

# 成功哲学を哲学する

## 【美しいのは誰か】

前回「美しさ」についてのメルマガを出したところ、数人からですが

「〇〇さんは美しいと思いますか」

という質問のメールをいただきました。僕が前回のメルマガで言いたかったのは、そういう「客観的な美しさ」について云々という話ではなく、

### 「自分で美しさを感じられる人間であれ」

ということなのですが、僕の筆力が足らずに、少しだけ誤解させてしまったかもしれません。僕個人としては、こういう質問に対しては、

「それを僕に聞いてどうするのか」

というくらいの感想しか思い浮かばないというのが正直なところです。

だって、僕が美しいと思ったら、その人は美しいのでしょうか。

僕が醜いと思ったら、その人は醜いのでしょうか。

そうではないですよ。

そんな「答え合わせ」などという幻想を追い求めていないで、そんな時間があるなら一段階でも自分の感性を磨いてください、というのが僕のメッセージだったわけです。

ただ、こういう質問をしたくなる気持ちも、よくわかります。というのも、これらの質問を読んでいて感じるのは、この人たちは実は純粹に質問をしているのではなく、

## 「私は〇〇さんを美しいとは思わないのですが、いかがですか」

という、ある種の「同意」を求めているな、ということだからです。

前回、久々にこの業界を見渡してみてもげんなりした、ということを書きましたが、確かにあまりにも残念な人達が多すぎて、しかもそういう人達が影響力を持ちすぎていて、あたかも彼らが推奨するやり方こそが

「唯一正しい」

ものであり、それをやらないのは

「言い訳ばかりしているチキン野郎」

であると見なされかねない風潮があること、それは間違いないと思います。だから、僕みたいな人間に「同意」してもらわないと、どうしても自分の感性に1%くらい自信が持てなくなる。その1%から、まるでダムの決壊のように、不安が溢れてくる。そういうことだと、思うのです。

そういう人達にひとつ言えるのは、別に心配しなくてよい、ということです。

常識的に見て、気持ち悪いやつは気持ち悪いのであって、

「ビジネスとはそういうものなのです」

と彼らが開き直るのであれば、そいつにはその程度の脳ミソと実力しかない、ということすら自ら告白しているにすぎないのですから。

気にすることはありません。

自信満々に、自分の道を歩けばよい。

いつかきちんと述べようと思いますが、僕は2013年のキーワードは

「メッキが剥がれる時代」

だと考えています。

このキーワードは「調和」という僕が去年から言っているキーワードと足並みを揃えるものですが、いずれにしても、2013年から「偽物」が徐々にあぶり出され始めることでしょう。大百科を出した6年前もそういうことが起こりましたが、また一周して、ある種の「耐性菌」みたいなものが生まれてしまった。それは良くも悪くもある変化だと僕は判断しています。

変化があれば、必ず良い面と悪い面が存在します。そのよい面だけをできるだけ残し、逆に言えば悪い面を改善しながら更なる変化をしていくことが「進化」です。2013年から始まる「メッキ剥がれ」は、さすがにすぐに「悪い面」の本格的な淘汰まではいかないと思いますが、それでも、誰が本物なのかが、誰にでも分かるようになるという意味で、ある種の「進化」をもたらせると思います。

もし、あなたの感性が正しく、美しくないと思う人が本当に美しくなかったとしたら、2013年中に、何らかの兆候が見えるはずです。だから、黙ってても消えていく人のことなど気にしないで、メッキではない自分を作ることに、1秒でも多くを費やしてほしいと思うのです。

率直に言って、彼らにはこちらの貴重な思考時間を与える価値もないのですから。

## 【成功哲学ではなぜ成功しないか】

で、ようやく本題に入ってまいります。めでたくそういう「本物」の時代の幕開けを迎えるにあたり、成功するビジネスの基本について、あらためてお話ししておきたいと思います。

「あらためて」と言っているくらいなので、内容的には当たり前の話です。当たり前で地味な話なのですが、同時にほとんどの人が腑に落ちていない話でもあります。

腑に落ちない理由もわかります。

なので、僕もできるだけ腑に落ちるように頑張ってみますので、腑に落とすように頑張ってみてください。

ところで、成功哲学では、時折

### 「まず自分が味わいなさい、それから他人と分かち合いなさい」

というようなことが言われていたりするようです。

僕個人的には、これは実は結構大事なことを言っていると思っています。一部で誤解されているようですが、僕は成功哲学そのものにはとても好意的で、多くの場合真実を語っていると思っています。僕が懐疑的で、批判しているのは、それを「語る人」とそれを「読む人」です。

というのも、成功哲学や自己啓発というのは、わざとどうにでも解釈できるように書いてあるものなので、読み手の「解釈力」みたいなものが問われてきます。その文章が意味している事実の一つなはずなのに、それこそ無数の解釈が可能になることが多いために、誤った解釈をして一生懸命実践してしまうと、頑張れば頑張るほど大変に残念なことになってしまう、と。

ましてや、それを書いている人が中途半端な知能しか持たない人間だったりすると、事態は大参事で、言葉がロクに理解できない人間同士の伝言ゲームみたいになってしまう。初めの人「ありがとう」という言葉を伝えたのに、最後に来たら「お前バカ」と伝わっていた、みたいなことになるわけです。

