

夢を実現する

成功学の
法 則

日本成功学研究会編



まえがき

成功・目標の実現のために

本来なら

現実

過去の
遺産

成功する！ 目標を実現する！ という事はある意味では、本来なら非常に簡単な事です。この本の通りの意識や価値観でこの本の通りの考え方をし、行動すれば、必ず成功できるし、目標を実現する事が出来ます。しかし、現実には成功すること！ 目標を実現すること！ は、大変に困難で難しいことです。なぜなら、現在の我々は、幼年期から現在までにいろいろな価値観や教育を受け、また、世の中の考え方、行動パターン等を学んできました。

実は、我々のそれらの価値観や意識や善しとする考え方や行動パターンは、必ずしもこの本やその他成功理論の本が述べている（成功しやすい）価値観や、意識や、考え方や、行動パターンとは一致せず、かなり違っているのが現実です。

したがってなかなか「成功」や「目標の実現」が出来ないわけです。

つまり、我々はその意味での①過去の遺産を背負っており、②それに拘っているゆえに、③または、それらの過去の遺産を前提条件としているゆえに、④過去のやり方で成功してきたので、そのやり方を変えようとしていない。（過去の遺産の法則「参照」）

ゆえに、成功学や成功理論で言う成功パターンになっていないわけです。結果として「成功」しにくいわけです。

もう少し言えば過去の遺産としての現在の我々の価値観、意識、考え方、行動等を成功学や成功理論で述べている成功しやすい価値観や、意識や、考え方や、行動等に変える事が困難だということなのです。

成功学

サクセス
クラブ
素直な人

成功学
教科書
考え方

つまり、自分自身の問題なのです。(「成功の敵の法則」参照)
貴殿が戦う相手は他人ではないのです。貴殿自身なのです。過去の遺産を背負った貴殿自身が貴殿の成功の「敵」なのです。

筆者も毎日、この過去の遺産を背負った過去の自分と戦っています。実に手強い相手です。読者の皆さん、私達と一緒に過去の遺産を背負った過去の自分と戦おうではありませんか。実に手強い相手ですが戦う価値があります。自分自身の問題ですから。

今、「私達」と言いました。そうなんです。この本の成功学を実践し、自己や、自社の「成功」や「目標の実現」を目指している友人・同志が沢山みえて「サクセスクラブ」を作って、日夜、目標に向かっていきます。この本は、それらの人々・企業にとっては「成功」や「目標の実現」のためのテキストです。(第24章の「サクセスクラブ」参照)

この意味で「素直な人」は成功しやすいのです。何故なら「素直」に成功学や成功理論に入っていく、「素直」に自分自身を成功理論の通りに変革できるからです。

この本は、大胆にも「成功学の生成と発展」を提案しています。

その上で、成功学における「成功理論」や「目標達成の仕方の理論」を法則化することによって、この本は①分かり易くて、②法則化により、概念の整理を容易にすることによって、プラス化等の成功力を成長発展させ、③それによって、成功等の実行力・実施力を強めて、それらの結果として、成功の実現や目標達成を実現するための「座右の書」であり、「教科書」です。

したがって、人生における「考え方の本」です。
人間は、考え方により、特に潜在意識における考え方によって、行動が大きく左右されますので、「考え方」

により大きく大きく「運命」や「将来」が左右されます。この事は一般には、あまり意識されておりませんが、筆者や成功学や成功理論を勉強している人々から見れば（それらの人々はかなり程度の、「心の状況」やその結果における行動を見る目がだんだんと出来てきていますので）心の状態が行動を規制している事が良く分かります。

ですから、この本によって、読者の皆さんは「成功」や「目標実現」を達成出来る考え方の基本体系を学んでいただきたいと思えます。

(1) 楽しい人生

(2) 生き甲斐のある人生

(3) 生き生きワクワクの人生

(4) (自分の人生は) ああ、いい人生だなあと言う人生

(5) 感謝に満ち溢れ、おかげ様！ おかげ様！ と言える人生を実現するために大きく前進する事が出来ます。この本は、バートランド ラッセル流に書いてあるつもりです。ご存じの方も多いと思いますが、バートランド ラッセルは英国の哲学者で、核兵器に反対していましたが、哲学などの分野では「難しい理論を誰にも解りやすく述べる事が大切だ」と言ってみえました。

そこで私も、バートランドラッセル流にならって、なるべく平易にこの本の内容を述べています。したがって、この本の文章が分かりやすいので、読むだけならば簡単に読めますので、一読して成功学や成功理論が全部分かったつもりにはならないで下さい。

つまり言いたいことは、成功学や成功理論の本を読んだ事と、①成功学や成功理論のかなりの部分が貴殿の価値体系や価値観や潜在意識の中に入ったという事とは別だからです。

失礼な言い方をしますが、貴殿がこの本を知識の取得のために読んだ場合はなおさらです。

この本は「教養」や「知識の取得」のために読む本ではなく、自分自身を変えるための本です。自分自身を自分の望んでいる方向に、望んでいる程度にまで変革させるための本です。

考え方生き方

仲間

サクセス
クラブ

この本は、そのために「対話」をするための本であり、筆者と共に考えるための本です。筆者自身も毎日考え、工夫をし、失敗もし、読者の皆さんと同じ道を前進しつつある仲間です。

一緒に前進しようではありませんか！

この各人の「成功」「目標の実現」を本書と共に強力に支援するシステムが前述した「サクセスクラブ」であり、成功学の理論面を研究するのが「日本成功学研究会」です。

考え方の本

この本の特色は「目標を達成」という意味での「成功」を中心としながら、人生の考え方として、いかに楽しく、生き生きとし、生き甲斐のある人生を過ごすかのアイデアの玉手箱でもあります。その意味で、人生の考え方の本です。

この本は人間の生き方！考え方！の本ですので、生き方や考え方を扱っています。

この考え方の問題は、人間の発生以来の歴史があり、特に哲学や倫理学、宗教、人生論、幸福論、心理学の領域において、幾多の先人、哲人達によって論じられ、説かれてきております。

この本は同じく、人間の考え方を扱っていますが、視点が「成功」とか「目標の達成の仕方」とか「生き甲斐のある人生観」とかいった視点で「考え方」を扱っておりますので、右記のそれらとかなり考え方が違います。しかし、同じ「人間」を扱っておりますので、基本のところは同じになる事が多く、扱い方やアプローチの仕方が違うわけです。この本は「成功理論的アプローチ」と言えます。

例えば、「感謝の法則」の感謝の問題は、宗教とか倫理学では、「感謝しなさい」と最終結論から入る事が多いようですが、成功理論では、理論や結果を積み重ねていって理屈として納得し、または、事例を数多く見て結論化し「感謝の心がなければ成功できない」（感謝の法則）と法則化するわけです。

このように「人間」を扱っておりますので哲学や倫理学等と結論は同じになる事が多いのですが「視点」や

成功学的
アプローチ

「アプローチ」はかなり違います。

この本の対象者

対象者

この本の対象者は次の方々です。

- (1) 成功志向のある人 (集団)
 - (2) 向上思考のある人 (集団)
 - (4) 生き甲斐・有意義な人生志向のある人 (集団)
 - (5) “つき” や “チャンス” のたくさんある “つき” 人生志向のある人 (集団)
 - (6) さらに、成功理論や、(企業やアントレプレナーを) 育てる会や、サクセスクラブ等々の、インストラクターやトレーナーを指している人 (集団)
- したがって、この本の対象者は、年齢や職業に関係ありません。何故なら、一般法則を扱っているからです。そしてこの本は、
- (イ) 経営者にとっては、自分の器を大きくし、企業を成長発展させていくための座右の書です。またリーダーとして、自分自身をいかに成長させていくか、どのような部下を育てていくか、さらに会社の組織風土をプラス型にリードするテキストでもあります。
 - (ロ) アントレプレナーにとっては、急速にかつ効率よく開業したり、企業を発展させていくための基本書です。そして、どのような考え方や行動をとり、どのような部下を育てていったら、目標を実現出来るかを考える本です。
 - (ハ) サラリーマンにとっては、自分自身の能力を発掘・育成・開発し、企業内において前向きな人生を送り、自己を明るく、楽しく向上させていくためのヒント集であり実行書です。
 - (ニ) 一般の人々にとっては、男女を問わず自分自身の能力を開発し、自分自身に合った効率的で楽しく、生き

この本の読み方と特色

この本の
読み方

座右の書

甲斐のある人生を過ごすためのバイブルです。

(※大学生や高校生にとっては、人生の生き方、有意義で価値ある人生のための考え方の教科書です。(読者には意外かもしれませんが、以下に詳述します)

(一)右記のように、大学生や高校生を持った父母には可愛い学生のための人生の師を送るようになります。また、身近にそれらの学生がいる叔父や叔母さんにとっては、人生に悩んだり、人生を考える学生さん達に對するこの本はすばらしい人生の師になると確信しています。私の例で言えば、この成功理論のテキストを、経営者の皆さんにも講義しておりますが、同時にこの原稿が少しずつ完成する都度、「足長叔父さん」として四人の甥に送っており、大変に好評です。人生経験の浅い彼等ですので、未だ十分に分かりきらぬところがあるかと思いますが、彼等は彼等なりに生き生きと読んでくれます。

また、そのうちの一人が来年大学を卒業しますが、今年、この氷河期に早々と就職を決めました。これもこの本の原稿等を読んで「プラス発想型」「向上心型」に成長してくれたからだと思っています。何故なら彼からは「原稿」の続きを催促されております。

この本は、最初に結論である法則が書いてあり、その後一般文章として、その法則の「説明」や「証明」や「関連事項」が書いてあります。

ですから、一度全部を読み、二度目からは必要な都度、必要なところを辞書の如く、読んでいただいてもよろしいです。さらに急ぐ時には「法則」の部分のみを拾い読みしていただくの良いと思います。

この本は成功法則を扱っております。その成功を実現(例えば目標を実現)するためには、実現実施が大変重要となります。一〇の知識より、一の実践の方が大切です。

したがってこの本を「知識」として読者が読まれれば簡単に読めますし、思い当たる法則(皆さんが言葉で

潜在意識に
プリント
サクセスク
ラブ
法則化
概念
心理の法則
化
コントロール
つき管理
独自の理論

は表現出来なかった法則) もありますので、比較的楽に読めるでしょう。

しかし、「実践」となるととても困難です。

したがって、成功等を実践する為には、成功学が貴殿の潜在意識にプリントされるまで、何度も何度も本書を読んでいただかなければなりません。その都度いろいろな発見や実践におけるアイデアが浮かんできます。その意味でこの本は、一度読めばそれで終りという本ではありません。貴殿の成功や目標の実現のために、本がボロボロになるほど読んで下さい。(「上達曲線の法則」参照)

〔特色1〕

前述の通り、この本の読者によって「サクセスクラブ」が出来ており、強力に読者の「成功」や「目標の実現」を支援しています。

〔特色2〕

法則化されているので、他人に伝達するのに大変便利です。ある法則について、一度相手にその法則を伝えたり、説明した後は、その法則名を後で何度か使っても、共通認識が保たれますので大変便利です。

〔特色3〕

同様に法則化されているので、自分自身の考え方をまとめるのに大変便利です。自分自身の中で法則化すること、法則化して考える事により概念が整理されてスッキリし、いろいろな事に気づくようになります。これは大きな効果があります。

〔特色4〕

人間の心理についても、法則化されているので、自分のなかなか気づきにくい心の動きも、「そうか、これはあの法則か」とだんだん分かるようになります。「自分の心の動き」(特にマイナ斯的な心の動き)を楽にプラスの方向にコントロール出来るようになります。したがって「つき管理」(本文参照)も大いに楽になります。

本書においては、成功学や成功理論について、他者の真似やコピーは避け、独自の理論を展開しているつもりです。

しかし、同じ「人間」の「考え方」を取り扱っていますので、他者と結論が同じになる事も多く見られます。したがって、筆者がそのことに拘って独自性を出そうとするあまり、私達の考えた事ばかり法則化していったら、成功理論の全体像が難しくなってしまうので、全体的統一性のため成功理論や哲学や倫理学、宗教、心理学等々の分野における先哲や師の結論や主張と同じものを「公理」として導入している部分もありますが、できる限り、他者の真似やコピーは避けてこの本を書いております。

この本は成功理論として、人間の生き方を主テーマにしています。したがって、社会科学に属する領域を扱っています。そしてその中から私達は六〇%以上の確率があると思われるものを法則として扱っています。したがって六〇%以上の確率があるということで、いわば「傾向」があるとして法則化しているのではなく、一〇〇%であると主張しているものではありません。このことは私が「逃げて」言っているのではなく、①社会科学の領域であること、②人間の心の領域に深く関連していること、③幾つかの環境条件の内の一つでも変わると違う反応や法則になる可能性が多分にあること、等々によって一〇〇%の確率は大変困難だからです。それは人間に関して言えば、十人十色どころか、一人一人一色の環境条件の違いがあるからです、同一の人間に関しても気分は時々刻々変わり、相手によっても環境条件が変わってくるからです。

この本は、私達が、①私達のお客様の経営指導をする時や、②私達がコンサルティングセールスをご指導しているグループでの指導時や、③経営戦略等の経営の講演をした時、④業界や各種の団体やその構成員の動きなどを観察した時、⑤社会の人々の行動や考え方を観察したとき等々の時に、ひらめいた成功法則をだんだんと法則として文章化していったものです。

そして、私達が関係しておりますサクセススクラブやSCN(サクセス コンサルティング ネットワーク)や各種講演会等々で、成功理論として説いたものです。

本書に書きました数倍の量が、アイデア段階の法則としてありますし、その上「サクセススクラブ」の皆さんから持ち寄っていただいた各種の法則がありますので、さらに、さらに成功学を研究し、実践し「サクセススクラブ」の皆さんの共著という形で、次の本の出版を予定しております。読者の皆さんもお気付きになった

「成功学の法則」を本部、または支部にお寄せ下さい。すばらしい本にしようではありませんか。

また、筆者らは「成功学」の名トレーナー、名コーチ、名インストラクターになり、サクセスクラブの皆様や読者の皆様に貢献したいと思っております。皆様に会える日を楽しみにしております。お互いに成功しようではありませんか。目標を実現しようではありませんか。

平成八年五月

日本成功学研究会 執筆者代表 脇田康裕

·
目
次
·

まえがき

第1章・成功学について

成功学の生成と発展	21	成功学の第一定義	22	成功学の第二定義	23	成功学の主領域	23	成功学の対象領域	25	成功学の領域	26	成功学の父母	27	成功学の歴史	28	成功学のレベル	29	成功行動の第2法則	30	人間行動の法則	31	成功学の領域(3)の法則	32	成功学の第三定義	33	成金の法則	34	マインドコントロールの法則	35
-----------	----	----------	----	----------	----	---------	----	----------	----	--------	----	--------	----	--------	----	---------	----	-----------	----	---------	----	--------------	----	----------	----	-------	----	---------------	----

第2章・成功理論についての法則

20世紀の大発見の法則	36	運命と宿命の定義	37	宗教との違いの法則	38	実現の法則	41
-------------	----	----------	----	-----------	----	-------	----

第3章・成功についての法則

自我レベルの成功の定義	43	自己実現レベルの成功の定義	45	出発点の法則	47	成功要素の法則	48	目標レベル下げ禁止の法則	49	小成功の法則	50	成功実現の第1法則	51	夢・願望の法則	51	成功実現の第2法則	52	継続力の第1法則	53	成功環境の法則	54	成功の法則	55	成功のポイントの法則	56	特殊能力ではないの法則	57	あたり前の法則	58	感謝の法則	60	成長パターンの法則(一〜四)	63
-------------	----	---------------	----	--------	----	---------	----	--------------	----	--------	----	-----------	----	---------	----	-----------	----	----------	----	---------	----	-------	----	------------	----	-------------	----	---------	----	-------	----	----------------	----

第4章・成功失敗についての法則

目標タイプの分類法則	67	目標のみの法則	68	誰でも成功出来るの法則	69	成功失敗	67
------------	----	---------	----	-------------	----	------	----

の分類法則	70	成功の種類法則	71	失敗の種類法則	72	決して諦めない法則	
73	継続力の第2法則	74	途中財産の法則	75	途中財産はチャンス法則	76	
失敗分析の法則	77	登山道の法則	79	複数成功道の法則	80	成功道の法則	80
チャレンジャーの法則	81	失敗の一般的な定義	82	失敗の成功学的な定義	83	条件	
充足の法則	84	真の失敗の法則	84	諦めない法則	85	失敗づけの法則	86
功づけの法則	87	反省の法則	87	試行錯誤の法則	88	成	

第5章・夢・目標についての法則

90

開けていくの法則	90	「思うことは実現する」の第1法則	93	「思うことは実現する」			
の七段階法則	95	超能力者の「思うことは実現する」の法則	101	普通の人間の思うこと			
は実現するの法則	103	「出来る」の第1法則	105	「出来る」の第2法則	106	だんだ	
んと出来ていくの法則	106	駄目だの法則	107	悪いことの法則	107	逆説証明の法則	
108	目標の定義	110	設計図の法則	111	支部超の法則	112	使われるの法則
流されるの法則	117	目標の第1法則	118	目標領域の法則	122	実現領域の法則	122
良いことの法則	123	いつかはの法則	124	目標実現の法則	125		

第6章・未来思考型目標の法則

126

未来思考型目標図の法則	126	灯台の法則	128	非連続の法則	130	未来眼の法則	131
茹でガエルの法則	132	ロスト顧客の法則	133	現状維持は衰退の法則	134	「下りて	
くる」の法則	135	「空白城」の法則	137				

第7章・ツキについての法則

139

ツキの法則	139	ツキ合いの法則	140	ツキの原理の法則	141	ツキ拡大の原理	142
-------	-----	---------	-----	----------	-----	---------	-----

プラス化の法則 143 顕在化の法則 145 大切の法則 147 つき管理の定義 148 つき
 管理の法則 148 つく人つきにくい人の法則 150 つく人の法則 152 つく人のタイプの
 法則 159 つきにくい人の法則を読む前に 160 つきにくい人の法則 162 つきにくい人
 のタイプの法則 171

第8章・成功型パターンについての法則

成功可能能力の法則 173 成功型パターンの法則 174 過去の遺産の法則 177 成功者の
 条件の法則 178 成功ピラミッドの法則 180 生き甲斐の法則 185

第9章・性格についての法則

性格の法則 187 形より入るの法則 188 見るクセの法則 189

第10章・"心"についての法則

暗示の法則 191 信じきる(信念)の第1法則 192 信じきる(信念)の第2法則 193 信じ
 けるの発展法則 194 信じる能力の法則 194 成功の敵の法則 196 要素分解法の法則 197
 主人のお城の法則 199 感情の法則 200 苦痛の法則 201

第11章・潜在能力についての法則

潜在能力球の第1法則 204 人並みの法則 206 部分的使用の法則 208 やれば出来るの
 法則 210 一点集中主義の法則 211 考えさせるの法則 212

第12章・成功行動についての法則

成功行動の法則 214 一歩の勇気の法則 215 行動と思考の法則 217 有言実行の法則 218 先業後苦の法則 219 パワーアップの法則、「業」実現の第1法則 221 改善工夫等の法則、「業」実現の第2法則 222 精神的業の法則、「業」実現の第3法則 223 先苦後業の法則 224 業進の法則 225 業進の世界の法則 227 「業進の世界」説明図 229 継続参加の法則 230

214

第13章・地動説シリーズの法則

変えられるものの第1法則 233 地動説の法則 234 ぶつかった時の地動説 236 地的対応の法則 240 口先の立つ人の法則 242 地動説の基本概念と良循環 243 地動説の基本概念と悪循環 244 社長の地動説の法則 246 リーダーシップの地動説の第1法則 248 共存共栄の法則、リーダーシップの地動説の第2法則 250 社員の地動説の法則 252 セールスマンの天動説 254 店舗・メーカー・生産者の地動説 256

233

第14章・自己責任についての法則

自己責任の法則 259 自己保身の法則 260 成長の法則 261 自己責任の成長発展の法則 262 良い事・良くない事の法則 263 良い事・良くない事の循環法則 264 リーダーの自己責任の法則 265 強い人間の法則 266 自己責任は地動説の法則 266

259

第15章・チャンスについての法則

チャンスの定義 267 チャンス条件の法則 268 チャンス条件の方程式の法則 271 チャンス地点の法則 272 チャンスを掴むの法則 272 チャンスイメージ図の法則 273 チャンス

267

ンスの地動説の法則 274
 自分で作るの法則 275
 チャンスは作るものの法則 276
 より高
 次チャンスの法則 277
 チャンスは無数の法則 277
 チャンス地点は種々の法則 278
 チャンス表の法則 279
 起業家のチャンス地点の法則 282
 前髪の法則 284
第16章・財産についての法則 286

財産循環の法則 286
 可能性の法則 287
 財産Ⅱ時間Ⅱチャンスの法則 288
 次のチャン
 ス用の法則 289
 過去の遺産の第2法則 290
第17章・ピンチについての法則 293

ピンチの法則 293
 チャンスの法則 303
 ピンチはチャンスの法則 295
 ピンチはチャンスの実例 298
 変化は
第18章・実行レベルについての法則 305

実行レベルの第1法則 305
 「自分のもの」の法則 310
 実行レベルの第2法則 308
 実行レベルの第3法則 309
第19章・上達曲線についての法則 312

上達曲線の法則 312
 初期練習期の法則 314
 パワー不足の法則 316
 上達のコツの法則 317
第20章・仕事についての法則 319

働き乍ら重負り去刊 19
 働き乍らプラス七の法則 121
 創業期の法則 322
 就職の法則

成功者はプラス化の法則	324	成功パワーの法則	325
プラス化の効果の法則	332	プラス化成功パワーの法則	326
現状出発能力の法則	336	人生開花の法則	330
ナス循環の法則	342	会社はすばらしいの法則	334
		現状出発能力の発展法則	339
		仕事のプラス化の方法例	335
		現状出発能力の定義	341
		マイ	

第21章・集団についての法則

過去の成功者等の法則	343	保守的傾向の法則	344	未来において実現の法則	345	同じ	
ではダメの法則	347	より未来型での法則	348	より優れたの法則	349	新しい手法等の	
法則	350	自戒の法則	351	孤独と攻撃の法則	352	躓く <small>つまずく</small> の法則	354
				異端者の法則			

第22章・サクセス人間についての法則

使命の法則	357	現実直視の法則	358	おかげ様の法則	360	驕りの法則	362	砥石の
法則	364	共栄性の法則	366	手段禁止の法則	368	論争区別の法則	369	カミソリと
ナタの法則	370							

第23章・ブランド発想についての法則

ブランドの定義	371	社会的ブランドの法則	372	ブランド誤差の法則	374	他人の目の	
法則	376	自主性放棄の法則	378	ブランド病の法則	379	ブランド透明人間の法則	381
履歴書の法則	382	ブランド社会の法則	383	官僚主導社会の法則	384	将来ブラン	
ドの法則	385						

第24章・サクセスクラブについて

386

サクセスクラブⅡ成功支援システム 386 サクセスクラブの目的 386 主目的 388 サク
セスクラブの構成 388 サクセスクラブのイメージ図 391 成功育成システムとしてのサク
セスクラブの特徴 392

サクセスクラブ所在地 401

あとがき 403

索引 407

第1章・成功学について

成功学の生成と発展

成功学の第1法則

成功学の生成と発展のために

● 成功学

世の中には、まだ「成功学」とは言われておりませんが、母体となるようなものはあります。しかし、後述の成功学の必要性の如く現在の日本は大転換期であり、このような「成功学」といわれる領域を学問化し、体系化し、人々の能力を発掘し、育成し、発揮させることによって社会の活性化を実現することが重要です。

そのために、成功学は現在までは、まだ「成功学」とは名付けられていませんでしたが、①中村天風、②カーネギー、③マーフィー等によって発展してきて、かなりレベルを上げてきました。すでに経営学の生成発展過程におけるホーソンリサーチの頃のレベルを上回っていると思います。

そこで、私共も成功学が生成し、多くの人々によってさらに研究され、実用化され、さらに研究レベルが上昇し多くの人々が、

● 提 案

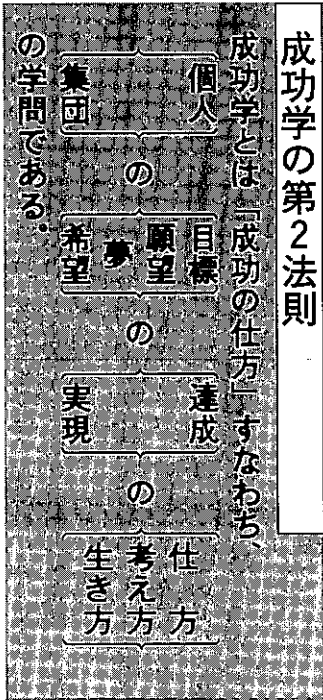
● 発 展

- 1、自分の能力を発掘・育成、発揮し、
 - 2、自分を自分の望む姿に変え、
 - 3、目標を実現し、
 - 4、自分の望む成功を勝ち取り、
- 自分自身が生き甲斐を感じ、幸福になり、同時に社会の活性化を実現すべきものと思います。

— この本はそのキッカケ作りのメッセージであり、「成功学」の成功と発展を皆様に提案します。

成功学の第一定義

成功学の第2法則



●成功学

●個人的アプローチ

成功学とは「成功の仕方」の学問です。さらに分解すれば右記のようになります。したがって、個人及び個人が集まった集団の目標の達成の仕方を研究する学問です。ある意味での幸福論であり生き甲斐論であり、人生論の一部でもあります。主体は、個人であり、また個人が集まった集団ですが、どちらかというとな個人的アプローチが多くなります。また次の法則のように定義することができます。

成功学の第二定義

成功学の第3法則

成功学とは、
自分(集団)の運命を自分自身で良い方向にコントロールするための学問である。

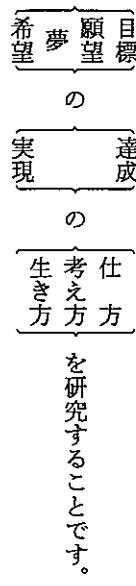
成功学の主領域

成功学の第4法則

成功学の主領域は、

- 1、自分及び集団の目標達成・願望の実現のための上手な生き方、考え方。
- 2、自分(集団)の能力を発掘・育成・発揮して生き甲斐のある生き方をするための上手な生き方、考え方。
- 3、自分(集団)を自分(集団)の望む姿にいかに変えていくか、そしてそれによって自分(集団)の目標・目的をいかに達成していくかを研究することである。

●成功学の領域
成功や目標の達成や願望を実現するものは個人であり集団の中の個人であり、そして集団そのものなのです。
したがって成功学の目的は、それらの個人やその集合体である集団の



● 方法的

この定義（成功学の第一定義）から成功学は、特に次のような領域を主として扱うこととなります。
 (1) 目標時の達成の仕方、考え方、生き方などとして、人生において自分の目標達成の仕方という「方法的側面」です。方法的な生き方または上手な生き方といった側面です。

● 能力開発

(2) 第二の側面は、自分の能力を発掘して、育成し、発揮し、成功を実現したり、生き甲斐のある人生を過ごすための「能力開発の側面」です。

● 変革能力

(3) 第三の側面は「成功しやすい姿」「目標を達成しやすい姿」に自分自身（または自分の属している集団）を変えていく方法論と実行力、すなわち「変革能力及び変革力を研究する側面」です。

● 集団領域

(4) 勿論、人間は一人では何もできません。したがって当然に「集団」の問題が入ってきます。(1)～(3)の側面に関連して、

- ① 個人と集団の関係
 - ② 集団と集団の関係
 - ③ 集団内での個人の関係
 - ④ 集団内でのリーダーシップが入ってきます。
- したがって、これらの集団との領域も「成功学」の領域となってきます。ただし、比較の問題として、①個人に比重をおいて、②個人の側面から集団を研究する、という傾向を持っています。別に成功学の第二定義からいえば、成功学の領域は「運命」の領域です。
- 「運命をコントロールする領域」です。

● 運命領域

成功学の対象領域

成功学の第5法則

成功学の対象領域は、

1. 人間個人領域
 (1) 潜在意識領域 ↓ 潜在能力
2. 人間集団領域
 (2) 顕在意識領域 ↓ 顕在能力
 (個人と集団の関係を含む)

● 対象領域

成功学の領域から成功学は、右記のような領域から成っていることがわかります。特に成功するために、また、目標を達成していく場合に、

- (1) 個人の能力を発掘したり、育成したり、発揮する場合に、
- (2) 自分を自分の望んでいる姿に変えていく場合に、
- (3) 成功の達成の仕方、などに潜在意識が大きな影響力を持ってきます。

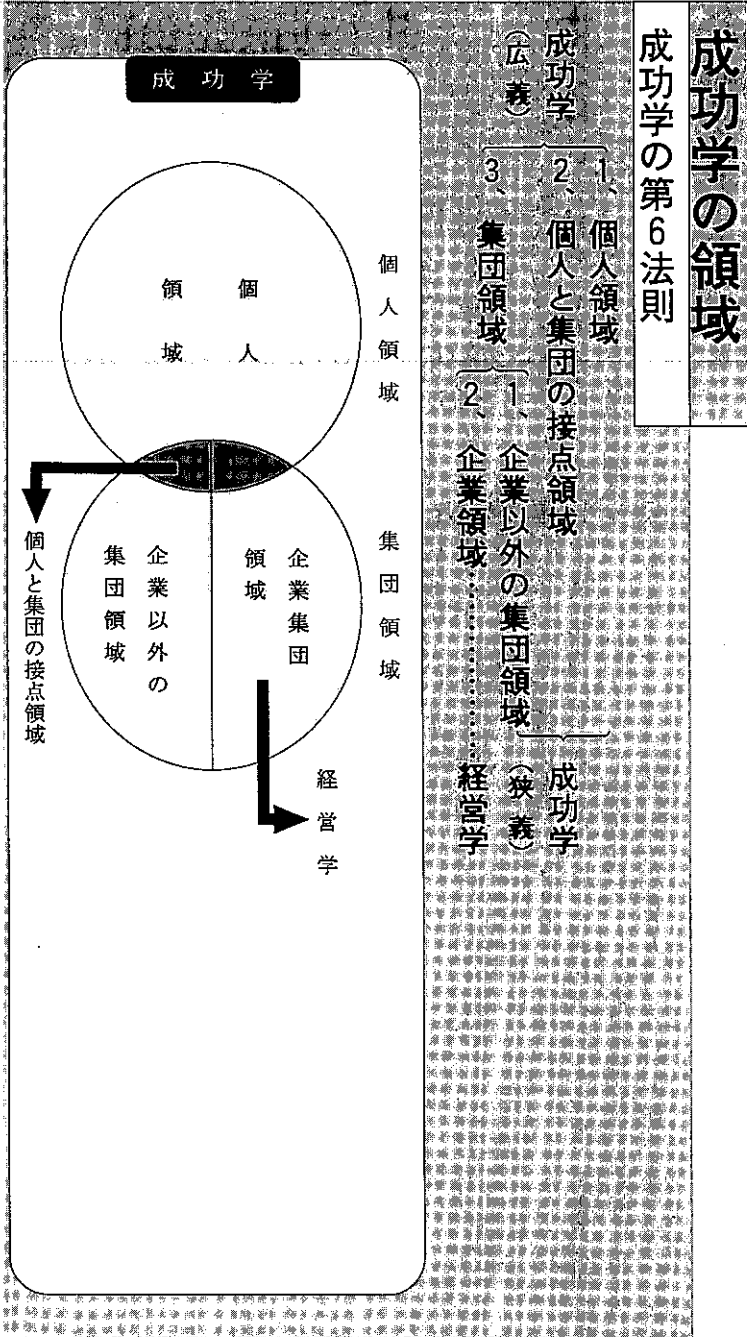
したがって成功学においては、この潜在意識の研究及びコントロールの仕方（つき管理）が重要な領域に入ってきます。この潜在意識のコントロールによって、人間はすばらしい未開発の潜在能力を開発すること、潜在能力を顕在能力化することができるのです。すなわち、今まで使われていなかった能力を使って、いろいろなことが出来るようになります。

● 潜在意識



成功学の領域

成功学の第6法則



成功学の父母

成功学の第7法則

成功学の父は、心理学である。

母は、哲学、倫理学、経営学、宗教学、文化経済的発展段階（価値観）である。

●コントロール

ール

二〇世紀に入って、特にフロイド以後の心理学の発展によって、人間の潜在意識が段々と解明され、それによって、人間の潜在意識が段々とコントロール可能になってきました。

それによって人間は、二〇世紀になって初めて「自分の運命を自分でコントロールする」手法を学んだのです。

これが成功学の重要な領域の一つであり、成功学の基礎となっています。

成功学は、人間をテーマとしています。その人間は哲学、倫理学、経営学、宗教学等々によって、その考え方、価値観がさまざまであるので、価値観の違いによって様々の成功学の「派」ないし、「方言」とも言えるものが存在する事となります。

同様に、文化経済的な発展段階の違いによる価値観もまた大いに違います。したがって成功学として基本は同じでも、各国の発展段階の違いによって価値観は異なるので、やはり成功学の各種の「派」ないし、「方言」とも言えるものが存在する事となります。

●価値観の

違い

成功学の歴史

成功学の第8法則

成功学の歴史は

日本では、中村天風
米国では、カーネギー
よりスタートした

●歴史

成功学のスタートは日本では中村天風氏よりスタートしました。
米国では、カーネギーよりスタートし、ナポレオンヒル、ポール、J. マイヤー等により、引き継がれています。
また、マーフィー等の〔別の系統〕の成功法則も存在します。



成功学のレベル

成功学の第9法則

現在の成功理論は、経営学の初期のテイラーの科学的管理法やホーソン実験による人間関係論の生成の初期のテイラーや、ホーソン実験の段階よりも進んでいる

● レベル

現在の成功学や成功理論は、経営学の初期のテイラーの科学的管理法やホーソン実験による人間関係論の生成レベルより、かなり進んでいると思います。

● 源流

特に日本の中村天風氏の実質的な成功学、成功理論は大変立派です。同様にカーネギー氏やナポレオンヒル氏のレベルも大変立派です。(いずれも巻末の参考資料参照)

これらの人々の説は、「成功学」とは名称が付けられていませんが、まさに成功学の源流といえます。したがって、成功学は、これらの人々により、かなり発展してきました。

● 読者のために成功学の生成

この本は、それらの背景の下に、現在の成功学を法則として、実例の中から法則化して、体系化し、出来る限り使いやすい型で、読者に提供し、読者の成功、目標の実現、願望の実現、夢の実現等のお役に立とうとするものです。同時に大胆にも「成功学」の生成を皆様に訴え「成功学」の生成と発展を願うものです。

● 認知レベル

この「成功学」の生成を主張すると、おそらく旧体制の人々や頭の硬い学者さん達から、かつての経営学の初期の如く「実利的で、学問的でない」等々の同様の声が上がるとは思うが、現在の「成功学」レベルはもう学問的認知のレベルに達しており、成功学理論を使って多くの人々が、目標の実現等の自分の運命をコントロールすることが出来ています。

● 実用レベル

また、何よりも成功した人々がこの成功学理論を使っています。これらの人々にとってはプラス発想等は、

● 成功行動

成功行動の第2法則

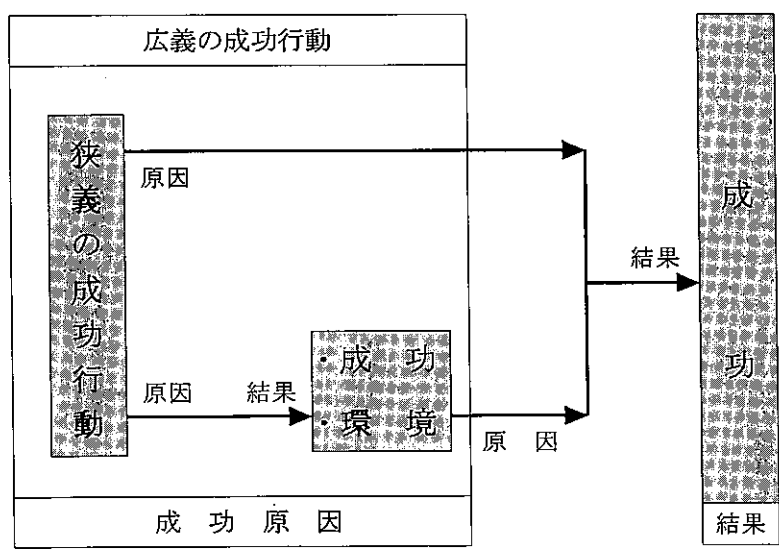
成功学の第10法則

成功は成功行動から達成される

成功とか目標の実現は、達成された結果です。すなわち、結果レベルの概念です。その結果を達成するためには、「原因結果の法則」の通り、その結果を実現するための原因があります。この原因を本書では

常識中の常識であり、またゴルフの場合に自分のゴルフボールが狙った通りに飛んでいく姿をイメージして打つ等々の事もポピュラーになっています。また、運動選手等においては、メンタルトレーニングが多く利用されており、「成功学」は実用レベルにあります。このように「成功学」は実用レベルにおいては広く利用されておりますが、「成功学」としての主張が遅れているだけだと思います。

図1 成功の原因結果図



「成功原因」といいます。

成功原因は、具体的には成功行動や成功環境等がありますが、その内、成功環境は成功理論的には、自分で作り出すものであるで、その意味では、成功行動（原因レベル）によって生み出した成功環境（狭義の成功行動によって生み出される結果概念。しかし、成功に対しては原因概念）です。ので大きな意味では、成功という最終結果に対して「原因レベル」と考えて成功原因の中を含めることとします（詳しくは成功行動の法則」参照）。これを図示すると図1のようになります。

人間行動の法則

成功学の第11法則

人間の行動は

顕在意識と潜在意識とによって

コントロールされている

●行 動

人間の行動は表面的には、顕在意識によってコントロールされているが、実際には表面に表れてきていない「潜在意識」によって多大の影響を受けていることがフロイド以後の心理学等によって証明されており、多くの人々によって既知の事柄となっています。

例えばA子さんは三十歳代中頃の美しい女性です。しかしA子さんの父親は、母親や子供に暴力を振るう人で、小さい時から暴力を繰り返してきた。特にA子さんは、母親が父親から暴力を繰り返し受けるのを目のあたりに見てきました。したがって、A子さんは何回も結婚を勧められたり、恋愛もしたが結婚（行動）はしなかつた。すなわち、A子さんの潜在意識には、「男性は、母親や子供に暴力を振るうもの」という潜在意識がしっか

●意識が

● 領域

り根付いてしまっており、結婚という「行動」に出られなかったのです。
 したがって、①行動を起こさせたり、②より良い行動を起こさせたり、③より高い能力を発揮させたりするためには、それらの行動をコントロールしている考え方や潜在意識、顕在意識を「より良い行動」を起こし得るタイプのものに変える必要があります。
 成功学は成功・目標の実現の根本原因として、この領域を重要な領域として扱うこととなります。

成功学の領域③の法則

成功学の第12法則

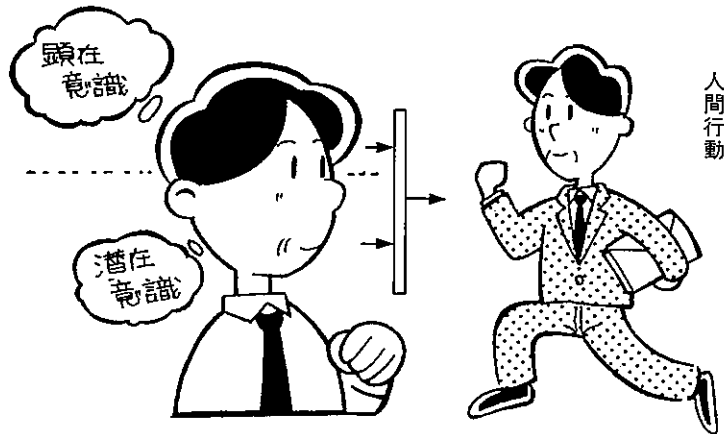
成功学は、

- ① 考え方、潜在意識、顕在意識から
- ② 成功行動
- ③ 成功までを

研究実践する学問である。

— したがって、次の法則が成立します。

図2 顕在及び潜在意識図



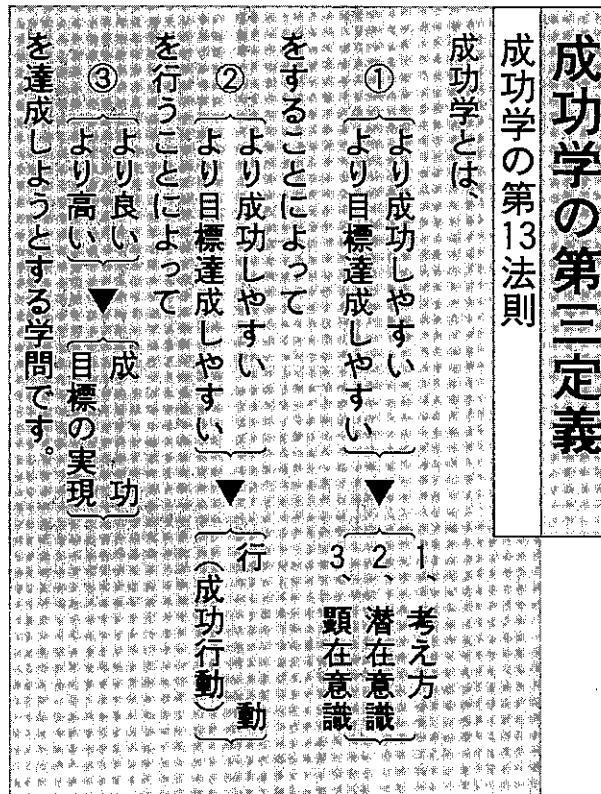
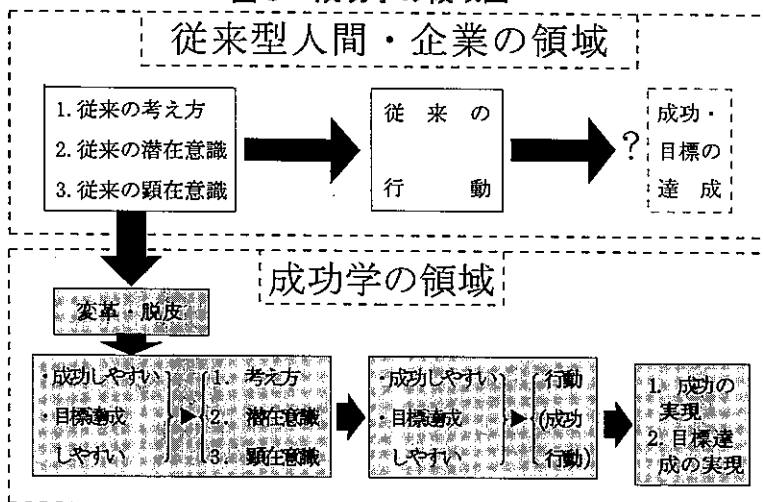


図3 成功学の領域図



成金の法則

変身(変革)の第1法則

誰れでも、気が小さい人でも、

成功学を

信じきり

ことにより

実践する

変身(変革)することが出来る。

歩や香車も「金」になれる。

●信じきる

誰でも成功学を「信じきり」「実践をすれば」すばらしく変身することができます。ただ、気の小さい人(または、自分で気が小さいと思っている人)が変身した時は、普通の人や気の大きい人より、変化が大きいので大変目立つし、効果がよく見えます。それゆえ次に代表例として例示します。

●気が小さい人

一般に気の小さい人は、(1)細かい事が気になったり、(2)他人の目や評価が気になったり、(3)成功の体験が少なかったりして、結果的にマイナス思考的になりやすく、勇気に欠けてくよくよすることが多いといえます。(実は外見にも気が大きいと言われている人々でも、本人にまじめに聞くと上記と同様のことを言う人が多いのです。が！)

●変身革新

しかし、そのような人々でも、(1)完全に「成功学」を信じきり、(2)素直に「成功学」のままを実践すれば、成功者になることができます。



●変身例

なぜなら、成功学を信じきって自分自身の中に取り込み、自分の潜在意識も納得（「実行レベルの第3法則」参照）させれば、自分自身が成功学の考え方そのものとなり、成功学のままの実践を行うことができるので、自分自身が成功者そのものに変身または、合体したことになりますので、（右記の気の小さい人の(1)、(2)、(3)のようなことがなくなり）物凄い変身（変革）となり、成功することができるようになり、目標を実現することもできます。

●成金

このように変身した代表例としては、①アントレプレナー（起業家）や、②成功学を信じ切った一部の女性経営者があります。特に成功学を信じ切った女性経営者は強く、信じる者の強さを持っています。したがって、米国において、アントレプレナーの六〇％が女性であるという事実は、この変身（変革）の強さなのです。将棋に例えれば、「歩」や「香車」が「金」になったのです。もちろん誰でも「金」になれます。

マインドコントロールの法則

変身（変革）の第2法則

成功学は（上記のような意味での）使用法をマインドコントロールというならば、スポーツの例と同様に、

- ① 自分が自分自身に対して
- ② 成長の方向
正しい方向
に使うことであり
- ③ 他人が別の他人に対して、「悪い方向」に使う例です

第2章・成功理論についての法則

20世紀の大発見の法則

「成功学」「成功理論」(自分の運命は変えられる)は、
二十世紀の大発見の一つである

● 成功理論

「成功理論は中村天風、カーネギー、ナポレオン・ヒル、ポール・J・マイヤー、マーフィー等によって開発され、理論化され、実践化されてきました。

● 潜在意識

これらは、いずれも二十世紀になってからのものであり、いずれも二十世紀に発展した心理学の影響を(心理学の方もだが)受けています。

そして人間の行動を規制しコントロールするものとして、潜在意識に注目し、それを上手に効率的に、プラス的に働かすことによって、成功を達成したり、目標を達成したりすることを学んだのです。

● 中村天風 ● 成功学

中村天風の教えも「ヨガ」から発したのですが同様のものです。
すなわち、人間は「成功理論」を学ぶことによって、「潜在意識」等を動かすことが可能となり、目標の達成の仕方、成功の仕方を学んだのです。つまり、人間は人類史上初めて「自分自身の運命」をコントロールする理論や技術、方法論を学んだのです。すなわち、「成功学」の成立です。

● 運命

「人間は、自分の運命を変えられるようになった」のです。すばらしい発見ではないか!。その意味で「思うことは実現する」のです。
(「思うことは実現するの法則シリーズ」参照)

運命と宿命の定義

「運命」は我々の努力によって変えられるもの
「宿命」は、変えられないもの

●運命
●変えられる

運命は、一般的には二十世紀前半までは、変えられないものとされてきました。

しかしながら「二十世紀の大発見の法則」に記述したように、人間は成功理論によって「自分自身の運命を変えられる」ようになったのです。人間は「目標の達成の仕方」「成功の仕方」を学んだのです。

次の事例が運命です。

- ① 金持ちになる。
 - ② 〇〇の目標を達成する。
 - ③ ゴルフスコアは90を切る。
 - ④ 友人をたくさん作る。
 - ⑤ 自分の夢見た住宅を作る。
 - ⑥ 人格を高める。
 - ⑦ ベンツに乗る。
 - ⑧ 健康を維持する。
 - ⑨ 社長になる、経営者になる。
 - ⑩ 一〇〇億の売上を達成する。
- これらは、成功理論を使って効率的に達成することができます。
したがって、成功学はこれらの「運命」領域を扱うこととなります。

●宿命

- しかるに、
- ①人間に生まれた、犬に生まれた。
 - ②日本人に生まれた、ソマリア人に生まれた。
 - ③天皇の子として生まれた、庶民の子として生まれた。
 - ④男として生まれた、女として生まれた。
 - ⑤インドにおいて、カーストの最上級に生まれた、最下級に生まれた。
 - ⑥食えない時代に生まれた、食える時代に生まれた。
 - ⑦現代に生まれた、二〇〇〇年前に生まれた。
 - ⑧父親は酒飲みで暴れた。
 - ⑨母親は教養があり、プラス発想だった。
- これらは、我々の意思で自由に変えることができません。これらを「成功学」「成功理論」では「宿命」と呼んでいます。もちろん、この「宿命」は、成功学で扱うことはできません。

宗教との違いの法則

1. 神	ない (運命を自分自身でコントロールする 考え方) ただし神を尊重はする	あり 仏 キリスト アラブ等
2. 来世	ない 扱わない	来世の考え方あり
	成 功 学	宗 教

3. 現世	中心課題 「来世」は扱わず 夢・目標達成のための、また人格形成のための考え方、方法的に扱う	来世と共に中心課題 宗教的な人生観・世界観として扱う
4. 現世の視点 I	夢・目標の実現、向上心の実現による「人生」、生きる喜び・楽しい充実した人生を旨とする	宗教的倫理観のある人生を旨とする 夢・目標、向上心等は中心的テーマでない
5. 現世の視点 II	無情・罪の考え方は少ない	無情（特に仏教）、罪（特にキリスト教）の考え方が強い
6. 現世の視点 III 無情・罪	他人・他者（「神仏を含む」）依存型ではない	仏への依存 例：（南無阿彌陀仏と唱えれば、浄土に行ける）型 神の御加護を！（キリスト教）
7. 神仏への依存型	自己変革向上型 その意味では、自己修業型ではあるが、宗教的「業」はない	自己修業して仏へ接近 （天台宗等） （業者・権者等）
8. 自己修業型	一般人	一般人 （キリスト教、浄土真宗） 業者 （天台宗、臨済宗等）
9. 対象者		

17 マインスト ストロール	16 倫理性	15 規制放律	14 儀式	13 対象	12 個性と能力	11 人生主体	10 世俗
1. マインスト選手と同様のマインスト ストロール 2. (1) 自分が自分に対して (2) 良い方向、成長の方向へ	人間集団の中の一人としてあり 倫理性に反しては成功出来ない	選択の問題 保守的傾向はない	関係ない	成功学的に扱う 「人生の生き方」を考へ方」	自分の潜在能力の開発、長所伸長、 自分の個性重視	自分自身の人生（日本人に弱い、自己 の確立及び他者の自己の尊重）	世俗の中での向上
1. オウム等のマインストストロール (1) 他人が別の他人に対して (2) 宗教的意図の方向へ	強い	強い・宗教的放律 (やや、保守的傾向強い)	葬式・供養中心型（仏教） 葬式結婚式中心型（キリスト教）	宗教的に扱う 「人生の生き方」を来世」を扱う	普通 特た方を入れてない	普通 特た方を入れてない	世俗から逃れて、修業 (天台宗、臨済宗等)

実現の法則

成功は

実現するものであって

ラッキー(幸運)ではない

●成功とラ

ッキー

成功も幸福も人間が自分の力で実現するものです。

これに対して、ラッキー(幸運)は他から偶然に運よく与えられるものです。

ラッキー(幸運)は

(1)何かの偶然によって

(2)人間以外の力によって

(3)その人以外の力によって

幸福や成功が与えられる、偶然になるものです。

したがって、ラッキー(幸運)は、理論になりません。

また、ラッキー(幸運)を追い求めても、いつ実現されるのか、どの程度実現されるのか、神様のみが知っている領域です。

その意味でアラン等、数々の幸福論はあるのですが、きちっとした幸福論はないといえましょう。神様のみの領域ゆえ「幸運論」を述べることはできないし、述べることはできるのは、お釈迦様やキリストやマホメットや宗教家だけです。

これに対し、成功学や成功理論や幸福論は、

(1)普通の人間が対象であり

● 現

- (2) 普通の人間が実行可能であり
 - (3) 実現可能な領域であり
 - (4) 他に述べる事ができるものを
 - (5) 理論化したものです
- この意味で「成功」も「幸福」も人間が実現していくものであって、他からラッキーに与えられるものではありません。

● 中間領域

しかし、成功とラッキー（幸運）との中間領域も存在します。
例えば、同級生や友人に出世した人がいて、その人の世話で出世したとか、良い取引先を紹介されたとか、良いところに就職できたなどということは、確かにこれらはラッキー（幸運）とも言えるし、世間ではよくそのように、話をしていることも事実です。

しかし、一方、そのように紹介されるに相応しい人物でなければ紹介者も紹介しないだろうし、紹介されるような人間関係を作る努力もしていたであろう。

とすると、単なるラッキー（幸運）とは言えません。かなりの部分で成功理論や幸福論や人間関係論が実行されていたとも言えるでしょう。

● 人間領域

このようにラッキー（幸運）との中間領域も存在することは事実ですが、成功学や成功理論や幸福論は、先述したように、人間が実現するものとして人間側からのアプローチなのです。成功理論や幸福論は、人間が主として自分を変えながら（地動説で）成長する事によって達成できる領域であり、神の領域を扱うのではないのです。

第3章・成功についての法則

自我レベルの成功の定義

世俗的成功の定義
相対的成功の定義

成功には二種類ある。

その一つは自我レベルの成功である。

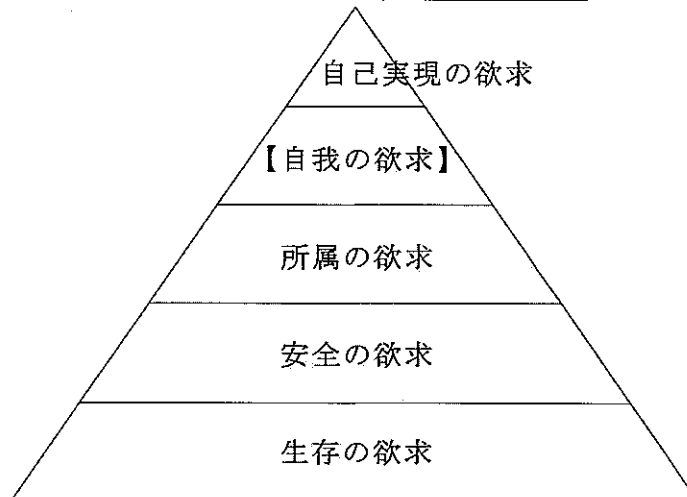
自我レベルの成功は、

- (1) 他人より、より多くの財産を持つ
 - (2) 他人より、より高い地位に就く
 - (3) 他人に勝つ
- 等々を意味している

マズローの欲求五段階説における下から四番目の自我レベルでの成功である。この「自我レベル」は、所属(集団)(下から三番目)の中から

- (イ) 一歩自分自身の個性を主張したり、個性に目覚めたり、
- (ロ) さらに進んで、自分の個性や、能力の違いや、優秀性

図4 マズローの欲求五段階説



● 他人比較

を他に顯示する欲求です。

したがって、この自我レベルの成功の特徴は、他人と比較することです。ゆえに、このレベルの成功か否かの判断基準は「他人と比較」することなのです。

(1) 他人と比較して、他人より、より多くの金銭や財産を持っているか否か。

(2) 他人と比較して、他人より、より高い地位に就いているか否か。

(3) 他人と比較して、何かの能力、何かの結果、何かの領域、何かの規模等々において、より勝っているか否か、より優秀であるか否かであり、より上位であるか否かです。

● 相対的
● 世俗的外
見

見

● うたかた

このように、自我レベルの成功の特徴は、人間集団における「他者との比較」が判断基準であり、その意味で①相対的成功であり、通常世間という「成功」は、殆どの場合このレベルの成功のことを言っています。したがって、その意味で②世俗的レベルでの成功と言うことができます。また、性質上、外見的に判断して比較することが多いゆえに③外見的レベルでの成功でもあります。このように①相対的で、②世俗的で、③外見的な成功であるため、うつろい易く変わり易い、④うたかたの成功ということが出来ます。

● 長所短所

この自我レベルの成功は、長所として、学力やスポーツや競技、能力向上等々の面で、競争原理によって人類の進歩に貢献してきたのですが、短所としては、受験地獄とか、戦争や派閥等の手段を選ばない、成功手段がとられることが多いのです。

● 判断基準

また、外見的判断基準による成功ゆえに判断基準が正當か、否かの問題が出てきます。例えば、ある業種の同業者組合の会長は成功者といえるかもしれないが、判断基準をその業界の「ある種の技術水準」におくと、きつとその会長より他に優れた人があるだろうと考えられます。

しかし、世間の人々は、特に日本人は個性が発展していませんので、何でも地位に就いてさえいけば「偉い」ということになります。それゆえに「地位の盲者」が増え、実力よりも人間関係や派閥を作って、地位を得ようとする傾向を持つことになります。

● 実力

逆に本当に実力のある者は、この自我レベルの地位を「そんなに望まない」と言えるでしょうし、望む必要

—が無いといえるのです。

自己実現レベルの成功の定義

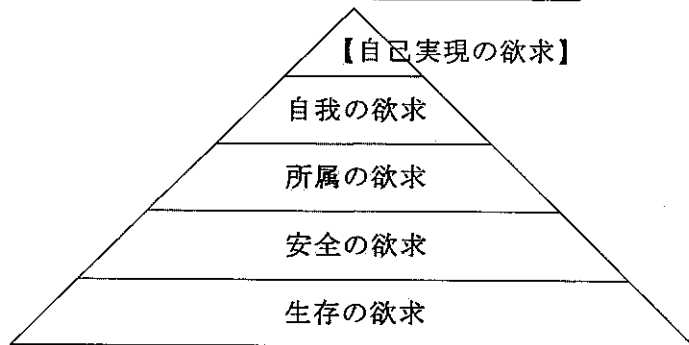
絶対的 success の定義

高次レベルの success の定義

成功には二種類ある。その二つ目の成功は自己実現レベルの成功であり、真の成功である。自己実現レベルの成功とは、自分自身の策定した目標を次々に実現しながら成長発展してゆくことである。

マズローの欲求五段階説における下から五番目、すなわち、一番上の欲求レベルの成功です。「自我レベルの成功」は人間集団内における「他者との比較」における成功であるのに対し、この自己実現レベルの成功は自分自身が策定し、設定した自分自身の目標を実現するか否か。つまり、「自分自身」の設定した目標との比較のレベルです。比較の相手は自分自身の設定した目標、すなわち極

図5 マズローの欲求五段階説



● 眞の成功

端に言えば、自分自身との比較（勝負）なのです。

一般に人間は、自分自身に甘い。

従前と同じことをしていた方が安全であり、楽なのです。

しかるに、

- (1) 今の自分自身より、高次レベルの目標を立て
- (2) 安易に走りがちに自分自身に打ち勝ち、
- (3) 努力し、
- (4) 幾多のリスクを乗り越えながら、自分自身を変化適応させ、
- (5) 向上し、
- (6) 次々に目標を実現してゆくことは「眞の成功」なのです。

この「自己実現レベルの成功」の成功者の典型的な人々は偉人伝に載っている多くの人々です。これらの偉人達は、殆どの人々が世俗的な富や地位を自分の成功基準とはしていません。

このような偉人の域に達しなくても、我々のレベルにおいても、眞の成功は大切です。一般的には、これらの自己実現レベルの成功は偉人伝に載っていない人々でも、

- (1) 技術者等が多い
 - (2) 味や趣味や職人芸などの人々やこだわって仕事をしている人々に多い
 - (3) 経営学者のドクターもこのタイプの人です。
- この眞の成功である「自己実現レベルの成功」は次のような要素から成り立っています。

● 四要素

「自己実現レベルの成功」の四要素

- (1) 比較の対象は、あくまでも「自分自身の立案した自分の目標」であり、他との比較ではない。自分との比較です。

出発点の法則

ある成功の実現は
次の成功の出発点である

- (2) 自分自身が策定した目標であるので、「必ずしも金銭目標とは限らない」。また地位目標とも限らない。したがって世俗的目標もあるが、世俗的目標でないことも多い。
- (3) 自分自身の設定した目標に向かって、絶えず向上していること（進行形）である。何才になっても、どういう状態でも、例え世間では成功したといっても、まだまだ未熟と言って「絶えず向上し続けている状態」をいいます。
- (4) 自己実現レベルの成功は、たくさんの財産を築いて保守的になっても、金持ちとして成功者といわれているが、この自己実現レベルの成功では、目標を達成して次の目標を設定せず、向上がストップしたら成功とは言えない。その意味で、「死ぬまで成長し、向上を続ける」という意味です。終りがありません。エンドレスです。
- 自己実現レベルの成功の要素の内の「エンドレス」という要素から次のような法則が成立します。

成功要素の法則

成功は、「目標」と「いくつかの小目標」と「出発点」と「時間」から成り立っている

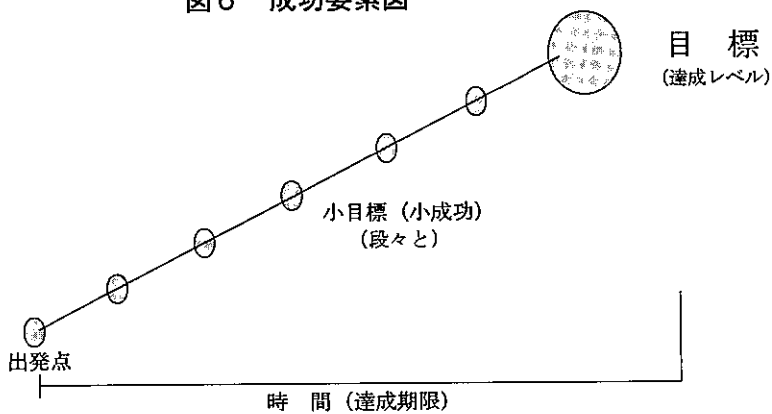
●四要素

成功の四要素は次の通りです。

- ① 目標 (達成レベル)
- ② いくつかの小成功 (小目標)
- ③ 出発点
- ④ 時間 (達成期限)

これらは、「成功」を考える場合に基本的に大切な四つの要素です。なぜなら成功学はこれらの四要素を扱う学問だからです。

図6 成功要素図



目標レベル下げ禁止の法則

成功の実現途中において

障害等が発生した時

やむを得ず期限を延ばすことはよいか

目標レベルを

下げてはいけない

●目標レベル

成功要素の法則に関連して、上記の法則が成立します。すなわち、目標レベルを下げてはいけないのは主として次のような理由によります。

- (1) 目標レベルを下げたら、目標の価値がなくなってしまいます。
- (2) 目標や成功は、それに向かって努力し、自分自身を変革させて、すなわち自分自身を成長させて実現していくものです。目標レベルが低いときは、自分自身の変革や成長がなくなってしまう恐れがあります。
- (3) 目標レベルを下げたら、他との差別化がなくなり、成功等と認められなくなってしまう可能性が多分にあります。
- (4) さらに目標レベルを下げたら、実質的には目標や成功目標を持っていないことになってしまいます。
- (5) 逆に多少「期限」を延ばしても、目標レベルが高ければ達成した時には、「成功」や「目標の実現」といわれることが多いのです。

小成功の法則

成功分解の法則

成功実現の二大ポイントは

- ① 成功を小成功に分解すること
- ② 小成功の実現を繰り返すこと

● 成功分解

成功実現のポイントは、自分の「目標」を自分の能力で実現できる程度にまで、ちょうど「階段」のように、あるいは登山のいくつかのベースキャンプのように、小さく分解すること（それが小成功）です。

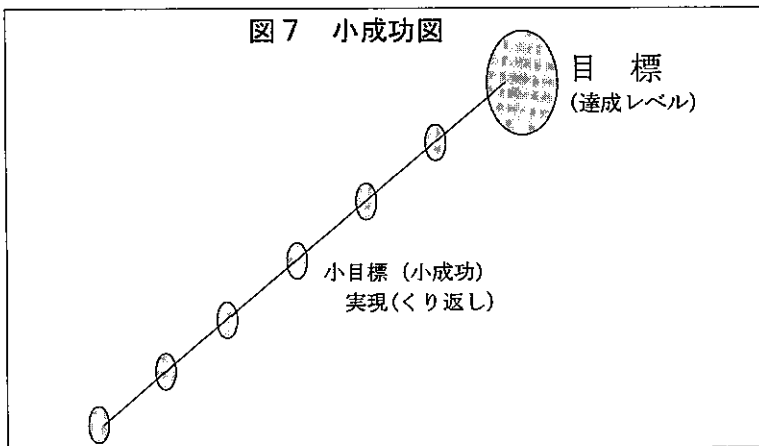
第二のポイントは、その小成功を段階を追って、階段を登るごとく次々に実現していくことです。

● 実現しない

い

- 成功が実現しない人は、
- ① 自分で出来るところまで成功分解が出来ていないか、
 - ② 小成功を繰り返していないか、
- の場合が多くみられます。
- したがって、次のような法則が成立します。

図7 小成功図



成功実現の第1法則

成功の実現とは

小成功を繰り返すことである

夢・願望の法則

大きな夢や願望を持ち、

目標設定することは、

成功の必要条件である。

● 目標

目標は「成功要素の法則」の通り、「成功」を構成している四つの要素の内の最重要な一つです。

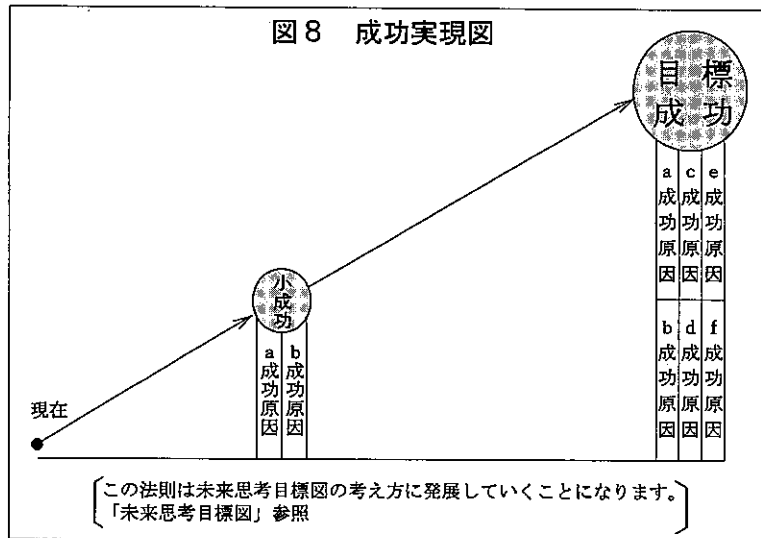
● 必要条件

従って目標がないということは、成功の最重要要素を欠いていることであり、成功とはいえないし、成功に向かうこともできない。その意味で目標は成功の必要条件なのです。貴殿には目標がありますでしょうか！

● 情性

目標がないと、車も船も人間も、どちらに向かって進んだらよいか判らない。結果としてその場合、人間は前進することもなく、毎日毎日同じことを繰り返して、情性に落ちて行くのです。

図8 成功実現図



● 若年寄り

昨日まで我々は、毎日毎日同じことを繰り返し、惰性に落ちていたのではないだろうか。そして、知らぬ間に、精神は若々しさを失い「精神の老化現象」を起こしていたのではないだろうか。すなわち「若年寄り」になっ
ていなかっただか。

● 目標の母

「大きな夢や願望」は目標の母であり、また「大きな夢や願望」の具体化されたものが目標でもあります。希望は高貴なものだから、それに引かれて前進すべきである。……ベートーベン

成功実現の第2法則

成功の実現とは

成功原因をつくっていく
ことである

成功とは「原因と結果」で考えれば結果です。

しからば、その成功という結果をもたらす原因は何かと言えば「成功原因」です。

したがって、成功の実現とは、自分の目標としている成功の、その成功が実現されるためのいくつかの成功原因を着実に作っていくことなのです。

継続力の第1法則

成功への前進を

継続すること（継続力）が
“成功”の十分条件である

● 成功行動

成功の目標を設定したら、その目標を実現するために、

- (1) 小成功を繰り返す、
 - (2) 成功を実現できるだけの成功原因を獲得する、
 - (3) 自分や自社の能力を成功できるレベルにまで成長させる、
- 等の成功行動が必要となります。

● 継続力

すなわち、成功目標を実現するための「継続力」が大切になってきます。

成功に向かっての努力がなければ、成功や目標の実現は不可能です。しかし、多くの人々は、現実には目標や夢があっても、殆ど実現できていないのが現状です。

すなわち、この十分条件である継続力が発揮できていないからなのです。

この継続力の発揮には、発揮できやすいような環境（成功環境）を作ることが大切です。多くの人々はこの成功環境を作ること失敗し、継続力を発揮できずに、結果として成功できないことが多いのです。したがって次の「成功環境の法則」のように指摘することができます。

成功環境の法則

成功環境を作り、
成功への前進を継続することは、
「成功」の十分条件である



● 障 害

● 一 人 で

● 成 功 環 境

● 失 敗 環 境

成功の目標が高ければ高いほど、また成功の達成期限が長ければ長いほど、通常は同時に障害の数も増え、大きな障害にも出会うことが多くなります。

そんな時にも我々は、挫けずに雄々しく、障害を乗り越えて行かなければなりません。その時、一人で障害を乗り越えていくことは大変辛いものです。

こんな時、お互いに励まし合い、助け合い、遠い道ながらお互いに勇気づけ合う友人のいる、例えばサクセスクラブ等の成功を目指す集団は、成功にとって大きなインキュベーターであり、成功環境なのです。

一般に人間は弱いもので、「成功」を思い描く度合いよりも、失敗した時のことを思い、用心する度合いの方が数段大きい傾向があります（特にマイナス思考の人々）。そして失敗した時の逃げ場所を先に用意しておく。これは失敗のための環境を作っているのであり、成功のための環境ではありません。（「有言実行の法則」参照）

したがって、前進し始めた成功への道を暖かく守り、また、強く雄々しく励ます「成功環境」を作っていることは、目標通りの成功を達成するための「十分条件」であると言えます。

