

名前さま

こんばんは、木坂です。

毎年恒例、新年のセミナーの最も早い先行募集が終わりました。

僕が主催しているセミナーの中で最も本格的な通年のコースを受講している方に限定したものです。

このコースを受講している方というのは、分母は数十人と限りなく小さいのですが、新年セミナーの申込み率95%と、例年よりもさらに高い申込み率となっています。

企画が良かったのか、皆さんの勉強意欲が高かったのか分かりませんが、大変ありがたいことです。

このメルマガでも、年内にはご紹介できると思います。

混迷の時代、激動の時代、何と呼んでもいいですが、この「過渡期」の荒波を泳ぎ切るためのセミナーをお届けします。

特に、この新年のセミナーは、一般のメルマガ読者の方が唯一参加できる講座ですので、僕は毎年新しい出会いを楽しみにしています。

ひとり、またひとりと、自分の人生を楽しみ、成功していく、そんな姿を見るのは、セミナー講師として、この上なく喜ばしい瞬間です。

それを、アリーナ席で見ることができる。

講師って、恵まれていると思います。

そんなセミナーの季節が、今年もまたやってきました。

いただくメールを読んでいると、たぶん、たくさんの方が楽しみにしてくださっているようなのですが、おそらく一番楽しみにしているのは、（いつものように）僕だと思います。

