才能っていうのは、みんな。それに何かを追加する必要はないんです。

何も追加する必要はないんです。

何をしなきゃいけないかという、ねむっている才能をを引き出すことなんです。

だから真のメンターを捜すときに気をつけてほしいのは、いろんな知識を与えてくれる人ではなくて、「こうなんじゃない?」「あっ、そうだ!」って、気づかせてくれる人。

答えをくれる人っていうより、答えを自分で気づかせてくれる人……そういう人が本当のメンターだと思うんですね。

何かの映画で謎の達人とかを観ていても、「弟子にしてください」と、土下座して頼んでも、「そこで掃除でもしてろ」って、感じですよ。

『カラテキッド』みたいな感じで、このペンキを塗れとかいわれて、ペンキを塗っている間にディフェンスがうまくなってとか……まあ、そういうのは、あまりありえないと思うんですけど。でも、コンセプトとしては、ああ、すごいなと思うんですね。

「じゃあ、わかったよ、手取り足取り教えるよ。まず、正拳突きはこうだよ」とか「ちょっとちがうよ」とか、そういう細かいことをこちょこちょ教えてくれるっていうより「お前は俺に打たれてこい」とか、何かそういう、自分の中

に眠っている本当の才能を引き出してくれるような環境を与えてくれる人なんです、本当のメンターっていうのは。

手取り足取り教えてくれる人ではないんじゃないかなって僕は思ってるんです。

いままで僕もいろんな分野のメンターをもってたんです。いまでも、肉体の面でトレーニングとか、格闘技であったり、武道、スポーツなど、いろんな分野のメンターをもつことが僕は好きなんですけど。

何かちがうなって思う、多くの先生は、テクニックを教えてくれたり、理論的な話をしてくれたりして、知識はつくんだけど、でもそこで自分の潜在能力が引き出される感じはないんですよ。

でも、本当のメンターに出会ったときは、最初はピンと来ないんですけど、「アレっ?!」っていう気づきを与えてくれる。

武道の世界でもそうで、こちゃこちゃとテクニックの話をするのではなくて、精神的な話をしたり、マインドセットの話をしたり、感情の部分とか、愛情の部分とかを表現する人のほうが本物の味が出てたんですね。

だから、あなたがこれからメンターを見つけるときには、その辺をちょっと注意ぶかく観察して、テクニカルであったり、こうだよこうだよっていう、知識とかそういう表面的なことを教えるより、一見、意味がないんじゃないかって、わけわかんないなって感じるけど、やってみたら心に響くとか、何か安心できる空間を与えてくれているなと感じられる人がいい。

例えば、ギターを弾いているときだったり、歌っているときだったり、闘っている姿をみるときだったり……とにかく、それぞれの世界で本物として活躍している人は、やっぱりその魂が心に響くんですね。

魂に響くんですよ。だからそういうメンターに教えてもらったら、あなたもそういう、心に、魂に、響く人になることができるんですね。

選ぶときは、そこに注目してほしいです。テクニカルじゃないんです、本物っていうのは。

才能をスキルに

あなたが見つけたときもそうだし、あなた自身がメンターになる時も、やっぱりそうなんです。

あなたがこれから実際に、弟子とか、あなたを慕ってくれる人に教えるときは、あなたもそういう真のメンターになって、こうだよこうだよっていう表面的な話をする前に、ホントに心に響く姿を見せてあげて、それを彼らにもできるようにしてあげる。

魂に響く姿を見せてあげる。そして、彼らにもそれができるように、その才能を引き出してあげる。そういうメンターにあなたもなってほしいと思います。

もうひとつのヒントは、マスターマインドだと思うんですね。

自分の周りに、あなたとおなじような考えをもっていたり、あなた以上の考えをもっていたり、あなたが求めている姿、求めている人生を歩んでいたり、結果を出してたり、そういう人たちを周りにおく。

そんなマスターマインドのグループをつくって、仲間になって、友だちになって、そして時間を過ごすことで、自然にあなたは影響されて、どんどんレベルが上がると思うんですね。

同時にあなたも彼らに影響を及ぼして、彼らも進化できると思うんです。だから、マスターマインドってすごく大事だと思うんです。

魂に響かせあうマスターマインド・グループをつくったら、共鳴して、共鳴して、あたらしい音色が出そうですね。だから、そういうグループをつくってみる。本当のマスターマインドをつくってみる。

表面的な口先野郎の集まりじゃないですよ。本当の意味の、本当に共鳴しあえるマスターマインド・グループをつくってみる。

つぎに、これは一番大切なことだと思うんですけど、毎日練習する。

これも第何話で話したかちょっとわすれたんですけど、毎日練習する必要があるんですね（第8話 パート1）。毎日練習する。

才能をスキルに

あなたの才能をスキルに変えるには、何か1回やりましたとか、10回やりましたでは、ならないです。

1万時間、2万時間、5万時間という時間をつかって、練習してはじめて、あなたの才能っていうのは、スキルに変わるんですね。

だから、ちょっとやりましたとか、1回書きましたとか、1年がんばりましたが無理でしたとか、そんな簡単な世界ではないんですね、スキルに変えるっていうのは。

他人に影響を与えて、他人の魂に響く音色を出すためには……ギターの世界だとわかりやすいので言うんですけど……3ヶ月練習しましたが魂に響く音が出せないんですって、あたりまえなんです。無理なんです、そんなことは。

どんな世界でもおなじです。3ヶ月、6ヶ月やりましたでは、本物にはなれないです。1年、2年、3年、4年、5年、10年……空手の世界だったら、10年経ってはじめて握り方がわかるのかな、ちょっとわからないですけど、立ち方がわかるんだみたいな。何かそういう話を聞いたことがあるんですけど。

わかりますか。10年で、はじめて立ち方がわかるんだぜみたいな。20年で、はじめて拳の握り方がわかるんだみたいな。

そういう話に似ているとやっぱり思うんですね。だから、〇〇さんがこれから文章を書きたいって思ったら、マスターしたぜーとか、1年やりました、2年やりましたとかじゃなくて、「俺はまだ、その世界の門にすら入っていないんじゃないか？」って考える必要があると思うんです。

俺は魂に響かせたい。じゃああと30年はがんばるとか、そういう話だと思うんですね、やっぱり、すべての世界において。

〇〇さんのリーダーシップもそう。リーダーシップのスキルを磨きたい。でも、1年、2年やりましたでは、たぶん無理なんです。おそらく不可能なんです。

どんなスキルも、ホントに魂を削って、磨き上げていくものだと思うんですね。

だから、毎日練習する。毎日、毎日、毎日、毎日、毎日、ひたすら練習する。30年、40年単位で。あなたの才能を磨くのに、人生のすべてを賭けるんです。そのために生まれてきたんですね、僕たちは。

人生を賭けてほしいんです。魂を賭けてほしいんです。

で、さっき言った、メンターを見つける、毎日練習する、マスターマインド・グループをつくるとか、他にもたくさんヒントがあると思うんですけど、こういうことをやっていくと、成功回避は不可能になると思うんです、どんどん。

メンターもいる、仲間もいる、毎日練習する……自動的に成功してしまいますよね。成功ってということばをつかうのは、僕は嫌なんですけど。

成功と聞くと、経済的な地位とか名誉とか、そういうことを考えてしまうんで。

僕たちはなぜか知らないけど、それがインプットされているからね。だから、あまり成功ってということばは、つかいたくないんですけど。

提供できる自分になるビジョンが達成できると思うんですね、こういうことをすると。だから、こういうふうに環境を自分で整えていく。

ここでちょっと訊きたいんですけど、〇〇さんは、自分の才能をスキルに変えて、そしてビジョンを実現したいって、本当に思っていますか？

——思ってます。まだお金がほしいとか、いろんな考えはあるんですけど思ってます。

ああ。それ以上の、お金以上の世界に生きたいと思ってます？

——思ってます。

お金儲けてハッピー、キャピキャピで終わりたくないですか？

——終わりたくないです。

才能をスキルに

何で終わりたくないんですか？ そのキャピキャピ人生で。

——そこに幸せを見出せなくなったっていうか、何かちがうんじゃないかなっていう。

例えば、いままではお金で、いくらほしいと思ってましたっけ。

——現金で3億円の貯金を早いうちにしたいなと思ってました。

思っていましたね。じゃあ、例えば、もし今日、現金で3億円の貯金があったとしたら、よし、ハッピー、もう死んでもいいと思います？

——いや、思えないです。

どうしますか？ 3億円あったら。もしあるよってなったら。あれ、あった、みたいな感じだったら。

——たぶん、何も変わらないんじゃないかと思いますね。いまとおなじことをやっていきます。おなじことをやってると思います（笑）。

——仕事をして、いまあるビジョンを達成しようと動きはじめると思います。変わらないです。

変わらないですよ（笑）。3億円あったら、じゃあ俺はすべて達成したからもう死んでもいいぜって、思えないですよ。

——思えないです。

どっちみちこれからも、おなじことをつづけていくんですよ。

——（笑）。

そう考えたら、その目標をもつこと自体がズレてると思いませんか？

——うーん、確かにそうですね。

才能をスキルに

ビジョンを達成しようと思って、通過点として、そういえば貯金増えてるなだったらいと思うんですけど、貯金を増やしたいと思って、増やして、達成したから、じゃあ、いまのままで仕事をつづけようかって、ちょっとおかしいですよね。

自分のビジョンをやっていると、そうなると思うんですね。3億円とかは、自然に。だから、そこをみる。

じつは、その……ホントのことを言っていますか？

——はい（笑）。

ホントのことを言ったら、ショックを受けると思って、言わないんですけど。

——言ってください。

言ってほしいですか？ ○○さんも言ってほしいですか？ ホントのことを。

——はい、ぜひ。

○○さん、言ってほしいですか？ ホントのことを。

——はい。

わかりました。ホントのこと言おうかな、どうしようかな……。

じゃあ、ホントのことをちょっと言うんですけどね。ショックを受けるかもしれないんですけど。

じつはね、ホントのことをホントに言いますよ。あの、冗談とか、かっこつけるとかはないですよ。○○さん、いいですか？

——ハッハッハ（笑）。何だろう……大丈夫です。

気になりますよね（笑）。

——気になります。

やっぱり、言うのやめときます。

——アッハッハッハ（笑）。

……まあ、言うんですけど、本当にこれは本当の話なんですけど。

僕は、いまお金を貯めて引退してますよね。

じつは、これは目標ではなかったんです、いままでの。

いままで、お金を稼ぐことを目標にしたらできるぜって話を僕はしてきたんですけど、だから俺は達成したんだってことを言ってきたんですけど、じつは本音を言うと、あまり考えてなかったんです、お金を貯めたいとか、そういうことは。資産を築いて引退したいってことは。

じつは、あまり考えてなかったんです。ホントです。だから考えてなかったんですよ、お金のことを。

最初に Mr. X として出たときも……まあ、平さんと出会って、出たんですけど、一緒に仕事をしようってことも考えてなかったんです、平さんと。

ビジネスのパートナーとして、彼と組んでお金を稼ごうとも思ってなかったんです。お金に関しては何も考えてなかったんです。お金の目標とかは、ぜんぜんなかったんです。

で、それは最後までなかったんです、じつは。お金のことをたまに考えることはあったんですけど。でも、80%以上の時間は、まったく関係なかったんです、僕の中では。

だからお金が貯まったって話をしたいんですけどね。

お金を目標にすると、お金っていうのは、絶対に達成できないんです。

これは、いままで僕が発言してきたことと異なってるから、ショックを受けると思うんですけど。

僕はいままで、いくら稼ぎたいか明確にしてそれをやったら、できるぜって話をしてきましたよね。わかりやすいから、そう言ったほうが。

みんなが受け入れやすいでしょ？ でも、本当は僕自身もまったくじゃないけど、まあ、80%ぐらいの割合の中で、お金っていうのは、ぜんぜんほしくなかったんです、べつに。

あんまり意味がないって、わかってたからね、自分にとって。

だから、興味がなかったんです、じつは。

最初、平さんと何かやろうって言って、Mr. X として出るってときも、いや、べつにお金はいらないって言ってたんですね。

レポートを書いてくださいって言われて、ああいいですよって。じゃあ、お金払うって言われて、お金なんていらないって言ってたんですね。

お金がほしくて、やってるわけじゃないからね、僕は。

何がほしかったっていったら、自分のこれまでの経験とか、いろいろおこなってことをシェアしたいと僕はいつも思ってたんですね。

提供したいとか、与えたいとか、そこまでレベルが高かった人間じゃないですよ、仙人みたいな。

自分がいままで経験してきたこと、そしてこれから経験することをシェアしたいっていう気持ちが強くあったんですね。

それをしたいなと思ってただけだから、お金がほしいなとか、稼ぎたいなとかには興味がなかったんですね。

それで、シェアしてて、それがお金っていうビジネスになったから、まあ、自

然にそうなったかみたいな話で。

95%ルールをつかって貯金した、買いたいものもあったけど、ガマンしてたって言ったんですけど、本当は買いたいものもないんです、なかったんです、じつはあんまり。

無理してがんばって貯金してたわけじゃないんです、じつは。そもそも買うものがないんです。物にほとんど興味がなから。

興味があることといったら、自分がいろんなことを勉強して、いろんなことを経験して、そしてそれをシェアしたいなっていう。

つぎの世代の子どもたちとか、これからもっといろいろなことを知りたいと思う人たちにシェアしたいなっていう気持ちでやってただけだから、お金が入ってきたとしても、使い道がないんですね。

