



SHINKAN PROGRAM

## 脳力覚醒メソッド“芯観”実践講座

芯観プログラム

### レッスン1

## 徹底分析！願望実現できる「脳」の使い方

-成功者に共通する鍵“合脳的アプローチ”とは？-

塚田：皆さん、こんにちは。

小沼：こんにちは。

塚田：この度は、『芯観実践講座』にご登録いただきまして、誠にありがとうございます。今回ナビゲーターを務めさせていただきます、フォレスト出版の塚田紘一と申します。全4回の講義となりますが、最後までどうぞよろしく願いいたします。今回このプログラムでは、巷に溢れている、使えない、うまく自分の生活に活かせない脳科学とは全く別の、実践的な生活の中に活かしていける脳科学、そういった物を全4回の講義でお伝えしていきます。今回第1話からすごく役立つ情報を、たくさんお伝えしていきたいと思っておりますので、ぜひ4回楽しんでご覧いただければと思います。今回講義では全て、コメント特典というものををご用意させていただいております。最後まで動画を見ていただいた方に、この素晴らしい特典を毎回お届けしていきますので、最後までじっくり見ていただければと思います。ちなみに第1話ではこちらの特典『1日たった10分で生産性が劇的に高まる！脳を鍛える5つのワーク』をご用意させていただいておりますので、ぜひ楽しんでご覧いただければと思います。それでは、早速講義の方に入っていきたいと思うんですが、まず講師の先生をご紹介させていただきたいと思っております。株式会社プロ・アライブ代表の小沼勢矢さんです。よろしくお願いいたします。

小沼：よろしくお願いいたします。

塚田：小沼さんは、脳科学を活用した実践的なコンサルティングをされているんですよね。

小沼：そうですね。

塚田：少しだけ私の方で、プロフィールをご紹介させていただきますと、もともと入社倍率 100 倍超の都内ベンチャー企業で、セールス職を経験されて、23 歳で起業をされています。現在は、株式会社プロ・アライブ代表の代表として、スモールビジネスのオーナー、建設関係ですとか、小売関係ですとか、商社ですとか、そういった会社の経営者や幹部の方、従業員の方へのコンサルティング、その他の主婦の方とか、コーチの方とか、学者の方とか、そういった方たちに向けたコンサルティング、コーチング等を提供されているとうことで、すごく今言っただけでも業種に限らず、すごく活躍されていると思うんですけども、今日は最後までよろしく願いいたします。

小沼：よろしく申し上げます。

塚田：実践的な脳科学って、私何回も言ったんですけども、普通の脳科学とどういふところが違うんでしょうか？

小沼：そうですね、例えば先日私が読んだ、ヤフーニュースの記事だったんですけど。塚田さんが言っていた、使えないというか、効果が出ない脳科学っていうと、例えば私が読んだのは、某すごい有名な大学の教授が、幸福感、幸せです。「幸せを感じる人ほど、右脳が大きい」と。左脳と、右脳ですけど。左脳と右脳があったときに、右脳の方が大きいっていうこと、発見したっていう記事を見たんですよ。でもそれって記事を見て、「あっ！確かに」って思うんだけど、「でどうするの？」っていう話なんです。ね。

塚田：そうですね。「じゃ右脳をどうやって大きくしようかな」となっても、やり方わかんないもんね。

小沼：逆に怪しいみたい。な。

塚田：確かに。

小沼：なんですよね。それがいわゆる実践的にどうビジネスの現場だったりだとか、普段の生活も含めて、プライベートも含めて、どういうふうにも脳科学っていう切り口から、成果を出すのかいうところに特化して、それを実際の企業さんとか、あるいはビジネスオーナーの方、個人事業の人も含めて、そういったことを実際のコンサルティングの現場で活用しているというのが特徴かなと思います。

塚田：ただ右脳が、大きくなるといいよとか、そういう情報じゃなくて、具体的な使

い方を教えていくという。

小沼：実践です。あくまでも実践に根差した、コンサルティングをしているということです。

塚田：なるほど、あまり聞かないですよ。そういったことをされている方って。

小沼：そうですね。なので、先ほど塚田さんがおっしゃっていただいたように、クライアントさんはやはり中小企業の経営者の方から、ほんとに主婦の方から、あるいは一般のサラリーマンです。本当に幅広いんですけども、その方たちに対しても、やっぱり脳ってある種、人間の根本的な物なので、それをどういうふうに使ったら結果が出るかということ、なのであまり業種業態問わず、やっているんです。

塚田：なるほど。それは、ほんとに経営者の方とか、今主婦の方っていうふうにおっしゃられたと思うんですけど、誰でも効果がある物なんですか？

小沼：結論から言うと、そうです。

塚田：なるほど。全然そういうのを問わず、みんな使い方が分かっていくと、すごい効果が得られると。

小沼：そうです。例えば経営者の方っていうのは、ある程度パフォーマンスが高い方もいらっしゃる。その方が実際に、自分の脳の使い方を自覚することによって、よりパフォーマンスが高い状態に持っていくこともできますし。逆に一般の女性の方、実際にあった事例なんですけども、ほんとに派遣社員の方で働いていた方が、実際に私たちのセミナーに参加していただいて、今自分で漫画家、その方漫画っていうのは一つの切り口なんですけども、実際に漫画家マーケターとして活躍されて、企業さんからも受注をいただいていたところとか。

塚田：すごいですね。ほんとに、全然そういうのをやったことがないところから。

小沼：ないです。ほんとに、ビジネスのビの字も知らないとか。でもそれは、私たちが何かマーケティングスキルとか教えたわけじゃなくて、自分のその方の最適な脳っていう切り口の元で、お伝えしたところ、そういった結果が出たんです。

塚田：なるほど。じゃある意味、脳の使い方が変わっていけば、そうやって今信じられないような方向にも、転がっていくことがあると。素晴らしいですね。それを今回教えていただけるといえることですか？



小沼：はい。

塚田：ありがとうございます。私も楽しみです。じゃ早速講義に入っていきたいと思うんですけども、まず大前提として、色んな事を学んでも、成果が出る人と、成果が出ない人っていると思うんです。結果を出せる人と、結果を出せない人、何か違いがあるのかなっていうところをお聞きしていきたいんですけども、よろしいでしょうか？

小沼：まず、今キーワードが一つ、「脳」っていうところがありますけれども、成果が出る人と出ない人を比較したときに、一番大きいところが、自分の脳に合ったアプローチをしているかどうかなんです。



