

第2話：理想のメンター・マスターマインドを 手に入れる具体的な方法

渡部 盛り上がってきました。

皆さん、たくさんのコメントをいただきまして、本当にありがとうございます。

ナビゲーターを務めさせていただきます、フォレスト出版渡部です。

よろしくお願いします。

潤野 同じくナビゲーターのフォレスト出版の潤野です。

よろしくお願いします。

サチン サチン・チョードリーです。

渡部 はい。

では第2回ですが、第1回の動画をご覧いただいた方から、本当にたくさんのコメントもいただいて、すごく期待していただいているというのが、

サチン うれしいですね。

あれだけコメントが、これだけ来ると。

いいですね。

皆さん、すごいかかなりモチベーション上がっているみたいですね、コメント見ると。

渡部 そうですね。

今回、前回お届けした動画をご覧いただいて、その人生を変えたり成功するために、マスターマインド、メンターが重要だということはおわかりいただいたと思うのですが、では次に、そのメンター、マスターマインドを手に入れるためには何をしていけばいいのかというところも気になってくると思うので、いったいどんなことをしていけばいいですか。

サチン そこは思考パターンと行動パターンを変えることです。

渡部 思考パターンと、

サチン 思考パターンと行動パターンを変えることです。

渡部 行動パターンと思考パターンというのは具体的に言うと、どういったことですか。

サチン 思考パターンというのは今までの思考とかマインドセットではなくて、マスターマインドと出会うためでも、その自分の思考パターンというか、マインドセットで考えていることとかを、変えていくことというのがすごく大事ですね。

そこで思考パターンというのが今までの思考パターンではなくて、今後、自分が例えば何か今まで考えなかった枠にはまってない部分で、ものごとを考えるということが、思考パターンの的に変わってくるので、そこを思考パターンを変えていく。

そして、行動パターンというのも、アクション的にどう変えていくかという、アクションを今までよりも、より早いとか、誰と出会うとかいうところでも、いろいろなアクションが変わってくるので、だからその行動パターンと自分の思考パターンをとにかく変えていくということで、自分の人生のそのサイクルがどんどん差がついてくるので、上がっていくのです。

渡部 例えば無意識というか、潜在意識的に普段から自分が取っている行動とか、考え方みたいな意味合いですか。

サチン 私の場合はどちらかというと、昔、自分で思考パターンが、あまり変えてないときの自分だと、朝出るときもぼーとした自分のままで、そのまま出て、次のゴールは何かというと、電車に乗ることがゴールだと。