それで、じゃあ、貯金しようかって話で、とりあえず95%ルールって、自分で決めて。じゃあ、95%は貯金して、あとはつかってもいいやって感じで決めたんですけど。そんな感じなんですね。

だから、もしお金を目標にして、それを理由にして何かをすると、あなたが、これからしようとする事すべてが、むずかしくなるんです。

お金稼ぎたいなって、思った瞬間に、すべてがむずかしくなるんです。

貯金もむずかしい、購買欲を抑えるのもむずかしい、提供するのもむずかしい、お客さんの気持ちに入るのもむずかしい、商品のアイデアを出すのもむずかしい、すべてが、むずかしくなるんですね、やろうとしてることが。

お金がほしいなって思った瞬間に、手に入りにくくなるんです、状況的に、心理的に。

提供したいなって思った瞬間に、手に入るようになるんです、自然に。しかもそれが貯まっていけます。

今回の新アドバンスマインド……魅力的な男性になって、女性に魅力を感じてもらって男性になるって話をしてるんですけど。これも女とやりたい、ナンパして、ゲットして、ホテルでベットインって、考えれば考えるほど、むずかしくなるんです、それが。

むずかしくなってしまうんです。

で、提供したいなって、思えば思うほど……セックスとかそういうレベルじゃなくて、この女性に安心できる空間を与えて、いい影響を与えて、幸せにしてあげたいなって考えれば、「やらしてください」って、向こうから言ってくるんですね。

頼むから入れてくれって、言ってくるんです、向こうが。

子どもがほしいって言い始めるんです、向こうが。

頼むから中出ししてくださいって言い始めるんです。

そういう話じゃないんだよ、俺はお前に提供したいんだよって言ったら「わかった、とりあえず精子を提供してくれ」って言ってくるんです、向こうが。

そういうふうになるんです。

だから、自分をもつ目標によって、達成するのが簡単になったり、むずかしくなったりするってことを覚えてほしいんです。

〇〇さんは、これから3億円の貯金がほしいなと思ってますよね。

——はい。

ああほしい、まずはそれと思ったら、絶対に無理なんです。逆にむずかしくなるんです。

でも、3億円はどうでもいい、とりあえず俺は子どもたちに、コピーライティングのスキルであったり、それを教えたいな、提供したいなって、そればかり考えたら、知らないうちに3億円貯まってたよって、なるんですね。意味わかります？

才能をスキルに

——意味は、はい。

だって、そんなことを一生懸命、一生懸命、子どもたちに提供したい、もっと提供したいって思って教えてたら、まずお金が入ってきますよね。

こちらが頼まなくても、向こうから「頼むから受けとってくれ」って、言ってきますよね。

で、お金が入ってきても、使い道ってあります？　だって、子どもたちやお客さんのことを考えるので、頭がいっぱいなんです。これで時計買おうなんて思う時間がないですよ。

——はい。

じゃあ、どうなりますお金は？　貯まりますよね。

——はい。

そう。すべてが簡単になってしまうんです。アレって、自動的にになってしまうんです。

今回の新アドバンスマインドをマスターしたら、進化、そして、提供っていうのをホントに極めてしまったら、もうすべてが……お金も女性も友だちも、すべてがもう嫌でも手に入ってしまうんです。

嫌でも。意味わかります？　〇〇さん。

——はい。

ちょっと意味がわかりづらいところってあります？　ちょっとそれ、納得できないっていうふうに思います？

——いや、思わないです。何で執着すると手に入らないのかなっていうのは、理屈的にはちょっとわかってないんですけど、それ以外は大丈夫です。

才能をスキルに

そう。執着すれば何で手に入らないのかな、ですよね。不思議ですよね。

執着したら、どうしてそれが逆に手に入らないんだろう。不思議ですよね。

僕も不思議なんです（笑）。

——（笑）。

不思議なんです。でもそれはホントなんです。

僕もちょっとは、お金に執着していましたよね。ちょっとっていうか、ふつうにあったと思うんですけど。でもそれ以上に、提供したいな、シェアしたいなって気持ちがあったんですけど。

お金があったらうれしいぜっていう気持ちは、あったと思うんです。でももし、それが完全になかったとしたら、いまの5倍、10倍の資産があったと思うんですね。

もし完全に、関係ないぜって、100%提供って思ってたら、たぶんいまでは考えられない資産が、その辺に転がってると思うんですね。

でも、ちょっとでもシェアしたいっていう気持ちが、一般の人より多かったから、だからいま、一般の人よりお金があるんだと思います。

だからホントに執着を……執着ということば以上に、みるところを変えるっていうのかな。みる視点を変えるだけで、目標をちがうところにおくだけで、がらりと変わる。

だから〇〇さんの話はいいんですけど。〇〇さんがさっき、自分がまず成功って言いましたよね。

まず自分が成功して、それを提供したいって言いましたけど。

逆に、俺はいいから他の人を成功させたいって思った瞬間に、自分がまず成功する確率が高くなると思うんですね。

俺がまず成功って思った時点で、それはむずかしくなっちゃうかもしれない。

俺はどうでもいいから……どうでもいいっていうのは、おかしいですけど。

俺は、提供さえできる状況だったらいいから、とにかくみんなを成功させたい
なと思ってたら、自然に自分が先に成功できていると思うんです。

ちょっと順番を変えてあげる、ちょっと視点を変えてあげる。

じゃあ、俺は死んでもいいぜって話じゃないですよ。俺は死んでもいいから、
みんなを幸せにしたいって。死んだら、みんなが悲しみますよね。だから、そ
ういう極端な話じゃないですけど。

バランスをもって、提供したいな、与えたなって気持ちをちょっと、いまより
多くすれば、いま以上に手に入ります。

でもホントに不思議な話なんですけど。女性に関してはホントに不思議なんで
すけど。だんだんその気持ちが……やりまくりたいぜとか、くそーって思う気
持ち以上に、幸せにしてあげたいとか、提供してあげたいとか、そういう
気持ちのほうだんだんいま強くなってきていて、そうすればするほど、もっ
と女性が引き寄せられてきてるんですね、現在。

不思議ですよ。だから僕もアレって思ってるんですけど。

いままでの思考から変わってきたら、逆にいろんな女性がどんどんついてくる
ようになってきて。またちがう女性が、いま妊娠したんですけど（笑）。

——（笑）。

またつぎの子どもが生まれそうなんですけど、来年に（笑）。

——（笑）。

だから、どんどん実現してきて、幸せになってるなって思ってるんですけど。

こういうふうにして、もっとたくさんの女性を幸せにしたいなと思ってね。これから、もっと提供していきたい、もっと幸せにしてあげたいなと思ってるから、どんどんこれからも増えつづけると思うんですけど。幸せになる女性がね。

そういう気持ちなんですね。やりたいなーとか、くそーって思う気持ちは、どんどん消えてきて……ありますけどね、まだ。

どんどん消えてきて、与えたいな、提供したいな、安心させてあげたいなって、思えば思うほど、女性がどんどん引き寄せられてくる、そんな現実になってきています。

お金に関してもやっぱりそうだと思うんですね。

ちょっとそのビジョンであったりミッションを、提供とかシェアっていうところに意識づければ、いままでとはちがう別世界が、ホントに待ってるんですね。

だから、これを一生懸命、僕は伝えたいんですよ、これを聴いている人に。

何かいいこと言おうと思ってるな、Mr. X、かっこつけてるなとか、偽善者ぶってるなー、くそーむかつくなとか、思ってると思うんですよ、たぶんだれか。

ああ、そんなことはいいから、早くテクニックとかを教えろよとか。もう偽善者ぶるのはいいからって、たぶん思ってると思うんですよ。

でも、ホントの話なんです、これは。ホントに信じてほしいんですけど。

ホントに、わすれられれば手に入るんですね。わすれられれば手に入ります。

手に入れてほしいんですね、みんなに。だから言ってるんですよ。だからわすれてほしいんです。

ホントに、進化、そして、提供っていうところにシフトした瞬間に、すべてが手に入ります。

かっこつけて、いい人と思われたいとか、名言集にしようかなとか、そういうことじゃないんですね、本当に。

僕が実感していて「あっ、これマジだな」と思って。

「世の中の偽善者が、また言ってるぜ」とか、僕も昔は思ってたんですね。かっこつけてるなとか。

でも、いま僕が体験して、ああこれはマジだなって、これちょっとヤバイなと思って、ホントにみんなにも気づいてほしいなと思って、いま一生懸命、伝えてるんですけどね。その伝え方を工夫しながら。

だから、ホントに気づいてほしいんです。

マジなんです、これはホントに。わすれられれば手に入るって話は。

「ちょっとわすれてみようかな」って、思ってるんですね。そうすれば、ホントに別世界が待ってるんで。

わすれられそうですか〇〇さん、大丈夫です？

——僕も何となく実感はしてるんで。具体的にどうわすれろって言われたら、むずかしいですけど。実際に手に入ってるときは、わすれてるときだって自分でわかってるんで、だから、いかにお金に対する現実とかを変えていくことができるかが大切なのかなと思っています。

で、今回の「継承ブログ」でもビデオをつくってますけど、あのビデオをつくったときの心境って、与えたいっていう気持ちが多かったです？

——多かったときは、マルをもらいました、Mr. X から。

そう（笑）。で、それを出したブログでのコメントには「魂に響いた」ってことばが、いっぱい出てましたよね。

——はい。

不思議ですよ。

——不思議です。

あれはホントに不思議ですよ。

——ちょっと、それちゃうんですけど、ビデオに対して Mr. X から評価をもらう時の話ですけど、今日は Mr. X にうまく聞いてもらえるかなっていう目標でしゃべったときは、絶対にバツを喰らったりとか、かっこよくしゃべろうと思ったらバツを喰らって。

——もう、すべてをわすれて、無我夢中で提供って感じでやると、「ああ最高です」っていうコメントが返ってくるんですよ。

ああ。

——ホントに不思議です。

で、それを出してみたら、みんなが感動してるんですよ。もう魂に響いたって言って。

そうなんです。何か自分のエゴがそこに入っていると……人は気づくんですよ。

しゃべってる内容はおなじなんですよ、ホントに。内容もおなじで、台本もおなじですよ。

——うん。

でも、何かちがうんですよ、その話し方が。

僕は最初それが何かわからなかったから、語尾を上げたらダメだとか、そういうテクニカルな話をしたけど、どうしても直らなかったんですよ。

で、〇〇さんのスタイルでいいから、とにかく提供してあげたい、教えてあげたいっていう気持ちで話してっていうふうにしたら、うまくしゃべれるように

なったんですよね。

だから、ホントはテクニカルな問題じゃなかったんだなって気づいてね。気持ちなんだっていう。その気持ちで話したら、もうみんなが感動して、ありがとうってなって、何かもう、ついていくってなっていましたよね。

話す内容じゃないんですよ、あれは。内容じゃないですね。

もう実感しているだろうなとは思いますが、〇〇さんも。これが真のマーケティングなのかってね。

——うん。

え〜、アップセルで……とか、そういう話じゃないですよね。

与えたいという気持ちを持てばもつほど……もう、DVDを買わせてくれっていう人が出てきてますよ、何回も。

——はい。

早く買わせてくださいとか、いつ発売ですかとか、もう訊きはじめてますよ、みんな。

——はい。

そう。これなんですね、ホントに。与えたいという気持ち。

これが女性に対してだったら、「いつ申出ししてくれるんですか？」って、訊いてくるんですよ、女性が。いつ、やってくれるんですかって。

やれさせてくれとか、もうあなたは言わなくていいんです。そういう世界が待ってるんです。与えたいってシフトした瞬間に。

〇〇さんは、ちょっと実感してると思うんですけど、〇〇さんは、実感してる時ってありますか？

才能をスキルに

——うーん。売上の目標とか、毎年立てちゃったりするんですけど、今日のお話をうかがって、それは方向性が完全にちがってるのかなとちょっと……

そう、僕もじつは、前までは売り上げの目標をもったほうがいいという考えだったんですけど。それは最初はたぶんあったほうがいいのかなと思うんですけど、数億円ぐらいのところで限界がきます。