なので、正直に言えば、成功哲学や自己啓発というものは、ある程度モノが分かるようになってから読むべきものであって、最初から読んでいるとほとんどの人は路頭に迷う瀕死の仔羊になるのではないかなあと僕は思います。一つ言えるのは、自己啓発書を「本当に」読むのは、哲学書を読むよりも難しい、ということです。

だから、世の中の成功哲学書や自己啓発書を読んでもほとんどの人が成功できない理由は2つあって、

1. 書いている人がバカ
2. 読んでいる人がバカ

という構造的な二大バカ無限ループがそれです。

この無限ループが理解されると、なぜ世の中には成功哲学オタクや自己啓発ジブシーみたいな人間が溢れるのかの理屈が理解できます。これによって、やればやるほど伝言ゲームのように「真実」から遠ざかるので、延々と成功を哲学し自己を啓発する本やセミナーにお金を注ぎ込み続けないといけなくなるのですね。売り手が儲かっちゃって儲かっちゃって笑いが止まらないのも理解できます。

## 【本当に味わうことのできるもの】

まあ、いずれにせよ、そういう特徴的な文体で書かれるのが成功哲学なので、この「自分が味わってから分かち合おう」というのも、ずいぶんいろいろな解釈が可能です。

例えば、

「私がわずか三ヶ月で1億円稼いだ方法をあなたに教えます」

というドリームサイトを見つけたとしますね。

それがナイトメアサイトである可能性はおそらく検討せずにコンテンツなりレターなりを読み進めると思いますが、この手のサイトは一見すると

「自分が味わったことを分かち合うサイト」

に感じます。だって、「自分が三ヶ月で一億円稼いだ→それを分かち合う」という感じに見えるから。

でも、僕は実際は違うと思います。

有料か無料か、などは関係ありません。

もっと本質的な部分です。

おそらくこのサイトの主が味わったのは（仮に1億円稼いだのが真実だったとして）、

### まぐれで1億円を手にし、そのあぶく銭でした贅沢

でしょう。

もちろん、その人が稼いだ方法はまぐれではないかもしれませんが。あぶく銭でもないかもしれません。でも、「三ヶ月で一億円稼いだ方法」それ自体を味わったことはないと思います。彼らはあくまでも、結果を味わったのです。

結果に至るまでの「プロセス」を「味わう」ことは、大変に難しいことです。

僕も、哲学書を味わったことはあるし、その結果をセミナーの受講生と分かち合ったことはありますが、

「哲学書を理解する方法」

それ自体は、かなり意識しないと「味わえない」と実感しています。というか、そもそもその「方法」などは普通味わいたいと思っているようなものでもないし、味わっても別に美味しくないのです。だから普通は味わえない。

それは起業家でも経営者でもマーケターでもコピーライターでも何でもなく、  
純粹に

「教育者」

の視点だからです。

## 【イノセントな原始人】

「稼ぐこと」に一番興味がある起業家やマーケターなどには、絶対にたどりつけない領域で、プライオリティの一番上に

「誰かに教えたい、誰かの成長を助けたい」

というタイプの「欲」がないと、この「プロセス」を味わうことは決してできません。

「私がわずか三ヶ月で1億円稼いだ方法をあなたに教えます」

という場合、おそらくその「ノウハウ」を教えてくれるのだと思いますが、そういう「プロセス」というのは、そうですね、ちょうど登山のようなもので、一本の決まった道があるわけでは全くないのです。

### 人には得意な道があり、不得意な道がある。

そういう当たり前のことを踏まえると、その「プロセス」を教える作業は、途端に途方もなく難しくなります。

「ここを登りなさい、私はそれで頂上に着いたから」

と言うのはバカでもできます。

まぐれで登頂できた人にだって言える。

でもそれはただの体験談。

一方で、

### 「目の前にいる人にとってのベストの道」

を示すことができるのは、ある意味で選ばれた人だけです。

1000回その山を踏破したとか、そこまで登ってはいないけど「山」というものについて異常に詳しいとか、あるいはもっとも重要なことに

### 「山は当然として、人間というものに造詣が深い」

という資質が必要になると思います。

なぜなら、人間について、目の前の人に対して興味関心がなければ、「その人」にとってのベストなど分かるはずもないからです。

そう考えると、1億円稼いだとか、1兆円稼いだとか、それ自体は大変すごいことなのですが、それを果たして「正しく分かち合う」ことがその人たちにできるのかどうかと考えた時に、僕は激しく疑問なのです。

「目の前の人」と「自分の利益」と、どっちに関心があるのかなあ、と。

一回その山の頂上に着いただけなのに、その山の頂上の景色を味わっただけなのに、それをあたかも「正しく登頂する方法」を分かち合う、という風にすり替えているだけなのではないか、と。

つまり、

### 「味わう」ために必要な力と「分かち合う」ために必要な力は別

なのではなからうか、と。

東京大学を卒業した先生が必ずしも教えるのがうまいわけではないように、その二つは区別する必要があると思います。

で、僕が見る限り、この二つを満たした人というのは、どの業界にも多くないのです。

予備校講師をやっていた時代も、「教えるのはうまいけど自力で問題が解けない先生」か「問題は大変良く解けるけど、教えるのが残念な先生」のどちらかの先生がほとんどでした。



