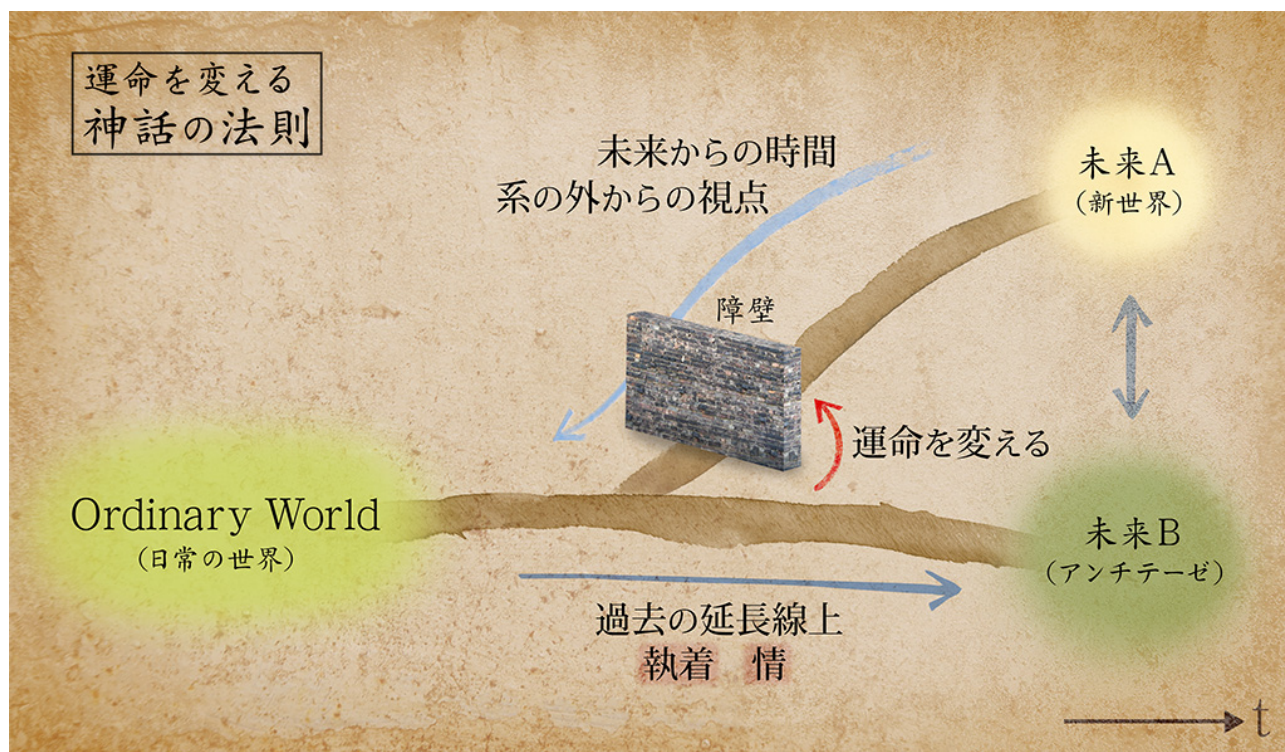


## 第7回：運命を変える神話の法則



投資で勝てる時は、最初。  
やっているうちに、ダメな気がするって一瞬思うんだけど、  
自己説得に走り、いっちゃえ～ってなる。

これが負けパターン。

メルマガも同じ、  
モヤモヤする時がある。

「うわ、送ったら大変なことになってた」ってなる。  
その時は、エネルギーが下がっているから気づかない。

モヤモヤした時に送ったら、後で後悔する。

恋人も同じ。  
これ送ったらまずいなーって思っても、  
投げやりで、送ったら、ダメになる、何かが起こる。

人は間違っている選択でモヤモヤを経験している。

負けパターンは痛い経験をした時に経験する。

モヤモヤってなった時は、  
投げやりにならず、一旦ストップして、リセットさせる。

そこでゴーサインを出すと、だめ。

違和感を感じて、あえて選ぶように自己説得に走って、投げやりになるパターンを知っておくだけで、それに乗らないってだけで、ミスした選択を減らすことができる。

甘い誘惑があるはだめ。

受験も同じ、  
問題を解いたら、スッキリするようになるから、  
モヤモヤした時はだめ、受験はメンタル。

系の外の視点を持つ。

出題者の視点で解く。  
一回リセットして、解き直す。

そのモヤモヤとした謎の違和感に対して、敏感になって、  
すぐに軌道修正をできるかどうか。

人生は軌道修正の連続。

誘導ミサイルの原理、  
すぐそれたら、すぐ修正する。

野球の外野も同じ、  
走りながら、修正していく。

軌道修正力をつける。

人はモヤモヤから逃れたいから、  
モヤモヤしたしたら、軌道修正する。

本当はどっちを選べば良いかわかっているのに、

あえて、間違ってる選択を選ぶ人がいる。

これは周りの気を引きたいから。

これは周りからエネルギーを奪いたい。

気を向けるってことは、エネルギーを向けること。

そういう人をサイレントカリスマっていう、6人に1人くらいいる。

それも含めて、きちんと認識して、乗り越えないといけない、  
自分はこういうプログラムあるなっていう認識。

いかに無意識の領域をいかに言語化、意識化できるか。

自分のことがわかれば、人のこともわかる。

人はモヤモヤしたら、解放されたい、  
商品を持ってない状態もモヤモヤしている、

だから、人は物を購入する、これがセールスの原理。

人生の岐路に立たされた時に、邪魔するものは、  
執着とか情。

過去からくるのが執着、未来からはこない。

人は何かに執着していると、  
それは必ず、失われる方向に力が働く、  
時間は早いか、遅いか関係ない。

人、物、お金も全部そう。

これ手放したくないって思えば思うほど、  
それはいつか失う方向に働く。

しかも、いいように起こらない。

人は魂の次元では、  