成功の法則

成功はできるものだ」と信じた時
すでに成功は半分以上達成
されている

● 成功は出
来ないも
の

多くの人々は「成功」は、自分には関係ないもの「成功」は出来ないものと考え、成功のこと、成功の仕方
を考えてもみないし、別世界のことだと考えている傾向があります。

そして「成功や目標の実現」のことを考えないで、日常業務、通常業務のみで、一日一日、一週間一週間、
ひと月ひと月をそれぞれ「忙しい」「忙しい」と言いながら過ごしている傾向があります。すなわち、「日常業
務の中に埋没」していることが多いのです。

「成功」は意外と簡単に達成できることを信じ、「目標」に向かって、「段階」を追って、「実現」していけ
ば、必ず目標は達成され、「成功」が実現できます。

その意味で、多くの人々が成功できない最大の原因は、「自分自身」の心の中にある「成功は出来ないもの、
自分とは関係のないもの」と意識的に、または無意識的に「固く信じている考え方」そのものにあります。(自
分自身の心の中に否定条件を作っている状態)

この考え方から貴殿がときはなされ「成功は出来るものだ」と信じた時、貴殿はすでに「成功」しつつある
のです。

● 出来るも
のだ

成功のポイントの法則

成功のポイントは、サクセス理論で、①やれば出来ると

②信じ切って、③実行する事である



●出来ない

成功や大きな大きな目標の達成は、多くの人々は潜在意識においても、顕在意識においても、自分では出来ないと思っっている。多くの人々の「成功できない」最大の原因は、「自分が成功できない」と潜在意識で思っ

ていることです。(前述の「成功の法則」参照)
潜在意識が「成功できない」「成功とは無縁だ」と思っているから、「成功」への本格的な努力をしないから

なのです。
すなわち、「暗示の法則」によって、「出来ない」と思えば出来なくなるのです。(「暗示の法則」参照)

●三条件

しかし、逆に「出来る」と思えば、「暗示の法則」により出来るようになります。つまり、①やれば出来る

と、②信じ切って、③実行すれば、ほとんどのことが実現出来るのです。

この三つの条件を満たせば、人間は、自分の夢や目標を達成することが出来るのです。(「成功の敵の法則」参照)

●問題

潜在能力球の第1法則のように、私たちは無尽蔵の潜在能力を有しており、第2法則の如く、ほぼ人並みの

能力を持っているのです。
したがって、「すなおに」(すなおの法則)、自分も「やれば出来る」ことを信じきって実行すれば、潜在能力

もその夢や目標の方向に、徐々に向いていき、だんだんとプラス回転が始まり加速していきます。すなわち、

●能力

貴殿の無尽蔵の潜在能力が顕在能力化していき、顕在能力がドンドン増大するのです。
しかし、「成功学」やサクセス理論をいかに知識として学んでも「自分でもやれば出来る」ことをすなおに信

じ切らなければ、成功や目標達成のための第一歩が始まらないのです。
その意味で「すなお」なことは能力なのです。
同様に「出来る事を信じる事」もすばらしい能力です。（「信じる能力の法則」参照）

特殊能力ではないの法則

成功は

特殊能力ではない。

①「やれば出来る」と

②「信じて」

③「実行すれば」

誰でも実現できる

あつたり前の法則

繁栄している会社・人は

あつたり前のことを

あつたり前にきちんと

実施していることが多い

「経営診断」の依頼を受けて、経営診断を実施しながらよく感じることは、経営診断を受けようとする会社は意欲的であり、前向きであり、プラス発想であり、「経営」に熱心な会社が多い。

これらの会社は同クラスの会社の中では勿論のこと、会社全体の中でも、(大小は別として)意欲的で、前向きで、プラス発想で、その意味で「りっぱな会社」が多い。

にもかかわらず、実際に「経営診断」をし、「改善案」を勧告する時、その「改善案」は多くの場合、「経営」の基本的なことを勧告している場合が多いものです。

例：(1)経営計画を立てるべきです

(2)販売管理を強化し、顧客ニーズをつかむべきです。

(3)顧客数の増加計画と実行計画を立てよう

(4)顧客管理をきちんと行なおう

(5)Q C 活動や提案制度を実施しよう

等々いろいろあります。

他方、一般論として、繁栄している会社を観察・分析してみると、なるほどものすごい「差別化商品・サービス」を持っている会社も多いが、他方、それらがなくても、例えば、次ページの事項で結構、差別化ができ



表1 あったり前の例

<p>繁栄または差別化事項（表面） 「成功原因」</p>	<p>経営事項（内部） 「あったり前の例」</p>
<p>1. 納期をきちんと守っている。 2. 顧客のニーズをきちんと把握している。 3. 技術力が強い。 4. 社員の応対が良い。 5. 顧客数が毎年伸びている。 6. 顧客の評判が良い。 7. 「支払」がきれいで、取引先の評判がよい。 8. 品質・サービスがよい。 9. 販売ルートが徐々に増加している。 10. 設備投資・経営投資（無形財投資）が業界で光っている。</p>	<p>納期管理がしっかりしている。 販売管理がきちんとしている。 技術教育に熱心である。 社員教育がきちんとされている。 経営計画を立案し、目標を立てて経営している。 顧客管理をしっかりと行っている。 経理がきちんとしており、資金繰りが上手である。 QOサークルや提案制度がきちんと行われており、たえず改善がなされている。 経営戦略が着実に実行されている。 設備投資やノウハウ投資等がきちんと計画的になされ、業界水準以上となっている。</p>

ていて（すなわち、それが成功原因となっていて）繁栄している会社も多いのです。

すなわち、表1の下欄の経営事項は、経営においてはきわめて「あたり前」のことで、そんなに目新しいものではない。

しかし、重要な事は、それを「あたり前に」真面目に実施していると、上欄のような、差別化事項や成功原因となってきました（「成功原因の定義」参照）。一般には良い事でも実行出来ないことが多いからです。

このことは「おかげ様の法則」も作用しています。（「おかげ様の法則」参照）

そして、それらの「あたり前」の事項から生成した「差別化力」や「成功原因」によって、企業は繁栄できるとなっています。

「（経営の）基本に帰れ」です。

企業はこの「あたり前」の事項がきちんと実施され、「差別化力」「成功原因」にまでなっているか否かを、「人間ドック」のように、定期的に「企業ドック」で「経営診断」を受けるべきです。

個人も同様に良いとわかっていても、なかなか「実行」は出来ないものです。

感謝の法則

感謝の心なくして

1、成功も出来ないし、

2、ガン等の大病からの生還も

有り得ない

●社長の健康

康

皆様も御存知の通り、企業においては、社長自身の「企業における比重」が大変に高いのです。したがって、社長の健康状態や心の健康状態が「会社」に大きく影響を及ぼします。

●健康財産
管理

当社では社長の健康状態にも注意を払い、「健康は財産である」という考え方の基に社長の「健康財産管理」も担当者のコンサルティング事項の一つに入っています。
それゆえに、「ガンなどの病いから生還した人々のビデオ」等も持っており、社長の内の誰かが病気にでもなれば、それらのビデオを持って走ったりしています。

そんな中で、平成五年の四〜五月頃の早朝、ウツラ、ウツラしながら、自己治癒力などにより「ガンを克服して生還した人々」のことや、「成功した人々」のことを「この人達だけがなぜ克服できたのだろう」と考えていた時、「アッ」と気が付きました。

そうです！。本当に成功した人々には必ず感謝の心があるし、自己治癒力等によってガンから生還した人々にも、「必ず感謝の心がある」ことに気が付きました。両方のグループの共通点として「感謝の心」があるので、私は、大変びっくりしました。それはすごい衝撃でした。

逆に言えば、感謝の心なくして、①本当の成功も有り得ないし、②ガン等からの生還も有り得ないことがわかりました。感謝の心なくしてツキも付かないし、チャンスも掴めないことがわかりました。

宇宙の創造主に感謝し、いろいろの事柄や行為などに感謝し、他に対して自然に感謝し、貢献できる心なくして本当の成功やガン等からの生還がないことがわかりました。

「感謝する事」によって、自分自身が先にその相手（お客様、社員、取引先等々）に好意を持ち、好き、優しくなり、その相手に感心を持つことができるようになり、同時にそれらの行動を先に起こすことができるようになり、（地動説）逆に（反射の法則により）その相手から好意を得られ、好かれ、優しくされ、支持され、信頼されることとなります（自分の地動説によって、相手の天動説を動かしたこととなります）。さすれば自然に成功していくこととなります。

また、感謝できる人になれば、①自然と傲慢さがなくなり、②人より先に、人より多く自分自身を改善できるようになり（地動説）、③人に好かれるようにもなる。そして、④経営者のガンである「驕り」がなくなり、成功して、どんどん成長し、成功していくこととなります。

●感謝

●感謝の心

●感謝貢献

●感謝は地動説

● 自己治癒
力

感謝する事によって、

- 1、宇宙の創造主や神に感謝することによって
- 2、宇宙や、太陽や、自然に感謝することによって
- 3、家族や人の愛に感謝することによって
- 4、人の好意や善意に感謝することによって

よく分かりませんが、

- (1) 宇宙の創造主や神からの好意を得られ
 - (2) 家族や他人からの好意を得られ
 - (3) 生きる喜びや励ましを得られ
 - (4) 細胞が活発化し
 - (5) 自己の固さ、偏屈さがとれ
 - (6) 自己の良くない意味での「拘り」がとれ
 - (7) 物欲等の「我」がとれて
 - (8) 人間本来の自然の姿を取り戻すことによって
- 人間が本来持っている「自己治癒力」が活発に働き、ガン等が癒えるのではないだろうか。
また、かなりの人々が創造主や自然に感謝することによって「創造主または、神の力」によって生還しているのも事実です。

成長パターンの法則

企業や個人の成長パターンは、
 パターン① 情性型
 パターン② 前年対比型
 パターン③ 未来思考経営型
 パターン④ 思うことは実現する型
 の四つがあり、成功理論に属するものは③と④である

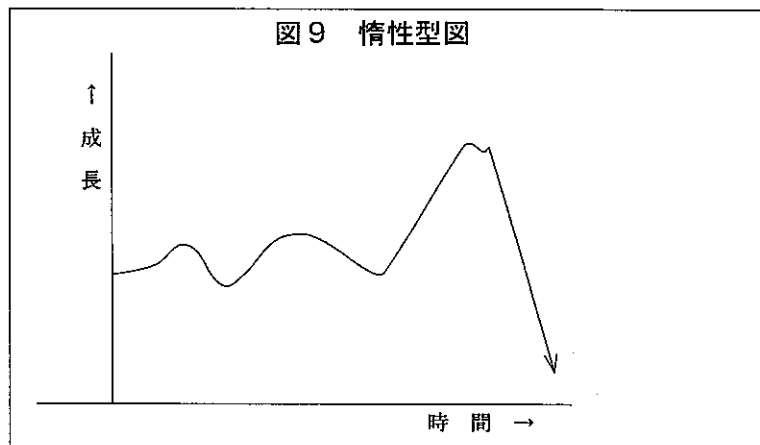
成長パターン1

情性型：成り行き型（企業・人）

このタイプは、情性タイプで前と同じことを繰り返しており、企業でいえば景気動向に流されて景気動向と同じように成長、衰退をしているタイプです。

個人では、自己による計画等もなく、その時々的情勢に流されているタイプです。したがって、企業においては、景気の下降期においては自社も下降します。

図9 情性型図



前年対比型（企業に多いタイプ）

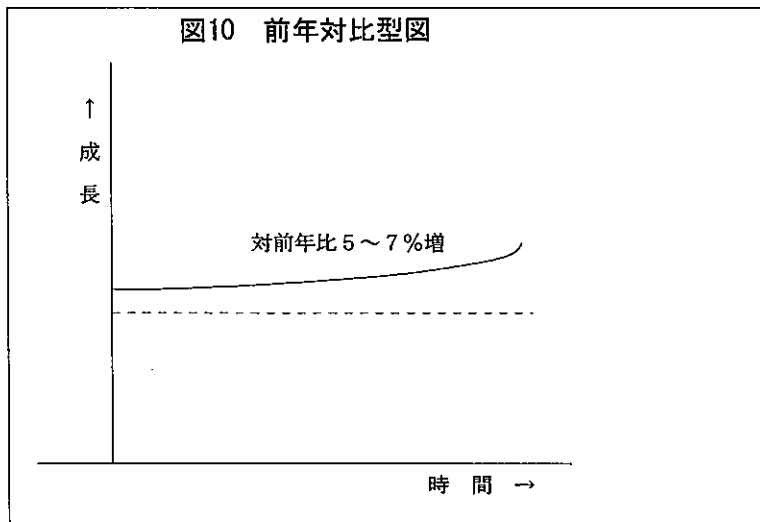
このタイプは、単純に昨年の（例えば）売上は今年に5%増で売上の計画を立てる。経費の方も5%増ぐらいで計画を立てる。そうすれば利益も5%ぐらいは増加するだろうと考えるのです。

このタイプは単純に来年は、昨年に比べて、5%は増加するだろう、とか10%ぐらいは増加するだろうというものです。

多くの経営計画は、このタイプに属しており、特にバブル期に多かったタイプです。このタイプは、計画に主体性がなく、目標も対前年比5〜10%増といった大ざっぱなものが多いので、実質的には「経営戦略」などというものは必要のないタイプで、特にバブル期までの右肩上がりの時代に多かったものです。

したがって、このタイプは、実質的には成り行き任せのパターンですが、計画（と言えるかどうかは疑問ですが）があるだけまだましです。

図10 前年対比型図

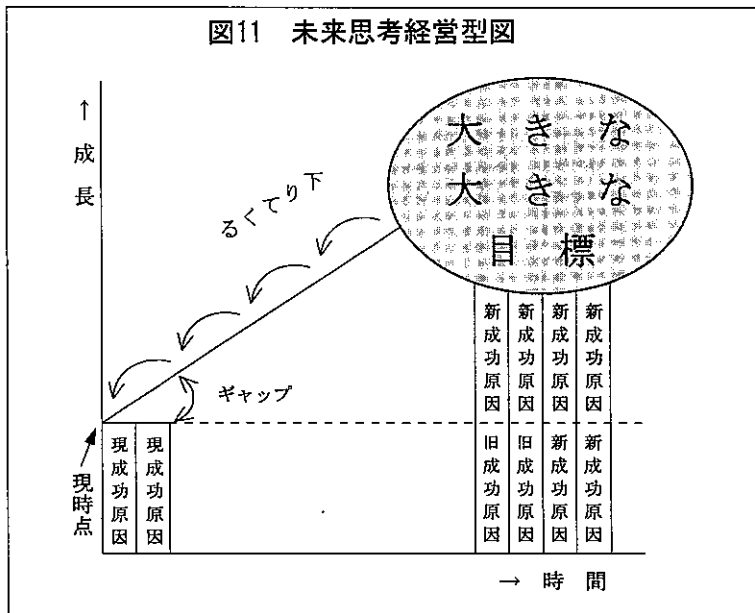


未来思考経営型：下りてくる型 (企業及び個人)

このタイプはまず、自分や自社がなりたいたい、できる限り「大きな大きな目標」を設定します。そしてその目標(量的及び質的目標)を達成するためには、どうするか!どうするか!と現在に向かって問題解決法で下りてきます(ギャップを埋めます)。(「未来思考型目標図」参照)

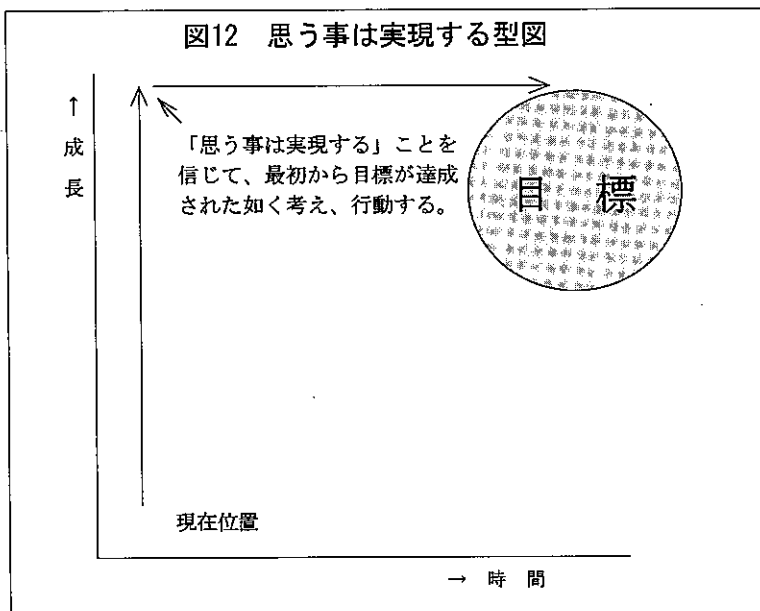
具体的には、その大きな大きな目標を達成するためのいくつかの新成功原因を見つけて、その各々の新成功原因を達成するための「経営戦略」を立案し、その経営戦略の各年度別の年経営戦略を立案し、その年度経営戦略を実現するための経営戦略を立案し、実行していきます。
このパターンは成功理論型です。

図11 未来思考経営型図



成長パターン4 (成功理論型)
思う事は実現する型・(個人が多い)

このタイプは、成功理論という「思うことは実現する」タイプです。すなわち、現在位置で目標になりきって、目標が実現した通りに考え、行動し、目標を実現していくタイプです。
 したがって企業は多数ゆえ、このパターンをとることはかなり困難です。
 しかし、社長や役員は、この「思うことは実現する」パターンを実行すべきです。
 個人は、成長パターン3または、この成長パターン4で成長すべきですが、「個人の心」はこの成長パターン4の「思うことは実現する」パターンで実現するべきです。
 このパターンは成功理論型です。



第4章・成功失敗についての法則

目標タイプの分類法則

成功失敗の第1法則

成功や目標の実現には

- ① 時間制限あり型（Tタイプ）
 - ② 時間制限なし型（Oタイプ）
- がある

●時間制限

「成功」や「目標の実現」を考えたり、論じたり実行する場合には「時間」が大きな要素になります。（「成功失敗の分類法則」参照）

① 時間制限がある場合、時間制限がかなりの程度に重要な要素となる場合（このタイプを「Tタイプ」ということにします）。

このタイプは成功の四要素（目標（レベル）、小成功、時間（期限）、出発点）のすべてがあります。

これらの四要素の内、「小成功と出発点」は誰にでもありますから、残った部分のみで論理を進めていきますと、このタイプは「目標レベルと時間」という二要素が成功条件となります。高校や大学の受験競争は、このTタイプの典型的なものです。

●時間制限なし

② 時間制限がなかったり、弱い場合、すなわち本人には目標時期があっても社会全般、国家的には時間が制限されていない場合、あるいは自由選択に任されている場合です。

目標のみの法則

成功失敗の第2法則

大切なことは

大人になってからの成功、

目標の実現は

ほとんどが〇タイプである。

つまり、目標（レベル）のみ！

（時間制限がない）！

つまり、「目標レベル」のみがある場合です。

このタイプを時間制限がないので、ゼロのイメージで〇タイプと称することにします。

このタイプの成功や目標の実現は、時間制限が原則的にならないのです。しいて時間制限をいえば「死亡」のみです。

このタイプの成功目標は「目標」（レベル）のみがあって、時間制限がないのです。嬉しいですね。時間制限がなく、無制限の時間を使って成功目標を実現すればよいわけです。

誰でも成功できるの法則

成功失敗の第3法則

時間制限がなければ

誰でも

楽進すれば

成功できる

やれば！

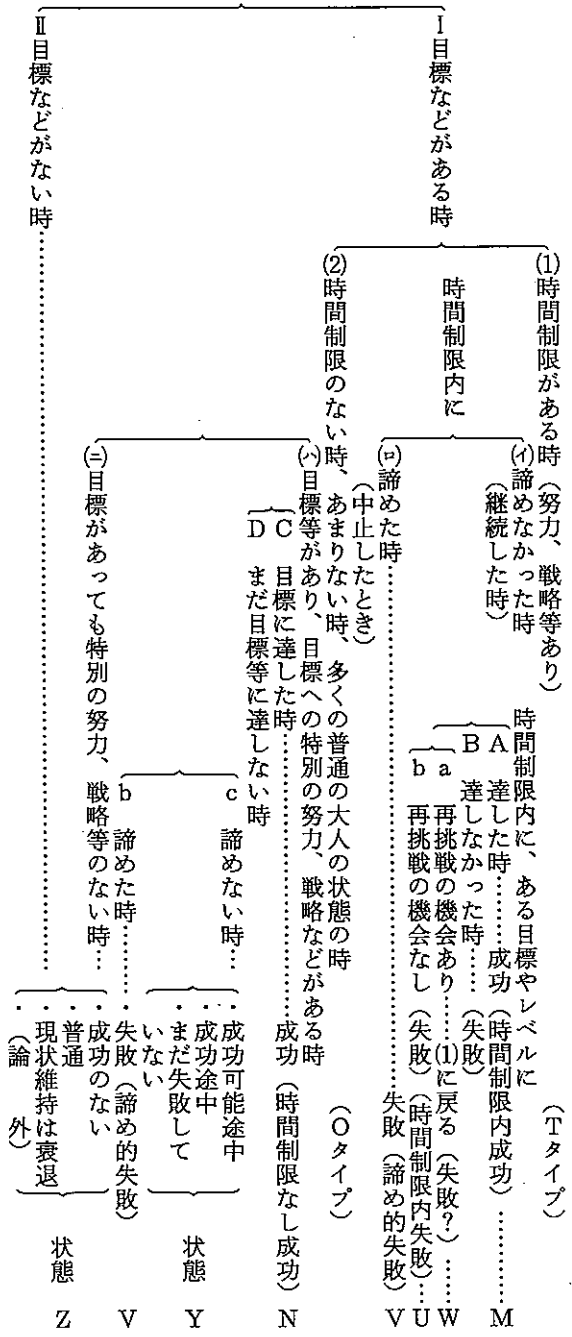
出来る！

誰でも成功できる

（楽進とは、「努力ではなく、楽しく進む」という意味です。「楽進の法則」参照）

成功失敗の分類法則

成功失敗の状況は
次の如く分類される



成功の種類と法則

成功失敗の第5法則

成功には

- ① 時間制限内成功 (M) と
- ② 時間制限なし成功 (N) とがある

分類

「成功失敗の分類法則」を参照して下さい。

成功や目標の実現には、「時間」を分類基準とすると、

- ① 時間制限内成功 (M) (Tタイプ内)
- ② 時間制限なし成功 (N) (Oタイプ内)

とに分類できます。

時間制限内成功 (M) は、時間制限がある中 (Tタイプ内) での成功で、成功の四要素 (目標レベル、小成功、時間、出発点) がすべてある場合です。

すなわち、制限時間内に目標レベルまで達するわけです。つまり、「時間」と「目標レベル」という二要素をクリアしなければなりません。

例 (1) 典型的なものは「受験」です。

(2) 登山等の場合に昼間中 (時間制限) に頂上の上って下りてくる。(目標レベル)

(3) 次のオリンピックまで (時間) に出場権を得る。(目標レベル)

時間制限なし成功 (N) は、成功の四要素のうち、時間の要素の少ないまたは弱い場合の成功や目標の実現の場合です。(Oタイプ内の成功です)

時間制限なし

時間制限

目標レベル

例 (1) 一般に大人になってからの事業目的等の実現の多くがこの中に入ります。
 (2) 例えば、ある「資格」を取ることを目標とした時、一般には、何才までという制限はありません（本人の時間的目標は別として）。その資格（目標レベル）を実現すればいいわけです。
 (3) 何才までに、独立開業せよとか、何年以内に売上規模が一〇億以上にならなければならないという、社会的、国家的制限も一般にはありません。
 例えば、ある業種では、売上規模一〇億程度ならば成功と言われるとか、ある業種では二〜三億で成功と言われる等々の違いはあっても、時間的にいつまでかという制限はありません。

失敗の種類の方則

成功失敗の第6法則

失敗には

- ① 時間制限内失敗 (U) と
- ② あきらめの失敗 (V) とがある

● 要素

「成功失敗の分類法則」を参照して下さい。

失敗には、目標としている成功や目標の実現が、①二要素「時間と目標レベル」がある場合と、②時間の要素が少なく、または弱く、あたかも一要素「目標レベル」だけの場合があります。

前者の目標等としている成功が二要素共にある時に、時間制限内に目標レベルまでに達しなかった時を、時間制限内失敗 (U) と名付けます。

これに対して、時間要素が少ない、または弱い場合には、一要素「目標レベル」のみとなります。

● 時間制限

失敗

● あきらめ

●Oタイプ

すなわち、目標レベルに達するか否かが問題であって、長い人生の内ですべて達成してもいいわけですが。(勿論、本人の目標時期はあることが多いわけですが)
したがって、時間要素がない訳ですから、目標に達しないという失敗は、死亡以外には挑戦をあきらめた時にしか起こりません。ゆえに、この時間制限のない時の失敗を「あきらめた失敗」と名付けます。
子供の時の習い事や、学校を卒業して大人になってからの多くのものは、この時間制限要素のないタイプ(Oタイプ)のものが多く、そこでの失敗は「あきらめ」なのです。
じゃあ、あきらめなければいいことになります。したがって、次のように言えるでしょう。

決して諦めないの法則

成功失敗の第7法則

決して「あきらめない」限り

(挑戦し続けている限り)

失敗していない (Y)

成功するためには

あきらめなければよい (Y)

●嬉しい

嬉しいですねエ！ 楽しいですねエ！
時間制限のないOタイプの時には、「あきらめなければ」いいですね！。誰でもできますねエ！
まさか、貴殿は「あきらめてない」でしょうねえ!!

継続力の第2法則

成功失敗の第8法則

時間制限のない（Oタイプ）時の

最大の成功原因は

「あきらめないこと」Yと

「継続力」である

●継続力

●あきらめない

なんだ！ 継続力ならオレだって出来る。ワタンだって出来る。と皆さん思うでしょう！

そうです。「成功する・目標を実現することの最大の成功原因は、決して「あきらめない事」であり、継続力なのです。（特にTタイプと比較した時）Y

学校や受験競争の場合（Tタイプ）のように左脳、特に記憶力の勝負ではないわけです。「あきらめない事」の勝負です。「挑戦し続ける事」の勝負です。

勿論、この場合の「あきらめないこと」は、成功学でいう意味での「あきらめない」であり、①目標設定があり、②成功戦略があり、③成功行動が少しづつでも実行されている状態における「あきらめない事」です。

したがって、単なる「夢」の状態とか、「目標設定」がなかったり、ぼんやりしている状態とか、「成功行動」がとれていない状態であるのに、「あきらめない」ということではありません。



途中財産の法則

成功失敗の第9法則

- 1、成功しない場合でも
 - 2、失敗した場合でも
- 多くの場合「途中財産」は残っている

●失敗を恐れる

多くの人々は失敗を恐れる。失敗を恐れるあまり安全第一主義になったりする。

失敗を恐れて 〔挑戦しなければ 確かに失敗はしない。〕
〔目標に進むことをしなければ〕

しかし同時に成功や目標の実現もない。(「成功失敗の分類法則Z」の状態)
思いきって目標を立案し、目標に挑戦してみたらどうなるだろう。ここまでくれば、読者は想像がつくはずである。

例えば時間制限内成功Mをめざして、いくつかの成功原因を獲得しようとする。さすれば、だんだんと目標の方向に前進していくこととなる。

また、英検の一級を目標として進めれば、だんだんと実力がついて、たとえ途中で諦めて「失敗」しても、英検の二級や三級の實力は残っている場合が多い。

このように成功しない場合や失敗した場合に、目標には途中状態ながら、獲得した能力や達成したレベルや構築した人間関係や、その他残っている能力や、経験やシステムなどがあり、これらを「途中財産」と名付けることとします。

●途中財産

●塞翁が馬

挑戦しなければ、成功または途中財産はできません。たとえ失敗しても、多くの場合途中財産が残っています。それらの途中財産はいろいろところで貴殿の役に立つはずです。また、人間万事（塞翁が馬）という名言もあり、幸運などをもたらすチャンスの可能性もあります。しからば、挑戦しなければ損ということにならないでしょうか。

途中財産はチャンスの法則

成功失敗の第10法則

途中財産は
他のチャンスの
可能性がある

失敗分析の法則

成功失敗の第11法則

失敗した時は
その目標のいくつかの成功原因を
検討・分析すべきである

A	原因	成功	成 功
B	原因	成功	
C	原因	成功	
D	原因	成功	

達成レベル

・成功原因A……………W%

・成功原因B……………X%

・成功原因C……………Y%

・成功原因D……………Z%

● 検 討

成功とは、目標レベルの成功原因を作っていくこと、実現していくことです。したがって失敗したら、
(1) 目標としたもののいくつかの成功原因は正しかったか、

● 下りてくる

- (2) それらの成功原因は、各成功原因ごとの目標レベルに達していたか、
- (3) すなわち、途中財産はどれだけ築けたか、
- (4) どれだけ途中財産の不足分を追加したり、補ったりすれば、目標レベルに達することができるか。(「条件充足の法則」)
- (5) そのための手持ちの(経営)資源は大丈夫か。
- (6) どれだけの(広い意味での)投資能力があるか、を検討すべきです。つまり、条件充足の法則によって条件を充足すればいいわけです。

その方法は、あくまでも「下りてくるの法則」によって、目標から、下りてくる方法によって思考、検討すべきです。なぜなら、

- ① まず目標レベルの高さが把握されなければ、目標自身をとらえることができません。
- ② しかる後に、その目標レベルを達成するためには、
- (1) どのような成功原因を
- (2) いくつ
- (3) 各々のレベルまで達成させるかを

目標から下りてきて、つまりその目標を達成するには、どうする！ どうする！ と要素分解法で(「要素分解の法則」参照)分解して、構成要素を解決していけば良いわけです。

ただし、失敗原因を分析するといっても、いたずらに「頭の中を失敗づけ」にしてはいけません。「失敗づけ」にすると、潜在意識にまで、「失敗」がしみこんでしまつて次に何かに挑戦する気力や勇気が失われてしまいます。

こんな時、プラス発想型の経営コンサルタント等によって、客観的に他人の目でいくつかの成功原因を検討し、「条件充足の法則」によって条件を充足すべきです。

● 失敗づけ

● 条件充足

登山道の法則

成功失敗の第12法則

成功・目標の実現への
登山道（成功道）は
何本もある

● 成功道

成功・目標の実現は、登山に似ているところがあるので、登山に例えてみると、富士山でもエベレスト山でもその他の山々でも、登山道は何本でもある。逆に誰かが、新たに進んで行ったところが登山道にもなる場合がしばしばです。成功や目標の実現もいろいろな方法によって実現することができる。成功の実現や目標の実現の仕方いろいろあり、むしろ個性により一〇〇人一〇〇色ともいえるほどです。これらを「成功道」と名付けることとします。したがって、次のように言えます。

図13 成功道図



複数成功道の法則

成功失敗の第13法則

成功学は社会科学に属する。
従って「複数解答」「複数成功道」があり得る。

成功道の法則

成功失敗の第14法則

成功・目標実現への成功道は「好きな成功道」
自分(社)の「個性にあった成功道」
を選ぶはよい。



チャレンジジャーの法則

成功失敗の第15法則

目標実現のためには

ありとあらゆる成功道で

チャレンジすべきである

● チャレンジャー

「登山道の法則」によって、成功道は何本もあることが分かった。従って我々は、A登山道でもダメな時は、B登山道。B登山道がダメな時は、C登山道……と、ありとあらゆる方法、可能性を高めて次々と挑戦すればよい。

成功が実現するまで、ありとあらゆる手段や方法で挑戦し続けるチャレンジャーであり続けようではないか。なぜなら、通常の「大人」の成功失敗は「Oタイプ」であり、前述の「決して諦めないの法則」の通り、「あきらめない限り失敗していない」ゆえに我々は「何度でも挑戦する権利」がある。「成功するまで諦めなければよい」その意味で成功するまで（目標が達成されるまで）挑戦し続ける「チャレンジャー」であろうではないか。

失敗の一般的な定義

失敗の第1法則

失敗とは(一般的には)

- (1) 目標に到達しなかったこと
 - (2) (企画したり、計画したり、予定したり、期待したり) うまくいかなかったこと
 - (3) 儲からなかったこと、損をしたこと
- 等々である

● 一般的

人々は失敗を恐れる。

失敗しないよう！。失敗しないよう！生活したり仕事をしている。

その「失敗」の一般的な定義は、右記の如きとなっている。

このような一般的な定義をするのは、分らないこともないけれども、この定義からは「失敗しないよう！」という発想や、考え方しか出てこない。

失敗は結果である。

「結果レベル」で考えている限り、失敗を避けるということしか浮かんで来ないことが多い。つまり、マイナス思考のままである。

「成功」等を実現するためには、「原因レベル」で考えたり、行動したりすることが必要となります。したがって「成功学」や「成功理論」を考える時の定義は「失敗の成功学的定義」のようになります。



失敗の成功学的な定義

失敗の第2法則

失敗とは

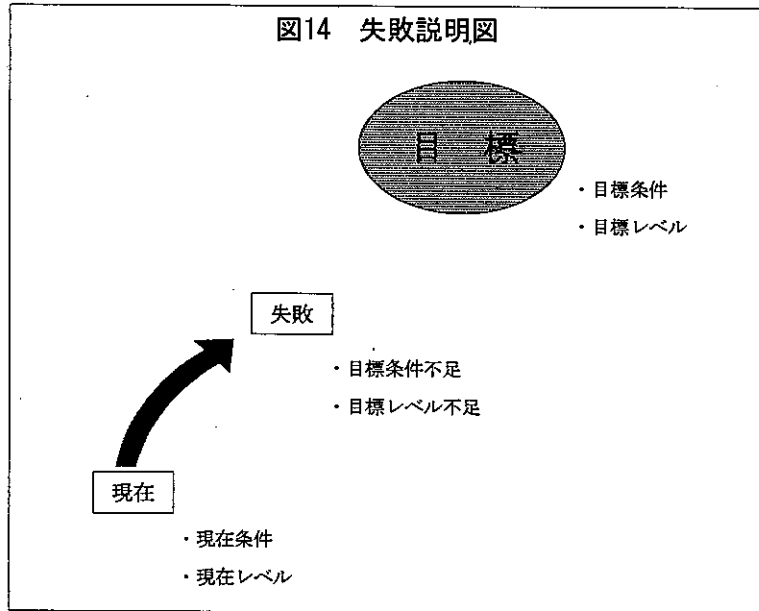
目標に対する

「条件不足」である

●不足条件

失敗を右記の如く、成功学的に定義しなおすと、実に「行動的」「動的」「目的志向的」になります。つまり、目標レベルに対する条件不足であるならば、すぐ「不足している条件」を満たせばいいじゃないか、という考え方が出てきます。実に成功学的になります。失敗を原因レベル的に考えていることとなります。

図14 失敗説明図



条件充足の法則

失敗の第3法則

条件不足ゆえ
条件充足すれば
目標達成できる

真の失敗の法則

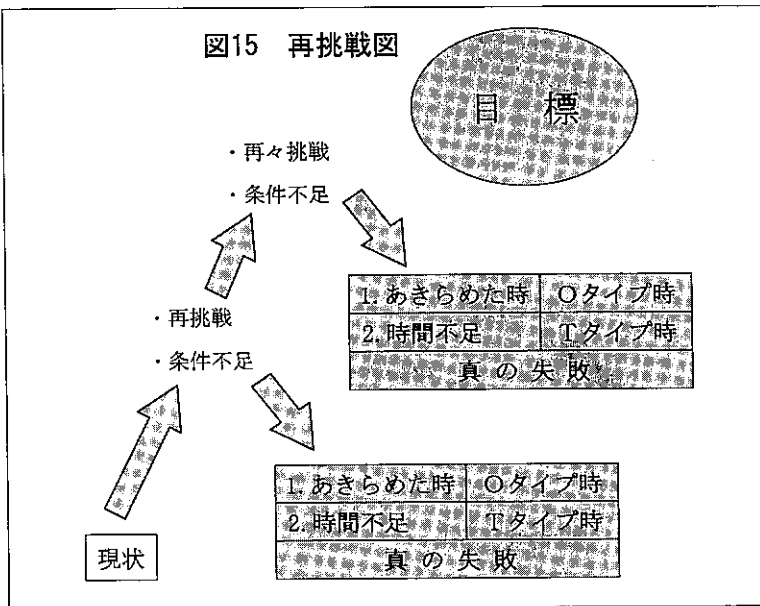
失敗の第4法則

1. 条件充足をあきらめた時
 2. 条件充足に時間が足りない時
- 真の失敗となる

●条件充足

(成功失敗の分類法則) 参照)
(成功学的には) 失敗とは、目標に対する条件不足ゆえ(失敗の成功学的定義により)、目標を達成するために、目標条件、目標レベルを調べて、現状とのギャップを埋めればよいこととなります。つまり、条

図15 再挑戦図



● 真の失敗

件充足すればよいこととなります。

しかし、それらの間に結果として、

(1) 条件充足を諦めた時 (Oタイプ時)

(2) 条件充足が時間的に間に合わない時、(Tタイプ時) 条件充足ができなくなりますので

「真の失敗」となってしまいます。(「成功失敗の分類法則」参照)

したがってOタイプの場合には再挑戦も、再々挑戦も可能となります。(Oタイプ時)

この意味では、諦めない限りまだ失敗していないこととなります。

ドンドン挑戦しようではありませんか。決して諦めず！ どの条件が不足しているかを見つけ出して、その

条件を満たせばよい！

したがって、次の法則が成立します。

諦めないの法則

失敗の第5法則

諦めない限り

まだ失敗していない

— 成功失敗の分類法則のY状態。実質的には「決して諦めないの法則」と同じです。

失敗づけの法則

失敗の第6法則

失敗を恐れ
失敗をするのではないかと
心配ばかりしていると
失敗する

●心配から
失敗づけ

●暗示から
失敗づけ

●成功づけ

失敗を恐れ！ 失敗をするのではないかと、心配ばかりしていると、その人の潜在意識には「失敗」が満ち溢れ、失敗づけとなり、結果として、失敗することになる。

すなわち、「思うことは実現する」のです。（「思うことは実現するの第10法則」参照）

当然のことですが、潜在意識が「失敗づけ」になっている時、その人は勇気も出ませんし、その人の能力は二〇〜三〇％程度しか発揮されずです。発揮能力不足状態になります。

潜在意識が「失敗づけ」になっている時に、勇気リンリン、発揮能力一〇〇％発揮などということが起こると思いませんか。

また、同様に失敗を恐れ、失敗するのではないかと心配ばかりしていると、「暗示の法則」により、その人の潜在意識は失敗づけとなり、失敗の「暗示」を受けて、結果、暗示の通りに失敗することになります。人間は潜在意識が暗示を受けている方向に進む傾向を持っています。

以上から、当然のことですが、成功とか目標の達成をするためには、「思うことは実現するの法則」、「暗示の法則」からいっても、成功ばかり思い描き、潜在意識を「成功づけ」にしなければなりません。



成功づけの法則

失敗の第7法則

成功するためには

「成功」ばかりを描き、
「成功づけ」にならないなければならない

反省の法則

失敗の第8法則

反省は「マイナス」タイプゆえ
原因究明のためにのみ短時間
つき合うことはよいが、
長時間つき合ってはならない

● 反省

反省は多くの場合、失敗したとき、うまくいかなかった時に行われる。そして、それらの失敗を繰り返さないために、「もう同じことはしない」と自分の潜在意識に言い聞かせてしまう。

● 失敗

したがって、似たような場面に会った時、潜在意識が働いて、二度と挑戦しないようにしてしまったり、中途半端なやり方で、十分に実力を発揮させなくしてしまうために結果は失敗します。

● 広中平祐
氏

広中平祐氏の言葉。

「なぜ、子供はあんなに潑刺^{はつらつ}としているのに、人間、年をとるにつれて、しょんぼりしてしまうのかといえ
ば、何かを考えていても、直ぐそれに対して反省がかさぶってくるからだ。反省は自分のエネルギーを自分の
エネルギーで打ち消してしまう。もって生まれたエネルギーと、何かを発想するエネルギーとをそのまま足算
すれば、子供のように生き生きできるのだが、反省というマイナスのエネルギーが折角発想したことを帳消し
にしてしまう」

● 短時間

したがって、失敗の原因究明のために、改善のために失敗と短時間つき合うのみで、長時間うじうじと反省
ばかりしてはいけけない。失敗したことをばかり考えていると、多くの場合、頭の中は失敗で一杯になり、気
力は落ち込み、身体は不活発になり潜在意識にマイナスがしっかり植え付けられてしまい、自分に対する信頼
や自信が失われてしまう。自己嫌悪に陥ってしまう。
したがって、マイナスとは長時間つき合ってはならないのです。

試行錯誤の法則

失敗の第9法則

「うまく出来なかったこと」を

失敗と考えると失敗し、

試行錯誤と考えると

再度挑戦し、成功する

● 失敗

「うまくできなかったこと」を失敗と考えれば、二度と挑戦しない。挑戦しても潜在意識がまた失敗すると

● 訓 練

考えたり、失敗を恐れて用心ばかりするから結局失敗します。「失敗づけ」となり、発揮能力不足となるから、結局失敗するのです。「失敗づけの法則」参照

しかし、その「うまくできなかったこと」を成功のための訓練、または途中状態、または途中経過、あるいは試行錯誤、一時的失敗と考え原因を究明し、改善を図り条件充足し、再度挑戦すれば成功します。「条件充足の法則」参照

● 途中経過

我々は「成功」のために一時的失敗を恐れてはならない。一時的失敗は成功のための訓練、途中経過、試行錯誤なのです。一里塚なのです。成功は多くの場合試行錯誤なくしては達成されません。

人間は試行錯誤を繰り返して、経験を積んで成長していく動物ではないだろうか、試行錯誤する心の余裕と不屈の魂とチャレンジ精神を持つとうではありませんか。この不屈の魂とチャレンジ精神は、試行錯誤が進んでいくと、だんだん「開けていくの法則」により、「開けて行く」ので、小成功を「達成する喜び」（「小成功の法則」参照）に変わっていきます。

● 諦める

恐れるべきは、「うまく出来なかったこと」を失敗と考えて成功を諦めてしまうことです。諦めてしまうことは、成功しない最大の原因です。成功失敗の分類法則のV状態です。

● 一時的失敗

敗

「試行錯誤」に耐えうる力を持つとう。
一時的失敗をしても成功を心から夢みよう。
最後に勝てば良い。

● 成功の母

「失敗は成功の母」名言。

足利尊氏だって、何度も戦いに勝ったり敗れたりして、敗れたときには一時的失敗とさえ何度も挑戦しているではありませんか。

第5章・夢・目標についての法則

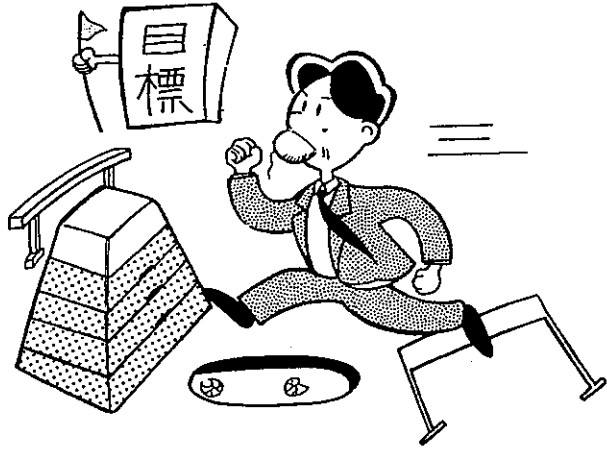
開けていくの法則

「思うことは実現すること
 自分が成功できること
 自分の夢・目標が実現できること
 進んでいくと
 実行していくと」
 を信じて
 開けていく

● 障 害

人が成功（大きな大きな目標）をめざす時、成功や大きな目標を実現する前に、種々の障害物や障害事項がたくさん見える、予想できるのです。実際に人が成功を目指して進んでいく時、たくさんさんの問題を解決しなければならぬし、新たに発生する新しい問題を解決しなければなりません。会社においても同様であり、一つひとつ問題を解決しながら進んでいかなければなりません。一つ問題を解決すると、すぐ次の問題が現れてきます。したがって、その意味で問題のない会社はないと言えるの

図16 障害物



● 困 難

です。

人間はある程度の財産や地位や立場などを得るとそれを失うまいとして失敗することを恐れて、障害物や問題点に用心深くなる傾向を持っています。マイナス思考の人々は、特にその障害がよく見え、また、その障害や問題によく拘るようになってしまいます。だから多くの人々は、自分の成功や自分の目標は、実現が困難だと思ってしまう傾向を持っています。さらに多くの場合実現が困難だと思うので、実現のための努力もしないこととなってしまいます。

「あれは理屈だよ」「理論ではそうかもしれないが、現実は違うよ」

などと、自己弁護または、自己正当化の理屈をいい、自分の心を「困難だ」

「理屈に過ぎない」という方向に思い込んで、成功方向への実行や努力もしないようになります。いや、さらに進んで「目標」そのものをなくしてしまいがちになります。しかしながら、

・ 自分も成功できる

・ 自分の夢や目標も実現できる

・ 自社も成功できる

と信じたり、可能性を信じて、

・ 前進していくと

・ 実行していくと ↓ だんだんと開けてくる

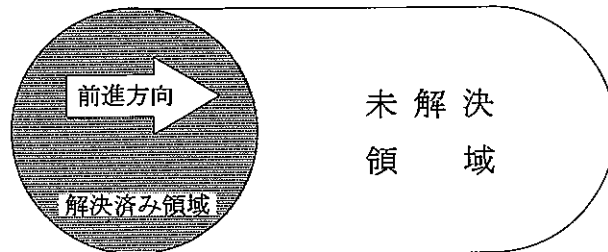
すなわち、可能性を信じて前進していくことにより、目標の方向に進み始める。これが大切な点です。つまり勇気ある第一歩が大切なのです。

勇気ある第一歩を歩き始め、可能性を信じて前進して行き、前途にある

「障害」となる事柄や問題点も「やがては解決できる」という前提で、楽観主義で前進していくので、だんだんと解決していきます。

● 開けてくる
● 勇気ある第一歩

図17 開けていく図



●解決領域

●賛同者

●環境を変える

●思う事は実現する

●作用しない人

「解決できる」という前提で解決の工夫をし、努力するので、解決しやすいものから解決できていき、徐々に解決していく。つまり、その問題を解決するためには、「いかにするか」という思考法（問題解決法「下りてくるの法則」）で考え、取り組んでいくのでやがて解決できます。

いろいろな問題が解決できていくと「解決済み領域」が増加し、未解決領域がだんだんと減少していき情勢が有利となり、解決のスピードが上がっていきます。

それを見て周囲の賛同者がだんだんと増加していき、また、自分↓家族↓同僚↓会社↓地域↓社会、等々と勢いがついていき、理解者・味方が増加していきようになります。勿論、実際には幾多の山あり、谷ありであるが、それらを徐々に乗り越えていくようになります。

こうして環境を自分の周りから変えていくことになり、やがて「大きくなったり」「強くなったり」「賛同者が多くなったり」「正しいこと」が多数に知れると、自分自身（自社）の存在そのものや、理論や考え方が他者（社）にとっても環境の一部にさえなっていきます。

このように「開けていくの法則」は、

- (1) 実現できることを信じ
 - (2) 勇気を持って第一歩を踏み出し
 - (3) 幾多の困難にも耐えながら
 - (4) 可能性を信じて
 - (5) 問題を問題解決法で解決し
 - (6) 障害を乗り越え
 - (7) 前進していく
- 者に対してのみ作用する法則であって「思う事は実現する」のです。
しかし、その反対に、
(1) 懐疑的な人

- (2) マイナス発想の人
 - (3) 自分が成功できないと思っている人
 - (4) 夢や目標の無い人
 - (5) 実行したり努力しない人
- には、作用しない法則です。

「思うことは実現する」の第1法則

「思うことは
実現する」

● 多くの
人々

- 「思うことは実現する」は、
- (1) 多くの人々に言われ
 - (2) 多くの成功書に書かれ
 - (3) 多くの成功理論を学んだ人々に言われ
 - (4) 『思考は現実化する』(Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ)(ナポレオン・ヒル)にも詳細に書かれています。
- つまり「思うことは実現する」は事実なのです。しかし、何もせずに実現できると言っているのではありま
せん。

勿論、いろいろと工夫したり努力したりして、実現しているのが現実です。
しかし、思うことが実現した例を見ると、(超能力者は例外として)思うことが実現した一般例は、「思うこ
とは実現する」の第2法則のような七つのレベル(過程)に分けられます。勿論この七つのすべてのレベル
(過程)を一步一步進む例もあれば、特定のレベルを飛んで早く到達する例もあります。

● 七つの過
程

● 何もせず

しかし、これらの思うことが実現した例の多くは、「その本人が強く強く思う」すなわちどの段階においても「成功」すなわち、目標の実現を強く強く願望し、自分の目標が達成されることを確信した結果であって、

- (1) 各段階を知らず知らずに通り返してしまふ。
- (2) 各段階の苦勞（普通の人）を、苦勞とも思わず通り過ぎてしまふ。
- (3) 普通の人が苦勞とすることも目標達成のための喜びに変わっている。
- (4) 好きなこと、願望することの方向に向かうことは喜びとなる。
- (5) だんだんと開けていき、開けていく途中の小目標が次から次へと達成されていくので、達成の喜びで一杯になっていく。
- (6) だんだんと進んでいき、目標の実現が近付き「手応えあり」と感じるので、生き生き楽しく楽しくなってくる。

したがって「普通の人の苦勞」を苦勞と思わず実行し、喜びに満ち満ち、毎日、生き生きワクワクと前進し、時間はアツという間に過ぎるので、本人にとっては思うことは実現する事となるのです。

では、次に「思うことは実現する」をいろいろな細分法則として詳述します。「一般的なタイプ」や、「経済的な実現タイプ」や「長期的に実現するタイプ」はその実現の過程は大きく七つの過程に分かれるので、「思うことは実現する」の第2法則として詳解します。これらは左記の「普通の人間の思うことは実現するの法則」に属します。

次に超能力者の「思うことは実現する」を「思うことは実現するの第3法則」として説明し、

次に普通の人間の「思うことは実現する」を「思うことは実現するの第4法則」として説明します。

なお、この第4法則の中で普通の人間の「思うことは実現する」のいろいろな法則を、第5法則から第9法則までとして述べます。

最後に大多数の例として、否定的に思うことによって、否定的な事が実現している例を「思うことは実現する」の第10法則として述べます。

「思うことは実現する」の七段階法則

「思うことは実現する」の第2法則

「思うことが実現する段階は7つある
(経済的及び長期的実現型)」

レベル名称	各レベルの内容・状況						
★第一レベル	願望・信念レベル	思う	願望・熱望する	成功できると信じる	目標を達成できると信じる		
★第二レベル	感心方向レベル	思う	感心を持つ	気がその方向を向く			
★第三レベル	初歩的レベル	思う	興味を持つ	注意する	収集する	試行する	
★第四レベル	中級レベル	思う	研究する	勉強する	実行する	改善する	
★第五レベル	プロレベル	思う	業界差を得る	ベテランとなる	認知される		
★第六レベル	差別化差レベル	思う	差別化差を得る	優位に立つ	評価される	チャンスの増大	
★第七レベル	実現レベル	思う	目標の実現	成功	業界トップ	第五レベル	第六レベル

● 結論

経済的または、長期的実現型の「思うことは実現する」
 このタイプは「思うことは実現する」場合に最も長期間かかるタイプのものです。
 経済的な成功等の「思うことは実現する」場合も経済的な意味合いでの、各種の障害物を乗り越え、競合他

● 基本的タイプ

社との競争にも打ち勝って、「思う事」を実現していかねばならない。したがって、やっぱり時間がかかり、規模もだんだんと大きくなってくるので、複雑化し、時間もかかります。

このタイプは時間がかかり、各段階がキチンと出てくる基本的タイプといえます。他のタイプと同様、このタイプにおいても、各段階ごとに、強く、強く、思うことが大切なのです。

● 願望・信念レベル

第一レベル「願望・信念レベル」

第一レベル：「思うことは実現する」の第一レベルは当然ながら先ず、「思う事」です。

思わなければ出発できないのです。しかし、単に思う程度ではダメで「強く、強く思う！」「強く、強く願望し」「熱望しなければ」ならない。

この「障害を克服するだけのエネルギーを持った想い」こそが「思うことは実現する」の原点なのです。

貴殿の「思い」の中に「障害を克服するだけのエネルギーが蓄積されて」いなければいけません。

第一レベルで次に大切なことは「信じる」ことができるということです。

自分が成功できることを「信じられること」です。

自分の目標を達成できることを「信じられること」です。

この「信じられること」は、右記の「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い」があれば当然に自分が成功できることを信じられるし、自分の目標を達成することも信じられるのです。

しかしながら、現実には多くの人々は、自分が成功できるとは信じていないし、自分の目標も達成されとは信じていないのが現状です。

逆に、自分の目標が達成されるとは信じられないから、自分が成功できるとは信じられないから、「できたらいいなあー」と思う程度で「本格的な強い、強い願望！」「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い！」には至らないのです。

彼にも出来るのなら、僕にも出来るんだ。彼も人間なら、俺も人間だ！。彼に出来ることは、俺にも出来

● 逆説証明

●ニワトリ
と卵

る！。僕にも出来るんだ！。私にも出来るんだ！。と出来ることを確信することが大切です。そうでなければ、「思うことは実現する」の第10法則（逆説証明の法則）のように、「心ができない」と思ったことが実現することとなるからです。

この「強く、強く願望すること」と「信じられること」とはニワトリと卵のような関係があります。

すなわち「強い、強い願望！」「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い！」があれば成功できることを信じられるようになります。

逆に「自分が成功できる！」「自分の目標が達成できる！」と信じられれば、勇気百倍「強い、強い願望！」も得られるし、「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い！」を得られることになります。どちらかの側から、第一レベルに入れば、思ったことは実現出来るようになります。

そこで、我々は普通の人間に生まれたことを感謝しようではないか。我々は普通の人間に生まれているから、我々は並の能力を持っているのです。

そこで、まず他人並には出来ることを信じましょう。自分の目標を達成できるだけの能力を信じよう。（我々にその能力があることは「潜在能力の法則」によって、証明されているので「潜在能力の法則」を参照。）

このように、我々は自分の目標を達成するだけの能力は十分に持っています。

また、誰でも好きなことがある！。得意なことがあるはずですから、その好きなことや、得意なことや、悔いのない人生を送れる貢献があるはずですから、第一歩として、そこからまず、

(1)夢をふくらませよう！

(2)強く、強く、憧れよう！

(3)好きなこと！得意なこと！を実行して、すばらしい人生を打ち立てよう！悔いのない人生を送ろう！

「思うことは実現する」ので強く、強く、思おうではないか！ 願望しようではないか！ 憧れようではないか！

第一レベルの「強い、強い願望！」を持ち「自分が成功できることを信じ」「自分の目標が達成されることを

●感心方向
レベル

●第一歩

(第二レベル)

信じられる」と心が、

- (1) その願望するものに非常な感心を持つようになる。
- (2) いつもその方向を向いているようになる。
- (3) いつもそのことを思っているようになる。
- (4) 潜在意識がいつも考えている状態となる。

このレベルが「思うことは実現する」の第二レベルの感心方向レベルです。通例、このレベルでは、その「思い」がますます増進する場合があります。

心が願望することに感心を持ち、心はその方向を向き、潜在意識がいつもいつもその事を考えている状態になると、すぐ次の第三レベルに移ります。つまり感心を持ち、心からその方向を向いているので、

● 初歩的レベル
(第三レベル)

- (1) 自然にそれらのことに興味を持ち

(2) 自然に注意が向くようになる

(3) 興味を持ち、注意が向いているので、その方向のいろいろなことに気が付くようになる

(4) 興味を持ち注意が向いているので

① 他人が注目しない時でも注目し

② 他社がほとんど気が付かないときでも気が付き

③ 他人が気が付かないときでもそれらに関する記事などを気が付き

(5) 好きだったり、興味があるので盛んにそれらに関する本、資料や記事やビデオ、等々を収集するようになる。

(6) それらを現地に見に行ったり、見学したりする。

(7) こうして、だんだんと他社と差別化ができていき、初歩的レベルながらその方面のプロ化の道を進み始める。

(8) 当然にその目標とすることが、行動することに関係するならば、初期的な試行錯誤が始まる。

●中級レベル

(第四レベル)

初歩的レベルをすぎると、ますます思いに燃えて、さらにプロ化し、専門家、専門化への道を進むこととなります。

(1)好きなこと、興味のあることゆえ、ますます生き生きワクワクと研究し、勉強し、実行することとなる。

(2)「思うこと」が半ば達成され、

(3)プロ化や実現までの道の中間程度までできたことを確信し、「目標の達成」や「成功の実現」や「思うことの実現」がもう少しだと現実味を帯びてきて、さらに元気になる。

(4)中級レベルゆえに、さらに上級レベルの競争者に打ち勝つため、または自己実現における自分の目標を達成するために、盛んに改善、改良、変革等が行われ、レベルの上昇が図られる。

中級レベルを過ぎると、業界等におけるプロレベルに到達します。すなわち、業界で普通の業者等の普通のレベルに達します。趣味などでいえば普通レベルの先生クラスといったところですが、すなわち業界差を獲得する。つまり、一応、専門業者として通用するレベルとなります。技術的にはその道のベテランとなり、社会的には、専門業者として一応認知されることとなります。

マズローの欲求五段階階説では、(業界を基準として)所属の欲求レベルに相当します。

したがって、その業界やその方向を目指している集団の中では、平均的で中クラスといった位置付けとなります。レベル的には、業界等の平均レベルを進んでいます。しかし、各々の業界の内部で、進歩の方向に向かって、各々のレベルを競っている状態となります。この平均的集団レベルを抜いてさらにレベルを上げようとすると、もっと「馬力」を上げなければなりません。それが次のレベルです。

平均的業界レベルや平均的集団レベルを超えて、業界のトップクラス、または全国レベルに達したレベルをいいます。

つまり、業界の平均やいろいろな集団の平均より差があり、同業種、同種のグループより優位差があります。すなわち、差別化差がある状態をいいます。

業界や集団より差別化差があり、業界や集団の平均レベルより、かなり優位に立っている状態をいいます。

●プロレベル

(第五レベル)

●差別化差レベル

(第六レベル)

● 実現レベ
ル
(第七レ
ベル)

したがって、業界、集団のトップクラスとして評価される。一流クラスと評価されることになります。同時にトップクラスゆえに、いろいろなチャンスにも恵まれることとなり、チャンスが増大します。マズローの欲求五段階説では、(業界基準を中心として)自我の欲求段階といえます。したがって、業界基準からいえば、自我レベルの成功に達していると言えるのです。

一般社会基準からいえば、自己実現レベルの成功に達しているといえるでしょう。

自分(自社)の目標が実現できた状態をいい、その意味で成功できた状態をいいます。

自分の目標の設定の仕方、例えば、第五レベルが目標であれば、第四レベルから第五レベルに達した時が同時に第七レベルであって成功であり、第六レベルはないこととなります。

同様に第六レベルを目標にしていたのであれば第五レベルから第六レベルに到達した時に同時に第七レベルに達したこととなり「成功」したこととなります。

さらに、ある人は第六レベルより上の第七レベルを目標として、その第七レベルのレベルを全国一、あるいは世界のトップレベルにおけば、文字通りそれは業界基準において、自己実現レベルの成功といえます。このようにどのレベルの成功でなければ「成功」といえないなどということはありませぬ。自分自身の目標の達成が真の成功だからです。

「自己実現レベルの成功の定義」で記したように、成功はエンドレスであり、ある成功の実現は次の成功の出発だからです。

超能力者の「思うことは実現する」の法則

「思うことは実現する」の第3法則

超能力者の「思うことは実現する」には

- (1) デイリーリング型
- (2) 能力育成開発型
がある

「思うことは実現する」ということをかなり自由に実現できているのは、超能力者と言われる人々です。

「デイリーリング型の「思うことは実現する」

私のよく知っている超能力者も思うことは実現すると言います。

(1) 好きな服が欲しいと思うと、「神」がその右側の店に入りなさいとか教えて貰えるのでそこに入ると、そこに欲しい服があったり、

(2) 誰々さんに会いたいと思うと、電話が掛かってくる。

(3) 誰々さんに用事があるので会いたいと思えば、電話すると直ぐ会ってもらえる。(アポなしで、相手のアポの入っていない時間に電話していることとなっている)

このタイプの超能力者は「神」との交信型(デイリーリング型)です。エドガー・ケイシーもある意味ではこのタイプともいえます。

能力育成開発型の「思うことは実現する」

長崎の近くの川棚町の駅前の喫茶店アンデルセンのマスターは超能力者として有名です。彼の説明を聞いていると、我々に、プラス発想し、出来ると思うとだんだん出来るようになる。スプーン曲げでも他のいろいろ

● デイリー
リング型

● 能力育成
開発型

不思議なこともやってみて、今日は少し出来た。(次の日になって)さらに今日も少し出来たと思うとだんだん出来ていくと述べています。

アンデルセンのマスターが皆の目の前で出来たことを、その場で我々の誰かにやらせて見せる。するとその人がマスターの言う通りに実行すると出来るようになります。

つまり、マスターが出来るので、私も出来ると思って、その人は実行するのでほんとうに出来る(実現する)のです。

ところが、後日その人が、自宅や自分の職場で、アンデルセンで実行したと同じことを実行すると出来ないということもあります。つまり、その人は自宅に帰って現実生活に戻ってしまい、前と同じ否定的な思いに戻ってしまっているのです。否定的な心が、心のかなりの部分を占めているので、否定的な心(思い)が実現し、出来ないこととなります。

タクシーの運転手さんに聞くと、先述のマスターは小さい時から、現在でいう超能力的なことをチョコ、チョコ出来た(当時は初歩的ながら)とのことでした。

しかし、マスターの話を知っていると、正に成功理論やプラス発想論を聞いているようでした。勿論、彼は誰にも分かり易く、多少、ショー的に話しており、理論的には述べてないが、話している内容は、成功理論やプラス発想そのものであり、筆者はびっくりもしましたが、やっぱりという気持ちでした。つまり、彼は彼が出来たいろいろな特技は、ほんの小さな芽が出来ると思うことよって、だんだんと育てて高度なレベルに持っていく、我々がびっくりするような技にまで実現したのでした。

成功理論やプラス発想を純粋に発展させていくと、物凄いことが出来ることを立証してくれました。超能力者も出来ると思うから実現できるのです。つまり、超能力者でも出来ないと思っただけなのです。(出来ないことが実現するのです)

彼の超能力を見た人々は、よく「あんなに凄い能力があったら、それを利用してもっと金儲けができるのに」と言いますが、彼は「自己実現レベルの成功者」であり、金銭や名誉欲等の「自我レベルの成功者」では

— ないと思います。

普通の人間の思うことは実現するの法則

「思うことは実現する」の第4法則

普通の人間でも

「思うことは実現する」確率を
高めることができる

●直感力

1、直感力のある人々の「思うことは実現する」

人間には本来直感力があるが現代人はかなり失ってしまっています。しかし、現代人の中にも時々、特殊な人に特殊な直感力が備わっていることがあります。

超能力者の中の能力開発型の人は、その最たるものです。普通の人の中にも、それほどではないが、かなり直感力のある人々がいます。身近には、勝負事に強い人とか、クイズや宝クジに当たり易い人々もいます。パチンコに強い人もいます。

これらの人々は、多く勝ったり、多く当たったり、よくパチンコの玉が出たりして、「今度もきっと勝てるだろう」とか、「自分はよく勝つ」とか、「今日も出るだろう」とか、「思って実行している」人たちです。「可能性を信じている」。したがって、その通りに実現することが多くなる。つまり、思うことは実現する良循環が形成されている。そして直感が良く当たることとなるのです。

●普通の人々

2、普通の人々の「思うことは実現する」
逆に多くの人々がクイズや宝クジは弱い、自分は当たらないと思い込んでいます。そういう人々は確かに心

●スポーツ

が思っている通りに殆どの場合当たりません。(当たらないことが実現しているのです) 多くの場合、人々は否定的に思っているので、否定的なことが実現している。しかし、我々普通の人間も、誰でもプラスの直感力は持っているはずですが、開発されていないのです。プラス発想し、信じて開発していけば、だんだんと思うことが実現していきます。したがって、近頃いろいろな所でこの考え方が応用されるようになってきました。

(1)特にスポーツ等の時

- ①うまく打った姿を思うとか、
- ②上手にゴールに入った姿を、思い浮かべるとか、
- ③相手に勝った姿を、思っただけでプレイするとか、スポーツ界ではこの考え方はかなり一般化してきました。(メンタルトレーニングの領域です。)

(2)各種の試験の時、「合格する」、「合格する」と思って受験すると合格する確率が高い。私的になりますが筆者も中小企業診断士を受験する時、この考え方を取り入れ、当初二〜三カ月は思えませんでした。その後約一〇カ月間は合格出来る、出来る、と思いついていました。結果は一発で合格出来ました。(思うことは実現しました)

(3)ある時私の事務所のある社員が、日付を一日間違えてしまい、お客様に何百万円もの損害を与える事になってしまいました。B税務署に彼女の上司が電話をしたところ、やはり駄目との返事でした。

私は、担当社員に「可能性は百分の一か千分の一しかないが、やってみようよ!」と言って、車にその担当社員を乗せてA税務署に行きました。私も担当社員に「百分の一の確率だけ! 行って見ようよ!」と言ったので、当初、なかなか自分でもうまくいくとは思えませんでした。これではいかんと思ひ、出来る、出来る、と道中で自分に暗示をかけました。

その社員にも「出来ると思いなさい!」と言いましたが、担当者は自分のミスに動転し、浮かぬ顔をするのみでした。それでも、私はA税務署に着く頃には、何とか、出来る、出来る! と思える状態になり、爽やかに

●百分の一

●試験

● マイナス
を強く

なっていました。A 税務署で事情を説明し、頭を下げました。

結果は本当に思い掛けず、今回に限りということでもOKになりました。これも千分の一の可能性でも「出来る！ 可能性はある！」と思ったから実現したことだと思います。

駄目だと思ったら、普通は行かなかったでしょう。その結果、駄目だと思ったことが実現していたでしょう。(4) よくピアノの練習発表会等があります。会場へ行って聴いていますと、ピアノを演奏し終わった生徒さん達が、会場で友人の演奏を聴いています。そんな時の彼等の話を聞くと、「間違えるといかん、いかん、と思っている所で間違えた」とか「こうしないように思っていたのに、そうしてしまった」というような話をよく耳にします。

つまり、マイナスを思ったり、マイナスを強く気にかけている（強く心がそのマイナスばかり思っている）ので実現してしまったのです。したがって次の如く言えます。

「出来る」の第1法則

思うことは実現するの第5法則

アトハイスイ

出来る！ 出来る！ と

思っ
て実行すると

実現する確率が増加する

「出来る」の第2法則

思う事は実現するの第6法則

アドバイス2

出来る！ と思って実行して

出来た時の確率の方が

出来ないと思うて実行して

出来た時の確率より

数十倍高い

だんだんと出来ていくの法則

思う事は実現するの第7法則

アドバイス3

だんだんと出来ていくと思って実行して、

それ程うまく出来なかった時でも

それでも段々と上達している

だんだんうまくなっている

だんだん良くなっている

と思えば、だんだんと実現していく



駄目だの法則

思う事は実現するの第8法則

アトハイス4

普通の人々は、思っても、出来なかった時
やっばり駄目と、心を氷づけにするので
(思っても実現しないと思うので)
益々実現しない事となる

悪い事の法則

思う事は実現するの第9法則

アトハイス5

悪い事を思ったとき (心配した時)
悪い事はしばしば実現する

逆説証明の法則

「思うこととは実現する」の第10法則

多くの人々は

自分が成功できるとは

思っていない。

ゆえに、自分の心が思った通りに

成功できてない。

（「思うこととは実現する」の証明）



●信じるの 法則

成功しようとする時、「信じるの法則」が働く。

成功理論を信じ、自分自身（自社）が成功出来ることを信じていなければ、成功は出来ない。

なぜならば、成功（ここでは簡単に「目標を達成する事」とします）出来ることを信じなければ、成功目標に向かったの努力などしないし、多少行ったとしても、心から信じていなければ、本心からの行動にはならないし、継続されないからです。

しかしながら、世の中の多くの人々は、成功を願っているけれども、では実際に成功理論を心から信じ、自分自身が成功できると心から信じているかという点、そういう人々は案外少ない。

したがって成功学や成功理論を信じ、成功理論に従った考え方や行動を実行し、継続できている人々（例えばコッコツとでも）は実に少ない。

自分の成功（目標の達成）を信じて、それに向かって本心から、努力していなければ、成功原因も獲得でき

●信じてない

●思うこと

は実現する

ないし、成功などできる訳がない。したがって多くの人々は、成功出来ると「信じていない心の通り」に成功出来ていないのです。

また、自分の周りの人々が成功出来てないし、成功出来ると思って前進（楽しく、いきいきと前進Ⅱ楽進）していないので、自分も信じられず、努力もしていません。

他方、たとえ成功理論を信じて、実行しても、成功（目標の達成）までには継続が必要であり、すぐには成功できません。つまり、答えがすぐ返って来ないので、諦めてしまったり、途中で棒を折ってしまうこととなるのです。また、それを見ている人々（成功出来ることを疑っている人々）もそれを見てやっばりダメかとなるのです。すなわち、

● 実 現

- ① 「成功出来ないと思っていること」が実現している。
 - ② 思った通りの人（成功出来てない人）が実現している。
- 残念なことです。マイナスに思ったことが実現しているのです。

● プラス

- このようなマイナス型を脱して「プラスの思うことは実現する」ためには、
- (1) その人をプラス発想型にする。
 - (2) 成功を体験させる。特に小成功を体験させ、その都度励まし、自信を持たせる。
 - (3) やれば出来ることを体験させ、実証させる。
- 等々が必要です。そうした状況・環境・場を作る事が大切となります。その一つがサクセスクラブです。

目標の定義

目標とは、夢や願望が

①具体化され

②計画化され

③実行レベル化されたもの（ゴール）である

●未来方向

●夢願望

夢や願望も、一般に「未来の方向」を向いています。目標も「未来の方向」を向いています。しかし、夢や願望は一般に、

①その夢や願望の像や姿がはっきりしていない場合が多い。

②また、夢や願望を手に入れたり、実現するための組織化、システム化が行われておらず、実現のための計画やプログラムが具体化していない。

③さらに、現実に実現できるものとして、「現実化」し、個々の行動において「実行レベル化」していない。現実の「行動化」がなされていない。

したがって、目標の定義は、右記の如く具体化され、計画化され実行レベル化されたものです。

一方、多くの人々は「夢」は夢と思い、夢が現実化できるとは思っていない人が大人になればなるほど増えていきます。

しかしながら、①『夢』や『願望』は実現されるものです。

「思うことは実現するのである」

ただし、夢や願望もできる限り具体化し、鮮明なものの方が実現しやすくなります。

（ナポレオンヒル著『思考は現実化する』他、多数の書物）

●思う事

●目 標

●夢



●小成功

●目標化

(「思うことは実現するの法則」参照)

②「成功分解の法則」の通り「要素分解」し、「小成功」化すれば「夢」は実現化できます。

この実行レベルにおいて、「具体化」され、「計画化」されたものが「目標」です。

このように、夢が実現出来ると考えるか、実現出来ないと考えるかによって、「成功が実現」するか、否かが決まってきます。つまり、「夢」や「願望」が実現出来ると考え、「目標化」しなければ「成功」は実現しないのです。(「成功分解の法則」参照)

設計図の法則

建物でさえ設計図がある

万物の霊長たる人間の

人生にも、事業にも

設計図があつて当然だ

●設計図

建物の設計図は、建物の完成予想図(目標)であり、構造図(システム、組合わせ、構成)であり、材料、材質明細図(人材、各種能力)であり、そして工程管理(手順、作業工程、行動工程)を定めて、建築していくものです。

●目標

万物の霊長たる人間にも、事業にも、その完成予想図である目標があり、その目標を実現するための方法、具体化計画、実現計画案があり、その実行手順が工程化、計画化されていなければ、目標(完成設計図)には到達しません。また、いつ達成されるか分からないこととなるでしょう。

●人間

実際には、自分の人生や事業の設計図を、持っていない人々が大人になるとだんだんと増えていきます。「何

●導かれる

処へいくのか分からない」「行き当たりばったり」の人々や企業が多くなります。万物の霊長たる人間としてそれはとても悲しいことではないでしょうか。

自分の人生や、事業の設計図が書いてあれば、それに従って前進することができます。希望に胸膨らませて、行動することができ、結果的に精神年齢が若くなり、長生きします。逆説な言い方になりますが、「目標」という設計図が自分の人生や運命を導いてくれるということです。(建物以下の人生を拒否しよう)

支部超の法則

目標は、

支部を超えたレベルで

全国レベルに

おかなければならない

●高い目標

目標は高い方が良い。

成功を目指す者(社)は、高い目標を掲げるべきである。一度しかない人生です。貴重な人生です。我々はこの一度しかない貴重な人生を創造主に感謝し、

- (1) それにふさわしい高い目標を掲げ、
- (2) それにふさわしい熱意と情熱を持ち、
- (3) それにふさわしい行動をとうろくではありませんか。

●内村鑑三先生

内村鑑三先生も、クラーク博士の「Boys, be ambitious」を解説した講演の中で、「失敗は罪ではありません！それより目的が低いことの方が罪です。高い目的を持つこと、それが人生を最も有意義にすることでありま

● 全国レベル

「す」と話されました。成功の定義の内「自我レベルの成功の定義」からいえば、各種の職業や業界の支部の役員や支部長になることも、「自我レベル」では「一応「成功」に入ります。自分の目で見る力のない日本人の評価としてはブランドの一つとなります。(「ブランドの法則」参照)。

しかし我々の目標は、支部レベルではなく、支部を超えた全国レベルに目標設定すべきです。

いかに狭い国家、小さな国家でも全国レベルとなると、相当のレベルの人物や会社があります。これらの人物や会社に自分や自社の照準を合わせるべきです。我々は本来は世界レベルに目標設定すべきだが、第一段階としては、国家レベルに目標を設定すべきであり、またそれは実現可能であるからです。

ところが現実には、地方の支部の役員や支部長ポストに就いて(それらのポストは、しばしば古い順番であったり、派閥の順番であったり、多少のゴマズリであったりして、実力に関係ない場合がしばしばであるにもかかわらず)。

(1)偉くなつたつもりでいる人々が多い。

(2)うつろい易い「自我レベルの成功」に満足? している人々が多い。

(3)支部の役職にしがみついている人々が多い。

残念ながらそれゆえに、権謀術数が横行し、実力や器でなく権謀術数に強い人が支部長や役員等になっている確率が高いのは周知の事実です。

勿論、全国レベルにおいても権謀術数はあります。

その目標が「自我レベルの成功」である限り権謀術数はあります。しかし、我々は「自己実現レベルの成功」において、「全国レベル」に達すればよい。ちょうど街の中心部をノロノロと走る幹線道路(旧道)より、街の郊外を快適に走り抜けるバイパスのように!