文章を書くのも好きですが、セミナーが一番生きてる実感がある。

ご興味あれば、是非ご参加ください。

ではでは、今回のメルマガ本編に参りましょう。

内容はタイトルの通りですが、あまりにも長くなってしまったので、記事を一つレポート化しました。

上述の通り僕は毎年この時期セミナーを開催していますが、僕の感覚とは裏腹に、一般的にはどうやら高額らしいので、どうしてもこれない人も出てきてしまう。

そういう人達のために、毎回レポートや音声を全員の方に無料で配布しています。

一応クリスマスプレゼント兼お年玉みたいな位置づけなので、「読みたい人はこちらにアドレスを！」みたいなことすらしていません。

全部直リンクです。

今年も配布します。

今回は、その第一弾です。

長くて読むのは少し疲れるかもしれませんが、是非印刷して読んでください（メルマガも印刷して読んでもらえると理解度が格段に上がります）。

印刷にかかる労力、時間、紙代、インク代など諸々のコストを遥かに上回るだけのものは提供しているつもりですので。

目次

1. これから淘汰される人の特徴。
2. 成功哲学で成功できる人、できない人。

-
1. これから淘汰される人の特徴。

ある日、目の前に、二人の男がいました。

一人は25歳くらい、もう一人はおそらく先輩でしょうか、35歳くらいの雰囲気だったと思います。

二人ともリクルートスーツと見分けがつかないよれよれのスーツを着て、何やら話していました。

【第一部：結婚】

後輩「自分もついに再来年結婚ですから・・・」

先輩「再来年って随分先だな、本当に結婚できるのか」

後「一応約束はしてもらってて・・・」

先「ならいいんだが」

後「だからいろいろとお金があるんですよね、考えてみると」

先「家とかな」

後「そうです、まだ借りるか買うかはわからないんですが・・・」

先「どっちにしても毎月の支払いがきついよな」

後「そうなんですよ・・・」

先「場所とかは決まってるのか」

後「一応、彼女の職場の近くというのは考えてます」

先「彼女思いだな、これまた随分と」

後「あと、家族サービスしないといけないから、大きめの車は必要ですよな」

先「大きめって、ワゴンとかか？」

後「そうです、そういう感じじゃないと、家族で移動できないと思うんで」

先「キャンプとか」

後「特に具体的な予定はないんですけど・・・」

先「予定もないのに車種は決まってるのか」

後「それを言われちゃうと・・・でも東京は道が狭いから大きな車は難しいのかな」

【第二部：出産と夫婦関係】

後「そういえば、お子さん何歳になりました？」

先「今年で4歳だ」

後「じゃあかわいい盛りですね」

先「まあな」

後「僕もいつかは父親になるんですかね、実感ないですけど」

先「初めは誰でも実感ないだろ、生まれたってしばらく実感ないんだぞ」

後「ええっ、そうなんですか？」

先「不思議とな」

後「でも子育てとか大変ですか、やっぱり」

先「そりゃあな、でもかみさんがほとんどやってくれてるから」

後「じゃあ奥さんに頭上がらないですね」

先「お前もそうなるさ」

後「やっぱりそうなっちゃうんですかねえ」

先「子供ができたら自分の話など聞いてくれなくなるぞ」

後「それマジですか？」

先「夫婦ってなそんなもんなんだ、今から心の準備しとけ」

【第三部：物欲】

先「家に車に出産費用、そのくらいか？」

後「そうですねえー・・・」

先「他にほしいものとかないのか？」

後「特にないんですよ」

先「趣味とかは？」

後「おいしいものとかは食べたいですけど、高い車とかは全然・・・」

先「ならあまり金もかからないかもな」

後「でもぶっちゃけ、ほしいものとかありますか？」

先「そう言われると、特に思いつかないなあ・・・」

後「なんだか、最近特にほしいものがないんですよね」

先「確かに。でもなんでなんだろうな？」

後「やっぱり、何でも買えちゃうからじゃないですか？」

先「というと？」

後「昔って物もあんまりなかったし、買いたくても買えなかった気がするんですよ」

先「そうだなあ」

後「でも今は買おうと思えば何でも買えちゃうんで、あえてほしくならない」

先「なるほどな、そういうことなのかもな」

【完】

これは、もちろん実話です。

僕が電車に乗っていた時、実際に耳にした言葉を、携帯でメールを打つふりしてメモし、それを元に（あまり正確ではないかもしれないけれど）再現したものになります。

あまりいい趣味とは言えないのですが、職業病なのか、性格なのか、公共の場では、他人の発言ばかりを聞いてはメモしている気がします

(だから、イヤホンを耳に突っ込んだり、ゲームに興じたり、漫画を読んだりしているのは、人生の無駄だと思っていたり)。

おそらく、ここで登場した二人のサラリーマンは、典型的なサラリーマンでしょう。

電車での移動中、仕事終わりの一杯、勤務中の昼休み、大体この手の他愛のない話が行われているのではないかと思うのです。

これに「上司の悪口」と「昨日のテレビの内容」が入ればもう9割はカバーできると言ったら、いろいろ怒られそうですが、いずれにしても、僕はそう思っています。

・・・大変悲しいお話をしなければならぬ時間がやってまいりました。

僕がここ数年ずっと言ってきたこと、そして去年の年末から、さらに力を入れて言ってきたことではあるのだけれど、これからの時代、特に2014年前後までで、最も淘汰されるのはここで登場した二人のような人間である、ということです。

