

まえがき

私は30年以上能力開発の仕事に携わり、これまでスポーツ、ビジネス、受験など、あらゆる分野でツキと運に恵まれた多くの成功者を輩出してきた。

たとえば、現在、国内外のリーグで大活躍しているサッカー選手や野球選手、世界タイトル保持のボクサー、賞金王に輝いた競輪選手や競艇選手、陸上競技や柔道のオリンピックメダリスト、そのほか箱根駅伝優勝チームや甲子園連覇校、一部上場の大企業をはじめ、飛躍的に業績を伸ばしている全国の中小企業の経営者および社員を指導し、その多くを成功に導いている。

また、受験生の場合はスポーツ選手や経営者と違い、体力を鍛錬する必要もなければ心理面での強化もそれほど要らないため、指導に入った子はたいてい、他の受験生のように朝から晩まで机にかじりついて勉強せずとも、たとえば最も勉強時間の短い子は一日2時間で、東大に現役で合格している。

しかし、最初からこのように成功者を続出させてきたわけではない。実は、はじめの10年間は、自分でも呆れるほど失敗を繰り返した。自慢ではないが、能力開発の専門家で、私

ほど失敗した人間はおそらくいないと思う。少なくとも、はつきりそう公言している者は他にいないだろう。

そもそも、私が能力開発の研究に着手したきっかけは、1976年のモントリオールオリンピックで、旧ソ連や東欧諸国が多くのメダルを獲得し、その選手育成の秘訣が、右脳で「成功イメージ」を思い描く方法であるという、ドイツの研究発表を聞いたことによる。

この発表を聞き、ビジネスチャンスを感じた私は、さっそく調査に乗り出したのであるが、当時の日本スポーツ界では、メンタル、すなわち脳へのアプローチの重要性などまったく重視されておらず、精神面については、根性を鍛えるという名のもとに過剰な体力的、技術的トレーニングが横行していた。したがって、どこの研究機関にあたってもイメージと能力の関係の研究などしていないため、とうとう自らこの研究に乗り出したというわけだ。

しかし、先ほども述べたように、最初の10年間は失敗の連続だった。まつたく同じノウハウでイメージさせても、集団の構成比で5%ほどの人間は確かに面白いように能力が開発されて、メキメキと実力を發揮し出すが、残りの95%の人間は、どんなに懇切丁寧に指導しても、なぜかその素質や才能を生かしきれなかつた。

しかし、この最初の10年間の失敗で、私はある重要な事実に気づくことができた。

それは、失敗の原因を突き詰めるべく、あらゆる分野において成功した者の昔の心理データをすべて見返して分析してみたところ、彼らにはある共通した資質があり、その資質を持ち合わせた脳の状態でなければ、人間はいくら目標達成のイメージトレーニングを行なつても、成功しないという答えにたどりついたのだ。

この成功するほんの数%の人間と、それ以外の大半の人間の違いとは、意識上ではコントロールできない無意識領域の脳が、物事に肯定的であるか否定的であるか、ただその一点なのである。

そして、成功する人間の脳は、この無意識領域の脳内に肯定的思考のネットワークが張り巡らされているため、目標達成のイメージを送り込むと、いわば条件反射で「できる、うまくいく」と肯定的思考をしてしまうというわけだ。

逆に、無意識領域の脳が否定的なネットワークになつていると、どんなにプラスのイメージを送り込んでもうまいかず、「ムリだ、できるわけがない」と脳が判断して、能力が発揮されないのである。

つまり人間は、潜在意識に条件付けられたとおりに行動する生き物で、成功する人の脳には「成功する」ことが当たり前のように条件付けられており、逆に失敗が潜在意識に条件付

けられている人は、どんなに努力しても成功を手に入れることができない。

ゆえに、事業経営でも、スポーツでも、あるいは趣味や恋愛においても、「思い描いたとおり」に成功できるか否かは、頑張ることではなく、「脳の条件づけ」いかんといえる。

この脳のメカニズムを基に開発した私の「スーザーパーブレイントレーニング」とは、世間にあふれるプラス思考訓練や成功イメージトレーニングに比べ、大脑生理学と心理学を進化させた科学的な手法により、意識ではコントロールできない無意識の脳に「成功してしまう脳」「目標を達成してしまう脳」の条件付けを施す、ある意味、嫌でも成功してしまう、「恐るべき」能力開発法である。

そして、本書では、このノウハウをさらに発展させ、経営者が真の大成功をつかむために特別に開発した「No.1経営脳力プログラム」を初めて公開することにした。このプログラムは、本書発刊元である日本経営合理化協会の主催による、社長、後継者、経営幹部だけを対象とした完全少人数制のセミナーで、彼らと膝をつき合わせて私が直接指導している、いわば一般には非公開のノウハウである。

ところで、このプログラムの目的は、ズバリ、大成功者となるための「強運」をつかんでいただくことにある。世間の理解では、ツキや運は偶然のものと考えられている。しかしつ

キも運も偶然ではない。もちろん生まれつきのものでもない。

これらは大脳生理学によつて科学的に説き明かすことができ、ゆえに、潜在意識に「強運をつかむ脳」を条件付けることによつて、いくらでも手に入れることができなのだ。

そして、繰り返しになるが、本書の最大のポイントは「ツキ」を越えた「強運」をつかんでいただくことである。というのも、成功にはツキが必要であるが、大成功にはツキを越えた運がどうしても要るからだ。

言うまでもなく、本書を手に取つた経営者の皆さんには、間違いなくすでにツキをお持ちだ。したがつて、「自分にはツキがある」「私はもつともつと大きな成功をつかみたい」と思われている皆さんに必要なのは、さらに上を目指すための「強運」に他ならない。

そこで、皆さん方のために、私が能力開発の指導を通して過去30年間にお会いしてきた強運の人々が、必ず兼ね備えていた「8つの資質」を体系化し、これを脳に条件付けていく実践法をすべて提示しようと思う。そういう意味で、本書はこれまで軍師として、数々の経営者の成功のお手伝いをしてきた私の能力開発法における、集大成と言えるだろう。