追記

平成四年と五年に「洋服の青山」の青山五郎社長の講演を聞いたり、本を読みました。脱帽しました。

● 洋服の青山

● 錯覚

● 権謀術数

この「支部超の法則」と、かなりの部分が同じ考え方なので、「洋服の青山『急成長の秘密』」より転記しご紹介します。

開店初日の夜、事務所と店を兼ねた自宅でささやかに祝杯を上げた。この時、青山社長は兄弟三人を前に、三つの約束をしたのである。

「商売を始めた以上、兄弟皆で力を合わせて、日本一の洋服屋になろうや。このために、私は三つのことを約束する。まず第一に商売がうまくいって、店が大きくなっても決して経済界に入らない。第二はゴルフはしない。第三は自家用車に乗らない。この三つをいま、皆の前で誓う」

青山社長の言葉に三人の弟たちは、お互いにうなずき合ったという。

この三つの誓いこそ、青山商事、いや青山五郎の原点なのです。第一番目の経済界に入らないことについて、青山社長は次のように解説しています。

「経済界に入らないということは、いろいろな経済団体で活躍しないということなんです。これに入ると、そこに集まる経済界の人たちと同じような平均的なモノの見方、常識的な発想しかできないと思っただけです。経済界で行われている講演会やイベント、そんなものに出てはダメだと考えたし、そこで話し合われることは、常識的な範囲に終始しているだろう。そういう中に入ったら、同じ発想しかできないと判断したんです。それでは日本一の洋服屋にはなれないだろうと考えたんです。少なくとも、競争相手に勝って、普通の人より会社を大きくしようと思うなら、経済界に入っていけないんです。常識的な考え方、それを脱皮しないといけない。」

普通の経済人が考えないこと、いってみれば逆転の発想、逆張りの経営でないと普通の人より早く、大きく成長しないんです。この考え方は、いまも変わっていません。常に普通の人気がつかない、改革を目指す必要があるんですよ」

使われるの法則

目標がないと

自分の時間

自分の人生

が
他人に使われる

●他人の依頼

貴殿に次のような電話や依頼が掛かってくる。

(仕事)

(1) (上司からは) ○○の仕事をしてくれ!

△△の仕事をしてくれ!

(2) (部下からは) ○○は、どうしたらいいでしょうか!

△△は、実行してもいいでしょうか!

□□は、どうしましょう!

(3) (同僚からは) ○○は、君の方の担当だから頼む!

△△については、応援してくれ!

(4) (取引業者からは)

○○新製品についての展示会に出席していただけませんか。

△△新製品についてのご説明に参りました。

○×の問題について打合せに参りました。

□□の製品のご注文はいかほどでしょうか。

●目
標

(付き合)

(5) 町内の○○行事に出席して下さい。

(6) ライオンズやロータリーで、○○に出席して下さい。

△△を実行して下さい。

(7) (同業者団体等で)○○ですから出席して下さい。

(8) ○○の講演会に出席して下さいませんか。

(趣味)

(9) ゴルフ、釣り、テニス等に行こうよ!

(10) 音楽会や展覧会等に行きましょう!

(11) お茶、お花、ストレッチ、エアロビクスに行きましょう!

(12) ○○に美味しそうな店が出来たから行きましょう!

(13) マージャン、ゴルフ、将棋等をやろうよ!

以上のようにして、電話や、命令や、質問や、依頼等によって、貴殿のスケジュール表は他人によって埋められていきます。

すなわち、貴殿がしっかりした目標を持ち、自分のスケジュールをしっかりと管理し、最重要目標に関するスケジュールは先にとっておかないと(または、予備日、予備時間をとっておかないと)、
他人が

貴殿の重要な時間を

貴殿の重要な人生を

使うこととなります。

流されるの法則

目標がないと

貴殿の大切な人生や仕事
が流される

●使われる

人生においても仕事においても、目標をしっかりと設定し、それに向かって前進して行かないと、「使われるの法則」によって貴殿の人生や仕事が他者によって、使われてしまいます。

そして自分の目標がないと、

毎日！ 毎日！ 「使われるの法則」によって、貴殿の大切な人生や仕事は他人によって、使われ続けて、結果として、貴殿の人生は方向（目標や計画）がないので、流されることとなり、流され続けることとなります。

●自分も選

ただ、この「使われる」や「流される」事項は、全部が全部他人の要望や他人の要求ばかりではなく、これらの中には、貴殿も賛成したり、貴殿も参加したいと思っていたことであったり、また、仕事上の必要なことであったりします。

すなわち、自分自身も賛成したり、仕事上実行しなければならぬことであったり、それらのことをすれば貴殿自身も楽しかったり、向上できるものであったりする場合があります。

つまり、キッカケは他人であっても、「自分も選択」している場合がかなり多いのです。このような選択を他人の依頼や、要望や、誘いや、キッカケに基づいているゆえに「受動的選択」と定義します。

●受動的選

以上のことから受動的選択には、
(1) 自分も賛成・賛成している選択と

●流される

(2) 仕事上、やむなく選択。付き合い上、やむなく選択という二種類があることがわかります。このような受動的選択は、上記の通り自分自身や会社にとって、(1) 良いこと、(2) 利益になること、(3) 望ましいことがたくさんあります。にもかかわらず、受動的選択だけでは成功や目標の実現は達成されません。なぜなら、貴殿の人生や会社は目標（方向）がないので、ちょうど落ち葉の如く、ある時は北に吹かれ、またある時は東に吹かれ、さらには南に吹かれの如く流され、一定の方向、一定の場所、一定の目的に向かっていないからです。

〔目標の法則〕参照

目標の第1法則

自分にとって良いこと「領域(A)」と

目標「領域(X)」とは違う

●良いこと
等

世の中には、自分にとって良いことや利益になること、望ましいことはたくさんあるし、それらのことばかりを追及している人々も実に多くいます。

- (1) 仕事を一生懸命実行する。
 - (2) 仕事に役立つ勉強や技術を習得する。
 - (3) 英会話等や習いごとをする。
 - (4) 趣味などを習う、実行する。
 - (5) 仕事上や社会上のお付き合いをする。
 - (6) 家族に役立つことをする。
- 分類して分ければ一〇〇種類でも、二〇〇種類でもあるはずですよ。

●利益になること

●にもかかわらず

●三六〇度良いこと

●目標領域
図

●目標領域
将来図

しかし、これらはすべて貴殿にとって、多かれ少なかれ利益をもたらしており、望ましいことです。多くの人も、自分の利益になること、良いこと、望ましいことを実行しています。それらを実行すれば、貴殿も多くの人々も前進し、貴殿の利益は増加するはずで、かならず成功するはずで、

にもかかわらず、多くの人々が成功出来ていないし、目標を実現出来ていません。何故でしょうか？
今、貴殿にとって「良いこと」「利益になること」「望ましいこと」を右記の如く書き出してみれば、おそらく、一〇〇〇五〇〇個は書き出せるはずで、

貴殿にとってこの「良いこと」「利益になること」「望ましいこと」はあらゆる方向にいろいろなものがあるはずだからです。

したがって、貴殿にとって良いこと・利益になること・望ましいことは、ありとあらゆる方向にいろいろなものがあるはずで、これを「三六〇度良いこと」と名付けることにします。

では、貴殿はこの「三六〇度良いこと等」を実行可能であろうか？ それは「否」である。
貴殿の実行可能なものは、すべて実行できるであろうか？ これも「否」である。

実行できるものは、貴殿の実行可能なものの一部なのです。では、貴殿の実行したものはすべて成功したり、目標達成が出来るのであろうか。これも「否」で一部しか出来ないといわざるをえません。

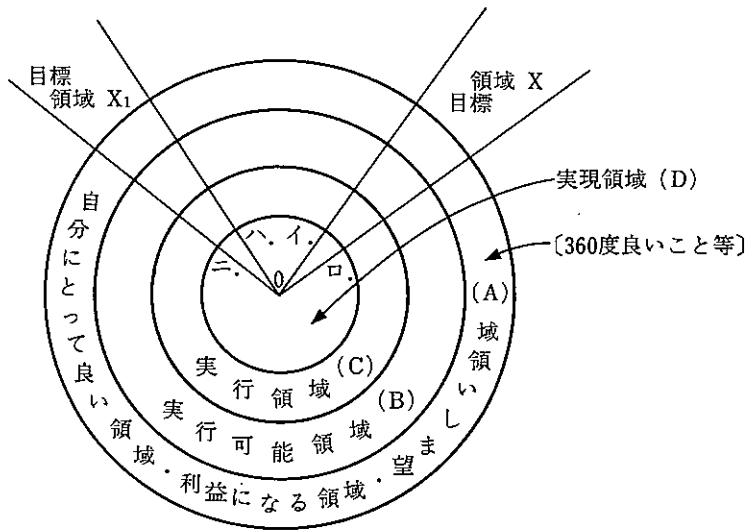
以上のことを図示すると、あたかも次のようになります(図18の②「目標領域」)。

すなわち、(1)「自分にとって良い領域、利益になる領域、望ましい領域、(A)」の中に貴殿や会社にとっての「実行可能領域(B)」があり、(2)その「実行可能領域」の中に「実行領域」(C)がある。(3)さらに「実行領域」の中に「実現領域(D)」があります。

貴殿や会社の幾つかの実現できた領域の中に、貴殿や会社の目標実現事項や成功があります。すなわち、(X)という目標領域における目標(成功)実現(○・イ・ロ・で囲まれた部分)やXという目標領域における目標実現、成功実現(○・ハ・ニ・で囲まれた部分)があることになりました。

同様に目標領域を現在、将来という時間軸で考えると「目標領域将来図」(図18の①)になります。

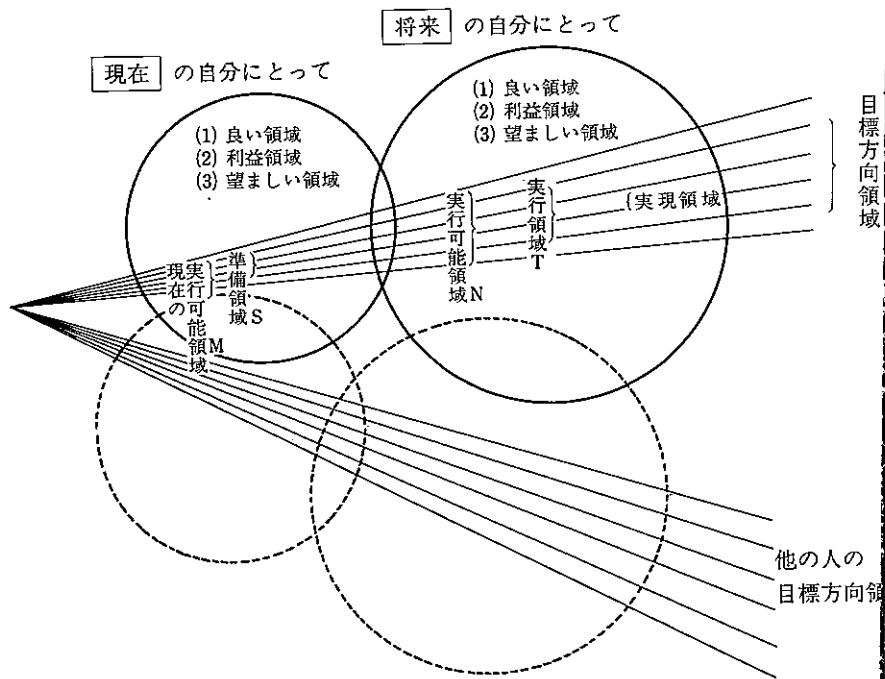
図18-② 目標領域図



この図の場合、MとN、およびSとTは延長線に書いてあるが、実際の人生では、NがMより大きくなったり、小さくなったりします。SとTとの関係も同様です。

すなわち、「目標領域(X領域)」とは「自分にとって良い領域、利益になる領域、望ましい領域」の内から、目標実現、成功実現のために優先順位、重要度順位等によって選択された特殊な方向領域です。

図18-① 目標領域将来図



目標領域の法則

目標の第2法則

目標の設定なくしては
目標領域はできない

実現領域の法則

目標の第3法則

目標領域（X領域）の中の
実現領域が
成功または目標の実現である

目標の第1、第2、第3法則から次の法則が導かれます。



良いことの法則

目標の第4法則

自分にとって

(1) 良いことばかり

(2) 利益になることばかり

(3) 望ましいことばかり

実行していても

ただそれだけでは

必ずしも成功（目標の実現）

するとは限らない

いつかはの法則

目標の第5法則

多くの人々は

- (1) 自分にとって都合の良いことをし、
- (2) 自分にとって利益になることを行い、
- (3) 自分にとって望ましいことを実行しておれば

いつかは成功できる！と

漠然と思っている？

予想している？

目標（目標領域）は自分にとって良いこと「三六〇度良いこと等」の内から目標設定された、限られた特定の方向領域（分野）です。逆に言えば、目標設定もせず、「自分に良いから」「利益になるから」「望ましいから」といって、三六〇度の方向にあっちこっちに努力していても、なかなか成功しないし目標の実現もありません。



目標実現の法則

目標の第6法則

成功(目標の実現)は
目標設定した人(事)
(領域)
の中から生まれる

第6章・未来思考型目標の法則

未来思考型目標図の法則

未来の大きな大きな目標から
下りてくる考え方が
(経営)計画の基本である

(詳細は「下りてくるの法則」参照)

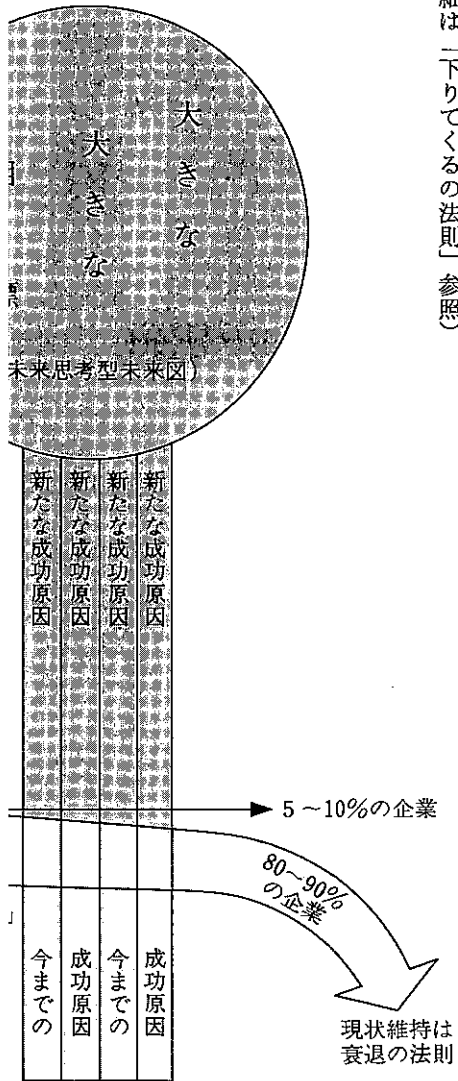
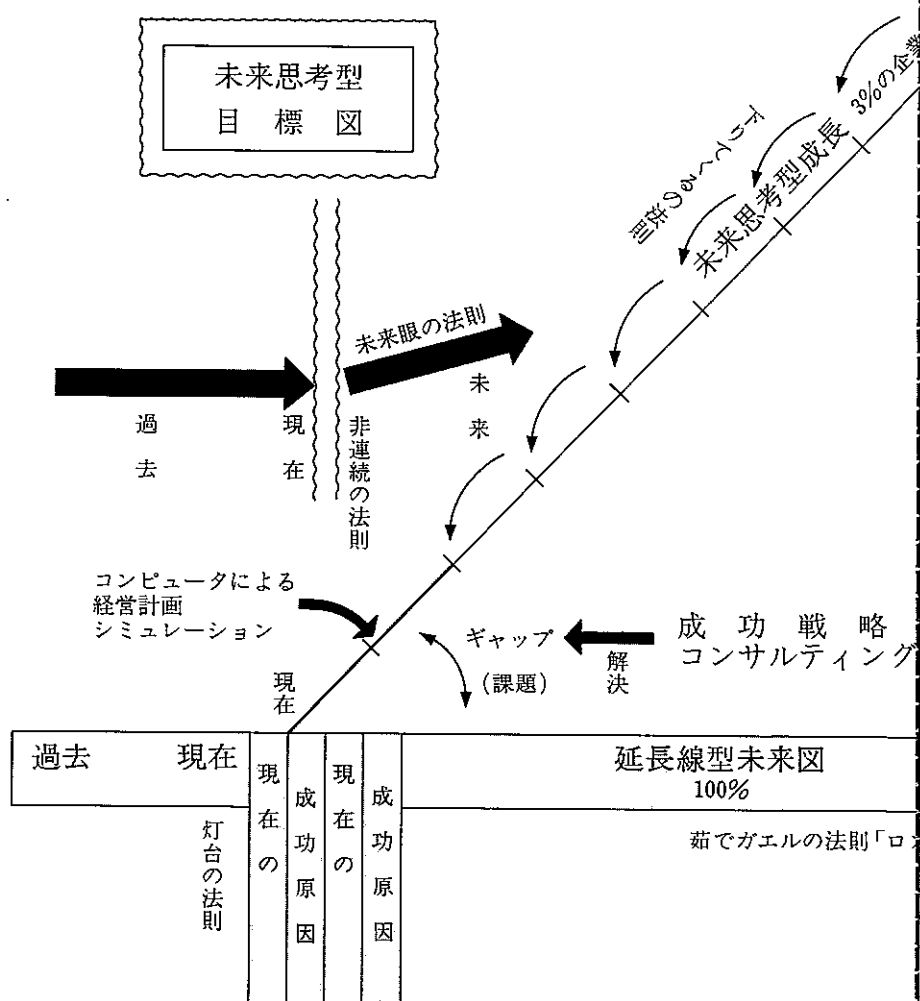


図19 未来思考型目標図



灯台の法則

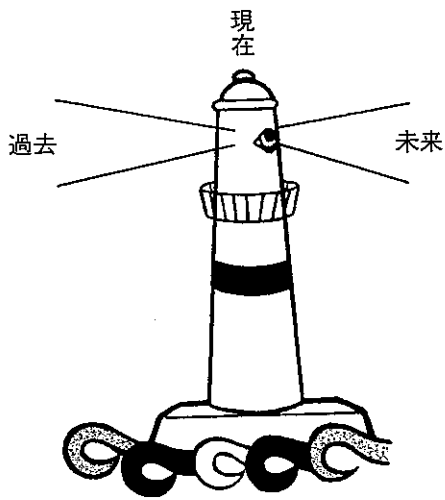
人間は、過去から現在へ
そして、その延長線上で
現在から未来を見る
傾向を持っている

●対応パター

●反応パター

人間も動物も過去の経験を学びます。従って過去から現在への経験によって、その経験への対応の仕方、対応の考え方を学び形成し、自分流の対応パターンを作っていきます。何度か同様の経験をした時は、その対応パターンは自動的にになったり、反射的にそれらへの対応パターンをとるようになります。そして、それは深く、強く、その人の潜在意識に組み込まれるのです。ある職業の人々が、同じ様な雰囲気を持っていたり、何となくその職業が分かったり、同じ様な傾向や反応パターンをもっているのも、この過去から現在へ経験パターンがよく似ており、したがってそれが潜在意識に深く深く組み込まれ、結果、対応パターン、反応パターン、行動パターンがよく似てくるからです。

図20 灯台図



- 特殊パターン
- 潜在意識
- 過去形
- 潜在意識
- 延長線
- 灯台の光
- 非連続

過去から現在までのある時期に、ある特定の経験を繰り返したり強く経験すると、その経験についての対応パターン、反応パターンが強く強くその人の潜在意識を占め、その特殊パターンでの対応パターンや反応パターンの考え方を強くするようになります。

成功した経営者等は、その成功や名声などによって過去から現在まで、自分が行ったり、考えたり、対応したり、反応したものは殆ど「良」経験となり、深く深く確信し、潜在意識に刻み込まれます。

そして、以上の全ての人々の過去から現在までの経験、考え方、対応パターン、反応パターンは深く深く、強く強く、その人の潜在意識に刻み込まれ、「その過去から現在まで」によって形成された潜在意識によって「未来」をも見ることになり、その潜在意識で形成された考え方、対応パターン、反応パターンをとることになります。

すなわち、過去から現在までの延長線において未来へ反応し、対応し、考え、行動することとなります。つまり、自分の形成した過去から現在までの潜在意識にしたがって反応し、対応し、考え、行動することになります。

あたかも、灯台の光を横から見たとときと同様、過去から現在へ、そしてそれへの平行線（延長線）において現在から未来を見て、考え、反応し、対応し、そして行動することとなります。

しかしながら、かならずしも未来は過去から現在までとは連続はしていません。いや、むしろ過去から現在までとは違って、変化し、その変化スピードは加速しています。

（「非連続の法則」「未来眼の法則」を必ず参照して下さい）

非連続の法則

過去から現在までと
未来とは
必ずしも連続していない



●過去タイプ過去型

人間は「灯台の法則」の如く、過去から現在までに体験した経験によって、深く深く、刻み込まれた自分の「潜在意識」によって「未来」を見る傾向を持っています。

すなわち、過去から現在までの経験によって形成された「潜在意識」によって、現在から未来に起こる事態に対し、過去から現在までと同様の対応パターン、反応パターン、行動パターンをすることとなります。いやもっとはっきりいえば、過去の経験によって形成された潜在意識でもって、未来に対応しようとする傾向を持っています。

このことは過去から現在までの社会状況や人々の考え方、社会規範、国民や個人の環境、国際状況、技術水準、技術革新、各種商品やサービス等々がほぼ同じである、すなわち連続しているという前提に立っているのです。

●連続していない

しかしながら、かならずしも未来は、過去から現在までと連続していない。未来は、過去から現在までと技術レベルは違っており、人口動態は大変に違っており、国際状況は違っており、産業の競争力は違っており、繁栄産業と衰退産業は違っており、社会状況は違っているなど、ほとんどすべてのものが違っているのです。

ゆえに「過去から現在まで」と「未来」とは非連続であり、過去から現在までの経験によって、深く深く刻み込まれた「潜在意識」、価値観、基準でもって「未来」を見たり考えることは、かならずしも正しくありません。いや、むしろ間違っているとさえ言えます。

●非連続

未来眼の法則

未来を見る時は

「未来専用の眼」で見ねばならない

● 灯台型

人間は「灯台の法則」の如く、「過去から現在まで」に経験したことによって形成された潜在意識や価値観によって、「未来」をも過去から現在までと連続的に同じパターン、同じカテゴリー、同じ対応パターン、同じ反応パターンで見ると傾向があります。

● 非連続

しかしながら、「非連続の法則」の如く、「過去から現在まで」と「未来」とは、かならずしも連続していません。いや、むしろ多くのものが違っています。

● 未来専用

したがって、「未来」を見る時、「灯台の法則」の如く、過去から現在までの延長で、連続的に見るのではなく、「多くのものが違っている」という認識に立ち、「未来」は「未来専用の眼」で見なければならぬこととなります。

● 未来用

すなわち、過去の基準、過去の見方、過去の潜在意識等々で見るのではなく「未来用の基準、未来用の見方、未来用のプラス型潜在意識、未来用の考え方、未来用の反応パターン」等々で見なければならぬのです。

● 未来思考型

この見方が、未来思考型見方、未来思考型考え方、未来思考型潜在意識です。

茹でガエルの法則

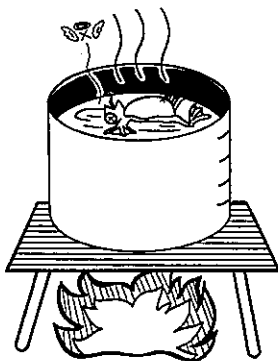
動物や人間は、

微細で、連続的な変化は、
ほとんど、とらえることができない

図21 茹でガエル



いきなり熱い湯に放り込むと、条件反射で飛び出して助かる。
(環境激変)



水から徐々に温めていくと、劇的な変わり目がないので対応が遅れて、茹でられてしまう。
(微細連続変化)

カエルは、いきなり、熱湯の中に入れると、びっくりして、飛び出してしまう。
しかし、カエルを水の中に入れて、徐々に熱していくと、初めはカエルは水やぬるま湯と違って、気持ちよく



● 微細連続

しているが、その間にどんどん熱していくと、いつ熱くなったのかわからないので、気がつかずその内に茹で上がってしまう、と言う話です。よく聞く話です。

人間も同様で、例えば一〇年間で、ある環境が変化するすると一日当たりでは三六五〇分の一しか変化しません。しかも、それが毎日連続して三六五〇分の一づつ変化（微細で連続的变化）していくと、人間の感覚ではその変化をとらえることができません。

● 微細変化

このような、一日一日の変化は、微細で連続的であるため、人間や動物の「感覚」では、とらえることができません。ましてや、新聞のニュースにもなかなか出てこない。しかし、それが積み重なると、……数年たつと、……確実に大きな、大きな変化と成っているでしょう。しかしながら一日一日の変化は、微細で連続的です。

したがって、ついその環境の変化等の連続的微細変化を感知せず逃がしてしまい、それらの環境変化等への対応を忘れてしまい敗者になってしまうのです。

ロスト顧客の法則

なにもしていないと

顧客は五〜二五%減少する

● 法 則

現状維持の経営、すなわち特別の対策や施策もせずに、従来通りの商売や経営をしていると顧客の数や量が年間五〜一五%減少する、という法則です。

● 原 因

- すなわち、原因は、
- (1) ライバルの出現
 - (2) 新商品の出現

- ロスト率
- 新規
- 人間関係

- (3) 商品、サービスの陳腐化
- (4) あきらまれる
- (5) ミスの発生
- (6) 後継者不在による休業、廃業
- (7) 旧式経営による陳腐化
- (8) ニーズの変化

等々の理由によって、顧客数や顧客の購入量が減少します。小売店ではおおよそ年間五〜一五％程度のお客様が右記の「原因」等で他店に流れてしまいます。メーカーや問屋でもこの法則により、顧客数（量）が減少する傾向を持ちます。

したがって、「ロスト顧客」以上の新規顧客の開拓や新製品の開発が必然です。

注：ロストとは「失われた」「失う」の意味

「経営」ばかりでなく、人間関係やコミュニケーション等々の人間同士の関係でも、以上と同様の関係がかなりあると思えますが如何でしょうか？

現状維持は衰退の法則

「一般に言う『現状維持』は、
実際には、衰退している状況を言う」

- 現状維持

例えば、売上が殆ど変わらない状況を一般によく、「現状維持」していると言います。いろいろな状況が変わらないことも、「現状維持」とよく言っています。

- 退歩

しかしながら世の中は進歩しているのであり、社会は進んでいます。その時、「現状維持」していたのでは、

●ロスト
●原因

その意味では進歩から遅れ、「退歩」していることとなり、競争に負けることとなります。そして中・長期間の間には、その遅れは大変大きくなり、「現状維持」している企業や産業が衰退したり、赤字になったり、倒産したりします。人間でも同じことが言えます。

「ロスト顧客の法則」も同様の法則です。

つまり、①人手不足、②時短、③後継者難、④強力なライバルの出現、⑤競合商品の出現、⑥時流の変化、⑦立地要因の変化、⑧取引先の衰退、⑨取引先の業種変化、⑩取引先の戦略変更、⑪担当者の変更、⑫貸倒れの発生、⑬需要の変化等々により競争力が失われ衰退していきます。数年前に日本経済新聞社が出版した本では「会社の寿命三〇年説」が主張されました。以上により「現状維持は衰退しているのである」。

「下りてくる」の法則

バックして考えるの第1法則

夢・目標・自分(社)の未来(目標)は

出来る限り大きく、立派であり

そこから現在に向かって

「下りてくる」ものでない限り

未来思考型未来にはならない

灯台の法則の如く、人間は過去から現在までに形成した潜在意識によって延長線型で未来を見たり、対応、反応する傾向を持っています。この何年、何十年に渡って形成した、自己の強い強い延長線型パターンの潜在意識に打ち勝つためには、それ以上に強く強烈な目標、未来像、憧れ、希望、願望が必要となります。

●目標像

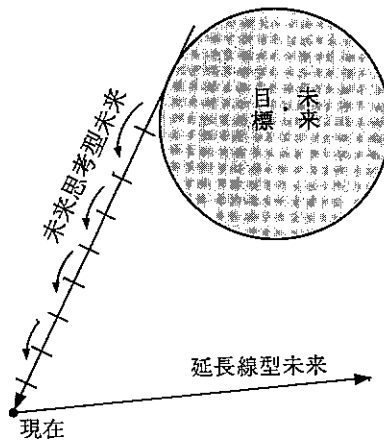
●未来思考型

●下りてくる

●要素分解

●延長線型

図22 未来思考型未来図



これらの目標や未来像は、右記の延長線型潜在意識に勝つため、生き生きワクワクするもので、その強くて強烈な生き生きワクワクによって、目標や未来に吸い寄せられるものが望ましいのです。

そして、この強くて強烈な動機や、イキイキ、ワクワクに支えられた目標や未来から、現在に向かって下りてくることによって未来思考型未来像が現実のものとなってきます。

大きな大きな目標や未来像から現在に向かって「下りてくる」ことによって大きな大きな目標・未来像を描くことができるようになります。

「この方法によってのみ、延長線型になっている我々の強い強い潜在意識を打ち破って、大きな高い目標に向かって上昇することができる！」と断言できます。（「未来思考型目標図」参照）

具体的には「要素分解法の法則」の要素分解を使います。すなわち、①大きな大きな目標をかかげ、それを達成するには②何を解決し何をするか、そして③何をし何をかなどと現在の方向に向かって、次々と要素分解していくのです。この「何を解決するか」が「未来思考型目標図」における新たな成功原因です。この「未来思考型目標図」の考え方が（経営）計画の基本中の基本です。

延長線型で大きな大きな夢を描くと、この「下りてくる」の部分がなく、多くの場合単なる夢となり、自身の潜在意識もそれが実現するとは信じていないことが多いのです。ゆえに「単なる夢」となってしまいます。すなわち、夢や目標は、潜在意識が「実現を信じていない」とその通りとなり、実現しないこととなります。

“空白域”の法則

バックして考えるの第2法則

阪神大震災の“空白域”から
次の目標（地震）からバックして考える
ということを学んだ

●空白域

阪神大震災では、一般の人々の地震に関する考え方に大きな変化をもたらしました。（専門家は分かっていたが）

阪神大震災以前の人々は、特に関西の人々は、関西は地震が起きない地域であると考えられていました。つまり、「空白域」を地震の起きない地域と考えていたからです。地震の経験が無かったので、単純に地震のない地域と考えていたのでしょう。しかし、阪神大震災は人々の考え方が間違っていたことを示しました。

その後、日本人は「空白域」とは、次の地震の前兆である。つまり地震のエネルギーが蓄積中であることを学びました。地震を「目標」というと叱られるかもしれないが、次の地震の対策をするという意味で「目標」と考えると、「空白域」の考え方は次の地震という目標からバックして考えることが必要であることを学びました。

それは、「次の目標からバックして考える」という考え方を学びました。これは、一般の人々にとっては新しい考え方革命でした。

一般の人々は、過去の経験から学び、過去から現在に向かって考え、且つその延長線上で未来を考えます。（「灯台の法則」参照）したがって過去に地震が起っていない「空白域」ということは、地震のない地域であり、その延長線上で未来も続くと考えるわけです。

●考え方革命

● 次の目標

● 未来思考

しかし、「不連続の法則」により、未来は過去から現在までとは連続していないゆえに、地震が起こる可能性があるわけです。その可能性があれば、その次の目標（次の地震）から現在にむかってバックして考えればよいわけです。

まさに未来思考目標と同じ考え方であることが分かります。

未来思考目標の考え方は、次の目標からバックして（下りて来て）考えるという意味で、なかなか一般の人々にも経営者やビジネスマンにも受入れにくい考え方と、とられていましたが（理屈ではその通りでも、人々の潜在意識には「バックして考える」ということは、いつもと逆の考え方ですので、なかなか潜在意識には受入れられませんでした。つまり、バブル華かなりし頃から筆者は「成功理論」の講演の時でも、この図を書き、一生懸命説明しましたが、「理屈ではそうだが」といいながら、今までの皆さんの思考法と逆ゆえに、なかなか納得してもらえませんでした。本当に苦労しました。）やっとなんか阪神大震災によって、地震の空白域に対する考え方として、テレビ等にも取り上げられるようになり、人々が「次の目標からバックして（下りて来て）考える」という考え方（未来思考目標の考え方）が正しいということが証明されました。少し考えてみれば、「目標」を中心に考えることは、当然の考え方なのです。

第7章・ツキについての法則

ツキの法則

簡単にツキをつける方法は
ツイている人や会社と
付き合うことである

● 繁栄者

繁栄している人や会社と付き合うと、売上が増加したり、良い商品が手に入ったり、その会社と取引していることにより、信用が増加したりする。すなわち、「ツキ」がついてくるのです。

● 成功者

成功をしている人（目標に向かって、小成功を繰り返している人）と付き合うと、その人格により啓発されたり、有益なことを教わったり、影響を受けたり、その方の有能な友人を紹介されたり、信用が増加したりする。同様に、「ツキ」がついてくるものです。

● つき合う

一方、我々が「ツイている」人や会社と付き合うためには、こちらもできる限り「ツイている状態」または、「ツキを受け入れられる状態」を作っておかねばならない。なぜなら、自分や自社がマイナス発想で、それらの「ツイている」人や会社の「つき」を落とすしてしまうような人や会社ならばそれらの「ツイている」人や会社は付き合ってくれないからです。

● プラス型

したがって、自分や自社が「ツイている」人や会社と付き合っていくためには、プラス発想型、積極型、前進型、なにもにも勉強好き型、素直型、自己啓発型、未来思考型、等々のプラス型、地動説型を自分や自社になるべく多く備えるべきです。

ツキ合いの法則

ツイている人(会社)と会えば

「ツキ」がつき、

ツイていない人と会えば

「ツキ」が落ちる

● ツキ

一般的には、プラス発想型と会えば「ツキ」がつき、マイナス発想型に会えば「ツキ」が落ちます。(「ツキ管理の法則」参照)

「朱に交わらば赤くなる」や

「類は類を呼ぶ」という諺もツキ合いのことを意味しているのです。

「ツイ」ている人と会えば、どうしてもその影響を受け「ツキ」がついてきます。マイナス発想型で「ツキ」の少ない人と会えば、「ツキ」を受けることは少なく、マイナスの影響を多く受けて、自分の「ツキ」が落とされてしまいます。

しかしながら、日本人は世界的に見れば、どちらかといえば陰性タイプが多く、マイナス発想型の人が圧倒的に多い。それに比べて米国人は明るく、陽気でプラス発想型が多く、ベンチャー精神、フロンティア精神、パイオニア精神がより多いようです。

筆者は成功学を学ぶ前は、普通の日本人だったので、自分や一般的日本人のマイナス傾向が分かりませんでした。しかし、成功学や成功理論を研究し始めてからは、日本人はいかにマイナス型が多いかびっくりしました。

したがって日本人はマイナス発想型が多いから、読者がこの本を読みプラス発想型になった時、マイナス発

● 日本人



●おかげ様の法則

理想の人々との付き合いかたを十分に注意しなければなりません。

「ツキ」が落ちないように注意しながら、日本人の後進性により、仲間外れにならないようにし、近所付き合い、業界付き合いは、その意味で「上手」にせねばなりません。なぜなら「いじめ」を受けたり攻撃されたりする可能性が高いからです。（「孤独と攻撃の法則」参照）
したがって、上手に「ツキ」をつけ、「ツキ」を維持すること、すなわち「ツキ管理」は非常に大切になります。

一方、日本人はマイナス発想型が多いから、我々がプラス発想型になった時、むしろ簡単に「成功」できるようになります。これを「おかげ様の法則」と言います。（「おかげ様の法則」参照）
（一方では、皆さんにプラス発想を薦めねばならないが）
（「使命の法則」「現実直視の法則」参照）

ツキの原理の法則

ツキとは

- ①「ツキたいという願望」と
- ②「ツキをまねる」ことから
自社や自分に「ツキ」をもたらし

●願望

「ツイている人」や「ツイている物」を知ると、人は自分も「ツキたい」と思うようになるものです。（願望）

●自分も出来る

そこで「ツイている人」と付き合い、親しくなってみると、だんだんと「ツキ」の原因が分かってきて、自分でも徐々に可能だと思ふようになり、「自分でも出来るかもしれない」「いや、自分でも出来そうぞぞ！」「た

● 真似る

● 成功行動

ぶん自分でも出来る」「自分でも出来る」「自分ならもつと出来る」とだんだんと自信がついてきます。(サクセスクラブ等の成功を目指すグループの原理の一つ)

すると「よし、やってみよう」と真似てみます。(形から入るの法則「参照」)

(成功法則ゆえ) うまくいく。するとますます自信がつき、どんどんやってみる。自信がつき、確信となっていく、ますますプラス回転し、「ツキ」がついてくるようになります。

「ツキ」「成功」は、このように「大きな願望」と「真似る」「形から入る」。すなわち、「ツキ行動」「成功行動」なくして得ることはできません。

つき拡大の原理

「ツキ」をつけるための「ツキ合い」は

① 「自分の内」から

② 「周辺」へそして

③ 「外部」へと広がっていく

● 確 信

● 自 分の 長 所

「ツキ」と付き合うためには、まず第一に自分で「私はついている」。私は「つく」と確信することです。「ツキ」がつき、成功できることを確信することです(潜在意識も頭在意識も)。この「確信」こそが、本来は「思うことは実現する」の法則の「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い！」であるべきです。

次に、「ツキ」をつけるための「ツキ合い」はまず自社(自分)にある「ついているもの」と付き合う。すなわち自社や自分の長所を見つけ、それを伸ばす(つまり「ツイている状態」「ツキを受け入れられる状態」にす

● 周 辺

る)ことが大切です。

次に自社や自分の周辺の「ついでにあるもの」と付き合いを始めます。ついでにある取引先、成長している取引先(売り先も、仕入れ先も)と付き合うのです。

「ツキ」をつけることを使命としているプラス発想型、地動説型、成功学型のコンサルタント会社と付き合うことです。

● 外 部

さらにもっと広く、自分が憧れている「ついでにいる人」「ついでにいる会社」「ついでにある物」などと、付き合いを広げていくことです。たとえば、「サクセスクラブ」や「育てる会」等のプラス型、成功型の「ついでにいる人」「ついでにいる会社」の集まりに参加することです。

プラス化の法則

成功環境を保つことによって
潜在意識をプラス型に
変えることができる

● 規制型

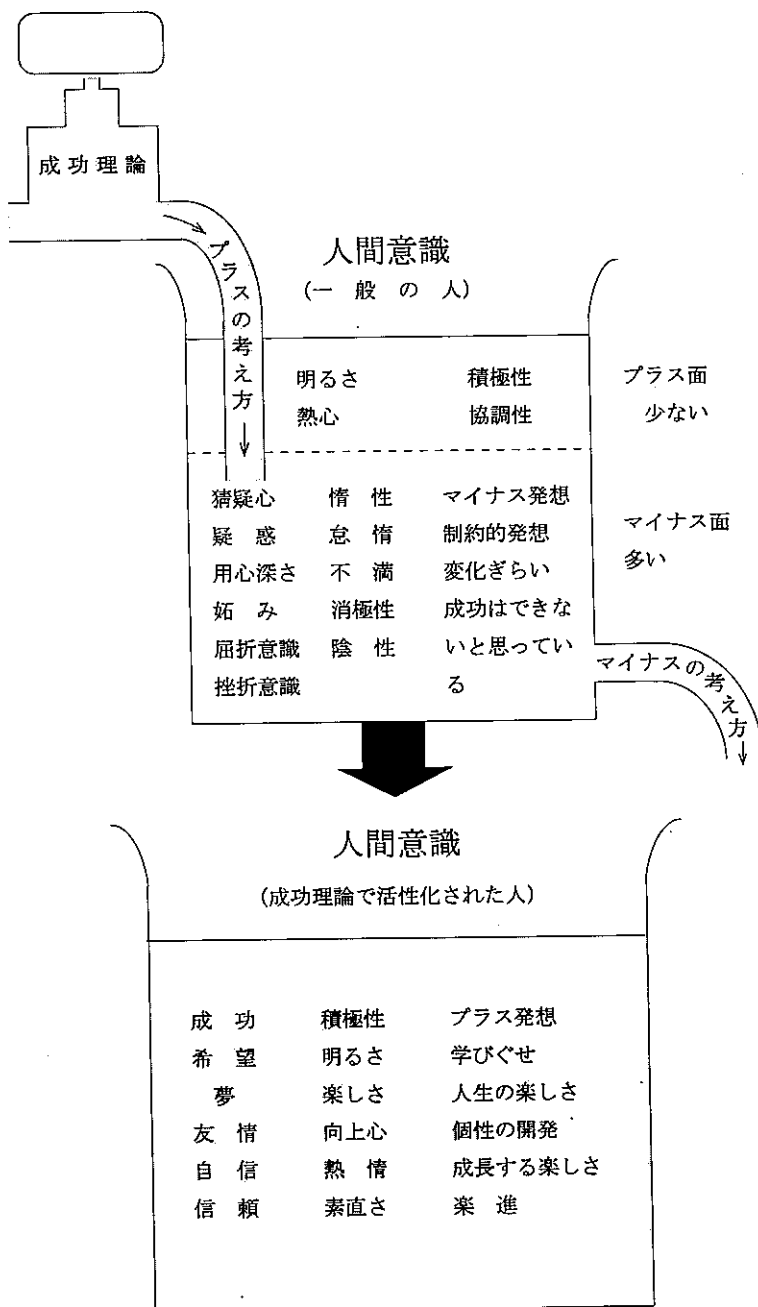
日本においては、例えば学校においても、生徒達に対して、「——いかん、——いかん」の教育がなされています。

家庭においても「——いかん、——いかん」という教育やしつけが行われています。多くの会社における規制なども「——いかん、——いかん」となっていることが多い。また、会社における成績も減点主義の会社が多いため。

● マイナス

したがって、日本人の多くは、家庭↓学校↓会社↓規制型、マイナス型の教育やしつけや行動を長年月受けているので、その潜在意識は多くの場合、マイナス型(プラス要因もマイナス要因も持っているが、トータル

図23 人間意識のプラス化図



●つき管理

するとマイナス要因の方が多い型) タイプとなっていることが多いのです。ゆえに、「成功理論やサクセスクラブでの話しや、プラス発想の人の話」をいつも聞いたり話したりすることによって、すなわち成功環境を保つことによって、すなわち「つき管理」をすることによって、自分の潜在意識からマイナス思考やマイナス要因をなくし、プラス型、プラス思考型、成功型に転換することができます。図23を参考にしてください。

なお「形から入るの法則」も参考にしてください。

顕在化の法則

潜在意識がプラス型になると
眠っていた、隠れていた能力を
引き出すことができる

●プラス化

「プラス化の法則」によって、潜在意識がプラス化されると、人間は明るくなり積極的になってきます。ツキもつくようになってきます。

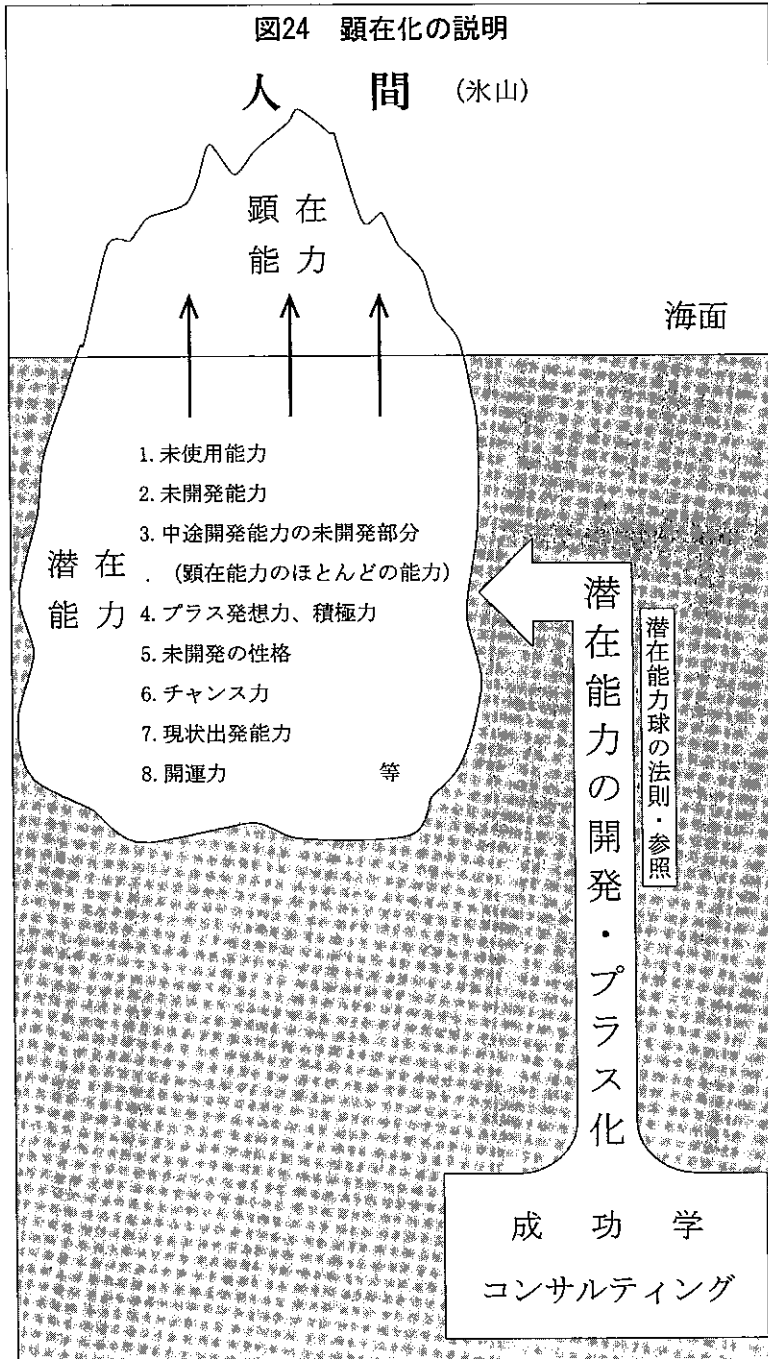
●顕在化

すると、新しいことにもそのプラス面などを見ることによって、挑戦するようになっていきます。つまり、今までマイナスの潜在意識で隠されていたり、使用されなかったり、眠っていた能力が使われるようになり、それらにより「小成功」がだんだんとおこり、「やれば出来るなあ」と自信もついてくる。すなわち、潜在能力が顕在能力化するので、

●プラス回転

つまり、だんだんとプラス回転が始まり、そのプラス回転が徐々に早くなり、回転の範囲も大きくなってきます。同様に、自分の長所(プラス面)にも自信が出てきて、長所をますます伸ばすことができるようになり、プ

図24 顕在化の説明



ラス回転を早く、大きくしていく。すなわち、顕在能力化がますます強く強く、大きく大きくなり、顕在化した能力がますます輝いてきます。
自社や自分の長所と新顕在能力とによって、だんだんと「ツキ」がついてくるようになります。

大切の法則

何物も、大切にすると集まってくる

- 1、ツキを大切にすると、ツキがついてくる
- 2、お金を大切にすると、お金が集まってくる
- 3、人を大切にすると、人が集まってくる
- 4、友人を大切にすると、友人が集まってくる
- 5、社員を大切にすると、社員が集まってくる
- 6、お客様を大切にすると、お客様が集まってくる
- 7、仕入れ先を大切にすると、仕入れ先が集まってくる
- 8、物を大切にすると、物が集まってくる。(長持ちし、物が寄ってくる)
- 9、知識を大切にすると、知識が集まってくる
- 10、知恵を大切にすると、知恵が集まってくる

つき管理の定義

“つき”がいつもつくように

コントロールすること

「つき管理」という

つき管理の法則

「つき管理」をするには

プラス型の考え・行動を

絶えず実施する

●つき管理

「つき管理」の例示は次のようなものです。

- 1、ついている人、会社、物、商品と付き合う
- 2、ついている人、会社、物、商品等を真似る、学ぶ
- 3、顕在意識と潜在意識をプラス型にする
- 4、いつもプラス（の物）を見る
- 5、いつもプラスを考える
- 6、マイナスを見ない
- 7、マイナスを考えない



- 8、プラスの環境を作る
 - 9、地動説を実行する
 - 10、絶えず成長する
 - 11、絶えず工夫する
 - 12、絶えず能力を高める
 - 13、成長、工夫、能力向上の記録をつける
 - 14、成功・成功者、プラス発想等の本を読んだり、講演を聞く
 - 15、目標を絶えず持つ
 - 16、目標を高く持つ
 - 17、長所を生かす
 - 18、個性を伸ばす
 - 19、相手に良くする、喜ばれる
 - 20、相手を誉める、長所を見る
 - 21、感謝の心を持つ
 - 22、「大切の法則」を実施する
 - 23、楽しいことを考える
 - 24、貢献する
 - 25、いつも笑顔でいる
 - 26、「私は幸せ」「私は幸せ」といつも言う
 - 27、自分の目標が達成される事、自分が成功できる事を信じる、確信する
 - 28、つき管理を絶えず意識し、だんだんと習慣化する
- (大切な事は実行することです。読むだけではダメです)

つく人つきにくい人の法則

後述する「つく人の法則」「つきにくい人の法則」に関しては一般に次のような法則があります。

つく人つきにくい人の第1法則

一般に、人々は
つく人の要因も
つきにくい人の要因も
持っている

「つく人の要因」は、成功可能能力（成功可能能力の法則）参照として後述します。

つく人つきにくい人の第2法則

つく人は
つく人の要因の方が
つきにくい人の要因よりも
多い、強い、人といえる



つく人つきにくい人の第3法則

つきにくい人は
つきにくい人の要因の方が
つく人の要因よりも
多い、強い人といえる

つく人つきにくい人の第4法則

つく人の要因を
多く持てば持つほど
成功しやすい

成功のピラミッド（「成功者の条件の法則」参照）を出来る限り高くして下さい。

つく人つきにくい人の第5法則

つきにくい人の要因を
多く持てば持つほど
成功しにくい

つく人つきにくい人の第6法則

つきにくい人の要因は

本書のいるいるな

成功理論を使って

止めたり、なくしたり出来る

「つき管理」や「プラス化の法則」や「形から入るの法則」や「小成功の法則」等々によってそれらの「つかない要因」を止めたり、なくしたり出来ます。ただし強い強い実行力が必要です。



つく人の法則

1、夢・未来思考型人間

大きな夢を持ち、大きな目標を持ち、胸をワクワクさせながら、自分の夢や目標を突き進んでいる人。いつも、自分の夢を持っていたり、人生の節目節目にはいつも新しい夢を描き、良い意味で夢と共に生きているような人。心の中にいつも「ロマン」を秘めている人。

また、現在の基礎を確立しながらも、いつも未来を前向きに、プラス発想で楽しく考えている人。

2、目標設定型人間

自分で自分の目標を設定し、それに向かって楽進している人間。何事をやるにしても、すぐ自分で目標設定し、目標設定がクセになっている人間。

自分で目標設定しているので、それに対する努力が苦に感じない人間。小成功を一步一步確実に実現し、目

標実現への手ごたえを確かに感じながら前進し、そして目標を確実にクリヤーし、目標をクリヤーすることに喜びを感じ、人生が楽しい人間。

3、戦略型人間

日常的業務もよく行いが、戦略的思考が強く、大所、高所から物事をとらえる力があり、大将や將軍のように大所、高所から、戦略的に計画や作戦を遂行することができる人間。それでいて部下から尊敬され、慕われる人間。現代では未来の社長業をよくする社長といえる。

カミソリかナタかとかいえば、勿論ナタ型人間で（「カミソリとナタの法則」参照）、暖かく、また時として一見ドンに見えたり、平穩そうに見えたりするが、自分の夢や仕事のことになると、情熱的に夢や希望もまじえて戦略等を話すタイプ。

4、決めたら、やりとおす人間

何事でも、自分で決めたら、最後までやりとおしてしまう人間。目標を定めたら達成できるまで、周囲がどう言おうと、くじけずに、何度も挑戦し、やりとおしてしまう人間。信念の人ともいえる。アタック中は苦勞を苦勞とも思わずやり抜いて行く。成長している会社の社長に共通的に見られる特性です。

反対に「失敗した人」の八〇〜九〇％は途中で辞めてしまった人です。
すなわち、「継続は力なり」の法則です。

5、プラス発想型人間

いつもプラス発想をする人。何事にも、どんな時でも常にプラス発想ができる。また、心がけているタイプ。潜在意識がプラス型になっており、顔や表情は明るく、何事もプラスで考え、物事に対する感謝の念も持っているタイプです。

また、潜在意識がプラス型になっているので、良いことやだんだんと良くなることを想像でき、イメージすることができるタイプ。

プラス発想により「ツキ」が付き、何事もプラス回転していくので、「自分はツイている」と感謝できるタイプ。

6、すなお人間

成功するには、「自分のあるべき姿」に向かって、「自分を変革」していかなければならない。その時、成功理論を「すなお」に受け入れる力がなければ、成功理論はその人に定着しません。

過去の自分にとらわれ、「すなおさ」がない人は自己変革できない。また、どんなことでも、現実が起こっていることは、すなおに受け入れる力も大切で、過去の狭い自分の経験や考え方に拘って、ものごとを否定したり批判したり、極め付けたりしないタイプで、現実を素直に認め受け入れられる人。

7、何に対しても勉強好き人間

何に対しても、勉強好きで、仕事についての研究や勉強をよくし、コンサルタント等の話もよく聞くタイプ。「仕入れなくして販売なし」の法則の如く、他から仕入れたり、吸収したものがなければ販売すること、すなわち、*ouput* ができない。

したがって、他のことに対しても研究熱心で、人生やスポーツ、趣味など何に対しても勉強好きタイプ。
8、やる気、挑戦好き人間

何事に対しても「やる気」満々で実行していくタイプ。プラス発想型行動的なタイプです。

なお、外見にはあまり出さない心が非常に燃えていて、グイグイ実行していくタイプもあります。

いずれにしても、このタイプの人々はプラス発想し、プラス回転しているのです。ツキがついており、したがって、人生が楽しく、またいろいろなことに挑戦し、成しとげていくことに「人生の喜び」を感じているので、その挑戦に全身全力を捧げるので、また、成功することとなり、「挑戦」そのものが楽しくなっているプラス回転型のタイプである。いつも達成感や充実感を感じているタイプです。

9、負けん気人間

他人に負けることが嫌いなタイプで、あることにおいて他の人に勝つまで、徹底的に頑張るタイプ。スポーツ選手や、一般の人では、昔カタギの父親にケンカ等の場合に「勝つまで帰ってくるな」と言われて、徹底的

にソゴキ教育を受けた人に多いタイプです。

また、プライドが非常に高く、負けん気が強く、頑張るタイプも多いです。但し、勝負がついたり、議論が決着しているのに、ジメジメと納得せず、会議を必要以上に長引かせたり、勝負についてクドクド言うタイプはこのタイプでなく、マイナス型です。

10、人間好き人間

人間は人間社会の中に住んでいる。したがって、人間好きで、いろいろな人とコミュニケーションしたり、楽しく協調したり、人間同士うまくいく人間でなければ、いろいろな集団に入っていけない。そういう人であればツキが回ってこない。

しかし、この「人間好き」に関して、普通の人々より「かなり人間好き」と分類できる人は、わりと少ないです。

こういう人は、人間好きで、多くの人々と仲良くすることができ、且つ人相が穏やかで、温かい。当然人が集まってくるのでツキが付きまします。

11、人に尊敬され人のよく集まる人間

いろいろな人に尊敬され、且つ、人に好かれて、人がよく集まるタイプ。

世の中には、尊敬されても、地位が上がっても、人が集まりにくいタイプの人々もいる。しかし、このタイプの人々は、よく人が集まり、人に好かれ、ツキが付いてくるタイプの人々です。

このタイプの人々も、一般に人相が穏やかで、暖かい人が多い。

12、長所伸張型人間

日本人によくありがちな「短所是正型」ではなく、欧米人に多いといわれている長所伸張型タイプです。このタイプは「心理学」において、種々の実験がなされ「長所伸張型」の方が良い結果が出ているものです。

少しづつこのことが認識され、日本においても長所伸張型が行われるようになってきたが、まだまだ日本人の短所是正型の潜在意識は変わりにくく、このタイプは少ないです。

ただ、他人の批判や否定、非難を殆ど言わないで、長所を褒める人が増加しているのは大変に嬉しいことです。

これらの人々は、自分の長所や他人の長所を伸ばすので、ツキが付いてきます。

13、向上心の旺盛な人
現在の自分自身に満足せず、いつも向上させ、上昇させている人々。「自分の器」を絶えず大きく成長させている人々ということができます。この人々は、良い意味での上昇志向を持っており、絶えず自己変革を旨としているので、「成功」のための自己変革もすなおに実施でき、絶えず上昇していく魅力的な人々であるので、他人に好かれ、ツキが付いてきます。地動説の人々もこのタイプです。

14、思いやり、面倒見の良い人間
思いやりが深く、部下や社員や下請けの人々の面倒をよく見るタイプ。
こういうタイプの人々には、部下や社員やいろいろな人がたくさん集まってくるので、ツキが付いてきます。但し、仕事とは分離し、仕事は厳しく、仕事が終わったら面倒見はよくするが、甘やかすのではない、等々、一定の「けじめ」が必要です。

15、決断・実行型人間
他人から良いことを聞いたら、即、実行する人々。
コンサルタントとして、社長の皆さんを指導している時、「うーんなるほど」といって、翌日には、そのことを「実行」していただける社長さんが少数だが、みえます。そうした会社は必ず繁栄しています。その社長さん方も、「私は、即、実行タイプだ」と言っていることが多く、意気盛んな人が多い。

これらの人々は、次々に良いことを実行し、良い結果が得られるので、次々に「即、実行し」、プラス回転しているタイプです。

16、自己変革型人間
自分の目標としている「成功」を得るためには、必ずその目標の方向に自分を変えていかねば、その目標は

「達成」されない。つまり、自分が「自己変革」を起こさなければ「達成」されないのです。

この「自己変革」を苦もなく（努力は必要だが）実行できる人と、過去の自分、過去の価値判断に拘り、つまり、過去の潜在意識から、脱皮できなくて自己変革ができない人や中途半端に終わる人々がいます（「成功の敵の法則」必ず参照）。変化すること、変革することなくして環境適応は出来ません。

17、他人にツキを与える人間

自分の方から先に、他人にツキを与える人々である。よく「貸方で生きる人」（つまり人に貸して、例えば、人の面倒を見たり、人に貸しとなることを行ったりして、ある人からの自分への受取分よりも、その人への与え分、施し分の方が多生き方の人）もこの分類の中に入ります。

人間は、先にツキや利益を与えられると、ほとんどの人が何らかの形で、その恩を帰そうとする。つまり、ツキを今度は反対に送ってくる、またはそうしようとする。

コンサルタントは、基本的にこのツキを先に与える人ということができます。

18、笑顔人間

いつもいつもニコニコし笑顔の絶えない人間。

いつもニコニコし、温かく楽しいので、人が集まってくるタイプ。

したがって、人の批判や悪口は言わず、いつもプラス志向で、良い人、よい話、よい話題と付き合っている人々。人に出会った時、先に笑顔になれる人々。笑顔共和国の人々。

19、成功環境を保つ人間

成功のために、夢や目標を持つことは、成功の「必要条件」であるが、成功のための環境を保つことは、成功の「十分条件」です。（「成功環境の法則」参照）

すなわち、夢や目標を持つ人は多いが、最後のゴールまで行ける人は少ない。この成功達成をできない人のほとんどは、成功のための「環境作り」に失敗して、途中で止めた人であると判断できるほどです。

サクセスクラブに加入したり、成功の講演を聞いたり、成功法則の本を読んだりして「成功環境」を上手に

作っている人は、成功実現が確かなものとなり、ツキが付いてきます。

20、プラスα差別化人間

商品にしる、サービスにしる、仕事にしる、いつも同業者や、同僚や他社製品と差別化し、少しでも優位を保っておこうとする人々。「三割の法則」と「感動の法則」を実現出来ている人々。

例えば、下請けの中で一番であろうとか、

同僚セールスマンの中でトップであろうとか、

同じ用途の製品であるが、自社の製品についてはいつもチョットした工夫（差別化）がしてあるとか、

同僚の中で自分一人しかできない技術を習得するとか、

木下藤吉郎のように日本一の「草履取り」になろうとか、

等々でそれらのプラスαの付加価値や差別化により、ツキが付いてくる人々です。

21、環境適応人間

環境は時々刻々変化してゆく、そこで、その変化に対応した経営をやらねば、企業は環境とズレてしまい、商品が売れなくなったり、もっと進んでは、企業が倒産してしまったりする。そこで経営者は「環境適応業」と言われることとなります。

同様に、経営に限らず、同様のことは、種々の分野で起きている。上手に環境に適応していく人は「ダーウィンの法則」によって生き残っていく。したがって、この条件のないものは、ツキが付かないこととなります。

22、相手の身になって考えられる人

交渉の時、相手の身になって、相手の立場や考え方を理解できると、いろいろと作戦が立てやすく、また、相手との了解点も得られやすくなります。

また、上司の立場では、部下の立場や考え方を理解して指導や指示をすると、効果的であったり、うまくいくことが多い。

反対に部下の方でも、上司の身になって考えられる人は、上司の考えていることや指示の内容や目指す方向がよく分かり、仕事の間違いも少なくなり、よく理解している部下となり、成績が上がり、ツキが付いてくる。コンサルタントを始め、各種のトレーナーや指導者も、その指導されている人の立場になって考えられなければ、指導を誤ってしまうことになる。したがって、この相手の身になって考えられる力は、ツキにとって非常に大切となってくる。コンサルティングセールスも同じ考え方です。

つく人のタイプの法則

つく要因 つく性格を持っている人は

一般的に

- 1、明るい
- 2、積極的である
- 3、人相が良い
- 4、親切で温かい
- 5、プラス発想型である
- 6、向上心が旺盛である

成功する人の法則

成功するためには
つく要因を多くし、
成功ピラミッドを
完成すべきである

(注：「成功ピラミッドは成功者の条件の法則」参照)

つきにくい人の法則を読む前に

● 持っている

● 百点

● 止める

● 形から

● 暗示

● 思う事

つきにくい人の法則が、次に書いてあります。
これを読んで「つきにくいタイプ」の要因を自分が何個か持っている事が分かって、ガッカリする必要がありません。

人間、百点の人間なんてそんなにいません。誰でも二つや三つは、これらのつきにくい人間の要因を持っているとしても悲観することはありません。

すぐ、それらの性格を止めればいいのです。強い強い決意で「止める事」を宣言し、実行すればいいのです。この時、必ず「上達曲線の法則」を守って下さい。

また、「形から入るの法則」によって、これらの性格をつくる人のタイプに変えれば良いのです。「暗示の法則」によって「出来る事」を信じればいいのです。

「思う事は実現するの法則」を使って、



● 止める

- (1) 思えばいいのです。
- (2) 出来る事を信じればいいのです。
- (3) さらに「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い」にまで高めればいいのです。
- 大切な事は、つきにくい要因を止め、つく要因をつける努力をストップしない事です。
- 成功環境を保ちながら「つきにくい要因を止め」、つく要因をつける事を断じてストップしないことです。
- 「形から入るの法則」を信じて、「止める事」を習慣化すればいいのです。
- また、「形から入るの法則」を使って、悪い要因を良い要因に代替すればいいのです。