生徒の成績がいいのは、当然両方を満たした先生のクラスです。

昨今ネット界隈でブイブイ言わせている人のサイトを見てみると、

「俺は三ヶ月で東大に受かったぞ、その方法を教えよう」

と言っているだけに見えるわけですが、その方法で他の人も受かるのかどうかということ、そしてあんたの教える実力は、ということの2点が、全く無視されていることが大変気になる今日この頃ではあります。

わざと重要な点をすり替えているのか、本人も無自覚なのか。

僕はおそらく後者だと思います。

なぜなら、そんな巧妙なすり替えを行える知力があるなら、そもそも論としてこんな寒いサイト作るわけがないからです。だから彼らは、おそらく巨額詐欺を企てる悪人なのではなく、単にイノセントな原始人なのだろうと、僕は思っていたりするのです。

## 【成功の二段階】

そう考えてくると、

「まず自分が味わいなさい、それから他人と分かち合いなさい」

という一文は、ビジネスを通して成功していくという観点から見た時、

「まずは起業家として成功しなさい、それから教育者として成功しなさい」

という意味ではないだろうかという解釈が可能になります。

この意味が、分かるでしょうか。

起業家としていくら成功しても、その事実は「分かち合う」ことを一切担保し

てはくれないのだ、と。そういうことを言っていると僕は思うのです。

この境地に至って初めて、僕がセミナーで言い続けている

「利他主義」

の本当の意味が理解できます。

利他主義、というのは読んで字の如し、利己（私利私欲）のためではなく利他（他利他欲）のために生き、ビジネスをやりなさい、ということですが、程度の低い人がこれを見聞きすると反射的に

「そんな綺麗事を言ってたってビジネスでは成功できないんだよ」

と吐き捨てるわけです。

違うのです。

これは、全く綺麗事なんかではない。

そんなことを言っているから、その人はいつまでも成功できないのです。

起業家として成功した後は、教育者として成功して行って、初めて人間として成功できる。そういう“成功二段階説”を、僕らは今学びつつあるわけですが、この「教育者」はもはや起業家ではなく、利己の世界に生きていては絶対にならないものなのです。ロジックが全く異なる存在ですから。

教育者とは

「誰かの成功をサポートすることが自分の成功」

となっている状態の人のことであって、それはまさに「利他」の精神である、と。

しかし聡明なる脳ミソをお持ちの人ならば誰もが感じるように、「相手の成功が自分の成功」になっているわけですから、それは結局、

## 「自分の成功のために生きている」

とも言えるわけで。

その意味で、教育者としての利他主義は、裏側から見れば究極の利己主義でもあるのです。このように利他主義と利己主義は表裏一体ですが、どちらが表に来ているのかで意味が全く変わります。僕が

「まず自分が味わいなさい、それから他人と分かち合いなさい」

という一文を

「まずは起業家として成功しなさい、それから教育者として成功しなさい」

と解釈した背景には様々な根拠がありますが、最も重要なのは、

## 「すぐれた起業家には、根本に教育者の資質が見えている」

という様々な実証研究が証明した事実です。純粹に利己的な人でも、条件さえそろえば「ある程度の」金銭的成功を手にすることは可能です。しかし今見ているような本質的な成功は、どうしてもこの「教育者」としての視点が不可欠になる。

## **【教育者という生き方】**

言葉の理解に齟齬があるといけないので一応説明しておきますが、僕がここで「教育者」と言っているのは、別にみんな学校の先生になりなさいとか、情報販売しなさいとか、あるいはセミナーを開きなさいとか、そういうことでは全くありません。

そうではなく、教育者とは

## 「未来を作る人」

のことを指しています。未来を作るのは若い世代である、と考えれば、学校の先生になったり塾の先生になったりするのも一つの手でしょう。未来を作るのは元気のあるベンチャー企業である、と考えれば、投資家になるのも一つの手だと思います。その意味で僕は本当の投資家は尊敬していますが、投機家は全くバカにしています（優秀な投機家には、全く別の有意味な役割がありますが）。

カウンセラーや医者、トレーナー、コーチなど、直接的に人の不調和を改善していくような職業の人もちろん教育者です。ただし、この人たちが「職業」としてそれを行った時、「作業」としてそれをこなしたとき、それは全く教育者ではなくなります。

官僚や政治家になって、未来のために制度改革をすること、それも「教育者」に含まれます。今のようにそういう志のない政治家と、政治家に絶望して自己保身に走るサラリーマン体質になってしまった官僚とでは、それも難しいと思いますが、本来彼らは国の未来の土台を作る教育者なのです。

このように、広い意味で「誰かを育てること」「誰かの成功をサポートすること」「誰かの才能を開花させること」などなどが、未来を、次の時代を作っていくのです。

「世界をよくする」「社会貢献する」方法はそれこそ無数にありますが、一番ダイレクトにそれが可能になるのが、僕は「教育者」だと思うのです。武田信玄ではないですが、社会は人、時代は人であると、僕は信じていますから。

