

◇◆真理の探究メルマガ◇◆

%name%さま

こんにちは、西です。

さて、『お金の講座（未だ仮称）』の募集がいよいよ明日に迫りました。

募集開始の時間ですが、19：00～を予定しています。

で、今日はちょっとそれに関連してというか、導入的な話題で、

「生々しさ」って無視できないよね。

という話です。

これは、「理想と現実」という言葉に置き換えても差し支えないんじゃないかと思うんですけども、

理想っていうのは頭の中で思い描くこと、現実っていうのは現に目の前で起こっていること。

というように、明確に違いがあるわけですがけれども、
僕がこれに関してことあるごとに思うのは、本とか成功者の体験談って往々にして、

“理想というベールに包んで、現実のように語っている”

など。

つまり、「現実」っていうある種の「生々しさ」っていうのが原体験としてはあるんだけども、それを可能な限り薄めて「理想」という心地いい着ぐるみを纏わせて語られているものが多い。

これは別に、そうすることで圧倒的に“読みやすく”はなるし、理想は理想で大事にするべき感性なので、これ自体を否定しているわけではないのですけれども、

逆に言えば「生々しさ」がなくなってしまう分、現実に関心する元の実現しようとした場合には非常に難しくなってくるわけです。

なぜなら、自分の目の前で起こることは全て、生々しい「現実」だからです。

“夢を叶えるのは現実的な手段でなければならない。なぜなら夢を叶えるのは現実だから”

と、これは僕が昔受講した、あるセミナーの中で語られていたことで今も覚えている言葉なのですが、

夢という自分にとっての「理想」が頭の中にあっただとしても、それを実現するのは「現実」という目の前の生の世界なんだから、

それを実現するための手段っていうのも“現実的な”ものでなければならない。

つまり、現実という極めて「生々しい」ものなんだ、ということを理解しておかなければならないという教訓として、

当時は個人的にこの言葉がかなり強く印象に残ったので、

残りすぎて、会社の退職あいさつのメールにも書いてしまったような記憶がありますが（笑）

これを忘れてはいけないなど。

で、多くの場合、ビジネス書とか自己啓発本とか、学びになるような知識を得られるものって世の中には沢山あるわけですけども、その多くは（ものによるけれども）生々しさが薄められていて、

聞こえ良く感じる「理想」にくるまれていることが多いので、

いざ自分が理想の実現のために努力しようとしても、（生々しさが無いばかりに）何をやっていいのか分からなくなってしまう、見失ってしまう、なんてことが殆どなんじゃないかと。

僕自身も過去にそんな覚えの一つや二つじゃ足りないくらいに経験しているので、ハッキリと断言できますけれども、

“本で語られるのは「綺麗事」ばかり”

繰り返しますが、別に批判しているわけではありません。

本を読むことを否定しているわけでもありません。

むしろ学べるものは多くあるから絶対に本を読む習慣は持っておいた方がいいです。

だけれども「そういうものだ」という前提を持っておくべきではないかと思っていて、

じゃないと、学んでも学んでも自分自身の現実が変わらないし、変えていくための（理想を現実にするための）努力というのが結局何なのかが見えてこないと思うのです。

（それこそ「生々しく」言えば）

“勉強しても勉強しても稼げない”

という現実打ちひしがれてしまうと。

もし凶星の人がいるのなら、こういう言われ方をするのはかなりイラっとするんじゃないかと思うんですけども、

だけれども事実として現実の生々しい話しというのは、時に「痛い」のです。

生々しいということは、現実にも強く根付いているものだし、

目の前の現実だからこそ、つい目を背けたくなるし、

直視すると痛いし、かなり刺々しいものであることも少なくないわけです。

■お金の本

さてここで、これからやっていく「お金の講座（仮）」に少しだけ関連する話なのですが、

僕自身もこれから講座を創っていくうえで、現在までにそれらにまつわる書籍や、成功者の話や、成功哲学など、いろんな参考資料を読んだり聞いたりしてきましたけれども、

特にこの分野（お金）は、生々しい話しが避けられがちです。

一例を挙げると、割と「ベストセラー」的なお金の本には、こんなことが書かれています。

- ・お金は感謝を数値化したもの

どうでしょう？

いや、これは別に否定したいわけでもないし、実際に僕自身もそういうスタンスでお金について語ったことは過去にあります。

決して間違っていると言いたいわけではないのだけれども、ここから、

「じゃあより多くのお金を稼ぐにはどうすればいいの？」

っていう現実的な問いに還元したときに得られるのって、より多くの感謝を集められるような人になればいい。

ってというような、極めてふわっとした答えしか得られないですよ。

もう少しこういう理想論を薄めたものだと、

- ・稼ぐお金は自分が社会に提供した価値を数値化したもの

ってというようなスタンスで語られることもあるのですが、もちろんこれも間違っているという事が言いたいのではなく、

やっぱり「だから何？」という感がぬぐえないのです。

より多くの価値を社会に提供すれば、より多くのお金が自分に集まってくる、という

これまたふわっとした答えしか得られないわけです。

まあ確かに、そういう側面もあるでしょう。でも、「だから何？」「じゃあどうすれば価値が大きくなるの？」と。

「というかそもそも“価値”ってなんですか？」と。

今日この後、明確に自分が“行動できる”レベルにまで落ちてこないのは、僕はやっぱりそれが「生々しい」ものではないからじゃないか、と思うのです。

同じように、

・お金は必ず「払う」人の存在があります。その存在なくしてお金は集まりません。

とか。

確かに事実なんですよ。

それは間違いのない事実。

だけれども、、、と。

■生々しい話しの一例

さて、せっかくなのでちょっとした一例を挙げたいと思うのですが、
ビジネスの世界では割と当たり前に行われている手法として、

“不安を煽る”