塚田：自分の脳？

小沼：（自分の脳）に合った、アプローチをしているかどうかというところが、あと分かります。例えばどういうことかっていうとですね、自分の脳にあったアプローチっていうと、ある種、こう、先ほど某大学の右脳の話もそうなんですけれども、何か世の中で、よく脳科学の学長さんとか言われますよね。例えば、何でしょうね、「何色の脳にとっていい効果がありますよ」とか。

塚田：「青いペンを使うと記憶力が上がりますよ」とか。

小沼：とかですね。ただそれって、何も一概には言えなくて、あくまでもそれは一例であって、自分のいかに脳に合っているかって、まず自分の脳に何が合っているのかって知る事が大事なんです。私たちはその自分たちのまず自分の脳、これをうちは、『合脳的アプローチ』と言っていますけれども、自分の脳に合った使い方を自覚して、じゃそれを実際にどう使うのかって、あくまでも自分主体でそれをどう使うのかってということなんで、自分の脳に合っているかというのを知るっていうことは、非常に大事なポイントです。そこが実際に、実践できている人は、結果が出るし、実際にできてない人は、思うような結果が出ない。

塚田：結果を出している人っていうのは、自覚しているか、していないかはさておき、自分の脳に合ったやり方をしているっていうこと？

小沼：そすです。そういうことです。それが、非常に大きな違いです。

塚田：一般的には、何か脳って、みんな同じような作りで、同じような反応をされると考えられていると思うんですけど、それがまず前提として違うということ？

小沼：そうです。自分の、結局これまでの経験体験、動画を見ている方もそうですし、塚田さんもそうですし、私もそうですし、これまで生きてきた経験って、一人一人違うじゃないですか。なので、自分にとって、何が好ましいかとか、何が好ましくないかっていうのは、一人一人違うわけなんです。

塚田：それによって、脳にとって効果的なアプローチが変わってくるということなんですね。

小沼：そうです。おっしゃるとおりです。そういうことを私たちは、コンサルティングという現場で、クライアントのお客さんの方々にお伝えして、そして結果を出していただいているというところなんです。例えば脳に合っていないアプローチ、いわゆる先ほど私が申し上げた、合脳的ではないアプローチっていうと、よくセミナーとか、この動画をご覧いただいている方も、もしかしたら参加されたかもしれないんですけど、セミナーでモチベーションを上げるっていうセミナーとかって、ありますよね。

塚田：ありますね。大声を上げて「ウオー！」みたいにやったり。

小沼：自己啓発というジャンルのセミナーとかあるんですけども、実はモチベーションを上げるアプローチっていうのは、「脳にとっては効果的ではない」という場合があるんです。一般的には、モチベーションを上げることは非常に良しとされているじゃないですか。



塚田：みんなそうするべきだっという感じの物がありますよね。

小沼：企業さんでも、最近「モチベーションアップ研修」なんていう、取り入れている企業さんもあるんですけども、例えばどういうことかっていうと、モチベーションを上げているときってというのは、脳科学的にいうと、ドーパミンっていう聞いたことがある方もいらっしゃるかもしれないんですけど、ドーパミンっていう喜びとか快樂、プラスの感情です。それをつかさどっている物質が出るんです。なので、自分がある意味、あり定な言い方をすれば、テンションが高いとか、気分が高揚しているとかっていう感情を感じるわけなんですけれども、逆に怖いのが、ドーパミンっていうのは、実は慣れがきてしまうんです。脳っていうのは慣れっていうのは、同じ仕事をしていると、飽きてしまうように、脳にも慣れっていう現象が起きるんです。なので、そのモチベーション、ある種、上げているとき、セミナーに参加して、「イエスイエス」とか言っているときはいいんですけど、逆にセミナーに参加して終わったあとに、途端にモチベーションが下がっちゃう人がいるんです。

塚田：よーく聞きますね。すごい。

小沼：これって、結局そのときはいいんだけども、逆にセミナー参加後のあとに、このギャップがものすごく大きいんです。このドーパミンがものすごい出ている状態で、逆にセミナーに参加して、ある種の日常の現実の世界に戻ってもギャップが大きいんで、これどういうことかと。実際にいらっしたんですけども、モチベーションが低いときの自分を責めちゃうんです。「いや何か最近モチベーション上がんないな」とか。

塚田：セミナーに出たのに、何でこうなっちゃうんだらうみたいな感じですよ。

小沼：そうです。セミナー出たあとに、何か逆に、あの時よりむしろモチベーションが低くなっているとか。

塚田：(笑)。なるほど、なるほど。

小沼：そういうギャップを感じる方がいるんです。その人は、ほんとに最悪の場合は、自分を責めちゃってですね、ひどいときにはほんとに鬱みたいな状態になってしまったりとか、っていう方もいらっしゃるんです。なので、これは一般には良しとされている、モチベーションが上げること、良しとされていますけども、実はそうじゃない場合もあるよっというところが例えば一つ。

塚田：上げる方がいいっていう人もいますか？何か上げることによって、すごいパフォーマンスが上がる人も。

小沼：そんな人もいます。今塚田さん、素晴らしい質問で、そういう方もいらっしゃると思います。それで先ほど私が申し上げた、自分にとって合っている。

塚田：なるほど、自然なんですね。上げてる状態が。

小沼：っていう人もいますし、逆にそれが合っていない人もいるってことを知ってほしいんです。なので今、動画をご覧にいただいた方に、「いや、自分確かにモチベーションセミナーに参加したけど、自分ダメだったのかな？」とか、そういうふうにもし自分を責めている方がいらっしゃるとしたら、そうじゃないよと、それは自分に合っていないやり方であって、逆に言うと自分に合っているやり方があるんで、そういうのをお伝えしていきたいなと思います。

塚田：なるほどですね。

小沼：あともう一つが、二つ目の事例です。セミナーに参加したり、きっとこの動画をご覧になっている方も、セミナーに参加したり、あるいは本を読んだりされる方もいると思うんですけども、中々読んでも結果が出ないとか。