電車に乗って、会社に時間どおりつくのがゴールだというのが自分の思考パターンでしたね。

今は朝出たら、とにかく自分の、例えばこれから先々のゴールにレバレッジかけられるとか、うまくできることとかを、朝、出るタイミングでもう考えているわけですね。

今日1日でこれを達成しようとか、これをこうしようとか、一日一日の達成に対して、生きようにならったのです。

前の思考パターンはもう朝会社行く、会社で仕事する、夜何時頃帰れる、昼何時頃ランチできる、それが思考パターンでした。

渕野 なるほど。

サチン だから給料もらって終わりみたいな。

渕野 ただいきなり思考パターンとか、行動パターンとか変えていくというのは結構難しくないですか。いきなり変わる、

サチン 難しいですね。

渕野 なるほど。

難しいと言われると終わってしまうのですが（笑）。

どうすればいいですか。

サチン そこはどちらかというと、人って一日一日、1%の改善ができていくかどうかの方が大事ですね。

人って一日一日ずつ改善していこうとか、例えば人脈の改善とか、自分の行動の改善とか、あるい

は自分のゴールの改善とか、いろいろな改善があると思うのですが、そこで自分が一日一日、そういう改善をしているかどうか重要ですね。

そして、している人としてない人の差がすごくつきます。

1日に1%改善していると、やってない人と年間で38倍ぐらい差がつきます。

渕野 なるほど。

何もしない人だと、1だったら、そのまま「1×1」でずっと1のままかもしれない……

サチン そうですね。

だって考えてみてください。

例えば子どもでも「ここ行って」って言うと、もう1人の子どもに「もう少し先行って」と言うと、で、次、「もう少し先行って」と言うと、改善されているわけですよね。

でも1人は改善されてない。

もう自分のいつものペースで行って戻るみたいな。

何の差もつかないというか。

もうゼロですよね。

そして、もう1人は次々とちょっとずつ増やしている。

運動もそうではないですか。

運動するときって、1日、3日間努力して、では4日目、よくなるではないですか。

でも、しない人はそのまま丸1カ月動いている。

スポーツもそうだし、練習をどれだけ少しずつするか、改善をどれだけするかというのが、別に1%ですよ。

僕が言っているのは、1日10%改善しようと言っているわけではないですよ。

1%です。

例えば今までは、本全く読まなかった人が、今日1日、10分だけでも本読んでみましようということです。

渕野 なるほど。

サチン 10分って別にシャワーから出たあと、出る前とか、お風呂に座ったままとか、トイレとかどこでもできます。

じゃあ1日、自分のためになる本とか情報見ようというのが、別にネットでも5分でできます。

渕野 なるほど。

では、最初のステップとしては、誰でもできるようなものから、

サチン 誰でもできるような。

いきなり難しいステップではないですよ。

いきなり自分が、例えば 5000 人の会社で働いて、その会長にいきなり会おうとするのでないです。

渥野 それだとかなり難しいですね。

サチン 難しいです。

だから 1%の改善というのが、今日、上司と会ったら今までは挨拶しなかったが、笑顔で挨拶から始めるということです。

そして、1週間たったら、上司に「一緒にランチしていろいろ教えてください」というアプローチができるように変わったという、アプローチの仕方の思考パターンですよ。

行動パターンですよ。

渥野 確かに 1 日、今日は笑顔をずっと絶やさないとか、ずっとそれを続けて 10 日目にまた別の上司とランチ行くとか、そうすると、30 日後変わってきそうですよね。

サチン 30 日、変わっていきますよね、そして、1 年間でやっぱ 38 倍に差がつくのですよそして、全くやらない人はできない。

例えば今日、1%改善するために朝 8 時家出る習慣が毎日あると。

そして、運動したいと。

健康も 1%改善したいと。

だったら 7 時 50 分頃、ドアから出れば 10 分早いウォーキングができます。

10 分遠回りしても、駅に行けば、いつも 8 時に出ている時間と同じ時間に着くわけです。

行きと帰りで 10 分、ウォーキングし始めれば、20 分ですよ。

今までそれを改善してないから健康にもなっていないということです。

だからこういうことを思考パターンと行動パターンで変えていくということです。

渡部 なるほど。

そうですね。

いきなり 2 時間ランニングしようって言っても、絶対できないですよ。

サチン だっていきなり今日からダイエットしようって言ってもだめじゃないですか。

渥野 大体 1 日、2 日、激しくやって終わりますね（笑）。

サチン 激しくやって、3 日目はへとへとです。

渡部 三日坊主……

サチン ああ、もう俺はダイエットだめとか。
そして、どうなるかという、リバウンドしてしまうとか。

淵野 そうですね。

サチン だからそこで何が大事かという、ではご飯を食べているぶんの、1割カットするとか、2割カットするとか。
アルコールが好きだったら、今までは夜、飲みで3杯飲んだが、それを2杯にするとか。
ビールからハイボールに変えるとか。
改善ではないですか。
そのまま飲み場も行けるし、そこで改善しているわけですよ。

淵野 なるほど。
ではそういった思考パターンを変えるということから始めないといけないということですね。

渡部 38倍差がつくって、お金で考えたらすごい違いじゃないですか。

サチン 実はすごい大きいのですよ。

渡部 とんでもない違いじゃないですか。

サチン とんでもない数字ですね。

渡部 だからそれを行動でも同じになるのだったら、本当、やっていない人とやってない人って、めちゃくちゃ差がつきますよね。

サチン 差がつきますね。
人間は改善しようと意識しただけで、変わります。
今日、こうしようって思っただけで、1%の改善に入っています。
しかし、全く今日は何も得られない、何もやらないという発想で動き出すと、別にそのまま出て帰るみたいなかたちで、もう1日がそのまま終わってしまいます。
しかし、1%の改善、今日も何かしよう、今日も何かしよう、今日も何かしようとなると、38倍の差がつきます。
大きいのです。

渡部　　すごいですね。

サチン　例えば意識して毎日 100 円入るとなったら、違うではないですか。
では意識して、毎日 1000 円入れたら、月の銀行にお金増えます。
しかし、意識も何もせずに、何の思考パターンも変えずに、毎日 100 円とか、1000 円とか、1 万円
を飲みに使っていたら、減りますよね。

渡部　　そうですよね。
だから何もしないどころか、例えば悪い思考パターンを持っていたら、逆にすごい悪いということ
ですよね。

サチン　改善の逆ですよね。

渡部　　どんどん悪くなってしまいますよね。

サチン　そうですね。
そして、1%の改善って、ちょっとした1%でいいのです。
10%とか、20%無理するから、10%、20%の改善になってしまいます。
今日1日、ダイエット、ばーんとしちゃおうみたいな……
ちょっとした改善です。
それが38倍の差がつきます。
最初はゆっくりですが、もうどーんと上がりますから。

渡部　　そうですよね。
変な話が、10%頑張ると、1日改善して、それで終わってしまったら、年間で1.1倍しか成長しな
いということですよ。

サチン　そうです。
だから私がよくメンターとか、マスターマインドで言っていることはそれですよ。
マスターマインドというのは多くの仲間とかと出会うときに、彼らの思考パターンに入るのです。
彼らの思考パターンに入ると、あ、彼らがこういうことをしているのだという。
では彼の思考パターンに気づいたことも改善ですよ。
だからメンターにもそう言われて、例えばメンターが、じゃあ諦めない1日を作ろうという。

