

鮎谷周史の目標設定放談会 (フォローアップ編) 音源

お聴き下さった方からのご感想集

1

■当音源（鮎谷周史の目標設定放談会（フォローアップ編）音源）は
こちらからお求めいただけます■

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/5133855>

どこから聞き始めても良い言葉が詰まっているので、ちょっとした時間でも、気がつくとルールが外れて行ってしまおう自分を軌道修正してくれます。

既に音源は4つか5つ目になりますが、
最初の音源の時はどうしても鮎谷さんの話が別世界の事のように聴こえていました。

それが今は良い意味で耳と脳が馴染んで来たのか、そんな壁も感じず、お話の内容が身体にスッと入ってくる感覚になって来ました。

今回の年収1億への道のりのお話も、以前であれば他人事と思いつつ聞いていたと思いますが、今では納得感を持って聞くことができている、これも一つの変化なのかなと思います。

また、この音源をスキマ時間に聞くことで、まるで筋トレのパーソナルトレーナーのように落ちかけたやる気を取り戻し励ましてくれる効能があり、助かっています。

どこから聞き始めても良い言葉が詰まっているので、ちょっとした時間でも、気がつくとルールが外れて行ってしまおう自分を軌道修正してくれます。

最初の頃は、そうは言っても値段が高いよな～。と思っていた(すみません…)音源も、これだけの活用が出来たら満足です。(

今後ともよろしくお願い致します。

(T. Y 様)

印象に残っているのは、目標に現実感を持たせるための具体的手法と過去鮎谷さんがどういった形で年収 1 億円に向き合っていたのかという過程がよくわかったことです。

印象に残っているのは、目標に現実感を持たせるための具体的手法と過去鮎谷さんがどういった形で年収 1 億円に向き合っていたのかという過程がよくわかったことです。

特に年収 3000 万で独立したって意味がないというフレーズが衝撃的でした。頭の中のリミッターが外れたような気がしています。

良いのか悪いのかわかりませんが、ちょっと肩の力が抜けたように思います。ビジネスの在り方を見直します。ありがとうございました。

(Y. N 様)

目標設定1部だけでももちろん学び、気づきが大きかったです、本音源を聴くことでよりイメージがしやすくなり、より意識が強化されました。

この度、目標設定フォローアップ音源を聴きました。

目標設定1部だけでももちろん学び、気づきが大きかったです、本音源を聴くことでよりイメージがしやすくなり、より意識が強化されました。

現状で満足できないけれども、なかなか抜け出せないという状態は長らく経験していた事です。しかしながら、そのままで良しとしている自分がいたことも確かです。

目標も大雑把にはあったのですが、事細かに書いてはいなかったため、目標の立て方がイメージ出来良かったです。

早速3時間ほど使って目標を書いたのですが、意外と出てこないものでした。更に1週間ほど空けて、その間に音源を聴き直し、また2時間程使ったら結構書けました。

現実と未来の綱引き、未来に対して戦力を投下するというイメージが実感できています。

フォローアップ音源の最後に鮎谷さんの目標を読んでいるのがイメージ強化に繋がりました。

しかしながら、havingの目標がなかなか出てこない現実に気づきました。そこは自分自身の世界観が狭いが故の事だと思うので、目標設定以前の行動（魅力を感じる人の行動・思考を見る）が必要だと感じました。大きな気づきをどうもありがとうございます。

（接骨院経営 T. N 様）

鮎谷さんの「年収1億円」の目標のお話は、実に生々しく、目標達成のためのプロセスと思考方法の理解が深まりました。

目標を設定して1年以上の月日が経ちますが、いまだ目標に近づいている実感が持てず、この音源を購入しました。

そして、このようなモヤモヤの原因は、掲げた目標に臨場感が持てていなかったこと、何よりも臨場感を持たせるための行動をしていなかったことにあると気づかされました。

当たり前ではありますが、目標を掲げただけでは何も変わらず、目標を掲げたことによって情報の感度が高くなり、思考・行動が変わってくること、常にスイッチが入っている状態を作ることが必要だと痛感しました。

鮎谷さんの「年収1億円」の目標のお話は、実に生々しく、目標達成のためのプロセスと思考方法の理解が深まりました。そして圧巻、本物である人は、ここまでの行動をしているのだ、こんなことが自分にできるのかと不安にもなってしまうりましたが、同時に頑張らねば！と奮起した次第です。

また、鮎谷さんの目標を聞いたことも非常に参考になりました。ひとつひとつの言葉・単語に深い意味があることが感じられ、具体的かつストーリー性のある目標を聞くと、目標の立て方自体がまだまだ未熟であったと感じました。

目標に少しでも臨場感を与えるために、日々アンテナを高くして、とにかく行動をしていきたいと思います。

(K. N 様)

鮎谷さんは、どう臨場感を持たせているのだろうか？というところが知りたかったのですが、今日のフォローアップ放談会での、そこに、人間が介在していないと臨場感が生まれないというお話で、すっきりとしました。

本日は、ありがとうございました。

今まで、『目標設定』の重要性についてわかっていたつもりで、毎年、目標を設定してまいりました。

しかしながら、自分が達成できそうな目標ばかりを掲げていました。達成できそうな目標ですから、当然「達成」するわけです。

目標を掲げ、達成し、また次の目標を掲げる・・・

その繰り返しをしてきても、どこか満たされていない自分にストレスを感じていたのですね。

去年は、そんな状況を「変えたい」と心ら望み、行動していました。

そして、改めて「目標とは何ぞや？」という疑問に到達し、自分と向き合う日々を過ごしていました。常々、「在り方のうえに初めてやり方が生きてくる」と言い聞かせていたのですが、今回、目標設定放談会の音源を拝聴し、

Being 何者でありたいか？

Doing どうしたいのか？

Having 何を手に入れたいのか？

という願望(目標)の原則を知り、昨年 1 年かけて行動し理解してきたことが、言語化されることによって、さらに腹落ちしました。腹落ちしたのですが・・・ここでひとつ、どうしても知りたいことが

「どうやったら、向こう側の世界に臨場感を持たせることができるのか？」

と言うところでした。

目標を掲げても、その目標にリアリティ(臨場感)がないと、行動に移せない、現状の引力に負けて「楽」に生きてしまう、という事は、自分自身実体験済みであったため、そうならぬ様、常に向こう側に引っ張られた状態でありたい、と思った時に、臨場感をどう持たせるのか？