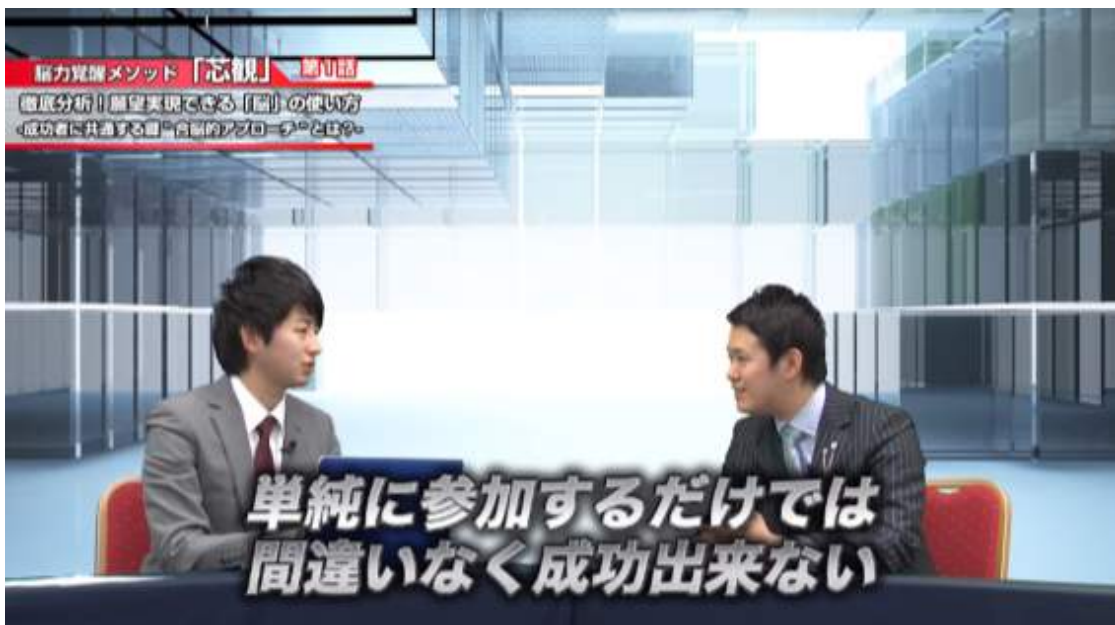
塚田：実践できないとか。

小沼：実践できないっていう人もいると思うんです。そのときに、一つちょっと憶えていただきたいことがあってですね。それは例えばセミナーに参加するっていったときに、誰々の紹介でこのセミナー良かったとか、お客様の声とか、そういう形でセミナーに参加される方っていると思うんです。誰かの紹介、誰かのメルマガで紹介されていたとか。もしかしてこの動画もそうかもしれないですけど。その時に、気を付けていただきたいのは、そのセミナーに、とか本でもそうなんですけど、参加する目的です。この「目的を自覚する」っていうことをちょっと意識してほしいんです。





どういうことかっていうと、聞いたことがある方もいらっしゃるかもしれませんが。脳に『RAS (Reticular Activating System = 網様体賦活系)』って言われますけども、そういうフィルターが掛かっている、しっかりと目的を自分で自覚しないと、脳みそってというのは、フィルターが掛かっているから、意図的に情報を遮断しちゃうんです。なので、自分がなとなしに動画とかを見ていたり、セミナーに参加してたりすると、その情報が、例えば私がしゃべっている情報も、塚田さんがしゃべっている情報も、遮断しちゃうんです。いやフィルターが掛かっているから。専門用語で『スコトーマ』っていう、「心理的な盲点」っていうこと、言ったりしますけれども。なので単純にセミナーに参加するだけとか、単純に本を読むだけで、間違いなく成功はできないです。



塚田：なるほど。必要な情報も、入って来なくなっちゃうってということですね？

小沼：なので、最近ではセミナーに参加したけど、結果が出ないっていう人たくさん、そういう方が、実際私たちの所にご相談に来られたりしますけれども、そういったこともお伝えしたりします。

塚田：なるほど。そういった方って、何で『RAS』とか、『スコトーマ』が掛かってしまうんでしょうか？

小沼：先ほど言ったように、まず自分自身が、そもそもこのセミナーとか本でも、「何をgetしたいのかっていうことをまず自覚していない」というところが、一つ大きなポイントです。それをちゃんと自覚した上で自分自身が、セミナーとか本を読むということが大事なので。この動画をご覧いただいている方も、やっぱりこの動画を見ていく中で自分が、今まだ見ていただいて、時間がまだそんなに経っていないんですけど、**自分がこの動画で何をgetしたいのかとか、どういことを学びたいのかっていうことをしっかりと自覚して、できれば紙に書いていくといいです。紙に書く、何で紙に書いて欲しいか**というと、脳の働きと、この身体、筋肉っていうのは密接に関連しているんで、実際に紙に書いて「自分はこういことを学ぶぞ」とか、「自分はこういことを習得するぞ」ということを書いていただくと、より自覚される度合いが大きいんで。そういったことはぜひ、お時間があったら、ぜひやっていただきたいなと思います。



塚田：それは一般的に、結構ほんとに、ほとんど人が効果あることなんですか？

小沼：そうですね。それは基本的には、さっき言った普遍的なというか、一般的にその脳の働きと筋肉の動きというのは、密接的に関連しているので、それはぜひやっていただきたいなと思います。要はこの二つです。今言った、モチベーションの例もそうですし、さっきの『RAS』の話もそうなんですけど、要は自分の脳に合った学び方です。いかに自分の脳に合った、自分の脳に合った、**効果的な学び方**を習得しているかということが非常に大事なんです。多くの人はその学び方を学んだことがないです。学校でもね、塚田さんもたぶん振り返っていただくと分かると思うんですけど、「学校で学び方を学びましたか？」っていう質問をされたらどうですかね？

塚田：そもそも出来るでしょっていう感じで、学び方は当たり前、備わっているものとして聞いてきた気がします。

小沼：そうですね。この前ある方に聞いたら、学び方を学びました？って聞いたら、「姿勢を伸ばせ」って。

塚田：言われました、言われましたね、確かに。

小沼：先生の話は、ちゃんと背筋を伸ばして聞きなさいとか。

塚田：ノートを取れとか(笑)

小沼：っていうことじゃないですよ。っていうのは、あくまでも一般的な物であって、自分の脳に合った効果的な学び方というのは、みんな知らないんですよ。

塚田：知らないですね。

小沼：なので、そういった学び方ですよ。そういうのも、一つ重要なテーマとして、今後のこの動画の中では、お伝えしていきたいと思います。

塚田：なるほどです。では、具体的に、それはどういうふうにやっていけば、そういうふうにしていけるんでしょうか？

小沼：これから、具体的ということで、大きくテーマは一つあって。さっき私が申し上げた、「合脳的アプローチ」っていうものがありましたね、自分の脳に合った、効果的な脳の使い方です。これを私たちは合脳的アプローチと言っているので、今回このメッセージをお伝えしていきたいなと思うんですけども。それは大きく二つあって