渡部　　そういうフレーズがあったのですか？

サチン そう言われたのです。

1日の中で、自分が諦めない1日を作れと。

今までしなかった行動を諦めずに動くだけで、1%の改善になるわけですよ。

渇野 それはすごくいいアドバイスですね。

サチン そうですね。

渇野 1日だけ、まずは諦めないというかたちだと、いずれ全然諦めない自分というのを作れるということですよ。

サチン そうですね。

だから私は印僑財閥に言われたのが、自分のメンターに言われたのが、とにかくあなたは1週間、自分の資産について考えたことはあるかと言うと、改善ではないですか。

渡部 考えなかったことが考えることになる。

サチン 考えなかったことを考えるに切り替わったのです。

では切り替わったということは、前は1週間に1時間考えようということだったが、1週間に考えるようになると、何か1日、別に1回考えてもいいなと変わります。

渇野 思考からさらに体も変わっていくというかたちにまでなっていくのですね。

サチン 変わりますね。

体がそうできてしまうというか。

だから思考パターンとか、行動パターンというのは、もう本当に、私の場合はマスターマインドとメンターですごくそこで影響されたという。

だからすごく重要な部分ですよ。

渡部 無意識で成長していける体質になるというか、もうどんどん。

サチン そうですね。

改善ではなくて、改善がついてきてしまうという感じですよ。

自分の体が改善するような体が変わってしまうということですよ。

諦めない姿勢が当たり前になってしまうとか、何で諦めなきゃみたいなのが。

普通は金曜日、例えば飲みに行ったら、もう7時の時間か8時の時間、もう店いっぱいだろうという感覚ですよ。

でも、連絡してみようとか、お願いしてみようという気持ちに変わるのですよ。

1%の改善に変わったから。

普通だったらもう混んでいるとか、土日なんか、すごく大きいショッピングモールに行ったら、駐車場いっぱいというのが多くの人考え方ですよ。

でも行ってみようとか、例えばお盆の時期とか、年末の時期とか、羽田空港とか、成田空港って、駐車場はいっぱいになるわけです。

駐車場はいっぱいになるけれど、それを意識するようとか、改善するような考え方を持っていると、では前に予約しておこうとか、あるいは、混む時期だから、改善というマインドを持っていたら、朝早く出るとか。

しかし、改善していない人はぎりぎりで行くから、駐車場見つからずに、飛行機を逃してしまうとか。

だから改善していないということですね。

だから改善マインドになると、そういうところでちょっとした成功体験があちこちにできます。

それがビジネスに変わったり、お金に変わったり、資産に変わったり、人間関係に変わったり、人脈に変わったり。

だからそれが私にとっては、メンターとマスターマインドで、その改善レベルが38倍の差がつくのですよね。

渡部 すごいですよね。

変わりたいがかわれない人って、やはり一気に変えてしまいたいと、どうしても思いがちではないですか。

サチン そうですよ。

例えば、みんな宝くじを買いに行きます。

どこかでみんな一気に当てたいのです。

一気に当てたいという気持ちがあるのです。

今日もダイエット一気にしましょうみたいな。

今日も一気に頑張りましょうとか、徹夜やっちゃいましょうとか。

ちょっとずつ改善をやると、気持ちよく、私が一番最初に言いましたが。

楽しく見ましょうとか、映画みたいに見ましょうとか。

ポップコーンを食べながら見ましょうとか。

だからそのわくわくの気持ちを出すためには、1%の改善でいいのです。

みんな自分のことを悪いと思ってしまうのは、一気にやろうとするからです。

渕野 そこが一番の失敗のもとになってしまうということですね。

サチン そうです。

だから例えば英語を学ぶにしても、1日で100単語学ぶとかね。

5単語でいいですよ。

もう、グッドモーニング、グッドイブニング、グッドアフタヌーン、ハイ、ハローでいいのです。

この五つではないですか。

シンプルではないですか。

でも、これを20も30も単語を覚えようとなると重いです。

渡部 やるの自体、嫌になってしまいますよね。

サチン そう。

やるのが嫌になってしまうのですよね。

渡部 今、お話しいただいたように、やっぱマスターマインドを作ること、メンターを見つけることという意味でも、思考パターンと行動パターンを1%ずつ改善していくということがとても重要だということがわかったと思うのですが、では次は実際にサチンさんから、思考パターンをどうしやっしていけば変えることができるのかというのをお話しいただきたいと思います。

