

パツとしない〇〇〇〇から

かなりイケテル〇〇〇〇へ

簡単にシフトする方法

* すでに十分過ぎるほどパツとしている方がお読みになられる場合、胸焼けを生じるかも知れませんので、くれぐれもご注意くださいませ。

成長共有請負人

エナジャイザー akira

なんじゃ？このタイトルは！

って思っこのファイルをダウンロードしてくれたのなら、すでにあなたは〇〇〇〇から〇〇〇〇へのシフトを始めています。そうでないあなたも今から30秒だけ付き合っただけなら、シフトのスイッチがONになってしまうでしょう！（ニコニコ）

はじめまして（毎度あり）、akiraです。

◆用意ドン！（チッチッチッチ・・・・）

早速ですが〇〇〇〇には自分の現状に当てはまるパツとしてない属性を入れてください。

たとえば、学生とか、主婦とか営業マンとか、社長とか、パパとか、フリーターとか、ニートとか、30代の女性とか、中年とか、管理職とか、あるいはマネージャーとか。

あるいは、こんなんでも面白いかもです→人生とか現実とか組織って言葉でも。

ちなみに現実を入れると・・・

『パツとしない現実からかなりイケテル現実へ簡単にシフトする方法』

ってなるわけです。

とにかく、どこかのCMではありませんが、まずは【好きにやっちゃって～】って事です。

さてさて入りましたでしょうか？（言葉とスイッチの両方にかけてますけど、何か？）

入りやす！・・・入りました！

半か丁か？！

リハーサルは終了しました。僕とあなたの差で勝負です。

◆簡単に？

簡単にっていう言葉に込めた意味・・・。

その前に、akiraは一体何者なの？って思いますよね！簡単にお前はどれだけの事をしたのかと！でもSO！あなたの予想通り、あるいは、期待を裏切り、僕は別に金持ちでもないし、小金もちでもないし、不動産をたくさん持っているわけでもないし、ビジネスに成功して会社を上場させたセレブな社長って訳でもないし、特別イケメンでもない。そこらへんによくいる「おっちゃん」です。

でも、だからこそ、説得力があると思ってるんです。だって、決して特別じゃないから。

それには成功とかスゴイっていう定義がどうかを確認していく必要があります。では、その辺も踏まえながら、お付き合いください。

（30秒経過）→しかしながらここからが重要です（笑）

◆人生の公式

一日は人生の縮図です。これをシンプルに大胆に集約して式にすると次のようになります。

一日＝思考×行動

つまり、ここにパッとしないからかなりイケテルへシフトする鍵があるんです。
というより実は、これだけなんです。答えはこの中にあります。大原則です。

ハッハ～ん・・・プラス思考を説くつもりだな！って思ったなら、大丈夫です、違いますからご安心を。

◆最強思考

ここで、三つだけ僕のお気に入りの話をさせていただきます。もしすでに知っている話だとしても、同じ絵本を何度も読んで！とせがむ子供に戻ってみてください。

まず、一つ目はエドワード・デボノの『水平思考の世界』というベストセラーになった本の冒頭に出てくる問題を共有してくださいませ。

『むかし、昔、ロンドンのある商人が悪徳金融業者から、莫大な借金をして困っていました。しかし、金貸しのドンは、その商人の美しい娘に目をつけたのです。そして、一つの賭けを提案しました。金貸しのドンが皮袋の中に、黒と白の小石を一つずつ入れるから、娘が中を見ないで一つ取り出せと言うのです。そして・・・

○白を取り出せば→娘はドンの妻になり、借金は帳消し！！

●黒を取り出せば→娘は父親と暮らしてよく、借金も帳消し！！

残念ながら、このドンは慈善の心でこの賭けを提案した訳ではありませんでした・・・。

ドンは、商人と娘を小石が敷きつめた庭に呼び、そして、庭から小石を拾い上げて、袋に入れたのですが、裏社会のドンが手にした石は？・・・なんと2つとも白だったのです！

幸か不幸か、娘はそれをしっかり見ていました。（大ピンチです！！）石を選ぶことを拒否すれば、父親は監獄送りという条件つきです』

あなたならどうしますか？

1. ドンのイカサマを指摘する！！

2. 父親の為に白しか選べない事を知りながら、白を選ぶ！！

この2つしかないのが垂直思考です。

つまり1か2か・・・白か黒か・・・(僕たちの受けてきた教育も○か×かです)