ですね、一つが自分の内側の部分。自分の内側の部分、これは例えばでいうと、自分の内側の部分をどう発揮するかというところでいうと、例えば私たちがお伝えしているのは、『人格』っていう概念。ありますよね、自分の内側の中の、人格って聞いたことがあると思うんですけども。実は人間っていうのは、多重人格性なんです。

塚田：そうなんですか？

小沼：そうなんです。結論からいうと、そうなんです。

塚田：私とかも普通に。

小沼：そうです。塚田さんも。私も、もちろんそうです。多重人格っていうと、だいたい一般的にイメージされるのが多いのは、Aさんの記憶、例えばちょっと外人風に、マイケルさんがいたとすると、ただマイケルさんで、マイケルさんのときの人格と、例えばビリーさんという人格がいたら、この二つの人格があったら、マイケルとビリーの人格が分断されている。専門的に乖離しちゃっているっていう。これは、精神的な病です。これは多重人格と言われますけど、一般的には『解離性同一性障害』という専門用語でいうんですけども、これは精神の病なんです。

塚田：別の人か、自分の中に何人かいるみたいなことですね。

小沼：そうです。なので、マイケルのときの人格の記憶が、ビリーには無いと。そういうことですね。ビリーの人格のときには、マイケルの記憶が無い。これが、精神的な病です。とは逆でですね、例えば塚田さん、今日いらっしゃったときに、例えば満員電車に乗ったとしますと。朝すごい気分よく家を出たとするんですけども、満員電車に乗ったらどんな気分になります？朝は、気分が良かったとしても。

塚田：すごいテンション下がります。憂鬱な気持ちになって。

小沼：下がりますよね。足とか踏まれたら、どうですか？もし。

塚田：もう、最悪な気持ちになりますね。

小沼：なりますよね。これって、その時で、気分っていう話をされましたけど、感情だったりとか、おそらく体の表情とかも違っているはずなんです。これは、脳科学的には人格が違うっていうことなんですよ。



塚田：そうなんですか？

小沼：そうなんです。専門用語で、脳の『シナプス』っていう神経回路なんですけど、この組み合わせによって、実は人格っていうのは、変化するんです。ということは、自分にとってパフォーマンスがいいときの人格もあるわけですよ。これをうちは、『成功人格』というふうに言ってますけども。自分にとってパフォーマンスがいいときの人格ってのは、まず自覚することが大切なこと。逆に、パフォーマンスが低いときの人格、例えば何かちょっと気分が、ちょっと嫌いな上司から何か言われて、何だよみたいな思っているときとかは、おそらくパフォーマンス低いですよ。



塚田：そうですね。何となく、物覚えも悪くなっているような気がしますね。

小沼：きっと、動画をご覧になっている方も、一日中同じ気分とか、同じ感情とか、同じテンションでいられることって無いと思うんです。一日の中で、絶対浮き沈みがあるはずで、ただ自分の中でどういう、沈むときのパターンがあるのかとか、どういう状態がいいときの人格ですよ。が、あるのかっていうことを自覚して、それを意図的に使うことができれば、パフォーマンスは高く保つことができますよね。

塚田：なるほど。例えば、何か初対面の人と話すときに、すごく緊張しちゃって、何か全然うまくしゃべれないとか、それも人格が違うから、そういうふうになると。

小沼：人格が違うからです。

塚田：そうなんですか。

小沼：そうですね。

塚田：逆に家族となったら、すごい楽しくしゃべれるみたいな、それはある意味、いい状態の人格になっていると。

小沼：塚田さん、最近お子さんが、生まれたってということで、プライベートな話ですけども。お子さんの接するときと、何かちょっと嫌な上司がいたとしたら、その上司に接するとき、ちょっと違いますよね？

塚田：全く違いますよね。時間の流れる速さが違います。

小沼：(笑)。そうそう。っていうことは、**脳科学的には人格が違う**んですよ。だから大事なものは、でも多くの方は、人格っていう概念がないじゃないですか。考え方を持っていないので、その一人だと。もちろん小沼勢矢って人間がいたら、小沼勢矢一人だと、なのでさっきも言ったように、この種類の人間を攻めたりするんですよ。「あー、自分能力が低いなー」とか。

塚田：「何であんなこと言っちゃったんだろう」とか。

小沼：そうです「何であんなこと言っちゃったんだろう」とか言うときは、それはそうじゃなくて、「いや！そういううまくいかないときの人格が出ているだけです」と、ということなんですよ。そういった自分の人格だったり、あとは自分の持っている本来

の天才性だったり、そういったものを自覚するというところが、自分の内側の部分として必要なこと。

塚田：なるほど。脳を活用しているっていうことに繋がっていく、

小沼：そうです。それが自分の脳に合った、最適な状態を自覚するというところですね。これが一つ目のポイントで。

二つ目のポイントが、今度は外側の話なんです。外側っていうのはどういうことかって言うと、さっき私が申し上げた、学び方です。効果的な学び方、これを自覚するというところが二つ目の大きなポイントなんです。

塚田：なるほど、学び方、先ほどもちょっと疑問に思ったんですけど。学び方って、話を聞いて実践するぐらいしかないと思うんですけど、そこにコツがあるというか、脳に合っている状態があるんですか？

小沼：そうです。これは実際のちょっと事例をお伝えするとですね、私どものところに、ご相談来られた、ある鍼灸院の先生の方。

塚田：針の先生ですか？

小沼：針です。針の先生がいらっしゃってですね、その方はまだ当時鍼灸院の国家試験を合格していなくて、必死に勉強をしていたわけなんです。どういうことでご相談に来られたかという、「どうしてもね、憶えられない科目がある」と。どうしてもこの科目だけは、憶えられないという科目があったわけですよ。実際その方、当時学校の教室で学んでいたんで、勉強の成績がですね、クラスで下から三番目くらいだった。

塚田：下から三番目。それはだいぶ、、、

小沼：非常にまずい状況ですよ。困っちゃってる状態ですね。もうあとほんとは残りの試験まで、あと二カ月くらいの、かなり切羽詰った状況で、でも試験に合格したいからちょっと教えてくださいということで。どういうことかっていうと、ちょっと専門的になりますけども、体の経絡っていうツボがあるんですけど、そのツボの名称が憶えられなかったんです、その人は。ツボの名称が中々憶えられなくて、どうしてもこの科目を憶えたいんだということで、来られたわけですね。ちょっと聞いてみたら、非常に面白い事があってですね。一方でツボが憶えられなくて、もう一方ですごく得意な科目があったわけですよ。この科目はスラスラと憶えられると。でその科目の勉強方法と、この苦手な科目、体のツボの勉強って明らかに違いがあったんですよ。

