

## IR(イール)プロジェクト2009 第3回勝間和代講演会 in 福岡

### 第1部 「勝間式 人生の質を変える7つの法則」

～2009年5月21日(木)19:00～ NTT 夢天神ホール～

このIRの講演会、記憶違いでなければおそらく4回目になると思います。最初、「インディでいこう！」という本を2006年の1月に出したんですけれども、こちらの本、何冊くらい売れたと思いますか？初版が確か、3000部なんです。3000部は何とか売れまして、2刷りに3000部を追加して。そこでピタッと止りましたね。私の手元に実は1500冊ほどありまして。これは「裁断するんだけど、欲しいんだったらあげるよ」と言われて、裁断するのはしのびないので「引き取ります」と言ってもらったのが、返ってきております。そうするとあの当時の「インディ」を持っている人はおそらく4000人くらいしかいないんですよ。そのうちの一人が藤岡さんで、中身に非常に感動していただいて、講演会の手配をしていただいたんですね。もう本当に「勝間和代」とか言っても、当初、誰も知りませんから「一体、誰だ、それは」から始まって、その人の講演会を開きたいというので協賛を得るのはどんなに大変だったことか、と思います。その輪が広がって、そういう方が全国にだんだん増えてきて、今、私がいろんな活動をするのを支えていただいているかと思えますと、このIR(イール)の皆さんというのは、いろいろ一緒に社会を変えようと活動してくださってる典型的なグループの方々です。

いろんな話をして、私は単に喚起するだけだと思うんですね。私の一番の望みというのは、皆さんのやる気のスイッチとか、こういうことができるんじゃないかというスイッチを押させていただいて、その上で、こちらにいらっしゃる方々が、どうやったら自分のやりたいことをやれるようになるんだろうということについて、ひとつでもふたつでも、ヒントを持ち帰っていただければ、今日、福岡まで来た甲斐があったなあ、と思います。

で、私、福岡にどのくらい来てるかというと、年2回弱くらい来てると思うんですね。こちらのIRの講演会で1回、と。去年は、「ムギ畑」という私の主催している働くお母さん向けのインターネットサイトの全国旅行の舞台がこちらでした。あと仕事で来ていたりして、通算10回以上来ているんですけれども、今日、面白いことに気づいたんですね。私のブログを見ている方はご存じと思うんですが、広瀬香美さんという歌手の方が仲のいい友人でして、昨日も一緒にご飯食べてたんですよ。「明日、福岡行くんだ」といいましたら、「ああ、羨ましい」と言われたんですね、はじめ、なんで羨やましがられるんだろうと思いましたが、「そうか。この方、福岡の出身なんだ」ということに気づいたんですね。ふと考えたら、私は他に芸能人で仲がいい人がたくさんいるわけではないんですけど、他に福

岡出身の方が二人、いらっしやった。一人は黒木瞳さん、もう一人は倉田真由美さん。倉田さんは一年の半分くらいが福岡で、残り半分が東京という生活なので、スケジュール合わせるのが、大変なんです。なかなか東京にいないんで、ご飯食べようといっても、半月先とか、一か月先とか。何で私は、こんなに福岡に来るんだろうと思った時、三人の顔を思い出して、なるほど。福岡の女性というのはたぶん、いろんな社会に働きかける力もあるし、私も共鳴するところもあるのかな、と思ったんですね。この福岡の土地の中には、たぶんいろいろ、男性が女性を支えるとか、女性が女性として活躍できるような風土があるのかなというのが私の仮説でして、これからもいろんな活躍する女性が出てくると思うし、ぜひ、そういう女性を輩出するように、こちらにいる男性の方々にますますサポートをお願いしたいと思います。

ちなみに私、男女共同参画会議の議員もやってるんですけども、男女共同参画は何のためにあるかといいますと、究極は、「男性が楽をするためにある」と私は信じてるんですね。なぜかと言いますと、統計データを取ると明らかなんです。日本の最大の問題の一つは、日本人の幸福度の低さです。全世界で順位を取ると、大体、60位くらい。特に男性の幸福度が低い。なぜ男性の幸福度が低いのかというと、一言でいえば「働きすぎ」。週60時間以上働く人を過労死予備軍というんですが、日本は残念なことに過労死予備軍が正規職員の22%に上っています。すなわち5人に一人くらいが過労死に近いくらい働いている。で、個人的に望んで働いているなら問題ないのですが、働きたくもないのに、働いている人が4割にものぼってるんですね。当然、そういう方々は幸福感がないわけです。働きたくもないのに、働かされてるということ。やはり人間、自分の意思にそぐわないことをやるということが、一番つらいんです。

その時になぜ、男性が働きすぎているかということ、一方である意味、女性が、語弊を恐れずに言いますと、「働かなすぎ」なんです。この「働かなすぎ」というのは、女性が自分が望む、働きたいと思っている時間よりも、実際に働けてる時間が短いということです。たとえば日本人の女性で有職の女性が第1子を産みます、第1子を出産した後で女性が仕事を辞める確率は何割だと思いますか、皆さん。7割です。7割の女性が仕事を辞めてしまいます。

で、7割の女性が仕事を辞めた結果、どうなるか。「婚活」という言葉が最近、話題になってます。また「離活」という言葉もあります。実際、離婚率が上がってきてまして、今「離婚」と聞いても、誰も驚きませんよね。で、たとえば、働くお母さんが夫と離婚したときに、日本の場合、親権は高い割合でお母さんにあります。子供と母親が暮らすシングルマザー家庭というのが、近年、非常に増えているんですけども、ここでひとつ、ショッキングなデータがあります。シングルマザー家庭の何割が相対的貧困家庭かということです。

この相対的貧困というのは何かと言いますと、日本の世帯年収の中央値、平均値でなく

て中央値です。1から100人並べたときに50番目の人がいるところが、中央値。それが467万円です。その467万円の半分、すなわち233万5千円に世帯年収が満たない人を相対的貧困といいます。日本はこの相対的貧困率が14%くらいなんですけれども、シングルマザー家庭に占める相対的貧困家庭は60%を超えます。すなわち多くのシングルマザー家庭が貧困になってしまうというのが、日本の現状です。だからこそ、私たちは、特に女性は子供を産むことにものすごくリスクを感じますし、結婚に対してリスクを感じて、少子化も進んでいます。このような状態というのは分析がだんだん進んでおりまして、私も委員をいくつもしておりますが、「問題である」ということは、政府はしっかり認識しております。母子家庭の加算手当というものを、就活支援という名目で、一回、廃止したことが問題なのでは、とか。

それから高等教育に占める家計の負担割合というのが、先進諸国のなかで、実は一番、高いんですね。これもおかしいんじゃないかということについては、徐々に分析をしております、何とか変えようとしております。ただ、こういう「変えよう」ということはテンポが遅いんですよ。大体、問題に気づくまでが5年から10年かかりまして、またその問題を解決するのに、5年から10年かかっている。気がつくと、私たち自身がその問題を通り越していたりするんですね。だから、今日「勝間式 人生の質を変える7つの法則」ということでお話しますが、国や私たち有識者に責任があるのはもちろんわかっていますけれども、ただ、責任ばかり追及して、「国が悪い」と言っても仕方がないので「じゃあ、自分でできることは何なの」ということを踏まえて、ある程度、自分ができる「自分で自分の人生を変える方法」というのを7つ、皆さんに持ち帰っていただけたらいいなと思います。

7つ。60分、時間をいただいておりまして、あと残り50分。ひとつ頭、4分くらいですかね。ひとつずつ、お話をさせていただきたいと思います。

1番。私の本をお読みいただいている方、講演をお聞きいただいている方は、聞き飽きていると思いますが、また言わせていただきます。「三毒追放を実行する」。2番目は「投資と消費の区別をつける」。これ、投資と消費の区別というのは非常に重要な概念でして、私たちが何か物事を、時間やお金を使う際に、時間軸を必ず考え抜くというのが、投資と消費の区別をつけるコツなんですね。3番目については、「自分をグーグル化する」と呼んでますが、情報の処理の仕方についてのコツになります。4番目としては、最近ですと「断る力」という本が私のベストセラーになってますけど、「上手にわがままになる」というのは、断る力をどのように実行するかということをもとめたものになります。5つめ。「ギブの5乗を実行する」。これはもう、三毒追放と同じくらい、言ってますけど、この頃、私もフレームワークがバージョンアップしてきまして、「幸せの法則」として、そのうちどこかでまとめようと思っています。その話をさせてください。6番目。「心と体の体力をつける」。体に

