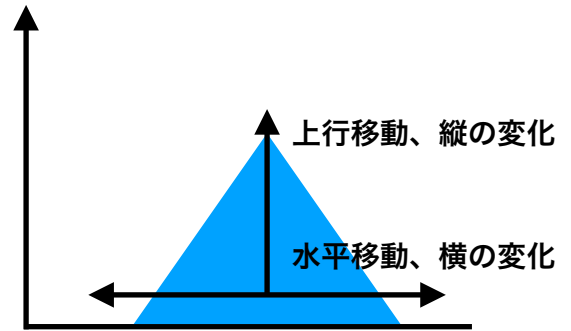


【変化と成長について】

多くの方が変わりたいと願っています。変わるとは、成長するという事を指します。成長するためには変化が必要です。しかし、成長がなければ変化は意味を持たないモノとなります。つまり、『変化の繰り返しにより成長が起こり、成長には変化が必要である。』という事になります。

脳大成理論では、変化には大きく2つの視点があると定義しています。一つが、水平移動です。もう一つが、上行移動です。これは、データフィールドとリアルフィールドの図で想像すると理解しやすいと思います。水平移動とは、横の変化です。上行移動とは、データフィールドのレベルが上がる状態、つまり図で示す所の上方向への移動であり変化です。



クライアントの多くが、現状に問題や課題がある場合、何かを変えようと試みるのですが、その変化は基本的に水平移動なのです。水平移動とは、データフィールドのレベルは同じ状態での選択的变化です。

例えば、『〇〇さんの研修に行ったけど自分は変わらなかったから今度は□□さんの研修に行ってみよう。□□さんの研修に行ったけど、やっぱり大きな変化は起こらなかった。△△さんの研修は何だか今までとは違うモノのようだ。だってあの人が行ってるし、それですごい成果が上がったみたいだから。よし、△△さんの研修に行こう。』といったもの。こういった方は、研修が自分を変えてくれると思っています。しかし、研修があなたを変えるのではなく、あなたがあなたを変えるのです。この考え方が変わらない限りどれだけ研修に参加しても本当の変化、成長は起こりません。

例えば、『〇〇の資格を取ったけど活かせなかった。□□の資格は今話題だし、活かそうだ。□□の資格を取ろう。□□の資格を取ったけど、まだ自分には自信がないし資格を活かせていない。私に足りないものを△△なら補えそうだ。よし、△△の資格を受けよう。』といったもの。こういった方は、資格さえあれば自分は輝けるんだ、自分を輝かせてくれるのは資格なんだ。自分のステキさを証明するには資格が必要なんだ。資格を持っていないから自分には自信がないんだと想っています。しかし、資格があなたを成功させるわけではありません。資格は、あくまであなたの武器にしか過ぎません。自分自身を磨くことに意識を向けない限りどんな資格を取ったとしてもあなたが望む現実にはなり得ません。

例えば、『〇〇のビジネスではうまくいかなかった。でも□□のビジネスは報酬システムが今までのものとは違うし、商品だって時流に合ってる。だから□□ビジネスなら私も成功できる。□□ビジネスは本社がダメだった、関係している人がダメだった。でも△△ビ

脳大成理論 1-25

ビジネスなら、ネットを使ったものだし、こんなに簡単そうなら私にだってできる。△△ビジネスをやって今度こそ成功しよう。』といったもの。これは、成功するかしないかはビジネスの問題であって、良いビジネスであれば成功するという幻想です。ビジネスが成功するかどうかは、ビジネスの問題ではありません。ビジネスはあなたに何もしてくれません。あなたがビジネスをするのですから、あなた自身がどうかという所に意識を向けられない限り、どんなビジネスに取り組んでも結果は同じです。

これらは全て選択を変化させただけの水平移動です。もし変化や成長を求めて水平移動するなら、思い切り移動させなければ望む成果は得られません。「思い切り」というのを理解するための例えとして受け取って頂きたいのですが、「思い切り」変えるとは、真逆に180度変えるという事です。

カウンセリングの現場で、クライアントにアドバイスをしても、多くの方がちょっとしか変化させないのです。起こす変化はちょっとだけなのです。ちょっとだけの変化が全く無駄とは言いませんが、望む現実を得たいのならば、それではかなり時間がかかってしまいます。でも時間はかけたくないと言うのです。結果はすぐにでも欲しいと言います。であるなら、必要なのは全く逆から考えてみるという視点です。とにかくポイントは真逆から考えてみるということです。