サチン 昔は私はすごく難しい思考パターン、複雑的な思考パターンを持っていたので、簡単に諦めてたのですよね。

そして、私がメンターに言われたのが、諦めない姿勢を持つと。

人間が諦める姿勢を持っていたら、まず電気がないです。

飛行機がない。

エジソンは1万回失敗して電気を発明しました。

それは諦めない姿勢です。

人間は諦めてしまうから、思考パターンがそこで止まってしまっている。

だから私の事例で言うと、よくホテルとか、いろいろなところで、ラウンジでコーヒーを飲んだりしますよね。

ある高級ホテルで何を言ったかという、うちは1万20とか、2万ぐらいのお茶代とか払っているのに、ホテルは2時間の駐車代しか出せません。

それも1人とか、2人にしか出せませんみたいな。

でも、4人車持っていたら困りますよね。

それぞれ欲しいですよね。

それがサービスではないですか。

それで普通だったら「あ、そうですか。

わかりました」と、このホテルはもうできないなという考えを持って帰ります。

気持ち的にその場所も使えなくなるとか。

では、私の場合は何をするかというと、諦めずに交渉します。

4人で来ているし、ホテルに来ているし、知らないし、聞いたことないし、ほかのホテルでもちゃんと4時間とか、5時間、駐車料くれますよと。

上司と話してみてくださいと。

そうすると相手も上司に話して、私は改善して諦めない姿勢で、メンターから学んだことをトライしただけで解決できたわけです。

それでもらえたわけですね。

だからそこで何が大事かということ、無理をわかっているけどチャレンジするということはただですよ。

お金かかるわけではないですから。

渕野 確かに気持ちの問題ですよ。

あー、ってなるのか。

サチン あー、となるのか、トライするのか。

だからトライした結果、よくなったわけです。

渕野 ちょっとした壁のときもあるし、大きな壁もあるとは思いますが、何か逆風が吹いたときに、そこで止まらず、行くということですよね、先に。

サチン 行きます。

うまくいくのですよ。

思考パターンを狭くしていると、できることもできないです。

例えばこの間、私が海外、ハワイから帰るときに、例えば自分と奥さんとビジネスクラスに乗るではないですか。

そして、子どももいるわけです。

ただ、奥さんも夜は寝たいわけですよ。

疲れているから、子どもと。

では飛行機会社に「もしあまり飛行機が混んでなければ、隣の席が空いている席にしてもらえますか」と言うと「ああ。

ではここは隣が空いていますから、こっちにします」みたいな。

そうするとどうなりますか。

私はビジネスクラスの運賃を2人ぶんしか払ってないが、隣が空いていると子どもを寝かせるわけですよ。

それ、諦めない姿勢ではないですか。

渕野 そうですね。

サチン トライしたから、そこまでたどり着くわけですよ。
ある意味、何十万の席をただで使えたわけですよ。

渕野 なるほど。

渡部 実際、サチンさんのセミナーに来てくれている人でも、自分がやりたいプロジェクトをずっと遠慮してけど、上司に言ってみたら、ではやってみろと任されたという人、サチンさんと会って、言ってみるといふ、その気持ちだけでやりたいことができたという。

渕野 言ってみたら全然変わったという人は結構多いみたいですよ。

サチン 言ってみるといふことですよ。
英語とかもそうですよね。
トライですよ。

渡部 だから要は後押ししてくれる存在というのがメンターということだと思のですが、後押ししてくれたから、諦めないでいけたという、そういうこともありますよね。

サチン そうですよ。
だからそこでメンターの重要さがあるのです。
自分の上司が自分のメンターであれば、後押しされたらやりますよね。
でも、後押ししてくれる人がいないと、諦めてしまうわけですよ。
それが大きいですよ。

渡部 ポイントの一つとして、諦めないという。

サチン 諦めないことですね。
諦めない姿勢を、で、それが改善していると、1%、1%改善していると、その諦めないというのが、当たり前になるわけです。
最初は諦めない姿勢を持とう。
諦めない姿勢を持って、諦めない行動をしよう。
思考から行動に変わりますよね。
私が最初、そういうメンターに言われて思考を持ったと。
それでホテルで行動したのではないですか。

飛行機で行動したではないですか。

それが次は当たり前になるのですよ。

次からは必ず私は飛行機でも「隣の席空いていますか」って聞くようになってしまうのですよ。

渕野 なるほど。

では最初は初めての方だと1回目はやってみても、あー、うまくいかなかったとかあるかもしれませんが、ちょっとずつ何回も繰り返していくと、いつの間にかもう絶対できるようになっていくという。