体力があるという概念は皆さん、あると思うんですけども、心にも体力があるんですね。「メンタル筋力」と呼んでいます。どうやって心の強さをつけるかということが大事になります。

1 から 6 で、「人事を尽くして天命を待つ」ではないですけど、「セレンディピティを待つ」、「偶然を実力に変える力」と私は呼んでおりますけれども、身の周りで起きた細かい事柄をどうやったら自分の運として引き寄せて、実力にできるのかということをお話して、最後の第 7 法則としてお話をさせていただきたいと思います。

8 時 10 分まで、お話をさせていただいてから、最後、15 分間、質疑応答の時間を設けたいと思いますので、ぜひ、いろんな法則の中で、疑問があった場合はメモを取っておいてください。そのあとで、質問していただければ幸いです。

細かい法則に入る前に、どのくらい皆さんが理解をしているのかを確認したいので、二つ質問をさせてください。この中で、何らかの形で、新聞でも雑誌でも本でもよいのですが、私の書いたものについて読んだことのある方。どのくらいいらっしゃいますか。手を挙げてください。・・あ、ほとんどの方ですね。ありがとうございます。では、どの本でもいいです。本を一冊でもいいから、通読したことのある方、全部読み終わったということですか。手を挙げてください。・・半分くらい。ありがとうございます。では、あまり通読をしたことがないという方とある方が半々という前提で、お話をさせていただきたいと思います。

「三毒追放」。この三毒とは何かといいますと、私が 2001 年に読んだ本で、仏教の「三毒」という言葉があったんですね。これは本当の仏教の専門家の方に言わせると、多少、解釈が違うそうなんですけど、平たい日本語で言いますと要は私たちに煩惱ができるのは、人を妬んだり、自分の出来事について愚痴ったり、気に入らないことについて怒ったりするからだ。すなわち「妬む、怒る、愚痴る」というのが私たちの行動において、毒になっているとお釈迦様が説いていらっしゃいます。その時に、本の作者の方が何を思ったかということ、本来、そんな煩惱を覚ますために、般若心経とか難しい修行をすればいいんだけど、私たちは忙しいので、そこまでする時間がない、と。だったらそういうことをする前に、まず、この三つをやめてみたらいい、ということ考えたんですね。面白いのはですね。その三つをやめてみるのに、ご本人が実験してないんですよ。知り合いの競馬の予想記者さんに、これを実験してもらいまして。どういう実験かということ、競馬記者さんというのは数字が取れるんですね。その予想記者さんは三毒追放をする前は、大体予想が 35% くらい当たっていたそうです。それで、試しに三毒追放をしてもらったら、これ、何% くらい上がったと思いますか？ 50% くらいに上がったそうですよ。予想確率が。

これは面白い話だな、と私、思いまして、自分でも実行してみました。今でも忘れないんですけど、2001年なんですね、この言葉に出会ったのがですよ。今から8年前。今から8年前がどういう状態だったかという、32歳で、管理職2,3年目くらいだったと思います。仕事はどんどんやってくるし、子供は2歳とかで小さいし、上のは中学受験で忙しくて死にそうでした、真ん中の子は小学校入ったばかりで忙しいし、文字通り寝る暇もなくて、仕事をぐるぐる回しながら、愚痴と妬みと怒りの塊みたいになって。何でこんなに私だけ損をしていて、こんなに一生懸命頑張らなくちゃいけない、その割に成果がないんだろうって思っていました。

で、当時、何をしていたかという、まあよく飲んでいましたよ、ぱかぱかと。本にも書きましたが、ワイン二分の一本くらいが常飲する量でした、煙草も一日一箱くらい吸ってましたね、それだけ忙しいんだから、遊びに行かなきゃいいのに、ストレス溜まっているから、友達と一緒に遊びに行くと、ますます体調崩したりする、の繰り返しでした。みなさんも心あたりあるんじゃないですか？あるいは皆さんにはないにしても、周りにそういう人、たくさんいますよね。

だから、当時の部下には、本当に申し訳ないな、と思ってるんです。頭にくると怒鳴り散らしてましたから。もう、30分とか怒鳴ってるわけですよ。怒鳴られても困りますよね、部下としては。ただ、そういうような形で仕事をしていたので、何もかもがうまく行っていかなかったわけですよ。うまく行っていなかった時って、自己啓発本をたくさんたくさん読んでですね。たくさんたくさん読んだうちの一冊の、本当に3ページくらいにこの話を書いてありまして。ちょっと面白いからやってみよう。MSワードで、今だに忘れない、48ポイント位の文字で、大きく「仏教の三毒追放、怒らない、愚痴らない、妬まない」とプリントアウトしまして。それを自分の会社の机の席のよく見えるところにペタンと貼っておいたんですね。ちなみにその紙について、とうとう誰も聞きませんでした。「この紙は何ですか」と。聞きませんでした。一応それを貼りまして、毎日それを見ながらですね、試しに実行してみたわけですよ。そうしたらですね、「人生変わった、人生変わった」と年中言うの大げさに聞こえるんですが、本当に人生変わったんですよ。何がどう変わったかという、当時の分析としてはよく分からなかったんですね。後分析でわかったんですけども、まず「妬む、怒る、愚痴る」を辞めると人間関係が変わってくるんですね。それまで仲良かったと思っていた人が鬱陶しくなってきたり、離れていったり、なかなかこれまで近づいて来なかった人たちが近づいてきたりして。私が、「妬む、怒る、愚痴る」をやった時には近づかなかった人たちがだんだん近づいてきて、逆に愚痴仲間が遠ざかっていきました。仕事の方もそれまで、一生懸命、自分だけ頑張ってるのに、とやってきたのが、だんだん周りの人が助けてくれるようになりました。いろんなことについて。当時、今でも覚えているんですが、何キロあったかな、65キロくらいあったと思うんですね、身長158センチしかないのに。

158センチ65キロの人って、どういう形容かという、要するにデブなんですよ、単な

る。デブでお酒のみで煙草吸いですから、そりゃ嫌われますよね。それが、だんだん煙草吸いたくなくなっちゃたんですよね。で、おかしいな、と思いつつ、禁煙セラピーの本とか読んで、禁煙してみた。それが 2002 年。煙草、案外、ぱたっと止められちゃったんです。「これ、同じ方法でお酒も止められるかもしれない」と思い、止めたら、止められちゃったんです。それが 2002 年。

で、2003 年の私の体重が 54 キロまで落ちてました。なので、やはり、自分で毒をまとうとその毒を消そうとして、煙草とかお酒とか過食とか間違っただけ消しをするんじゃないかと思うんです。それだったら、はじめから毒を身につけなければいい。じゃ、どうやって身につけないかということなんですけれども。私たちに怒るな、というのは不可能なんです。怒りたいときはあります。ただ、自分が怒っている時に、もう一人の自分が、私に向かって「あ、今、勝間和代さん、あなた、怒ってますよ」と教えてくれると、「私って、怒っているかもしれない。三毒追放するって言ったのに、怒っているじゃない。じゃこの怒りを、どうしたら止められるのか」ということで、信号がピカピカ光るんですね。その信号が光ったときに、はじめて、どうしたら二度と怒らなくて済むようになるだろうと考えて、問題解決に向かうんですよ。

電車の中で足を踏まれた。良くある話ですね。ピンヒールか何かで足踏まれるとものすごく痛いわけですよ。「痛〜い」と思った時に、じゃ、どうするか。「痛い、痛い、頭にくる」と思ってたら、いつまでも痛いんですよ。ピンヒールで踏まれた事を思い出しますから。それを「怒っちゃいけない」。怒っても、「まあ、いいや」と思っていると痛みとともに忘れちゃうんですね。忘れられなければ、ピンヒールでふらついている女性を見たら、よければいいですよ。「あ、この人は私の足を踏むような気がするな」と。もう一歩、上を行くならば、満員電車に乗らなければいいわけですよ。30 分なりずらしたり、私は自転車通勤をするようにして満員電車に乗らないようにしたわけですが。いろんな手段をして乗らないようにできますから。そのようにして問題解決をするわけです。