よく聞くスピリチュアル系の話で、『お金のブロックがかかっている、お金が入ってこない。』といったものや、「あなたの潜在意識の中に、お金に対する罪悪感があって、それがあなたの稼げない現実を作っている」などの論調があります。まずこの手の話しはそのまま鵜呑みにするのではなく一旦あなたの思考を通して欲しい、ちゃんと考えて欲しいのです。そして考える際に、真逆から思考するという事を試みて欲しいのです。

『お金のブロックがかかっているからお金が入ってこない。』のではなく『お金が入ってこないから、お金に対してブロックがかかっているのではないか。』と考えるのです。

「あなたの潜在意識の中に、お金に対する罪悪感があって、それがあなたの稼げない現実を作っている」のではなく『稼げていない現実があるから、罪悪感があるのではないか。』と考えるのです。

これらの思考の違いは次の意識やそれに対する具体的な行動に影響しますので、極めて重要です。お金がない現状を『お金に罪悪感があるから稼げない。』と考えたならば、罪悪感にアプローチしてしまいます。しかし、私の知る限り、罪悪感を持たずに生きている人と会ったことはありません。現代社会において、人は常に罪悪感を持って生きているのです。また、罪悪感を持って生きる事は決して悪い事ではありません。罪悪感は、より善で生きていこうとする原動力です。往々にして、心が綺麗な人ほど、誠実な人ほど、罪悪感を持ち合わせているものです。そこで先ほどのように、逆から考えてみたとします。つまり、お金がない現状を『稼げていながら罪悪感を抱いているのだ』と考えたならば、お金を稼ぐ事にアプローチするはずで

自信のない方の多くが『自分は空っぽである』と自分自身の事を捉えています。どれだけ学んでも自分は満たされない。学んでも学んでも自分は身につかないし変わらない。自分

脳大成理論 1-25

は本当に空っぽだ。だからもっとたくさん学ばなきゃ、もっと知識を増やして、もっと経験を積んで、もっと技術を磨いていかないとダメなんだ。と 생각합니다。しかし、これも逆から考えてみると見えてくるものは全く変わってきます。つまり、空っぽなのではなく、入る隙間がないくらいいっぱいだから入らないのではないだろうか…と考えるのです。この場合で言えば、多くの偉人や哲学者は、自分を空っぽにするためにどれだけ努力をしたことでしょうか。かの中村天風先生も、キャリアアップの元でまず要求されたのが、頭を空っぽにするという事でした。その事を体現するのに、相当の時間を費やしたのです。自分を空っぽにするという事は、相当の努力を行わないと実現できないほどの極みなのです。しかし、自分に自信を持ってないクライアントは自分は空っぽであると簡単に言います。そして、本人はそう実感しています。自分は空っぽだと捉えたなら、もっと入れなければと行動するでしょう。しかし、自分はいっぱいになってしまっているのだと捉えたなら、今まで入れたモノを出す事に行動するでしょう。

水平移動するなら、真逆の視点から考える事を試みてください。180度逆の視点で考えてみる事により全く違った未来が訪れます。

さて、脳大成理論で言うエンラージメントとは、上行移動を指します。上行移動を起こしてこそ、現実を望ましい方向へ変化させるための真の変化です。

上行移動は、データフィールドのレベルが上がるという事です。私たちが上行移動した時、今までとは全く違った感覚、感情、思考、行動が起こります。

エンラージメントとは以下であると、脳大成理論で定義しています。

エンラージメントとは、可能性の拡大、脳の使用領域の拡大を指し、脳の活動領域や使用パターンが変わる事を意味する。エンラージメントが起こると以下の変化が起こる。

- ・感じ方の質が変わる
- ・感情の種類が変わる
- ・考え方のレベルが変わる
- ・行動が変わる
- ・見える景色が変わる

エンラージメントを起こしてこそ成長です。成長とは、あなた自身にエンラージメントを起こす事なのです。

では、どうしたらエンラージメントが起こせるのでしょうか。

かの世界的に有名な天才科学者 アルベルト・アインシュタインはこのように言っています。

いかなる問題も、それが発生したのと同じ次元で解決することはできない。

脳大成理論 1-25

このような類いの言葉をあなたも聞いたことがあるかと思います。つまり、同じレベルで考えていても解決しない。視点を変えたり、次元を変えなければ問題は解決しないと言っているのです。脳大成理論の用語で表現するなら、データフィールドのレベルを上げなければ、問題は本当に解決しないという事です。