全ての執着から解放されたいって思っている。

執着は本来手放したい、  
潜在意識では手放したくない思っている。

執着を手放すと、ステージが上がる。

未来Bは執着を持っている状態、  
愛と情は違う。

世の中のほとんどの恋愛は、  
エネルギー発散系（どんどんエネルギー無くなっていく）

ほとんどは、トータルのエネルギーがなくなっていく。

二人とも下がる場合があるが、  
男性が損するが多い、

だいたい男性のエネルギーが下がる。

受験生が恋愛すれば、だいたい男は落ちる。

なんで、女性は落ちにくいかな？  
男の方がのめり込むから。

女の人が上がる場合は、  
男がフルコミットしてる時、  
（この人の気を向けたいっていう情、この人を手放したくないっていう情）

若いうちはエネルギーがすぐなくなる。  
なけなしのエネルギーを回転させる（回転させれば、エネルギーは増える）

こういう時に、恋愛して、フルコミットすれば、エネルギーはなくなる。

エネルギー豊富な人は、ちょっと取られても大丈夫。  
これを一般的に甲斐性がある。

一番良い関係は、  
たまに会って、二人ともエネルギーがあがって、  
会ってない時に、幸せって思うこと、

たまに会って、  
その日の夜に寂しくなるのは、情の関係。  
これは高揚感、幸福感ではない。

高揚感はエネルギーを発散する。

早く会いたいとかはだめ。

エネルギーを奪われるケースは、  
うわあ疲れた、しばらく会いたくない。  
これはエネルギーを奪われている。

恋愛に限ったことではなく、全ての人間関係。

基本的に女の人が男性にエネルギーを注いで、  
回転させて、女性に還元する、これが理想の関係。

男から奪いたい、投資したい、  
これが潜在的に女性が思っていること。

どっちか、2種類のタイプがある。

キャバ嬢は男から大量にエネルギーを取っているから、うまくいくケースがある。

これをキツネ的にエネルギーを奪う、  
キツネは気を集めるって意味がある。

その人のことを考えてしまう、元気にしてるかな～とか、  
これはエネルギーを送っている。

キャバ嬢が教える～  
ってのはキツネ的ノウハウ。

いろんなところにエネルギーのパイプをつないで、集める。

連絡が最近こないとする、  
最近何してるの？って送る。

あ、おれに気があるかな？って思って、  
あ、きたきた、って思って、離れる。

一定の距離を取る。

エネルギーがない男性が狙われると、一瞬で枯渇する。

エネルギーが余っている人は、  
おれのエネルギー取ってみろっていう人がいるが、  
これは天狗的エネルギーの人。

恋愛の復縁のノウハウは、  
振られてる人にフルコミットしてる状態はうまくいかない。

なんとか戻りたいって時は、エネルギーを向けてる状態、  
ここにエネルギーを注がなくてもきてるから、いいやってなる。

男の人が諦めたら、最近なにしてるの？って送る。  