では、このパツとしないどころか、お先真っ暗な現実から明るい現実に瞬時にシフトする方法なんてあるのでしょうか？あるんです！

用意はいいですか？

娘（水平思考）は石を取り出すと同時に庭にわざと落とします。そしてこう言い放つのです→【袋に残った石を見てちょうだい！それと違う色が私の選んだ石ということになるわ！！】と。

この逆転思考こそが世間で言うところのリフレーミング！水平思考の極意！目の前の思い込みからの脱出！目の前にある当たり前に思える前提からの思考停止からの脱出なのです。

お金も権力もなしに手に入れた現実です

次は、ダウンタウンの松っちゃんのお話。

『今、目の前に屋上から飛び降りようとしている人がいます。松本さんならどうやって止めますか？』というおハガキに対しての松っちゃんの解答に注目。

その前にアナタならどう止めますか？想像してみてください。

さあ？

学校での模範解答は真っ向から【死んでどうなる！！】とかになるんでしょうか。

でもこれだと、【近寄るな！それ以上近寄ると・・・！！】という反応になります！！

そこで松っちゃんは・・・？！

僕はこれぞ地上最強思考と呼びたい。その行動は感動ですよ！！では共有。

松っちゃんはなんと言ったかというと・・・靴を脱ぎながら・・・

《待てえ、俺のほうが先や！！》(爆笑)

こんなことを言われたら今から飛び降りようとしている人はびっくりして、近寄るな！なんて言えません！あっけにとられているうちに抱きかかえられて無事救出です！！

どうですか？

すごいでしょ！！この思考はまさに無敵。

はい、三番目はこれ。

ある人が、乗車券を買って電車に乗ろうとした時に、財布がないことに気づいたそうです。そして駅員さんに「明日、支払いに行きますから、今日は乗せて下さい」と頼んだそうですが、駅員さんは許してくれなかったとのこと。すると、横にいた中年男性が、回数券をくれたそうです。その中年男性に、お礼をしたいからと言って住所を尋ねたところ、教えてくれなかったそうです。「どうして教えてくれないのですか？」と質問すると、その中年男性は、こう答えたそうです。

「実は、私もあなたと同じ目にあって、そばにいる女子高生にお金を出してもらったんです。お礼をしたいので住所を聞こうとしたら、こう言ったのです。

『おじさん、それは返してくれなくてけっこうです。おじさんが、お礼だといって私に返したら、私とおじさんだけの親切のやりとりになってしまいます。もし、私に返す気持ちがあるのでしたら、同じように困った人を見かけたら、その人を助けてあげてください。そして、またその人にも、困った人を助けるように教えてあげてください。そしたら、私の1つの親切が、ずっと輪になって北海道中に広がります。そうするのが、私は一番うれしいんです。』 と、私に話してくれたのです。」

(〔心ゆたかに生きる〕 林 覚乗 著、西日本新聞より)

この女子高生も中年男性もそしてアナタも僕も、決して特別な人間じゃないのはわかりませぬよ。

人生はどこまでいっても思考×行動(の習慣)で決まります。

(それ以上でもそれ以下でもありません)

◆ダイエットを成功させるには？

さあ、最強思考がもたらす効能を共有しました。気分はどうですか？ん？割と良い！それは結構なことです。んで、今度は行動についてか？

いいえ、その前に重要なことがあります。分かりやすくするために、ダイエットを例に。

(ダイエット)を成功させるにはコーラをダイエットコーラにかえる事じゃありません。ごはんのお替りをやめることでも、焼肉を我慢して野菜中心にすることでもありません。エスカレーターを使わずに、階段を使うことでも、ケーキの事を頭の中から消すことでもありません。

まず、(ダイエット)を成功させるために一番最初にやらなければいけない事は、

(ダイエット)を成功させるにはどんな人間になる必要があるのか？

という問いを自分自身にすることです。

流行の器具を買うことでもなく、流行のサプリを飲むことでもなく、まず最初にやるべきことは、どんな人間がダイエットを成功させるのか？を想像することなんです。

きっと、諦めない・飽きない・投げ出さない・コツコツ続ける・忍耐力がある・負けない・目標を見失わない等々、(ダイエット)を成功させる人間像が浮かんでくるはずですよ。

そしてダイエットを()にしているのは、何もダイエットでなくても、全てにあてはまる成功の鉄則だからです。

ただし、ここで言う成功とは世間で言うような成功ではありません。ウォーレン・バフェットやビル・ゲイツやロバート・キヨサキなどが成功者の定義ではありません。僕がいう成功者とは、父と自分を救った貧しい商人の娘であり、あの女子高生であり、その女子高生の素敵なアイデアの輪を広げた心豊かな(おそらくはどこにでもいる)中年男性の事ですよ。

