

自分軸の教科書

立志編

1章：自分軸とビジョン

2章：自分軸を自覚する

3章：自分軸を育てる

ライティング編

4章：文章の種類

5章：プロフィールを極める

6章：個性と感性を守る

マネタイズ編

7章：コンテンツで収益化する

8章：意味で売る

9章：なぜ凡人でも成功できるのか

マーケティング編

10章：最短で収益化する

11章：創発的な成功イメージ

イノベーション編

12章：売れる自分になる

13章：資源の再配分

13章：資源の再配分

これまで、自分軸を手に入れる方法、
すなわち金銭的にも、時間的にも、精神的にも
本当の意味での自由を手に入れる方法をお伝えしてきました。

自分の本音にウソを付かず人生に後悔を残さない、
そんな自分にやさしく、他人にもやさしい成功戦略。

そのためには、
お金の奴隷になるのではなく、
会社の奴隷になるのではなく、
家族の奴隷になるのではなく、
時間の奴隷になるのではなく、
資本主義の奴隷になるのではなく、

自分軸を手に入れて、主体的に生きる、ということです。

この人生戦略から逆算して、
ビジネスのマーケティング戦略を考えていくことで、
自分だけのオリジナル戦略が手に入るのです。

一切の迷いもなく、不安もなく、
自分にとっての成功に突き進んでいくことができる戦略です。

この章では、資産を増やす、という切り口で、
これまでの内容を総括していきます。

私は資産という考え方が好きだ、という話をしました。

お金という意味での資産。

ブログという資産。

友人という資産。

信頼という資産。

YouTube という資産。

家族という資産。

感動体験という資産。

知識という資産。

能力という資産。

自分軸という資産。

具体的に挙げればもっともっとありますが、
私が定義する資産とは、人生を豊かにするもの、です。

どうすれば、より人生が豊かになるのか。

これはすなわち、どうすれば、資産を増やせるのか、と同じ意味なのです。

この資産を増やすにはたった1つの方法しかありません。

それが 投資 です。

自分が持っている資源を、正しく投資して、資産を増やす。

これしかないのです。

たとえば、家族という資産を増やすにはどうすればいいか。

形としては結婚相手がいて、

子供がいたら家族となりますが、

資産としての家族は中身も伴わないといけません。

それには、家族への投資が必要です。

すなわち、

気遣いだったり、

愛を伝える言葉だったり、

時間だったり、
お金だったり、

金銭的な投資以外にも、
いろいろな投資が必要です。

その投資によって、
より豊かな家族を創っていくのです。

これが 投資 です。

どんな投資をするかによって、その結果が決まるのです。

うまく投資ができる人はどんどん豊かになるし、
投資が下手な人はどんどんジリ貧に追い込まれていくのです。

さらに言うと、自分も家族の構成メンバーの一人です。

ですから、自分自身も豊かにならないと、
家族が豊かになるとは言えません。

だから、自分が家族のために犠牲になってはいけない。

自分も豊かになって、家族も豊かになる道を歩むべきです。

自分を豊かにするためには、
自分の健康への投資をしたり、
自分で稼ぐ力を付ける投資をしたり、
スキルアップの投資をしたり、
趣味への投資をしたり、
友人とのランチへの投資をしたり、など、
いろいろあると思います。