しかし、現実的に考えた時に、悩みを持ちかけたクライアントに向かって『同じ次元で考えても解決しませんよ。視点を上げるんです。次元を上げるんです。そうすれば解決しますよ。』とアドバイスして、納得してくれるクライアントがどれだけいるでしょう。私の経験ではゼロです。『そんな事分かってますよ！そうできないから相談しているんじゃないですか！』とクライアントは言うでしょう。もしくは『この人は、全然私のことを考えてくれない。そんな理屈を聞きに来たんじゃない』と思い、あなたに心を閉ざすでしょう。

ではどうすれば？ どうすれば次元が上がるのか？ どうすれば上行移動できるのか？
ここで有名なシルベスタ・スタローンの話を引用させていただきます。

シルベスタ・スタローンの下積み時代はかなり厳しいものでした。1970年代初頭の頃、彼は大スターを目指してオーディションをとにかく受けられるだけ受けていました。しかし、受けては落ちる、受けては落ちるの連続。返ってくる返事は「NO」ばかり。時には家賃も払えず、アパートから追い出され、ニューヨークのバス停で何週間もホームレス状態で過ごしました。こんな苦しい時でも、彼に唯一無条件の愛を与え続けてくれていたのが愛犬Butkusでした。

彼はエキストラのような脇役やポルノにまでも出演して、なんとかお金を貯めて小さなアパートを借ります。しかし電気代が払えず、部屋の中が寒すぎて、彼はいつも暖かい図書館に通っていました。そこで彼はエドガー・アラン・ポー（小説家）の本に出会い、ライターセンスを磨きます。他の仕事を探してもよかったのですが、そうしたら自分はもう二度と俳優業に戻れなくなると分かっていたので、どんなに貧乏でも彼は諦めませんでした。諦められなかったのです。彼と愛犬はニューヨークからカリフォルニアに引っ越しますが、そこでもまったくオーディションには受からずでした。

カリフォルニアでも返ってくる返事は「NO」だけ。そしてある夜、彼はモハメド・アリ対チャック・ウェップナーのボクシングマッチを観ます。ウェップナーの方が断然勝ち目のない格下のボクサーだったそうです。

しかしウェップナーは、アリにボコボコにされているのにもかかわらず、どんなに打たれても前に前に進みました。それに感動して彼は3日間、家にひきこもって脚本を書き上げました。そしてあの「ロッキー」の脚本が誕生したのです！

彼はアリにボコボコにされているウェップナーが「人生にボコボコにされている自分」に見えていたのでしょう。

ギリギリの中で出来上がった彼の自信作。しかしその脚本を買ってくれる人は誰もいませんでした。毎日のように映画会社に売り込んでも戻ってくるのは「NO」。今までのオーディションと一緒にでした。

売り込みに行った先で「ロッキー」の脚本はけなされ、バカにされ、笑われていたそうです。数ヶ月がすぎ、所持金はほぼゼロ。一日の食事は缶詰一缶を愛犬と半分ずつ食べていました。

脳大成理論 1-25

スタローンは必死の決断で、彼の親友、唯一「無条件に愛してくれた」愛犬を売ることにしました。彼にとってそれは、本当に苦渋の決断でした。

彼は近くのコンビニの前で愛犬Butkusを50ドルで売り、その時、彼は大泣きしたそうです。食べ物でさえ買えない状態で彼はそれでもオーディションを受け続け、「ロッキー」の脚本を売り込み続けました。しかし一向に誰も見向きもしてくれませんでした。絶望しそうなある日、いつも通りにオーディションに落ち、部屋を出て行こうとしたところで、スタローンが脚本のことをプロデューサーたちに何気なくボソッと話しました。

そのボソッと話したことが彼の人生の転機になったのです！

プロデューサーたちはその脚本を読み、大絶賛し、\$25,000をオファーします。その映画会社はその脚本を買い取り、当時の大スター『ロバート・レッドフォード』を主演にして大作を作るのがねらいでした。

