

名前さま

こんばんは、木坂です。

先日某テレビの電話取材を受けました。

ワイドショーでよくある電話出演などではなく純粹な
「ご意見聞き」でしたので少しばかり答えましたが、
驚いたのが

「違法ダウンロード厳罰化について、何か面白い話などあれば・・・」

と切り出されたことです。

「何か面白い話」って。

結構真面目な経済番組だったのですが、まあ、今や
テレビというのはよくてもこんなもんなんでしょうね。

テレビを見なくなってもう何年経つかわかりませんが、
二度と見ることもないような気がした瞬間でした。

こう見えて、昔は結構テレビっ子だったんですけど、
なかなかどうして寂しいものです。

さて、今回はあまりにも久しぶりなのではじめましての方も
たくさんいると思うのですが、そんなことはお構いなしに

「成功と鼻血」

という日本人なら誰もが興味津々であろう話をしていきたいと
思います。

初めて僕のメルマガを読む人は

「こいつは何をイキナリ鼻血について熱く語っているんだ」

と思うかもしれませんが、最後まで読めば意味が分かるはずなので、
是非途中で投げ出さずに読み切ってほしいと思います。

あ、前から読んでいる人は分かっていると思いますが、
「である調」と「ですます調」は記事によって気分で
使い分けてます。

好き嫌いはあると思いますが、僕は内容によって
じっくりくる方で書いているだけなので、あまり気にせず
読んでいただければ。

目次

1. 成功と鼻血。

2. 就職についての致命的な勘違い。

1. 成功と鼻血。

世の中には、ものを持ち上げるだけで鼻血を出す希少な人種がいる。

それがパワーリフターだ。

彼らは、重たいバーベルを持ち上げたい気持ちが強すぎて、
時として本当に鼻血を出している。

つまりウェイトリフティングというのは、肉団子みたいな大男が、
目玉が飛び出るかのような形相で、鼻にティッシュを突っ込み、
400キロ以上を持ち上げる、この世のものとは思えない美しさを持った
芸術であると言える。

もちろん、想像している通り、到底市民権を得られる競技ではない。

美しくシェイプされた男女が優雅に氷上を舞うフィギュアスケート
などとは似ても似つかない。

一民間人としてウェイトトレーニングを趣味にしている程度の僕でさえ、

ジムではおばちゃんたちから白い目線を投げかけられる。

ここ日本では、一定以上の重さを持ち上げる一定以上体格の大きい人間は、差別の対象になるらしい。

5軒に1軒くらい、勝手に食事を大盛りしてくれる店がある。

デザートのアイスが隣の客の倍になっていたりする。

僕の風貌を見て半ば自動的にそうしてくれたのだろう。

気持ちはたまたま嬉しい。

だけど僕はこう見えて胃腸が繊細で、結構小食なんだヨ。

そんな僕の深い話はともかくとして、美しさからは対局にあると感じる人が多いであろうこのウェイトリフティング、僕個人的には美しさそのものであると感じる。

もちろんそこには世間に対する天邪鬼な気持ちがないわけではないが、もう少しちゃんといろんなことを、人並みに考えてのことだ。

見目で判断している人にはわからないだろうが、ウェイトリフティングには「人間」としての美しさがある。

オリンピックをみて多くの人が涙した、それと同じ理由だと言えばわかってもらえるだろうか。

一言で言うならば、瞬間の美だ。

その一瞬に一人の人間が花開いているからこそ、人は全くの他人事にも関わらずテレビの前で大声を上げ、涙を流すのである。

ハイデガーに影響されていることを暗に告白するようで少しだけ気恥ずかしいが、「人間」とは瞬間瞬間で完結するものであり、それゆえ瞬間の美とは、そのまま人間の美になる。

世界記録が出た瞬間、数十年ぶりにメダルを獲ったその瞬間、一見感動の瞬間はまさにその一瞬ののだが、その一瞬のために、選手は我々には想像もつかないような献身的な努力を日夜している。

その努力の結果の、成功なのだ。

そういう膨大な背景が（見えないとは言え）その一瞬に凝縮して感じられるから、僕らはなぜか感動する。

そしてその一人の人間の「成功物語」の象徴が最初に言った鼻血であり、その意味で成功と鼻血の間には蜜月の関係がある。

そこで今日は鼻血について考察してみたい。

思わず成功の話がメインになってしまうかもしれないが、あくまでも僕の気持ちは常に鼻血とともにあることは忘れないようにしながら読んでもらえるとうとううれしい。

ところで、我々はいったいどんな時に鼻血を出すという現実
直面するのだろうか？

まずはこの質問に答えるべく、鼻血が出る状況について具体的に考察していきたいと思う。

僕の度重なる分析と研究の結果によれば、鼻血が出るのは大きく分けて3パターンに分類される。

1. 物理的破壊
2. 興奮
3. 顔面の圧力上昇

の3パターンだ。

1は説明不要だろう。

もちろん何らかの理由で自分もしくは他人の指が一定以上の出力で鼻の穴に突っ込まれた場合や、ボールや電柱などが当たった場合などが該当する。

つまり、日々自分の鼻の穴の状況についてモニターを欠かさない我々にとって本質的に興味深くはあるが、しかしここでは全くもってどうでもいいものだ。

今、重要なのは2と3である。

2の場合は何かすごいものを目にしてテンションが不自然なほどに上がってしまった場合や、頭の中で展開される妄想が素敵すぎて知らず知らず血圧が上がりがすぎってしまった場合、あるいは明日の木坂セミナーが楽しみすぎて三日三晩眠れない日々を過ごした場合などが該当するだろう。