サチン できるようになるのですよね。

当たり前が変わってしまう。

最初は経験もない、当たり前ではない。

でも、メンターとかに言われて、メンターは日々やっているから、では自分が最初トライしよう。

諦めない思考、行動が変わった。

それができてしまうと達成ですよ。

達成のサイクルに入って、続くのです。

渕野 そういった成功のサイクルに入るのに、改善を少しずつしていくことですね。

サチン 改善ですよ。

38倍の差がつきます。

渕野 なるほどですね。

渡部 小さな成功がすごく大きな成功に近づいていくということですね。

サチン 小さな成功が大きな成功に変わります。

渡部 すごく勇気も湧きますよね。

多分、諦める人は怖いと思うのですが。

サチン そうです。

さっきも言ったように100円の貯金ではないですが、これは諦めない行動の、成功の達成の貯金ですよ。

増えていきます。

減らないのですよ。

渇野 確かにお金のことに関して1%改善だったら、資産がどんどん増えていきそうですし、行動の改善というかたちだと、また行動がどんどん変わっていきますし、仕事の1%改善だったら、仕事の結果が全然違ってくることが、それぞれ違いますね。

サチン もう全然違いますね。

違いますよね。

私は昔、全く改善しようとしてないときの自分を考えたら、改善点が頭に入っていないし、考えようとしてないし、楽しくわくわくしないし、今はもう改善がわくわくですよ。

あ、次もこういう改善してみましようとか。

スポーツでもそうですよね。

私はゴルフをやっていますが、ゴルフでも別にすごく無理をして、1日で1000球打とうとしていないですよ。

でも、今までできなかった練習をできるようにするとか、今まで行けなかった自分が、ゴルフ場に行こうとか。

今までゴルフに誘えなかった仲間を、まずこの5人から誘おうとか。

スポーツでも改善ですよ。

渇野 楽しみながらちょっとした改善だったら、楽しくいけそうですよね。

サチン 仕事も何でも楽しくなります。

渡部 最初のポイントが諦めない。

そして、チャレンジはただであると。

サチン チャレンジはお金かかるわけではないので。

渡部 その思考パターンを変えていくうえで、いくつかのポイントがあるということですが、では次のポイントというのは何になるのですか。

サチン 次のポイントは、先ほどは諦めないというポイントでしたが、次は枠から出るということです。

人間は自分の枠を自分で作っています。

自分の可能性を自分で狭くしているのです。

渇野 自分には無理だとか、そういう意味ですか。

サチン 自分には無理だとか、これ以上できないとか、これ以上は難しいとか、これはもうないとか。

ないないパターンは、人間が自分で作ります。

例えば、今の時代はアベノミクスの時代ですよ。

一方で、富裕層になっている人もいれば、全くアベノミクスとかを活用していない人もいます。

それはなぜでしょう。

それはアベノミクスを活用している人は、アベノミクスのプラスな情報、うまくいっている情報を入れているからですよ。

私もメンターとか、マスターマインドで何がわかったかという、いい仲間と出会うこと、ポジティブな仲間と出会うこと。

あとは例えばメンターの何かうまくいっている事例を聞くとか。

それはメンターも、うまくいった事例とうまくいっていない事例もありますが、うまくいった事例のほうがいいではないですか。

メンターの枠から出てやれたこととか。

だからそこが事例で言うと、ちょうどアベノミクスで、いろいろな人たちが株式投資とか、不動産投資とか、うまくいっている人たちはいるのです。

一方で、消費税とかで悩んでる人たちもいるのです。

消費税がどうのこうのとか、こうだとかみたいな。

でも、できないことはコントロールできないではないですか。

消費税はわれわれが何かしようとしても、もうコントロールできないわけですよ。

周りや飲みに行ったときでも、消費税で悩んでる人、あるいはアベノミクスをうまく活用してない人と会話してても、もうかる話とか、うまくいった話はないですよ。

何かもう、大変だよーとか、妻に小遣い削られたとか、こうだとかみたいな、そういう話を聞いていたら、次の日、自分の小遣いも削られるわけですよ。

渡部 それはマスターマインドの真逆ですよ。

サチン 真逆ですね。

だからマスターマインドでレベルアップというのが、そこが重要ですよ。

私の場合はアベノミクスでうまくいっている人、もうかっている人と出会うことによって、あ、こういうやり方、こういう会社とか、こういう会社とか、こういうところで投資することによって、資産が増えるとかね。