つきにくく人の法則

1、マイナス発想型人間

いつも用心深く、損しないか、転ばないか、騙されないか、悪いことが起きるんじゃないか等々、マイナス発想ばかりを考え、生活している人間。

他人を疑い、けなし、悪い面ばかりを見ている人間。

悪いこと、損することを自分で呼び込んでいる人間。

2、否定・批判型人間

何事も否定的、批判的に見るクセ（潜在意識の）がついている人。いろいろの事柄の悪い面ばかりとらえて批判ばかりして、自分はちっとも動かない。（↑実は潜在意識が悪い面ばかり見ているので、自分では行動できない）天道説型の人間です。

口先で批判やもっともらしい理屈ばかり言って自分では動かないキラワレタイプの人間。

3、他人けなし型人間

他人の欠点ばかりをけなししている人間、他人の欠点を見つけることは超一流となり、欠点を見つけることや言って喜んでいる人間。多くの場合、ずけずけ、けなすことがいいことだと信じてけなししている人間。

これらの人々の多くは、ずけずけ、けなすので、その人が何を考えているのが良くわかり、他人からは、ある面で安心され、好まれる場合も多い。しかし、欠点ばかり見て「けなし専門」なので、本人の成長はほとんどなく、成功した人や人格者はきわめて少ない。

これらの人々の潜在意識は自動的に他人の欠点をさがすように習慣づけられている。マイナス思考型の回路が組み込まれています。当たり前のことであるが、ずけずけ言う人で「長所やほめること」をずけずけ言う人はほとんどいません。



4、欠点粗搜し型人間

潜在意識がマイナス型になっているので、何事でも、どんなことでも、他人のことでも、「欠点」や「粗」ばかりを捜している人間。欠点や粗ばかりを捜して見つけると、「やっぱりな」といって、安心したり、納得する人間。

まれに、相当の実力派の経営者で、部下や取引先の名前が出ると、パツと間髪を入れずに、その人の欠点や粗を言う経営者等がいるが、残念ながらそういう人には部下がついてきていないし、部下が自分もそういう欠点を他人に言われているかと思つて、人が寄りついていません。

5、悪口、陰口型人間

上司や、同僚や、後輩や他社の悪口ばかり言っている人間。よく、インフォーマル組織や退社してから、バーやキャバレー、スナック等々において、そこにいない人の悪口や陰口ばかり言っている人間。

サラリーマンやOLは、上司の悪口を言っておれば、団結できる、仲間に入れてもらえらばかり上司の悪口や陰口に花をさかせる。そんなにその上司の悪口を言うなら、その会社をやめればいいものだが、他社へ行ってもまた上司がいるので、どこへ行っても上司や同僚の「いない人」の悪口ばかり言つて、うつぶんをはらしているつもりの人間、そうした集団の仲間に入つて、社会的安心感を得ているつもりの人間。エネルギーがプラスの方向に向いていないのでツキがつかない人々。これらの仲間から離脱する勇氣と実行がなければツキがつかない人々です。

6、言い訳、弁解型人間

上司や上役から、あの事、この事、いろいろの事柄で、あのことを言われたら、こう「言い訳」しよう、このことを言われたらこう「弁解」しよう等々ばかりを考えている用意周到な人間（一般に気が小さい人間）。仕事をやる前から、この仕事をやって失敗したらこう言い訳しよう。こういうアライを作つておこうと、潜在意識が自分を守ることばかり考えている。

したがつて、積極的に仕事をすれば、また、失敗の機会を作るので仕事はできる限り多くせず、仕事ができ

ない理由、困難な理由を見つけておこう。言い訳の材料を見つけておく人間。

言い訳、弁解ばかりして、自分を正当化する方向にのみエネルギーを使っているので「自分の成長」「失敗を成功の母」とすることのできない人間。少ない人間。

上司の叱責や失敗に耐えて、「すみません」とだけ言って、失敗等の改善や自分を成長させることにエネルギーを使わなければ、「マイナス」から抜け出せない人間。

7、傲慢・驕り高ぶり人間

人間は少し成功したり、少し金持になったり、少し地位が高くなったりすると、傲慢になり、奢り高ぶりが出てくる。

「経営者の落とし穴の法則」の如く、地位が高くなると、権力を得、部下等は言うことを聞き、取引先は心よいことしか言わなくなり、結果として、「自分はすべて正しい」ということになり、間違いや失敗に気づかなかったり、気がつくことが遅くなる。驕り高ぶりは経営者のガンです。

俗に言う「鼻もちならん」人間となり、欠点や間違いを教えてくれる人がいなくなり、他に学ぶことが少なくなり、ツキが落ち、失敗が多くなる。俗に言う「裸の王様」となります。

8、ケチ型人間

「支出態度の法則」の如く、支出には三種類の方法があります。

「ケチ」な支出方法は、何でも、どんな方法でも、支出を押さえればよいという考え方です。

どうしても、金銭的に「きたなく」なり、人氣が落ちる。

さらに、ケチな人々は、ほとんどの場合、「有形財」しか見る目を持たず「無形財」を見る目がほとんどない人々である。これらの人々はノウハウやコミュニケーション、人間関係等々の無形財がわからず、人の上に立てる人は少ないし、ツキはつかない。

無形財の見えない経営者はかならず衰退する。「心眼」がなく、単眼で、「複眼」で世の現象を見ていない人々。

9、保守型人間

保守型人間は、自分を守る事を第一としており、自分の現状を守ろうとする人々です。そして、何事も新しいことはせず、また新しいことは危険と考えて挑戦しない。「現状維持は衰退の法則」そのものの人間です。何でも、「いかん、いかん」と言い、若くても「若年寄」型の人間です。

精神的に老化しており、「なんにもしない危険」のわからない人々です。新しいことはしないタイプなので、進歩はせず、ツキはつきにくいタイプです。循環適応しにくいタイプです。

10、あきらめ型人間

何でも、少しづつはやってみるが、すぐあきらめてしまう人間である。

また、何でも「自分は出来ない」とか、「自分にはむつかしすぎる」といって「出来ない理由」「困難な理由」を探しては、「あきらめる」ための理由づけをする人々です。(「成功失敗の分類法則」参照)

一般にいろいろの事柄に成功できない原因の八〇〜九〇%はこの「途中であきらめてしまうこと」です。

11、細部こだわり型人間

いろんな仕事をする場合でも、文章を読む場合でも、全体の流れや全体像をつかまず、その一部の細部ばかりに拘わる人間。

全体を把まず細部ばかりをこごて！ こごて！ 時間をかけて、つつ突き回している人間。

サラリーマンタイプや頭はよいが気が小さいタイプの人に多い。細部に拘わるので、全体像がわからず、判断を間違えることが多い。また、時間浪費型で、仕事はあまり出来ないタイプです。

12、短所是正型人間

日本人に多いタイプです。欧米人は長所伸張型が相対的に多いといわれています。

自分や他人の短所ばかりを是正しようというタイプです。短所に拘わり、いつもいつも短所ばかりといっしょに生活しているタイプで、自分の長所にはなかなか関心がいかないタイプです。いつもいつも、自分の欠点(たとえ、他人が全くというほど気にしていない事柄や身体的特質でも)や、自分の苦手な事柄が頭にあり、

それを改善しようとして頭の中を駆けめぐっており、結果として頭の中や潜在意識には欠点ばかりが詰まっている人間。

一つ欠点が克服できても、また次の欠点が出てきて、永久に欠点から逃れられない。

成功理論では、「良いこと」を思わなければ、良い方向には進まない、ツキはつかないのです。

13、口先ばかりが強い人間

一般に口先が強く、口先であーだ、こーだと言う、自分の口先の強さで自分を弁護して、相手を負かしているつもりのタイプの人間。典型的な天道説型の人間です。

初めての相手や二〜三回の相手には、この口先の強さで相手を封じ込めることができる場合が多いので、「自分の欠点や、失敗や、出来ていないこと」の言い逃れや言い訳に使用することとなります。

したがって、いつも、自分の口先の強さで自分を庇うこととなり、自分の失敗に対しても、理屈をこねまわし「すいません」が言えないタイプです。「自己責任のない人間です。」(自己責任の法則「参照」)

実は意外に「気の小さい人」である事が多いタイプです。

14、他人依存型人間

何事に対しても自信がなく、他人に依存するタイプです。

自分自身で最後まで、完遂することがほとんどなく、上司や他人の指示待ちタイプです。男女に限らず、父親や母親の過保護で育ったタイプに多いようです。

自分自身で一つ一つ「小成功」を繰り返して、「目標」を達成していく喜びを知らないタイプです。

15、キリギリス型人間

日本人は、従来はアリ型が多かったが近頃はこのキリギリス型が増加してきました。

イソップ物語のキリギリス型で、その場さえ楽しければ良いという享楽型で、「次」に備えようとか、「次」のために自己を成長させようとか、そういう事が無いタイプで、楽しければ良いタイプです。

したがって、自分にもっとツキをつけようとか、ツキをつけるために何をしようとか、がない。したがって、

長期的にはツキは少ないタイプになります。

16、見栄過剰型人間

人間には多少の見栄は必要なものです。

しかし、見栄が実力以上に過剰となると鼻持ちならない事となります。自分の実力以上に見栄をはり、その見栄を自分の経済力等の実力が支え切れないにもかかわらず、見栄をはることとなり、「借金まわす」等になっていく。倒産型の経営者や破産型の人々に多いタイプです。

17、決断回避・責任回避型人間

決断するのに時間がかかったり、責任を回避したために決断を遅らせるタイプです。

決断には、一般に情報を収集したり、状況を把握したり、自分の頭で考えたり、自分の潜在意識に考えさせたりして、多少の時間がかかるのが通例です。しかし、組織が大きくなるほどこの通例の時間よりも、大幅に遅れる例が多く出てくるようになります。

また、その決断によって、失敗した場合、責任を取らねばならなくなる。この責任を取りたくないのも、つまり、失敗をおそれて決断回避が起こりやすい。責任回避も同様に失敗時の責任を回避しようとして、起こることが多い。

18、弱気・逃避・自信喪失型人間

何事にも「自信喪失型」で、自分には「出来ない」「やれない」「むづかしい」「やったことがない」等々といって、弱気で自己逃避をしているタイプ。

やれば出来ることもやってみようとしないうるタイプの人間で、ツキをつかむチャンスを自分から避けているタイプ。

19、人間関係嫌い人間

人間関係のドロドロした関係がうっとうしい。苦手として、人間以外の自然や植物や鉱物や動物などを愛したり、相手にしたがるタイプ。研究学者に時々あるタイプです。

確かに人間関係はうっとうしい面があるが、人間が人間社会を逃避しては、ある意味で人間失格してしまいます。

20、クヨクヨ反省型人間

クヨクヨして、自分の過去にした失敗の反省ばかりしている人間。頭の中でその失敗の反省を何回も、何回も繰り返しているタイプ。多くの人がこの傾向を持つてはいますが、過度の人々です。

本人は失敗を繰り返さないつもりで、反省しているつもりなのだが（失敗の原因をつかんで、次の成功の礎石にすればよいが）、気が小さいなどのため、頭の中や潜在意識は失敗や反省でいっぱい、なかなかそこから抜け出せなくて、新しいことなど失敗せぬかと怖くてできにくいタイプ。（「失敗の法則」参照）

21、感情型人間

何事も感情的に受け止め、感情的に考え、行動するタイプ。感情をコントロールできず、感情のおもむくままに行動し発言するタイプです。

感情の起伏が激しく、情緒が不安定で自分中心型、わがままタイプが多く、他人はその人の扱いに大変苦労するタイプです。

22、学歴偏重・学歴自慢型人間

自分の学歴が自慢で何かと自分の学歴を話題に出すタイプ。多くの場合、仕事があまりできなかったりして、プライドに不足が起こる時、その補いとして学歴を出したりして、自分のプライドを補っていることが多い。（本当に高学歴で仕事もバリバリ出来る人は、仕事面での実力でプライドを保つことができるので、学歴を自慢しないことが多いものです）

したがって、このタイプは仕事ができなくて、学歴を自慢するので鼻持ちならないこととなり、ツキが落ちます。

23、短慮型人間

物事を深く考えることもなく、単細胞型の結論を出したり、行動をとるタイプ。

見ていると、何事も頭脳の中を一回転、二回転させずに、条件反射的に発言や行動をおこすタイプです。したがって、物事を深く考えることもなく、他人を配慮することもなく、感情のままに発言し（多くの場合、ズケズケと発言し）行動するので、（相手にとっては、何を考えているかがすぐわかりやすいタイプだが）人間関係はヘタでリーダーにはなりにくいタイプです。

24、絶えず自分は損していると思っている人間

自分は優秀で仕事でもこんなに出来、習い事でもこんなに上手に出来るのに上司や先生や会社や近所の人々や、同じサークルの人々は私をちっとも認めてくれない。ちっとも給料が上がらない。誰れそれさんの方が高い、誰れそれさんの方が早く昇進した等々、私はいつも損をしている」と考えているタイプです。

このタイプは、仕事や稽古事やいろいろなことが出来る人が多い。しかし、いつも自分中心的で、自分の器を大きくする努力が欠けていて、不満ばかり言っており、その不満のはけ口として上司の悪口を言ったり、自分に従わない同僚や後輩をいじめがちです。

このタイプの人は、本来は「自己中心主義を捨てて、自分の才能に見合ったところまで自分の器を大きくし、成長させ、例えば会社なら、中間管理職や監督者として、会社の方針にそって「公」の立場でリーダーシップを取ったり、各種のチームならば、一旦、自分を捨ててチーム中心にリーダーシップを発揮してゆく。そうすると、もともと、才能がある程度ある人々なので、ものすごくプラス回転をしてゆく」はずですが、カミソリ的な頭の良さから、短絡的に「自分を捨てることができず」、自分の才能を浪費したり、悪用していてなかなかツキが来ない人々です。カミソリとナタの法則のカミソリ型です。

25、ガンコで環境適応できない人間

自分の気の小ささ、弱さ等をガンコを通すことによって、補っていることが多いタイプで、ガンコによって、いろいろな相手に勝とうとしていることが多いタイプの方々です。

それが習慣化し潜在意識にはガンコが住みつき、「生物」としての人間として必要な環境適応能力が失われてしまっているタイプです。（「ダーウィンの法則」、「現状維持は衰退の法則」参照）

環境は変化するので、自然淘汰されるタイプです。

26、勉強を回避する人間

学生時代の反動もあり、大人になれば、社会に出れば、勉強しなくてよい、と言ったり、考えたりして、ビジネス上であれ、何であれ、勉強を回避しているタイプです。

「いろいろな勉強」でも、「勉強」という名がつけば、「勉強的なおい」がすれば、「ダサイ」とか、「大人のやることじゃない」とか考えて、回避したがるタイプ。

学生時代までは社会に出るための基礎勉強をしているのみで、本格的な生存競争に打ち勝って生存していくためには、社会においてもいろいろ勉強しなければならないのに、それを回避して、自分の競争力、生存力を強くしようと努力しない人々です。今時「成功」等々を話題にするのはダサイという人々です。

27、変に大人ぶる人間

「夢」とか、「希望」とか、「情熱」とか、「生き生き、ワクワク」とかは、若者の時代のこと、子供っぽい、と考えて潜在意識の中では、大人にはそうそう「成功なんて出来ない」「夢や希望なんて持たたって実際には実現出来ないから、持たたってしょうがない」とか「世の中はそんなに甘くない」とか、「情熱や生き生き、ワクワクなんて子供っぽい、大人は酒飲んでいた方が楽しいよ」とか言って、自分を向上させるための努力をせず、現状維持を正当化するタイプです。

そのくせ、他人が成功したり、良い事があると僻んだり、貶したり、批判したりするタイプです。

28、冷めた人間

何事にも、冷めた目や潜在意識で物事を見、考えるタイプ。また、同様に心や潜在意識が斜めから自分を見ているタイプです。

心や潜在意識が、「それがどうだ」「それで何になる」「それで何のたしになる」などと言い、冷めた目や斜めから自分を客観的に見る事が多く、心が燃えたり、情熱をもって何かをすることの少ないタイプです。若者でも、大人でもこのタイプはあります。

つきにくい人のタイプの法則

一般につきにくい人は

- 1、冷たい、暗い、鋭いマイナス思考的、
 - 2、人相が悪い、ギスギス、イライラ
 - 3、利己的、ケチ
 - 4、人が集まりにくい、会いたくない
- 等々のマイナス型の特性を持っている

アドバイス

「つきにくい人」の要因のある方へ

① 「慰め」ではありません！

ほとんどの人々は、この「つきにくい要因」を教個は持っているはずですが、これらが「つきにくい要因」があったからといって、ガッカリする必要はありません。完璧な人間などいないのです。

② しかし、大切なことは、それらの「つきにくい要因」が自分にもあることがわかったら、即、止めることです。即、止めることを心で宣言し、即、止めることです。（勿論、同時に「つく人の要因」や貴殿の長所を伸ばしながらです）

「プラス化の法則」や「形から入るの法則」や本書を読んだりして、即止めることです。

第8章・成功型パターンについての法則

成功可能能力の法則

成功型パターンの第1法則

成功可能能力を

1、多く
2、強く
持った人ほど

成功
目標の実現
の可能性が高い

●成功可能能力

“成功”したり、“目標を達成した”人々が共通的に持っている能力を「成功可能能力」と名付けることにします。

そうしますと逆に“成功”や“目標を達成する”人々には、共通的な幾つかの「成功可能能力」を持ったパターンとタイプが存在することになります。

すなわち「つく人、つかない人の法則」の「つく人」や、成功ピラミッド（の一部でも）を持った人はこれらの「成功可能能力」を持った人ということができます。（成功型パターンの第4法則「参照」）

つまり、本来なら誰でも成功できる可能性を持っているものであるが、やはり右記の「幾つかの成功可能能力」を持った人々や強い成功可能能力を持った人々の方が、数段に成功する確率が大きいことになります。この「成功可能能力」を研究しているのが「成功学」であり、本書であるといえます。

成功型パターンの法則

成功型パターンの第2法則

我々は「成功型パターン」に
変革しなければならぬ

●成功型

前法則の「成功可能能力」を、

1、多く持った人々(数量的に)

2、強く持った人々(質的に)を「成功型パターン」ということとします。この「成功型パターン」の人々は、当然に「成功」や「目標の実現」の可能性が大きいわけです。それらの人々は「つく人の法則」のつく人々であるとも言えます。(「つく人の法則」参照)

一方、我々一般人は、成功を実現する能力を持っているにもかかわらず、出生してから今までいろいろな教育を受け、また、職場や家庭や社会から、友人や同業者から学んでおりますが、それらは必ずしも「成功可能能力」を育てるものではありません。

●人生観

成功型になっ
ていない

したがって、現在の我々の殆どの人々は「成功型パターン」にはなっていません。そこで、我々はどうのような人生観で生きようと勝手に決まっていますから、読者の皆さんが、

(1)成功しよう!

(2)目標を達成しよう!

(3)生き生きワクワクの人生を実現しよう!

(4)成長していきこう!

(5)向上していきこう!



という人生観で生きていこうとしますと「成功型パターン」を多く持った生き方をしなければなりません。そうしなければ「成功」や「目標実現」がしにくくなります。

そこで、我々は、現在の我々のパターンを「成功型パターン」にchange（変革）しなければなりません。これを「図表イメージ」にすると次頁のようになります。（図25）

この「成功型パターン図」において示されている、現在の我々から成功型パターンに至る道を「change道」と名付けることとします。我々はこのchange道を前進し、成功型パターンに我々自身を変革しなければなりません。

つまり、Aの「成功型パターンに近い人々」はプラス思考型であり、かなり成功型パターンの要素を持った人々であり、「つく人の法則」のつく人ゆえ、一番成功型パターンに近い人々であり、成功型パターンに変革がしやすく、その変革も小変革でよくchange道は短くて容易な道です。

次のBの「普通の人々」は我々の普通の人々であり、かなりの程度の変革を必要とする人々です。したがって、change道は必然的に長く厳しくなります。しかし、人口比では一番多い層の人々です。

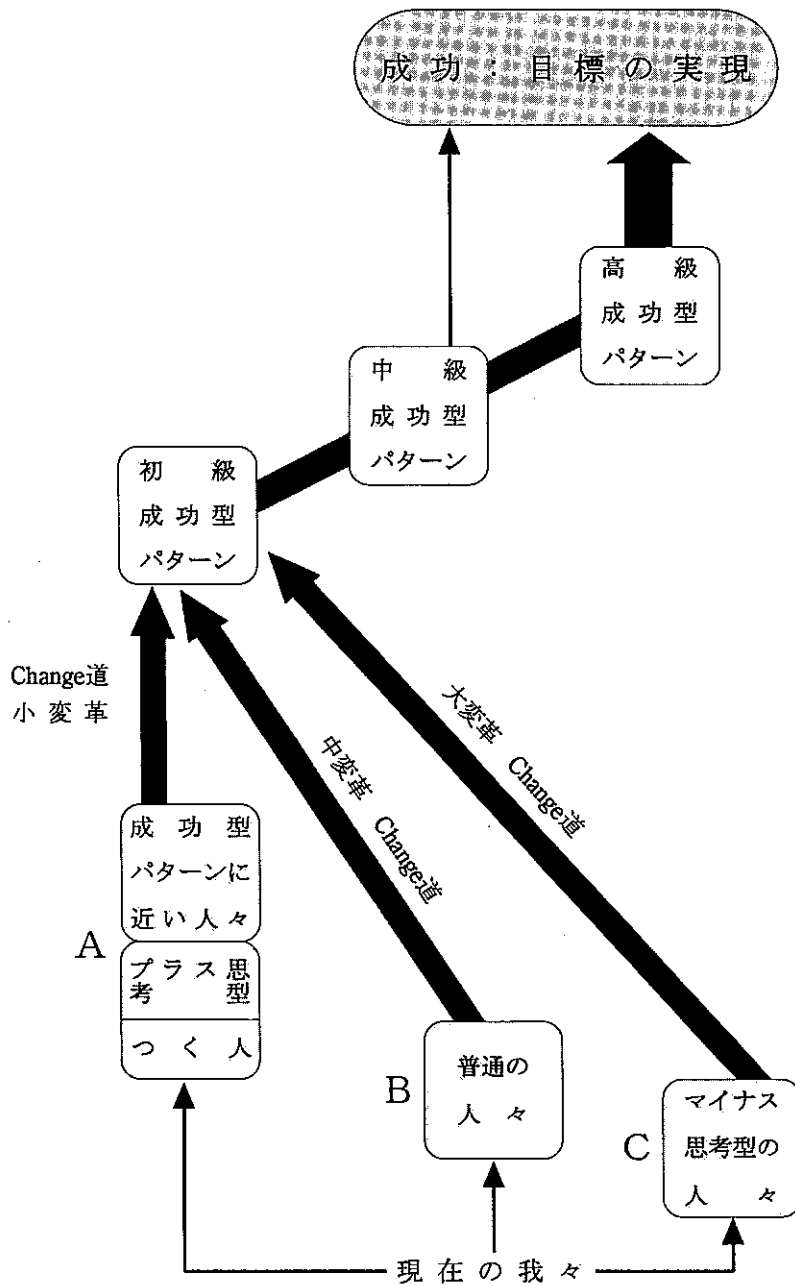
次のCのマイナス思考の人々は、マイナス思考ゆえ「大変革」を必要とする人々です。この人々も意外に数が多く、ご自分がマイナス思考であることに気付いていない人々が多いのでchange道は必然的にさらに長く厳しくなります。したがって変革が困難なことが多いのです。

それでも、固い決意と継続力があれば「出来ます」。

この変革へのchange道を前進してゆくのが「成功」「目標の実現」等々への歩みということが出来ます。

この変革のための友として、師として、インストラクターとしてこの本があるのです。一緒に前進しようではありませんか。

図25 成功型パターン図



過去の遺産の法則

成功型パターンの第3法則

自分の過去の遺産には
プラス型もマイナス型もある
という現実を認めただ上で
change道を
前進すべきだ！

●過去の遺産

●マイナス型

●止める

現在の我々は、過去に受けてきた家庭や、学校や、職場での教育や教えや、社会的価値観や、家族、学校、職場、社会環境や読んだ書物や、現在までの職業及び地位等々によって性格や価値観や意識が形成されています。これが我々の「過去の遺産」です。

これらの過去の遺産の内、マイナス型の過去の遺産は当然なことですが、我々の「成功型パターン」へのchange変革に対し、当然に障害となります。

我々の生き方としては、長所を伸ばせばよいわけですから、それらの内、プラス型のもはドンドン伸ばせばよいわけです。マイナス型のものに気付いたら、気付いた都度止めれば良いわけです。マイナス型の過去の遺産にばかり気にしていたらいけません。よく、世間では「長所を伸ばせ」「長所を伸ばせば短所は消えていく」と言いますが実際にその通りです。

しかし、筆者のアドバイスとしては、「自分自身がマイナス型の考え方や、意識や価値観などのマイナスの遺産に気付いたら」パッ！と止めていただくとその癖よになっただんだんと直っていきます。（形から入るの法

則「参照」

ここで大切なことは、今の自分自身をそのまま現状で認めた上で、つまりプラスの過去の遺産も持っていることを認識した上で、

- (1) 成功型パターンへのchange道を前進すると誓うことです。
- (2) 堅い決意で前進することを誓うことです。
- (3) change道を前進している友と共に前進することを誓うことです。

成功者の条件の法則

成功型パターンの第4法則

成功者
目標実現者

「成功ピラミッド」を
実現することである

● 成功ピラ
ミッド

成功可能能力については、この本でいろいろと書いており、数も多い。それらの中で重要であり、かつ欠かすことのできない「成功可能能力」を選ばずと次の「成功・目標実現ピラミッド」(図26)のようになります。

勿論最初から、この全てを備えた人格(器)に成長できれば申し分ないが、初期にはこれらの一部がまだ未完成で、前進中であるという状態、すなわち、「成功パターンの法則」にいう成功パターンの状態にまず前向きに、明るく進むべきです。

● 手 応 え

すなわち初期には「成功パターン」として、「成功・目標実現ピラミッド」の一般能力ピラミッドの4〜5ヶの能力を備えるよう目標を立て、しかる後に順次、他の能力を加えていけば良いのです。

そうしてだんだんと進んでいくと、「つき」がついて来ます。

だんだんと「つき」が多く付くようになり、「自信」もついて来るようになり、明るく楽しくなって来ます。

この頃には、かなり「つき」が付き、明るく楽しく、また自信も付いて来ているので、「もしかしたら、私

(我社)も成功できる」「多分成功出来る」「多分目標実現出来る」という感じや手応えが感じられます。

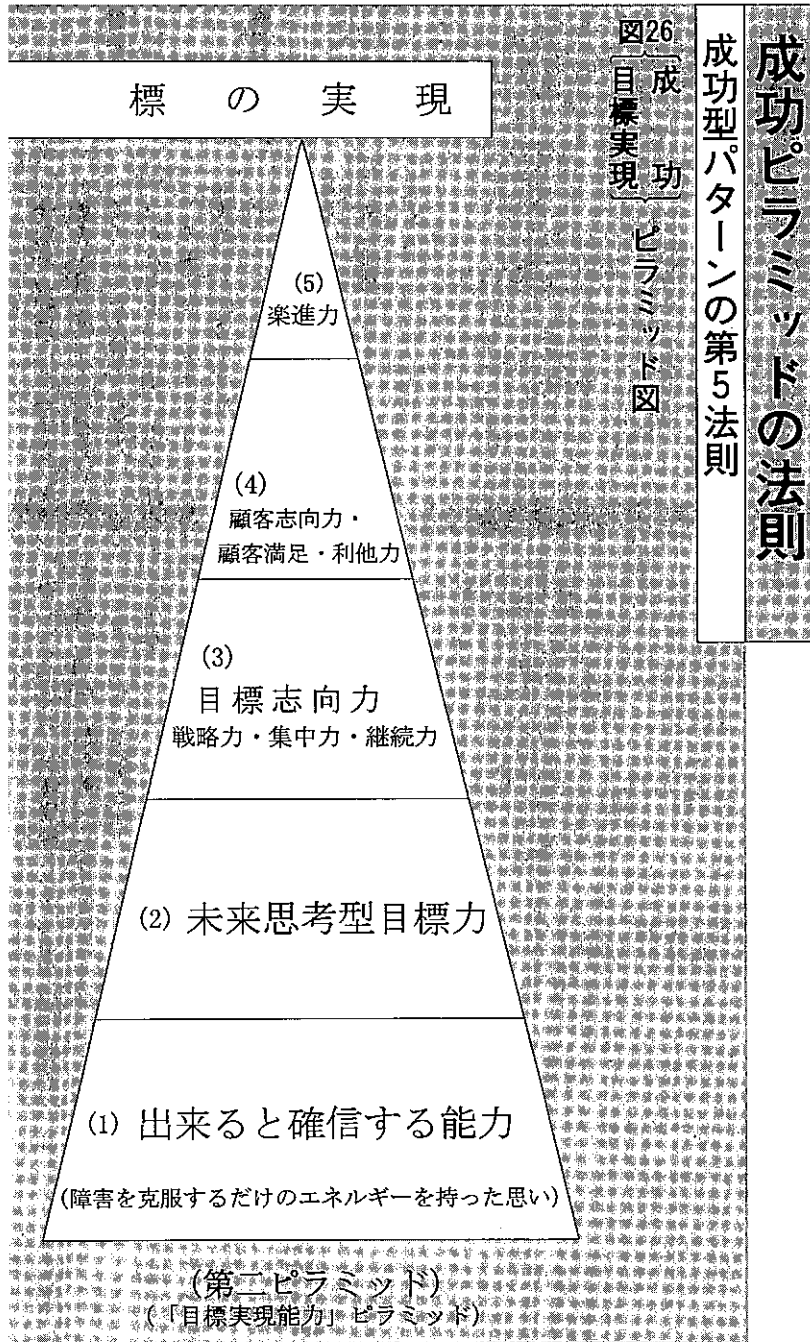
そこで次の段階の「目標実現ピラミッド」の構築をはかります。

すなわち、「出来る」と信じ込んで、「目標実現のためのプログラムを稼働させねばなりません、それが「目標

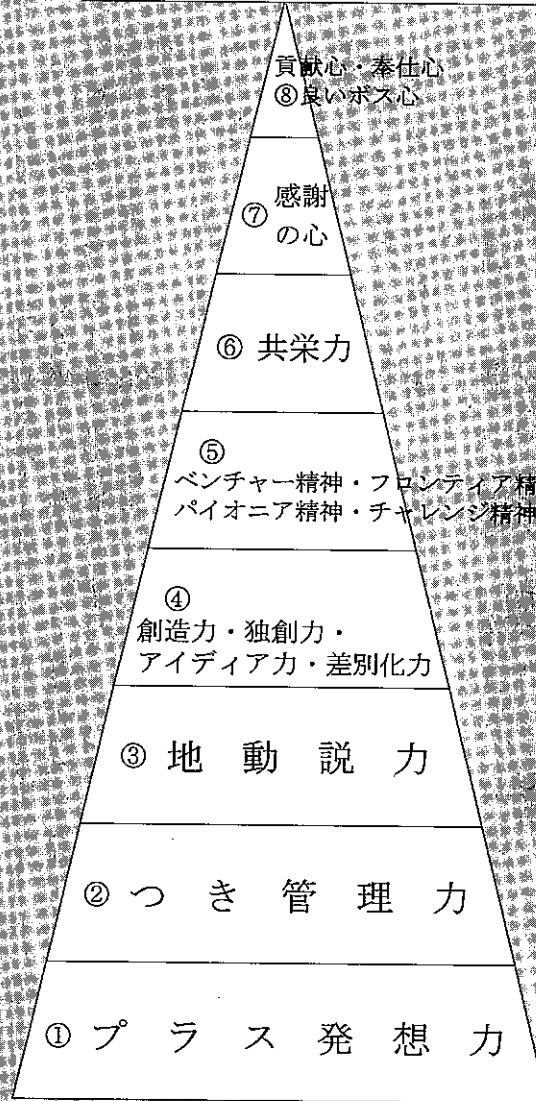
実現ピラミッド」の構築です。勿論「一般能力ピラミッド」の構築も平行して進めます。

次に成功ピラミッドについて少し説明します。詳細は各々の法則のところを参照して下さい。

● 目 標 実 現



成 功 ・ 目



(第一ピラミッド)

(成功目標達成のための「一般能力ピラミッド」)

A 一般能力ピラミッド(第一ピラミッド)

① プラス発想力

プラス発想は成功理論の根本の根本です。しかし、プラス発想は成功を扱ったどの本にも述べられていませんので、重要ですが、本書では説明は省略致します。(プラス発想の本は巻末資料参照)

② つき管理力

「つき」がつくように自分や自社を絶えず管理することをつき管理と言います。(「つき管理の法則」参照)
つまり、絶えずプラス発想の考え方、行動をし、プラス発想の考え方から派生した「地動説」や「共栄性」や「顧客志向・利他力」等々の考え方や行動をする事によって「つき」が絶えずつき、チャンスに恵まれる状況を作っている事を言います。(「つきの法則」「チャンスの法則シリーズ」参照)

③ 地動説力

地動説とは、①他人は動かす事が出来にくいですが、自分は動かす事が容易に出来るので、②他人や外部のいろいろの事を「環境」と考えて、③他人や外界より、自分・自社の方が先に動いて、先に成長する事によって、④環境適応し、⑤自分・自社を先に成長させようと言う考え方で、すばらしい考え方で、ヒット中です。(「地動説の法則シリーズ」参照)

④ 創造力・独創力・アイデア力・差別化力等

「成功」や「目標の実現」を達成しようとしても、それらの商品や、製品のアイデアやノウハウ等々が「並」であったら、なかなか「成功」や「目標の実現」は達成出来ません。何の差別化力もなければ、お客様等の支持はありません。

ましてや、先頭集団社会を創造するのに相応しい創造力等がなければ、新しく繁栄する事が出来ません。

⑤ ベンチャー精神・フロンティア精神・パイオニア精神・チャレンジ精神

「成功」や「目標実現」のためには、新しいものに挑戦したり多くの困難を克服したり、未知の領域に果敢に挑戦していく精神が必要です。それには「ベンチャー精神」や「フロンティア精神」や「パイオニア精神」

等々が大切であり、それを総称して「チャレンジ精神」が大切であるとも言えます。しかしその心は「努力」や「楽」や「苦」の世界ではなく「楽進の世界です」。(「楽進の法則」「楽進の世界の法則」参照)

⑥ 共栄性

次には、お客様は勿論の事、取引先や社員やさらには、株主や、地域社会や、国家や国際社会との共栄性が必要になってきます。自分だけとか、社長だけ「良い事」をする等々の人には、人が付いてきません、リーダーシップをとる人には大切な能力で、共栄共存の精神です。(「共栄性の法則」参照)

⑦ 感謝の心

「成功」、「目標の達成」の為に「感謝」の心が必然的に大切です。いろいろなものや、人間や社会に「感謝」すれば、それから、必ず「ツキ」が与えられます。また、成功を目指す者の最大の病気である「驕り」や「高ぶり」がなくなり、成長する事が出来るようになります。

⑧ 貢献心・奉仕心・良いボス心

貢献心や、奉仕心は「感謝」の具体化したものと言えます。「良い意味でのボス心」も同様で、多くの人々に「与える」「貸方で生きる」事が出来るわけです。

B 「目標実現能力」ピラミッド (第二ピラミッド)

① 出来ると確信する能力

「成功」や「目標の実現」は、自分や自社が「成功出来る」と信じなければ、誰も「成功」「目標達成」の努力をしません。

したがって信じられない時は「成功」や「目標達成」はされない事となります。実際に世の中では、自分や自社が「成功出来る」、「目標達成出来る」と信じている人々は実に少ないのです。

したがって「いずれは、きっと成功できる、目標達成出来る」と信じて楽進している人々は実に少ないわけです。「信じられないければ」「達成出来ない訳です」「したがって「成功」「目標の達成」の為に、そのスタートとして「出来る」と信じる事が絶対的に必要です。「出来る」と信じなければ、「成功」や「目標実現」の為に

スタートが始まらないわけです。実に多くの人々がこのスタートで躓いてスタートラインにさえついていません。この意味で「信じる事」は（信じる能力）とさえ言えます。（思うことは実現するの法則）（信じ切る能力の法則）参照）

② 未来思考型目標力

「成功出来る」「目標達成出来る」と信じられたら、その目標を具体化し、実現する具体策を検討せねばなりません。

その時、目標は出来るだけ、大きく高くあるべきです。そしてその目標から、現在に向かって「下りてくるの法則」を使って、下りてきて、解決策を出すべきです。その時、大切なのは未来に対する考え方です。（未来思考目標図）、「下りてくるの法則」参照）

③ 目標思考力（戦略力・集中力・継続力）

自分や自社が「成功出来る」「目標達成出来る」と信じられたら「成功」や「目標達成」へのスタートは出来たわけですから、後は目標に向かって前進あるのみです。

すなわち、目標志向！目標志向でドンドン進んでいけば良いわけです。

その時、必要なのは「成功」や「目標達成」出来るだけの（今までよりハイレベルの質・量の）「戦略力」であり、「集中力」であり、「継続力」です。これらをまとめて（目標志向力）と名づけます。（一点集中主義の法則）「継続力の法則」参照）

④ 顧客志向・顧客満足・利他力

「成功」や「目標の実現」を目指して進んでいく時、個人であれ、企業であれ、その他の集団であれ、それらの目標や活動・行動が「各々にとっての顧客」の方向にきちんと向いており、「顧客満足」が達成されていないければ繁栄する事が出来ません。また、コンサルティングセールスの如く、まず先に顧客のお役に立たなければ、繁栄する事が出来ません。

これが利他です。お客様から支持を受ける力が大切です。

⑤ 楽進力

以上の通り「目標実現能力ピラミッド」は「目標志向」で、「目標を実現する能力」ですがこの目標を実現していくという世界は「努力」とか「苦とか楽」の世界ではありません。

楽しく喜びに満ちて、充実感を覚えながら進んでいくという意味で「楽進の世界」です。「楽進の法則」参照。実現してゆく喜び、楽しみの世界です。

「目標実現ピラミッド」を構築している人々には、自然に発生する能力です。

生き甲斐の法則

成功型パターンの第6法則

成功型パターンになり

成功ピラミッドを昇ることは

楽しい生き甲斐である

● 難しい？

成功・目標実現ピラミッドを見ると、

(1) 文字で書いてあること

(2) ○○力とか、堅苦しい感じがすること

(3) 抽象的言葉で書いてあること

(4) 難しそうな表現の項目が13個も並んでいること

等々によって、このピラミッドを昇ることは、とても困難で難しく、堅苦しく感じられるかもしれませんが、しかし、実際には「成功型パターン」になり、この「成功ピラミッド」を登っている人々は、

● 楽しい

● 困難なこと

- (1) とっても楽しいのです。
 - (2) 生き生きワクワクの人生を過ごすことができ、顔も明るく、身体も生き生きします。
 - (3) 自分が一步一步前進していることが自分自身で確認でき、自分の成長が嬉しいのです。
 - (4) いろいろなことが好転し、小成功が実現できていくことが確認でき、自分の人生が（生き甲斐のある人生）であることを実感できます。
 - (5) “つき”がつき、“つき管理”が自然にできていく状態となり“つき”や“チャンス”を実感でき、自然にいろいろなものに感謝できるようになっていきます。
- これらの人々は、目標がだんだんと実現していくのが楽しいのです。生き甲斐なのです。かと言って「困難」なことが無いわけではないのですが、前向きに前進しているので、それらの困難なことも明るく勇気を持って乗り越えることができるわけです。

第9章・性格についての法則

性格の法則

性格とは

習慣化された

心のクセである

●反応パターン

●心のクセ

●プラス型の性格

●運命を変え

性格とは、ある現象が起きた時、または類似の現象が起きた時、それらの現象に反応する時の反応パターンです。つまり、同じような反応や同じ傾向の反応を起こすパターンのことです。

つまり性格とは「心の反応パターン」「クセ」「傾向」であるので、そのパターンや傾向を変えれば、心のクセ、すなわち「性格も変えることができる」のです。

このように「心のクセ」、すなわち性格も変えることができるので、人間は良い性格を獲得することが出来るようになったのです。

すなわち、プラス発想型、積極型、前進型、自己啓発型、素直型、未来志向型、人望型、リーダー型、等々の自分にとって望ましい性格を得ることができるようになったのです。

これらの望ましい性格は、「ツキ」が付く性質があり、成功可能能力でもあるので、これらの性格を取得してツキが付く人、ツキが付く会社になることが出来るようになり、成功出来るようになりました。

すなわち、人間は①自分で自分の性格を変えることによって、②良い性格を獲得して、③「成功する」等々の自分の運命を変えることができるようになったのです。

これが「成功学」です。

形より入るの法則

①形より入って

②練習し、

③習慣化すると

自分の「性格」とすることができる

形↓練習↓習慣化↓自分の性格↓能力↓運命を変える

●形から入る

まず最初は「形」から入る。(マネる段階「マネるは学ぶ」、この段階は「心」も一つひとつ意識して「行動」しているので、大変ギコチないし疲れる。心も身体も、それらの行動パターンに慣れていないので、例えば、神経は疲れる、身体の節々は痛いし、腫れるといった状態です。心もギコチなく新パターンに慣れていけません。

それを練習することによって、徐々にそれほど意識せずに実行できるようになる。つまり、精神や神経や身体が、それらの新パターンにだんだんと慣れて、ぎこちなさが、少しずつ取れてくるようになります。

さらに続けると習慣化し「無意識」においても、実行できるようになります。つまり、心や潜在意識や顕在意識も新パターンに慣れて、自分のパターン、クセとしてなにより不自由な状態となってくるようになります。

この「無意識」において、ある一定のパターンを自分のパターンとして、何不自由なく実行できるようになった状態を「性格」「能力」ということができます。

●練習

●習慣化

●性格



●成功可能能力

すなわち、新しい性格（能力）が定着したのであり、新しい性格を獲得したことになります。したがって、右記の順序にて、性格を変えることができ、良い性格を身につけることができるようになります。「性格の法則」により「ツキ」をつけ、成功可能能力を獲得することができますようになります。こうして、成功への道をだんだんと歩むことができ、そして、それが徐々に加速化しスパイラル的に成功や目標の実現への道を歩むことができますようになります。

見るクセの法則

いつも長所を見れば

プラス発想型になり、

短所を見れば

マイナス発想型になる

●長所を見る

●短所を見る

長所をいつも見ておれば、「長所を見るクセ」がつき、「プラス発想型」になっていきます。相手も相手の長所を見られ、認められることとなるのでこちらに好意を寄せ、こちらの長所も認めてくれるようになり、プラス環境や、良好環境ができあがっていきプラス回転するようになります。一方、相手の短所ばかり見ておれば、「短所を見るクセ」が付き、マイナス発想型になっていきます。他人の欠点、短所ばかり目に付くようになり、粗探しタイプになっていく。相手は相手の短所ばかり見られたり、短所ばかり探されているので、用心してコミュニケーションが無くなり、嫌うようになってくる。相互にますますマイナス回転していくようになります。管理職やある業種によくありがちな減点主義となっていくきます。

● 同様の癖

- ・部下の悪口ばかり言っている上司
- ・上司の悪口ばかり言っている部下
- ・同僚の悪口ばかり言っている同僚

は典型的なマイナスタイプであり、

短所を見るクセが付いており、マイナス回転している人々であり、マイナスのスパイラルを描いている可哀想な人々です。

マイナス回転をしていることを、心ゆえ見えないから、本人が気付いていないことが悲劇的です。

この癖は自分の集団以外の人々を見る時も「同様の癖」を発揮するのは勿論のことであり、心のクセ（「性格の法則」参照）であるので、外の人々を見る時だけ、プラス型になる等々の、都合のいいことは起きません。心のクセがマイナスの回路になっているので、いつもマイナス回転していくのです。

アドバイス

もし、貴殿の心がマイナス回転していたら、①真剣にプラス発想と成功学を学び、②「形より入るの法則」によって心のクセ、見るクセ、性格をプラス型に変え、③組織内で自己を生かす方法と、④組織や集団とプラスで付き合う方法を学ばなければなりません。（「現状出発能力の法則」参照）

第10章・心についての法則

暗示の法則

重要法則

出来ると信じると出来
失敗するかもしれないと
心配すると、失敗する

●出来る

「出来る」「出来る」と言い、本気で潜在意識も信じ込むと、出来るようになります。

顕在意識が口先だけで「出来る、出来る」と言っているても、潜在意識が本気で出来ると信じていなければ、出来るわけがありません。

ましてや、潜在意識（本心）が失敗するかもしれないと思っている時は、潜在意識は用心し、「言い訳」や「克服できない理由」を見つけておき、失敗したときの逃げ場所を用意します。（「有言実行の法則」参照）

●用/心

例えば行動力八〇%で出来るものを、こんな時、

●逃げ場所

「出来る」「出来る」と言い、本気で潜在意識も信じ込むと、出来るようになります。

顕在意識が口先だけで「出来る、出来る」と言っているても、潜在意識が本気で出来ると信じていなければ、出来るわけがありません。

図27 暗示図



- 心配した
通り
- 出来る
- 潜在意識
との戦い

潜在意識は失敗するといけないと用心して、行動力を五〇％に無意識の内に落としてしまう。結果として失敗し、潜在意識の心配した通りとなってしまう。

「失敗するかもしれない」と恐れるものに、行動力にしる、金にしる、時間にしる、全力投球したくない心理です。結果として、心配した通りに「失敗する」。

成功は潜在意識も潜在意識も「出来る」と信じ込まなければ達成されない。そのためには潜在意識に「出来る」と信じ込まさなければいけません。そのための手段の一つがアファーマーションです。

その意味で成功は自分自身との戦い、潜在意識との戦いです。

信じきる(信念)の第1法則

成功は「信じる」だけでなく

「信じきらなければ」
達成されない

「成功」や「成功理論」の本を読んだり、講演を聞いたり、テープを聞いたり、ビデオを見たりして、その理論を知り、感動する人々は大変に多い。しかし、現実にはなかなかそれらの人々は「成功状態」にならないことが多い。成功の本や、雑誌、テープ、ビデオを見たり、聞いたりした人々の割には、成功者は少ないのが現実です。

その理由の第一は、一般的な講演や読書後と同様に、その時の感動や理論は、時間と共にだんだんと薄れていき、いつの間にかそれらの前の状況に戻ってしまうことです。それは一つには「忘却」が原因です。また、第二の理由は、成功を信じていない人々の間で仕事や生活をするので、成功を信じていない人々に染まってしまうことも原因です。つまり成功環境を保てないのです。

●成功環境

●成功理論

● フィルタ

成功が定着しない第三の大きな原因は、それらの人々は本気で自分や自社が「自分の望んでいる成功」が出来るとは思っていないからなのです。

表面上成功等のことを話したり、聞いても潜在意識のかなりの部分が「さめて」いたり、信じきっていない状態が多いのです。今までの教育や職場環境によって、日本人の多くは潜在意識がマイナス化されており、潜在意識のフィルターが、成功理論をフィルターにかけてしまい、潜在意識が納得をしていないのです。(「実行レベルの第3法則」参照)

● 信じてない

第四に、顕在意識の一部までもが「自分が望んだ成功」が出来るとは思っていないか、さらにさらに成功できないこととなります。(「暗示の法則」参照)

そのように、潜在意識や顕在意識が「成功出来る」とは(本気)に思っていないので、結果として「成功行動」が十分にとれず、成功行動が十分にとれなければ「成功原因」はでき上がっていきません。当然に「いくつかの成功原因」もでき上がってはいけません。ゆえに、「小成功」でさえあまり達成されないこととなります。したがって、成功状態には、なりたくてもなれないこととなります。成功や目標の実現は自分や自社が「望んだ成功が出来る」ことを「信じきった人及び会社」にしか与えられない褒美といえるでしょう。

信じきる(信念)の第2法則

成功できる！ 達成できる！

と信じきらなければ

成功は出来ない

● 中村天風

師

このことを中村天風師は「盛大なる人生」の中で触れてみえますが、全く同感です。ただこの法則を中村天風師は「信念」といつてみえるが「信じきって」「信念」となるものと思われる。筆者は信じきる方が(微妙な

差ながら)ピツタリと思われます。
したがって「信じる」は次のように発展しなければならないのです。

信じるの発展法則

成功達成のために、成功出来ると「信じる」は次のように発展しなければならない。

①信じる↓②信じきる↓③信念↓④どのような障害をも克服するだけのエネルギーを持った熱い熱い思い(「エネルギーの信念」と名付けます)

信じる能力の法則

自分が(いつかはきっと)

成功出来る

「目標を達成できる」と

「信じる能力」は

この意味での能力である

●信じられ
ない人々
世の中には自分が成功出来るとは信じていない人が多数います。(このことは、本人も他人も発言しません
が！)

● フィルタ

また、私が成功理論をお教えした人々の中にも多数の人々が自分が成功出来るとは信じられず！講演等の場で、「先生、その処が信じることができないのですが」等と言う人がおります。このところが「成功学」の現実的で一番難しい問題の一つであり、大多数の人々がブレイクスルーできないでいる大問題なのです。

それらの人々は、おそらく潜在意識がマイナス化されているので、潜在意識が成功理論をフィルターにかけ（「実行レベルの第3法則」参照）てしまうので、いかに顕在意識で成功理論等を学んでも、潜在意識が成功理論を本気で受け付けていないのです。つまり、潜在意識のマイナスのフィルターにかかって成功理論が、自分の「納得状態」になっていないからです（前記「実行レベルの第3法則」による）。結果として、「成功理論」が信じられないし、「やれば出来ると信じて実行すれば実現できる」と信じることができないのです。

● アドバイス

これらの人々は、まず第一に「潜在意識をプラス化」することから始めなければなりません。（「人間意識のプラス化の法則」「顕在化の法則」参照）。この能力は、①プラス化する能力と②プラス化した状態を保つ能力から成り立っています。

さらに「信じる」ためには③「素直な心」がいる。これも重要な能力です。「素直な心」になるように訓練すべきです。これらの能力が合成されて初めて、「信じる能力」ができてきます。

事実「素直」に信じられる人々は、信じられない人々よりは圧倒的に数は少ないが、かなりの人々が「信じる能力」を持っています。

それらの人々は言葉に表すのは困難ですが、言わば「スーッと」信じられるのも事実です。

第二に「実行レベルの法則」を学び、潜在意識のフィルターがマイナスになっていると成功学が実行レベルにならないことを理論的に理解し、潜在意識がだんだんとプラス化していくのをチェックすべきです。これは「形から入るの法則」の通り、最初はぎこちないですがすぐ習慣化します。そのためには、当初は毎日、この

●潜在能力
球の法則

本のどこかを読んで下さい。（「上達の法則」参照）
第三に、「潜在能力球の法則」を読んで自分にも人並みの能力があることを納得して下さい。
そして、右記の第二の通り、この成功学の本を毎日読んで下さい。そして「信じるの発展法則」の通りに信じる力を強めてだんだんと「エネルギー信念」にまで高めて下さい。

成功の敵の法則

成功の敵は自分自身である

●信じきる

●思っていない

●立証
●自分自身

「自己や自分の望んだ成功は、自分自身がまず「成功出来ることを信じきらなければ」まず出来ません。（「信じ切るの法則」参照）

一般の方は①自分が成功出来ると思っていないから、②成功行動はとれていないし、③成功原因は出来ていない。

したがって、④成功は遠いところであり、自分の身近にはなく、⑤成功は現実化していない。

「暗示の法則」、「信じきる（信念）の法則」等においても、そのことは立証されています。

したがって、成功の敵は「成功出来ることを信じない」自分の潜在意識、マイナス発想、それゆえ成功行動をとらないことです。すなわち、全部自分自身の中に原因があります。ゆえに成功の敵は自分自身です。

アドバイス

- ①「変えられるものの第1法則」によって「自分」は変えられる。
- ②「自分を変えられる」ので、「形より入るの法則」によって、自分を変えることができます。
- ③「形より入るの法則」によって自分を变えることが出来るので成功の「敵」を味方にすることができます。

④成功の敵が味方になったので成功出来る。

要素分解法の法則

目標に対する「障害」を
解決出来ると確信し、
要素分解すれば、
解決出来る

- 障害
- 動かぬもの
- 解決する方法
- 要素分解
- 要素分解法

目標設定時や目標を達成していく過程で、いろいろな障害にぶつかるものですが、その障害を、目標達成していくことを制限している障害物、すなわち「障害している動かぬもの・条件」と考えれば目標を阻止する条件となり、成功は実現しません。

一方、その障害を解決出来る。または解決すべき条件と考えれば、解決する方法や解決する条件を考えれば良いこととなります。

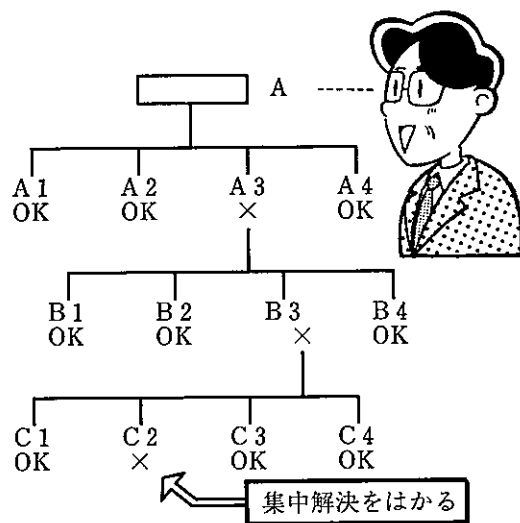
すなわち、その障害を構成しているいくつかの要素に分解してみる（要素分解）。そして、その一つひとつの要素を詳しく検討したり、解決方法を考えたり、当たってみたり、代替物で補ってみる。するとほとんどの要素は解決出来て、「障害」ではなくなります。最後に残った一個か二個の要素の解決に全力を投入する。そうすればほとんどの障害は解決出来るようになります。

この要素分解法は、小成功（成功分解の法則）と共に、成功達成のポイントです。

【イメージ図】

今、Aという経営課題があります。

図28 イメージ図



このAをいきなり見て、自社にとって「この経営課題は達成されない」と考える考え方が障害物・障害条件と見る見方です。

一方、「この経営課題はきつと解決出来ると考えて、図28の如く要素分解していく」。すると、A1とA2とA4の要素は解決出来るが、A3は自社ではまだ解決出来ない。とすると、同様にその解決出来ないA3を要素分解していく。今度は、B3が解決出来ない。すると、そのB3を要素分解する。最後にC2の要素が解決すべき要素として残る。このC2は、要素分解された後であるので「A」より、はるかに規模が小さい障害です。したがって、このC2の課題を「集中解決」をすれば、簡単に解決出来るはずだ。

C2が解決出来ると、すつと上まで、すなわち、Aの経営課題が解決出来たこととなる。こう考えればAを「解決出来る」と考えたこととなります。

この考え方が「成功学」の考え方であり、プラス型、積極型、成功型の考え方といえます。

主人のお城の法則

内欠外良の法則

主人や男性や上司を
外から見ると、立派なお城である。
内から見ると、
欠点や弱点が目立つ

●内を見る

●欠点を見る

●外を見る

●内欠外良

主人や男性は、外から見るとなかなか立派である。

しかし、家庭内で、妻や子供の立場（内側）から、主人や男性を見ると（内側から見るので）欠点、弱点はまる見えです。

そこで、日本人に多いマイナス思考で、それらの欠点、弱点をいつも見ると、「マイナスを見る心のクセがつき」（見るクセの法則）マイナス回転していく。（潜在意識に「マイナスの見方」が投入される）そして、ケンカや親子の離反となっていくのです。

一方、外を見ると、他家や他社の欠点や弱点は見えにくいので、外部の主人や男性や上司や他社は立派に見える（「会社のお城の法則」参照）。世間でよくいう「外は良く見える」という現象です。

(1) 内の主人は欠点だらけ、どここの主人は立派！

(2) 我社は悪い、他社は良いとなってくる

必然的に、常に「内部の欠点」を見、「外部の長所」を見る「心のクセ」、すなわち性格（見るクセの法則）が形成されていき、潜在意識に深く深く「内部は悪い」「外部は良い」の考え方が定着するようになります。

それゆえ、この法則は別名「内欠外良の法則」といいます。この見方を「内欠外良の見方」といいます。

●内部破壊

重要なことは、この見方は、内部の欠点や弱点ばかり見て、外部を褒め、内部の欠点や弱点ばかりを指摘するため、内部対立や不信感を増大し、やる気を失わせることにつながってしまいます。
すなわち、主人や男性や上司を弱体化すると共に、その構成要素である家族や、社内の部や課を弱体化させ、ひいては内部を攻撃し、内部不信を増長し、内部を破壊していくのです。
あたかも、虫歯のバイキンが槍で歯（お城の内部）を突っ突いているようなイメージとなります。

●バイキン

●プラス化

アトハイス

①この場合には、プラス発想を学び、内部のプラス面、長所等を見る心の訓練をしなければなりません。潜在意識にまでしみついたマイナス思考の考え方を、心の訓練により「形から入るの法則」により、「形から入る ↓ 練習 ↓ 習慣化 ↓ 心のクセ、性格」とプラス型の心に変えていかなければなりません。
そして、家庭内や社内等の集団の中でつまり「現状内での自己の生かし方」プラス発想の仕方を学ばなければなりません。（「現状出發能力の法則」参照）
②現状内でプラス発想をし、地動説で、
(f) 自己の生き方、成長発展の仕方は無数にある。
(h) 自分の所属集団の生かし方も多数ある。（「地道説の法則」参照）

感情の法則

人は理性よりも感情に訴えられた時
より行動をおこすものである。

●理性 — 一般的に「理性」は頭脳の世界であり、特に左脳の世界であり顕在意識の世界です。一般に人は理性に訴え

●感情

●潜在意識

●感情に訴える

●理性に訴える

られると、まず顕在意識で判断し、しかる後に行動等が行われる。

反対に、一般には「感情」は感性の世界であり潜在意識の世界に深く関係している。従って、感情に訴えられると、良いものはずっと潜在意識に入っていく、すぐ行動となる。(悪いものはストップする)

人の行動は「潜在意識」に反してはなかなか行動しにくい。つまり、嫌なこと、嫌いなことは実行したくない。他から強制されている場合でも、いやいや不承不承行動を起こす場合もあるけれど、「心」「潜在意識」はかなり抵抗していることが多いのです。

以上の通り人間は感情に訴えられた時、理性の時のように、左脳等での比較や判断等がないので、より動くものです。したがって人を動かそうとする時は理性の世界ではさうと、証明や説明をしておいて、より多く感情や潜在意識に訴えるべきです。これは販売の法則でもあります。

一方「理性」のみで動く人は少ない。

理性に訴えられた時は、一度顕在意識すなわち頭脳の世界で思考され、比較され、判断され、それから潜在意識による無意識の判断を受けた後、OKならば行動となる。この時マイナス思考をしがちな潜在意識のフィクターをくぐりぬけなければならぬ難しさがあります。従って、理性に訴えられた場合は感情に訴えた場合より行動しにくくなります。

苦痛の法則

精神的苦痛の方が

肉体的苦痛より

一般に重い

精神的な苦痛と肉体的な苦痛

●精神的な
苦痛

精神的な苦痛と肉体的な苦痛とはどちらが軽いであろうか。無論、本来は「苦痛」の種類が違うので、比べることはできないものであるが、あえて比べるとするといかかであろうか。

〔例 1〕

K君は、入社間がない新入社員です。入社後一〇日ほど過ぎた時、彼にワープロの仕事が出ました。K君は一生懸命にワープロを打った。上司に見せたところ、ページ間の移動をとまなうかなりの訂正が出た。彼は、ワープロは数日間習っただけであつたので、退社時間には指示通りうまくできませんでした。

IさんはK君の先輩の五〇代の女性社員で、K君にワープロを教えていました。K君のワープロは、翌日の昼までに完成させ、印刷しなければならぬものでした。

Iさんは、K君に「大丈夫！、大丈夫！、明日打てば間に合うから」と言つて、K君を帰してしまつたのです。

そして、K君を帰した後、自分が代わつて、残業してワープロを打っていました。上司は、Iさんに「そんなことでK君に『仕事の責任』を教えられるのか！」「K君は『仕事の達成感』も味わえないじゃないか！」と怒つたところ、Iさんは「K君が可哀相！K君が可哀相！」「だってK君が可哀相！」と言つて、自分で残業して、ワープロを代わつて打つのでした。

この例は、Iさんは女性でもともと感情的な面が強く、自分がK君を教えており、後輩のK君にだけ残業させ、ワープロ技術が未熟なK君が悪戦苦闘する姿を思い浮かべる精神的苦痛よりも、気が楽な自分が代つてワープロを残業して打つという肉体的苦痛の方を選んだのです。

〔例 2〕

A氏は、任意ではあるが、彼の地域のある団体にはいつていた。

ある日、彼は例会日だったので、本当は行かねばならなかつた。例会はお昼頃のスタートだった。

当日、彼は行きたくなかつたので、朝、同僚にあーだ、こーだと理由をつけて、その例会には行かないと

言っていた。だんだんとその例会時刻が迫ってくると、彼は落ちつかなくなり、朝と同じ理由を同僚に言っ
は、さらに落ちつかない様子でした。

例会スタート時刻になると、突然彼はあわてて、例会に向かって出発しました。

この例は、よくあるケースで、読者諸君も見聞したり、自分自身でも何回も経験しているはずで
出席しなければならぬという肉体的苦痛に対し、例会に欠席し、その欠席を正当化するための、①「言い
わけ」を考え、その「言いわけ」で、②自分の気持ちを納得させるといふ精神的苦痛に耐えられず、出席すると
いふ肉体的苦痛を選んだのです。

第11章・潜在能力についての法則

潜在能力球の第1法則

潜在能力は
ほぼ無尽蔵にある
その方向（種類）は、ほぼ無限である

● 潜在能力

潜在能力とは、貴殿にたくさん備わった能力の内、まだ現在までに使用されたり、育成されていない能力のことです。

我々の能力は、どんな能力がどれほどあるのだろうか。心理学者フレデリックパウルズによると「平均的な人間は、その潜在能力の5%〜15%までしか使っていない。二五%も使っている人がいれば天才だと考えられている」とのことです。

例えば、以下に似た話は、貴殿もよく見聞しているはずですよ。

(1) K氏四〇歳は保険代理店を経営中ですが、彼は大学を出るまで「泳いだ事」はなかった。自分も「泳げない」で通してきました。しかし、三十歳過

● やって
た

図29 潜在能力球図



潜在能力球
(360度の3次元)

●内 気
●運 転
●頭 在 化
●未 開 発
●三六〇度
●未 使 用
●実 行

ぎてからふとした時に友人が「泳ぎ」を習いたいと言いだし、「お前もやれよ」と言われてやってみた、そうしたらだんだんと上達し、今では四、〇〇〇mでも五、〇〇〇mでも平気で泳ぐことができるようになりました。

(2)日本人は内気型が多く、人前で「話す」ことは苦手と言っている人が多い。しかし、そんな人がカラオケになると、マイクを離さない人が多く多いことでしょう。

(3)ある女性が家族中の者に、「ドンくさい」、「少しのろまだから」「姉さんは運動不向きだから」と言われて、四〇歳まで自動車の運転をしなかったが、ふとある機会に運転の必要にせまられて、自動車学校へ行って習ったところ、今ではスイスイ運転し、女性で名古屋から京都や大阪までも一人で運転して行けるようになりました。

以上は潜在能力が顕在能力化した例で、このような事例は、読者もたくさん知っているはずで、

これらの例からもわかる通り、潜在能力はまだ未使用だったり、まだ育成されていない能力であるので、我々は次のように考えます。

すなわち、地球を思い出し下さい。「どのような能力」(種類)という時は、地球の中心から、あらゆる方向へ、三六〇度の二次元ではなく、三六〇度の三次元方向というほどにもすごい種類の能力を持っているのです。

人間活動の方向(種類)は書きだしたら一ページや二ページでは終わらない。その意味で三六〇度の三次元です。

重要なことはこのように多方面のものすごい種類の能力は今までに使ったことがない、今までに使う機会がなかっただけです。または、少し使っただけです。

その証拠は右記の三例の他にも、

(1)自分のやれなかったことを多くの人々が実行している。(それらの人々は、「その能力を使う機会があった」)

(2)貴殿が今まで実行したことの無いことを、一、二年練習(できれば先生について)してみると、たいいてい

● 一部使用

● 無尽蔵

のことは（プロまではいかないにしても）かなりの程度出来るようになります。したがって、人間は、実際には球の中心から三六〇度の三次元に相当するほど、多方面の多種類の能力を持つて居るのです。しかし、実際には、現在までの「短期間には」「使ったことのある能力」「育成したことのある能力」は、その「一部」または「数方向の部分的な方向（種類）」のみであると言えます。したがって、我々は地球の中心から見た地球のように、三六〇度の3次元の「ありとあらゆる方向の未開発の能力方向を持つて居る」「ほぼ、無尽蔵」の能力を持つています。貴殿の能力は、ほとんどがまだ未開発である。貴殿の能力は、現在までに、ほんの少ししか使われていない。貴殿の能力は、使用されるのを待っている。貴殿は、未開発の能力を顕在化し、世の中のお役に立つべきです。

人並みの法則

潜在能力球の第2法則

潜在能力の差はほとんどない
(ほとんどの人々が人並の能力はある)

● 三六〇度

潜在能力の方向（種類）は球の中心から、球の各方向を見たほど、三六〇度の三次元方向（種類）ほどあるというのが潜在能力球の第一法則です。

● パワー

しからば「能力の程度」は、「能力の差」ほどの程度であらうか。右の第1法則のNo.1、No.2、No.3の例や我々の日常を見回してみると能力の差ではなく、大半が「その能力

●人並み

をどうやって育てたか」、「どんな方向の能力にどれくらいのパワーをかけたか」(程度×時間)の違いとなっていることに気づきます。

すなわち、パワー(練習程度×時間)をかければ、ほとんどの領域で、「我々は、人並みにできる」ことを発見します。

ただ現実には、音楽や絵画等の芸術の分野や高度の技術的、専門中の専門的分野においては、「才能」とか「天才」とか言う領域があることも事実です。

これを例えれば、地球の表面の如く、海も、大陸もあり、さらに確かにエベレスト山もあれば、富士山もあり、伊吹山もあり、名もない裏山もあります。しかし、平らな大地も、盆地や平野も多いのです。

つまり、能力の差は確かにあるが、しかし地球みたくなもので、地球の表面の凸凹をのみ見ていけば大きな差があるように見えるけれども、地球全体から見れば、その表面上の高低の差は少ないということです。

すなわち、地球の中心から、地球の表面(大地)までの距離に比べれば、地球の表面の高低差は少ない。すなわち、次のように言うことができます。

我々の潜在能力は、地球の中心から地表までの距離のように、「ほとんどの人が人並みの(ほぼ同等の)能力」を持っています。しかし、エベレスト山や富士山や、伊吹山があるが如く、芸術や専門分野では、確かに才能や天分の必要な分野があります。

しかし、エベレスト山や富士山と平野との差は、地球の中心よりの距離に比べれば、きわめてその差は少ない。ゆえに「潜在能力球」ということができます。

この意味で、潜在能力の差は少なく、「ほとんどの人は人並みの能力がある」すなわち、「やれば出来る」のです。

パワー(練習程度×時間)をかければ、人並みには出来るようになります。問題はどの分野にどれだけのパワーをかけているかの違いだけです。

●差

●高低差

●人並みの能力

●人並み

部分的使用の法則

潜在能力球の第3法則

潜在能力とは
未完成で、未熟で、
開発途中の、育成途中の能力である
(部分的に使用能力である)



●第2法則 未使用

●部分使用

●開発途中

潜在能力球の第2法則は、ほとんどの人は、人並の能力があるということでした。

しかし、そのことは我々がそのすべての方向の能力を使っていたり、育成しているということの意味していません。いや、むしろ現実には三六〇度の三次元の方向のものすごい数の各種能力は、その種類が多いので、「ほとんどの領域の能力は、使ったり育成したことがない」のが現実です。

また、使ったり、育成したことがある能力でも、通常我々には、「限られた時間」「限られたパワー」しか持っていないので、十分にその能力を使い切ることができません。

例えば、貴殿は仕事をしなくてもよくて、コーチに支払い得る金に困らなければゴルフに集中して、ゴルフでシングルになる自信があるはずだし、まず九五%以上の確率で出来るはずですが、同様のことはほとんどの領域に共通です。

すなわち、我々の「潜在能力」とは、ほぼ無限(第1法則)にある潜在能力の内、「たまたま使用したり、育成した能力」で顕在化した能力なのです。

丁度、地球の地表のように表面に表われてきたものです。そして、それは通常我々の「限られた時間」「限られたパワー」しかかけていないので、「未完成で」、「未熟で」、「開発途中の」、「育成途中の」能力とすることが

●限定的

●どの能力

できます。

つまり、地表の凸凹の如く、時間やパワーのかけ方の違いで顕在能力としての凸凹ができるのです。

その意味で、一般人の顕在能力は「限定的使用能力」「二部的使用能力」と言うことができ、著名な芸術家や、プロや、天才は高度使用能力（彼らはきつと「まだまだ」と言うだろうが一般人に比べて）と言い得る。