塚田：それは、何なんですか？

小沼：なりますよね。気になりますよね。うまくいかない方は、よくある iPhone とかで、自分の声を録音してですね、体のツボ、経絡の箇所を録音して、それを聞いていたりしたんです。主に聴覚、耳ですよね。耳でずっと自分の中で、繰り返し繰り返し言っていたと。いうふうに覚えようとしてたんですね。全くうまくいかないんですよ。一方で、得意な科目の勉強方法を聞いたら、実は全然違ってですね、実際にその方は、体の筋肉とかを触りながら、触りながら、触りながら自分の身体感覚ですね。プラス自分の声とか、こういった複数の感覚を使って、勉強されていたんですね。っていうことが実際に聞くと、その方は無自覚だったんですよ。いや確かに勉強法は違うと、でも聞くまでは無自覚なんですね。実際に聞いて、じゃあ実際にこのうまくいく方の勉強方法を、こちらの勉強方法に変換したんですね。

塚田：体を触りながらやる方法ですね。

小沼：そしたらですね、結果が本当に面白いことに。結果試験に合格したんです。かつ下から三番目くらいの成績だったのが、なんと教室内で上から三番目で合格したんです。



塚田：すごいですね。二カ月で。

小沼：そうです。これはただ、どういうことかっていうと、さっき言った自分に合っ



た学び方ですね。自分の脳に合った最適な学び方。もちろん先生から外側からお手本がいるんです。外側から学んでいるんだけど、それをじゃ実際に自分ごととして、どう変換するかっていうことを、私たちがサポートですよ。した結果、そういう結果を得ることができた。

塚田：なるほど。それは、その人が、これが効果的だっただけであって、それが受験生がみんな体触りながら憶えたらいいわけではないということですね。

小沼：試験中にこれやったら、まずいですもんね。

塚田：まずいです。

小沼：そうです。だから一人一人、今話したのはあくまでも、鍼灸院の先生の、今その方はもちろん国家試験合格して、東京都内で活躍されていますけれども、その方に合った学び方であって、塚田さんとももちろん塚田さんには学び方があるし、私にはもちろん私の学び方が、あるんですよ。なので、もちろん私たちがお伝えしているクライアントさんの方には、クライアントさんの学び方があるんで、それを自分で自覚して、「じゃ、この学び方がいいんだ」ということで、実践していただくと、もう明らかにパフォーマンスは、違くと、いうところですね。

塚田：今の、内側と外側の話が、二つ合わさってそれで合脳的アプローチにできるということなんですね。



小沼：そうです。

塚田：何かすごい、難しそうな感じがするんですけど。これほんと誰でも、できるようになるんですか？

小沼：誰でもできます。それは、結論からいうと。その誰でもできるように、私たちが、実は開発したメソッドがあって、今回はそのメソッド、大きなテーマは二つあって、その自分の内側の話と、自分の外側の話、これを二つ掛け算して、合脳的アプローチっていうのをぜひこの動画の中でも、皆さんができるように、実践的にできるように、これからお伝えしていきたいと思います。

塚田：なるほど。実は今回、そのメソッドを開発された先生に、お越しいただいているんですね。

小沼：そうですね。

塚田：では石川先生、よろしくお願いたします。

石川：よろしくお願いたします。

塚田：では私の方から少しだけ石川先生のご紹介をさせていただきます。

石川先生は成功している人間の考え方、それから行動の仕方、脳の使い方を企業で伝える、ハイパフォーマンス・コンサルタントとして活躍されています。これまでコンサルティングされてきた人数は40年間で10万人以上。NTTやNHK、それから帝国データバンクなどの大企業のコンサルティングをもちろんされてきていまして、その他にも全く人気のないホストの方、ホストの方とかNo.1にされたという経験ですとか、あと普通のOLさんが好きなことで起業をして、仕事をするお手伝いをされたりですとか。あと元女優の方が、その天才性を発見されて実際それをビジネスに繋げたりとか、そういった本当に企業以外のところでもご活躍されているということですね。

石川：はい、そうです。

塚田：本日はよろしくお願いたします。

石川：よろしくお願いたします。

塚田：一部ではもう「脳科学界のドラゴン桜」と言われたり、「天才性を引き出し

てくれる天才」と呼ばれているとお伺いしているんですけども。一つご質問させていただきたいところがあってですね、石川先生はずっと脳という切り口でこれまでコンサルティングをされてきたんですか？

石川：はい。まさにそうですね。

塚田：もう、最初の頃から？

石川：そうです。

塚田：なるほど。石川先生ご自身はそういったテーマを掲げられて、もう何年ぐらいずっとコンサルティングをされているんですか？

石川：そうですね、私の出身というのは製薬メーカー元々なんですけど、大学卒業しましてね。その製薬メーカーでも元々研究所からスタートしたんですが。

塚田：あ、そうなんですか。

石川：はい。研究所はもう3年ほどで卒業させていただきまして、その製薬メーカーの企画部門とかね、そちらの方に行きまして。で、営業の企画もやりましたから、そういう観点で、やはりこう組織の方々の生産性をいかに上げるかっていう場合は、個人のアプローチと、個人の方の生産性を上げるっていうことと、要するに人間が集団となった組織としての生産性を上げると。個人と組織ということを専門的にずっとやってきましたので、それで製薬メーカーからアメリカのコンサルタント会社にコンサルタントとして移籍したっていう、こういう経緯なんですね。

塚田：なるほど。じゃあ、もうその時期からというと、もう何十年も…

石川：そうなんですね。

塚田：先程の40年間っていうのは、もうずっと脳をテーマに？

石川：そうなんですね。製薬メーカーの時からやっていたから、ですからもう足掛け40年になりますね。コンサルタントとして活動してもう30年越していますから。はい。

塚田：なるほどです。そのぐらい前になると、先程おっしゃられていた通り、脳なんて切り口では誰も言ってなかったと思うんですが、その中でも石川先生ご自身は、も

うそういった宗教みたいって言われることもありながら、脳というテーマですとされてきたのは、どういった理由があってでしょうか？

石川：やっぱりあれですね、人間の、要するに生産性を出すためには、認知して、頭の中でプログラミングを作って、それを実際の行動に現わして、なおかつ行動しただけでは生産性上がりませんから、フィードバックをして、振り返りをしながら実際に取り組むことを修正していくと。で、目的を達成、目標を実現するという、こういうことですね。夢を実現すると、こういうことだと思えますので。

