

鮎谷周史の
【圧巻！題名のない放談会音源
（質疑応答編）】

ご参加ならびに
音源をお聴き頂いた方からの
ご感想集

今回の音源は、ディスク 1～3 まで 2 時間 33 分の中に 10 や 20、いえ、それ以上の学びが散りばめられています。

「冒頭の 3:00～8:00 の 5 分間を繰り返し聴け。」

僕はこう言わせていただきます。

今回の音源は、ディスク 1～3 まで 2 時間 33 分の中に 10 や 20、いえ、それ以上の学びが散りばめられています。

色々なテーマで語り尽くされる 2 時間 30 分の話を僕自身何度もうなずいたり、改めて気がつかされることもたくさんありました。どれも大切なテーマであることは間違いありませんが、僕自身この音源を 3 回最初から最後まで聴いた中で、ディスク 1 の 3:00～8:00 の部分 5 分間だけを敢えてオススメをしたいと思います。

この冒頭の 5 分間で語られていることが全てであり、ここが明確になっていないといつまで経ってもその他大勢から抜け出せないと思うからです。

今までの音源を最初から最後まで何度も聴いて、今回の音源を最初から最後まで何度も聴いて、また新しい音源がリリースされたらまたその新しい音源を何度も聴いて。何回そんなことを繰り返すのでしょうか。音源を聴くことが趣味であるならばそれでいいかもしれませんが、大部分の方がいまの自分を変えたい、次のステージに進みたい、結果を出したいとお金と時間を投資してこの音源を聴いているのだと思います。

そうであるならば、まずはこの冒頭の 5 分間の考え方を理解し実践することができれば、人生は大きく変わると僕は断言します。なぜならば、僕自身がこの 5 分間で語られていることを実践して人生を変えたからです。

自分自身の 5 年間も続いた暗黒時代から抜け出せたのは、やることを 1 つだけにフォーカスして他の全ては諦めて捨てたからです。それなりに努力をして積み上げてきたものを捨てることは苦しく、本当に不安でしかありませんでした。

しかし、鮎谷さんも音源の中で言われているように

「全てを投入するから勝てるのであり、自分のフィールドでは負ける気がしない」

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

ような自分になれるのであると思います。

僕も他の全てを諦めて捨てて、自分で決めた 1 つのことに対して自分の全ての時間とエネルギーを集中させたことで自分の人生が大きく変わり、今では金銭的にも時間的にも大きく余裕を待つことができるようになりました。

それでも、僕自身は自分の専門分野以外では全ての面で平均点以下であると自覚しています。

全部で勝たなくていいのです。1 つでダントツになればいいのです。

今回の音源の中の最も大切なフレーズである「自分がどこに行きたいかということが明確になっていないと、全部やりたくなる」という状態の人が多いと思います。

色々なところで勝とうとしない。勝つところを決める。負けるところを決める。

まず、冒頭の 5 分間を 100 回聴いてここをしっかりと整理する。残りの音源の続きを聞くのはその後です。

（広田 健太郎 様）

他音源の中で鮎谷様が「ロールモデルとなる人を見つけることの重要性」をお話しされていたことがありましたが、本音源を拝聴し、改めてその重要性を認識いたしました。

今回、特に印象に残った点は

▼「高井先生の模倣→独自性の追求への変化」のお話です。

他音源の中で鮎谷様が「ロールモデルとなる人を見つけることの重要性」をお話しされていたことがありましたが、本音源を拝聴し、改めてその重要性を認識いたしました。

鮎谷様が、高井先生と出会い、どのようにして「雷にうたれた様な衝撃」を受け、どのようなプロセスを経て、高井先生を模倣されようという考えに至ったかを知ることができ、また、「模倣不可能」→「独自性の追求」という流れを知ることができ大きな学びとなりました。

「人は空を飛ぶ鳥を見て、空を飛ぼうと思った」

「不可能なように思えることでも、実際にやってる人がいれば「可能である」と思うことができる」

というお話が音源内でありましたが、
いくら一人で長期間「沈思黙考」を続けていても、自分の能力には限界がある。それならば、ホームラン級のインパクトのある人を見つけ、徹底的に模倣した方が良く、改めて思いました。

今回、書かせていただいた感想文は、音声入力で入力したものです。

本音源を聞いてから、メールなど全て音声入力で行うようになりました。
少しずつですが、生産性は上がっていると実感しております。

メルマガ一話分を音声で仕上げる鮎谷様には遠く足元にも及びませんが、今後も鮎谷様の「模倣」と生産性を高めるための「訓練」を継続したいと思います。

素晴らしい音源をありがとうございました。

(N 様)

一番感じたことは、鮎谷さんの周りを引き込む熱量がピンピンと伝わってきました！渦を巻くということが、音だけであるのに目の前で展開されているように大きなうねりとして感じることができました。

平成進化論のメルマガを読み始めて5年以上が経過し、累計で1800通以上のお話を聞かせて頂きました。

今回初めて音源購入に至った背景としましては、どのような質問を皆様が持たれており、どのように鮎谷さんが回答されるのかを生で触れてみたいと感じ、ポチッと購入しました。

一番感じたことは、鮎谷さんの周りを引き込む熱量がピンピンと伝わってきました！渦を巻くということが、音だけであるのに目の前で展開されているように大きなうねりとして感じることができました。

冒頭に記載した通り、5年以上読ませて頂いておりましたが、これまで放談会参加や音源購入に至らなかった初心者の立場からの音源に関する感想を記載いたします。

「守・破・離」の話が最も心に残りました。今回の話では弁護士の高井先生からいかに学ぶかの「守」の部分に関して、詳しく話をされておりメンターの重要性を非常に感じることができました。以前のメルマガではカバン持ちをされているとの内容を聞かせて頂いておりましたが、読むのと聞くのでは大きく印象が変わりました。どうしても自分の経験や行動様式に合わせて、読みがちになる所を音源で聞かせて頂く事で鮎谷さんの行動として感じる事ができました。

また、鮎谷さん自身が変容すべきと繰り返し仰っている部分を実に見事に実現され、生きておられると感じました。今後の自分のあり方を考えた場合に人生120年時代を考えるとまだまだ「守」を徹底し、OSの再インストールを繰り返したいと考えております。「守」を実践するためのToBe、メンターの再発掘などを進め自己変容するものだけが生き残ることができることを胸に刻み行動を積み重ねて行きます。

(S. K 様)

今回の放談会は、個的でありつつも抽象性具体性を有する御質問者の「問」の質はもちろんですが、それぞれの「問」に対する鮎谷さんのご回答が、別の「問」とも有機的につながり、結果的に受講者の理解を別の角度から促進する形になっており、舌を巻きました。

今回も、大変に価値のある貴重な音源をお届け下さいまして、本当にありがとうございました。

お一人目の御質問者と同じ問題意識を持っておりました。

Being 目標達成には「苦楽しいを生きる躰」を自らに行うことが重要になることはこれまでの音源で理解していましたが、そのことをストレスにも感じていたのです。しかし、その躰が重要になる理由が、今回、腑に落ちました。1つは、その方へのご回答にございました

「しゃべることはプレッシャーだが、終わった時、やって良かったとなる」

と話されていたくだりの部分です。加えて、別の御質問者に対するご回答での、“「知的遊戯」という物語”を生きることが目標達成に近づくというところです。苦しさを抱えつつ、「問」を抱えずにボーっと生きていた日々への反省を新たに致しました。

今回の放談会は、個的でありつつも抽象性具体性を有する御質問者の「問」の質はもちろんですが、それぞれの「問」に対する鮎谷さんのご回答が、別の「問」とも有機的につながり、結果的に受講者の理解を別の角度から促進する形になっており、舌を巻きました。

また、「目標達成3部作」、「日記放談会（Q&A編含む）」、「物語放談会」、「変わりたいのになぜ変わらない理由」等で重要だと語られていた事柄について、なぜ重要であるのかという理由を含め、より深い次元で話されている発展的な音源であるとの印象を持ちました。

最新音源のたび、アップデートされていらっしゃる鮎谷さんを感じております。今後とも、宜しく願いを申し上げます。

(H. H 様)

鮎谷さんの音源においても、

「支払った対価の10倍以上のものを戴ける」
「『想定を超えるもの』を頂戴できることが想定できる」

ため、人気アーティストらと同様に、内容も確認しないで購入させて戴きました。

いつも、今回も、貴重な音源を拝聴させて戴きありがとうございます。
新音源のリリースを心待ちにしておりました。

今回も、「新音源リリース！」と聴いたとたんに、まさに本音源にもあったように、
「商品説明をすっ飛ばして、ハンコ押せばいいんでしょ笑」の状態、何も
観ずに気づいたら音源を購入しておりました。

最近あまり音楽は聴きませんが（セミナー音源ばかり聴いているので）、中高時代
には好きなアーティストが新曲や新アルバムを出すときには、内容も確認しないで、
そのアーティストだからということで予約して購入していました。

おそらく今でも世間では、人気のアーティストや人気の著者、何なら人気Y o u T
u b e r においても、同様にリリースと同時に購入殺到・即日完売・視聴殺到なん
てことがあるのかと思います。

鮎谷さんの音源においても、

「支払った対価の10倍以上のものを戴ける」
「『想定を超えるもの』を頂戴できることが想定できる」

ため、人気アーティストらと同様に、内容も確認しないで購入させて戴きました。

以前もお伝えしたように、今では私のi P h o n e には、鮎谷さんの音源や平成進
化論のセミナー音源しか入っていない状態になりました笑

本音源において、質問者が変わるから、目標や立場、価値観、思想、哲学に
よってさまざまな質問が上がり、その中でも「それぞれ！それ聴きたかつ
た！！」というものがたくさんあり、質問者からの様々な質問に対して、具
体から抽象へ、抽象から具体への展開の中で、たくさんの気づきを戴きまし

た。

中でも、

「高い目標と現実のオーバーフローによって、システムを抜本的に見直し、新システムにバージョンアップさせること」

「OSを入れ替えてからアプリケーションを入れ、バージョンアップさせていく」

「苦（くる）楽しい知的遊戯」

「難しいパズルを楽しむ」

「素直でなければ自己否定できない」

という点は、特に刺さりました。

個人的に、子供のころパズルが好きで、難易度の高いパズルをたくさんつくっていました。

そのときに身についた「パズル」の感覚は、今でも仕事や私生活において、とても役に立っています。

「難易度の高いパズルを楽しむ」という表現にはとても共感し、

「人生というパズルをつくっている」と捉えることができました。

「人生」という、壮大にして難易度が高く、それでいて唯一無二の素晴らしく楽しいパズルとして、この知的遊戯を楽しんでいきたいと思います。

いつも、今回も、貴重な学びを戴き本当にありがとうございます。

またお逢いできる日を、次の音源を、楽しみにしています。

（桑原 考太 様）

お客様の声をもらうあり方とやり方についてはとても秘匿性の高い内容にもかかわらず公開していただきありがとうございます。ビジネスをやっているひとであれば、これだけでもこの音声の元をとれると断言できます。

鮎谷様

いつも音声をありがとうございます。

なんだかんだと鮎谷マジックにかかっていたものの今回初めて感想をお送りします。

まず鮎谷様の言語化能力における比喩の威力を感じたのが、カギとカギ穴の話です。

そうそう、そういうことなんだよ！

上手いなあ

と抽象化している概念を比喩で腹落ちさせる力は秀逸でロールモデルにさせていただいています。

また、お客様の声をもらうあり方とやり方についてはとても秘匿性の高い内容にもかかわらず公開していただきありがとうございます。

ビジネスをやっているひとであれば、これだけでもこの音声の元をとれると断言できます。

緻密なやり方の解説がありますが、そこでのあり方を鮎谷さんが大切にしているということがとてもよくわかりました。実際、この内容を活用してお客様に声をお願いすると良いお客様の声が取れるということが実体験できました。

今回の感想レポートのお願いメールでも鮎谷さんの実際に行っていることが垣間見れた事が理論と実践の例としてよくできていると思いました。

また高井先生をロールモデルとして身近で実際の生々しい姿の話やそもそもついていける気がしない先生の高い基準についてどのように考えているのか、また守破離を行い独自のモデルに落とし込んでいったのかということもとても関心深かったです。

音声入力の件も他の音源でも聞いていましたが、なかなか試せずにおりました。今回この感想文も音声入力で試してみました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

確かに自分の考えをまとめながら喋る事はなかなか難しい。
とは言え、実際にやってみるとだいぶ速く書けるということがよくわかりました。

最初は一旦生産性が落ちると言う話がありましたが今はまさにその段階にあります。高井先生も訓練しかないというのは、実際にやってる人の声として至極当然と思いますし、ある意味やっぱりな～と思いました。

いつもありがとうございます。

(K. I 様)

1週間ほどかけて音源2時間30分をほとんど文字に起こしました。それを、改めて読み返すとこれはビジネス書100冊読むより 価値があるのでは、と正直震えました。どれも魂をゆさぶる質疑応答ばかりでした。

セカンドステージ鮎谷様 大塚様

この度は素晴らしい音源を届けて下さり、誠に有難うございました。

私にとってはメモを取らないととても理解が追い付かない程、濃く充実した内容でした。

話を聞いているうちに元の質問が何だったのか 分からなくなったり、大事な言葉を残しておきたかったので、結局、1週間ほどかけて音源2時間30分をほとんど文字に起こしました。それを、改めて読み返すとこれはビジネス書100冊読むより 価値があるのでは、と正直震えました。どれも魂をゆさぶる質疑応答ばかりでした。実践と継続の大切さを知らされました。

また、多くの方の感想をアップして下さい有難うございます。自分の理解をより進め、一粒で二度も三度もおいしい値段の10倍以上の価値ある商材だと感動いたしました。

この度は良質で極上な学びの宝庫を頂き、誠に有難うございました。

(Y. F 様)

6 ページから 8 ページの原稿を車の中でボイスレコーダーで録音して原稿にしてしまう等、具体的な方法が鮎谷先生の言葉による描写とさらには一般人がそれを模倣する際の注意事項も含めて、懇切丁寧に説明いただいております、この部分だけでも投資の回収が出来たと思いました。

鮎谷先生の音源購入は、先生ならびに事務局の皆様が音源ビジネスを垂直立ち上げされた頃から購入させていただいております、最初は盲目のヨットマンのお話から入り、起業、物語、日記等のテーマで音源を拝聴させていただいております。

今回の音源の最大の収穫は、各種の音源の中で良くフレーズとして頻出する、「弁護士の高井先生」に関し、出会い、師事され、行動を観察し、感動し、守破離で鮎谷先生流のシステムへ昇華させた過程を垣間見ることが出来たことです。

鮎谷先生曰く模倣対象としてはあまりにも驚異的であり、模倣困難、代替不可能なエコシステムであるとのことで、どのような仕事の進め方をされるのか、また具体的な単位時間の生産性を上げる方法等、音源を聴いているとその内容に引き込まれて行きました。6 ページから 8 ページの原稿を車の中でボイスレコーダーで録音して原稿にしてしまう等、具体的な方法が鮎谷先生の言葉による描写とさらには一般人がそれを模倣する際の注意事項も含めて、懇切丁寧に説明いただいております、この部分だけでも投資の回収が出来たと思いました。

私事ですが、先日還暦を迎えた、丁度一年前から新しいチャレンジをしております。実はこれは外圧による大量行動を強制されているという大変幸せな環境下にいるということを、この音源を聴いて良く理解できました。

この一年間を振り返り、自分は良くやったと思える幸福感も感じつつ、大隈重信と、大隈講堂のお話や、高井先生のご年齢と、3分営業、頸動脈をブスブス刺して行くという比喻表現を聴き、自分は還暦を境に益々充実した人生の構築に向けてOS 入れ替えの、ソフトを購入し箱を開ける段階まで来たかなと思った次第です。

改めまして厚く御礼を申し上げます。

(K. A 様)

この音源を聴くだけでも鮎谷システムの要諦はわかるのではないのでしょうか。そんなお得な音源です。

1 番印象に残ったのは、鍵穴の話です。

みんな鍵を削ったり、溶接したり、鍵穴に合わせようとするけれど、それにあまり意味はない。自分の鍵で何かのマニアになり、所を得る。そのためには、時間の何パーセントかは天引きして、モラトリアムになるべきではないか。

それからほかの質問と繋げると、それを 3 年間ぐらい続けるとオーバーフローになる。そして模倣できる対象を探し、見つけ、守破離を行う。全て模倣できるわけではないから、独自の道を探して行く。

私なりにまとめると、自分のこれからの生き方の指針を貰ったような気がします。

また、コンテンツ制作のお話、小さな三連勝のお話、感想を集めることの本質の部分と技術的な部分もこれから起業を考えている身としては参考になりました。

この音源を聴くだけでも鮎谷システムの要諦はわかるのではないのでしょうか。そんなお得な音源です。

誠にありがとうございました。

特に気になった質問の所は繰り返し聴いて、自分のものとします。

(K. T 様)

あらゆる方法で“動け！動け！”というエールをもらっているようで、心強い
です。

今回の音源の質疑応答という形式は、まさに実践している方からのさまざま
な疑問点が出ている点が良かったです。

会議、セミナー等に参加してよく思うのですが、

“疑問質問等ありませんか？”

と、問われてもなかなか率先して言う方は少ないです。というより全然無いままに
終わってしまうことが多いような気がします。日本人の気質なのか分かりません
が、大勢の人の前で自分の意見を言うことや、ちょっとした疑問を聞いてみる、と
いうことでも非常に苦手意識を持っている。そこには、恥をかきたくない、失敗し
たくない、目立ちたくない等いろんな感情が入っていると思いますが、それこそ“
素直な人”というのは、そういう心理とは無縁の人ですね。また、そういう方が伸
びる。

そして、内容でも触れられてますが、質問力(逆の意味で使われていますが)という
のは、非常に大事だと思いました。質問するには、当然それに対する理解(一度自
分の中に取り入れて咀嚼・吟味・吸収すること)や実践があつてこそですし、それ
ができてこそ疑問が生じてくるのですし。それを思うと、今回のように様々な疑
問・質問が出てくるセミナーは非常にレベルが(皆さんの)高かったのです
ね。

その場にいられなかったのがもったいなかったです。場の生の空気というの
はその時限りのものですし、まさに一期一会で得難い体験になります。私も
ぜひ参加したいと思いました。

それから、今回の内容の中で、一番引っ掛かったのは寿命の話です。
自分の中にシステムを構築すること、信用できる人を探すこと等には 10 年くら
いはかかると思っています。しかも一つのシステム、一人の人に対してです。

構築したいシステムがいくつもあつたり、何人もの人との付き合いを思うと、ちょ
っと呆然となってしまうたのですが、何かの本で“今が一番若い”という言葉に励
まされて、又“やらないよりはやった方が後悔はない”とも思い、粛々とやってお
りました。

今回の音源では、自分の寿命は自分が決めている、という話をされていて、確かに長生きしている方に共通しているのは“好奇心”と自分が“年寄り”とっていないところかなと思います。自分の親にも人間 120 歳寿命説を吹き込んでいたのですが(いつまでも元気でいてほしくて)、あながち間違いでもなかったのだなと感じました。

年寄り扱いしないことが一番なのかなと。自分も含めて。

そして、あと目標となる方を見つけに行くこと。

そのためには、どんどん外に探しに出るのが一番なんですね。

“求めよ、さらば与えられん”

の精神で探しに行きます。

本の中に見つけるのもいいですが、実在している人のパンチには敵わない。

本当にそういう人が“生きて”そこに“いる”という事はある種の迫力があると思います。

もちろん、何かの拍子に偶然出会うというラッキーはあるかもしれませんが、待つなくてもいいと。自分で探しに行けばいい。そして、世界には 70 億の人がいるんですから、どこかには必ずいるんだと思うとワクワクしますね。

新しい一歩が踏み出せそうです。

自分以外の人を動かす力というのは、それが文字でも音声でも相当難しいものだと思います。それに、ずっと挑戦し続けているということはある種、使命のようなものを感じます。

あらゆる方法で“動け！動け！”というエールをもらっているようで、心強い
です。

どうぞこれからもよろしくお願いします。

(R. M 様)

音源を聞いてから、迷った時にも、Yes!を言いながら、行動し始めました。短い期間ですが、自分の中で滞っていたものが、回転し始めている感じがします。そして日々小さいながら、動かなければ、体験する事がなかったであろう事に遭遇しています。

鮎谷様、大塚様

今回、物語音源に引き続き、題名のない放談会音源を聞きました。
爽やかで躍動感のある放談会、聞いていて引き込まれました。

質問に即答、わかりやすい答え、そしてそれ以上の価値を提供されている鮎谷さんの解答は、圧倒されると共に、私の心にとっても響いてきました。

私にとってまず必要なことは、行動を起こすことと感じました。音源を聞いてから、迷った時にも、Yes!を言いながら、行動し始めました。短い期間ですが、自分の中で滞っていたものが、回転し始めている感じがします。そして日々小さいながら、動かなければ、体験する事がなかったであろう事に遭遇しています。

また、人生半分が過ぎ、これから下り坂なんだと言う諦めモードが入っている私に対して、喝が入りました。諦めない事、まだまだこれからの人生を、密度を濃く生きていけるように、行動し続けて行きたいと思います！

ありがとうございました。

(Y. S 様)

「自分の鍵穴を探す」そんな一歩の踏み出しを後押してくれるそんな音源であつたと感じました。ありがとうございました。

いつもありがとうございます。

今回の音源も、

- ・無意識に合わせにかかる
- ・商売はお客さまの声で決まる
- ・問われたことしかサーチはしない
- ・別の生き物ではない
- ・成果の違いは行動の違い
- ・集積されたものでしか生きられない
- ・元気が出る物語を持つ

などなど、貴重なお話が目白押しでした。
ありがとうございました。

そのなかでも「鍵と鍵穴」と「マニア」の話が印象に残りました。寝食を忘れ「没頭」「没入」できる世界を見つけた人の強さを再認識しました。自分がやりたいことをやっていて、評価される世界、マニアの世界はまさしく無敵だなと感じました。

同じ仕事をしていても、朝起きてから、夜寝るまで、ずっとその仕事のことを考え続けても全く苦痛を感じない人と、苦痛で苦痛で仕方がないと感じてしまう人では、同じ時間をかけたとしても辿りつく世界は全く違うと思います。おそらく、多くの人が「没頭」「没入」できる、そんな世界を見つけないかと思いながら、毎日、「これじゃないんだよな」という世界で過ごしているのではないかと思います。

ただ、鮎谷さんのおっしゃる通り、自分の鍵にぴったりと合致する鍵穴はそう簡単には見つかりません。特に、同じ環境に居続ければ居続けるほど、自分に合う鍵穴なんてないのではないかと諦めてしまいがちです。自分の鍵は本当はどんな形なのかをしっかり理解しないまま、他人の鍵穴に合わせてしまう。

自分で選択する自由があることは、同時に不安を感じさせます。その不安から逃れるためには、手近なもので済ませようとしてしまうことがあるように感じます。その結果、「これじゃないんだよな」という不完全燃焼感を抱えながら、同じ世界にとどまり続けてしまう。

そんな世界から抜け出すためには、外の世界に一步踏み出すしかない。100のうち99はハズれる。合わない鍵穴ばかりに出会うかもしれない。それに負けず、鍵穴を探し続けていれば、「おやっ？」と自分の鍵が合致する鍵穴が見つかる。すぐに見つかる人、長く時間がかかる人、いろいろあるかもしれない。それでも「自然体」で評価される世界が見つかる。

「自分の鍵穴を探す」そんな一步の踏み出しを後押してくれるそんな音源であつたと感じました。ありがとうございました。

(S. K 様)

鮎谷さんの音源のいいところは、ながら聞きをしていると潜在意識に入り込んできて、自分の抱えている課題と混ざり合って、まさに今求めている示唆や判断が自分の中から出てくる点です。

これまでに目標設定音源、日記音源、放談会音源などを購入してきて、主に仕事での車移動時間に聞いています。しばらくは購入した音源の復習・定着に努めようと思っていましたが、モニター価格の魅力的な案内があり、購買衝動に抗えず、やむなく購入に至りました（笑）

一通り聞いて印象に残ったのは、鮎谷さんは意思決定と捨象の人なのだな、ということです。語学のスキル習得を捨てる、長い文章を読まない顧客を捨てるなど、徹底して局地戦を挑んでいて、局地戦での勝利を積み重ねているのだと思います。一方、そこに至るまでには、盲目的なまでの模倣、徹底的な大量行動、という過程を踏んでいて、アグレッシブな発散と大胆な収束を繰り返しながら、高みに上り詰めていくのだな、ということを感じました。

あとは、大量のお客様の声という圧倒的物量の証拠によって、意思決定を悩ませない、売らずして買わせる、コンテンツは添えるだけ、という話も非常に面白かったです。これまでの高額・非日常・一品物の買い物経験と照らし合わせても、「はいはい、もうハンコを押せばいいんでしょ」と観念する瞬間は間違いなくありました。明確に言語化していただけたことで、自分の考えに確証を持てて良かったです。

鮎谷さんの音源のいいところは、ながら聞きをしていると潜在意識に入り込んできて、自分の抱えている課題と混ざり合って、まさに今求めている示唆や判断が自分の中から出てくる点です。また繰り返し聞くことで、新しい学びがあると思うので、2回目、3回目へと進んでいきたいと思います。どうもありがとうございました。

（アサヤ株式会社 専務取締役 廣野 一誠 様）

様々な背景と高い意識を持たれる方々から投げ出された多岐に渡る問いかけの質の高さもさることながら、それらに対して真摯に個別にお答えになった内容が、そのまま会場の皆様、および私を含む音源リスナーの方々にとって、どこか身に覚えのある感、胸に刺さる感を湧き上がらせ、普遍的回答化マジックの発動の結果として、叱咤激励という名の愛の鞭になっていたのではないかと感じました。

これまでに購入させていただき、それぞれ楽しく拝聴させていただきました目標設定音源セット、日記放談会音源セット、物語放談会音源との絡みも含め、またまた楽しく聴きながら、同時に粛々と学ばせていただきました。

今回の音源はよろず質問コーナーという体を取っておりますが、それ故に様々な方向から飛んで来る矢をバッサバッサと次々に刀で斬り払うが如く、益々マシンガントークが炸裂していて、その言霊パワーに圧倒されつつも、同時に心地好い陽の光を浴びながら日向ぼっこでリラックスしているかのように、その言葉のエネルギーならびに、言葉によって導き出されるイメージをも気持ちよく身体に染み込ませていただきました。

この放談会にご出席された、様々な背景と高い意識を持たれる方々から投げ出された多岐に渡る問いかけの質の高さもさることながら、それらに対して真摯に個別にお答えになった内容が、そのまま会場の皆様、および私を含む音源リスナーの方々にとって、どこか身に覚えのある感、胸に刺さる感を湧き上がらせ、普遍的回答化マジックの発動の結果として、叱咤激励という名の愛の鞭になっていたのではないかと感じました。

それが可能なのも、メンターであられる高井伸夫先生との邂逅や他者との交流を通して鮎谷さまが存分に身に付けてこられた知識を礎石として、事ある毎のご自身の即時のアップデートの常態化、加えて本や新聞を通じての多種多様なヴァーチャルな経験と、それらを元に時々刻々記述されるメルマガならびに、コンサルにおけるクライアント様との対話から昇華された哲学も含めた、圧倒的物量の言葉の群れのストックがあればこそでしょう。

これらの膨大な実体験という強みを下敷きにして、大脳検索機能をフルに使い、引っ掛かってきた要素を組み合わせ／リミックスして、それぞれの問いに対する最適解を瞬時に導き出すさまは、それらがどう見ても聞いても、考えるより先に口をついて出てきているに違いないというスピード感を伴っていることを踏まえますと、ほとんど芸事の領域なのではないかと思わせるほどのボキャブラ話術であり、オーダーメイド回答無意識的自動生成機のキレが一段と冴え渡っております。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

という訳で、一つひとつの質問やそれに対してのお答えに關しての感想を述べておきますと、こちら膨大な量になってしまいますので、もう一段階上がった、メタレベル視点での、鮎谷さま自身の Being／ありかたを、いかに参考にさせていただいているかという点からの感想を述べさせていただきます。

いい答えはいい質問によってのみ引き出せると、いわゆる「質問力」關係の本等と言われておりますし、今回の音源でもそのお話もありましたが、自分に向かって人にそういった質問をさせるよう仕向けているのも、鮎谷さまの得意技であらせられるようです。

その手腕は見事という他なく、質問が答えを呼び寄せ、その答えがまた刺激となって新たな質問／疑問を誘発するというループが各人の頭の中で周り始め、しかも一度周るごとに一段階繰り上がっていくという弁証法的発展場の形成を意図して起こすことで、質問者自身だけでは到底気が付かなかった、あるいは気が付くとしても、それまでに長大な時間がかかったかもしれない、さながら超難解キャストパズルの解き方を幻視させるに似た、または霧中の迷路を彷徨い歩く各案件の当事者を、まさに巨人が空高くに抱き上げ、抜け道を俯瞰させるが如く、見え辛かった道を非常にクリアに発見させるお手伝いをし、それによってフィードバックを倍返しされておられます。

他人の経験をヴァーチャルに辿ることも学習過程に於いては大切であることもさりながら、最終的には自ら経験する、自らの目で見ると、一人称として自分ごととして語り始められるようになることが最重要であることに自分で気が付くという、ある種のアハ体験／ストーンと腑に落ちた感を経て、それによってしか人は生まれ変わらない、パラダイムシフトは起こらないのだ、ということを心の奥底で肯首できたのであれば、セミナー出席者、音源購入者が支払った額の10倍、100倍返しになっているのではないのでしょうか。

ループを廻すということはそういうことでありましょうし、そうでなければ、一方通行のテレビ公演を聞いているのと同じになってしまいますので、それ故の質疑応答編開催の必要性だったのだと確信いたしました次第です。

とは言え、メルマガや音源で繰り返し述べられていらっしゃるように、人間そうは言っても、呪文の如く繰り返し背中からハッパをかけてくれる人でもない、自分でなりたいと思っていたり、やりたいと思っていたりしていることですら、変な理由付けをしてなかなか億劫がって行動に移せないものでありましょう。

ですからこそ、ご自分が駄目であった頃の事例を繰り返しお話になられて、こんな自分にでも訪れた、やるぞ！という瞬間の持つ爆発力のバイブレーションの共鳴／共有に、事ある毎にお努めになられておいでのことと存じます。

鮎谷さまが得意とされる無数の比喩にしましても、込み入った話を判りやすくするだけにとどまらず、それによって得られたビジョンの働きが、聴き手が自ら一歩下がって状況を客観視するのにも役立ちますし、だからこそイエス・キリストでさえ、民衆に語りかける時に多用したのでありましょう。

明るい声の調子での軽快なお話のされ方であるが故に気が付きにくいのですが、例えばイソップのような作家の物語が、子供にとってはシンプルなストーリーの童話の体をしていても、大人にとっては実のところ示唆に富んだ寓話であり、寓喩の宝庫たる所以であるのと同じく、セミナーでの随所に散らされた各エピソードが、一見息抜きであるかのように思わせつつ、実のところ新たな気付き／学びの発端にもなっているという二重構造をしております。

それでこそ聴き手を言葉のマッサージでリラックスさせながら、それによって緩んだ意識の筋肉の奥深くにやる気の火種を知らぬ間に植え付けるとい
う、近くで見えていても一向にタネや仕掛けがわからないクローズアップマジックのような、あるいは数学の定理の証明の如く、万人が膝を打つかのよう
な納得感を伴って、個別体験を普遍化／抽象化し続ける技が可能になっているのだと思いました。

ところで、音源という形態ですが、セミナー出席が叶わなかった方々にとってのみならず、実際にその場に居合わせた方々にとっても、非常にありがたいのではないのでしょうか。

音声だけとはいえ、かえてそれ故に、鮎谷さまもどこかでおっしゃられていたように、気取らずの学習／復習が可能となり、努力して1度、2度、3度、5度、10度と繰り返して聴くことで、セミナー内容を身と心とに一層浸透させる量稽古も可能であると同時に、事情でそこまで時間が割けない人でも、特段と気を張りすぎて頑張らなくても、できるところからやるのだという、明日の百より今日の五十の精神さえ備えれば気楽に望むこともできます。

とにかくも、放談会における鮎谷さまの積極性／姿勢そのものが、何よりも珠玉のお手本になっておりますことは、出席者、音源購入者共にご同意いただけるのではないかと存じます。

(T. A 様)

とくに現在抱えている自身の課題の解決を考えながら聞かせていただくことで、少なくとも解決に向けての方向性は定まったように思えます。

鮎谷様

セカンドステージの皆さま

今回、「題名のない放談会音源」を提供いただき、ありがとうございます。

目標設定に始まり、日記、物語放談会と聞かせていただくことで、自身の在りたい姿について考え続けることとなり、さらにはそこに近づいていくために必要なもの、必要な行動が明らかになるにつれ、臨場感はいや増してきております。

ただそうなってくると、現状との差異を埋めたいのに、なかなか埋まらないということに苦しさも感じるようになってきました。自分なりにもぞもぞと動き、考えてもきましたが、一向に思うようにならないことに、焦りを感じていた時に、今回の「題名のない放談会音源」を聞かせていただくことになりました。

課題を抱えつつも、その解決策が見つからず、途方にくれていた私にとって、今回の音源も多くの気づきを与えてくれました。

今いるステージからある段階へステップアップしようとした時、パズルの難易度は一気に上がり、いくつもの質問を立てて、それを一つずつ解いていくことが求められる。

そして、この苦楽しい知的遊戯を楽しむ。

という言葉をお聞きし、変化を求めるのであれば、パズルの難易度が上がるのは当然であり、不必要に焦る必要もないのだ、苦樂しさをそのまま楽しめばいいのだと捉えることができました。

また、ここ一年余り、在りたい自分に近づいていくための行動と、それに伴う予期しなかった自分を取り巻く外部環境の変化により、システムの見直しに迫られるということがあったのですが、これも、システム改善の好機であったのだと捉えることができました。

システムの改良にあたって、生産性を上げていくことは私にとっての重要な課題で、自分しかできないことだけをやるということは常に意識してきました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

今回の音源でも、その点を語られておりましたが、改めてうかがう「頸動脈」の喩えは腹落ちし、仕事をしながらも「頸動脈をぶすっ！」のイメージを脳内に描きながら、短時間でも効果的な研ぎ澄まされた一撃を与えられるよう心がけることとなっています。

また、守破離のお話しのところでは、形から入ることで、問題の所在に気づき、やがてその真意を理解できるようになるものと聞かせていただき、私にとってのロールモデルを探し求めていく必要を改めて感じました。

その他にも、改めて気づかせていただくことの多い音源でしたが、とくに現在抱えている自身の課題の解決を考えながら聞かせていただくことで、少なくとも解決に向けての方向性は定まったように思えます。

とりとめもない感想となりましたが、放談会に参加された皆さまの、私が気づき得なかった視点からの良質な質問により、これまでの音源を再解釈できたように思います。狭い世界に生き、ともすると独りよがりになりがちな私ですが、学びを同じくする方々の質問は、非常に勉強になり、刺激にもなりました。

今回も、素敵な知的遊戯の機会を与えていただき、ありがとうございました！

（小林 正佳 様）

鮎谷さんの音声等を購入し学んでおられる方が、日々、行動する中から生まれた悩みや疑問についての音声なので、私にも大部分が当てはまりました。日々の私に渴をいれてくれました。

今回は購入させていただきありがとうございました。

正月になんとか目標を掲げたものの、目標が屍と化しそうになっておりました。このタイミングで音声を聴くことができて良かったです。

今後取り組もうと思ったことは、

1、目標の見直し

年初になんとか目標を立て、だらだらと行動していました。このままではいつもの年と同じだと感じておりましたので、being、doing、having 目標を立て直し、再起をはかります。

2、システムの構築

自分なりの明確な意思決定基準、行動基準が不十分なため、鮎谷さんが高井先生に衝撃を受けて、システムを構築したように、私もシステムを作ります。

3、年齢を言い訳にしない

100 歳の方と椿山荘で食事をした話、高井先生のお話を聞き、年齢を言い訳にするのはやめます。また、父は 80 歳ですが最近、元気が無くなっているため、父を元気づけたいと思います。

鮎谷さんの音声等を購入し学んでおられる方が、日々、行動する中から生まれた悩みや疑問についての音声なので、私にも大部分が当てはまりました。日々の私に渴をいれてくれました。

鮎谷さんの声を聴くと気持ちが上がります。今後も繰り返し聴いていきます。

皆様もこの音声を聞かれて、加速されてはいかがでしょうか。

(T. H 様)

高級品や高単価のご商売をされている方は、ここ(お客さんの声の集め方)の部分を知りだけでも、簡単に元が取れると思います。

今回の＜Q & A＞編を手にした理由は、さらに自分の盲点に気づかせていただける確信があったからです。「目標設定」音源のリリース時、すぐに購入させていただき、その後のフォローアップ講座で直にお目にかかって、鮎谷さんがどのレベルでの目標設定やアフターフォローをやっているかを生で具体的にお聞きして驚愕しました。

それ以来、半年に一度「ひとり会議」と称して、時間を天引きし、何度も音源を聴きながら目標とそれを記したことばを更新し続けていくことで、私自身の人生が逡巡的に向上している実感があったからです。さて、今回のQ & A音源についての感想、大きく3つについて書きたいと思います。

1 つが「自分の意思決定基準」

鮎谷さんの「互角を捨てる」ということば、目標設定の音源のタイトルにもみられる「圧巻」を狙える場所を狭く絞り込み、よい意味での「オタク」「変態」を目指すことの大切さを痛感したことです。