例えばアベノミクスをうまく活用した人で、ある人は8500万の資産を持っていたが、彼は半年で13億にしたわけです。

澁野 半年でですか。

渡部 普通の人なら、絶対無理だと思いますね。

サチン 無理でしょう。

そういう枠から出れないでしょう。

渕野 そこはかなりハードル高すぎますね。

サチン ハードル高いでしょ。

渕野 一生無理だという人も。

サチン でも、その人ができるというのは、何人かその人をまねして、同じやり方やればできるのです。

渕野 なるほど。

ではメンターとマスターマインドのできるという集団の人たちの中に入っている、

サチン 中に入るといことです。

渕野 入ってから、普通にやってしまうということですね。

サチン そうですよ。

私の話も、私をメンターとしてうまく、私のアイデアとか、私がうまくいった事例とか聞いて、やる人って、うまくいっているのですよね。

渡部 確かに。

サチン でもサラリーマン時代の僕と彼らが会っていたら、多分うまくいっていないですよ。

私はそのときはネガティブでしたから。

渡部 信じられないですね。

サチン そういうことがあるのです。

だから枠から出る。

私もアベノミクスを批判する人たちとたまに会いますが、批判するのは簡単ですね。

批判して何かを得るわけではないです。

ただの評論家で終わってしまいます。

でも、アベノミクスで株の投資をしてうまくいった人とか、タイミングをうまくゲットした人とかはいっぱいいます。

そういう人の話を聞くと、逆に勉強になります。

経済がうまくいくときに、例えばこういう緩和したときにうまくいくとか、こういう銀行とか、日

本の中央銀行がこういう動きを取ったときに、こういう経済がうまくいくとか、その事例を4年後とか、5年後でも使えるのです。

渥野 確かに。

5人ぐらいのマスターマインドでいて、そこでそういう話題ばかりしていたら、そこに1人でぽつんと入ったら、その中に乗ってしまいそうですかね。

サチン そうですよ。

渥野 全然違う……

サチン だから枠を出るといのが、その枠をはずしている人たちと出会う。
どれだけそういうマスターマインドを作るかですよ。

渥野 では今、悪いマスターマインドの中にいるとか、もしくは孤独で一人とか、そういった方々はまずは枠を出る、イコール、そういういいマスターマインドのところの枠の中に入っていくという感じでもあるということですね。

サチン そうですね。

だから枠から出るとしたら、枠から出ようとしているとか、枠から出てものごと考えている人と、マスターマインドというかたちで出会うということですよ。

仲間を増やすということですよ。

できるのです。

1人と会うと、1人がまた既にそういう人たちと会っているし。

だからアベノミクスでもいい情報を聞いている人たちが豊かになっているわけですよ。

だから本当に間違った人からアドバイスを聞くことではないのですよ。

渡部 なるほど。

それではある意味悪いサイクルに入っている人もいます。

周りに自分を下げよう仲間しかいないとか。

そういう人を見つけるポイントはあるのですか。

サチン それは自分のほうからも、例えば枠から出る。

昔は枠から出なかったから、見えなかったわけですよ。

うまくいっている人は、リサーチしたり、見たりとか、会社にいても、この人はいつもいきいきしているとか、元気だとか、いいスーツを着ているとか、上司も喜んでいたりとか。

ではその人とつき合ってみようとなると、自分もその枠から出るように、そういう人みたいなアイデアとか、いろいろなことできるようになります。

だから私はプレゼンテーションのうまい人と出会ったら、プレゼンテーションをうまく自然にできるように変わったのです。

その人をまねただけですから。

淵野 では日々の仕事のところでも、思考パターンを変えれば、見る視点が変わってくるので、
サチン 見る視点が変わりますよ。

淵野 今まで会社の中で悪い上司ばかりを気にしていたという方が、思考を変えていい上司のいいところを探るようなかたちに思考を変えれば、そこからあとは1%ずつ改善という、取れば全然違うということですね。

サチン そうですね。
例えば、生産性が悪い人に限って、夜遅くまで飲んでいきます。

淵野 そうですね。
なるほど。

サチン それで同じ生産性の悪い人たちとつき合っているからですよ。
生産性のいい人はちゃんと時間を考えて、夜早く寝て、早いスピードで仕事を済ましています。
仕事の時間の枠をうまく持っているのです。

淵野 なるほど。
使い方が。

サチン だから枠を出て、ほかがやってないことを先にやれているとか。
そういうサイクルに入るということで、全く枠から出られます。
今まで出なかった枠から大きく出て、そうやる。
だからいい情報とか、いいアドバイスを人からもらうとか、自分の枠だけにはまるのでなくて、多くの人たちの、そういう枠から出ている人たちの話を素直に聞くということが、すごく大きいですね。

渡部 なるほど。
ではこの二つ目のポイントは枠をはずす。
枠から出るですね、そして、そのポイントとしては、

サチン そうですね。
だからメンターとマスターマインドが重要ということですね。

淵野 なるほどですね。
本当に重要ですね。

サチン 本当に、はっきり言って、すべてそれだと思ってもいいぐらいです。
メンターとマスターマインドで。
そこから全部つながっているのです。

渡部 三つ目のポイントですね。
遠慮をはずすというポイントがあるということですが、これをまたお話ししていただけますか。

サチン 遠慮をはずすというのは、今まで私がよく見ていると、自分もそうでしたが、遠慮の壁があると、なかなかやりたいこととか、近づきたいこととかが遠慮のせいできないのですよね。

淵野 結構、日本人は多いですね。

サチン 多いですね。
英語の勉強のときもそうではないですか。
本当は英語できるのに、しゃべったら間違ってしまうのでないとか、話したら間違った英語を使うからしゃべるのやめようとかってなってしまう。
だから諦めも入ってしまうし、遠慮が入っているのですよね。