成功者とは一日という人生の縮図で勝利や喜びや感動を満喫している、どこにでもいる人たちを指しています。

すでに、勘の鋭いアナタは〇〇〇〇に入れた言葉を(ダイエット)と置き換えるんだなと、気づいたかもしれませんね。その通りです。

たとえば、〇〇〇〇に主婦という属性を入れたなら、

- ・主婦として生き活きとするには何をすべきかではなく、どんな人間になる必要があるか？
- ・営業マンなら、営業マンとして成功するには、どんな人間になるべきか？あるいは、
- ・パツとしない中年からかなりイケテル中年にシフトするには、どんな人間になるべきか？

じゃあ、思いつくまま書き出しましょい！

その際に、注意事項がひとつ。気取らずに思いつくままとにかく書き出してみる事です。

書き出したら、今度はそれをしばらく眺めて、キーワードを取り出して、それらを文章にして出来上がりです。できれば、それを清書して携帯できるように工夫してください。洗面所などに貼っておくのもグッドです。末尾に僕のやつをサンプルに記しますので参考にどうぞ。

◆模擬体験を積極的に！

成功の定義とその鉄則を共有しました。今度こそ、行動が求められるのか？・・・いいえ、まだです。（じらすのが好きなんです、変な趣味でごめんなさい）

なぜなら、ジム・ドノヴァン「誰でもできるけれど、ごくわずかな人しか実行していない成功の法則」の次の一説を読めば理解してもらえるでしょう。

【成功者はまず、想像の世界でそれから現実の世界で成功した。潜在意識は現実と想像を区別することができない。たとえば、長さ6メートル幅45センチの板が地面に置いてあるとする。その板の上を歩いて、反対側にある百ドル札を拾ってくれと言われたら、誰でも喜んで拾いにいくだろうし、何の問題もなく、やってしまうだろう。だが、その板を、今度は50階建のビルふたつの屋上に橋渡しするように置いたとしたら、誰もその上を歩こうとはしないはずだ。理論的に言えばまったく同じ状況だ。目の前にあるのはまったく同じ板だ。変化したのは、想像が介入した点だけだ。方程式の一方に想像力が加えられてしまっているのである。・・・理論と想像が争えば想像が勝利を収める】

そうです！この方程式を理解せずに努力、つまり行動を起こしてもなかなか成果をあげられないのです！

そもそもパツとしないって誰が決めているのでしょうか？

またかなりイケテルって誰が決めるんですかね？

もし、それを決めることができるのが周りの人たちだとしたら、誰の人生でしょう！

ちなみに、僕はかなりイケテル中年です。**今まで誰にもカミングアウトしたことはないのですが**。（もしカミングアウトなんてしたら、僕はきつとボッコボコに袋叩きに合うでしょうね）だから私の妻以外は誰もイケテル奴って目で僕を見てはいません。まして妻だっていつまでそういう目で見るとかは疑問ですし（笑）。でも、僕はイケテルんです。これからはずっと。だってそう決める事ができるのは世界中で唯一自分自身だけですから。

こう言うと、もしかして、現実問題、「自他共に営業マンとして冴えてないんだよ、俺は！」って人が中にはいるかもしれません。実際の数字がそれを物語っていると・・・どうシフト

するんだよ？と。それでも無理矢理に自分はイケテルって思い込めというのか！と。
いいえ、まず、そんな方にこそ、鉄則を貫き、どんな人間になる必要があるか？を問うて
欲しいのです。まして、今の時代、お客様は営業力なんて求めていません！
巷に溢れるノウハウ本より、この黄金の質問律こそ100万倍の価値があるのです！

それでも僕らは、心理学的側面からもセルフイメージのゾーン（範囲）の中でしか結果を
出せないという、問答無用の強力な影響を受けているのも事実です。その理由は、先にあ
げた方程式、想像絶対勝利の法則からご理解頂けるでしょ。

じゃあ、僕のように図々しくないアナタはどうしたらいいのでしょうか？ってことになり
ますが、それを今からご紹介します。そもそも僕だって随分と控え目な男子だったの
から。

◆3ヶ月間お試しあれ

寝る前に5分だけ専用のノートを用意してそれを書くだけ。信じてなくても効き目あり
ます。なんてたって僕自身2年以上に渡り検証して、今もその恩恵を驚くほど受けてい
るのですから！

