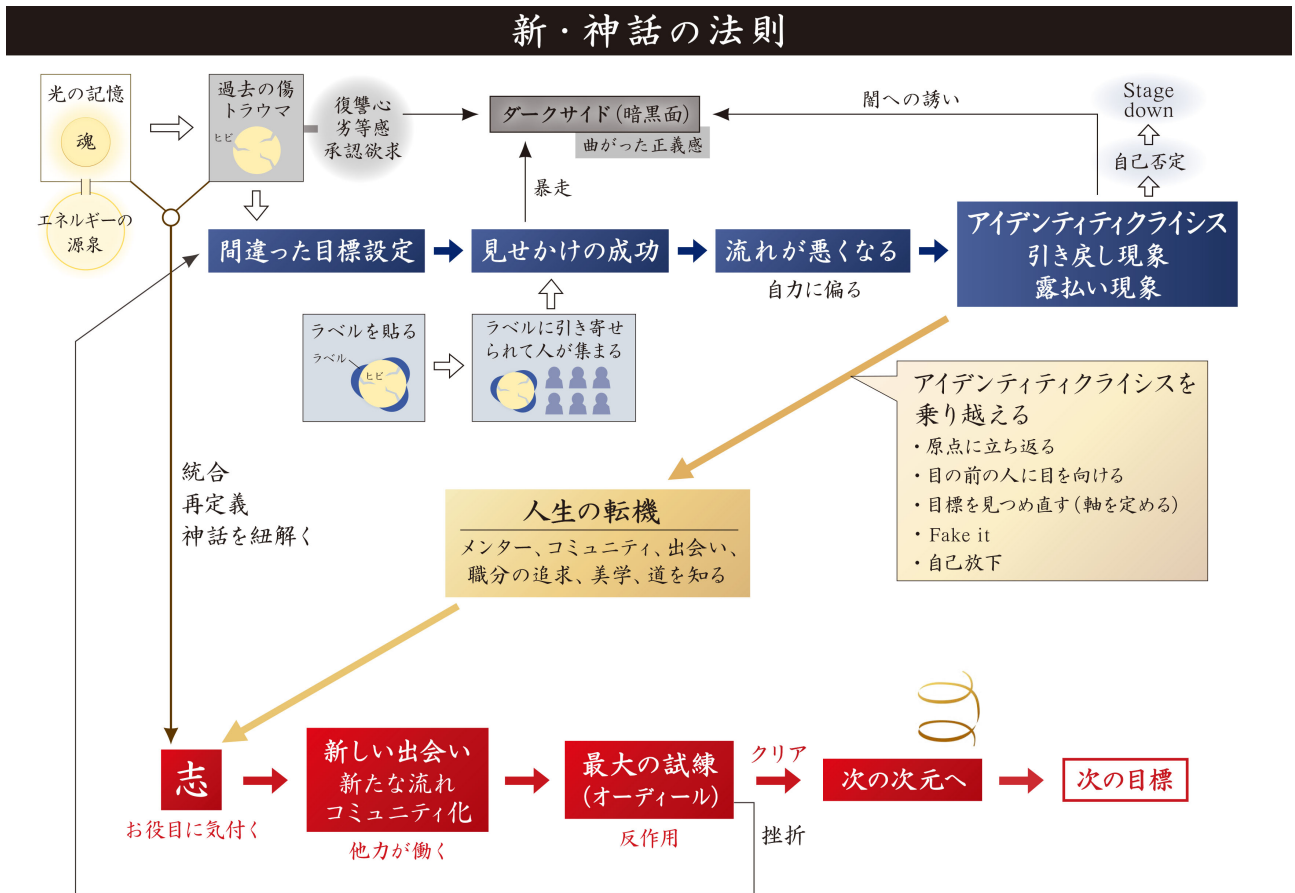


第3回：新・神話の法則



セールスで一番使われるのは神話の法則。

新・神話の法則は、完全にアレンジしたもので、
ヒーローズジャーニーは便利なパターンで、切れ味がよくて、効果が高い。

ヒーローズジャーニーは西洋っぽくて、
新・神話の法則は日本版みたいなイメージ。

旧は売るに特化してる、新はコミュニティを作ることにより便利。

それに理解していると、
色んな人の相談に乗れる。

新の図解のどこかに人は存在している。

人も自分の段階がわかるから、

何をすべきかとか、次はどういう段階なのかがわかる。

ある種、未来予測ができるようになる。

まず、ゲシュタルトを作る感覚が大事。

全体像をまず掴むのが、ゲシュタルトを掴むこと。

ゲシュタルトが出来ていないものは頭に入らない。

イメージとして、太い幹、
太い幹が出来たら、枝を付け足して、葉っぱをつける。

細かい情報を覚えても全体像なかったら、
頭に残らないから。

ニューロンのネットワーク（ゲシュタルト）を作って、
情報を保存する。

電気を発火せて、保存する。

だから、まずニューロンを繋げる。

グーグルマップのようなイメージ。

日本地図を頭に入れて、
どんどんクローズアップする感覚。

まずは、全体像、ゲシュタルトを掴んで、
フォルダを展開してくイメージ。

抽象度をコントロールするというのは、
一番高い箇所から、低いところまで行き来できる。

世界一図（概念、方法論）からストリートビュー（エピソード、実例）まで。

普段は軽い状態にして置く、zipファイルみたいなイメージ。

まず、一連の流れを覚えておく。

なぜ、ストーリーが重要か？

一連のストーリーはゲシュタルトを相手に伝えること。

頭に残りやすい文章になるし、
相手の頭に残るコンテンツになる。

ストーリー＝ゲシュタルト

作用反作用の法則も覚えて置く必要がある。

人生は波で上がったたり、下がったりする。

人生で開運する時は、一回しゃがむ時期がある。

順風満帆な人生はない。

リズムを著しくおかしくなるのは、何かおかしいし、反動が来る。

自分のステージを明らかに超えるような結果を出すと、反動が来る。

ステージとは、エネルギーのキャパみたいなもの。

お金もエネルギーの一種で、
そのお金が一気に流れ込むと、崩壊する。

例が宝くじ。

3億円の実力がないから、

の借金みたいなものでキャパオーバー。

いずれ、落ちる。

大きく成長する前は、反作用の力が働く。

月収30万円がコンフォートゾーンの人、
月収100万円のチャンスがあった時に、戻そうとする。

潜在意識で反発する。
→これがリミットをかけている状態。

ゴムみたいなもの。
引っ張れば引っ張るほど、戻そうとする。

コンサルする時も起こる。
人生がこれから大きく変わるぞって人と喋ると疲れる。

その人が潜在意識で強烈な反発をする。

ホメオスタシスが働く。

コンサルしている人は、その潜在意識の反発をくろう。

喋っている時はわからない、
人は潜在意識で色んな情報を交換している。

雰囲気とか、空気とか、表情、仕草など。

「これ以上私を変えないで」って反発される。

神話は人が成長するパターン。

光の記憶は、魂のレベルでやりたい（やるべき、使命）と思ってること。
光の記憶は自分が輝いている瞬間。

エネルギーの源泉と繋げてビジネスをする。

これが繋がっていないと、エネルギー切れが起こってしまう。

光の記憶でビジネスができればいいけど、
過去の傷とかトラウマで、光の記憶に日々が入るイメージ。

変なフィルターがかかるイメージで、