2 つめが「お客さんの声の集め方（の基準）」

お客様の声を徹底したレベルで集めていることです。これに関しては、戦略面と戦術面の両方がお話されており、いま「まんまと」（笑）感想文をしたためている私自身も、ある程度は気づいていたのですが、それにしても恐るべきレベルで徹底されていたんですね。

高級品や高単価のご商売をされている方は、この部分を聞きだけでも、簡単に元が取れると思います。確かに、高級品や非日常、一品（逸品）ものは買ってみないとわからないので、よかったというよりも、「失敗したくないという心理」の方が強いこと、自身の身に置き換えてみても理解しました。そして、「圧倒的なお客様の声をいただくためには、自分自身つまりコンテンツの提供者自身の質を上げていくことでしか高まっていかない」という鮎谷さんの言葉に、脳天をたたかれた衝撃です。やはり、そうですね。

最後に、自分の全ての営みを自分の文脈拡大に活用するエコシステムを作ることです。

「他者からのフィードバックやキーワードをもらうたびに前に進める」というのが、音源の中での鮎谷さんのことばですが、私自身もこの「他者フィードバック」によって漸増的な成長をしてこられた実感があります。だとすれば、自分の文脈拡大を加速してくれるアウトプットの仕組みを、これを機に築いて

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

いきたいと思います。

私も 1 人称で語ること、書くことで付加価値を付けられるような存在を目指します。ちなみに、この感想文も、音源中にありました、音声入力方式で試しております。改善の余地は、ありますが、助走期間を超えたのちは劇的に生産性が向上しそうな予感がしております。

最後に、今後、鮎谷さんの音源の購入をご検討されている方のために、私の個人的なオススメの活用法をお話しさせていただきます。

まず、ご興味のある音源を購入し（私の場合は、この「題名のない放談会音源（質疑応答編）」でした）

①音声のポイントをノートをとりながら、アクションプランを決定し、実施していく。それを期間を定めてPDCAを回していく。

②3ヶ月に 1 度あるいは、半年に 1 度といった形で、「時間を天引き」して、2 度・3度とその音源を重ね聴きすることで、当初気づかなかった視点やアイデアをいただけます。

それらを新たな取り組みとして実践し、その上でもし疑問なり、解決できない点が出てきた場合

③鮎谷さんが、ときおり開催される「丸一日大切なことに集中する会」の中で提供されるおひとり 15 分程度の個別コンサルティングのところで、実践と経過報告とともに直接ピンポイントの質問をぶつけて、新たな行動指針をいただく。

以上、参考になりましたら、幸いです。

（戦略コンサルタント 永井 堂元 様）

あまり他ではわかりづらい気持ち、思考、行動の具体的なプロセスを知ることができました。

いつもメルマガを拝見しており、お世話になっております。

自身の勉強欲・向上欲を満たして頂けることがありがたく、元気がでる曲を聴くかのように、毎日読ませていただいております。この場をお借りしまして、感謝申し上げます。

今までいくつか音源（目標 3 部作、成果、時間、質問）を購入しましたが、初めて感想をお送りいたします。

さて、音源の感想を一言で申し上げますと、買ってめちゃくちゃよかったと。音源が届く前から、まだかまだかと待ちわびて、ついに届いてからは、平日は分割して繰り返し聞き、休みの日に一日かけて、よく聴いて文字起こしをして。文字起こしをしながら一つ一つ咀嚼して聞いてからは、自身の OS が書き換わったと錯覚するぐらいの考え方の変化、高揚感があります。ずっと見たかった映画のように、前売り券を買って楽しみにし、映画を見る日はもちろんのこと、見終わってからもずっと余韻がある状態。前と最中と後と、一粒で三度おいしい、いい買い物をしたと。（最近節約しようという考えで買うのを躊躇していた自分が恥ずかしいです）

実際に聴いてみて、話や説明がとてもわかりやすく、イメージもできました。あまり他ではわかりづらい気持ち、思考、行動の具体的なプロセスを知ることができました。自身の思考や行動習慣に少しでも多く取り入れていきます。数多の言葉のシャワーを浴び、そういうことだったんだかと、頭を殴られたような、心を揺さぶられ、腑に落ちるという感覚になりました。

わかったらあとは、とにかく圧倒的に行動するだけです。目標を肌身離さず抱いて、苦しくて楽しい、くるたのしい知的遊戯を実践していきます。

より良く、生き活きと、生きやすい人生を実現すべく、自分の物語を紡いでいきます。これからもよろしくお願い致します。

（会社員 S. K 様）

全て鮎谷さんの実績に基づく話ゆえ、説得力が半端じゃありません。万が一、ご購入を悩まれている方がいらっしゃったら、【購入の一択】かと思います。

今回も学び溢れる、【安すぎる！】商品のご提供、誠にありがとうございます！
商品が届いた日の夜から、インフルエンザに感染したため、スタートが遅れましたが、病床を含めまして既に3回聞かせて頂きました笑

鮎谷音源コンプリートの私としては、【1 人称で語られる】鮎谷さんの経験に基づいた【生き方】あるいは【生存戦略】が語られている本音源は、鮎谷音源シリーズにおける、【グローバルナビ】的な位置づけになるのかなと勝手に思いました笑

全て鮎谷さんの実績に基づく話ゆえ、説得力が半端じゃありません。万が一、ご購入を悩まれている方がいらっしゃったら、【購入の一択】かと思います。音源の中で、過去の音源との【タグ付け】もされていますので、これを起点に興味を持った他の音源への学びを広げていくのが良いように感じました。

大きく3点だけ学びを記載させていただきます。

①冒頭、【鍵と鍵穴の話】=ところを得るには、どうしたらいいのか？という話からスタートし、これが、強みを見つけるにはどうしたらいいのか？同時に、全部やることは無理。捨てることの重要性が鮎谷さんの経験に基づいて語られています。この最初の質問に対する回答だけで、既に元が取れすぎて、お釣りが来ました笑

②守破離に関しても、「趣味は高井伸夫」と豪語する、鮎谷さんが、なぜ高井先生だったのか？=師匠の選び方(守)そこから何を学び、どこからオリジナリティーを付け加えて言ったのか？=独自性の出し方(破/離)という生きていく上で極めて重要なことが、これまた経験に基づいて語られています。

③この情報過多の時代、全国で戦っていかなければならない時代における情報発信の価値、重要性に関しても改めて認識出来ました。これまた鮎谷さんの経験に基づいて語られていますので、リアルです。説得力は、言わずもがなですが...早速フォローアップ音源を復習します！

(会社経営者 中田 雅之 様)

今回の音源では鮎谷さんがどのように学ばれたのか？また、どのように考え、どのような経験を経て今日に至っているのか？それらを聞ける貴重な音源でした。

鮎谷様

いつも素敵な学び、そして元気をありがとうございます！！

毎回書いてますが・・・

いつも通り！！

今回も凄いです！！（笑）

この音源を購入されている方にとっては凄いことなど当たり前なんですが！！
（笑）

「お客様が買うことを悩ませてはいけない！！」

本当にそうですね！

「どんな答えがほしいか？は質問によって決まる！！」

本当にそうです！！

「現実と目標に差があるからこそその全てが問になり、それをドラクエを攻略していくように解いていく！！」

なるほどそのように考えればよいのですね！！

特に守破離についてモジュールに例えてお話しされていてとても分かりやすく、凄い！！と感激しました！！

今回の音源では鮎谷さんがどのように学ばれたのか？また、どのように考え、どのような経験を経て今日に至っているのか？それらを聞ける貴重な音源でした。

このような話を聞くことによって鮎谷さんのお話が以前より臨場感を持ちさらに自分のストーリーに組み込むヒントになりました。

今はこの音源を毎日の通勤で聞いています。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

質疑応答編は質問される方の立場環境も様々なので自分のレベルや置かれている状況によって引っ掛かるところも変わりとても考えさせられます。

ドラクエを攻略していくように！！（笑）
日々答えを探しています！！
本当にこのような機会を頂いて感謝しています。

大変お忙しいと思いますがお身体には十分お気を付け下さい。

鮎谷様、セカンドステージ事務局の皆様今後もさらにすてきな学び場が広がることを
楽しみにしています。

（山本 研一 様）

正直、音源を聴いてからというもの、私の意識を何度も何度も攪拌させ、現実世界を変化させ、結果、大きな案件が確定したり、逢いたい人とどんどん会えるようになったりと、気付けばアウトプット祭りになり、わけわからないほど毎日のオモロサがアップデートされました！

鮎谷様

いつも貴重な知識知恵のご教授、誠にありがとうございます。

鮎谷さんのメルマガに出会ったのは2018年5月でした。そこから、毎日届くメルマガに驚いたのをはじめとして、言語レベルも具体実践レベルも分量も、それまで私が呼んできた他のビジネスメルマガとは一線を画していて、なんでこんな良質高すぎる凄いレベルを無料で発信しているのだろうか・・・汗と思えるくらい、驚かされたことを覚えています。

さて、今回「題名の無い放談会音源（質疑応答編）」音源を購入させていただき、遅ればせながら感想を書かせていただきます。正直、音源を聴いてからというもの、私の意識を何度も何度も攪拌させ、現実世界を変化させ、結果、大きな案件が確定したり、逢いたい人とどんどん会えるようになったりと、気付けばアウトプット祭りになり、わけわからないほど毎日のオモロサがアップデートされました！笑

そこで実際、私が音源を聴かせていただき、行動に移すことで、世界が明確に変わった内容が下記です。（下記表現は私の言葉になってしまっている点をご容赦ください）

「目標 1000 万円なら 3000 万円にして、圧倒的に高くすることで見える世界と行動する量をぶちあげていく」

「氣を入れて人と接することで、一瞬の付き合いが予期しない未来に繋がりを与える」

「物語を教訓化してストックしていくことで自分の物語にエッセンスを投入して再結晶化して新しい物語を確証も生きることができる」

「いただいている金額の 10 倍返して価値提供を実行する」

「商売はコンテンツよりも圧倒的な数と質のお客様の声で決まる」

「人は見たものでないと明確にイメージすることができないからこそ、現地現物で自分の目で見に行く」

「高井先生のようにロールモデルを見つけて思考と心構えを徹底的に守破離で真似て自分の既存世界を崩壊させて再構成していく」

■当音源（題名の無い放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

「目標達成をする際にTODOリストをつけるが、そのリストは名詞でなく動詞であり、感情を揺さぶる圧倒的な臨場感でリスト作成する」

「日記を書くってことは、定点的に自身の居場所・思考・感情を視覚的に理解することができる価値がある」

「日記を書く際に自身が感じたことというより、現状・ありたい姿・差分を言語化することで常に目標達成意識を上昇させていく」

もっともっと突き抜けていく為に、弱い自分の身を絞って壁を突破していく為に、私がお役に立ちたいお客さんに突き抜けていただけてもらう為に、音源を毎日3時間聞き、鮎谷さんの思考感情心構えを学ばせていただき、現実を粛々と変化させていきます。

更に、年間プログラムに参加できるようになるため、申し込める状態になるようビジネスを進めていきます。改めて刺激的で本質的で魂を揺さぶる強烈なメッセージいつもありがとうございます。引き続き何卒よろしくお願いいたします。

（岡村 様）

目標が大切です、守破離ですよ、といったような、誰でも(?)分かっているような抽象的な話に、鮎谷さんや高井先生の事例を交えた具体的な話が混じり合う。具体と抽象を何度も往復してくれるので、スッと入ってきます。

ほぼ音源を聞き尽くし、各種放談会や年間プログラムにも参加させていただいてありますが、この音源は、各種放談会や音源の良いところ取りをした、大変お得な音源だと感じています。

目標が大切です、守破離ですよ、といったような、誰でも(?)分かっているような抽象的な話に、鮎谷さんや高井先生の事例を交えた具体的な話が混じり合う。具体と抽象を何度も往復してくれるので、スッと入ってきます。

これこそが、物語の持つ力。また改めて、他の音源の内容ともリンクしてくるところが、さすがだなあと笑。受講者からの質問とそれへの回答といった形で進んでいくので、難しい内容でも、理解しやすい印象でした。過去音源の重要事項が凝縮されている、そんな音源ですね。

そんな中で最も印象深かったことを1つだけ挙げるとするならば、「やって下さいとは言いませんが、3年くらい寝食を忘れてやり尽くせば、見えてくるものがある。」という内容をさらっと仰っていた部分。3日でもなく3ヶ月でもなく、3年。実際にやってきた人じゃなければ語れない、まさに鮎谷節が炸裂していた箇所です。

- 鍵と鍵穴の話
- 徳富蘆花の命題
- 寿命の捉え方
- 自分に向ける問いが、人生を決める
- 信念、思考、行動、結果など、

すべての質問、回答から学べる音源でした。

あらゆる内容が凝縮されたお得な音源を提供していただき、ありがとうございました！

(尾崎 智史 様)

同じく人前で喋ることを生業としている者として、鮎谷さんの、その場で貰った質問に対して本質的な回答を即座に返せる「反射神経」の凄さには、鳥肌が立つ思いでした。「この人すげえ」というのが、正直な感想です。

鮎谷さん

今回の音源もまた、価値の十倍返しを軽くおこなって頂きました。本当にどうもありがとうございました。

お伝えしたいことは数多くあるのですが、三点に絞って感想をお送りさせていただきます。

まず第一は、この質疑応答編は、今まで多くの音源を聴いて来られた方こそ特に聴くべきなのではないかと思いました。もちろん、今回初めて聴く内容（ロールモデルに関する詳細、音声入力など）もありますが、多くのコンテンツは、今までに聴いたことがあるものでした。ただし、質疑応答のフォーマットで提示されると、なぜか腹落ち感が違うのです。これは日記音源と日記 Q&A 音源の時もそうでした。私は日記 Q&A 音源を聴いて始めて日記音源の様々な内容が腹落ちしました。コンテンツの内容そのものに関しては、両者に違いはあまり無いにもかかわらず、です。

やはり自分と同じ境遇の人から発せられる言葉が強烈な臨場感を生み、それに対しての鮎谷さんの真摯な回答が醸成する「場」、あるいは「ライブ感」とでも言うべきものの力なのではないでしょうか。感情がグッと持っていて、今まで頭では理解していた内容が、ストンと感情のレベルまで落ちてきて、強い行動へのドライブとなる、というような感覚です。

もちろん、質疑応答・Q&A のフォーマットでなくてもスッと腹落ちさせられる、すでに準備の整った方も多いのではないかと思います。ただ私のように、頭での理解と腹落ちの間にギャップがある人間には、この質疑応答というフォーマットは大変有効なのではないかと思いました。このわずかな金額で、これまでの学びを深化させられるのであれば、これは安い買い物です。

二点目としましては、上記の腹落ちしたことの、具体的な内容についてです。私の感情に特に刺さったのは、「所を得る」ことに関してのお話全般です。まず、所を得るとは、「好きかつ得意なことで、価値を生み出せること（他人の評価を得られること）」という定義があり、「幸せとは、所を得ることである」という本質的なメッセージに、感情を鷲掴みにされました。そして、「マニア・オタクたれ。そうでなければ勝てない時代。自分（鍵）をマーケット（鍵穴）に合わせるのではなく、

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

自分に合うマーケットを探せ」という具体的な戦略が提示されます。そしてさらに、「必要であれば意図的にモラトリアム期間を設け、とにかく外にでて、大量行動をする。そしてそれを振り返る。今までと同じことをやっていては、今までと同じ鍵穴にしか出会えないのは当然である」と、今度は戦術レベルのアドバイスが続きます。

また、「自分の強みはなかなか自分では分からない。どのように自分が他人から認識されているかを、積極的に聴き出す。突破口としてキーワードが得られるだけでも有用である」というアドバイスも刺さりました。すでに他人が評価しているものから始めれば、得意・評価の二項目はすでに満たされている訳ですから、これは大変効率的な戦術だと思いました。そしてさらには、所を得られた後にどのような世界が広がってくるかの言及があり、それがさらに感情を掻き立てます。

鮎谷さん曰く、「所が得られて始めて、自分を磨けたいくなる。そしてこのくるたのしい感覚を味わって始めて成果が出る」。このステージに至ると、日々の活動は、「難しければ難しいほど解けた時の喜びが大きい知的遊戯（パズル）」となり、「この苦しさ楽しいという物語を生きることとなる」と、最後はどのような物語を編むべきかという大局的なアドバイスへと昇華されていきます。まさに至れり尽くせりといった感じです。

最後に、同じく人前で喋ることを生業としている者として、鮎谷さんの、その場で貰った質問に対して本質的な回答を即座に返せる「反射神経」の凄さには、鳥肌が立つ思いでした。「この人すげえ」というのが、正直な感想です。

質問のキモを的確に把握し、即座に回答を始められるそのスピードもさることながら、やはりすごいと思ったのは、回答の深さです。やはり鮎谷さんの中で、ぶれない、確固とした思考の軸とでもいうべきものがあり、その軸に照らして回答すれば自ずと深さが増していくのではないかと思います。つまりテクニク的な表面的なものではなく、本質に根差した、回答者である鮎谷さんの思考の深さが、そのまま回答の深さに繋がっているのではないかと思います。ただ、回答者の思考が深いことは必要ではありますが、深い回答のためには十分ではないと思います。その深い思考を適切な言葉に載せられなければ、質問者に届きません。

これに関して驚いたのは、最近のメルマガで鮎谷さんが書かれていた、「自分の思いを自分の言葉で語ることができないことにコンプレックス」をお持ちだったということです。「鮎谷さんですら、昔はそうだったのか。自分もいつかこんな高みにまで到達したい」と強く心を動かされました。そしてそれを目指して、時々刻々

の記を書き続けることで、自分の考えを言葉に落とし込む訓練を重ねていこうと思いました。

もちろんこの感想も、何とか自分の思いを自分の言葉で語れるよう、四苦八苦して書きました。以上です。大変な長文、申し訳ございません。

読み手である鮎谷さんを意識するよりも、自分の学びのために沢山書いてしまいました。

今回も素晴らしい音源、本当にどうもありがとうございました。

今後とも、よろしくお願い致します。

(Y. H 様)

いつも以上に笑いが多く、鮎谷先生の知的遊戯に惹き込まれる臨場感も圧巻です。

日々、目標設定3部作を聴かせて頂いています。

今作は新たなエピソードはもちろんですが同じエピソードでも違う切り口やタイミングで入ることによって、さらに学びが深まる補足パーツのように感じました。目標設定3部作を完成させたい方には必須の作品ではないでしょうか。

特に私が印象的だった内容は高井伸夫先生になぜ懂れているのか。私自身、経営者ですがウェイウェイ系の経営者に全く興味が沸かず「自分は嫉妬しているのか？」と考えることもありました。しかし、「実際に興味がない」自分に気付かせて頂いたのでスッキリしております。

いつも以上に笑いが多く、鮎谷先生の知的遊戯に惹き込まれる臨場感も圧巻です。

ニヤニヤしながら聴き倒させていただきます。

(治療院経営 K. N 様)

質疑応答の中では鮎谷様の持てるもの全てをさらけ出すと言う姿勢が伺えました。それは例えば商売のあり方であったり、学びの姿勢であったり、行動であったり、などなど、今すぐにでも真似をしたくなる語りに、私自身、奮起されました

鮎谷様

これまでいくつかの音源を購入させていただきましたが、今回も非常に価値のある音源をお聞かせいただき大変ありがとうございました。

今回の音源は普段鮎谷様からお聞きしている様々な内容に関して参加者の皆様からの質疑応答に答えると言う内容でいつもに増してより深い内容が聞けるのではないかとという期待感とともに音源を聞かせていただきました。今音源を聞き終えて、その期待に違わぬ内容であったことに大変満足感を得ております。

満足感と申し上げましたが、それはすぐさま、私の行動に変化変容を起こさせてくれるものであったということです。現にこの感想文も音声入力により行なっております。改めまして大変ありがとうございました。

さて今回の音源に関しまして率直な感想といたしましては鮎谷様の即答がものすごく丁寧でありどんどん深掘りされていったと言う事です。いつも丁寧ではあるのですがいつもに増して 1 つの問いに対してグイグイと深いところまでさらには広い所まで、丁寧に回答されておられたのがすごく印象的です。時折、元の質問が何だったかなと思うこともありましたが、それはそれで期待以上のものが得られました。

また、放談会の冒頭では、とても緊張しているんだと言う事、本日集まった皆様に価値の 10 倍返しをするために大変な負荷がかかっていると言うことをおっしゃられてはありました。そのことば通り、質疑応答の中では鮎谷様の持てるもの全てをさらけ出すと言う姿勢が伺えました。それは例えば商売のあり方であったり、学びの姿勢であったり、行動であったり、などなど、今すぐにでも真似をしたくなる語りに、私自身、奮起されました。そして今、音声吹き込みにて新しいことにチャレンジをしております。やってみると 1 文 1 文の文章を書くスピードは思ったよりも圧倒的に速く感じております。やはり完璧には入力できないので修正は必要ですが非常に便利なことに今さらながら気づきました。これも大量行動の 1 つであり、鮎谷様から新しいことを得て、真似することができました。これも 1 つの苦楽しいものにしていていければと思います。音声入力に

ついては知ってはいましたが少ししかやったことのない状態でした。現在少し苦しい状況で文章を綴ってはいますが、好きになりそうな予感がありますというか、すでに好きになってしまった感じもあります。今後さらに楽しめるようになるのが非常に楽しみです。

本日この音声入力を以って1つ目の勝利を獲得できた気がします。今後2つ目、3つ目と勝利し、小さな3連勝をまずは収めて楽しんでいきたいと思います。

そして今回もヒントとなる言葉をたくさん授けていただきました。

- 知的遊戯
- 苦楽しい状態
- ウェブ商売における賑わい感
- 数百レベルのお客様の声
- コンテンツは添えるだけ
- 小さな3連勝
- 顧客に価値を提供する姿勢を全面に出す
- 大量行動
- 見たから行動しイメージするからできるようになる
- これを知るものはこれを好む者にしかず、これを好む者はこれを楽しむものにしかず
- 音声入力

この度も大変ありがとうございました。

(村上 大地 様)

当音源を聴くたびに、「やっぱり大量行動が必要だよな」と考え、行動したくない自分を躰けるために、新たな目標や判断基準を設けることが出来ました。

鮎谷様
スタッフの皆様

この度は、題名のない放談会音源（質疑応答編）をご提供くださりありがとうございます。

私にとって当音源は、目標設定放談会や起業放談会の理解を深める機会となり、非常に満足度の高い買い物となりました。他の方からの質問は、私が意識していなかったことを言語化してくれ、新たに多くの気づきを与えてくれました。

多くの気づきの中で、特に私の心にとどまったことは「大量行動」です。
当音源を聴くたびに、「やっぱり大量行動が必要だよな」と考え、行動したくない自分を躰けるために、新たな目標や判断基準を設けることが出来ました。

この度は、題名のない放談会音源（質疑応答編）のご提供ありがとうございました。

（G. H 様）

膨大な数の個人コンサルをやり込んできたからこそ見える相手の秘孔を突きまくっていくような、風圧に似た迫力を感しました。

さっそく 2 回聴きました。

まず参考になったのは、放談会参加者の質問を聞く際に、鮎谷さんの「ハイ」が非常に多いこと。その場にいなくとも、全身を耳にして質問を受け止めていることがわかります。

質問を吸い上げる力がすごい。また、その質問に答えるというより、質問の背景まで推察して 1 の質問に対して 100 の「価値」を返すように、考え方や情報を提供されています。膨大な数の個人コンサルをやり込んできたからこそ見える相手の秘孔を突きまくっていくような、風圧に似た迫力を感しました。

質問の裏にある核に対して、四方八方から知的総攻撃がすごい。聴きながらひとつ思い出したことがあります。おそらく 10 年くらい前のメルマガで書かれていたことだと思いますが「深く穴を掘っていけば、自ずと穴は広くなっていく」ということです。何か学問や道を究めていけば、その関連分野まで必然的に網羅してゆき広く深い知見を得ることになるというお話だったと思います。

これに似た感覚でひとつの質問にも、深く深く答えると、汎用性の高い重要な考え方が導き出されるという意味でも広いまた質問者に限らず多くの人々に響く言葉が繰り出されるという意味でも広い、そんな「深く広い穴」のような回答になっているのだと感じた次第です。

今回も多くの学びをありがとうございました。

（寺内動物病院 獣医師 寺内 宏光 様）

多視点からの放談であるため音源の主内容の全く関係ないところに思考が飛び、今度はこのアクションを取ってみよう！ということがあります。主テーマの他、新たなヒントやひらめきを求めて、繰り返し音源“放談”を聴いていきたいと思います。

鮎谷様

いくつもの音源を拝聴しており、その都度、多くの刺激→気づき・学び→行動変化につながっています。

2月15日のメルマガ(5631号)に「放談会」の名称をつけた理由が記載されていましたが、まさに音源での余談・放談によって多くの刺激を受け、それによる多くの気づきが発生し、行動してみようという想いが喚起され、行動に至ると実感しています。今回も非常に多くの学び、気づきがありましたが、特に印象に残った2点を挙げます。

1点は苦楽しい「知的遊戯」でした。自分が現在抱えている課題などは、要は知的怠惰なだけでしょとガツーンと強烈な一発をもらった感じでした。その一方で、その課題克服に向けてどれだけ頭を使えるのか、その過程の煩悶を遊びのように楽しんでしまおうという捉え方もでき、今後の行動キーワードにしていきます。

もう1つは、100歳超えの方、年収3,000万円の人、高井先生のエピソードです。人が行動を変えるのは感動(感じて動く)であることを再認識し、自分の目標への“思い”を強くするもしくは価値観を変える参考材料(人、モノ、物語・・・)にもっと接しようと思います。鮎谷様が元気な高齢者の情報を得るだけでなく、ご高齢の方に直に食事をされるところまで行動されていたのは、驚きでした。自分のこのレベル感で体験・体感していくことが大事だと感じました。

お話の内容から直接言われている範囲の学びもありますが、多視点からの放談であるため音源の主内容の全く関係ないところに思考が飛び、今度はこのアクションを取ってみよう！ということがあります。主テーマの他、新たなヒントやひらめきを求めて、繰り返し音源“放談”を聴いていきたいと思います。

「セミナー音源の購入を迷われている方へのメッセージ」

メルマガで音源に対する感想の中に、その音源のポイントが書かれていたりします。それらを拾い集め、この音源の内容は大体こんな感じ＝学べた！となっている方がおられたら、非常に勿体ないです。(以前の私が上記のとおりでした) 余談・放

談部分が面白く、そしてそれが自分自身の行動変化をもたらしてくれる部分となります。放談内容が一つのポイントに対して様々な視点から語られているため、何気なく生活しているときにでもふと思い出したり、目の前のことと結び付きやすく、

「ああ！この行動が必要だったな～、やろう！」

と行動習慣が身に付きやすいです。是非聞いてみてください。

(G. N 様)

鮎谷さんのお話は私にとっては、「ふわっと頭で理解していることをあらためて明確化して気づきを得る」ということを全自動でやらせてくれるのです。

いつも有難うございます。

今回の題名のない放談会音源（質疑応答編）についての感想を書かせていただきます。

いつも放談会には参加させていただきたいと思いながらスケジュールが会わずに参加できずに残念な想いでいましたが、こういう音源がありますと本当に助かります。

放談会の雰囲気も十分に伝わりますし、なおかつ何度も聞けるので自分の潜在意識にまで刻み込めていけるような気がしています。

今回の内容ですが、まさしくこの値段でこんな内容を聞けることに感謝したい内容です。

この内容を経験しそして語るためには鮎谷さんはどのくらいの時間と労力とお金を投資したのか計り知れません。

鮎谷さんのお話は私にとっては、「ふわっと頭で理解していることをあらためて明確化して気づきを得る」ということを全自動でやらせてくれるのです。

とくに良い感想をいただくための質問のところでの「お客様の内的会話での不安払拭」というところは頭で理解はしていましたがお話していただくことでさらに明確化されました。

もうすでに3回は繰り返し聞いておりますがまだまだ落とし込んでアクションプランのほうにどんどん落とし込んでいきます。

いつも有難うございます。

（古谷 眞寛 様）

今回の【題名のない放談会音源（質疑応答編）】で一番印象に残っているのが、高井伸夫システムを真似て鮎谷システムに構築していく過程での守破離を、臨場感のある言葉にのせてお聞きできたことです。

セカンドステージ 鮎谷様

いつも貴重なコンテンツをご提供頂きありがとうございます。

今回の【題名のない放談会音源（質疑応答編）】で一番印象に残っているのが、高井伸夫システムを真似て鮎谷システムに構築していく過程での守破離を、臨場感のある言葉にのせてお聞きできたことです。

真似したくても真似できない高井先生の記憶力やショートスリーパー、音声入力システムは、これが出来たら凄いよな！と心が震えたから出来るようになったこと。

そして、やると決めないとできない。といったところまで。

私も鮎谷さんが以前にメルマガだったか音源だったかで取り上げられた際に、音声入力システムを真似して導入したところ、手書きならば10分かかるであろう内容の文章をたったの2分で出来てしまうことに驚きました。

こういった即導入できる情報を得られることも鮎谷音源の魅力であり、それと共に、即導入に至る過程である見たこと聞いたことから鮎谷さん流に咀嚼する流れを臨場感のある言葉で知れることが、具体と抽象の両面から学べることこそがとてつもなく大きな魅力であると感じました。

ありがとうございます。

（整体師 山口 様）

これから起業を考えている人には「ローリスクミドルリターンの起業音源」と合わせて必ず聴いておいて頂きたい内容です。

質疑応答編の音源を聴いてまず感じたのは、「選択と集中」の大切さです。英語やITなどのビジネスパーソンに必須とされるスキルを思い切って捨て、自分が勝負できる土俵を徹底的に絞り込み、その中で圧倒的な成果を出す。スポーツや芸能のことはまるで分らないけれど、自分の分野ではどんな質問が来ようがしっかり返すことができる。個人で起業する時にはこの姿勢が必要なんだと改めて思いました。

これから起業を考えている人には「ローリスクミドルリターンの起業音源」と合わせて必ず聴いておいて頂きたい内容です。

特に印象深かったのは、「圧倒的な物量」という話し。「楽しんで儲ける」的なセミナーや本が多い中、起業したいのなら、最初はとにかく「寝食忘れて働く」というのが、新鮮というか、突き刺さりました。「推奨はしないけれど」とは仰っていましたが、それぐらいの覚悟を持って臨まないとダメなのだろうと思います。その向こうに、はじめて最小限の労力で最大限のアウトプットを生み出せるシステムができる。そうした陰の努力を知らず、表面的なことだけを真似ようと思っても、決してうまくはいかないだろうと気持ちを引き締めました。

私も今年、再度「起業し直す」ことに挑戦しますが、その前の段階で聴くことができるととても良かったです。

（渡辺 篤志 様）

また質問自体も抽象度の高いものから、実務レベルの具体的な質問までありそれに対する鮎谷さんの回答も、具体と抽象を行き来されていることで考え方と方法論、それらの整合性がよりクリアになりました。

最初にしたのは、質疑応答というコンセプトがいいなと思い購入しました。
それぞれの参加者が、どんな疑問を持っているのか？自分だけでなく第三者の思いもよらぬ質問によってそういう疑問もあるんだなという点が、大変面白く、また役に立ちました。 自分にはない切り口を感じれることは刺激になります。

また質問自体も抽象度の高いものから、実務レベルの具体的な質問までありそれに対する鮎谷さんの回答も、具体と抽象を行き来されていることで考え方と方法論、それらの整合性がよりクリアになりました。

さらに質問に対し、全て即答且つ深掘りされたコメントを返されており鮎谷さんが深い考察を日常的に行っていることがよく理解できる音源です。

学びとは知識の補充だけではなく、自分の内面を掘ることもより重要だと感じ今後の参考にさせていただきたいと思いました。

(T. N 様)

鮎谷さんが高井先生という「ロールモデル」と出会い、取り入れようとされた経緯を詳しくお聞きし、そのやり方を学ぶことができたのが一番の成果と思います。

この度は、「題名のない放談会音源」と題して、質疑応答編の音源で学ばせて頂き、有難うございました。

今回はちょうどタイミングよく、音源が届いたその日のうちに一人こもる時間が取れ、静かな所で通して「受講」しました。音源学習の最初の1回は、これは最適のようにも思いました。これから、繰り返し、刷り込んでゆきたいと思います。

「気付いたことや深く学んだこと」

特に今回は、鮎谷さんが高井先生という「ロールモデル」と出会い、取り入れようとされた経緯を詳しくお聞きし、そのやり方を学ぶことができたのが一番の成果と思います。

自分も、仕事において強烈な出会いがあり、あのようになりたいと心から思い、長らくその後を追ってきました。出会いは15年前ですが、本格的に取り入れようと試み始めたのは10年前です。その間、その方の話の仕方や論理展開など、ある程度は近づけたと手応えのある反面、どうしても近づけない、合わないところもあり、これはキャリア、経験の差でどうしても無いのかと感じていました。

今回の音源で、お手本となる方について「マネしようとしても、しきれない」のは一つのシステムである以上は必ずあるのだということ、その上で、だからこそ「守破離」の「破」「離」せずにおれなくなるのだとお聞きし、そういうことか、とモヤのかかった視界が開ける感覚がありました。

今まで、ひたすら個別のモジュール（一つの話、具体的行動）をマネし取り入れていて、ある程度は出来ても本質的なところでズレを感じ、これではたどり着けないという不安、大げさに言えば絶望のようなものもありましたが、これは「守破離」の「離」、お手本のシステムの中枢を、自分に合うようにインストールし、自分のシステムとして形となるまでのプロセスなのだと実感しました。

また、その後の質問から、「後付け」としてはキレイなストーリーになるが、現実には圧倒的な物量・行動の結果として徐々に近づいていったとお聞きして、行動している時には試行錯誤の連続で、その中で徐々にバージョンアップしてゆくプロセスなのだと理解しました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

その時、現場では先の見えない不安の中で、失敗続きの不格好な取り組みにもなりますが、その結果として徐々にお手本に近づいてゆくのだと思って、その行動をひたすら繰り返すのだと先が明るくなりました。

「これから行動しようと思うこと」

今までマネし、学んできた各モジュールが、一つの方向性としてどこを向いているのか、うっすら感じていたものを、今回の音源で明確に言語化できる感覚を得ました。

それを自分の中心システムに据える場合にはどのような言語が適切か、練り上げて Being 目標の一番目に掲げて刷り込んでゆきたいと思います。

目標の方向性がより明確になり、より力を入れて取り組んでゆける実感があります。

有難うございました◎

(遠山 哲也 様)

主要な音源の学習から総論は理解したつもりでいても、いざ各論に落とし込んで行動に移そうとした時に生じる悩みや疑問に、鮎谷さんが一つ一つ丁寧に回答しているところが、当音源の付加価値の源泉かと思いました。

鮎谷様、セカンドステージスタッフ様

メルマガと音源を通じ、いつも沢山の学びと、元気と、希望をいただいております。

題名のない放談会音源（質疑応答編）を拝聴させていただきました。

これまで日記、目標設定、物語、起業、その他音源を拝聴し、自分なりに目標を考え、日々の気づきを日記に記し、自分の行動や考え方、毎日の取り組みが以前とは随分と変わってきたように思いますが、一方で目標の現実感が今ひとつ湧いてこなかったり、ややもすると各音源を聴いた直後に生じていた躍動感が薄れてしまっていたり、といったような悩みを抱えておりました。主要な音源の学習から総論は理解したつもりでいても、いざ各論に落とし込んで行動に移そうとした時に生じる悩みや疑問に、鮎谷さんが一つ一つ丁寧に回答しているところが、当音源の付加価値の源泉かと思いました。

こんな今の自分に、特に深く刺さった内容は、以下の三点です。

- ・自分が好きになれて、自分の強みとすることができて、かつ成果が出せる（＝顧客に付加価値を届けることができる）ことが見つけられると良いが、そのためには大量の行動と思考錯誤、自問自答が必要である。

- ・ロールモデル（鮎谷さんにとっての高井伸夫先生のような）を見つかけられると良いが、そのためには幅広く、沢山の人に会ってみたいとわからない。

- ・人間の健康寿命は、諦めた人から短くなっていく。自分で寿命を規定したら、体がそれに合わせにいて、その通りになってしまう。大隈公は人の寿命は 125 歳だと言ったが、そのつもりで生きていく。

とにかく、自分には大量行動が必要だと痛感しています。具体的には、今いる場所と異なる世界で成果を出している人に沢山会うことかと思います。目標を描きながらも、今ひとつ心が踊らない、未来への強烈な引力が不足しているのは、本当にやりたいことが見つけられていない、モデルとする人に出会えていない、ということで、それは沢山の行動、沢山出会いの中から見つけていくしかない、ということ

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

であると解釈しています。これまで本当に狭い世界しか見ていなかったのだ、ということに気づかせていただきました。

また、半世紀を生きてきた者としては、やはり「残された時間」というものへの意識や焦りも正直あったりする訳で、自分を変え目標達成への努力をする傍で、命がいつまであるのか分からない故に、限りある資源（特に時間的資源）を第二領域に集中投入するよりも、たとえ第四領域（娯楽的要素）であろうともやりたいことをやっておくことを優先するべきではないか、と言った考えとのジレンマがあります。しかしながら、鮎谷さんが音源の中でおっしゃっていた通り、確かに人の寿命は凄まじい勢いで伸びているというのは事実だと思うし、だとするとむしろ長生きリスクへの対応策として、次のキャリアへの取り組みがとても重要な訳です。自分も125歳まで生きるつもりで、まずは行動を増やし、良き出会いを求めと人的ネットワークの構築を図り、心が踊るような目標の具体的化に向けて、試行錯誤を重ねていきたいと思った次第です。