ちなみに僕のセミナーで鼻血を出したという報告は僕が記憶している限り受けていないが、失禁したという報告は受けている。

セミナーの内容が圧倒的だったのか、僕の恐怖が圧倒的だったのか、詳細はあえて聞かなかったが。

3は、単純に力み過ぎだ。

一見もっともトリビアルで、取るに足らないように見えるこの理由。

「単純に」と書いたが、この言葉にだまされてはいけない。

実際に力みすぎればわかるが、便秘が一週間続いていたとしても、よほど鼻の粘膜が弱い人を除いて、鼻血が出るほど力むことは容易ではない。

出産の場合に力みすぎて鼻血が出たという話すら聞かない。

つまり、力んで鼻血を出すというのは、論理的には可能なのだが、極めて実現可能性の乏しいことなのだ。

だから、何かアルマゲドン級に凄まじいことが起こらない限り、そんなに力むことは我々にはできないとすることができる。

冒頭の話に戻ろう。

なぜ鼻血が美しいのか。

それは「瞬間の美」であると言ったが、つまるところ、鼻血が出るほどその瞬間を追い込めるのかどうかということに凝縮できるからだ。

バーベルを持ち上げて鼻血を出すためには、必要条件として

鼻血が出るほど興奮し、鼻血が出るほど力んでいなければならない。

うっかりバーベルが鼻に当たっちゃった、などという裏ワザは禁止だ。

というか敵は400キロ以上のバーベルなのだから、それは「うっかり鼻血」などという軽微な事態では済まない。

そう考えると、やはり過度の興奮と力みが必要になる。

この二つの条件を満たすような状況、それはまさに「開花」しかないのであり、アリストテレスの言葉を借りればそれこそが「エネルゲイア」なのである。

その瞬間に

「あいつバカじゃねえの」

と周りから嘲笑されつつ陰口叩かれてしまうほどに自分の全存在を掛けることができ初めて、鼻血というものが噴出する。

赤ちゃんを真剣に分析し、ひたすら赤ちゃんの動きを真似ている室伏は、ただのバカ以外の何物でもない。

室伏を知らない人が、床に転がってバブバブやっている彼を見たら、超絶気持ち悪い光景だろう。

「あの熊みたいな大男はきっとバーベルで頭を打ったか何かして、幼児退行現象によってあんなことをしているんだ、かわいそうに・・・」

と同情されるかもしれない。

でも、だからこそ彼は世界屈指のアスリートなのだ。

自分が持っている気持ちとか、経験とか、スキルとか、そういうものをその一瞬にグッと凝縮して、世界に対して爆発させていく。

その驚くべきエネルギーを受け取った我々はしばし圧倒され、なぜだかわからないまま、感涙にむせぶのである。

「鼻血」と「その人の開花」は、その意味で同義語であると言える。

その意味で、鼻血は成功の象徴であると言うことができると、僕は思う。

一人の人間が、人間として「開花」すること、それに勝る感動はなく、それに勝る美しさもなく、そしてそれに勝る成功もない。

「成功したければ鼻血を出せ」というのは、そういう意味でのメタファーである。

これまでも何年も言い続けてきていることだけど、自分を開花させること、そういう体験なしに、これからの成功は語れない。

僕の場合を話そう。

僕は重さで言えば、200キロ程度が自分の限界だと思っているし、実際にチャレンジしてみてもそれ以上の重さは挙がらない。

ところが、その限界である200キロを扱って鼻血を出したこともないし、肉離れを起こしたこともないし、腱の断裂などの怪我をしたこともない。

僕が最後に鼻血を出したのはおそらく学生時代にラグビーでタックルをしたときだが、それは残念なことに「物理的破壊」である。

つまり、僕は今までの人生で、ここで述べてきたような崇高な鼻血を出したことがないのだ。

これは、そんなに瞬間を追い込むことができていない証拠である。

もちろん怪我をするようではむしろダメなのだが、そうはいつでも自分の限界を知り、その限界を超えるためにトレーニングをしているのだから、これでは甘いのではないかという思いが常につきまとう。

つまりこういうことだ。

人間には「真の」限界と心理的限界との二種類の限界があり、僕がバーベルを挙げるたびに限界と感じているもの、それは真の限界ではなく、単なる心理的限界なのではないか、と。

心理的限界。

こいつは随分手前にあるものだなあと高校生の頃から感じていたが、

今でもそれは変わっていない。

だとしたならば、僕が「これ以上は挙らないな」と判断している
その瞬間に訪れているもの、それはまさしくこの心理的限界なのではなかろうか。

僕が到達したい真の限界は、まだ遥か向こうにあるのではないだろうか。

学生の頃を思い出してほしい。

テストで100点を狙って、実際に100点が取れただろうか。

おそらくほとんどの場合、100点を狙って、やっと平均点を超えるくらい
だったのではないかと推測する。

もちろん僕だけが極端にバカだった可能性も残されているから断言はしないが、
あまり信じていたい現実ではないので、きっとほとんどの人はそうだとすることにしておく。

テストは100点を狙うと、100点が取れないものなのである。

この事実は、目標を設定してそこを目指して一生懸命努力して、
でも叶わない人の存在をうまいこと説明してくれる。

巷の成功哲学が自らを潤わせる依存ビジネスのために
ひた隠しにしている真理はいくつかあるが、
そのうちの一つを今ここで暴露しよう。

普通の人間というのは、

目標を目指したら、そこには到達しないようにできているのだ。

その当たり前前に経験してきたはずの事実から正面から向き合った人、
そういう人から成功への階段を上り始めることができるようになる。

つまり、常軌を逸した努力をしだすのである。

100点を狙って平均点だったその日から、3倍くらい勉強する。

そのくらい努力してようやく100点に近づける。

これは極めて重要な成功法則だ。

「人の3倍努力しよう」ということはよく聞くかもしれないが、
実際に重要なのは

「目標に向かう素直な努力ではその目標は達成できないようにできている」

という悲しい現実の方だ。

この事実認識なくして、「3倍努力しよう」などとは
単なるスローガン以上でも以下でもない、空虚な言説である。

時折、僕みたいなレターが書けないとか、知識が増えないとか、
筋肉が増えないとか、本が読めないとか、アイデアが出ないとか、
その手の悩みをいろいろ聞くが、実は解決策は簡単だ。

今述べてきた理屈に従えば、僕の三倍やれば僕くらいになれる、
ということがかなりの確率で断言することができる。

「イヤイヤそんなの無理でしょう」と思う人もいるのかもしれないが、
大丈夫、僕自身他人の三倍くらいしかやってないので、周りにいる人の
九倍やるだけで僕くらいにはなれるということだ。

これは簡単に思えないだろうか。

例えば、今日本人は平均で毎日10分ほど、読書をするらしい。

これはタイプミスではない。

1日約10分、それも漫画などを含めて、の読書時間だ。

これの9倍だから、たった90分。

毎日90分の読書は木坂に通ず。

通じたいかどうかはともかくとして、とにかく通じているのだ。

このメルマガを読んでいるくらいの人にとっては、

ものすごく簡単なことなんじゃないだろうか。

「毎日」というのは習慣にしないとどんなに些細なことでもそれなりに難しいのだけど、それでも人生のうち一年くらい頑張ってみる価値はあると思う。

毎日90分の読書。

僕はビジネス書、小説、漫画、自己啓発などそういう類いの本は読書時間に入れていないけれど、そんな細かいことは抜きにして、とにかく90分、やってみてほしい。

さらにその2倍の180分を確保して万全を期してもらってももちろんかまわない。

あつという間に木坂越えである。

越えるのが木坂なら、山も燃えない。

いいことばかりではないか。

さて、鼻血と成功の基本について学んだところで、この話も更なる発展を見せたいと思う。

更なる発展というくらいだから容量がかなりのバイト数になり、僕が勝手に課している「1メルマガ20キロバイト以内ルール」に抵触するので、これはまた次回。

成功者に共通する唯一の特徴などについて明らかになるので、鼻血を出しながら心待ちにしていってもらえると嬉しい。

2. 就職についての致命的な勘違い。

僕のメルマガをどのくらいの年齢層の人が主に読んでくれているのか
確かなことは分からないけれど、セミナーに来てくれる人たちの顔ぶれを
見ていると何となくメインとなる読者が分かるような気がします。

多くは20代～40代で、下は学生から上は高校生のパパやママ。

そこで、このくらいの層がダイレクトに関係する「就職」という
ことについて簡単にお話ししたいと思います。

と言いつつ、

1. 直接的に就職の真実について学びたい
2. 「きれいごと抜き」の企業の真実について学びたい
3. 世の中の見方を訓練したい

という3つの人種に特に役立つ記事だと思いますので、
実際は（毎度同じく）全国民に関係する話なのですが。

「就職」の危険性についてはもう去年くらいから直接的に
何度も手を変え品を変え、数々の例を示しながら論証してきているので
今更話すこともないかと思うのだけど、それでも実際問題就職をする人は
少なからずいるだろうと思います。