自分でビジネスを行うのであれば、起業家として、経済的に成功するのは単なるステップでしかありません。そこに、本当の成功などというものはない。自分はなぜ起業したのか、自分と世界をどうしたかったのか、そういう問いかけを常に行う必要があります。この問いかけを行っていると、人は“自然と”教育者になっていきます。

### 「誰かの悩みを解決するのがビジネス」

とはどの教科書にも書いてあることですが、これは結局「誰かを助けること」が最初の目的にきているわけですね。

「助けたいから、このビジネスを行う（だから、結果として成功する）」

と。

だからこれを愚直に行える人は、絶対に成功するのです。次のステップである教育者の視点がすでに含まれているから。

しかし残念なことに、ほとんどの人は

「自分が儲けたいから、誰かを助けて成功したい」

と余計な枕が乗かってしまう。

これでは、いくら頑張っても成功しません。

だって、今見てきた成功「法則」に反しているのだから。

## 【満足した豚か、不満足な人間か】

僕はしばしば不安になることがあります。様々な場面で、さまざまな人から

「人間って、幸せになるために生きてるんですよね」

という類の発言を聞くからです。果たして、人間は「幸せになるために」生きているのでしょうか。本当に、いつか幸せになれるのでしょうか。

仮に、そうだとしましょう。では、根本的な問いですが、人間は、どうやったら幸せになれるのですか？

「そんなの人それぞれ、その人が幸せだと思ったら幸せなんじゃないですか」

という答えもあるでしょう。それはもちろんそうかもしれませぬ。しかし僕が聞いているのはそういうことではなく、

## 「その人が幸せを感じるための条件はいったい何なのか」

ということです。「そんなのも人それぞれでしょう」という答えもあるかもしれませんが、そうやって言ってしまったら、究極的にはあらゆるものが「人それぞれ」になってしまいます。そうなれば、そういう人達に限って大好きな成功「法則」などというものは原理的に存在できなくなってしまいます。

何か共通の条件があるからこそ、「法則」と言えるのですから。

例えば、先ほど例に挙げた「まず自分が味わいなさい」はどうでしょうか。これを「まず自分が幸せになりなさい」と解釈することは、自然に聞こえませんか。そして「そのあとで、その幸せを分かち合いなさい」と。うんうん、もっともだ、となるでしょう。これいかにも成功法則っぽい。

## 僕が言いたいのは、これが決定的に間違った解釈だ、ということです。

こういう解釈を「勝手に」してしまうから、その人たちは死ぬまで成功できないのです。そして何より恐ろしいのは、こういう解釈が「多くの人にとって」ごく自然になされてしまうという点です（だからこそ成功者はいつの時代も少なく、その価値が守られるということも言えるのですが）。

よく考えてほしいのですが、「幸せ」を手に入れるということは、完全に満足し、安心し、全てが満たされ、平穏になるということです。そうなった時、人間はどうなるのでしょうか。いや、人間に限りません、満足した動物はどうなるのでしょうか。

そう、何もしなくなります。ジョン・スチュアート・ミルという現代に多大な影響を与えた思想家がいますが、彼は

**「満足な豚であるより、不満足な人間である方が良い。同じく、満足な愚者であるより、不満足なソクラテスである方が良い。」**

という有名な言葉を残しています。これもここだけ読めば様々な解釈が可能ですが、要は「満足したらそこで人間は終わりなんだよ」ということを言っているわけです。彼の著書から関連部分を引用しますと、

「感受能力の低いものは、それを十分満足させる機会にもっとも恵まれているが、豊かな天分をもつ者は、いつも、自分の求めうる幸福が、この世では不完全なものでしかないと感じるであろうことはいうまでもない。」

という箇所があります。要するに、愚鈍な人間は、豚と同じで、腹が満たされ、寝るところがあつて、適度にセックスでもできればそれで満足するけれど、そうでない人間は、自分の求めている幸福というものが「愛」とか「正義」とか「善」とか「公正さ」とかいろいろと高次元なものから成ることを知っているために、常に不満足である、と。そういうポジティブな意味での不満足が、人間として意味のある人生を作る原動力になるのだ、と。

そう言っているのです。

僕はごく最近のセミナーで、

### 「幸せは、死んでから得たらいいじゃない」

ということを言いました。だって、生きている以上幸せを手に入れることはできないのだから。本当に手に入れたければ、死ぬしかない、というのが僕の考えですし、世の中に無数の宗教が存在して「死後の世界」を語るのも、そういう理由からなのです。

ですから、「まず自分が幸せになりなさい、そのあとでその幸せを分かち合いなさい」は、もっともらしく聞こえるけれど、残念ながら

### 「成功とは真逆」

に進む道なのです。そもそも幸せはパンやリンゴのように分かち合えるような物質ではないですし、「幸せ」を手に入れるということは、そこで一回人生の最終目的を達成してしまいますので、その意味でその人の人生は終了します。つまり「味わったら（＝満足したら）終わり」になってしまうわけですが、これは天下の成功法則、そんなことを言うはずがないのです。