二〇〇七年七月

西田文郎

第1章 経営者にとつて究極の成功とは何か

13

大成功者が最終的に求めるもの／第6の欲求とは／成功階段の頂上には無欲がある／強運を掴む8つの資質／【成功者の資質①】大きな野望——松下幸之助翁の場合／目的と目標は違う／【成功者の資質②】強欲の熱意——豊田佐吉翁の場合／負けず嫌いが強欲に火をつける——豊田喜一郎氏の場合／【成功者の資質③】徹底したプラス思考——豊田喜一郎氏の場合／【成功者の資質④】協力者との出会い／【成功者の資質⑤】ツキ／【成功者の資質⑥】人を喜ばせる力——小林一三翁の場合／【成功者の資質⑦】使命感——山下太郎翁の場合／【成功者の資質⑧】感謝の心——豊田佐吉翁の場合

経営者のための『No.1経営脳力開発プログラム』

第2章 強運が脳でつくられる仕組み

67

強運は脳でつくられる／最強の成功脳・メンタルヴィゴラス状態／ストレスに強い人の脳内麻薬効果／快楽神経脳を活性化すると潜在能力は全開になる／ヴィゴラス脳の人間には、ツキと運がやつてくる／扁桃核があなたの運を左右する／能力差とはイメージ力の差である／脳は目標自動達成装置だ／従来の成功法ではなぜ成功できないか／凡

人は優秀すぎて成功できない／人の思考を強力に支配する潜在意識の恐ろしさ／あなたの行動の99%は潜在意識に支配されている／すべての人間は脳障害者である／とんでもなく大きな夢を叶える「リマインド・マージュリー」

第3章【第一法則】野望 111

大成功する経営者の望みは一般人とは違う／【ポイント①】目標は「No.1」を目指せ／世界一でなければ、日本一にはなれない／【ポイント②】目標は社会的・成功と人間的・成功の2つを立てる／大成功の前に待ち受ける壁「分離不安」とは／成功を阻む「価値観のすり替え」／「幸せそうで不幸せ」な偽の成功と「幸せそうで幸せ」な眞の成功／【ポイント③】目標は達成状態を具体化する／【ポイント④】目標は達成状態の心理面も具体化する／モチベーションを高める5つの動機付け／目標だけでは大きく成功できない理由／成功の大きさは「何のために働くか」で決まってしまう／【ポイント⑤】短期目標は変えても最終目標（長期目標）は変えない／【ポイント⑥】脳波を変えてイメージする／集中力を高める呼吸法

第4章【第二法則】予感

153

画期的なアイデアがひらめく脳のメカニズム／ひらめきを引き出す脳への問い合わせ方／【マイナス感情を切り替えるクリアリングの言葉】①マイナス言葉からプラス言葉への置き換え／②イエスバット法／③有無・無有思考法／無から有を／④サイキングアップとカームダウン／カームダウンの言葉／【マイナス感情を切り替える

クリアリングの動作・表情】 ①目標を思い出す動作・表情／②嫌なことを忘れる動作・表情／失敗したらガツツポーズ／【望むとおりに自分を変える。ビグマリオンミニティング】 ①3つの言葉を語りかける／②短く、断定と進行形で語りかける／③5回以上反復して語りかける

第5章

【第三法則】仲間

195

ツキのある人と付き合え／付き合うべき5種類の人間／①自分より大きく儲けている人の野望の大きさを知れ／②厳しい年長者が与えてくれるもの／③能力の高い相手、自分にはない何かをもつている人からの刺激／④自分を叱ってくれる相手に感謝せよ／⑤有り難い反面教師／ツキのある人は必要なときに必要な人と出会う

第6章

【第四法則】ツキ

219

「どう見られるか」がツキを左右する／【セルフイメージデザインをつくるプロセス】①まわりから自分はどう見られているかを検証する／②現状のセルフイメージをまとめて、課題点を明らかにする／③今後のあなたのイメージ設計をする／稼ぎの器を決める2種類の評判／勝者のセルフイメージデザイン／勝つ者には偶然があり、敗れる者には必然がある

強欲に火をつけるライバルの存在／欲の弱い人間は成長が止まる／面白いほど「強欲さ」に目覚めてしまう方法／一生かかっても追いつけないような人をライバルにする／人生の師はあなたにツキをもたらす／今の自分と理想の自分／あなただけの神様に誓え／ライバルのいる人は迷いがない

第8章【第六法則】他喜力 たきりょく

263

競争を勝ち抜く必須能力「他喜力」の本質／他喜力がないと「ぼちぼち稼ぐレベル」を抜け出せない／差別化の根本は他喜力にあり／金儲けが好きな人の他喜力はどうなつているか／最高の他喜力「三方良し」を目指せ／まずは見せかけの善行でも構わない

第9章【第七法則】感謝

287

成功のレベルを決める5種類のエネルギー／①稼げない人のエネルギー【不満、反発のエネルギー】／②ぼちぼち稼ぐ人のエネルギー【願望のエネルギー】／③ぼちぼち稼ぐ人のエネルギー【好き、得意のエネルギー】／④大きく稼ぐ人のエネルギー【悔しさ、意地のエネルギー】／⑤もの凄く大きく稼ぐ人のエネルギー【感謝と使命感のエネルギー】／感謝と使命感のエネルギーは人を強くする／逆境に感謝できる人間は強運を掴む／大成功者と同じ強運を掴む方法／恩を感じる力を鍛える「10人の法則」／感謝の言葉と返報性の法則／親は神より偉いと思え／ツキのある子供を育てる方法

第10章 【第八法則】理想の死 325

「理想の死に方」と「理想の生き方」は同じ／人生の終わりをイメージすると、本当に望んでいることが見えてくる／死に方にも運とツキがある／死の恐怖を乗り越える感謝のエネルギー／あなたが命をかけて行なう役割とは何か