同じように妬みもそうなんです。やっぱり、妬むな、といっても妬ましい人はいますよ。その人は自分よりいい所があるから妬ましいわけですよ。その相手に対して、妬んで足を引っ張ると、その人に向かって上がっていくのでは大きな差があるんですよ。妬みをやめるといえるのは、足を引っ張るのではなく、相手に一歩でも二歩でも追いつけるのかを考え抜くということだと思います。

私、仕事上、一流のプロの方とお会いします。びっくりするくらい、皆さん、努力してらっしゃいます。先ほど、お話しました広瀬香美さん、本職は歌とピアノなんですが、聞いて驚いたんですが、ピアノと歌、一日何時間練習すると思いますか？3 時間づつ。毎日 6 時間、ピアノと歌を練習した後、仕事をしてるそうです。黒木瞳さんもいつもすらっとしてきれいですけれど、年中ダンスしてたり、スポーツクラブ行ってたり、走ってたり。一体、この人は一日何時間、仕事と運動してるんだろうと思うくらい努力してらっしゃるんですね。皆さん、プロとして、人から妬ましいと思われるくらいのレベルを保ってる人は

とんでもない時間数をプロとして使っているわけです。同じように、妬みの話として、・・すごいね、私、妬みの話に12分使っているけど(笑)。たとえばよく覚えているのが、「さおだけ屋はなぜ潰れないか」の本を書いた山田真哉さんのことです。私の本が2006年1月に出して6000部しか売れなかった。同じく山田真哉さんは、2005年か何かに出して、160万部売れてる。同じ会計士で、しかも山田さんの方が、4歳くらい年下なんですよ。「おかしいな、何が違うんだろう」と思った時に、「山田真哉の本はクソ本」とか2チャンネルに流してもいいんですが、そんなことしても、私の本が1冊も売れるわけではないんですね。だったらですね、何がそこを分けてるのか分析して、一つでも、二つでもまねてみた方が、私の精神衛生上いいんじゃないかと思ったんですね。当然、最近、インターネットというものがありますし、日経テレコムというデータベースサービスがありますから、ちゃかちゃかちゃかと分析したり、検索したりすると、山田真哉さんが何をしているかが、わかるわけです。で、よくわかったのが、とんでもない努力をしているということです。山田真哉さんにあとから教わったんですが、あの本の構想と執筆までに計2年間くらいかけてる。題名も考え抜いてありますし。文章の中に、通常の本はひらがな6、漢字4くらいなんですけれど、山田さん、あえて、意図的に、ひらがな7、漢字3くらいで作ってます。で、その本の前に「女子大生会計士の事件簿」というシリーズがあるんですけども、最初は自費出版していて、自費出版した後、リュックに詰めて、いろんな書店を回って営業して回って、本を置いてもらったり。それからこれは非常にびっくりしたんですが、日経新聞に300万円位出せば、広告出せるんです。山田さん、「いくら払った」と口ではおっしゃらないけれども、おそらくそれくらいの金額、自腹で切って自分の本の広告を出してるんですね。そういうことを積み重ねて積み重ねて、7年くらい活動されていて、はじめて、あの160万部があるのであって。私が当時2006年1月に会社員のかたわら、それこそ適当に本を書いて。会社員やってましたから、営業活動とか何とかできないですよ。出版社任せにして、「はい、売ってください」って。売れるわけじゃないですよ。その区別をつけたときに、初めて「妬む暇があったら」どころか、今でも山田さんほど努力してないと思いますが、一つでも、二つでもいいからできる努力を重ねるということについて妬みの力を転化させるわけです。

愚痴も同じですね。愚痴って別に、言ってもいいんですけど、言っても何の解決しないんですよ。だったら愚痴の元をどうやったら断てるかということ考えた方が、体にいいわけです。たとえば、子どもってよく汚す。あるいは片付けない。なぜ、片付けないかというと、ひとつの理由は親が片付けないってことがあるんですよ。だから、子供も片付けなくていいと思ってしまう。または親は片付けるんだけど、子供が片付けない場合は、子供が片付けられるような収納スペースがないということが考えられるんですね。だったら、収納スペースを作って、習慣化させた方がいい。子供に対して、いちいち怒ったり、「子供が片付けないのよ～」とか愚痴る暇があったら、収納スペースを作れ、という形で抜本的解決に向かっていくわけです。

「妬まない、愚痴らない、怒らない」という三毒追放を決めるということは、自分のいろんな活動を問題解決側に向かわせて、ネガティブシンキングに逃げ込むことを止めて、ある程度、少なくとも、前向きなところに自分の気持ちや時間を使うような訓練になります。無意識に私たちは妬みとか怒りとか愚痴に逃げ込んでしまいますので、一応、そこに網を張っという、センサーを張っという、そこに引っかかったら「やめよう、やめよう」と思うだけで十分なんです。ですから、皆さんにお勧めなのは、今日、この話を聞いて、やってみようと思う方は、手帳か、携帯電話の待ち受け、ウィンドウズの待ち受け、この3つのどれかに書いて、「怒らない、妬まない、愚痴らない」と。で、ふっと目に見えるところに入れておいてください。それで、3日やってみるとものすごい効果が出るのが、わかりますから、とりあえず3日やってみて、気に入ったら、3か月とか1年とか続けてみて、その効果を実感してください。これ、何が一番いいかというと、金銭的コストが0円なんです。いろんなもの、高いものがたくさんあるんですけども、これは本当にタダでできる最高の自己啓発法だと私は思っておりますので、ぜひ。なぜこれ、第一法則に持ってきたかということ、非常に効果が高いからなので、この講演会、何千円か払って、交通費もかかっておりますので、これだけでも回収できたと思うような感覚でやっていただきたいと思います。これだけ言ってもまたもう一度言いますよ。3日間、ちゃんとやる人、この会場で、2割くらいしかいないと思います。なので、皆さんご自身が、やったかやらないか、それだけの差です。2割の方の人になるということをやってみていただきたいですね。

第二法則。投資と消費の区別をつける。時間とお金って有限ですよ。私たちにとって。そうするとすべての時間とお金の使い方に投資と消費に区別をつけようということなんです。投資というのは何かということ、今すぐには効果は表れないんだけど、将来的に長い時間の軸で見た場合、その効果が表れるものです。それに対し、その場で効用を楽しんで、なくなってしまうのが消費ですね。そうすると日々の仕事の中で、ある程度、今のスキルを使いながら、お金を稼ぐ仕事というのは消費に当たりますし、今すぐにはうまく行くわけではないんだけど、将来のための布石にということであれば、たとえば、新規の顧客の開拓をすることか、自分の新しい能力を開拓するということが投資になります。この消費と投資のバランスが大変重要でして。普通の人は消費が9、投資が1割、くらいになっちゃうんですね、普段のお金の使い方、時間の使い方が。これをできれば7対3まで、投資の時間を長くするという。本当に可能であるならば、5対5までやると人生かなり変わります。

どうして消費と投資の区別が必要かということ、まず、どうしても消費というのは日常生活に必要です。私たち、霞を食べて生きているわけではない。明日のこと、明後日のことばっかりやって、今日のことやらないわけにはいかないですから。そういうときに何が大事かということ、消費については冗費を避けると書いていますけれども、なるべく自分でケチケチ消費をすることです。たとえば、無駄な会議は出ないとか、無駄な物は買わない、