今回も沢山の気付きと学びの機会を頂戴し、ありがとうございました。

（金融機関勤務 Y. T 様）

あらゆる質問に対して、本当に真摯に、その場しのぎではなく、経験や哲学に裏打ちされた意味のある内容を信念を持って即答されている様が感動的です。

鮎谷さんの音源は色々聞かせていただいておりますが、やはり他の方からも多く感想としてあるようにその場での質問に対する即興回答の質疑応答ライブであるからこそ、リアルな現場感、達人の領域というか、そのようなものを肌で感じることができることも、コンテンツそのものと同じくこの音源の大きな価値の一つであるなと思いました。

あらゆる質問に対して、本当に真摯に、その場しのぎではなく、経験や哲学に裏打ちされた意味のある内容を信念を持って即答されている様が感動的です。

シリーズ音源で仰る目標や世界観のほか、習慣システムでこうなる、というのをご自身で体現されているということが私や皆様が感じる迫力になっているのだと思います。

（Y. A 様）

以前に平成進化論で、「目標設定&時々刻々の記」こそが夢実現の最強タッグであると書かれてましたが本当にその通りだなあ、と思います。

鮎谷さん
セカンドステージの皆様

いつもお世話になっております。
この度も素晴らしい音源をありがとうございました。

私（谷）も結婚相談所という仕事柄、高額・非日常・買ってみないと分からない・一品ものを提供している身として、

今回の音源では

「お客様の声」

の部分が参考になりました。

結婚相談所も、音源の中で言われていた家と似ていて

「建ててみないと分からない。」

「住んでみないと分からない。」

種類のもので、

「やってみないと結婚できるかどうか分からない。」

ので、いかに

「失敗したくない！」

というお客様の不安を払拭する為にもお客様の声によって

「大丈夫！」

という背中を押して差し上げないといけない！
そのように思っていますので刺さりました！！

また、鮎谷さんの「目標設定・達成音源」、「時々刻々の記音源」も購入していますが、
これも自分の人生やビジネス（婚活のサポート）に大いに転用・昇華できると思ったからです。

結果、楽々10倍以上の価値になっています。

ありがとうございます。

目標設定・達成音源は、例えば成婚された方から下記の感想（一部抜粋）として昇華されました。

先日、約半年間の活動を終え、無事成婚に至りました。

活動するにあたって、決めたことが2点ありました。

*谷さんのアドバイス通りに行動しよう

*何があっても一年は継続しよう

ということです。

理想の相手像やライフスタイルを紙に書き出したり、フォト投稿を積極的にした方がいいなど、やった方がいいと言われたことは実行しました。

紙に書き出したことは不思議と実現し、フォトに投稿することでお見合いの際に話題が広がりました。

（33歳 女性 薬剤師）

時々刻々の記は、

「婚カツノート」

として、成婚された方から下記の感想（一部抜粋）として昇華されました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

私は、結婚相談所へ入れば、すぐに結婚できると思っていましたが景気と一緒に波がありました。

突然の交際終了、申し込んでもなかなか組めないお見合い。
そんな時に役に立ったのが「婚カツノート」でした。

どんな人と結婚したいか、お見合い相手はどんな人か？
どんな事を聞こうか、どんな話をしたか、自分の感想、服装 etc・・・。
書いてキログとして残していきました。

上手くいかなかった時に、見返したり次に会う時の情報として活用し、結婚（=成婚）となりました。

事前準備として、婚カツノートに相手の事を書いて整理しておく、当日、お手洗いであわててプロフィール確認と、あわてずに失礼のない時間を過ごす事ができます。

ちょっと大変ですが、リスタート時にも役立ったのでオススメです。

（31 歳 女性 会社員）

上記の感想からも以前に平成進化論で、「目標設定&時々刻々の記」こそが夢実現の最強タッグであると書かれてましたが本当にその通りだなあ、と思います。これからも、更に少しでも質の良い感想を多くいただけるよう 自分の質を高めることに努めお客様の、悩むことを奪い去り悩むことがなくなることで目的（結婚してどうなりたいか、どういう人生を送りたいのか。目的は結婚ではないですね。）に向けて、目標（結婚して次のステージにいくこと）達成するのに集中し活動いただけるよう全力でサポートに注力していきたいと思います。

この度はありがとうございました！いつも本当にありがとうございます！！

（結婚相談所 Emias(エミ阿斯) 代表 谷 富雄 様）

その場で質問を受け付けているのにもかかわらず、回答までほぼ即答で返されておりました。その速さや内容に付け焼き刃でない、すでに体得され当たり前になっている言葉の熱量、重みを感じました。

今回の音源を拝聴し、大きく3点の気づきが得られました。

まず感じたのはご提供されている音源のインデックスになるもの
ということです。

ご質問された方々の興味関心があるところがバラバラだったからこそ、鮎谷様が様々な音源、メルマガで訴えられている核の部分を味わえました。

日常の引力に負けて疎かになりがちなのですが、色々なテーマについて触れられているので自分を全体的に正すのにもってこいで、座禅の警策のような音源だと感じました。

また、自分の状態によって、深掘りしたいところを見つけられたようにも思われました。

2点目はBeingを具現化してくれる人の存在のありがたみです。

自分がこうありたいと思える人が身近にいるからこそ、目標に臨場感がでて、自分の認知や行動に変容が生まれる。

この点に関して、こうありたいという目標を立てても、具現化している人が身近にいて、その人の模倣やその人からもらった指摘事項を守ろうとあがいているうちに他者から変わったというフィードバックを得られるようになりました。

改めて今回の音源を聞く中で個別具体的な例が高等なフィクションを打ち立てるのに

有用だと実感をもって聞くことができました。

最後は質問に対しての鮎谷様の回答までの速さ、深さです。

その場で質問を受け付けているのにもかかわらず、回答までほぼ即答で返されておりました。その速さや内容に付け焼き刃でない、すでに体得され当たり前になっている言葉の熱量、重みを感じました。経験されているからこそ生まれる言葉の力に、自分が使う言葉、触れる言葉をもっと意識しようと思わされました。

時々刻々の記が大事だと思っているのに、行動に移せていない自分への戒めの

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

きっかけとなりました。

音源全編を通じて貴重な学びの場をありがとうございました。
感謝いたします。

寒さ厳しい折、皆様ご自愛くださいませ。

(T. K 様)

ただ単にお客様の声を集めるという一部分だけではなく、この大きなビジネス全体へと波及するお客様の声の集め方の解説をしていただきおおいに刺激をいただきました。今後のビジネスに活かしていきます。

セカンドステージ 鮎谷様、

お世話になっております。題名のない放談会音源の感想をお送りさせていただきます。

この音源には、色々なお話しが収録されておりますが、一番大きく心が動いたところを書かせて戴きます。それは、ビジネスが永続的に回る循環型のシステム設計の秀逸さです。

日頃の発信でお客様の声を紹介し、音源を購入しりセミナー出席したら、感想を丁寧に纏め送るものだという認識を共有し

↓

セミナー募集

↓

開催

↓

参加された方の感想を集め

↓

音源販売（感想を活用）

↓

更に多くの感想が集まる

↓

その音源の販売の後押しになるとともに次のセミナー、音源への布石にもなる

↓

つづく

また、このお客様の声をメルマガで紹介し、メルマガバックナンバーとして公開していくことで、新しい読者様を集めることにも繋げていくことができます。更に言うと、セミナーでのサービス紹介の冊子にも活かします。

ただ単にお客様の声を集めるという一部分だけではなく、この大きなビジネス全体へと波及するお客様の声の集め方の解説をしていただきおおいに刺激をいただきました。今後のビジネスに活かしていきます。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

今回の音源でも多くの学びをいただき誠にありがとうございました。
今後も、日々のメルマガ楽しみにしております。引き続き宜しくお願い致します。
ありがとうございました！

追伸

感想を送るついでとなりますが、成果を上げることができつつある状況を報告させて戴きます。昨年の個別コンサルの時に大枠で教えていただいた集客ブログ運営に関し、試行錯誤をしつつも1年近く運営する中で今、1日1～4名の読者登録が生まれるようになってきております。ブログを運営し直そうというキッカケを戴き本当にありがとうございました！

（加藤 武 様）

題名のない放談会音源より、今までも三部作（目標設定、日記、物語）の音源を聴かせていただきましたが、三部作が長編物語だとすると、今回は三部作をベースのテーマとしながら、また違ったエピソードで綴られた短編集のような感じでした。

題名のない放談会音源より、今までも三部作（目標設定、日記、物語）の音源を聴かせていただきましたが、三部作が長編物語だとすると、今回は三部作をベースのテーマとしながら、また違ったエピソードで綴られた短編集のような感じでした。

三部作を聴き、心が揺さぶられ、目標設定し、日々アンテナを立てながら、日記を書きつつ、定点観測をして、自分の成長具合を振り返っているところですが、どうしても思ったように、変化変容がなく、どうしても実行が足りない状態に陥っています。なんでかなと思っていましたが、今回の音源をお聴きして、やはり言語化の重要さを痛感しました。

イチローは、「僕は天才ではありません。なぜかという自分、どうしてヒットを打てるかを説明できるからです。」と言ったらしいですが、まさしく鮎谷さんが同じだと感じました。

できる人はたくさんいる。しかし、なぜできるかを説明できる人は少ない。また、自分がなぜ出来ていないか、なぜ実行が伴っていないか、それは、本当にやりたいことを、言語化できてないからではないか。自分自身が納得、肚落ちできてないからではないかと感じました。自分の中のモヤモヤとした曖昧なやりたいことを言語化したつもりではあるが、実際は出来ていない。しっくりきていない。だから、行動につながっていないのではないか。そのためにも、日記が重要であり、（もちろん目標設定は前提ですが）自分の中でも曖昧模糊とした感情を炙り沸騰させ、蒸留し、液状にすることで、純化し、本物にしていく。この言語化することが、行動につながるのではないかと、感じました。

曖昧なままでは決断もできないし、行動にも繋がらない。

今までも日記をつけていましたが、初級、中級レベルでしたので、上級編にチャレンジしていきます。

（菅 智教 様）

今回の音源では、これまで個別コンサル、各「音源」、メルマガで繰り返し聴いてきたこと、聴いてきたはずのことを、質疑応答という、また違った角度から再現して頂きましたので、鮎谷さんの言葉が心の奥にさらに深く染み入りました。

鮎谷さんには、一昨年から昨年にかけて、個別コンサルでお世話になり、その後、「目標」「日記」「物語」の各音源を拝聴させて頂きました。

鮎谷さんのコンサル・音源によって、確実に意識のレベルが上がり、その後の行動が変わることは分かっていますので、今回の音源を購入する気にさせて頂いたことを有難く思っております。

今回の音源で、気付いたことは、様々な角度から反復継続することの大切さです。今はちょうど受験シーズンですが、自らの学生時代を思い起こすと、一度教科書を読んだだけでは何も頭に残らず、問題集を解いたり、模試を受けたりしながら、違う場面で同じ言葉に何度も触れることで、ようやく入試問題が解けるようになったわけで・・・ビジネスもそれと同じであると再認識しました。

今回の音源では、これまで個別コンサル、各「音源」、メルマガで繰り返し聴いてきたこと、聴いてきたはずのことを、質疑応答という、また違った角度から再現して頂きましたので、鮎谷さんの言葉が心の奥にさらに深く染み入りました。

少し気を抜くと、すぐに現在との綱引きに負けてしまいますから、未来に「目標」という杭を打ち、「時々刻々記」で増し、元気のでる「物語」を取り入れ続けるためにも、これからも引き続き、鮎谷さんのコンサルや音源を活用させて頂ければ幸いです。

今回の音源を通じて、特に以下のことを取り入れたいと思いました。

「突き抜けるためには、いろいろほどよくではダメ」
「好きこそものの上手。一挙手一投足を投入できる」
「ありきたりのことをやっていると、自分の鍵穴は見つからない」
「職業・肩書より『自分』が上にきたときに『所を得た』といえる」
「100のうち99は外れるかもしれない、すぐには見つからないかもしれないが、いろんな場所に行って、いろんな人に会うことが大切」
「苦しいけど楽しいモードになれるフィールドを探す。常に考え、カスタマイズを重ねな

がら Being を見つける」

「寿命は、諦めた人から短くなる」

「人によって惹かれるタイプが違う。自分は、どんなタイプに惹かれるのかを考える」

「自分の質に合った人が周りに集まる。よって、自分の質を高めるしかない」

「質問力を磨く」

「付き合う人次第で、遠いと思っていた場所が地続きだと気づく」

「行動を真似していると、その行動を促している関数：信念や考え方に気づく」

「認知されても、すぐに忘れられるので、接触の頻度が大切」

「高井先生システムの全ては真似できないので、そこを破って離れ、自分のシステムを

目指すしかない」

「好き・強み・価値が重なるところを見つけるために、常に自問自答する。よりよい場所はどこか。他社からのフィードバックで気が付くことも多い」

「考えすぎずに大量行動。3年間寝食を忘れてやり続けるくらいの意識。オーバーフローが起こったときは、本気でシステムを作ろうと思えるチャンス。トラブル・問題も歓迎」

「物語は、覚えていないと使えない。歩留まりを上げる。元気の出る物語を、たくさんストックしておく。中小企業の社長：一番大事なのは元気」

「音声入力。やると決める。訓練しかない。一旦生産性は下がるが、そこを乗り越える。

成果は面積で考える。音声入力によって、途轍もない差になる。」

感想を書くことで、さらに言葉が定着することにも気が付きました。

今後とも、よろしくお願いいたします。

（弁護士 T. S 様）

鮎谷さんが高井先生から学ばれた際の数々のエピソードがリアルで、臨場感に溢れていたのも、「守・破・離」の意味合いがしっかりと腑に落ちました。

今回の音源は、いつに増して、“鮎谷節”が炸裂した音源で、聴き応えがありました。

音源はいつも移動中にながらで繰り返し繰り返し聞いています。

今回特に印象に残ったのが、以下の2点です。

1. 年齢の呪縛についての物語
2. 人をシステムと見る考え方

1. について以前の音源で「年齢の呪縛」について話を聞き、私も年齢のことは言わない、100歳を駆け抜ける、と言う目標を掲げ、日々「四五十は湊垂れ小僧云々」などの言葉を見返しており、相当程度意識に浸透してきています。又、昨年読んだ本で、人生100年を50歳で区分して、50歳は第二の人生のスタート、これから10年は第二の人生の準備期間、というような考えに接し、都合良く人生始まったばかり、とも言い聞かせたりしています。

ただ、寿命としては何となく121歳（何かでここまでは生物学的に生きる、らしい・・・）を目標にして、100歳を走り抜けるイメージでしたので、このまま進んでいたら、100歳超えたらダウンしてたかも・・・ということに気がつかされました。即ち、大隈重信の125歳寿命説で、「健康寿命」も125歳、という発想はありませんでした。早速目標を書き換え、健康寿命で125歳まで生きる、としました。100歳は通過点として当たり前になるように意識を書き換えて行きます。

2. についてスキルはモジュールではない、私なら私という1つの独立したシステムであり、何か特定のことを身につけようとする際に、それだけをモジュールをはめ込むように装着することは出来ない、というお話しは、何となく分かっていたようで、明確に言語化されていなかったのも、本当のところ理解していなかったのだと思いました。

鮎谷さんが高井先生から学ばれた際の数々のエピソードがリアルで、臨場感に溢れていたのも、「守・破・離」の意味合いがしっかりと腑に落ちました。

私はあれもこれ本は手を出さない程度には目標は絞れていますが、ただその中で本当にこれは自分の土俵、とまでは絞り込めておらず、土俵がかなり大きく、境界

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

線の俵も線が細くて、ところどころ破れている・・・そんな感覚も再認識させられました。

改めて目標のブラッシュアップの必要性を感じました。その際には孔子の言葉、知るより好む、好むより楽しむ、ドラッカーの好きで強みを発揮できる分野をより強く意識します。

鮎谷さんの音源はほぼ拝聴していますが、放談されているようで、全てがどこかで結びついていて、蜘蛛の巣のような「システム」になっているのかな、そんな気がしました。

（福井 雅之 様）

この音源（の要旨）を、中学生の娘と小学生の息子に聞かせてやりたいと思いました。

この音源（の要旨）を、中学生の娘と小学生の息子に聞かせてやりたいと思いました。

自分の強みを発見して、それに集中して、大量行動で磨きをかける...。
努力、というか「たのくるしい」経験をする...。

子供たちにこんな人生を送ってほしいなあ、、みたいな。

親である私も頑張りますよ。
このフィールドなら負ける気がしない...
そう言い切れるフィールドを作ります。

質疑応答編、ということで、話が多岐にわたるものかと想像しておりましたが、わりとテーマが一貫していて、最初から最後まで、すうーと入ってきました。

（K. H 様）

ロールモデル高井先生に対する圧倒的なリスペクトと守破離の過程について詳細に教えていただけ、非常に参考になりました。

この度、題名のない放談会質疑応答編の音源拝聴いたしました。

このような質疑応答の音源という全く新しい試みに大変衝撃をいただきました。

内容についての感想としまして、特に印象が強く残っていますのは、やはり、ロールモデル高井先生に対する圧倒的なリスペクトと守破離の過程について詳細に教えていただけ、非常に参考になりました。

まず守破離の対象を見つける方法、そして守破離の方法、この2つだけでも貴重なお話を教えていただき、感謝いたします。

ありがとうございました。

(H. N 様)

音源を聞くだけで、真空状態を作り出せ、未来への綱引きをできるように感じます。

題名のない放談会音源（質疑応答編）を聞かせていただきました。
刺さるお話ばかりでしたが、特にささったところを感想にしたためました。

●自然体でかちゃっとはまる自分の鍵穴

過去に、「好きな仕事につけるのは1%」そんな一文をみたことがありました。好きな仕事につけた人は幸せだが、その他大多数は、好きでもない仕事に就き一生、つらいが頑張ることを強られる、そんな内容だったと思います。当時は、だから（この“だから”は非論理的ですが）、つらくても頑張るもんだ、と考えていましたが嫌いな辛いことをして、ド真剣になれるわけでもなく今の視点から考えると最終的な人生リターンは推して知るべしです。

ホリエモンなどの方の書籍を読んでいると、「好きなこと」を仕事にしていると思いますが、結局、好きなことしか十分なリターンを得られる仕事はないのだと視点が変わってきました。そこに、比喩として正にカチッときたのは鍵穴の話です。自らをかえればある程度はまる鍵穴はありますが、自然体でカチッとはまれば良い意味で努力なく、最高のリターンが得られ、なるほど、と思いました。

ただ、その鍵穴を見つけられるのは確率論に落ち着き見つけるためにはある一定の時間などの天引きを行い、モラトリウム時間を持つことも大事であると認識できました。30代になった今でも、10代20代ほどではないにしても、改めてモラトリウム期間（時間）を持ちたいと思います。

●認められるとエッジがきいてくる

仮に素晴らしいモノ、をもっていて知られていないと認められない急に販売しようとしても、素性も知らない自分から普通は買ってくださらない身近なところ、つながりがあるところから広げていくことが基本でさらに、徐々に認められてきて、参入障壁が高いものになってエッジがきいてくるエッジがきけばお客様に刺さり、類のないサービスとなっていくことがイメージでき、何度もメルマガで読んで勉強させていただいているつもりでしたがあらためて Q&A 形式で生
の声で聴くと、まさにエッジがきいたようにグサッときました。

音源聞いて改めて思いますが、鮎谷さんの音源はエッジが効きまくりでささってはじめて、良い意味で乗せられて音源買ってしまっている、俺はもう買わされてい

る状態に気づいて、セールの妙味にもふれることができました。

●結局、高井先生は素晴らしい(笑)

ロールモデルとしての高井先生の素晴らしさが、鮎谷さんから滲みでまくっています。一方で、お話としてのおもしろさもあり、温泉に行ったときに行動をどんどん進めていかれていたり無茶ぶりの話、結局「訓練だな！」の一言など付き人としておられた鮎谷さんだからこそ臨場感をもってお話できることだと思いますが、その臨場感のために、音源を聞くだけで、真空状態を作り出せ、未来への綱引きをできるように感じます。

繰り返し、音源を聞きながらも、実践にどんどん移していき自分自身の変化変容を促していきたいと思います。

これからもよろしくお願いします。

(菅原 祐一 様)

鍵(自分)と鍵穴(マーケット)の話は、個人的にとっても刺さりました。

鍵(自分)と鍵穴(マーケット)の話は、個人的にとっても刺さりました。

自分はついつい鍵穴に合わせるために鍵を改造しようとしてしまいますし、これまでもそのように生きてきました。ただ、そのように生きてきた結果、『目の前のことに全身全霊で打ち込めていない気がする』『自分の人生にしっくりくる感じがしない』といった状況に悩まされるようになっていました。そんな自分にとって、鍵と鍵穴の話をとっても示唆に富んでいました。

儲かる儲からない、とかではなく、今持っている鍵は何なのかを考えつつ、この鍵に合う鍵穴はないのか、ということを考えていきたいと思います。

いろんな場所に出かけ、いろんな人に会い、いろんな本を読み、いろんな考えに触れ、自分の鍵の見極めを進めるとともに、鍵穴を探していくことをしていきたいと思います。

(K. M 様)

今回の「質疑応答編」は、 鮎谷さんが、現在の「所を得る」までに至る、『秘伝のたれ』のような隠し味（エッセンス）が、ちりばめられていたのではないかと思います。

今回も、クオリティの高い学びと、放談を楽しませていただきました。

鮎谷さんの、無尽蔵の四次元ポケット（引き出し）に眠る、知見や知恵を、引き出してくださった、参加者の方々の「質問力」と、そして、個別の質問に対する「解」に普遍性を持たせ、リスナーの私達の気づき、行動にもつながるように、メッセージを届けて下さった、鮎谷さんの「談話力」に、リスペクトします。

今回の「質疑応答編」は、 鮎谷さんが、現在の「所を得る」までに至る、『秘伝のたれ』のような隠し味（エッセンス）が、ちりばめられていたのではないかと思います。

- なぜ、高井先生をロールモデルとされたのか？
- その前後で、どのように変化変容を遂げられたのか？

ロールモデルの一人とさせて頂いている、鮎谷さんの守破離の物語（プロセス）を、多少なりとも（生々しく）、イメージが出来たことで、 これまでに、聴いてきました、各種音源の学びにも、「息吹」がそそぎ込まれた感覚になり、より強力で、感情が高ぶる「臨場感」を得られることが出来た次第です。

最後に、ここ最近、【学びのエッセンスを一気に！】の題名で届く、 お客様からの感想を拝読しながら、「コンテンツは添えるだけ」のお言葉が、ズドンッ！と腑に落ちました（お手本を示して下さい）。

もはや、ブルーオーシャンを独走され続けていらっしゃる、鮎谷劇場の放談会シリーズ、続編も楽しみにしております。
ありがとうございました！

（井手 大輔 様）

メルマガ、音源で「なぜ、こんなにも、ひとりの人を模倣するのだろうか？」と疑問に感じていました。その理由というか、その効果について理解が深まりました。

鮎谷様

いつも刺激的な音源をありがとうございます。

毎回、音源が発売されるたびに、安くない価格なので迷ってしまいますが、今回も「買ってよかった！」となりました。

とくに印象に残ったエピソードとしては、高井先生の模倣についてです。メルマガ、音源で「なぜ、こんなにも、ひとりの人を模倣するのだろうか？」と疑問に感じていました。その理由というか、その効果について理解が深まりました。高井先生の模倣をされたことで、成長されたと自身の経験を抽象度をあげて「行動と成果、その根本にある信念」という切り口でお話されていました。それは、ハッと気づかされる内容でした。

私なりに要約すると、

- ・行動と成果の間には、信念があり、その信念は見るできない。
- ・さらには、信念こそが成果をだしている根本である。
- ・そして、その信念は模倣を通して成果を出して、初めて理解できる。それは常に事後的。そして、
- ・成果を出し続けているうちに、見えなかった信念が浮き上がる（分かり始めてくる）。
- ・その信念は、「よく知っているものであり、また本にも書いてあり、いわば当たり前のこと」に言語化される。

ようするに、

- ・「わかっているけど、やっていない」というのが模倣を通じて初めてわかる。（模倣をしないとわからない）
- ・「理解→行動」ではなく、「行動→理解」という順番で、信念は理解できる。

そのエピソードを通じて、わたしは、誰か・何かを模倣したとしても、完パクリをすることはなく、もっと言えば、真似をすることも、ほとんど無い、と思い返しました。それは、知らず知らずに自分の信念に固執して、きわめて重要なアドバイス

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

や、成果をだす信念を身に着けずにスルーしていることにも繋がる、と気づかされました。

本を読んだり、音源を聞いたりし、成果を出そうとしているものの、その根本にある信念部分を書き換わっておらず、結局のところ、行動も変化していない。当然ながら結果も変わらない、というサイクルになっており、わたしが、さらに成果を出すようになるためには、その根本的な信念を見つめなおす以外にはない、と強く実感しました。自分の信念をあぶり出し見つめなおし、また成果を出せる信念に書き換えること。それをじっくりとやっていこうと思います。

（梅田 様）

今回の「放談会音源」でもたくさんの気づきをいただきました。

いつもメルマガ・音源から多くのことを学ばせていただいています。

今回の「放談会音源」でもたくさんの気づきをいただきました。

自分のビジネスにいかに関係していくか・・・そんなことを意識しながら音源を聞かせていただいた中でもっとも心を揺さぶったのは、

「お客様を悩ませてはいけない、悩ませるのは販売者のせい」

この言葉が衝撃的でした。私の事業はインターネットからの集客をメインとしております。

「数多くあるお店の中から選ばれる存在に」

と思って取り組んでおりますが、「選ばれる」ではなく、「悩むことなく一択で！」とお客さんに思われるようにならないと強く感じました。

日々、競合他社さんのホームページをチェックしながら、自身のホームページの改善を行っていますが、

「お客様の声」

を圧倒的に集めることを当店の強みであり特徴にしようと心に決めました。

良い声を頂戴するには、商品の出来栄えはもちろん対応サービスなど。

お客様の期待値を上回る必要があります。

そういった意識で取り組むことが、お客様からの声につながり、そして、「悩むことなく一択」で当店が選ばれる好循環になっていくのではと思います。

まずは決断をしたので、日々行動に結びつけていきたいと思っています。

お客様の声の集め方については、日々配信される「平成進化論」にエッセンスが盛り込まれると思いますので参考にさせていただきます。

ありがとうございました！！

これからもどうぞよろしくお願いいたします。

（箕面のちいさな宝石屋 越野 泰明 様）

まるで、箱根駅伝で伴走車に乗り、選手の後にぴたっとついて、叱咤、叱咤、激励の言葉をかけてくれる監督のようです。

「題名のない放談会感想」今回の音源では、感想文を書く為に、机について要所を文字に起こすという聞き方を初めてやってみました。いつもは、通勤中やその他のスキマ時間で聞くことがほとんどでしたが、聞き方を変えることで、全体を俯瞰してとらえることができるなど新たな価値が見つかりました。

さて、内容そのものについてはたくさんの方々が感想を上げていらっしゃるので少し異なる視点での私なりの感想を送らせて頂きます。

まずは、この放談会という場が生み出す雰囲気が素晴らしく、それがこの音源の魅力になっていると思います。そして、この雰囲気を生み出している根源は、もちろん、鮎谷さん自身にあるのですが、加えて、その場に参加している方々の思いと鮎谷さんが発する言葉が、なんというのか「共振」しているように感じるのです。私はその場に参加できなかったのですが、どんな場所で、どんな方が聞かれているかは分かりませんが、質問する方の声、時たまの笑い声、ざわつき具合、最後の拍手などから、そう感じます。要するにこの放談会音源の価値は明らかに鮎谷さんと参加者全員で作られていると思います。

その前提で、さらになぜ魅力的かを掘り下げていきますと、まず、参加者お一人おひとりが選ばれた方である点にあると思います。もちろん、鮎谷さんが意図的に人選したという意味ではありません。しかし、メルマガの読者であるだけでなく、音源も含めたりピーターであることが、フィルターとして働き、前述した個々の思いに共振を誘っているように思います。

加えて、鮎谷さんの話術の巧みさに乗って、具体個別の事例が矢継ぎ早に繰り出されることで、聞いている側の集中が途切れず、感情が増幅され、ついには場全体での共振が惹起されます。また、質問への回答が素晴らしい。そもそも、ほとんどの質問が生き方に関してだったと思いますが、生き方に関する方程式に、短絡的な解は存在せず、それでもその方程式を解こうする行為が解になり得るということを教えて頂いたように思います。まるで、箱根駅伝で伴走車に乗り、選手の後にぴたっとついて、叱咤、叱咤、激励の言葉をかけてくれる監督のようです。鮎谷さんの原点にあるものは、弱きものに寄せる人間愛ではないでしょうか。

しかし、圧巻だったのは、最後から三つ目の質問でした。今までの話は、すべて後付けであり、きれいごとだと裁断された上で、自分の人生を良くしたいのであれ

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

ば、「圧倒的な行動量しかない」と締め括られたことで、自分の甘さをえぐられたように、ハッと目が覚め、身が引き締まる思いでした。今後もスキマ時間を使って繰り返し聞きたい音源のひとつだと思います。ありがとうございました。

(K. M 様)

1人でやっている、どうしても迷いというものが生じます。今回の音源は、質疑応答という形であったこともあり、その迷いのポイントが的確に語られており、行動の後押しをしていただいた感じです。

鮎谷様

いつも大変お世話になっております。今回も多くのことを学ばせていただきました。

今回多くのことを学べた理由は、いつも語られている言葉が生まれた時の、その時系列が詳細に語られていたからでした。例えば、大量行動という言葉があります。その言葉が、どういうタイミングで、どのくらいの取り組み密度で、その行動を行った結果どういう状態になるくらいの程度で、使われているかということが、よくわかりました。1日に何回もやり続ける、3ヶ月ぐらい寝食を忘れて取り組む、オーバーフローするのは当然のこと。この基準値を得られたことが、非常に大きな学びでした。

また、気づきから、即行動に移して、トライ&エラーを繰り返していく際に起こるであろう事象も、多くを語って頂きましたので、そのような状態になったとしても、何も焦ることはなく、たんたん粛々と進めることができる確信ができました。

1人でやっている、どうしても迷いというものが生じます。今回の音源は、質疑応答という形であったこともあり、その迷いのポイントが的確に語られており、行動の後押しをしていただいた感じです。

早速、トレーニングを兼ねて、この感想は吹き込みで書いております。ここ1週間のブログも吹き込みで書いてみました。改善途上ですが、止められないですね。笑

今後ともよろしくお願いいたします。

(奥田 龍史 様)

その人の行動に着目して、それを真似るということがどういう事か腹落ちしました。

今の自分が特にビビッと来たところを自分なりに言語化したものを記載させていただきます。

・ロールモデルとの接し方

その人の行動に着目して、それを真似るということがどういう事か腹落ちしました。 行動を通して、その人の目に見えない部分、つまり信念に気が付くことが成果につながるという部分が特に印象的でした。私はロールモデルの方に着目する際にこの部分を失念して追いかけておりました。行動を真似る真の意味を意識しないまま動いていたために、思うような効果が表れていなかったのだということに気が付きました。 また、行動を真似ることを徹底できていなかったことにも気づかされました。この気付きを活かし、今後のロールモデルと接し方を変えていきます。 良いヒントを教えて頂きありがとうございました。

・強みの見つけ方

人に言われて気が付くことが多いという言葉は、私にとって重要でした。自分がどんなふうに見えているのかを質問によって言語化し、強みを定義つける手法は、すぐにでも使える技術であり、良いヒントを頂きました。

また、「知識」を一人称で語っているという鮎谷さんのお言葉に、はっとしました。思い返してみると、得た知識を披露しているとき、私は、「〇〇さんは・・・」や「△△では・・・」と言っていました。自分の中に得た知識を落とし込めていないからこと、話に真実味がないのだなと気づかされました。咀嚼するという動作を今後は意識的に行い、良い知識を得ていきます。

この他に様々な学びや気づきを頂くことが出来、本音源を購入し良かったです。繰り返し聞くことでさらに学びを深めていきます。

この度は、ありがとうございました。

(Y. A 様)

(過去に音源化されたあらゆる分野を含む)質疑応答編は、これまでの目標三部作、日記放談会、物語編などの総集編でもあり、それぞれの関係性・関連性を改めて確認できるものでした。

鮎谷さん、

この度は参加しなかったのが叶わなかった「題名のない放談会(質疑応答編)」の音源化をして頂き有り難うございました。(過去に音源化されたあらゆる分野を含む)質疑応答編は、これまでの目標三部作、日記放談会、物語編などの総集編でもあり、それぞれの関係性・関連性を改めて確認できるものでした。

今回特に印象に残ったことは、高額商品を購入するにあたってお客さまは損したくないと言う心情が働き、その心情に対して「大丈夫だよ」と言ってくれる声が多い方が安心して購入できる。その声が十、十より数十、数十より数百個までいくと、もはやその声の数だけで充分で、セールスレターは読まない=(名言!?)「コンテンツは(もはや)そえるだけ」の領域に入る。つまり、お客様さまを悩ましてはいけな=「悩ませるお前が悪い」と最終的にそこまで行く必要があるということです。(鮎谷さんの「お客さまの声」がまさにそれにあたりますよね。)私も(人によっては)高額と言える商品を提供しているので、この考えは改めて肚落ちしました。

もう1つは高井先生からの学びにて再確認した守破離についてです。以前高井先生の著書で著されていたことで、「気を入れて接する」ことの大切さ、会った人からは必ず宿題をもらう、その場で価値を提供する=「情けは人のためにあらず」と言う姿勢で接することがありました。結果が出る人の「成果の違い」は「行動の違い」であり、それが「現在の結果」につながっているのですが、その行動には「信念、思考」を持って行動することが大事。ただその(結果が出ている人の)「信念、思考」は簡単に分かるものではない関数なので、まずは形から模倣することが大事。(高井先生の場合は接する人からは必ず宿題をもらったり、お役に立てそうな人を紹介したり、何かその方のためのアドバイスをするなど。)形から入ることによって結果が出る人の信念や思考が少し分かるようになってくる→結果が出るようになる。こういった事は分かっているようでいて意外と肚落ちしてなかった部分があり、今回の音源を聴くことで改めて(本当の意味で)理解できました。

その他にも知っているようでいて理解し切れていなかったことが多々発見できて、非常に多くの気づきがあった音源でした。

車中にて流し聞いた程度でこれだけの気づきがあったので、今一度静かな場所に腰を据えてメモを取りながら改めて聞き直したいと思いました。

質疑応答編その①とあるので、おそらくその②その③と販売されるのではと期待しております！

改めまして、この度もありがとうございました。

（中野 茂徳 様）

なかなか実際にお会いできるチャンスがありませんが、だからこそ、音源を購入してよかったと思っています。

鮎谷様

いつも貴重な音源、メルマガを発信してくださり、誠にありがとうございます。

目標設定、日記の音源に続いて、3つめの購入でした。

改めての感想ですが、鮎谷さんのセミナー音源をお聞きして、まず思うのは、

「元気な、楽しそうな方だな」

ということです（笑）

「人生をこんなに楽しそう生きている人がいるのか」

と、自分の人生を振り返るきっかけにもなります。

「もっと楽しい人生を送れるはずなんじゃないか」

と勇気を頂けます。

もちろん、そのためには種々のご苦労や、相応の種まきがあり、それをメルマガや音源で大公開して頂いているわけですが、その「果実」「集大成」である、「楽しそうな雰囲気」は、メルマガよりも音源、音源よりもオフライン参加で、より感じられるもの。

放談会で「一人称で語れる人は意外と少ない」という話もありましたが、それはまさに、「こんな楽しい世界がありますよ」と、血の通った、生きた証人の直の声であることに、大きな意味があると感じました。

これは、本やメルマガなどで、文字を追うだけでは得られない感覚です。

なかなか実際にお会いできるチャンスがありませんが、だからこそ、音源を購入してよかったと思っています。

「人間、やればできるんだ、そこまで行けるんだ」

と思わせてくれる、お手本、ロールモデルの重要性も改めて実感した次第です。

幸い、私にもロールモデルとさせていただいている大先輩がいます。直接お会いしたり、何かあれば相談させていただくこともあります。しかし、「完コピ」しようと本気で思っていなかったことに、どれだけ勿体ないことをしていたのか、気づくことができました。

この「気づき」がすべての始まりですから、この「気づき」が得られただけでも、音源を購入してよかったです。（もちろん、ほかにも色々気づきはありましたが）知識を仕入れるのは、本でもできますが、「気づき」は、人との出会いや、生きた声によるところが大きいと思います。

ほかの音源も聴き返したいと思っております。

この度も、得るものの大きい買い物をさせていただき、誠にありがとうございました。

今後も、メルマガ楽しみにさせていただきます。
どうぞよろしくお願いいたします。

（精神科医 H. T 様）

まだ、目に見えるような効果は得られていませんが、この学びを得て行動したことで、自分の殻を突き破るきっかけを得ることができたと感じています。

本音源を聴講して多くの学びを得ることができました。

その中でも特に大きな学びは、『自分とすごい人の違いは何か』を考えるようになった点です。本音源の中で、「成果の違いは行動の違いである。成果が出るまでに、信念や思考、行動があり現実になる。」というお話がありました。この話が『成果をもたらす違いは何か』を考えるきっかけになりました。