——そうなんですよ。こんなことずっとつづけてて、キリがないよなっていうのがちょっと……

そう。ビジネスをはじめた最初の1年、2年ぐらいは、たぶんそれでもつと思うけど、それ以降になったら、たぶん、何らかの限界が見えてきます。

売上の限界って、きますよね。だから、そこでシフトするのが重要。

〇〇さんとかも、限界がきてたんですよ。チェンマイの前の年までは。

——そうです、きてました。

あのままつづけていたら、どんどん成長できたと思います？ 売上とかも。

——いや、絶対してないです。下がっていく一方だったと思います。

思いますよね。で、いまここでシフトチェンジして。売上目標とかではなく、まったくちがうところに目標をもったら、今年とか、かなり売上とか上がりそうじゃないです？

——まあもう、ちょっとケタが変わると思います（笑）。

また、ひとケタ増えそうな予感がするんですけど。

だから、〇〇さんも、売上目標からちょっとシフトしてみて、ちがうところにもっていったら、アレッ、ケタが変わっちゃったよってなるかもしれない。

むずかしいですけどね、これまでの視点をわすれるってことは。まあでも、や

ってみて実感してみたらいいと思います、まず。

今年はいくら稼ぐぜじゃなくて、今年は、今年こそは、何々さんを助けるぞみたいだね。

今年こそは、この人たちをどうにかしてあげたい。そういうふうなことを目標にすると、自然にお金って入ってきますよね。助けるんですから。

このシフト。

ただ、自分が提供するためには、自分がまず安心しなきゃいけないってことを覚えておいてほしい。

あなた自身の肉体、感情、精神、経済の何かに問題があると、なかなか提供はできないと思うんですね。

例えば、肺ガンになってる状態でパブリック・スピーキングとかって、できないですよね。だから、まず自分の肉体面はどうかなって。つぎに自分の感情面はどうかな、つぎに自分の精神面はどうかな、つぎに経済面はどうかな……すべてをちゃんと整えていく必要があるんです、これからは。

整えながら提供していく。そうすることで、どんどん提供できる自分になっていくことができるんですね。

その辺をちょっと、意識しながらやってみたら、才能をスキルに変えることができる。

そして、そのスキルを周りにいい影響を与えることを実現するために役立てることができるようになるんじゃないかなと思います。

それではですね、10分間、休憩をとりますので、10分後に集合してください。

新アドバンスマインド 第10話 パート2

書いてほしいんですけど、

「居心地のわるい場所」と、書いてください。

「居心地のわるい場所」

僕の八甲田セミナーに来た人は、わかると思うんですけど。居心地のわるい場所ってというのが、奇跡が起こる場所なんですね。

居心地のいい場所では、奇跡は起こらないって話をしたんですけど。

自分がこれから、何かを達成して、自分の才能をスキルに変えていって、毎日練習して、メンターを見つけて、マスターマインド・グループをもって、そして、人に何らかの提供をしていくんですけど。

その時に居心地ががわるいと思うんですね。

そういう作業だったり、そういう場所だったり、そういう人と関係することはね。いろんなことが関わってくると思うんですけど。すごく居心地がわるいと思うんです。

毎日練習するのも、めんどくさいと思うし、メンターにそうやってお願いするのも、はずかしいし、何かドキドキするし、いやだし、居心地わるいし。

メンターにこうやって指示を出されるのも、居心地わるいかもしれないし、やりたくないかもしれない。まあ、いろいろあるんですけど、居心地がわるいんですね。

でも、居心地のわるいところで、そういうところで、はじめて奇跡というもの

居心地のわるい場所

は起こるんです。

何回も言ってるんですけど、この話は。

居心地のいい場所では、奇跡は起こらないです。あっ、何か居心地いいな、練習もまあ、ふつうにやってるな、メンターに言われることも、てきぱきできてるなっていう状態だったら、進化はしてないんですね。

僕は、いろんな人の話を聞いていてわかるのは、自分の居心地がわるいことはしたくない、居心地のいいことだけをしたい人が、多くいるんです。まあ、99%の人がそうなんですけど。

何か理由をつけて、好きなことだけをやるんだ、嫌なことはやらないぜとか、自由気ままに俺はハッピーにいたいから、やりたくないことはやらないとか、そういうことを言う人がいるんですけど。

奇跡は起こらないです。そんな考えでは、絶対に。絶対に奇跡は起こらないんですね。

嫌なことをいやいや、ムスツとした顔で、しかめっ面でやれって話じゃないですよ。好きなことをやるんです。

でも、居心地のわるいレベルまでもっていく必要があるんです、そのやることをね。

もう、やっぱいなって、例えば、僕はこういうふうに、人にセミナーをやったり話したりするのは好きですよ。楽しいし、自分の感情が高まってきて、やる気も出てうれしいんですけど。

例えば、今回チェンマイセミナーで、12日間やったときは、途中でかなりビビったんですね。

こうやってずっと、3日も、4日もって、12日間もセミナーをやるっていう……まず、やろうと思ったときにビビったんですね。無理かもしれないなって。

居心地のわるい場所

居心地が超わったんですね、はっきり言って。

2日、3日だったら、何とかなるかなって、いままで経験があったから。でも、10日とか、12日間って、居心地わるいですよね。

でも、何とかやろうと思ってやって。伝えることはそれだけあったからね。

10日間を達成してやるとか、そういう気持ちじゃなかったんですけど。ただ、10日間ぐらいかかるかなと思ったんですね、全部話そうと思ったら。だからそうなったんですけど。

で、実際にやってみても、途中の4日目ぐらいから、ちょっと体調がやばいと思いはじめて。

カゼを引いて体調を崩したとか、そういうことではなくて、話してたから、あなっったんですね。気づいたかどうか、知らないですけど。

夜寝ていて寒くてカゼを引いたから、そうなたって話ではなくて、ずっと話しつつ、頭をつかって考えながら話しつつけると、頭が破裂しそうに痛くなるんですね。

だから頭痛がしてて、トイレに行ったら、血がジャーツと出てて、いやこれはやばいな、限界を超えてるなと思ったんですけど。

でも、ああ、居心地のわるい場所で奇跡が起こるんだっていうふうに、自分で言い聞かせていたんですね。自分に対して。

俺はいま居心地のわるい場所にいるんだって。俺の好きなことをやってるんだ、でも居心地のわるい場所なんだ。よし、これを乗り越えたら、たぶん奇跡が起こるんじゃないかなと思って、がんばってやったんですけど。

それでやっぱり限界を超えることができたんです。

嫌なことをしかめっ面でやる、そういう居心地のわるさっていう意味ではないですね。それを誤解してほしくないんですけど。慎重に考えてほしいんです。

好きなこと、自分に才能があること、スキル、それをつかって行うことで、居心地のわるいレベルまでもって行ってほしいんです。

じゃないと、例えば、会社に勤めてて居心地がわるいけど、上司にガミガミ言われて、やってることも好きじゃないけど、でも俺は居心地のわるいところでごんばるとか、そういう話じゃないです。

いいですか、スキル・才能が発揮できてる場所で、居心地のわるいレベルまで行行って話なんです。そういう話ですよ。

それを誤解してほしくないってことと。もうひとつは、だったら好きなことをやる、怠けて適当にやるっていうことでもないです。

やっぱり居心地のわるい場所、そういうレベルまでもっていく必要がある。しかもそれは、自分の才能が発揮できる場所であること。そのマッチポイントをちゃんと探す必要があるんですけど。

それは、ホントにむずかしいと思うんですよ。毎日練習するとか、10日間、セミナーをするとか……僕のケースで言えば。火曜テレセミナーとか、木曜テレセミナーとか、そういうのをやってみるとかね。

いろいろめんどくさいし、嫌なことっていっぱいあると思うんですね。居心地のわるいところには、たくさんあると思うんです。

でも、やる必要があるんです。奇跡を起こすために。

周りの人なんかも、邪魔すると思うんですね。お前バカじゃないのかとかね。

そんなことやっても意味ねえぞとか。もっと楽に生きなよとかね。もっと気ままにとか、何かそういうことを周りの人にごちゃごちゃ言われると思うんですね。

それですごく心が揺れると思うんです、そういうことばを聞いたら。横から、やめたほうがいいよとか言われたら、やっぱ、やめようかなと思うかもしれないです。

居心地のわるい場所

でも、自分は居心地のわるい場所に行く必要があるんです。

シュワちゃんっていますよね。〇〇さん、シュワちゃん知ってますか？

——はい。アーノルド・シュワルツェネッガーですよね。

そう、筋肉がムキムキの人ですよね。

——はい。

僕は、シュワちゃんのお話が大好きなんですけど。だから、彼の本とかも小さいときからずっと読んで、彼の人生についての本とか。

彼が好きというより、彼のストイックなところが好きだったんですけど。

彼が十代のころ、ボディビルディングっていうのは、まだほとんどなくて。

あったんですけど、すごくマイナーな、マニアックな世界……日本では、いまもまだマニアックかもしれないけど、アメリカとかだったら、ジムで鍛えるっていうのは結構ふつうにやってることなんですね、全員。

なので、いまはメジャーになってるんですけど。昔は、ジムに行って体を鍛えるということは、頭のおかしい人だと思われてたらしいんですね。

だから、シュワルツェネッガー、何やってるんだとか言われて、俺はジムに行って体を鍛えてるぜって言ったら、お前は気が狂ってるとかみんなに言われて。頭がおかしくなったのかとか言われて。

15 歳ぐらいのときに、彼の将来の進路を決めるって話があつて。

父親は警察官の結構うえのクラスの人だったらしいんですけど、彼が「シュワちゃん、将来は何になるんだ」って訊いたら、シュワちゃんは「いや俺はムキムキになるぜ」って、答えたんですね。

それで「ハ？」ってなって、なに言ってるんだっていう父に、俺は世界一ムキ

居心地のわるい場所

ムキになって、そしてアメリカに行って……彼は、ヨーロッパのドイツの横にあるオーストリア出身で、その小さな村なんですけど。

俺はいつかアメリカに行って、大スターになるんだって。世界一のムキムキになって有名になり、そして映画スターになるんだと言ったんですね。

で、すぐにシュワちゃんのお父さんとお母さんは、精神病のドクターに電話して、検査してもらったんですけど、頭がおかしくなったと思って。

お母さんにも「なに言ってるのシュワちゃん。お父さんみたいに、ちゃんとした仕事に就いて、お医者さんになるとか、警察官とか、そういうちゃんとした仕事に就きなさい。それがあなたの進路なのよ」って言われるんですけど。

シュワちゃんは、いやだ、俺はムキムキになるって、超ムキムキになるのが俺の人生なんだって、絶対それを曲げなかったんですね。

それで、みんなに反対されて、みんなに、バカだなあの人、鍛えてるらしいわよとか言われて、クスクス笑われてたんですね、クラスでも。気持ちわるいとか言われて。鏡みてるとか言って。

で、みんなに笑われてても、彼は「俺は超ムキムキになること以外は関係ねえ」って言って、学校のクラスでも、当時あこがれのボディビルダーがいたんですけど、その人の写真とかをずっと眺めたりしてたんですね。

みんなから、あの人、ホモなんじゃないとか、いろいろなことを言われてたんです。

それで、田舎から出て、軍隊に入ったんですね。

軍隊では、勝手に外に出入りできなかったんです。でも、ある日、オーストリアのどこかでボディビルダーのコンテストがあるって話を聞いて、よし、それに出ようと思ったけど、許可なく外出が禁止されてたんですね。

それで彼は、脱獄じゃないけど、脱走して、走って逃げて、そしてそのコンテストに行って優勝したんですね。

そして軍隊にトロフィーをもって帰ってきて、とりあえず脱走した罰として、何日間か独房とかに入れられてたんですけど。

でも、トロフィーを手にして彼はうれしかったんです。

わかりますか。すべて周りの環境と闘って、彼は自分の夢を達成してるんですね。

それで、軍隊中に戦争に行ったのかどうかはわかりませんが、そんな戦の時でも、朝起きて、筋肉を鍛えてたんですね。

時間がないとか、めんどくさいとか、そういうレベルじゃないですよ。戦争に行って、体を鍛えるんですよ、朝早く起きて。自分で時間をつくって。

そして、軍隊時代が終わって、今度はドイツに行って。お金がないから、住み込みでジムのトレーナーとして働くことになって。

そのジムのオーナーが、俺の家に泊まらせてやるよと言って、わかったって行ったら、なぜか知らないけど、俺とお前のベットはひとつだって言われて。まあ、そのオーナーがゲイだったんですけど。

