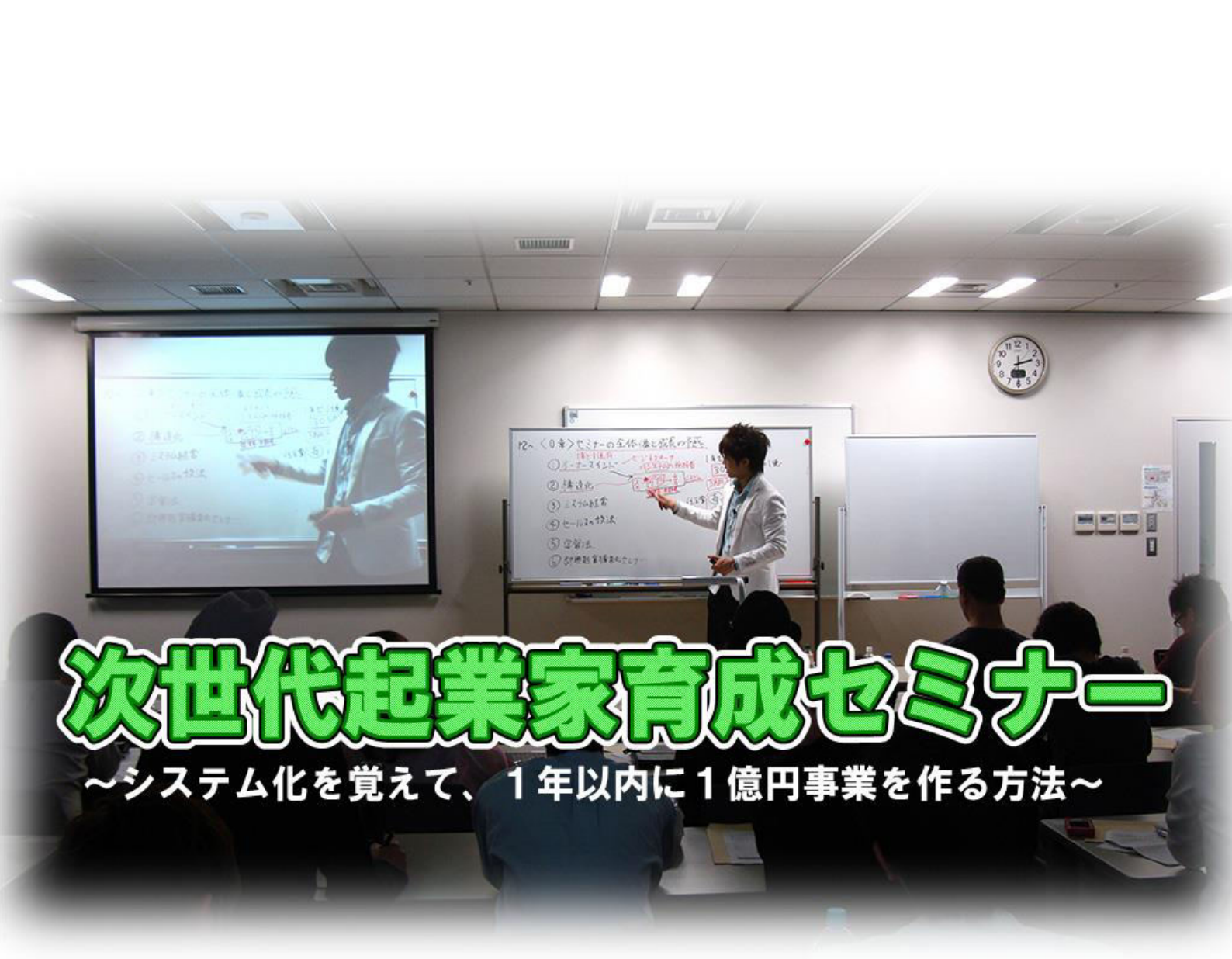


A photograph of a seminar in progress. A man in a light blue shirt is standing and pointing at a whiteboard. To his left, a large screen displays a presentation. In the foreground, the backs of several audience members are visible as they sit at desks. The room has a clock on the wall and fluorescent lighting.