何と、我々は我々の能力を「十分に使い切っていない」のです。

我々の潜在能力は「無尽蔵」なのです。

我々は潜在能力を上手に引き出し、育成すればとてもすごい能力が発揮できるようになります。

顕在能力もまだまだ「限定的使用」「部分使用」の範囲です。我々は上手に能力開発すれば、顕在能力も潜在能力も、ものすごい能力を発揮します。この方法こそが「成功理論」であり、成功学です。問題は、成功や目標を実現するために、我々は「どのような能力を開発し、どの程度集中するのか」です。

やれば出来るの法則

潜在能力球の第四法則

- (1) 我々の顕在能力はまだまだ未完成で、部分的使用で、十分に育成できていない。したがって十分に育成すれば、すごいパワーを発揮する。
- (2) さらに我々は潜在能力を無尽蔵に持っている
- (3) したがって何でもやれば出来る

● やれば出来る

「潜在能力の第1法則から第3法則」までをまとめると、右記のようになります。我々一般人の顕在能力は、時間やパワーの制限下での「顕在化」であって、まだまだ十分に能力を引き出していない「部分的使用状態」です。したがって十分に育成すれば、ほとんどの方向、領域においてすごい能力を発揮するようになります。

さらに、第1法則の如く、潜在能力は無尽蔵にあるので、この両者を合わせると我々は、ほとんどの方向領域において、なんでも「やれば出来る」のです。

最低でも集中化すれば「人並」にはかならず出来るのです。



一点集中主義の法則

弱者勝抜きの法則

未使用の潜在能力や部分的開発の顕在能力に「一点集中のパワー」をかければ差別化能力のレベルにまで到達する

●開発途上

潜在能力球の第3法則（顕在能力とは、未完成で、未熟で開発途中、育成途中の能力である）によって、我々の顕在能力は、「限られたパワー」、「限られた時間」しか投入していないので、その能力は、開発途上の能力であることがわかりました。

したがって、その能力に「一点集中」して、他者、他社以上のパワーと時間をかければ、その能力は飛躍的に増大する。やがては、他者、他社に対して「差別化された能力」となり、確実に「成功原因」となっていくます。

●あつたり前

また、世間には、「あつたり前の法則」（あつたり前の事項をきちんと実行していると、差別化能力となる）があり、

①人間はわかっていることでも、

②頭ではやらねばならないと思っけていても、忙しかったり、ついつい現状維持で前と同じことをやったりして、なかなか一つの事項をきちんと行うことは

できません。人間は分かっている、なかなか、きちんと実行できないものです。したがって、あたり前のことにパワーをかければ、すばらしい「差別化能力」となってきます。

考えさせるの法則

アイデアや問題解決等を

潜在意識に考えさせると

良いヒントやアイデアが出てきやすい

● 経験

例えば、貴殿は何かの問題を解決しなければならぬ時、なかなかいい案が浮かんでこなくて、ジリジリしたり、イライラしたりした経験があるはずで、

そんな時、何か他のことをやっている時や自動車を運転していたり、寝ていたりする時に、ふっとそれらの問題の解決策が、浮かんできたりする経験をもっているはずで、

その他、アイデアやヒントや人名や決断や忘れ物の場所等々いろいろあります。

これらは、それらのことを「潜在意識が引き続き考えていてくれた」と考えることができます。

さすれば、逆に何らかの問題やアイデアやヒントなどに窮した時、

(1) かなりの程度まで

図30 考えさせる図



●プラス型
マイナス

●考えさせる

(2)一定のレベルまで

考えたり、究明したり、探したりしておいて、後は「潜在意識に考えさせる」のです。すると何かの拍子に何か他のことをやっていたり、寝ている時に「ピカー」と解決策やヒントや決断を与えてくれます。

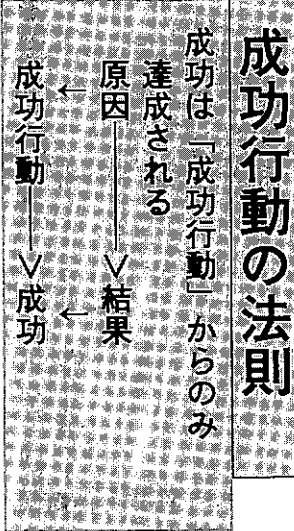
潜在意識がかならず与えてくれるとか、いつまでに答えを与えてくれるとかは言えない（右記(1)や(2)にある程度比例するようである）が、経験上非常に有効ですばらしいヒントやすごいアイデアや解決法である場合がしばしばあります。

ただし、それらの解決策やアイデアは、日頃我々が潜在意識にプラス思考を吹き込んでいるのか、マイナス思考を吹き込んでいるのかによって、潜在意識が下す解決策やアイデアや決断は、プラス型の解決策であったり、マイナス型の解決策であったりします。すなわち、潜在意識がいつもプラス型に訓練されているか、マイナス型に訓練されているかによって潜在意識もいつものパターンによって、解決策やアイデアや決断を下すものです。

追記：筆者はこの法則を講演などの折りに、よく口頭で説明していたが、今、現実にある問題で（他の仕事をしていた時）、潜在意識にすばらしいヒントをもらったので、一気に文章化したものです。

第12章・成功行動についての法則

成功行動の法則



● 成功原因

● 成功行動

● 成功行動群

● シナジー効果

● 口実

「原因・結果の法則」により、原因によって結果がもたらされています。

しからば、成功（結果）は何によってもたらされるのでしょうか。それは、成功行動（原因）からです。

原因である「成功行動」がなくては、結果である「成功」は達成できません。

いかに大きな夢を持ち、大きな大きな目標を立てようとも、各々の目標にむかっただけの日々の一歩一歩の着実な成功行動がなくては、目標は達成されません。

この成功行動は、原因・結果の法則のプラスの相関からもわかるとおり、「成功行動群」なのです。

すなわち、「成功目標」に対して、「プラスの相関」を持っている各種の成功行動群ということができます。

大切なことは、この「成功行動群はシナジー効果」（相乗効果）を発揮するということです。成功行動の数が増えれば増えるほど、幾何級数的に効果が上っていきます。

我々はこの地道な成功行動群を、つつい忙しさのあまり粗末にはしないだろうか。「忙しさ」の中に何

● 日常業務

● 情性

● 成功行動

● 実行

らかの実行しない口実をもうけて、自分の気持ちに納得させてはいないだろうか。我々は日常業務ばかり行なっていて、結果として時間がなくなってしまう、成功行動群や戦略行動をなおざりにしてはいないだろうか。

我々は日常業務ばかり行なっていて、情性に流されてはいないだろうか。

さあ、①自分や会社の大きな大きな目標に対しては何が成功行動か、②自分の成功目標面（特に集中したい分野）、経済面、能力開発面、健康財産面、家庭生活面、所属集団面等々の目標に対しては、何が各々成功行動なのか、書き出してもう一度整理してみよう。

そして実行しよう。自分の未来に対して、我が社の目標に対して、雄々しく、確実に一歩一歩どんな妨害にも負けずに。

くじけそうになったら、

成功学の本を読もう。

成功を目指している友と語ろう。

未来に燃えている友と語ろう。

サクセスクラブに友がいる！

未来を！ 希望を！

一歩の勇氣の法則

成功は「一歩前進する勇氣」から生まれる

● 勇氣

確かに未知のもの、未経験のものを実行しようとする時には大きな勇氣がいります。成功のような大きな目標（計画）を実行しようとする時には、清水の舞台から飛び下りるような勇氣が必要です。しかし、いかに何

度も考え、いかに緻密に計画を練っても「一歩前進する勇氣」がなければ成功は達成されません。成功に向かったの行動（成功行動）や（成功原因）がなければ、成功（結果）は実現されません。成功行動（成功に向かったの行動）は、その第一歩を踏み出す勇氣がなければ実現されないのです。すなわち次のようになります。

成功目標↓成功計画↓勇氣↓第一歩（原因）↓成功行動（結果であり、かつ成功原因）↓成功

この大変大きな勇氣を克服する方法としては、

- (1) 出来る事を信じることです。
- (2) 信じる事を「信念」や「エネルギー信念」にまで高め使命化することです。（「信じきるの法則」参照）
- (3) チャンスの法則シリーズの条件充足を十分に行うことです。
- (4) 「開けていくの法則」を何度も読み信じることです。
- (5) 「思うことは実現するの法則」を信じ、「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い」を持つことです。

それらの成功行動のいくつかを実現していけば、その間にシナジー効果（相乗効果）が発生し、目標は益々現実のものとなり、成功が加速化され実現していきます。貴殿は成功行動をいくつ行っていますか？

行動と思考の法則

人間は一般に、

行動するとプラス型、積極型

になり

考えるとマイナス型、消極型
になる傾向を持つ

●行動する

「行動する」ということは、一般に一番難しい「勇気ある第一歩」をすでにクリアしている状態であるので、以後は慣性の法則によりどんどん進みます。

したがって、明るい展望も開け、前進している間に多くのチャンスを探んだり、新しい取引先や友人や紹介者などでもでき（「開けていくの法則」参照）、意外に新しい展開も起きます。

したがって、本人も自信を持ち、また「なァーんだ意外に簡単だなァ」ということで、益々やる気になってきます。つまりプラス環境が起きやすくなります。小成功を一つ二つと繰り返すことになれば、成長の実感も掴むことができ、やる気になりプラス循環していくようになります。

反対に考えると、日本人の八〇九割くらいの人々がマイナス型なので、出発前に直ぐに障害物や障害をたくさん発見し、そのことばかりを気にします。また、以前に失敗したことばかりを考えてしまいます。目標に関することでも成功した場合は一〇二割程度のこと、失敗した場合や失敗に備えての用心のことばかりを八〇九割方考えてしまいます。

結果として「一歩前進する勇気」が出ず、マイナス型になってしまい、消極的になっていきチャンスも失いやすいのです。こんなタイプには頭の良い人が意外に多いのです。

●プラス循環

●考える

● マイナス

我々は、学校や家庭で、いかん、いかんと言われ続けてきました。出る杭は打たれるなどの、マイナス主義的教育を多く受け、潜在意識がマイナス型になっていることが多いので充分注意すべき点だと思えます。「何も考えずに行動しよう」と言っているわけではありません。

有言実行の法則

有言実行の成功率は
無言実行の一〇倍の
成功率がある

● 無言実行

日本人は、奥ゆかしいことを好みます。したがって「無言実行」を好み、「有言実行」はほら吹き型と考え、あまり好まれません。

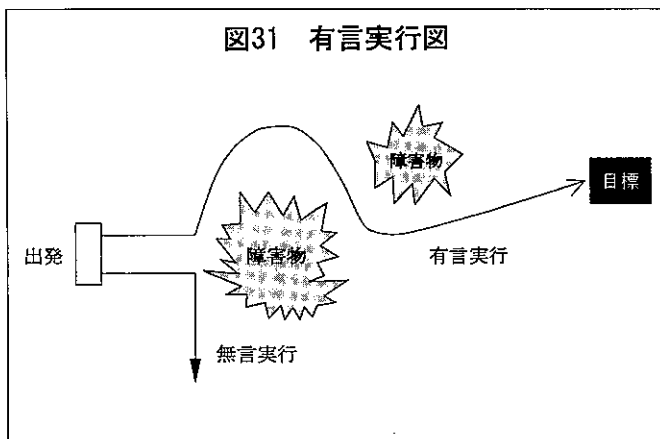
● 自己弁護

日本人があまり「有言実行」を好まないのは、村集団社会における、自己弁護（イ、失敗した時恥ずかしい。ロ、法螺吹きと言われるたくない。ハ、意図がわかってしまう。ニ、言わずにいて、他社、他人を出し抜きたい、等々）の考え方や自己主張のなさが強いと思われ、かなり陰性であるといえます。

● 障害に弱い

しかしながら、無言実行は障害に弱い。無言実行で目標に向かっているとき、障害にぶつかると他人に発表してないので、簡単に止めたり、自分自身に「言い訳」をして止めてしまいます。また、自分自身で障害を「克服できない理由」を見つけて、自分自身を「納

図31 有言実行図



●有言実行

得」させてしまうのです。「あの人も出来てないから、自分もしようがない」などと、出来ない事を正当化してしまいます。すなわち無言実行は障害に弱く、継続が困難です。

●思うことは実現する

しかるに有言実行は、他人に発表してあるので、多少の障害にあってもやり遂げねばならない。「他人に発表してあるので中止の理由が見つかりにくい」「中止しようとする、公表してある人々を納得させなければ、自分の名譽がなくなってしまう」など障害にぶつかっても何がなんでも、やり抜いてしまわなければならないから、自分で自分を崖っぷちに追いやることにもなります。

また有言実行は、他人に公表して、目標を確実にとらえているので、「思うことは実現する」こととなります。

●成功パターン

さらに有言実行は有言して実行する、すなわち「成功パターンの法則の4」に言う最初から目標が達成された如く考え、行動し、目標の実現を目指すためには有言実行の方が数段すぐれているのです。

先楽後苦の法則

キリギリスの法則

楽信の第1法則

先に「楽」をすると

後から「苦」が来ることが多い

●先 楽

人間は、一般に「楽」を求めます。楽の方が楽でいいわけですが、したがって、人間はある意味で「楽」を求めて機械や自転車や自動車、あるいは飛行機を開発することによって、すなわち文明を発展させてきたともいえます。「楽」をしようとして、工夫改善や発明などを行ってきたのです。しかし、一個人一企業レベルで、成

功や目標の実現を考える時、先に「楽」をしようとすると、

(1) 「楽」をしようとして、成功行動が不十分になりやすい。(「成功行動の法則」)

(2) 「楽」をして、上達しない。(「上達曲線の法則」)

(3) 「楽」をして、品質等のレベルが上がらない。

(4) 「楽」をして、能力等のレベルが上がらない。

(5) 結果、評判を悪くして企業レベルでは売り上げが伸びなかったり、個人レベルでは能力不足で給料等が上がらないこととなる。すなわち、先に「楽」をすると、後から「苦」が多くなります。イソップ物語で言えばキリギリス型になります。

読者の皆さんから「何を分かり切ったことを書いているのだ」とお叱りの言葉を受けそうですが、実は実業界では「楽をしたい」というのは実に多い願望なのです。

F社長は建築関係の仕事をして繁栄していますが、コンサルティングのテーマに大真面目に「楽をした」という要望が出てきます。

K社長も四〇歳ぐらいで保険関係の仕事をしています。よく「楽をしたい」と話しています。これらの皆さんの多くは、かなり繁栄しており、身体的に楽になりたいという願望です。

このように繁栄している場合でもこの「先楽後苦の法則」と「先苦後楽の法則」が作用しますので、「楽」を実現するためにはほとんどの場合、一旦「先苦後楽の法則」を通り抜け、新しい体制を作らなければならないことが多いのです。

ましてや、現在 ①繁栄していない、②並みの、③信用力が普通程度の、④熱烈なファンがあまりいない、などの企業や人々が先楽を実行すると、後苦になりやすいこととなります。

したがって、次の法則が成り立ちます。

● 楽をした い

● 後 苦

パワーアップの法則

「楽」 実現の第1法則

楽進の第2法則

(特に身体的に)

「楽」を実現するためには

一旦「先苦後楽の法則」を通り抜け

「楽」のできる

新体制を構築せねばならない

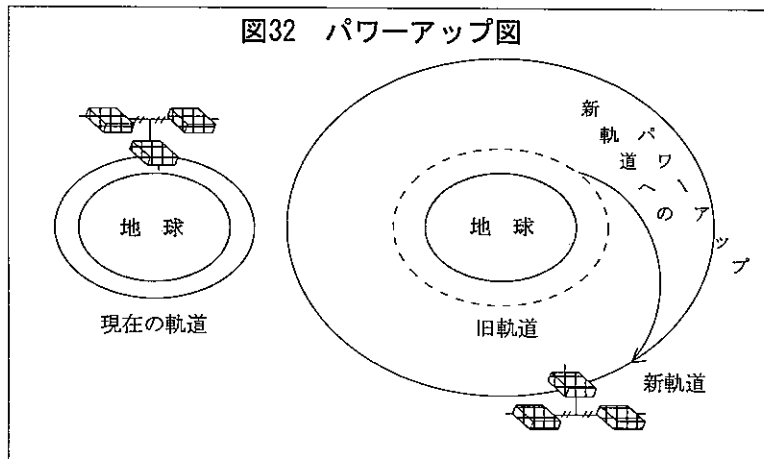
● 第一法

身体的に「楽」のできる新軌道に乗るためには、それに相応しい「方針」「戦略」「計画性」を必要とし、さらにそれらを「実現する強力なパワーアップ」が必要となります。それらがなければ、バランスの取れた新体制は構築できません。

● 第二法

- (1) 改善・工夫
 - (2) リエンジニアリング
 - (3) 効率化設備投資
- などによって実現できる場合も多いものです。

図32 パワーアップ図



この方法が「楽」実現の第二法です。
したがって、次の法則が成り立ちます。

改善工夫等の法則

「楽」実現の第2法則

楽進の第3法則

「改善・工夫・リエンジニアリング」
「効率化設備投資等々」によって

新体制を構築し

「楽」を実現できる場合も多い



精神的楽の法則

“楽”実現の第3法則

楽進の第4法則

精神的に「楽」を実現すると
多くの場合競争に破れる

精神的に「楽」をすれば、当然のことながら

- (1) 発想がなかったり
 - (2) 戦略がなかったり
 - (3) 改善工夫がなかったり
- して成長発展が止まり、多くの場合、競争に負けることとなります。

先苦後楽の法則

アリの法則

楽進の第5法則

先に「苦」をすると
後で「楽」をすることが多い

●先 苦

先楽後苦の法則（キリギリスの法則）に対して、先に苦勞して①学び、②仕事をし、③実績を積むとそれらの成果によって、成功や目標の実現等々の成果が実現され、それによって楽をしたり成功したり、苦境を免れたり、ピンチを乗り越えたりすることが多い。

すなわち、先に「苦」をすると、後で「楽」がくることが多い。
イソップ物語では、アリ型と言えます。

このイソップ物語では、冬とか、危険、等々に備えておけ！。ということと、先に良く働いて成果を実現して、将来に備えよということを教えているわけです。すなわちこの法則を教えているのです。



楽進の法則

楽進の第6法則

成功学においては
「努力」ではなく
楽しく進んで行おう！
すなわち「楽進」である

● 努力

「一生懸命実行する事」を努力と言われています。
努力しなければならぬ、とか
努力が不足している、とか

努力すれば出来る、とか言われてきました。

また、「社長」「社訓」の中にもこの「努力」が入っているものが多くみられます。

しかし、従来から用いられてきた「努力」という言葉は、その背景や使う場所にどうしても、

A、困難に立ち向かう

B、困難な状況下で

C、多大の努力（仕事や、エネルギー量や、時間数）を払う

D、苦勞して行う

E、額に汗して

F、重い荷物を背負って

といった状況に結び付いています。

● 努力ニュアンス

● 成功理論
では

成功理論において、自分の夢を目標設定し、その目標に向かって実現のための計画を立案し、その計画に沿って「小成功」を次々に実現していく時は、前記のAとFの状況とは根本的に違います。

すなわち、自分の楽しい夢、それが具体化した「目標」に向かって「小成功」を繰り返して実現し、

(1) 目標に向かって着実に前進している喜び

(2) 「小成功」を達成する喜び

(3) 「小成功」を実現してゆく手ごたえ

(4) 「小成功」を実現しながら「オレでも」「私でも」「出来るんだ」という自信、自分の存在感、人生の喜び、

楽しみ

(5) 生き生き、ワクワク実行する

(6) 目標達成の確信によるはやる気持ち、「はやく実現したい！」

(7) 「目標達成」「創造の喜び」「存在感」等により、徹夜でも疲れないような自分から進んでの打ち込みなどが

あります。

すなわち、「努力」とは、イメージやニュアンスがまったく違い、世界が違うのです。

残念ながら、(1)と(7)に相当するような日本語は思いあたりません。

無理ありません。今までの歴史においては、「成功学理論」はなかったからです。(二十世紀の大発見の法

則「参照」)

つまり、成功理論にしたがって、楽しい夢や目標を設定しその実現に向かって、生き生き・ワクワクしながら、小成功を達成する喜びをいっぱい感じながら行うのです。つまり、

自分から楽しく進んで行う

または、生き生き、ワクワク行う

ということ、努力ではなく「楽進」と言うことができます。

● 楽
進

楽進の世界の法則

楽進の第7法則

一般の世界は、「努力(苦・楽)の世界」であり、成功学・成功理論の世界は「楽進の世界」である。

●苦楽の世界

世間一般には「先楽後苦の法則・キリギリスの法則」や「先苦後楽の法則・アリの法則」がよく言われています。

これらは、人間の本質？ である「楽をしたい」という欲求と「楽」のマイナス言葉である「苦」の世界の概念です。つまり、良い世界が「楽」であり、良くない世界が「苦」であり、楽も苦も同じ世界です。そして「楽」は努力の少ない概念であり、「苦」は努力を多く必要とする概念です。

しかし、「楽進の法則」のように、世間や世の中には、

- (1)好きなことをして、努力や苦勞を感じない事例、
- (2)やり甲斐のある事や仕事をして、苦勞や努力や苦痛を感じないこと
- (3)目標にだんだんと近付いていくので、生き生きワクワクし、苦勞を喜びと感ずる事例等々が多くあります。

これが「楽進の世界」であり(楽進の法則)参照)、一般には努力や苦勞と見える状態でも、本人は喜んで実行していたり、充実感で苦勞と感ずていなかったりします。(図33参照)
これが成功学の世界です。

●成功学の世界

● 楽
進

成功学の世界は「よりよい考え方」「より効果的な考え方」「運命を良い方向に変える考え方」「成功の実現の仕方」「いかにしたら目標を達成できるか」「いかにしたら、自分や自社が良い方向に変革・脱皮できるか」等々の世界です。常にプラスイメージであり、達成感や充実感、やり甲斐等々となるわけです。このような概念は、日本語にはありません。「楽進の法則」のところで、楽しく進む、すなわち「楽進」と名付けたわけです。

ポイント
サクセス人間は成功学の世界で
充実感を感じながら
生き生きワクワク前進すべきである。

図33 楽進の世界図

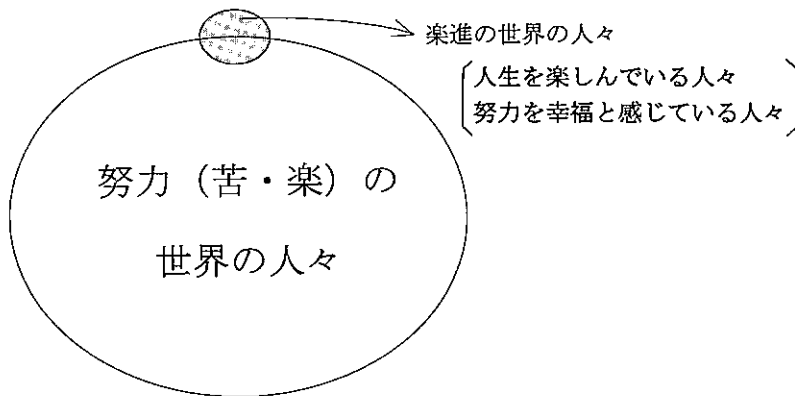
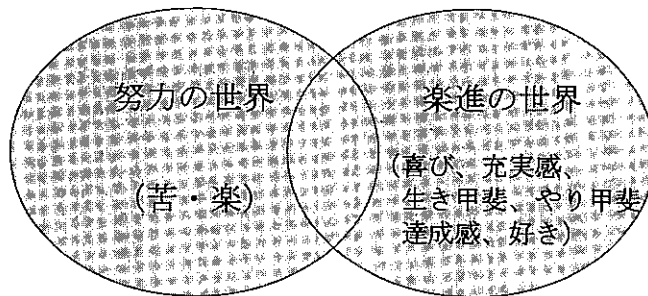


図34 「楽進の世界」説明図

一般の世界

成功学・成功理論の世界



同じ行動
同じ状態
同じ仕事

一般の世界

成功学の世界

好きでない・普通の世界
喜びのない・少ない世界

{努力} と {感じる}
{苦勞} と {思う}

▼マイナスイメージ

{ (右の1~5が)
ない・少ない }

好きの世界
喜びの世界

{努力} と {感じない}
{苦勞} と {認識しない}

▼プラスイメージ

{ 1. 生き甲斐
2. やり甲斐
3. 達成感
4. 充実感
5. 生き生き
ワクワク }

継続参加の法則

共通の目的・目標を持った集団では、継続参加者の中から、達成者や成功者が出ることが多い



● 継続参加

● 確率

● 各種の集団

● 成功環境

● 成功出来ない

人間はいろいろな集団を作るが、共通の目的や目標を持って、集まって集団が形成された時、それらの目的や目標を達成する人々は、ほとんどの場合、その集団に継続参加している人々です。

例えば、国家資格を取ろうとして、職業資格試験予備校に多くの人々が集まってくる。スタートした時は教室はいっぱいだったが、時間と共に徐々に人数が減少し始め、一年後の受験直前になると、人数は三分の一に減少していきつづけます。勿論、合格者はほとんどの場合、継続参加し、残っている三分の一の人々の中から出る確率が高いのです。

英会話教室や各種の教室においても、程度の差はあれ同様の傾向です。すなわち、継続参加している人々の中から、多くの場合、英会話が上達したり、英検に合格したりします。夢や目標や人格等の実現を目的とする「サクセスクラブ」等の成功を目指す集団においても同様のことが言え継続参加者の中から多くの場合、成功者や目標達成者が出ます。

このことは、「成功環境の法則」から言えば当然のことです。つまり継続参加し残っている人々は、その目的や目標に向かって、集団に継続参加していることよって、その成功環境を作り、継続しているのです。

したがって成功環境の法則によって、「成功」の十分条件が満たされて、成功や目標が達成されるのです。反対に、達成できなかった人々や成功できなかった人は、多くの場合、成功環境（継続参加）を作ることによって失敗し途中で止めてしまった人であることが多いのです。

その意味で、継続参加は成功環境の法則を満たすための非常に重要な成功行動といえます。最低限それらの集団についていくこと（継続参加）が大切です。すなわち成功環境の保持なのです。

第13章・地動説シリーズの法則

変えられるものの第1法則

地動説の第1法則

変えられるもの	一般的に変えられないもの
未 自 運 成 功 ツ キ を つ け る 病 気 を 治 す 組 織 風 土 を 良 く す る	過 他 宿 命 去 人 命

●変えられる

一般論
 一般的にいえば、右記の上欄のものは変えられるが、下欄のものは変えられない。実際には、「他人」をどの領域までを他人にするかによって、いろいろ「面白い問題」が発生するが、ここでは一般的に「他人」ということにします。つまり一般的に「他人」を変えることは、自分を変えることよりも大変に困難なのです。

運命と宿命

●運 命

人間の努力等で変えられるものを「運命」といい、変えられないものすなわち人間に生まれたとか、犬に生まれたとか、自分にとつての親、等々は変えることができません。これを「宿命」といいます。
〔「運命と宿命の法則」参照〕

地動説の法則

地動説の第2法則

天動説とは

自己中心的で

他人や外界

地動説とは

他人や外界中心的で

他人や外界より自分の方が

先に変化して

先に向上して

先に動く事によって

成長発展しようと考える行動することである

が悪い
を変えよう
が変わるべき
と思ったり、そう行動することである。

対応しようと考えたり、

●正しい — 人間はいろいろ考えたり、前に良かった事例を参考にして自分なりに正しい、あるいは正しいと思う選択を

● 相手が悪い環境

して行動する。したがって、それが何回も、何度も続くと習慣化し、自分は正しいと信じるし、自分の考え方の行動は正しいと外界に対し主張するようになります。そして、自分、自社と意見が違ったり、考え方が違ったり、思うようにいかないと、相手が悪い、外界が悪い(自分は正しいのに)ということになります。

その外界が、家族や自社企業なら「自分は正しい」ということはかなり通じます。しかし、その外界がだんだん大きくなり地域社会や国家レベルになるとその外界は「環境」となります。環境は一般的には、自分や自社ではとても動かすことができません。

しかるに、経営者は、過去に成功してきており、部下は命令を聞くので過去に成功すればするほど、「自分は正しい、自社は正しい」と思い込み、外界すなわち環境が悪いと思いつまみまします。そして、悪い(と思つてい)る)環境が変わるべきで、正しい自分や自社は潜在意識的には変わろうとしません。正しい自分、自社は天の中心にあつて変わらなず、外界(環境)が変わるべき動くべきと思つています。すなわち「天動説」です。これらの人々は、不況だ、不況だと言ひ、不況は政府が悪い、アメリカが悪いと言つて、自分を変えようとしません。悪いのは環境だと潜在意識的に思つてゐるからです。

これらの人々は、たとえ対応して変化しても、もともと自分や自社は正しいと思つてゐるので、変化しても節約や首切り程度の小手先の対応になつてゐる会社が殆どです。

これに対し、相手や外界と意見が違つたり、自分と違ふと思つたり、環境が自分と少し変わつたり、合わなくなつたと感じた時、自分が変わらう、自分や自社は相手や外界より、より成長しよう、自分を変化して、自社がよりよい方向に動いて対応しようとする少数の人や会社があるのです。

この人々は、外界すなわち相手や環境を変えずに「自分がより成長し、自分の方が動いて対応しよう」とします。これが「地動説」です。

これらの人々は、不況だ！ 不況だ！ と天動説の人々が言つてゐる間に、自分が環境に対して適応しようとして、どんどん自分や自社を変えていきます。

● 天動説

● 地動説

● 環境適応

●成長しなければ損

つまり、たとえ自分が正しくて相手を動かしても、自分が成長しなければ自分が損です。もっと言えば、相手（外界）が悪い悪いと言って、相手を成長させ、自分が成長せずにいたら、自分の方が損なのです。この事が判る人は少ないのです。同様に、自分は正しく、不況だ！ 不況だ！ と言って、環境が悪いといっても、自分が変化し、環境に適應しなければ企業は滅びてしまいます。

ぶつかった時の地動説

地動説の第3法則

- 1、何かにぶつかった時
- 2、問題が起きた時
- 3、ケンカした時
- 4、利害が対立した時
- 5、叱られた時

その機会をとらえて**自分自身が！ 自社自身が！**
地動説で動く時、勝者となり、成長発展する

●天動説

- 人間は（自社は）本来的には、自分中心で天動説です。したがって、
- (1) 何等かの事柄にぶつかった時
 - (2) 何等かの問題が発生した時
 - (3) 誰かとケンカした時
 - (4) 他者（社）と利害が対立した時

● 自分は動かす

(5) 上司から叱られた時
自己保存本能から、自己中心に天動説で、相手に負けまいとして、いろいろ考えたり、行動したり、発言したりします。それは、実に「すごい」エネルギーを発揮します。

そして必死に、

① 相手が悪い

② その問題が悪い

③ その何々の原因が悪い

④ その上司が悪い

⑤ その部下が悪い

⑥ 会社の何々が悪い

⑦ ライバルが悪い

などと主張し、自分（または自分の正当性）を主張します。

その「自分・自社」をよくよく観察して見ると、自分は正しく、自分は動かないで（負けないで？）相手や外界を動かそうとしています。

これは典型的な天動説です。さらに深く観察すると、そのとき自分は、

A、何の進歩もせず

B、何の成長もせず

C、同じ位置におりながら

自己保存本能から、

a、相手に勝とう

b、自分を主張しよう

c、自分の責任にしないでおこう

●天動説
●同 士

d、上司のせいにしてよう
e、部下のせいにしてよう
等々しています。

しかし、ほとんどの場合、相手もまた、自己中心の天動説なのです。
自己中心同士がぶつかっているのです。
天動説同士がケンカし、利害を対立させているのです。

しっかりケンカするとよい！

ドンドンぶつかれ！

火花をもっと散らせ！

お互いに地獄に落ちるとよい！

●地動説

しかし、ほんの少数の人々は、次の如くします。

(1)この問題を機会に自分はどうか成長したらよいか

(2)このケンカから、何を学び、自分自身がどう向上したらよいか

(3)この事柄を解決するため、自分の技術や能力をどう高めたらよいか

(4)神様！ 有り難うございました。私はそのことに気づき成長します

(5)神様ありがとう。私に成長のためのチャンスを与えていただき、ありがとうございます

このように、「自分自身が」あるいは「自社自身が成長発展すること」により、

「自分自身のレベルを上げること」により、問題解決を図ろうとする人々がいます。この人々は自分自身が成長して、すなわち自分の方が動いて、(つまり地動説で)問題の解決を図ろうとします。

・相手よりも先に動いて

・自分の方から先に動いて

・自分のレベルをあげて(動いて)

● おかげ様
の法則

— 何等かのことに気付くことによって、自分自身を成長させて
・ 自分自身を成長発展させるチャンスだとしてプラス発想で動いて問題の解決をはかる
これが地動説です。

自分（社）が天動説でぶつかって相手に勝っても、その相手が「地動説」でさらに成長し、自分自身は同一
レベルにある時、本当の勝者はどちらであろうか。

また、世の中の人々（会社等）は、ほとんどの人々が天動説で、

天動説同士がぶつかって

エネルギーを消耗しているので

地動説の少数の人々（会社等）は、天動説の人々よりカンタンに、楽に成長できるので、

おかげ様！、おかげ様！と言って

天動説の人々に感謝しながら成長発展し、向上し、ツキをつけてますます楽しく、陽気に前進しています。す
なわち、「おかげ様の法則」です。

（「おかげ様の法則」参照）

地動說的対応の法則

地動說の第4法則

各種の状況と地動說的対応は次の通りです。

○状況

○地動說的対応例

発生前

1、何も起きていない時……何も起きてなくても自分が先に動いて成長發展する。先導にもなりません。

2、何か起きそうな時……自分が先に動いて成長發展することにより、起きそうなことを未然に防ぎ成長發展する。

3、相手と衝突しそうな時……できれば相手と衝突する前に、自分の方が先に動いて相手より成長することによって、正面衝突を避け無駄なエネルギーを使わないで成長・發展する。

4、何かが発生した時

発生中の時……①ここで私、我が社は何を学びどう成長すればよいか。

②この機会に自分が先にどう動き、どう成長すればよいか。

(この問題が早く解決するか)

③先に自分側のマズさに気付き改善工夫することにより、事件等を早期に解決し成長發展する。

対立・リーダーシップ

課題・問題・事件

発生時

決着した時

④この機会を成長発展のキツカケとし、事件や問題をできれば早期に解決してしまおう。(事件や問題を無くする)

①良い事の時：良いことに酔いしれず、驕り高ぶらず、さらに自分で動いて、先へ先へと成長発展していく。

②良くない事の時：自分で責任を取ることにより、「ここで、(自己責任)私は我が社は何を学べばよいか」と考え、

学び、先に自分が反省や分析をし、自分で先に動いて改善工夫し、成長発展していく。

口先の立つ人の法則

地動説の第5法則

口先の立つ人は、
口先で相手を負かせるので
成功・発展しにくい。
(典型的な天動説の人々である)

●口先で

口先の立つ人は、多くの場合、

口先で勝ってしまう！

口先で言い逃れてしまう！

口先で言い訳をしてしまう！

口先で相手の発言を封じてしまう！

これらをよく観察すると

(1)自己中心的で、

(2)相手を負かそうとし、

(3)相手を負かし、動かし、

(4)攻撃によって自己防衛し

自分は動こうとしない。典型的な天動説の人々です。

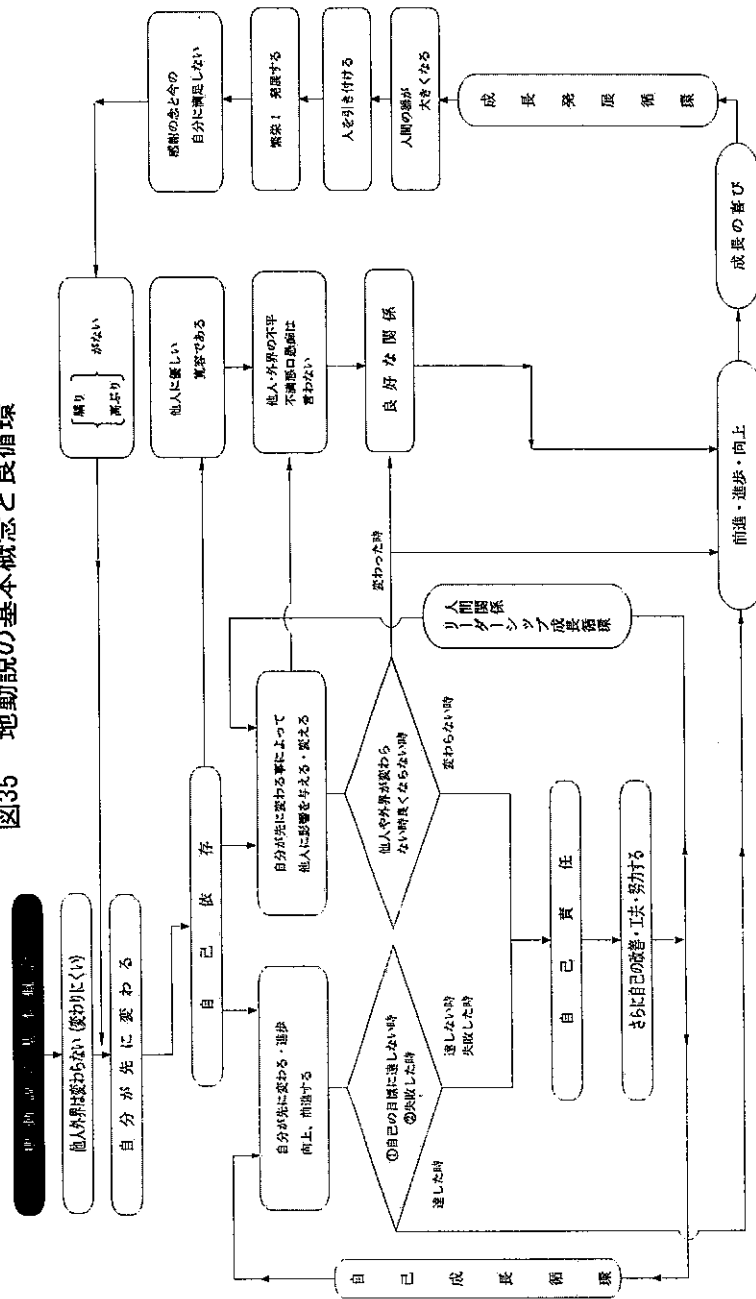
したがって、口先の立つ人々は絶えず相手ばかり攻撃し、相手ばかり動かそうとしているので、地動説の人々のように、

●天動説

●地動説の如く



図35 地動説の基本概念と良循環



念と悪循環

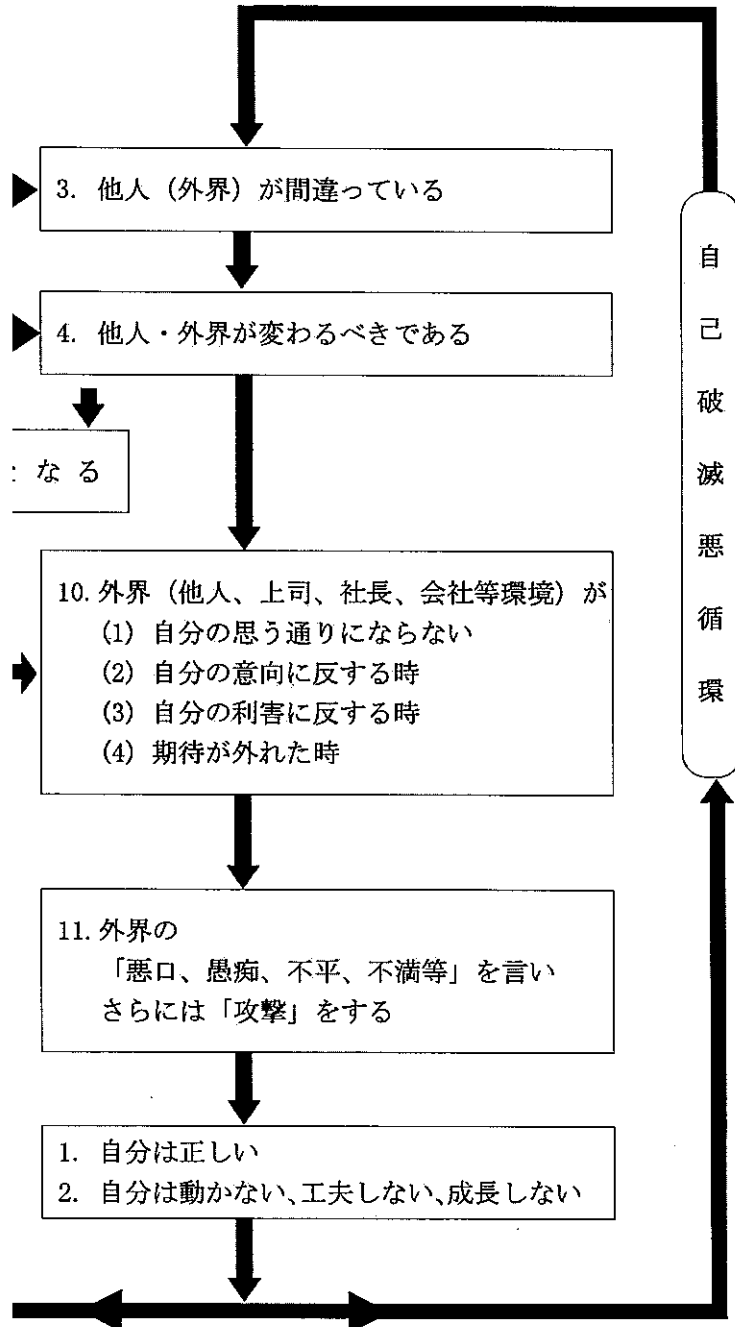
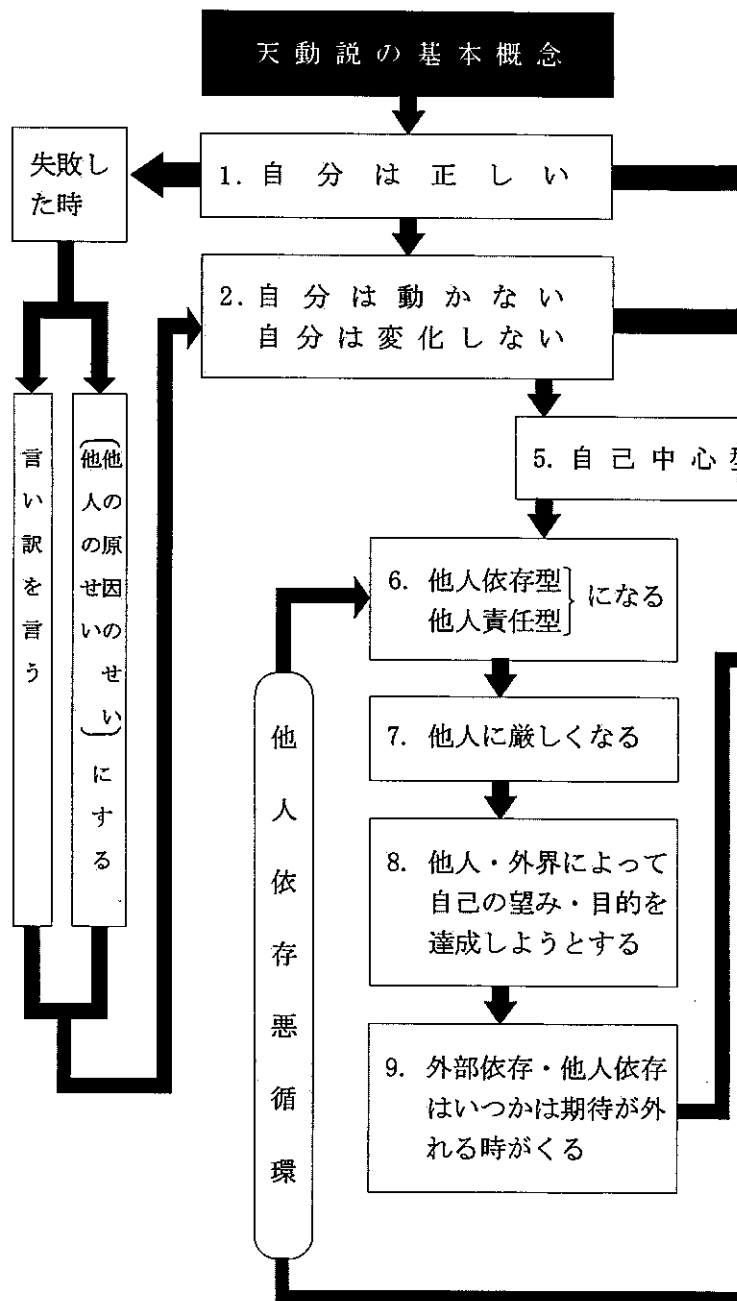


図36 天動説の基



- (1) 自分が先に動き、相手より自分のレベルを先に上げようとする。
 - (2) 同レベルでケンカする事なく、自分のレベルを上げることによって勝とうとする。(できればケンカせず！)
 - (3) その事態を自分の成長のチャンスだととらえて、自分自身を成長させようとする。
 - (4) 絶えず創意工夫し、自分(社)の方が先に変化、変革する事によって、成長発展しようとする。
- 等々の動きが少ないので、口先の立つ人々は成長発展がしにくい人です。(「つきにくい人の法則」参照)

社長の地動説の法則

地動説の第6法則

他人(社員さん)は「変えられない」が、
自分は「変えられる」

(社長の地動説)

他人

● 他人

一般的に他人は(自分にとっては)なかなか変える事ができない。

自分

● 自分

しかし自分は、自分の心掛けで、変えることができる。自分の決断の仕方、自分の運命や未来を変えることができる。また、自分の心掛けと実行力次第で自分の思った方向に進むこともできる。その意味で「他人」を変えることに比べると、「自分」を変えることは、自分自身の一人だけの問題であり、比較的行いやすい。

社長にとっての他人

●社員

では、社長にとって社員は他人であろうか、自分であろうか。それは、社外に対しては自分であり、社内に對しては、「他人」である。

社内問題における「他人」

社内問題を考えた時、社員さんは、社長にとっては、「他人」である。すると社内問題を扱う時、どちらを「変える方が」簡単であろうか。それはもう答えが出ている。自分の方が変えやすく、他人である「社員さん」の方は「他人」であるが故に変え難いのである。

社長の勘違い

(1) 社長や上司は権限を持っている上に仕事上の先輩や実力者が多いので、仕事上の指示や命令、監督権、アドバイスを使って部下を表面上はかなりの程度変えることができる。

(2) その上、社長も人の子、一般に自分より「他人」が悪いと思ひ込む傾向がある。特に仕事や技術の上の人が多いので。(天動説)

(3) したがって、他人である社員の方を変えようとする傾向を持つ。しかし、社員は他人であり変えにくいものである。

すなわち、社長は「変えにくい社員さん」を変えようとする傾向を持っている。

これに對し、社長が社長を変えることは「自分」であり簡単に換えることができるのです。

自社を変革して

前進しようとする時は

社長が自分を先に改革すべきである。

いつまでも「他人が悪い」「社員が悪い」と言っていては、改革は始まらない。

★改革は「地動説」からである

なお、リーダーシップの地動説の第1法則、及び第2法則を参照して下さい。

●社長

リーダーシップの地動説の第1法則

リーダーシップも、社長や上司が先に動くことによって社員や部下に影響を与えて結果として、社員や部下を動かす(率先垂範もその一つ)

●地動説

●変えにくい

「社長の地動説の法則」の通り、社員や部下は他人であり、相対的に自分より動かしにくい。他方、社長や上司は自分の考え方、習慣を変えることにより、自分自身を簡単に変えたり、動かすことができます。つまり、社長や上司は、

- (1)社員を命令で変えようとしたり、変わりにくい他人である社員を命令で変えても、一時的なことが多く永続しにくい。
 - (2)社員が自然に変わること期待したり、
 - (3)社員が自分で悟って変わること期待したりしても、かなり無駄なことが多い。(ただし、指摘や指導や研修を否定しない)
- そこで、地動説によって、社長や上司が先に変わることによって、

例えば

- (1)社長や上司が何等かのことを「率先垂範」して発言したり、行動したりして、

●地動説



● 率先垂範

● 感動の経営

- (2) 社長や上司がさらに一段上に成長して、社員を指導したり、リーダーシップをとったり、
- (3) 社長や上司がさらに自分の器を大きくすることによって、指導力を発揮したり、
- (4) 「感謝の法則」の如く、今まで以上に感謝の心でリーダーシップを発揮したりすることによって、社員や部下に、

イ、良い模範を示したり

ロ、良い影響を与えたり

ハ、良い感動を与えたり

ニ、プラス発想による、生き生きした人生や目標を与えたり、

して結果として、社員や部下を変えたり、動かすことができるのです。

社長や上司は全員「率先垂範」の大切なことを知っているし、講演・セミナーなどでも何回も聞いています。

しかし、現実に右記の「リーダーシップの地動説の第1法則」の如く、

(1) 理論的に知っており

(2) 意識して「この法則」を実行し

(3) 継続できている

社長や上司は少ない。

(社長や上司が難しいというより、人間全般として難しいのです。「あたり前の法則」参照)

鍵山秀三郎 ロイヤル社長のトイレ掃除等を通じた「感動の経営」もこの法則の実践です。

共存共栄の法則

リーダーシップの地動説の第2法則

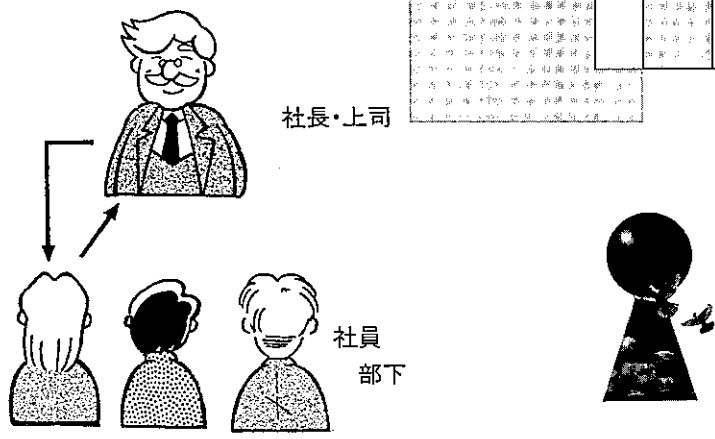
地動説の第8法則

社長や上司もリーダーシップを発揮する時、社員や部下の立場を考慮した上で「から見てもみた上で共存共栄のリーダーシップを発揮すべきである」

●どの立場から

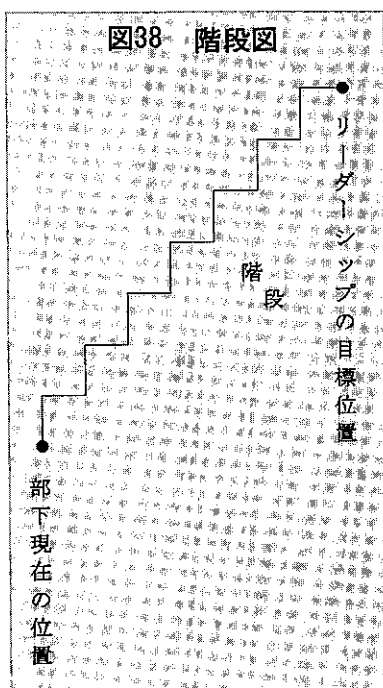
社長や上司がリーダーシップを発揮する時、どの立場からリーダーシップを発揮するのが大きな問題となります。つまり、社長や上司がリーダーシップを発揮した時、多くの場合、社員や部下は、「社長や上司の立場からのリーダーシップ」であると受けとってしまう傾向を持っています。例えば、
 (1) 社長や上司の立場（天動説）からのリーダーシップの場合も、
 (2) 社長や上司が社員や部下も含めた会社や組織全体

図37 立場図



● 共存共栄

● 階 段



の立場からリーダーシップを發揮した場合も、
(3)社員や部下の立場を重視したリーダーシップでさえも、多くの場合、社員や部下は「社長や上司の立場」からのリーダーシップであると受け止める傾向を持っています。
したがって、社長や上司は地動説で部下の立場まで下りていって、社員や部下の立場から自分の方を見て、社員や部下の立場や考えていること、受け止め方、関心事等々を見たり、分かたり、理解した上で、自らのリーダーシップを發揮せねば、友好的(有効的)なリーダーシップとなりにくいのです。

すなわち、社長や上司が「目標」を掲げ、リーダーシップを取ることは非常に大切な仕事です。

しかし、この「目標」は天動説の社長や上司の自己中心的、または会社や組織のみ中心的なものでなく、地動説で社員や部下達の立場まで下りていって、彼等の立場や希望も包含した上での(さらに言えば顧客や取引先とも)共存共栄の目標でなければなりません。この「共存共栄の目標」を社長や上司はリーダーシップしなければなりません。

この考え方は、勿論、部下の立場から「リーダーシップを發揮せよ」と言うことではなくて、リーダーシップの目標としているレベルと、部下の現在レベルとの差異があった時、その差異のためにいわば「階段」を作って、部下が社長や上司のリーダーシップに従えるようにせよと、いう意味なのです。

社員の地動説の法則

地動説の第9法則

他人（社長）は変えられないが、
自分は変えられる
（社員の地動説）



● 他人

一般に他人は、（自分にとって）なかなか変えることができない。ましてや、その他人が自分より「権限」を持ち、自分を「指揮」し、「監督」する権限を持ち、さらに実務や技術の先輩である上司や、社長である時は、ほとんど「変えること」はできません。

● 自分

それに対して、「社長の地動説の法則」と同様に、自分の方は自分の考え方や、自分の心掛け一つで、比較的簡単に変えることができます。

● 社員

社員の勤怠
しかるに、社員も人の子、一般に自分より「他人」が悪いと思いつく傾向を持っています。この点において、社員も、社長も「人の子」、どうしても「他人が悪い」と思いつく傾向を持っています。

● 天動説

社員の方は、立場上、上司により指揮されて監督されているので、どうしても仕事上のミス等が発生した時、「他人が悪い」という傾向で、ミスをかくしたり、言いがれをしたり、口実を作ったりして、自己を防御しようとしています。自己を防御するということは、すなわち、自分を変えずに（天動説）、できれば「他人」を変えようとする傾向を持っています。かりに「他人」を変えられないまでも、「他人」である上司が悪いという方向へ持つていこうとする傾向が多いのです。

●社員同士

その上、最悪のことには、社員同士ということでも、お互いにかばい合い、団結して「他人」である上司を変えようとか、変えることができないまでも、上司が悪いということにしようとする傾向を持ち、悪口を言い合う傾向もあります（天動説）。

したがって、社員は、他人であり、変えにくい上司、社長を変えようとする傾向を持つ。

変わらない時は、上司、社長が悪いとする傾向を持っている。しかしながら、社員が社員自身を変えることは自分であり、心掛けしだいで、簡単に変えられるのである。ゆえに、

社員が職場を明るくして、

仕事のやり甲斐と収益性を維持し、

仕事を自分の大切な人生の大切な時間と考える時、

変わらない他人である

上司や社長を変えようとしたら、上司が悪いという前に自分自身を変革すべきである。

その方が自分自身が成長して得である。（地動説）

いつまでも変わらない他人が悪い

上司・社長が悪い、と言っているのは社員の向上はない。

人生の一部としての楽しい仕事時間はない。

社員同士で、

変わらない他人である上司・社長や同僚の悪口ばかり言っていたのでは、

マイナスの相乗効果で、心はいつも「地獄」へ行って心が不幸な人生である。

この傾向は、社員のインフォーマル組織に起きやすい。

社員の向上と楽しい人生は、

セールスマンの天動説

地動説の第10法則

ほとんどのセールスマンは、
自分中心（天動説）で、
買ってくれ！、買ってくれ！
と言っている。
（コンサルティングセールスは大切と言いながら）

●営業

営業は本来、大変に重要な仕事です。

どの会社も営業力なくして「売上」を計上する事ができない。

（協力企業においても協力企業形態による協力企業の利便性等の發揮による変形的営業力があると言い得ます）

しかるに、セールスマンは消費者等には、きらわれたり、うっとうしがられたりしており、門前払いされたり、会ってもらえなかったり、居留守を使われたりしている。これは何故であろうか。

よく考えて見れば、あたり前の事である。

人間は誰でも、最終的には、自分中心主義で、利己的で、天動説である。したがってセールスマンも自己中心的であり、本質的には、天動説であるとも言えるのです。

では、お客様はどうであろうか。あたり前の事であるが、お客様も自己中心的であり、天動説です。

●お客様

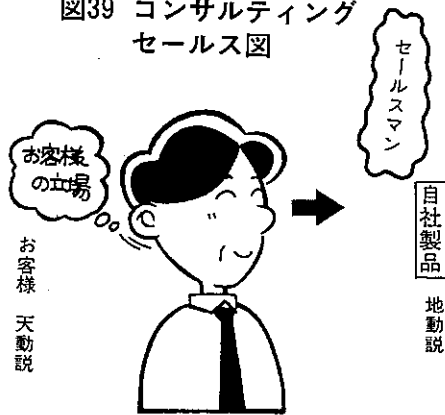
●セールスマン

●天動説

●売れない

●地動説

図39 コンサルティング
セールス図



【お客様の側から自分や自社製品を見る】

この事が一般のセールスマン（トップセールスマンは除く）は理屈では分かっている、実感としては分らず、相変わらず「買ってくれ！、買ってくれ！」と自己中心的に言っているのです。

お客様は、

- (1) お客様の自己中心主義（天動説）と、
- (2) セールスマンの自己中心主義（天動説）

との
【どちらを優先するであろうか
どちらに金を払うのであろうか】

こんな簡単なことが、一般のセールスマンは自分が天動説で動いているので本当に分からないのです。したがって、セールスマンは、お客様の側に立って、お客様の立場から自分や自社製品や自社を見な

ければ売れない。つまり地動説でなければ売れないわけです。

それが本当の意味でのコンサルティングセールスなのです。

お客様の天動説を満足させない限り売れないし、嫌われることになってしまいます。

確かに一般のセールスマンは、一度はコンサルティングセールスを学び、その大切さを確認している「つもり」でいるが、実際には、またしばらくすると従来のスタイルに戻り、本能である自己中心主義（天動説）が段々と潜在意識の大きな部分を占めるようになってゆく。したがって、お客様も直感的にそれを感じるようになるので「売れない」ということになってしまいます。

ゆえに、セールスマンは、自分から先に動いて（地動説）

(1) お客様の天動説を満足させるためには、

- ① お客様はどんな商品を望んでいるのか
 - ② お客様は実際には何を求めているのか
 - ③ お客様にとっては何が不便か、不足か
 - ④ お客様はどんな機能と、どの程度の価格を望んでいるのか
 - ⑤ お客様が本当に求めているものは何か
 - ⑥ お客様の希望を満たすためには、どんな機能とサービスが必要で、そのために私は（あるいは、我が社の製品、商品は）いかにお役に立つことができるか。
- 等々を解決した上で、
- (2) セールスマン自身が、潜在意識においても、顕在意識においても、地動説（すなわち、その意味でのコンサルティングセールス）でなければ売れないこととなってしまいます。

店舗・メーカー・生産者の地動説

地動説の第11法則

店舗・メーカー・生産者は、消費者にとっては環境の一つにすぎない。消費者に選ぶ権利がある。

●売れない

●天動説

各店舗や各メーカーも、不況も手伝って「売れない！、売れない！」と言っています。各店舗も各メーカーも、必死に売り込みをかけているが、思うように売れない。なぜだろう？

● お客様の
天動説

各店舗も各メーカーも、セールスマンと同様に、自己中心的に、「買ってくれ！、買ってくれ！」と言い、「売れない！、売れない！」と言っているのです。

セールスマンの天動説と同様に、発想を変えてみよう。店舗やメーカーが天動説である時、お客様はどうだろうか。

勿論、言うまでもなく、お客様は「天動説」である。しからば、

お客様は、

①店舗、メーカーの天動説と

②お客様自身の天動説と

どちらを優先させるだろうか？

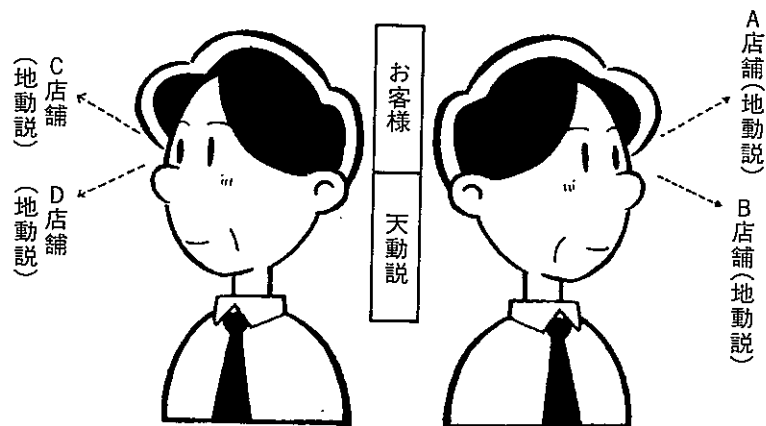
勿論、あつたり前の事であるが「お客様自身の天動説」が優先されるのです。

しからば、店舗やメーカーは、自分勝手に、あるいは自分中心に「売れない！、売れない！」と言っても始まりません。

自分自身が動いて、つまり地動説でお客様のところまで行って、お客様の側から、お客様の立場から自店舗やメーカーを見なければならぬ。

● 地動説

図40 環境図



●環境

そうして、地動説でお客様の側から見ると、お客様にとって、自店舗や自メーカーは、お客様を取り巻く何社かの環境の一つにすぎないことが分かります。

A お客様はどこで買っても良いのです。

B お客様は誰から買っても良いのです。

C お客様はどこから買っても良いのです。

他社に打ち勝つためには、いかに他店舗より、お客様の天動説をより多く満足させるかの競争となるでしょう。

●お客様の立場

天動説で自店、自メーカー中心に「売れない!、売れない!」と言っていては始まりません。

お客様のところまで行って、お客様の立場から、

(1) お客様は何を望んでいるのか

(2) お客様にとっては、何が不便か

(3) お客様にとっては、何が不足しているか

(4) お客様のお役に立つためには、何をしたらいいのか

そのためには、自社商品はいかに役に立つ事ができるか

(5) お客様の満足を満たすためには、自店の体制、システムは十分に役に立っているか

(6) お客様の満足を満たすためには、当社の製品、サービスはいかに役に立っているか

(7) その商品の品質・サービス・機能については、お客様は満足しているのか

これらのことを解決しなければその商品は売れないことが明らかです。

これが店舗、メーカー、生産者の「地動説」です。結局のところ、これがCS(顧客満足)そのものなのです。

第14章・自己責任についての法則

自己責任の法則

自己責任の第1法則

自分に関係する事の
すべての事は
自分の責任である

● 良くない 事

世の中では、いろいろな事が起きる。それらのいくつかは、自分が関係したり、自分の所属している組織内
において起こります。

● 自己保身

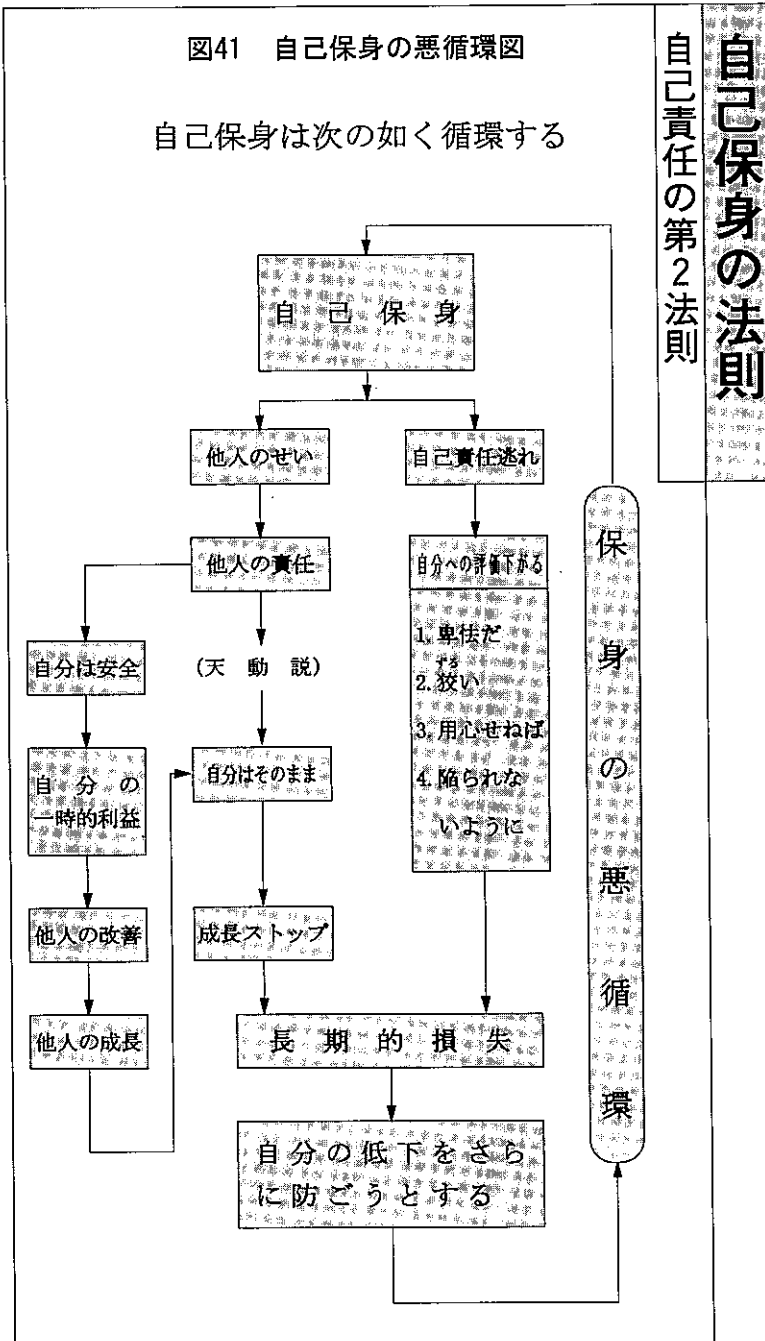
そんな時、人間は弱いもので、それらの責任をしばしば他人のせいにして自己保身を図ります。責任を他人
のせいにすれば、自分の身は安全となり、自分は叱責を受けずに済みますし、自分の地位が安全であったり、
お客様のせいとなって、お客様からの責任追及や損害賠償を受けなかったりします。