無駄なネットは見ない、無駄な人づきあいはいらない、無駄なテレビを見ないといったような形で、こつこつこつこつ消費の時間やお金を節約するということです。節約すると時間もお金も残ります。で、時間やお金で残った物を何にするかということ、投資するわけです。たとえば、私、スポーツクラブ大好き人間なんです。なんでスポーツクラブが好きかというと、完璧な投資だからです。良く運動すればいいと言うじゃないですか。自宅で運動する、少なくとも自分は不可能です。なぜかということ、自宅にいる時って、いろんなオプションがたくさんあるからですね。子供と遊べるし、本も読めるし、ゆっくりとくつろげるし、寝れるし、と。そんな中で運動するってきついんですよ。それに比べると、スポーツクラブに行っちゃうと、運動する以外にないわけですから、運動せざるえない。なぜ、運動が重要かといいますと、こんなの何の本を読んだって出てくる。「毎日、運動しましょう。筋トレは週3回以上、有酸素運動は一日30分以上。それが、骨粗鬆症を防いで、アンチエイジングになって、肌艶を保って、寿命も長くなりますよ」と。これだけの本にも書いてあるのに、何でできないかということ、一日、二日運動しなくても、何も変わらないからなんです。ただ、運動しないということを2週間、3カ月、半年以上続けていくと、確実に私たちの健康状態に悪影響を及ぼします。ただこれは逆向きも同じでして、コツコツ運動したからと言って、その効果が表れるのは、せいぜい2週間、1ヶ月後、2ヶ月後なわけです。私たちは残念ながら、なかなか3日を超えるものについての努力が持たないんですよ。3日坊主とよく言ったもので。ですけれども、ここで一つでも二つでもいいから、習慣づけてしまうんですね。そういう長期的な投資については将来、必ずリターンが来るのだから、まあ、3日なり3か月我慢したら、自分に帰ってくるんだ、と。

運動についてもですね、私が今、どういうやり方をしているかといいますと、大げさなんです。火・水・木・日の午前中はなるべく運動するように決めているんですね。これくらい4日間運動できるようにスケジュールを取っておいて、ようやく行けるのは2日くらいなんです。やっぱり出張が入ったり、あるいは何らかの形で「どうしてもここしかアポが入らないんですよ」と言われて、アポが入ってしまう。でも、なんとか週2日の運動時間を確保することによって、自分の肩こりリスク、健康リスク、腰痛リスクを大きく引き下げているわけです。で、それが習慣化するまでにどのくらいかかったかということ、そうですね、私、20歳代くらいから、スポーツクラブ入ってますから、かれこれ10年以上、かかっていますね。それで何とか乗り切りますと、普段の思考パターンがそのように、常に、投資の時間をどうやってもうけるか、ということに向きますので、この、だんだんだんだんお金にしろ、できないことをやるにしろ、投資に回すのが苦じゃなくなってくるんですよ。一つでも、二つでも、自分が何かを投資に回した。英語でもいいです、スキーでもいいです、業務上の何か難しい資格でもいいです。自分が何か長期間、継続的に努力しないとリターンが来ないものについて、努力をしてみて、それで成果があらわれたという体験がありますと、その体験を思い出して、我慢することができるんですね。その繰り返しによって、自分が投資したものについては将来リターンがきますから。ある意味、自分が消

費の時間を使わなくても、お金が来ることなんです。あるいは時間が余るようになる。その繰り返し、繰り返して、「ため」を作る」という表現を使いますけれども、なるべく自分の時間やお金を今は使わずに、スポーツをしたり、証券を買ったりして、とっておいて、将来のリターンのためにより増やして、それを使うことを習慣化することをぜひ、お勧めしたいと思います。

第3法則。自分をグーグル化する。意志の力に頼らずにしくみを作ることです。朝日新聞のコラムに書いたのかな？たとえば、毎日ジョギングをしようと思えますよね。翌朝ちゃんとジョギングできる確率がたとえば7割とするじゃないですか。7割の確率で、10日間連続してジョギングができる確率は何%だと思いますか？3%切るくらいなんです。そうすると、ほぼ確実に、自分の意志だけで続けようとしたら失敗するということです。大事なことは何かというと、仕組みを信じようということなんです。先ほど言ったスポーツクラブに話と全く一緒です。私は運動する意思はありますが、意志だけでは絶対続かないです。続かないので、私は午前中、スポーツクラブに行くんだということを仕組みとして、決めてしまってるんです。スケジュール帳に書き込んでるので、その時間になったら、うるさいんですよ。私のグーグルカレンダーが、携帯にもピコピコピコピコ鳴って「スポーツクラブ行く時間だよ」とか。前日の夜にも、やってきて、ピコピコピコピコ。他にもいろんな仕掛けがあって。私のスポーツクラブには2種類あるんですよ。月会費は高いんだけど毎回払わなくて済むコースと月会費は安いんだけど毎回払うコース。じゃ、私はどっちを選ぶと思いますか？はい、もちろん月会費は高いんだけど毎回払わなくて済むコースです。そうすると行った方が得になるので、あるいは自分が差額としてわかってるんですよ。大体、月10回ちょっと行かないと安いコースに対して、得にならないんですね。そうすると意地でも10回行こうと思うわけですよ。それが仕組み化としてモチベーションがわく。あるいは、スポーツクラブに行く時でも、好きな競技と嫌いな競技とあるじゃないですか。私はスカッシュとか大好きなんですけれども、筋力トレーニングってそんなに面白くないじゃないですか。スカッシュのコーチがいる曜日は決まってるんですね。そうすると、スカッシュコーチのいる曜日にコートとコーチの予約を取って、無理やり行く。行ったからにはスカッシュだけでは物足りないんで、しょうがないから筋力トレーニングもやって帰る、という形で。これを全部、意志に頼らずとも済むように仕組み化をしまおうというのが、自分をグーグル化するという方法です。グーグルの場合はですね、グーグルは考えてないわけですよ。私たちが検索エンジンに物を入れたときに、グーグルがいちいち「この人はこういう意図があって、こうしたんじゃないかな」って、考えてなくて。ロジックと言いますが、いろんな仕組みを使ったロジックで、彼らがある程度、「こうじゃないか」ということをばばばと吐き出してくれているんですね。なので、グーグルの検索エンジンの仕組みを作った人たちはすばらしいんですが、その仕組みのグーグルは別に意志でやってるわけじゃない。すなわち、いろんな物事をガンバリズムじゃな

くて、頑張らなくても続けられる仕組みを作るというのが、この大事な第3法則になります。頑張っちゃいけない。頑張ると必ず続かないですから。頑張らなくても続けられる方法をどうやって作るのかということに集中して、自分の仕組みを作り続けるわけです。

第4法則。上手にわがままになる。この「いい人はどうでもいい人」というのが私の信念なんです、やはり言われるままに自分の時間を人に差し上げてしまうと、ある意味、それは無責任なんですね。なぜかといいますと、私にとって、不得意な分野、得意な分野というのがあるわけです。たとえば、私、いろんな仕事が無駄にやってくるんですけども、結構あるのがバラエティ番組の出演依頼なんです。バラエティ番組、あまり観ないんで、よくわからないんですけども「Qさま」というクイズ番組があるんですか？それにインテリ軍団10人組むので、その一員になって、学生服かなんかを着て、歴代の首相の名を答えてくださいと。なんで私が、それに出なくちゃならないんですか、とか。それから、「ちくわ選手権」？「TVチャンピオン」だったけな、そういう番組があつて、ちくわの選手権があるので、その料理の審査員をしてくれとか。そういうとんでもないのがたくさん来るんですよ。それに対して、いちいち私が「せっかく頼まれたんだし、行かないと申し訳ないかな」と行っていたら、時間が全く足りないわけです。そうではなくて、自分として本当に価値が出せるところだけの仕事は引き受けて、そうではない物についてはお断りをする。断った代わりに、その分、時間は出来るわけですから、その時間を使って、より自分がどういう価値が出せるかということの仕事に特化したり、さっきの投資と消費の時間のなかで、それを投資の時間に向けるということをやらないと、結局、自分の出せる価値は上がっていかないわけですね。で、自分をどのように、取り扱ってほしいかということを手元にちゃんと説明する。「自分の取扱説明書」という言葉が血液型占いで流行りましたけども、血液型占いをするまでもなく、自分がどういうところに興味があつて、どういうことが得意で、逆にどういうことが不得意なんだから、ここについては、この様に取り扱ってください、ということを手元に説明するのが、ある意味、私たちの義務なんですね。ところが、その義務を大体の人は「面倒くさいから」とやらないんですね。やらないと当然、相手がこちらの取り扱い方を間違えますから、間違えたまま頭にくるわけですよ。さっきの三毒追放じゃないですけど、相手に対して、ムカムカとしながら付き合ったり、やはり恨みが生じるわけですよ。そうではなくて、いかに毎日が、自分が得意で、楽しくて、儲かることを中心に組み立てられるかということを考えて、そこで上手にわがままになるということを決めるわけです。