それで俺とやるんだって、ホモ行為を迫られて、断ったかどうか、わかりませんが。そういうところに住みはじめて。

お金もない。そして自分でトレーナーとして教えたりして生活をしていて。

そして彼が20歳ぐらいのときに、19歳の時かな、まあ、かなり若いときに、オーナーが引退することになって、そのジムを受け継がないかって話になって。

まだ、19歳とか、そういうレベルですよ。で、わかったって言って、一生懸命お金を貯めて、借金もしたかどうかわかりませんが、そのジムを受け継いで、ジム経営者となって、同時にトレーニングもちゃんと行って、ミスター・オリンピアという、世界一のムキムキマン・コンテストで優勝して。

それで人気が出てきて。20歳か21歳ぐらいだったかな。それでジムのほうも、会員さんが増えてきて、お金もちゃんと入ってきて。そしてちゃんとビジネス

の勉強もしようと思って、ジムの経営をしながら、学校に行って、経営学も勉強しながら、しかも筋肉をムキムキに鍛えてるんですね。

で、みんなが言うんですよ。シュワちゃんお前、バカじゃないのか、自分を壊してるぞとか、そんなハード・スケジュールでつぶかないぜって言われてたんです。

でも、おれはちゃんとやるんだと言って、トレーニングもジム経営も学校もちゃんとやって、それでぜんぶ達成してて。

それで最終的にハッピーになってたんですね。二十代前半とか、中盤で。

ボディビルダーとしても認められて……金銭的にはどうゆう状態だったかわからないですけど。まあふつうに結構幸せに暮らしてたんです。

彼女がいて、彼女も、私と一緒に落ち着いて、このままハッピーに暮らしましょうよみたいな話になったときに、いや、俺はもうひとつの夢があるんだって言って。

小さいころからの夢で、俺はハリウッドスターになるんだ。だから俺はそれをあきらめきれないと言って。で、彼女……バーバラさんという人だったんですけど。

その人が、映画俳優なんてそんなの無理だから。あなたは、しかも英語がしゃべれないでしょみたいな話になって。彼はオーストリア語、ドイツ語だから。

だから、そんなの無理だよって。筋肉が大きいだけじゃハリウッドスターなんかには、なれないのよって言ってたんですね。

それで、シュワちゃんは、いや俺はなるって言って。で、結局、じゃあ別れようという話になって、すごくつらかったけど別れたんですよ、そのバーバラさんと。

そして、映画っていう世界に入って、すごく難しかったんですね。

で、むずかしいから、まずお金を稼がなきゃだめですよ。だから、まずお金を稼ぐ必要がある。映画スターになるのも、たぶん時間が掛かるだろう。1年、2年でなれるもんじゃない。

だから、まず金銭面で安定しなきゃならないといって、シュワちゃんは本を書いて売ったり、トレーニングのマニュアルとかを売って。まあ、そういえば、情報ビジネスをその時からやってたってことですよ。

シュワちゃんも情報ビジネスをやってたっていう意味ですけど。

そして、プロテインとかサプリメントを売ったり、不動産関係の仕事をしたりして、28歳ぐらいで億万長者になったのかな。

結局そういういろんなビジネスをやって億万長者になったんです。映画俳優になる前にすでに。いろんなビジネスを手がけて。

億万長者としてやって、それで映画のオーディションなんかにも出て、少しずつやって、それで「ターミネーター」がヒットして。その前にもいろいろ出てたんですけど、この作品で一躍スターに登りつめた。

それでいろんな映画に出てきて、そして政治家にもなりましたよね、カリフォルニア州の。

それも、そんな筋肉ムキムキの映画スターになれるわけないだろうって言われてても、本当に政治家として当選したんですね。

彼の生き方っていうのをみていたら、すごくわかると思うんですけど、居心地のいい場所っていうのが、次々とあるんですよ、彼の人生の要所要所に。

でも彼は、どんどん自分を居心地のわるい場所に追い込んで、そのターニングポイントをどんどん居心地のわるいほう、わるいほうに選んで、自分を向上させていったんですね。

だから例えば、十代のときだったら、彼は最初サッカー選手だったんですね。それからボディビルディングに移行したんですけど。そもそもその時代にマイ

ナーだった、オタクとか、ホモとか、ゲイとか、キモいとか言われてたボディビルディングの世界にまず入った。

で、みんなにキモいとか言われながらも、それに集中していた。

親にも、お前はバカか、そんな、筋肉を鍛えているヒマがあったら勉強しろとか、大学に行きなさいとか言われて、でも、いやだ、俺はやるんだって言って、自分の道を歩んだ。

で、家も出て、軍隊に入って、軍隊の中でもコンテストのために脱走して。

わかります？ わざわざ自分を居心地のわるい場所に追い込んで、ふつうの人だったら、もういいかなってあきらめるようなところでも、彼は、いや、俺はやるって決めて、目標を達成していった。

英語もしゃべれない、ただ筋肉が大きいだけの人間が、いや、俺は映画スターになるって、アメリカまで行って……もうその時はすでアメリカにいたのかな。

まあ、アメリカでスターになるために、英語もちゃんと勉強して。

彼女もいて、彼女と幸せに暮らそうっていうときも、いや、俺は映画スターになるからって、すごくつらかったらしいですけど、彼女と別れて映画スターの道を選んで。

で、そのためにはっていうことで、いろんなビジネス……サプリメントとか、情報ビジネスをやって儲けて……わかります？ 闘ってるんです。

映画スターになったら、それでもういいじゃないですか。映画でも成功して。

でも、いや、政治家になるって言って。それもまた闘って、勝って。

彼の人間的なクオリティがすばらしいとか、すごく謙虚でいい人だったかは、わからないですけど、その生き方っていうか、居心地のわるい場所に自分を追い込んで、それを乗り越えていくっていう姿は、ホントに僕たちが見習うことは、たくさんあると思うんですね。

例えば、〇〇さんは、居心地のわるい場所として、こういうことをしようと思って、がんばろうと思ったら、周りの人にキモいとか、言われたことがあります？

——キモいとは言われたことがないですけど、まあ無理だよって言われることは、よくありました。

例えば、何かいいことを言おうと思ったら、それってキモいですけどって、言われたことがあります？

——ああ、そうですね。まあ直接的にはないですけど、ブログのコメントとか、メールとかでは匿名で、あなたはきれいなことを言ってるぞとか、そんなの無理だよとかは結構言われますね。

うん。結構いやですよ？

——嫌ですね。

居心地のわるい場所ですよ。

——はい。

多くの人は、ここでやめるんですね、居心地のいい場所に行こうとして。

でも、ここがターニングポイントっていうのが、何となくわかってきてます？

——うん、何となくわかります。

〇〇さんは、何かを言ったときに、ダメだよ、無理だよとか、バカじゃないのとか、きたないとか、臭いとか、キモとか、言われたことがあります？

——そこまでは、ないんですけど、やっぱり独立するときに、このまま独立しないで勤めてたほうが楽だぞとかは、言いはしなかったけど、付き合ってた女性なんかも、そういう感じで見てたような気がします。

うん。

〇〇さんもあると思うんですけど。

居心地のわるい場所だと思うんです。あなたがこれから歩もうとしている道は。

でも、そこから逃げたらダメなんですね。居心地のいい場所では、奇跡は絶対に起こらない。だから、居心地のわるい場所に入ったときにはじめて、俺はここで奇跡を起こすっていうふうに考えてほしいんです。

これから変わってほしいんです。今回の新アドバンスマインドが終わって、これからも、いままで通りの人生を歩むんだったら、僕がいろんなことを3ヶ月ぐらい話してきた意味がないですよ。

変わってほしいんですね、本当に。あなた自身の考え方も、あなた自身も、そしてあなたのこれからの未来も変えてほしいんです。

だから、居心地のわるい場所っていう……そこが奇跡を起こす場所なんだよってことをいつも頭においておいてください。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことは、

「俺ができること」と、書いてください。

「俺ができること」

現在、この地球上で、社会的にも、環境的にも、国でも、何でもいいですけど、周りで起こっている問題って、いろいろあると思うんですね。

で、俺に何かその問題を解決する上で、できることはないかなって、これから考えてほしいんです。しかもあなたの才能をつかってね。才能・スキルをつかって。

俺ができること

いまこの世の中に起こっている問題で、俺の才能・スキルをつかって、何かできることはないかなって、これから考えてほしいんです。何かできることないかな。

問題って、いろいろあると思うんですね。〇〇さんのケースでいうと、中学生、高校生が、大人になって、無職になってどうのこうのって話がありましたよね。

それに対して、何かできることないかなって考えたら、あると思うんです。それを考えてほしいんです。

俺はどうやったら稼げるかな、どうやったら収入が上がるかな、どうやったら女とやりまくれるかな、じゃないんです。

この現在起こっている何々っていう問題の解決に向けて、どうやったら、俺のスキル・才能をつかって手助けできるのか、役立てることができるのだろうかってことを考えてほしいんです。

つぎにまた大きな字で書いてほしいことが、

「メンターには会える」と、書いてください。

「メンターには会える」

これはすごく大きなことばなんですけど、多くの人はメンターには会えないと思ってるんです。

会えることなんてないよ、そんな雲の上の存在にとかね。会えないとか、無理とか、不可能とか思ってるんですね。99.9%の人は。

だから、メンターには絶対会えることはないし、その人物から直接、教わることは不可能だと、思ってるんです、みんな。

でも、可能なんです。

メンターには会える

メンターには会えるんです。直接教えてもらうことは、可能なんです。

これは、本当に覚えておいてほしいんですけど。不可能だと思ったら、絶対不可能なんです。

でも、可能だと思った瞬間に、可能になるんです、絶対に。

僕もこれまでいろんなメンターをもってきて、これからいろんなメンターをもっていきたいと思ってるんですけど。

絶対に会えると思ってるんですね。絶対に教えてもらえると思ってるんです。だから、何としてでも教えてもらえるようにもっていこうと思ってるんです。

そう思うことで、可能になってくるんです。

無理と思ったら、例えば、何かいままでそういう経験ってありますか？ ○○さん。メンターと会うことは無理だと思ったことはありますか？

——僕はないですね。僕は会えると思っているけど、多くの人はメンターには、自分が限られた仕事をしていて、生活にも時間にもゆとりがないから、他の人に会いにいったりする時間もない、セミナーに行く時間もないから、メンターに会えるわけがないっていうふうに、みんなが言いますよね。

で、○○さんは、会えると思ってた。

——僕は、正確に言うと、あまりそれは考えたことがなかったですね。

ふーん。そっか。

多くの人は、メンターに会えないと思ってるんです。でも、会えるんです、絶対に。だからその可能性を信じて、メンターに会ってほしいです。

マスターマインド・グループもおなじ。絶対にそういう仲間をもつことができるんですね。絶対にもてるんです。だから、もってほしいんです。

メンターには会える

ここでちょっとヒントなんですけど、例えば、経営者のメンターをもつときに「あ、じゃあ、わかりました、ビル・ゲイツをメンターにもちます」だと、すごくむずかしいと思うんですね。

可能とは思うんですね。不可能ではないと思うんですけど。でも、その中間地点っていうのかな、中間地点にだれかその、ビル・ゲイツ以外にもいると思うんですね。

あなた以上のすばらしい経営をしている人たちは、いると思うんですね。世界一の金持ちじゃなくてもいいと思うんです、そのメンターは。

そういう意味で考えると、オプションが広がると思うんですね。

トップの人をメンターにするのは、まだむずかしい、自分の現状としては。でも、自分より上の位置でがんばっている人って、たくさんいると思うんです。

そういう人たちに視点を変えたら、可能な人が、たくさんいると思うんです。

そういう人たちをメンターにすればいい。

最高の、世界一みたいな人を狙おうとしたら無理になってくるけど、その視野を広げたら、もうちょっと可能性の高いメンターが存在することに気がつくんですね。ホントに身近に。

だから、その辺をちょっと考える。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「メンターをみつける」と、書いてください。

「メンターをみつける」

メンターをみつけるときに、これはホントに大きなポイント、ヒントなんです

メンターをみつける

けど。

メンターっていうのは、完璧じゃないんです。完璧じゃなくて、メンターっていうのは、弱点があるんですね。

メンターには弱点がある。

そして、その弱点を補ってあげて、助けてあげようと思ったら、メンターはあなたのことを好きになるんです。

まあ、弱点という言い方はおかしいんですけど、メンターが困っていることってあるんですね。

メンターは神のような存在で、なにも困ってなくて、仙人のように暮らしてまですって人じゃないんですね。

メンターっていうのは、完璧じゃないです。何か困っていることがあるんです。

だから、その困ってることを「あ、僕がやります」って、言ってあげると、メンターは「ああ、ありがとう」「じゃあ、代わりにこれを教えてあげるよ」って、いうふうになるんですね。