『素晴らしい成果を出している人は、自分とは違う行動をしているから、素晴らしい成果が出ている。』という観点で人を見るようになったことで、積極的に人から学んで行動するようにしています。

そして、徹底的に模倣することで、目には見えないその人特有の思考である『内部関数』をインストールしようと日々努力しています。まだ、目に見えるような効果は得られていませんが、この学びを得て行動したことで、自分の殻を突き破るきっかけを得ることができたと感じています。

今回も貴重な考え方をご教示いただき、ありがとうございました。

(H. O 様)

会場でいきなり受けた質問に対し、即座に、論理付けられた、ボリュームの大きな話をされていて、自分も専門分野に対してはこれだけ話せるようになるべきだと、良いお手本を見せて頂くことができたと感じています。

鮎谷さんの音源はほぼコンプリートしておりますが、その中でも今回の音源はテーマが定まっておらず質疑応答というライブ感が興味深い作品でした。

会場でいきなり受けた質問に対し、即座に、論理付けられた、ボリュームの大きな話をされていて、自分も専門分野に対してはこれだけ話せるようになるべきだと、良いお手本を見せて頂くことができたと感じています。

内容に関しては、目標の話、書くことの話、セールスの話など、今までの音源の話題がたくさん登場してきて鮎谷さんの思想を復習する機会になったと思います。中でも高井先生に関する話が興味深かったです。鮎谷さんが高井先生の完全コピーを目指すものの、根本的には違う人間なので、模倣しきれないところはあるはずです。そういうことにどうやって折り合いをつけてきたか、具体的な例を挙げて頂いて、理解が進みました。

私の場合、鮎谷さんを含めコピーしたいと感じる人も多いですが、一方、自分の進みたい独自の道もあります。それをどうやって統合するか悩んでいたのですが、「やりたい、欲しいと思うものを追求すれば良い」と自信を持つことができたと思います。

また、人に会うのも、本を読むのも、行動に裏付けられた問題意識がないと、活かすことはできませんね。改めて、そのことを強く認識しました。

いつもながら、良質のコンテンツのご提供ありがとうございました。

(半導体エンジニア 蔵本 貴文 様)

通勤時、散歩時、机に座って、と時間・場所を変え繰り返し聞きましたが、そのたびに違う発見がありました。

鮎谷さんの音源は、昨年末にはじめて「目標達成音源」を購入させていただき、その圧巻の内容に鮎谷さんが本物であることを確信し、「日記音源」「物語音源」と3シリーズ連続で購入をさせていただきました。

本音源は、上記音源＋メルマガ＋@の総復習？と言える内容と感じました。通勤時、散歩時、机に座って、と時間・場所を変え繰り返し聞きましたが、そのたびに違う発見がありました。本の名著を時間をおいて改めて読むと、立場・経験・その時点の関心が変わっていることで、以前アンダーラインを引いたところと違うところにアンダーラインを引くことがあります。が、本音源も時間をおいてから改めて聞くと、きっとまた違うところに大きな発見があるような音源だと思います。

今の私に響いたのは、

- ・意思決定基準を持つ
- ・システムを真似るのは形からで構わない
- ・ゼロベースからシステムをつくるには、大量行動しかない
- ・トラブル・問題を喜ぶ。システムを変更するチャンスと捉える（都合のいい物語）
- ・やると決める等々でした。

また、他の音源含めて繰り返し聞きたいと思います！
毎回素晴らしい音源、有難うございます！

（K. M 様）

今回の質疑応答編に限らず、毎回一つの説明に、いろいろな方面の比喻や表現を使い、分かりやすく説明して下さるご様子に、いったい何通りの説明方法が頭の中に入っていらっしゃるのでしょうか、と驚きます

鮎谷様

いつも貴重な学びの機会をありがとうございます。

いくつか音源を聞かせていただいています、「Being」になりたい自分を明確にすること、そして常に最後にガツンと頭に残るのは「何もしないでいては何も始まらない」ということです。それはわかってはいるのですが・・・どこから何をどうすれば・・・と、ついつい自分に負けて、日々の誘惑に負けて、自己嫌悪に陥ることもあります。

今回の質疑応答編を聞くと、ほかの皆様も同じような悩みや疑問を持たれているのだということを感じました。それに安心するとともに、今度は逆に鮎谷様になった気分で、その質問に対する答えを想像してから、解答を確認する、という聴き方も少し試してみました。答え合わせで、少しでも近い考え方や表現が出ると、「あ、これは鮎谷様ワールドが少し自分にもインストールされたのだろうか？」と嬉しくもなり、全く異なる答えだと、「いやいや、やっぱりまだまだだなぁ・・・」と反省材料にもなります。

答えが少し合ったからといって、実際の自分に置き換えて何かが達成できている訳ではないのですが。。。。考え方として、少しでも鮎谷様のおっしゃろうとしていることが、理解できてきているのでは、と思うからです。

どんなにいい教えも、きちんと理解し、納得ができていなければ、自分のものとしてできません。何度も何度もしつこく粘り強くメルマガや音源で言語のインストールをするうちに、少しずつでも自分の内部から変化をしてくれているのではと感じるところです。

今回の質疑応答編に限らず、毎回一つの説明に、いろいろな方面の比喻や表現を使い、分かりやすく説明して下さるご様子に、いったい何通りの説明方法が頭の中に入っていらっしゃるのでしょうか、と驚きます。

読書もそうですが、音源も同じように、聴く日によって、内容の一部がぴったり刺さる時もあったり、ある時は別の表現の説明のほうがりっくりり吸収できたり、言葉の魔力というものを感じています。音源の便利なところは、何もしないで耳から情報を入れられるということですが、やはりしっかりと言葉をモノにするに

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

は、メモを取りながら聴くことですね。そのメモも、聴くたびに違うところをメモしますから、その自分自身の変化を感じ、自分と向き合っていくことが、自分をなりたい自分（Being）にしつけていくためには必要なのかもしれません。

（T 様）

改めて聞いてみると皆さんが異なる質問をしているにもかかわらず、それぞれがリンクしていて、鮎谷さんの放談を通してつながっているのを強く感じました。

この放談会には参加させて頂いていましたが、こんなに早く復習の機会（音源化）が来るとは思っていませんでした。早速購入の上拝聴させて頂きました。改めて聞いてみると皆さんが異なる質問をしているにもかかわらず、それぞれがリンクしていて、鮎谷さんの放談を通してつながっているのを強く感じました。その中で全体を通して強く感じたのは「行動量を増やす事の重要性」です。

「100のうち99ハマらなくても1個はハマる、ハマる物が見つかれば無敵」
「100歳の人でも毎年毎年『来年の目標』を作り続けている」
「多くの人と会う中で自分に合う師が見つかる。それが高井先生」
「多くの良質なお客様の声を集めると、コンテンツは添えるだけで売れていく」

「別世界に行くと脳の回路が切り替わって別世界ではなく地続きとを感じるようになる。そこから『足りないのは何だろう?』と問いが生まれる。その沢山の問を順に解く（知的遊戯）」

「行動量を増やしていった『もう無理!』と思った所から工夫やシステムづくりが始まる」

等々内容は違えども「行動量が必要」については一貫しているなと感じました。行動量が増えるから色々な話が聞けるし、色々な人と出会えるし、色々なチャンスが来る。そこから自分の強みが見つかったり、思いもよらないアイデアが浮かんだりする。沢山の物語を知る事ができるし、周りからのフィードバックも増える。つまりは自分の成長の養分が得やすくなるという事ですね。これまで自分があまり成長を感じられなかったのは行動量が少ないからだと思いました。

今置かれている立場も年齢も関係なく、高い所に目標を定めなければと感じました。

鮎谷さんがおっしゃる「苦楽しい」の境地に行くまでにはまだまだだと思いますが、いつまでも「自分を磨ける」事を続けます。

（K. H 様）

目標やありかたについて、もやもやしていたものが取り除かれたような気がいたします。

いつもお世話になっております。

今回の題名のない放談会音源（質疑応答編）ですが、個人的な事情で参加が出来なかった私にとっては、音源化していただき本当に助かっています。

新しい音源を聞く度に思うのですが、鮎谷さんは、伝えようとしている原則的な部分を、毎回違った形でお話してくださるので、記憶に残りやすくより理解も深まる気がいたします。

今回の内容で特に印象に残ったのは、心からこうなりたい、こうありたいというもの
ものが明確になるからこそ評価される。自分にあう鍵穴を見つけるためには、毎日
同じ環境にいては見つかるはずない。鍵穴に鍵を合わせるために、鍵（自分）を削
ったりして無理して合わせに行こうとする人が多い。

成功している人を地続きで感じることによって特別ではなく同じ人間なんだと感
じることができ、成功している人の世界についてより臨場感を感じることができ
る。目標やありかたについて、もやもやしていたものが取り除かれたような
気がいたします。

今後ともよろしくお願いいたします。

（会社経営者 K. S 様）

あまりにもたくさんの、購買にあたっての妥当性があり、十二分に納得のいく切り口が提示され、ひとつひとつ、心中で反論する気力が根こそぎ失われてそのまま購入、、、となる。この音源でもそのようなお話がありました。この部分を聴くだけでも元が取れまくりですね。

今回の音源も大変に参考になり、感謝申し上げます。

この音源が普段と違ったのは、モニター募集という企画と、破格のお値段でのプロモートでした。鮎谷さんのお言葉で言うところの一気にアテンションを持っていられるってやつですね。

もちろん私も見た途端に申し込んだのです。

（しかも、いつもと違ってすぐに商品が来ないというジラシ、笑）

おそらくはかなり多くの方が私と同じ行動を取ったことは、山盛りの感想を拝見すれば自明です。

そして、この多くの【お客様の言葉】のゲットの仕方が、ルパン三世のごとく見事で、さらにその後のセールスの波及効果に大きく繋がっていくのだろうなあと。

自身の仕事に活かせるヒントが山盛りではないかと、いつものことながら思わずアナロジー思考を強力に刺激されました。

今年の1月3日の平成進化論に、気が付いたら買っていたという事のメカニズムについての文章がありました。まさにその実践版でもあるなあと感じました。

あまりにもたくさんの、購買にあたっての妥当性があり、十二分に納得のいく切り口が提示され、ひとつひとつ、心中で反論する気力が根こそぎ失われてそのまま購入、、、となる。

この音源でもそのようなお話がありました。ここの部分を聴くだけでも元が取れまくりですね。

鮎谷流セールスのツボのお話をもっともっと聴きたいといつもリクエストしておりますが、今回も大満足の内容です。

（不動産業 K. T 様）

更なる跳躍を生むためにこれからは「書くという行動」だけではなくまた新たな圧倒的な物量を伴う「行動」を起こしていこうと本音源を聞いて決意致しました。

「放談会音源（質疑応答編）」を聞き、圧倒的な物量、大量行動をこなすことが重要だということを改めて感じております。

自分自身を振り返るとなかなか圧倒的な物量でこなしているものが正直ないのですが、少なくとも毎日続けていることとして「日記（時々刻々の記）」があげられます。

昨年の2月から日記をつけ始め、以降一日も欠かさず、また、一日一回の日記ではなく、時々刻々と気づきを記していくことが出来ています。この「日記を書く」という行動によって、目に見えてパフォーマンスが上がったとか、何かが劇的に改善した、といったような分かりやすい形の変化ではありませんが、小さな変化として、友人、知人、同僚との会話で、言葉の引き出しが増えたと感じることが多々あります。これまで読んだだけで終わっていた読書も、印象に残った言葉を書き写す、それについての自身の解釈を加えるといったことを日々続けることで、書き記したことが日々の会話の中で引き出せているのだと思います。圧倒的な物量とは言えないまでも日々続けたことの小さな成果として自信となっております。

一方で新たにシステムを立ち上げないと立ち行かないほどに「行動」はまだ起こせていないというのも事実です。更なる跳躍を生むためにこれからは「書くという行動」だけではなくまた新たな圧倒的な物量を伴う「行動」を起こしていこうと本音源を聞いて決意致しました。次回、また別の成果とともに感想を送れますよう「大量行動」を実施したいと思います。

（N. O 様）

なんといってもごく普通の会社員である私が、じつは起業するにはかなり有利なポジションにいるということを、この音源のおかげで腑に落とせたことが一番です。

【題名のない放談会音源（質疑応答編）】を聴いてみての第一印象は、最初から最後までとてもリラックスして聴けたということです。

これは、年間プログラム音源や個別コンサルやセミナー時の鮎谷さんと比較しての話ですけれども。一方で、こそっと申し上げますが、鮎谷さんの音源はまだ何も購入しておりません。(汗) つまり【題名のない放談会音源（質疑応答編）】が、記念すべき(?)最初の1本になったということです。こんなレアな顧客で恐縮ですが、以下に感想を述べさせていただきます。

何でこんなにもリラックスして楽しんで聴けたのかと自分なりに振り返ってみました。おそらく鮎谷さんの言葉の意味を理解することにあまり追われず、自分で思索にふける時間も少なかったせいだと思います。「きっと鮎谷さんはこんな回答をするぞ」という予想をしながら聴けたのが、私には新鮮な楽しみ方になりました。

例えば、鮎谷さんの数々のヒット曲の中から、ファン投票で選ばれた曲たちのワンコーラス、サビをつないで編曲された、鮎谷メドレーを聴かせていただいたという感じでしょうか。暗記している歌詞、好きなメロディーばかりが続くうえに、アレンジは新鮮。ファン歴に長い人から短い人まで、それぞれの楽しみ方ができる素敵な音源だと感じました。

内容につきましては、なんといってもごく普通の会社員である私が、じつは起業するにはかなり有利なポジションにいるということを、この音源のおかげで腑に落とせたことが一番です。

- Being 目標が明確になっている
- 「好き」、「強み」、「価値を生み出せる」が鼎立している
- あとはピタッと合う鍵穴を探し回るだけ

これならできるとしか思えない！

この音源の中で鮎谷さんがおっしゃっていた、

「お客が悩むのは売っているお前が悪い」

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

「お客様から悩むことを奪い去る」

のフレーズをリフレインさせながら、鍵穴探しを続けます。

(匿名 様)

しゃべるのを心の底から楽しんでいると同時に、言葉がほとばしり出てくるのを抑えきれないまま暴走機関車（決して悪い意味ではないです、失敬！）のようにしゃべり続けているという感じでしょうか。その意味で、聴いていてこちらワクワクしてくる臨場感が楽しめる音源でした。

これまでにそれなりの数の音源を購入させていただき、大分「鮎谷節」も慣れてきたわけですが、今回の音源における鮎谷さんの口調はこれまでになく滑らかで、ノリが良かったように思います。

しゃべるのを心の底から楽しんでいると同時に、言葉がほとばしり出てくるのを抑えきれないまま暴走機関車（決して悪い意味ではないです、失敬！）のようにしゃべり続けているという感じでしょうか。その意味で、聴いていてこちらワクワクしてくる臨場感が楽しめる音源でした。恐らく参加者の方々のレベルも高く、場の相乗効果がいかに発揮されていたせいではないかと推測する次第です。

特に、「コンテンツは添えるだけ」という名（迷？）言を語っていらっしゃる辺りが最高です。スラムダンク世代だけに、妙にツボにはまりました。お客様の声をどのように活かしていくとよいのか、非常によく理解できました。

高井伸夫先生の秘密を語ってくださったところも、非常に興味深かったです。そのまま真似をしようにも、しきれないものがある、というのは、言われてみれば当たり前ののですが、ちょっとした驚きでした。ご自身を「劣化コピー」とどこかでおっしゃっていたことの意味が腑に落ちた感覚です。とはいえ、決して「劣化」ではなく、きっと高井先生にはない全く別の新たな価値を提供できる「何か」（あるいはそのポテンシャル）をお持ちだからこそ、高井先生にかわいがってもらえているのだと理解しています。

最後に、毎度のことながら、今回も刺激的な音源をありがとうございました。「転ばぬ先の杖」音源を聴いて、慎重に慎重に独立起業を進めている最中ですが、また更に背中を押された感覚です。

いざサラリーマンを卒業、というタイミングで、ロケットスタートを確実にすべく、引き続き大いに学ばせていただければと思っています。

（マーケティング A. H 様）

おそるべし、鮎谷ワールド。

鮎谷さん

ご無沙汰しております。感想をお送りします。

年間プログラムを受けていたおかげで、どの部分も（話し方は別としても）今までにお教え頂いたことと類似することが多かったのですが、年間プログラムをいったん中断して早2ヶ月、今回の音源はものすごく復習になりました。

刺さった言葉はたくさんありますが、1つ上げるなら「購入を決断させられないのは売り手の問題。」であること。日々営業している私にとって、売れないことがあるならばどのようにして買っていただくかと迷いますが、（商品は良いものですので）商品のよさやお客様のニーズに対する提案を私が理解しきれていない、説明しきれていないであろう点を深く考え直し、今までとは異なるお客様への伝え方、アプローチも考え、さまざまなチャレンジをしていこうと考えました。

また音源の内容に直結しませんが、今回音源を購入したメリットが2つありました。

1つは真剣に聞き、真剣に考える復習の意味。（年間プログラムを抜け）月に一度の緊張感が弱まってしまった今、それを取り戻す大きな一躍を担ってくれたこと、そしてもうひとつが「ながら聞き」をした時に以前とは違う感覚があったこと。元来ながら仕事やながら勉強は身につかないと考えていますが、鮎谷さんのあの声、そしてひっかかるキーワードが出てくると、ながらの優先度が音源のほうが高くなること。ながらですので、内容を吟味できているわけではないのですが、鮎谷さんの声とキーワードがきっかけで、今している他の事ですら自分の目的や世界観に一致しているか検証している自分がいました。テレビのニュースを見たり新聞を読んでいるときもいろんな音源をながら聞きしている最近です。

おそるべし、鮎谷ワールド。

引き続きよろしくお願いいたします。

（大森 学 様）

これからの自分の行動次第でこの投資効果が何十倍何百倍にもなるものと思うとワクワクしています。

鮎谷さんの音源はほとんど購入して拝聴しており、今回も十二分に満足した購入経験でした。

もちろん、これからの自分の行動次第でこの投資効果が何十倍何百倍にもなるものと思うとワクワクしています。音源からの自分の気づきや感想について列挙しておきます。

- ・普通に優秀な社員、ゼネラリストでも昔は食っていたが、これからは全国で、世界で勝負する必要があるということを改めて気づかされました。どこで突き抜けるか、どこでスペシャリティーを持つかと言うことを改めて考え直し、自分の時間配分を見直す必要があると考えています。また同時にドラッカーがいう、「強みを活かすことにより、永続的な卓越性を追求すること」を意識してリソース配分をしないと、いつまでたっても中途半端なゼネラリストにしかねないと痛感しました。鮎谷さんのよくおっしゃる「職業は自分の名前」と言う位まで突き詰めていく必要がありますね。

- ・自分の物語の中で 125 歳まで生きると言う物語を自分で作りたいと思います。そのための食習慣・運動習慣の改善を行います。自分の物語を生きているんだから特に苦になりません。

- ・お客様からいただくのはお客様の認知能力と時間とお金であると言うことを聞き、うちの会社の営業社員はドクターのところに週何回行ってるんだろうか、どういうコミュニケーションをしているんだろうか、どれだけ認知能力と時間をもらっているんだろうか、具体的に確認し、それを増やすための協議をしよう、と意思決定することができました。

- ・現在日本の海外子会社の責任者をしておりますが、本当に自分にしかできないことしかやらない、と決めて日々行動する必要性を痛感しております。任せられるところは、社員に任せることで自分の価値を最大化することができ、かつ社員育成にもなると感じております。

以上のように、音源からの学びと自分の業務への活用がはかれており、いつも自分の認識を広げてくれる良質な音源をいただきまして本当にありがとうございます。

これからも大量行動を意識して社会に貢献できる人間になれるように、自分のピーニング目標を達成できるように大量行動したいと考えております。

（医薬品会社勤務 M. F 様）

今までの音源にはない具体的な悩みとその見事な受け答えの中で、普段、漠然と悩んでいる事もかなり霧が晴れました。

今回の音源案内を頂いて、正直なところ購入を躊躇しておりました。と言うのも今まで購入させて頂いた音源を繰り返し聞いてはいるのですが、実行はおそらく10分の1以下しか行えておらず、新しい物を買って求めても消化不良になるのではという危惧があった為です。

またタイトルを見て、今まで音源の復習のような内容では？と勝手に推測しておりました。しかし、今までの実行が10分の1以下にも拘らず、少なくとも現状の仕事には活かすことができている事も多く、前を向くことが出来ているのは音源を聞いているおかげと感じています。

結局、いずれ欲しくなるなら今買うべきと思い直し、購入させて頂きましたが、やはり正解でした。今までの音源にはない具体的な悩みとその見事な受け答えの中で、普段、漠然と悩んでいる事もかなり霧が晴れました。

特に今の自分に響いたのは、まず鍵穴の話です。自身が好きで始めた仕事も年月と共に興味関心が変わり、打ち込めないでいる事に悶々とした日々を過ごしていましたが、それは鍵穴や目標が変化している為でその穴に合わせて鍵もカスタマイズして変えていく必要があるという事に気づけたのは今後の人生にとって大きな収穫だと思います。また鮎谷さんでさえ、楽しいだけではなく、苦しいと感じる事はあるというお話を聞いて、『くるたのしい』状態に至るように自分を躰け、もっと自分を解放して心から楽しいと思う方向に進んいこうと思います。

お客様の声のお話しでは、良質なお客様の声を頂く為に、商品・サービスの質を高めて、貰い方も磨いていくことで、間違いなく将来の集客から成約に困らない状況が作り出せるとイメージでき、これも実行に移していただくとなりました。早速、お客様や身近な人に話を聞いて、自分の値打ちが少しわかった気がして、今後は多くの方に言われるように実践していきます。

あと、音声入力訓練でマスターできるという具体的なお話しを聞くことが出来たことも大きな収穫でした。ぜひ身につけて、将来の仕事の効率化・質の向上を図っていきます。

Being 目標やロールモデルを見つける為に自分自身を見つめ直し、外に出て自分自身が求めるものを見つけて模倣していこうと決意しました。

取り急ぎ以上ですが、今回も貴重なお話を公開して頂きまして、ありがとうございました。

(M. S 様)

目標設定における具体例を改めてご教示いただいた思いです。あの手この手で目標を考えてみたらどうか、とご提案いただいた、とも考えています。目標をよりよく更新することができました。

目標設定における具体例を改めてご教示いただいた思いです。あの手この手で目標を考えてみたらどうか、とご提案いただいた、とも考えています。目標をよりよく更新することができました。

ありがとうございました。

特に大きな気づきだったのは『ロールモデル』『訓練だ』です。

以下、一度、音源を通して聞いての私の気づきを記させていただきます。

■人間、「知っていること」からしか何かを考えることはできないもの。
そのため、being 目標を考えるのも、「知っていること」からとなる。
その「知っていること」がロールモデルとなりうる。

■ロールモデルとなりうる「知っていること」とは、過去自分が見聞きした人物と考えられる。実在の人物でも、すでに亡くなった人物でも、本のなかの人物でも、だれでもロールモデルになりうる。だから、勉強をし続けていかなければならない。

■そして、とあるひとりをロールモデルとして定めたら、細部にわたりまるパクリをする。
出来る限りまるパクリする。（守破離の守）これが自分の根や幹になってくる。

■また、自分特有の問題や課題にぶつかったときは、その環境に合わせて別の自分（枝みたいな）を作っていく。（守破離の破と離）

■良質な物語を数多く持っていると、対応しやすいのではないか。
（良い枝を作るのに寄与するのではないか）。
自伝を読もうと思いました。（気になる人の本をさっそくちりました）

■複数の人物をロールモデルとして定めるとどうなるのか。
自分の環境でぶつかる課題や問題に対応するときに矛盾が生じる感じがするが、引き出しが増えるので、対処しやすくなる気もする。

■自分の頭の中だけで目標設定したけど、人物に思いを馳せつつ目標を眺めたら、

よりイメージのわく目標に書き直せそうだ。やろう。

（やりました。doing がたくさん出てきて、やる気もその気も出てきました。）

■問題や課題にぶつかったとき、それが being、doing、having のどこに直結しているのか、

を明確にすることが大切だ。取り違えると、対処が空振りする。

■習慣には訓練。

シンプルですが、鮎谷さんの言葉（高井先生という言葉）は刺さりました。いつもながらですが。目標をイメージしながら違和感を楽しもうと思いました。

再度聞くのですが、新たな気づきを得られるとおもいます。

他の音源も、聞かたびに気づきを得られるので、今から楽しみです。

今回もありがとうございました。

（吉田 守 様）

今回の音源はタイトル通り特化したテーマを決めず参加者の質問に鮎谷さんが応えていく形式で、どの角度からの球も即座に打ち返す様はまさに日々の鍛錬からうまれてくるものだと言感しました。

早速音源を繰り返し聞かせていただいています。

今回の音源はタイトル通り特化したテーマを決めず参加者の質問に鮎谷さんが応えていく形式で、どの角度からの球も即座に打ち返す様はまさに日々の鍛錬からうまれてくるものだと言感しました。

お話しの中で寿命についての思考で

『寿命、定年を決めた時点からそちらに寄って行く』

というような事をおっしゃっていたのが印象的でした。目標もそうだと思いますが自ずから決めた未来の景色や物語に引き寄せられるように日々の行動、言動が紡ぎだされ少しづつ理想の形に近づいていくのだと言感しました。

なるべく遠くになるべく大きな未来を描くことでモチベーションを下げることなく地道でくるたのしい日々のアップデートが重ねていけるのだと気づかされました。

まずは良質な模倣をし、なるべく多く打席に立ち、三振を量産して経験値としての財産を築いていこうと思います。

音源を聞いた直後、最初の行動して高井伸夫先生の本をいくつか注文しておきました。

また新しい音源を楽しみにしています。

(T. I 様)

多くの質問に対して鮎谷さんが答えられていたことは全て一貫性があって非常に分かりやすかったです。参加者のみなさんの質問力の高さが引き出した答えかもしれませんね。

今回の音源で印象に残ったことは「形にとらわれずに行動すること」の大切さです。寿命のところでもおっしゃっていましたが、「もうこの年齢だから」という形にとらわれてしまうとそこから行動が制限されていき、自ら望むような人生になってしまうという恐ろしさを改めて感じました。

同じ環境の中で過ごしているとあえて変化しないので、大きな成長も見込めないことになりそうですし、理想と現実のギャップから生まれる問いも特に思い浮かばないまま、日々を過ごすことになると思います。常に環境を変化させながら、自分の「鍵」を変化させていきたいと思います。

「無意識な思考」を他者を真似ることによって強制的にパラダイムシフトさせるお話もとても分かりやすかったです。これも行動してみなければわからないことであり、たとえ「謎の関数」が解けなくても擬似的な結果が得られた段階で、フィードバックして何とかそのブラックボックスの解明につなげることができるというのは、実際にやってみた人しかわからないものですね。

多くの質問に対して鮎谷さんが答えられていたことは全て一貫性があって非常に分かりやすかったです。参加者のみなさんの質問力の高さが引き出した答えかもしれませんね。

ちなみにこの感想は音声入力でトライしてみました。これがなかなか難しいのですが訓練しながら自分のものにできるように頑張っていこうと思います！ありがとうございました。

（西村 典子 様）

自分が今いる世界ではとても気づけないようなたくさんの気づきをいただきました！

目標設定、物語の音源に続き今回の放談会も非常に興味深く、面白く聞かせていただきました。

もともと、この放談会に参加しようと思ったらどうしても他の予定が調整できず諦めていたところ、まさかの音源が発売されて、自分も耳にすることができて、すごく嬉しいです！

鮎谷さんのメルマガや音源を聞くたびに「この人本物だな・・・」と思わずにはいられないのですが、今回の音源もやはり勉強になります・・・！

具体的に私にとって大きな気付きになったのが高井伸夫先生を真似する、という話です。模倣したくても模倣しきれないことがあるのだと気づく。

それは高井先生がご自身の感性やこれまでの経験でたどり着いたシステムなのだと。モジュールではなく、すべて繋がったシステムなのだと。

あるところからは独自性を追求し始める。自分のいろんなところを改善し始めると。守・離・破のお話、自分の経験と照らし合わせてじっくりとくるものがありました。

また高井伸夫先生の真似のお話も興味深かったです。

まずは行動を真似すること、その行動の裏には信念があって、思考があって、初めて行動があること。でも相手が変化変容について思考している人ではないから、まずは行動しか自分にはわからない。だからまずは行動を真似する。

自分が周りから自然と学ぶ、吸収する、ということが苦手だった理由がよくわかり内省の機会を得ました。その他、自分が今いる世界ではとても気づけないようなたくさんの気づきをいただきました！

素晴らしい音源をありがとうございました。

(M. G 様)

心がけて少々身についていることから、実践しきれていないことまで様々ですが、それを「質疑応答」という形で復習し、より具体的に、また別の角度や視点からお聞きできたことで、改めてやってみようというモチベーションがわきましたし、初めて聞いたときよりも内容が理解できることが励みにもなりました。

鮎谷さま

こんにちは、いつもお世話になっております。

今回の音源を拝聴して、これまでに聴いてきた音源や参加してきたセミナーを、とてもよい形で、また個人的にジャストのタイミングで復習させていただいたなと感じました。

心がけて少々身についていることから、実践しきれていないことまで様々ですが、それを「質疑応答」という形で復習し、より具体的に、また別の角度や視点からお聞きできたことで、改めてやってみようというモチベーションがわきましたし、初めて聞いたときよりも内容が理解できることが励みにもなりました。

長期的にはお客様のレベルは自分のレベルと合致してくる、だから自分を高め続けるしかない、

大量行動、

まずは小さな三連勝、

アプリの前に OS、

効果は面積で考える、など、

端的な言葉とその奥にある豊かな文脈を日々しつけて、自分を「そちら側」に持っていきたいと思います。

本当にありがとうございました。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

(コンストラクションマネジメント S. N 様)

音源全体を聴いて強く感じたのは、年齢や環境を言い訳にせず、日々目標に向かって成長していく楽しさ・喜びを、身体の奥底から掘り起こして頂いた事です。（これまでの人生で断片的に感じていたそれが、一気に繋がってきたという思いでした）

鮎谷様、セカンドステージの皆様

この度は、モニター価格でご提供くださり、有難うございました。
音源を聴いてから早速、以下感想を書かせて頂きました。

まず、音源全体を聴いて強く感じたのは、年齢や環境を言い訳にせず、日々目標に向かって成長していく楽しさ・喜びを、身体の奥底から掘り起こして頂いた事です。（これまでの人生で断片的に感じていたそれが、一気に繋がってきたという思いでした）

放談会と質疑応答の質と幅を拾いきれていませんが、以下印象に残った内容についての感想です。

特に「システムのバージョンアップ」についての話がとても心に残りました。（鮎谷さんの生々しいお話も聞くことができ、とても参考になりました。まだ変化変容について軽く捉えていた意識にグサリと刺さりました）

【1】じっくり来る being 目標の立て方とは？

「負ける気がしない」という分野での圧倒的な存在になる！そのためには、意図的にモラトリウム期間を設けて、中長期的に取り組んでいく。→恥ずかしながら、まだ何者にもなっていない状態ですが、敢えてモラトリウム期間を設けていいんだ！という肯定感に痺れました。「何を今更」という一般的な通念に負けずに、日々焦って焦らずに取り組みたいです。

【2】良質なロールモデル、形からの模倣→形からの模倣でも、良いモデルであれば成果は確実に出る。やはり行動してこそ体感できる世界がある。というか、変わるにはそれしかない...ので、ここは課題としてしっかり取り組みます。

【3】システムのバージョンアップについてキャパオーバーを起こす程の外的要因があれば、チャンスと思え→嫌な事でも、システムをバージョンアップさせる絶好の機会にすることができる。本当に困っている状態（強烈な問題意識を伴っている）...であれば、ロールモデルから一線を引くような言い訳をしている場合じゃなく、素直にシステムを取り込める。→言い訳をしている間は、危機感に乏しい（目

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

を逸らしている) か、行動量が生ぬるい状態だと感じました。

自らを陳腐化させる素直さ自分のシステムに、少しでも亀裂を入れておく
→新しいシステムを取り入れる余地を作るために、自己を客観視ができる環境に身を置く事が大事では？と感じました。

身の丈以上の目標を設定するのが大事。

→真空状態を恐れず、「知的遊戯」と捉えて自分の物語を作って行動してこそ、劇的な変化を引き寄せることができるのでは？と感じました。

システムを変化させるための心を震わせる程の物語を多くストックする工場炎上を経て、器が大きくなる自伝本当にあった話は説得力が強い。

→どちらかと言うと、これまで、フィクションを多くストックしてきたと思います。歩留まりを増やすために、これからは、ノンフィクション系や自伝を多く取り入れてみたいと思います。

※最近、岩本光弘さんの音源を励みにしています

(船津 忠文 様)

鮎谷さんの音源で一番感じるのは「心に響く」というところでしょうか。バーっと取り留めなく話されているようですが、心に引っかかる畏が随所にちりばめられているように感じます。

鮎谷様、大塚様

1月に初めて目標音源、日記音源を聞き、今回放談音源を聞かせていただきました。

他社の自己啓発音源は購入しているのですが、鮎谷さんの音源で一番感じるのは「心に響く」というところでしょうか。バーっと取り留めなく話されているようですが、心に引っかかる畏が随所にちりばめられているように感じます。

私が聞いていて再確認したことは、読書量、勉強量、投資金額が変化を起こすまで足りていないということ。

家族がいて、仕事があって様々と抱えている中で、いかに時間を捻出し自分のマイナスにならない方向に時間を費やせるか。実行して、考えて身に着けるしかないのだな。

改めて実感いたしました。

現状維持にならず前進できるように日々生きていきたいと考えています。
これからもよろしくお願いします。

(近藤 友己 様)

今回の音源を聞かせていただいて改めてコンサルティングを受けさせていただいたときの内容などがリンクして学びが深くなりました。

鮎谷さん セカンドステージの皆様

このたびの音源も大変興味深く楽しく聞かせていただきました。

鮎谷さんの音源の良いところは何度聞いてもそのたびに新しい気づきがあるということです。

先日個別でコンサルを受けさせて頂き、お金を増やす方法を稼ぐ手段等についてアドバイスをいただきました。私自身はお金を稼ぎたいと思っていたつもりではあったんですけども鮎谷さんのアドバイスをいただいて全くお金を稼ぐと言うことに対して焦点が合っていなかったことに気がつきました。

その後改めて目標設定を具体的にしまして活動しております。

できない理由を考えるのではなく、いかにどうすればできるようになるか、目標と現状のギャップを日々確認することによって様々なアイデアや、やることが思いついてきます。

そしてそれが辛いことではなくて楽しいことであると言う状態です。

今回の音源を聞かせていただいて改めてコンサルティングを受けさせていただいたときの内容などがリンクして学びが深くなりました。

コンサルティングの場では〇〇〇〇〇〇〇〇をたくさんつくりましょうという話になりました。家族の名義も含めて約 10 個ほどまずつくりまして活動を進めております。

その他不動産投資も始めまして区分のマンションの投資も行いました。

まだ何か具体的に結果が出てるわけではないんですけども改めていろいろなところでお金を稼ぐ手段はあるのだなということに気付かされました。

様々な音源がリンクして学びにつながりますので適宜行動しながら継続して音源を聞かせていただきたいと改めて思いました

音声入力の件ですけれども自分自身が音声認識のことを非常によく知っているにもかかわらず使いこなせていないことに対して改めて恥ずかしく思いました。現在は全て音声で吹き込んでおりますので継続して生産性の向上についても音声入力で取り組んでいきたいと思えます。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

またコンサルティングやセミナーなどに参加させていただきたいと思っております。今後ともどうぞよろしくお願い致します。

改めて音声入力であると楽ですね感想を書くのが億劫じゃなくなりました。

音声入力で大してチェックをしなかったのでおそらく誤字や脱字等はあると思いますがご容赦くださいませ。

(R. S 様)

まだ今年は始まったばかりですので、まだこの音源をお聞きではない人は是非聞いてみると良いと思います。新たな気付きがあると共に、やる気の炎が大きくなるはずです。

いつもお世話になっております。

今回も為になるお話、誠にありがとうございます。

音源を聞いて感想を書くのは初めてになりますが、今回一番印象に残ったことは

「自分がどこに行きたいか明確になっていないと全部したくなる」です。

私は会社勤めをしております。Being の重要性は前々から理解はしておりましたが、会社勤めをしていると「英語が出来ないといけない。IT や経理、財務の知識もないといけない。

部下を育てるためにもコミュニケーション能力が必要。あと...」といった形で、あれもこれもと考えているうちに、どれも中途半端なものになってしまいました。音源ではこういった人を走攻守できる人材と仰っていましたが、今の私はそのレベルにすら達していない中途半端なものとなっています。どこかで歯止めをかけないといけないと考えていたところ、今回の音源を聞くことが出来、大変幸運に思っております。

まずは、自分がどこに行きたいかを明確にし、一挙手一投足それに邁進する。もちろん、目的地が明確になってから動くのではなく、動きながら考える。

まだ今年は始まったばかりですので、まだこの音源をお聞きではない人は是非聞いてみると良いと思います。

新たな気付きがあると共に、やる気の炎が大きくなるはずです。

(藤野 様)