次世代起業家育成セミナー

～システム化を覚えて、1年以内に1億円事業を作る方法～

(その1セミナー時の特典)

自己啓発と成功

～成功者と同じ思考になり、
自動成功する習慣～

セミナーを何故、何度も見ないといけないのか？

こんにちは。加藤将太です。

これは、その1セミナーの時に作ったもので、
こうしたPDF作るのはその時がほとんど初めてでした。

メンバーシップ生にも配布していきます（内容はその1セミナーで配布したものと同じです）。

PDFには大事な大事な成功の考え方を記載するので、

とりあえずこのPDFは真剣に読んでおいて下さい。

さて、今回は自己啓発と成功という事に関して
考えていきたいと思います。

僕は成功法についてある程度確立されたものを持っています。

といっても、他の成功者（？）が言うようにフクザツなものではありません。

話すと長くなるほうの成功の技術や戦略、知識については、

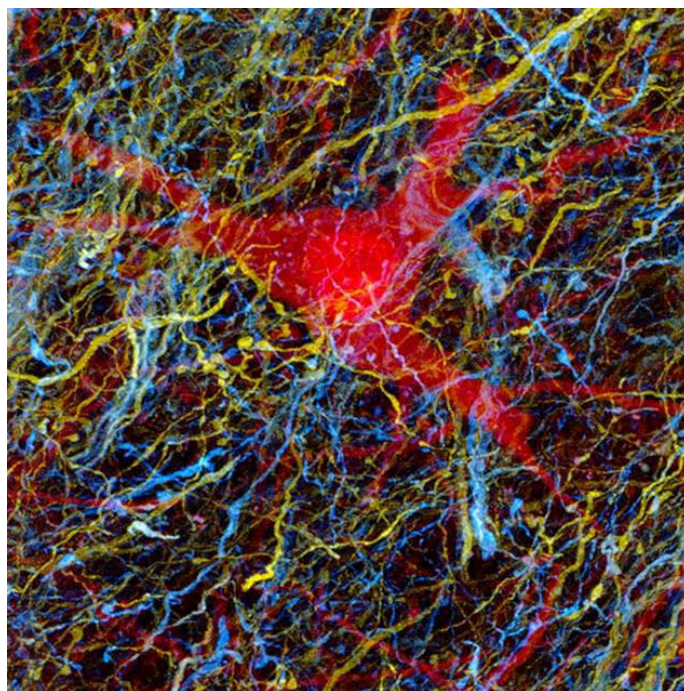
セミナー映像に委ねるとして、今回はシンプルに行きたいと思います。

成功の原則、それは・・・

読書+音声

はい、これが全てです。

このことを示すために、ちょっと次の図を見て欲しいと思います。



これは何でしょう？

答えは、脳みそです。

正しくは、脳の中のニューロンという「脳細胞」を、色付けして可視化したものです。

色は擬似的なもので、撮影したものに CG が色を付けています。

そして、このニューロンは、マウスのものです。つまりマウスニューロンです。
しかし、僕はマウスについて話したいのではありません。
僕が話したいのは、次の事実です。

音声を何度も聴けば、**思考の流れ**が形成される

↓↓↓

良質な**思考の流れ**は、良質な**ビジネス哲学（ビジネスマインド）**を形成する。

ということです。

この思考の流れを作るのに、音声を通じて、成功者の思考の流れを入れ続ける