そう考えると、あなたがメンターに対してできることは、たくさんあるんですよ。メンターがあなたを必要として、ああ、ありがとうっていう関係をもつことって可能なんですね。

お金を払わなきゃいけないのかという話じゃないかもしれない。もしかしたらホントに彼に、できることがあるかもしれない。

そう考えたら、メンターっていうのは、直接あなたに教えてくれる機会をつくらせてくれる可能性が、どんどん広がってくる。

彼らも同時に教えたいと思ってるんです。自分が磨いてきた才能のスキルを。

他の人にも教えたいと思ってるし、それを素直にがんばってマスターしてくれ

メンターをみつける

る人の姿をみることは、すごくうれしいことなんです。

だから、あなたはメンターをみつけるときに、メンターが困っていることは何だろう、助けてあげたいな。同時に、彼がこうやったらいいよってことは、素直にやってみる。

そういう姿を見せたら、彼はあなたのことをいいなと思ってくれる。それで、どんどんふたりの関係が良くなってくると思う。

例えば、あなたがコピーライターだったとして、大企業の経営者をメンターにもちたいとする。

彼らは、大企業を経営するアイデアだったり、マネージングであったり、お金を借りるとか、そういういろんなスキルがあると思うんです。だから、大きな会社を経営できると思うんですけど。

でも彼らは、コピーライティングとか、そういうことは知らないかもしれない。

だから、広告でダイレクト・レスポンス・マーケティングみたいな感じで、コピーを書いて、それで売上や反応率を分析しながら、売上を高めていくっていう、そういう細かいスキルは持ってない人が多いんですね。

そこを補ってあげたらいいんです。

あなたは何々さんで、すごく大きな会社を運営してらっしゃいます。でも、イメージ広告をつかってますよね。

あれはじつは、ダイレクト・レスポンス式の広告に替えたら、たぶん反応率、売上があがりますよ。こういうふうにテストするんですよって言ったら、「えっ、ちょっと、それは、ぜひうちで取り入れてみたい」って、彼らへのアクセスがとれるんですね。

よく聞く話で、〇〇さんに訊きたいんですけど、これは聞いたことがあるかなと思うんですけど、大企業の方は、コピーライティングとか、マーケティングとかは、あまり知らないから、これは必要とされてないんじゃないかって、聞

いたことありません？

——うん、聞いたことがあります。

これは、大きな盲点なんですけど、彼らが知らないから、教えてあげたらいいんです。

これが盲点になるんです、多くの人は。

例えば、大企業の人と話してて、例えば、年商一千億円の会社を経営している社長と話して、「え？ コピーライティング、何それ、知らないよ」って、言ったら、「ああ、知らないですか、それは……」って言って、教えてあげるんです。

そうしたら「すごいな」って、ビビってくるんです、向こうも。

で、いま、あなたは一千億円の会社をやってますけど、このコピーライティングの要素をいま出している広告に取り入れたら、たぶん恐ろしいことになりますよねって言ったら「ちょっと名刺ありますかね」って、向こうが訊いてきますよね。

でも、多くの人は、あっ、大企業の方は知らないんだ。ああ、じゃあ、コピーライティングはダメなんだって、言って、自分のスキルを捨てるんです。

そういう話を聞いたことないです？ ○○さん。

——うん、多いですね。コピーライティングは必要ないっていうか、何それみたいな感じで言われることは多いですね。

そう。そこでみんなガーンとなって、じゃあ俺はやめようかなって。何か方向転換しようと思いますよね。

——うん、そうですね。

そう。例えば、シュワちゃんのケースでいったら、シュワちゃんもボディビル

メンターをみつける

ディングをやってて、何それ？ ボディビルダーが、筋肉ムキムキで俳優になるなんて、無理だよ。痩せたほうがいいよとか。そんなキャラクターは売れないからとか、たぶん言われてたと思うんですね。

でも、いや俺は、ムキムキのキャラで何かあるはずだと思って、そのキャラでやってて、で、「ターミネーター」って、すごいヒット作が生まれましたよね。

ここでシュワちゃんが、ムキムキではなれないと方向修正していたら、なれなかったんですよ。

だから、コピーライティングとか、マーケティングとか、そういうスキルをもっている人で、いや大企業の人にこんなの必要ないと言われたから、もうこれは必要ないんだと思うのは、すごくもったいないですね。

それを大企業のおっさんが持ってないんだったら、それは、あなたの強みなんですね。

おなじ土俵で、闘ったら負けると思うなら、自分の強みをつかって勝負しなきゃいけないです。

だから、〇〇さんとかに言っておきたいのは、だれか年商五千億円の人が、コピーライティングって何だって言ったら、そんなことも知らないんですか、教えてあげますよって、言ってほしいんですね。

そしたら「なにっ！」とか、向こうも思いますよね。

うちの会社は、そんなの知らないけど、五千億いってるぜって言いますよね。

——はい。

じゃあ、〇〇さんは、彼に何て言います？

——じゃあ、その売上が八千億円になりますよとか。

えっ、そんなこと可能なのかって、言いますよね。それはホントの話かって言

メンターをみつける

いますよね。

でもそこで〇〇さんが、知らないと言われて、ガーンとなって、シュンとしてたら、どうなります？

——もう、終わりですよ（笑）。

でも、多くの方はそうですね（笑）。何かガーンとなって、シュンとなって、もうコピーライティングを勉強するのやめよって、なりますよね

——はい。

そうじゃないんですね。

だから、シュワちゃんがムキムキになって映画なんて無理だぜって言われて、ガーン、じゃあ、やめよってなって痩せてきたら、いまのシュワちゃん、いますか？

——いえ、いないです。

何か細身のほうが売れるぜって言われて……その世界では、細身のスターのほうが多いからね……痩せたほうがいいよって言われて、ふつうの体型のシュワちゃんだったらどう感じます？ ふつうの体型のシュワちゃん、

細くて何かスマートな感じで。

——うーん、どこにでもいますよね（笑）。

（笑）。ムキムキだからシュワちゃんなんですよ。ムキムキだから売れたんですよ。

最初はむずかしかったけどがんばったから、そういうヒット作が生まれてきたんですよ。

だから、それを考えてほしいんです。できない……あー、シュン、じゃなくて、

メンターをみつける

あつ、ちょっとまてよ、これを何とかして、この自分の分野を彼らにメリットがあるように伝えることができないかと考えたら、ポテンシャルっていういろいろあるんですね。

それが、多く的人是、ガーンとか、シュンとか、じゃあやめよとかってなるから、ふつうの人になってしまうんです。その他大勢なんですね。

だから、いまあなたが持っている、スキル・才能っていうのは、ホントに磨いてスキルにして、そしてそれを提供できるんです、多くの人に。

例えば、絵がうまい人は、ただ絵がうまいだけでは成功できない。でも、ちょっと待てよと描いて、それがディズニー映画になったりするんですね。

絵がうまくても成功できないぞって、絵をやめて、じゃあ法律でも勉強しようかって、ウォルト・ディズニーさんが方向転換して勉強していたら、いまディズニーは存在しないですよ。

その他大勢の意見を聞いて、じゃあ、みんながやっていることをやろうと思ったら、あなたはスペシャルではなくなるんです。

あなたがスペシャルで成功するためには、他の人が「何それ、意味ねえじゃん」っていうことに、そこに意味があるんです。それを考えてほしいんです。

その他大勢のことばを聞いて、それに振りまわされる男になってほしくないです、これからは。

女性も、そういう男に興味を湧かないと思うんですね。

ああこの人、こういう才能があるんだって、女性はわかってるんですよ。でもその才能に対して「いや、俺は、だれさんからこれは意味がないって言われたから、他のことをやることにした」って、言ったら、「何この人、ひとに影響されてバカじゃないの」って、思われるんですね。

人が、意味ないよとか、無理だ、何それって言われたら、逆にそれはチャンスだと思ったほうがいい。他の人、知らないんだって。

メンターをみつける

それがまた、メンターをみつけるっていう作業にもつながるんですね。

メンターもたぶん、あなたが持っているスキルは持ってないと思うんです。そこであなたが「私、こういうのができるんです、やりますよ」って言ったら、彼は「あっ、ぜひ」って、なるんですね。

そして、メンターにアプローチするときも、教えてくださいっていうより、あなたが持っているスキルを彼に提供するっていうかたちをとったら、メンターも「ああ、ぜひ」ってなるんですね。そして「代わりにこれを教えてあげるよ」って。

例えば、〇〇さんが大企業のメンターをもちたいとしたら、何千億円の年商を誇る経営者をメンターにもちたいと思ったとしたら、彼にコピーライティングのスキルを提供して、彼からは、経営学とかそういうものを教えてもらったらいい。そういう話ですよ。

——はい。

そう、そういうふうにしていかなきゃダメです。意味わかります？ 〇〇さん。

——はい、わかります。

その他大勢の人になったらダメってことです。その他大勢の人になったら、メンターはあなたに興味をもたないです。

他にヒントをいうと、例えば、芸能人やハリウッドスターとのコネをもちたいのであれば、彼らにアプローチして、本を書いてあげたらいいかもしれない。

実際に、アメリカで、それで成り上がった人がいるんですけど。文章を書くのが得意だった彼は、自分も成功したいと思っていたけど、売れない作家だったんですね。

で、有名になるには、どうしたらいいのかなと考えて、有名なスターとか、映画俳優とか、ミュージシャンに、あなたの自伝を書きますよってアプローチしたんです。

メンターをみつける

インタビューして、いろんな話を聴いて、私がそれをすべて本にしますよってアプローチした人がいるんですね。

それで書いてあげて、彼らは「すごいな、ありがとう」となって、それが芸能界とか、映画界で噂になり「あの人、自伝を書いてくれる人だよ」って言われるようになって人気が出てきて、最終的には、彼自身も有名になって成功しました。

だから、自分の才能をつかって、だれかに提供していると、その褒美が相手からあなたに返ってくるんですね。

あなたの才能をメンターとか、コネをもちたい人に提供すれば、かならず関係は築けるんです。

やっぱり、そうやって視点を変えていくと、どんどんコネっていうのも増えてくるし、マスターマインド・グループも増えてくるし、メンターにもどんどん、アクセスできるようになってくるんです、これから。それを考えてほしい。

では、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「俺がほしいこと」と、書いてください。

「俺がほしいこと」

これは、第1話ですでに書いたことだと思いますけど、ここで最後にもう一度書いてもらいます。俺が、ほしいこと。

何がほしいかというと、あなたが女性に求めているクオリティですよ。こういうクオリティをもった、こういう女性を俺はほしいっていうことをちゃんと明確にしてほしいんですね。

で、今回は、ひとつだけ書いてほしいんです。ひとつだけ、あなたが女性に求める、このクオリティだけは、もってほしいっていうクオリティ。

俺がほしいこと

そのクオリティさえ、もっていれば俺は進化できて、ビジョンが達成できるようになるっていう、たったひとつだけあなたが女性に求めるクオリティを書いてほしいんです。ひとつだけ。

これさえあれば、他はもういいよ。他は目をつぶるから、これだけは、もってほしい。

ビジョンを達成するといっても、べつに彼女があなたのビジョンの達成と一緒に手伝ってくれるっていうわけじゃないですよ。べつに何もしなくてもいいんです。

ただ、彼女がこういう存在でいてくれたら、俺はがんばれるっていう感じでもいいですよ。

ビジョンを実現するために、彼女にも業務を手伝わせるとか、そういう話じゃないですよ。

こういう女性だったら、俺はがんばれる。

たったひとつだけ、このクオリティさえあれば、俺はがんばれる。書いてください、ひとつだけ。

これも 10 分間とります。で、トイレに行って、水を飲んで、そしてその残りの時間をつかって、あなたのほしいクオリティを書いてください。

いいですか。10 分後に集合です。

俺がほしいこと

新アドバンスマインド 第10話 パート3

俺がほしいこと。

それではですね、〇〇さんから発表してください。

——はい。僕が女性に求めるクオリティは、健康への意識があることだけです。
自分の体のこともそうだし、健康に関する知識もあって、家族にも、子どもにも健康なものを食べさせて、僕にも健康なものを食べさせてくれて、とにかく健康ってことです。