それをするためには、司令塔としての脳と、それから脳だけではなくて、脳は「**中枢神経系**」ですから、いわゆるこういう手とかですね、こういう知覚するっていうのは「**末梢神経系**」ですので、ですからいわゆる神経系との関係で、生産性をどうするかっていうところにもものすごい興味を持っていた、ってこういうことじゃないでしょうか。

塚田：なるほど、なるほど。じゃあ、そういったところを統合してやるには脳という司令塔の部分を使うしかない。

石川：そうですね。はい。ですから、その個人でしたら個人の方々がどうしてそういう言葉を使うのかと、どうしてその言葉を使うかという記憶との関係ということになりますでしょ。で、元々頭の中での考え方が変わらないと。ですから意識の考え方が変わらないと、行動には変わりませんから、ということですね。ましてや行動だけ変わるといふより、それをフィードバックして修正できるっていう能力っていうのが、相当の**概念化能力**が必要だということですよ。いわゆる言葉にできる、言葉で説明できる、図で表せるっていう、こういうことのやっぱり能力の高い方っていうのは、やはり**問題解決能力**が高いですからね。

塚田：そういった能力っていうのは誰でも上げられるようになるものなんですか。

石川：私たちは基本的に脳と末梢神経からなっているから、要するに然るべき学び方っていうのを身に付けることによって誰でもできると、こういうことですね。それを証明してきた、私自身やってきましたからね。

塚田：すごい、本当お噂で聞いてきたのが、社内の一番最下位のグループを数カ月で社内トップのグループにされたことがあるとか。

石川：そうなんですよ。ですから今年も何十人かをお任せいただいて。それ企業さんからそういうご依頼が、もう 10 年ほどやってますよね。

塚田：なるほど。

石川：ですから、効果がなかったらその企業さん、リピートはしませんから、リピートオーダーいただけないから、今年も小沼さんと一緒にやってまいりましたですね。

塚田：じゃあ、またそのグループの方を成長させていくと。

石川：ええ、そういうことですね。

塚田：なるほど、なるほど。大体どの企業さんも生産性というか、その実際の収益を上げられているんですか？

石川：はい。そうですね。

小沼：実際その企業さんでいうと、いわゆるAからD評価、A B C Dといった時の、一番下のランクがDランクだとしたら、その一番下のランクの方を、3日間ですかね、3日間のプログラムを行うことによって、上から2番目のグループに。

塚田：え？3日ですよ？3カ月ではなく？3日ですか？なるほど！

小沼：もう下手するとその企業からは、いや、もうあなた、リストラですよ、わかりやすく言うと。あと1年そのD評価をもらったらくビになってしまうという時に。それを3日間研修して上から2番目のランクに。生産性を上げていくという事例もありますね。

塚田：なるほど！正直そんなこと可能なんですか？という…そういう気持ちで今いっぱいなんですけど。そのためにもこの脳を使っていくってことなんですね。

石川：そして誰しもね、リストラされるってことを望むってわけじゃないでしょうから。ですから上手くやっていきたいって、皆こう気持ち、心としてはあるわけですよ。その反面、なんですか、業績上げないでですね、「お前、辞めろ」って言われることを、要するに無自覚なんだが作り出すっていうことを平気でやるんですよ。

塚田：自分で作り出してるんですか？なるほど！

石川：うん、おかしいですよ。ですから、このままじゃよくないなっていうのは、認識はしているんですよ。しかしながら自覚なさってないんですね。認識と自覚っていうのはとんでもない差があります。これはもうこの講座で、認識するっていうのと、

自覚するっていう、自覚をするってことの大切さっていうのはもうしっかりお伝えしていきなうっていうふうに思っていますけども。



塚田：ではこの講座を見ている皆さんは、きちんと自覚できる状態になっているということですね。

石川：はい。

塚田：ありがとうございます！では、実際にそういった形で企業でものすごい成果を出されているメソッドを、今回教えていただけるということで。じゃあ、実際にお伺いしていきたいと思えますけれども。これまで一部の企業さん、先程お話出たような、上場企業さんですとか、NTTさんとかすごい大きいところを中心にご自身のメソッドをお伝えしてこられたと思うんですけども。今回こういった動画プログラムに、私の方でお願いをして出ていただいて、ありがとうございます。

石川：とんでもないです。今回こういった機会をいただきましてね、本当にありがたく思っております。ありがとうございます。

塚田：こうやって出ていただいた後で、こんな質問をするのもおかしな話なんですけども。どうして、本当にこんな貴重なメソッドを動画で、このたくさんの方向けに無料で公開させていただけるようになったのかなというのを。

石川：まあ、私にとっての大きなね、理由がありましてね、それは私、先程言ったよ

うに 40 年間やってきました。これコンサルタントになってからだけじゃなくて製薬メーカーにいた時から、その筋の色々な形の業界とか、部門の成功者の方に、ツテを辿ったりですね、直接お願いしたりっていう形で、成功者に会いまくっていたんですね。で、なぜ成功しているのかっていうことで、その人の成功の成りっていうものをインタビューさせていただいて、体系化したりっていうことをずっとやっていたんですね。ですから多くの方々は、成功者と言われる方は、もう自分がかんりの年月をかけて培ってきたことを平気で私のインタビューに答えていただくっていうことが、もうほとんどの方なんですよ。一部の方は嫌だっていう方いましたけども。本当に貴重なことを話していただいているわけですから、それを使いながら先程言った企業さん中心に、組織さん中心とかですね、あとは経営者の方々を中心とした、リーダーを中心として、コンサルテーションに利用させていただいたわけです。

ですから、そういうことをですね、やはり一部の持ち物って言ったら失礼ですけども、やはりこれは公開して然るべきっていうふうに。ですから世の中の方が多く広くこう使っていただいて、価値あるものじゃないかなって思っていますから。要するに今回の機会は非常に私にとっても、小沼さんにとってもありがたいっていうふうに思っています。ですから、世の中に広く知られて、使っていただいて、やはり価値あるものかなっていうふうに思っていますね。

塚田：なるほど。それこそ一部の人からしたら、こんな出しちゃって、これからすごい情報がたくさん出てくると思うんですけども、こんな出しちゃって仕事減るんじゃないの？ぐらい、お噂されるぐらいの情報だと思うんですが、それでもなされるのは、そういった…

石川：そういうことです。知り合いからはね、そこまで全部オープンにしちゃって大丈夫なの？とか心配していただける方、クライアントのお客さんからも言われるんですけど。何でしょうか、私どもは、小沼さんとか私どもは、**個人の所有物にする**というよりは、**多くの人たちに使っていただく方が良く**っていうふうに決断してることですよね。