鮎谷さんは、どう臨場感を持たせているのだろう？

というところが知りたかったのですが、今日のフォローアップ放談会での、そこに、人間が介在していないと臨場感が生まれにくいというお話で、すっきりとしました。

過去、振り返ってみると自分が目標設定をする時には必ず、あの人の様になりたい、やあの人は素晴らしい、とか誰かしら、目指したい人やその人の生き様に触れていたように思います。そして、そのような人との出会えたのもやはり目標設定していたからだと、気づきました。

昨年末に立てた目標は、まだまだ赤面してしまう内容ですが、今日、参加した全員の前で目標を語ってくださった鮎谷先生は、掲げている内容に赤面しているようには見受けられず、必ずそこに到達する、という自信すら感じたくらいでした。

私も、3ヶ月後には赤面せず、必ずそこに到達している、と自信をもって宣言できるように。今後は、未来と今のギャップを埋めるべく、逆算思考で常に考え続けること、PDCA サイクルを回し続けること、ここに意識をおいていきたいと宣言します。

本日はありがとうございました。

(辻 満紀 様)

鮎谷さんの目標は詳細に文章化されていて、臨場感たっぷりでした。

鮎谷さま

昨日はありがとうございました！

目標設定フォローアップ放談会の感想を送付させていただきます。

文字よりも、音声よりも、やはりリアルですね。

音声ファイルは繰り返し復習できるというメリットはありますが、リアルで感じることでできる熱量にはそれ以上のメリットがあります。上質なセミナーには、それに参加するだけでセルフイメージが上がる得難い効果があります。岡山から参加した甲斐がありました！

さて、実は私は当日、鮎谷さんに質問させていただきたいことがありました。その機会を得ようと参加したのですがお話を聞いているうちに質問をする必要がなくなりました。それほど昨日のセミナーは腹落ちしました。

質問したかったのは次のようなことです。

現在と未来の綱引きの際に生じる現在に引き戻そうとする強烈な力は、人によってその大きさが違うのではないかと感じています。すぐに変わる人と変われない人の差はマインドブロックの強さにあるのではないかと感じていました。その力の強さは自己肯定感の高低に影響されるのではないかと。自己肯定感が低い私のような人間はマインドブロックが人より強く、高等なフィクションを打ち立てても、現実と理想のギャップによって発生する葛藤が目標へ向かう原動力とはならず、どうせ失敗するしという負け犬根性で逆に自信をなくす原因になるのではないかと感じていました。目標をすり込む時間と頻度を上げれば上げるほど逆効果になるのではないかと感じていたのです。

しかし考え方が全く間違っていました。

原因は目標に臨場感がないということだったとわかりました。

実際、音源を聞いてから Being 目標を作ったのですがどうもしっくりこないと言うのかまったく引力が発生しなかったのです。しかし、本邦初公開と言われた鮎谷さんの Being 目標を聞かせていただいたとき、私の Being 目標についての理解が浅すぎたからだと昨日わかりました。

私はこれまで単語、文節で「●●な〇〇である」「●●な〇〇になる」というようなものを Being 目標だと思っていたのです。しかし違いましたね。鮎谷さんの目標は詳細に文章化されていて、臨場感たっぷりでした。

Being 目標とは、想像し得る最高級の未来の自分のプロフィールなのかなというのが昨日の私の理解です。もうひとつ、教えていただいた、人が介在しなければ目標に臨場感を持たせられないというのも確かに！と膝打ちした次第です。

2017 年も「出会いを大切にしよう」と気持ちを新たにすることができました。圧巻のセミナー、ありがとうございました。

(谷口 慎治 様)

先日の目標設定放談会の音源が「骨」とするならば、今回のフォローアップ放談会は「肉」と言えるような内容だと感じました。

鮎谷さん

いつもお世話になっております。

先日購入いたしました「目標設定放談会」の音源が良かったのでこの度の放談会も音源化の予定とありましたが、音源化を待ちきれず、参加いたしました。

目標を立てた後どうなるのか、達成していくためにはどうしたら良いのかを、鮎谷節全開、秀逸な比喩表現満載で2時間30分以上にわたり、立ちっぱなし、休憩なしで話し続けていただきありがとうございました。

おかげさまで、多くの学びを得ることができました。

目標と現在のギャップから生まれる真空状態を埋めるためのPDCAサイクルの回す具体例の一つとして、鮎谷さんの起業当初からの歩みを、経営の数字を含めて具体的に生々しく、惜しみなく開陳していただいたことで、高い目標を立てることの重要性を再認識いたしました。

一方では、

「多くの方はPDCAサイクルを回すのが遅い」

「勉強しても結果が出ないのは私アホですと言っているようなもの、遊んでいる方が良い」

など、耳に痛い言葉もあり、見えない矢が胸にグサグサと突き刺さったようでした。

最後には、鮎谷さんご自身が実際に立てておられる目標を読み上げてください、すごいサービスだなあと驚きましたがパンチの重い言葉を用い一つも磨き抜かれた言葉の目標は、美しい散文詩のようでもあり非常に参考になりました。

「目標を立てて終わるのか、目標を実現していくのか」

これから襲い掛かるであろう(?) 事への予習はできましたし、「未来と現在の綱引き」に負けない予感を感じることはできましたのでこれを実感、確信に変えていけるようやっ払いこうと決意しました。

先日の目標設定放談会の音源が「骨」とするならば、今回のフォローアップ放談会は「肉」と言えるような内容だと感じました。

この度は本当にありがとうございました。

(結婚相談所 Emias (エミアス) 谷 富雄 様)

音源を聴いた後、自分なりに目標をノートに書き出していたんですが、セミナーを受けた直後に受ける前の10倍くらいの量、そして、受ける前の100倍くらい恥ずかしくて、人には言えない内容の目標を書き出せました。

鮎谷さま

今回の目標設定の仕方の音源、また、フォローアップセミナーありがとうございました。

音源をゲットして、毎日寝る前に聞いてたら、電車に乗って鮎谷さんに会いに行く夢を見てました。そんな感じだったので、今日のセミナーのお知らせを見たたん「ポチ」っとしてました(˘˘; 去年セミナーを受けてから、少しずつ成長してる感がありましたが、

「こんなモノでは無いハズ！」

と思うことが出来ました。

音源を聴いた後、自分なりに目標をノートに書き出していたんですが、セミナーを受けた直後に受ける前の10倍くらいの量、そして、受ける前の100倍くらい恥ずかしくて、人には言えない内容の目標を書き出せました。