「さっさと満足して人生終わりなさい」なんて成功法則、聞いたことないですよ。

違うのです。成功法則は、常に

### 「適切に次のステージに進め」

ということを行っているだけなのです。そしてその「適切」な道を示してくれている。しかし普通はそう解釈できません。なぜならそういう人生はチャレンジの連続で、生半可な人間には「辛い」からです。辛い人生より、ふわふわと幸せな感じのするお花畑人生が良い、普通はそう思います。だから、人は自然とそういう解釈をしてしまうのです。そのせいで、全てが空回りしてしまう。

繰り返しますが、幸福は生きている間は決して手に入りません。いわば、目の前にあるニンジンです。目の前にいつもニンジンがあるから、生き物は生きることこだわれるのです。常に走るモチベーションが沸いてくるのです。

### 健全なモチベーションは、ポジティブな不満足から生まれる。

ある生き物が自然淘汰に打ち勝ち、進化を遂げるためにこのニジンは不可欠ですが、幸福感などというものは邪魔なだけで不必要です。人類が歴史のどこかで「完全に満足した豚もしくはバカ」になっていたら、今の我々はいないでしょう。その時点で淘汰されてしまうから。僕らはずっと、先祖代々、不満足なのです。そして、これからも。

だから、「幸福になるために頑張る」というのは生き方としては素直だけれど、決して手に入らないものなのだとすることを、理解しておく必要があります。僕は、そんな当たり前のことすら考えないばかりに、燃え尽き症候群みたいなことになってしまう人を、たくさん見てきました。

もったいないとしか言いようがない。頑張って頑張って世界の役に立って、その先にあるのが虚無感と絶望だけだったら、何のための人生だったのか、と。

## 【人生の意味とはなんなのか】

目の前の「幸福」と名付けられたニジンを手に入れようとひたすら走っている我々は、それが「決して手に入らないものである」と突然告げられました。



我々は、今後何を目指して走ればいいのでしょうか？

僕は、手に入らないことが分かっているなら、エンジンを求めて走ってもいいと思います。実際、それは両立します。「手に入らないと知っただけで、それを求めて走ることができる」のです。なぜなら、それは意識の問題ではなく、生き物としての本能の問題だからです。だから、素直に生きればよい。

どうしても意識を納得させたいのであれば、以下のトルストイの言葉がヒントになるかもしれません。これもごく最近のセミナーで紹介した言葉ですが、人生について非常に重要なことを言っています。

「生命とは全体的な現象であると同時に、連続的な分解と結合の総体であると言える。生命とは何らかの結果を示すと同時に何らかのプロセスを示していて、誰でもその意味は了解できるが、しかしその定義を明確に説明できるものはおそらくいない。にもかかわらず、誰でもこの意味を理解できる。」

ここでトルストイは、2つのことを言っていることに気が付くでしょうか。

1. 人生は一義的にはプロセスである。
2. 人生の意味は言葉では定義できないが「わかる」ものである。

つまり、

「エンジン追い求めて走っててもいいじゃない、その走っていること自体が楽しいのだから。人間なら、そこに意味を見いだせるだろう？」

ということを行っているわけですね。

繰り返しますが、「自分の幸福のために」何かをすることそれ自体は問題ではありません。問題なのは、「手に入るものだ」と錯覚してしまうことと、それゆえに「何が何でも手に入れよう」としてしてしまうことです。こういう生き方をし出すと、途端に「美しさ」が消えます。なぜなら、それはトルストイが教えてくれたような、人生の本質を見失った生き方だからです。人生の本質はあくまでもプロセスにあり、またそのプロセスに意味を見出すことにあるのだ、ということをお忘れなくください。

ちなみにトルストイは、成功哲学というものを考える上で非常に重要な人物の一人です。一般的にはただの文豪としてしか認識されていないと思いますが、哲学者も、宗教家も、文豪も、歌手も、詩人も、画家も、彫刻家も、医者だってなんでもいいのですが、一流を極めた人というのは、「成功哲学者」として極めて重要です。その中でもトルストイは、特殊な事情により頭一つ抜きんでて重要なのです。先に登場したミルも重要ですが、それ以上に重要です。

世の中で成功哲学を語っている人のうち、一体どれだけの人が成功哲学としてミルやトルストイを読んだのだろうか、僕は甚だ疑問でなりません。成功哲学の本を1万冊読んでも、40年かけて10万冊読んでも、成功哲学の本質は理解できません。だからこそ、成功「哲学」なのです。そんなこともわからない人たちが「コーチ」的な仕事をしていることが、僕には信じられない。

ビジネス書を1万冊読めばそれでアップルが作れるのか、と。そんなバカげたことは誰も言わないのに、なぜ成功哲学に関しては、成功哲学書を数冊読めば成功できる、みたいな「確信」を持ってしまう人が大量発生するのか、と。

成功哲学は、とても難しい。先ほども言いましたが、目安として、哲学書を読めないなら、手を出さない方がいいと僕は思います。人生を破壊するという意味で、成功哲学は極めて切れ味の鋭い諸刃の剣だと思いますので。