塚田：ありがとうございます！じゃあ、そういったメソッドだっているのも踏まえて、先程小沼さんもおっしゃっていただいた目的を明確にして、しっかりと学んでいただくっていうのも、そういったものだというのも踏まえてやっていただければなと。

石川：そうですね。まずは抽象的な目的であったとしても、まずは自分で書き出してみるっていうところからスタートしていただきたいなとは思っていますね。

塚田：はい。ありがとうございます！では早速なんですけれども、石川先生に開発していただいたメソッドを教えてくださいませんか。

石川：はい。『芯観』って言うんですね。

塚田：『芯観』？

石川：はい。漢字二文字なんですけども。要するに『芯観』っていうのは、草かんむりに心ですね。要するに「芯」という、中芯の芯という、それから「観」は、観るっていう字ですね。ですから『芯観』と。これグーグルで引いても芯観っていう言葉はまったくありませんので。石川大雅が創った造語ですのでね。もちろん小沼さんと考えましたけど。ですから知らなくて当たり前。

塚田：これから知っていただくっていうことですね。なるほどです！

石川：ですから、この『芯観』っていうのは二つからなってますね。単純に一つは『天才性のプロファイリング』と。で、天才性っていうのは、どなたでも天才性持っていますので。今までの生きた歴史っていうのがありますから、自分の歴史の中で天才性っていうのは必ず育んでいるんですね。それを何でしょうか、お気づきになっていない方が多いんですね。

塚田：先程小沼さんからご説明いただいた「脳に最適な自分の状態」っていうのがいわゆる天才性って言うんですかね。

石川：そういうことです。はい。まさにそうですよね。これが一つです。それからもう一つは、『脳科学ラーニング』ってことですね。で、この『脳科学ラーニング』っていうのは、脳みそ、自分に合った学び方っていうことでもあるわけですね。

塚田：先程、針の方、特殊な学び方で自分に合ったものがわかると。

石川：まさにそうなんですね。で、自分の目的ってことを明確にしながら、その自分に合った、脳に合った学び方をすると、『脳科学ラーニング』ですね。この二つってことが『芯観』ってことですよ。





塚田：なるほど。この二つを今回のプログラムでお伺いできるってことですね。

石川：そうですね。

塚田：ここまで聞いた形で、少し難しそうというか、脳に、特に天才性あるのかなって思っている人もたくさんいらっしゃると思いますし、なんか脳に合った事って言われても、全然脳に関する知識、自分ないんだけど、っていう人もかなりいらっしゃると思うんですけど。それでも大丈夫なんですか？

石川：そうですね。この『芯観』っていうことをですね、小沼さんが私のところに来てから、まさにそれを自分のものになっているという、見本のような方なんで、小沼さんの方がよろしいかと思えますね。

塚田：なるほど。

小沼：そうですね。私も本当に石川と一緒に、石川のもとに学びに行った当時っていうのは、本当にビジネスマンのビの字も知らないというぐらいだったんですよ。本当にね。

塚田：そうなんですか？全く信じられないですが。

小沼：メールの文章も書けないぐらいの、本当にそれぐらいの状況で、また今回お伝えするその『芯観』ですよ。さっき言った二つ、『天才性プロファイリング』と『脳

科学ラーニング』っていうこの二つの考え方を教えてもらって、それを習得していく中で、やっぱりその非常に体系化されているので、誰でもステップバイステップでできるっていうところ。なので、まず一つは、誰でも実践可能なものだというところが一つと。実際に私だけじゃなくて、それをお伝えしたクライアントさんですよ。さっき塚田さんからもご紹介ありましたけども、元女優の方で、全くその方もビジネスの世界とはほど遠い業界でやられていたんですよ。

塚田：そうですね、確かに。

小沼：でも実際に自分の天才性を見つけて、それを発揮することでビジネスの成果にも、実際に繋がっているということで、普通のOLの方もそうですね。なので、それをちゃんとステップバイステップでお伝えしていくので、結論から言うと誰でもできるもの、かつ成果に直結するというものになっていますね。

塚田：なるほど。じゃあ、全然今現在、脳に関する知識とかなくても特に問題ないと。

小沼：問題ないです。

石川：全く問題ないと。

塚田：とにかく講義を受けて下さいと。

小沼：私は全く知らなかったですからね。

塚田：それが私は信じられないんですけど(笑)

小沼：いえ、いえ、とんでもないです。

塚田：ありがとうございます！じゃあ、そんなもう体現されている小沼さんがここにいらっしゃるということで、まず安心ですね。すごく安心しました。ありがとうございます。じゃあ、この最後に、この『芯観』を学んでいくことで、具体的にどんなものが得られていくんでしょうか？なんとなく天才性、自分の天才性がわかるのかなとか、自分にとってどんなふうに学べばいいのかわかるのかなっていうのはわかったんですけども、具体的にどんな効果が得られるのかなと。

石川：そうですね。いくつか申し述べたいと思いますが、一つ目は狙った生産性ですよ。パフォーマンスを確実に上げることができるってことですよ。



塚田：仕事のパフォーマンスを。

石川：そうだと思います。これが非常に『芯観』を学ばれた方の、自分の身に付けた方の、ほとんどの全員の方がおっしゃることですよね。

塚田：先程のD評価からB評価に、って方もそうですか。

石川：そうです。そういうことですね。

塚田：なるほどです。

石川：で、二つ目というのはどういうことかと言いましたならば、先程のパフォーマンスが上がるよってということと似ているんですけども、目標、今度は時間ですね。目標を実現、達成するということの時間がですね、非常に短くなると。これも学んだ方々が、もうかなり全員言われますね。