就職すること、それは「悪」ではなく「危険」なのだということを
僕は言い続けているだけだから、それを知りながら就職するのは
完全な自由と言えるでしょう。

だから僕は止めもしないし非難もしないのですが、しかし実際に
そういう人たちの話を聞いていると、多くの人が根本的かつ致命的な
勘違いをしているように思われるので、ここでその誤りを正しておこうと
思い、この記事を書いているというわけです。

同じ就職をするのでも、正しい認識の上で就職するのと、
誤解の上で就職するのとでは、数年後に雲泥の差になると思いますので。

さて、単刀直入ですが、「就職」とはなんでしょうか？

多くの人は

「会社からお給料をもらいながら、与えられた仕事をする事」

と考えているし、そう答えると思います。

一見何の問題もなさそうな答えですが、これは完全な間違いです。

もちろん、言葉だけを見れば、現象としては間違いではない。

しかし、実際には「根本的な」勘違いをはらんでいます。

それも、2つも。

今からその2つを見ていきますが、実はこのことは、ある企業に就職するということを、企業側の視点から考えてみればすぐに理解できることです。

例えば、ある企業が、月収20万円で木坂を雇うとしましょう。

木坂がもし、20万円以下の貢献しかなければ、木坂を雇えば雇うほど、企業は損をすることになりますね。

だから、木坂には少なくとも、20万円以上の働きを毎月してもらわなければなりません。

そのためにノルマを課したり、各種インセンティブを設けたり、迷惑極まりない飲みニケーションの場を設けたりします。

外資系であれば「君、雇ってるの無駄だからクビね」とすぐ言えるのですが、日本の企業はそれが言えない。

それはメンタリティとして言えないのではなく、法律で禁止されていて言えないのですが、とにかく言えない。

日本は先進国の中でも異常に解雇規制が厳しい部類に入りますが、それは裏返せば

「雇用コストが極めて高い」

ということを意味しています。

どういうことかと言うと、

「こいつ、20万で雇って、もし失敗だったら、どうするよ」

という心配が、簡単にクビにできない分外資系企業などに比べて極端に大きいということです。

これは雇用「コスト」だから、どこかに転嫁しないと、経営が成り立たなくなります。

売上げが減ってしまった、仕入れ値が上がってしまった、などのコストを価格に転嫁したり、給料削減に転嫁したりするのと同じこと構造ですね。

日本の雇用コストは非常に大きい。

ということは転嫁されるコストが非常に大きいということです。

この巨大なコストは、果たしてどこに転嫁できるでしょうか？

価格を上げる？

そんなことは普通は怖くてできないでしょう。

全員の給料を下げる？

それは鬼より怖い組合などが黙っていません。

場合によっては訴訟になります。

リストラはもっと問題になる。

役員報酬を下げる？

何で身銭を切らなければいけないのか、ぶつぶつ……。

企業年金などを減らす？

OBの顔はつぶせない、無理無理。

そうなる、もうコストを転嫁するところは一か所しかないわけです。

それが、新入社員の給料（を含めた待遇）です。

採用段階において、どこの馬の骨かわからないような奴を、
それなりの時間と費用（＝コスト）をかけて審査して、
一部を実際に採用する。

しかしその採用した人間が「本当に役に立つかどうか」は
全く不確実であり（＝コスト）、企業に損害を与えないかどうか
不安でもある。

そうだ、これらのコストを、採用するその人間に乗せてしまおう。

・・・というのが、基本的な考え方です。

ぶっちゃけて言ってしまうと、

「こいつが全く使えなくても企業にとっては気にならないくらいの
給料と待遇で雇用しようぜ」

と考えているということです。

簡単に言えば、大した働きは期待していないから、待遇もそれなりで、
ということ。

もちろんこの「働き」とは労働時間を意味していません。

あくまでも

生み出す付加価値

~~~~~

のことです。

つまり、日本の企業は、これと言って意味のある価値を生み出すことを、  
社員に期待していないのです。

だからイノベティブな仕事はできないし、誰でもできるような

つまらない仕事ばかりが回ってくることになる。

そもそもが低値安定の期待値ですから、せいぜい領収書の整理とか、  
コーヒー出すとか、コピー4000枚取るとか、無駄に訪問営業させるとか、  
その程度しかやらせることがないのです。

だから、「やり甲斐」なんか求めている就活生を見ると、  
あまりに憐れで悲しくなります。

そんなものは、最初の段階からあるはずないのです。

そんなに期待されていないのだ、ということをまずは理解しないと、  
絶望ばかりが大きくなります。

5年くらいして、

「お、こいつは給料の30倍くらいは働くようだぞ」

とそれなりに認知されてきてから、初めて「やり甲斐」などという  
言葉を口にする権利が与えられるのです。

まず、この企業サイドのメンタリティを理解していない人が  
あまりに多いということがひとつ。

次に、「企業からお給料をもらっている」という壮大な勘違いを  
している人があまりに多いということの説明をします。

今見てきたように、企業が企業として成り立っていくためには、  
必ず

「社員の働き>社員の給料」  
-----

という関係が成り立っていなければなりません。

僕の知り合いに、年間100台以上、高級車を売るセールスマンがいます。

これは驚異的な数字で、実際その人は関東で1番売っています。

仮にその車の販売価格が1000万円だとしましょう。

それを100台ですから、年間にその人が売っている金額は10億円になりますね。

さて、その人のお給料はいくらだと思いますか。

年間、1200万円です。

確かに、サラリーマンの桃源郷、夢の1000万円は超えています。

でも、その人が稼いだうち、9億9000万円近くは、その人の手元には残らないのです。

「社員の働き>社員の給料」になっていますね。

これが、会社が成り立つために必要なルールです。

一方で僕のように個人で仕事をしていると、基本的には  
売り上げ=収入、という関係が成り立ちます。

厳密に言えば各種経費や税金などがあるので丸々個人所得になるなどというバカげた話はないのですが、それでも、  
サラリーマンのように、10億円稼いで、1200万円しか  
もらえないなどということはありえません。

僕のやり方で年間10億円稼いだら、毎年都心の高級マンションが  
3戸くらいキャッシュで買えます。