高井伸夫先生から学んだ鮎谷さんの教えは、非常に奥が深いのに、わかりやすく、人生に活力を与えるものですが、そこに高井伸夫先生の行動の具体事例が加わるからこそ、さらに感情が揺さぶられ、行動に繋がりがやすいのではないかと感じました。鮎谷さんが語る高井伸夫伝説？が臨場感あふれ、心に残る理由だと思います。

鮎谷様今回も貴重な音源をリリースいただき、ありがとうございました。

これまでも 10 個以上の音源を購入し、日々ローテーションして聴いておりますが、聞く度に新たな気付きがあり、あるいは忘れていたことを思い出し、前向きに考えて行動できるので、大変感謝しております。

他社の音源もいくつか持っていますが、繰り返し聴くと学ぶものが無くなり飽きるので、鮎谷さんの音源は正に圧巻のレベルで、格が違うと感じます。

今回の音源で特に印象に残ったところは、「自分がどこに行きたいかが明確になっていないと全部やりたくなる」ということです。自分の将来を考えると、あれもこれもやりたくなりますが、それでは突き抜けることはできないということは考えたこともありませんでした。鮎谷さんは「語学を捨てる」という大胆な意思決定をして、自分のフィールドに「没頭、没入、愛している」からこそ、「負ける気がしない」という絶大な自信を持てるレベルに到達し、他者からも同様に評価されているのだと腹落ちしました。

限られた時間の中で何をやり、何をやらないのかを明確に決めないと次のステージには進めないと意識した次第です。その意思決定基準が曖昧な現状では、Being 目標から見直し、行動しながらチューニングしていく必要があると感じました。

もう一点、高井伸夫先生の仕事のやり方には、感銘を受けました。一流とはこのレベルかと。6～8 頁の雑誌の寄稿を車の中で、1 分ほど考えて、音声吹込みで初稿を完成させるなどは、聞かなければ想像もつきません。文章を書くということはこれほどまでに生産性に差が出るものと気付き、どうすればより短時間でアウトプットが出せるかを考える良い機会となりました。会議を 3 分で終わらすというのも、課題解決に必要なことだけに、即結論を出すということで、生産性向上を意識させる印象的なエピソードだと思いました。

高井伸夫先生から学んだ鮎谷さんの教えは、非常に奥が深いのに、わかりやすく、人生に活力を与えるものですが、そこに高井伸夫先生の行動の具体事例が加わるからこそ、さらに感情が揺さぶられ、行動に繋がりがやすいのでは

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

ないかと感じました。鮎谷さんが語る高井伸夫伝説？が臨場感あふれ、心に残る理由だと思います。

今回の音源もローテーションに加えて、繰り返し聴き、行動に繋げていきたいと思っています。どうもありがとうございました。

次回音源リリースも楽しみにしております。

(K. N 様)

高井伸夫先生に関する事例を中心に豊富な具体例や事例が含まれ、本質論を身近に持ってきて理解する助けになる事例集のようにも感じました。

久しぶりの音源リリースということで、早速予約し、音源が届くのを楽しみにしていました。

今回の音源も、本質を繰り返し、繰り返し語られている音源のように感じました。

ある観点から見れば、これまでのメルマガや音源で語られているのと同じ内容ですが、一貫性が感じられる点に本質が語られている事という認識を強くします。

例えば、

- 目標設定、目標達成のお話
- 年齢のお話
- モラトリウム、リトマス試験紙のお話
- くるたのしい感覚のお話
- 圧倒的な行動量のお話
- 守破離のお話
- システム構築のお話
- 物語のお話

などなど、これまでの音源のエッセンシャル版になっているように感じました。

音源については、一度聴いただけでは身につくはずもなく、繰り返し聞き返し実践していくことが重要と考えます。しかし、実行フェーズに突入すると、特に時間リソースの不足を実感します。

そこで、手っ取り早く復習する方法として、このようなエッセンシャル版音源を聴いて、各音源の内容を思い出すブックとして使い復習する方法があるのでは、という気づきがありました。

一方で、高井伸夫先生に関する事例を中心に豊富な具体例や事例が含まれ、本質論を身近に持ってきて理解する助けになる事例集のようにも感じました。

例えば、高井伸夫システムについて解説されたシステムとモジュールのお話を聴

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

き、これまで鮎谷さんが「各音源には相互にリンクが貼られている」と仰っていたことがより理解できたように思います。

各音源はモジュールでもあり、それぞれは効果を持つものの、より有機的なシステムとして取り入れていくには、各音源の関連性についても理解してコピーしていくことが重要だと感じました。

この度も、素晴らしい音源を、ありがとうございました。

(K. H 様)

四の五の言わずに「やってみなはれ！」と言われているのではないかと感じました。

今回も素晴らしいお話を下さり誠にありがとうございました。

ほぼ全ての音源をエンドレスリピートする日々でしたので、久々の新音源に期待を膨らませながら拝聴させていただきました。

今回もたくさんの気づきが生まれたのですが、特にピックアップしてお伝えしたいのは3点です。

★【お客様を悩ませてはいけない】

⇒最高のセールスとは、無意識に意思決定をさせること。

その背景にあるのは「損をしたくない」という心理。

つまり「この人の商品・サービスであれば間違いない」といかに信用してもらえるか、だと気づきました。

私は最近、ネットで購入するときには問答無用でアマゾンで買います。

どんな商品であれ、アマゾンで検索し、アマゾンで買います。

価格の比較もしないし、その時間がもったいないとっていて。

これなんかも同じですよ。

商品・サービスを越えた人や企業の信用・信頼。

それをお客様の声→期待を上回る価値提供というサイクル(システム)によって作り出していく。さらにそのフィードバックが、自らの鍛錬にもなり、さらに好循環が生まれていく。

以前、ある音源にて「ビジネスはアートである」とおっしゃっていましたが、まさにこれは美しい作品(システム)であると感服いたしました。

★【パズルを解くという知的遊技】

⇒人それぞれ、抱えている課題があって、その課題を「パズル」と捉え、どのようにして解いていくのか。

目指すべき目標が高ければ高いほど、乗り越えるべき課題(パズルの難易度)は上がるため、

そう簡単には解けない。つまり、これまでそうした課題に向かい合っていなかった人は、まずは初級編から入りましょうよ、ということですね。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

そして、少しずつパズルを解くための考え方やアイテムの使い方が分かってくると、解けるパズルのレベルも上がってくる。それすなわち、自身のステージが上がることだとおっしゃったのではないかと。

足し算をできない人が、微分積分解けないよと。

ひらがな読めない人が、哲学書読めないよと。

私自身、ついつい気も大きくなりがちなため、大きな物語を描きつつも、改めて目の前の課題にきちんと向かい合おうと思いました。

★【モジュールではなくシステム】

⇒高井伸夫先生のお話をされている時におっしゃっていただいた言葉です。

こちらにも別の音源の時にお話されていた楠木健さんの著書《戦略読書日記》に記された

「スキルとセンスの違い」

というお話と同じことだと感じました。

つまり、我々が誰かから模倣できるものは、「スキル＝モジュール」しかないのだけれど、それ単体でどうこうするものではなく、自分自身に合うように、常にカスタマイズして行かなければならない。

もちろん最初のうちはそのままモジュール(スキル)を真似るしかないのだが、結局はそれをどこでどう使うかは、システム(センス)なのだと。

つまりは、結局それらのものを自分の血肉とするには「実践あるのみ」ということなんですよ。実践することによってのみ、合う合わないが分かるし、自分なりの使い方が身についていく。

だから、四の五の言わずに

「やってみなはれ！」

とされているのではないかと感じました。

(M. N 様)

収録の後の年間プログラムには参加していましたが、その前にこんな濃いお話がされていたとは!!

鮎谷さん、音源拝聴しました。

収録の後の年間プログラムには参加していましたが、その前にこんな濃いお話がされていたとは!!

今回のキーフレーズは、

『コンテンツは添えるだけ』

ですね。

よく、『お客様の声大切です』という話は聞きますし、原理原則は知っているように思っていたのですが、圧倒的な量のお客様の声を目の前にしたときに、

人はどう感じるか？

どう思い、どう行動するか？

ということにまで、思いを馳せたことは無かったです。

そしてその結果

- 分かった もういい と読まなくなってしまう
- セールスレターさえ読まずに買ってしまう
- 極論お客様の声の比率が 100% でもいい

という結論に着地したことが衝撃でした。そして、自分の購買行動を振り返ると、... たしかに自分もそう思って買ったことあるかも...笑。と 1 人確かめ算をした次第です。まずは身近な人がお客様になったときに、声をいただく。そのときは、質問力を駆使して貰いたい声を書いてもらう。その声を元手に、さらに集客し、さらに声を集め、さらに集客し、、という逡増ループが最強ですね。

このイメージをしっかり持って、これからも邁進します。

(K. D 様)

すべてが質疑応答、つまり事前の準備をしようがないという状況の中で、ご自身の言葉で悩める質問者に対して質問に回答されている姿はまさに職人技の一言です。

この度は、題名のない放談会音源（質疑応答編）を購入させていただきありがとうございました。気が付けば、スマホのライブラリには、音楽ではなく鮎谷さんの音源で占有される状態となっております。

さて、その場で参加者からの質疑応答を受けて、比喻やご自身で経験されたことを通じて、わかりやすく質問者へ回答されている様子は何度聞いても流石だと思います。私もいろんなセミナーに参加していますが、中にはそもそも質問の時間が用意されていなかったり、お茶を濁して質問の核心にふれることなく終了したりという中、すべてが質疑応答、つまり事前の準備をしようがないという状況の中で、ご自身の言葉で悩める質問者に対して質問に回答されている姿はまさに職人技の一言です。

質疑応答のやり取りを聞いていて、「やはりそうだなあ」と感じたのが、「思考は現実化する」ということ。寿命について質疑応答で、高齢のおばあさんの話がすぐに体験談として鮎谷さんの口から発せられたことに驚きましたが、例えがわかりやすくてすぐに腹落ちしました。思考が現実化するから、プラス思考が大事であり、プラス思考を保つために「こうなりたい！」という being の目標が必要であり、その目標を見つけるために「このような人になりたい！」という真似たいと思う存在が必要であり、真似たいと思う存在に出会えるためにとにかく行動して人に会いまくることが大事であり・・・と、変化変容の過程において必要なエッセンスはすべての質疑に共通していると思いました。

音源を聞いて納得しても、数日経過すると頭の中から忘却されていく感じがするので、質疑に回答されている鮎谷さんの言葉が自分の口から真似て発せられるまで、繰り返し繰り返し刷り込みを行っていきたいと思います。

（Y. N 様）

今回の「題名のない放談会音源（質疑応答編）」でも多くの気づきをいただくことができ、気づきを得た都度車を停めてはメモ、車を停めてはメモ、と毎度のごとくでした（笑）

鮎谷様

いつも音源を車を運転しながら聞かせていただいているのですが、今回の「題名のない放談会音源（質疑応答編）」でも多くの気づきをいただくことができ、気づきを得た都度車を停めてはメモ、車を停めてはメモ、と毎度のごとくでした（笑）高速乗ってしまったときは、やばいさっきの忘れないようにしないと、と何度も気づきのキーワードを忘れないように大変です。。

以下今回の気づきになります。

「寿命はすさまじく延びている」長い闘いであるということを改めて思い起こさせてもらいました。いつも目の前のことにばかりとらわれてしまうのですが、人生125年。節制。第二領域に時間を投資すること。長い闘いの中で以下に長期的な視点で物事に取り組めるかの重要性を改めて気づかせてもらいました。

「（鮎谷様は）読める、聞ける、書ける方をお客様にしている 迎合してビジネスしても仕方ない いなくなってもらってけっこう このお客様だか価値提供したい、じゃないとこちらも盛り上がらない」価値を理解してくれる方が顧客なのであって、価値を理解してくれない方を顧客として招いてはいけない。自分のパフォーマンスも下がり、その方にも失礼だし、他の顧客にも失礼。迎合してはいけないことを改めて考えさせられました。

「感想の貰い方は質問力が問われる」忌憚のない意見を、と求めたら手厳しい意見をいただけるは当然。気づき、得たもの、今すぐ使えること、学んだこと、を教えてくださいと求めたら、当然そんな意見をくれるわけで、お客様の声として紹介したいのであればこっち。質問の言葉一つで回答が変わってくる。相手は人間。何を質問に入れるかの重要性を学ばせていただきました。

「高額、非日常、一品モノは失敗したくないが強い」お客様の声の数が重要であること。私自身も、高額、非日常、一品モノを買う場合は、口コミを気にするし、ほとんど紹介で買っています。自分の商売も、高額、非日常、一品モノであるため、「実績」を強調したり、事例を多数提示したりして安心してもらっていましたが、お客様の声はまだ足りないかと、反省。正しい質問でお客様の声をすぐに集めていこうと思いました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

また時間をおいて繰り返し拝聴し、新たな気づきを得続けていきたいと思
います！
いつもありがとうございます。

(H. M 様)

「目標設定」「日記」「物語」の各音源を何度も聞いていましたが、今回の音源により、上記 3 音源が頭の中で再整理され、理解が深まったと感じております。

題名のない放談会の音源を 3 回聞きました。

「目標設定」「日記」「物語」の各音源を何度も聞いていましたが、今回の音源により、上記 3 音源が頭の中で再整理され、理解が深まったと感じております。

また、質問者の皆さんも、的確な質問をされていたので、疑問に思っていたこともいくつか解消できました。

特に、目標設定の部分。being 目標は、何度も書き直してきましたが、なかなか、これと言うものができず悩んでおりました。どうしても、自分がやりたいことに市場性があるのか、と言うことに目が行きがちで、これやっても、お金にならないよなあ、などと考えてしまいます。やりたいことの前に、自分と言う人間はどうなりたいのか、を明確にすることが大切で、それができてから、じゃあ、何が一番楽しんでやれることかを考え、あとは、それを、実行して、時々刻々、試行錯誤の後に、マネタイズできるようになるのだと理解しました。

これからも、自分に一番都合の良い物語を選び、人生を好転させていきたいと思いました。貴重な音源、ありがとうございました。

(渡辺 裕 様)

今後も、メルマガで勉強させて頂きながら、繰り返し聞く事で理解度が深まるものと勝手ながら想像しています。

はじめまして。

昨年末より、メルマガ「平成進化論」を、ありがたく読ませて頂いております。
いつも、自分を律してくださる、鮎谷さんのお言葉に「生きて行く力」を頂いております。

昨年末よりメルマガを読み始めて約3か月間が経ち、この度、はじめて「音源」を購入させて頂きました。

甚だ僭越ではございますが、感想を述べさせていただきます。
とにもかくにも、楽しくニコニコしながら拝聴させて頂きました。

鮎谷さんの話す速さについてゆき、その内容を理解する事は正直難しいのでは？と当初、感じましたが、メルマガならびに「当音源に対する感想」を読んで予備知識が頭に入っていましたので、何とか理解する事ができました。
今後も、メルマガで勉強させて頂きながら、繰り返し聞く事で理解度が深まるものと勝手ながら想像しています。

以下、勉強になった事の一部を列挙させて頂きました。

▼真空地帯を作る

（熟慮して）高い目標を作り、その目標と現状とのギャップが真空地帯。その中でより多くの「問い」を行い、（前向きに）もがき苦しみながら、是正行動を行い続けた者のみが、「目標」へたどり着ける。

▼「価値を出すために自己の余計な部分をそぎ落とす」

自分にしか出来ない事（価値）を見出して、専念する。

手広く、あれもこれも！と仕事をこなすのではなく、自分にしか活躍できない分野でのみ勝負する事に専念する。

圧倒的に競争優位性の高い「自分の個性」を見出して、その個性を「自分の描く、理想の将来」に向けて発揮する。

▼音声入力の話

心動かされ「やるんだ！」と決めた事は、苦難が有る事を承知の上で、行い続ける。始めた当初は、生産性も悪くて足を引っ張るかもしれないが、やがてプラス・マイナスゼロ（損益分岐点）となり、さらに続ける事で利益を生み出す。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

この事は、仕事以外の、私生活においても同様の事があてはまる。

▼自分の食い扶持（価値）を見つけるヒントは、他人から褒められたり、期待されている事を元に考えると良い。

最後に。。。

鮎谷先生は既に高い領域に達しているにも関わらず、いまだに「現状で良いのか？」という疑問を持ち続け、毎日が辛く、苦しんでいる。

という話に非常に驚かされると同時に、いつも「指導される側と同じ目線で居てくれるんだな・・・」と感じて、親しみや信頼感を強く思いました。

以上です。

ありがとうございました。

（匿名 様）

全体の感想としては一言で言うと「とても良い総復習になった」ということです。

1 回目は何かをしながら聞くのではなく真剣に聞こうと思い、ネットカフェの個室にこもり、お茶を 2 杯机に置き、ノートを広げ、鉛筆を持ち、ヘッドフォンをスマホにつないで聞き始めました。(こうでもしないと集中できないので！家だと家族に話しかけられたり宅配便が着たり、TV やスマホの誘惑に負けそうになるので！)

全体の感想としては一言で言うと「とても良い総復習になった」ということです。

平成進化論になじみの深い人限定での販売の意味がよくわかりました。

目標設定のこと、物語を持つことの大切さ、たくさんの人と会うこと、ロールモデルをもつこと、まねること、大量行動の必要性などなど・・・今まで一つ一つのテーマだけでも数時間ずつ音源があり、合計するとかなりの時間になると思うのですが、一旦各音源やメルマガで見聞きした鮎谷さんの考え方の基礎が頭にあるからか、長い時間をかけての説明じゃなくても、いちいち思い出せて、いちいちグサグサ刺さって、いちいち納得できるのです。

全部、別々のバラバラな質問なのに不思議と答えは全部がつながっているというか最終的にはまずは高い目標をもって、現実とのギャップを感じ、自問自答を続け、それでもそのギャップを埋められずに苦しくてうろうろしていると物語に助けられながら、大量行動を続け、ロールモデルと出会えて、真似て、真似るのが苦しくて、でも徐々に関数がわかってきて、チューニングしながら自分専用のシステムにカスタマイズしていく・・・・・・という大きな流れが一気に理解を深められるための答えになっている音源だと私は感じました。

また、自分の強みは人から言われて気づくことが多いという話が印象的でした。自分でも気づいていない事が実は強みであったり、、、そういえば私も強みと言えるかわからないけど自分では当たり前と思ってしていることを褒めてくださる人がいたので、この強みの話を聞いたときに、「せっかくそのように思ってもらえてるなら、それをもっと人のために役立てよう、その期待に応えよう、もっと頑張ろう」とフィードバックが自分を鼓舞させてくれるエネルギーになると感じました。そのためにも、そもそも強みの素が生まれるよう自分を高めて、発信して知ってもらい自分の強みに気づかされるようたくさんの人と会って話をしていかなくてはと思いました。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

やっぱり、好きな事が強みになってそれが人の役に立つ、価値を提供できることになるのが理想だと思いました。これが自分の居場所を見つけるということ。そのためにも大量行動（外に出る、人に会う含めて）しなくてはと思いました。

また、今回の音源ではあらたに「苦楽しい（くるたのしい）」という概念がインプットされました。苦しくてもストレスになることも目標があってそこに向かうために必要なら、最後に良かったと思えるならその苦しさも楽しもうと思いました。鮎谷さんですら、いまだに実は緊張したり、苦しんでいらっしゃるとのこと！これも意外でした。

「これまでに参加・購入した他のセミナー（音源）との違い」
感想を送るところまでがセットになっているのも強制力が働いてとてもありがたいです。感想を書くことは嫌いではないのですが（どちらかというと好き）、思いつくままに箇条書きするだけならそこまでないのですが、提出となるとある程度まとめなくてはいけないので意外と考えがまとまらず苦しくて途中でやめたくなるのですが、結局はそうすること（感想を提出する形にまとめること）が自分の為であり、言語化するための訓練にもなって、最終的にはよかったと思える世界に導いてくれるシステムを購入させていただいたという感じもしています。「苦楽しさ」を早速味合わせていただきました！

「弊社セミナー音源の購入を迷われている方へのメッセージ」
聞くと、総復習になって、各音源のことがより深く理解できると思うのでとてもお買い得だと思います

（H 様）

これからは give&give&give くらいの感覚で相手の方に接してみようと思います。

>こうありたいと思うからこそそこへ向かうことができる。
好きこそものの上手なれ。

最近よく思うのは、まずは、「求めよさらば与えられん」の言葉通り、自分のなりたい姿、未来にどうなりたいかを明確にしなければ、そこには辿りつけないのだろうということ。そしてそのためには、言語でそれを記述する必要があること。なので、時々刻々の記というのは、その時々で自分の考えた、感じた、ひらめいた、ことを書き、それを積み重ねていくのでこの練習にもぴったりだなと思ってます。とはいえ、書かない日もあるのですが（汗）しかし、書くこと、それを見ることでしか内省はできないと思うのでしばらく書かない日が続くとなにか気持ち悪い感じがします。これがもっと進むと1日のうちで書いていないと気持ち悪い状態になるのだと思います。

>どの物語を選ぶのも自分の自由なら、自分が気分よく生きれる物語を選ぼう

この部分はまさに自分が楽しく生きていく上で目標としているところで物事の解釈は主観なのだからプラスの意味を自分で見出してそれを自然に受け入れる。マイナスの感情なんてダメージが大きいだけなのでいかにそれを減らしていくかが（無意識レベルで）毎日楽しく仕事をするコツなのではないかなと思いました。

>形から入ることはよいことだ。
本で読んで分かったつもりになっているのと、できるというのの間にはすごい差がある。

>高井先生は常に相手に何か価値を与えようと常に思う。

これは自分では意識していなかったところで、相手になにか価値を与えようと意識しているかそうでないかで、明らかな違いが生まれてくると思います。とりあえずこれからは give&give&give くらいの感覚で相手の方に接してみようと思います。仮になにも与えることができなくても、少なくとも笑顔や元気な覇気のある声で相手の方に応対する。それくらいならプライスレスで今からできそうです。

>形から入って問題の所在がわかる。

>結果を残すのはシステム。
>その人を完全に模倣することはできない。
>高井先生を真似することはできないから、自分用にカスタマイズ、守破離となる。
>チューニングできないなら、そこから離れて自分用にカスタマイズさせる。

>問いによって脳はその答えを探し始める。

ということは自分にどんな問いをするかが重要となる。
質問する力が鍛えられていれば、欲しい答えも早く手に入るしどんな答えを欲しいかを考えて、問いを考える。

>素直であること
>中小企業の経営者が元気なくなったら終わり。
>いい時も元気、悪い時も元気じゃないといけない。

これは特に今、風邪をひいているので（笑）よくわかるのですが、元気がないとなにもできない。猪木さんの元気があればなんでもできる。は名言中の名言だと感じています。体が元気で心も元気なら、常にプラスの気を発し、プラスの言葉を発し、プラスの行動ができ、それが進歩成長につながると思いました。

>吹き込みの技に関して
>高井伸夫という人間の吹き込む姿を見たからというのが大きい。

この部分を聞いてまずは自分のなりたい姿なり、スキルなりを持っているひとを探してこの目で見て感じるのが一番近道であるということ。またそのためには一流の人に高くてもいいので、習うことができるならば習わなければいけないな、と強く思いました。

（Y. H 様）

今回の音源でも多くの学びや気づきを頂きました。

鮎谷様、セカンドステージの皆様

この度は、「題名のない放談会（質疑応答編）」の音源を発売して頂きましてありがとうございました。

今回の音源でも多くの学びや気づきを頂きました。

○お客様の声の頂き方：

「コンテンツは添えるだけ」鮎谷さんのメルマガでは毎日のように長文の感想がご紹介されていますが、自分がセミナーなどでご感想を頂こうと思うと回答率も低いですし、長文のご感想を頂くことは難しいものと感じていました。そのように長文の感想を書いてもらえる理由として、

- ①自分の身の丈合った方からしか感想を頂けないという根本原理、
- ②長文の感想を頂くための技術

の2つがあると知り、肚落ちする思いがしました。

すなわち、前者については、感想云々以前の問題であり、いかなる方をお客様とするか、どの程度のコンテンツを提供できるか、といったような本質的な部分であるものと理解しました。また、後者については、長文の感想がスタンダードだと思って頂くこと、書く内容を細かく指定すること、感想を書くことが書き手側にもメリットを示すなど、技術的な部分もあることを理解しました。

漫然とアンケートや感想を求めるのみならず、背景の部分から細かな仕組み作りまで考え抜くことが重要とわかりました。そのような中で頂いた感想というのは非常に高い価値を持つものであり、営業コンテンツとしても絶大な力を持つということを知りました。そのことを評して「（感想をメインに据えて）コンテンツは添えるだけ」と述べられたのは言い得て妙だと感じました。

○所を得る：

今回の音源では「所を得る」ことの重要性についても語られていました。人は「所を得る」ことによって初めて思ったような能力を発揮できるのであって、それが人生単位での満足感につながってくるというお話は大変に共感させられる部分がありました。そのことを踏まえると、単に目の前のことを頑張るだけではなく、外に出て世界を見て、自分がいかなる世界で力を発揮できるのかを見極めていかなけ

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

ればならないものと理解しました。

一方で、多く的人是を得ていないともいえるのであり、その「所を得る」ための助力ができればそれが大きな価値提供につながるのではないかとのも発想も頂きました。

今回の感想はやや短めとなってしまいましたが、今後も音源の発売を期待しております。

引き続き宜しくお願い申し上げます。

(アンサーズ法律事務所 弁護士 荒木 俊和 様)

実際にお会いして臨場感のあるセミナーに参加したいのですが、音源はその分何度も聞けて、その都度捉え方も変わる為、永遠の活用が可能です。

いつもメールマガジン拝読させていただいております。遅くなり申し訳ありません。早速ですが、感想を送らせていただきます。キレイにまとまってない内容で大変申し訳ありません。

一番印象に残ったのは、模倣する際の「形」からはいくだりです。私は会社員をしておりますが、上司の仕事のやり方、どうやったら同じように出来るのか日々疑問に思ったり、今の仕事以外にもっと何か自分に出来ることはないだろうか？と思いながら生活してます。守破離に関連した、「形」から入る事があまり良くないイメージが私の中にはあったのですが、音源を聞いて冷静に考えれば「形」から入るしかないんですね。 目標（表現として正しいかわかりませんが）とする人物に対して、「形」から入る事は決して間違いではない、むしろ「形」から入って何が自分には足りないのか？と気づくことの重要性がしっかり腹落ちしました。これメチャメチャ重要だと思いました。

また、「行動」という観点での「変に頭を使わない」「行動習慣」「行動習慣の基準」「大気圏に突入する最低限のラインを突破してからがスタート」グサグサと心に突き刺さったと同時に、温かみも感じた気がします。考えながら行動し続ける、行動の基準を今よりも上げていかなければいけないと痛感しました。

小手先でやったって変わらない。素直が一番大事。自己否定出来るのは素直さがあるから。これは一生忘れてはならないし、今後も覚えていく必要のあるフレーズだと思いました。何よりも音源を聞いて、文章にまとめる。何を理解して何を理解できていないのか。モヤモヤしたところは何か？そういった事を気づかせていただきました。

実際にお会いして臨場感のあるセミナーに参加したいのですが、音源はその分何度も聞けて、その都度捉え方も変わる為、永遠の活用が可能です。

鮎谷様のメールマガジン、過去に大阪で鮎谷様に 2 時間程でしたが初めてお会いしてから徐々にではありますが、自分のコアな部分が変化してきているような気がします。今後も拝読、拝聴させていただきますので是非ご提供をお願いします。今後とも宜しくお願い申し上げます。

(m.kawai 様)

このような刺さる言葉（自分なりの経験に基づく言葉）を作りたいと強く思いました。これはすぐに身に着くものではないので、訓練します。過去に購入した日記放談会の音源もまた聞こうと思います。

「左手はそえるだけ（コンテンツは添えるだけ）」

今回の音源をお聞きして、一番印象に残った部分になります。

以前、3日間集中放談会（コンサル事業立ち上げ&ノウハウ公開）に参加した際、お客様の声は重要なんだな〜くらいの感覚でしたが、その認識はさらに強くなりました。お客様の声をどのように活かすのか、特に高額なお金をいただくビジネスにおいては必須なのですね。

今は一介のサラリーマンではありますが、自分で商売をする際はまずは身近な人からたくさんいただけるように頑張ろうと思います。

あわせて、このような刺さる言葉（自分なりの経験に基づく言葉）を作りたいと強く思いました。これはすぐに身に着くものではないので、訓練します。過去に購入した日記放談会の音源もまた聞こうと思います。

ありがとうございました。

（D. M 様）

外界からの圧力でようやく変わらざるをえないということころまで追い込まれてから変わるという自身とは一線を画していると感じた次第です。まさに自分自身の物語を生きているということを実践されていると思います。それを少しでも自分に取り込むべく行動を起こしてまいります。

どの項目の話も本当になるほどと思えることばかりでしたが話の根底に、「圧倒的な行動」というものが、脈々と流れていると感じました。

システムのバージョンアップの話において、自ら圧倒的に行動することによって、現状が破綻し、それによって自身のシステムを見直し、自らを変化させていくというところは自分自身の考え方にはなかったので、とても心に刺さりました。

外界からの圧力でようやく変わらざるをえないということころまで追い込まれてから変わるという自身とは一線を画していると感じた次第です。まさに自分自身の物語を生きているということを実践されていると思います。それを少しでも自分に取り込むべく行動を起こしてまいります。

素晴らしい音声をありがとうございました。

質問者に対しての鮎谷さんの前のめりすぎる「ハイ」の相槌が印象的でした。(笑)

(T. Y 様)

鮎谷様の強調されている、OS インストール系、自分を躰ける系のお話は、
結局のところ、習慣化の重要性ということだと感じ、音源刷り込み学習と同時
に、別コースということで
書籍を数冊購入して、この分野の学習・研究にも着手しました。

『鮎谷音源の聞き方（私の鮎谷音源活用法）』

鮎谷様 セカンドステージの皆様

初めまして。Kと申します。

私、ボンボン工場燃える系製造業勤務の 53 歳サラリーマンであります。
いつも大変お世話になっております。

昨今の鮎谷様の（ボーナス支給後あたりからの）セミナー・音源聴講生への具体的
やり方提示でもある売れ売れモードに見事にハマり、昨年末から年始にかけて、目
標設定三部作、日記放談会音源セット、そして今回の題名のない放談会音源（質疑
応答編）とたて続けに購入させていただきました。

自分にとっては非常に大きな投資でありましたが、「学び」そして「変化・
変容」に
対する想いに抗うことができず。購入後は超ヘビーローテーションで聞かせて
いただいております。

鮎谷様は 1 日 8000 歩ということでしたが、私は年齢のこともあり、健康を考え
て、朝晩の通勤時に 15000 歩ほど、約 1 時間程度を歩くようにしております。
この間を「鮎谷音源完全刷り込み聴講」の時間とさせていただいております。（今
回の音源の「老い」「寿命」パートにより、歩数と時間がさらに伸びる傾向にあり
ます。ありがとうございます）

私、あまり頭がよくない、というか回転があまりよろしくないため、鮎谷様のお話
の単語単語というか、トピック自体に引きずられるというか没入してしまい、お話
の本質、教訓、抽象度の高い部分を見失いがちな傾向がありました。
そのため、音源を聞くと、気持ちの部分ではモチベーションの向上には大きく寄与
するところはあったのですが、どうも、言葉が流れて行ってしまっているなあとい
うような感覚がありました。

（この辺りの部分については、鮎谷様の、行動を誘発させるための抽象・具体比率
1 対 99 の放談会ストロングスタイル、と見事に言語化してくださった、2 月 15

日配信の平成進化論 5631 号を読んで、後付けではありますが、状況を理解することができました。発信された意図とは異なる受け止めかと思いますが、私にとっては正にジャストタイミングでありました)

そこで、今回の音源購入を機に、感想文提出が必要なモニター購入ということもあり、他の皆様は当然のようにやられておられることなのかもしれませんが、恥ずかしながら初めてノートを取りながら聞いてみることにしました。

あたかもその場で聴講してしているように、というよりはまるでテープ起こし状態になってしまいましたが。すると、驚くほど骨格が見えてくるではありませんか！

稚拙な方法論ではありますが、音源を聞いても今一つ血肉になっていないなあ等とお感じになられている方がもしおられましたら、「ノート取り（テープ起こし？）&音源へビロテ刷り込み」をおススメします。

書くことの重要性は鮎谷様も繰り返し強調されていることではありますし。書くことと聞くことにより、具体と抽象の両面から音源を骨までしゃぶりつくすことができるのではないかと。

と、そんなことをやっていたため、感想文提出が期限ぎりぎりとなってしまう、大変申し訳ございませんでした。

(それにしても、皆様の感想、本当に質の高い感想ばかりです。音源で舞台裏をお話くださった後でも(だから?)感嘆するばかりです)

鮎谷様の強調されている、OS インストール系、自分を舐める系のお話は、結局のところ、習慣化の重要性ということだと感じ、音源刷り込み学習と同時に、別コースということで書籍を数冊購入して、この分野の学習・研究にも着手しました。

今後とも、毎日のメルマガ及び毎日のウォーキング音源講座、よろしくお願いいたします。

(製造業 Y. K 様)

私自身も、自分自身の価値を最大限高めていきたいと考えているので、常に高い目標を掲げて、それを達成するために自分自身をストレッチしていきたいと思いました。

この度も素晴らしい音源ありがとうございました。
この音源を聴いて、心に響いたのは以下の二点です。

- ・ 125歳まで生きるつもりで生きる

125歳まで生きれるかどうかは別として、そこまで生きよう、と思って日々の意思決定を行なっていけば、健康に長生きできる可能性が高まる、ということはごもっともだと思いました。私も生に対して執着心を持って、少しでも長生きして、活躍できるようになりたいな、と思いました。

- ・ 高い目標を意識することで、自分自身ストレッチできる

高い目標を意識しておくことで、苦しい状態が続くけれども、その苦楽状態がいい、というストーリーを生きることが大切、ということが心に残りました。

私自身も、自分自身の価値を最大限高めていきたいと考えているので、常に高い目標を掲げて、それを達成するために自分自身をストレッチしていきたいと思いました。

（岩崎アセットマネジメント株式会社 代表取締役社長 岩崎 陽介 様）

今回の音源、高井先生のくだりの部分が一番刺さりました。

今回の音源、高井先生のくだりの部分が一番刺さりました。

行動→高井信夫マネジメントシステム→アウトプット

という比喻もよいですし、システムの中核をなす“信念”、“思考”については行動の模倣から始めて、関数の中身の理解、それを当然と思えるまでの成長というプロセスを通じて初めて理解できるという部分がずっと肚落ちしました。

しかも理解できた“信念”、“思考”が、実は高井先生の著書には書いてあり、それを体得して初めて理解できるというのは納得です。

どうもありがとうございました。

(H. T 様)

ゼロベースでシステム構築をする場合は圧倒的な物量、大量行動が必要だということ説明され頭をガツンと打たれた感覚に陥りました。

ゼロベースでシステム構築をする場合は圧倒的な物量、大量行動が必要だということ説明され頭をガツンと打たれた感覚に陥りました。俺は何をやっているんだと口だけじゃないかと全然PDCAを回していなじゃないかとやってないじゃん。

年間プログラムでも仰っていましたがやっぱり寝食を忘れるぐらいの熱量、熱狂がなきゃだめだなとつくづく実感しました。高い目標をたてPDCAを回すと足りないものが露呈してやるべきことが明確になってきています。圧倒的な物量を実践しこれからも続けます。

(H. A 様)

今後も鮎谷劇場よろしくお願いします

鮎谷様 音源拝聴しました
物語の力を使いこなす話の中で

心が震える物語
感情が動く物語
ノンフィクションの物語（臨場感がある）

の重要性について述べられていました

ノンフィクションという点でいい経験がありました
昨年、ナチスドイツのユダヤ人収容施設であるアウシュビッツの見学をしたこと
です
生々しい資料に戦慄を覚えました

この中に収容され何とか生還したフランクという人が、収容所の体験を書いた
「夜と霧」という書籍があります
そこには極限状態の人間模様の描写があります
自分の未来を信じることができなくなった人は、精神的に破綻し、最終的には身体的にも破綻していきます
ある日突然横たわったまま、トイレにもいかず、動こうとしなくなります。つまり死に至る自己放棄です。

フランクはその状況の中で生き延びることができました
彼には信念があったのです
それは私たちは生きることから「何を期待」するかではなく
逆に、私たちは生きることから何を「期待されているか」を見つけること。それが生きる意味だと
自分の境遇を受け入れ、自分の使命を果たしていく
そうすれば人間は苦しみにも耐えることができる
そして彼は無事生き延びたのでした

経営者としてフランクの信念から学ぶものがありました
我々は、お客さんから「何を期待する」のではなく、つまり物売るのではなく
逆にお客さんが何を期待しているのかに応えていくことで売れていくことが大切だと。

あの極限の中でも信念があれば生き延びることができるのなら
この平和な日本で、自分の being くらい達成するのはやさしいはず
この強烈なノンフィクションの物語を心の支えにし、自分の「使命」とすべく、being の達成のため常に問を立て、くる楽しさ感じながら行動していきます。

今後も鮎谷劇場よろしくお願いします

(卸業 M. T 様)

正月に目標を設定して以来、行動を開始しているつもりでしたが、もっともっと加速できるということを感じています。これからも折に触れ音源を聞いて、自分が実現したい状態に向けて、進んでいきたいと思います！