「ナント狭かったんだろ~~T_T」

鮎谷さんが常にかかっている、目標を聴いて、ワクワクしました。真似っこですが、少しずつ自分用にカスタマイズして、毎日、眺めて、臨場感を感じられるよう、バージョンアップしながら、目標に向かって、進んでいきます！

次回はスケジュールパンパンになったら、会いにいきますので、よろしくお願ひします m(._.)m

(栃木県日光市のギター教室 野口さとし 様)

今回のセミナーは私にとって、たくさんの気づきを得ることが出来ましたし、新年から身が引き締まり、最高のスタートを切ることが出来ました。

群馬県高崎市より参加させて頂いた、〇と申します。

昨日は大変貴重なセミナーを開催して頂き、ありがとうございました。

私は今回のフォローアップセミナーは、インベスターZの三田さんとのコラボ音源(鮎谷さんパート)と目標設定放談会(本編)からなる3部作のようなものと位置付けておりました。勝手にですが(笑)

目標設定に関しては全くの素人であることが「本編」の音源によって気付くことが出来ていたので、今回のセミナーにて基礎中の基礎を自分のカラダに叩き込みたい、との思いで参加させて頂きました。また目標設定の「やりかた」とは別に、鮎谷さんの目標設定と達成に対する「予感→実感→確信」に至るまでのプロセスやマインド的な核となる構造の概念を掴み取りたい、との思いもありました。

まだ復習としては昨日と今日の2日間でのノートの見返しと簡単なまとめ程度ではありますが、現時点で理解できたこととしては、「真空を作り、埋める」ということが重要なポイントだと感じています。さらに言うと、これこそが核となる最重要の構造なのではないか、という仮説も浮かんできております。

といってもまだこれから実践を重ね、仮説と検証を繰り返し、自分の身体感覚に落とし込む必要はありますが、この概念に気づいただけでも大きな進歩であり、大きな収穫だったと思っています。まさに「鬼のPDCA」を回すことによるみスキルとして身につく、ということですね。これからも精進して実践を重ねます。

今回のセミナーは私にとって、たくさんの気づきを得ることが出来ましたし、新年から身が引き締まり、最高のスタートを切ることが出来ました。

本当にありがとうございました！

(T. O 様)

今回もたくさんの学び、気づきをいただきましてありがとうございました。

鮎谷様

この度はお正月にもかかわらず、セミナーを開催いただきましてありがとうございました。

三が日の過ごし方が1年の自分の在り方を現す、と聞いたこともあり、すぐに参加を決めました。

結果、充実した学びを得ることができました。

印象に残ったこととしては

- 未来と現在の綱引きでどのように向こうの世界と繋がるのか、向こう側に臨場感を持たせる

- ガラケーのバランスが未来と現在のバランスその先に高等なるフィクション、高い目標を力点にかければ向こう側に行きやすい

- 高い目標を掲げればそこに至るための道筋を考え続ける→関係ないことも関係づける紐づけが広がる→好奇心を持ち学びが広がる

- PDCA がみんな遅い目標がないと回すこともない

- ~だからできない、の OR でなく AND で繋ぐ考え方 →できると考える→どうやったらできる？

- 言葉によって未来を生み出す

- 言葉に落とすと精緻化する

目標と日記はセット

考えることは概念の集積であり、書き続けることで思考が整理される

目標設定をしてみて、今の仕事に当てはまる部分と、そうではない部分があることを知り、自分自身を抑圧し、現実を正当化している部分がありました。これを

統合していくのか、破壊、創造していくのか、もっと言葉に落として自分と向き合っていきたいと思います。

敵前逃亡せず、中途挫折せず、目標とこれからも真摯に向き合います。
また、考えることを放棄しないよう言語化するため日記を書いています。
今回もたくさんの学び、気づきをいただきましてありがとうございました。

(遠藤 洋子 様)

参加を決めるまでは少し二の足を踏んでいたのですが、参加を決意し実際に受講してみて、ここ2、3年自分の中に発散しきれないエネルギーがあり、モヤモヤしていた心が少し晴れてきたと実感しております。

セミナーを受講する前に、特に聞きたいと思っていた以下2つのポイントを聞くことができたため、大変満足しております。

- ・向こう側への臨場感を具体的にどうもたせたらよいのか
- ・高等なるフィクションの具体的なイメージの仕方

私は某IT企業のシステムエンジニアをしておりますが、定性的な目標として、『社内No.1のしゃべりの達人』になる目標を立てました。しかし現状は、あまりにも言葉を知らなすぎるし、稚拙な表現力であり、言語化する能力も未熟であると痛感しております。

その目標への第一歩として、まずは毎日日記を書くことを習慣化することに決めました。

今回最も学んだことは、PDCAを回す際に、その時点でボトルネックになっていることを常に考え、取り除いていくことが大切であるということです。現在の自分にとって一番のボトルネックは、言語化する能力であると考えているため、日々日記に思考の集積を残すことにより、言語化する訓練に精進していきます。

今回鮎谷さんのセミナーは初受講でした。参加を決めるまでは少し二の足を踏んでいたのですが、参加を決意し実際に受講してみて、ここ2、3年自分の中に発散しきれないエネルギーがあり、モヤモヤしていた心が少し晴れてきたと実感しております。

ありふれた表現かもしれませんが、やらないで後悔する人生よりも、やって後悔する人生をこれからも歩んでいきたいと思いました。

参加を迷われている方に少しでも参考になればと思います。

(システムエンジニアT. H 様)

お陰様でしっかりと時間を天引きして Being をたくさん出すことができまして、またそれらの似ている言葉を組み合わせて文章化することが出来ました。

先日はありがとうございました！

音源を聞いて分かったつもりでいましたが、やはりライブで聞くとより深めることが出来たので正月返上で参加してよかったです。

さて今回参加して気づいたことを書かせていただきます。

- ・小錦級の目標を掲げていないと、ある程度の結果で満足してしまうが、鮎谷さんは目標が高かったがために更に PDCA を高速に回しつけることが出来た。
- ・シーソーの話がとても分かりやすく、力点が重ければ重いほど（目標が高ければ高いほど）向こう側の世界に行ける。
- ・今までの目標は表面的な目標だったので達成しても喜びが少なかったし、その後の目標も何となく建てただけでしたが、それは Being から紐ついた本質的な目標ではなかったことが理由と分かりました。
- ・目標を立て、書けばよいだけではなく、行動しなければいけないということを鮎谷さん自身の実例を聞き、イメージすることが出来た。
- ・臨場感がない目標では途中で諦めてしまう、臨場感を持たせる目標は Being から始めなければ無理である。