これはどういうことか、深く考えたことはありますか？

「独立していると自分で自分の給料決められるからいいよなあ」

などというぼんやりした感想で終わっていたりしませんか？

「原価とか仕入れとかかからない仕事だからだろ？」

などと表面的なことを考えて自己完結してはもったいない。

そうではないのです。



決定的に何が重要なのかと言えば、

「企業は社員からピンハネをして成り立っているものである」

-----

という事実認識なのです。

その意味で、企業とは、ピンハネの集合体です。

10億円稼がせて、9億9000万円ピンハネしている。

その集合体が、企業なのだということです。

だから、就職するというのは、その企業からお給料をもらいに行く  
という事では決してありません。

むしろ正解は、自分が生み出した付加価値によって稼いだお金の中から、  
莫大な「みかじめ料」を支払いに行く、ということなのです。

お給料とは、その残りカスにすぎません。

いいですか。

お給料は有難くいただいているものではなく、ピンハネられた残りカスです。

あなたが生み出した価値は、本当はもっともっと巨大で、社会に対して  
お給料の何十倍も貢献したもののなのです。

そういうものに寄生して体液を吸い取って生きているのが  
企業の実態だということを理解しておいてほしいと思います。

日本企業は海外の経営者から

「良く言っても平凡な経営者、多くの場合、平凡ですらない経営者によって  
経営されている」

と言われることがあります。

旧日本軍からの伝統でしょうか、日本の組織は上に行くほどバカになるらしく、それは企業でも同じこと。

だから優秀な下っ端に寄生していないと、生きていけないのです。

ただ、僕は「ほら、就職なんてバカらしいんだ」といういつもの結論に今回も持っていきたくないわけではありません。

今回はあくまでも「それらのリスクを理解した上で就職する人」に向けて書いていますから。

この話で僕が言いたいのは、そういう寄生生物としての企業という実態を理解した上で、

「どうせ就職するなら、みかじめ料をケチるんじゃない」

---

ということです。

結局、どこに就職しようが、どれだけ貢献しようが、びっくりするくらいのピンハネが行われるわけです。

だったら、もうそんなものは初めから諦めて、自分が本当にやってみたい業界に就職したらいいじゃない、ということが言いたいのです。

これが世に聞く

「給料を目的にするな、やり甲斐で選べ」

という有難いお説教の、裏側にある真実です。

短期的なやり甲斐は、さっき述べた理由により期待できませんが、そうではなく、業界とか、ジャンルとか、そういう大きなくくりとして、自分が純粋に足を突っ込んでみたい企業を選びましょう、と。

そのためのみかじめ料が多少高くても、長い目で見たらその他も大して変わらんから、そんな些細なことを気にするでない、と。

就活の面接で

「御社の福利厚生はどうなっていますか」

などと史上最強に寒くて痛いことを聞いて人事担当者を  
しおしおのぱーにするんじゃない、と。

10億円稼いで1200万円のお給料をもらっている彼は、  
とても楽しそうに毎日を生きています。

僕が「独立すればそれだけで年収10倍くらいになるのに」と言うと、

「まあ、そうかもしれないけど独立したらこの車売れないから」

と言います。

99%のみかじめ料はすさまじいものを感じますが、それでも、  
こう笑顔で言えるような業界を選んだならば、みかじめ料50%でも  
毎日がストレスの連続の人に比べて、きっと何十倍も人生楽しいと思います。

以上2点、是非参考にしていただければ。

ではでは、今回はこの辺で。

結局20キロバイト超えてしまった・・・。

質問や感想、各種要望などがあればこのメルマガに  
返信してください。

ありがとうございました！

木坂

名前さま

こんばんは、木坂です。

前回鼻血の話を書いて、次回に続く的な終わり方をしたのですが、  
続きとして書いたものを読んでいると、どうにもこうにも  
おもしろくなかったので、ちょっと保留して、今回はまた別の話を  
したいと思います。

納得のいくものが書けたらまた送りますので、  
それまでお待ちくださいませ。

鼻血を出しながら貧血気味にお待ちいただいていたとしたら、  
本当にすいません。

ただまあ、鼻血的な話がなくなるだけで、テーマは一緒なのですが。

テーマ。

このメルマガを（ごく稀に）書いている意味というのは、  
一人でも多くの人に成功してほしいと思っているからですが、  
では成功とはなんであるかと言えば

「自分が生きたい自分の人生を生きることができる」

ということに他なりません。

自分が生きたい人生とはどういう人生なのか、その人生を  
どうデザインしたらいいのか、それを生きるにはどうしたらいいのか、  
そういう話を、手を変え品を変え、してきているつもりです。

じゃあ年に2回とか3回とかじゃなくてもっと書けよ、  
という声が一部から聞こえてきそうですが、ひとまずその声は  
聞こえないことにして、今日もまた手と品を変えた同じ話を  
したいと思います。

今回は、前回のメルマガに対していただいた感想をきっかけにしての  
記事が一つと、やはり前回のメルマガで書いた「就職の真実」の  
続編のようなものをひとつ、書いてみたいと思います。

（鼻血に比べれば）そんなに抽象度は高くないと思いますので、  
気軽に読んでみてください。

---

## 目次

1. 読者の感想から～美しさについて～

2. 大学へ行くのは無駄か。

---

1. 読者の感想から～美しさについて～

「鼻血は瞬間の美だ」という唐突なテーマに対して、あとで登場する星野君という方が大変に示唆に富む感想を送ってくれました。

あまり僕は読者の方からいただいたメールなどを紹介することはしないのですが、「美」の話は人間としての成功に直結するので、今回は一部を引用し、補足の意味も込めてコメントをつけたいと思います。

いただいたメールには、こう書かれていました。

「一方でふといた労働者や料理人が（男女関わらず）凄い美しかったりする。100円もしない屋台の焼きそばを作るオッサンの動作が美しすぎて、ずっと見入ってましたし、たまにそういう人が道端にいると嬉しかったりします。」

彼はこの時上海にいて、これはそこでの描写です。

この感想は「成功」について実を射た何かを捉えているなあと個人的には思います。

実を言うと、同じ感想を、数年前にも持ちました。

当時、僕のセミナーにある業界の第一人者の方が来てくれていて、その方の書籍を読んだときのことです。