詳しくは【なぜ、「頑張っている人」ほど、うまくいかないのか？】 ジョン・キャパス著
<http://item.rakuten.co.jp/book/1673237/> 石井裕之監修

あるいは、【一日5分 奇跡を起こす 4行日記 ~成功者になる！「未来日記の作り方」
<http://item.rakuten.co.jp/book/1500688/> 小林恵智著

を参考にしてください。（ちなみに僕はジョン・キャパスのコンセプトを続けています）

◆どれだ？

いよいよ、行動原則の話です。80対20の法則はご存知でしょうか。20の行動が80
の結果をもたらし、残りの80の行動は20の結果しかもたらさないなどというアレです。
これを敷衍（ふえん）させて考えると、アナタの求める夢の実現も、センターピンを察知
し、狙いを定めていくことが肝要になります。つまりセンターピンはどれだ？と思考し、
そのセンターピンを必ず仕留める！っていう習慣をつくることが命題になります。

ここでまた例を。

akiraの目標が一年後に起業する！だったとします。そして、それには資本が1000万円
必要だと仮定します。

そこでこの目標に一歩でも近づくために、今日できる事は何か？を考えます。

おそらくいくつもあるでしょう！そのいくつもの打ち手の中でセンターピンを創造します。

そして彼は、結局、お金を確実に貯める為には、昇給だと、昇給の為の戦略を選択し、昇給の為に集中すべきこととして、まずは、10人の見込み客を見つけることだと決定し、10人の見込み客を探し出すためには、集客のチラシを見直し、今週中に業者に発注することだと・・・頭をフル回転させて、壮大な目標を細かく分解していきます。

最終的に彼の目前に浮かび上がったセンターピン、つまり、目標に一步でも近づくために彼が今日できることは、魅力あるチラシを作ること！になるわけです。

このように、目標に一步でも近づくために、今日できる事は何か？を思考し、センターピンを選択、決定したら、それは必ずやり遂げてください！何が何でもです！
いくつも考えた打ち手の中のひとつならできますよね？（ニコニコ）しかも、効果靚面！
これは人間関係の修復や部下の教育、転職などあらゆるモノに通用する原則・やり方です。
つまりは最強行動・習慣になるわけです。

いかがでしたか？

思考×行動 それ次第でいくらでもシフトできるって事に共鳴していただけたでしょうか。
（別の言い方をすると 考え方×やり方 になります）

そして成功は遠くにあるわけでも、形があるわけでも、物理的な条件があるわけでもありません。一日が人生の縮図と考えれば今日という一日をどう生きたか？が問われているに過ぎません。

だって、僕の人生もアナタの人生も夢追うその途上で幕を閉じるかも知れないという可能性が常にあるのなら、どうなったか？という結果ではなく、どういう考えでどう行動したのか？を機軸にすることが幸せな生活（生命活動）、豊かな生活（生命活動）を送る秘訣になるのではないのでしょうか。少なくとも僕はそう確信しています。

僕が学生の頃、ママさんと僕らに呼ばれて慕われていた、70歳以上の可愛いおばあちゃんがありました。（とても70歳を越えている様には見えませんでした）10人くらいおしかけても、いつもニコニコ笑顔でカレーなんかを振舞ってくれるんです。別に、世間では無名の所謂庶民です。でも、ママさんちに行く度に僕は元気になりました！勇気が内側から沸々と湧いてくるのです。このおばあちゃんは紛れもなく、僕にとっては師です。

ママさん亡き今でもです。

最後にエナジャイザー akira というハンドルネームに込めた意味とお約束のサンプルを記して、この無料レポートを終わりにします。

ひとつでも、あなたのヒントになれば幸甚の至り、望外の喜びです。

最後までお付き合い頂きまして、有難うございます。

◆エナジャイザーのルーツ

【われわれが悩める人に与える事ができるもっとも正しい助力は、その人の重荷を取り去ってやることではなく、その人がそれに耐え得るように、その人の最上のエネルギーを呼び出せてやることだ】 スイスの思想家 ヒルティ

◆お約束の (akira のクレドの一部)

縁する全ての人にエネルギーを供給できる生命力あふれる人間になる
生きていることをそのまま (生老病死) 楽しめる感謝あふれる人間になる
失敗や困難をドラマチックに成功へと変換できる英知あふれる人間になる
縁する全ての人に希望と勇気を供給できる情熱あふれる人間になる