● 自己保身 循環

確かに、一時的利益は得られることが多いように見られます。
しかし、長期的にはどうでしょうか。自己保身は次のように循環します。

図41 自己保身の悪循環図

自己保身は次の如く循環する



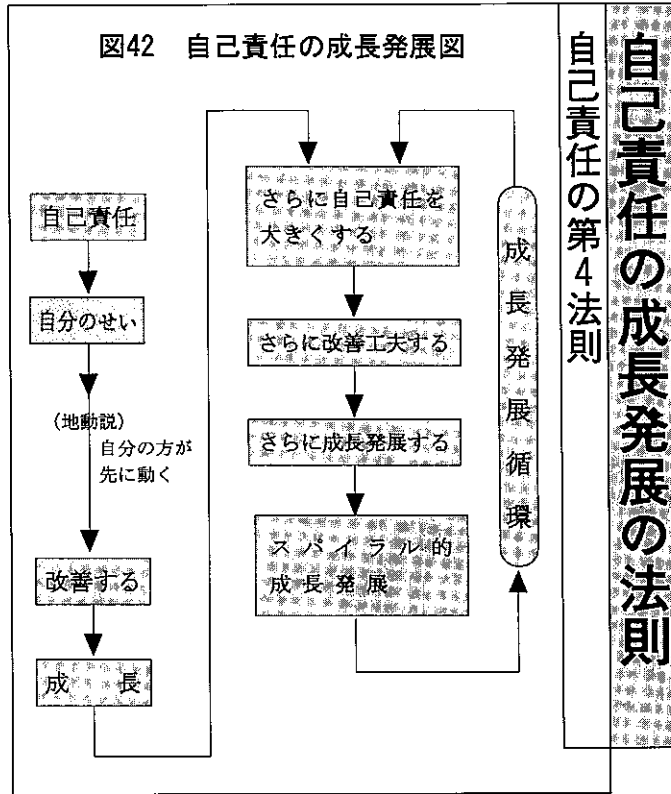


成長の法則
自己責任の第3法則
自己責任から「成長」が始まる



●自己責任の発展

さらに自己責任を発展させると次の法則になります。



良い事・良くない事の法則

自己責任の第5法則

良い事は、他人責任であり
良くない事は自己責任である

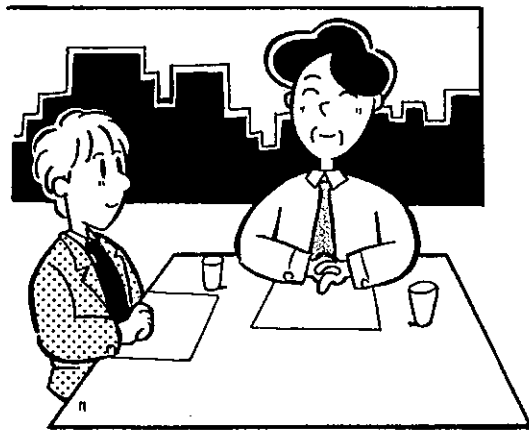
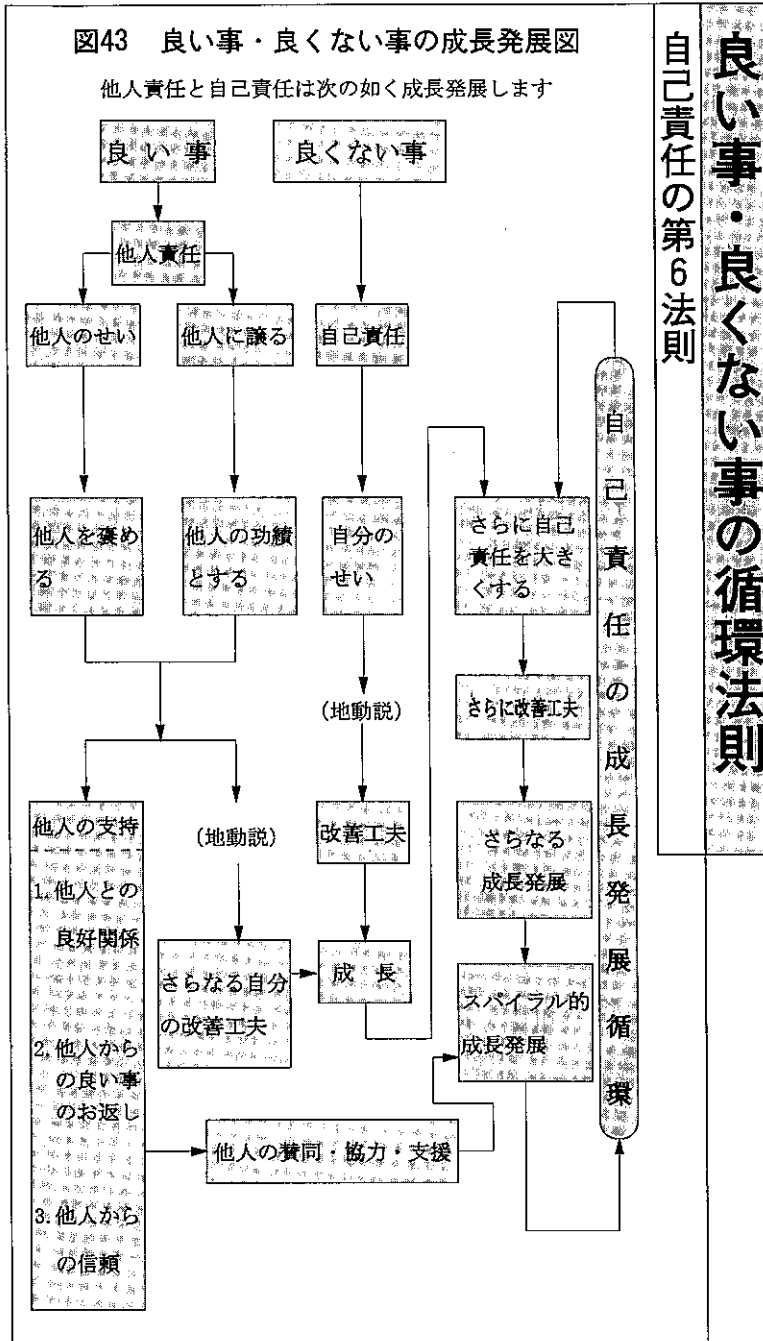


図43 良い事・良くない事の成長発展図

他人責任と自己責任は次の如く成長発展します



リーダーの自己責任の法則

自己責任の第7法則

リーダーは
良い事は部下責任であり
良くない事は自己責任である

リーダー

良い事・良くない事の法則は貴殿・貴女がリーダーの場合には、右記の法則になります。
貴殿・貴女は出来ていますか？

強い人間の法則

自己責任の第8法則

自己責任の人間は
強い人間です

●強い人間

良くない事や、悪い事を知った上で、不利にもなりかねないその責任を自分の責任とすることができるのは、とても強い人間です。

逆に強いから責任がとれるとも言えます。その人間は、地動説によって自分を改善工夫し、成長できることを確信、自信を持っているから、自己責任とすることができるとも言えます。つまり失地回復し、もっと成長する自信があるからこそ、とも言えます。

自己責任は地動説の法則

自己責任の第9法則

自己責任シリーズの法則は
地動説の法則の一種です

● 良くない

「自己責任」といった場合、日本では「イメージ的に悪い事が起こった時に自己責任をとる」といった場合がしばしばです。さらに言えば、悪い事が起こった時に、誰もが我先にと責任を取れば「自己責任」など、問題にならない訳です。しかしながら、実際には「人間は不利なこと、不利益になることなど背負いたくない」のが人情です。したがって「自己責任」はなかなか難しく、実行されにくいのが現状です。

人間社会では、むしろ自己責任を取る「勇気ある人間」の方が少ないのではないのでしょうか。ゆえに、逆に「自己責任」が課題となり、重要になってくるのです。つまり、「自己責任」の問題は良くないこと、まずいこと、悪いことが起きた時の考え方や対処法の問題です。

自己責任は表面現象的には単に自分で責任を取るということで、実際に自分で責任を取って止めるといった場合もしばしばあります。しかし、多くの場合自分で責任を取った後、反省し、改善工夫し、さらに成長発展していくといったプラスのイメージがあります。つまり敗者復活戦的イメージが背後にあります。

この敗者復活する時の考え方や対処法はまさに地動説そのものです。つまり、自分で責任を取って①反省や分析等をして、②先に自分の方が③動いて、すなわち、改善工夫して④成長発展していく！

これは正に相手を変える前に、自分で先に動いて改善工夫し、成長していくという、地動説の考え方そのものであり、地動説の対処法です。(地動説的対応の法則の(2)「参照」)

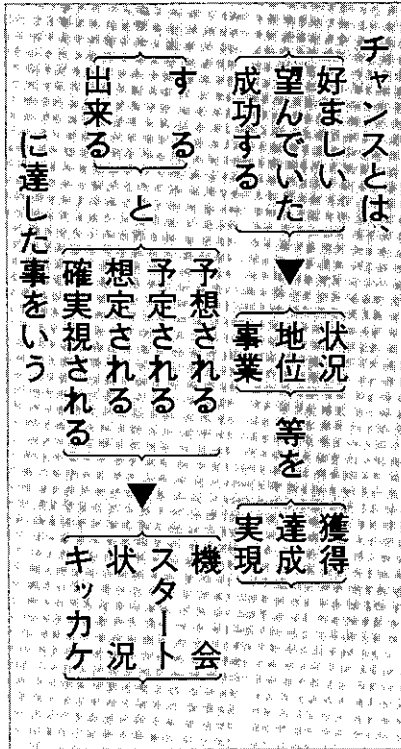
● 敗者復活

● 地動説

第15章・チャンスについての法則

チャンスの定義

チャンスの第1法則



●チャンス

「チャンス」は次のような時に使われます。

- ① 儲けるチャンス
- ② 望んでいた地位に就くチャンス
- ③ 新事業に進出し成功が予想されるチャンス

●目標群

④ある規制事業の規制が緩和されて、新たに進出できるチャンス
このような「チャンス」を研究してみると、

(1) 先ず、好ましい状況とか、望んでいた地位とか、成功する事業等々の①目標群があります。

(2) チャンスというのは、前述の目標群がまだ達成されていない状態を言っています。

しかし、達成されていなくてもほぼ確実とか、その通りに進めばほとんど間違いなく目標群に到達するとか、予想されているとかの状況にあります。

●チャンス

道

●チャンス

地点

つまり、目標群に到達をほぼ約束されているルートゆえにこれを②「チャンス道」ということとします。
(3) そのチャンス道は、「道」「ルート」であるので、そのスタート状態があります。これを③「チャンス地点」と名付けることとします。つまり人々はチャンス地点に来た時「チャンスを掴んだ！」という状態になるわけです。
(4) これらをイメージ図化すると次頁のようになります。

チャンス条件の法則

チャンスの第2法則

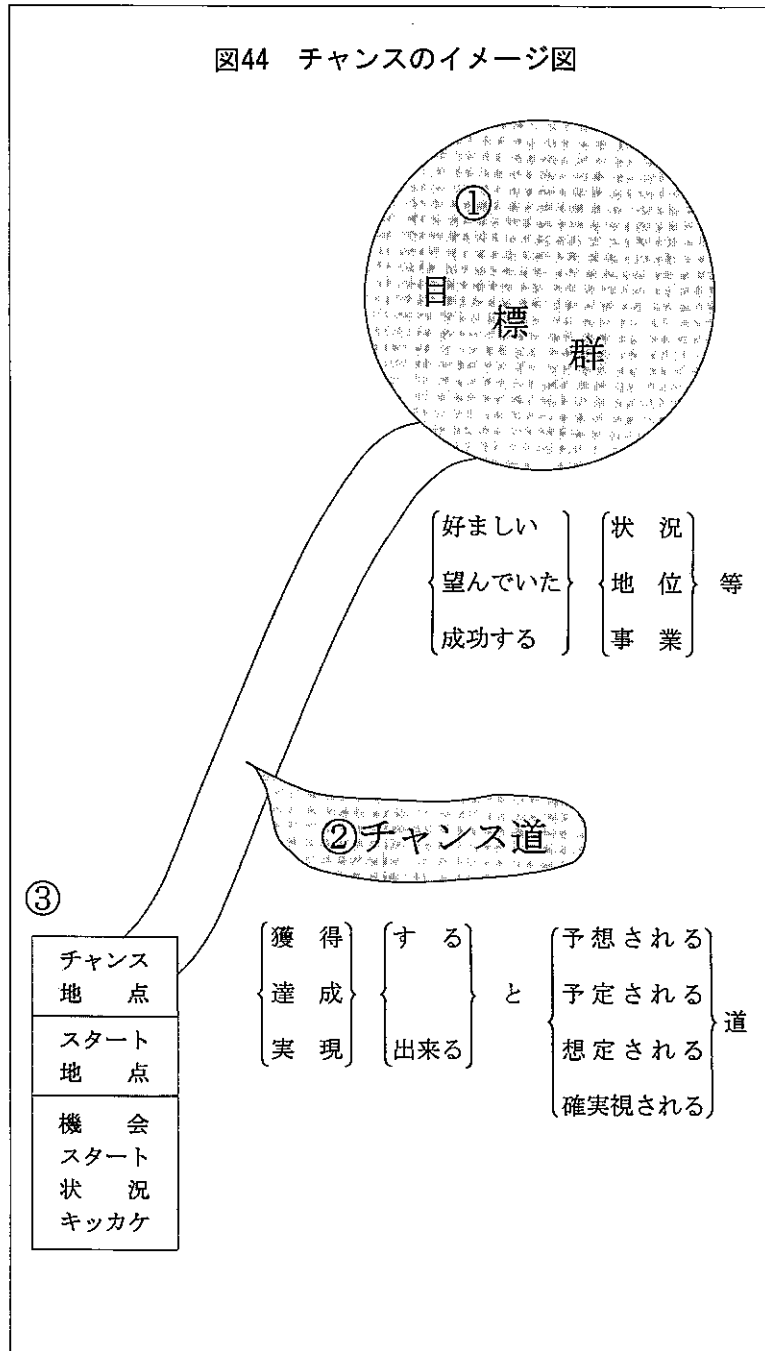
チャンスを掴むためには
チャンス条件を
満たしていなければならない

●チャンス

チャンスをさらに深く研究してみよう

チャンスの第1法則の①の「儲けるチャンス」の例を研究してみると、儲けるチャンスを掴むためには、

図44 チャンスのイメージ図



●チャンス
条件

●現在条件

- ①それを実現できる事業資金をもっていること
 - ②それらの事業資金を集められる能力や知恵を持っていること
 - ③その事業を成功に導く、ノウハウを持っていること。またはそれらのノウハウを手に入れることができる立場にあること
 - ④その事業を行う場所を持っていること
 - ⑤その事業を行う社員等を有していること
 - ⑥その事業を行う仕入れルート等を持っていること
 - ⑦その事業を成功させる販売ルートを持っていること
- 等々の条件があることが分かります。
- 同様に②の「望んでいた地位に就くチャンス」を研究してみよう。
「望んでいた地位に就くチャンス」を掴むためには（ある業界団体の長を例にすると）、
- ①その業界に加入していること
 - ②その役職にふさわしい人格を持っていること
 - ③その業界の人々に人望があること
 - ④その業界でのキャリアがあること
 - ⑤その役職をこなす知識や経験を有していること、またはそれが望めること
- 等々の条件が必要なことが分かります。
- このように、各々のチャンスには、そのチャンスを掴むための条件があることが分かります。
この条件を「チャンス条件」と名付けます。したがって、チャンスを掴むためには自分または自社がチャンス条件を満たしていなければならないことが分かります。
- 一方、現在の自分や自社が、現在持っている条件を「現在条件」と名付けることにします。
そうすれば現在前述のチャンス条件を自分の現在条件が満たしているとは限りません。いや、むしろ満たし

— していない場合が多いのが通常です。したがって次のような方程式が成立します。

チャンス条件の方程式の法則

チャンス第3法則

自分や自社の現在条件は
チャンス条件を満たしていないことが多い。

チャンス条件の方程式

通常は

チャンス条件

V

現在条件

(大きい又は
高い)

チャンス地点の法則

チャンスの第4法則

チャンス条件を

満たせば

チャンス地点Aに

立つことができる

—— チャンス地点(A)とはチャンス条件を満たして、チャンス道Bを通過して目標地点Cまで行ける状態になった地点のことをいいます。すなわち「チャンス状態」になる地点(時期等を含む)をいいます。

チャンスをとむの法則

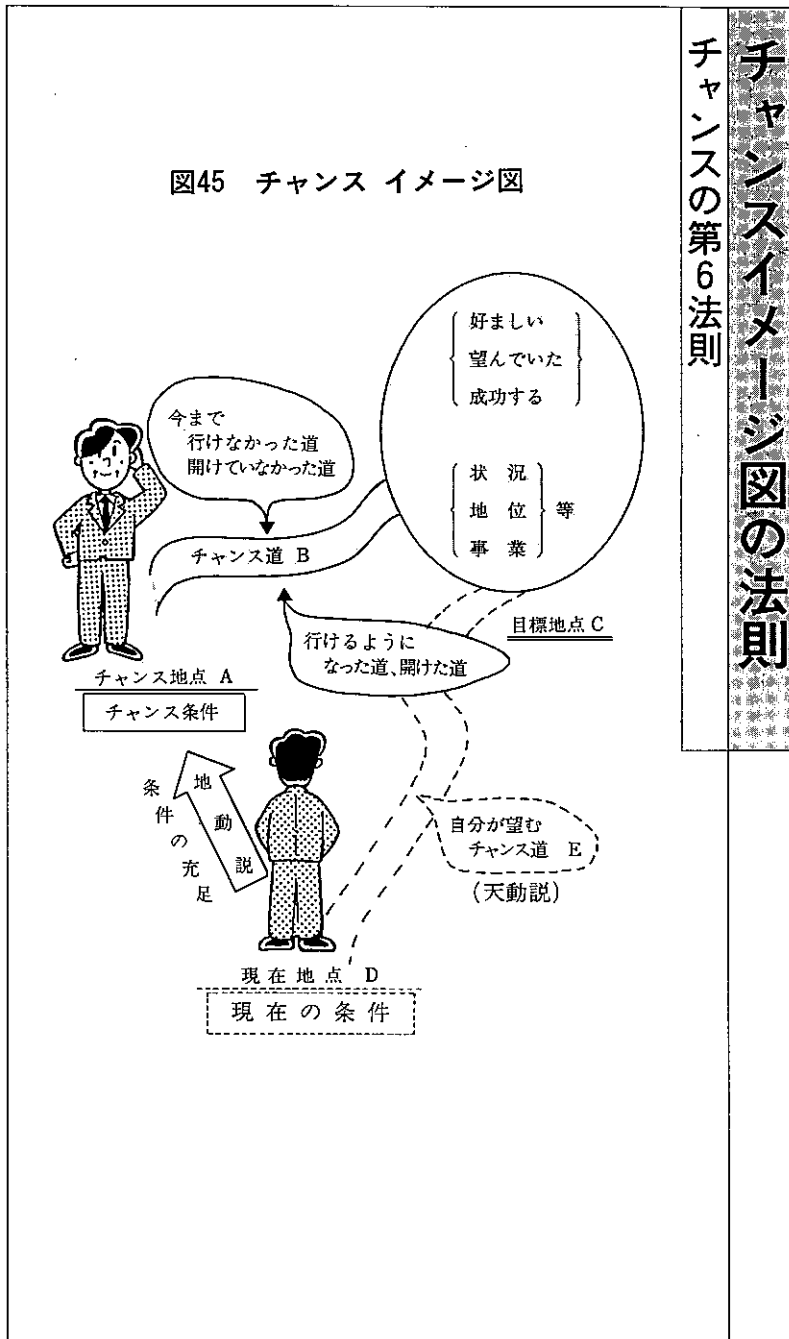
チャンスの第5法則

チャンス地点(A)に立てば

チャンスをとむことができる



図45 チャンス イメージ図



チャンスの地動説の法則

チャンスの第7法則

地動説の人々は自ら進んで

チャンス条件の

「条件の充足」に楽進することが多い

天動説の人々は自ら動かず

現在地点でチャンスを待っていることが多い

●地動説の人々

人々

●条件の充足

足

●天動説の人々

人々

地動説の人々は「地動説」であるので、自分から先に動き、先に変化し先に変革し、チャンス条件を充足しようとして、改善、革新し、前進、向上、進歩をする。

地動説の人々は、プラス発想ゆえにそれらの条件の充足を楽しみながら、すなわち楽進（楽しく進む）「楽進の法則」参照しながら充足していく。したがって、条件の充足も早くなり、チャンス条件を早く達成して、チャンス地点Aに早く立つことが出来るようになるのです。

チャンス地点に立てば「チャンスの第5法則」によって、チャンスをおぼむことができるようになります。

一方、天動説の人々は、①自分は正しい、②ゆえに自分は動かない、という人々であるのでチャンスを考える時は、チャンス条件とかチャンス地点Aとかの考え方を入れないで、自分の立場から、すなわち現在地点Dから、現在条件のまま、自分が望むチャンス道Eを望むことが多い。

しかし、チャンスはチャンス地点Aに立たなければ、チャンスは来ないのである。にもかかわらず、天動説の人々は、自分、自社が動かず、自分が望む「幻のチャンス道E」を待っていることが多い。外界が変わるこ



とを期待しているのです。
 こう書いてくると読者の皆さんは、「チャンスイメー
 ジ図」も見ており天動説の人々の状態が良く分かります
 が、実際には天動説の人々は、この本を読んでいないの
 で「チャンスが来ない」「チャンスが来ない」と言ってい
 る人々が多いのです。

自分で作るの法則

チャンスの第8法則

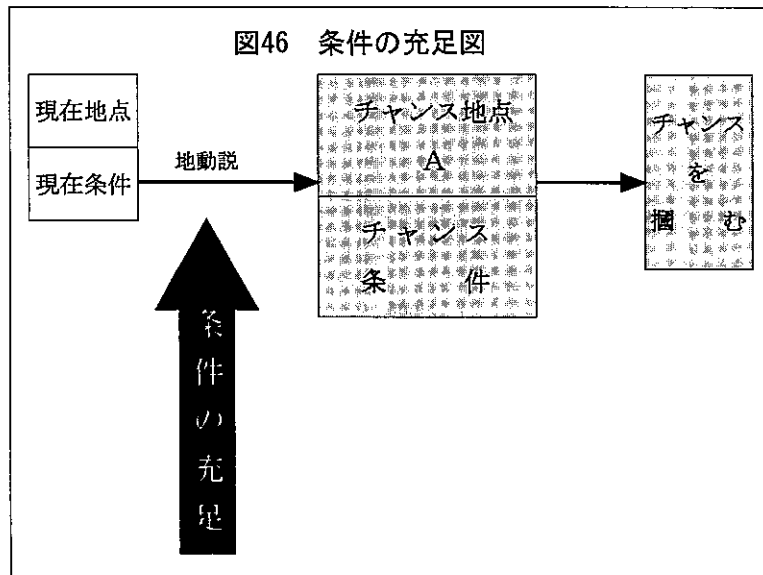
チャンスは
 自分・自社で
 作るものである

●チャンス

チャンスは「チャンス地点の法則」によって「チャン
 ス条件を満たせばチャンス地点Aに立つことができ」、
 「チャンスをおぼむ」の法則によってチャンス地点Aに立
 てば、チャンスをおぼむことができることが分かっています。

●条件の充足

チャンスをおぼむためには、我々は、我々の望んでいる
 ことの「チャンス条件」を満たせばチャンスをおぼむこと



●自分で作る

ができます。
チャンス条件を満たすのは、誰であろうか。あたり前のことである。自分であり自社である。
自分が待っていても、他人・他社が貴殿や貴社のためにチャンス条件を満たしてくれるわけがありません。
自分・自社がなるのです。
「条件の充足」をするのは自分・自社しかないので。チャンスは自分自身・自社自身で作るものです。したがって、次の法則が成立します。

チャンスは作るものの法則

チャンスの第9法則

チャンスは

「待つ」ものではなく
「作る」ものである。



より高次チャンスの法則

チャンスの第10法則

- チャンス条件を「ドンドン」〔高めれば〕
「充足すれば」
① チャンスを「ドンドン増加」させることができる
② 「より高次チャンス」を掴むことができる

チャンスは無数の法則

チャンスの第11法則

- チャンス条件をさらに「高めれば」
「充足すれば」
「より高次にすれば」
③ チャンスは無数にある
④ チャンスはコントロール化できる

チャンス地点は種々の法則

チャンスの第12法則

チャンス(地点)の

- ① 時期と
 - ② 高さ
 - ③ 成功までの距離は
- 各人毎・各社毎に別々である



チャンス表の法則

チャンスの第13法則

一般にチャンスは

次の「チャンス表」の如くなる。

チャンス表

1、チャンス時期	早 く 来 る	遅 く 来 ない
2、チャンス地点の高さ	低	高
3、チャンス地点が形成 功までの距離	長い傾向がある	短い傾向がある
4、チャンス回数	多 く な る	少 な く な る
チャンス要因	プラス発想の人々	マイナス発想の人々

●安全第一主義

M社は、平成大不況で苦しんでいました。

K社があるHという問題に遭遇し、K社の社長は困っていました。そこでコンサルタントである私は、M社

の社長に「困難な問題はあるが、この際、その困難を多少引き受けてK社の社長を助けたらどうですか？
きつと以後K社と取引が出来るようになり、売り上げも増加しますよ！」と提案しました。

M社の社長は「新たに取引が出来る」というプラス面を見てOKし、K社の社長にも会い合意しました。
翌日、M社の社長はその問題の準備にかかりました。その準備中M社の社長は、その問題について損得や危

険度を考えはじめました。考えるとマイナスになりやすく、行動するとプラスになりやすい傾向

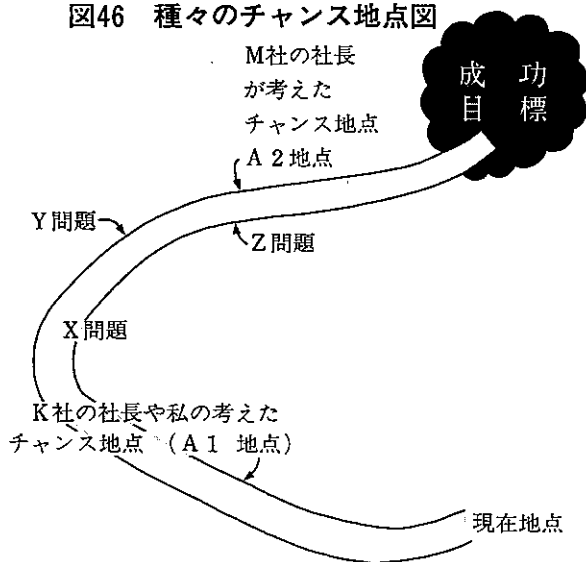
（「行動と思考の法則」参照）がありますので、M社の社長はその多少困難な問題について、日本人のマイナスマ型にありがちな悪いコースばかり検討をし始めました。

すると、悪いコースには、ドンドン、ドンドン悪いことや危険なことや、心配なことや、不確実なことが出てきます。

つまりM社の社長は安全第一主義に走り、心配なことや、不確実なことが多すぎ、最悪コースに走ったら自分では取り返しがつかないといって「この話は下ります」と言ってきました。

つまり、K社の社長や私は、例えば、X問題や、Y問題や、Z問題があったにしても、これらは、M社の社長やK社の社長や私たちの努力や協力や助言等で、それらのX問題、Y問題、Z問題は解決できると考えていたので、A1地点で「チャン

図46 種々のチャンス地点図



● チャンス
地点は種
々

● 安全第一

● プラス発

ス」と思って私は仲介の労をとりました。

しかし、M社の社長にとっては、X問題、Y問題、Z問題は安全第一主義で、万一X問題がダメだったら！
万一Y問題がダメだったら！と悪い方向ばかり検討するので、これらの問題は「心配なこと」であり、「不
確実なこと」であり、「障害物」になった訳です。それを裏返すと、彼にとっては、X問題も、Y問題も、Z問
題も解決されたA2地点が彼にとってのチャンス地点だったわけです。

このようにチャンス地点は、人により、考え方により違ってきます。したがってチャンスの時期もチャンス
地点の高さも、チャンスと成功や目標までの距離も各人、各社毎に違ってくることになります。

M社の社長のようになり、安全第一主義でX問題、Y問題、Z問題などが万一悪いコースをとったらなどとマイ
ナス発想ばかりしてしましたら、「問題」や解決すべき事柄はすべて、「障害物」となりA1地点では障害物が
残っていることとなり、A1地点はチャンス地点でなくなり、それらの問題の全てが解決されたA2地点が
チャンス地点となります。つまり、チャンス地点が高くなり、自分の努力なしにX、Y、Z問題等が解決済の
状態を望んでおり、それらの問題の解決済の状態においてのみチャンス（地点）と感ずることとなります。

したがって、安全第一主義やマイナス発想の人々のチャンス地点はX、Y、Z等の問題が解決済の状態であ
るので、「成功や目標」までの距離は短くなり安全になるが、チャンス地点は高くなり遠くなります。

その結果チャンス地点が高く遠いので、なかなかそのチャンス地点に達する機会が少なくなり、
したがって、チャンスの回数は少なくなり、チャンスの時期もなかなか来ないこととなります。これらの
人々は結果として、「自分」でチャンス地点を高く、遠くにしていくのです。

結果として、チャンスを掴む力が弱くなります。

これらの安全第一主義、マイナス発想の人々はチャンスによる成長より、安全な現状維持を望んでいる人々
と言えるでしょう。

この問題は、どちらの人生を望むか、人生観の問題となります。

一方、プラス発想の人々は、X、Y、Z問題等は、自分や相手や周辺努力等で解決出来ると考えているの

想のチャンス

で、X、Y、Z問題が未解決問題として残っていても、A1地点でチャンスだと認識することができるわけ

も多くなります。A1地点はA2地点より低いので、チャンス早くからとらえることができるし、低いのでチャンスの回数

こうしてプラス発想の人々は、低い地点でチャンスと認識するので、チャンスが早く、多く来るので、益々生き生きワクワクと人生を感じ、すばらしくスパイラル的にプラス循環していきます。

起業家のチャンス地点の法則

チャンスの第14法則

アントレプレナーのチャンス地点は低い。
(ある意味で)創業時または創業以前でさえある

● 起業家

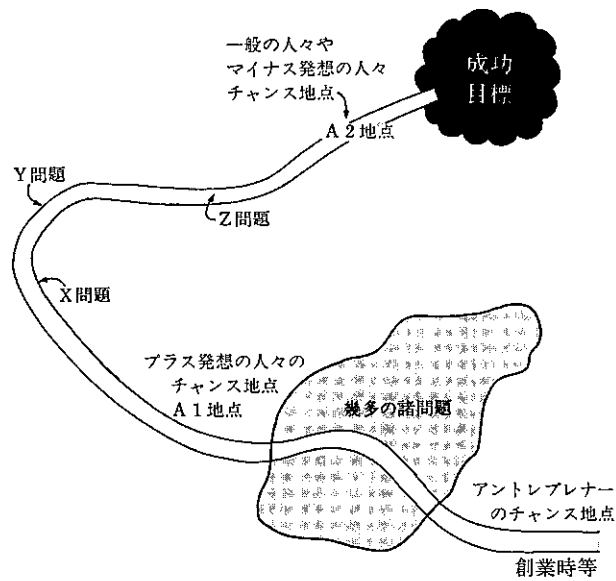
アントレプレナー(起業家)と言われる人々は、このチャンス地点に関しては、特筆すべき人々です。

つまり、アントレプレナーは、「チャンスの」に見ると、前述(チャンスの第13法則)のA1地点よりもっともっと低く、ある場合には、事業の創業前や創業時においてチャンス地点であると考え、X、Y、Z問題は勿論のこと極端に言えば、AからZ問題までたくさんの問題点があっても「それらの問題は解決できる」と信じて自分の夢・目標を追う人々です。

● 低い地点

(一般の人々は、起業家に比べて冷めていたり、マイナス思考や、安全第一主義で、悪い点、危険(障害

図47 起業家のチャンス地点



物)ばかり探す傾向があるので)一般の人々から見れば、チャンス地点が極めて低く、多数の問題点(障害物)が山積みされているような、創業期や、創業以前の時期においてもアントレプレナー達は(自分の事業に賭けているので!)自分の夢の実現に賭けているので!)彼らは、そのような低い地点でも、チャンス地点と認識するのです。

いや、むしろ彼らは自分の夢と一体となった事業に、いわば恋がされているような物凄い強烈な願望を持っているので、幾多の障害物があっても、それらの障害物をものともしない強力な「意志力」「意志エネルギー」「障害物を克服するだけのエネルギー」を持った思い「思うことは実現するの第2法則」(参照)があるのでそのように一般の人々から見れば低く障害物が多いと思われる地点でも「チャンス地点」と認識できます。

前髪の法則

チャンスの第15法則

次の「チャンス」に関する

考え方は

あまり良くない考え方である

チャンスには

前髪しかない。

通りすぎた後では、(後ろ髪はないので)

掴めない

●良くない

この考え方は、あるコンサルティング会社の社長が平成二〜三年頃使っていました。

また、時々格言として使われることがあります。しかし、この考え方は、①時間が極めて限定された場合には、該当する場合がありますが、次ページの図のように②「あきらめた人」用、「前進や向上しない人」用のあまりよくない考え方だと思います。

成功理論を学び、実践する人が採用すべき考え方ではありません。



第16章・財産についての法則

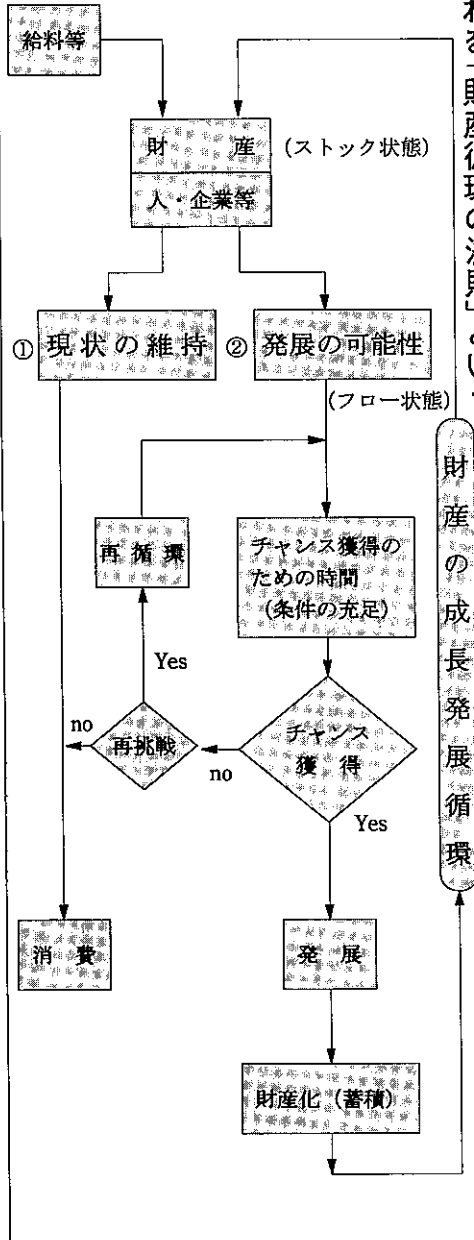
財産循環の法則

財産の第1法則

財産は次の如く循環する。

これを「財産循環の法則」という

図49 財産循環の法則図



●現状維持

財産は、通常は金銭的なものを意味しますが、ここではそれらを中心にしながら、もう少し広く、ノウハウ力や人財力、技術力、信用力、人間関係、ネットワーク力、情報力等々を含むものとします。

財産は、財産循環の法則図の如く、大きくは二つの流れがあり、その一つは、「現状維持の流れ」であり、現状維持のために財産が消費されるわけです。

他の一つは財産（広義に人財力等を含む）の「発展的な流れ」である。この財産の発展的な流れを見ると、次の法則が成り立つことが分かります。

可能性の法則

財産の第2法則

財産は「次の発展の可能性」である

●次の発展の可能性

財産は、金銭的財産であれ、その他の人財力やノウハウ、信用力等々であれ、それがストック状態である時は「財産」であるが、それらがフローとして成長発展を目指して「成長発展循環」に流れ出した時、その財産（財産そのもの及び財産を使う場合を含む）は、発展する可能性を有しています。

すなわち、財産は、次の発展の可能性なのです。財産は次の発展の可能性を意味しており、確実性や、保証を意味している訳ではない。この意味で「可能性」なのです。

●発展可能性表

この意味で、財産家（広義な意味でも）は次の発展の可能性を大いに持った有望な人物といえることができます。また、企業における財産は、貸借対照表における現預金であれ、ノウハウ力、人財力であれ、次の発展の可能性を示しています。

貸借対照表は、現時点の財産表であるが、それらに、ノウハウ力や人財力等々を加えた広義の財産表とし

て、この法則の意味で「発展可能性表」として見るべきです。
このように貸借対照表を見ると、違った見方ができます。

財産Ⅱ時間Ⅱチャンスの法則

財産の第3法則

財産はチャンス獲得のための
「時間(的余裕)」である

●成長発展

財産家または、人や企業が財産を使って、成長発展循環に流れ出して、成長発展を目指した時、チャンスを
捕まえて成長発展していかねばなりません。

このことをチャンスイメージ図(「チャンスの第6法則」)を使って説明します。

●チャンス

我々は現在地点に立つことになります。そして、チャンスを捕まえて、発展していこうという時には、

●地点

①チャンス地点Aに立つ必要があります。

②また、チャンスの確率は少ないのですが、現状のままではチャンスを待っているという作戦もあります。

●条件の充足

①のチャンス地点Aに立つ戦略では、自分あるいは企業が、現在地点Dからチャンス地点Aまで移行しな
ければなりません。

このことは、チャンスのイメージ図で分かる通り、チャンス地点Aに到達するということは、「チャンス条件
を満たす」ということであり、実際には現在条件をチャンス条件を満たすレベルにまで「条件の充足」を行
うことを意味しています。

この「条件の充足」を支えるのが「財産」です。つまり「財産」は「条件の充足」を行う「時間を与えて」
くれるのです。

●財産Ⅱ時
間

この意味で財産はイコール時間（財産Ⅱ時間）です。時間的余裕です。

財産によって「条件の充足」を行い、チャンス地点Aに立ったということは、チャンスをおぼむということの意味していますので、財産 イコール時間、イコールチャンス（財産Ⅱ時間Ⅱチャンス）となるわけです。

ただ、いつもチャンスを獲得できるとは限らず、財産循環の法則図の「再循環」の如く、チャンスの獲得を何回も繰り返すということがあります。

この場合には、財産Ⅱ時間の意味が益々重要になってきます。つまりざっくりばらんにいえば、チャンスをおぼむまでに時間があるか、財産があるかという問題になります。

このように財産Ⅱ時間ですので、この有効な時間を使って、いかにチャンスをおぼむかということになります。次のチャンスをおぼむなければ、折角の時間や財産も有効に活用したことになります。

この意味では次の法則が成り立ちます。

次のチャンス用の法則

財産の第4法則

財産は

次のチャンスをお

ぼむためのものである

過去の遺産の第2法則

財産の第5法則

過去の遺産は同質社会が続く時プラスに働くことが多い。異質社会に入った時、荷物になったりマイナスに働くことが多くなる。

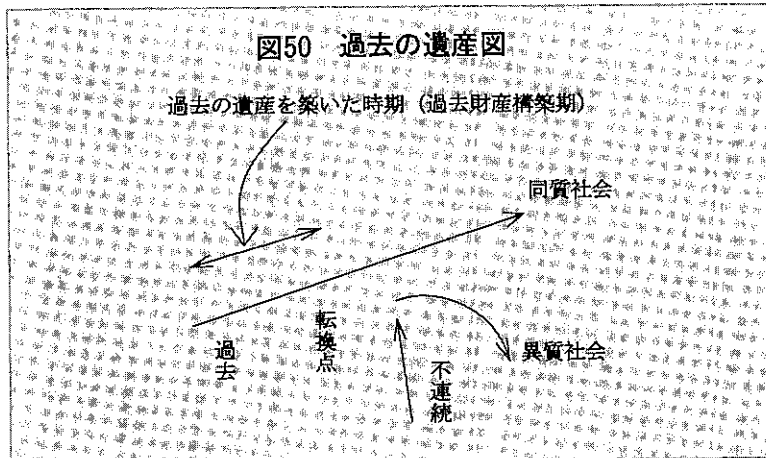
●過去の遺産

●過去の遺産構築期

過去の遺産とは、主として次のようなものをいいます。

(1)過去の成功、経営、ノウハウ、商品、製法、価格、お客様、ブランド、商売の仕方、店舗施設、販売ルート、販売方法、シェア、考え方、戦略、理念、人材、組織、集団、会社、法律、名声、地位、実績、思考法、価値観、能力、技術、人脈、派閥、評価等々です。

過去の遺産とは、過去から現在までに人や会社が築き上げてきた右記のような財産のことを言います。したがって、当然に過去から、成功等の財産を築き上げた時期



●不連続

(以下「過去財産構築期」ということにします)までの社会に適合したからこそ「過去の財産形成」となったわけです。ゆえにこの過去の財産は、「過去」の「社会や制度や価値観」「考え方や思考法」「システム」に適合したものとなっています。

ですから、現在や未来がその過去の財産を築いた時(過去財産構築期)と同質の社会なら、その過去の財産は生きてくるし、むしろ他者(社)との比較において、過去の財産が多いほど一般にプラスに加速されることが多くなります。

しかしながら、環境は常に変化し、過去から現在までと現在から未来までは、不連続であり、過去の延長線上には未来はありません。(「不連続の法則」参照)

ゆえに、過去財産構築期と現在または未来は当然に不連続であり、違う社会、違う経済社会です。当然に過去の財産の内の多くの財産は新しい社会に適合しません。例えば

(1)消費者の消費性向の変化は過去の商品、製造法、技術、価値観、プライスゾーン、ノウハウ、能力、勤務態度、仕事方法、必要人材、ポスト等々の多くが変化し、スクラップ化します。

(2)過去の好立地は、新しい道路やインフラ、同業他社等々によって、現在や未来の好立地とは変わります。

(3)過去の技術、能力は、新しい技術や能力によって取って変わられます。

実は、平成大不況は、確かにバブルがはじけて「不況」ということですが、

(1)デフレ型ないし、停滞型の
(2)国家のライフサイクルの衰退期型の
(3)キャッチアップ社会から、先頭集団社会への移行の手探り期の
新しい経済社会への変化対応において

①過去の財産にとらわれて、②過去の遺産がお荷物になって、適応できてないゆえに、日本中が不況不況と
いっているわけです。

渡辺社長は、建築業者で六〇歳で、お決まりの技術屋のガンコさんでした。彼も平成不況に苦しみました。筆者はコンサルティングにおいて、かなり強く、強く過去の遺産の事を言い、変革脱皮を求めました。一時は

●六〇歳の頑固さん

●平成大不況

自分自身で廃業等も考えた彼ですが、九カ月かかってついにブレイクスルー（突き抜け）してくれました。

そのキッカケは、夜中に苦しんでいた時に、ふと、建築に関しては先生（筆者のこと）も素人、お客様も素人、これは俺の方が間違っているかも知れない！と考えて、考え方を「先生」に言われた通りに変えてみた。そうしたら、突然、ブレイクスルー（突き抜け）してしまった。

今では、彼は生き生きワクワク！やる気満々で、顔色もテカテカで、私が何も言わなくても、私と同様、成功学そのものの発言を試みえます。彼は「先生」にいくら言われても「建築に関しては俺の方が上、四〇年間やって来た俺が間違っているはずがない」（過去の遺産）と思っていたと言いました。（実は、日本の社長の九五％は同様に考えてみえます。そして脱皮出来ずに苦しんで、不況、不況と言ってみえます）。

渡辺社長！おめでとう！

六〇歳の頑固さんでも脱皮出来るのです。

第17章・ピンチについての法則

ピンチの法則

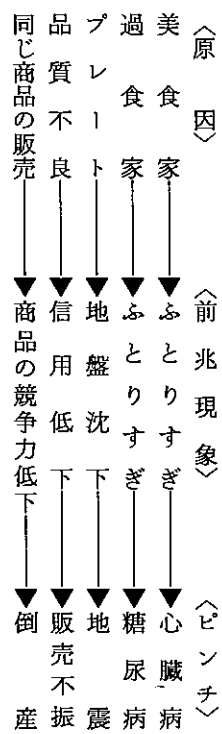
ピンチの第1法則

ピンチは
自分や自社が
環境変化や状況変化に
適合しない時、
起こることが多い

●ピンチ前兆現象

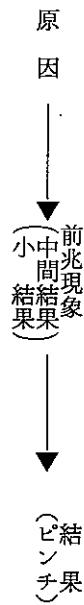
ピンチは、通常は「大きな危機」の時に「ピンチ」と言われます。しかし、よく観察したり、思い出してみると、ピンチすなわち、「大きな危機」の前には、地震や病気の時のように、前兆現象が見られることが多い。

図51 前兆現象図



●原因

顧客開拓せず → 販売力の低下 → 赤字
 取引先の不振 → 支払サイトの悪化 → 不渡発生
 このように、ピンチは結果である。したがって原因・結果の法則に従い、



となります。したがって、「ピンチ」という結果には原因があります。

この原因が、自分や自社や取引先等が、環境変化に適応できなかったり、状況が変化し、それに十分に対応できなかった時、まず前兆現象として現れ、その原因と自分や自社等の対応のバランスがある程度に違った時、「ピンチ」という結果として現れてきます。

このピンチには多くの場合、「茹でガエルの法則」が適応され、連続的の微細変化に対応・適応できず、茹で上がってしまう、すなわちピンチとなります。

したがって、ピンチは突然に起こることが多いように思えるけれども、(それは「茹でガエルの法則」によって「連続的の微細変化」ゆえ、とらえにくいだけであって) 必ず原因があり、大なり小なり「前兆現象」が表れているはずだ。だから、あつたり前のことですが、

この前兆現象を

- ・ 個人であれば、注意深くとらえて、勇気を持って原因を取り除く
 - ・ 法人であれば「前兆現象」をとらえるシステムを作っておき、その原因をシステムとして取り除かなければいけません。
- そうすれば、ピンチは未然に防ぎ得るのです。

●茹でガエルの法則
 ●アドバイス

ピンチはチャンスの法則

ピンチの第2法則

ピンチは、発想法等を変えようと
「チャンス」となる

多くの人は、ピンチに陥った時「ピンチはチャンスだ！」と言うとびっくりしたり、怪訝な顔をしたり、「とんでもない」と言ったり、はたまた「いいかげんにしろ、人の不幸を嘲笑うのか！」といった反応をされます。

しかし、ピンチの第1法則のように、ピンチは結果であり原因がある。その原因は多くの場合、環境変化に対応できないとか、状況変化に十分には対応できていないとかいったものです。

その原因と対応力が一定限度に達した時、バランスが一気に崩れてピンチになってしまいます。したがって

●第1法則

●新発想法等

- | | | |
|---|--------|---|
| <ul style="list-style-type: none">・ 現在までの方法・ 現在までの発想法・ 現在までの視点・ 現在までの立場・ 現在までの価値観・ 現在までの経営 | 等々を変えて | <ul style="list-style-type: none">・ 新しい方法・ 新しい発想法・ 新しい視点・ 新しい立場・ 新しい価値観・ 新しい経営・ より高次な目標 |
|---|--------|---|

をとれば、多くの場合その原因を取り除いたり、原因がわかって対応策がとれることになるのです。

●最後のチャンス
●実例

●心がガンを治した

●K社の例

●I社の例

したがって原因が取り除かれ、新しい発想法等により他者（社）より早く進出したり、他者より早く回復したりしてチャンスを掴むことができる。

ゆえにピンチはチャンスなのです。

したがって、ピンチゆえにある意味で（その事については）最後のチャンスであるともいえるのです。

①ガン患者の人々が、我々サクセスクラブの考え方と共通の考え方で「心でガンを治した」（参考：NHK教育テレビ「人間はなぜ治るのか、心がガンを治した」及び東城百合子先生の「あなたと健康」）

人間の自然治癒力により心がガンを治している。ここでは、ガンが治ったり治りつつある人々が、ガンを治し、人間性を改善し、明るく前向きとなり、感謝の念をもち、「ガンにかかってありがとう」と言っている。ピンチをすばらしいチャンスに変えた人々です。（「ピンチはチャンスの実例」参照）

②K社はA社に部品を販売していた。A社は放漫経営な上、社長は自社に必要な土地を借入金で購入し、資金繰がショートしてしまい、K社は大きな「貸倒れ」が発生してしまった。K社社長は当初、嘆いていたが、A社の社長に要望されて、さらに大きな資金を追加投入し、経営の建て直しをはかった。経営の建て直しは順調にいき、さらに同地域の修理業者と共に民間車検場を開設し、K社のドル箱顧客に育ったのである。この事は、「貸倒れ」という大ピンチに、プラス発想して「資金を追加投入」し、ピンチをチャンスに変えたのです。

③I社はある税理士さんの指導が悪く、一億円近い借金ができて経営危機に陥った。I社社長は困って、人を介して私にコンサルティンクを求めてこられた。私は、現状把握後I社社長に「発想の転換」を求め、「マイナスの借金のことは忘れて下さい。プラスの売上と仕入等営業活動のみに専念して下さい」と指示した。I社社長は「すなお」に受入れて、「すなお」に実行して下さいました。その結果、今ではI社は素晴らしく利益の出る会社（対前年比一六八％）となり、一〇年後の素晴らしい夢も描くことができるようになり、顧客数も増加している。ピンチがチャンスになった例なのです。一億円の借金というピンチが、発想法をプラスに変えたため経営体質を生き生き、ワクワク型に変え、素晴らしい自社の未来像に向かって築進めるよ

●ピンチの
訴え
●体
験

うになった例です。

ピンチの訴え

ピンチは貴殿や貴社に「これまでの考え方や方法ではダメだよ」。「早く現状と未来に対応して、新しい発想法でチャンスを探め」と言っているのです。

この「ピンチはチャンス」という法則は、筆者も比較的早い時期に気が付いていましたが、当初は、「口に出したり」「人前で言ったり」はなかなか出来なかったのです。ましてや、コンサルティングには使用できませんでした。しかし、前述の事例やその他多くの事例のコンサルティングでの事例を重ねて、このごろは何の抵抗もなく「ピンチはチャンスだ」と言ったり指導できるようになりました。

読者の皆さんも、ピンチになった時、次の点に心がけて下さい。

- ・新しい発想法
 - ・新しい視点
 - ・新しい価値観
- 最初はなかなかできなくても、すぐに慣れて「新しい発想法等」が苦もなく出来るようになります。そして、かならず「なあんだ、こんなに簡単なことか!」と感じ、楽しくなってきます。

ピンチはチャンスの実例

ガン(ピンチ)よりの生還

米国の著名な医師バーニー・シーゲル「生還」序文より

(死のふちからの生還者をたたえて)

「奇跡的な回復は偶然ではない。単なる幸運でもない。彼等は自ら判断し、自らの生き方を変え、愛を育て、生きる事の意味を見いだした。彼等は確率ではなく、可能性を信じた。希望は常に存在する。」(NHK教育テレビより)

ガンを自己治癒力によって治した人々

(1)上野直人さん

病気に対するファイティング・スピリットがすぐくあった。薬にたよらず、自分の自己治癒力で治した。三年後、五年後にも取材してほしいです。



(2)成田亮三さん

中途半端な気持ちでは治らないんだ。自分が治すんだという気持ちを持たねばならない。家族との団結がなければ治らない。人の「愛」が生きていく上ですごく大切なんだという事を身にしみて感じています。「生きたい」と言う気持ちを強く持って、自分で治すんだと前向きに前向きに常に心を持って行って頑張っていこうと思っています。

K病院 林田医師……最も大切なことは、発病の原因が自分の心の持ち方や性格やライフスタイルにあることを気付かせることだ。ガンが不運な偶然から起きるのではなく、自分の心にも原因があったと気付いたとき初めて自分にも出来ることがあると分かり、闘病に自信が持てるからです。

(3)小池典子さん

発病は父や夫に責任があるのではなく、むしろそういう出来事に対する自分の反応の仕方に問題があったのではなからうかと、どこまでも自分を責めるしかなかった。しかし、今ではガンは自分らしく生きるためのキッカケとして自分が作ったものだと思います。

*患者の会の目的 体験を交換する中から自らの内面を見つめ、新しい自分に気付いていくことが大きな目的

(4)長友明美さん

スローン ケタリング メモリアル病院で、あと余命半年の宣告を受け、一ヶ月治療したが治らなかった。しかしまだ「六ヶ月の余裕期間」があると考えなおし、そして生還した。結局そのガンが治った原因を見ると、

①ガンを宣告してもらったから、病気の相手が分かった。知らなかったら戦略・戦術が立ちません。

②ガンは不治の病ではない。「ガン＝死」という社会通念を砕くことができた。

③「治る」という信念と希望をどういう状況でも持ち続けた。「治る」と思わなければ治らない。死病と聞いていたので、死ぬほどの努力をしてみようと思っただけから。

最初から戦わないで、あきらめて、絶望して、「ガンに呪われた人生だ」とか、「家に災難がふりかかってき

た」とか、または「罪を犯したからだ」とか、「先祖が悪いことをしたからだ」とか、「ガンの家系ではないか」とか、そんなことをいったって私は、決して幸せにならないと思う。ガンを通じて幸せになってほしいし、幸せとは、そういう気付きを与えられたとき、やっばり転換して、出会っていくものじゃないかな。だから、心の持ち方如何によって、それは決まることであって、身体がどういう状態にあっても、心の方向付けをしていったならかならず、良い方向に行くし、治療方法が良ければ治ると確信しています。

あなたと健康料理教室……肉を一切使わず、ゲンマイと野菜を中心の料理

目的……折りにふれて、語りあう中からガンになり、病を得たことの意味について気付き本当の自分、新しい人生を発見していくのです。

東城百合子先生

「ああでもない」「こうでもない」とくだらない先のことを心配して過去のことをひきずって現在が地に足がつかない。それで病気にしている。本当に自覚しないと駄目です。ここでいろいろ勉強していくうちに、いろいろ助けられ、いろいろな人生に出会い、ある時期にハタと気付くと、目に見えて人間が変わります。

料理教室によって立ち直った人々

(1)米沢佐枝子さん

ちょっとしたことでもよく笑うようになる。ガンの人は皆うつむいて暗い。しかし、ここでは上向いて「私ガンだよ」といってケラケラしている。

(2)鈴木淳子さん

すごくツッパッていた。自分ですべて出来ると信念を持って思っていた。そして一年一生懸命やったが治らなかつた。何故治らなかつたのだろう。親のことも主人のこともほったらかして一日中自然療法をやっていた。何故こんなに一生懸命なのに治らないのだろうと涙が出るほど思った。三度目にガンセンターに入院した時、主治医の先生に、「あなたは、こんな生き方では、ガンだけでなく、他の病気にもなっていくよ」と言われた。それで初めてアーンと思った。一生懸命がいけないんだと初めて気がついた。今までの私の生き方が常に自分

だけ、自分で一生懸命やるという状態でした。友人も作らなかつた。そこではじめて気がついた。料理教室にきて、皆さんがびわの葉や、すぎなの粉や全て自分のことのように私を助けてくれた。皆さんの祈りがあるんだと気がついて涙がポロポロ出た。私はなんとひどい生き方をしていたのだろうと気がついた。そのとき初めてストーンと落ちた。東城先生の話もストーンと落ちた。自分を出すとはこのことだと思つた。ああ、私は、感謝がない。何も無いと思つた。それから全部試行錯誤ではあるが、教えてもらいながら自分を出すようにしていった。そしたら出したものに対してみなさんがありがとうといつて感謝してくれる。それがどんなに繋がつていって、友達が五〇人、六〇人とどんどん増えていった。だからこれはすばらしい。何でこんなにすばらしい世界があつたのだ、と思つた。これはガンにならなければわからなかつたと思つて初めて感謝した。そして、主人にも、ご両親にも心から謝つた。私のことばかり考えていて、ごめんなさいと心から謝つた。そして、主人もご両親もポロポロ泣いて感動してくれた。「皆さんのおかげでこんなに変わったのよ。やったね、あなた、鈴木家の娘になつたね」と言われた。嬉しくて、嬉しくて、ほんとにガンになつたおかげだと思つています。

(3)安永肇さん

病氣をして、その後の人生がバラ色なんですよ。ほとんど不安がないです。自分で今病氣をしているという感じはないです。今は、女房がいるかぎり、ガンで死ぬとは思つてないです。

(4) (不明：お名前がテレビに写っていない)

最初はなんで私がガンにならなければならないのか、理由が見つからないと気が済まなかつた。ガンの本を読みました。最初の段階では東城先生の言われる「物的なこと」に原因を求めていった。ああ食事がいけなかつたんじゃないか、生活が不規則だとか考えていた。東城先生、米沢先生の話聞いていくうちに、いや、これは、そういう何か目に見えることじゃないんじゃないかと徐々に気づかされていったが、人間は傲慢で自分が可愛いから、自分のそういう精神面とかで間違つていたと思つるのは、すぐくつらいので、とくに私のように自分が優等生で、自分の生き方は間違つていない、人よりも良い生き方をしているというふうに、自分で

思っていたから、その時々精一杯生きてきたはずの私のその生き方が間違っていたと認めるのは、なんとしてもすごくつらかったんです。でもやっぱり、先生の話を聞いたり、いろんな本を読んでいくうちに、いや、そうじゃない、やっぱり私の生き方が間違っていたのだ。私の心の有り様が間違っていたのだ。ということがだんだんわかってきた。そうしてわかってきはじめたら、自分がかわいそうになったのです。私は本当の自分を生きてなかったのです。それは、私の生い立ちも関係するのですが、私はやっぱり「頭」で生きていたのですね。そして、周りの人ばかり見ていた。どうしたら、私がいい子に思われるか、いい人間に思われるか。どうしたら、自分が正しい生き方ができるか、どうあるべきか、「べき」が先立ってしまっていて、本当の自分の気持ちは何をしたいかなど、どっかに置き去っていた。それが実は、物凄くストレスを私の中で産んでいたのだけれども、私はそれをストレスとさえ思っていないで、むしろ、そういう生き方が間違っていない、人間として正しい生き方だと思っていました。それまででいたらガンになったのは偶然だ、タマタマなったのだとすごく思いたかった。でも東城先生は必然だとおっしゃる。必然ということは、私にとってすごく必要で起きたことだ、と思ったとき、病気のとらえ方が一八〇度転換しました。必然で起きたことなら、ここから何かを学べということだなと思いました。そうしたら、先程いきましたように、ああ、私は、私を本当に粗末に扱っていた、私の身体のことなんかどっかにうっちゃっていた、この世の中に私という人間は一人しかないのに、私は、周りの人の目ばかり気にして、そして、その人達の目に合わせて、あっちへうろうろ、こっちへうろうろ、少しでも良く思われたい、と片意地張って、本当になんて馬鹿な生き方をしていたのだらうと、それに気がついたら、ふーと肩から力が抜けて、私は何も周りの目なんか気にすることない、自分がやりたいことをやればいいのだって。自分をできるだけ、誤解を招くかもしれないませんが、自分の身体が楽になること、自分が嬉しいこと、楽しいこと、そういうことを自分の身体に味あわせてあげたいとすごく思いました。

(5) 西脇佳枝さん

発想の転換ですよ。それができるようになると皆明るくなってくる。自分がなんでこんな病気になったんだ、と恨んでいるんじゃないかって、この病気で、私は何をしなくてはならないかなと気付くと変わって

くる。病気をさせていただいてありがとうございます。

Weller than Well

病から真に回復したものは、病気になる以前よりもはるかに健康になるという意味。体は無論、心も、人生そのものも、病気を癒すということは新しい人生を作り上げていく、心躍る創造的な営みなのです。この人達はガンになってからの自分の方が遥かに豊かだといえます。この人達は人生最悪の危機をこの上ない贈り物に

変える事ができました。

Weller than Well

の言葉そのままに新しい人生をより創造的に築き上げる事が出来ました。

(NHK教育テレビ「心がガンを癒した」より)

変化はチャンスの法則

変化は

多くのチャンスをもたらす

●新需要

環境や状況が変化すると、それらの環境や状況に適応したビジネスや商品・サービスが必要とされ、それらの新しいビジネスや商品・サービスが生まれ、育つチャンスが発生する。

- 同一チャンス
- ニュービジネス
- 不況

丁度、昭和二〇年の時と同様に、変化後の新しい環境下、状況下では（ある意味で）各人各社、同一スタートとなり、逆転等のチャンスが生まれてくる。

「バブルがはじけて、不況になった」という変化は、非常に大きな変化であり、バブル後の新しい時代に対応した「ニュービジネス」を誕生させ、各人平等のチャンスを持っている。

しかるに、多くの人々は、不況不況と言い、売上不振をなげき、他社の不振を言ったり、聴いたりして「自分を慰めている」。

そして、自社の環境適応力が陳腐化しているにもかかわらず、それをバブルや不況のせいにして、残念ながら、こういう考え方の人々には、「変化」はチャンスをもたらさない。

変化の中にビジネスチャンスを見つけようではないか。

「変化はチャンスだ」という考え方が「欧米では、かなり言われている」と以前に聞いたことがあるが、日本人には、まだまだこの考え方をする人々は少ない。

アドバイス

変化は「新しい変化後の環境」をもたらし、各人各社にとって

- (1) 「同一スタート」となり
 - (2) 各人各社に「同一チャンス」の機会が与えられ
 - (3) 対応しだいで「逆転のチャンス」さえもたらすものです。
- すなわち、変化は対応しだいで素晴らしいチャンスであり、逆に変化に対応しないときは、抜かされたり、負ける時です。

第18章・実行レベルについての法則

実行レベルの第1法則

知識レベルのものは
実行レベル化されねばならない

● 格言

格言では、よく次のように言われます。

(1) 「知識と実行とは違う」

(2) 「知っていることと実行は違う」

(3) 「知っているだけでは何の役にも立たない」

知識のレベルとは、単なる知識ないし、知識の雑多な集合体です。

例えば、新聞やテレビで次から次へと、単なるニュースという形で提供される知識です。それは、種々雑多な知識がニュースという形で、情報提供されるのみで、何ら体系づけられたり、整理されていたりはしていません。

● 他の世界

レベル

「他の世界レベル」とは、体系づけられていたり、整理整頓されていても、

・ 自分にとって、関係なかったり

・ 自分にとって、身近でなかったり

・ 自分にとって、使用の機会や、聞かれた事がなかったり

したもので、自分にとっては、使用レベルにないもの。

例えば、学校で習った各種の知識は、体系づけられ、整理整頓されているが、卒業後に就いた職業や環境に

● 経営コンサルティング

● 実行レベル

よっては、ほとんど使わない場合もあるのです。(基礎知識としての重要性を否定しているものではない。) そんな場合、忘れてしまったり、ちようど倉庫の奥に格納してしまって、なかなか出してこられないような状態にあるのです。非常に専門的な知識は、例えば、医学や物理学、化学、法律、簿記会計、工学、等々の知識は、それらを専門的には知らない一般人にとっては「実行レベル」にはない知識であり、「他の世界レベル」といえるのです。

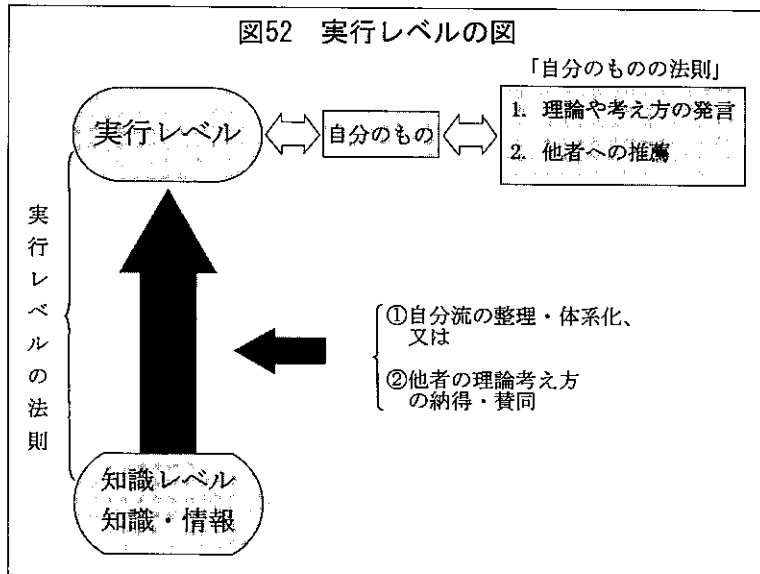
以上、二つのレベルは広義の知識レベルと言えるのです。実行レベルは、知識や情報が、例えば自分流であれ、体系づけられていたり、整理整頓されていて、自分の行動、考え方、として実行できるレベルのものをいいます。

(1) 自分流に体系づけられ、整理整頓されていて、自分なりの意見や行動として使ったり、使える状態にあるものをいいます。

(2) 他者の理論や考え方を、自分の潜在意識においても、納得し、受入れられているものです。

経営コンサルティングをしていて、大切なことは、社長の頭の中では、バラバラで、その意味や、理論体

図52 実行レベルの図



系がわからず、有機的に結びついていない、知識レベルにある知識や情報を体系化し、整理整頓し、その意味付けや、理論体系を示し、それらの知識や情報を社長の「実行レベル」にすることは、経営コンサルタントにとって非常に大切な仕事です。

同様なことは、プロがアマチュアに対する時、コーチが選手に対する時にも同様に大切です。

以上のことから、我々個人個人にとっては、知識や情報を仕入れる事は、大変大切なことなのです。それは、ちようど潜在能力を高めるようなものです。しかし、それだけでは不十分で、

①それは、自分流に加工され、体系化され、整理整頓され自分のものとして実行できるように顕在化され、実行レベル化されなければなりません。

②同様に、既存の理論とか、他の人々にとって体系化されたものを納得し、自分のものとして使用することも、実行レベル化です。

これは自己において「納得」という「フィルター」を通したものです。

このタイプの「実行レベル化」は多いのです。

右記②の納得がなければ、サクセス理論は、永久に貴殿の「実行レベル」にはなりません。

したがって、サクセス理論も定着しません。

勿論、この法則は他の理論にも適用できません。

実行レベルの第2法則

実行レベルのものは、知識レベルのものより、少量であり、かつ、知識レベルのものを大きくすると一般には実行レベルのものも大きくなる

● 第1法則

● 知識レベルの方が
多い

実行レベルのものへ知識レベルのもの

実行レベルの第1法則によって

- (1) 雑多な知識レベルのものが、自己流にしり、整理されたり、体系化されたりして、
 - (2) 他者の理論や考え方を、納得したり、受け入れたりして、自分の実行レベルになっていくことがわかった。
- そのことは、右記のように実行レベルのものは、知識レベルのものから、
- (1) 体系化（それは自分流の納得を意味している）されたり、
 - (2) 他者の理論等を納得されたりしてできるので、一般には、知識レベルのものの方が量的に多いことを意味しています。

すなわち、知識レベルのものがなかなか実行レベルのものになりにくいことを表しています。

同時に、それは一般には知識レベルを大きくすれば、実行レベルが大きくなることを示しています。

すなわち、知識を取得すればするほど実行レベルが多くなる。つまり、「仕入れなくして、販売なしの法則」の通りとなるのです。



実行レベルの第3法則

実行レベルの大きさは

知識レベルの大きさと

潜在意識の「体系化、納得」
によって決まる

● 実行レベル

ル

● フィルター

1

実行レベルは、第1法則のように、知識レベルのものが、①体系化（自分流の納得）や、②他理論の納得によって実行レベルとなってくるのです。

この、①体系化（自分流の納得）や、②他理論の納得は我々の潜在意識が、一部顕在意識と共に体系化したり、納得するもので、潜在意識の働きがフィルターの役割を果たしていることがわかります。

つまり自分にとって「いやなこと」は潜在意識のフィルターにかかってなかなか実行レベルにはならないし、今までの自分の体系に反したり、間違っていると思ったりしている体系は、このフィルターにかかって実行レベルにはなりにくいわけです。

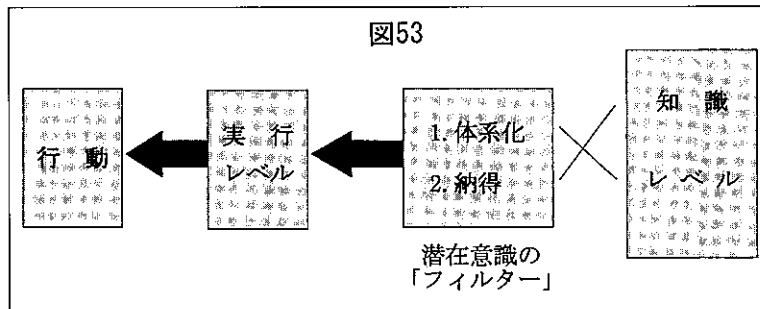
● マイナス面

● マイナス

すなわち、この潜在意識がマイナス面になっていると、ほとんどの知識レベルのものがこの潜在意識のフィルターに引っかかってしまい、通り抜けできないこととなります。

世の中によくある、知識はものすごく深いが、実行の伴わない「人々は」このフィルターがマイナスになっていたたり、目づまりして実行レベルに上がらな

図53



● 納 得

人々であるといえます。

右記の図からもわかるとおり、

- (1) 実行レベルは知識レベルより小さく
- (2) 潜在意識ならびに顕在意識における、知識レベルの体系化または、納得を多くすれば、実行レベルは大きくなるといえます。

「成功理論」においても、この「納得」がなければ、いかに「知識レベル」を多くしてもそれだけでは、実行レベルのものにならない。

自分流の体系化、潜在意識における納得による受け入れがなければ、成功理論は定着しないということです。

「自分のもの」の法則

成功理論を潜在意識まで

納得し、賛同し

「自分のもの」、「自分の意見」として発言し、

また、良いものとして、推薦する時

成功理論が定着する

(すなわち) 成功理論が

「自分のもの」となった時

成功理論が定着する

● 初期練習

一 成功理論を勉強し、練習し訓練していくと、上達曲線の法則の如くだんだんと上達していきます。

期

● 自分のも
の

その上達曲線の「初期練習期」は、今までの「現状維持は衰退型」の世界感と新しいサクセス的向上心型の世界感が確執し、人間の潜在意識の中身が、だんだんとサクセス型、向上型、プラス発想型の世界感が多数を占めていく過程です。(図23の人間意識のプラス化図参照)

そして、自分の潜在意識の中身のほとんどが、成功理論的向上心型の世界感・考え方が占めた時、貴殿は成功理論を、

①「自分のもの」「自分の意見」「自分の考え方」として発言できるようになるし、

②よいものとして、他の人々に「推薦」することができるようになる。

すなわち、この段階で成功理論は「自分のもの」となったのであり、したがって成功学のレベルは急速に上達することとなり、第一上達期等のレベル上達期となり、成功学は貴殿に定着することとなります。

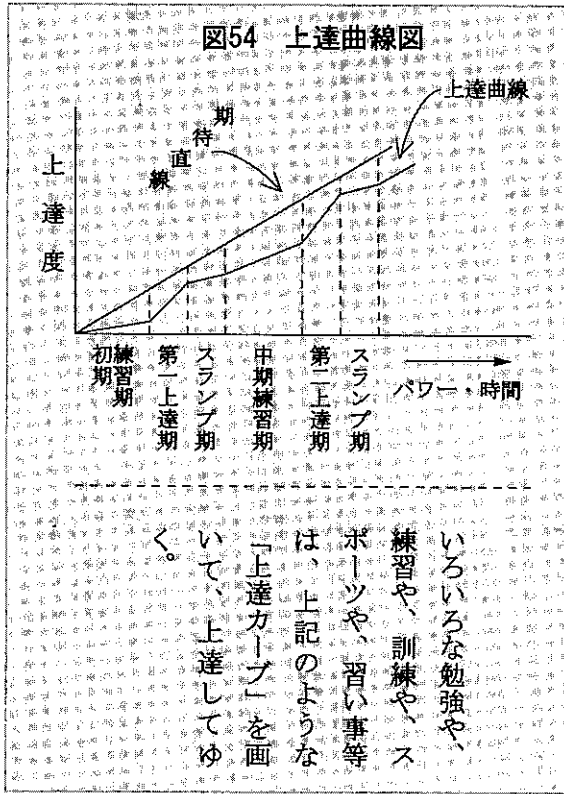
● すればす
る程

逆に言えば「成功理論」を他者に説明したり、発言すればするほど、他者に推薦すればするほど、その人の上達曲線は上昇するのです。

第19章・上達曲線についての法則

上達曲線の法則

上達曲線の第1法則



●期待直線

●上達曲線

カワイ曲線

人間は、いろいろな勉強や練習や訓練や習い事の時、自分のそれらにかけたエネルギー・時間に比例して、それらが上達していくことを暗黙に期待している。すなわち、右図の期待曲線です。