その書籍は、悪く言えば「よくあるタイプの実用書」ではあったのですが、本編の真ん中くらいでしょうか、

「いい仕事をする人はその仕事姿が美しい」

という趣旨の記述がありました。

この一文に、大変感心したのです。

僕よりもだいぶ人生経験が豊富な方の本に対して「感心した」とは随分と大それた感想ですが、当時の僕は

「リアルタイムで出版される実用書に意味のある本はない」

と思っていたので、自分の傲慢さを認める大事な一撃になったことは間違いありません。

この書籍を書いた方と言うのは、おそらくその業界では知らない人がいないくらい有名な方で、ある種の第一人者的な位置におられる方なのですが、そして僕が人生で唯一、雑誌の対談を見開きで計10ページも受けた方なのですが、

「“美しさ”という観点から堂々と成功を語るのは新しいな」

と感銘を受けました。

もっと正直に言うと、自分以外にもそんな観点からさらっと語る人がいたのだな、という「やや傲慢」な視点からの感想だったのではあるわけですが。

それでも僕のように自分で企画したセミナーで美しさを語るのと、一般に販売する書籍で美しさを語るのとでは、若干意味が異なるような気がして、感心したのです

何かを突き詰めていくと、そこには必ず「美しさ」が現れる。

これは数千年前から洋の東西を問わず言われ続けてきたことであり、僕自身も強くそう感じます。

先の「いい仕事をする人」とは若干捉え所がなく感じるかもしれませんが、それはまさに15年くらい前に流行った

「いい仕事してますねえ」

と言う時の「いい仕事」であり、ものすごく簡潔に言い換えれば

「何かが成功している」

ということだと僕は理解しています。

なので、「いい仕事をする人」とは端的にそのジャンルで成功している人のことですね。

つまり、

成功と美しさとは、イコールで結ばれる関係にある

---

ということなのです。

僕らは、美しさとは何か、善とは何か、みたいなものを言葉で明確に定義することはできません。

歴史上の天才たちも、できませんでした。

それはおそらく定義すべきものでもないのだと個人的には思いますが、しかし不思議なことに、美とか善とかを感じることは、親からも学校の先生からも習ったことがないのに、できるのです。

その不思議に少しでも接近するために以前カントの「判断力批判」を読解する講座を開いたことがあります。理由はなんにせよ、僕らにはなぜかそういうものを認識する力が生まれながらに備わっている。

たとえば僕は昔、ライティングのセミナーか何かでいいレターは「売れるレター」ではない、という話をしました。

そうではなく、いいレターとは、本質的な意味で「美しいレター」である、と。

これは昨年末に行ったマネタイズセミナーでも言及したことだと

思います。

いいレターは、時に読んだ人が涙します（実際僕が書いた  
大百科のレターで涙した人が何人かいます）。

セールスのレターなんか読んで泣くわけがないと思うかもしれませんが、  
そういう力が、「いいレター」にはあるのです。

世の中には、謎のテンプレートなどを使うことが「いいレター」  
すなわち「売れるレター」を書く近道だと信じている人が  
少なくないようですが、これは表面的には正しい部分もあるとは言え、  
残念ながら根本的に間違っています。

定義にもよるのですが、「売れるレター」というものが  
問題集の答えのようにどこかに客観的に存在しているのではなく、  
実際には

「美しいレターはなぜか売れる」

という結果としての感覚だけが存在します。

星野君が見た焼きそば屋のオッサンのように、その美しさだけで、  
なぜか人がひきつけられてしまう。

しかしそれではあまりにもアレなので、僕のような人間が、  
必死になって言語化し、パターン化し、体系化し、多くの人にとって  
理解可能で、実践可能な形にして、提示する必要があるわけです。

こういう作業を長年してきて思うのは、最大の問題は、何と言っても  
「美しさとはなんであるか」がきちんと定義できないところだな、  
ということです。

美しさが定義できれば、それこそテンプレート化できます。

100人が100人正解にたどり着ける。

それが「定義」だからです。

僕自身そんなものが作れたら大変重宝します。

心身を削って、文字通り時に体調を崩しながら、文章を書く必要など



なくなるのですから。

しかし「美」などというものは、「成功」などというものは、  
あるいは「いい仕事」などというものは、本来的に定義が不可能なのです。

これの何が問題なのか。

もちろん「テンプレートが作れない」という、実務的な問題はありますが、  
それ以外に本質的な問題が2つあります。

ひとつには、そもそも美しさとはなんであるかを感じ取る感性の鈍い  
人間がそれを教えるようなコンテンツを作ったりしてしまうと、  
目も当てられないような残念なものが出来上がってしまう、ということです。

僕の、率直な感想を言わせていただくと、世の中に出回る書籍や情報商材、  
あるいはそれ的なセミナーなどの多くは、現状無益なばかりか有害であると  
感じています。

その理由が、ここにあるわけです。

つまり、それらを生み出した人たちが、お世辞にも美を感じる力があるとは、  
思えない。

確かに直接会ったわけではないので5%くらいは僕の直感が  
はずれている可能性はありますが、さすがに1万人近くの人を見てくると、  
世界的な聖人レベルの人から人間のゴミレベルの人まで見てくると、  
直接会わなくても大体その人の人となりが出て見えてしまうものなのです。

写真からでもわかりますし、動画でももちろんわかりますし、  
文章でもわかります。

ネットには幸か不幸かそのすべてがセットでありますので、  
よほどのことがない限り、僕の感覚は外れていないと思うのです。

そして本当の悲劇は、その先です。

つまり、そういうおそらくは美しくない(=本当には成功していない)  
人たちが生み出したものを、まんまと購入してしまう人が少なからず  
いるということです。

こういうものを購入して学んで信じてしまった人は、残念ながら、

しかし当然ながら、成功からものすごく遠ざかってしまいます。

高いお金を払って成功から遠のいているので本来なら  
大変な事態のはずなのですが、案外そのことは認識されません。

みんなあまりにも「気軽に」毒されています。

これが一つ目の問題です。

もう一つ決定的なのは、

もしかしたらあなたにはもう成功する資質がないかもしれない  
~~~~~