のが、

一番早いということです。

僕はビジネスにおいて、いや能力や人の成長に関して、

むしろ人生で起こること全てに関してポジティブで楽しく、結果を出していますが

この楽しく成功する思考というのは、正しい思考を毎日行なっているからです。

サラリーマンやっていると、なかなかネガティブな考えばかりに触れて、

ポジティブな人というのは少ないように思います。

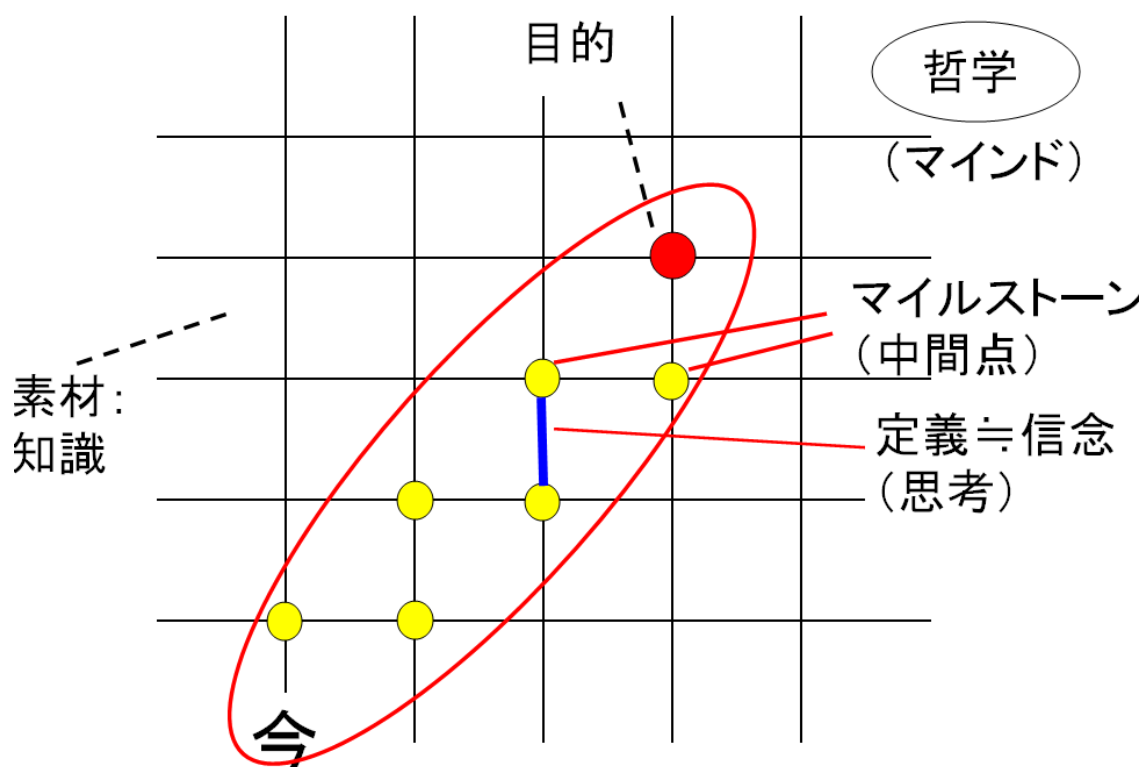
しかし、こうした音声を聴きまくれば、だんだんポジティブな

ビジネス哲学（投資マインドとか、ビジネスセンスとか）が身について来るのが分かるでしょう。

ニューロンと思考の流れについて、模式的に示すと、以下ようになります。

縦系と横系の組み合わせが、先ほどのニューロンだと思って下さい。

そして、下図の系（線）は、**思考の流れそのもの**です。



縦系と横系で構成された碁盤の目みたいな線の組み合わせのところを、さっきのニューロンだと思って下さい。

そして、図中の大きな丸はマイルストーン（中間目標）、左下の丸は今（現状）、右上の丸は目的（目標地点）です。

楕円で囲ったのは、今と目的を結ぶ成功の経路です。

成功者は一瞬で目標と現状を結んで、

足りない部分を認識して早速行動に移します。

ビジネスマインド（ビジネス哲学）がちゃんと見についているからです。

さて、ここで少し科学的な背景を説明します。

上の模式図は、「成功の地図」とかそういうタイトルじゃなくて、ちゃんと医学的な模式図としても正しいのです。

科学的に言うと、思考の流れというのは、ニューロンを流れる電気信号です。

思考の正体は、ニューロン間を流れる微弱な電気信号です。

例えば、犬を見て怖いという信念（想い、定義）を持っている人は、犬という視覚情報が脳みそに入って来た時、その思考の流れは、「恐怖」というニューロンを刺激するように電気が流れます。