ここで返すと、あきたきた、ってなるとまたそっぽを向ける。

そこで、あまりエネルギーを送らないと、  
女の人が送って、そのうちに女性が好きになる。

情とかは全部、エネルギー発散系。

過去に執着すればするほど、  
未来Bに臨場感が強くなる。

臨場感が強い方が引き寄せられる。

<運命を変える神話の法則>

新神話の法則的・神話の法則っていう認識。

神話の法則って本がある、

この翻訳は分かりづらいつて言われている。

先に全体像をつかむのが良い、最後のタイタニックの話から読んだ方がいい。

一般的な神話の法則は、

なにかとつて、冒険の物語。

- ・日常の世界（オーディナリーワールド）

これは、初期設定、読み手が共感しやすいから、入り込みにくい。

いきなり戦争シーンから入つても臨場感が湧かない。

- ・冒険への誘い（コールトゥアドベンチャー）

一旦拒否する主人公もいるし、（リフューザルオブザコール）

積極的な主人公もいる

拒否する人は、日常に執着してつてこと、

だから、日常を失う方向になる。

- ・メンター（賢者）に出会う（メンター）

- ・第一関門（クロッシングザファーストシュレスホールド）

門番、最初の試練、ここは通さんぞ！みたいな。

- ・試練の度に、仲間、敵ができる、アイテムが手にはいる（テスト、アライズ（仲間）、エネミーズ）

- ・もっとも危険な場所への接近（アプローチトゥジインモウストケイブ）

試練の度に、スペシャルワールドのルールを学んでいく。

- ・最大の試練（オーディール）

ラスボス

- ・報酬（リワード）

- ・帰路（ザロードトゥバック）

帰つてくる時に攻撃をうける。

- ・復活（リシュアラクション）

・宝を持って日常の世界に帰ってくる

今回話したいのは、これをアレンジしている。

なるべくセールスに使いやすいようにアレンジ。

2種類の視点で見る。

- ・実際にどうやって運命を変えるのか？
- ・具体的にレター、文章に落とし込むのか？

2つ同時に知っていれば、  
自分の運命を変えられるし、文章にも落とし込める。

だいたい物語は、図の構造になっている。

オーディナリーワールドがあって、  
日常の世界に暮らしているんだけど、

主人公は知らされる。  
未来Bになると知らされる。

未来Bやだってなる。

未来Aに行きたいってなる。  
でも、障壁がある。

それを乗り越えて、未来Aに行く。

ドラえものの1話もこんな感じ。

ドラえもんやせわしくんがやってきて、  
ジャイ子と結婚するって言われる、  
いやだっていって、未来Aを目指す。

スタンドバイミーはこの神話の法則に当てはまっている。

君のはもそう。



日常の世界は漠然とした不安がある、  
人は退屈している。  
こんな平和な世界ずっとこのままなわけないよな、  
このままだと成長しないし、壊したいって魂の次元では思っている。