小沼：これもあれですよ。前回私もお会いしたある女性の方が、石川先生のもとで学ぶと、その方の表現で言うと、本来なら3年ぐらにかかることが3カ月で習得できた。

塚田：すごくないですか？

小沼：で、実際にその目標までの達成のスピードも自分の中で3年ぐらにかかっていたものが、いやもう実はもう3カ月で達成できちゃいましたと。

塚田：36カ月分が、たった3カ月で！そんなことがあるんですね。

小沼：というものすごいスピードの短縮ですよ。

塚田：なるほど、なるほど。

石川：ですから狙った結果、生産性が上げられるっていうことと、やっぱりそれに至るまでの時間がものすごいスピードが速いっていうことですよね。短時間でできるっていう。

塚田：ある意味パフォーマンスが上がるからっていう相乗効果もあって。

石川：そういうことだと思いますね。やはりそれからあとはですね、成功者と言われるような方々からですね、やはり招待状って言い方なんですけども、次の自分が、

次のステージへ上がるための招待状とか、お誘いを受けやすくなるっていう、これがもうほとんどの人が言いますね。



塚田：それは世間で最近言われている引き寄せっていう、近いものが。

石川：そうですね。それに近いと思います。

塚田：成功がどんどん引き寄せられてくるっていう感じですね。

石川：はい。ですからそれが、脳科学的に引き寄せが起こるっていう。精神世界的な意味での引き寄せというのとちょっと違うかもしれませんが。

塚田：理論がちゃんとあった上で。

石川：そういうことですね。

塚田：なるほど。じゃあ、今持っている願望とか夢とか、そういったものが、そういった形で招待状が届き始めるということですね。

石川：そういうことです。これは招待状っていうのはもう先程言いましたように、多くの何万人という成功者にお会いさせていただいてインタビューも根掘り葉掘りさせていただきましたでしょ。そうすると、ほぼ全員の方が言うのは「自分一人だけでは成功できなかった」っていう。どの分野の領域の方でも、ほとんど言っていますよね。ですから誰と出会うか、誰の支援を受けたか、要するに誰と一緒に仕事をやったかっ

ていう。ですから人との関わり合いってというのはとても重要なのではないのでしょうか。ほとんどがそういうふうにおっしゃっていただきますよね。

塚田：じゃあ、例えば今現時点で、そういったのをくれそうな人と関わってないな～という人でも、これを実践すればそういったチャンスが。

石川：そういうことです。自分の周りには探したとしても、そんな人いないって言うていても、それはもう今いなくても大丈夫ですよ。心配することないです。

小沼：それをこう、引き寄せっていう話もありましたけど、それを私たちが提供しているのは科学ですので、科学っていうのは、要は再現性があると。つまり同じように再現できるっていうことなので、それを再現可能な形でお伝えするのが『芯観』ですよ。



塚田：なるほど！すごいですね。今現時点では「どういうことなんだろう」というのが聞いていけばわかるってことですね。

石川：そういうことですね。

塚田：すごい楽しみです！ありがとうございます！

じゃあ、第1話がすでにかなり盛りだくさんだったんですけれども、いったん、こちらで今回は終わりにして、次回以降、今教えていただいた『芯観』というメソッドにじっくり取り組んでいきます。で、今回は実践も込みで教えていただけるとのこと

ですよね。

石川：そうですね。

塚田：なるほどです。ありがとうございます！

石川：はい。ありがとうございます。

塚田：あと少しだけ本日のまとめと次回以降どんなことを学んでいくのかっていうところをお伝えさせていただきます。まず本日一番重要だったのは、とにかく合脳的アプローチをするってところですね。自分の脳に合った状態。

石川：自分の脳に合ったってことですね。

塚田：状態と学び方。こういったものを手に入れると。で、それを手に入れるためにするのが、今回『芯観』っていうメソッドが開発されて、このメソッドがあるということですね。で、それを今後レッスン2、3、4という感じで学んでいきます。で、次回ではまず一つ目で上げていただいた「天才性プロファイリング」についての話がメインになってきます。それから第3講義では「脳科学ラーニング」学び方についての講義となりまして、レッスン4ではそのまとめと、さらなる全体像をお伝えさせていただきます。さらに今回は動画プログラムで、もちろん全部伝えられるような量じゃないということが、インタビューの中でもうすごいわかったので、もう本当に全部のものを伝えられるプログラムを用意させていただきます。これについてもレッスン4の中でお伝えさせていただきますので、それも楽しみにお待ちいただければと思います。

はい。では最後に今回のコメント特典という形でですね、この動画を観ていただいて、その感想と、それかちょっとした気付きなど、そういったものを書いていただいた方に、コメント特典というものををご用意させていただきます。

石川：どんなコメントでも嬉しく拝読させていただきますので、ぜひお寄せいただきたいと思いますね。

塚田：石川先生や小沼さんにもお読みいただけますか。

石川：もちろん、もちろんです！

塚田：それでは何らかの形でアドバイスとかもいただけることができると。

小沼：はい、もちろんです。

塚田：なるほど。もう書くしかないですね！

小沼：楽しみですね！

塚田：これは書くっていう行為にも脳にとっていい効果があるんですか？

小沼：もちろんそうですね。脳が要は、自分の思考を言語化することで、脳の思考が整理されるっていう特性があるんですね。だから言語化すると、よくあるね、人に教えることが、自分に一番教えられることだって表現されますけど、やっぱり自分が言語化することで、自分の脳の中での情報が整理されるんですよ。思考が整理されるっていう特性があるんで、ぜひ書いていただくと。また、学んだ内容をアウトプットすると脳みその中がまた整理されると思うんで、ぜひやっていただきたいなと思います。



塚田：ありがとうございます！全然匿名でも大丈夫ですので、お書きいただければなと思います。

で、書いていただいた方には本日はこちらですね。こちらのコメント特典をプレゼントさせていただきますので、ぜひ取り組んでいただければと思います。

はい！では第1話からこんな濃くていいのか、っていう内容でお届けさせていただいたんですけども、2話から本番ということで、ぜひ楽しみにお待ちしております。

全員：ありがとうございました！



**第1話**のご受講、ありがとうございました！

本講座は **参加型** の実践プログラムです。

**第1話**についての感想や質問を

コメント投稿フォームへご投稿お願いいたします。

**コメント**をいただいた方全員に

**特別プレゼント**をご用意しています！

コメント特典第1段

『たった10分で生産性が劇的に高まる！』

**脳を鍛える5つのワーク**』【PDF】

芯観の考え方を根底におきつつ、  
記憶力、行動力、IQなどの能力を  
シンプルに高める**5つのワーク**を紹介します。

ちょっとした隙間時間にできる手軽な**能力開発**  
**習慣**をぜひ、身につけてくださいね！

1日たった10分で生産性が劇的に高まる！

**脳**を鍛える  
**5つのワーク**



ぜひ、手に入れてさらなる理解にお役立てくださいね。

第1話をご受講いただき、誠にありがとうございました！

**芯観実践講座 運営事務局一同**

★コメント、コメント特典のご請求はこちらから

⇒ <http://frstp.jp/shinkan-cm1>

上記コメントフォームで、次の質問にお答えください！

- ① 第1話でのあなたの学びや気づき、感想
- ② これまで成功法則や願望実現法を学んできて感じる事
- ③ 石川先生・小沼さんに聞いてみたいこと、メッセージ