しかし、実際は上達曲線のようになりません。すなわち、

①初期練習期：通例、全く新しい分野を練習していくので、身体にしる頭脳にしる、心にしる、自分の今までと未経験の分野に身体や頭脳（考え方や潜在意識）が慣れ、そのパターンに無理なく、なじんでいくのに時間がかかる。最初のうちは、ギンギンといって、そのパターンにだんだんと慣れていく。スポーツでいえば、骨折したり、やたらいろいろの筋肉が痛む時期です。

②第一上達期：身体や頭脳や潜在意識が、この新しいパターンに慣れて、かなり上手にそのパターンに適応できるようになる時期であり、ある時期、急に慣れて、かなりの程度急速に上達します。

③スランプ期：第一上達期がすぎると、いわゆる「スランプ」期がおとずれてくる。よく言われる「踊り場」の時期です。

④中期練習期：「スランプ」に耐えて、練習したり、「楽進」していると、フツとスランプが抜け出す時期がくる。すなわち、身体や頭脳や潜在意識が、新たな順応のコツを会得して上達します。（注：「楽進」は「楽進の法則」参照）

⑤第二上達期：中期練習期を上達してくると、第二の急速上達期が訪れてくる。

以後、同様のパターンで「練習期」「上達期」「スランプ期」を繰り返す。

成功理論を勉強し、実践する場合も、同様の上達曲線を描く。すなわち、自分が今まで、生まれてから現在までの長期間にわたり、築いて来た従来型の考え方や、潜在意識から、全く新しい「成功理論」における考え方や潜在意識にそのパターンを大変革せねばならない。

そのために「初期練習期」に徹底して、パワーをかけ、本書や名言や成功理論の本を「繰り返し」、「繰り返し」聞いたり、読んだりして、この時期を早く過ごし、一刻も早く「第一上達期」に達すべきです。

さすれば、成功理論が貴殿の考え方や潜在意識に根づくこととなります。

●サクセスも

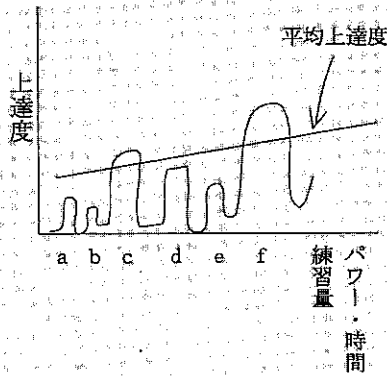
●初期練習期

注：この理論は河合正嗣氏の「曲線のヒント」といろいろな分野のプロの人の話から理論化したものです。

初期練習期の法則

上達曲線の第2法則

図55 「初期練習期」の拡大図



初期練習期の上達度は、練習量及び繰り返し頻度により、凸凹の上達をする。

● 経験

私たちは日常、次のような経験をしている。

- (1) 例えば、ゴルフの練習では、一週間〜一〇日も練習していないと、身体が戻ってしまい、一から出直して、調子が戻るのに時間がかかる。練習場の先生にも「週に二度ぐらいは練習しなさい」と言われる。
- (2) ジョギングでも、週に一度七、〇〇〇m走るより、毎日一、〇〇〇m走れ、と言われる。

●初期練習
期

●図の説明

●大切な事

(3) プロのピアニストでも、一週間練習をしないと、身体が元に戻ってしまい、指がスムーズに動かない。
(4) S B やプログラマーで、ある構想を練っていたり、プログラムを作っている時、途中で止め、二三日後、再度その続きを実行しようとする時、「前と同じレベルに達するまで、しばらく時間がかかる。」
(5) 社長や管理職は、部下や社内のいろいろの問題を扱ったり考えたりする。例えば、部下の A 君とある問題を話し合い、指導したとする。その直後に、B 子さんが、別の問題の決裁の「印」をもらいにきたとする。すると、社長や管理職は、その別の問題を頭に思い浮かべ、同時に、その問題に関連した事項を思い浮かべねばならない。

社長にとって「通常業務」で、いつものことならば、比較的短時間で決断を下せるが、非日常業務や例外的業務、専門外の業務等になると、何度も調べたり、「解説」を聞いたりして、判断を下せるレベルまで、だんだんと、自分のレベルを上げていかねばならない。

その上で、良否を考え、決断を下さねばならないのです。

このように、上達曲線においては、特にその「初期練習期」においては、新しいパターンに、自分の身体や考え方や潜在意識を、練習し、訓練しながら徐々に変えたり、順応させていかねばならない。

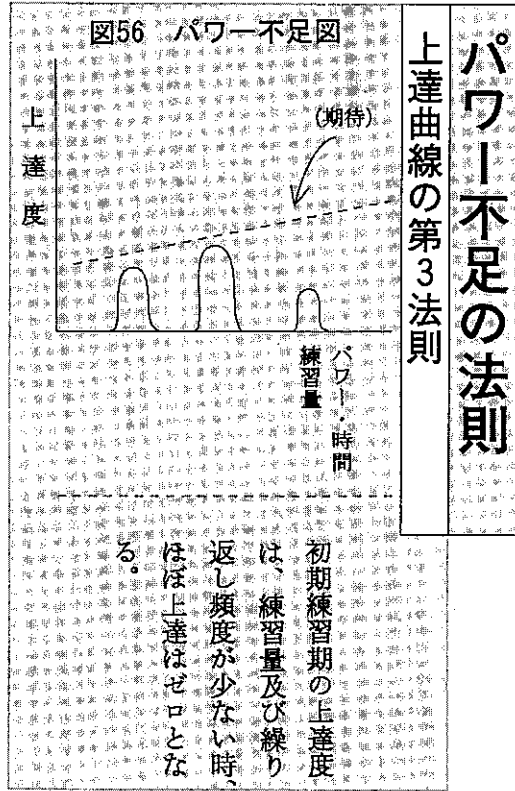
この時期は、上達曲線において、特に初期でもあるので、「新しいパターン」に、自分の身体や考え方や潜在意識が変化し、順応するのに、どうしても、ぎこちなさや、トラブルが発生する。

余分の労力や、コツがわからないことによる徒労が発生します。そして、無知や不勉強による逆の方向への努力まで発生する場合があります。

例えば(図55参照)、bはパワー不足のため上達していないが、cは直前のスペース時間が少なく(練習効果がまだ残っている時に)、パワーをかなりかけたので、非常に効果が上がった。dは、cと同様のパワーをかけているが、スペース時間が長いので、あまり効果が上がっていない。eは、スペース時間は短いですがパワー不足で効果が上がっていない。fは、スペース時間は短かく、パワーが大ゆえに大きな効果が上がっている。

したがって、初期練習期に上達していくためには、

● 成功理論 — 貴殿が従来の考え方、潜在意識から、新しい成功理論に基づいた考え方、潜在意識に変革する時、順応する



(A)以前のレベルまで回復する練習量(A)とさらに発展させる練習量(B)が必要となります。
 (B)さらに、休止して、次の練習を始めるまでの時間(つまり繰り返し返す頻度)が大切になります。
 つまり、休止中に、上達度(レベル)が時間の経過と共に落ちるからです。したがって落ち切らない内に、練習を始めねばならない。したがって、右記(A)が少なく(パワー不足)で(B)が長い時(繰り返し返す頻度が少ない時)上達はストップする。(「パワー不足の法則」参照)

●打ち込む
●成功環境

時には「上達曲線の法則」と「初期練習期の法則」との二つの内容の法則が適用されます。
しかし、初期練習期においては、「初期練習期の法則」が適用され、その極端な場合は練習量が少なく、繰り返し頻度が少ない場合には、右図のように、上達度が毎回ゼロにもどってしまい上達はしない事となります。
したがって、成功理論を学ぶ時、修得する時は、「初期練習期」においては、「一定量以上の練習量」と「繰り返し頻度」が必要になります。
すなわち、この時期にある程度「打ち込まないと」、成功理論は貴殿につかない事となります。
したがって、その一定量以上の練習量と繰り返し頻度を保つための「成功環境」を作ることには非常に大切で、いかに強調しても、強調しすぎることはありません。

上達のコツの法則

成功理論の上達のコツは
初期練習期に徹底した
パワーをかけることである

●上達曲線

●自己変革
●徹底した
パワー

成功理論を勉強し、実践していこうとする時は、「上達曲線の法則」が作用することになります。
すなわち、貴殿が生まれてから今日までの長年月にわたり、馴れ親しんできた貴殿の従来型の考え方、従来型の潜在意識から、全く新しい、全くタイプの違った正反対ともいえるほどのタイプの成功理論を会得しなければならぬ。これは、従来型の考え方にどっぷりつかり、従来型が圧倒的に多い世界、世間から、貴殿は大変革して、全く新しい世界に、自己を変革しなければならぬこととなります。
そのためには、貴殿は上達曲線の法則の初期練習期に徹底したパワーをかけなければならない。
徹底したパワーの必要性は次のとおりです。

● 必要性

右記の通り、何十年と従来型で過ごしてきた（すなわち実質的には従来型で訓練してきた）考え方、潜在意識、対人関係、社内関係、社外関係等々を全く新しい成功理論による考え方、潜在意識、対人関係、社内関係、社外関係等々に大変革をしなければならぬ。

大変革は「自己との戦い」であるので、最もむずかしいものの一つです。「成功の敵の法則」参照）すなわち、サクセスクラブ等の成功を目標とするグループに加入するとか、成功学系のテープを毎日聞くとか、毎日名言を読むとか、成功の本を読むとか、等々の成功への環境を作り、守らねばなかなか達成されません。このことは非常に大切であり、成功のポイントですので、かならず「成功環境の法則」を学んで下さい。それほど環境を維持するということは大切です。

成功理論を納得し、実行レベルまで、達成している人々は5%程度と少ないのです。したがって成功理論の実行レベルがある程度以上に高まっていないと九五%の人々の「現状維持は衰退型」の思考感の人々の大海、大洋に呑み込まれやすいのです。（なぜなら、それらの人々とも交際したり、話したりしなければならぬゆえ）これは、「マズローの欲求五段階説」の社会的欲求（所属の欲求）が人間にあるので、九五%の人々の考え方（現状維持型）の方向に引きずられやすいからです。（「ツキ合いの法則」参照）

特に「初期練習期」にあるサクセス人間は、まだ成功レベルが十分に上がっていないので、特に大海、大洋に呑み込まれやすくなってしまっているので気をつけなければいけません。

● 上達のコツ

ツ

(1) 上達曲線の法則

(2) 初期練習期の法則

(3) パワー不足の法則

からも立証することができます。

したがって成功理論の上達のコツは、初期練習期において、「徹底したパワー」をかけ、早く第一上達期に達して成功理論を自分自身に定着させることなのです。

第20章・仕事についての法則

働き蜂の種類の法則

働き蜂の第1法則

一般に言う「働き蜂」には

- (1) 会社人間型
- (2) 仕事人間型
- (3) 研究人間型
- (4) 起業家型

がある

● 会社人間

会社人間 戦後の日本に多いタイプです。このタイプは「会社」に就職している人間です。したがって、会社の都合によって、社内において営業に変わっても、経理に変わっても、企画に変わっても、検査に変わっても、製造に変わっても、同一会社にとどまり仕事をする人達です。総合職とか一般職と言われる人々に多いタイプです。

特に、個性が強くない、どんな仕事にも向く(?)タイプです。キャッチアップ時代に要求されるタイプで、金太郎型タイプとも言われており、戦後の日本を支えてきたモーレッツ社員です。

仕事人間 仕事人間は、会社人間と違い「仕事」に就職している人達です。したがって、基本的には「仕事に就職」しているので、

(1) その仕事が好きだ。

● 仕事人間

● 研究人間 型

(2) その仕事が自分の個性に合っている。
(3) その仕事为天職だ。

と言う人々です。ゆえに、会社に就職していても、基本的には『仕事』に就職しているので、会社の都合で、他の種類の職種に配置転換等をする、会社を止めてしまったりするタイプの人達です。

このタイプの人達は、基本的には個性に目覚めており、自分の好きな仕事、自分の個性と合った仕事をしているタイプの人々です。このタイプの人々も、自分の好きな仕事をしているので、『仕事』が大好き人間となり、世間では『働き蜂』といわれているが、仕事が好き！ 仕事が楽しい！ ので、働くことが楽しく、働くことが苦にならない人々です。働くことが楽しいタイプの人々といえるでしょう。

したがってこれらの人々は、本人自身は世間で言う『働き蜂』という意識が薄い人達です。これらの人達の多くは『仕事が趣味化』しており、仕事が楽しいのです。すばらしい生き方です。

欧米にもこのタイプの仕事人間はかなりの人々がおり、そもそも欧米の職業感には『仕事』に就職です。

研究人間型 研究人間型の人々は、学者や大学の研究機関や国・地方公共機関、または企業の研究所や試験所等に就職している人々に多いタイプの人達です。

このタイプの人達は、広義には仕事人間に属する人々であるので個性がその仕事に合っている事が多く、よく働くことには変わりありません。しかし、『仕事人間』と少し『ニュアンス』の違うことは、

(1) 学問的レベルの競争をしていることが多い。

(2) 学問や研究のレベルを上げないと、教授や研究者や学者等々の地位や名声が上がりにくい。(間接的に生活にも響く) ということで、良く働くので、この人々に仕事は趣味ですかと聞くと、趣味を超えたもつと真剣で、プロフェッショナル的で、地位や名声をかけた答えが返ってくる人が多いのです。

勿論、欧米にもこのタイプの人々は多い。

起業家型 アントレプレナーと言われる人達です。彼らは、自分の事業を起こし、自分の事業を成功させることに夢を持っています。自分の事業に夢を持ち、その夢の実現のためにモーレッツに働く人々です。「モーレッツ

● 起業家型

に働く」という意味では「働き蜂」ですが、彼らは自分の事業に夢を賭けているのであり、自分の夢を実現するために働いているのです。

「働くこと」「仕事をする事」が彼等にとっては夢の実現なのです。したがって、夢の実現のため、生き生きワクワク楽しんで、夢見て働いているのです。ゆえに、一般の人々から見れば、彼らは「働いている」のだが、彼らにしてみれば「夢を実現させている」のです。したがって、事業は夢の実現であり、苦や辛いことではないのです。勿論、彼らにだって、事業ゆえの各種の問題やさらには（一般から見れば）失敗さえもあるでしょう。

しかし、それらは、彼らにとっては、夢の実現のための一里塚であり、ワンステップなのです。このタイプの人々は、米国に多いタイプの人々です。

働き蜂のプラス化の法則

働き蜂の第2法則

一般に言う「働き蜂」の内

- (1) 仕事人間型
 - (2) 研究人間型
 - (3) 起業家型
- は、「仕事でプラス化」している人が多い

● 仕事のプラス化

「仕事のプラス化」とは、仕事で「苦」等のマイナスのものでなく、仕事で「好き」「楽しい」「生き甲斐」「充実感」「発明・発見等の喜び」「名声」「夢の実現」等々にプラス化されている状態を言います。（成功者の法則）「成功者はプラス化の法則」を参照

創業期の法則

働き蜂の第3法則

創業期等においては、多くの人々(会社)(起業家)が働き蜂(ワーカーホリック)の状態になることが多い。

● 創業期

● 慣性の法則

● ローギア

● 創業の夢

会社をライフサイクル曲線で、時間軸で考えると、創業期は企業が社会の荒波にもまれながら社会に認知され、一人前に立ち立ちしていく時期です。社会に受け入れられ、自立できるか否かが、試される時期であり、したがって、多くの創業者・起業家は寝食を忘れて、仕事をする事が多く、一般の人から見れば、働き蜂であり、ワーカーホリック(仕事潰)です。

人間や仕事には、慣性の法則が働いているので、静止状態から「動」の状態になる時、一番大きな力が必要とします。

自動車においても(トルクコンパターの場合においても)ローギアからスタートします。すなわち、ローギアが一番トルク(回転力)が大きいからです。

したがって、創業期においては、ローギアで出発する必要があるのです。創業者・起業家は物凄い馬力(トルク)を発揮します。そうしなければ、順調に発展していかないからです。

かといって、それらの働き蜂状態、ワーカーホリック状態にある創業者や起業家の心はどうかというと、殆どの創業者や起業家が、

(1) 創業・起業の希望に満ち、満ち、



● 起業の夢

右記のように、多くの起業家が創業のため、創業期には働き蜂、ワーカーホリック状態を経験しておりますが、心は自分の事業を起すために夢を描

● 例

〔ケース1〕Y社長は脱サラし、創業期には、夜の一時、二時まで頑張った。彼は、外注先に仕事（外注）を出すため名古屋から長野まで走り、自動車を片手運転しながらパンを食べ、創業を成し遂げた。（現在は勿論それほどは働いていない）

〔ケース2〕M社長は、不幸にして、兄の仕事を手伝っていて、兄の倒産のため六〇歳の時倒産してしまいました。自宅は抵当に入っており、膨大な借金が残ってしまったが、彼は倒産時に債権者に誠意を見せ債権者の信用を得て創業した。彼は創業時六〇歳にもかかわらず、殆ど毎日、夜中の一二時過ぎまでモーレツに働き、四年後に私と会った時には、すでに数千万円の預金を持っていました。彼は創業の夢、事業の夢を持っていたからです。

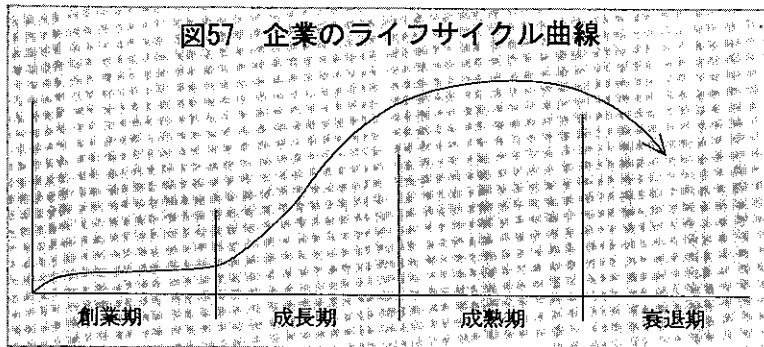
● 正常化

〔ケース1〕Y社長は脱サラし、創業期には、夜の一時、二時まで頑張った。彼は、外注先に仕事（外注）を出すため名古屋から長野まで走り、自動車を片手運転しながらパンを食べ、創業を成し遂げた。（現在は勿論それほどは働いていない）

● プラス化

したがって、これらの創業者・起業家もまた、仕事がプラス化しているのです。仕事の場合、この（働き蜂ワーカーホリック）は企業のライフサイクルの「成長期」になるとだんだん「正常化」し、働き蜂ワーカーホリック状態は少なくなっていくことが多く見られます。

- (2) 事業に夢を持ち
- (3) よし！、やるぞ！、という気迫に満ち、満ち、
- (4) 明日への希望に胸膨らませ
- (5) 将来の大事業を夢見て
- (6) 事業遂行の使命感に満ち、満ち、邁進しているのです。



いている状態で、「仕事のプラス化」が行われています。以上のように創業者や起業家（アントレプレナー）が創業の一時期、まさに働き蜂の如くモーレッツに働いている例は、極めて一般的で事例が多いのが特長です。ビル・ゲーツにもあります。

就職の法則

働き蜂の第4法則

就職とは本来は「仕事」に就職が正しい考え方である

● 会社

● 名刺

人間には個性があり、その個性に合った「仕事」につくべきであるという考え方、価値観です。

そもそも「就職」は職に就くと書いてあり、「会社」とは書いてないのです。したがって、本来は「会社」に就職するという考え方は、戦後の仕事のない時代、一部の発展途上国型の考え方です。

キヤッチアップ型の個性のない金太郎アメ型の考え方であり、就職における「大企業志向」の考え方なので、「仕事」に就職するという考え方は欧米の基本的職業感です。

日本人の名刺には最初に「会社名」がきている場合が多い。また、役職は書いてあるが職種が書いてない場合が多いのも特長です。

これは過去の「会社」時代の名残りであり、これらの人々は「プロ化」「プロフェSSIONナル」の意識が薄く、九〇年代後半から二十一世紀にかけての「プロ化」の時代に「会社」と考えている人々はかなりの人々が淘汰される運命にあるのです。

成功。パワーの法則

成功。パワーの第1法則

成功するためには
成功を実現するための
パワーがいる
これを「成功パワー」と名付けます

●三要素

成功を実現するためには、次の三要素が必要です。

- (1) 成功目標の設定
 - (2) 目標実現のための成功戦略
 - (3) 成功を実現するためのパワー（成功パワー）
- この(3)のパワーは成功（目標の達成）を実現するための継続的なパワーです。それは、自分自身に打ち勝つためのパワーであり、これらのパワーは、目標の方向を向いており、継続的であり、またシステム化されたパワーであることを要するのです。多くの場合、人に受け入れられるものでなければならぬのはいうまでもありません。

プラス化成功パワーの法則

成功パワーの第2法則

「成功パワー」は

- (1) 仕事が好きで楽しい時
- (2) 仕事に発見や開発の成功体験などがある時
- (3) 仕事に夢がある時
- (4) 仕事に使命感がある時

等に、すなわち「仕事はプラス化」されている時に、楽に発揮される。

犠牲

「成功パワー」の第1法則の通り、成功パワーは①継続的であり、②あるまとまった量であり、③目標志向であり、④システマ的であることを要します。したがって、普通の人々から見ると「ものすごいパワーであり、生活を犠牲にしたパワー」と見えるのです。

まさに仕事ばかりをしていて、「何が楽しい」「働き蜂だ」「ワーカールホリックだ」と言って馬鹿にさえするのです。

仕事人間

しかし、働き蜂の第1、第2、第3法則の通り、(1)仕事人間は、仕事が自分の個性に合っており、仕事が好きなのです。好きなことであるので、楽しくてドン・ドン上達していく人々です。仕事に興味化している人々なのです。したがって仕事には、「苦」はない。困難はあっても、楽しく乗り越えられる人々なのです。



● 研究人間

(2) 研究人間は、研究者や学者等に多く、やはり、自分の個性に合った仕事をしている人々が多い。そして、研究や学問が大好きで、研究や学問で新しい発見をしたりすることが好きで、それらの新しい発見や新しい開発は、彼らにとっては、成功体験であり、成功へのベースキャンプを一つずつ登っていることになるのです。

したがって、こういう意味での成功体験や、喜びや充実感を感じている人々である。ゆえに、この人々の多くも、仕事は単なる「苦」ではなく、成功体験や、喜びや充実感でさえある！

(3) 起業家人間は、自分の事業の夢に賭けている人々であり、「仕事は夢の実現」である人々です。仕事を楽しんで、イキイキワクワクなのです。したがって、仕事を「苦」とは感じていない人々です。

(4) 使命感人間は、町のボランティアから海外青年協力隊、医学研究者、あるいは、シュバイツァーやマリァテレサなどの偉人です。

● 使命感人間

これらの人々は、医学や病氣、貧困や弱者や、災害被害者への使命感で「仕事」をしているのです。したがって、使命感を達成する喜びや充実感があり、これらの人々も「仕事」は、困難や解決すべき問題があっても「仕事」そのものは「貢献」「奉仕」であり「苦」ではないのです。

● 「苦」ではない

以上の通り、仕事人間、研究人間、起業家、使命感人間の多くは、仕事を好きであったり、楽しんでいたり、喜びであったり、成功体験であったり、夢の実現であったり、使命感であったりして、「仕事」が「苦」では無くなっているのです。仕事の困難や問題点はあるが、右記によって、楽しく！イキイキワクワク！喜んで！充実感をもって！乗り越えられるのです。

したがって、「成功パワー」を継続できるし、楽しんで、生き生きワクワクしながら知らない間に、巨大な「成功パワー」を発揮しているのです。

成功者の法則

成功パワーの第3法則

成功者は

- (1) 仕事人間型
 - (2) 研究人間型
 - (3) 起業家人間型
 - (4) 使命感人間型
- から出ることが多い

● 仕事のプラス化

成功パワーの第2法則によって、(1)仕事人間、(2)研究人間、(3)起業家人間、(4)使命感人間の人々は、仕事は「苦」等のマイナスのことではなくて、仕事が好きだったり、個性と合っていたり、趣味化していたり、成功体験であったり、充実感であったり、夢の実現であったり、奉仕であったり、貢献であったりして、仕事がプラス化しているのです。

仕事が増えたり、充実感があるので楽しくて、有意義であり、充実感があり、成功パワーも継続でき、「苦」を苦とも思わないで生き生きワクワクしながら、結果として成功パワーを十分に発揮できています。したがって、これらのタイプは、「苦」もなく成功パワーを発揮できるので、これらの中から成功者が出る確立が高いのです。



成功者はプラス化の法則

成功パワーの第4法則

成功者はほとんどの場合
仕事が増え続けている

成功パワーの第3の法則によって、成功者は、「苦」等のマイナスではなく、次のようにプラス化になっていくことが証明されています。

表 仕事のプラス化表

仕事の種類 タイプ	仕事のプラス化の例
仕事人間 タイプ	仕事が好き、自分の個性に合っている。仕事が楽しい。仕事が趣味化している。天職化している。好きの良循環がある。目標達成の喜びがある。
研究人間 タイプ	自分の個性に合っている。学問や研究が好きだ。楽しい。学問や研究で新しい発見や発見や開発があり、成功体験がある。充実感がある。二歩三歩、成長や前進を実感する事が出来る。成功へのベ이스キャンプを一ケ一ケ登る実感が感じられる。
起業家人間 タイプ	自分の未来の夢に賭けている。仕事は夢の実現。夢のために働いている。生き生きワクワク働いている。
使命感人間 タイプ	仕事に「貢献」や「奉仕」化している。使命感の達成の喜びとなっている。使命感は正義であり、使命感の達成のため、燃えている。

人生開花の法則

プラス化の第1法則

仕事のプラス化が行われた時
その人の人生は開ける



●仕事関連 時間

よく言われることであるが、一日は二四時間です。その内、睡眠時間を八時間とすると、起きている時間は一六時間。仕事の時間を九時から五時迄とし、通勤等に各一時間かかるとすると、一〇時間が仕事関連時間。つまり、起きている時間の約三分の二が仕事関連時間なのです。

●プラス化

この人生の圧倒的に多い仕事時間が、仕事のプラス化が行われて楽しく、明るく、有意義な時間であれば、その人の人生は、すばらしく、大変に有意義な人生になるでしょう。その上、気持ちも明るく、楽しく、充実しているのです。細胞も生き生きとし、長寿になるし、病気がかかりにくくなります。病気がかかっても治りやすくなるでしょう。

●マイナス 化

反対に仕事に苦勞なものであり、自分の上司や個性に合っていなかったり、いやな仕事と思っていたり、上司や同僚の欠点ばかり見ていたり、悪口ばかり言っていたりすれば、やる気も起ころなくなってしまう。やる気がなければ仕事の上達もありません。叱られて、さらに、落ち込んでしまい、また、失敗を繰り返すという「マイナスの悪循環」を繰り返すことになってしまいます。マイナスとばかり付き合っているのが病気にもなりやすく、治りにくい状態が続きます。

また、精神的な病気にもなりやすく、こんな人は他者にも悪い影響を及ぼし、社内のガン細胞になってしま

●地動説

読者の皆さんの中からは、「私の会社の上司は悪い」「私の会社は悪い」「私の部下はなっていない最悪だ」

● プラス化

等々と言われるかもしれませんが、そんな時は「地動説の法則」をお読み下さい。
以上の通りゆえ、「仕事のプラス化」は私たちが人生を明るく、楽しく、元気で、他者に迷惑をかけず、さらには成功等の目標を実現するために基本的に大切なことです。仕事のプラス化が行なわれればその人の人生は大きく開いていきます。

プラス化は自己責任の法則
プラス化の第2法則

「仕事のプラス化」は、**九〇%以上が自分の責任である**

● 自己責任

仕事のプラス化は、九〇%以上が自分自身の問題であり、仕事のプラス化が出来る出来ないは自分自身の責任です。なぜなら、自分自身がその気にならなければ仕事のプラス化、自分自身のプラス化は行われなからです。

もし読者が、このことに疑問を持たれる時は、「地動説の法則シリーズ」を読んで下さい。

● 自分自身
だけで

大切なことは、仕事のプラス化は、上司にも、社長にも、同僚にも、誰にも言われなくても、「自分自身だけ」で実行できるということです。自分の気持ちの持ち方だけで出来ることです。そして気持ちをプラス化すれば仕事のプラス化が始まります。

したがって、仕事のプラス化は、自分自身の問題なのです。そして、自分が責任者なのです。

プラス化の効果の法則

プラス化の第3法則

仕事のプラス化によって

一〇倍、一〇〇倍の

成長・向上・能力の発揮が

行なわれる

● マイナス
化の時

仕事「マイナス化」されている時は、

- (1) ロボットの如く、従前と同じことをする。
 - (2) 従前と同じことをしても、心が入っていないのでよく間違える。
 - (3) 間違えて、叱られると落ち込む、反発する。
 - (4) 新しいことを教育・研修されても上の空で、ほとんど聞いていない。その結果、間違えたり、能率が落ちる、叱られる。
 - (5) 気力がない。納期が遅れる。
 - (6) 病気がちとなる。
 - (7) 変化を嫌い、改善、工夫をしない。
 - (8) 失敗する者同志、進歩、向上しない者同志、慰め合い、上司や進歩、向上する者の悪口を言ったり攻撃する。
 - (9) 組織風土を悪くする。
 - (10) 自分のやる気のないことを、会社や上司のせいにする。
- 等々により「マイナスの循環」を繰り返して、レベルや能率はドンドン落ちていく。



●プラス化
の時

- 一方、仕事の「プラス化」が行われた場合は、
- (1) 生き生きワクワク活力があり、能率的である。
 - (2) 進歩、向上が楽しく、改善、工夫がドンドン進む。
 - (3) 社内や取引先の長所や進歩を褒め、関係がスムーズとなる。
 - (4) 感謝の念を持ち、ツキが付くようになる。
 - (5) 気持ちも明るく、生き生きし、結果、細胞も生き生きし、病欠や事故が減少する。
 - (6) 教育研修の能率が上がり、忘却が少なくなる。
 - (7) 自分が成長、発展することが楽しくなり、ドンドン、プラス化する。
 - (8) 新しい仕事や、よりレベルの高い仕事が出来ようになり、質的な向上が始まる。
 - (9) 新しい事が出来るようになる事によって成功体験が行われ、人生が充実し、仕事にも積極的になる。
 - (10) 給料や処遇がよくなり、さらに“やる気”で仕事をし、プラス回転していく。
 - (11) いろいろな人と会って、いろいろな事を学び向上する。
 - (12) 仕事を通じて人脈を広げることができる。
 - (13) 組織風土が良くなり、能率的で良いシステムが定着できるようになる。
- こうして、「プラス循環」がドンドン進んで能率が向上し、成長発展する。
- 以上により、スパイラル的なプラス循環とスパイラル的なマイナス循環は、ドンドンその差が、逆の方向に加速度的に広がり、人々が驚くような一〇倍〜一〇〇倍といった差となっていくます。

●大きな差

会社はすばらしいの法則

プラス化の第4法則

会社は給料をもらいながら

自分自身が

成長発展できる

すばらしいところである

● 自 前

自分で習いごとをしようとする、自分で月謝等を払い、自分で交通費等を支払い自分の時間を使わねばならない。原則として、「すべてが自前」である。

● プラス化

それに比べて会社で学ぶことは、給料等を貰いながら学ぶことができる。さらに、「仕事のプラス化」をして、学べば「プラス化の第3法則によって」プラス化をしない場合の一〇倍〜一〇〇倍は、学び、成長し、向上することができる。工夫次第で、ほぼ無限大に成長・発展できるし、勤務時間を累積すれば、プラス化されない場合に比べてものすごい差となってきます。こうして仕事時間中に獲得した能力は、退職時には貴殿が持っていらっしゃいます。

● 会 社

仕事のプラス化を行うことによって、この自分自身の成長発展を仕事を通じて、仕事時間中に、しかも「給料を貰いながら」行うことができる。こんなすばらしいものはない。それが会社です。

● 成功出来 ない人

しかし、読者の中には、権利意識で、「当然だ」、会社が給料を払うのは、「当たり前だ」と言う人がいるでしょう。それは、ある側面ではその通りですが、そういう人は、残念ながら成功できない人です。

なぜなら、その人は、

(1) 成功に絶対に必要な「感謝」という概念がわからないからです。



仕事のプラス化の方法例

(2) また、「仕事をプラス化」という概念がわからず、せっかくのチャンスがあってもプラスに生かすことができない人だからです。

(3) 「仕事のプラス化」をせず、せっかく神から授かったこの生命を、この時間を、神への感謝をこめて最大限に生かすことをしない人だからです。

自分自身でできる「仕事をプラス化」する方法の例は、次のようなものです。要するにプラス発想することです。

- 例1 自分の仕事を改善工夫してみる。
- 例2 自分に目標を立てて挑戦してみる。
例えば今まで一分かかっていたものを五〇秒、四五秒に挑戦してみる。
- 例3 プラスの記録を付ける。
社内外で出会ったプラスのこと、良いこと、感動したことなどを記録につけ、できれば、上司や同僚に強制して「出す」。(心がプラスを見る訓練)
- 例4 成長の記録を付ける。どんな小さなことでもよいから、仕事上のこと、仕事外のことを含めて、「出来るようになったこと」、「上達したこと」を記録する。大変に楽しいことです。
- 例5 得意なことを実行する。
- 例6 感謝の念を持つ。
成功する人にはかならずいる考え方であるので、いろいろな場面で言ってみる。また記録に付ける。
- 例7 新しい技術や知識、知恵を学ぶ。
- 例8 他者が喜ぶことを実行する。

- 例9 良いことをした時、自分自身を褒める。かんたんな褒美を出す。
- 例10 マイナス言葉を使わない。
- 例11 悪口、愚痴、批判、非難をしない。
- 例12 プラス言葉だけを使う。
- 例13 社内の人々、取引先の長所等を見るようにする。
- 例14 社内の人々、取引先の長所等を褒める。
- 例15 自分の方から先に挨拶する。
- 例16 他人には、いつも笑顔で接する。
- 例17 仕事上文章を書く時は、文章の練習をする。漢字の練習をする。
- 例18 人脈を広げる。
- 例19 顧客台帳をつけ、お客様にお役に立つこと、喜ぶ事を考える、実行する。
- 例20 会社の主催する研修等に積極的に参加する。等々、自分で工夫して下さい。

現状出発能力の法則

現状出発能力の第1法則

成功する人間（地動説の人間）は、

現状出発能力が大である

●現状出発能力
●あったり

「現状出発能力」とは、自分や自社の現在の状況をそのまま認め、そこから前進・向上する能力です。こう書くと、何を「あったり前のこと」を言っているのだ、誰だって現状からしか出発できないではないか、

● 前の事

● 悪口等

という読者がみえるでしょう。実はまったくその通りです。

しかし、よく観察して下さい。サラリーマン始め、多くの人々を！

(1) 我が社の給料は安い、安いとブツブツ言って、会社や社長や上司の悪口ばかり言っている人々を

(2) 昼台や赤提灯で社長や、上司や、同僚の悪口ばかり言い合っている一部の人々を

(3) 口を開くと部下が悪い、部下の程度が低い、と言っている一部の上司や社長を！

(4) 人の噂話ばかりをし、ケナして喜んだり、話材にしている一部の女性方を！

これらの人々は、典型的な天動説の人々です。

(1) 自分は正しく、間違っているのは自分または、自分たち以外の外界（会社や、社長や、上司や部下）であり、

それらの外界が変わるべきと思ひ、主張している人々である。

(2) 自分は正しいので（と思っている）自分は変わらうとせず、外界の悪口ばかり言っているマイナス思考

の人々である。

これらの人々は、現状をマイナス的に把握し、マイナス思考で悪い点を見つめる名人で、自分の環境の悪い

点を次々に見つけ、それらの悪口や愚痴ばかりを言っている人々であり、典型的な天動説の人々です。

天動説の基本概念は、

(1) 自分は正しい

(2) したがって、自分は動かない。変化しない。

(3) ゆえに外界（会社や、社長や、上司や（自分や自分達以外のもの））が変わるべき、また外界の悪口や愚痴を

言う。

である。

したがって、右記で述べてるような現状出発能力は地動説で「自分や自社が動く」「変化する能力」であるの

で、典型的な天動説の人々の(1)自分は正しい(2)ゆえに自分は動かない。変化しない！(3)外界が悪いので外界の

悪口を言う愚痴るとは相入れない概念です。しかし、実際には圧倒的に大多数なのは、天動説の人々です。し

● 天動説が多数

● 天動説

●地動説の
人々

●おかげ様
の法則

たがって右記の現状出発能力はあつたり前のことであるが世の中では、あまり実行されていない事です。

これに反して地動説の人々は、外界を変える前に、まず自分の方が「動こう」「変化しよう」「前進しよう」「向上しよう」という人です。したがって、バツと現状認識し、そこから他の外界に依存せずに、自分のできることから出発するのです。

したがって、地動説の人々は、基本的に「現状出発能力」が高いのです。

残念なことです。サラリーマンやオフィスレディは、この「現状出発能力」が低く、給料が安い！ 上司が悪い！ 会社が悪い！ 部下が悪い！ と言いながら時間を空費している人々が多いようです。

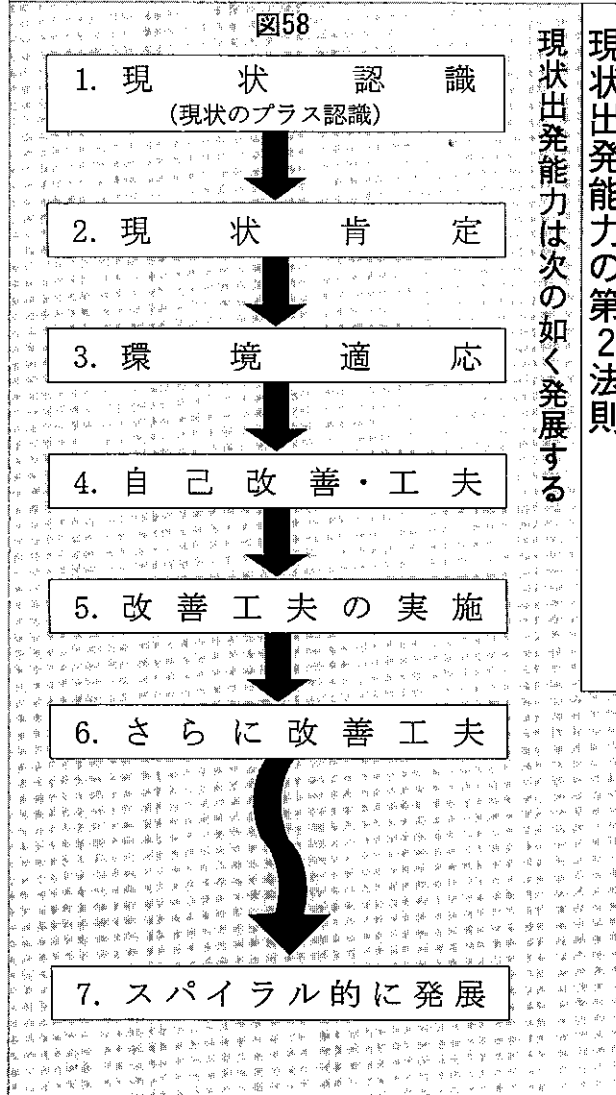
その「おかげ」で、つまり、地動説の人々が動かさずにくれる「おかげ」で！、地動説の人々は先に動くことによつて変化して！ 成長して！ 前進して！ 楽に成功することができます。（おかげ様の法則）参照。

現状出発能力の発展法則

現状出発能力の第2法則

現状出発能力は次の如く発展する

図58



●現状認識

1、「現状認識」がプラス認識である。
地動説の人々は、現状をプラスで認識します。

● 現状肯定

地動説の人々は、自分が前進し、進歩し向上しようとしているので、そのスタート地点もしっかり認識する。その認識の仕方は、スタート地点ゆえプラス発想で、そのまま現状を直視します。

2、「現状肯定」 地動説の人々は、環境とか外界は変えることができないので、現状認識をしてそのまま現状を受け入れます（現状肯定する）。

マイナス発想の人々は、このところで不平、不満、悪口、愚痴などに走るので、次の「環境適応」に進む事ができません。

● 環境適応

3、「環境適応」 地動説の人々やプラス発想の人々は、現状肯定した上で直ぐ環境に適応し、環境に適応しながら、前進、向上、進歩することを考えます。

● 自己改善工夫

4、「自己改善工夫」 地動説の人々は、環境に適応しながら自分や自社が前進し、向上し、進歩するために、一番手近で一番簡単に改善・工夫ができる自分、または自社から改善を始めます。まず自分からです。

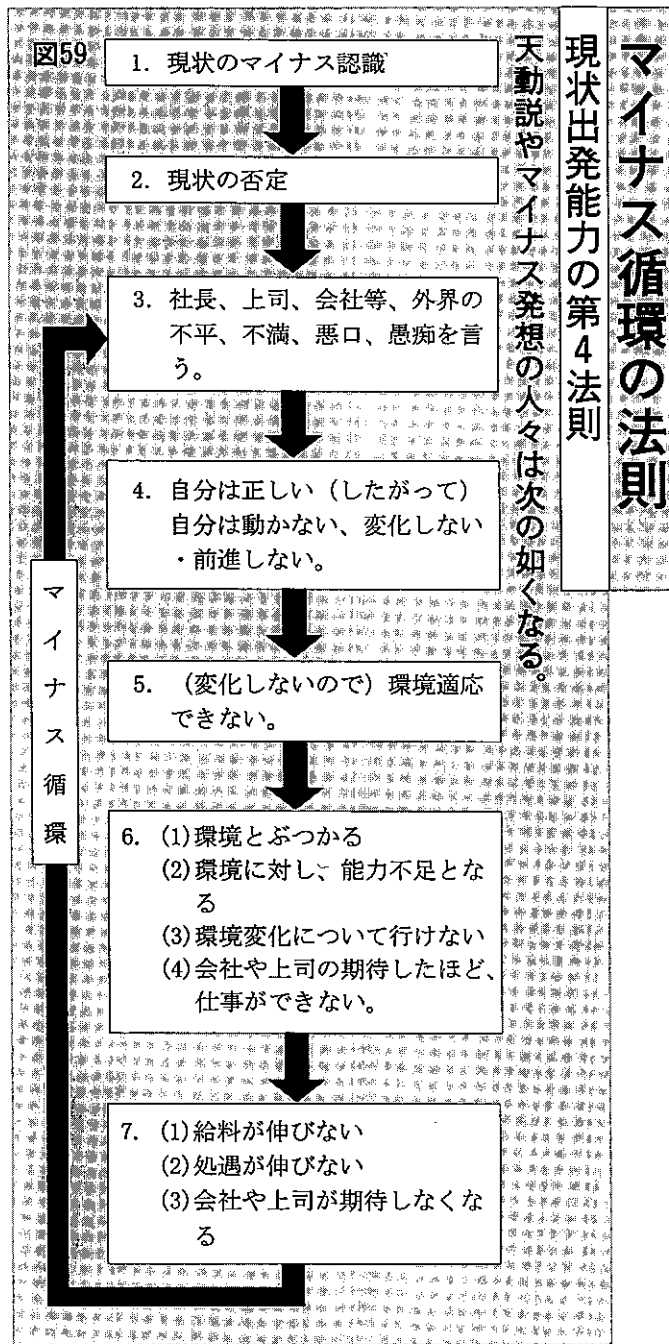
● 改善工夫の実施

5、そして、改善・工夫を実施し、成長前進し向上します。

6、さらに改善・工夫をし、実施し、成長前進し、向上していく。こうしてこの過程を繰り返して「スパイラル的に発展」していくのです。

<p>現状出発能力の定義</p>	<p>現状出発能力の第3法則</p>
<p>現状出発能力の定義</p> <p>どのような状況であろうとも どのような状態からでも その中に</p> <p>(1) 光を見出し (2) 希望を見つけ、自主的に前進し (3) 目標を作り、</p> <p>向上する能力である</p>	





第21章・集団についての法則

過去の成功者等の法則

団体等の第1法則

各種の団体・組織の役員は、過去の成功者が多い。

● 団体等の メリット

人間はマズローの言う「所属の欲求」に従って、いろいろな団体や組織に属しています。同業者団体や商工会、各種経済団体、趣味の団体、地域団体、等各種あります。

それらの団体や組織は、「目的」を持っており、その「目的」等が作用している範囲内でメリットがあり、有効性があり、団体等の存在価値があります。

● 過去の「成 功」

それらの団体等の役員さん達をよくよく観察してみると、過去に「成功」（成功理論でいう成功と少し違い、世間でよく言う意味の成功で、業界等で一人前になったという意味が強いもの）した人か過去から現在までに「成功」した人が多いことが分かります。

● 過去の価 値観

したがって、自分が過去から現在まで実行してきた過去の経験や過去から現在までの「成功」体験が基盤となっていて、それらの人々の価値観、思考法、思考基準、判断基準などが築かれていることが多いのです。

● 環境適応

それらの人々の価値観や判断基準は、それらの人々の受けた教育が大きく影響しており、その受けた教育の価値観、判断基準は、その教育を受けた時代のものであり、現代社会または未来社会の価値観、判断基準とズ

● 保守化

● 求心力

レが生じている部分が多い。これらの価値観・判断基準の変化に対して、環境適応ができていない役員たちは少ないのではないだろうか。
そして多くの場合それらの団体等の上の方の役職の人ほど、高年齢となっており、年齢による保守化傾向を持っている。

一方、団体や組織というものは、その団体や組織を維持していこうという「求心力」が働いています。

この「求心力」そのものは、団体や組織を維持するために必要なものであり、悪いものではありません。ただ、その団体や組織をリードする役員や重役さんたちが

(1) それらの人々が育った時代の価値観や判断基準に基づくと、

(2) 過去から現代までの「成功」体験に基づくと、

(3) 年齢による保守化傾向を持つ時、

組織や団体には、そのような保守的求心力が働きます。したがって次の法則が成立します。

保守的傾向の法則

団体等の第2法則

団体や組織は現状維持的保守的傾向を持つことが多い

● 未来に——しかるに貴殿（貴社）が自分の目標を実現すること、すなわち成功を目指すということは、当然にこれから

— であり、現在から未来において成功を目指すことです。

未来において実現の法則

団体等の第3法則

成功を目指すことは
現在から未来において
成功を実現することである

言われてみれば「あつたり前」であるが、貴殿の所属する団体等の役員さん方の「成功」してきた過去の環境と、貴殿が成功しようとする未来の環境とは根本的に違うことを認識しなければならないのです。

貴殿はそれらの人々と「根本的に違う世界で、環境で、未来で」成功しなければなりません。

同様に「不連続の法則」があり、過去から現在までと現在から未来までとは、かならずしも連続していません。むしろ不連続なことが多いのです。

環境はかならず変わっているのです。（「不連続の法則」参照）

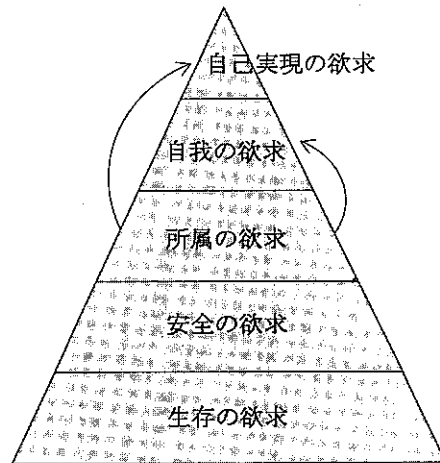
したがって、例外はあるが自分の目標を実現し、成功を目指す貴殿は、これまでの役員さん方とは全く違う、過去とは不連続な未来において、

● 違う手法

● 違いの認識 ● 不連続

- ・ 違う環境で
- ・ 違う方法（経営手法等）で
- ・ 違う価値観で
- ・ 違う判断基準で

●
違
っ
て
い
る



マズローの欲求五段階説

成功を実現せねばならないということです。
マズローの欲求五段階説においても分かることですが、「成功の定義」の通り、成功を目指すことは、自我レベルの成功の実現をするか、または自己実現レベルの成功を実現することです。
そうすれば、マズローの欲求五段階説から明らかのように、自我レベルの成功も、自己実現レベルの成功も、「所属の欲求」に属している団体や組織などから、上位に抜け出していることを示しているのです。
この事は、当然に所属レベルの価値観、判断基準と違っていることを明白に示しているのです。
したがって、以上の事項から次のような法則が成立します。

同じではダメの法則

団体等の第4法則

所属集団と

価値観
判断基準
手法
等では成功できない

●定義より

成功するということは、所属の欲求レベルから

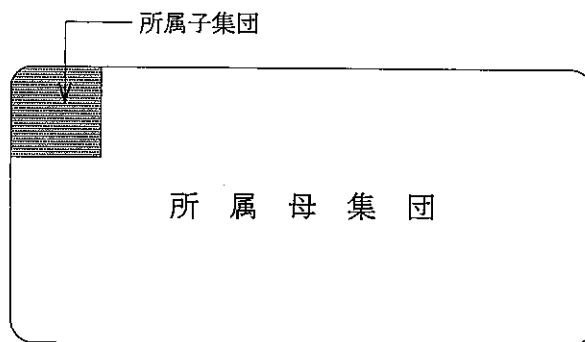
〔自我の欲求レベル
自己実現の欲求レベル〕

に移行することであるからです。(「成功の定義より」)

(「支部超の法則」を必ず参照して下さい)

●例 外
ただし、下の図のように、所属母集団より、所属子集団の方がレベルが高い場合には、右記の法則が例外となります。しかし、所属子集団の中では、右記の法則が成立するのです。

図60 所属母集団図



より未来型での法則

団体等の第5法則

成功を目指すということは、

多くの場合過去から現在までに

成功してきた役員さん達によって

支配されている、所属集団の

保守的価値観・手法・判断基準から

新しい価値観

未来型の新しい判断基準

新しい手法

成功を実現せねばならない

現在から未来用の

①新しい顧客（会員）中心主義も

②原点に帰れ

（新しい時代の「原点に帰れ」）

も同様のことである



より優れた法の則

団体等の第6法則

成功を実現することは
多くの場合

価値観

所属団体の
判断基準

手法

価値観

より優れた
判断基準

手法

成功を実現せねばならない

「原点に帰れ」の戦略で

あったり前の法則を使って

価値観

所属団体の
判断基準

手法

成功することもできる

解説：この場合には、あつたり前の法則により差別化ができており、右記の「より優れている」こととなります。

新しい手法等の法則

団体等の第7法則

成功を目指す者は、
団体や業界等の常識や価値観や判断基準とは
違う環境で
違う方法（経営手法等）で
違う価値観で
違う判断基準で
不連続な未来用の
新しい環境に対応した
新しい手法
新しい価値観
新しい判断基準などで
成功を実現しなければならぬ



自戒の法則

団体等の第8法則

成功を目指すものは、
団体や業界の役員になったら、
(1)偉くなったと喜んでいないで
(2)自己の考え方や価値観等が古くなっていないか
(3)成功の実現が遅れて
並になっているのではないかを
自戒すべきである

孤独と攻撃の法則

孤独と攻撃の第1法則

成功を目指す時、
1%の孤独に耐え
異端者としての攻撃を受けることを
覚悟せねばならない

●マズロー

●数が少ない

有名なマズローの欲求五段階説では、下図の如くになっています。

したがって、自分の目標を実現し、成功を目指す者(社)は、その目標としている自我のレベルの成功を獲得することができるだけの

・ 目標レベル

・ 目標基準

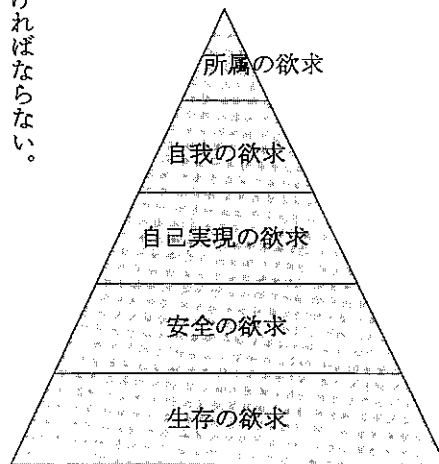
・ 成功実現の為の思考法、行動法、方法論

・ 勉強量、研究量、実行量

・ 技術向上力

これらは当然にたくさんの人々、たくさんと同業者などとはかなり違う基準であり、同じ基準や同じ方法では「成功」できない。

つまり、所属の欲求から、自我レベルの成功とか、自己実現レベルの成功にまで抜け出さなければならぬ。



マズローの欲求五段階説

● 違う基準

〔同じではダメの法則〕「より未来型での法則」「より優れた法則」参照
したがって、成功を目指す人（社）は当然に、他の仲間や、他の同業者や、他の周辺の人々とかかなり違う基準、すなわち成功理論やかなり高いレベル、かなりハードな実践などで成功を目指さなければ、差は生じないのです。（「支部超の法則の青山社長の話」参照）

もしかしたら、貴殿は成功しようと思っただけにも
かかわらず、常識や基準や考え方は、業界と同じでは
ありませんか。

● 孤独

成功を目指す者（社）は、その意味での孤独に耐えなければならぬのです。
今までの日本人によくありがちな、出しゃばらないようにとか、同業者や仲間の基準を自己の基準としてとか、仲間と同じようにとか、出る杭は打たれるので、右を見て、左を見て、世間常識を見てとか、の態度では「所属の欲求」レベルの態度・基準であって、高い目標の実現、成功はできません。
したがって、成功を目指す者（社）は、この意味で同業者や仲間の中では必然的に1%の孤独にさえも耐えねばならないのです。そして、成功をなかなかしない人々とは違うという意味で、異端者になることに耐えなければなりません。（ただし、自分の方から仲良くするなど言っているではありません）
さらに、孤独だけでなく、異端者として、

● 攻撃

- (1) 攻撃を受けたり
- (2) 嫌がらせを受けたり
- (3) 皮肉を言われたり
- (4) 仲間から干されたり
- (5) 妬まれたり

等々の攻撃を受けることを覚悟しなければいけません。成功者の多くはこれらのことを経験しています。

躓(つまず)くの法則

孤独と攻撃の第2法則

同業者団体等から
攻撃を受け
躓いた時、
責殿は未来に向かって
躓いただけである

●弱い犬

●同業者団体に入らない

もちろん、こちらからあえて攻撃をすべきでないことはいうまでもありません。
なぜなら、「弱い犬ほどよく吠える」からです。
1%の孤独と攻撃に耐えねばならないの法則の最たるものは、洋服の青山の青山社長の同業者団体に入らない戦略です。
彼は、同業者と同じ考え方、同じ経営手法では、同業者を抜けないので、あえて同業者団体には加入しなかったのです。

(「支部超の法則」の詳細記事参照)



異端者の法則

孤独と攻撃の第3法則

異端者として
攻撃を受けることは
成功に近付いている
証拠である

●孤独と攻撃

●イジメ

孤独と攻撃の第1法則に記したように、成功を目指すとする意味で同業者、仲間等のレベルを超えようとするので、その意味でかなりの異端者となります。

したがって、成功を目指すために、孤独に耐えねばならないし、しばしば異端者として、妬みや、嫌がらせや、皮肉などの攻撃を受けがちです。

しかし、これらの場合には、同業者団体等にとっては、貴殿（貴社）を

(1) 無視できない

(2) 貴殿（貴社）から無言の圧力を受けている

(3) 貴殿（貴社）の成長（成功中）が羨ましい

(4) 貴殿（貴社）の成長（成功中）が妬ましい

(5) 貴殿（貴社）のように成長（成功中）できず悔しい！ 焦っている！

(6) 貴殿（貴社）にお客様を奪われたり、領域を侵されている。あるいは、将来その恐れがある。

という状態であり、苛立ったり、不快だったり、悔しかったり、面白くなかったりという状態であり、したがって弱い犬ほどよく吠えるからであり、弱い者が集団の力を利用して、イジメ、憂さ晴らしをしているに過

ぎないからです。
また、環境変化に追いつけない役員等は、消え去る運命にあるにもかかわらず、必死に運命に抵抗してイジメているのです。

● 成功しつつある

● 強い強い

強い強い

逆に言えば正に、貴殿（貴社）が成長している。成功しつつあることの証明です。

貴殿（貴社）が成功しつつあるから、しばしば既存のグループから「苛立ち、不快で」攻撃を受けるのです。

自己の目標を実現しようと思ったり、成功しようと思う者は、「孤独と攻撃の法則」における孤独と攻撃に対しては、「思うことは実現するの法則」における、

(1) 思うこと、すなわち強い強い強い、

(2) 強い強い願望、

(3) 障害を克服するエネルギーを持った思い、

(4) 目標に対する燃えるような情熱、

(5) お客様等にお役に立つ、燃えるような使命感によって、乗り越えねばなりません。

これはまさに「自己表現」そのものとなります。

すなわち、確固たる目標！自分自身の中にもある目標と、燃えるような情熱と目標達成使命感によって乗り越えなければならないのです。

そうすると、勝利の神は、貴殿（貴社）に微笑むでしょう。

● 勝利の神

第22章・サクセス人間についての法則

使命の法則

成功理論を
多くの人々に知らせ
彼等に「成功のチャンス」を
与えることは
サクセス人間の使命である

● 成功理論

「成功理論」は「二〇世紀の大発見の法則」に記した如く、人間が史上初めて「自分自身で自分の運命を交えることができる」ことを可能にした理論です。

● チャンス

したがって、成功学を信じ、学び、実践している人々「サクセス人間」は、このすばらしい理論をできる限り多くの人々に知らせ、実践してもらい、それらの人々に「成功のチャンス」を与えねばならない。すなわち、自分のみに独占してはならないということです。

● 使命

サクセス人間は「成功学」「成功理論」の実践により、多くの人々に、自分の周りの人々に、自分が『ツク』ことよって、それらの人々に『ツキ』を付けなければならぬ。それらの人々に「成功のチャンス」を与えなければならぬということです。（ある場合には、コーチやトレーナーとして）

サクセス人間は、それらの人々にツキを与えることによって、反対にそれらの人々によって「ツキ」を与えられるのです。そしてそれらの人々と、共栄をはかることができます。

● 現実直視

しかしながら「サクセス人間」は成功学を知らせ、チャンスを与えるという使命があるが、現実として、潜在意識がマイナス型になっている人々に、「成功学」がなかなか受け入れられない、という現実は直視しなければならぬ（悲観論でなく）。それが次の「現実直視の法則」です。

現実直視の法則

サクセス人間は、現実として「動物を川辺に連れていくことはできるが、水を飲ませることはできない」という格言（事実）を直視せねばならない

● 使 命

サクセス人間は「使命の法則」の如く、このすばらしい「成功学」「成功理論」を多くの人々に知らせ、成功のチャンスを与えねばならない使命があるのです。

● おかげ様の法則

しかしながら、現実には、成功理論を知っている人々、信じている人々、実践している人々は少ない。（ここで必ず「おかげ様の法則」を読んで下さい）

● マイナス型

したがって、サクセス人間は、成功理論を多くの人々に薦めるべき使命がある（使命の法則）のだが現実には、右記の「おかげ様の法則」の如く、多くの人々は、成功理論を信じていない事がしばしばです。すなわち、それらの人々の潜在意識がマイナス型になっており「成功学」や「成功理論」を受け入れない、あるいは、受け入れられない状態になっているのです。

● つかない水を飲む

すなわち「ツキの法則」の如く「ツキ」が付かない、または、付ぎにくい状態となっているのです。したがって「水を飲むのは」自分の力でできないので、成功理論を納得させることはできません。つまり、

●無理強い

●テスト
ライ

「ツキ」は付かないということになります。
したがって、それらの人々が「ツキ状態」になっていない時に「無理強い」してはいけません。「無理強い」
をしても結局は「つかず」「よけいなお節介」とされるのがオチです。人間は、良くても悪くても、心は見えないから「自分の価値観」が一番良いのです。多くの場合人間は慣性の法則により自分の価値観を新しい価値観
によって、毀されたり、大修繕したり、新たな組立て直しをすることは好みません。

このことは、それらの人々にチャンスを与えるために、「テストトライ」すなわち、
(1) 一度、信じて「成功学の本」を読んでごらん。
(2) 一度、「サクセスクラブ」等の成功を目指す集団を覗いてみたら。
(3) 一度、「成功理論」を勉強してみたら。
(4) 一度、「サクセス」のテープを聴いてみたら。
(5) 一度、「成功理論」の講演を聴いてみたら。
等々を否定するものではありません。
むしろ、この「テストトライ」をしてもらって、納得してもらって「成功理論」を受け入れてもらったり、
チャンスを与えるべきです。

おかげ様の法則

成功学を信じる人は
信じない人が大多数なので
おかげ様で！ 楽に！
成功できる



● 成功理論

(1) カーネギー、ナポレオンヒル、中村天風、ポールJ・マイヤー、マーフィー達によって「成功理論」が開発されてきていますが、これらは二〇世紀になってから始まったばかりで、国民や全世界の人々の教からい

● 実践

えば、知っている人々はまだ少ない。
(2) さらに、それらの本を「読んだ人」「読んでいる人々」はたくさんいるけれども、本当に自分の潜在意識まで

● 信じ切れず

信じきって「実践」している人々はほんのわずかです。
(3) 「成功」や「潜在意識」の講演を聞いたり、カセットテープやビデオテープ等を薦められたりした人々も多

● うまい話

いと思います。
しかし、ほとんどの人々は自分の潜在意識では「信じきれず」、成功理論を「実践」している人は少ないのが現実です。
(4) 「変に大人ぶって」世の中には、「成功」などという「そんなうまい話はない」。おかしい、ペテンじゃないか、オレからもうけようとしているなどと考える人々が実に多いのです。マイナス型や保守型の人生観を持つ人々が実に多い。特に日本人にはこういうタイプが多く見られます。

● マイナス的

(5) 世の中には、向上心の旺盛な人々も多いが、右記の(1)〜(4)までの人々の「大海」や「大洋」にのみこまれて、引きづられて「成功理論」にマイナス的、否定的な影響を受けている人々は多いものです。

● 実 践

以上のとおりが「現実」であるので、右記の(1)~(4)までの人々が九〇%、また向上心があるが右記(5)の如くマイナスに引っぱられている人々が五%とすると、本式に本気で「成功理論」を信じ、実践している人々は五%以下となるのです。

● 九五%

さすれば、九五%の人々が、成功できるとも思わず、また、「成功学」の勉強もあまりしていない事になります。逆に成功理論を信じ、実践している人は九五%の人々が、

(イ) 成功を信じていない

(ロ) 成功行動を実践していない

(ハ) 自分を変えようとはしていない

(ニ) 従前と同じことをやっていてくれない

(ホ) 現状維持で衰退型にとどまってくれない

ので、「楽に」「すすいと」「効率よく」成功できるし差別化できるようになります。

これも、大多数の人々が「成功学」や「成功理論」を信じず、勉強せず、実践せず、「現状維持」をして「衰退型」でいてただける「おかげ」です。これが「おかげ様の法則」です。

我々は「成功理論」を信じ、学び、実践する人々は、それらの大多数の人々がストップして下さるので、「おかげ様で」「楽に」「成功できる」のです。すなわち「おかげ様の法則」です。

このことは、我々に「成功学」や「成功理論」を学ぶ者が、それらの人々に「成功のチャンス」を与えなくてもよいと言っているのではない。「使命の法則」参照

● 使 命

● 楽 に

驕りの法則
 「驕り」は成功を目指すもの（経営者等）のガンである



● 症 状

成功を目指す者（社）は、自分（社）の目標に向かって、絶えず前進し、向上してゆかねばならないのです。だんだんと成功に向かって前進していくと、成功を目指す者は次のような状況に陥り易くなります。

(1) 部下が増加し、部下はだんだんとイエスマン化し、極端に言って、どんなことでも、言う事を聞くようになり、創業者や成功目標者は、自分はいつも正しいと思ひ込むようになり、驕りの心が生まれてきます。

(2) 部下にゴマスリや茶坊主が発生し、オベツカを言い、成功を目指す者を、「自分は正しい」とし、ますます他からの真言、苦言を聞かせないようにします。

つまり、「反省や心の成長をストップ」させると共に「真の情報」は届かないようにする。

(3) 寄らば大樹の下とばかりに、利益を求めて人が集まってきて、派閥ができていき、利益集団化する。その派閥は集団や組織の論理でなく、その派閥の論理で動くようになり、善悪勘定ではなく、派閥の損得勘定で動くようになります。

多くの場合、成功を目指す者が派閥の長となると、損得勘定の集団で守られるようになり、「自分が正しい」「自分が偉い」が定着し、驕り、高ぶりが進行します。

(4) 取引先も自分の利益のために、悪いことは言わなくなり、お世辞・お上手ばかり言い、成功を目指す者の成長はストップしていきまます。

(5) ニューリーダーとか、新進実業家などともてはやされて、取材を受けたり、講演依頼を受けて、ますます自

● 結 果

信を深め天狗になっていく。
(6) 各種の団体や同業者団体で役職に付き、ますます偉くなったと思う。役職に付き、役目上、官公庁や各種団体等の役職者と交友、知己を得て、ますます天狗になっていく。
(7) 過去の「成功」に満足し、自信を持ち、未来の成功（本当の成功）への努力（不連続な未来の環境変化に対する努力）を怠る。

自信や自分が成功できると信じることは、大切な事ですが、右記のような、驕り、高ぶりは、以下のような悪い結果を（病氣）をもたらすこととなります。

(1) 成功を目指す者にとって一番大切な自分自身の成長がストップする。

(2) 同時に成功を目指す者の人間の器が大きくなる。

(3) 他から学ぶ事がなくなり成長がストップし、独善となる。

(4) 未来の環境変化への対応を怠り、集団や組織が危険に陥る。

(5) 真の情報が入ってこなくなる。

(6) 悪い情報が入ってこなくなる。

(7) 価値観、正悪の判断基準が狂う

(8) 正悪勘定より、損得勘定が中心になる。

(9) 母集団、母組織の善悪より、自己または自己所属派閥の損得が中心となる傾向を持つ。

(10) 本場に有能な人材が離れていく。

(11) 人を見下したり、生意気になり、人格が下がる。

(12) 周辺がゴマスリや茶坊主が増え、上を向いて仕事する人が増え、組織がガタつくため能率が下がる。

このような「驕り」を防止するには、人間の器を大きくすることが大切ですが、主なものには、次の如きものがあります。

(1) 人間論を学ぶ。

● 防 止 法

- (2) 成功学を学ぶ。実践する。
- (3) 他人の長所を見る。表現する。
- (4) 本来の意味で「感謝」の心を持つ。
- (5) 「地動説」を学び、実行する。
- (6) セミナーの講演会を聴きに行く。
- (7) 各種交流会に行く。
- (8) 直言の部下を持つ。
- (9) 直言の友を持つ。
- (10) 直言のコンサルタントを持つ。
- (11) 直言の師を持つ。等々です。

砥石の法則

メンテナンスの法則

いかによく切れる包丁でも
時々研がねばならない
成功学も同様である

● 研 ぐ

いかによく切れる包丁でも、カミソリでも、ハサミでも時々研がないと切れ味が悪くなってしまいます。したがって、ときどき研いだり、新型の研ぎ機で研いだりするのは、

● 弱さの集

同様に水も岩より弱い。しかし、誰でも知っている、雨垂れが長年月の間に岩を掘ること！滝つぼを作るこ

積

● 成功学

とを！すなわち「弱さの集積」は強さです。
包丁もハサミも食物や紙などに対して、絶対的な強さをもっている、したがって切ることができる。しかし、それが何十、何百、何千回と続くとだんだん切れ味が悪くなる。「弱さの集積」は強さです。
成功学や成功理論を指導したり、学んでいる人々も同様の傾向を持っています。
すなわち、本人がいかに優れており、いかに成功学の権威であっても、いつもいつも成功学や成功理論を信じていない人々と接し、説き、話をしていると包丁やハサミの時と同様に切れ味が悪くなってしまふ。弱さの集積は強いのです。