鮎谷様

音源ありがとうございました。

1月に目標設定音源を聞かせてもらい目標を設定してから約1ヵ月が立ちました。今回フォローアップのつもりで音源を購入させていただきました音源で最も心に残った部分は「知的遊戯」と「クルタノシイ」という部分でした。

- ・目標の世界にいる人と接する機会が多くなれば、見方、考え方、行動の違いに気づき、その違いは何なのか？どうすれば行けるのか？という問いが生まれる

- ・その問いに対して、仮説を立てて行動して検証して修正して解決策を見つけてゆく

- ・目標と現実のギャップが大きければ、必然的に問いの数は多くなり、難易度も上がる

- ・しかし、この問いを立て、解決策を見つけてギャップを埋めるというのは、知的な遊戯であり、苦しくとも楽しいものである。

- ・これに熱中できるという物語を回せるようになれば、目標達成の確度が大きく上がる

という部分でした。

現状は、彼我のギャップは感じながら、何から手をつけていいのかわからない、問いが大きすぎなのか？なかなか行動に落とし込めないといった感じです。理想は、ギャップを埋めるために、やりたいこと試したいことがいっぱいある状態に持って行って、それを全力でやってゆき経験や学びを重ねて行く、仕事も忘れて熱中するくらいの状態で、チャンスが目の前に来たときにパッと判断ができて飛び込める状態になっていることだと思います。

理想の状態にもってゆくのもクルタノシイ・知的遊戯の状態の一つと、焦らず、力まず、でも行動・修正のサイクルを早く回して進んでゆきたいです。もうひとつ、

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

今回の音源を聞いて、「人との接触」というテーマについて行動を変えて行こうと思いました。

音源でも、

- ・自分の好きな分野で、人から評価が得られる処が大切
- ・ウロチョロすると、評価してくれる人と出会える
- ・人は何らかのフィードバックがあって初めてテンションが保てる
- ・自分の強みは自分で気づきにくく、人の評価により気づくことが多い
- ・人に会うことにより、自分の付加価値の芽を注意深く集めることが重要
- ・目標達成するうえで仲間も大事
- ・志の高い仲間、進捗を聞いてからかってくれるような仲間が必要不可欠

別の音源のものも混ざっているかもしれませんが・・・お勉強は多分もういいので、人と接することのできる場に行く、評価される場に出る、ということが大切だと感じました。

正月に目標を設定して以来、行動を開始しているつもりでしたが、もっともっと加速できるということを感じています。これからも折に触れ音源を聞いて、自分が実現したい状態に向けて、進んでいきたいと思います！

(E. O 様)

どんなことでも学びたいと思う姿勢がある人は平成進化論セミナー音源をおすすめします。迷わず「お客様の声」が多い判断基準でお求めになるといいですよ。「題名のない放談会」はきっとあなたのお役に立ちます。

いつもお世話になります。音源モニターの感想を送ります。

毎日の日常生活からいろいろと学んでいます。その姿勢は知らず知らず学ぶことのつきない日々の積み重ねになっています。意思決定基準はここから出て来ています。あまり迷うことなく必要か必要でないかを基準にしています。時には要らないものを購入して失敗です。しかしながら、この度の「題名のない放談会」音源を聴き、質問者がどういう事を言っているのかすぐにピンときませんでした。メルマガを読んでいます。内容の重なりから詳細がわかってくると興味を持つことが出来ました。

また、一番の気づきですぐ実行できそうなことは「お客様の声」をいかにしてフィードバックをいただくか？でした。今回のモニター感想文にしても、書かざるを得ないように誘導されていました。凄すぎ！（笑）高級品や高額を扱ってはいませんが、お客様にこの商品の良さ、得られるベネフィットは重要です。人により高額商品ととらえていらっしゃる方もあるかと思いますが、それでもとても学びになり、参考になりました。質問力・形式でお客様が困らないような簡単かつ意味のある質問が浮かんできましたので、いくつか浮かんだ具体的な事柄は記しておきました。状況の違いはありますが、アナログのお客様が多いのでその辺も考慮して作成します。

それともう一つは音声で文章を起こす方法を学びたいと思います。どうすればよいか何度か音源を復習してみます。

どんなことでも学びたいと思う姿勢がある人は平成進化論セミナー音源をおすすめします。迷わず「お客様の声」が多い判断基準でお求めになるといいですよ。「題名のない放談会」はきっとあなたのお役に立ちます。

今後、することは時間をとって「目標設定」の音源を復習して計画的に実行します。

（T. S 様）

今回の音源の中で、自分のやりたいことが決まったにしても、時代や自分の考えの変化に伴って、目標の修正が必要であることを知りました。そして飽きが来ることも知りました。

■私は、Being の目標があれば、その目標に向かって、自動追尾ミサイルのように常に進んでいけるものだと考えていました。そして、逆にどこかで止まってしまうのであれば、その目標は、being ではないと考えておりました。

■自分の中では、これが being の目標であるとして、行動をしていたのですが、いつの間にか、すべき、あるべき目標になっていました。すべき、あるべき目標は、好きなことではないので、その目標が、being の目標ではない。そう考えておりました。

そうすると、being として、今まで行動していたのは、自分にとって間違いで、ちゃんとした新しい目標を探していけないといけない。新しい目標を見つけなければならない。ここで、新しい目標を見つけることが義務であることになってしまいます。いつの間にか、目標が義務になってしまっていることに気が付きました。

■そうすると、本当に自分が楽しめる目標を行うことができるのか、非常に困惑しておりました。そんな中で、今回の音源を聞き、自分なりに考えてみました。

■何をやっているときに、自分が面白く熱中していただけるのか。多くのものに手を出して、いろいろなことをやっていた中で、一番面白かったのは、体を動かしながら、「いろいろなものを作っていたとき」であると気が付きました。

たぶん自分が本当にやりたいことは、今までなかったものを作り上げていくこと。そして、発明家のように、今までなかったものを作り上げていくことが、自分のやりたいことなのではないかと気が付きました。そうだとすると、ある程度うまくいくと、次の面白そうなものを見つけていく自分に気が付きました。

■また、今回の音源の中で、自分のやりたいことが決まったにしても、時代や自分の考えの変化に伴って、目標の修正が必要であることを知りました。そして飽きが来ることも知りました。

自分の本当の目標が決まれば、自動追尾ミサイルのように、何事があってもその目標に向かって突き進むのではなく、目標に向かって進むことに飽きてくることもあれば、外部環境によって、目標の修正が必要であることがわかりました。

■そして、自分の性格が発明家のように、何もないところから、何かを作ることが
すきだということがわかりました。自分には飽きっぽいところがあり、その性格を
うまく使うためには、目標に変化を持たせて、それを目標にして飽きがないよう
な仕組み作りをする必要があることがわかりました。

（佐久間 晴一 様）

自分の中に潜在的に存在していたけれど、言語化できなかった悩みや相談を出席者の皆様が鮎谷さんに伝えていただき、それをどんな質問が来てもわかりやすく、時には厳しく答えられており、あっという間の2時間半でした。

音源のご提供ありがとうございました。
メモを取りながら受講させていただきました。

特に気になったトピック・言葉は下記です。

- being 目標の見つけ方
- 見込み客が読むことを放棄するほど大量の「お客様の声」の威力
- 買うか悩んでいる客がいたら、悩ませる営業マンが悪い（営業職なのでぐさりと刺さりました）
- 目標とのギャップを埋めることは、一種の知的遊戯
- メンターを見つけ、まずは行動を模倣する
- 行動量を寝食を忘れる域まで増やしオーバーフローさせる
- 音声吹き込みのメリット

自分の中に潜在的に存在していたけれど、言語化できなかった悩みや相談を出席者の皆様が鮎谷さんに伝えていただき、それをどんな質問が来てもわかりやすく、時には厳しく答えられており、あっという間の2時間半でした。

今回も大量の気づきをいただきましたので、これで終わりにするのではなく、さっそく Action を起こしていきます。

今後よろしくお願い致します。

（K. M 様）

聴きながら腹落ちさせていただきました。

特に刺さったこと 2 つあります。
それは、

「お客様が悩んでいたら、売っているお前が悪い」
「必ず宿題をもらうか、その場で価値を提供する姿勢を前面にだす。」

の 2 つです。

まず、「お客様が悩んでいたら、売っているお前が悪い」について。私は、新しいツールを社内で利用してもらう、新しい働き方を社内で提案して実行してもらう仕事をしています。物を売る仕事ではありませんが、通じるものがあるのかなと思いました。

結局、社内の人に取り入れてもらうためには、取り入れて失敗したらどうしよう...とか、取り入れることに対しての恐怖心を持たせてしまった段階でダメなんだなと、音源を聴きながら痛感させられました。

悩む余地、心配する余地がないぐらい、情報を発信する、悩みを払拭させることをやるってことが今、足りていないのだと気づかされました。

次に、「必ず宿題をもらうか、その場で価値を提供する姿勢を前面にだす。」です。このような姿勢、態度になっていない自分を恥ずかしいと思いました。

価値を提供する姿勢を出すからこそ、信頼を得られるし、仕事の幅が広がる、加速するよなと、聴きながら腹落ちさせていただきました。

まだまだ足りないことだらけですが、上述した 2 点、まずは心に刻んで日々、行動していきます。

(D. O 様)

多種多様な質問から回答される内容を拝聴できたことで、過去の音源の内容も思い返すことができました。

鮎谷さんの音源はほぼ拝聴させていただいており、今回の音源も大変参考になりました。ありがとうございます。

新しい音源を心待ちしていましたので、発売していただいたことに感謝しております。多種多様な質問から回答される内容を拝聴できたことで、過去の音源の内容も思い返すことができました。

今回の音源では「苦楽しい」という考えを教わりました。自分に金メッキを貼り続けながら、常に半歩先、半歩先と毎日背伸びをし続ける。負荷のかかることから、逃げずに取り組むことにより、その分早く成長できるもの。そして、『継続する力』こそを一番大切にする。本当にいつも「気づき」をいただきまして、ありがとうございます。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

（社労士 K. F 様）

今回は具体的な高井先生像が聞けてより立体感をもって知ることができました。

セカンドステージ 鮎谷 様 大塚 様

題名のない放談会音源の感想を記載させていただきます。

一番印象に残っているのは、鮎谷さんが高井先生の真似をすることについてです。違う音源でも高井先生をロールモデルとして真似をし続けていることは知っていましたが**今回は具体的な高井先生像が聞けてより立体感をもって知ることができました。**

その中でも、現実的には真似るにも限界がある。そこは他人なのだから当たり前のこと。そこにはその人のシステムが存在するのだから、モジュールをいくら入れ替えた所で、システム上で機能しなければ意味がない。

だから真似しながらも自分のシステムをアップデートするそれに合わせてモジュールも調整する。これが守破離の破。それを繰り返すことで自分独自のシステムがつくられそこに機能するモジュールが加わることで圧倒的な自分にしか出せない結果が得られるようになるということなのだろうと自分なりに解釈してみました。

やはり兎にも角にも、ロールモデルが必要だと痛感しております。

また、日記を書き続けることについても、やると決めてやるしかないそれは当たり前のことだということも改めて認識致しました。

良い言葉、自分のためになる言葉のなんでも良いので書き続けることから始めると良いとのことで、少しずつですが言葉を書き留めておりましたが今年からはそれにプラスで、自分を言葉によって書き換えることを意識して日記を書き始めています。

鮎谷さんの音源は忘れたところに改めて聞き直すと、自然と？行動に落とし込まれるのではないかと最近感じております。今後も忘れたところに何度も聞き直して、脳内を書き換えようと思います。

(K. S 様)

情報発信や縁の重要さに改めて気づかされました。

いつも、メルマガを読ませていただいておりますが、有料コンテンツではどんな内容を話されているのか、気になっておりました。

今回低価格にて、聞くことができるというので、他にやることがある中で取り合えず購入しておこうと思い、買わせていただきました。

無料メルマガでも十分共感できる内容で、よかったのですが、この音源では、鮎谷さんの有料コンテンツに対する考え方が非常によくわかりました。

中でも情報発信や縁の重要さに改めて気づかされました。

鮎谷さんの師匠は高井先生との事ですが、高井先生の師匠は誰かが気になりました。

よい縁に巡り合えた、鮎谷さんをうらやましく思えます。

以上です。

(S. Y 様)

鮎谷さまや他の方々の熱量も見習いつつ、新しい出会いを大切に、否定的な物語ではなく、前向きな物語を紡いでいこうと決意しました。

今回の音源では、以前聞いた内容もありましたが、新たに知ることができた鮎谷さまの秘密？や、高井伸夫先生のお話も伺え、面白く拝聴いたしました。(和気あいあいと、時折大爆笑もあって、とても楽しそうな雰囲気でした。)

目標設定について、まず考えさせられました。

自分は現在、特定分野の仕事は趣味の領域になっていますが、全体的には、ついついあれもこれもと、追求しがちになってしまいます。限られた世界の中で生きているので、まだまだ出会いも足りません。もう少し、この辺りを改善したいと思いました。

「惹かれるタイプがある」という話にも、妙に納得してしまいました。

『ビブリア古書堂』や『舟を編む』の主人公が好きだったし、身近なところでは、以前お会いしたお二人を思い出しました。皆さん同じようなタイプだったのです。

いずれも専門分野（私の専門分野とやや近い）への愛が半端なく、他人の興味・理解の度合いなどはお構いなしに熱く語り、ともすれば周囲から、うっとうしがられるほどの熱量の持ち主でした。その時は「すごい人だな」と感心しっぱなしで、「少しでも近づきたい」という気持ちがありましたが、「能力が違うから」という気持ちもあって、ご縁をつなぐこともなく、お別れしてしまいました。

もしあのとき、この音源を聞いていたら、それこそ完全コピーしたかったなと悔やまれます。

仕方ないので、お二人には記憶の中で、活躍してもらうことにします。

私も好きな分野を、もっともっと愛していこうと思います。

そして鮎谷さまや他の方々の熱量も見習いつつ、新しい出会いを大切に、否定的な物語ではなく、前向きな物語を紡いでいこうと決意しました。

どうもありがとうございました。

寒さ厳しい折から、皆さまどうかご自愛下さい。

(K. S 様)

なんでもそれなりにできる人間から脱却して、何かエッジの効いた存在になれるよう、自分の強みが何なのか意識して過ごすようにしたいと思います。

鮎谷様

この度は、貴重なお話を聞かせて頂き有り難うございました。「自分を評価してくれるのは他人」という言葉をお聞きして、価値提供をする際には決して独りよがりではいけないという事を改めて気づかせていただきました。

また、自分の強みを見つける際にも、同じく他者からの客観的な意見というものに耳を傾けることが大切だと思いました。自分自身、何が強みなのか知りたいと思いつつ、自分の中に答えを見つけようとして堂々巡りしておりましたが、もっと積極的に他者からの評価に耳を傾けていこうと思いました。なんでもそれなりにできる人間から脱却して、何かエッジの効いた存在になれるよう、自分の強みが何なのか意識して過ごすようにしたいと思います。

この度は、有り難うございました。

(林 様)

この音源からいくつもの気づきを得ることができました。あとはそれを行動に移して結果に残せるように日々精進するだけです。

この音源を聴いている先週から今日までの中で音源の中で話されている内容に関連して 2 つのニュースが心に引っかかりましたので、そのことについて感想を述べます。

一つ目は京都の飼い犬への虐待に関して広島動物愛護団体の方が場所を特定し、直接京都に出向いて飼い主から犬を保護したニュースです。飼い犬への虐待の映像を SNS で見て、Google Earth で 6 時間以上かけて飼い主の家を特定して、すぐに京都の飼い主の家に飛んで行き、交渉の末飼い犬を無事保護したということです。この動物愛護団体の方にとって、虐待の映像は余程自分が助けなくてはという心が打ち震えるほど突き動かす何かがあったのでしょうか。でなければ、映像から飼い主の場所を 6 時間以上もかけて探し出すことまでしないでしょうし、場所がわかったからといって、現地にすぐ飛んで行き飼い主と交渉して犬を保護するまでの行動は取らないのではないのでしょうか。このニュースを聞いて、自分は普段これほどまでに心が打ち震えるまでのことがあるだろうか。もしあったとしても、どうすべきかを即断即決してそれをすぐに行動に移して自分の目的を達成することができるだろうか、と反省させられるとともに、同じようにやれば目的を達成できるのだと納得させられる一件でした。

二つ目は、奥会津の地元写真家が、地元の過疎化をなんとか止めたいために、長年地元のローカル線(只見線)の春夏秋冬の風景を撮り続け SNS で発信し続けたことで、真冬にもかかわらず台湾、香港やタイといった海外の人が大勢押し寄せているとのニュースです。これなどは地元愛から長年撮影を続け、それを SNS で発信し続けた結果、地元の知名度を上げ、さらに海外からの大勢の観光客を誘致することに成功したのです。継続は力、微差の積み重ねが大きな成果につながることの一例として印象に残りました。翻って自分はそのような大きな目標を持って何か継続して取り組んでいるのか、継続することの大切さを改めて気づかせてくれました。

そのほかにもこの音源からいくつもの気づきを得ることができました。あとはそれを行動に移して結果に残せるように日々精進するだけです。

今回もありがとうございました。
引き続きよろしくお願いいたします。

(H. K 様)

引き続き 学びの場として 利用させて頂こうと考えています。

この度は音源の感想をお送りさせて頂く機会を提供して頂き感謝致します。
当方、先送りの習慣が染みついているもので、締め切り間際に慌ててお送りしている次第です。目標設定音源などで勉強させて頂き、多少物知りにはなっているのですが、一日中、物事を考えている状況を作ることが習慣となっておらず、行動力も伴っていません。唯一、行動に移すことが出来たのは、迷いに迷って音源購入だけという状態でありました。

今回 放談会の音源購入は 意識レベルの高い会員の方々のご質問を実際にお聞きして、会場の雰囲気、会員の方々の反応を臨場感を持って聞くことが出来ればと購入させて頂きました。

気持ちに残ったのは(好きと思われることを)学んで後に 自分の言葉で再構築して 形を作るそれを 躰として 苦し楽しモードを 3 年間は毎日繰り返し継続すること・・・1000 回ですね

繰り返し行動をしながら バグを見つけては 自分の言葉で再構築をする以上のことを 自分の限界を超えるまで行い 新しい世界が見えるまで続けるしかも人の役に立てる形にすること。

学び、記憶するだけでは全く役に立たないことを再び自覚しています。
また 自分は最近病気を繰り返して、定年間近ということもあり寿命に関する質問も興味のあるものでした。もうそろそろ引退だということで 尻すぼみモードになっていますが健康に関しても システムを再構築しなければなりません。

簡単な感想で申しわけございません。

引き続き 学びの場として 利用させて頂こうと考えています。

日々、体力の低下を感じている自分としては先生の精力的な行動の元になる健康維持に関して、気をつけて実践していることをメルマガに取り上げて頂くと ありがたいと思います。

簡単で失礼致します。

(S. N 様)

鮎谷さんのお客様を知ろう、悩みを解決しようという言葉に惹かれます。

お客さまを悩ませないために。

・例えば音源を初めて購入したときの私の心理。メルマガだけでは興味はあった。感想集を熟読してお客様の声を知る。これで買ってみようかな、という気になる。購入までになんかなり悩んだ。

・現在。可処分のお金の問題はあるものの...鮎谷さんがリリースする音源は、タイトルがどうか考えることなくポチりたい（気分）。ファンになったアーティスト新作（アルバム）を中身である曲を知らずに買うようなものでしょうか？

今、私が音源の購入にあたって時間をかけずにいるのは、そのような状態に鮎谷さんがしてくださったからであります。お客様から大切なお金をいただいている、という感覚はあってもお客様の大切な時間、認知能力をいただいているという感覚。この時間なり悩みを極力減らしたいとお客様のことを考えられる人はそういないのではと思いました。

鮎谷さんのお客様を知ろう、悩みを解決しようという言葉に惹かれます。

（会社員 R. T 様）

行きたい世界の臨場感を持ち続ける事の大切さを改めて肝に銘じました。

・最初に、鮎谷さんの緊張が伝わってきました。何も筋書きが無く話をしていくのはやりやすさと難しが同居しているようです。（とても、ハイの返事の数が多くトーンも高く感じました）

・様々な気づきがありましたが、“苦楽しい”を追究していこうと思えました。本音ではダラダラしたい思いもありますが、それでは何も変わらず、明確な目標を持ってこそ、そのギャップを埋めようと動き出す。その差が苦しいが、いずれ楽しくなる感覚を味わっていきます。

・今後は、突き抜けたマニアに人は惹かれていく。小さな世界でも渦を巻いていけば、自分が食べていけるくらいは稼げるもの。

・ロールモデルから環境の大切さ。目下現状打破に行き詰ってますが、これは環境を変えないと始まらない。行きたい世界の臨場感を持ち続ける事の大切さを改めて肝に銘じました。

・人間はどんな意識でいるかがポイントになる。例え目指す先が遥かかなたでも、消化試合のような生き方はしない。

まだ聞いてない音源では、日記・ストーリーを聴きたいと思ってます。日々ブログは書いてますが、それが人生を変える力になってないので、波及効果を高めたいのと、物語こそが人生を操るうえで必須と捉えている為。しばらく直接お会いしてないですが、自分も放談会のような時間で、知識・価値を提供できるよう励んでいきます。

今回はありがとうございます。知的好奇心が楽しく満たせました。

（宝亀山代表 辻 範男 様）

難しく考えないで行動を起こすことが最終的には自分が目指したい姿に近づいていく、というのを気づかされました。

○音源を通しての全体的な感想について「自身の人生をどのように生きるのか」ということに対する手引書のように感じました。それぞれ質問の内容は異なりますが、その根底にあるのは“自分らしい生き方”をするためにどうすればいいかそのための質問のように感じました。それに対する鮎谷さんの回答はそのほとんどはこれまでの音源やメルマガに書かれていることになりますが、結局は受け取った言葉を血肉化して自身の中で消化できていない、故の質問であったように感じました。

音源を聞くことで改めて、大切なことに気づかされました。受け取った言葉見聞きしたものを自身の中に取り込むことについて、読んだこと、聞いたこと、教わったことを行動して自身の体験に刷り込まないと昇華できないのだな、と思いました。個別の 11 の質問に対する回答についてそれぞれ学びを得ましたが、きれいに言葉がまとまりませんでしたので、いくつかピックアップして感想を記載します。

○気付いたことや深く学んだこと

目標設定がすべてだということを改めて認識させられました。（色々な質問の回答につながる要素が多いように感じたので）自分がどうありたいか、が定まっていないと流されてしまう。無駄に頑張る。頑張ることで自己肯定しようとする。今の時代では淘汰される量産型のそれなりにできる人間になってしまう。目標設定をしていないと、質の高い自問自答ができないし、自分の物語も作れないし、自身の体験を血肉化できない。そういった負のスパイラルに陥ってしまう、ということを改めて気づかされました。目標設定をするから自分の生き方を真剣に考える。真剣に考えるからこそ質の高い自問自答ができる。高い目標を掲げることと自身を躰けることについては、自分の物語を考えることが、大きな鍵になるように感じました。高い目標を掲げて自分を躰けることは大きなストレスを伴いますが、高い目標ほど短期間で達成できるわけでもなくだからこそ、長編ストーリー（中長期的な視点）でできることを積み重ねていくこと、苦しいこと感じることにに対して自分の物語を生きると考えて「くるたのしい」体験記に持っていくように考える、ということに大きな学びを得ました。

○特に印象に残ったことについて

・寿命の話結局は生き方は自分の思考回路が決める、ということ。可能性を制限するのは自身の思考回路、自身が見ている形式、体験、記憶であって、その中で生き

ていると、色々なことに制限をしてしまう。だからこそ、外からの刺激を得ること、人と合うことの大切さ、というのが自身の思考の幅を広げるために重要であると感じました。自分の思考の殻を破るのは他者であり、体験であり、外力である。自分のことは案外自分ではわからないものなので外からの刺激が大切だと思いました。思考の OS の切り替え、更新の大切さというのは寿命ということにも影響通じているのだな、と感じました。

- お客様（相手）に考えさせてはだめだ、ということ、質問の重要性、見せ方、導き方について改めて考えさせられました。人には盲点があって、興味のあること以外は意外と見えないもので、興味のあること（心配事）に対する答え方（添え方）、というのは技があるというのは非常に勉強になりました。これは相手を見ることにつながるのですが、相手の関心ごとに対してそれを用意して後は背中を一押しする手を添えるだけ、（音源とは少しニュアンスは違いますが）というのは非常に面白い話でした。

- 形から入ること何かを学ぶときは形から入ってかまわないということ。形から入ることで、行動が生まれ行動することで、アウトプットが生まれ、それを続けることで、ロールモデルの信念ブラックボックスとなっている関数に気づける、という話はなるほどな、と思いました。

真似ることでギャップを認識し、行動し続けることで根底にある信念に近づけるということ。難しく考えないで行動を起こすことが最終的には自分が目指したい姿に近づいていく、というのを気づかされました。

（K. O 様）

近道はなく、常に自問自答を繰り返し、行動を重ね、システムをバージョンアップして行くことが、遠い様で近く、自分のあり方を変え、変わっていくことができる道であると何度も思っていることをまた心新たにしました。

日頃、迷ったり、不安になったり、ネガティブになったりした時に、必ず立ち返る being を持ちたいと思いつつも、なかなかこれという目標設定が出来ず、何度も目標設定音源や日記、物語系など過去に購入した音源を繰り返し聴いておりますが、ぐるぐる同じところを回っている感じで、ふわふわとして、全く成果として実感できずにおりました。

質疑の中で同じ様な悩みをご質問されている方がおられ、非常に興味深く鮎谷様の回答を聞かせて頂きました。営業を仕事にしておりますので、とにかく売れる様になりたく、つい鮎谷様を真似て、テクニックを求めてしまうのですが、

■モジュールではなくシステム

■やり方ではなくあり方という心に刺さる言葉を聞き、

近道はなく、常に自問自答を繰り返し、行動を重ね、システムをバージョンアップして行くことが、遠い様で近く、自分のあり方を変え、変わっていくことができる道であると何度も思っていることをまた心新たにしました。

また、素直さの大切さを語ってもおられましたが、メルマガで紹介されました他の方の感想文を拝読しまして、自分の素直さの定義を改めなければと感じました。やはり、成功され、成果を出されている方は、本当に真摯に、素直に、学びを繰り返しておられるのだと思い、素直なつもりになって、実はちょっと斜に構えていた自分を反省し、私も早くそちら側の世界に行きたいと心から思ったりもいたしました。

拙い感想文で申し訳ないですが、以上、感想を送らせていただきます。

この度も貴重な学びの場をありがとうございました。

感謝いたします。寒さ厳しい折、皆様ご自愛くださいませ。

（佐々木 留津子 様）

どんな質問が来るのか、分からないにも関わらず、瞬時に的確に回答される鮎谷さんは、いつもながら圧巻でした。

先日の大阪での放談会を音源化して頂き、有難うございました。
参加したいが出来なかった私にとって、大変有難く、場を想像しながら聴かせて頂きました。

どんな質問が来るのか、分からないにも関わらず、瞬時に的確に回答される鮎谷さんは、いつもながら圧巻でした。その凄さを知れば知る程、尊敬から憧れへと昇華しております。

また、**参加者の皆さんの質問力の高さにも圧倒されました。**

私と同じ悩みの方
モヤモヤしていた事を言語化して頂いた方
私の思考とは別の切り口から捉えて頂いた方

数多くの学び、気付きの中から、特に印象深かったのは、次の項目です。

- ・ 先ずは意思決定基準を定めよ

自分がどこへ行きたいのか明確でなければ、全部の事をやりたがる。
どの球でも返せる人にはなるが、全国区では勝てない。では、何で勝負すべきか？
自分の能力を鍵に例えるなら、身近な鍵穴に鍵の形を変えて嵌めるのではなく、自分の鍵が入る鍵穴を探すべきである。これが勝負すべき場になる。
自分の価値は他者が決める。 マッチする鍵穴を見つける為には、今いる環境から抜け出し、様々な場、人との出会いを通し、振り返る事の繰返しにより、分かってくるものである。

→全部をやりたがる、は心当たり有りです。

また、卒無くこなせるが、抜きん出た存在になれない、も過去にしでかしております。

目標を定め、意思決定基準を明確にし、多くの中からやるべき事を取捨選択し、限られた時間をやるべき事に費やしたいと思います。

- ・ お客様の質は自分の質で決まる

お客様を自分の周りの人、集まってくる人に置き換えても同様の事が言えるだろう。

自分から見える世界は、自分を写している鏡、つまり、自分の能力、実力のバロメーターと言える。自分が望む人に集まってもらうには、発信と問投げ掛ける問いが重要になる。

→現状が、自分の望みとかけ離れているのであれば、強制的に変えるという手段も有効かと思います。その様な場に、出向く活動をして行きたいと思います。

- ・ 成果の違いは行動量の違い

結果が出ている人の型を真似、信念、思考、行動を、徹底的に、圧倒的な量でコピーする。

そうすれば、その型に潜む関数が分かるようになる。その関数に、自分のパラメーターを入れると結果が出てくる。また、多量行動は、発信においても重要である。量が少なければ、下層に埋もれ、認知されることなく終わってしまう。

→量稽古の重要性を認識しました。

成功してる人には訳がある、何それ、全然やってねーじゃん、と、チコちゃんに叱られない様に次々とやります。

- ・ チャレンジは上手くできると決めてやる

人は鳥を見て、飛ぶイメージが出来るのと同様に、既に出来ている人を見る事で、自分自身も出来ると思える。要は、やるかやらないかの決めの問題である。

どうしたら出来ると悩む前に、先ずは、一步踏み出す事である。

成果は、面積で効いてくる。

→音声入力については、凄いなで終わってましたが、やり始めた人たちに触発され、先月より、FB のコメントなど、先ずは短文からチャレンジしております。

初めは、手入力の方が速いやん、でしたが、最近は、音声入力のポテンシャルの高さを実感しております。悩むより、一步踏み出した方が生産的ですね。

(鵜木 重幸 様)

鮎谷さんが仰るように、他の方の質問とそれに対する講師のレスポンスを聞くというのも非常に価値が高いものであると改めて認識させられました。

この度は、質疑応答の放談会に参加させていただきました。
今回事前に直近の自分の日記を振り返り、そこから言語化できた質問をいくつか準備していきました。その中で、一番最初に書いていた質問をさせていただきました。

メルマガ執筆、読んだ本、モノやサービスの買い方、目標設定のやり方とその目標の一部、日記の書き方、比喻を1日1個考える、放談形式の授業やセミナーを開くなどなど、自分が真似し（パクリ）まくっている鮎谷さんは、どのように高井先生を真似してこられたのか。そしてどのようにして自分のオリジナルを立ち上げられたのか。ここを知ることが自分自身の今後の成長のためのキモだと考えていました。

そこで鮎谷さんが仰られた“システム”の話で、今回も完全に元を取る以上の価値をいただきました。

自分は真似をしているけれども、その真似自体の再現力のレベルが非常に低いということ以上に、相手の内面にあるものに対する想像力が乏しかったんだということを強く感じました。

鮎谷さんのお話はリバースエンジニアリングのようで、外側にあるものを丁寧に丁寧に分解していかれ、その心臓部分にあって【鮎谷さんを動かしているモノ】を少しだけちう見させていただいた、という感覚を覚えめました。

当初私が質問をして鮎谷さんの答えを聞きたいと期待していたのはおそらく外側の話なんだろうと思います。ところがその期待は華麗にかつ嬉しい方向に裏切られ、高井先生との間で鮎谷さんがおこなってこられた心の作業と具現化した例を聞かせていただきながら、結果的には鮎谷さんの思考パターンを示してくださり、そこから鮎谷さんのシステムを垣間見せていただいたというのが率直な感想です。

そういった意味では、まだまだ鮎谷さんの行動だけではなく思考パターンも真似ていきたいという思いが強くなりました。実は他の参加者の方がしていただいた質問の中には、鮎谷さんの思考パターンを窺い知ることができるお話も

たくさんありまして、それが、私が準備してきました他の質問を誘爆的に解決してくださったのも大きな収穫だったと言えます。

一つ挙げるとするならば、「賑わい感が大事」というところで、「自分の知り合いにお客さんになってもらえないような人は、自分の知らない人にはお客さんになってもらえない。」という考え方がガツンとききました。

もう一度、自分の周りにいる人たちに自分はどれだけの価値提供ができていいのか、そしてもっと提供できることはないのかということを考えるきっかけ、そしてそこから具体的なアクションに移すに至ったきっかけをいただくことができたと思います。

鮎谷さんが仰るように、他の方の質問とそれに対する講師のレスポンスを聞くというのも非常に価値が高いものであると改めて認識させられました。さらに、質問を予め用意していくという姿勢が非常に歩留まりの高い臨み方であることも、この【誘爆的解決】で感じたところです。今回のような質疑応答スタイルのセミナーでなくても、何らかの質問を用意して参加するようにしたいと思いました。

以上の時点で受講料の 10 倍以上の価値はいただきました。

鮎谷さんの真似をして日経新聞を購読するようになって半年ぐらいたちますが、『私の履歴書』に対する寸評でどなたかが「学ぶべきことはスキルではなくセンス」と書いておられたのを目にしました。これこそまさに、鮎谷さんがおっしゃっていた“システム”の話だろうと思います。

また最近になってようやく、その右横の文化欄に登場する“マニア”の方たちに、鮎谷さんが魅かれるんだと仰っておられた感覚が少しずつわかるようになってきました。

都会の下水道の中に潜り込み、その構造を見て「傑作だ！」と言ったり、中の匂いを「甘い匂いだ」と言ったりする方の話を読んでいますと、俄然興味がそそられますね。ほんのほんの僅かだけ、鮎谷さんの感覚、思考の側に重心が傾くようになったのかな、と手前味噌ながら勝手に解釈しております。

セミナー中におっしゃっていましたが 2 月中旬のイベントですが、幸運なことにちょうどその時東京に出張することになっておりまして、ここもまた鮎谷さんの真似をして会場に足を運びたいと思っております。

今後も自分のできる限り真似させていただきます。そして必ず“破”と“離”の域に達しますので。今後ともよろしく願いいたします。

（大阪 ECO 動物海洋専門学校 獣医師／臨床心理士 渡邊 力生 様）

「どうせ買うなら早く」迷っている時間はもったいないですよ。

鮎谷様、大塚様

いつも非常に有用な音源をご提供いただきましてありがとうございます。

今回は、既に聞いている目標設定、日記、物語音源の「本質」を違う言葉、切口、方向から再度注入していただけたと感じています。

また自分と同じ（といっちは実績を残している方に失礼ですが）境遇の人からのリアルな質問に対して、鮎谷さんの回答をうかがうことで、まとまりきらない自分の考えや思考と本質とを紐づけていただけたように思います。

特に学んだことは、「行動すること」です。文字にすると簡潔ですが、いつもおっしゃられている事であり、最重要の事を今回も叩き込まれました。

- 成果の違いは行動の違い
- 読んでるけど読んでない
- 苦楽しい物語を生きる
- 圧倒的な大量行動

などなど心にひびくお話しにより、改めて行動の重要性を認識すると共にできていない自分への反省が生まれました。

目標（あり方）を定めれば、物語に触れた際に感情が動く比率も多くなり（気づくようになり）、それを日記で日々（都度）記録し、行動を修正することで、ありたい自分に近づける。そして大量の物語に触れるには大量の行動が必要だという流れを整理できたのもありがたいことでした。

活用することとしては、

- （自分に負荷を与えるべく）自分で宿題を設定する
- 自分がどう見えているかを知るために質問力をみがく

を実施します。

そして「やると決める」という言葉を日々の至るところで使用し、「やる男」に

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

なっています！

（音源購入を迷われている方へ）

私は普段、何事も費用対効果をよく考えて購入を判断しています。

初めて音源を購入する際は迷いましたが、この時は「投資」ではなく「浪費」になっても構わん、と思いきって購入したことを覚えています。

ですが今回のこの音源や2本目以降の音源は明確に「投資」と認識して購入しています。

音源を聞き目標をたてると生活のすべてが情報収集やありたい自分になるためのガソリン、気づきとなり無駄な時間がなくなります。

鮎谷さんもよくおっしゃられていますが、こんな安い、費用対効果のいいものはありません。

「どうせ買うなら早く」迷っている時間はもったいないですよ。

（M. Y さま）

発する言葉はあくまでもソフトながら、心の深いところまでぐさりと刺さる言葉の使い方はまさに圧巻でした。これが言葉の持つ力かと感動するとともに、私も少しでも良いので言葉を自在に操る力を身につけていきます。

鮎谷様

昨日は放談会に参加させていただきありがとうございます。

昨日膨大な気付きを頂き、現在その整理及び消化さらに行動に移す準備をしています。

また、放談会の中だけでなく、当日のメルマガ及び翌日のメルマガにもフォローアップの内容を頂き本当に感謝です。

以前から音源は繰り返し聞き、鮎谷語録は身につけていたつもりですが、やはり生鮎谷の迫力には圧倒されました。決して気負う訳でも、かといって淡々とでもなくまるで音楽を聴いているような心地よさで、次から次へと比喻表現に乗せたキーワードが投げかけられます。

発する言葉はあくまでもソフトながら、心の深いところまでぐさりと刺さる言葉の使い方はまさに圧巻でした。これが言葉の持つ力かと感動するとともに、私も少しでも良いので言葉を自在に操る力を身につけていきます。

今回の一番の収穫は音源で理解していたと思っていた事を再度行動に移すきっかけを頂きました。質問させていただいた通りで being 目標が定まっていないと感じていましたが