お陰様でしっかりと時間を天引きして Being をたくさん出すことができまして、またそれらの似ている言葉を組み合わせて文章化することが出来ました。とても人さまには見せることが出来ないほど棚上げした Being 目標で、我ながらよく書けた？と思った次第です。次は Being に紐ついた Having 以降の目標も立ててまいります。

（鈴木政宏 様）

圧倒的な知識量、知性、言葉に対する感性の鋭さ、まさに「言葉の達人」という表現がふさわしいと感じました。

鮎谷周史様

先日は、目標設定放談会のフォローアップセミナーに参加させていただき、ありがとうございました。

鮎谷さんにお会いするのは、今回が初めてでした。

一言で言うと、強烈なインパクトを受けました。メルマガ、音源だけでは伝わってこない「熱量」を受け取りました。

実際にお会いして、一番感激したのは、「言葉の密度の濃さ」です。
早口なのに、一つ一つの言葉に無駄がなく、すーっと入ってくる感覚。

「あ～、そういう例えできたか～！！」

という感動。圧倒的な知識量、知性、言葉に対する感性の鋭さ、まさに「言葉の達人」という表現がふさわしいと感じました。

しかしながら、鮎谷さんが最初から今のようだったわけではなく、目標を設定し、向こう側の世界に臨場感をもたせ、日々、質の高い意思決定と行動を積み重ねてきた結果であるということを強く感じ取りました。

鮎谷さんが自分の目標を読み上げてくださったのもすごく参考になりました。今まで、単文で「私は～である。」「私は～しました。」「私は～な人間です。」などの目標を設定していましたが、今回のお話を聞き、目標とする世界を自分の言葉で『一つの物語を編む』ということをしてみたくなりました。（やってみると結構大変で、今、真っ最中です）

最後に、いくつかメモの中から印象に残った言葉を列挙して御礼のしめといたします。

- 臨場感
- 綱引き
- 予感実感確信

- 幽体離脱
- 目標とのギャップ＝真空状態
- 立てた目標は、かなう
- 毎日、見返す、読み返す＝向こう側の世界におもりを置くイメージ
- 高速 PDCA・ボトルネックは何か
- かなう前（直前）に次の目標を立てる。
- 頻度、時間、インパクト

などなど

フォローアップセミナーの音源も購入しました。届くのが楽しみです。
何度も復習します。そして、圧倒的な量の行動を積み重ねます。（いや、すでに積み重ねている最中です）

ありがとうございました。

鮎谷さんとセカンドステージの皆様のみますますのご活躍を願っています。

（小学校教員 F 様）

どんな出来事でも、関連づけて目標達成のための何かができるようになっていないかと思えます。

新年の1月2日に、目標設定セミナーを開催いただきまして、ありがとうございました。

この言葉は、定型のあいさつでなく本当に私の中から出てきたんです。新年のはじめの大切な日に鮎谷さんに、また会えるのですから、こんなに嬉しい機会はありません。

学んだことをフィードバックするまでセミナーは終わってはおりませんので、メールでご連絡をさせていただきました。購入させていただいた音源と、1月2日のセミナーとその後の2-3時間のおかげで、私は具体的な目標をたてることができました。

年末年始に、MP3プレイヤーで、3時間の大阪の目標設定セミナー音源を3回繰り返して移動中や食事中などに、を聞きました。今の私の状態はさしおいて、定性的な目標を、たくさんたてました。私が何者として覚えられたいか。どんな生活がしたいのか。どんな友人を持ちたいか。会社でのこと。家庭のこと。いろいろと書きなぐりました。

定性的な目標はこれから時間をかけて整理するところです。定量的目標は、より具体的にイメージできるように数字や期限をきって作りました。前からなんとなく気づいてはいましたが、定性目標と定量目標という定義があることすら知らなかった私はとても恥ずかしいと思いました。

年賀状に書かせていただきましたが、

「2017年は目標をたてて、それを達成します」

その目標は、とても高いものであり、私の能力を最大限に毎日出し切っている状態で、達成できる定量目標です。

長期的な、定性目標は、すぐに達成はできないかもしれませんが、追い求めて、いつかは必ず達成（なりたい自分になる）します。

あまり、テレビも見ない、芸能音痴の私が、山本彩ちゃんの「365日の紙飛行機」をたまたま YouTube で聞いて、涙するほど、感動し、目標を書きなぐっている私がありました。そんな行動は音源を聞いてセミナーを受けたからであると思います。

どんな出来事でも、関連づけて目標達成のための何かができるようになっていないかと思います。

今年、2017年酉年は、私にとって飛躍の年にする計画です！！

(匿名希望 様)

目標設定の音源は、成功するために必要なたくさんの気づきを与えてくれました。購入して大正解でした。というか、もっと早く購入するべきでした。

鮎谷様

今回は貴重な学びと気づきを与えていただき、誠にありがとうございます。

正直に申し上げます。

目標設定の音源、当初は購入するつもりはありませんでした。

しかし年末のメルマガでフォローアップセミナーの告知を見た瞬間、なぜだかわかりませんが体中に電流が走り、気づいたら音源とフォローアップセミナーの両方をポチっている自分がいました。

そして音源を手に入れてから本日まで、すきま時間や通勤時間を使い、それを何度も繰り返し聞いています。驚く事に同じ内容の話でも、聞く度に新たな気づきを得ることができ、今ではまるで音源セミナーの中毒者状態です。

以下目標設定放談会とフォローアップセミナーの感想です。初めてセミナー音源を聞いた後の感想は、

「同じ話を以前どこかで聞いたことがある」

というものでした。

「目標を強くイメージすれば、それは叶うのだ」

と。

過去の記憶を整理すると、これはNLPの本やセミナーで数年前に学んだ知識でした。

思い起こせば、当時の自分はそれなりに目標を紙に書きだし、折に触れて「なりたい自分」をイメージしていたものですが、気づくとその習慣は絶たれてしまっていました。

なぜだろう？自問自答しながら話を聞くうちに、その理由がわかりました。それ

は、目標をきちんとした形で言語化できていなかったから。今でも鮎谷さんの

「言葉なくしてイメージできますか？」

という問いかけが、強烈に脳内にこだまして頭から離れません。

そして今、フォローアップセミナーで天引きされた時間を使い出し切った目標に、日々追加や修正をし、やっと自分の腹にストーンと落とせるレベルの「数々のぶち抜けた目標」ができあがりました。