あまり言葉にしたくはないことですが、淘汰されていることにすら気が付かないで、気が付いたらスラム暮らし、みたいなことになっている人も少なからず発生すると思います。

「そうか、こういう人たちは大変なんだなあ、可哀想に」

と特に何も考えずに思ってしまったかもしれないですが、いやいや、これは全く他人事ではない。

そういう危機感を持ってほしいために、僕はわざわざこの話を

書いているということ、分かっていただきたいです。

ここに登場した二人は、実在する二人ではあるけれど、しかし「象徴」としての二人は、

僕にもあなたにも誰の中にも、存在する

~~~~~

ということをおぼえてはいけないのだ、と。

それはちょうどオルテガが、「貴族と大衆」という二種類の間が存在するのではなく、「貴族性と大衆性」という二つの要素が一人の人間の中に同居していると言ったことと同じことと言えるでしょう。

だから、まずは、何はなくとも

「危機感を持つ」

ことが大切であるわけです。

自分も淘汰される素質があるのだという現実を、油断したら淘汰されるのだという悲しい事実を、まずは正面から認めなくてはスタートが切れません。

その上で、ここに登場した二人を題材に、これからの時代に淘汰されやすい人の特徴を、いくつか抽出しておこうと思います。

淘汰されやすい人の特徴を考えるにあたっていくつか指摘しておきたい点はあるのですが、今回はまとめて2つの

決定的な要素を指摘しておきたいと考えています。

それは

1. 想像力が貧困
2. 向上心がない

という2つです。

ただ、この、簡単な言葉に騙されないでほしいと心から願いながら、これを書きました。

本当に、本当に重要なことなので、絶対に

「ふーん」

で終わらせないでほしいと思うのです。

1に関しては、先輩後輩の会話中いくつかの場面で感じられますが、例えば「車が必要」と言っているところなどはどうでしょうか。

なぜ、「ほしい」という言葉を使わないのか、と。

僕は、言葉遣いには非常にうるさいので、こういうところが気になります。

うるさいというか、実際に目の前にいる人に言葉遣いをくどくどと説教することはまずないけれど、多分異常なほど細かいところまで聞いている、ということです。

特に、何気なく言っている言葉、無意識的に遣っている言葉には非常に注意します。

なぜならそこにこそ

「その人自身も自覚していない本心」

---

が現れるから。

ここで後輩君は「ほしい」ではなく「必要」と無意識に語っていますね。

僕がすっと席を立ち、「ねえねえ、どうして今必要って言ったの？」と聞いたところで、答えられないはずですよ。

無意識の用語選択だから。

しかし、この用語選択は極めて重要な情報を含んでいます。

「無意識」というものが存在するのかどうかという議論は今は省略しますが、彼の無意識は、彼に対して

「家族サービスのためには大きめの車が“必要”だよ」

と囁いたわけです。

この「無意識の囁き」の集合体が、その人の価値観の大きな部分を形成するわけですが、いずれにせよ、それによって彼は知らず知らずのうちにそれが「必要なのだ」と信じ込むに至る。

こうなってしまうと、なぜ必要なのか、本当に必要なのか、他に代替案はないのか、などといった当たり前の問いは、

よほどのことがない限りは生まれてきません。

生まれてきても、いつの間にやらかき消されてしまう。

つまり、無意識の囁きによって作られた自分の価値観の「外」にある世界に対して、全く想像力が働かない人間になってしまうということです。

あるいは、

「なんでも買えちゃうから何も欲しくなくなった」

発言についてはどうでしょうか。

「何でも買える」というのは、何を指してそう言っているのか、僕には全く分かりませんが、より重要なのは、十中八九、彼自身も全く分かっていないであろうということです。

例えば僕が彼くらいの年齢の時には、フランスに城を買おうとしていました。

パリから車で2時間くらい離れば、数百年の歴史を持つ、本物の城が、15億円も出せば買えたのです。

きっと、今は10億円くらいになっているのではないのでしょうか。

10億円なんて、東京だったら地震がきたらポキッと折れそうな、小さな汚い雑居ビルくらいしか買えません。

その城を買って、セミナーでも開けばものすごい面白いんじゃないかと考えたのですが、誰がフランスの山奥にセミナー受講に来るんだというごく当たり前のことを考えるに至り、思いとどまることができました。

真人間の要素が欠片でもあってよかった。

お父さんお母さんありがとう。

しかしこの後輩君に「ねえねえ、何でも買えるって言ったけど、15億円のお城は買えるの？バカなの？」と聞いたところで、ぽかーんとするだけだと思います。

そもそも論として、買えるとか買えないとか、自分の発言が正しかったか間違ってたか、などの議論にすら至らないでしょう。

彼は、そういう世界が存在するかどうかなんて考えられないのだから。

そういう話は、どちらかというとSFのカテゴリーに属すもので、不思議の国の出来事なのです。

でなければ「何だって買えちゃう」という驚くべき発言は絶対に出てこない。

このように、ここに描写したサラリーマンは、厳密な意味での想像力が極めて貧困であるということができると思います。

次に2の向上心についてですが、これは言い換えれば

今の世界でやりくりしようとしている