という、とても残酷な、しかし無視することのできない現実です。

それは

「詐欺師に騙された！」

などというその詐欺師とやらと同程度に下らない話ですらなく、
そもそも自分の問題として、成功する資質を自ら捨てつつある、
という13日の金曜日的な話なのです。

感性も肉体や脳ミソと同じで、正しく使わなければ錆びつき、
朽ち果てていきます。

朽ち果ててしまうと、ゴミみたいな本や情報商材やセミナーを
見抜くことができなくなり、悪臭漂う人間を見抜けなくなり、
ドンドンと「醜悪スパイラル」にハマりこみ、成功から見事に
遠ざかってしまうことに、ほとんどの人は気が付いていません。

いい情報商材を見抜く秘訣、いい書籍を見抜く秘訣、いいセミナーを
見抜く秘訣は、実は簡単です。

著者（講師、販売者など）が美しいかどうか
~~~~~

を判断すればよい。

ただそれだけなのです。

ガンジーの言を引くまでもなく、

「善きことを成すには善き手段でなければならない」

のであって、美しいこと（=成功）は美しい人にしか成せない。

例えば、

「毎日コピペを数分するだけで月取1000万円軽く超えちゃいました、必死に働くのがバカみたいです、あなたもこっちの世界に来ませんか、20万円僕にくれたら道案内しますよ、ちなみにアップセルで50万円と100万円がありますけどどちらも買って下さいね、そうしないと道案内できないかもしれませんから」

ということを行っている人が、果たして「美しい」可能性はどのくらいあるでしょう。

こういう世界が実際にあったらなんて楽に贅沢な暮らしができるだろう、今のこの苦しい生活から抜け出せるだろう、という一種の「魅惑」を感じることにそれ自体は否定しません。

僕だって、感じないわけじゃない。

だけど、人間としての真価が問われるのは、それを感じた後だと僕は思うのです。

つまり、どうやってその「誘惑」に打ち克つことができるのか、と。

数分コピペの世界に美を感じることは自由なのですが、あえて言えば、そこに美を感じるその感性はどこかが腐敗していると思います。

だから、そういう人の多くは何も成せないのです。

こんな簡単なことなのですが、多くの人は永遠に気が付かず、成仏できない（=本当に行くべき場所が分からない）地縛霊のように情報の海を彷徨い続け、気が付いたら友達も家族もお金も自分自身も、

すべて失っている。

アフィリエイトで一発逆転を狙って必死に頑張ったけど、  
残ったのはカスみたいなメルマガやゴミ以下の大量のペラサイト。

転売ビジネスで一獲千金を狙って死に物狂いで取り組んだけど、  
残ったのは誰もほしがらないガラクタの山。

それらを前にふと我に返った時が、本当の地獄でしょう。

ですが、これが生々しい現実なのです。

「本物を見抜きたければ本物に触れること」

「成功者になりたければ成功者に触れること」

とよく言われますが、これと同じことが美にも言えると思います。

つまり

「美しさを認識したければ、美しいものに触れること」

-----

と。

汚いものに触れていたら、当然自分も汚くなっていくのです。

汚くなれば、成功（＝美）からは遠ざかる。

だから、たとえ100億円稼いでいても、その人が「美しくない」人と  
感じるならば、決して近づいてはいけない。

自分の感性は、自分の成功の資質は、自分で守るしかないのです。

世の中には、稼いだ金額、ナンパに成功した人数、住んでる家の広さ、  
あたかもそういう「数字」で人を推し量るのが「科学的だ」ということを  
信じさせようとする人たちがいるようですが、数字では、その人の  
本当の意味での価値は計れません。

「あなたの子供の価値は、偏差値で決まります、それが全てです」

と言われたら、ムッとするでしょう？

当たり前のことです。

子供の価値は、そんなくだらない数字では計れない。

数字が理解できることと、数字で物事を計ることの間には、  
天と地ほどの開きがあるのです。

もちろん、偏差値しか取り柄がない人は、偏差値が全てだと、  
どうしても言いたくなるのでしょうか。

そういう意味では、そういう風に叫んでいる人というのは、

「私は他に見るべきものがない人間なんです」

と自ら叫んでいるのですから、実はとても可哀想な人なのです。

そう思うと、彼らを少しだけ生温かい目で見られるようになる気がします。

最近では僕はダイレクトにビジネスっぽい話を  
あまりしなくなりましたが、数年前そういう話をメインに  
していた時から、

「美しく稼ぐべきだ」

ということを一貫して主張していました。

63万円のコピーライティングセミナーを行った時、  
その題材で使った僕のレターのうちの1枚は、多くの人から  
「美しい」と言われたものでした（ちなみに言うとそのレターの  
成約率は75%以上です）。

その「美しく稼ぐ」「美しく成功する」というものを  
少しでも伝えられればと思い、和佐君とICCを行い、  
ネットビジネス大百科をリリースし、自分でも20以上の  
セミナーを企画し行ってきましたが、回を重ねるごとに

レベルが上がリ、受講者が限定されてきてしまい、今では

「木坂は地下に潜った」

などと言われるまでになってしまいました。

その「地下」は大変に意識の高い人だけが集い、僕としても可能性を感じることができ、居心地がよかったです、結果として、久しぶりに「地上」に出てみて見たこの業界は、とても美しくない人たちが、大手を振って活動する世界に逆戻りしてしまっていた。

北斗の拳って、現実になったのかなあ、と。

僕が「美しさ」にこだわってきたのは、美学でもなんでもないですし、哲学的な理由があるとか宗教的な理由があるとかそういうことでも全くなくて、単純に

「それが成功の真実だから」

というだけなのです。

全ての理由は、極論すれば後付けです。

僕は僕の信じる成功への最短経路を常にお話ししてきたつもりですし、幸いにも少なからずの受講生の方が、驚くような結果を出してきました。

本を出したとか、テレビに出たとか、何千万円稼いだとか、そういう俗物的なレベルなど超越してしまった人たちもいます。

そして僕の活動自体も、「業界」というくくりで比較してみたら、なんだか随分と毛色の違うものになってしまいました。

毛色が違うというか、あえて業界の慣行に従って

「美しくない」言い方をすれば、

「彼等とはそもそも次元が異なる」

ということになるでしょうか。

念のために言いますが、僕の次元が高いんじゃないですよ、

彼らの次元が地を這っているというだけで。

いずれにしても、違和感のぬぐえない、残念な業界になっ  
てしまっていることだけは、確かなように思います。

そう言えば、余談になりますが、この話を書いていた  
思い出したことがあります。

先日、久々にライトなエッセイ、「高倉健インタビューズ」とい  
う本を読みましたが、そこに僕の興味を引く高倉健の発言がありました。

仕事をあまり受けないのはどうしてかという質問に対しての  
答えだったと思いますが、曰く、

「魚釣りみたいに餌をポンと浮かべてただ流れを待つのではなく、  
ビジネスとして積極的にポイントポイント調べて、それにあった針を使い、  
餌を使い、一番いい季節を選ぶというやり方は、商売として絶対にあると思う」

と。

要は、来る者拒まず、当たれば儲けもの、ではなくて  
初めから自分の理想を決め打ちで狙ってもいいんじゃないか、という  
ことですね。

こういうことを94年の段階で言っていた高倉健は、個人的に天才的な  
ビジネスマンと言えらると思います。

実際に、彼はこのスタイルを今でも通し、最近では4～5年に  
1回しか仕事を受けないことで有名です。

その間も、常に肉体を管理し、演技を学び、いつでも撮影に入れる  
準備は当然しているわけで、それでこの頻度は、逆にすごいプロ魂としか  
言いようがないと、ただひたすら感心するばかりでした。

彼は

「待っているときはとても苦しい、ポンポン仕事を受ければ  
どれだけ楽なのだろうと思う」

と言っています。

これは、かっこつけてるわけでも、驕ってるわけでもなく、  
本音だと思います。

で、重要なのがここからで、彼はこういう仕事の受け方について、  
効率的では全くないということを自覚しながら、しかしなぜそのスタイルに  
こだわるのかと聞かれ、こう答えるのです。

「まずい餌の取り方をすると、姿が悪くなる」

-----

と。

ライオンとハイエナ、どちらの姿勢が悪いですか、一目瞭然でしょう、と。

要は、食えれば何でもいいんだ、どんどん食っちゃまえ、という動物は、  
姿勢が悪くなり、見た目からも品格や余裕のようなものが消え、  
生き方が下卑たものになり、そしてその肉そのものが臭くなっていく。

それは人間でも同じではないか、というわけです。

これを読んだとき、まさにその通り、と心の中で小さくガッツポーズを  
しました。

どのくらいの方がこの記述に感銘を受けてくれるかはわかりませんが、  
少なくとも僕が同じことを言うより、高倉健が言った方が、一般への  
訴求力はあると思うので、ついつい、ガッツポーズです。

僕のメルマガをずっと読み、セミナーに来てくれている人たちは、  
僕のビジネスのスタイルがまさにこのスタイルであることは  
よくわかってくれると思います。

でなければ、メルマガを毎日出し、「それなりの」セミナーを  
乱発し、適当に情報商材を作って出し、時々他人の情報商材や  
セミナーなどのアフィリエイトを混ぜて売り上げを最大化していくような、  
「王道」と言われるスタイルにするのが合理的だからです。



でも、そうではなく、僕はこういう美しくないやり方じゃなくても、圧倒的な結果を出せることを、自分のやり方として証明したい。

だから、10年近く、一貫してこのスタイルなのです。

「ほら、こういうやりの方が、人生楽しそうでしょう？」

ということをずっと身を持って見せ続けている（つもりな）のです。

このように、僕自身は男は黙ってサッポロビール、大事なことは背中で語ればいいのだと、どこかで思っている節がありますが、さすがに高倉健ほどの背中の説得力は皆無ですから、今日からさらにデッドリフトで追い込まなければなりませんね。

閑話休題。

さて、この高倉-木坂理論を踏まえると、なぜネットでたくさんのお金を稼いでいるらしい人たちが悪趣味に見えるのか、よくわかります。

確かにすごいかもしれないけど、ああはなりたくないなあ、となぜか思ってしまう、その理由が。

彼らは単に、ロクでもない仕事の仕方をしているから。

ただそれだけです。

彼らをハイエナと言ってしまったら、ハイエナが可哀想でしょうか。

一般に思われているのと違い、一部のハイエナはきちんと自分よりも強い動物を自らリスクを取って狩りに行きます。

しかし驚くべきことに、ここネットビジネスの世界では

「バカと初心者を相手にすれば儲かる」