第11章 【応用編】社員の心と行動を捉える法 347

業績を飛躍的に高める組織のつくり方／会社に必ずいる5種類の人間／①強運の大成功者・環境変革型（全体の5%）／②優秀なサブリーダー・環境改善型（全体の10%）／③まわりに左右される環境順応型（全体の35%）／④ツキに見放されている環境逃避型（全体の45%）／⑤組織の人罪・環境破壊型（全体の5%）／モチベーションの与え方は画一的ではうまくいかない／社員のモチベーションABC分析／やる気にさせる「責任」とやる気をそぐ「責任」／まずは行動を誉めよ／優秀な社員の能力を最も効果的に發揮させる承認法／組織力と帰属愛の関係／イマドキの若者を意欲的に変える「モチベーションリーダー」の効果／不安は受け止め、不満は塗り替える

【まとめ】No.1 経営脳力プログラムのながれ 379

あとがき

装
丁
島田拓史

Getty Images

表紙写真

第1章 経営者にとって究極の成功とは何か

大成功者が最終的に求めるもの

企業信用調査会社の帝国データバンクには、全国124万社の企業データがあるという。この数字は、実体のない幽霊会社やパパママストアの店主も含んでいるが、それでも、日本に124万もの会社が存在するとは、正直、驚いてしまった。

しかし、そのうち、いつたいどれぐらいの人が、経営者として大成功するのだろうか。

そもそも成功といつても、「人間的成功」と「社会的成功」がある。これについては後で詳しく解説するが、いずれにせよ、その両方を手に入れ、なおかつ一代でとてつもなく大きな事業を作り上げた経営者というのは、野望を抱き、強欲に燃え、しかしながら崇高な品性を兼ね備えている。そしてなんといっても、彼らの共通点は、ひとりの例外もなく、強運に恵まれた人間であるということだ。

私は一部上場企業をはじめ中小企業、あるいはベンチャー企業の経営者が参加される「経営脳力全開塾」（日本経営合理化協会主催）の塾長を務めているが、やはり成功の階段をどんどん上つて行かれる経営者は、共通する資質をもつてていることがわかる。

それは先にあげた通り、野望と強欲、人間の器ともいいうべき高い品性、そして強運に恵まれることである。

そしておもしろいことに、経営者が成功の階段を上りつめたその先に求めるもの、言い換えると、大成功した経営者が最終的に求めるものは、不思議なことに共通して「無欲」なのである。

こう言うと、意外に思われる方が多いと思うが、日本資本主義の父と呼ばれる渋沢栄一をはじめ、豊田佐吉、松下幸之助、井深大、本田宗一郎など、過去に大成功した経営者の生き方を調べてみると、それがわかる。

ここで誤解のないように言つておくが、私が言う「無欲」とは「何もいらない」というような人間として枯れ果てた「無欲」ではない。

そもそも、ひと口に「無欲」といつても、「消極的無欲」と「積極的無欲」があつて、いわゆる「消極的無欲」とは、金儲けや競争することが嫌いで、清貧を貫くことを良しとするような無欲である。あるいは「自分は○○だからできない」と言い訳ばかりして、いつこうに挑戦しようとしない人の心理レベルである。そういう人は、口では「金なんか要らない」と言いながら、本当はお金に執着して、とても嫉妬深い人が多い。

一方、「積極的無欲」とは、その境地にたどりつく過程で、人一倍「強欲」だった人で、過去において自分の仕事に使命感をもち、お金を稼ぐことに徹底した人である。だから、こ

ういう人たちが求める「無欲」とは、けつして「何もしない」ということではない。それどころか、自分がこれまで稼いできたお金、および自分の経験、知恵、人脈を、最終的に人のため世のために使おうとするものである。

要するに、大成功した経営者というのは、その成長過程において、ものすごく強欲だったものが、人間的成長を遂げることで「積極的無欲」へと昇華したのである。

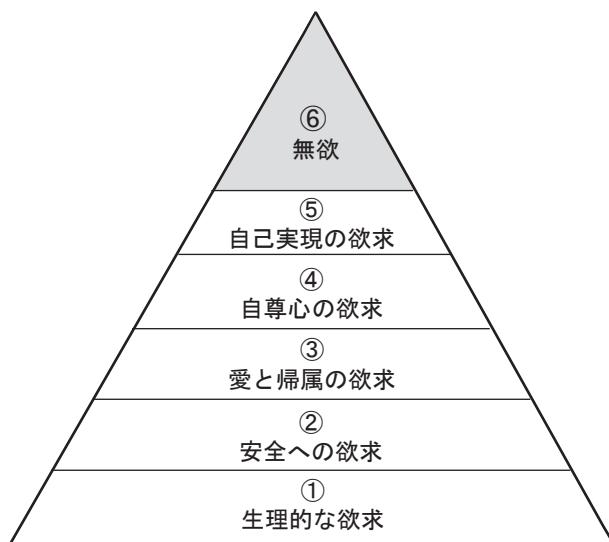
第6の欲求とは

ところで、アメリカの心理学者アブラハム・マズローが提唱した「欲求の段階説」によると、人間の欲求は、5段階のピラミッドのようになつていて、1段階目の欲求が満たされると、2段階目の欲求を目指すということである。

ちなみに、5つの段階とは、①生理的な欲求（空気、水、食物、睡眠などが十分に与えられること）、②安全への欲求（恐怖や不安から解放されること、快適であること）、③愛と帰属の欲求（愛されること、自分の居場所があること）、④自尊心の欲求（他人に認められること、尊敬されること）、⑤自己実現の欲求（自分らしく生きること、心が充実すること）である。

この「欲求の5段階説」をはじめとするマズローの人格理論は、通称「自己実現理論」と

第1表 欲求の5段階説と第6の欲求



呼ばれ、心理学のみならず、経営学など他の分野で言及される事も多い。

しかし、私がこれまで数多くの成功者を見ていると、この①「生理的な欲求」から⑤「自己実現の欲求」の5つでは、おさまり切らない人がいる。

つまり、マズローの第5の欲求のさらに上の欲求、「第6の欲求」を求める人たちがいるのである。その「第6の欲求」というのが、⑥無欲になりたいという究極の欲求である。

要するに、この「無欲になりたい」という、現代の競争社会において脱落者とみなされてもおかしくない欲こそ、じつはその激しい競争に最後まで勝ち残った、真の大成功者だけが到達できる心理レベルなのである。