大事なものはバランスです。

そして、
何かを手に入れるためには、
何かをあきらめないといけません。

何を捨てるか、を決める。
何をやらないか、を決める。
何を後回しにするか、を決める。

自分を豊かにし、家族を豊かにするために、
まずは何を手放すか、何を後回しにするか、を決めるのです。

これが 投資 の第一歩目になります。

お金も時間も限りがあるので、
すべてを同時にやることは不可能です。

だから、自分にとって優先順位の高いことに、
時間とお金と労力を使っていくのです。

これが後悔しない時間の使い方であり、お金の使い方です。

そして、これが正しい投資なのです。

身銭を切るなど、痛みを伴うことで、
成長を加速させることができるというのは、
やはり 1 つの真理なのです。

私は以前、メルマガでこんな配信をしたことがあります。

↓

=====

ブログで稼ぐ。

メルマガで稼ぐ。

SNS で稼ぐ。

そういうことが可能な時代に
大事なのはリアルの体験です。

なので、体験への投資を
私は積極的に行っています。

体験して、情報発信。

この流れですね。

情報発信ビジネスはこれしかありません。

おもしろいと思ったことを
自分の言葉で発信したり、
動画や画像で発信するわけです。

そして、そこに共感する人が集まってくる。

それだけのことです。

この構造から考えていくと、

普段からおもしろいと感じることや、

楽しいと感じることが大事だ

という結論に達するんですね。

だから、

コーヒーの焙煎っておもしろいな～

サルサって奥が深くておもしろいな～

そうやって趣味を実践して、

おもしろさを感じる努力をしています。

ちなみに、コーヒーの焙煎も、サルサも、

お金はそんなにかからないですよ。

やるか、やらないか。

世の中にはそれだけのことが
とても多いなと思います。

で、ここから、五島に行ってきました、の話なのですが、

せっかく行くなら楽しまないと損だということで、
今回はドローンで撮影することにしました。

新潟空港 → 福岡空港 → 五島つばき空港

と飛行機を乗り継いで、
半日がかりの移動。

五島のビーチは砂が白くて遠浅です。

そして、水が透き通っているので、
青空の色と砂浜の色が混じり合って
非常にキレイなグラデーションなのです。

しかも！ 人がいない！笑

見てください。

このキレイなビーチに、
人がほとんどいないんですよ。



高浜海水浴場

https://youtu.be/SVOuXgkl_do

沖縄とか、宮古島とか、有名な観光地に行くと、
人が多くてうんざりすることがありますが、
こんな美しいビーチを独り占めできるのです。

こういうお金では買えないことに
究極の贅沢を感じますね。

この灯台も有名な観光スポットです。

ビーチもあるし、

こういう崖の絶景もあります。



大瀬崎灯台

https://youtu.be/I_zR3hZAVWg

さらに、五島は釣りの聖地とも言われてます。

釣り好きの人にはたまらないと思います。

あと、五島は魚もちろん美味しいのですが、
ブランド牛の五島牛もめちゃくちゃ美味しいです。

神戸に出荷して、神戸牛になってたりもするらしいです。

そして、いちばんの衝撃は、五島豚、でした。

ふつうの定食屋のカツ丼が
メチャ美味しいんですよ。

これまでは鹿児島黒豚が
いちばん美味しいと思ってました。

竹亭というところの、
とんかつが忘れられなくて、
そこが最高峰だと思ってたんです。

でも、それは五島豚を知らなっただけでした。

いろんな理由があると思いますが、
話に聞いたところによると、
ストレスなく育つので、
お肉もおいしいらしいです。

というのも、
ふつうの豚を飼育するときは、
しっぽを切るそうなんです。

ストレスで他の豚のしっぽを

噛みちぎるから。

でも、五島の豚はその心配がない、と。

そのくらいストレスなく、
のびのびと育っているんです。

まあ、衝撃のうまさでした。

おいしいものを食べるのも体験ですよ。

体験こそが人生を豊かにすることですし、
発信する情報の質を上げることで
あると思います。

そして、情報の質が上がれば稼ぎやすくなる。

↑

どうでしょうか？

無理のない自然な構造だと思いませんか？

追伸

成功した体験しか価値がないと
思われてる方もいますが、
実は、失敗体験にもすごく価値があります。

ここが情報発信のおもしろいところです。

失敗すら、
人の役に立ってるんですよ。

むしろ、失敗談はとても喜ばれます。

こんなチャレンジをしたら、
こんな失敗をしてしまったー！

これが失敗談です。

次はこうしてみました。

そしたら、また失敗しました！ガビーン！

そうやって、

失敗体験をシェアするわけです。

これからチャレンジしようとする人にとって、

これほど価値がある情報はないと思います。

同じ失敗をしなくて済みますからね。

そもそも話としておもしろい。笑

いいネタになるんですよ。

このように、

どんな体験にも価値があるということが分かれば、