例えば狭いエリアでも自分が「好き」で「強み」があり「価値のある」物を再度明確にするために、人に会い、書に触れ、見聞を広める時間を天引きして動いていきます。

その上で「くるたのしい」状態を作り大量行動に移していきます。

おかげさまで感動創庫 L F C の顧問として正月に始めたブログは一人でも何とか毎日続けられていますので、さらなる進歩を目指し取り組んでいきます。

折を見て、年間プログラムにも是非参加させていただきます。

今後ともよろしくお願いします！

※後日、音源にてあらためてお聴き頂いたのちにご感想を頂戴しました。

今回初めて自分の参加した音源を購入させていただきました。

今までも音源は繰り返し聞くことで何度も新しい発見をするという体験はしていたのですが、音源には現場で聞くのとは違う良さがいくつもあるというのを改めて感じました。

まず一番目は繰り返し聞ける事ですね。

もちろん当日は集中し一言たりとも聞き逃すまいと集中はしているのですが、ノートを取るのに必死だったり、心に響くキーワードを反芻しているうちに次の話題に入っていたりと、聞き逃してしまっている事がありました。

何度でも繰り返し聞く中で聞き逃したこともしっかりと聞く事が出来、メモの間は止める事も出来る音源はとても便利です。

今回の音源も聞けば聞くほど新たな発見があり学びが深まっています。

次に、集中して聞けるという事です。

私も普段は車の中で聞くことが多いのですが、おすすめなのはセミナー同様一度着座しノートを目の前において聞く事をお勧めします。

音だけに集中していると、セミナー当日は周りの方や会場の様子などで集中しきれない時があると思いますが、自分一人なら思う存分集中して聞けますし、視覚情報を減らして聴覚に集中するとより深く入ってきます。

また、気になったキーワードを声に出してみる事もより深い理解に効果的です。（これセミナー会場でやっていたらヒンシュクですが私は車の中でメモが取れない時によくやっています。）

最後にどこでも聞けるという事です。

プレイヤーに入れて持ち運べば、お風呂でもランニング中でも聞けますし、自分の一番リラックスした状態で聞けます。

セミナー会場にパジャマで行くわけにはいきませんが、音源はどんな場所でもどんな服でも聞けるので便利です。

以上のように音源は非常に効果的に利用する事が出来るので学びが加速していきます。

しかも、こうやってコメントを提出させていただく事で強制力が働き、アウトプットのチャンスまでいただいています。

鮎谷様がいつも言われている価値の 10 倍返しですが今回の音源も 100

倍以上の価値が生まれてくると確信しています。

今回の音源をきっかけに以前の音源も聞き返していますのでその価値も生まれてきます。

また、音源を聞きながらメルマガを読ませていただくとさらに深く刺さってきます。

これぞ鮎谷マジックだと感じながら勉強させていただいています。

いつもありがとうございます。

（感動創庫LFC 顧問 井上 剛典 様）

平成進化論の毎号が「コンテンツ」であるのに対し、音源というのは「コンテキスト」に近いからこそ、音源が圧倒的に腹落ちする、という（現時点での）結論に至りました。

個別の質疑応答から得た学びも沢山あったのですが、一番の学びは何かと問われると、それは「コンテキスト」ではないかと思います。その発端は、音源を聞いている中で、平成進化論の記事を読む場合と、音源を聞く場合で腹落ちの度合いがなぜ異なるのかという点に疑問を感じたことでした。

この疑問をもとに、「なぜ腹落ちの度合いが変わるのだろう」と考えていたのですが、自分の中で、文脈（コンテキスト）という仮説が浮かび上がってきました。（相手に合わせ、豊富な具体例と共に、前後関係を意識しながら、抽象と具体を行き来する質の高い圧倒的な量の情報というのがコンテキストのイメージです。）コンテキストについてウィキペディアで調べてみたところ、例えば、同じ「ママ」であっても、子供同士の会話（母親）か大人同士の会話（スナックのママ）で意味が違うように、その状況や背景などによって言葉の意味は異なる。と書かれていました。

つまり、同じ言葉でも、その人のコンテキストに合わせることで、圧倒的に響くコンテンツになるのであり、また、平成進化論の毎号が「コンテンツ」であるのに対し、音源というのは「コンテキスト」に近いからこそ、音源が圧倒的に腹落ちする、という（現時点での）結論に至りました。

音源を買うということは（特に、購入対象者がいる程度絞られている今回の音源においては）、ある意味「同じ悩み（コンテキスト）」を持っている人が集まっていると言えるのではないかと思います。そして、同じ悩みを持っている人に対して、鮎谷さんがコンテキストを意識しながら話をされるからこそ、メルマガと比べ、音源は圧倒的に腹落ちのレベルが異なるのではないかと思います。

コンテキストの幅を広げるためには、圧倒的なインプットとアウトプットを通じた、情報の有機的な繋がりの強化が重要だと考えておりますが、（これも今回の音源を聞いて気づいたことですが、）今回音源を聞いて得た気付きをもとに、コンテキストの強化を目標の一つに加えました。早速今日から、「コンテキスト強化」に邁進していこうと思います。改めまして、有難う御座いました！

PS 上記のような感想を書きながら、平成進化論のHPで「コンテキスト」という言葉を検索したところ、沢山のバックナンバーが出てきたことに驚愕しており

ます。今まで鮎谷さんが頻繁にコンテキストの重要性を伝えているのではないかと。。。(コンテキストの定義が異なるかもしれませんが。。。)

「気づき」が浅い自分にショックを感じると同時に、平成進化論の奥深さ(表層に見えるコンテンツの下に隠されたコンテキストのマグマのようなイメージ)を改めて感じた次第です。

(株式会社 CODOR 代表取締役 大橋 亮太 様)

高井伸夫先生の仕事術について、なぜ鮎谷さんが高井伸夫先生を「完コピ」されたのかをここまで語り尽くされたセミナー音源はこれまで無かったです。

鮎谷周史 様

この度は「題名のない放談会（質疑応答編）」に参加させていただきましてありがとうございました。

他の参加者の方々からのご質問から脳が大きな化学反応を起こし、気が付けばノート 10 ページに渡り様々な気付きを得ました。

私からは「Having 目標と現実とのギャップ」についてと「音声入力の仕方」について質問させていただきましたが、自分がどこまで「やると決める」覚悟を決めて「やれて」いたかということ、まだまだ全然足りないことを思い知らされました。

しかし、鮎谷さんから超絶高い目標と現実とのギャップが苦しいが、目標を掲げるから問いが生まれる。見るもの聞くもの全てが問いになる。だからこの苦しさがありがたい。複雑なパズルをドラクエのように解く「くるたのしい知的遊戯」という「物語」を生きるのだという励ましのお言葉を頂戴しました。

目標と現実とのギャップ及び音声入力どちらにつきましても「できたらすごいだろうな」という世界を「見てしまった」ことで、「私にとって憧れのビジネスパーソンである鮎谷さんの庄巻の時間あたりの生産性をどうやったら叩き出すことができるのだろうか？」という問いが脳内を駆け巡っている状態になったことが私にとって最大の収穫でした。

「生産性は一時的に下がるが一度身につけてしまうと身につけた後は全て利益になる」というメッセージも心に響きました。

また、

- ・結果が出るまでの関数が分からないため、形から入り大量行動することで関数が分かってくるようになる。
- ・単位あたりの生産性を極大化させてから鬼のように働くから結果が出ないわけではない。

・外圧が加わった時、仕事がどうにもならなくなったピンチの時こそシステムを考え直すチャンスである。

といった高井伸夫先生の仕事術について、なぜ鮎谷さんが高井伸夫先生を「完コピ」されたのかをここまで語り尽くされたセミナー音源はこれまで無かったです。

この感想も音声入力で行いましたが、まだまだ時間がかかりました。徐々に時間を短く、長い文章が書けるように訓練をしていきたいと思います。

この度は本当にありがとうございました。

今後とも何卒よろしくお願いいたします。

(O. T 様)

鮎谷さんのコンテンツを基に何か行動を起こす人にとっては、行動を起こす前に聴いた方がよい（必聴レベル）音源ではないでしょうか。

今回、特に感じたことは

- 1 アウトプットが前提になると歩留まりが圧倒的に良くなること
- 2 良い顧客になること（自分のレベルを上げること）の大事

です。

いままでアウトプットすることの重要性や感想を送付することで得られる 3000 円 Off についてあったにもかかわらず、感想を送付することが良いことだと頭ではわかっている（つもり）ものの、野球部の比喻での現状に引き戻される強力なゴムによって、めんどくさがり病や楽したい病、完璧病により、いつか、いつかと思いながら、先送りして結局やらないということが1年弱続いておりました。

今回は、40%Off であることとモニターとして感想を送付することが必須であるという強制力を働かせたことによってようやく感想を送付することができました。

感想を送付するために、メモを取りながら真剣に拝聴、自分の文脈に当てはめて思索、言語化するというプロセスを経ることによって、ながら聞きよりも圧倒的に得るものが増え、鮎谷さんが繰り返し、繰り返しおっしゃっていたことはこういうことか！と少し感じられた気がしました。

息をするようにアウトプットをする習慣がある人と比較したら、些細なことかもしれないませんが、自分にとっては、アウトプットする習慣のない0→1を生み出した成功体験なので、この機会を下さったことに感謝いたします。これを継続することが次の課題と思っております。

2番目についてですが、今回質問をされた方たちは、メルマガを読み（読む力がある）、音源を聞き（聴く力がある）、行動をした（行動力がある）上で質問をされている（聞く力・質問力がある）方たちだったので、鮎谷さんに機嫌よく価値を渡そうと思わせることができたのだと思います。鮎谷さんの繰り返し出す笑いに対する感度や反応もよく、仮に知的レベルが高かったとしても、目の前で仏頂面でふんぞり返っている聴衆ばかりだったとしたら、あそこまでユーモアたっぷり

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

に楽しく放談されなかっただろうと思うとき、その場の空気感や一緒に良いものにしようとする姿勢も重要であると思いました。

その結果、鮎谷さんに、「所を得るパート」「守破離パート」「苦楽しいパート」「圧倒的な行動量パート」等のOS部門、「お客様の声パート」におけるアプリ部門双方で、何かが下りてきたかのような情熱と意思の強さをもって年間プログラムでしか言わないレベルの最新のアップデートが済んだ広く深いコンテンツを語らせる結果を導くことができたのだと思います。

鮎谷さんのコンテンツを基に何か行動を起こす人にとっては、行動を起こす前に聴いた方がよい（必聴レベル）音源ではないでしょうか。

良い顧客になるため、自分のレベルを上げるため、自分なりの場「所」を見つけるため、100人に会うプロジェクトを遂行する決意が本気になってきました。今回は、放談会の開催及び音源の提供、本当にありがとうございました。引き続きよろしくお願いいたします。

（E. A 様）

お客様の声が購入における意思決定基準になっている現代で鮎谷さんのように圧巻の量と質の声を集められているのは驚愕しますし、今回、その手法を垣間見せていただけたのは私にとって非常に有益なものでした。

今回の音源は通勤中に10～12回ほど聴いたのですが、やはり、「商売はお客様の声がすべて」という内容が、一番自分の中に染み込みました。

鮎谷さんが仰るように圧倒的な質・量の声の前では反論の余地も、なす術もなく商品・サービスを購入してしまうのだなとつくづく感じています。分かりやすい例だとAmazonで知らない著者の本を買うときに真っ先に見るのはレビューです。その評価が高ければ高いほど、量が多ければ多いほど「ノーポチ」へのタイムラグは少なくなります。逆に、評価が低く、量も少なければ話題になったり紹介いただいた本だとしても素通りすることもよくあります。

このようにお客様の声が購入における意思決定基準になっている現代で鮎谷さんのように圧巻の量と質の声を集められているのは驚愕しますし、今回、その手法を垣間見せていただけたのは私にとって非常に有益なものでした。

今回も素敵な音源をありがとうございました。

(タイムマネジメントコーチ 平土井 俊 様)

皆さんが質問されている時、鮎谷さんが、はい！はい！と相槌をうたれていて、その声の力強さというか、真剣さというか、すごさがじんじん伝わってきました。価格の10倍返しはこれなんだと思いました。

嬉しくて、楽しくて、もう10回は聞いています。

臨場感あふれる音源をありがとうございました。

皆さんが質問されている時、鮎谷さんが、はい！はい！と相槌をうたれていて、その声の力強さというか、真剣さというか、すごさがじんじん伝わってきました。価格の10倍返しはこれなんだと思いました。

お話しの中では、鮎谷さんも緊張されていると言われていましたが、そんな感じは全くありませんでした。びっくりです。

鮎谷さんが高井先生の真似をする様子を具体的にお聞きして、今まで想像していたのとは全く違うことがわかりました。私には、ここまで本気で真似したい人は見つかっておりません。まだ、目標が低くてそこまで困っていないということでしょうか？

音声入力には訓練して、身につけていきたいと思って始めました。
まずは、飽きるまでこの音源を聞いて、次はどれにしようか考えます。
ありがとうございました。

(C. S 様)

瞬時に、但し、つかの間の幸福を与えてくれるような糖分が脳にダイレクトに効くお菓子の様なものとは異なり、いつの間にか、噛む毎に味が染み出てくる、健康食の様な、自分の生き方に大きく影響を与えてくれるような、素材を提供して下さっているのだということに気が付いてきました。

鮎谷さんの放談は、各種拝聴しております。始めの頃は、良い話をされているけれども、何故それほど夢中になる人達が大勢存在するのかという点、得心が行っていませんでした。

私は会社勤めで、平日は家に帰ってシャワーを浴びて寝るだけという日が多く、土日もあり自由になる時間が無いという生活を送っているため、隙間時間やながら時間を利用して聞いていたこともその原因の一つだったような気がしています。

メルマガと並行しながらいくつかの音源を聴いているうちに、腑に落ちることがだんだんと出てきて、ある時点からは、なるべくメモを取りながら聞くようにスタイルを改めました。そうすると、瞬時に、但し、つかの間の幸福を与えてくれるような糖分が脳にダイレクトに効くお菓子の様なものとは異なり、いつの間にか、噛む毎に味が染み出てくる、健康食の様な、自分の生き方に大きく影響を与えてくれるような、素材を提供して下さっているのだということに気が付いてきました。

多分、コアなファンは事業主であったり士業の方が多いのではないかと推測しています。会社員で、起業をするつもりはありませんので、そういった方々のような真剣さにはかなわない点が多々あることと思いますが、それでも、何かを求めながら生きており、鮎谷さんの生きる姿勢、考え方、話術はとても参考になります。

その中でも一番参考にしているのは、話術です。表面的な話術という意味ではなく、ある要点を説明する際の、比喻、例え話から本質に切り込んでいくスタイル、そして、色々なものを定義付けしながら、話を進めていくスタイルという意味で、話術と表現させて頂きました。

仕事柄、会社の中で、数十人から場合によっては数千人を聴衆に話をしなければならぬことがよくあります。テーマは、ほとんどの人にとって、関心が無い訳ではありませんが、心惹かれる、魅惑的なものではなく、「大切なことは分かっているけれど、またか〜」のような感想を持たれるものです。記憶に残る（と自分では考えている）比喻を絡めながら説明をして、自分の中では好感触の説明ができたなど

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

思うことが増えてきています。但し、アンケートを見てみると、一部の人にはこれまでよりも強く訴えることができても、かえって、反感を持たれることも増えてきているような傾向も見取することができます。真面目なトピックなのに例えがない（関連していないので理解し難い）とか、余計なことに時間を使わず、答えだけを簡潔に提示して欲しい、というようなアンケート結果が現実のものとして存在しています。会社の中での教育や講演は顧客を選ぶことができない訳ですので、このギャップを少しでもどう解消していくことができるのか、悩みながら試行錯誤を繰り返しています。

鮎谷さんの音源は、私の問いに対する答えを直接的に提示してくれているわけではありませんが、色々なところにちりばめられているエッセンスやエキスを抽出しながら、私なりに咀嚼し、続けて前進していきたいと考えています。

これからも、興味深い話をお聞きすることができることを、楽しみにしています！

（S. N 様）

いつも、ためになる話とともに、背中を押してくださる鮎谷さんの音源に助けられています。

鮎谷さんの音源を初めて購入したのは、目標設定放談会と起業放談会でした。どちらも非常に勉強になる内容で、通勤時間を利用して何度も聞いておりました。

特に、目標設定放談会は、「目標を立てることの重要性」を今までにないほどの深いレベルで理解できたように思います。それ以降、目標を立て、紙に書いて、見返したり、、、という癖の作業を行っておりました。

そんな中、自分の中で思考が停滞したり、視界が広がっていかないような印象を受けていました。壁にぶち当たったような状況でしょうか。

打開したい気持ちや、新たな気付きや視界の広がりを期待して、今回の題名のない放談会音源（質疑応答編）を購入致しました。

今回の音源も非常に参考になる内容がたくさんありました。そして、行動したい！行動しなくては！という気持ちを力強く後押ししてくれました。

今回、特に印象に残っているのは、以下です。

▼高井先生を模倣することから多くの学びを得たが、真似できないところがあることに気づいた。1つの習慣や強みといった「モジュール」を交換するだけでは、真似できない。人それぞれ、たくさんのモジュールが入り組んだ全体システムを持っている。真似できないことがある。だから、破って離れるしかない。

▼自分の強みは、他社からのフィードバックから気づくことがある。人に会つときには、自分がどのように認知されているか？を聞くようにしている。

▼Webでのビジネスでは、にぎわっている感が大事。

▼（さらっとおっしゃっていましたが、、笑）限られたリソースの中でコンテンツを効率的に作る能力が大事。

現在の自分において、圧倒的に足りないのは、行動量。まだまだ自分が納得できるほどの行動量ではないと感じています。まずは、結果を出している人の行動を貪欲に真似して、行動量を増やしていきたいなと思いました。

いつも、ためになる話とともに、背中を押してくださる鮎谷さんの音源に助けられています。またしばらくは通勤時間の電車の中でリピート再生したいと思います。

（会社員 T. N 様）

今回のテーマは鮎谷さんが常々おっしゃっている「遡増する人生」を構築するためのシステム化は如何に行うべきか、ということが主題となっていました。

音源を拝聴し、感じた点、学んだ点を下記に記載致します。

【感じた点】

今回のテーマは鮎谷さんが常々おっしゃっている「遡増する人生」を構築するためのシステム化は如何に行うべきか、ということが主題となっていました。

このテーマはかなり抽象度が高いものなので、質問の中には「死生観」に関するもの

もあり、回答されるにはかなり難度の高いものだったと思いますが、鮎谷さんの回答を

拝聴し、私も同じことを考えていた（但し、実践にはまだまだレベルアップが必要で

すが・・・）ところでしたので大変肚落ちしました。

【学んだ点】

過去の自分であれば、「システム化」と聞けば即結果の出るようなお手軽な処方箋を

求めていたのではないかと思います。学びを深めるほど、このようなテーマに対し

ては「王道」しかないと思うようになりました。

このような場に来られる方、このような音源を求められる方のプラットフォームが鮎谷さんを中心に形成されていることはまさに驚くべきことですが、このような「知縁」の価値はますます向上し、格差が規定化されているのではないかと感じました。

このような社会にあって、やはり自分が意識すべきことは自分がどうありたいか、また、自分の周りにどのようなプラットフォームを形成したいかということではないかと考えます。現時点では自分にとって大変難しいと感じてしまいましたが、1歩ずつでも始めることで過去を振り返ってみた時に「あの時音源を拝聴して、始めて良かった」と思える未来が明確にイメージできました。このようなことって、本を読むなどではなかなか得られないことだと思いますので、改めて鮎谷さんとの知縁に感謝申し上げます！

引き続きどうぞ宜しくお願い致します

(Y. O 様)

鮎谷さんが高井伸夫先生をロールモデルとして、模倣された実体験を通して、私自身がロールモデルの方からどのように、学び、吸収し、模倣したら良いか、指針を示して頂いた思いです。

この度、音源をお聞きして、一番心に残ったのは、ロールモデルについての話です。私自身、この数年、がむしゃらに動いたことで、ロールモデルとなる人を見つけることができ、真似をしている過程です。

「成果の違いは行動の違い。ただし、成果と行動の間に信念があり、思考があり、行動があって現実。でも、どんな信念か分からない。言語化されている訳ではないからブラックボックス。謎関数があって、この行動をやったら、このアウトプットが出てることだけはわかるが、この関数がどんな関数か分からない。だから形から入って行く。形から入って行くと、明らかに結果が変わり、うっすらとその関数がどういう関数か分かって来る。」

音源の中でも特に、上記の箇所は何度も何度も聴き返し、鮎谷さんが高井伸夫先生をロールモデルとして、模倣された実体験を通して、私自身がロールモデルの方からどのように、学び、吸収し、模倣したら良いか、指針を示して頂いた思いです。

私がこの音源を購入したのは、2月4日でした。2月3日の進化論「ビジネス戦闘力の強化は、まず下半身のトレーニングから」を読み、強靱な下半身を持ち、同時にノックアウトのテクニックを持つ、「最強のボクサー（圧巻の成果を出すビジネスパーソン）」の言葉に震え、これは私が買わなければならない音源だと、迷うことが面倒臭くなるくらい、迷うことを奪われ、ここで「お前はもう買っている状態」に入りました。

2月初旬は、仕事がここ一年で最も仕事が嵩んでいた時期であり、かつ、2月10日に仕事関連の試験を受ける予定にしていました。2月10日までは音源を聴き、感想を書く時間が取れない。購入して2週間で感想を送れるだろうか。その不安が購入を少し躊躇させましたが、震える手で、でも、素早く、購入の決断、ボタンを押しました。

私は、この音源を聴き、3年間、寝食を忘れて、むちゃくちゃに、死ぬんじゃないかくらいに、没頭没入してやって、自ずから自分の型を見えてくるところまで、突き進みたいという決意と覚悟を強く持って、行動し続けよう、と強く、強く思うことができました。この決意と覚悟でやり切って、最強のボクサー（圧巻の成果を出すビジネスパーソン）になった3年後、この音源を購入したことが、間違いなく、

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

私の人生の大きなターニングポイントの 1 つであったと、思い返すことになると思います。いえ、間違いなくそうなります。

今、この瞬間を、この想いの強さのピークにせず、素直、前向き、勉強熱心を合言葉に、打ち立てた目標を思い続け、バカみたいな大量行動し続け、日々、キャパ越え、オーバーフローを起こし続け、新システムにアップデートし続けて行きます。

（佐藤 恒輝 様）

どこを探しても無いような数々の金言を頂いた事で、目の前のモヤモヤが晴れ自分が何を考え何をすべきかが見えてきました。

「題名のない放談会」拝聴致しまして、今後の意思決定基準としてパクラせて頂こうと考えた事を以下記載致します。

- 自分の鍵をかぎ穴に合わせようとしても上手くはいかない。
- 外に出る事で評価されるそして自分のやりたいことが見えてくる
- 朝から寝るまで考えている事が自分の糧となる。
- 趣味レベルになれば勝てる要素になってくる。
- 苦楽しいモードを楽しむのが驍。そのための意思決定・行動規範となる。
- 諦めた人から健康寿命が短くなる。
- 無意識にその考えに合わせる（俺たちの人生 2/3 終わったよね）と無意識にその考えを回収しようとする。その考えを立証するため。
- 目標は高くした方が見るもの聞くものあらゆるものにアンテナが立つ範囲が広がり目標に対する紐付けの対象も広がる
- お客様の声は、増えれば増えるだけ「もうええわ！」で見なくなる。そして「わかった！もう買えばいいでしょ！」となる。
- お客様を悩ませない。「わかった」と言わせる。そのためにも大量の「お客様の声」を認知に乗せる。

どこを探しても無いような数々の金言を頂いた事で、目の前のモヤモヤが晴れ自分が何を考え何をすべきかが見えてきました。

その見えたものをいかにして実行に移していくか？

自身の日々の実行が試されます。

ただ、それはこれまでの闇雲の中ではなく先が見通せる中で行えるので、楽しくもあり、成果が実感するものと確信しています。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

この音源からもまだまだ気づき・学びは得られると確信しますので繰り返し拝聴して脳内にしみこませようと考えております。

有難うございます。

（河野 徹 様）

高井先生からの学び、実際に見た、感じたという観点からが新鮮で且つ衝撃的でありました。高井先生の凄さを鮎谷さんの音源経由で学べたことは大きな収穫です。

題名のない放談会音源（質疑応答編）

本当にありがとうございました。はじめはタイトルだけみたところ、本当に購入するか迷っていたのですが、度重なるご案内と音源のインデックス（目次）の波状攻撃にやられました。（笑）

特に人生をよりよくする 50 の意思決定基準のなかの、以下の点に惹かれました。

▼イヤでも自らを躰けたくなる
そんな状況になるには

▼努力して仕事に取り組む人が
最後は負けるワケ

▼ビジネス、キャリアに通底する、
チャンスをつかむための、ある概念とは

▼鮎谷が高井伸夫先生から
模倣しきれなかったこと、、、

▼自分が好きで価値を出せるものを見
つけるために意識したい、
3つのポイント

▼この数値を超えれば OK！
明確に強みと認識して良い数値基準とは？

▼強みを見出すために、
鮎谷が必ず行う、ある質問

▼圧倒的な生産性を獲得するためには、
何をすべきか

何回か聞いているのですが、こうして眺めると完全に落とし込めていないと実感したのでまた集中して聞きます。この感想を書くことで記憶に定着させていた

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

だく仕組みにも感謝で御座います。

やはり、高井先生からの学び、実際に見た、感じたという観点からが新鮮で
且つ衝撃的でありました。高井先生の凄さを鮎谷さんの音源経由で学べたこ
とは大きな収穫です。

ありがとうございます。

（米国公認会計士 根岸 様）

本音源は、他の音源の内容や言い回しが含まれている音源ではあるかもしれませんが、これまでの音源に蓄積されている芯のある言葉や考え方を様々な切り口で、しかも複数の音源の内容を振り返ることができる稀有な存在です。

メルマガの2200号ぐらいにあった「無敵（ラオウ的な無敵とそもそも敵がいらない無敵）」の考え方に強く惹かれ、読者登録をしました。目標設計音源の購入が音源デビューでしたが、無敵の実現は私のBelng目標の1つにさせていただきました。

（感想を書くことについて）お客さまが案内を特に読むこともなく購入してもらうのが理想。という先生のお話にありましたが、まさに現在の私がその状態にあります。

そして、モニター用の価格であることにも気づかず、

「先生の音源がいつもより安く買えるの！？買わない選択肢はないでしょ！」

と購入して、しばらくたった後の感想提出のリマインドをみて焦る。
という良くない経験をさせていただきました（汗）

とはいえ、リマインドの仕組みもしっかりと構築されており、先生流の「しつけ」も体験させていただきました。（納期を遅れてしまうことになり、大変申し訳ありませんでした）

音源を購入し、感想を作成するということを体験させていただくなかで、一番得られたこととしては、他の方の感想を目にすることで、同じ音源を聞いているにもかかわらず、上質の気づきを得られる方がなんと多いことか！

自分の目標やそれに向けた行動をこなしているつもりではありましたが、上には上がいる。世界はまだまだ広いことを体験できた。ということが大きかったです。（楽しみが増えました）

これは、実際に感想を書く。

ということをしないと体験はできなかったことだと思います。

また、感想を書くことを意識することで、「ながら聞き」から「深く聞く」（こ

れが、気に入れるということでしょうか...)を体験することができたのも良かったです。

（場の環境について）

音源内容そのものは、深い内容であるにもかかわらず、所々で笑いが起こり、当日の場の温かさが容易にイメージできます。私もお客様のところで外部講師を務めさせていただく機会があるのですが、なかなか力チ力チな雰囲気になってしまうことが多く...

こういう場を作ることができる。という状況を（耳からだけですが）体験できたのはとてもためになりました。

以前のメルマガにもありましたが、井上ひさしさんの「難しいことを...」の実践事例を体験できた気がします。

（音源の内容について）

先生のお話の中にもありましたが、本に書いてある、読んだことあるけどやっていなかったこと。実践のない知識のまま。という状態って本当に山のようにあります。

先生の音源を聞いているにもかかわらず、上記同様の状態になっていることがまだまだ多いです（私だけかもですが...）

そんな私からすると、（メルマガの記載や他の方の感想にもあったような気もしますが）

本音源は、他の音源の内容や言い回しが含まれている音源ではあるかもしれませんが、これまでの音源に蓄積されている芯のある言葉や考え方を様々な切り口で、しかも複数の音源の内容を振り返ることができる稀有な存在です。

あーあの音源で言っていたことはこういうことだったのか！

あの時は全然刺さらなかったのに、今はすごく刺さる！（自身の成長を実感！）
みたいな体験ができるのも本音源ならではのですね。

（まだまだ少ないですが...）

すべての音源に対してそうなのですが、本音源も購入して損はしないです。（特に先生の音源を何度も購入されるような、問題意識が常に更新されるような方にとっては...!）

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

まともな感想が作成できるレベルまで本音源の内容を自分に落とし込みができておりませんが、まずは感想作成を試みることにしました。

雑多な文章で大変申し訳ありません。

今回も素敵な音源をありがとうございました！

（税理士 高橋 様）

多少なりとも接触があったり鮎谷さんコンテンツに馴染みがある方にとっては非常に学び、気づきがあり、有益なコンテンツだと感じました。

今まで鮎谷さんの音源は、目標設定から始まり、日記、物語、3+7、時間の天引き、題名のない放談会、起業セミナー、三田さん、岩本さん、フォローアップセミナーなど色々と聴かせていただきました。その中で、今回は特別な音源だと思っています。今まで聴いてきた音源の全てのフォローアップといった位置づけのように感じました。

そういう意味では案内にある通り、平成進化論を読み始めて間もない方や他の音源を聞いたことがない方には内容がチンプンカンプンだとは思いますが、多少なりとも接触があったり鮎谷さんコンテンツに馴染みがある方にとっては非常に学び、気づきがあり、有益なコンテンツだと感じました。

その中で自分自身が特に感銘を受けたところは、鮎谷さんが自分なりのシステムを確立する過程です。高井先生をロールモデルとして模倣をする段階で、まずはそのような行動をしている人を「見る」ことの重要性をとてイメージできました。どのような経緯でロールモデルとなる人を探すかを含めて。今までの音源ではここまで詳細な過程は語られていませんでしたので。

私も今情報発信は音声吹き込みが当然となっていますが、これも以前、鮎谷さんのメルマガにて紹介があったために自分なりに取り入れ、確実性を高めているところです。この音声入力も音声吹き込みも高井先生を始めにロールモデルとしてしかも、ものすごく高いレベルでの音声吹き込みおよび時間短縮を経験されてのことだとお聞きし、腑に落ちる部分が大きかったです。

これも決して一つの方法論としての話ではなく、在りたい自分・Being 目標に紐づいて、特に時間管理のアンテナにキャッチした方法論だと感じ、ここでも気づき発即断経由アクション行き、そこからのPDCAの過程を想像させていただきました。

また、「中小企業の社長は元気しかない」のところではまさにその通りだと改めて痛感させていただきました。最近ではエレガントな思考や方法論を模索している自分に気づき、「いやいや、まずは元気だろう。自分の与えられる価値を心から楽しんで事業を行うことだろう」と原点に戻らせていただいたと実感しています。

いつも有益なコンテンツをどうもありがとうございます。次回の題名のない放談

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

会も楽しみにしております。鮎谷さんが毎日ふつふつと湧き上がる楽しさ、充実感に関する放談を個人的に聴きたいなと思っています。

(T, N 様)

この音源は時間的にも、内容的にも、「お値段的にも」ピカイチのキラーコンテンツだと思います。

今回も素晴らしい内容の音源のリリースありがとうございます。
スタッフさま（大塚さま）とのメールのやりとりはいつもお心配りの伝わる文面でお客さまに価値をお渡しするために！という鮎谷さんの情熱が共有されているんだなと感じられ、自分の思い描く『組織の目標』になっています。

さて、ここから音源について。

※メルマガ購読歴の浅い方
（目安としては3ヶ月以内）、

ならびに、

当社の音源をお聴き下さったことのない方は
当音源のお求めはご遠慮下さいませ。

（今回の音源はあくまで当社コンテンツに
馴染まれている方限定の音源となります）

こんな縛りがあり、そもそも間口を狭くして国立大学の二次試験の足きりのようなふるいに残った、選ばれし購入者さんからの感想コメントを予習に使いました。

期待が膨らむ中でいざ、音源を聴き始めると【絶好調（舌好調？）な鮎谷節の炸裂】に心地よい落語や小話でも聴いているような感覚、どんな角度から飛んでくる質問に対してもよどむことなく、熱くお応えになっていて別音源で言ってた

『スゴいと思うな。チョロいと思え』

とはとてもとても思うことのできないレベル。

数多くの感想で寿命、ロールモデルとしての高井先生、所を得た、音声入力などありましたが刺さったのは質の高いお客さまの声をいただくには？『忌憚のない

意見』のくだり「まぶしかったわ」で会場の一体感に包まれた笑い。

まるで会場に参加しているような感覚で笑ってしまっていました。（何度聞いても笑える）

このオチのための日よけの移動だったのか??フリをフリとして見事に回収したのか??

感想をお送りするにあたり改めて聴き直してみてもこの一体感に包まれた笑って何だ??と音源内のあちこちで繰り返される笑い

○まにあフェス

○高井先生に音声入力のコツを聞いた際の回答で 『訓練だな』

○灯籠の場所変わった

○百歳のおばあさんと音源山分けに

音源内で触れられている長期記憶の仕組みとしてあげられた二つの要因としての「反復」（単語の勉強）と「感情の変化」（野良犬に追っかけられた）

これらで音源内の笑いとは感情の変化 → 長期記憶という仕掛けになっていて各個別の質疑応答が立体的に参加者（音源現聴講者）への行動誘発を伴う回答になっているという鮎谷マジックだと気づきました！背景にある文脈、前提条件がすり合わさっているからこそ『フリ』がフリとして受け取られ『回答』が単なる質問に対する回答のみに留まっていない。

音源購入に縛りをもうけた理由がまさしくこれ。【鮎谷初心者（造語）】には、恐らく真意までが伝わりにくい。とくに百歳のおばあさんの音源とか、拝金主義者と誤解を招くかも。様々な音源、あるいはメルマガに出てくる『文脈』というキーワードこの背景の共有化、共通言語が今回の音源での破壊力の大きさの重要な要素です。（しかしながら、文脈の共有できない人には刺さりにくい・・・）

なまじ、『日本語を単一言語』として扱っているからこそ表面的な表現で勘違いや誤解をされうる危険をはらんでいる。しかしだからこそ、背景、文脈を共有、理解できるなら【鮎谷節】をお腹いっぱい、しかも繰り返し繰り返し聴ける今回の音源の素晴らしさ。

この音源は時間的にも、内容的にも、「お値段的にも」ピカイチのキラークンテンツだと思います。

添えるだけの左手たり得るかわかりませんが少しでも鮎谷ワールドに足を踏み込んでいて音源を聴いたことがある人ならこんなに魅力的な音源を買わない手はないと思いますよ。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

聴いてみてどう感じるか??これだけ多くの感想の寄せられてる音源あなたも聴いてみたくはないですか?