というのがあります。

煽る、というと表現が宜しくないのですが、オブラートに包むなら「リスクを正しく伝える」
と言えるんだけど、

あえてここでは生々しく「煽る」という言葉を使います。

事実として、人は不安を感じたときに、その不安を“解消するため”なら、お金を払うという
性質があります。

もちろん、これがお金の動きの全てというわけではなく、あくまで一つの事例にすぎませ
んが、間違いなく言える傾向の一つです。

だからこそ、保険の営業マンとかは「こうなった時どうしますか?」「これだけの貯えが最
低限必要です」「公的年金はこれだけしか...」などなど、

煽りに煽っていくわけです。

テレビCMとかでも、事故の現場だったり、病気経験者の体験だったり、“ヤバい状況”っていうのを短い尺の中で上手に表現することで、

「だからそれに備えませんか？」

で、多くの人が生命保険なり、医療保険なり、いろんな保険に対して“お金を払う”と。

これと同じで、他にも例えば税理士の世界では、

“税務調査”

という、ビジネスをやっている人にとっては誰もが嫌がるんじゃないかというくらいの出来事がありますが、

この税務調査の怖さを語るのが、ベテランの税理士ほど上手いわけです。

正しく申告しているつもりだったのに、一回の税務調査による指摘が原因で追徴課税を食らい、一気に資金繰りが悪化して経営が傾いて倒産に追い込まれた、

なんて話しは、実際のところ珍しい話しというわけでもなんでもなく、確かに「実際のリスク」として存在しているわけですけども、

こういう現実の不安を強く実感するばするほど、人はその不安を解消してくれる税理士という存在にお金を払いたくなるわけです。

つまり、ここからわかるのは、

保険にしても税理士にしても、他にもこういう業界は沢山ありますが、

“不安を煽るのが上手い人”

ほど、(あくまでこれは一要素に過ぎないものの)稼げる可能性があるという事です。

(不安なので繰り返し繰り返しお伝えしますが、僕はそれを批判しているわけでも否定しているわけでもなく、

単に「そういうものだ」と言っているだけで、保険の営業や税理士が嫌いなわけではありません。)

さて、これが生々しい話しの一例です。

じゃあそういうような人が、

「稼ぎの秘訣は？」

みたいなことを聞かれたとして、

「それは、私が不安を煽るのが上手で、税務調査の怖さを私が上手に語れば経営者のみなさん必ず怖がりますし、私ならそのリスクを解消できるので、みなさん私と契約するんですよ。

丙事務所には不安の煽り方マニュアルがあって、私以外のスタッフも一丸となって日々煽り技術を磨いておりますので、これまで順調にクライアント数を伸ばせています。

大事なものは、煽れば煽るほど良いわけではなく、露骨に煽ると引かれますので、ちょうどいい塩梅というのがあるのです。その秘訣は・・・」

なんて絶対に言わないですよ。

生々しすぎて、さすがに引いちゃうじゃないですか（笑）

だから、そういうのは内輪で、それこそ社内マニュアルみたいなクローズドなコミュニティ内だけで共有され、

本とか一般向けのセミナーとかオープンな世界では、生々しい話は避けられ、「誠心誠意」とか「クライアントの話しを良く聞いて」とか「気持ちを理解して」とか「正しく伝える」とか、

そういう何重にもオブラートに包まれた表現で、なんとなくそれっぽいことを言うにとどまるわけです。

別に間違いではないんだけど、、、っていう。

んだけど、繰り返しますが「生々しい話し」っていうのはそういうことだし、

“現実に稼ぐ”

ということにフォーカスするには、そういう生々しい話しからも目を背けてはいけないという事です。

“綺麗事だけでは現実是不変わる”

こういう昔からよく言われる格言的な話しは、やっぱり耳には痛いんだけど、真理ではあると。

・・・ということで、これはあくまで「お金が動くとき」の一例で、

決して“不安を煽らなければお金は稼げない”というわけではないので誤解の無いようにしていただきたいのですが、

とはいえ、これがお金の動きを生み出す一つの要因になっている事は事実ですし、

これを正しく応用すれば正しく稼げたり、悪用すれば法に引っかかるし、詐欺にもなり得るけれども、

けれども「お金は動く」わけです。

明日（12/12）から募集する『お金の講座（仮）』に関しては、

あくまでそういうお金の“動き”を解明していくことを重視するので、こういうような「生々しさ」に関しては純度 100%でお届けしますし、

（というか、別に僕個人の体験を語る美談ではないので、着飾る意味はない）

だからこそ「応用しやすさ」という点で言えば、おそらく世に出ているものの中で随一ではないかなと。

では、今日はこの辺で。

最後までお読みいただきありがとうございました。

西

『真理の探究』会員サイトはこちら

URL : %SERVER%sp/%seller_id%/item_id%/member/top.html

メールアドレス : %mail%

パスワード : %password%

※バックナンバーはこちらからお読みいただけます。

運営者情報

<https://jscatch.com/tokushoho/>

メルマガの配信解除はこちらから

[%cancelurl%](#)