肉体的なことですか？

——そうですね、肉体。

肉体的な健康にすごく意識があって、気をつかっている方。

——はい。

それがもう、トップ・クオリティってことですか？

——そうですね、いまは、はい。

〇〇さん、ひとつだけ、何が出ました？

——はい。誠実さです。

誠実さ。

——はい。自分自身に対しても、他人に対してもという意味で。

誠実なこと。いいですね。

俺がほしいこと

〇〇さん、ひとつだけ。

——はい。ありのままの自分を受け入れてくれることですかね。

本当の姿の〇〇さんを愛してくれる。

——はい。

本当の自分を隠さなくてもいい。

——はい。

そういう女性。それを受け入れてくれる、それを愛してくれる女性。

——そうですね。

いいですね。トップ。

でね、これを覚えてほしいんです。これが、あなたが求めている一番のクオリティだってことをホントに覚えてほしいんですね。

胸が大きいとか、顔がかわいいとか、おしゃれとかね、そういうのは出ないで……出る人もいると思うんですけど……やっぱりそれ以上に一番大切なことってあると思うんですね。

誠実であることとか、健康的であることとか、本当に受け入れてくれるとかね。

自分にとって一番大切なもので、女性にもっていてほしいものが何かを出しておく。

つぎに、大きな字で、

「2番目にほしいこと、3番目にほしいこと」と、書いてください。

俺がほしいこと

「2番目にほしいこと、3番目にほしいこと」

一番大事なことは、わかりましたよね。さっきわかりましたよね、一番大切なこと、一番ほしいクオリティが見つかった。

じゃあ、つぎにこれが俺はほしい。そのつぎは、これがほしいってことを2番、3番というふうに書いていく。

優先順位なんですね、やっぱりこれはすべてが。

いままで女性を選ぶときに、優先順位をまちがって、選んできたケースが多いと思うんです。

優先順位の低いところで選んで、この人にしようと思ってしまったケースが、たくさんあると思うんです。

だから、一番トップで求めているあなたのクオリティから優先的に考えて、そういう女性を選んでいくってことが、これから大切になってくるんです。

これも、自分の時間をつかって、つぎに大切なことは何だろう、そのつぎに大切なことは何だろうってことをどんどん出しておいてほしい。

そうすると、いままで思っていた女性を選ぶときの選択基準が、どんどん変わってくると思うんですね。

つぎに、大きな字で書いてほしいことが、

「俺が彼女に与えられるもの」と、書いてください。

2番目にほしいこと、3番目にほしいこと

「俺が彼女に与えられるもの」

ここで考えてほしいことは、あなたが彼女に対して何を与えることができるのか。彼女に対して、何を与えることができるのだろうか。

ただあなたがその女性を求めている、こういう女性がほしいと思っても、あなたがその彼女に対して何も与えるものがなくて、くれくれと言っても、彼女はあなたと一緒にいたくないですね。

だから、彼女に対してあなたが与えられるもの。そして彼女が「ありがとう、うれしい。あなたと一緒にいたい」と思ってくれる。それはいったい、何なんだろう。

何を与えたら、彼女はあなたと一緒にいたいと思ってくれるんだろうっていうことですよね。

あなたのユニークなクオリティ。あなたの、どういうユニークなクオリティを彼女に与えれば、あなたと一緒にいたいと思ってくれるのか。

その辺の、だれでにも与えられるようなクオリティを彼女に与えても、彼女は、べつに他の男でもいいやって思っちゃいますよね。

でも、このクオリティは、この人にしかない、この人と一緒にいたいと思ってもらえるようなクオリティって何なんだろう。

あなたが女性を選ぶときも、ただ、顔のかわいい女だったら、どこにでもありますよね。ただ、毎日セックスをさせてくれる女性だったら、どこにでもありますよね。どこにでもいるかは、わかりませんが、多くはいますよね。

逆にあなたの彼女に与えるクオリティが、どの男でも与えられるようなものだったら、彼女はあなたを選ぶ意味がないですね。

わかります？ あなたを選びたい。この人にしかできない。この人と一緒にい

俺が彼女に与えられるもの

たいと思ってくれるような、そのクオリティ。

何を与えることができるんだろう。

で、これも、具体的にタッチできて、数字で計測できて、明確にわかることである必要があるんですね。

ハッピーにすることですとかね、愛すとか、彼女を愛しつづけるとか、抱きしめるとか、そんなことじゃないです。

具体的である必要があるんですね。具体的に、タッチできて、計量できて、計測できて、第三者がみても明確にわかるようなユニークなクオリティ。何を与えることができるんだろう。

それを想像してほしいんです、俺はこれこれを与えるよと言ったら、彼女が、じゃあ、あなたを永遠に愛しますと、その場で「ハイ」っていうような、彼女に対するオファーを考えてほしいんですね。

あなたを永遠に愛しつづけますとかは、だれでもできそうだし、なんとなくで意味がわかりませんよね。

明確であって、しかもオリジナリティに富んでいる。

これも時間をとって考えてほしいんですけど、つぎに、

「究極の1日」と、書いてください。

「究極の1日」

今日から1年後のあなたが過ごす、究極の1日を書いてください。

究極に理想的っていう意味ですよ。究極の1日、理想の1日。ちょうど1年後ぐらいには、すでに過ごしている1日。どういう毎日を過ごしたいのかって

究極の1日

うことを書いてください。

で、書きはじめるときに「俺の1日は……」からはじめてください。

僕でも、私でもいいですよ。自分がつかっていることばで書いてほしいんですけど。俺、僕、私……何でもいいです。〇〇さんは自分のことを何て言ってます？

——人前では僕っていいですかね。

つぐちゃんですか？

——へへへ（笑）、何がですか？

つぐちゃんて言いますか？

——だれ、自分のことですか？

そう（笑）。

——自分のことは言わないです（笑）。

つぐちゃんは、みたいな。

——言わないですそれは（笑）。

そうかあ。まあ、僕はですね。一般的な、他の人に対してつかうことばだから。「僕の1日は」から、書きはじめる。

で、まず書きはじめてほしいことは、何時に起きるっていうところからスタートするんですね。

何時に起きるか。で、起きて、まず何をしはじめるのかってスケジュールを書いていってほしいんですね。

それは、肉体的、感情的、精神的に、進化していることである必要がありますよね。これは第何話で話したか、わからないですけどいいましたよね（第8話パート3）。

リーダーは、ふつうの人生を歩んではいないという話をして、リーダーは肉体的、感情面も、精神面も、すべての面で、ふつうとはちょっとちがう毎日を過ごしているって話をしましたよね。

だからそれを強調して、僕の1日は、何時何分に起きることからはじまる。そして、起きた僕は……、そして……という感じでね。

〇〇さんのケースでいうと、……起きたらつぎに、きれいな水を600ml飲み干します。そして、消化器官をとか、理由もあると思うんでそれも書いて。

ポイントは、これを書いているときに、何でそれをやるのかという理由も書くことです。

例えば、朝6時に起きます。水を飲みます。仕事に行きますとかだったら、ロボットかみたいな話ですよ。

だから、朝6時に起きます。なんで6時なのかというと、僕は何とかかんとかって、やっぱり理由があると思うんですね。

朝の目覚めから僕の1日がスタートして、早起きすることで僕の好きな仕事にどうのこうのって、いろいろあると思うんです。

朝起きたら、すぐ僕は水を飲むんだ。なぜなら僕は肉体の健康に気をつけていて、健康になってもっと仕事をがんばりたいと思っているから、水を飲むことで、消化器官に水分補給して、きれいに洗ってあげて、しかも体にもエネルギーが湧くんだとかね。

そういうことも、ちゃんと説明しながら、自分が朝起きてすることを書き出す。肉体的、感情的、精神的、それぞれ3つの分野で、朝何をしているのかを書く。

その理由もちゃんと付け足しながら書いていく。

そして、それを書き終えたら、つぎにあなたが、よる寝るまでの間、どういうことをしているのか。しかもそれぞれの理由もちゃんと書いていく。それを最後までやる。

本来ならここで、5分間つかって書いてほしいんですけど、いまは書かなくてもいいです。このCDを聴いている人は、いま5分、これをストップして、究極の1日を書いてください。

参加者の人たちは、あたまの中で想像して、まとめておいてください。書かなくてもいいです。

いいですか。究極の1日を書く、朝起きてから寝るまでの。

では、これをちょっと〇〇さんから軽くシェアしてもらいます。想像の世界なんで、パパパと言うだけでいいんですけど。

——はい。僕の1日は、朝6時に起きて、まずミネラルウォーターを飲み干します。なぜ、ミネラルウォーターを起きてすぐ飲むかというと、僕はすごく、お金の面でも、家庭の面でも、すべてにおいて、肉体を一番大事にしなくちゃいけない、健康を大事にしなくちゃいけないと思ってるんで。そのために、人間の体の70%を占める水分をきれいにしなくちゃいけないので、そのために、まず朝、一番最初に水を飲みます。

——で、それから歯磨きをして、舌磨きをして、ネティポットという、鼻うがいをします。なぜ朝から歯を磨いたり、鼻を洗浄するかというと、呼吸というものが、一番の基本のものなので、基本である呼吸がわるい場合、すべてに悪影響……収入も入ってこなくなるし、子どもとも会話ができなくなるし、どんどん頭がわるくなるし……

子どもと会話ができなくなるんですか（笑）？

——すいません、ちょっと携帯が鳴ってしまって、あたまがテンパってしまいました（笑）。子どもは関係ないですね。彼女との会話もできなくなって、家族とも会話ができなくなって、収入もさがってと、呼吸っていうのは、すべての基本なんで、その呼吸器官である鼻と口を一番最初にきれいにす

るために、鼻うがいと、口やノドを洗浄しています。

——それから、サーキット・トレーニングを40分間します。サーキット・トレーニングっていうのは、僕のメンター、師匠である人が、15年もかけて研究してきた、関節も痛めずに、筋肉が効率よくつくトレーニングの方法で、それを約40分間やります。

——これもおなじように何度も肉体、肉体と話をしてますけど、肉体がすべての基本なので、そのためのトレーニングです。で、これが終わったら、シェイクを飲むんですけども。そのシェイクもおなじ師匠に教えてもらったもので、とくに酵素とか栄養素がたくさん入ってて、筋肉が効率よくつくようになるシェイクを飲みます。

——朝ご飯は食べないで、そのシェイクというものが朝食になるので……

いいです。そこでちょっとストップしていいです？

——はい。

すばらしいんで、ちょっとここでストップするんですけど。

まあ、こういうふうに「究極の1日」って言うのを出す。

〇〇さんの1日っていうのは、ドキュメンタリーとして映像で出してるから、みんな知ってると思うんですね。だから、そんな感じで、それを説明する。それをシェアするかたちで出す（継承ブログ：<http://thekeisho.blogspot.com/>）。

そういうふうにして「究極の1日」を書くってことなんですね。これをちゃんと時間をとって書いてください。

つぎに、大きな字で書いてほしいことが、

「儀式を構築する」と、書いてください。

「儀式を構築する」

儀式を構築するんです。これから、肉体面、感情面、精神面、経済面で進化するためには、毎日練習する必要があるっていいましたよね。

そのためには、儀式っていうものをつくっていく必要があるんです。習慣ですよね、習慣、儀式。

毎日やることに意味があるんです。

歯を一回磨いたら、きれいになりました。あと10年間は磨かなくてもいいです、じゃないですよ。毎日磨かないと意味がないですよ。

毎日、お風呂に入らないと意味がないですよ。まあ、毎日入らない人もいますけど。

でも、何かをやるには毎日、それをつづけることで、やっと意味が出てくるんです。なので、毎日つづけられるような儀式というものをこれからつくっていく必要がある。

ひとつの儀式というのは、30日間つづければ、それは習慣になるんですね。30日間、毎日つづければ、それは自分の習慣として、自然にできるようになってくるんです。

ここでのポイントが、1ヶ月に一個以上の儀式をもととししないでください、新しい習慣を。

例えば、今月からスタートするぜっていつて、朝から夜まで新しいスケジュールをみっちり入れたら、絶対に不可能なんです。できないんですね。

ひとつずつ、ひとつずつ習慣っていうものをつくっていく。

今月は、今月の30日間は、朝、水を飲むっていう習慣をつけようと思うなら、

儀式を構築する

あとはいいやと思うんです。

じゃあ、水を飲んで、歯磨きやって、ネティポットやって、スーパーシェイクをやってといったら、もうできなくなるんです。人はひとつ以上のことはできなから。新しいことを一気にには。

だから、1ヶ月に一個だけ追加していく。いいですか、これをわすれないでください。ホントにわすれないでください。

これをやらないで、あせっていろんなことを一気にやろうとしたら、絶対に不可能になるんです。絶対に失敗しちゃうんです。

1ヶ月に一個だけ、一個ずつ、新しい習慣を、儀式を増やしていく。

まず、肉体面……肉体が一番大事ですね。健全な肉体がないところに、健全な感情も、精神もつかないですよ。だから、まず肉体面での習慣というものをつくっていく。つぎに感情面、つぎに精神面っていうふうにつくっていく。