## 【成功法則に従うために】

では、成功哲学をその本質から理解し、成功の「法則」に従うためには、そしてまんまと成功していくためには、何が必要になるのでしょうか。僕が思うに、それは3つのパートからなるような気がします。

1. 正しい知識・知能
2. 正しい思い
3. それらを実現できるだけの実力

この3つのいずれかが欠けただけで、成功はあつという間にぐらついてしまう、と言えるでしょう。この3つのいずれかが欠けている人を、僕は「偽物」と呼び「メッキ」と呼んでいると理解してください。

ひとつやふたつを満たしている人は山ほどいます。今ネットでブイブイ言わせているあの人も、きっとどれかを持っているのでしょう。人よりも少し知識があつて、経験もあつて、実力も多少ある、みたいな人が時流に乗ってしまえば、交通事故的にドーンと稼げたりしますから。

ただ、3つ全てを満たしている人、特に高いレベルで満たしている人は、ほぼいないのではないのでしょうか。そうすると、彼らの「成功」は、時が経つにつれてメッキが剥がれ落ちてくることになります。

例えば、正しい知識や知能がなかった場合、成功哲学を読んでも正しく解釈できない、ビジネス書を読んでも間違つて理解する、などということが起こります。「企業は利益を追求するものだ」などという一文を見つけて守銭奴になったりする。「イチローがヒットを打つのが仕事であるように、起業家は金を儲けるのが仕事」とか何とか言われていた時期もあります。これは大変残念なことです。イチローに謝ってほしい。

イチローは、ヒットを打つのが仕事なのではありません。イチローは「結果として」ヒットが打っているだけで、彼の仕事はその途中、プロセスです。プロセスを丁寧に、誰よりも丁寧に遂行するからこそ、彼は誰よりも結果を出せるというだけなのです。ヒットを打てばいいのだったら、莫大な年俸の一部でピッチャーを買収すればいい、という話になってしまいます。買収に使った金額と年俸とを比較し、費用対効果がプラスであればそういう「ビジネス」としては成功になる。

世の中で「起業家」と呼ばれ、大層稼いだらしい人でも、この程度のことすらわからない知能しか持ち合わせていないのが普通なのです。僕の印象ですが、一般的に起業家というのは、僕も含めて、良くも悪くも、頭は悪いかもしれませぬ。だからこそ、起業なんてことをするのです。

ただ、悲しいことに、僕がここで言う「頭の悪さ」は良い面も悪い面も兼ね備えたものですが、多くの起業家は、単なるバカであることが多い。1500社のうち1社しか、3年以上もたないなんてデータがあつたりしますが、それは起業の厳しさを教えているというよりも、起業家の愚かさを物語るデータだと僕は感じます。

成功するために天才である必要は全くないと思いますが、やっぱり閾値を超えてバカだと、起業に限らずもうどうしようもないというのが、正直なところ  
です。きっと彼らにはこのレポートを読み切ることもできないでしょう。

また、それ以上に、思いがない、というのは致命的です。「思い」はこの中で最も重要なものだと僕は思います。思いがなければ、どんなに勉強家でも、どんなに実践経験が豊富でも、最終的に「善を為せない」という意味で全く無意味  
です。

この点について、僕は割と原理主義的であり耽美主義的です。人は、善を為す  
ために生きるべきと思うし、美しくあるために生きるべきと思っています。そ  
ういう思いがないなら、もちろん今は大人になったので死ねとまでは言わない  
けれど、でもせめて僕らに迷惑をかけないどこか辺境の地で、ひっそりと生き  
ていてほしいと願う者です。

ただ、もちろん僕は「これこそが善だ！」という何かを知っているわけではあ  
りません。トルストイが「人生の意味は誰も説明できないけれどみんな知っ  
ている」と言ったように、

### 「我々は善を定義することはできないが、それが何かを知っている」

と言った、ムーアという偉大な哲学者がいます。複数の賢人が同じことを言う  
時、僕はそこに「法則」の気配を感じとりますが、ただそれは今深入りすべき  
ことではないので、割愛します。今わかってほしいのは、

### 「客観的な善、正解としての善などを探すのではない」

ということです。もし正解としての善があるというならば、トルストイにこう  
言わなければなりません。

「人生の意味は、言葉で説明できるよ、正解の人生と不正解の人生が明確にあ  
るんだ。」

もちろんそういう哲学的な立場を取る人もいますが、僕はそういう立場を取り  
ません。「客観的には説明できないけれど、でもみんなわかる」という曖昧な立  
場です。だからこそ、成功法則も

「客観的な書き方はできないけれど、なぜかみんなにあてはまる法則」

という極めて曖昧な存在としての、存在意義があるのです。こういう点で、成功法則を理解するのは、とても難しい。善とは何かを明確に理解できる人は、きっと成功法則についても理解できます。でもできないなら、成功法則についてもできません。哲学書より難しいと言ったのは、こういう背景があるからです。

さて、最後の実力についての項目は、一般的には「一番重要」なこととされているようですが、僕の中ではもっとも重要度が低いものです。なぜなら、1と2があればいつかは伴うものだから。だから、そんなに気にするべきものでもないかなと思うんですね。