ブログでもメルマガでも、随分と稼ぎやすくなると思います。

こういう感じで体験を発信することで、

ご飯が食べられてしまうのはネットの恩恵です。

この環境をどう活かすか、ですね。

追伸 2

最初からうまくいった人の話ほどつまらないものはありません。

最初はうまくいかなかった。

いろんな葛藤があった。

でも、何かをきっかけに、
その葛藤を乗り越えることができた。

そしたら、バラ色の世界が待っていた。

こういう話がおもしろい話なんです。

そして、
失敗談を話さない人のことは
基本的に信用できません。

良いことしか言わない人は
どこかアヤシイんです。

再現性 100% とか

必ず稼がせます とか

そういうのが分かりやすい例ですよ。

=====

体験の投資について、

ご理解いただけただでしょうか。

投資にはいろいろな種類の投資があるのです。

そして、遊びへの投資もかなり重要なのです。

もちろんビジネスの勉強にも積極的に投資してきました。

私は、副業や企業の勉強をする中で、

2泊3日で35万円の合宿に参加したり、

70万円の6ヶ月講座に参加してきました。

学びの環境を得るために、惜しまず投資してきました。

これは私の体験から言えることですが、
金額が安い先生はふわっと教えてくれます。

ふわっとだと、
なんとなく分かるんですが、
どうにも腑に落ちないんですよね。

時間がムダになってしまうことが多かったです。

そして、高い先生はズバッと教えてくれます。

自分も真剣になるし、
教わる内容もレベルが段違いに上がるので、
早く確実に成果が出ます。

この感覚は、体験したことある人には、
「うんうん、分かる」と理解してもらえるのですが、

あなたはいかがでしょう？

福岡から新潟に 100 万円ほどかけて引っ越してきたのも、

自己投資の一環です。

そして、やってみて思うことは、
やっぱり自己投資してよかった、なのです。

自己投資をすることは、未来の自分を信じること、です。

だから、身銭が切れない人はほんとに変わりません。

自分を信じれないので、変わらないのです。

自分にはそれだけ投資する価値がない、と
潜在意識で思ってしまってるので、
その潜在意識どおりの現実を引き寄せるのです。

自分に価値がないと思ってる人は
いつも肝心なところでブレーキを踏みます。

そして、そのブレーキを正当化するので。

その潜在意識を書き換えるために、
私は身銭を切る体験を積むことをおすすめしています。

何に身銭を切ってもいいです。

金額の大小でもありません。

お金がないんです、という人は、
街中で 1,000 円募金してみたらいいと思います。

それができるかどうか、でも潜在意識は書き換えられるのです。

ぜひ身銭の切り方を変えてください。
そうしないと悲しいくらいに結果は出ません。

いくらがんばっても、です。

がんばり方を変えることをがんばらないといけないのです。

そして、ここからが重要なのですが、
投資をするとはどういうことか、というと、
いま持っている資源を使う、ということです。

そして、無理をすること、ではなく、できることをすること、なのです。

つまり、あなたが持っている資源は何か、を知らないといけません。

投資とは、身銭を切るだけではないのです。

時間、お金、知識、スキル、信頼、人間関係、経験（成功、失敗）、自分軸、愛情、気遣い、健康、趣味など。

自分が持っているあらゆるものを資源として投資していくのです。

立志篇でお伝えしたワークをすると、
あなたが持っている資源が棚卸できますので、
ぜひ何度も行ってみてください。

そして、これらの資源の中でもっとも重要なのが、自分軸、です。

自分軸をベースにしてこれらを組み合わせることで、
あなたが増やすべき資産が見えてきます。

いまあなたが持っているものは何なのか。

あなたがいま投資できる資源は何か。

あなたの人生を豊かにするものは何なのか。

これらがクリアに見えてくるのです。

立志篇のワークを実践した方からこのような感想が届きました。

=====

自分史をやり直して俯瞰した際に

「私はこんなことを思いながら生きてきたんだな～」と
ぼんやり「道」が見えました。

前は見えなかったのですが・・・。

思い返せば、ずーっとそのことで試行錯誤して生きてきてる、
“一貫性のあるもの”がだんだん見えてきてる感じなのです。

無意識にやってきた部分も多いので、

自分では追いかけてきたつもりはないのですが…

こうしてワークをすることで、

あぶりだされてきました。

私は、幼稚園くらいの小さい頃からずーっと、

「表現と発信」「内から外へ」の行動を求めてきたようです。

(抽象的で分かりにくいかもしれませんが…)

人一倍、言葉で伝えることが苦手な子だったので、

あらゆる表現方法で自分の想いを出して

生きてきたんだな〜と。

だから、教諭になった時に「表現活動の指導」には力を入れていたし、

自分も好きだった。(身体表現、絵画表現、音楽的な表現、共感的な気持ちの表

現、言語表現)