この状態だと、復讐心、劣等感、承認欲求をエネルギーにしてしまう。

認められたいから、
「もっと自分を認めて！」というメッセージ、オファーを出す。

これは認められなかった過去が原因。

エネルギーの源泉は、ベクトルが外部に向いている。
ダークマターエネルギーは自分にベクトルが向いている。

これを勘違いしているとおかしい方向に行ってしまう。
→間違った目標設定をしてしまう。

例えば、「認められたい」という目標でビジネスを進める。

どんどん、欲望が増幅してく。

傷がある源泉にラベルを貼ると、
そのラベルに人が引き寄せられて、そこそこの成功が手に入る。

そして、暴走して、ダークサイドに落ちると、成功する。

それはブレないから。
騙すとかに何の抵抗もなくなる。

落ちるまではぶれるが、
落ちてからはブレなくなる。（曲がった正義感）
一時的にビジネスと成功する。

ほとんどに人は、気づいて、流れが悪くなる。

そうすると、グッと落ちる時期がある。
人生で飛躍する時は、一旦凹む。

それはアイデンティティクライシスとか、
引き戻し現象とか、露払い現象が起こる。

アイデンティティクライシスは、
自分は何がしたいんだろう？ってなる。

ラベルを使って、組み立てていて、
それを剥がされたから、ゲシュタルトを崩壊させないといけない。

自我の崩壊が起きる。

「何がしたいのか？」
「世の中に必要とされてるのか？」って悩む。

他には引き戻し現象が起こる。
エネルギーが上がる時は、自分でエネルギーを下げようとする。

昔の人間関係に関わりたくなったり、向こうから関わって来る。

過去の自分を知ってる人に会った時は、
過去の自分で見えて来るから、過去のセルフイメージに戻されてしまう。

露払い現象は、
邪念を払う行為。

急に人が離れていってしまう。

なぜかというと、
ブレーキとなっているものをあえて、外されるイメージ。

やっちゃいけないのは自己否定や、
引き戻されてしまったりする。

そうすると、ステージアップするはずだったのに、ステージダウンしてしまう。

滑走路、不安定、一気に上がる。

アイデンティティクライシスを乗り越えるには、
原点に戻ったり、目の前のお客さんに目を向けたり、定める。

それに、乗り越えた前提で過ごす。

最後は自己放下、流れに身をまかせる。

そうすると、何かしらの転機が起きる。
メンターとか、コミュニティとか、出会い、
→人との出会い
職分の追求（仕事の本質は何か？）、美学を求め出したり、〇〇道を考える、
→本質を追求する

これらが起きると、

陰陽が統合される。
過去のトラウマと光の記憶が統合される。

マイナスだと思っていたことがプラスに変わる瞬間がある。

過去の苦しい経験が繋がって、統合され、
志に目覚める、（自分はこのために生まれてきたんだ！）。

次はラベルではなく、
志に共感した人が集まる。

今まではラベルに引き寄せられた、手段。

志が目覚めたら、
コミュニティ全体で成長しようとする。

次が、コミュニティ全体に試練が起こる。
これをコミュニティ全体で乗り越える。

メルマガ

【コミュニティ作りのストーリー】

「人の集め方」について。

人を集めるには2種類の方法がある。

1. 「ラベル」によって集める
2. 「志」で集める

ラベルというのは、
「こんな良い生活羨ましいでしょ？」とか、
「こんなすごいノウハウ教えてほしい？」とか。

これ自体は悪ではないですが、
「ラベルにしか興味がない（その人自身に対して魅力を感じていない）」
人が集める。

コミュニティの定義は
「皆んなが、同じ理想の方向に向かって進んでいる」という状態です。