これが思考の正体で、その思考の流れというのは、

何度か考えた事がある場合に強化（思考の流れが形成）されます。

つまり、 犬→怖い、 犬→怖い、 犬→怖い・・・

これを繰り返すと、ニューロン同士の結合が強化されて、

犬＝怖いという「信念（哲学）」を形成することになります。

人間は賢いので、これを塗り替えることができます。

しかし、有意識では無理です。

無意識レベルに、 犬→かわいい とかいう

信念を刷り込まなければなりません。

これをするには、例えば犬について可愛さ、聡明さ、利口さ、従順さを説いている人の
セミナーCD を聴くとか・・・（そんな CD あるかは知りませんが）。

ともかく、そういう事なのですが、ビジネスで成功できない人というのは、
間違った信念（思考の流れ）を持っています。

例えば、普通の人には何でも無いような物事を見て、

成功者は、ビジネス・アイディアになるような刺激

（例えば、セミナー中に出てくる、

不動産のセールス→“如何に興味の無いお客様を断るか？”という勝負

というアイディアですが、これもビジネスマインドのうちの一種で、

思考パターンとして持っておくと便利です。

ついでにいうと、僕の中では、「マーケティング」＝「広める」、という定義です。

あと、「セールス」＝「目の前に来たお客さんを興味がある人と無い人に分けて、
興味がある人にサインを頂く」、です。）

を受け取ったりしています。思考の流れです。

こういう思考の流れを得るには、セミナー映像・音声を、

何回も何十回も聴くのが、経験上も、理論上も一番早く、

そして成功している人は皆例外なくこの原則を利用しているか、

たまたま親戚とか親とかが、商才があって、
そういう人の思考にいつも触れていたということです。

では、そうじゃない人は成功できないのでしょうか？

YES。 ほとんど、成功できません。

でした。昔は。

今は違います。

周りに成功者がいなくても、今は音声を聴けば成功できる時代になっちゃいました。

成功者の思考をパクれるのです。

それが、あなたが僕のセミナーを何度も聴かなければならない理由そのものです。

僕の思考をパクって下さい。

いつの間にか、ポジティブで、ビジネスの見識眼が鋭くなっているでしょう。
これは、聴けば聴くほど強化され、かつ潜在意識に落ちていきます。

知識は、読書や音声から得られます。

主に読書です。

これにより、ニューロンの組み合わせの材料は整うでしょう。

つまり、本をいっぱい読んで、ビジネスの知識をあなたの脳みそに入れると、
ニューロン（知識。正しくは、ニューロンの組み合わせが知識）が育って、
この縦系と横系の網目みたいなものが、フクザツ化されます。