このときに大事なものは、相手との信頼関係なんですね。相手との信頼関係があれば、ちゃんと的確に説明して断ることができるはずですよ。たとえば、私がとても親しい方でも何をよく断るかといいますと、本の推薦です。いろんな方から、特に親しい方からもよく本の推薦、頼まれます。ただ、私、ポリシーがありまして、本については、自分が自主的に

読んで面白いと思って、しかも頼まれてもない物しか推薦してないんですよ。推薦してほしいから読んでくださいと言われるとやはりバイアスがかかってしまいますから。その本が面白いかどうかわからないけれども、推薦するかどうかということを考えてしまいますし。逆にましてや、推薦を目的に本は読みたくないの。なので、基本的に推薦はしないようにしています。私は自主的にあちこちに書き散らしているものに対して、出版社さんが「これ使っていいですか」と言ったときには、別に止めるものでないので、いいですよ、という形でOKをしていて。書籍にやたらめったら、「勝間和代推薦」があふれかえっているような雰囲気があるんですけども、あれは私が全部自ら推薦をして、あとから後付けとして出版社がつけたものばかりなんですね。そういうポリシーを自分で、「こういう取扱いをしています」ということを相手に開示をすると、かなり親しい人の推薦でも断ったときに、必ずしも、その方との関係にひびが入らないわけです。つねに自分としてはどのように考えているのか、どのように行動するかという軸があって、その軸を他人とちゃんとコミュニケーションすることによって、「自分はここまでできることがあります。ここまではできません」とあえて相手に示すほうが、逆に私は誠実だと思います。「こんな仕事引き受けたくなかったんだけどな」と相手の方を恨みながらやるよりは、自分はここまでできるけど、ここまではできないという話をするわけです。

たとえば、最近また断った仕事で言いますと「TV タックル」という番組がありますよね。あれで、少子化対策のバトルをやりたいかったです。ただ、それが女性論客だけを集めて、女性の政治家と専門家だけでバトルをするという番組だったんですね。私のポリシーとしまして、同じような少子化問題を対策する際に、女性だけを集めること自体がそもそもおかしい。それは男性も含めて、老若男女を含めて議論しなければいけないんですよ。しかも、それを対立軸にもって行こうとした。民主党はこう考えている、自民党はこう考えている、私はこう考えている、といったような。それはちゃんと、みんなコラボレーションして出さなければいけないんだから、そのこと自身がおかしいのではないかという問題提起をして出演を断っています。さすがに断るだけでは申し訳ないので、専門家としてコメントが必要であれば、インタビューは応じます、ということで話を続けているところです。いずれにしても、断るというのは単に高圧的に断るという話ではなくて、相手のためを思って、あるいは相手の番組がどうしたら視聴者にとって価値が出るかということを考えて、アドバイスも含めて断るというのが、誠意だと私は思っています。その繰り返しによってまわりの信頼関係ができてきますと、自分としてはどういふものだったら、スキルが生きる、みたいなことが相手に伝わっていきやすくなっていくわけです。

第5法則。ギブの5乗の法則。ギブ&ギブ&ギブ&ギブ&ギブと呼んでいます。ギブ&テイクとよくいいます。何か人から恩恵を受けたいとき、物事を理解したいとき、自分から何かを貢献して、その見返りに誰かが何かをやってくれるんだよということを、私たちは教わってきたと思うんですよ。でもギブ&テイクで面倒くさいんですよ。相手との感

情のなかで、この人にはこういうことをギブしたけれども、この人はここからテイクしているからバランスが悪いな、とかそういうことを考えるのは面倒くさい。しかも、最初からテイクを目的にギブするのって、いやらしいですよ。そのときにひとつ考えたのは何かいうと、要はもう、いいんですよ。見返りなくて。自分が、自分の得意なことで、空気のようにやれることだったら、ギブしまくっても、私にとって負担ではないので、これっぽっちも面倒くさくないんですね。実は私が得意なことって、二つくらいしかなくて、ひとつがアイデア出しなんです。いろんな物事に対する。新しいビジネスアイデアもそうですし、あるいは何かこれこれこういうようなプロデュースをしたんだけど、どういうターゲットに向かって、どういうことをやったらいいと思う？ということについては、じゃ、こういうアイデアとこういうアイデアを組み合わせると、こんな風な商品にして、こういうことやったらどう？ということについて。私、これ、本当に。昔、1万時間の法則というのがありまして、講談社さんから、最近、私が翻訳で出した「天才！」という本に出ていることなんですけれども、大体1万時間くらい、しつこくしつこく同じ専門能力のことを繰り返しますと、天才になれるとは言いませんけれども、もう空気のようにそれができるようになっちゃうんですね。いわゆる専門スキルという話です。私はそういう仕事ばかり長年やってきましたから、何かそういう新しいコンセプトアイデアとか、ビジネスアイデアを作るのというのは空気のように、まあ特定の分野ですけれども、メディアとかインターネットとかに関してはできるわけです。で、それについてはアドバイスを求められて、話をするのは、もうご飯食べるのと同じ感覚なので、まあ、ランチ食おごってもらえば十分だよ、くらいで、もうべらべらべら話が出来ると。

というのが、ひとつめのギブで、もう一つのギブというのが、言葉に、やっぱりこれもコンセプトなんですけれども、いろんなコンセプトをフレームワークで整理をして、さっきいった「ギブの5乗」とか「三毒追放」とかラベルを付けることなんです。キャッチコピーに近いんですけども、皆さんが「もやもやもやっ」と思っていることをです。ある程度、日本語の形で、MECEと言いますが、もれなくダブリなく整理をして、それぞれの概念に似合った短い言葉をつけるというのが、私の非常に得意としているところです。この二つの組み合わせだけで、いわば生きていますよ。それ以外に、たとえば私に家事をやれって言われたって、まあ、できないことはないんですけども、人並にしかできませんし、あるいは人の顔と名前を一致させろって言われると、これがパニック起こすくらい苦手なんです。そういうことはできないので、ギブ&テイクの中からは外すんですが、自分が空気のようにできることについては、べらべらべらべら話しちゃうと。あるいはどんどんどんどんブログに書きちゃったり、メルマガにして配っちゃったりするんですよ。これはタダでいいんですよ。一応、タダじゃなければ多少、印税という形、本という形にして配る。いずれにせよ、自分の得意技については「ばらまいちゃう」という発想です。ばらまいちゃうと、いろんな人が得意技について知ってくれたときに、「ああ、この人ってこういうことで、私にとって恩義をくれたから、それについて見返りを渡さないと思

いんじゃないかな」と多くの方が思うんですね。これは人間の性質らしくって、どんどんどんどん向こうからギブばかりされると、気持ち悪くなるんですよ。だから機会があると、お返しがしたいというのが、人間の発想なんですね。