淵野 本当はこうしたいが、やめとこうかなというのがかなりの、年間で何回も起こりますよね(?)。

渡部 何回あるのかなって……

サチン だから自分のスキルをそこで留めてしまうというか、止めてしまうというスタンスですよ。

淵野 それできるのですか。
そういう、

サチン それが何かというと、遠慮をはずすことで、大きく得られるものってあるのです。
例えば私の場合は、ある IT カンファレンスに行ったときに、いろいろな IT 企業の経営者たちが集まるカンファレンスだったのですが、そこでそのときに初めて、楽天の三木谷さんがそこに来ました。

そして、みんなそうそうたる経営者が集まっているのに、三木谷さんに名刺渡したら失礼だろうと思って、名刺を渡そうとしてないのです。

渡部 なるほど。

そういう空気感が、みんな、

サチン 偉いVIPが下りてくるから名刺渡したら失礼かなとか、悪いかなみたいな。
でも、どんな偉い人でも、誰か挨拶に来たら、挨拶はしてくれます。

渡部 なるほど。

サチン 「何だー」とか、別にないですからね。

よっぽど、国の大統領とか、そういうのではなければ。

だからそこで遠慮の壁をはずすということで、私はもう計算していました。

この人はこの階段から下りるから、先に後ろに行ってしまうとか。

潤野 なるほど。

サチン だから時間を無駄にならないように、大体そこから下りようとしているから、そこから行くだろうということで、そこに行って待っていて、出てきたら、「すみません、私、サチンです」とかみたいなね。

名刺を渡したら、お互いに名刺交換できるではないですか。

そのときに唯一名刺交換できたのは私だけですよね。

潤野 1人だけだったんですか。

サチン 1人だけですわね。

それは遠慮をはずしているからですわね。

別にすごくずうずうしく何かやったとかではないですから。

「待ってください」とか「名刺ください」みたいな、してないですからね。

「あ、すみません」とか、「さっきのスピーチよかったです」とか「今度、海外でも何かあれば、ぜひ」とかみたいな、そういう軽い話で、お互い名刺交換できるわけですわね。

潤野 では日本人だと遠慮する理由として、悪いかなとか、おこがましいかなとかあるのですが、視点を変えて、おこがましくないかたちでの遠慮をはずすということから始めるとかやっっていけばいいということですか。

サチン そうですわね。

だから遠慮の壁をちょっとだけでもはずすと、次のステップに入れます。

だって人脈もそうではないですか。

人脈でも、この人脈に僕は入ってふさわしいかって思う人は多いのですよ。

でも、何か勉強したいとか、こうしたいとか、あるいはその人たちが読んでるような、勉強しているようなことを持っていくとかってやれば、それでそういうマスターマインドに入れてしまうわけですよ。

だから私はメンターに言われたのは、まず遠慮は必要ないと言っていたのですね。

文化では遠慮必要ですよ。

誰か家に来たら、何か気遣いとか、遠慮とか、そこは大事ですよ。

食べ物とかね。

いきなりたくさん食べ物出されたら、全部食べてしまうとか、そういう遠慮はいけないですよ。

私が言っているのは仕事面での遠慮とか、あんまりにも持ちすぎると、そう会うべき人と会えないとかなくなってしまいます。

だからそこはトライすることですよ。

渕野 そこも1%ずつトライしてもいいということですよ。

サチン 1%ずつトライすればいいではないですか。

別にいきなり三木谷さんとかではなくて、ここで会ってみようとか、声かけてみようとか、会話してみようという人に会うとか。

今まではすごいシャイだったとか、話ができなかったとか。

私のセミナーでもそういう人はいました。

学校の先生で、すごくシャイで、会話しない。

でも、私がそういう遠慮をはずそうと言って、その人が今、上場会社の社長とメールのやり取りでできるようになったとか。

その上場会社の社長に会えるようになったとか。

それが何かというと、遠慮の壁をはずしたからですよ。

渕野 なるほど。

全然では、また違ってきますよね。

出会いとか、人脈とか、すべて。

サチン だから遠慮の壁をはずすと、今まで海外に行かなかった人が海外に行けてしまうとか、お金を稼げるように変わるとか、できるのです。

これがもう常にメンターとか、マスターマインドで散々に言われていますよね。

渕野 サチンさんの場合も、結構すごい人脈の方と、さくっとつながったりしますよね。
それで難しい場合とかは、多分見ていて思うのが、キーパーソンにまずは挨拶をされたりとか、つながったりとかしてということもあるなと思ったので。

サチン そうですね。
あと大事にしますからね。
感謝もしますし。
例えば誰かに私が大切にされたら、その人に感謝したいし、その人にお礼もしたいし。
だから感謝の気持ちも持ちながら、それをやっていくというのが、そこを忘れないということですよ。