成功階段の頂上には無欲がある

ところで、読者の中には、「究極の欲求である、『無欲』なんて、そんなものは望まない。その前に普通の成功をしたい」と思われる方が多いだろう。

また、成功者に共通する資質「野望」、「強欲」、「人間としての大きな器」そして「強運」などは、持つて生まれた特別な資質であつて、普通の人間には、まず持つことのできないものであるとお考えになるかも知れない。

まず本書の冒頭ではつきりと申し上げておく。それは違う。

私は30年以上一流のプロスポーツマンや経営者の能力開発に携わってきたが、人間の脳の仕組みは誰でも皆同じであり、十桁の、自宅の電話番号を覚えることさえできれば、誰でも成功者の資質を身につけ、必ず目標が達成できるのだ。

ただ、現実に能力に差が生じているのは心理面、つまり脳が何を考え、どう思うかに原因があり、これをコントロールする方法を身に付ければ、誰でも驚異的な能力を發揮しうる。

つまり、成功者が必ず持つている「野望と強欲」とは、成功者を成功者たらしめる道のりであり、いかに目標達成に本気になれるかという心理レベルの差こそが、能力の差となつて現れているのだ。

しかし、人間の脳は無意識のうちに環境から学習し、その環境の中で自らの可能性の枠や、常識をつくつてしまい、この「思い込み」データが脳にブレーキをかけ、あなたの潜在意識に眠る驚異的な能力を発揮させないようにしているのだ。

だから、「自分はここまでの人間だ」、「これ以上はムリだ」と人が思う限界は、本当の限界ではなく、この限界の99・9%は單なる心理的限界なのである。つまり、眞の物理的限界とは、あなたが思い込んでいる限界のはるか彼方にあると言つていいだろう。

また「人間としての大きな器」も、生まれ持つた性質や性格ではなく、脳を変えることによつて築くものである。

というのも、はじめは金儲けだけが目的であつたり、「あいつにだけは負けたくない」「きつと見返してやる」という意地やプライドで成功を目指したとしても、成功の階段を上つていく過程で脳は自然と変化を遂げていく。すると稼ぐ目的がもつと大きなものへと変貌し、人間としての器が大きくなつていくのである。

だから、あなたが望む望まずに関わらず、成功を手にするということは、「世のため人のため」を本気で願い、自分の稼ぎを人と分け合う「無欲の欲」への階段を上ることとイコールなのだと理解して欲しい。

それに、「無欲の境地」とはじつに気持ちいい。それはこの世界の最終的な勝ち組である大成功者を見れば、よくわかる。彼らはみな一様に、穏やかで幸せに満ちた顔をしている。

不思議なことに、人間の脳にとつて最高に気持ちいいのは、じつはこの「無欲」なのである。よく「人間の欲望には限りがない」と言う人がいるが、だとしたら、人は際限なくお金が欲しいのだろうか。

預金通帳の数字を数え切れないほど大きくしたいのか。あるいは何万坪もある豪邸に住み、もつと上のランクの車に乗り、もつと美味しいものをたらふく食べたいのだろうか。

いや、そうではないだろう。どうもそんな単純な話とは違う気がする。言うまでもなく、私たちが日々闘っている商売・ビジネスの世界は、このうえなく厳しい競争社会だ。だから、大きく稼ぐビジネスマンほど、一瞬の油断もできない。

しかし無欲になると、もう自分を守る必要がなくなるから、気持ちいいのだ。つまり、稼いで稼いで、稼ぎまくったその先に待っているのは、気持ちよくて魅力的な世界なのである。といつても、先ほども言つたように、その無欲は枯れ果てた老人や、ホームレスのような、あきらめや絶望の果ての境地とはまったく違う。

損得抜きで社会に貢献し、多くの人と幸せを分かち合いたい、あるいは自分の力で世の中

第2表 成功者に共通する6つの資質

- ① 一般の人には思いもつかないような「大きな野望」がある
- ② 「強欲の熱意」をあきれるほど長く持続する
- ③ 尊敬する人物や事業の協力者など「出会い」に恵まれる
- ④ 「ツキ」がある
- ⑤ 「徹底したプラス思考」の持ち主である
- ⑥ 「人を喜ばせる力」がある

を幸せにしたいという、信念や望みに溢れた、果てしなく強く大きな欲の、究極のカタチが「積極的無欲」なのである。だから、「積極的無欲」に到達する前には、とにかく稼いで稼いで稼ぎまくらなければいけない。なぜなら人間は、マズローの5段階欲求でいうところの、すべてのレベルの欲を満たさずして、この欲求を感じることはできないからだ。

したがつて、繰り返しにはなるが、「強欲な野望を持ち、稼ぎに稼いで大きく成功すること」を目指すことは、「大成功者の無欲」への道を歩むこととイコールなのである。

強運を掴む8つの資質

ところで、私が今まで見てきた数々の成功者たちは、ジャンルに関係なく、第2表にまとめたように、6つの共通点がある。

第3表 稼ぎの成功レベル

稼げない人 あくせく働いてもお金の苦勞が絶えない人達	ぼちぼち稼ぐ人 年収1千万～2千万円程度の、それなりに裕福な人達	大きく稼ぐ人 ある程度成功している中小企業のオーナー経営者など、一般人とは格段に違う経済力の人達	もの凄く大きく稼ぐ人 年商100億以上、または個人資産30億円以上で、感謝と使命感を持って働き、無欲へ昇華していく人達
-------------------------------	-------------------------------------	---	--

この6つについては、これから究極の成功レベル「無欲の欲」まで達した大成功者を例にあげながら、ひとつひとつ詳しくお話しするが、そもそも成功、それも地位や名誉や富をつかむという「社会的成功」には、第3表のようにレベルがあるのだ。