1年かけて、すべての儀式を習慣化できるようにすればいいと思う。1ヶ月に一個ずつ増やしていく。

これも書いてください、聴いている人は5分間、10分間音声をストップして。

まず今月は……これをいま何月に聴いているのかわからないですけど……この30日間は、例えば、朝起きて600mlの水を飲むことから習慣化しようって決めてほしいんです。

で、来月は、歯磨き、舌磨き、ネティポットを習慣づけよう。つぎの月はこれっていうふうに、1ヶ月ずつ増やしていく。まず肉体から。

ホントにこのポイントは、一気にいろんなことを変えようとしないことなんです。いままでの習慣を。そうすれば、かならず失敗してしまいます。

あせらず、一個ずつ変えていったらいいんです。一個ずつ。

1年かけたら12個の新しい習慣ができてるんです。素晴らしいですよね？
それでいいんです。それで十分なんです。

時間をかけて、ゆっくり、律儀にコツコツやっていくことが、成功への道です。

どうしてもこれができないっていう人は、だれか奥さんとか、友だちとか、メンターとか、パートナーに頼んで、これをやらなかったら、例えば、俺を殴ってくれとか、1万円の罰金を払うとか、そういうふうにしたらできるかもしれないです。

成功回避不可能な状況には、どうやったらもっていけるんだろうってことを考えたら新しい習慣をもつことも、いままで以上に確率が高まると思いますよね。それも工夫して。

それと同時に、褒美もみつけることを勧めます。30日間これをつづけることができれば何かを自分に与えるとか。

褒美も与えないとダメですね。罰金とかだけだったら、恐怖だけですよね。でもそれと同時に、30日間つづいたら、逆にこれを自分に与えるとかね。そういうふうにして自分に対して褒美もちゃんと用意しておく。

で、つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「強力な広告」と、書いてください。

「強力な広告」

今日から新しい、魅力的な女性っていうのを……まあ、新しくなくてもいいんですけど、これから女性を見つけようと思っている人は、これからホントに魅力的な、あなたがホントに求めているような女性を引き寄せて、一緒に人生のパートナーとして、幸せになってほしいんですけど。

そのために、女性を見つけたい。

強力な広告

いままでは、ナンパのテクニックとか、ストリート・ナンパとか、会って、そこでナンパして話して、仲良くなるってことを話してたんですけど。

もっと、効率的な方法は、広告を出すことなんですね。

商売の話で考えれば、おなじだと思うんです。

例えば、ストリート・セールスって、すごくむずかしいですよ。道でセールスをする。した経験のある人は、わかるとおもうんですけど、むずかしいんです。

「すみません、これどうですか？」って売り込みをかけるのは、すごくむずかしいです。「あなただれよ？」って話になりますよね。

だから、ストリート・ナンパもそれとおなじで、むずかしいんですね、結構。

いきなり初対面で会って、いきなり「ねえねえねえ」みたいなことをいうのは。

それより、コピーを書いて、広告を出して、お客さんに自分から手をあげてもらって、これほしいんですけどって言ってもらったほうがいいですよ。楽しいですよ、そっちのほうが、楽だし。それとおなじことなんです。

だから、女性を見つけるときも、これからはコピーを書いて広告を出したほうがいいよって話をしてるんです。

そうすると、あなたが求めているような魅力的な女性が、あなたの広告を読んで「この人、なんかいい人ね」「私の未来のパートナーになれるかもしれないわ」って、あなたに電話をかけてくるんですね。メールを送ってくるかもしれない。その広告を書く。

その書き方なんですけど、女性をゲットするコピーを教える約束をしたと思うんで、その書き方をいま簡単にいうんですけど。

簡単にというか、テンプレートみたいな感じで、どういうふうなことをどんな順番に書けばいいのかってことをいまから話します。

ひとつ目に、朝起きて、あなたがすることを書くんですね。

これがオープニングなんですね。

これは、キャッチコピーじゃないですよ。キャッチコピーは、また別なんですけど。

まず、オープニングで、あなたが起きてからすること。だから、さっき「究極の1日」で書いたものと、まったくおなじ内容になると思うんですけど。

「僕の1日は、何時に起きることからはじまる……」っていう。そういうスタートになるんです。

ふたつ目に、あなたが彼女に求めるクオリティを書くんですね。俺はこういう女性を求めているんだって。こういう女性を求めています。

それと同時に、こういう女性を求めてないっていう、あなたが求めてない女性……こういう人は嫌なんです。こういう人は求めてないから、俺に連絡しないでねって、ここでいう必要があるんですね。

こういう人は、俺は求めてないよってことをちゃんとと言わないと、みんながみんな、あなたに連絡してきたら、あなた困りますよね。めんどくさいですよ。

だから、ホントにこういう人はやめてって、連絡しないでね。こういう人だけ連絡してほしい。こういうクオリティをもっている人が大事だからって、あなたがホントに求めているクオリティを書く。

つぎに、あなたのビジョン。

あなたのビジョンを書くんですね。俺はこういうビジョンをもっているんだ。

こういうビジョンをもって、こういうことを達成したい。具体的で明快ですよ。このビジョンも第何話かわすれましたけど、書きましたよね（第9話）。そこから引っぱってくる。

強力な広告

で、つぎに、どうしてこんな広告まで書いて、女性と出会いたいのかということを書く必要があるんです、ここで。

それは、あなたがビジョンをこれから達成していくために、ホントに求めている女性を捜し出したっていう気持ちで、この広告を書いて、あなたと出会いたいってことをちゃんと話す必要があるんですね、正直に。

だから、ここでビジョンもちゃんと話さなきゃいけない。こういうビジョンがあって、そしてこのビジョンを達成するために、こういう女性を俺は求めている。そのために、この広告を書いて、俺の未来のパートナーに会いたいんだってことを伝える。

いいですか。ポイントはここなんです。要するにここだけなんです、ポイントは。

いま何点僕は言いましたっけ？ 4点ですか？

——はい、4点です。

ポイントは、この4点さえ入っていればいいんです。

この4点さえ、ちゃんと入っていたらそれでいいんですね。

まず自分自身について、自分がどういう生き方をしてて、毎日のライフスタイルをもって生きてて。そして、どういう女性をあなたが求めている。

そして、どういうビジョンをもってて。そしてあなたは、どうして、そういう女性を求めて、どういうふうにそれがあなたのビジョンを達成することにつながるのかということを説明したら、女性はそれを読んで「あっ、この人、いいわ」って、思うんですね。あなたの考えとか、あなたの人生にマッチしていればね。

マッチしてない人は、してないで、べつにいいですよ。マッチする人だけが、読んで「あっ、この人いいわ」ってなって、あなたに連絡するんです。

で、具体的にキャッチコピーも書かなきゃいけないし、最初に、こんにちかはか

らはじまって、こういう女性を求めています。まず、僕の1日から説明しますがとか、そういう細かい付け足しというのは必要なんですよ。

いきなり広告欄に「僕の1日から話しはじめます」とかだったら、それはおかしい、意味がわからないですよ。

だから、最初にちゃんとキャッチコピーのような大きな字で「こういう男が、こういう女性を……」とか、僕もあまり言いたくないんですね。テンプレートになりすぎると、みんながおなじことを書きはじめて、逆にずれてくるんで。

ここはみんなで、ちゃんと考えて書いてほしいんですけど。

まず、キャッチコピーを書いて、つぎに、こういう女性を俺は求めているから、この広告を書きましたと。

で、まず自分のことから話しはじめますねっていう感じで書きはじめて、つぎは、自分の1日。

そして、あなたが求めているクオリティ。そして、あなたのビジョン。そして、女性と出会うことで、ビジョンがどのように達成できるのかっていうことを書いて。

そして最後に、このクオリティをもっている女性は、いますぐ俺にメールしてとか、この電話番号に連絡してという感じで、クロージングをかけるだけなんです。

それだけなんです。

で、あんまり細かいことまで言い過ぎると、みんなの思考が固まっちゃうから、そこまで言いたくないんですけど。

でも、ポイントは、さっき言った4つなんです。4つのポイントさえ、ちゃんと書いていけば、あなたがホントに求めている女性っていうのは、それを読んだら、ビクンとするんですね。「あっ、この人、私が求めている男性だわ」って、思うんです。

いままで、第1話から、今回まで話してきた内容がすべてここに凝縮されると思うんです、この4点に。

あなたが見つけた自分自身の考えとか、自分自身が求めている人、自分自身がこれから向かおうとしている道が、ここに凝縮されると思うんですね。このひとつの広告に。

これが強力な広告の書き方です。

ここで覚えてほしいことが、あなたは女性にとって、価値のある男性になってほしいんです。女性にとって価値のある男性になってほしいんです。

広告を書いて反応させるとかね、女性を騙すとか、トリックをつかって女性に反応してもらって電話番号をゲットとか、そういう思考ではなくて、価値のある男性になってほしいんです。

さっきの広告に書いた4点を読むだけで、ああ、この人は本当に価値が高い男なんだって、それを感じてもらいたいんですね。

価値なんです、すべてが。

価値を感じてもらえるような男性になってもらいたい。

つぎに大きな字で書いてほしいことが、

「俺が女性に与えるもの」と、書いてください。

「俺が女性に与えるもの」

ここではヒントとしてあなたに、これからあなたが女性に対して与えられるものの、こういうものを与えてほしいですよっていうことを話しておきます。

俺が女性に与えるもの

[1：環境]

アパートで住んでる人、家で住んでる人は、インテリア・デザインとか、家具とか、その環境……実際に住むフィジカルな環境も、やっぱりちゃんときれいで、清潔で、ちょっとおしゃれで興味深い部屋だったら、すごく女性が安心できると思うんですね。

そういう環境を提供してあげてほしいんです、女性に。

その女性はこれからあなたと過ごすことになると思いますよね。そのときにゴキブリがうようよいるような、カップラーメンの食べ残しが散らばっているような台所とか、そんなところに女性は住みたいとは思わないですよね。一緒にいたいとは思わないです。

だから、あなたが彼女に与えるもののひとつとして、はじめにすばらしい環境を提供してあげてほしいんです。

これはホントに僕自身が女性と一緒に暮らすときは、つねにこれを意識してるんですけど。ホントにいい環境で過ごしてほしいなと思ってるんで。

清潔にして、興味深いものにして、住みやすくしてと、気をつかってるんです。

環境を整えてほしい。部屋、そして、住む場所、お風呂とかもそう。シャワールームっていうのは大切ですから。

興味深くて、きれいで、清潔で、ホントに安心できるような空間の環境をつかってあげてください。

[2：経験]

女性にとって、すばらしい、記憶に残るような経験を与えてあげてほしいんです。いろんな経験を。

僕は、女性に何かをプレゼントするときは、基本的にあまり物は与えないんですね。宝石であったり、そういう物とかは与えないです。物質的なものはね。

どちらかというと僕は、プレゼントをする傾向が強いのは、経験なんです。

俺が女性に与えるもの

例えば、旅行に連れて行ってあげるとか、ちょっとしたアドベンチャーだったり、そういう興味深くて、記憶に残って、思い出に残るような経験を与えるようにしてるんですね。

だから、あなたもこれから、物を与えるというより、何か思い出に残るような、そういうものを与えてあげてほしい。

[3：感情]

やっぱり女性っていうのは、男性以上に、感情というものに価値をおいてて、それを感じたり、それを表現したりするのが、すごく好きだと思うんですね。得意だと思うし、女性のほうが。

だから、女性と一緒に時間を過ごすときは、女性がポジティブな感情を感じられるような、そういう場所を提供してあげてほしいんです、彼女に対して。

ポジティブな感情を楽しめる、環境、空間を提供してあげてほしいんですね。

ポジティブな感情。これを考えてるといろんな工夫が出てくると思うんですね。

僕もあまり、くわしいことは言いたくないんですけど……そこしか見えなくなっちゃうから。彼女にポジティブな感情を楽しんでもらうためには、どうしたらそういう空間をつくれるんだろう俺はって考えたら、いろいろ出てくると思うんです。

[4：愛のあるセックス]

僕たち男性にとってセックスは、基本的に射精行為。〇〇さんに訊きたいんですけど、セックス＝射精行為だとか思いませんか？

——思います。

何かこう、まんこをつかった、オナニーみたいな感じですよ。

——そんな感じです（笑）。

手でやっても、まんこをつかっても何か基本的におなじって感じありますよね？

俺が女性に与えるもの

——はい。

男性っていうのは、射精さえすればいいみたいな思考が、どうしてもあるんですよね。

だから、愛しながらセックスをするっていうのは、すごくむずかしい行為だと思うんです、男性にとって。

〇〇さん、どうです？ 愛しながら、同時にセックスをする。そのふたつを同時におこなうことって簡単ですか？

——いや、むずかしいです。

何かそれは別問題って感じしません？

——別問題ですよ。

セックスは射精行為であって、愛はまた別の行為みたいなね。

——そうですね、はい。

そういうのが、あると思うんですけど。すごく男性にとってはむずかしい行為なんですね。本能的に、愛とセックスの両方をおこなうのは。

女性にとっては、それはまたべつで。べつっていうのは僕たちと異なってる。

愛がないセックスには、あまり感動しないんですね。僕はまあ女性じゃないですから聞く話によると、愛のあるセックスと、愛のないセックスは、まったくちがう世界だって、みんな言うんですけど、女性はね。