未来Aは何か？

未来の記憶から作られる。

過去の記憶を構築するのが未来B。

未来現在過去って流れている。  
回転寿司の理論。

未来から流れている。

過去の延長線上（過去の記憶）によって、未来Bが作られて、臨場感が高くなって  
未来Bからフィードバックを得て、過去現在未来って時間が流れていく。

先に未来Aから時間を流しておく。  
ある意味、系の外からの視点でもいい。

自分はこうなる、っていう主人公補正が必要。

未来Aの臨場感が高くなる

その時に、運命が切り替わる。

つまり、未来Aの記憶を作って、  
未来Aという未来がくる前提で生きる。

例えば、抽象度下げて話すと、  
年収600万円のサラリーマンがいる。

100万円のセミナーで払うか迷っている、

これに行ったら、人生が変わる気がすると思っている。

タイムマシンがあって、どんな未来があれば、  
よし100万円使おうってなるか？

- 1、年収が1億になっていたら、100万円払う
- 2、会社をクビになって、借金があって、家族も離散。この場合も使う。

どっちか、後者の方が使いやすくなる。

つまり、人が行動する源泉は、  
未来Aがいかにかに薔薇色か、いかにかに実現可能か、  
or、いかにかに未来Bが悲惨か。

セールスは両方あった方がいい。

未来Aには障壁がある、  
自分の視点をあげないと、臨場感が湧かない、

最初から障壁がなかったら、臨場感が高いはず。

視点を上げて、シャイニングロードを見えて、  
いけたってコミットする、地上にいながら、見える。

視点をあげないと、障壁を超える方法がわからない。

なんらかの視座をあげるきっかけが必要。

一方でセールスレターに落とした場合はどうなるか？

日常の世界があって、  
そのままいくといかに悲惨かってことを書く、  
容易に予想できる、なんとかこの未来を変えたい、  
でも、こんな障壁がある。

この壁を高く必要がある、  
自分は何回も挫折した、

あ〜無理かなって時に、

アイテム、メンターにである。

この壁を乗り越えることができました、  
次は、成功の連続（バラ色の未来）

自分だけでなく、多くの人に伝えていこうって時に、  
「悲惨なことを経験したことは未来Aへのルートをみんなに伝えるために経験した」  
だったんだと気付いた、

それを伝えたら、みんな未来Aにいった。

あなたも未来Aに行きませんか？

これはわりと、セールスに使いやすいテンプレート。

現在は、  
過去と未来の時間がぶつかっている、  
どっちの臨場感が高いかで変わる。

主人公マインドを持つ、系の外の視点

## メルマガ

【ブレーキをぶっ壊す】

引き戻し現象の時に、モヤモヤしたら要注意。

「たぶん、これ行ったら引き戻されるな～」  
とうっすら感じると、自己説得に走る。

そこで、流れが悪くなる。

出てくる現象で、  
タイミングが合わなくなる。

「リズムが合っている」人は、  
いわば、エネルギーがいい感じで循環してる人。

主人公はとりあえず、「とにかくリズムが合っている」わけである。

自転車と同じ。

最初は漕ぐのが大変。

一旦流れに乗れたら、エネルギーをほとんど使わずに、すいすい漕げる。

「あ、道間違えた！」ってなると、  
こぎ直すのは大変、特に坂道だと。

坂道の前まで加速すれば、一気に登れるけど、  
その手前でブレーキをかけると、登るのが大変になる。

坂道の前は、下り坂で、  
怖くなってブレーキをかけてしまうけど、  
それをかけずに、そのまま加速すると、上り坂が楽になる

これを負のエネルギーをプラスに変えるということ。

ブレーキを壊すと、物語がどんどん進み、  
しかも、主人公補正がかかって、どんどん面白い展開になる。

これを「フロー状態」、  
流れが悪い時は、「ノンフロー状態」という。

フローは、エネルギーが尽きない。

多くの方は、引き戻し現象に負けて、  
自分でブレーキをかけて、自分で流れを悪くして、  
せっかくその後にくるチャンスを逃してしまう。  
(あるいは、それに気づくことすらなく、終わってしまう)