「1億円稼いだ人」がいて、隣に「10億円稼いだ人」がいたとする。実力が全てだ、と思っている偏狭な人の目には、10億円稼いだ人の方が10倍素晴らしい人で、10倍成功した人に映るわけですが、そんなバカな話はないですよ。こうやって説明されればほとんどの人がその論法の可笑しさに気づくのですが、なぜか「彼ら」のサイトを見ているときには気が付かない。

ただ同時に、少なくとも実力が伴わないうちは、思いや理想を実現することができません。これはどんなにサッカーを愛していても実力がなければ日本代表になれないのと同じことで、当たり前すぎる話です。だからこそ、

「実践」

が重要になってくるというわけなのです。善き心でひたすら学び、引きこもっている。これはこれである意味面白い生き方ですが、しかし自分が理想とする世界を作ることには、何ら貢献しません。

**僕らは、常に世界に関わる「参加者」であるべきです。**

人生の傍観者であってはいけない。人生を、そして世界をよりよくするために常に「参加」していく必要がある。そしてそのためには、知恵、思い、実力、そのすべてが要求されるのです。「参加」し続ければ、それが経験となり、知恵となり、ノウハウとなり、法則となり、「実力」を高めてくれます。実力が高ま

れば、より世界をよくすることができ、世界がよりよくなれば、また人生もよりよくなり、そうすればさらに世界をよりよくすることができ・・・という素晴らしいスパイラルに入ることができるようになるのです。

その意味で、知識も思いもあるのに実力がない人というのは、単なる「参加」不足です。早く外に出て来い、と。

## 【閉じこもる人々】

この「外に出て来い」というのは、さまざまな射程を持っています。もちろん、「成功哲学オタク」とか「ノウハウコレクター」みたいな人たちに「ちょっとは実践しなよ」という時に使うこともできます。また一方で、一見実践を重ね、結果を出している人たちについては、また違う意味で使うこともできます。

### 「君たち、古い殻をいい加減破ったら」

と。

ひとつ例を挙げましょう。

僕がネットビジネス大百科でコピーライティングの体系をおそらく日本で初めて、まともな形でお話ししてから、6年が経ちました。コピーライティングの本質を学ぼうと一生懸命学んでくれた人ももちろん知っていますが、多くの人は表面的にしか理解できず、またそのまま表面的に実践してしまった。

もちろん、表面的に使うだけでも表面的な結果は出ます。結果が出るものを作ったつもりですから。でも、それを「これが成功のルールだ！」とばかりに、バカのついで覚えよろしく何年も繰り返している姿を見るのは、正直苦笑いです。業界の超有名人が、大百科のレターをパクリ、コンテンツをパクリ、構成までパクリ、最後に開き直って「これがモデリングです」とドヤ顔をしていたことには心の底から感心しました。ああ、人間って、ここまで堕ちれるんだ、と。

その人たちは人として終わっているからほっとくとして、コピーライティングの世界で言えば、典型的なのは

## 「いまだに『影響力の武器』から進歩していない」

ということが挙げられると思います。影響力の武器は重要な著作ですし、一度は読むべきですが、しかし同時に25年近く前（四半世紀前！）に書かれた本であることを知らねばなりません。ネットを徘徊してみると、いまだにこの本をデルフォイの神託もしくは聖書のように崇めながら、

「人間の行動真理はすべてここに記されている！」

と必死で信仰している人が散見されます。特に、どうやらその筋では有名らしい人が書いたものを読んだりすると、そういう傾向が見られたりする。影響力の武器っぽく書くと、なぜだか不思議な説得力が生まれるのも罪なところですよ。

影響力の武器は社会心理学の研究書ですが、現代心理学において、社会心理学はもう廃れています。廃れている、というのは言い過ぎかもしれませんが、ここ25年の間に、特にここ10年余りの間に、数々の実証研究がおこなわれ、影響力の武器に書かれていた「○○の法則」的なものが、全く法則ではなかったことが示されているのです。

正確に言うと、

## 「特定の条件の下では、法則として機能することが多い」

くらいの意味合いになってきている。条件が変われば、全くカチッ・サーではなくなるわけです。影響力の武器は、今や「踏まえて乗り越えられた古典」であり、その意味でクラシックなのです（念のため、褒めています）。

心理学の「古典」という意味では、フロイトやユングにも同じことが言えます。コピーライティングというよりもカウンセリングなどに主に言えることですが、フロイトやユングを正直に研究している人などもう世界に存在しないのではないかと思います。彼らはクラシックとなりました。

くどいようですが、クラシックとは、時代を超えたという意味で、つまり否定されたのでは全くなく「踏まえて乗り越えられた」もの、言い換えれば「土台」となったもののことです。フロイトもユングもそういう意味でクラシックにな

った（彼らに関しては全く別の極めて重要な意義が生まれましたが）。

ところが、カウンセラーの多くはいまだにフロイトやユングから抜け出ることができていません。踏まえて乗り越えなければいけないのに、その場にしがみつき、止まり続けているのです。だから、結果を出すことができない。そういう意味で、彼らも「実力がない」と言えるでしょう。