~~~~~

ということが、あまりにも堂々と「ノウハウ」として教えられ、そして実践されています。

要するに、自分よりも弱いものから巻き上げればそれでいいじゃない、それが一番楽なんだから、ということです。

自分は一切のリスクを取らずにリスクの重要性を語り、バカを選んでいるのは自分なのに「バカは起業するな」とか言うわけですが、その発言に一切の説得力を感じないのは、僕だけなのでしょうか。

誤解しないでほしいのですが、僕がここで問題にしているのは純粋な意味での実力ではなく、やり方・動機の方です。

極端な話、善なる思いで実力がないのは仕方ないと思います。

それは努力すればいいのだから。

いつの日か、思いに実力がついてくるでしょう。

問題なのは、実力も思いもないケースです。

そういう人が、あまりにも多過ぎませんか、この世界、と。

僕は、イチローは美しいから打てるのだと確信しています。

彼が行ってきた全ての努力、全ての思考、そしてすべての失敗と成功が、彼の美しさを支え、彼に結果をもたらしています。

高倉健も同様に、美しいから、映画がヒットするし、今ではほとんど死滅してしまった「本当の役者」であると思います。

また、彼らについてさらに見逃せないことがあります。

いや、彼らに限らず、世の中で「成功者」と呼ばれていたり、「一流」と認識されていたりする人に共通のことです。

それは、

「自分に課すハードルの高さが尋常ではない」

ということ。

5年に1回しか仕事を受けなければ、

「あの高倉健が受けたのだから、120%素晴らしいはずだ」

と思われま。

毎年200本ヒットを打っていたら、今年も打って当然と思われる。

こういうハードルを「あえて」正面から受け止めていくところに、その潔い美しさに、一流の一流たるゆえんがあるのだと、僕は思うのです。

自分より弱いものだけを集めて、言葉巧みに高額なものを買わせ、セミナーでは質疑応答を拒否し、あるいはごまかし、気が付けば

「他力本願なバカが何を言ってるんだ」

とドロロンしているような、そういう人たちが決して一流になれないのは、決して成功者とは認められないのは、こういう根本的な「生き様」が醜悪だからに他なりません。

何も知らない老人を集めて100万円の羽毛布団を売りつけるのが「ビジネスである」とは、僕は認めたくない。

僕は久々にこの業界を見渡してみても、非常に暗い気持ちになりました。

ここで見聞するのは、あまりにも

「打てるから美しく見えるんだ、打てば何だっていいんだ」

式の言説ばかりだからです。

であるならば、どんなに汚いことをしても、打った（売った）もんがエライ、という全く醜い世界になってしまいます（実際にそう思っている人も中にはいるようですが）。

まったく恐ろしい限りですが、そういう現在の状況がありますので、この辺についても、久々に何かしらを言っておかなければならないなあと

思っています。

時間は、あるようでない。

正しい知識を持ち、正しい準備している人にとっては十分にあるし、彷徨っている人にとっては全くありません。

次回以降のメルマガで少しずつ思うところを述べていこうと思います。

もちろん紙面は無限ではありませんから、「成功」ということに関わる内容に絞ってお話する予定です。

とりあえず今回覚えておいてほしい成功キーワードは、

「美しさ」

という3文字です。

これだけでも、随分見える世界が変わると思いますので。

2. 大学へ行くのは無駄か。

前回のメルマガでは、就職というものについて

- ・仕事ではなく作業をもらいに行く
- ・給料をもらうのではなくみかじめ料を払いに行く

という二つの側面を解説いたしました。

結構共感のメールをいただいたので、調子に乗ってもう一つ、大学というものについてその本質を語りたいと思います。

ちなみに僕は大学を2年間で中退しています（正確には1年休学したので、3年間在籍したことにはなっていますが）。

つまり、僕個人としては

「大学に通っている意味は特にはない」

と結論付けたからそういう行動をとったわけです。

ですので、今回は「なぜ大学に通うのは無駄なのか」ということを中心にお話することになります。

大学というものを考えた時に、

「どうして大学に行くのだろうか？」

と真正面から考える高校生や中学生というのは、
そう多くないと思います。

実際、予備校で講師をしていた数年間で、そういう生徒に会ったことは
ありません。

いたとしても、何となく疑問に思ってもすぐに考えなかったことにして、
また受験勉強を再開する。

そんな感じでした。

みんな大学に行くのは「当然」という感じだったのです。

でも、理由は特にはない。

僕自身は、大学の願書に志望動機を書く欄があって、そこに

「哲学をベースに据えた新しい世界平和理論の構築を研究したい」

という趣旨のことを書きましたし、実際にそれを成すために
もっともよいであろう大学を探し、受験し、入学しました。

僕にとって大学に行く目的は明確だったのです。

ところが、そういう明確な思いで大学に行く人は、あまり多くありませんでした。

「みんな行くから」

そうね、君のクラスではみんな行くかもしれないね。

「親がとりあえず大学は出とけて言うから」

そうね、僕も言われたよでも辞めちゃったよ、辞めてよかったよ。

「就職で有利になるから」

そう言われてるけど、現実を知ると、そうでもないよ。

「新しい出会いがあるから」

それは中学でも高校でも言われたけど、学校以外に出会いはないのかな。

「サークルがやってみたいから」

サークルをやるのに4年間と400万円をかけるなんて、裕福だね。

確かに、医者になりたいとか、薬剤師になりたいとか、特殊な思いがあって行く人はいるでしょう。

そういう人は、その道を邁進すればいいと思います。

でもそんな人は、全体から見たら1%くらいのごく少数で、ほとんどの人は別段目的もなく大学に行くのです。

大学というのは、ビジネス的な観点から見れば

単なる「学位」の独占企業

~~~~~

にすぎません。

国家権力によってその独占を認められ、「お墨付き」をもらっているというだけで、僕らはその「学位」という資格を4年間と400万円というコストを投資して「買いに行く」のです。

壮大な「はじめてのおつかい」です。

もっと言えば、高校3年生の1年間と、受験のための予備校の費用、それに受験料とか、場合によっては殺伐としてくる家族関係とか、病んでくる精神とか、そういう諸々のコストがドンとかかっています。

そしてその多大なコストを投資して得られた学位という「資格」は、これからの時代を生き抜く力とは何ら関係がありません。

そう考えた時に、果たして大学にそれだけのコストをかける意味が、そして価値があるのかどうか、と。

大学の意味や価値について分析した研究は、大体その機能を二種類に分けて論じる傾向にあります。

ひとつは、人的資本の価値を上げているという説です。

要は、

「大学に通ってサークル出たりお勉強したりゼミに参加したりして、人間として成長できるじゃない」

ということです。

ただこれについてはほとんどの研究者が反対していますし、実際に僕らが通った経験からも、そんなことはない、と自信を持って言える気がしますよね。