しかし、読書は正しい知識とビジネスに直接関係無い知識を

あまり整理してくれませので、雑多な「ビジネスの知識」として入っていきます。

いわゆる知識太りというやつです。

読書家でもあまり成功できないケースがあるのは、

成功した人もそうじゃない人も、「知識がある人」「その分野に詳しい人」の本
を読んじゃってるからです。

でも、それは成功マインドでは無いかもしれません。

成功マインドを手に入れたければ、正しいビジネスマインド、正しい成功マインドを持っている人、要するに成功者の音声を聴かなければなりません。

これが、読書を補完する成功者の音声というやつです。

しかし、僕のセミナーで解説しているビジネスマインド（今回はシステム化と起業）は、

音声だけの説明は難しいので、

板書による理解の促進を行なっています。

なので、最初は映像を見る必要があります。

レジュメも用意しました。

板書の画像（当日板書を見やすいように画像化したもの）も用意しています。

真剣に学んで下さい。

真剣に学べば、次回は、板書を見ながら、
または音声だけで内容が思い出せるようになるでしょう。

そしたら、知識は OK です。

知識は OK ですが、それだけでは、セミナーの内容の 20%しか吸収したことになりません。

それでは、成功できません。

セミナーの内容を 100%吸収するには、
僕の思考をパクする必要があります。

目安として、30回、音声を聴いて下さい。

iPod に入れる、携帯に音声を入れる、CD を焼く、

手段は何でも良いので、

移動中、机の上で、とにかく音声をひたすら聴ける環境を整えて下さい。

繰り返します。

初回は、板書とレジュメを見ながら学んで下さい。
音声だけで理解するのは非常に難しいからです。

2回目以降は、板書の写真やレジュメ・自分のメモを見ながら、
内容を思い出せる程度に、音声・思考の流れメインで聴いて下さい。

慣れてきたら、何も見ずに、音声だけで内容を思い出せるようにして下さい。

速聴（倍速視聴）とかは、特に必要無いと思います。

僕も、しゃべりながら頭はフル回転ですので、同じ速さで思考するのも良いと思います。

（どうしてもやりたい場合や、その方が良いと思う場合は、倍速でも構わないと思います。

実は、哲学の形成に必要なのは、思考の深さであり、成功に速読も速聴も必須ではありません。あると便利かも、くらいです……。速読で思考の深さが養えるかという、少し別の次元のツールです、速読は。）

以上です。

最後に、ここまで読んでくれた貴方に、成功のヒントをもう一つだけ……。

普段、読書も音声も聴いていない時、加藤将太は何を考えているか？

それは、普通の人間と同じようなことも考えますが、

一番の違いは、「**定義を考える**」ということです。

定義とは、例えば「マーケティングとは何か？」とか、

「経営者が暇でなければならないとすると、それはどんな管理によって可能となるか？」

とか、「経営者のベストな時間配分は何か？」ということです。

その結果、マーケティングとは広めることである、とか、

経営者はその人が、自分はどのような結果をもたらせば良いかを言える状態を作ること、とか、

経営者のベストは時間配分は、結局仕事2、勉強8くらいがこれこれこういう時期にはベストだとか、そういう感じに完成されていきます。

こうして出てきた考えは、普通の人とは違う思考です。

普通の人とは大分違う考え方です。

しかし、特徴があって、それは、

① しっかり定義が考えられていて、筋が通っているので、
話していて、聴き手にとって意外な視点から返答をすることになり、
面白い、ということ（異性からのモテにも繋がります）、

② 目的を定めた時に、そこに到達する手段がすぐさま思いつく

ということです。

特に、②に関して、非常にポジティブな思考となります。

何でも不可能では無くなります。

例えば、東京から大阪に移動する時間は、
片道2.5時間、往復5時間ですが、これは強制的に新幹線の中に入るので、
読書の時間として有効だとか、移動時間も生産的に、
ポジティブに考えられるようになります。

そしてそれが全てが成功につながっているという感じです。

もちろん交友関係も改善されます。ネガティブな人が周りから少なくなり、人にポジティブな視点を与えて、楽しませてあげられるように変化します。

また、別の側面として例えば1億円規模のビジネスがぽんぽんと思いつくようになります。

それこそ、毎月、月収数千万円規模のビジネスを1つか2つくらいは思いつくようになります（まあ、それを実行するには数ヶ月くらいかかりますが）。

尚、僕の事業を見て、人は「アイデア勝負」とか言いますが、そのアイデアは数十のアイデアの中から出てきたものなので、見た目以上に確実性があります）。

なので、ぜひともセミナー映像は
1回の視聴で終わる「ノウハウ」としてではなく、

思考の糧、思考の流れを形成する一助となるよう、
普段の移動や生活の中で、隙あらばという感じで聴いていて下さい。

一緒に祝杯をあげられる日を楽しみにしています。

以上、頑張ってください！ 加藤将太