いつかまたどこかで、お会いできる日を楽しみにしています。

また、オマケとして akira オリジナル手帳の試作品も勝手につけちゃってますので、活用してみてください。

ではまた。

僕とあなたの素敵な一日と
そしてシフトに乾杯。

成長共有請負人

エナジャイザー akira

<http://plaza.rakuten.co.jp/brotherhood999/>

Profile

1967年6月9日生まれ

1990年 S大学卒業

職歴

アパレル業界に1年 この時にセクハラという言葉があれば訴えられていたかもしれません。どうということかと言いますと、妙に馴れ馴れしく女性社員に（当然ながら先輩になるわけですが）スキンシップコミュニケーションを仕事中心にしましたから・・・そして若気の至りと売り手市場という時代に飲まれて一年間で辞めたのでした。

大学受験予備校に3年 僕が一番最初に間近に触れ、惚れた経営者と出会いがありました。ここでは給与遅配も経験。次長というポジションにしながら、経営者サイドに立ち、時には土下座をし、誠意を可能な限り示し続けました。（社長について行こう！と決めたんです）それでも辞めていく人間もいましたが、逃げ出さずに乗り越えた経験は、今でも僕のエンジンの源です。その後、会社は建てなおったのですが、僕は体調を長期に渡り崩してしまい、退職しました。そして僕が休養中に社長は若くしてこの世を去って逝きました。

金融業界に8年 離職率9割という異常の世界で、振りかえれば新たな人格形成の時間でした。おそらく通常では得ることができない様々な経験を積み上げて頂きました。何度もプライドをズタズタにされ、挫折と砂を舐めました。これだけで本が何冊も書けてしまうほどです。

物流請負業界に3年 ここではコンサル思考と経営者思考を徹底して学ばせてもらいました。社員旅行の出しモノではMVP賞を獲得（笑）。また、この時期に、メロンパン専門店のFCをはじめ、600万円の損失という失敗も味わいました。私生活では離婚も経験したのでした。遅まきながら、「相手を変えようと思ってはいけない！」という事を知ることができたのは、この前後のことです。

現在はメダタク再婚をし、ベンチャー経営支援のコンサルティング会社に所属しています。IPOや事業拡大への成功探知機を手に入れたい経営者様、あるいはこれから起業しようとしている方なら、事業計画書策定でお役に立てるかもしれません。是非、私書箱にその旨のメールを入れてください。勿論、その他、ご質問等ございましたらドシドシお気軽にメールください。極力早く返信しますので♪

プライベートでは、最近メタボ君であるという自覚のもと、スポーツジムにも通っています。一週間で1キロの脂肪を落とせたので、元気澁刺に挑戦してます。当然、その前にどんな人間になる必要があるか？という問いを思いっきりぶつけた事は言うまでもありません。

そしてこの夏には10キロ減量してナイスなバディーを手に入れているのでした。（ウッシッシ）
シフトへのプロセスを楽しみながら喜んで生きるを満喫しようっと！

¥契約書

私 _____ は

Specific(具体的に) _____ をする事により

Measurable(計測できる) _____ を

Agreed upon (同意している) 得る事に心から同意している。

Realistic(現実的である) _____ なので達成可能である。

Timely (期日が明確) よって _____ 年 _____ 月 _____ 日

までに実現する事への契約書を交わす。



日付 _____ 年 _____ 月 _____ 日

署名 _____

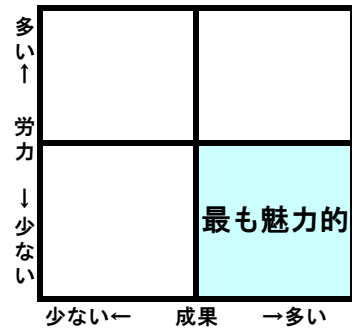
80対20の法則活用とセンターピンのクローズアップ

実現させる夢リスト

月	日
---	---

*このリストに記入するとすべてが実現されますのでご注意ください！

- I.
- II.
- III.
- IV.
- V.
- VI.
- VII.
- VIII.
- IX.
- X.



上記の実現させる夢の中で、《最も重要な夢》を実現させる為に

今、最も力を入れたらいい夢はなにか？

それを実現させる為に、今日出来る事は

_____ という事を

私は知悉し行動する_____だ。
(属性あるいはセルフイメージ)

ゆえに私は今日それを実行し_____という感情を味わった。