こと日本の大学は、バカになることはあっても、人間として成長することは稀だと思うのです。

もうひとつの説ですが、大学は単なるシグナリングとしてのみ機能しているんじゃないか、という説です。

「シグナリング」とは聞きなれない概念かもしれませんが、  
例えば初対面で会った人が

「僕は東大を首席で卒業しています」

と言ったら、とりあえずすごい頭がいい人なのかなと、  
思いますよね。

その人の何を知ってるわけでもないのに、それを聞いただけで、  
そう感じてしまう。

これが「シグナリング」です。

「東大」という名前にはそれに特有のシグナルが、  
逆に偏差値が底辺の大学にはそれはそれで特有のシグナルがあり、  
それが「学歴社会」の土台にあります。

「学歴」が就職などに影響するのは、そういう各種のシグナルが  
採用担当者に出されていて、それを受けて判断するからです。

この大学＝シグナリング説については多くの研究者が賛同していて、  
学歴社会を生きる僕らの感覚ともある程度一致することだと思います。

かつてホリエモンが

「東大は、入ることに意味がある」

と断言してましたが、今簡単に見たように、僕は大部分が  
正しいと思います。

ホリエモンが言いたかったのは、もはや日本の大学には、  
シグナリングの機能しかない、ということなのです。

さてこのシグナリングですが、僕がもう何年もずっと言っているように、  
これからは人類総アーティストの時代、すなわち

超実力主義の時代

~~~~~^~~~~


になるわけですから、もはや必要がなくなります。

東大を出ても使えないやつは使えないですし、
淘汰されるやつは淘汰されます。

逆に僕のようにわずか2年で中退していても、
やることさえやり、為すことさえ為せば、例えば
自分の3倍くらい生きている、しかるべき業界の要人から
「先生」と呼ばれることができたりする。

今は、そしてこれからはより、そういう時代なのです。

その意味で、大学には行く必要がない、つまり大学進学は、
単なる機会損失になってしまったということが言えると思います。

人材育成もダメ、シグナルはもう必要ない、でも数年間と数百万円は
消費されるのですから。

なぜ、大学はこんなにダメになってしまったのか、という話は長くなるので、
またいつか機会があればさせていただきますが、代わりに(?)、
僕のセミナーに来てくれている二人の「一見」対照的な青年を
紹介しようと思います。

一人は、最近アフィリエイトの世界ではスーパースターに
なっていると和佐君から聞いたのですが、新田君という人です。

その彼から初めて相談されたことは

「京大の大学院を辞めるべきかどうか」

「就活をするべきかどうか」

「家をローンで買うべきかどうか」

などというある意味で微笑ましいことでした。

僕がどういうアドバイスをしたかは割愛しますが、
結果として彼は大学院を辞め、就活も辞めました。

もちろんローンも辞めたはずですが（個人的には未確認ですが）。

世間一般的には（かつて僕も散々言われましたが）

「もったいない」

ことをしたわけです。

結果、今はネット界のスーパースターで、気ままに車で旅行をして、多くの人の助けになり、サラリーマンの年収以上の月収がある。

果たして、「もったいない」ことをしていたのは、本当に新田君なのか、それとも一流大学を普通に卒業して、大企業に入社して、大きなローンを組んで小さな家を買った人なののでしょうか。

もう一人は、冒頭で登場した星野君という人です。

彼は、僕のセミナーに初めて来たときは大学生でした。

自分の唯一の財産である自転車売って、大学の授業料を滞納して、そのお金で僕のセミナーに来てくれました。

脳みそまで筋肉でできているような、まあ端的に言えばバカなのですが、そんな男でした。

でも、いつもセミナーでは一番前に座り、バカげた質問を連発して会場を白けさせてくれたナイスガイです。

その愛すべき彼は、今年から東京大学の大学院に通っています。

僕は、彼から東大の大学院に行こうと思うと言われた時、確か止めなかったと記憶しています。

「行きたいなら行けばいいじゃない、たぶん行けるから」

的なりアクションだったと思うのですが、記憶違ったら星野君ごめん。

いずれにせよ、僕は「行くな」とは言わなかった。

新田君には「辞めた方がいいよ」的なことをやんわり言ったような気がしているのですが（これも違ったらごめん）、星野君には、試験勉強の相談まで乗ったりしていました。

なぜ僕の対応が変わるのかと言えば、それは対応している人間が異なるからに決まっていますが、ただ、この二人は、先ほど「一見」対照的と言った通り、結果としてその本質は

「同じ方向に進んでいる」

と僕は理解しています。

つまり、

自分の足でちゃんと歩いていく人生に

~~~~~

向かっていると思うのです。

星野君の方が明らかにバカなので、毎回セミナーにとんでもない話を持ってきますが、それでも二人とも自分の足で歩き始めている感がある。

僕がセミナーやメルマガを通じて伝えたいのはこの

「自分の人生くらい、自分の足で完走しろよ」

ということだけなので、大変うれしく見えています。

そして彼らは、きっとこの先世の中と時代がどう変化しても、多くの「優秀な」人が溺死していく中、自分の力で生き延びていけると、僕は思うのです。

その力を、身に着けていっているから。

そんな二人を見ていると、「大学」などというものは、本質的な実力とはやはりなんの関係もないんだな、ということが強く感じられます。

星野君は大学に入りましたが、実際には大学の限界を知りながら入っているので、事実上大学院生っぽくありません。

雑誌の表紙を飾るような有名なアイドルのトレーナーとかの仕事

勝手に見つけてきたり、この時期に月に4回くらい中国に行って日本のオタク文化を一大ムーブメントにしようとガチャガチャ画策したり、アメリカでアラブの大富豪と友達になってタダで旅行してきたり、じゃあなんで大学院なんか行ったんですかと多くの人は思うような生き方なのですが、彼には彼の考えがあって、大学院入学を決めています。

この

「いろんなリスクや限界を知った上で、自分で主体的に決めている」

---

ということが、何よりも重要なのです。

この力を養うこと、と簡単に言いましたが実際は大変に努力を伴う作業にはなりますが、いずれにしてもこの力を養うことが、これからの時代を生き抜く上でまず重要になります。

そしてそれに対して、大学は無力であるばかりか、有害ですら、あるのです。

だから僕は、一般的に大学などには行く必要はないと、今は思っています。

もしお子様などいらっしゃいましたら、何か参考にしていただければ。

お子様関係なくとも、これからの時代の生き方として重要な指針を（ぼんやりと）述べたつもりですので、何かしら盗み取っていただければ、これ幸いです。

ではでは、今回はこの辺で。

今回は30キロバイトかー。

ちょっと考えないといかんなあ・・・。

質問や感想、各種要望などがあればこのメルマガに

返信してください。

ありがとうございました！

木坂