つまり、ひとくちに「金持ち」といっても、ピんからキリまであって、大きく分ければ「稼げる人」と「稼げない人」の2種類に分別されるのであるが、その「稼げる人」のなかでも、「ぼちぼち稼ぐ」から「大きく稼ぐ」、さらには「もの凄く大きく稼ぐ」まで、3段くらいの成功レベルがある。

「ぼちぼち稼ぐ」人間は年収にして1千万から2千万円くらいで、そこそこの一戸建てに住み、車はベンツかBMWといったところであろうか。子供を私立の小学校に入れたりするくらいの経済力はあ

る。

これが「大きく稼ぐ」ようになると、その経済力は格段に違つてくる。道行く人が思わず振り返るような家に住み、ヨットやクルーザーぐらいは持てる。仕事や遊びでも格外に行動範囲が大きい。飛行機は、ファーストクラスで、移動はハイヤーといったところだろう。

そして、このレベルまでの成功を手に入れるためには、先にあげた6つの資質を身につける必要がある。このどれが欠けても、大きく成功することは難しいだろう。

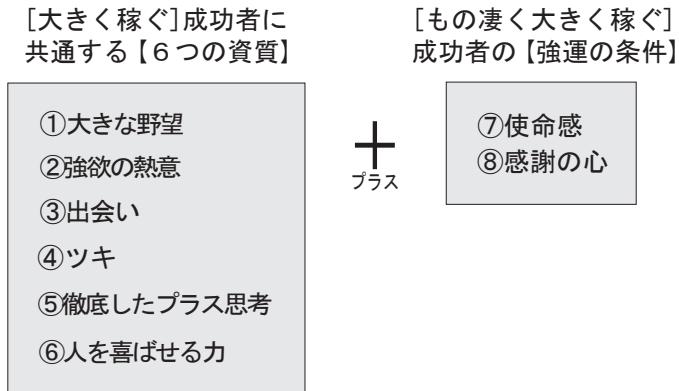
ちなみに、本書の読者は経営者の方が主であるから、現在の皆さんのが成功レベルは「大きく稼ぐ」か、あるいはその下の「ぼちぼち稼ぐ」成功レベルに属されている方が一番多いのではないかと思う。

ということは、皆さま方がこれから手に入れたいと願つていてる成功レベルは、恐らく次の「もの凄く大きく稼ぐ」成功レベルであろう。この「もの凄く大きく稼ぐ」とは、年商で100億、個人資産だと30億円以上のレベルである。

ただし、このレベルの成功を掴むには、6つの資質の他に、さらに次の2つがどうしても必要になつてくるのだ。それが何かというと、「使命感」と「感謝」である。

じつは、この2つこそが無欲の欲にまで達するような、もの凄く大きな成功者に絶対に必

第4表 強運をつかむ条件



要な、「強運」を掴む条件なのである。つまり、「大きく稼ぐ」レベルを超えて「もの凄く大きく稼ぐ」レベルに到達するには、強運の持ち主であることが何より必須の条件になつてくるのである。

面白いことに、このレベルまで達した大成功者たちは一様に、「自分には運があつた」とおっしゃる。決して「自分はツイていない」とは言わない。

というのは、ツキと運は違うものだからだ。ツキを卒業した強運の持ち主には、それが理屈ではなくわかつているのだ。

この違いを簡単に言えば、ツキは誰にでもやつてくるものであり、運の場合はツキと違つて、自らの運に身を任せなければならぬほどの、大きな勝負に挑む人間にしか訪れないものであるということだろう。

というのも、運に身を任せなければならぬほどの大

事は、「大きく稼ぐ」人間にしか訪れないからだ。

とにかく、ツキと運の本質、それを掴む法則については、これから順を追つて詳しくご説明するとして、重要なことは、ツキだけでは大成功者にはなれないということである。つまり、大きく稼ぐレベルを超えて、もの凄く大きく稼ぐには、ツキの力を超えた「運」がどうしても必要になるということだ。

したがって、あなたが今いるレベルの成功から、さらに次の大きく稼ぐ人間になるには、これらの資質を一つ一つ身に付けて、ツキの波に乗り、最終的に運を掴んでいただきたいのだ。

そこで、まずはこれから、本書であなたに身に付けていただく「強運を掴む大成功者の8つの資質」を一つ一つ説明して、目指すべきところを明確にご理解いただくことから始めようと思う。

というのも、能力開発のファーストステップは、自分を知ることだからだ。つまり、今の自分に足りないもの、自分の成功を阻む心の壁に気づくことが、自分の限界を超える第一歩なのである。

したがって、これからご紹介する、社会的成功のみならず人間的成功をも掴み、無欲の欲

にまで達した強運の持ち主たちの事例を見ながら、ご自分がここまで成功できたのはどんな力があつたからなのか、そして、今以上に大きく稼ぐには何が足らないのかを考えながら、読み進めていただきたい。

【成功者の資質①】大きな野望 — 松下幸之助翁の場合

アメリカの成功者、大富豪など約500人のインタビューを通して、その成功哲学を探り出したナポレオン・ヒル氏も、自身の著書の中でたびたび、「まず、心のうちに野望を秘めていること、これが成功者たる第一条件である」と述べている。当たり前のことであるが、これは非常に重要なことである。

そもそも目標がなければ、それを実現させることもできない。そして欲望や野望の大きさに比例して、その人が成し遂げる事業の大きさも決まってしまう。だから経営者は、一般人とは強さと質の違う野望を持たなければならないのだ。

そして、大きく成功する経営者の野望というのは共通して、自分の心がワクワクすることはもちろんのこと、その夢に共感して協力者を呼び寄せてしまうような、強く、そして壮大な、「志」とも呼べる野望なのである。

そういう意味で松下幸之助翁は、まだ電灯さえ普及の途にあつた明治の終わりに電気の世界に身を投じ、徒手空拳としゅくうけんから一代で松下電器を世界的企業に育て上げた、日本の電化文明を象徴する大経営者であるが、芥子粒けいしょくぶほどの極小メーカーを「世界の松下」に引っ張り上げてきた成功力の源が、この「志」にあつたといえる。

