

2章 人生を激変させる脳の使い方

5.思考の癖を変えると人生が変わる理由

(5) お金に対するネガティブな感情（ホリエモンにとってお金とは？）

P.152

それ以上でも、それ以下でもありません。

便利で、使えば使うほど、生活が豊かになる。実際にホリエモンは、「有金を全部使え。貯めるバカほど貧しくなる」というタイトルの本まで出しています。

あなたは、お金に対して、どのようなネガティブな思い込みをしていますか？いつ、何がきっかけで、そのような思い込みをしてしまったと思いますか？是非、深掘りしてみてください。

お金に対してネガティブな感情を抱いているうちは、残念ながらお金は入ってきません。

だからといって、これを単に私の真似をして「お金はハサミ！お金はハサミ！」と呟いて、自分に刷り込んでも、全く意味がありません。なぜなら、腑に落ちていないから、です。単なる表面的な切り替え、表面的な書き換えで、表面的なプラス思考をしても、悪化するだけ、です。

もし、これを読んだだけで、「そうだよな。お金はハサミと同じだよな。」と思える人は、最初から、この本を読んでいないでしょう。これを頭で考えて、理屈で理解して、「お金はハサミ！」と無理矢理、お金を使うと悪化して、借金が増えます。

お金に対するネガティブな感情に気づき、その思い込みの原因まで突き止め、手放すまで、問いかけ続けましょう。

第3章 収入（お金・ビジネス・仕事編）

1.現代の錬金術。有名コンサルタントも知らない収入のケタを1つ増やす唯一にして最大の秘訣

(5) 有名コンサルタントも知らない「年収300万円の人」と「年収3000万円の人」との本当の違い（なぜ、お金に余裕のある人は時間にも余裕があるのか？）

P.163,164

もちろん、いきなり、「脳レベル9、行動レベル1」には持っていきませんから、行動レベルと脳レベルのハイブリッドでやるのが得策です。行動レベルの対症療法で進行を遅らせておきながら、同時に脳レベルで改善を進め、徐々にウェイトを移していきましょう。

行動レベル：脳レベル=10：0

↓

行動レベル：脳レベル=9：1

↓

行動レベル：脳レベル=7：3

↓

行動レベル：脳レベル=4：6

↓

行動レベル：脳レベル=1：9

というイメージです。

私も最初は行動レベルマックスでバタバタしていましたが、ある時から腹をくくって、「少しずつ脳レベルでの改善に比重を移していこう」と決意し、暇さえあれば、ストックしておいたメモを見つめて、問いかけていきました。

「今、1番解決したいサイン」をメモとして持ち歩き、ことあるごとに眺めていたのです。

また、夜寝る前に眺めて脳に問いかけてから寝て、朝起きた時にも眺める、ということを繰り返していました。今でも夜寝る前と朝起きてからの問いかけは、毎日しています。

行動レベルの対症療法は確かに「やった気に」なり、「達成感」や「充実感」はありますが、結果、改善に至っておらず、堂々巡りを繰り返します。

あなたも脳を整え続ければ、いずれは、「行動レベル1:脳レベル9」でも、今よりも収入が増えます。そして収入のケタが1つ増えます。ここまで来た時に、初めて、「仕組み化」が必要になってきます。