Having の前にあるべき Being と Doing も自分の言葉で定義し、それを今年の手帳の最初のページに貼りました。これからはこの手帳を北極星として毎日持ち歩き、毎日読み返し、この新鮮なやる気に満ちた気持ちをいつでも思い出せるようにしたいと思います。

そして手帳を落として爆死しないよう、くれぐれも注意します（笑）

目標設定の音源は、成功するために必要なたくさんの気づきを与えてくれました。購入して大正解でした。というか、もっと早く購入するべきでした。

この度は、どうもありがとうございました。

（紺野 純 様）

前回に引き続き、圧巻の熱量で紡ぎ出される言葉に圧倒されました。

目標設定放談会音源に続き、フォローアップ放談音源も購入させていただきました。前回に引き続き、圧巻の熱量で紡ぎ出される言葉に圧倒されました。

今回特に印象に残った点は、下記になります。

■向こう側を明確にイメージしないと目標は実現しない

目標を立てても、「未来への臨場感」を持っていないと、目標達成に向けた行動ができないということ。今までも目標設定して達成できるときと、達成できないときがあったのですが、この話を聞いてその原因が分かりました。

目標のイメージが明確であれば、そこに向けて行動ができますが、明確でないと、どう行動してよいか分からないからですね。

目標設定後のイメージを明確にすることを意識してみます。

■目標がないと無意識の意思決定に流される

目標を持っているときは、充実した時間の使い方ができていたように思いますが、目標を持っていないときは、

「今まで通りでいいじゃん」

という気持ちが働き、楽な方へ流されてしまっていました。

有限の人生を有意義なものにするため、目標設定をして、それにもとづく意思決定をしていきます。

■これから音源を購入される方へ

これから音源を購入される方で、感想あり／感想なしで迷われる場合は、間違いなく「感想あり」をお薦めします。「感想あり」の方が音源を聞いた効果が高まる上に、価格が安いのですから、選択しない理由はないですね。※

※2017年7月現在、ご感想をお送り頂いた方には3,000円引きのクーポンを発行しております。

(K. T 様)

やはり一番は最後の鮎谷さんの目標設定を聞いたことです。

前回の「目標設定放談会」のフォローと言うことで続きのつもりで聞きました。

やはり一番は最後の鮎谷さんの目標設定を聞いたことです。

自分の設定と、具体性においてどれだけ違うのかを知ることができて良かったです。

聞いたからこそその疑問なのですが、鮎谷さんが持つ目標設定は設定した当初からそのレベルに至っていたのかどうか、ということです。学びや出会い、日々の超速 PDCA サイクルを回していく中で方向性が収束され、曖昧模糊としたイメージが具体的に詳細に語り始められたものなのか、あるいは『本物』という言葉なら、その定義づけを始めから時間を充ててしっかり書いていたものなのか、と思ったのです。

前者かな、と考えておりますが。。。。

というのは現在の私が言葉の定義付けが甘く、もっと詳細にしないと難しいかもしれないと感じたからです。そう思えただけでも聞いた価値はありました。

日々の意思決定と行動を磁力が働くがごとく向きを揃えさせる力を持ってこそその目標だと、昔の目標設定が全然間違っていたのをよくよく理解しました。。。

(汗)

前回の『目標設定放談会音源』といい、フォローアップもありがとうございます。

次は『極小リスク、ミドルリターン起業・放談会音源』かと考えておりますが、自分が必要な順番で購入できるのと、何度も聞き返せるので、音源という形式にもありがとうございました！

(A. M 様)

今回のフォローアップ音源が目標達成音源と異なるのは、鮎谷さんのリアルが沢山詰まっています、ストーリーとその過程で編み出された概念が絡み合っていて、心に結びついていくように鮮明に理解が進むということです。

リリースされて、迷いなく購入しました。

購入に迷いがなかった理由は3つあります。

一つは、目標達成音源を聴いて多くの学びと納得があったものの、自分の理解が正確だと保証できなかった点です。

メルマガを10年読んで鮎谷さんのこと少しわかった気になっているような『自惚れの自覚』がほんのり心をかすめたのです。自分の理解能力、読解能力、人生経験を省みれば、伝えたいことから僕が捉えられることへの減衰率が小さいはずはないということ。

二つ目は、ある模倣したい個人の考え方を理解しインストールするには、その人の著書を一気にまとめて読み込むことが近道であるという考え方に則って、今回の音源はなるべく聴きこもうと考えてのことです。

このまとめて取り込んでインストールというのも、鮎谷さんが以前にメルマガで仰っていたのを真似たのが始まりと記憶しています。

三つ目は、音源ではなく放談会に参加したいと思っているのに、参加できなかった悔しさです。

文字で読むのと声を聞くのでは大違いですが、音源を聞くのと対面して聴くのとではさらに百聞一見の通り100倍以上の差があることが分かっているながら、参加できないならせめて音源で我慢しようということ。

感想ではないところで長くなりました。

今回のフォローアップ音源が目標達成音源と異なるのは、鮎谷さんのリアルが沢山詰まっています、ストーリーとその過程で編み出された概念が絡み合っていて、心に結びついていくように鮮明に理解が進むということです。

購入した理由である、自分が正確に理解できていないのではないかという漠然とした自覚も霧が晴れるように、胸に打ち込まれました。

一番響いたのは、元々が鮎谷さんの言葉ではないので恐縮ですが

『中小企業の社長のリスクとか責任とか考えれば、年収一億くらいもらわんと割に合わん』

という台詞です。それが心のエコーチャンバーでずっと響いたまま鮎谷さんの年収一億へ向かうまでの「これじゃまだまだダメだ」とやり方を変え、超高速PDCAを回し続けるプロセスを聴いていたので聴いている間から考え続ける、自分の仕事と人生に落とし込むとどうなるか次の行動を思索し続ける、スイッチを押されていました。

今日も最大半径のアンテナであらゆる具体事例を高次元に抽象化し、目標たる自己への糧へと取り込んでいます。

私の職業は技術を基本としているので、収入は身体に紐づいてしまうのですが障壁はあっても無理ではないという予感が始まっています。
年収一億へ到達する日が楽しみです。

(寺内動物病院 獣医師 寺内宏光 様)