2006年1月に出した私の本が6000部しか売れなかったと言いましたけど、その次に出したのが2007年4月「無理なく続けられる年収10倍アップ勉強法」という本です。これは私の、初めて10万部超えた本なんですけれども、最初は1万5千部刷りまして、はじめの2週間はしょぼしょぼしか売れなかったんですね。当たり前ですよ。無名の著者ですし、店頭で見て怪しげじゃないですか、「年収10倍アップ勉強法」なんて。4月10日に出した本なんですけれども、4月24日を境に急に売れるようになったんですね。じゃ4月24日に何が起きたのかというと、実は二つの事が重なっているんですね。ひとつはアルファブロガーと呼ばれているような本を売ることに対して、すごく書評に力がある人たちが、全部打ち合わせをして、三人の方が全く同じ日に書評を載せてくれたんです。そうすると、ひとりひとり、それぞれの書評家のところで、100冊か200冊か売れますよね。で、アマゾンというのは一日700冊とか売れると1位になれるんですよ。そうするとそこで、何百冊ずつとか売れて、あっという間に500冊とか700冊とか売れて、アマゾンでパーンと1位になった。それと同時に二つ目のことは、東洋経済さんの「Think!」という雑誌がありまして、それはコンサルタントがよく書く雑誌なんですね。その時に勉強法の記事を書いてほしいと言われていたので、記事を書いて、そういう本があるよ、ということを示したので、リアルの書店でも、アマゾンでも目立った本があるよということで、売れ始めて、だんだんだんだん好循環が始まったんですね。じゃ、そういうアルファブロガーさんにしろ Think!の編集者にしろ、何でそんな応援してくれたかということ、それまで私が理解してなかったんですが、私の出している情報が大好きだったんですって。それが2007年4月なんですけれども、私がブログ書き始めたのが、2004年からです。3年間の間に、いろいろな物事の分析結果であるとかとか、こういう本が面白いよ、とか、そういうことをちまちまちま 1週間に一回くらい、アップしていたんですね。それを読んで、ファンになっていたアルファブロガーや編集者の方たちが、私が困っている時とか、困ってなくても、何かやろうとしている時に、助けられる機会があったら助けたいな、とずっと思っていたので、新しくて本ができたということで、これはすごくいい機会だと。こう皆さんでメールで示し合わせて、本とかも買い合って、打ち合わせしてくださいって。そうなんです。

一回も会ったことがない人たちがそうやってくださって、ワーッと火がついた。たぶん、因果応報とか「情けは人のためならず」とかいろんな言葉で表現されていて、今更、私が「ギブの5乗」と言っても、実は新しい概念でも何でもありませんけれども。やはりそれはやってみて、はじめてわかるんだなと思いました。最近、この言葉をバージョンアップさせまして。紹介しているのは「幸せは他人がどうやって自分がしたことについて喜んでくれたかという感謝の総量で決まるんじゃないか」ということです。自分がどうやって幸

せを感じるかという、他人がすごく嬉しがってくれたり、感謝してくれたりすることのサムアップ、総量が、私にとっての幸せだな、というのをすごく感じるようになったんです。なので、自分が幸せになりたいな、と思った時に、一番簡単な方法は、人を幸せにすることです。人を幸せにする一番簡単な方法は、相手はできないけれども、自分是可以をやってあげればいいんです。あるいは相手ができるようになりたいんだけど、自分ができることを教えてあげれば、いいわけです。あるいは相手が知り合いたいのんだけど、自分が知っている人については紹介してあげればいいんです。非常に簡単なことなんです。相手がどういうものが欲しいのかを考えて、それに対して、自分が提供出来るもの、自分が大きなコストを支払わずとも、自然体で提供出来るものを増やして行って、その中で、相手が喜んでもらったら、自分が幸せになれるということを繰り返し、繰り返し重ねていけば、結構、幸せになれるなということ。言ってしまうと簡単なことなんですけれども、この考え方にたどりつくまでに私、やっぱり 38 年間くらいかかってるんですよ。で、38 年間もかかったんだな、と思って。でもすごく、ギブの 5 乗とか、幸せとは他人が感じてくれた幸せの総量で決まるというのは普遍的な法則ですし、これに気づくことによって、皆さんの行動パターンというか、人生というのも高い確率で変わっていくと感じています。

第 6 法則。心と体の体力をつける。心には決断力を、体には筋力と持久力を。やはり集中力は必要なんです。ギブの 5 乗をしたいと思ったって、やはり体力がないと続かないんですよ。では体力とは何のためにあるかという、自分が他人に気軽に自分の体力をわかち与えるためにあるんだと思うんですよ。さっきから、コストゼロ、コストゼロと言ったって、ブログ書いたり、本書いたりしたら、それなりに体力いるんですよ。人を紹介するとなったら、人に対して電話しなきゃならないし、レストランか何か予約して、一緒にご飯食べに行って、4 人とかで会食しなきゃいけないわけなんです。そういうのって一つ一つが体力なんだけども、その体力をつけるということが大事で。だから私はスポーツクラブに最低週 2 回、マックス 4 回行くということを心がけているのは、自分がギブの 5 乗みたいなものを実行する前提条件として、体力が重要だと思っているからなんです。自転車通勤をしているのも、それが必要だからだと思ってやっています。体が動くということは実はこれ、意外なようなんですが、心の余裕が生まれるんですね。なぜかという、「やったかやらないか、それだけの差です」と、よく言ってますけど、人の紹介ひとつとったって、声出さなきゃならないし、手足動かさなきゃならないし、名刺探さなきゃならないし、全部体動かさなきゃならないんですね。私たち、エスパーじゃありませんから、「あの人をあの人に紹介したい」と念じるだけじゃ絶対、紹介できません。せめてメールの一本でも書かなきゃならないんですね。これってすべて実は、行動力というのは体力なんです。そこをなぜか、みんなうやむやにするんで、話がおかしくなるんで。もし今、私って行動力がない、と困ってる人はとりあえずスポーツをやってみてください、体力をつけて

みてください。というのが、私のお勧めです。たとえば、エアロバイクに30分以上乗れるようになったら、絶対、行動力ついてますから。逆に行動力をつけるためにどうしたらいいですか、ということいろいろ悩む方が多いと思うんですけども、単純に運動をして、自分が多少つらいことであってもできるようにする、あるいは手足を動かす。さっき、私が、よくメールを出す、という話をしたと思うんですけども、同じく行動力をつける際にメールを出すときの キーボードの入力スピードをあげるのも、立派な行動力アップなんです。どうしてかというと、一人の人にメール送るときに、5分かかると1分半で終わるとでは全然違うんですよ、スピードが。もし、同じように人にギブの5乗するんだったら、キーボードの入力スピードを上げてください。キーボードの入力を早くするというのも、ある意味、体力の一種なんです。この間、姜先生、「悩む力」の姜さんと、アエラで対談したんですよ。二人で意見が一致していたのは、近頃、頭、頭と言いつぎるんじゃないか、と。結局、私たちが、何とかの力、ってつけるのは、身体感覚だからなんです。いろんなものは、五感を使って、筋肉を使って、骨格を使って、初めて行動になるんですね。ところが、行動になることについて、この頃、体を使うということを説明してないんじゃないかということを書いていまして。なので、とにかく体力をつける。体の体力が心の体力につながっていきます。

突然、決断力が出るということはないんですよ。また突然体力ができるということもなく、毎日、毎日、少しずつ少しずつ、積み重ねた体力がはじめて、体にも心にもつながっていくと考えています。ですので、ぜひ、三毒追放の次は、運動、運動、また運動ということをいろいろやってみてください。運動するのも、そんな難しいことはありません。たとえば、地下鉄に乗る際にエスカレーターを使わないようにする、あるいは2アップ、3ダウンというように、2階上がるか3階下がる時には、少なくとも階段を使う、という細かい習慣をつけることによって、意外と体力がつくようになりますので、ぜひ、ちょっとずつでいいから、体力をつけるということを心がけていただきたいと思います。

最後、セレンディピティを待つ。じゃんけん、じゃんけん、またじゃんけんですね、別名。結局ですね、勝率であるんですね、いろいろ新しい物事が生じたときに。たとえば身近な事例で言いますと、お友達になりたい人って必ずいますよね。何か知り合いになった、この人ともっと知り合いたいなとか、もっと関係性を深めたいなと思った時に、どうしたらいいと思いますか？話かけるんですよ、あるいはメールを出すんですよ。たとえば、私が10人知り合いたいな、と思った時、10人にメールを出して、10人全員お友達になれると思いますか？全員じゃないですよ。相手にも都合がありますし、筆まめじゃない人もいでしょうし、私のことが気に入らない人もいでしょうし。ただ、そこで、どうしようかな、どうしようかなと迷っているうちに相手は去ってしまいますから、去る前にとりあえずメールを送るわけです。で、そのうちの10人のうち、1人でも2人でもいいから、お友達として残ってくれて、長い間おつきあいができるようになったら、それで十分なわ