結果を出すことができるカウンセラーというのは、僕が見る限り、意識的か無意識的かは関係なく、いずれもフロイトやユングを踏まえて乗り越えています。常に、自分の殻を破り、本当の意味で「進化」しているから結果が出せるのです。

さて、見事クラシックの地位を獲得した影響力の武器ですが、それを「崇拜」している「自称成功者」の方たちはきっと、ここ10年余りで行われた実験や研究の数々、影響力の武器で書かれた内容を明確に否定する我々人間の本質に関わる数々の発見について、全く無知であるばかりか、興味もないのだろうと思います。自分の成功体験という古い殻、old legacy にしがみついて、その外にある「真実」に目を向けようとすらしません。影響力の武器を、踏まえて乗り越えることすらできないのです。

その意味で、コピーライティングという観点から見れば、彼らはやはり進化を拒否した原始人みたいなものであるということが、残念ながら断言できてしまいます。まあ、それで美味しいものがいっぱい食べられて、高いマンションに住んで、いかつい車に乗れるのだから、満足した豚として、それでいいでしょう。

そう考えると、彼らはパソコンを与えられたサルのようなものだと言うこともできるかもしれません。このキーを押せばバナナが出るのかな、ウホ、などとやっているだけで。以前偶然それでバナナがもらえたから、延々そのキーを押し続ける。

でも、実際に実験してみると、サルもさすがに何度もバナナがもらえないという体験をすれば、理解するのです、ああ、これじゃないんだな、ということ。一方彼らはもう10年以上も同じキーを押し続けているという意味で、サルよりもひどい脳ミソを持っているのかもしれません。それこそチャルディーニが笑っています。



「ほら、カチッ・サーだ。」

もつとも、ある特定の状況下では実際に人間より猿の方が優秀な成績を収めることも確認されていますので、ここで僕は必ずしも彼らをバカにしているだけではないのですが、それは今はどうでもいいことです。

大事なのは、古い殻に閉じこもっている原始人には、現代に要求される本当の意味での実力などない、という事実です。

## 【何のためのビジネスか】

さて、随分と長くなってきたので、この辺でまとめたいと思います。いろいろと書いてきましたが、そもそも僕が話したかったのは

### 「どうしたらビジネスで成功できるのか」

ということであり、それはつまり「成功するビジネスと失敗するビジネスを分けるものはなんなのか」について明らかにしたい、ということでもありました。そのために

「まず自分が味わいなさい、それから他人と分かち合いなさい」

という一文を解釈し、稼いで終わり、ではいつかはメッキが剥がれ落ちるということを見てきました。それはそもそも本来的成功とは呼べない、と。ビジネスという観点から見た時に成功とは二段ロケットになっていて、今ネットで見られる「成功者」たちは一段目のロケットを切り離れたところで一緒に落ちていってしまう人達だ、と。

すぐれた起業家は、すでにその段階で教育者の片鱗が垣間見えているものであり、常に誰かのために生きている。誰かを助けることと、自分を成長させ、より豊かな生活に導くことが、イコールで結ばれている、と。これを綺麗事として吐き捨ててしまう人はただのバカで、本当はある意味で残酷な現実をそのまま述べているだけなのだ、というとても重要なこともお話ししました。

そして満足した豚であるよりも不満足な人間でなければならない、ということも学びました。それこそが生物としての「進化の原動力」なのだ、と。成功法則を理解するための3要素、そして殻を破ることの重要性。

そういう様々なことを学んできた今、それらをまとめてビジネスを成功させることができる人と失敗させる人で決定的に違う要素を一言で述べるなら、

### 「自分のビジネスのために世界を見るのか、世界のために自分のビジネスを見るのか」

の違いなのだとと言えるのではないのでしょうか。

#### 「利他主義」

という言葉が最初の方で使いました。この意味を、本当の意味を理解できた人から、僕は成功していくのだと確信しています。誰かに媚びへつらって、自己犠牲の精神で尽くすのではない。かと言って「まずは自分が幸せにならないと！」とか「俺の理想はこれなんだ！」というエゴイズムを前面に出して生きるのでもない。その間にあるのが、いや、それらを適切に統合するのが、真の利他主義なのだ、と。求められているのは択一ではなく、「調和」なのです。

まずは、自分と自分のビジネスのために世界を見ているのか、それとも世界のために自分と自分のビジネスを見ているのか、どちらの目線を持っているのか、真摯に自らに問いかけてみてください。前者であったならば、そのままでは成功しません。このレポートを納得がいくまで読み直し、深いレベルで、成功とはなんであるかを、考えてください。

ただ、もしそうであっても、それに気が付いただけでも8割くらいは成功したようなものですから、残り2割、頑張って「改心」するよう努力をしていただければ何も心配することはありません。一番ダメなのは、「古い自分」に戻ってしまうこと。せっかく学んだのです。活かさなくては、人間ではないでしょう。是非、殻を破り続ける人間として、世界に参加する個人として、成功していただきたいと願っています。

## 【連絡先】

このレポートの文責はすべて木坂健宣にあります。もし重大な事実誤認などを発見しましたら、

[info@licensetostealcopywritingmasterclass.com](mailto:info@licensetostealcopywritingmasterclass.com)

のアドレスまでご一報いただければ幸いです。