勿論、「所属の欲求」によって同化される傾向も持ち合わせているのです。したがって、成功学や成功理論を学んだり、指導をしている人々は定期的な、

● 砥石で

成功学の 本や
講演や
ミーティング等々 という「砥石」で研がなければ、成功学は鈍ってしまいます。

● メンテナ
ンス

● 知識とし
て

成功学、成功理論が定着しなかったり、成功できない理由の一つは、この砥石で研ぐことを忘れているのです。すなわち、いつもいつも成功学の本等でメンテナンスしていなければ「障害を克服するだけのエネルギーを持った思い」は維持できないのです。(思うことは実現するの法則「参照」)
成功学を左脳で知識としてのみ学んだ人々は、砥石で定期的な「とく」ことを忘れた人々で、成功学の定着は無理と思われまふ。勿論、知識としてのみ学んでいるので潜在意識も信じていないわけです。
私が成功学を学び始めたころ、Kコンサルタント氏は、私が「成功学を研究している」と述べたところ、彼は「ああ、知ってる、知ってる」と言い、SMIのテープを持って来て誇らしげに(お前より進んでいるぞとばかりに)前期の如く言いました。私はその場合は、黙っておりその後、彼を観察していましたが、成功理論も成功行動も見えませんでした。

恐らく彼は①成功理論を左脳で扱い、単なる知識のみであり、②その上、この「砥石の法則」によってメン

— テナンスをかけなかったので、成功理論は定着しなかったものと思います。

共栄性の法則

成功を目指す者、リーダー、経営者は、「共栄性」を持っていなければならない

● 共栄性

この法則は成功を目指す者、あるいは目標を実現しようとする者ばかりではなく、リーダーシップを発揮する人や経営者などに共通に備わっているべき能力です。

つまり「共栄性」とは、一緒に繁栄する能力のことです。

部下や同僚や同一組織内の人と（リーダーシップを取りながら）共に繁栄する能力なのです。

当然のことながら、人間は人間集団の中に暮らしているので、

(1) 自分だけが良いことをする人

(2) 自分だけが儲ける人

(3) 自分のことしか考えない人

には、人がついてきません。

部下もついてこないのです。

したがって、成功を目指す人も、目標を実現しようとする人も、各種のリーダーの人も、経営者の人も、今日においてはいろいろな集団や会社や同業組合、一般組合などを通じて自分の目標の実現や成功を目指さなければならぬ。

すなわち、集団内の他の人々の協力を得て、それらの目標や成功が実現できるのです。それゆえに、集団内の他の人（部下等を含む）の利益や正義を実現できない人は、それらの人々の協力を得られないこととなる



●性悪説

のです。したがって、それらの（成功を目指すことも含めた）リーダーは、自分だけが繁栄するというのではなく、他の人たちと共に繁栄する器（能力）を持つていなければならないということです。

M社長は営業畑の社長で、「管理」が大変うまく、いつも社内は、M社長がいるとピリピリしていた。利益もかなり出ていたが、いつもM社長が大半の売り上げや利益を稼ぎ、社員の売上は、今一つの感じであり、M社長と各営業社員の成績とは、雲泥の差があった。また社員の入れ替わりもかなりあり、M社長はいつも社員の成績の悪いことを嘆いていた。

最近、M社長が密かに私に告白したのです。「私は、性悪説である！」と、M社は表面的には福利厚生も並以上に見えていましたが、私はM社長のその一言で社員の伸び悩みの原因が分かったのです。

社員は、社長が口には出さないが、M社長が性悪説であることを肌で感じており、M社長に「共栄性」を見せなかったのだということが分かりました。社員にとっては、社員さんも繁栄させてくれるボスではなかったのです。

●広がる

共栄性は人間の器や会社の器がだんだん大きくなるにしたがって、

①部下や社員との共栄性

②取引先との共栄性

（最低限の共栄性）

③株や資本との共栄性

④地域との共栄性

⑤環境との共栄性

等々徐々に広がっていきます。

この「共栄性の法則」は、成功や目標の実現を目指す者（社）にとっては、非常に大切な法則であり「成功者の条件の法則」の中で「成功ピラミッド」の構成要素の重要なものとして述べました。

手段禁止の法則

理論を

相手の説得等のための

手段として使うことは

無駄である

●手
段

親子喧嘩や兄弟喧嘩、あるいは経営の仕方等について親子間、社長専務間などいろいろな意見や対立がある時に、人々はしばしば、理論を使って（成功理論もそうして使われる場合が多いが）相手を説得しようとすることが多い。

●方
便

このような場合には（A）は、相手（B）を説得するための手段として「理論」を利用している。したがって、相手方（B）も理論は方便であって、実質は、Aが自分（B）を①説得しようとしたり、②負かそうとしたり③Aの理論や施策ややり方を通そうとして、それらの理論を「方便」として使っていることはすぐに分かります。

したがって、相手方（B）は、Aが手段として使っている理論等には、耳をかさないし、たとえ相手方（B）は心の中では、それらの理論の出しのを知っていても、その理論が正しいとは、口が裂けても言いません。Aが自分Bを①説得しようとしたり、②負かそうとしたり、③Aの方法を通そうとしていることが分かっているからなのです。

●切り離し
て

このようなことは、A、またはBが自分の主張を押し通そうとして、(1)手段として、「理論」を使っているに過ぎないからである。このようなことは、理論（成功理論も含めて）にとっては不幸なことです。理論（成功理論も含めて）に



● 統合型論争

● 分裂型論争

● 政策論争

とっては、論争するなら、理論は理論で、人間（人格）とは切り離して論争してもらいたいものです。

「よくあるタイプの論争」（統合型論争といえます）（間違いタイプ）

A理論 × 論争 × B理論
A人間 ↔ B人間
理論と人間が堅く結びついている。

「望ましいタイプの論争」（分裂型論争といえます）

A理論 × 論争 × B理論
A人間 ↔ 別々 ↔ B人間
理論と人間の分離

ただし、政治等の場合の政策論争の場合には、理論と人間とを結び付けた政策論争をしっかりと欲しいものです（統合型論争）。この場合には、主として人間と人間の論争ではなく、実態が人間と政策とが結び付いた、政策と政策の論争であるからです。したがって、次の法則が成り立ちます。

論争区別の法則

論争をする時

(1) 分離型論争をすべきか

(2) 統合型論争をすべきか

各事例毎にきちんと区別すべきである

カミソリとナタの法則

カミソリは、よく切れるが
小枝しか切れない。
ナタは、切れば少し悪いが
大木を倒す。

●小利口

●戦略型

- (1)世の中に頭のいい人、すばしい人は多い。しかし、それらの半数以上の人々は、目先のすばしこさ、目先の頭の良さであり、日常業務的、良くない意味での商売人的すばしこさである場合が多い。(多くの場合戦術型) つまりカミソリの如く切れ味は良いのですが、小枝しか切っていません。
- (2)一方、ナタは切れ味はカミソリよりも悪いのですが、大木を倒す事が出来ます。同様に多少ドンなところがあつたり、ドンに見える行動があつても戦略的な思考と行動の出来る人は、ふと気がつく大きな仕事をしたり、大成功をしている事が多い。(戦略型)
- (3)結局は、ナタ型が勝つような気がしますが、貴殿はどう思いますか。ナタ型の方が長期的には大きな仕事や大きな成果を得られると思いますがいかがですか。
- (4)貴殿はカミソリ型かナタ型ですか。(戦術型か戦略型ですか)
- (5)一般のセールスマンは、天道説型で、カミソリ型が多いと思います。他方、お客様に喜ばれながら、本格的に「お客様のお役に立ち」ながらコンサルティングセールスをするタイプは「ナタ型」だと思いますが、いかがですか。



第23章・ブランド発想についての法則

ブランドの定義

ブランド発想の第1法則

ブランドとは、
商品(群)やサービス(群)
(機能や品質やデザイン等を含む)
に付けた名称である

●ブランド

ブランドとは「商品やサービス及びそれらの群」に他と区別するために付けられた名称です。したがって、ブランドは多くの場合、メーカーがナショナルブランドとして名付けたものが多く、次に卸売り業や小売業の名付けたブランドやプライベートブランドがあります。

●ブランド発想

これらの中から、有名メーカーのブランドや老舗のブランドが有名となり、一般に「ブランド」というと、これらの企業の「ブランド」を意味するようになり、さらには次の法則のような各種の「ブランド」が社会的に、ある時は無意識に、ある時は意識的に使用されるようになりました。これを「ブランド発想」と名付けることにします。

この章では、成功学から見た「ブランド発想」について述べることにします。

社会的ブランドの法則

ブランド発想の第2法則

ブランドには次のようなものがあります。

一、左脳ブランド

- (1) 大学ブランド
- (2) 高校ブランド
- (3) 会社ブランド
- (4) 資格ブランド

二、規模ブランド

- (1) 大企業ブランド
- (2) 大規模ブランド

三、地域ブランド

- (1) 東京ブランド
- (2) 都会ブランド
- (3) 銀座・栄ブランド
- (4) N.Y.・ロン・パリブランド
- (5) 駅前ブランド

四、役職ブランド

- (1) 理事長、理事ブランド
- (2) 支部長、役員ブランド
- (4) 会長、社長、重役ブランド

五、シェアー順位ブランド

- (1) シェアーブランド



- 六、小売店ブランド
 - (1)百貨店ブランド
- 七、商品ブランド
 - (1)NBブランド (2)PBブランド
- 八、マスコミブランド
 - (1)スターブランド (2)評論家ブランド

●社会的ブランド

ブランドとは、商品(群)、製品(群)に付けられた名称です。その名称が一般的にブランドと言われる時は、「有名ブランド」のことを示すようになり、ステータスとか、高級とか、さらには商品や製品ばかりでなく、人間や会社を判断する時にも使われるようになっていきます。これらを「社会的ブランド」と名付けることにします。

ブランド誤差の法則

ブランド発想の第3法則

ブランド誤差の大きいものは、

主として次のものである。

- (1) 検査機関のないブランド
- (2) 一面的評価のブランド
- (3) 順番的ブランド

●長 所

ブランドは、たしかに過去から多くの人々の評価を得てきた商品(群)や製品(群)ということで、品質と評価の面において優れたものが多い。品質等をブランドで判断すると、ある意味ではとても簡単である。簡単であるから便利なのです。

したがって、サラリーマンにおける「責任逃れ」に使う場合にも便利ですから多くの場合には「責任逃れ」に使われてしまいます。

この傾向は人間や会社を判断する場合にも使われることとなり、問題や誤差が生じてくる場合もあります。ブランドの評価と品質や機能との誤差の生じやすいものは、主として次のようなものです。

(1) 検査機関がないもの

① 規模ブランド(品質や機能等において、メーカー等におけるが如き、ブランドの検査機関がなく、「ブランドの誤差」の大きいもの。例えば、かならずしも大きいからいいとは限らない)。

② 地域ブランド(東京や銀座や栄だからいいとは限らない)

●誤 差

●誤 差 別



③ 役職ブランド（役職についているからといって優秀とは限らない）

④ マスコミブランド（有名だからといっていいとは限らない）

(2) 一面的評価のもの

（左脳の記憶力中心の評価で、以下の人格、向上心、実行力、責任感、指導力、持続力、感性、創造力、差別化力、個性、フロンティア精神、パイオニア精神、ベンチャー精神、人間の器、等が判断基準となっていないので、ブランドの誤差の大きいもの）

① 左脳ブランド

② 規模ブランド

③ 地域ブランド

(3) 順番的なもの

（各種団体、組合、協会、支部、会社等において、順番によって決定されたり、順番に規模や使い易さを加えて決定されるもの。したがってかならずしも実力には関係ない場合が多く、ブランドの誤差の大きいもの）

① 役職ブランド

他人の目の法則

ブランド発想の第4法則

事前にブランドで見ることは

「他人の目」で見ることである

「自分の目」で実質で見るべきである

見方	ブランド主義	自己評価主義
誰の物差し	他人の物差しで見ると見る	自分の物差しで見ると見る
判断主体	他人の判断	自分の判断
評価主体	他人の評価で見ると見る	自分の評価で見ると見る
判断・評価等の責任	他人責任（責任逃れ）	自己責任
見る力	見る力不要	見る力必要
成長・病気	ブランド病になる	個性・独立心 新事態対応力が育つ
	H	h
	G	g
	F	f
	E	e
	D	d
	C	c
	B	b
	A	a

●他人の判断

- (1) 実際に購入したり
 (2) 実行したり
 (3) 会ったり
 (4) 見たり
- を
する
前
に、

- (1) ブランドで見る
 (2) ブランドを採用する
 (3) ブランドで判断する

事は、

- ① 自分の目で直接見たり
 ② 自分の耳で直接聞いたり
 ③ 自分で直接体験したり
 ④ 自分で直接確かめたり

して「自分で判断しない」で、

すでに「他人」によってできあがっている

〔他人の判断〕であるブランドを採用することである。
 〔他人の価値観〕

勿論、自分が実際に見たり、確かめたり、体験してブランドと同じ判断をする場合は別です。今、ここで問題としているのは、社会生活や経済生活をしていて、人間は、自分で確かめたり、見たり、体験したりせず、多くの事柄や他人を「ブランド」で判断してしまいう傾向を持っていることを問題としているわけです。とくに日本人に多い傾向が見られる日本人の欠点の一つです。

自主性放棄の法則

ブランド発想の第5法則

〔自分で〕

〔実際に〕

(1) 見たり

(2) 聞いたり

(3) 体験したり

(4) 確かめたり

「ブランドを採用」することは

(1) 自主的判断がなくなり

(2) 体験力がなくなり

(3) 思考力がなくなり

(4) 自主性がなくなり

(5) 自己責任がなくなる

しないで

— さらにブランド主義が進行すると次の法則のようになります。



ブランド病の法則

ブランド発想の第6法則

- 「ブランド病」は
- (1) デジタル主義病
 - (2) 表面主義病
 - (3) 他人評価主義病
 - (4) 借り物思想・思考病
 - (5) 責任逃れ病
 - (6) 個性なし病
 - (7) 既存重視病
 - (8) 新事態不適應病
- 等々になっていく

●例

●ブランド病の傾向

読者の皆さんも次のようなタイプを良く知っているはずですよ。

「例えば有名大学を出たことが自慢で、すぐ他人を「〇〇大学出だから」と言うくせに、自分は左脳の記憶力が良いだけで、実行力や実践力や人望力や判断力などがないために、仕事ができない人を！」

ブランド病になると次のような傾向になります。

- (1) 何でも自分で確かめずに、レッテルを張りたがります。
- (2) 自分で確かめずに表面的な見方しかできなくなります。

●ブランド
透明人間

(3)その上、他人の評価したブランドに自分の価値観や判断を任せることとなり、自分の自主的判断力が失われ、同時に他人の判断、すなわち「外部判断で生きる人間」になっていきます。

さらに進むと外部判断は外部評価となり、外部評価で生きる人間、すなわち、他人の目で生き、他人の目を絶えず気にし、さらに進んで自分の自主的生き方、自分の自主的判断力がなくなり、他人の自分に対する評価で生きる人間になってしまいます。もはや「自分がなくなつた人間」になります。

このように「自分が自分でない人間」が意外に多いものです。あたかも透明人間が借り物思想・思考を表面に張り付けたような人間（ブランド透明人間）になります。

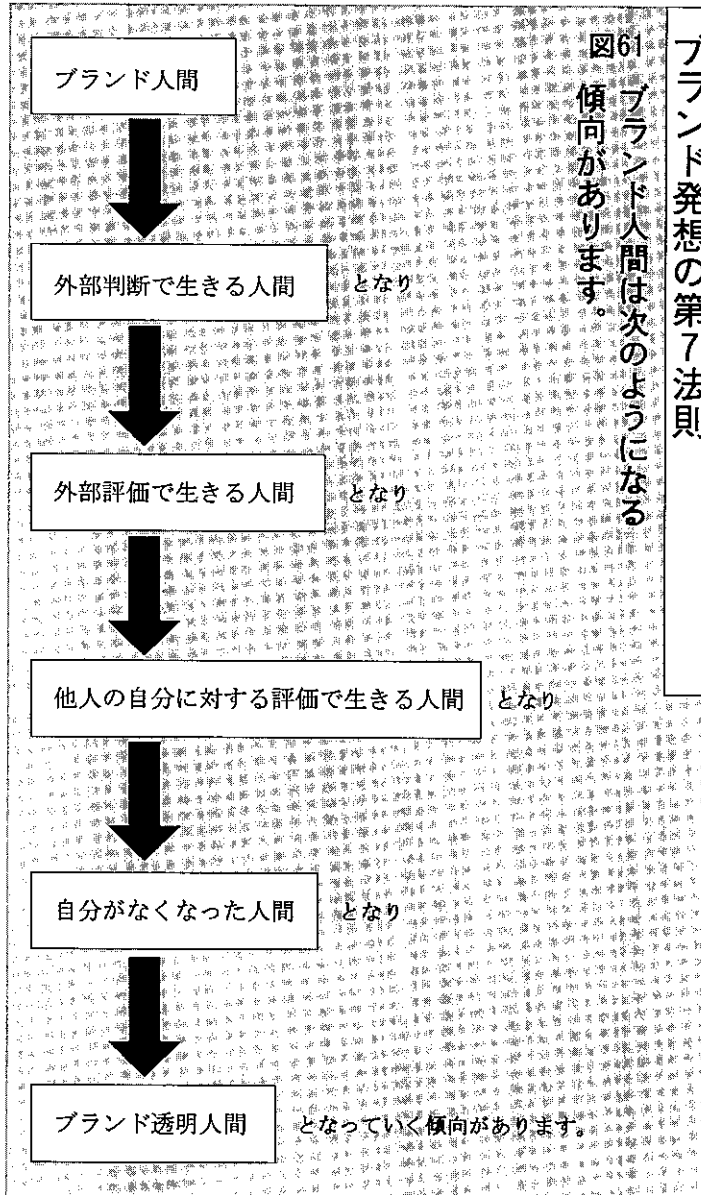
(4)もちろんブランドは、他人の評価ですから自分の責任逃れに大変便利で、日本のサラリマーマンの多くが使って「ブランド透明人間」になっています。

(5)当然ブランドは過去にできたものですから、過去重視、既存重視で平成大不況の如き新事態に適應するのは困難となります。

ブランド透明人間の法則

ブランド発想の第7法則

図61 ブランド人間は次のようになる傾向があります。



履歴書の法則

ブランド発想の第8法則

履歴書は過去の歴史であって、

現在から未来の「方向、能力、レベル、活躍、成長、貢献」
等々を表示するものではない

履歴書も（ある意味で）ブランドである。

ただし「過去ブランド」である

●過去が分かる

日本人は、人間でも会社でも知りたと思うときは、履歴書を読むし要求する。会社では会社の経歴書である。そして、その人物やその会社を分かったつもりとなる。確かに過去は分かるが、しかし、履歴書からは未来は分からない事が多い。

●未来は

大切なのは、その人や会社が現在どのような能力があり、どのような状況にあり、これからどのような計画でどのような方向に進もうとしているのか、どの程度のレベルまでいこうとしているのか、どのような目標を持ち、どのような希望を持っているかである。会社もまた同様です。

●計画書

履歴書は過去のブランドに拘り過ぎており、サクセス人間は事業計画書や未来計画書を重視すべきです。成功や目標の実現は、過去ではなく未来において実現すべきなのです。



ブランド社会の法則

ブランド発想の第9法則

米国人は日本人に比べ

美力主義評価（自己責任評価）

に優れている

すなわち、

日本は（米国より）

ブランド社会であり

硬直社会である

●米国で

読者の皆さんは、次のような事例を時々、新聞やテレビのニュース等のマスコミ報道で読んだり、聞いたりします。

(1) 日本の無名（ブランドのない）技術者や商品や芸術家が、日本ではブランド志向の大企業や大学や社会では受け入れられず、認められず、米国へ行ったところ（ブランドがなくても）素直に、技術者や商品や芸術等々の優秀性が認められて、先ず最初に米国で受け入れられ認められる。

すると、日本のブランド社会人は、その人や技術や商品等を我先にと受け入れたり、認めたりします。

米国人は自分の判断を重視し、自主性があり、自己責任も強い。したがって、ベンチャー企業やアントレプレナーに対してもノーブランドでも自分の目を見て、自分で判断し、自分の責任で投資する人が多い。それらのうち、個人がエンジェルであり、法人がベンチャーキャピタルです。

●ブランド

社会

日本ではこれらは、米国に比べると、大人と赤ん坊ほどの違いがあります。エンジェルは日本では事実上ありません。すなわち、ブランド社会の日本では育たないわけです。つまり、現在の日本のようにブランド発想の硬直社会ではマイクロソフトやデルコンピュータやコンパック等々を生み出し、育てる社会とはなっていないのです。

以上の通り、日本は自主性等が育っていないので、日本の社会はブランド社会であり、硬直社会となっています。ゆえに、たとえ独創力があり、差別化力があり、自主性があり、ベンチャー精神やパイオニア精神やフロンティア精神に富んでいても「ノーブランド」ゆえに日本社会では、認められることが少ないのです。

この点が日本社会の欠点であり、①平成大不況が長引いている原因であり、②先頭集団社会に日本が移行できない原因なのです。

官僚主導社会の法則

ブランド発想の第10法則

強力な官僚主導社会は、
ブランド社会になりやすい。

●過去の例

例

●官僚主導

社会

官僚は過去の前例重視であり、ノーブランドの人々や企業は、過去の前例には少ないわけです。したがって、過去の前例を重視する官僚社会には受け入れられにくいわけです。

官僚は、自己保身のため自己責任を免れるため、ノーブランドより、ブランドを選択し、万一の時でも、逃げ口上を作っておきます。ブランドなら上司や大衆もよく知っており安心です。一方、ノーブランドは、自己責任でノーブランドを選択しなければならず、リスクが大きいわけです。したがって、責任逃れのためにブラ

ンドを選択する傾向があり、次代を担う企業や創造力や独創力などがあってもノーブランドの人々や企業は選
択しないわけです。

したがって、官僚主導社会はブランド社会になっていきます。

アドバイス

サクセス人間や企業は、

- ① 「ブランド発想」を捨て
- ② 創造力、独創力、差別化力、自主性、自己責任等を育て、ベンチャー、フロンティア、パイオニア精神を
持たねばならない。
- ③ サクセス人間は今のブランドではなく、「将来のブランド」を自分(社)の力で作る人です。

将来ブランドの法則

ブランド発想の第11法則

サクセス人間(会社)は
自分(社)が
「将来ブランド」を
創造する人(会社)である

第24章・サクセスクラブについて

サクセスクラブ 成功支援システム

● 成功出来
てない

● 本書は

● サクセス
クラブ

1、世の中に成功理論や、成功の仕方、目標の実現の仕方を書いた本は沢山あります。しかし、現実には、それらの本を読んだ人々の数に比べて「成功」や「目標の実現」をしている人々の数はほんの少数です。多くの人々はそれらの「成功」の本を読んだだけで成功出来ていません。

2、そこで本書では、
(1)この「成功学の法則」の本を読んだ人々が各々の「成功」や「目標の実現」をしていただくための支援システムとして、

(2)また、この「成功学の法則」を読みながら、その理論を一步一步実践していただく為の支援システムとしてサクセスクラブを設置しました。

この本は、サクセスクラブという成功支援システムと一体となっております。
三、次に成功支援システムである、サクセスクラブの概要をご説明します。

サクセスクラブの目的

直接目的一、「実践支援システム」

成功学や成功理論を学んだ人々の「成功」「目標の達成」の実践を支援するシステムを創造し、強力に支援す

る。

直接目的二、「成功学の認知」

成功学や成功理論の実践・事例を通じて、「成功学」を世の中に認知していただく。

直接目的三、「成功学の成長発展」

「成功学」の世の中で認知と共にさらに成功学を成長発展させる。

(将来目標：成功学大学の設置)

直接目的四、「日本成功学研究会」

右記「成功学の認知」と「成功学の成長と発展」の為に「成功学」の学問領域を扱い、成長発展させるため

に「日本成功学研究会」を設置する。

直接目的五、「成功投資育成会」

アメリカにはあり、日本では育っていない「エンジェル」や「ベンチャーキャピタル」を育てる。

・エンジェルとは↓アメリカにあり、ベンチャー企業等々に（これは有望だと思われる事業や企業に）個人的に投資する個人投資家

・ベンチャーキャピタルとは↓アメリカにおいて発展したもので、有望なベンチャー企業等に直接投資する企業

日本においては、これらの「エンジェル」や「ベンチャーキャピタル」がアメリカほど発展しておりません。

そこでこれらのグループを日本でも育成し、それらの資金を「二一世紀を担う中小企業やベンチャー企業、アントレプレナー等々」に投資し、育成するシステムを創造する。

それによって、投資育成する側も日本の中で、一番成長発展する領域に投資出来る事となり、自らの発展を図る事が出来ます。

現在は眠っている日本の事業家、資産家、地主層等々をエンジェルやVCにお育てする。

「以上の直接目的の五つを実現し、次の主目的を達成する」

主目的

主目的一、「日本の繁栄の実現」

日本の繁栄を実現する為、二一世紀を担う中小企業や、ベンチャー企業、アントレプレナーや、それらの予備軍を育成するシステムを創造し、実践する。

主目的二、「成功型人材の育成」

日本の繁栄を實踐する為、創造型、長所伸長型、個性伸長型、地動説型、自己責任型、プラス発想型、向上心型の人材を育て、ベンチャー精神、パイオニア精神、フロンティア精神に溢れた人材を育てる。

主目的三、「先頭集団社会入りの実現」

右記の「日本の繁栄の実現」と「成功型人材の育成」を通じて、日本の「先頭集団社会入り」を実現する。

◎先頭集団社会とは↓現在の如く、ものまね社会（個性なし、創造性なし、金太郎アメ型、出る杭は打つ型、過去やブランド重視型の社会）ではなく、経済や、社会において、世界のトップランナーグループとして、世の中になく、もの、システム、ノウハウ、経済システム、考え方、発想法等々を創造しながら、一番グループを保ちながら走り得る実力を持った社会。

サクセスクラブの構成

各支部（大きく性格的に三つの種類に別れています）

●サクセス
貢献会

(1)サクセス貢献会

“成功”や“目標の実現”を目指す企業や人々（いわば“育てられる側の企業や人々”）を支援する企業や人々

●サクセス
アントレ
プレナー
会

の集まりで、二十一世紀を担う中小企業やベンチャー企業や、アントレプレナーや、その予備軍を大きく又は、成功的に育て上げて、その結果自分たちも成長発展していこうとするグループです。
主としては、サクセスクラブに加入している、税理士、公認会計士、診断士、社労士、弁護士、弁理士、生保、損保、B/K、コンサルタント、コンピュータ会社、ソフトウェア会社等々の企業や人々の部会です。

(2)サクセスアントレプレナー会

“成功”や“目標の実現”を目指す企業や人々の部会です。“成功”や“目標の実現”を目指す主役の企業の人々です。二一世紀の日本を担う企業や人々の集団です。
ありとあらゆる業種の集合体となり、異業種の集団となります。

ただし、共通言語は「成功学」であり、「共通項」は「成功」や「目標の実現」や「成長発展」です。
場合により、このグループは次の三つのグループに分かれて研修や実践を行います。

①前進会

サラリーマンやまだ起業していない人々の集まりで「起業」や「アントレプレナーシップ」を学んだり、組織内での成長発展を目指したり、芸術や学問上の成功を目指すグループです。

②大志会

すでに事業を開業している人々のグループで「サクセス貢献会」の企業のお客様の多くはここに入ります。多くの中小企業の方はここに所属し、自社や自己の夢を育て「成功」や「目標の実現」を目指して頂きます。

③パイオニア会

大志会の中から、数年後に「店頭登録」とか「上場」等を実現すると発表し、宣言した企業等の集まりです。

(3)成功インベストメント会

アメリカにおける「エンジェル」や「ベンチャーキャピタル」に相当するグループです。日本でも、事業家や

●成功イン
ベストメ

ント会

資産家や地主層は、いらっしゃいますが、まだ「エンジェル」等々には育っていません。したがって、それらの人々を「エンジェル」に育て上げると共に、それらの企業や人々の資金を自前の組織内で、つまり、サクセスクラブ内で、有望な企業があったら、それらの企業に積極的に投資して頂き、二十一世紀を担う企業等を育てていただくと共に、自らも、発展していただくグループです。勿論、既存のVCも会員です。

サクセスクラブは、この直接投資グループを自前で持っているのが大きな特徴です。

本部機構

●サクセス クラブ

(4)サクセスクラブ(本部)

「成功学」の理論を中心にして、その他のノウハウ等々を合わせて、会員企業や人々の「成功」や「目標の実現」を強力に支援する組織。各支部の「サクセスクラブ」全体を統括し、指導し、活性化し、発展させる組織。

●日本成功 学研究会

(5)日本成功学研究会

サクセスクラブと表裏一体となって、主として「成功学」の学問領域や理論的領域を研究し、発表する組織。将来の「成功経営大学」の母体ともなる組織。

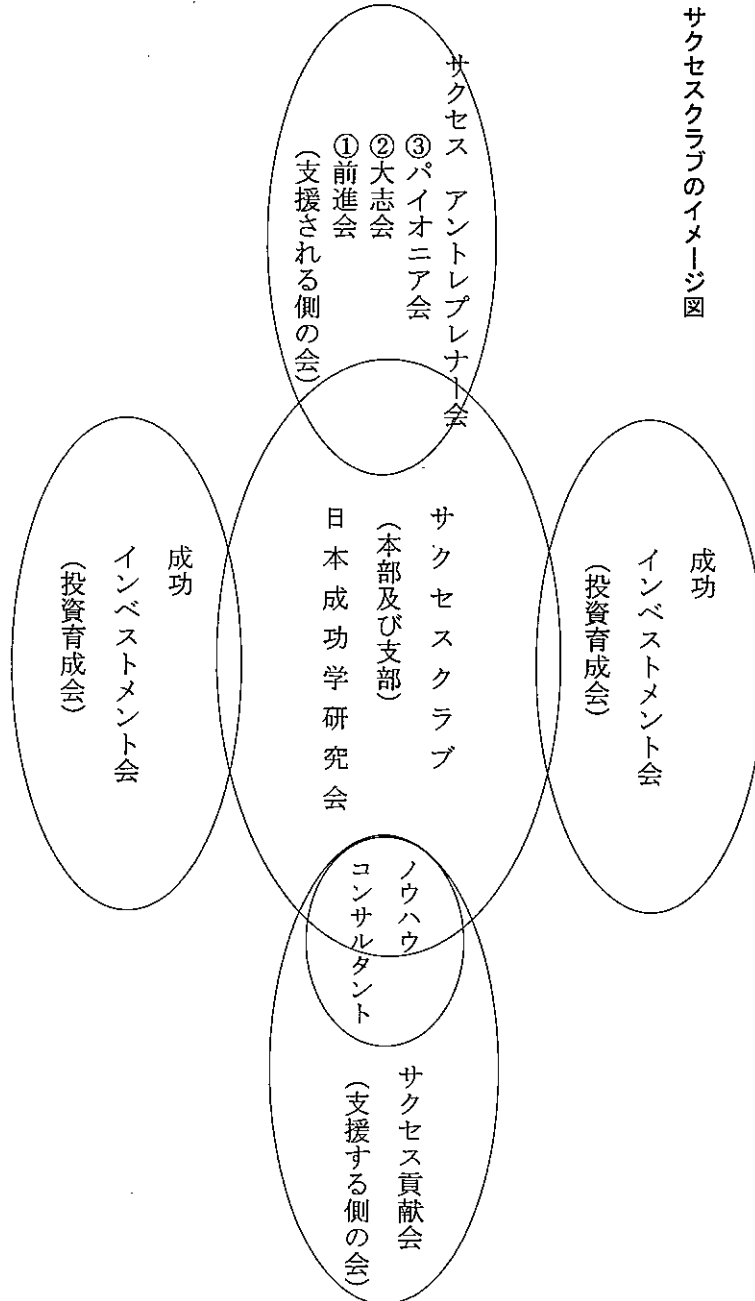
未来構想

●成功経営 大学

(6)成功経営大学

成功学を学問レベルまでに完成させると共に、自己の才能や能力等の開発をし、人格的にも優れた成長発展型の人材を育成する大学の設置を目指します。

サクセスクラブのイメージ図



どちらかというところ、人格態度、考え方、価値観等々を扱う「成功学」と企業の成長と発展のための「技術論的な経営学」を相互啓発させ、合体させ、発展させる大学の設置を一〇年以内に目指しています。

〔前ページにサクセスクラブのイメージ図を載せました〕

成功育成システムとしての

サクセスクラブの特徴（比較）

●本格的

特徴一 ベンチャー企業や二一世紀を担う中小企業等を本格的に育成するシステムである事

①規模において、②全国ネットにおいて、③多業種の参加④総合性、という点において本格的育成システムです。

●直接金融

特徴二 直接金融付のシステムである事

①今までのベンチャー育成システムはあまり、直接金融は付いていません。（特に初期段階）

②お役所や教育研修機関は講義中心となり、又、雑誌社系のは、時々のセミナー等が中心となり金融特に直接金融は付いていないものが多いのです。

③サクセスクラブは、自前の組織内において、「エンジェル」や「ベンチャーキャピタル」を育て、組織内においても直接金融力を育てる事により、「サクセスアントレプレナー会」の企業や人々を強力に支援します。

④又、「サクセス貢献会」と兼務の「エンジェル」や「VC」もみえます。

⑤金融付の育成システムは、大変なセールスポイントになります。

特徴三 真の「育てられる企業・人々」中心システムである事

●育てられる側中心

これは、サクセスクラブの最大の特徴です。他のシステムの多くは、銀行のため、証券会社のため、会計事務所のため、社労士のため、生保のため、損保のため、雑誌社のため、；等々と、自社企業中心の組織でCS（顧客満足）と言いながらも、洋服の下に、ヨ

● ブーム用でない

ロイが、ちらついているものが多いです。
しかしながら、我々は、真の「育てられるまたは支援される企業・人々」すなわち、サクセスアントレプレナー会中心のシステムを「特徴一」の如く、総合力を上げて、創造します。それだけでなく日本を活性化させ、二十一世紀の日本を担う企業群を育成する事は出来ません。
特徴四 単にベンチャーブームに乗っているだけのシステムではない

- ① 「特徴一」の如く、総合的で本格的なシステムであり、
- ② 「特徴二」の如く、直接金融システムを育成し、
- ③ 「特徴三」の如く、「真の育てられる企業中心システム」であるので、単なるベンチャーブームに乗っただけのものではなく、特にサクセス貢献会の企業・人々にとっては、コンサルティングとして、「本業」としての本格的システムであり、一時的ブームに乗ったものではありません。

これ程に、本格的な育成支援システムは他にほとんどありません。
特徴五 本格的な育成支援システムは他にほとんどありません。
(セミナー屋さんの如き)一セット、一期間、一時期等々の講義や、雑誌社等におけるが如き、数ヶ月に一度の講演会といった、システムではなく、日本の各地に各支部をおき、永続的に、継続的に、「サクセスアントレプレナー会」の企業や人々を育てるシステムです。事務所は常設され、サクセスクラブ所属のコンサルタント等や指導会員や仲間の会員には、ある意味で、いつでも相談したり、指導を受ける事が出来ます。この常設・継続的システムなくして、成功は達成されません。「成功」「目標の実現」の実践システムです。

特徴六 最大の心の支えの一つは○○○○○○です。それがサクセスクラブには有ります。
これはノウハウですので、書く事は省略しますが、強力的に、このノウハウを実践し、会員を強力に育てていきます。

● 総合支援

特徴七 仮称「サクセスアントレプレナー会」を支える総合支援システムです。
総合支援システムは次のとおりです。

● 常設

● 心の支え

●場

① 仲間、良きライバル、の場

これは、「特徴六」のとおりです。

同じ立場の者同士は相通じ、苦楽を共にするという事です。

② 指導会員

先輩会員等の中から選ばれます。

③ コンサルタント、顧問税理士等々

指導者、相談相手でもあり、メンター（精神的支援者）でもあります。

④ 成功学、成功理論

サクセスクラブの基本OSは成功学、成功理論です。他のベンチャー等育成システムとは違い、サクセスクラブの共通言語は「成功学」なのです。

⑤ 育成金融付システム

「特徴二」のとおりです。

特徴八 場、マーケット付システムです

サクセスクラブは、次のような場やマーケットが段々と形成されていきます。

① 異業種交流会

サクセスクラブは、本格的な成長志向の多業種の企業により形成されるクラブであるので必然的に異業種の交流が行われます。だんだんと全国ネットになっていきます。

② 産直・同業種間・製販直・物流センター間等々のネットワークの場

サクセスクラブは、全国的なネットワークを組みます。必然的に全国的なネットワークが生まれてきます。本部も支部もそれらの創造を積極的に支援します。

③ 仲間作り、良きライバル作り、良き師作り、の場

サクセスクラブは多数の「育てられる人々」、「育てる人々」、「投資育成する人々」の場です。

● 成長発展

この巨大なプラス発想で、成功学を理解した人々が、相互に仲間を作り、良きライバルを作り、良き師を作り、相互に成長発展していく「場」です。

④ 「自己企業・自己発表」の場

サクセスクラブは、例会においても、機関誌においても、経営計画を発表したり、成功事例を発表したり、等々します。

又、会社見学会等も行います。

これらは、全国に向けての発表の場でもあり、良きライバルに向けての発表の場でもあり、仲間に向けての発表の場（必ず、良い意味での競争や、彼が出来るなら、オレでも。私でもとなる場）でもあり、成功インベストメント会の人々に対する、本当の意味でのPRの場ともなります。

⑤ インターネットの場

会員によって、インターネットのホームページの「商店街」を作り、全世界に、サクセスクラブと会員・企業を発表してゆきます。

特徴九 全員が成長発展を目指す場であり、数少ない成長分野となります。

「サクセスアントプレナー会の企業の人々」は、育てられる事によって成長発展します。「サクセス貢献会」の企業・人々は①「真のコンサルティングセールス」によって成長発展します。又、②これ迄のお客様以外の人々に合う事により、コンサルティングセールスを通じて、自分の人格をPRする事になり、顧客の拡大にもつながります。③勿論、自社のお客様が成長発展する事によるメリットを受ける事は言うまでもありません。「成功インベストメント」の企業や人々は、日本では数少ない成長企業分野に投資する事により、成長発展出来ます。

このように、サクセスクラブは日本における数少ない成長分野として育っていきます。それによって、サクセスクラブは日本経済の発展に貢献します。

特徴一〇 成功学の①成長発展、②普及定着、③認知、④成功事例の輩出の場

●先頭集団
社会

●複数主義

(1) サクセスクラブの基本言語を「成功学」にする事により、①成功学が成長発展し、同時に、サクセスクラブの全員が成功学という考え方を学び実践する事により、自分や自社の考え方を換え、運命を変える事が出来るようになります。

それは同時に、④多数の成功事例が続出する事になります。それは又、②成功学の普及定着となっていく

す。そして、我々は、さらに「成功学」を「経営学」のように学問領域迄高め、③日本は勿論の事、世界中で、「成功学」が認知される状態にまで持っていかななくてはなりません。

(2) 行動は、考え方や感情から起きます。

成功学は、考え方の理論であり、心が非常に強く、正しくなります。したがって、成功学を基盤においていない他のベンチャー等育成システムに比べて、日本で唯一の格段に強力な集団を作る事が出来ます。

特徴一 創造型社会、先頭集団社会の創造に貢献するシステム

成功学という考え方は、必然的に個性化、個性の伸長、能力の開発、プラス発想型の育成に貢献し、それによって創造型の人間をより多く育成出来るようになります。(今迄の社会は個性をつぶす社会でした。)

したがって、日本社会を創造型社会、先頭集団社会に脱皮させる事に貢献出来ます。

特徴二 独占禁止、複数主義です

サクセスクラブは、「特徴三」の如く、真の「サクセスアントレプレナー会」中心システムです。

その為、「サクセス貢献会」の企業は原則として同業種一社独占は禁止です。

「サクセス貢献会」の企業や人々はお互いには、良い意味での競争をしながら、ある意味では協力し合いながら、お互いの個性を伸長して相互に発展し、サクセスアントレプレナー会に対して複数のノウハウ等々を提供出来ねばなりません。

この複数の良い意味での競争と協力がサクセスクラブを若々しく、前進させていきます。

このような独占禁止の複数主義は、○○○のために、という姿勢の他のベンチャー等育成システムにはない、

● ノウハウ
情報

スゴイ特徴です。
したがって、地域独占、ないし実質的な地域独占は避けるべきです。
「社独占になると「〇〇〇のために」の恐れが出てきます。

又、「サクセスアントレプレナー会」の企業や人々の選択の幅がなくなる恐れが出てきます。

特徴一三 あらゆるノウハウ・情報等が提供され、差別化集団になる

(1)「サクセスアントレプレナーの会」の企業等は「複数社、複数業種」であり、「サクセスアントレプレナー会」の企業や人々は、基本的に、複数の異業種集団です。「成功インベストメント会」の企業の人々も複数の異業種集団です。

したがって、ありとあらゆるノウハウや情報が飛び交います。

(2)「サクセス貢献会」の企業や人々も原則として複数ですが、サクセスクラブに加入していない同業他社に對してすばらしい差別化システムになります。

特徴一四 プロ集団による差別化された専門的共同コンサルティング

「サクセス貢献会」の企業や人々は複数業種の集合体であり、同業種でも複数社参加しています。

したがって、「サクセスアントレプレナー会」や「成功インベストメント会」の企業や人々は、プロの専門集団による高度なコンサルティングを受ける事が出来ます。

これは、単独企業、単独業種によって主催されたベンチャー企業等育成システムにない特徴です。

特徴一五 変革・脱皮の企業や人々を創っていきま

(1)「サクセスアントレプレナー会」の企業・人々は過去や現在ではなく、将来において成功や目標等の実現を達成しようとする企業・人々です。

未来は過去から現在の延長線上にはありません（非連続の法則）。

したがって、未来環境は現在環境とは必ず違っています。その変化変革に対応する為には、自分自身も変革しなければ出来ません。

● プロ集団

● 変革

●実践主義

(2)さらに企業や人々が成功や目標の実現をする為には、ほとんどの場合、自社や自分を変革し、自分自身を脱皮する事なしには成功は達成されません。(成功の敵は自分自身の法則)

(3)したがって、過去の(考え方、やり方、手段、戦略、システム、組織、ノウハウ等々)を未来用の(考え方、やり方、手段、戦略、システム、組織、ノウハウ等々)に変革、脱皮しなければ適応出来ません。

当然に新たな成功者、挑戦者として、既存の組織やブランドや考え方や既存体制を打破し、新たな価値感に基づいて組織やブランドや経済体制を変革し、脱皮させる企業群を創っていきます。

特徴一六 実践主義

成功又は目標の実現には、(経営)戦略や(経営)計画が大切です。そして、それらに基づき、継続的な成功行動が実践されなければ、成功や目標は実現しません。

したがって、サクセスクラブでは、成功行動である実践を非常に大切にします。「サクセスアントレプレナー会」の皆さんには、これらの実践を出来る限り、多く発表していただきます。

そして、サクセスクラブにおける実践の成果を機関誌に載せたり、合同で成功事例の本として、出版します。又、「サクセス貢献会」のトレーナー、メンターである人々にとっては、それらの成長していく企業を多く育てた事が一種の勲章となります。

特徴一七 成功学も複数可

右記「特徴一六」の実践の中から、当然に、いろいろな流儀の「成功学」が生れてくるはずですが、そして、それらが相互に影響し合って、さらに良いものを作り上げていけば成功学はさらにさらに発展するはずですが。

現在においては、脇田が中心となって「成功学の法則」という基本理論書を完成させましたが、神野先生等から続いて、成功学の実践の本が出る予定です。その他、ノウハウコンサルタントやサクセスコンサルタントから、ドンドン成功学の「本」が出てくるのが望ましいですし、それでなければ成功学は発展しません。

特徴一八 ローリスク化システム

ベンチャー等二十一世紀を担う企業は一般には、投資の面からは、ハイリスク、ハイリターンです。一方、

●ローリスク化

●成功学も複数

投資は自己責任です。しかし、自己責任と言っているだけではファンドは集まりません。従って、ローリスクにする必要があります。

そのためサクセスクラブでは、八つのローリスク策を実行いたします。

これこそサクセス人や会計人やコンサルタントの役割であり貢献です。

〔参考文献及び推薦図書〕

- 「心に成功の炎を」
 「盛大なる人生」
 「成功の実現」
 成功哲学
 思考は現実化する
 プラス思考型人間を創る本
 成功への見えざる法則
 眠りながら成功する
 マーフィー—〇〇の成功法則
 ブレイクスルー思考
 入門「ブレイクスルー」戦略
 上に立つ者の人間学
 人間の研究
 帝王学〔貞観政要〕の読方
 統率力の法則
 リエンジニアリングがわかる本
 メンタル トレーニング
 SMIプログラム
 ナポレオン・ヒルプログラム
- 中村 天風
 中村 天風
 中村 天風
 ナポレオン・ヒル
 ナポレオン・ヒル
 山田 紀美雄
 謝世 輝
 マーフィー
 大島 淳一
 ナドラー・日比野省三
 日比野 省三
 船井 幸雄
 船井 幸雄
 山本 七平
 大橋 武夫
 日本能率協会
 高橋 慶治
 ポール・J・マイヤー
 ナポレオン・ヒル
- 日本経営合理化協会
 日本経営合理化協会
 日本経営合理化協会
 産業能率大学出版部
 騎虎書房
 ダイヤモンド社
 こう書房
 産業能率大学出版部
 産業能率大学出版部
 ダイヤモンド社
 講談社
 PHP研究所
 PHP研究所
 日本経済新聞社
 日本実業出版社
 日本能率協会マネジメントセンター
 朝日出版社
 P J M ジャパン
 ナポレオン・ヒル財団

サクセスクラブ所在地

(H 8 . 4 . 末現在)

本部 (世話人) 所在地

名古屋市西区域西 4 - 5 - 4
中部ビジネスコンサルタント ㈱ 内
TEL (052)522-2110 (0586)72-0250
FAX (052)522-2210 (0586)24-2150

各支部所在地

埼 玉 支 部：浦和市高砂 3 - 10 - 4
長島良亮公認会計士事務所内
TEL (048)863-8565 FAX (048)866-4002

台 東 支 部：東京都台東区東上野 1 - 1 - 8
金子会計事務所内
TEL (03)3833-4577 FAX (03)3833-4579

江 戸 川 支 部：東京都江戸川区西葛西 5 - 1 - 9 ウスイビル
古田土公認会計士事務所内
TEL (03)3675-4952 FAX (03)3675-4151

世 田 谷 支 部：東京都世田谷区太子堂 4 - 24 - 12
㈱ ケイ・エー・プロジェクト内
TEL (03)5486-4118 FAX (03)3421-6597

松 本 支 部：松本市笹部 3 - 18 - 5
㈱ 長野 M & A センター内
TEL (0263)26-2686 FAX (0263)27-2327

東 三 河 支 部：愛知県豊橋市牛川通 2 - 10 - 5
㈱ アイエヌデイ経営センター内
TEL (0532)55-6958 FAX (0532)55-6955

西三河支部：愛知県豊明市前後町鎗ヶ名1818 外山ビル
井上新経営会計事務所内
TEL (0562)92-8720 FAX (0562)92-8748

名古屋東支部：名古屋市名東区極楽二丁目181番地
エムエムエー有限会社内
TEL (052)775-4836 FAX (052)775-1614

名古屋中央支部：名古屋市中区栄3-27-7 CIM604
㈱マックコンサルタンツ内
TEL (052)261-6815 FAX (052)261-6854

名古屋伏見支部：名古屋市中区栄1-15-6
㈱早稲田総合研究所内
TEL (052)222-5200 FAX (052)222-6970

名古屋西支部：名古屋市西区名駅2-4-8
㈱トータルサービスネットワーク内
TEL (052)561-8091 FAX (052)561-8099

尾張支部：一宮市栄2-9-8
中部ビジネスコンサルタント㈱内
TEL (0586)72-0250 FAX (0586)24-2150

大阪北支部：大阪市北区豊崎3-20-10
三馬忠夫公認会計士事務所内
TEL (06)374-6116 FAX (06)374-6136

梅田支部：大阪市北区梅田1-2-2
大阪駅前第2ビルB2-1
㈱ミツワM&Aセンター内
大阪駅前第2ビルB2-66
㈱ファイナンシャル・プランナー内
TEL (06)345-9888 FAX (06)344-5888
TEL (06)341-3888

あとがき

感謝

いかがでしたでしょうか、この本を読んでいただき大変に感謝いたしております。必ず二〜三度読んで下さい。この本は成功学の理論書ですのでこの本を二〜三度読んでいただければ成功理論のすべてはわかり、読者自身で自分流の成功や目標達成のための行動やアイデアが浮かんで来るはずですが、それを必ず実行して下さい。

即実行の人

そして、読者が良い事は即実行の人（二〇人中二〜三人の人）であつたら、貴殿はそのまま成長発達し成功や目標の実現が出来ます。

燃える心

しかし、読者が「良い事は即実行の人」を目指してはいるが、今、一歩で、出来ない事も時々あるが向上心や燃える心はある、と言う方でしたら、第24章で御説明しました「サクセスクラブ」にご加入下さい。

危険

なぜなら「成功」や「目標の実現」を目指した「友人」や「良きライバル」や「良き師」がいっぱいみえるからです。実はこの点について、すなわち、第24章に「サクセスクラブ」についてこの本に載せる事について大変迷いました。

本当の目的

つまり「成功学」の理論書であるのに広告宣伝みたいにならば私共はPR（パブリックリレーションズ）のつもりですが、載せて良いものか否か、読者に誤解されたり、学者や評論家の方に、「サクセスクラブの宣伝をしている」とか、「サクセスクラブの宣伝のための本だ」と言われたり、攻撃されたり、けなされたりするのではないかと危惧しました。しかし、読者の皆さんがなぜ、この本を読まれるかという本質を考えてみますと、読者の皆さんはほとんどの方が、「成功したい」とか「自分（社）の目標を達成したい」とか、「目標を達成する為には、どういう人間に変革したら達成されるだろうか」とかだと思えます。すなわち、「本」を読むだけでなく、その本質は「成功

成功環境

本音

困る

連絡

等をしたい」という行動やその結果の「成功」や「目標の達成」を求めてみえるはずで、成功学の理論書を読む事は、「一つの手段」であって「目的」は読者自身や読者の経営してみえる企業等の「成功」や「目標の実現」なわけです。

しからば、第24章の「サクセスクラブ」も成功等を実現し、支援する重要な手段であり、成功等の実現の為のすばらしい環境作り（成功の充分条件）ですので、読者に御案内し、読者の目的達成にお役に立つか否かを読者の皆様に御判断をいただこうと思いました。

逆に言いますと「成功学の理論書」だけを書いて、さあ、その通りに実践しなさい必ず成功できます、と言ってみても、失礼ですが読者の皆さんは、生まれてから、今日まで「成功学」以外の考え方や行動（過去の遺産）でしっかり訓練されて、潜在意識の奥の奥までしっかり、それらの過去の遺産の考え方や行動パターンがプリントされていますので、この「成功学の本」を読んだ直後はかなり成功学の影響を受けてみえるはずですが、しばらくすると段々と成功学以外の考え方の人々の「大海」、「大洋」に飲み込まれていき、結局、「成功」や「目標の実現」は出来なくて95%程の読者の皆さんは、「成功学の本」を「読んだだけ」となってしまいうです。

それでは私共は困るのです。私共成功学のコーチやトレーナーは読者の皆さんが、この本を読んでいただき、「成功」したり、「目標を達成」していただかないと困るのです。私共の成功学はいろいろな実践から導いているので正しいのです。それを読者の皆さんが実行し、実践し成功や目標達成して、本書の理論は「正しく」「有益であり」、「有効であり」「実行に値する理論」である事を皆さんが証明していただかないと困るのです。なるほど「成功学は役に立つ」と言っていただかないと困るのです。

そして、全国の皆さんがだんだんと実行し、実践し、繁栄し、日本を活性化していただき、日本の「先頭集団社会入り」を実現しようではありませんか。

その為に私共成功学のトレーナーやコーチがいるのです。

私共もこの本の実践集団としてだんだんとサクセスクラブ（成功環境）を全国各地に作ってまいりますので、

行
動

読者の皆さんはサクセスクラブの全国各地の支部や本部に

- ①この本の感想を
- ②読者が発見された「成功学の法則」を
- ③読者が体験したり、実行した「成功法則」の実践体験、実践状況を
- ④サクセスクラブでの実践例や成功例や提案を
- ⑤サクセスクラブ見学の希望を
- ⑥サクセスクラブへの入会希望を
- ⑦サクセスクラブへの入会を推薦する友人や知人の御住所・御氏名、TEL、FAX等々を
- ⑧まだ、サクセスクラブが出来ていない地域で、サクセスクラブを作ってほしいという御希望を
- ⑨まだサクセスクラブが出来ていない地域で、サクセスクラブを作るために支部の世話人等をしてもらいたいという御意志をお寄せ下さい。
(必ず、御住所、御氏名、役職等、TEL、FAX等をお書き下さい)
そして次のような行動、実践をしようではありませんか。
- 1、燃える集団を作ろう！
- 2、「成功」や「目標の実現」に雄々しく、希望に満ち満ちて、チャレンジしている集団に加入しよう！
- 3、一個一個小成功を実現してやり甲斐のある人生を目指す集団に加入しよう！
- 4、自分にも、人並みの能力がある事を信じ、又、潜在能力は無限にある事を信じ、有言実行で、可能性を信じて進む集団に加入しよう！
- 5、いつもいつも、成長発展し、有意義な人生をすごし、すべてのものに感謝！感謝と言う人格形成を目指す集団に加入しよう！
- 6、すべての人に「希望を与えられる人」になろうと変革する集団に加入しよう！
- 7、地動説の法則、自己責任の法則によって成長発展する集団に加入しよう！

8、生き甲斐のある人生、やり甲斐のある人生、「ああ、私の人生はいい人生だ」と言える人生を目指している
集団に加入しよう！

9、参加者に成長発展する場、「成功」や「目標の実現」をする場、チャンスを創造する場を提供する集団に加入しよう！

10、「成功」「目標の実現」を支援するノウハウを持ったコーチやトレーナーがおおり、さらに皆さんを育成するための「直接投資」「直接金融」まで備えた集団に加入し、早急に「目標」を達成する集団に加入しよう！
ここまで書きますと、読者の皆さんの内の何人かは、筆者はPRばかりしている。けしからん！ クドイ！
とおっしゃるでしょう。まったくそのとおりで申しわけありません。それほど「成功環境」を作り、保つ事は困難です。

それを今迄の指導経験で「いや」という程体験して来ましたので提案しているだけです。

「なお、この本に収録した法則定義数は246個です」。
読者各位と会える日を楽しみにして。

索引

〔あ行〕

諦めないの法則	85
新しい手法等の法則	350
あたり前の法則	58
暗示の法則	191
生き甲斐の法則	185
いつかはの法則	124
一点集中主義の法則	211
一步の勇気の法則	215
異端者の法則	355
運命と宿命の定義	37
おかげ様の法則	360
驕りの法則	362
同じではダメの法則	347
「思うことは実現する」 の第1法則	93
「思うことは実現する」 の七段階法則	95
「下りてくる」の法則	135

〔か行〕

会社はすばらしいの法則	334
改善工夫等の法則、 “案”実現の第2法則	222
変えられるものの第1法則	233
楽進の法則	225
楽進の世界の法則	227
「楽進の世界」説明図	229
過去の遺産の法則	177
過去の遺産の第2法則	290
過去の成功者等の法則	343
形より入るの法則	188
可能性の法則	287
カミソリとナタの法則	370
考えさせるの法則	212
感謝の法則	60
感情の法則	200
官僚主導社会の法則	384
起業家のチャンス地点の法則	282

共栄性の法則	366
共存共栄の法則・リーダー シップの地動説の第2法則	250
逆説証明の法則	108
“空白域”の法則	137
口先の立つ人の法則	242
苦痛の法則	201
継続力の第1法則	53
継続力の第2法則	74
継続参加の法則	230
決して諦めないの法則	73
顕在化の法則	145
現実直視の法則	358
現状維持は衰退の法則	134
現状出発能力の法則	336
現状出発能力の発展法則	339
現状出発能力の定義	341
行動と思考の法則	217
孤独と攻撃の法則	352

〔さ行〕

財産循環の法則	286
財産＝時間＝チャンスの法則	288
サクセスクラブ	386
自戒の法則	351
自我レベルの成功の定義	43
試行錯誤の法則	88
自己実現レベルの成功の定義	45
自己責任の法則	259
自己責任の成長発展の法則	262
自己責任は地動説の法則	266
自己保身の法則	260
仕事のプラス化の方法例	335
実現の法則	41
実現領域の法則	122
実行レベルの第1法則	305
実行レベルの第2法則	308
実行レベルの第3法則	309
自主性放棄の法則	378
失敗の種類	72
失敗分析の法則	77
失敗の一般的な定義	82

失敗の成功学的な定義	83
失敗づけの法則	86
支部超の法則	112
自分で作るの法則	275
「自分のもの」の法則	310
使命の法則	357
社員の地動説の法則	252
社会的ブランドの法則	372
社長の地動説の法則	246
宗教との違いの法則	38
手段禁止の法則	368
就職の法則	324
出発点の法則	47
主人のお城の法則	199
初期練習期の法則	314
条件充足の法則	84
上達曲線の法則	312
上達のコツの法則	317
小成功の法則	50
将来ブランドの法則	385
真の失敗の法則	84
信じきる（信念）の第1法則	192
信じきる（信念）の第2法則	193
信じるの発展法則	194
信じる能力の法則	194
人生開花の法則	330
性格の法則	187
成功学の生成と発展	21
成功学の第一定義	22
成功学の第二定義	23
成功学の主領域	23
成功学の対象領域	25
成功学の領域	26
成功学の領域（3）の法則	32
成功学の第三定義	33
成功学の父母	27
成功学の歴史	28
成功学のレベル	29
成功行動の第2法則	30
成功可能能力の法則	173
成功型パターンの法則	174
成功者の法則	328
成功要素の法則	48
成功実現の第1法則	51
成功実現の第2法則	52
成功環境の法則	54
成功する人の法則	160
成功の法則	55
成功ピラミッドの法則	180
成功のポイントの法則	56
成功失敗の分類法則	70
成功の種類法則	71
成功道の法則	80
成功づけの法則	87
成功者の条件の法則	178
成功者はプラス化の法則	329
成功の敵の法則	196
成功行動の法則	214
成功パワーの法則	325
成長の法則	261
成長パターンの法則（1～4）	63
精神的案の法則、 “案”実現の第3法則	223
セールスマンの天動説	254
設計図の法則	111
潜在能力球の第1法則	204
先苦後楽の法則	224
先楽後苦の法則	219
創業期の法則	322
〔た行〕	
大切の法則	147
他人の目の法則	376
駄目だの法則	107
誰でも成功出来るの法則	69
だんだんと出来ていくの法則	106
地動説の法則	234
地動説的対応の法則	240
地動説の基本概念と良循環	243
チャレンジャーの法則	81
チャンスの定義	267
チャンス条件の法則	268
チャンス条件の方程式の法則	271
チャンス地点の法則	272

チャンスを掴む法則	272
チャンスイメージ図の法則	273
チャンスの地動説の法則	274
チャンスは作るものの法則	276
チャンスは無数の法則	277
チャンス地点は種々の法則	278
チャンス表の法則	279
超能力者の「思うことは 実現する」の法則	101
つきにくい人の法則を読む前に	160
使われるの法則	115
つきにくいタイプの人の法則	171
ツキの法則	139
ツキ合いの法則	140
つきの原理の法則	141
つき拡大の原理	142
つき管理の定義	148
ツキ管理の法則	148
つきにくい人の法則を読む前に	160
つきにくい人の法則	162
つきにくい人のタイプの法則	171
次のチャンス用の法則	289
つく人つきにくい人の法則	150
つく人の法則	152
つく人のタイプの法則	159
蹟（つまず）くの法則	354
強い人間の法則	265
「出来る」の第1法則	105
「出来る」の第2法則	106
天動説の基本概念と悪循環	244
店舗・メーカー・ 生産者の地動説	256
砥石の法則	364
灯台の法則	128
特殊能力ではないの法則	57
登山道の法則	79
途中財産の法則	75
途中財産はチャンスの法則	76

〔な行〕

流されるの法則	117
成金の法則	34

20世紀の大発見の法則	36
人間行動の法則	31
サクセスクラブについて	386
サクセスクラブのイメージ図	391

〔は行〕

働き蜂の種類	319
働き蜂のプラス化の法則	321
働き蜂の第1法則	319
働き蜂の第2法則	321
働き蜂の第3法則	322
働き蜂の第4法則	324
パワーアップの法則、 “楽”実現の第1法則	221
パワー不足の法則	316
反省の法則	87
人並みの法則	206
開けていくの法則	90
非連続の法則	130
ピンチの法則	293
ピンチはチャンスの法則	295
ピンチはチャンスの実例	298
複数成功道の法則	80
普通の人間の思うことは 実現するの法則	103
ぶつかった時の地動説	236
部分的使用の法則	208
プラス化の法則	143
プラス化成功パワーの法則	326
プラス化は自己責任の法則	331
プラス化の効果の法則	332
ブランドの定義	371
ブランド誤差の法則	374
ブランド病の法則	379
ブランド透明人間の法則	381
ブランド社会の法則	383
変化はチャンスの法則	303
保守的傾向の法則	344

〔ま行〕

マイナス循環の法則	342
マインドコントロールの法則	35

前髪の法則	284	より優れたの法則	349
未来思考型目標図の法則	126	〔ら行〕	
未来眼の法則	131	リーダーシップの地動説	
未来において実現の法則	345	の第1法則	248
見るクセの法則	189	リーダーの自己責任の法則	265
目標レベル下げ禁止の法則	49	履歴書の法則	382
目標タイプの分類法則	67	ロスト顧客の法則	133
目標のみの法則	68	論争区別の法則	369
目標領域の法則	122	〔わ行〕	
目標実現の法則	125	悪い事の法則	107
目標の定義	110	サクセスクラブ＝	
目標の第1法則	118	成功支援システム	386
〔や行〕		サクセスクラブの目的	386
やれば出来るの法則	210	主目的	388
有言実行の法則	218	サクセスクラブの構成	388
茹でガエルの法則	132	サクセスクラブのイメージ図	391
夢・願望の法則	51	成功育成システムとしての	
良いことの法則	123	サクセスクラブの特徴(比較)	392
良い事・良くない事の法則	263	サクセスクラブ所在地	401
良い事・良くない事の循環法則	264	あとがき	403
要素分解法の法則	197		
より高次チャンスの法則	277		
より未来型での法則	348		

● 著 者 略 歴



脇田 康裕
昭和15年生まれ。
中小企業診断士・
税理士、サクセス
コンサルタント。
中部ビジネスコン
サルタント株式会
社代表取締役。

サクセスクラブ、日本成功学研究会本
部理事。

得意分野：成功学、成功戦略、経営理
念、経営目的、経営戦略、経営計画、
販売管理、社員教育、管理者教育。

◆連絡先

中部ビジネスコンサルタント株式会社
〒451 名古屋市西區城西4-5-4
〔名古屋〕TEL (052)522-2110
FAX (052)522-2210
〒491 一宮市栄2-9-8
〔一宮〕TEL (0586)72-0250
FAX (0586)24-2150



井上 新
昭和31年生まれ。
中小企業診断士・
税理士。株式会社
A C M代表取締役。
サクセスクラブ、
日本成功学研究会
本部理事。

得意分野：脱サラ独立支援、法人成り、
コンピュータ導入支援、経営計画、販
売管理。

◆連絡先

井上新経営会計事務所、株式会社A C
M
〒470-11 愛知県豊明市前後町鎗ヶ名
1818 外山ビル4 F
TEL (0562)92-8720
FAX (0562)92-8748



神野 博史
昭和23年生まれ。
公認会計士・税理
士。株式会社早稲
田総合研究所代表
取締役。サクセス
クラブ、日本成功
学研究会本部理事。

得意分野：成功教育学、相続対策、事
業承継対策、新入社員、若手経営者等
の企業研修。

◆連絡先

株式会社早稲田総合研究所
〔本部〕〒460 名古屋市中区栄1-15-6
TEL (052)222-5200
FAX (052)222-6970
〔支所〕〒477 東海市大田町の場116-1
TEL (0562)33-5200
FAX (0562)33-3133



斉藤 孝一
昭和34年生まれ。
中小企業診断士・
税理士。株式会社
マックコンサルタ
ンツ代表取締役。
サクセスクラブ、
日本成功学研究会

本部理事。

得意分野：戦略的経営計画の立案、人
事労務システムの構築、事業承継、相
続対策の立案、財務・原価管理制度の
確立。

◆連絡先

株式会社マックコンサルタンツ
〒460 名古屋市中区栄3-27-7
C I M604
TEL (052)261-6815
FAX (052)261-6854



三馬 忠夫
昭和22年生まれ。
公認会計士・税理士、三馬忠夫公認会計士事務所所長。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：会計監査、業務監査、資金会計、企業診断、事業承継対策。

◆連絡先

三馬忠夫公認会計士事務所
〒531 大阪市北区豊崎3-20-10
新明大ビル502

TEL (06)374-6116

FAX (06)374-6136



茨木 智
昭和19年生まれ。
税理士・行政書士・経営士・医業経営コンサルタント。株式会社長野M&Aセンター代表取締役、茨木税務

会計事務所所長。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：経営計画立案、人事・労務、成功学、起業家指導支援、財務原価管理。

◆連絡先

茨木税務会計事務所

TEL (0263)26-3636

FAX (0263)27-2327



樋口 義高
昭和38年生まれ。
ファイナンシャル・プランナー、サクセスコンサルタント。有限会社トータルサービスネットワーク代表

取締役。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：リスク・マネジメント、起業家指導、成功学、通信ネットワーク。

◆連絡先

有限会社トータルサービスネットワーク
〒451 名古屋市西区名駅2-4-8

TEL (052)561-8091

FAX (052)561-8099



長島 良亮
昭和34年生まれ。
公認会計士・税理士。長島良亮公認会計士事務所所長。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：経営理念、経営計画、相続、事業承継対策、特殊法人、M&A、株式公開。

◆連絡先

長島良亮公認会計士事務所

〒336 埼玉県浦和市高砂3丁目10-4

埼玉建設会館2F

TEL (048)865-8544

FAX (048)866-4002



こばやし
小林 司
 昭和13年生まれ。
 税理士、ミツワグループ主宰。
 サクセスクラブ・日本成功学研究会本部理事。
 得意分野：経営計画、資金繰り、M&A、各種講演、事業承継、有効活用、リストラ、人事マス、成功学。

◆連絡先
 株式会社ミツワM&Aセンター、株式会社ファイナンシャル・プランナーズ
 〒530 大阪市北区梅田1-2-2
 大阪駅前第2ビルB2-1、B2-66

〔大阪店〕TEL (06)341-3888
 FAX (06)344-5888
 〔堺 店〕TEL (0722)36-4888
 FAX (0722)34-6888
 〔東京店〕TEL (03)5350-3671
 FAX (03)5350-3673



よし
吉野 尚隆
 昭和31年生まれ。
 税理士、サーティファイド・ファイナンシャルプランナー。株式会社ケイ・エー・プロジェクト代表取締役。

役。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：経営・相続・事業承継・資産運用・成功戦略、経営者・社員研修、タックスプランニング、OA化指導。

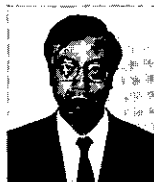
◆連絡先
 株式会社ケイ・エー・プロジェクト
 〒154 東京都世田谷区太子堂4-24-12
 TEL (03)5486-4118
 FAX (03)3421-6597



みずの
水野 朝夫
 昭和13年生まれ。
 税理士、エムエムエー有限会社、ジェネラルマネジャー。
 サクセスクラブ、日本成功学研究会

本部理事。
 得意分野：成功学、経営者教育、利益計画、経営計画。

◆連絡先
 エムエムエー有限会社
 〒465 名古屋市名東区望が丘328-1
 TEL (052)775-4836
 FAX (052)775-1614



うちやま
内山 典弘
 昭和29年生まれ。
 公認会計士、税理士、ファイナンシャルプランナー(CFP)。
 有限会社アイエヌデー経営センター

代表取締役。サクセスクラブ、日本成功学研究会本部理事。

得意分野：成功戦略、経営計画、資金計画、社風診断、幹部社員教育、内部統制診断、会計システム構築。

◆連絡先
 有限会社アイエヌデー経営センター
 〒440 豊橋市牛川通2-10-5
 TEL (0532)55-6958
 FAX (0532)55-6955



金子 滋
昭和31年生まれ。
税理士。金子会計
事務所所長。
サクセスクラブ、
日本成功学研究会
本部理事。
得意分野：モチ

ベーション学、ライフプランニング、
コミュニケーション理論、経営目的論。

◆連絡先

金子会計事務所
〒110 東京都台東区東上野1-1-8
TEL (03)3833-4577
FAX (03)3833-4579

夢を実現する『成功学の法則』

1996年5月30日 初版発行

著者 日本成功学研究会 編

発行者 田中 辰乙

発行所 株式会社 ジェイ・アイ・エス

東京都千代田区三崎町3-10-18 マルキビル3F

〒101 電話(03)5210-5678(代表) FAX(03)5213-8759

振替 東京 6-57092

発売元 株式会社 星雲社

東京都文京区小石川5-19-25

〒112 電話(03)3947-1021(代) FAX(03)3947-1617

<検印省略>

印刷・製本 第二整版印刷有限公司

ISBN4-7952-4224-0 C0030

★乱丁本・落丁本はおとりかえします。

(定価はカバーに表示してあります)

Printed in Japan 1996