けです。

これは非常にわかりやすいお友達の事例ですけれども、お友達じゃなくてたとえばビジネスチャンスも同じなんです。何かここで、自分がやってみるといいことがあるかも知れないと思った時に、さっとそこでそのビジネスチャンスを取りに行けるかどうかというのは、ある意味、もうダメでもいいやと思うことなんです。だって、いいじゃないですか。だってゼロなんだもん。ダメになったからと言ったって。お友達になりたい相手に対して、メールを送って、返事が返ってこなくなると、別に何にも困ることないですよ。メール出さなくちゃ、友達じゃないんだし、メール出して返事来なくても、友達じゃないんだし。同じですよ。ひょっとしたら何割かの確率で友達になれるかもしれない。だったら、メール出した方が得ですよ。全くすべて同じ発想で動くんです。そうやっていくと、いろんな物事が周りからどんどんやってきて、だんだん勝率があがってきます、そのうち。私ですね、このお友達作りのメールというのは実は得意でして、だいたい勝率 9割 5 分くらいなんです。だから、この頃は乱発しないようにしてるんですけど。メンテナンスが大変なんで。だんだん感覚的にわかってくるんです。この人はすごくお友達になったら、すごく楽しそうで、相手も自分を気に入ってくれるんじゃないかとか。テクニックを話してしまうと、向こうがこっちに対して、当然、最初は警戒するじゃないですか。見ず知らずの人ですから。メルアドの交換とかさっとできればいいんですけど、普通だったら、できない。そういうときはどうするかというと、手書きでお手紙を書くのでもいいですし、FAXで送るのでもいいですし、向こうがある程度、名のある方だと、秘書の方とかマネージャーの方に実際に手紙なりメールなりを託すということもできるというわけです。その中身が誠心誠意ある内容で相手に伝わりさえすれば、通常、そんなに遠くない確率で、向こうもそれが伝わって、ちゃんとお返事がくるんです。お返事が来たときに、初めて、直接お話しをしながら、だんだん少しずつ、関係を深めていくことができますので。

ある意味こういうのもですね、熟達なんです。で、だんだんと新しいことにチャレンジをしていく、あるいは新しい仕事にチャレンジをしていくといつの間にか、できることが増えていって、それがまた自分の自信となってスキルとなって、新しいことをする時に、またそのスキルが生きるという繰り返しになります。ですので、じゃんけん、じゃんけん、またじゃんけんというのは、ツキを呼びこむためのですね、ある意味、チャレンジだと思います。

先程何人の方か、福岡出身の女性の方のお話させていただいたと思うんですけど、一人ひとり、ちょっとずつエピソードを出していきますと、たとえば倉田真由美さん。私、倉田真由美さんとは 2005 年からの知り合いなんです。彼女の言葉で、非常に私、今でも役に立っているのは、何かというと、倉田さんは、「迷った時にはリスクの高い選択を取る」と言うんです。たとえば、洋服を買うときにもものすごく保守的なものとちょっとチャレンジングだけど、やってみたいなというものがあったときには派手な服の方を買う。食事

の時によく食べ慣れたものと、ちょっと面白そうなものがあったときにはら、面白そうなものを食べる。そういうことをずいぶん前に教えてくれて、あ、面白いな、と思って、私も真似し始めたら、それがすごく役に立ったんですね。

それから黒木瞳さんは、すごく、やっぱり、もうとにかく筆まめなんですよ。何かというと全部、こう、手書きのお手紙とか、お返事が来て。この前、ポソッと、「今度、子供と、“20世紀少年”観にいくんだ」というようなことを、メールに書いたら、翌週もう、あつという間に招待状が届いてるんですね。「20世紀少年」、出てらっしゃいますから、黒木瞳さんも。その、きれいなお手紙とハンカチか何かがついて。あと福岡にお帰りになった際には、家に明太子とかが届いて、「福岡に行きましたから」という形で。もう「歩くファン作り」と私は呼んでるんですけど、これだけやられて、ファンにならない人はいないだろうな、という、学習があるんですね。一緒にお付き合いして。

あと広瀬香美さんなんかも、すごく丁寧で、何かちょっとした頼みごとすると、こっちが恐縮するような形で、誠心誠意、いろんなことやってくれちゃうんですね。だから下手に頼み事すると悪いな、と思っちゃうくらいで。さっき言ったギブの5乗に近い。たとえば私、NHK教育テレビに出たんですよ。観た方、いらっしゃるんじゃないかな。「中年しゃべり場」という番組でして、私を含めた中年が7人がひな壇、じゃないや、丸テーブルに座りまして、後ろに170人くらい学生さんが囲んで、若者対中高年が討論をする、という番組だったんですね。夜中に2時間半くらいの非常に長い番組だったんですけども。その番組の中で堀絃一さんとちょっとバトルになりまして。その時の私の声がですね、私が聞いてても、感情的だったんですよ、すごく。キーキー声になっていて、すごく不愉快な感じがしたので、ああ、すごい、どうしようかなと悩んでいて、その悩みを別に何とはなしに、ぺたぺたぺたと広瀬さんに言ったら、私、全然、そのとき知らなかったんですけども、広瀬さんは、自分でボイストレーニングの学校も持たれていて、「私が専門家だから、じゃ、ちょっと教えてあげようか」ということになって。えーっと、3時間くらいですかね、土曜日を使って、声の出し方の基本というのを全部やってくれたんです。もちろんタダですよ、これ全部。それで、そのあと1週間に一回、スカイプでもう1回話をして、その時にやったことが全部、トレーニングの成果が進んでいるかどうかをフォローアップしてくれる。それが私、忘れもしない3月31日なんですよ。で、今日が5月21日ですから、約2か月弱立っているんですが、たぶんずいぶん、今回、初披露なんですけど、福岡の皆様、ボイストレーニング後の。昔に比べると聞きやすくなってるかな、と思います。それでも本職の方に比べるとまだまだなので、これからもう少しブラッシュアップしなければいけないと思うんですが。

いずれにせよ、幸運というのは絶対、人しか持ってないんですね。人が持っている幸運をどうやってつかまえるかという、やっぱり積極的に自分がそういう人たちとの出会いを増やすとか、出会った中で、偶然のお付き合いの中で、相手から学ぶということをやっているかないと、なかなか自分が伸びていかないわけです。そのためにはじゃんけん、じ

ゃんけん、またじゃんけんじゃないですけども、相手に対して積極的に関わっていくこと、チャンスに対して積極的に関わっていくこと。関わっていく中で、今まで言ってきた法則1から6をフルに活用しなきゃだめなんですよ。単に、現われて、「くれくれ星人」というんですけども、相手との関係性の中で、「くれくれ」したら嫌われちゃうんですよ。そうではなくて、ギブの5乗なのかもしれませんし、三毒追放なのかもしれませんけれども、その人と付き合っていて、非常に、相手から学べるな、気持がいいなという関係を築いて初めて、私たちは新しいチャンスというのを相手からもらえますし、あるいは逆に相手との話の中で、新しい気づきがあって、それでまた自分が成長できるわけです。

それで復習になりますが、大事なことは、とにかく今までお話した7つの法則について、考え方、行動の方を重視して、結果は気にしないということです。自分がどんなに誠心誠意、お手紙を書いても返事をくれない人は必ずいます。自分がそのことについて、結果を重視するのではなくて、誠心誠意の手紙を書いたという自分の行動の方を重視するということです。正しい考え方、行動の繰り返しというのはですね、本当によくできてるんですよ、面白いくらいに回りがどんどんどんどんチャンスをくれるようになります。ですので、なかなか自分は運が巡ってこないと考える人はですね、運の方を追いかけるのではなくて、自分の行動の方を変えていただきたいんですね。行動や考え方を変えると、運というのは結果的についてきます。で、3ポイント目に、これは先ほどお話したことですが、私たちはどれだけ他の人を幸せにできたかということで、自分たちの幸せというのが、決まってくる。で、他人を幸せにするためには、やはり私たちの能力を開花させないといけないんですよ。他人ができないことで、自分ができることというのを一つでも二つでも三つでも増やしていかないと、結局、他人を喜ばせることはできないんですね。なので、ぜひですね、今日の講演をきっかけに、皆さんが、どうやったら自分の能力を一つでも二つでもより生かして、その生かした能力を使って、いろんな人にもっと喜んでもらえるのか、その喜んでもらった結果をもって、また自分が喜べるようになるのか。そういった好循環を、今日、お話した7つの法則を使ってですね、自分なりのやり方、自分なりの得意技をつかんで、自分の幸せの総量、すなわちこれは他人の幸せの総量を増やすように働きかけていただきたいと思います。