今からでもいいので、コツコツ毎日問いかけましょう。

第3章 収入（お金・ビジネス・仕事編）

4.【禁断】殿様セールスの極意。断れば断るほど申し込みが殺到。行列ができて、さらに売上・利益が拡大する脳の使い方

(2) 「売るためのセールス」から「断るためのセールス」へ

P.210ページ

これを綺麗事ではなくて、腑に落ちてそう思えるか？が重要です。

実際に、以前、このような人がオンラインセミナーに「遅刻」して入ってきた女性がいます。

参加者「こんにちは～」

坂庭「xxさん、こんにちは。最初に今日、参加する目的を聞かせてもらえますか？」

参加者「なんとなく、直感で面白そうだからで～す」

坂庭「xxさん、もう少し、具体的に、参加する目的を聞かせてもらえますか？」

参加者「・・・。具体的に参加する目的がないとダメですか？」

坂庭「xxさん、事前にお送りしている私の本は読んでくれましたか？」

参加者「読んでません」

坂庭「事前にお送りした動画は視聴してくれましたか？」

参加者「見ていません」

坂庭「事前にお送りしているワークもご提出していませんか？」

参加者「はい」

坂庭「xxさん、申し訳ありませんが、退室していただけますか？」

参加者「何ですか？！お金を払ったのに、何で参加できないんですか！？」

坂庭「お金は後日、全額返金しますので、退室してもらえますか？」

参加者「私だって参加したっていいじゃないですか！？私にだって参加する権利があるはずです！！私にも学ぶ権利があるですから！！！」

坂庭「事前にお送りした本も読んでいない、動画も視聴していない、ワークもやっていない、参加する目的も明確になっていない。遅刻して入ってくる。その状態で今日、1日参加しても得るものがないと思います。お互いに時間とコストの無駄です。実際に、ここにいる皆さんは事前に本を読み、動画もすべて視聴し、ワークも繰り返し提出し、参加する目的を明確にした上で時間前には入室していました。参加条件を満たしているかどうかは主催者の私が決めます。残念ながら××さんは条件を満たしていないと判断しましたので、申し訳ありませんが退室をお願いします。こうしている間も、セミナーを中断して、他の参加者の皆さんをお待たせしていますので、どうかご理解ください。お金は全額お返しします。」

とって、退室してもらったことがあります。退室ギリギリまで、この女性はブチ切れて、暴言を吐き散らしていましたが、私は淡々と処理し、セミナーを続行しました。

一言で言うと、こういう中途半端な人が入ってきてしまうと、セミナーが薄まってしまいます。こちらが質問を投げかけても、トンチンカンな回答をしたり、聞いてもないことを一方的に喋り始めたり、中には途中で飲食を始めたり、電話をし始めたり、挙げ句の果てには黙って退室して消えてしまったり。

そんな人を受け入れて、意味ありますか？

本来であれば、そのセミナーに参加できたはずの人が参加できず、人生を変える機会を失ってしまいます。

そして、このように嫌われることを恐れずに、本気でフィードバックすれば、するほど、このやり取りを聞いている他の参加者にはこちらの熱意（本気度）が伝わります。

決して、テンプレートで「歯を食いしばってでも、このように断りましょう！そうすれば、本気の人だけが残ります！」という意味ではありません。頭で考えているうちは無理です。それが相手にも伝わるので。

第3章 収入（お金・ビジネス・仕事編）

5.メンヘラ・非モテから卒業する脳の動かし方

P.222

「参拝に行くこと自体に意味はない」というのは、「ただ、そこには解釈があるだけ」という意味です。参拝が「良い」「悪い」ではなく、そこには「解釈」があるだけなのです。そもそも、参拝にすら行かない人もいます。参拝に「いけない」にも、それぞれ解釈があるはずですが。

さらに、もう一つ、例を出しましょう。

参拝する時にお賽銭を入れるべきでしょうか？（あえて、「べき」という言葉を使っています）

「お賽銭も入れずに祈願するなんてバチが当たる」「神仏に失礼だ」「願望が成就するはずがない」という人もいます。」「神様仏様はそんな小さいこと言わない」という人もいます。」「どっちが「正解」でしょうか？どっちも「正解」です。そこには「解釈」があるだけだからです。」「参拝自体に意味はない」とは、そういう意味です。

ただ解釈があるだけです。そして、その解釈の違いは思考の癖から生まれます。

信念、信条、ビリーフ、セルフイメージ、固定観念、先入観、偏見、バイアス、色眼鏡です。

部活の顧問に「バカ野郎！」怒鳴られたとします。

「自分は先生に嫌われている。だから叱られたんだ。自分の居場所はどこにもない。死のう・・・」と解釈する生徒もいれば、「自分は先生に愛されている。だから、あんなにも本気で自分を叱ってくれたんだ。先生、ありがとう。もっと良い結果が出るように頑張る！」と解釈する生徒もいます。

ここでは脳のOSが「前提」に該当し、「嫌われている」「愛されている」が、もと、プログラミング（インストール）されています。

「バカ野郎！」と言われたことがインプットです。次に「やっぱり自分は嫌われている」「やっぱり私は愛されている」と解釈し、「居場所がないから死ぬ」「もっと良い結果が出るように頑張る」がアウトプット（行動）です。