目標設定後の活動に関する事例紹介が多く、また、定量的な実績の話も多くイメージが湧きやすく、非常にわかりやすかったです。速度感がビュンビュンと伝わってきました。

鮎谷様いつもお世話になっております。

前回に続き、今回も多くのご気づきを頂きました。ありがとうございます
た。

今回、学んだことのうち、とくにインパクトがあった内容を列挙します。

1.自分の中に勝手な解釈装置（バグ）が存在する。

前回の音源を聴いたときに、自分なりに解釈できているつもりだったのですが、、、

今回の音源を聴くことで、それが実は浅い理解でしかなく、本当はもっと深く、広いものであったと理解できました。

まるで、海外を旅行した人が気付いたことと実際に一定期間、現地で生活した人が気付いたこととの違いの様です。つまり、自分の先入観で物事を見聞きしたのか、実際に生で触れて感じたことなのかの違いです。

この経験から、自分の中にはまだまだバグがあると感じましたし、素直に聴くということがいかに大事かを学びました。

2.具体例が多く、目標設定後の活動姿のイメージが湧きました。

目標設定後の活動に関する事例紹介が多く、また、定量的な実績の話も多くイメージが湧きやすく、非常にわかりやすかったです。速度感がビュンビュンと伝わってきました。

このスピード感を肌で感じられたのは大きいです。臨場感を味わうって、大事ですね。

3.目標達成のためには目標が明確であること目標が明確であるからこそ、一見、無関係な事象から関係性を引き出せるのだと学びました。

それも、明確であればあるほど、臨場感があればあるほど、その目標は達成しやすくなるという、その検証過程の実際の事例は大きな学びでした。

「目標は明確であれ」という言葉はあちこちで見聞きするのですが、それが、なぜそうなのか、具体的にどのように実現するのかは、なかなか見聞きすることがありませんでした。

まさに実況中継、、、という今回の音源は非常に貴重でした。ありがとうございました。

そのほかにも多くのメモが残っていますが、ここまでにしたいと思います。
今後も何回も繰り返し聴くことによって、血肉化していきたいと思いま
す。

今後ともよろしく願いいたします。
ありがとうございました！

(奥田 龍史 様)

鮎谷さんの定性目標を聞いただけでも今回音源の元が取れて、お釣りが来た感じです。

正直、私は大変な怠け者で感想文なるものが子供のころから大嫌いでした。そんな私が目標設定放談音源の購入にあたり「感想をお送りいただける方限定」を選択した理由は、決して、数千円をケチったわけではなく平成進化論を7年間読んできた経験から感想を書くことで想定以上の学びを手に入れることができるのだろうと考えたからです。

そして、その考えは正解でした。

平成進化論を読み続けていく中で自分の考えは結構いけてると思っていたのですが自分が送った感想とメルマガで紹介される他の方々との感想のレベルの差に良い意味で打ちのめされ目標設定と合わせ自分を今一度見つめなおす良い機会となりました。

さて、話をフォローアップ放談音源に戻すと本当に「圧巻な内容」という表現しか思い浮かばず購入しなかった事を考えると背筋が凍ります。私の理解力の問題ですが目標設定放談音源だけではぼんやりとしていた輪郭が実線できっぴりと示してもらった感じです。

シーソー、山頂から見る登頂ルート、年収1億円の分解高速PDCA、異業種からの学び...目標設定放談音源を聞いて分かったつもりになっていたことが、今回の音源で全てストーンと腑に落ちました。

目標設定放談音源を聞いた後すぐにBeingを書きだしその後何度か聞きなおしながら手直しを加えたもののなかなか、そのBeingに紐づいたDoingに臨場感を持たせることができず折角変わった意識もなんとなくぼんやりしている原因が鮎谷さんの定性目標を聞いてはっきりしました。

定性目標はあそこまで具体的に細かく設定するからこそそこに到達するためのDoingもより具体的な行動に落とし込めるのですね。鮎谷さんの定性目標を聞いただけでも今回音源の元が取れて、お釣りが来た感じです。

現在、丁度出張中なので移動中に本音源を繰り返し、聞けるだけ聞いて前回書いた目標を「高等なフィクション」に仕上げたいと思います。

これからメルマガで紹介していただく他の方々の意識レベルの高い感想と、自分の感想とのギャップも成長の糧として高い目標を掲げ、逆算から PDCA を高速でまわし学び↑⇒歩留まり↑⇒実装↑⇒行動↑により人生を好転させていきます。

貴重な音源のご提供、本当にありがとうございました。

(専門商社勤務 Y. K 様)

**特盛り・メガ盛り・つゆかけすぎてもれまくり、かつ激安・メガ安の内容
でした!!!**

目標設定放談会の音源を購入しないまま、いきなり「フォローアップ音源」を購入、という横着をさせて頂きました（笑）

以下、感想を書かせて頂きます。私が言うのも大変失礼ながら、**特盛り・メガ盛り・つゆかけすぎてもれまくり、かつ激安・メガ安の内容でした!!!**

鮎谷さんがおっしゃる「臨場感」を持てなかった自分を振り返ると、

- ▼Being がない・わかっていないのに Having ばかり考えていた
- ▼Being がない・わかっていないのに Doing-How ばかり考えていた
- ▼Doing がない・わかっていないのに Being ばかり考えていた
- ▼Having のイメージがない・欲が薄い

の4つが、それぞれ個別具体的に組み合わせられて、結果として、臨場感がない→断片的・反復の浅い学習→忘れる→ものにならずや Being なきまま Having のみ考える→Being との矛盾から途中で挫折や Being なきまま Doing のみ仕入れる→Being との矛盾から途中で挫折という結果が発生していたことが明晰にわかりました。

まるで留守電をまとめて聞くかのように、個別コンサルティングで指摘して頂いた、「無意識のブレーキ」についても、「シーソーのサイズが小さすぎる」「Being-Having-Doing が右向け右で揃っていない」という状態のことだったのだな、とわかりました。

Being-Having-Doing が並んでいないから力が漏れる→力が漏れるから中途半端→中途半端だから実績が出ない→実績が出ないからコロコロ変える→悪循環の連鎖という流れでした。