~~~~~

ということを意味しています。

別にセミナーに行かないからダメだとか、本を読んでなさそうだからダメだとか、スーツがダサいからダメだとか、そういうことではありません。

もっともっと手前の話で、そもそも自分の殻を破るという「視点」すらないということを指摘したいのです。

つまり、

「しんどいけど、がんばって今の世界でやりくりしている」

のではなく、これまた無意識的に、そういう価値観になっているということです。

メカニカルな現象として、価値観に隷従していると言ってもいいかもしれません。

それ以外の選択肢が初めからない、と言うこともできます。

この二人にとって、全ては「現在の延長」に存在していて、未来は当然のようにやってくるものですが、実際は違います。

実際にそうなら、リーマンショックは起こらなかったし、20年前にバブルは崩壊しなかった。

年功序列は崩れなかったし、シャープもパナソニックもソニーも世界が尊敬する大企業のままだった。

多くの賢い人の考えに反し、歴史は連続ではなく、非連続なのです。

少し前に流行ったブラックスワンは、それを「ブラックスワン」という言葉で概念化しただけで、特に目新しい何かを語っている

わけではありません。

実は、これだけ見ても明らかなように、「向上心のなさ」というのは巷では少し勘違いされています。

勉強熱心であるとか、目標が高いとか、そういうことは実は表面的な話で、その根本にあるのは

「自分の殻をいつもぶっ壊そうとしているかどうか」

~~~~~

であって、さらに言い換えれば「無意識の囁き」をきちんと相対化し、認識し、時には疑問を呈することができるのかどうか、ということなのです。

自分の小さな殻が壊せなければ、外の世界で変化があっても、不安とか恐怖とかプライドとか自意識とかいろいろなものが邪魔して、適切な判断と行動がとれなくなってしまうことは想像に難くないと思います。

一瞬の遅れが致命傷になる時代において、それは大きすぎるリスクと言わざるを得ないだろうと僕は思うのです。

要するに、想像力が貧困で向上心がないとどうなるかと言えば、

「激動の時代に対応できず、二極化が進むほどに“下側”に行くことになる」

ということだ、と。

僕はそう判断しています。

二極化が進むことは、避けられません。

絶対に避けられない。

この辺の話はもう1年以上前からしているから繰り返しません、  
そうなった時、アメリカなど格差の大きな国を見ればわかるように、  
99%の人間は“下側”で固定されてしまうことになります。

「固定される」というのもポイントで、実は自由の国アメリカでも、  
一発逆転のチャンスはほとんどありません。

だからこそ、アメリカン「ドリーム」なのです。

この「下側固定」を回避するために極めて重要な働きをするのが、

「自分の外の世界を認識し、進歩していけること」

であると、僕は考えています。

このような意味で、先に挙げた

1. 想像力が貧困
2. 向上心がない

という我々の中に巣食う二つの要素に対しては、特に強い危機感を  
持った方がいいと思うのです。

これを好き勝手させておくと、かなりの確率で、あと3年以内に  
淘汰されてしまうと、切実に感じるから。

さて、淘汰される人の特徴を挙げるだけではちょっと後味がよくないので、どういう感覚で生きていく人がよいのか、という話もしておきたいと思います。

スガシカオ、というアーティストをご存じでしょうか。

去年インディーズに下野した、脱サラアーティストです。

去年下野したわけだから、事務所との話し合いは一昨年からされていて、2010年の段階で、時代の変化を彼は感じ取って行動に移していた、ということになります。

僕は去年和佐君のセミナーでゲストでしゃべった時に、中島みゆきの歌を使いながら（歌いながら、ではありません）、

「アーティストは、感性で時代を読める。だから天才的なアーティストの動きや作品には注目した方がいい。」

ということをやっていたのだけれど、スガシカオも、やはり何かを感じていたのだと思うわけです。

2010年に行動に移しているということは、きっとその数年前から感じるころはあったはずで、それは僕が初めてこの業界で情報を発信しだした時期とほぼ重なっています。

だから、スガさんの曲はほとんど知らないけれど、彼には何となくシンパシーを勝手に感じていたりいなかったり。

そんな不気味なシンパシーはともかくとして、事務所から独立する際、事務所の社長はこんなことを言っていました。

「プロダクションやメーカーに依存するのではなく、アーティスト自らが発信して行くという、そんな新しいビジネス・モデルともいえる開拓への彼の固い意志です」

僕がもう6年前からずーっと言い続けていること、すなわち人類総アーティスト時代への移行ということ、スガさんは事務所社長に告げて去ったのだということでしょう。

賢明なる木坂メルマガ愛読者であるあなたは、そのどこが「新しいビジネスモデル」なのかということをおもうかもしれません。

世の中を見ていけば、そんなのはもう当たり前じゃないか、と。

しかし、その突っ込みは、芸能関係者にしてはいけないのです。

芸能界は、僕らが考えているよりも9倍くらい古い体質なのだから。

ネットビジネスは、大体普通のビジネスの5年くらい先を行っています。

その「普通のビジネス」の25年くらい後ろをついてきているのが、芸能というビジネスだと思えばそう遠くはありません。

まさに時代錯誤と言ってもいいレベルの、旧石器的古さなのです。

スガシカオという人は面白くて、そもそも30歳くらいで脱サラして歌手になったという、異色の経歴の持ち主です。

ある意味で小椋佳よりもラディカルなキャリアですが、彼がソニーのオーディションを受けた際、

「人として華がない」

というインド人もびっくりな理由で落とされていることが特に僕の気を引いて止まないことも、指摘しておきたいと思います。

「華がない」もなかなかパンチあるけど、「人として」って。

でも、人として華がない、いいじゃない、華なんか関係ないんだよ、これからの「アーティスト」ってのは、と華のない僕なんかは半ば自己弁護気味に思うのです。

だいたい華なんか関係あったら、僕は絶対に路上生活です。

セミナー受講したことある人は分かると思うけど、華なんかむしろ喰ってそうなんだから。

スガシカオ本人は、独立にあたって自身のブログで

「いまはさ、CD 売れないとか音楽冬の時代とか言っちゃって、  
ついつい萎縮してしまいがちだけど、可能性のあるところに飛び込まなきゃ、  
今より上には飛び出せないじゃない？」

と書いています。

これが全てです。

1. 想像力が貧困
2. 向上心がない

という二つの要素とは真逆の発想であることが、  
一目瞭然ではないでしょうか。

常に自分の殻を破ろうとし、外の世界を想像し、その可能性に賭け、  
努力し、飛び込み、飛びだす。

こういう人は、大成功するかどうかはわかりませんが、少なくとも、  
淘汰されることはありません。

いつでも自分の足で歩く訓練と覚悟ができているから。

僕は芸能界を、普通の人よりは知っているから、スガさんのこの決断が、  
どれだけのものであったか、よくわかります。

サラリーマンが会社辞めるのとは、全く意味が違うのです。

決断の重みが、全く違う。

もちろんサラリーマンの人にはサラリーマンの人の重みがあることは  
分かっていますが、客観的に見た場合、全く次元が違うのです。

芸能界とは、そういうところだということ。

だからこそ、彼は片耳の聴力を失ってしまいました。

サラリーマンを辞めて歌手になった時には失わなかった聴力を、  
事務所を辞めるだけで失うという事実が、芸能界という場所を  
部分的にですが、象徴しているように思います。

今は、辛い治療の末、ベストコンディションの時で7割くらいまでは  
聞こえる程度には回復したらしいですが、それでも、聴力を失うほどの

ストレスがどれほどのものか、僕らに想像できるかと言われれば、若干、自信がないと言わざるを得ません。

しかし彼はそれを受け止め、乗り越え、今は会場のブッキングも自分でやり、チケットはネットと手売りで捌き、全国ツアーをやっています。

男スガシカオ、注目です。

どうでしょうか、何となく、淘汰される人の特徴、これから生き抜ける人の特徴、イメージできたでしょうか。

想像力と、向上心と、あとはちょっとの勇気。