脳のOS（前提）⇒「自分は嫌われている」or「自分は愛されている」

インプット（事実）⇒顧問に「バカ野郎！」と言われる

意味付け（解釈）⇒「やっぱり自分は嫌われている」or「やっぱり自分は愛されている」

アウトプット（行動）⇒「居場所がないから死ぬ」or「もっと良い結果が出るように頑張る」

という流れがあります。

「顧問の先生に叱られた」という事実があるだけで、あとは解釈です。起点は「前提」であり、「思い込み」です。これが「土台」です。基礎がシロアリに食われているのか？基礎がしっかりしているのか？

いろいろな解釈があります。だから、「事実の一つ、解釈は無限」なのです。（最終的には解釈をつけない状態になります）

これも思考の癖（前提）なので、「こう受け止めればいい」「こう解釈すればいい」という問題では解決しません。頭では分かっても、腑に落ちないと、単なる表面的な切り替えに過ぎないからです。思い込みに気づき、脳のOSとなっている「前提」を差し替える必要があります。

※この件については「思考は現実化しない」の動画

思考が凝り固まっていると解釈が一択、せいぜい二択で、「絶対こうだ！」「こうじゃなきゃダメだ！」「敵か！？味方か？！」の狭間で苦しみます。

よくある質問

（質問13）私は時間もお金も無いので坂庭さんのセミナーにも参加できませんし、有料のコンテンツにも参加できません。まして、個別のコンサルを受けることもできません。こんな私にも今、行動レベルでできることは何でしょうか？私は本当に困っているんです。早急に私の質問に教えてください。

（回答13）

問いかける。

私があなたにアドバイスできる唯一の行動レベルは「問いかける」これだけです。

これ以上、そして、これ以外、私があなたにもあなた以外の人にも、無料でも有料でも行動レベルでアドバイスできることは何一つありません。

それが嫌なら諦める。

「お金がない」「時間がない」「余裕がない」と言い訳をして脳レベルで解決する気がない。泣いてすぐれば、優先的に無料で誰かが手を差し伸べて、なんとかしてくれると思っている。

自分で蒔いた種にも関わらず、自分で処理する気がなく、どこかの真ん中で「助けてくださいーい」と叫んでいる。自分で何とかする気がない。この後に及んで、まだ、人に甘え、依存し、答えを求めようとしている。それどころか、相手にされないと逆ギレをする。

正直、「自分と向き合いたくない」「楽しんで変わりたい」というのが見え見えです。バブみが強く、赤ん坊以下のどうしようもない状態ですね。世間も私もあなたのお母さんではありません。「甘ったれるのもいい加減にしる」と言いたい。

お金が無くて時間も無くて、自分で問いかけて気づいてやめることは誰にでもできますし、今のあなたにもできるはずです。私も私のクライアントさんも、クライアントさんでない方もみなさんそうしています。

私には駆け引きも嘘も言い訳も通用しませんよ。なぜなら、今のあなたと同じ状態から、私は借金も絶縁も寝たきりも克服してきたからです。いい加減、「作話（都合のいい言い訳）」をして自分から逃げ回るのはやめましょう。

ここから先は聞きたくなければ耳を塞ぎ、見たくなければ、目を背け、ここで本書を閉じてもらって結構です。その代わり、難聴になり、失明して、寝たきりになっても知りませんが、私の人生ではありません。あなたの人生です。どうぞご自由に。その上で最後に本気で回答します。

お金があろうが無かろうが
時間があろうが無かろうが
病気であろうが無かろうが
余裕があろうが無かろうが

あなたが私の会員であらうがなからうが
あなたが私の親友であらうがなからうが
あなたが私の子供であらうがなからうが
あなたが私の身内であらうがなからうが

あなたが私にお金を払って相談しようが、しまいが
あなたが私に無料で優先的に身勝手に聞き出そうとしようが、しまいが

私があなたにアドバイスできる唯一の行動レベルは「問いかける」これだけです。

これ以上、そして、これ以外、私があなたにもあなた以外の人にも、無料でも有料でもアドバイスできることは何一つありません。それが嫌なら諦める。

※当テキストの著作権は株式会社フェニックスジャパンに帰属します。故意過失に関わらず、著作権、出版権、著作隣接権の侵害は、10年以下の懲役又は1000万円以下の罰金となります。

また、企業などの法人による侵害の場合（著作者人格権侵害、実演家人格権侵害を除く）は、3億円以下の罰金となります。

株式会社フェニックスジャパンに書面による承諾を得ずに、複製、印刷、二次利用、配布等を行なった場合、損害賠償の対象となります。取り扱いにはくれぐれもご注意ください。