加えて、音源からビンタされた点は3点ありました。

1点目は、「PDCA の圧倒的遅さ」

2点目は、「1つのビジネスモデルの完成度を高めてないのに、ダラダラと展開しようとする」

3点目は、「勉強してるのに結果を出せないのはバカの証明」の計3点です。

私が上記3点を上手く回せていなかった理由は、

- ▼目標と現状の間の「真空」がない・少ない
- ▼圧倒・圧巻の「シーソー」を用意していないため、「組み合わせの妙」が求められない
- ▼定性的目的・目標と定量的目標・行動が連動しておらず、いつの間にか勉強自体が自己目的化される
- ▼【ホームラン級】の人ではなく、【シングルヒット級】の手法ばかり取り入れ、結果としてわけのわからないフォームになる

あたりに原因があったのかなと感じました。

ここまででも既に特盛り級、フルコース料理だったのですが、最後に、

▼鮎谷さんの起業当初?現在までのPDCA エピソード

▼鮎谷さんのBeing 読み上げ

の2点が加わったことで、つゆだく溢れまくり・身動き不可・胃袋わしづかみ状態になり、完全にノックアウトされました(笑)

最後に、メルマガ上で掲載されておりました以下お2人の方のご感想によって、【フォローアップ放談音源】購入の決定打となりました。(半導体エンジニア 蔵本貴文様)(結婚相談所 Emias (エミアス) 谷 富雄様)重ねて感謝申し上げます。

改めて有難うございました!
2017年も宜しくお願い致します!!!

(学習塾経営 K. G 様)

今回鮎谷さんが実体験を元に話されているのを聞き、自分の持っていたイメージと違う、考えている状態を再認識することができました。

前回は感想を見送ったのですが、今回は感想を送る方を選びました。
それだけ前回の目標設定音源は、自分にとって大きな学びとなりました。

前回の音源では、目標の重要性を再認識させていただき、それからは定性目標と定量目標を毎日頭の中で回しています。それによって仕事に向かう姿勢が変わったと思います。

そして、今回の音源ではただ目標を立てれば良いのではなく四六時中目標について考えている状態にならなければいけないという所が勉強になりました。

前回の音源でも考えている状態にならなければいけないと言っておりましたが、自分はそこを少し勘違いしていたように思います。

今回鮎谷さんが実体験を元に話されているのを聞き、自分の持っていたイメージと違う、考えている状態を再認識することができました。

今後は、寝ても覚めても目標について考えている状態を意識しつつ行動していきたいと思います。

ありがとうございました。

(Y. M 様)

目標設定放談会、続目標設定放談は何回も聞いて自分を見つめなおすのについてつけのツールです

鮎谷さんこんばんは。
感想遅くなり申し訳ありません。

率直の感想は、今回のフォローアップ音源を聞いてみますと目標設定放談会だけでは全く理解していなかったことに気が付きました。

高等なフィクションたる高い目標設定をたててもどのように達成すべきかが今回の続編ですこわかりました。高い目標を掲げたからこそ視野がかわる、部分は思わすうなずき。

さらに、1億円を稼ぐのには30万円×365日 50万円×200人 100万円×100社といった具体的にわかりやすく数字に持っていくことにより高い目標の世界を臨場感あることにできる考え方を学びました。
商売をしてもらっているので稼いでナンボの世界ということを改めて強く意識出来ました。。

また、メルマガ広告での売上についてもPDCAをものすごく行って売り上げをあげていた話では当社で打った広告に対して反応を評価してこなかった「やりっぱなし」に甘さを指摘された思いです。

番外編での鮎谷さんの目標を聞いてボキャブラリーの深さに感銘をうけると同時にここまで言葉で定義できれば1億、3億、5億円稼げるようになるのか！！

まずは、立てた自分の目標を毎日読み上げそして行った行動に対してPDCAを行います。

目標設定放談会、続目標設定放談は何回も聞いて自分を見つめなおすのについてつけのツールです。

(建設業 代表 中谷 彰 様)

今まで既に数本の音源を購入させていただいておりますが、全てにおいてクオリティが高く嬉しい限りです。

初回に引き続き、また多数の気付きをいただきました。

今回も間違いなくコストパフォーマンスの高い買い物でした。

ありがとうございました。

多くの気付きの中で、今回は以下が特に心に残りました。

1、未来と現状の綱引きがされているということ、多くの比喻や言い回しで再度強調していただくことで、より具体的に頭に浸透させることが出来ました。

2、高い目標を掲げることで真空状態を作る。そこに多くの必要な行動が吸い寄せられていく、といった言葉はまさに鮎谷さんならではの巧みな表現であり、“なるほど！”と思わず声にしてしまいました。

3、山の上から見た方が下から見ると道筋が見えやすい。どうせ全部は見えないのだから上から見た方がまし。その通りだと思います。

4、高い目標を掲げると興味、関心の範囲が拡大する。そうやって、組み合わせのオプションを増やしていく。そして歩留まりも高くなる。それを実装させようとするし、行動にも落ちてくる。

今まで既に数本の音源を購入させていただいておりますが、全てにおいてクオリティが高く嬉しい限りです。

全てが内容の濃いパッケージです。

これから発売されるものも楽しみにしております。

(M. T 様)

目標を高く掲げないと、レバレッジが効かないというお話もとてもわかりやすくイメージできました。

フォローアップ音源、ありがとうございました！

今回の音源で、印象に残ったお話が『抽象』のお話でした。

目標を高く掲げないと、レバレッジが効かないというお話もとてもわかりやすくイメージできました。

シーソーのたとえで、KONISHIKIのような、腰の重い『今の自分』を持ち上げるにははるか遠くの目標こそが、レバレッジをかけてくれるという事。そして、そこに到達するには、人が見えないものを見る力がどうしたって必要になる。

『具体』から『抽象』へ上げその集めたパズルのピースを組み合わせる新しい『作品』が生まれるという事、改めて唸られました。抽象に上げる力がないと、ただの真似になってロクな事にならないというのも納得いたしました。

三田さんセミナー音源でもおっしゃっていた『骨格』『本質』をみる力。写真表現に例えると、写っている物、現象、色や質感だけではない『伝えたい思い』の部分なのかと、自分なりに解釈しました。前回の放談会のお話でもありました魂を絵に固定する『魂』の部分に近い事なんだと思います。鮎谷さんもおっしゃっていたスキルを出す事を目的とってしまうと肝心の『魂』がなくなってしまう。