ビッグウェーブを悪いモヤモヤと勘違いしてはいけない、  
人生のステージを上げる瞬間もある種のモヤモヤ。

「悪いモヤモヤ」は大抵、自己説得が始まって、  
説得しきった時に、独特のすっきり感（快感）みたいなものが得られる。

シャイニングロードは、具体的なことは見えない、  
未来Aにフルコミットしていると、後は勝手に見えてくる。

イメージ的には、  
「未来の記憶を思い出す」ってこと。

### 【ストーリーホルダーになる】

いいリズムを作るために、  
おすすめなのが、情報発信。

- 1、情報発信する人
- 2、発信されている情報を受け取るだけの人

「相手が知らない情報を自分が知っている」  
それは、難しい。

だから、  
「情報濃度の差」を作ることを目指す。

日常の気づき、いろんな人と喋っている時の学び、を発信する。

これは「空間からアイデアを取り出している」ということ。

その上で、大事なのが、  
「今の流れを感じる」ということ。

まず、みんなから送られるメールを色々読みながら、  
「今のテーマ」というものを決める。

最近「引き戻し現象にあってる人がおおいな」  
とか思ったとする。

そうしたら、「引き戻し現象」をテーマにする。

そこで、テーマを決めて、アンテナを立てる。  
アンテナを立てた時に、引き戻し現象に気づける。

もう少し、言えば、

「引き戻し現象にあった時にどんな思考パターンに陥るか」  
「引き戻し現象は連鎖的に起こるとどうなるか」  
「引き戻し現象で負けてしまった時にどうなるか」  
とか、具体的に絞れば、情報をキャッチしやすくなる。

そして、いろんな経験を通して、  
その学びを発信する。

そうやって循環させているうちに、  
いい流れ（リズム）が作られて、毎日どんどんアイデアが出るようになる。

情報発信をやったり、コミュニティを作るメリットは、  
「系の外の視点」得やすい。

「今日はどんな発信をしようかな」ってかんがるようになる。

そして、リズムが悪くなくても  
それはそれでネタになる。

マイナスな出来事をシェアすることで徳積みになる。

成功したらノウハウ、  
失敗したらネタ、  
この情報発信マインドになる必要がある。

保険をかける生き方は、  
未来Aの臨場感を下げる。

だって、100%未来Aがくるとわかっていれば、  
保険をかける必要がない。

情報発信者マインドを持つということは、  
いわば、ストーリーホルダーになる、ということ。

日頃から、コンテンツを作ろうとか、  
面白いストーリーを作る意識を持っていれば、

自分が選んだ選択が、良かった悪かったとしても、

後から見たらストーリーになっている。

結果に執着しなくなる。

「未来Aにフルコミットしてたはずなのに、未来Aこねーじゃねーか！」  
って。

### 【結合エネルギーを大きくする】

情報発信で何を発信したらいいかわからない人は、  
とりあえず、レビューを書いてみたらいい。

そして、

「自分は価値のある情報を発信している人」  
というセルフイメージを作る。

最近では、コンテンツも良くて、有名で、  
メルマガ読者も多かったりするけど、  
全然売れないって人が多い。

それは、昔に比べて、「情報過多」になり過ぎているから。

昔より、枯れやすい。

今の時代で重要なことは、

「ストーリー」で、「自分がコミュニティメンバーとどんなストーリーを歩んで来たか？」  
である。

これを結合エネルギーと呼んでいる。

一緒にストーリーを作ることを大事にしている。

そうすれば、コミュニティ全体で結合エネルギーが大きくなる。

今は、「結合エネルギーの小さい、薄いつながり」がすぐに作れるが、  
そこから大きくするということができない。

共感記事、教育記事で言えば、

「教育記事」が結合エネルギーを強くする。

SNSでも教育記事を発信すべき。

周りの目が気になって、  
情報発信ができない人は、同業者の知り合いや目が気になるというやつ。

それは、  
「自分の場が作れてないから」

場を作るとは、  
自分が重力の中止になるということ。

すると、その空間においては、  
自分が主体であり、自分が空間を支配している。

この状態を「マウントを取る」と言う。

おススメは、  
まずはきちんと「自分の場」を明確に作って、  
そこでリーダーポジションを取ること。