## ■質疑応答

Q1： 集中力をあげるために、もう一歩進んだ方法を教えてください。

A：集中力をあげる方法はシンプルで、「体力をつける」に尽きるんですよ。最大酸素摂取量というんですが、私たちが一定時間の間に吸いこんで、吐き出せる酸素の量って決まってるんですね。頭って酸素を使うんですよ。頭は酸素使うので、一定時間以上、酸素を使うとタイマー切れになっちゃうんですね。そうすると車のエンジンと一緒に、エンジンのキャパシティの大きい人の方が、ずっと長い時間、あるいはガソリンのたくさんのある車の方が、同じ燃費だったら、たくさん距離を走れますよね。それと同じように、最大酸素摂取量の大きい人の方が、同じだけの酸素を使うのであれば、たくさん時間、集中して考えられるんですよ。なので、良く有酸素運動が体を活性化するという話をしますよね。あれはちゃんと根拠があって、だから、有酸素運動が必要なんですね。筋力も同じです。同じようなものを持ち上げる時に、筋力があつた人の方が持ちあげやすい。それもやっぱり酸素を使うからなんですね。酸素を使って、体力を動かすわけですから。ある意味、有酸素運動をあまりしていなくて、最大酸素摂取量の低い人のキャパシティというのは、小っちゃな車のエンジンと同じなので、年中、給油しなくちゃいけない。年中、給油するためには、年中、止まんなくちゃいけないということなので、これをキャパシティを上げるということが、集中力につながると思っています。もちろん瞑想のトレーニングですとか、そういったようないわゆる集中そのもののトレーニングというのも重要でして、たとえば瞑想のトレーニングは何がいいかといいますと、あれは燃費を良くするトレーニングなんですよ。集中した段階で無駄に力を使わないためにはどうしたらいいかということ学ぶものになりますので、だからヨガなんか一石二鳥なんですよ。実際に集中もできるようになるし、有酸素運動にもなるし、という形で。だから、それぞれ皆さんが好きなものを選んでやればいいと思います。私はヨガをちょっとだけやったんですけども、あんまり好きになれなくて、スカッシュの方が好きなので、なるべくスカッシュをやって、集中力と体力の訓練をやっているという状態になります。だから、ひとつでもふたつでもいいです、好きなスポーツを見つけてみて、それで集中力と体力を養ってみてください。

Q2： 何とかウェンディ状態から抜け出したい。やっぱり人の目がすごく気になる自分が嫌で、喝を入れていただく一言を。

A：たぶん、まず、人の目が気になるということに気づいたということが、すごく大きいと思うんですよ。どうして気になってしまうのかということ考えると、人の目が、たとえば批判、あるいはどう思ってるんだろうというのが気になってしまうと思うんですけども。どう思ってるかなんてわかんないですよ。あるいは、どう思ってるかなんて、どう

でもいいじゃないか、と思えるかどうかということ。もうひとつは自分が大事に思ってる人がありますよね。それが恋人だったり、家族であったり、夫だったりすると思うんですけども。その人たちの意見はすごく聞けるんですけど、自分にとってそんなに大事じゃなくて、自分のことも大事にしてくれない人の意見で、聞いてもしょうがないじゃない、という割り切りができるかどうか。そのためには一番大事なのは何かというと、自分がもっとも自分を大事にしてあげることなんです。自分では、こういうような自分だから、ここについては自分でここがいい、ここが悪いということをはっきりわかって、自分の軸をどんどん厚くしていきますと、どんなにですね、他人がゴシャゴシャ言っても、ノイズになるんですね。だって、この人、私のこと、そんなにわかってないじゃない、とか。だってこの人、私のこと、そんなに好きじゃないもの、とか思うと、何かどうでもよくなってくるんですよ。たとえば、通りがかりの見ず知らずの人が「何だ、お前は」みたいなことを言っても、全然ノイズじゃないですか。だって私、知らないんだもん、その人のこと。全く同じことでして。良く知らない人から言われたことについては気にしない。逆にどうやったら気にしなくなるかということ、自分を自分でちゃんと評価してあげるということと、自分の親しい人の評価をちゃんと取り入れるという二つのことで、できるようになるんじゃないかなと思います。

どうしても「他人からの評価というのは気にならない」と言えば嘘になると思うので、その場合、どうしたら気にならなくなるかと言いますと、具体的な成果を上げていくというのが、本当は一番いいんですね。たとえば営業の方だと営業成績がすごくいいとか、あるいは社内評価においていつも一番を取っているとか、何かすごく自分の得意な趣味があって、その趣味の世界ではすごく評価をされているといったような、圧倒的に強い、誰しもがもう、結構、どう客観的に見て、自分は大丈夫なんだ、という軸が一つでもあると、それに対して、非常に頼りになるわけです。なので、頼りになれそうなものを何か、自分で1万時間使って、その1万時間使って軸を作るというのが、ひとつお勧めでして。軸が強くなれば周りの評価が聞こえなくなる。だから、ますます軸が強くなるといった好循環をどこかで作るということをお勧めしたいと思います。

**Q3:** 第4法則の上手にわがままになるというところで、勝間さんはどういうプロセスを経て、自分の取り扱いを上手に相手に伝えるというポイントが見えてきたんでしょうか。

**A:** アメリカの方で開発されたストレングス・ファインダーというテストがあります。これは日本語ですと、「さあ、自分に目覚めよう」という本で、テストを受けることができます。上位5つを見れば、自分の得意技がわかるわけです。そうすると5つのカテゴリに引っかけられないものについては、逆にあんまり手出しをすると、相手に迷惑かな、ということなんです。たとえば私、かなり強いのが「着想」という発想なんです。さっき言ったた

言葉にするとか、物事にフレームを絡めるとか、コンセプトメイキングのところはすごく強いんですね。だから、「着想」のところにはなるべく時間をかける。私、下から1番目とか2番目が何かと言いますと「共感性」とか「公平性」なんです。だから私にやらせると一番下手なのが何かというと、たとえば飲み会の幹事とか全然ダメなんですよ。ああいう人に気配りをして、みんなが気持ちいいように幹事をして、いいお店を探して、とかいうのはくたびれてしょうがない。だから、そういうものについては極力、時間を使わないということで、自分の時間をコントロールできるようになります。

たとえば、アメリカのある会社はですね、コップに本人の優れた5つの点をプリントアウトしまして、そのコップを使ってお茶を飲んだりして、まさに自分の取扱説明書を相手に教えているという会社がありますね。そのような形で、私はこれが得意で、このへんが不得意なので、なるべく得意な方だけ集中させてくださいとお願いするというのが、手立てだと思います。で、これ、友達同士でやるとすごく面白いんですよ。友達同士でやって、飲み会とかにお互い持ち寄って「その点、わかる、わかる」とか言いながら仲良くなると、またコミュニケーションする時もわかりやすくなるんですね。だから、ちなみに私は、黒木瞳さんも、広瀬香美さんも実は知ってます。5ストレングスがそれぞれ、上位5つが何だかについて。だから、普段、友人付き合いするときにも、付き合い安くなりますよね。で、あくまでこれは一例です。ストレングス・ファインダーというのはいろんな自己評価テストの中で、私が最も気に入ってるものの中のひとつにしか過ぎないんですけども、そういったような客観的なテストを使って、自分の分析をして、自分の管理をしていけば、比較的他人とコミュニケーションしやすくなりますし、自分の強みに対して集中するという態勢ができると思います。