その幸之助翁を語る上で、よくひきあいにだされるエピソードのひとつに、昭和7年、松下電器の第一回創業記念式典で、翁が大阪の中央電気俱楽部に全店員168名を招集して語った、いわゆる「水道哲学」と呼ばれている経営理念がある。ときに幸之助翁38歳、創業3年目の年である。

「産業人の使命は貧乏の克服である。

そのためには、物資の生産に次ぐ生産をもつて、

富を増大しなければならない。水道の水は価あたいあるものであるが、

通行人がこれを飲んでもとがめられない。それは量が多く、

価格があまりにも安いからである。

産業人の使命も、水道の水のごとく、物資を無尽蔵たらしめ、

無代に等しい価格で提供することにある。

それによって、人生に幸福をもたらし、

この世に樂土を建設することができるのである。

松下電器の真使命もまたその点にある（松下電器株式会社ホームページより）」

このとき、会場は言いようのない感動に包まれたという。その後行われた所感発表では、上席店員も新入の者も、老いも若きも壇上に上がろうと列をなした。感きわまつて、しばし無言の者。武者震いする者。制限時間が3分から2分、2分から1分となつても店員たちの興奮は、おさまらなかつたといわれている。

この日以来、強い使命感で一段と社員の団結が深まつた松下電器の勢いが、とどまるところを知らなかつたのは、その後の歴史が証明している。

ところで、この水道哲学を発表した昭和7年という年は、3月に日本が満州国をつくり、5月には五・一五事件で時の首相犬養毅いぬかいけいが殺害されて、その3年前の1929年には世界恐慌が起こり、日本も企業倒産が相次ぐ大不況に見舞われ、社会不安は日に日に増している最中であつた。

そんな社会不安と不景気の中で、幸之助翁は一企業の枠を超える、この水道哲学を宣言したのである。いかに幸之助翁の志が大きかつたかが、おわかりいただけたと思う。

ところが世の中には、他人を押しのけ、他人を打ち負かし、自分の幸せをとことん追求しなければ、競争社会では生き残れないと誤解している人が多い。そういう人は「自分以外を喜ばせる幸せ」などというものに、どこかウソがあるような気がして、何だかしらじらしく思うものである。

しかし、ビジネスの本質とは、どんな商売でも「自分以外を喜ばせる幸せ」にある。少なくとも世の中で成功者と呼ばれる人々は、必ずそういう目的を持つていた。彼らはその目的を自分の心で信じ、本気で人生の目的としていたのである。

「人を幸せにするために働く」、その気持ちが彼らに成功へ向うエネルギーを起こさせ、幸之助翁は従業員の心をひとつにしたのである。

目的と目標は違う

実際に私が、社員研修などで企業を回ってみて気付くのは、「何のために」がんばるのかという、目的意識を持つて仕事に取り組んでいる人が、驚くほど少ないことである。

はつきりした目的を持ち、そこに社員の心を向けさせ、先導しなければならない立場の経営者でも、「おたくの会社は何を目的にしていますか」という問い合わせには、ほとんど答えられないというのが現実だ。答えられたとしても、

「年商500億円を目的にしてします」

「業界トップです」

「販売台数10万台を突破することです」

こんな答えが返ってくることが多い。これらは、淋しい人の淋しい目的である。

なぜ年商500億円という目的が淋しいかというと、それがちつとも人の心をワクワクさせない、感情に訴えない「数値の目的」だからだ。

「1億円の家を建てたい」という人は淋しい。「年老いた両親が喜んでくれるような家を建てたい。それには1億円かかる」という人より、間違いなく淋しい。淋しい人間は、本来なら「目標」にしかならない数値を「目的」と取り違えやすい。

こういう社長に率いられた会社の社員は、まず仕事が面白くなくなる。業績が伸びているあいだは達成感があり、やり甲斐も感じられるだろう。高度経済成長期や平成バブル景気の日本が、まさにそれでやつてきたといつても過言ではない。

しかし業績が思うように伸びなくなると、また成績が悪くなると、達成感を求めて仕事をしている人間は、面白いように仕事への情熱を失ってしまう。

そもそも「目的」と「目標」はとてもよく似ている。取り違えるのも無理はないくらい、そつくりの顔をしている。けれどもこの2つには、じつは天と地ほども大きな違いがあるのだ。

というのも、「目標」は数字でよい。数字は誰にでもよくわかる。しかし、数値的な目標だけでは、人はワクワクしない。ワクワクしないから、やがて目標を目指すことがつまらなくなってしまう。つまらないことを一所懸命続けると、ストレスがたまる。ストレスがたまると、胃や心に穴が空くことになる。

しかし、そうした面白くもなんともない達成目標を、あつという間に面白くて仕方がないものにしてしまうのが「目的」である。目的には人を面白がらせたり、夢中にさせたりする、目標にはない不思議な力がある。

そして、その目的が自らの利益を超えた利他の精神によるものであればあるほど、人はそれに共感し、引き付けられ、そして経営者と同じ志をもって、共に闘ってくれるのである。

幸之助翁にしても、「貧の根絶により、人々を幸せにしたい」という志が、社員をワクワクさせ、大きなエネルギーとなつて彼らを突き動かしたのである。

大成功を収める人物は、ワクワクするような、そして人々の共感を呼び、彼らの熱意を引き出してしまうような、そんな「野望」を持つているのだ。

ところで、翁は昭和48年、80歳で経営の第一線を退いてから、94歳で天寿を全うするまでの数年間に、私財70億円を投じた松下政経塾の設立や国際技術財團を発足させ、さらには中国訪問や日本人初の米ハーバードビジネススクールへの100億ドル寄贈など、国の内外を問わず精力的に社会奉仕活動に邁進^{まいしん}している。

高齢の幸之助翁を突き動かしたものは、昭和48年秋のオイルショックによって、混沌^{こんとん}としていた日本の未来を憂い、来たる21世紀に日本を素晴らしい国にしたいという思いだつたという。なんともスケールの大きい、かつ利他の心に溢^{あふ}れた精神であろう。