アフィリエイトはしんどい部分もありましたが、

その作業の中で自分の体験を言語化して、相手の幸せの助けになる発信がした

い！

という部分は、SEOで燃え尽きた後も、なくなっていなかった！！

むしろ、強くなってる感じがします。

直感ですが、私の軸はそこにありそうです^^

=====

このように、これまで歩んできた道のりを振り返ってみると、

変わっている部分と、変わっていない部分が見えてきます。

必ず一貫性が存在するのです。

その一貫している部分が、あなたの軸です。

そこはあなたがどおおおおおおしても譲れない部分なのです。

まずは、その自分軸の正体を知ることです。

そして、その自分軸を育てるために様々な体験に投資をしていくのです。

これが自分軸のアップデートです。

投資した分だけ、見返りを得ることができます。

育てていくと、いろんな感覚とつながっていきます。

あ、だから、こう思ってたんだ。。

あ、だから、ここで行き詰まってたんだ。。

みたいな感じです。

同じ方から、その後、こういう感想もいただきました。

=====

本当は、伝えたいのに、伝えられずに自分の中に押し込んでしまう

↓

助けて！が言えなくて、手伝って！が言えなくて

一人で全部背負い込んで苦しくなる。

↓

本当は、楽しみたいのに、もっと手を抜きたいのに、

そういう気持ちを素直に表現できなくて、

無理をしてしまう。

ああ…このループが私を完璧主義に育てたのかもしれない。

でも、最近少しずつ人に頼れるようになってきました。

なんと、報酬をもらっているクライアントさんの力を

頼れるようになってきたんですねー。

スゴイ変化。

だから、打ち合わせ準備も完璧ではなく、70%くらいの力でできて
すごく楽になってきてます！

この辺りが、“自分に優しい”っていう部分とつながる感覚です。

=====

このように自分軸が見えてくると、
あなたが何に投資すべきか、ということも見えてくるのです。

そうすると自分に自信が持てるし、
これで間違いないと確信が得られるので、
迷いなく突き進むことができるのです。

投資をして、資産を増やす。

このことをご理解いただけただけでしょうか？

そして、今回はあなたにも、
自分軸をアップデートする特別な機会を用意しています。

それが個別セッションです。

個別セッションに時間を投資することで、
自分軸をアップデートする感覚を手に入れていただきます。

ぜひご活用ください。

はい。

それではようやくここからがこの章のメインテーマ、
資源の再配分について、です。

いま投資できる資源が分かったら、
その資源の配分が適切かどうか、を確認してほしいのです。

そのお金の使い方が果たして適切なのか、
その時間の使い方が果たして適切なのか。

そして、投資していないことの見返りを求めているか。

ここを考えてみてほしいのです。

いかがでしょうか？

本当に間違いないでしょうか？

この投資ミスは、あらゆる失敗の原因になってしまいます。

たとえば、先ほどの家族の例ですが、
家族のためにといい聞かせながら、
仕事人間を貫いて定年を迎えた時、
家族との信頼関係はすでに破綻していた。

そんな話はよく聞きますが、
これは、適切な投資ではなかった、ということなのです。

まじめに努力をすれば報われるわけではありません。

自分には自分の言い分がありますが、
家族には家族の言い分があります。

これだけ努力してるんだから分かってくれてるだろう。

これだけ努力してるんだから報われるだろう。

そんな独りよがりなポジティブ思考は、
資源の配分ミス的重要因素となるのです。

これがポジティブ思考の落とし穴です。

そして、資産がなくなってることに気付いた時に、

なんでこうなったんだろう？

家族のためにがんばってきたのに？

くそう。

こんなはずじゃなかった。。

と後悔する。

そういう人生になってしまうのです。

人生の後悔リストでも、

- ・もっと家族との時間を過ごせばよかった
- ・もっと幸せを噛みしめて生きればよかった
- ・もっと人に優しい言葉をかけてあげたらよかった

などを紹介しましたが、

これは資源の配分ミスによって引き起こされるものなのです。

そして、東大やハーバード、オックスフォードを卒業した
超エリートもこのミスを犯すのです。

大金を稼いで社会的に大成功してるように見えたり、
他人もうらやむような豪邸に住んでいたり、
世の中からも称賛されていたりしたとしても、

資源の配分ミスをする、と、あっけなく崩壊するのです。

大金持ちになった有名アーティストや有名アスリートが、
破産に追い込まれるケースも多いですが、
これもやはり資源の配分ミスです。

正しく資源を配分し、投資をすれば、
資産を増やすことができるし、
間違った投資を続けると資産は減っていくのです。

だから、いま、どうするか、が重要なのです。

いま じぶんにできることで なにをするか です

また、すでに社会問題にもなっている老後破産。

日本では未曾有の超高齢社会に移行しつつありますから、
ますますこういった問題が表面化してくることでしょう。

この老後破産で考えなければいけないことは、
ふつうにがんばって生きてきた人が破産を余儀なくされているということです。

1日も会社休むことなく忠実に責務を果たしてきたが、ある時に倒産。
その時に、社会保険に入っていなかったことが発覚。
年金が雀の涙ほどしかもらえず、1日300円以下の生活を強いられている。
そして、平均寿命まであと20年…。
病気になってもガマンするしかない…。