僕にはそれが意味不明なんですけど。全部おなじだろって思っちゃうんですけど（笑）。気持ちよければね。

でも、やっぱり女性っていうのは、その辺をみてて、愛してほしい、そしてセックスを同時にしてほしいって思ってるんです、彼女たちは。

俺が女性に与えるもの

やっぱり表現として覚えてほしいのは、「愛を詰め込んでる」って感じで、思っ
てほしいんです、やってるときに。

僕の中でいま考えているのは、まあ感じようとかんばっているのは、射精する
ときに……中出しするんですけど……精子＝愛、みたいな感じにして、愛を中
に注ぎ込んでやるみたいなね、そういうイメージをもってやってると、すごく
こう、愛が伝わるのかな。

わかんないですけどね（笑）。ホントに愛が伝わってるのか。でも、相手がこう、
僕の愛情を感じてくれるっていうのかな。

だから、これから女性と性行為をするときに、愛しながらセックスをしてあげ
てほしいんです。

愛を詰め込んであげてほしいんですね、彼女に。ドピュッと出すためにやるん
じゃなくて、この女に愛を詰め込みたいっていう。

俺の愛をこの女に詰め込んであげたいっていうふうに思っしてほしいんです。

気持ちの持ちようで、全然ちがうんですね。

僕がコピーを書くときも、文章を書くときに、反応させたいとか、金をゲット
したいという気持ちで書くのと、愛を詰め込んで、とにかくこの文章の一文字、
一文字に愛を詰め込んで、読んでいる人に愛を表現したいと思うのとでは、も
う読み手にとって、それは別世界なんです。

文章でさえ、そうやって、ちがいが出るんですね。話もそうだし。だから、セ
ックスなんていったらもう、フィジカルなタッチですから、ちょっとしたその
気持ちの変化で、彼女が感動して涙を流すかもしれない。あなたとやってると
きに、うれしくて。

そう。愛を詰め込んでほしいんです。

やるときは。〇〇さん、できそうですか？

俺が女性に与えるもの

——これが一番むずかしいかもしれないです（笑）。

今晚、できますか？

——努力してみます（笑）。

今晚、彼女に詰め込んでみてください、愛を。

——はい。

涙を流してくれるかもしれない。はじめて。

初めてですか？ やってるときにうれしくて涙を流すのは。

——そうですね。

詰め込んでください。

——はい。

つぎに、大きな字で書いてください、

「究極の提供者」と、書いてください。

「究極の提供者」

これからは、あなたに究極の提供者になってほしいんです。こんな提供者が世の中に存在したのかって、もう歴史上はじめてだぜって、そこまで、だれもが認めるような提供者になってほしいんです。

僕たちは、女性にトリックをつかったり、騙したり、勘違いさせたり、電話番号をゲットしたぜとか、僕たちの思考をそういう世界から離す必要があるんです。

究極の提供者

その女性、彼女に、どうやったら俺は、次元を超えた提供ができるんだろう。どうやったら彼女に愛を詰め込むことができるんだろうっていうふうに考えていく必要があるんですね。

究極の提供者になる必要があるんです、これからは。

だから、ナンパテクニックとか、女性とやりたいとか、モテるとか、もうそういう世界じゃないんです。

あなたは、次元を超えた究極の提供者になって、女性に愛を詰め込む必要があるんですね、これからは。それをわすれないでください

究極の提供者になるんです。

女性にもそう、ビジネスをやっている人は、お客さんにもそう、友人にもそう、家族にもそう、親にもそう、息子にもそう、娘にもそう、親戚にも、近所の人にもそう。

どんどん、周りの人たちに究極の提供をしてあげてほしいんです。女性だけじゃないです。お客さんもそうってことです。周りに人もそう。親も、子どもも、家族もそうなんです。

そう。究極の提供者になってください。

本当に魅力的になる方法を新アドバンスマインドで話すっていう、これがテーマだったんですけど。

結局、この新アドバンスマインドをホントに、最初から最後まで、ちゃんと宿題をやって、本当に深く考えて、自分をみつめなおして、そして本当に魅力的な男性になると……

あなたは、もはや「女性にとっての魅力的な男性」ではないんですね。

あなたはどういう男になるかというと「世界にとって、魅力的な男性」になるんです。世界にですよ。

女性が「あなた、カッコいい」というレベルじゃなくなるんです。

世界があなたを必要とするんです。世界があなたを必要として、あなたに魅力を感じて、あなたを愛してくれるんですね。

女性っていうテーマで入ったんですけどね。最終的には、ホントにこれをちゃんとやれば、世界に提供できて、世界に愛される男になるんです。

みんなこの世の中に生まれてきて、何らかの目的があると思うんです。ただオギャーと生まれて、それで死んでいく、そういう人生ではないと思うんですね。

生まれてきて、いままでいろんな経験があって、いろんなつらいことも、悲しいこともあって。そのすべてが、やっぱりだれかに提供するために起こったことだと思うんですね。

例えば、どうして俺はこんなつらい環境に生まれてきたんだろう、どうして俺はこんなにつらい想いをしなきゃいけないんだろうっていう気持ちが、たくさんあると思うんです、みんな。

みんなあるんですね。

みんなつらいこともあって、苦しいこともあって、さみしいことも、たくさんあると思うんです、人生を生きてたら。

でも、だからこそ、あなたがそこから学んだ教訓であったり、そこから理解したことだったり、それを乗り越えたことだったり、いろんなことを、周りの人に伝えられる。そして、提供してあげられる。

周りの人にいい影響を与えて、そして、よい変化をもたらす。

そのために、すべてのことが起こってると思うんですね、僕たちの周りで。僕たち人生の中でね。

やっぱりそこにすごく意味があって、僕たちはそれをしなきゃいけないです。それが意味なんですね、僕たちがすべてのことをおこなう。

ミッションをもつことが、ビジョンをもつことが、僕たちの意味なんです。

世界に提供する、周りの人に対して提供する、女性に対して、お客さんに対して提供することが、僕たちが存在する意味なんですね。それをわかってほしいと思っています。

僕は、そうやって生きようと思ったんです。

やっぱりそれが意味だと思うんですね、僕たちの。

家族を大切に、女性を大切に、仲間を大切に、お客さんを大切に、そして彼らに提供することが、僕たちの意味だと思うんですね。

彼らから奪うことが僕たちの意味じゃないんです。

で、大きな字でまた書いてほしいことが、

「責任」と、書いてください。

「責任」

僕たちには大きな責任があるんです。

使命があるんですね。僕たちそれぞれに使命があるんです。

みんな使命をもって生まれてきたんです。

いま世の中で、いろんなことが起こってる。悲しんでいる人、つらい思いをしている人、さみしい想いをもっている人がたくさんいるんですね。あなたの周りに。

そういう人が近所に、目の前に、いるかもしれないです。

彼らを救うこと、彼らに提供すること、彼らに手をさしのべてあげることが、あなたの責任なんですね。そうする責任があなたにはあるんです。

もう無視はできないんですね。

あなたには彼らを救う使命があつて、あなたには彼らを導いてあげる責任があるんですね。

あなたはまだ気づいていないかもしれない。

だけど、あなたには世界に提供する才能があるんです。

世界に提供する才能が、あなたにはすでにあるんです。

それをあなたは、磨いて、スキルに変えて、そしてビジョンを達成して、女性に、仲間に、お客さんに、家族に、そして世界に、提供することができるんですね。

そのためにやらなきゃいけないことは、たくさんありますよ。練習もしなきゃいけない。メンターも見つけて、マスターマインドもしなきゃいけない。いろんなことをしなきゃいけない。

肉体も進化させなきゃいけない。スーパーシェイクも飲まなきゃいけない。水も飲まなきゃいけない。サーキット・トレーニングもやらなきゃいけない。勉強もしなきゃいけない。感情も……いろんなことをしなきゃいけない。

でもね、できるんです、絶対に。あなたにはその才能があるんですね。そして、そのために生まれてきたんですね、僕たちは。そうするために。

世界を平和にしてハッピーにしましょうって、そういう話はしたくないんですね、僕は。何かそういう偽善者みたいな。

そうじゃなくて、ただ、僕たちにはできることがたくさんあると思うし、できることをもって生まれてきたと思うから、それをやるのが僕たちの責任だと思うんですね。

で、最後のことばになりますけど、書いてほしいことがあります。

最後に書いてほしいことは、

「理解する」と、書いてください。

「理解する」

理解する必要があるんです。これからもっともっと周りの人を理解する必要があるんです。

女性を理解する必要があるんです。あなた自身を理解する必要があるし、お客さんも、家族も、仲間も、パートナーも、チームメンバーも。

それ以外にも、もっと大きな目でみて、いろんなことを理解する必要があるんです。

もっと多くの人の現実をもっと深く理解して、彼／彼女らがどんなことを感じているんだろう、どんなことを考えているんだろう、どんな不安をもっていて、どんな恐怖をもって、どんなことを求めているんだろうっていうことをもっと理解する必要がある。

で、最高のスキル……話しましたよね。僕たちにとっての最高のスキル。絶対に磨かなきゃいけないたったひとつのスキルとは、それはもうすでに話したんですけど、「共感」ですよ。共感できること（第6話 パート1）。

共感するというスキルをもって、周りの女性であったり、男性であったり、仲間であったり、友だちみんなですよ。お客さんもそう。全員に対して共感できるような、そういう男になる必要があるんです、僕たちは。

ここで勘違いしてほしくないのは、う～ん共感できるよ～っていう、女々しい男がするような共感じゃなくて。よくいますよねそういう甘えたような、そういう女々しい共感じゃなくて、強い男が、強いアイコンタクトで、強いエネ

理解する

ギーをもって「共感できるよ」っていうことを伝えられるような、そういう強さのある共感を僕は求めているんですね、あなたに。

強い男の共感です。

で、理解してほしいんです。もっと相手のことを。

相手の現実、相手の考え方、相手の気持ちを理解する必要があるんです、僕たちは。もっともっともっと。

いろんな考え方、視点があるんです。いろんな現実があって、ちがうことを考えて、ちがう興味をもって、ちがう意識をもって、毎日を過ごしてるんです。全部ちがいますよね。

だから、あなたが自分自身を居心地のわるい場所にもって行って、そして、相手のことを理解する努力をする必要があるんですね。

そして、あなたはもっと進化する必要がある。いろんなスキルを身につけて、いろんなことを勉強して、そしてもっと進化する必要があるんです。

そうすることで、相手にもっと提供することができるんですね。だから進化する必要があるんです。

そして、あなたが生まれもった才能を毎日毎日練習して、メンターに教えてもらいながら、自分で練習しながら、マスターマインドで共感できる仲間をもちながら、自分が生まれもった才能をスキルに変えていく必要があるんです。

そしてそのスキルを世界に提供できる男になってほしいんですね。

女性だけじゃない、仲間だけじゃない、世界に提供できるような、そういう男になってもらいたいと思って、今回、新アドバンスマインドをつくりました。

今回の新アドバンスマインド、第1話から第10話までを、もっともっと聴いてほしい。

1回聴いて終わりじゃなくて、何回も聴きなおして、宿題も何回もやり直して、
どんどん磨いて行って、自分の意識とか感情とかを。

そして、自分の求める女性を見つける広告を実際に出して、そしてそういう女性と出会ってほしいと思うし。

おなじように広告を出して、仲間も見つけられるかもしれない。女性だけじゃなくて、おなじ内容で男性の仲間も、あなたに引き寄せられてくるかもしれない。チームメンバーも見つけることができるかもしれない。

そうやって、あなたのビジョンを達成して行ってください。それでは、新アドバンスマインドは、これで終了します。

最後まで聴いていただきまして
ありがとうございました。

索引

い	
居心地のわるい場所	32
お	
俺が彼女に与えられるもの	59
俺が女性に与えるもの	72
俺ができること	43
俺がほしいこと	54
き	
儀式を構築する	65
究極の1日	60
究極の提供者	77
強力な広告	67
さ	
才能をスキルに	3
せ	
責任	80
に	
2番目にほしいこと、3番目にほしいこと	58
め	
メンターには会える	44
メンターをみつける	46
り	
理解する	82

索引

NEW ADVANCE MIND
新アドバンスマインド VOL.10

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。