つまり、「志に燃え、大きく稼ぎながらも、最終的には自然と積極的無欲へと昇華する」これが、大成功者の歩む道なのである。

それにしても、「水道哲学」という使命に目覚めた時期の幸之助翁には、極めて対照的な要素が同居しているように感じないだろうか。

ひとつは事業家にとって不可欠な「欲望」、あるいは自我の強さである。大きく稼ぐ人間の心の中には必ずといっていいほど大きな欲望、支配欲や征服欲、あるいは成功への執念と

いつた強烈な自我が潜んでいる。これは事業を成し得る原動力であるから、人は欲が強ければ強いほど、自らを成功へ引っ張りあげる熱意が湧いてくる。

ただ、もう一方では、「世のため人のため」や「人を喜ばせたい」といつたサービス精神や利他の心が秘められている。

仏教やキリスト教など、宗教の教えでも言われていることだが、欲望や自我が強ければ強いほど悩みは大きくなる。つまり、すべての悩みは自らの欲望に始まると言つていい。そして、その悩みや迷いを克服しようと、成功者は自然と欲望の質を変えていくのである。

【成功者の資質②】強欲の熱意——とよたさきち豊田佐吉翁の場合

次は、大きく成功する人間の「強欲」の源とは何か、これをトヨタグループの開祖、とよたさきち豊田佐吉翁を例にご説明しよう。

慶応3年に静岡県敷知郡吉津村（今の湖西市）に貧しい大工の父豊田伊吉の長男として生まれた佐吉翁は、18歳で「最新機械の輸出産業を育成し、祖国を富強にしたい」という使命感を持ち、その後の生涯をかけて、外国製の模倣ではなく自らの技術で、世界一の動力織機を開発した天才発明王である。

後世、その功績で世界的賞賛を得るもの、彼の発明人生は周囲の無理解無協力ゆえに、
紅余曲折、山あり、谷ありだった。しかし、大成功者は恵まれない境遇に置かれれば置かれ
るほど、それを克服しようとするパワーが湧いてくる。

目標を設定したら、何が何でも実現しようとする凄まじいまでのモチベーション、それが
天才のエネルギーなのである。

彼が発明人生の第一歩であるハタゴ(手動式織り機)の改良に取り組み始めた明治18年頃は、
発動機もなく、誰も織り機を動力で動かすなどとは考えも及ばない時代である。そんな中、
熱心に発明に取り組む佐吉翁に周囲の偏見、嘲笑はすさまじく、家族は発明に大反対してい
た。

彼が最初に結婚した女性は、発明に執着して収入の目処も立たない佐吉翁に愛想を尽かし
て、長男・喜一郎氏を産み落としてすぐに、家を出て行ってしまっている。また、常に悩ま
され続けた資金難から逃れたくて、研究資金を大資本に頼つた結果、佐吉翁は合弁で設立し
た会社を追われたばかりか、自らの開発特許を奪われたこともある。

普通の人間なら、こんな逆境にいくつも直面すれば、なかなか報われない現状に絶望して、
絶対にあきらめてしまう。しかし、翁はみごと、世界的繊維機械メーカーであつたイギリス

のプラット社へ技術提供するほどの自動織り機を作り上げ、数多く海外へ輸出するほどの大成功を成し遂げている。

このように、「負けたくない」という意地、「あきらめるものか」という悔しさ、「見返してやるぞ」という傷ついたプライド。それらが支配欲や征服欲、権力欲、あるいは「認められたい」という自我欲求と結びくと、それはそれはもの凄い闘争的なエネルギーとなるのである。

意外に思われるかもしれないが、人間社会で生きる私たちは皆、支配欲や征服欲を秘めているのだ。ただその人間生来の欲をモチベーションとして、「成功のエネルギー」に上手に変えられる人と、できない人がいるだけである。

権力欲や支配欲、征服欲のエネルギーを上手に利用できる人は、恋人にふられた「悲しみ」を「悔しさ」に変えられる。ライバルに負けた「劣等感」も「悔しさに」変えられる。失敗した時の「落ち込み・無力感」や、高級車を乗りまわす人間にに対する「羨ましさ」も、すべてのマイナス感情を「悔しさ」に変換し、それをエネルギーにできるのだ。

そういう意味で、佐吉翁の発明における真の功績は、外国製品一辺倒であつた時代に、模倣や外国の技術者の力を借りずに世界一の性能を誇る自動織り機を開発し、今日世界に冠た

るトヨタの礎^{いしづえ}を築いたことにあるのだが、この前人未到の大成功を成し遂げた原動力こそが、この「くやしさ」の感情エネルギーなのである。

ところで、ひたすら発明に精進しながらも、資金難と基礎知識の不足のために遅々として進まない佐吉翁は明治23年、東京で開かれた勧業博覧会を見学した際、展示されている機械がすべて外国製品ばかりなのに、悲憤慷慨^{ひふんこうがい}したという。

当時、佐吉翁の目には、白人中心の国際社会の中で、黄色人種は智能が劣っていると馬鹿にされ、かつ貧しい祖国の姿が見えていた。

「日本が国際社会の中で面目を保ち、かつ独立を維持できるようになるためには、なんとか富強にならなければならない」、そんな強烈な負けず嫌いのエネルギーが、「お国のため」という使命感と結びつき、誰もが不可能だと思うような発明を成し得たのである。

負けず嫌いが強欲に火をつける——豊田喜一郎氏の場合

そして、この大成功者だけがもつ「負けず嫌いのエネルギー」は、佐吉翁の長男でトヨタ自動車創始者である喜一郎氏にも受け継がれている。

昭和4年、佐吉翁はイギリスのプラット社との特許権契約を締結にこぎつけるが、そのラ

イセンス料100万円（現在の価値で約40億円）を自動車の開発資金にするようにと喜一郎氏に渡した。

かねてから、自動車が日本の産業界に大きく貢献する可能性を感じていた佐吉翁は、若き喜一郎氏にその使命を託し、「わしは織機でお国のためにつくした。お前は自動車をつくれ。自動車をつくつて国のためにつくせ」と励ましたそうだ。