~~~~~

もちろん細かい話をすればいくらでもあるのだけれど、とりあえずこういう「大きな話」から押さえて行ってほしいと思います。

その方が、後々応用が利くからです。

成功する人は、自分や他人の無限の可能性を信じて歩き続けていますが、淘汰される人は、幼いころに刷り込まれた「限界」の中で生きることに関心がない人だ、というのが僕の中での結論です。

是非、土台固めに使っていただければ。

2. 成功哲学で成功できる人、できない人。

これが、プレゼント第一弾のレポートになります。

タイトル的にはちょっとアレですが、一つ目の記事と関連した内容になっています。

一つ目の記事は「人間として」の成功の大きな条件を語っていたのですが、今回はそれをさらに「ビジネス」という視点にフォーカスして成功の条件を語る、という感じです。

ビジネスを通して、人間の成功を語ると言った方が近いのかな。

成功哲学の正しい読み方を解説しました。

成功哲学が隠すある重要な真実を一つ明らかにしました。

成功するビジネスに共通するひとつの特徴について語りました。

細かい話は、あとでいい。

とりあえず今はこれを押さえてほしい、というものに絞ったつもりです。

このレポートで書かれているのは、地味な話ですが、極めて重要な話です。

一部、僕のことをまだよく知らない人はいまだに僕を「ネット起業家」とか酷い場合は「情報起業家」だと思っているようですが、このレポートを読み、今日限りそういう気持ち悪いくくりの中に僕を放り込むのはやめてください。

名誉棄損で訴えますよ（嘘）。

いずれにせよ、おそらく、世界中探してもここまで“真実”を書いてしまう人は少ないのではないかと、我ながら思います。

暇だから書いているというわけでは全くないので、是非腹に落としていただければとても嬉しいです。

ダウンロードは

リンク

からお願いします。

右クリックで直接いけます。

ただ、ダウンロードが集中すると

「ダウンロードできないよ、もう疲れちゃったよパトラッシュ」

というエラーメッセージが出ることがあるので、そういう場合は時間をあけて再度チャレンジしてみてください。

ではでは、今回はこの辺で。

次のレポートはまだ書いてませんので、もし書いてほしいこと、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。

面白い質問であれば、プレゼント第二弾として、反映させますので。

ありがとうございました！

木坂