しかし、スタローンはその\$25,000オファーを断ってしまうのです。つい数週間前、\$50で親友だった愛犬を見知らぬ人に売ったにも関わらず。

その理由は、自分が主演じゃないとダメだったからです。

プロデューサーたちも粘りました。値段は\$25,000から\$100,000へ、\$250,000へ、そして\$360,000まであがっていきました。

今度は彼が映画会社に「NO」と言うことになりました。

彼は断固として断り続けました。後日談で、こんな数字なんか聞いたこともなく、その価値が理解できなかったそうです。

ただ単純に、自分がその映画の主演じゃないと脚本を売らないと主張し続けたのです。すると、映画会社もついに折れて彼が主演での制作を決定しましたが、制作費はかなり低予算でした。そして脚本を\$35,000で買い取りました。

この契約が決まり、大金を手にした彼は真っ先に親友を探し続けたのです。3日間かけて、やっと見つけることができ、飼い主に事情を説明しました。あの時、50ドルで売った愛犬を150ドルで買い戻したいと。

しかし、飼い主は断ります。数週間、スタローンは飼い主と交渉し、最終的には3000ドルで買い戻しました。そしてもう一つの条件でその売り手の人をちょこっとだけでも「ロッキー」に出演させると。（実際映画のどこかに出演しているらしいです）

そして「ロッキー」は制作されました。そして一般上映の前に映画業界関係者の試写会があり、彼は母親と一緒に緊張しながら数百人の関係者と共に「ロッキー」を観ます。しかし、反応が薄い、笑う場面でも誰も笑わない、ファイトシーンでも無反応。

映画は終わり、しらけた雰囲気の関係者たちは出て行きます。最後まで館内に残ったスタローンは恥ずかしさとがっかり感で呆然としていました。

階段を降りながら、スタローンは母親に約束します。「実家に戻って、仕事探すよ」と。

脳大成理論 1-25

そして一階のロビーに降りると、そこには数百人の関係者たちの大きな拍手と歓声が待ち受けていたのです！

そこで彼は泣きました。まさに映画のワンシーンのようでした。
そこで彼は「これがハリウッドのイタズラなの！？」とびっくりしたそうです。

低予算で制作された「ロッキー」は最初は数ヶ所でしか上映されませんでした。徐々に人気が出て、まずは国内、そして国際的な大ヒットとなり、その年のアカデミー賞最優秀賞を受賞します。

そして最終作品「ロッキー・ザ・ファイナル」（2006年）でスタローンのロッキー6作品に通じる彼の人生哲学とも言える一つのセリフが以下です。

How much you can take and keep moving forward. どれほど耐えながら前進し続けられるかだ

「人生とはどれほど強くパンチを打てるかではなく、どれほど打たれても、叩きのめされても、前に進めるか」

つまり、

どれほど自分の才能やすごさを世に見せつけられるか（パンチを打てるか）ではなく、どんなに批判されても、叩かれても、その逆境の中で少しずつでもいいから、前進できるか。が成功への秘訣だ とシルベスタスタローンは言っています。

(ウェブサイトより転載、文章加筆、修正)

上行移動するには、今やるべき事を全てやり尽くすことなのです。本当に全力を出し切った時、全てを出し切った時、出来ることをやり切った時に、魔法とも言える変化が起こるのです。それこそが上行移動であり、データフィールドのレベルが上がる事であり、アインシュタインの言う、同じ次元ではなく、別の高い次元での意識が生まれる事なのです。失敗した時の保証を考えながらの挑戦のどこに情熱が宿るのでしょうか。あれは持っておきたい、これは手放したくないなんて考えながら、一生懸命やっています、がんばっていますなどと言う。その言葉のどこに真剣さがあるのでしょうか。

あなたが高みに挑戦するプロセスで、大切なものを手放して胸が張り裂けそうになる事もあるでしょう。しかし、その向こう側では、必ずあなたの望む場所にたどり着くことが出来る。

私は、この事において絶対の確信を持ってあなたに届けられます。

だから、諦めないでください。歩み続けてください。成長とは、やり尽くしてボロボロになったあなたに訪れる神様の魔法なのですから。