しかし、オリジナル技術での自動車開発は難航を極め、日中夜問わず研究を続ける喜一郎氏の情熱を持つてしても、3年の間に一台の生産もできずにいたほどである。トヨタの内部からは自動車からの撤退を叫ぶ声が日に日に大きくなり、また外からは外国の技術者を連れてきた方がよいというアドバイスも寄せられた。

しかし、喜一郎氏の思いは揺るがなかつた。それは「モノづくり産業で日本を豊かにしたい」という強い使命感と、「誰もやりえたことのない事業をものにしてみせる」というワクワクするような野望と、「ただ自動車をつくるのではない。日本人の頭と腕で、欧米に負けない自動車工業をつくるねばならない」という負けず嫌いのエネルギーで、ついには純国産大衆乗用車の第一号を発明し、自動車黎明期の立役者となつている。

このように、負けず嫌いは成功者の必須条件である。負けず嫌いでない成功者に、私は今

まで出会ったことがない。

ここで非常に重要なことは、大きく稼ぐほどまでに持続できる「負けず嫌いのエネルギー」は、一般の人が何かに取り組むときの単なる「好きのエネルギー」とは、強さがまるで違うということだ。

もちろん、「好きだ」という思いは大切だ。私も新人研修の席などではさんざん「仕事を好きになれ」と口にしてきた。なぜなら仕事を好きな人間と嫌いな人間とでは、当たり前のことながら、取り組む姿勢に違いが出てくるからだ。

というのも、好きでなければ、ちょっとした障害があるとスグに嫌になり、プラス思考で問題に取り組めなくなる。だから、いい結果が出にくいのだ。

したがって、アスリートでいえば、学生スポーツのレベルなら、「好きだ」「得意だ」という思いが引き出すエネルギーがあれば、かなりのところまで行けるだろう。だが、それ以上になると「好き」「得意」だけでは大した成功は成し遂げられない。なぜなら、好きな人間、得意な人間が集まつた中で抜きん出るには、どうしても「好き」「得意」以外のエネルギーが必要になつてくるからだ。

というのも、「好き」は、現状肯定的感情であり、どこか自己満足の感情を含んでいる。「好

きだからもつと極めたい」、これではいつまでも、現状を打破できないのだ。だから、誰もが出来るわけがないと思つていてることに情熱を持つて邁進まいしんし続けるには、単なる「好き」のエネルギーではなく、現状を否定し、そこに達しない現状に「悔しさ」を感じる「負けず嫌い」のエネルギーがなければならぬのだ。

これが「ぼちぼち」の成功レベルで終わる人と、「大きく」成功する人間の違いなのである。

【成功者の資質③】徹底したプラス思考——豊田喜一郎氏の場合

ところで、成功する人間というのは皆、「徹底したプラス思考」の持ち主である。彼らはどんなに環境が悪くても、「必ずできる」と思つていてから、はたから見れば、気の毒になるくらいの困難にも、嬉々として取り組んでしまえる。

そして何度失敗しても立ち上がり、そしてついには大きなことを成し得てしまう。天才というのには、何度失敗しても、脳が「ダメだ、できない」と判断しないのだ。

状況がよくても悪くても、たとえ最悪最低の事態であつたとしてもおかまいなしに、何でもかんでもプラスに考えてしまえる人間など、世の中の99%の凡人からすれば「それじや単なるバカじやないか」と思つてならない。

しかし、これは成功者が、世の中の99%の人間が「とてもできない」と考へることを「できる」と思つてしまふ脳をもつてゐるからである。彼らは他の人がイメージできないことをイメージしてゐる。その並外れたイメージ力こそが成功者の証^{あかし}なのである。

豊田喜一郎氏にしても、その野望があまりにも壮大すぎたために、父佐吉翁の設立した豊田自動織機製作所に、いわば「社内ベンチャーハウス」として「自動車部」を設立した当時は、社内全員が大反対し、孤立無援状態だつた。

当時「豊田の大番頭」といわれ、後にトヨタ自動車工業社長になる石田退三氏などはその急先鋒で、「豊田がどんな大財閥だか知らんが、自動車は三井や三菱でもやつてしませんぜ。それを、うちがなんでやらないかんのや。佐吉翁の遺言がなんであれ、発明家はオヤジさんひとりでたくさんや。せつかく足場をかためた織機や紡績が、喜一郎さんの発明道楽の犠牲になつてもええといふのか」といつて、喜一郎氏にかみついたものだ。

しかし喜一郎氏の脳は「できない」と考へる「できる」と思える天才の脳なのだ。その恐るべきプラス思考を彼は自身の手記にこう語つてゐる。

「こんな事業を向こう見ずによる者は、余程アホウだと私自身も思つてゐます。数年前までは多くの経営者は大概そう思つていました。ただ余程うぬぼれの強い人間か、また世人に

おだてられて向こう見すにやる人間の事業のように思っていたのは、当然のことです」。

この、常人には頭がおかしいと思われるほどの「徹底したプラス思考」がなければ、壮大な野望を、心の底からワクワクと思い描くことなどできないのである。

【成功者の資質④】協力者との出会い

加えて、プラス思考の人間は、必ず人との出会いに恵まれる。大事を成し遂げるツキとは、いわば、そこに集まつた人々のプラス思考の集合体なのだ。

そういうえばゲーテの格言に、「人間はひとりでいるということは良くない。仕事を一人でするというのは、特に良くない。むしろ彼が、何かを成就しようとするとならば、他人の協力と刺激が必要なのだ」というのがあるが、大事を成す経営者には協力者、理解者、刺激を与える人間が必要なのである。

集合体を構成する人間はみな、人並みはずれたイメージ力を持つひとりのリーダーが思い描く壮大な野望に引き付けられ、夢を語り合ううちに、どんどんプラス思考が伝染し、凄いことを次々成し遂げていく。

世界的な企業の創業期を見てみると、プラス思考の人間の集まりが生み出す、熱にうかさ