鮎谷さま、スタッフの皆さま今回もありがとうございました。
これからも良質なフォローをよろしくお願いいたします。

(T. H 様)

これまでの目標設定・日記・物語の総復習と発展問題のような音源だったと思います。

いつもお世話になっております。

今回は非常に聞き応えのある音源のリリース、ありがとうございました。

東京の方の放談会には参加したのですが、大阪の方での放談会も興味があったので、すぐに飛びつきました(笑)

音源「マニア」まではいきませんが、リリースされるとすぐに飛びついて、iPhone の中にいつでも聴けるように入れています。

まずは、音源にて「マニアフェスタ」をご紹介いただき、ありがとうございました。聴いてすぐに予定に入れて実際に行ってみましたが、世の中いろんな人がいることが認識できました。また、息子も連れて行ったのですが、高校生という多感な時期に世界を広げてあげることが出来ました。（その節は声をかけていただきありがとうございました。）

普段、音源は通勤時間に繰り返し聞き流すだけでしたが、今回初めて、感想を書く前提でメモを取りながら聞きました。（そう言いつつ、感想が遅れて申し訳ありません、、、）

いくつか自分の行動・思想に取り入れたいと思ったことを抜粋します。

■目標設定 being doing having のギャップをどう埋めるか？

結構、目標設定 3 部作音源を聴いてきたつもりではありますが、まだまだ向こう側の臨場感が足りなかったようです。

■形から入るしかない。成果の違い、行動の違い、信念の違いから $f(x)$ 関数を導き出す。

真似から入った後の考え方が欠除していたことに気づきました。

■「好き」「強み」「価値のある」そういう仕事を見つけるといいが、強みは、人に言われて気づくことが多い。

自分勝手に強みだと思い込んでいるだけかもしれないので、他人に聞いてみたいと思います。

■何もないところからシステムを築くには、【圧倒的な大量行動】が必要。
overflow から何か生まれる。

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

ここが1番、雷撃のように心を打たれました。これまで、保険をかけながら生きてきたように思えて、それが今の自分になっているのに納得がいきます。

これまでの目標設定・日記・物語の総復習と発展問題のような音源だったと思います。

もう少し、繰り返し聞いてみたいと思います。

次の音源のリリースも期待しています。

ありがとうございました。

（研究職 T. U 様）

昨年に初めて放談会の音源を聞かせていただき3回ほど繰り返し聞かせていただき、なんとか自分に求めている変化、変容を課すべく今までできてなかった試みを鮎谷さんのおかげでやることはできました。

昨年の後半よりメルマガを読ませていただけてますが正直全てのメールを毎回読んでるわけではありません。その程度のファンです。

しかしながら、昨年に初めて放談会の音源を聞かせていただき3回ほど繰り返し聞かせていただき、なんとか自分に求めている変化、変容を課すべく今までできてなかった試みを鮎谷さんのおかげでやることはできました。

しかし継続はさほどできておらず、今年は絶対！！と思っていたところに今回も放談の音源の案内があり、それもディスカウントありという事で迷わずポチッとしました。

前回の音源では「気づき発 即断經由 アクション行き」というところから始まり今でもそれを常に意識して生きて行こうと思ってます。

また今回の音源でも寿命に関する考え方や、小さな3連勝、自分の強みなんて自分では気づきにくく、他人から言われる事で気づいたということなどがとても心に残りました。

これからもなるべくしっかりメルマガを読ませていただきつつ時には音源も利用させていただくことで、日常に刺激を入れながら生活していきたいと思って思います。

(H. T 様)

わずか 2 時間半の音源で、上記のように 30 個以上も自分にとっての課題抽出を行うことができました。

今回もありがとうございました。

感想の一環として、今回の音源を聞いて私がこれから取り組むと決めたことをアクションリストとして送付させていただきます。

<この音源を聞いてのアクションリスト>

- 自分の意思決定基準を持つ
- 自分がどこに行きたいかを明確にして一挙手一投足をそれに投入する
- マニアになる
- 言葉、語彙、比喩を尖らせる
- 自分が自然体で無意識にそれをやっていて評価される状態（所を得る）を目指す
- 職業や肩書は自分の一部という状態にする
- 外に出て、そして振り返る
- 朝から夜まで考え続けることができる自分の分野を見つける
- 苦楽しいモードに入りたくさんの問題を順番に解いていく知的遊戯を楽しむ
- 高齢でも元気な人を見る
- 「消化試合」の姿勢にならないように注意する
- 125 年は生きるつもりで準備する
- 自分が一番機嫌よく生きられる物語を生きる
- 自分の質を継続的に高める
- 質問力を鍛える
- まずは到達できないくらいの目標を立てる
- 常に試行錯誤して改善を試みる
- PDCA を回し続ける
- 信念という関数の中身を推測してチューニングしていくために成果を出している人を徹底的に模倣する
- 気に入って人に接する
- 「F5 ボタン」を連打する
- 発信を続ける
- 好き、強み、価値を出せるの 3 つが鼎立する場所を探して常に自問自答を続けてチューニングしていく
- 一人称の主語で「体温が感じられる」文章を書く
- 人から指摘されたことを強みとして磨き上げる
- 人に自分がどのように見えているか聞いてみる

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

・3 年間寝食を忘れるくらいの圧倒的な物量をこなし、あえてオーバーフローを起こす

- ・内圧、外圧をチャンス、幸運、感謝の物語に変える
- ・単位時間あたりの生産性を極大化する
- ・自分の心が震えるパターンを大量に収集しておく
- ・物語の骨子を日記に記録して教訓化しておく
- ・自伝・伝記を読む
- ・「うまくなる」と決めて音声入力に取り組む

わずか 2 時間半の音源で、上記のように 30 個以上も自分にとっての課題抽出を行うことができました。この中から優先順位をつけて、順番に取り組んでいきます。

そして少しずつでも鮎谷さんのシステムを模倣していけるように精進努力していきたいと思います。

今回も素晴らしい目の覚める音源を誠にありがとうございました。

(M. T 様)

今後鮎谷さんのうしろ姿が少しでの大きく見えるように、行動の総量を増やしたいと思います。そのきっかけを与えてくれたこの音源および鮎谷さま、セカンドステージの皆さまに改めて感謝したいと思います。

以下 2 点の質問に対する回答が特に印象的でした。

一つ目は

◆どうすればこれで間違いないと思えるものに出会えるかのとの質問に対する回答

- ・自分がどこに行きたいかが明確になってないと、何でも必要に思えてくる
- ・それをまんべんなくこなせるようになって、結局何もブチ抜けていない
- ・今の時代ブチ抜けないと役に立たない〈ブチ抜ける存在になるためには〉
- ・自分がやりたいことをやり抜くしかない
- ・（自分が好きなこと）マニアックなことにブチ抜けることでできれば、それが世の中に認められ需要が生まれる
- ・そのまんま生きているだけで、勝手にに求心力が発揮される人間になる
- ・そこまで好きなことを極めないといけない
- ・そうすると自分なりの場所を見つける
- ・自分の名前が職業になる
- ・職業・肩がきより自分が上にきてこそ、ところを得たという状態になるところを得るとは本当に幸せなことだと思います。

現在私もささやかですが、ところを得た職場で幸せに働かせて頂いております。ただ現在の幸せでぬるま湯な状態（自分の思い通りに仕事ができ、給料もそこそこ）からどう抜け出そうか（1〜2 ランク上げたい）と思い、日々鮎谷さんの音源を聞きながらもがいてる次第でございます。

二つ目は

◆音声入力を自由に扱うためにどうしたらいいかという質問に対する回答

- ・上手くなると決めて練習する
- ・実際に上手くやっている高井先生をみて、衝撃を受ける
- ・高井先生に質問すると、「訓練だな」の一言で片づけられる
- ・やれている人（高井先生）をみたから、イメージができた
- ・イメージができたから、できたらすごいと思ってひたすら訓練した

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

- ・やり始めは一旦生産性が下がる
- ・それを乗り切るれるか（我慢できるか）がポイント
- ・乗り越えたら利益しかない・やりきるための方法論やると決める。短いところからトレーニングする。徐々に伸ばしていく。あとは長期戦だと覚悟を決める。

鮎谷さんがよくおっしゃっている

「人生にウルトラ C など存在しない」
「微差の積み重ねが、将来の絶対差を生む」

を日々自分に言い聞かせながら生きています。

鮎谷さんが音声入力を上手くやれるようになるための体験談がまさに上記を実証してくれていることがよくわかる事例だと実感しました。 鮎谷さんの音源に出会い（今の職場に転職して）早 15 年が過ぎました。毎日メルマガを読み、日記（時々刻々の記?!）をつけて自分を躰けているつもりですが、鮎谷さんの背中がみるみると遠くなっていることに気づかされます。

当たり前です。努力・行動の総量が桁違いだからです。頭でわかっているつもりで行動できていないのは結局はわかっていないのと同じです。

今後鮎谷さんのうしろ姿が少しでの大きく見えるように、行動の総量を増やしたいと思います。そのきっかけを与えてくれたこの音源および鮎谷さま、セカンドステージの皆さまに改めて感謝したいと思います。

本当にありがとうございました。

今後ともメルマガの配信、音源・セミナーのご提供宜しくお願い致します。

（製造業 部長 T 様）

今回の音源も非常にためになりました。ありがとうございました。

鮎谷さま、大塚さま

いつもお世話になっております。

このたびの音源は繰り返し何度も聞かせていただきました。
それを踏まえて今の自分を振り返ってみると、

- 1 目標設定をし、それを意識するように毎日見返しているが、今ひとつしっくりこない
- 2 目標がしっくり来ていないので、大量行動に結びつかない
- 3 大量行動ができていないので、成果もなかなか上がらない
- 4 成果が上がらないから、目標とは関係のないことに浮気して時間を費やす
- 5 これではいけないと思い、再度1に戻る

というステップを何度もループしているということに改めて気づかされました。

この状況を打破するには、これは！と思うような目標を見つけることしかないのかなと思います。そのためには、リトマス試験紙の例えの通りに、いろいろな世界を見て、聴いて、経験する必要がある。

「くるたのしい」モードに入れるような何かを見つけるには、まだ時間がかかりそうですが、諦めずにコツコツ活動していく所存です。

また、テキストの音声入力については、私も常々気になっていたのですが、音源の内容を聴いて、チャレンジをしてみる気になりました。
実際にこの感想も、音声入力を元にして書いています。

今回の音源も非常にためになりました。ありがとうございました。

(T. Y 様)

今回の音源は今まで購入し聴いていた事と所々似た内容なのに質疑応答形式という違った切り口なので、これまでの学びがより深く感じることができました。

いつも素晴らしい音源ありがとうございます。

これまでいくつかの音源を購入させて頂きましたが、今回の音源は今まで購入し聴いていた事と所々似た内容なのに質疑応答形式という違った切り口なので、これまでの学びがより深く感じることができました。

特に印象に残ったことは、自分の強みというものは、他の人からの言葉で気付くこともあるということです。確かに言われてみれば、その通りで、自分としては全く苦も無くしていることであっても、周りの人からの指摘などがないと自分ではその価値に気付くことなく、これをうまく育てていけば、より大きな強みへと昇華する可能性も失ってしまう。

それなのに、ここ最近の自分は外で様々な人と交流する機会を減らしてました。仕事が忙しいという理由で断ってしまっていました。本音をいうと、自分にはどんな強みがあるのかさえはっきりしていないのに、

「こんな自分と交流しても価値がなく迷惑だろうな」と。

だから内々にこもり、ひたすら、音源や書籍での学びを深め、自己分析での自分の強みをより明確にしてから外に出て、他の人と交流しようと考えてました。

この感想を書いていると、この考えが自分勝手にどんどん世界が閉じていく大変愚かな考えだと気付かされました。ですので、今日からは外に出て、色々な人と交流しようと決心しました。

まずは、そこで出会った人のお話を聴かせて頂き、そこでの気付き、特にその人の持っている「強み」に焦点をあてて、言語化し日記に書いていくととりあえずそこからやってみます。

(T. K 様)

鮎谷さんが質問者の方以上にその質問を理解しようとしている雰囲気や音声だけであっても伝わって来ました

この音源は、自身 3 つ目の鮎谷さんの音源でした。

これまでの2つ（目標 3 部作と、時間天引き）は、聞くたびに新たな気づきや発見が生まれていました。

そのため、今回の質疑応答編の音源についても、出来るだけ回数を多く聞いてから感想文を作成した方がより自分の感じたことを適切に伝えられると考えたため、感想送付が少し遅くなってしまいました。申し訳ございません。。

予想通り今回の音源も聞くたびに様々なことを考えさせられました。

その中で一番インパクトの大きかったことは、やはり目標の設定がいわゆる「一丁目一番地」であるんだな、と改めて感じたことでした。

目標について直接語られている場面もあれば、そうでない場面もありましたが、ほぼ全ての質問に対する回答で、「ああ、この背景にも目標がきっとあるんだろうな」と感じ、やはり目標設定が欠かせないものなのだな、ということを再認識させられた次第です。

例えば、質の高いお客様の声を集めるために鮎谷さんが目指されているのは、「わかったよ」という感じでお客さんが感想を読まずにハンコ押してもらうような状態だとおっしゃっていましたが、直接的に「目標」という言葉は使われておりませんでした。これもある種の目標であると思います。

それ以外でも、鮎谷さんが質問者の方以上にその質問を理解しようとしている雰囲気や音声だけであっても伝わって来ました。あるいは、他人と会う際には、自分のことを知るための質問をする、といった考え方も新鮮で、今後参考にさせていただきたいと思いました。

今後も、今まで同様素晴らしい音源やセミナーを期待しております。
よろしくお願いいたします。

(K. D 様)

過去の音源で聞いたことがある内容もありましたが、違う切り口で感じ方、刺さり方が違いました。

「特に印象に残ったこと」

Being 目標についての質問に対して、

- ・自分が好きで愛し抜いて、周りが認めて輪が広がっていくことが在り方を体現しているま。そのまま生きてるだけで勝手に求心力やリーダーシップが発揮される。それを見つけられるかどうかは、はありきたりな事をやってては見つからない。

- ・究極的には職業肩書きでなく、自分がその上に来て「所を得た」と言えるのでは？

の 2 点が非常に心動かされたといいますか、私もそうありたいと思いました。過去の音源で聞いたことがある内容もありましたが、違う切り口で感じ方、刺さり方が違いました。またみなさんの質問から、いかに「ここじゃない感」を感じてる人が（自分も含め）多いのだと感じました。

「気付いたことや深く学んだこと」や「これから行動しようと思うこと」

- ・寿命の認識。消化試合とか諦めるとガタがくる。高齢で元気にしてる人を見ることが大切。気分良く過ごせる物語を編みたいと思います

- ・好きなこと、強み、感謝される役に立つ の 3 つが重なった所を探す行動をしたいと思います。強みは他者が教えてくれる事を繰り返しおっしゃってましたので、鍵穴を探す事を含め、外に目を向けたいと思います。

- ・1 段階も 2 段階もブチ抜けてる人を視て真空状態を作るべく、時間とお金を費やしたいと思いました。

- ・音声入力も練習してみます。（合宿、もしするなら参加したいです。）。ピアノと同じく

「できたらすごいと思い、震え、上手くなると決めてやるしかない」

「できてる人を見る」

「鳥を見ないと空を飛ぼうと思わない。」

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

についてもどんなテクニックを身につける上では必要な心構えですね。勉強になりました。

今回モニター価格というのもあり、ほぼ中身を確認せずポチりました。
これが「悩む事を奪う」という事ですね。次の音源も楽しみにしています。

（製造業 カスタマーサービス部 M. K 様）

この音源から学べることは何度も聞き返すことによって、限りなくあるのではないかと思います。

私にはレベルが高すぎて理解できないのでは・・・と案じておりましたが、何とか理解でき、とても参考になりました。
今のところ参考程度でして、実行に移せるにはかなりの反復が必要と思われるので、
空で言えるほどに何度も聞きこみたいと思います。

普通でない成功を手にするには、それだけのことが必要なのかとため息の思いでしたが、何か一つでも実行して一歩でも近づきたいと思いました。

①つくづく皆身体を動かしていない、圧倒的な行動量が必要。→そういえば私もちょっと動いていない。行動量を増やそうと思いました。

②中小企業の社長から元気がなくなれば終わり！→これだけは大丈夫と嬉しくなりました。

③そこまでアウトソーシング！→確定申告から何とかしていこうと思いました。

④素直・前向き・研究熱心→素直・前向きは大丈夫

今のところはここくらいまでで申し訳ありません。

この音源から学べることは何度も聞き返すことによって、限りなくあるのではないかと思います。

（竹内 美津代 様）

音源を聞くたびに思う（反省する）のは、やはり私には行動量が足りていないという事です。その為の燃料として、鮎谷さんの音源をリピートしていると言っても良いのかもません。

音源はいくつも購入させて頂きましたが、感想を送らせて頂くのは初めてとなります。

購入した音源を時折聞き返すのですが、一番リピート率が高いのが放談会音源です。

各種音源を聞いたあとであれば、放談会の内容に全くの新しいコンテンツは無いかもしれませんが、質問に対して鮎谷さんが打ち返す言葉から熱が感じられるのがリピートの理由だと感じています。

まさに音源内で仰っている自分の名前（鮎谷さん）の名前で仕事し、それを購入しているという事でしょうか。

以下は音源内容から抜き出したメモです。

若いうちはモラトリアム 自分の鍵型を知る
40代くらいから鍵穴を探しに行く
毎日同じ環境にいたら、そりゃあ鍵穴は変わってくれない

ところを得る事が幸せ
職業よりも名前が仕事になる

質の高い感想をもらうには自分の質を高めるしかない。最終的にはバランスする

良いリアクションのためには良い質問

（販売には）コンテンツは添えるだけ
自分の名前が仕事

成果を出すにはシステムである。モジュールをアライメントする

当たり前出来る事が自分の強みである

大量の行動が無いと、システムもへったくれも無い。1日にいくつも新しい行動をする

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

方法論ではパラダイムは書き換わらない

“都合のいい”物語と生きて行く

音源を聞くたびに思う（反省する）のは、やはり私には行動量が足りていないという事です。その為の燃料として、鮎谷さんの音源をリピートしていると言っても良いのかもません。

数日前のメルマガで書かれていた

“まずやってみる”、“バカであれ”

を読んで、

そう言えば“あ”かるい（確か、ファンシーダンスという漫画から）をモットーにしようと思った事を思い出しました。

微量でも良いから、常に行動を起こし続けなければいけませんね。その為のペースメーカーとしてこれからも平成進化論を活用させていただきます。

（IT エンジニア S. H 様）

これを機にもっと震える目標へとアップデートを行います。

題名のない放談会（質疑応答編）の音源を聞いて、「！」がたったところをまとめてみました。

「鍵と鍵穴の比喻、ありのままの自分でハマるマーケットを見つけられるか否かが成功の鍵」

「ありきたりなことを続けていてもありのままの自分でハマるマーケットは見つからない。人生の数パーセントをモラトリアムの為に天引きしておく。」

「外に出て、近しい鍵穴を探す。外に出て、近しい鍵穴を探すを繰り返し、カチッとくる処を微調整して探していく。」

「評価は他者からされる。」

「諦めた人から、寿命や健康寿命は、短くなる。」

「イメージが先で、イメージに合わせにかかる。」

「質問する力は、非常に重要。どんな答えが欲しいかによって質問を考える。」

「高額、非日常、一品物の場合、買ってみないと分からない物を買う場合、失敗したくないという感情が先にたつ。」

「買った人の大丈夫と言う声には、不安を払拭する為に重要。」

「購買の断面でお客様を悩ませてはいけない。」

「目標を掲げるから、問いが生まれる。」

「成果の違い、行動の違い、その間には、信念があり、思考があり、行動があり、現実がある。」

「成果の出ている人の行動のマネをする事は、成果を出せる様になる為の近道になり得る。」

「認知されて、忘れられないように、常にアップデート行う」

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編））はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

「お客様の認知能力と時間とお金を頂くのがビジネス。」

「キャリア開発も一緒。発信しない事には、チャンスはやって来ない。」

「形から入る事により、成果が出ることもあれば、自らの課題に気づく事もある。」

「アウトプットを出すのはシステム。モジュールではない。本来は、切り出せない。」

「チューニングを繰り返し続ける事でシステムが形作られる。」

「好きと強みと価値を出せる処を見つけることが出来れば良い。」

「これを見つける為には、常に自問自答を重ねるしかない。」

「他者から自分がどう見えているかに意識を向けておくことで、強みについての気づきがもたらされる事もある。」

「ゼロベースでシステムを作りたければ、膨大な量の行動を行わなければならない。」

「三年間寝食を忘れて没頭しないと自分のスタイルは見えてこない。」

「自分に対してあえてオーバーフローを起こす。」

「形から入って、本質に至る。」

「素直、前向き、勉強熱心。」

「自己否定は、素直でないと出来ない。」

「見る事でイメージできる。イメージできるから、目標にできる。
目標にできるから、実現できる。」

自分のまとめを振り返ってみると、人生・キャリアの足腰を鍛える話に、反応しているようです。

目標に対する「臨場感」や、「その気」が足りていないから、そう感じるのかも

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

思います。

これを機にもっと震える目標へとアップデートを行います。

(H. K 様)

音源は復習・喝を入れも兼ねるのを改めて感じた次第です。

今回特に印象に残ったのは

「お客様に購入を悩ませるのは自分が悪い」

との下りです。耳が痛いというより胸がツーンと苦しくなるくらいでした。。

個別コンサルを受けてから 1 ヶ月ほど経ち、打ち手が全く足りてないのを再度自覚させられました。もちろん短期で大きく変わるものではないとはいえ、やることやっているのかを問い直すキッカケになります。

音源は復習・喝を入れも兼ねるのを改めて感じた次第です。

また、過去の音源を聞くと刺さるところが変わってくるので、今回の音源もどう変わってくるのかも楽しみです。気づかなかったことに気づく時もありますし、毎回同じところが刺さるのなら、そこがより自分にとって重要なことであることがわかります。

スルメ音源というのもなんですが、ながらで繰り返し聞き続けたいと思います。

今回もありがとうございました。

（グラフィックデザイナー A. M 様）

鮎谷さんの音源にはこういった言葉が豊富に散りばめられており、まさに「熱のこもった応援歌」を聴いているような感覚を味わっています。

鮎谷様

いつもメルマガを楽しく拝見しています。

大変遅くなりましたが、題名のない放談会（Q&A 編）音源を聴かせて頂いての感想をお伝えしたいと思います。

鮎谷さんのメルマガは約 8 年、継続して読ませて頂いています。

セミナーや音源などにも数多く触れており、ここまで長くお世話になっている方は私の中では鮎谷さんだけだと思います。

なぜここまで長く続いているかというと、鮎谷さんから発せられる、独特の言い回しが大好きだからです。それらの言葉たちは、鮎谷塾生の中では共通言語となっており、鮎谷さんの生きている世界観や思想などを理解し、自分の概念とする上では欠かすことができないものとなっています。的確でありながらも、とても小気味良い表現なので、スッと自分の頭や体に沁み入ります。

今回の音源の中でも、たくさんの示唆が得られましたので、特に印象に残ったものを言葉とともにご紹介します。

▼所を得ない総理大臣、所を得た用務員、どちらが幸せか

自分が無意識・頑張らずにやって評価されることは何か？それが「所を得る」ということであり、圧倒的実績につながるヒントである。

社会的地位や肩書などにこだわるあまり、自分の能力や本心を騙し騙し日々を過ごすのは不幸。自分自身が「こうありたい」と思えることや、没頭・没入できることに集中するべきだという、強いメッセージとなりました。

▼「諦めた」人から、寿命は縮まっていくんじゃないかと思う

「100 歳のおばあさまと椿山荘で会食をする」というエピソードに非常に感銘を受けました。

私の周りにも、80 代間近ですが、

▼海外へ飛びフルマラソン完走

■当音源（題名のない放談会（質疑応答編）はこちらからお求め頂けます↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>

▼毎年清掃活動のため富士山に登る

というバイタリティ溢れる経営者の方がいます。

若干 30 代半ばの歳ながら、「もうオヤジだよ」と冗談めかして言っていた自分は即刻卒業。

今後は前向きな未来を規定する言葉を持ち、未来に臨場感を持たせていくことを徹底したいと思います。

▼大量行動なくしてシステムもへったくれもない

まず何よりも圧倒的な行動から。

限界まで動いた結果、自分の処理能力のキャパシティを超越した時、初めて「効率的なシステム化」に対して真剣に向き合うことができる。

できない言い訳を並べる前に、まず行動、行動、行動。

鮎谷さんの音源にはこういった言葉が豊富に散りばめられており、まさに「熱のこもった応援歌」を聴いているような感覚を味わっています。

今後とも鮎谷さんの言葉をインストールし続け、自分自身の言葉として昇華できるように精進して参ります。

新しい音源の更新も楽しみにしております。

引き続きよろしくお願いいたします。

(鈴木 学 様)

今まで、目標設定、日記、物語音源を聴き自分自身が大きく変化してきた実感があり、この音源も、上記の音源の本質を鮎谷様が質問を受け、明確にされたと思います。

鮎谷様

この度は、非常に有用な音源を購入させていただきありがとうございました。

今まで、目標設定、日記、物語音源を聴き自分自身が大きく変化してきた実感があり、この音源も、上記の音源の本質を鮎谷様が質問を受け、明確にされたと思います。

今回の音源で印象だったのは、人生を変えたいと思うなら圧倒的な大量行動が必要である。

今までに何回も話をされていますが、頭で理解しても、行動量が不足している自分自身が

羨られていないのに成果がでる訳がない。

これからも繰り返し聞いて、自分を羨て価値の 10 倍以上の成果を上げていきます。

本当にありがとうございました。

(Y. I 様)

「その気になって大量行動！」常に忘れずに失敗を恐れずに行動して行く所存です。

自分のカギの話では自分稼げるところで稼ぐ。カギを合うように作り変えるのではなく自分のカギをとことん磨く。ビジネスでもなんでも正解がなく、つついソウハウコレクターとなってしまうがちです。あれもこれも手を付けて結局のところ何も残っていないという事になります。やることよりも、やらない事を決めて一途に取り組むことが大切です。

他にもいろいろ心に響く話ばかりでしたが最後の質問で「音声入力」の質問を引き出せるのはさすが鮎谷さんの引き寄せの力かなと思いました。「音声入力」の質疑応答のなかで

「やると決めてやる。これだけです。」

この言葉には痺れましたし、最後のめにふさわしい言葉でした。言ってしまえば身も蓋もありませんが全てはこの言葉に尽きると思いました。

いかにやる気その気で大量行動が出来るのか。変化変容には「やると決めてやる」だけです。「コンテンツは添えるだけ」お客様の声が大切のくだりの質疑応答でも聞いているだけだと、簡単そうに聞こえますがまずはコンテンツを作る行動そのコンテンツが良質なものは当然の事。さらにお客様の声を集める行動が必要となります。

音源を聞いてものすごく理解出来ても、どれだけ美辞麗句を並べた感想文が書けたとしても、行動しなければやらないのと同じ。**「その気になって大量行動！」常に忘れずに失敗を恐れずに行動して行く所存です。**

ありがとうございました。

(本田 透 様)

仕事しながら聞いているためか、聞くたびに新たな発見があります。

『題名のない放談会音源（質疑応答編）』の感想お送りいたします。

日記、目標設定、物語音源等々を拝聴しており、この度も『題名のない放談会音源（質疑応答編）』を購入させて頂きました。

音源はじっくり聞くと言うよりは、夕方以降一人で仕事をしている時に、BGM として鮎谷さんの美声を聞いております。仕事しながら聞いているためか、聞くたびに新たな発見があります。『これは』と思うことがあれば、その都度 Ever Note に記録しています。

今の自分の課題は第 2 領域にいかに関自分の時間を費やせるようになるかです。作業系の仕事が多いため、時間がとれないのもあり、第 2 領域に費やす時間を作るにはどうしたらよいのか？人、システム、仕事の仕方などなどを日々考えています。

また新たな音源がリリースされましたら、購入したいと思います。

（T. K 様）

決めていた質問（良質なお客様の声について）があり、ぶつけてみたところ、この回答もタイミング的にバッチリでした！脳が活性化されましたね！で、なんと！早速次の日に「良質なお客様の声が」を頂くことができました。

鮎谷さん、先日はありがとうございました。

鮎谷さんの放談会には、不定期的に参加させていただいております。

メルマガを十数年間読むようになり、放談会へ参加するようになり、さらに自分の中で良い刺激になることに気づきました。そして、その刺激が、現実に自分のビジネスに良い方向に向かうので、今では自分の中で法則的なものとなっています。（先日の5617号「着想一発、一億円」の号でも触れておりましたが）内容もさることながら、鮎谷さんのお話を聞いているうちに、

- 自分のビジネスに置き換える
- 自分だったら、どう考えるだろう？行動するだろう？
- あ！こんなことが出来るかもしれない！
- いや、やろう！

と、実際に行動に移していくのです。

なので、現在のメニューは、鮎谷さんからのヒントを得て、生まれたものもとても多いです（笑）

この質疑応答の時間でも、決めていた質問（良質なお客様の声について）があり、ぶつけてみたところ、この回答もタイミング的にバッチリでした！脳が活性化されましたね！で、なんと！早速次の日に「良質なお客様の声が」を頂くことができました。ほんの少しのことなのですが、大きく変わることがあります。やはり、意識が変わることは大事。ただ、自分自身では限界があるので、そういう時にボク自身は、鮎谷さんの放談会を「刺激」にさせていただいております。

鮎谷さん、本当にいつもありがとうございます。

これからも、よろしくお願いします（笑）

（（株）アーチ・コア インコーポレーテッド CEO 多陀 賢二 様）

具体と抽象を行ったり来たりしながら、その度に理解が深まり、ここ数年で最も集中した 2 時間 40 分となりました。

本日は初めて鮎谷さんにお会いさせて頂き、その場でしか感じられない鮎谷さんの在り方を感じました。

音源はいくつも拝聴しておりますが、放談会が始まる前の緊張された姿や、鮎谷さんの常套句となった生の「お客様に 10 倍の価値をお渡しする」という言葉から、その場の全員に宣言する覚悟がありありと伝わって参りました。

放談会でもお話がありましたが、行動と成果の間に信念や思考があり、それがブラックボックスだというお話がありました。高井先生の吹き込む現場をリアルに見たことが大きかったというお話にもあった通り、その場で鮎谷さんの信念や思考の一端を見れたことは今回参加した大きな価値の一つとなりました。

また自身で質問した高井先生のお話では、自分と似た人がロールモデルとなり得るというお話があり、どこが似ているのか？どこに惹かれるのか？といった具体的なお話を聞くことができました。まずは外に出歩き動き回ること、そしてそれによって自身の大切にしていることを深く思索することをこれからも日記にしていけます。

またマニアフェスタを例にして、強みにエッジを効かせることや、自分の強みは自身では気付かないことなどが印象に残りました。

具体と抽象を行ったり来たりしながら、その度に理解が深まり、ここ数年で最も集中した 2 時間 40 分となりました。

放談会終了後の帰り際、少しお話する機会を頂き、起業して間もないころのお話を伺いました。この短い時間ですら相手の前進となる物語を渡し、価値を提供しようとする鮎谷さんの姿勢に感銘を受け、斯くありたいと思った次第です。今回の放談会に参加し気持ちの面では 10 倍ですが、現実として 10 倍の価値を生み出すべく、動きていこうと思っています。

本日は貴重なお話を聞かせて頂きありがとうございます。

(新家 薫 様)

今の年齢からでも何十年後の目標を持っても構わない、むしろ持つべきだと考えが変わりました

鮎谷 周史様

こんばんは。K. Hです。

本日は「題名のない放談会（質疑応答編）」に参加させていただき、誠にありがとうございました。

実は、鮎谷さんのお話を直に拝聴したのは2回目です。

一昨年和田裕美さんの「ウレフェス2017」に参加し、そこで初めて鮎谷さんのお話を拝聴致しました。ちなみにメルマガの購読もそこからです。本日はあの時の大きなホールとは違い、鮎谷さんを間近に感じられる室内での会でした。

会場が高級ホテルという事で緊張しておりましたが、鮎谷さんに気さくに対応して頂いたことにより、リラックスして放談会に参加することができました。

参加者の質問一つ一つに丁寧かつ的確で熱い回答をいただき、あっという間の2時間半でした。

事前に「メルマガ5285号（質問力について）を読んで来て下さい」との事で、その内容を踏まえ、自分自身にも、また参加者の皆さんにも役立つような質問を考えて参加しました。これだけでもかなり訓練になりました（笑）

そこで私がしたのは「残りの人生を考えると『あと二、三十年』と思って焦る」という質問でした。

鮎谷さんの回答の中での、

「あきらめた人から寿命が短くなる」

この言葉が一番印象に残りました。

確かに「まああと20年くらいかな」と自分で見積もってしまえば、それに合わせてしまい最後まで突っ走ろうという気持ちは60歳ぐらいになると減速してしまうなと思いました。

「ご高齢でも元気な人にお会いしお話を伺うなどして、それを目標にする。そうすれば自然に自らの健康管理をやるようになり、健康寿命も伸びる。平均寿命はあくまで平均」

とのご回答もいただきました。

別の方の質問で高井伸夫先生のお話が出た時に、高井先生は82歳でまだ現役バリバリというお話を聞き、年齢に関係なくいつまでも元気で働く、という選択肢もあるんだなと思えました。そのためには勝手に余命を見積もって、加齢を理由に自分を躰ける事を止めたり緩めたりする事はできないと思いました。

他の方の質問も学ぶべき事ばかりでした。「質問のお作法」を心得ている方ばかりで私にも心に響くものでした。

鮎谷さんも「比喻を用いて抽象化しすべての人にわかりやすく」回答されていました。

その中で印象的だった比喻は、

「自分が鍵だとしてありのままの形でカチャッと入る鍵穴は何ですか？それが自分の場所です」

「鍵穴をいくつも差してみる。あるいは鍵穴に合わせて鍵＝自分を調整する（能力を磨く、資格を取る等）」

という「鍵の比喻」が一番腑に落ちました。

今の年齢からでも何十年後の目標を持っても構わない、むしろ持つべきだと考えが変わりました。

目標設定の音源を何度も聞き、より具体的でイメージのしやすい目標に作り変えます。最近衰えを感じたりお医者さんの世話になる事も増えたりという事で不安もありましたが、それに関係なくいつまでも自分を躰ける事を続けます。

(K. H 様)

1 年前の自分と比べると確実に変化を遂げている実感がある中ではありま
すがいくつかの課題や疑問が残る中での、今回の質疑応答編。自分の考え
とは異なる切り口での質問もいくつか有り、大変勉強になりました。

鮎谷様
大塚様

お世話になっております。

この度の、題名のない放談会音源（質疑応答編）楽しく聞かせて頂きました。

初めて音源を購入してから 1 年強の間で、定番の目標・日記・物語といった王道
物のみならず、気がつけばかなり多くの音源を購入しております。

1 年前の自分と比べると確実に変化を遂げている実感がある中ではありま
すがいくつかの課題や疑問が残る中での、今回の質疑応答編。自分の考え
とは異なる切り口での質問もいくつか有り、大変勉強になりました。

そして内容もさることながら、今回の音源販売にあたり私が最も関心を持った点
としては下記 2 点です。

①最初から感想を送ることを条件とした上で破格の割引率
※今までと違う試み

②質疑応答編その 1
※その 2 の話は全く出ていないのに・・・

恐らく順調なビジネスであろう音源販売においても、現状に甘んずることなく常
に新たな手法を試みるその姿勢に感服いたしました。

今後ともよろしく願いいたします。

（不動産業 Y. K 様）

今回は特に深く考えさせられる、濃い内容で、また自分の現状に足りない点をズバリと指摘して頂いたように感じ、まるで強烈なパンチを叩き込まれたかのごとく、錯覚かも知れませんが、途中から頭がクラクラしてくる感覚を覚えました。

「犠牲を払う」ことの極小化を念頭に置いていたら、大抵の場合、心から欲しいものなんて手に入らない。

そもそも、心から欲しいもの、実現したいことがあれば、犠牲は払えるだけ払うはず、というか犠牲を払ってるという自覚がないかもしれない。気がついたら、身体が動いていると思う。そして、それが手に入れば払ってきた沢山の代償がどれだけ大きろうと主観的にペイするものとなる。

今の自分が、先に守りを考えてしまうのは、自分が「心から欲しい」ものを正確に捉えていなかったからということ。そして、守りを先に考えると、それを言い訳にして、攻めることを自ら避けてしまう。

しかし、心の底ではそのことに気づいている。そしてやがて、誤魔化しきれなくなる。順番が逆。最初に「心から欲しいもの(状態、スキルなど)」を正確に捉える。生半可でない、心底から求めるもの。そして、それを獲得するためにどこまで犠牲を払うか？払えるのか？また、実際それが獲得できるかどうかは、あまり問題ではないのかもしれない。

過去に、心から欲しい対象を、自分なりに全力で追いかけたことは、振り返ってみればあったし、たとえそれが手に入らなかったとしても、その過程においてかいた恥や、失敗などは振り返ってみれば糧になっていたり、良い思い出となっていたりするという事。

自分を取り巻く現実に合わせて

「この程度かな」

とお茶を濁すのではなく、

「心から欲しいものはなんですか？」

という問いに対し、どれだけ純粋な気持ちで答えられるか。それが人生を決めてしまうといっても、過言ではないと感じます。

推薦頂いた本「●●●●●●●●●●」を早速梅田の紀伊国屋書店で購入したので、読みたいと思います。

今回は特に深く考えさせられる、濃い内容で、また自分の現状に足りない点をズバリと指摘して頂いたように感じ、まるで強烈なパンチを叩き込まれたかのごとく、錯覚かも知れませんが、途中から頭がクラクラしてくる感覚を覚えました。笑

今後何卒、よろしくお願い致します。

(大嶋 厚裕 様)

参加された方からのハイレベルな質問、それに対する確かな応答をし、一つのお答えを導き出すところを拝見できたのが、とても得難いものでした。

先日、大阪での「題名のない放談会（質疑応答編）」に参加させていただきました。その節は、大変お世話になりました。ありがとうございました。

このような勉強会は初めてで、私のような未熟なものが参加して場違いではなかろうかとの戸惑いもありましたが、**貴重な学びを得ることができました。**

「お客様に 10 倍の価値をお渡しする」

とのことを仰っておりましたが、**参加費のみならず往復の交通費を含めて、10 倍はおろか 100 倍にも生かせる内容であったと、振り返って感じております。**

参加された方からのハイレベルな質問、それに対する確かな応答をし、一つのお答えを導き出すところを拝見できたのが、とても得難いものでした。

どなたの質問も興味深いものでしたが、特に「寿命」についてのお話が、私には（うっすら、おぼろげながら頭の中に漂っていますが）ほぼ抜けている観点でしたので、非常に印象に残っております。私も（僭越ながら）早稲田の杜で学んだ者で、人生 125 歳説も知識として知っておりましたが、改めてお話として伺いまして、日々の不摂生を反省するとともに、少しでも多くの方に「自らの価値」を提供するために研鑽と努力を積み重ねようと思いました。

翻って私の稚拙な質問（ブログによる集客についてお尋ねしました）を振り返りますと、なかなか恥ずかしいものがありますが、ご返答でのキーワード「にぎわい感を出す」「小さな三連勝」を心にとめ、成果につながるよう行動していきたいと考えております。改めまして、素晴らしい機会を設けていただきましたことに御礼申し上げます。

音源も発売になるとのこと、早速予約いたしました。その場の感覚がありありと蘇ってくるかと思うと、今から楽しみです。

引き続きご指導のほどよろしくお願いします。

（個人事業主 H. O 様）

あなたの

「題名のない放談会（質疑応答編）」

のお求めをお待ちしております。

■お申し込みはこちらから↓■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/16795552>