これが老後破産です。

社会の仕組みとしてセーフティネットの構築は必須だと思いますが、
個人としてできることはまず、そうならないための努力です。

それには、資源の配分が適切である必要があるのです。

たとえば、

お金がなくても、支えてくれる家族がいれば、

老後破産になっても生活に困ることはありません。

だから、信頼という資産を増やしておく。

たとえば、

お金を稼ぐスキルを手に入れておけば、

貯金がなくても困ることはありません。

必要な分だけ稼げばいいだけですから。

だから、スキルという資産を増やして。

たとえば、

お金を稼ぐ構造と仕組みの知識とスキルがあれば、
お金を生み続ける仕組みを作ることができます。

自分が働くのではなく、仕組みに働いてもらうのです。

具体的には、

人を雇って働いてもらうか、

Web ツールに働いてもらうか、ですね。

本業を仕組み化してもいいですし、

本業とは別の収益の柱を構築しても OK。

だから、仕組みという資産を増やしておく。

たとえば、

好奇心や趣味を大事にしてきた人は、

その趣味を活かして定年後に起業。

好きなことをしながらお金も稼ぐことができます。

90 歳のゲーム実況ユーチューバー。

ソロキャンプユーチューバー。

木工 DIY のユーチューバー。

芸は身を助く、という格言のとおりです。

だから、趣味という資産を増やしておく。

たとえば、

体のケアをして筋肉や骨が健康な人は、
老後の時間を有意義に使うことができます。

孫と楽しく遊ぶこともできるでしょう。

生涯にかかる医療費だって、
かなり少なくなるはずですよ。

足腰の筋肉を鍛えておくことは、
かなり効率のいい投資なのです。

だから、健康という資産を増やしておく。

はい。

いかがでしょうか。

資産というのは、お金、という狭義の理解ではなく、
もっと広義の意味合いとして理解すべきなのです。

すなわち、人生を豊かにするもの、です。

あなたにとって、人生を豊かにするものとは何なのか。

ここを整理して、

それを手に入れるために投資をするのです。

そして、

投資の仕方がうまくなってきたら、

さらに投資の仕方を工夫してください。

投資の再配分です。

投資の仕方をアップデートするのです。

すると得られる結果も、アップデートしていきます。

資産が増えてきても、投資の再配分です。

いまのじぶんにできることで むりなく アップデート です。

いま じぶんにできることで なにをするか です。

それには、あなたの資源を知らなければなりません。

これが、己を知る、ということなのです。

己を知る。

ここで思い出していただきたいのが、マーケティングです。

11章では、このようにお伝えしました。

↓

もし今以上の結果を手に入れたいなら、

そのためにはどおおおおおおおおおしても、

何かしらのマーケティングが必要である。

そのマーケティングとは、

「己を知る」ことを通して「彼を知る」プロセスであり、
そうすれば「百戦危うからず」の戦略が実現できるのです。

自分軸とユーザー目線の統合。

ここに今よりも一歩二歩近づくことができたとする…

あなたの人生に何が起きるでしょうか？

そして、統合できるようになるには、

その前に、何が起きる必要があるでしょうか？

↑

ここを突き詰めていくのが、己のマネジメントの実践です。

マーケティングとイノベーションの両極を
行ったり来たりしながら、

よりよいマーケティングを行い、
よりよいイノベーションを起こす。

その結果として、

新規集客がうまくいったり、

リピーターが増えていったり、

顧客単価が上がっていったり、

売る商品が増えていったり、

それらを自動化する仕組みが増えていく、ということなのです。

はい。

これでイノベーションの章は終わりです。

いかがだったでしょうか。

あなたの自分軸のヒントが得られたでしょうか。

さて。

自分軸の教科書もついにフィナーレとなります。

いろんなテーマを扱ってきましたが、

満足していただけただけでしょうか？

現代は、VUCA の時代と言われています。

VUCA とは、

Volatility (変動性・不安定さ)

Uncertainty (不確実性・不確定さ)

Complexity (複雑性)

Ambiguity (曖昧性・不明確さ)