渕野 遠慮をはずす場合も、遠回りではないが、間接的に届いていくというようなことでも、
サチン インダイレクトでも全然いいですね。
だからもう直接ではなくても、その人が誰か知っているキーパーソン経由でいくのもいいし、それでいいのですよ。
でも、例えば英語を、いきなりすごい人と英語をしゃべる前に、英語を友達作って、そこで会話するとか、そして慣れてやるとかでもいいのです。

渡部 なるほど。
日本人って遠慮って、すごいみんなすると思うのですが。

サチン すごいやりますね。
それはかなりの大きいマイナスポイントになってしまうのですが。
だから遠慮をしないことですよ。

渡部 サチンさんを見ていると少し違うなと僕が近くで感じるのは、遠慮しない理由として相手に必ずメリットを与えていると思うのですよ。
だから自分のためにやっているって思うと、結構、人って遠慮するのかなって思っていて、そこもすごいポイントなのかなって思える。

サチン そこも意識していけば、相手のために何できるかという。

渕野 なるほど。
では例えば会うときは、自分のためという感覚ではなくて、相手にどう喜んでもらうかとか、そういったことを視点に置きながら思考パターンを変えていくというのが、最初、1歩目としてはいいということですかね。

サチン そうですね。
だから相手に何をしてあげれるかとか、相手に何をギブできるかとか、相手に何かすごいことできなくても、相手の好きな食べ物とか何か買ってあげて、事前にそれを渡すだけでも気持ち変わりますよね。

渕野 招き猫はなるほどと思いましたよ。

サチン そうですよ。
運気がいいって誰も好きではないですか。
お金持ちでこそ、もっとお金持ちになりたいわけですよ。
だってビル・ゲイツみたいな人でも、招き猫渡してみてください。
絶対置いていますよ。
必ず。
さらに富を継続させたいから。
そして、覚えています。
これは日本から誰々さんが持ってきたという、覚えているのですよ。
印象に残っているのです。
ああ、あなたが招き猫を持ってきた人かみたいな。
そこも遠慮をはずしているではないですか。
その人のテーブルに置けるものを渡しているということです。
食べ物だったら、もう食べて終わりですからね。

渕野 すばらしいですね。

渡部 そうですね。
ちょっとした考え方を、思考のパターンを少し変えるだけで、すごい大きく変わるということですよ。

サチン 大きく変わりますよ。
印象に残るといえるか。
だから遠慮の壁をはずすという。

渡部 では思考パターンを変えていくポイントとして、三つ目は遠慮をはずすというお話をしていただきました。
ここから次は行動パターンを変えるという方法のお話をしていっていただきたいのですが、ここで

また長くなってきてしまったので、次は次回の動画にさせていただきます。

最後にもう一度まとめたいと思うのですが、今回、サチンさんからお話しいただいた話は、メンター、マスターマインドを手にするために、行動パターンと思考パターンを変える必要があると。

その中で思考パターンの変え方を三つご紹介いただきました。

まず一つ目が、

サチン 諦めないことですね。

そして、枠から出ること。

それと遠慮の壁をはずすことですね。

渡部 まずこの三つを。

サチン まずこの三つをちゃんとすることでメンターとマスターマインドの考え方にすごく、どんどん近づけられるので、そこはもう変わりますね。

渡部 はい。

また次回、もっとすごい内容をお届けしていくので、楽しみにお待ちしておりますが、今回もまた見ていただいた内容をアウトプットするという意味でも、またコメントをご記入いただければと思います。

動画の下にフォームがありますので、そちらにコメントを入力してお送りください。

そして、お送りいただいた方には特別なプレゼントがサチンさんから用意していただいています。

今回、88日間で理想の人生を実現するという内容ですが、中には88日間で理想の人生を実現するというのが、少し長いなど感じる方もいるかもしれないので、今回はサチンさんから特別に、「スピーディに理想の人生を実現させる方法」というプレゼントをご用意いただいています。

こちらもすごく楽しい、本当にサチンさんがいつも言っているように楽しく成功できる方法なので、ぜひご覧になってください。

サチン だって早く成功できないと楽しくないではないですか。

1日でも早く成功できるように、私みたいに、私も早く成功を手に入れたので、ぜひメンターとマスターマインドでやっていきましょう。

渡部 では今回、ここまでですね。

ではまた次回の動画を楽しみにしていただければと思います。

では、よろしくお願ひします。

どうもありがとうございました。

渕野 ありがとうございます。

サチン ありがとうございました。

第2話をご覧くださいのコメントをお願いします。

今回は以下の質問への回答をお願いします。

出来れば全てコメントいただきたいですが、何でも結構です。

インプットした後は、アウトプットすることが大事ですので、短い文章でも結構ですので、ぜひ投稿してくださいね。

ステップ1 : 今回の動画の感想

ステップ2 : あなたの理想の人生、夢

コメントいただいた方には、

『スピーディーに理想の人生を実現させる方法（動画）』

をプレゼントいたします。

☆コメントはこちらから☆

<http://frstp.jp/last2>