です。

1990 年代後半にアメリカ合衆国で軍事用語として発生したが、

2010年代になってビジネスの業界でも使われるようになり、
「今は VUCA の世界になった」というような文脈で使われます。

つまり、先の見通しが立たない時代です。

これまでは敷かれたレールに乗れば成功できた時代でした。

ところが、あまりにも変化が早いし予測が困難になってきた。
だから、世界が変化するたびにその都度正解を求めるのは、
非効率だし、もはや無意味となってきたのです。

そこで、注目を浴びているのが、アート思考、です。

自分だけのものの見方で世界を見つめ

自分なりの答えを生み出し

それによって新たな問いを導き出す思考。

それがアート思考です。

問題解決思考ではなく、課題発見思考、に近いです。

あなたは、

現実には答えが 1 つという問題は意外と少ない

ということをご存じでしょうか。

たとえば、高校生までは数学でも答えがある問題が出されますが、
大学以上の数学は解なしという問題が多々あるのです。

テスト用の問題と、現実の問題は違うのです。

1つの決まりきった答えではないのが現実なのです。

ビジネスでもそうですし、
人間関係でもそうですよね。

学校お勉強頭だと社会で役に立たないのは、
答えが1つじゃない問題に取り組むからなのです。

そして！

コンサル業界もマッキンゼーなどが行ってきた
従来の手法が行き詰まっていることをご存じでしょうか？

ロジカルシンキングの限界です。

ロジカルに分析して正しい答えを導き出す手法で、

コンサルティングをしてきたコンサルファームですが、
いまは MBA を取る人は減ってきているそうです。

そして、その代わりに、超エリートは、
アート思考を学びに大学院に行っているのだそうです。

つまり、美意識を鍛えているのです。

自分なりのものさしで世界を見る力です。

つまり、自分軸のことです。

それは従来のロジックではなく、
自分軸をどう取り入れるかという新たなロジックです。

いまあなたが自分軸に関心を持ち、学ばれていることは、
時流に乗っていることです。

VUCA の時代に生き抜く力になると思います。

しかも、人生 100 年時代と言われます。

使える時間という資源が大幅に増えていくので、

投資の再配分をしていかないといけないのです。

自分も大事に、家族も大事に、関わる人も大事にし、
あらゆる資産を増やしていく人生戦略。

マーケティング+イノベーション=マネジメント

これが分離から統合への道であり、
ビジネスと人生を本当の意味で成功させる道なのです。

最後に質問です。

1章から13章までを一言でまとめるとすると、
あなただったら、どうまとめますか？

ちょっと考えてみてください。

要するに、これまでの内容は何なのか。

一言で言うと何なのか。

考えてみましたか？

よろしいでしょうか？

はい、それでは私の結論をお伝えします。

それは、

自分を愛する。

です。

1章ではこのようにお伝えしました。

↓

まずしてほしいことは、

言葉の力を使って自分自身を肯定する、ということです。

肯定するのはどんな内容でもいいのですが、たとえば、

私は毎月 50 万円稼いでもいい。

私は毎月 100 万円稼いでもいい。

私は毎月 300 万円稼いでもいい。

私は仕事にやりがいを求めてもいい。

私は好きな趣味をしてもいい。

私は感情を素直に表現してもいい。

私は幸せになっていい。

私は世の中から求められる生き方をしてもいい。

私は情報発信で成功してもいい。

私はもっと美味しいものを食べてもいい

私は旅行で楽しい時間を過ごしてもいい

このように自分を肯定するのです。

これは自分自身に許可を与えるということでもあります。

自分を肯定するときにはもしかすると
反射的に否定したくなる自分が出てくるかも知れません。

どんな人の心にも批評家の自分が住んでいます。

いやいや、そんなの自分には無理だよ。

そんな高望みしなくても生きていけるし。

みんな我慢して生きてるんだからそんなわがまま言えないよ。

そんなこと言ったら奥さんを怒らせそう。またはかわいそう。

いろんな否定のセリフを投げかけてきます。

↑

無意識のうちに自分を否定したり、自分を縛り付けてしまうと、
何をやってもうまくいかなくなってしまいます。

だから、

自分を愛する。

私はここにすべてが帰結されていくと思うのですが、
あなたはどう思われるでしょうか？

ぜひあなたの答えも見つけてください。

自分だけのものの見方で世界を見つめ
自分なりの答えを生み出し
それによって新たな問いを導き出す思考。

このアート思考をこういうところにも発揮してみてください。

以上、おつかれさまでした。

あとは、個別セッションです。

この個別セッションでも、
イノベーションを起こすヒントを提供します。

では、お話できることを楽しみにしています。