『魂』や『思い』が何よりもまず一番にくるべきなのではと。写真だけではなく、普段の生活やその他の現象においてもその『骨格』や『本質』、『魂』や『思い』といった事にフォーカスし、読み解く力は、今後の人生においてとても頼りになる、スキルだと思いました。と言うよりも必要不可欠だなと今回のお話をきいて、実感いたしました！！

音源を聞かせていただくと、不思議と力が湧いてきます。

時折、音源に触れさせて頂き、力いっぱい時に昨日のメルマガでもおっしゃっていた色々、予定を詰め詰めにして人とお付き合いさせて頂きながら成長、変化、変容していきます！

今回もありがとうございました！！

(フォトグラファー S. Y 様)

自分自信の中に長年の惰性のため忘れていた「熱い思い」が再び蘇ってきました。

年末年始より「目標設定目標設定放談会音源」「フォローアップ放談音源」を購入させて頂き、既に 10 回程聴きました。

結果、自分自信の中に長年の惰性のため忘れていた「熱い思い」が再び蘇ってきました。

年収 1 億円のエピソードのお話で、鮎谷様の考え方の変化を自分にも当てはめ「過去に引きづられている自分に気がつき」早速 目標を再設定しました。ここ数年の自分の目標は年を追う毎に未達成ゆえ現実的になり、最終的には日々安泰であれば良いとトーンダウンです。心の奥底では何か違うと薄々気が付いているのですが、過去に引きづられ、現状に流され 自己欺瞞の日々でした。まさに足元ばかり見ている様でした。

今一度、自身が赤面する程の目標を再設定しスタートしたところ、着眼点の変化を感じています。大きく考え方、確実な行動を起こすので、錆び付いた自分自身が動き始めました。

次は 超高速回転 PDCA の習慣作りです。

この音源のおかげで、忘れてかけていた熱き思いを再び思い起こす事が出来ました。

有難うございました。

(会社経営 Y. S 様)

もっと具体的に臨場感のある将来のありたい自分というものを思い描き自分の目標を修正していこうと思います。

このたびはフォローアップ放談会の音源を提供頂き、ありがとうございます。

最初の目標設定の音源を聞かせていただき、目標を立てただけでも自分の考え方が大きく変わった気になっていましたが（実際に変わったとは思いますが）本当に大事なところはいかに向こう側に重心を置いて、そこに至らない自分に対してどうすれば、と考え続け、行動し続けるからこそ目標は達成できるのであり、というよりもそうなるようなものが鮎谷さんが言われている本当の目標である、というところが印象的でした。

さらに鮎谷さんの目標をお聞きして、あそこまで具体的に臨場感をもって書かれているのを聞いて、自分の目標が箇条書きで、しかも個々が短く、具体的なイメージを喚起できる鮎谷さんの目標と全く違い、こういうようにやるのか、と、とても参考になりました。

もっと具体的に臨場感のある将来のありたい自分というものを思い描き自分の目標を修正していこうと思います。

このたびはありがとうございました。
今後もよろしくお願いいたします。

(S. K 様)

最初の音源の購入までにはかなりの逡巡時間がありましたが、一度購入し内容のよさが分かると、次の購入へのハードルは相当下がりますね。

目標設定フォローアップを何度か聞かせていただきました。

現時点での状況を正直に申し上げようと思います。

この感想も、購入後 12 日目にやっと書いております。明らかに第 3 領域状態です。いつも聞き始めが寝る直前であり、やっとほぼ寝落ちせず聞き通せました。

目標は最初の音源を聞いた後に多少書きました。

しかし他の方の感想でもよく触れられていました鮎谷さんの細かいレベル、ではどうていなく、臨場感がないためかというか、見なくても分かる程度にしか書いていないからか、見ない状態になっていました。

臨場感・・・いつの間にかそうなっている行動につながる目標を、とにかく自分がどうありたいか、再度見つめなおし、あり方を書き出してみます。

来週初頭に 3 つ目の音源も購入させていただきます。出費が重なったためにミドルリターン・・・の音源はしばらく購入できませんが、目標を立てた生活が軌道に乗り次第何とか早めに手に入れたいと思っております。

まずは 3 つの音源を繰り返して聞きながら、目標を立てる⇒ブラッシュアップ、をしなければ・・・ここで義務感があるとおかしいんだろうな、と思いつつ、楽しめるような、わくわくするような、目標を立てることに取り組みます。

最初の音源の購入までにはかなりの逡巡時間がありましたが、一度購入し内容のよさが分かると、次の購入へのハードルは相当下がりますね。

身を持って経験させて頂きました。

ありがとうございました！

(H. Y 様)

PDCA が高速で回っていくと目標が結果になるということに妙に納得しました。

年収 1 億円の話は楽しく聞かせてもらいました。

目標の大切さ、その目標（ゴール）を達成するために、逆算思考が働く→筋の良さの見極め→関係のないものも関連づけるようになる（具体事例→抽象化→具体への適用）→目標を唱え続けることというごく自然な PDCA が回り始めたと理解しました。

その PDCA が高速で回っていくと目標が結果になるということに妙に納得しました。

目標がごく当たり前の結果となる、そのためには目標をかかげ、PDCA を回すだけですものね。

（T. K 様）

この音声も繰り返し聞く必要がありますが私にとって必要な音声です。*

初回の放談会に参加し、音源を聞きました。

けれど今回の音声を聞いてまだ聞き込みが足りなかったな。
目標を何度も考え直していかないといけないなと思いました。
今回の音声で学んだことは2点。

一挙手一投足が目標に沿うようにする
目標は幽体離脱して山の上から見る

この音声も繰り返し聞く必要がありますが私にとって必要な音声です。
販売ありがとうございました

(N. K 様)

今回のフォローアップ放談音源を聴いてまだまだ甘かったということの再認識をしました。

前回の目標設定放談会の後から、実際に目標を立てて行動し、自分の中でも以前と変わって行動しているとっていました。しかし、今回のフォローアップ放談音源を聴いてまだまだ甘かったということの再認識をしました。

また、PDCA サイクルの回転が遅いというのも実に的確なことを言われて、耳が痛い思いですが納得しました。

それらを踏まえて再度、目標設定や 2.3 年後の自分がどうなっていたいかを考えていきます。

今回も貴重な音源有難うございました。

(大学院生 A. K 様)

鮎谷さんの音源を聞いて改めて感じることは、作られた型通りのセミナーではなく、現場の臨場感溢れる生々しい内容であることです。文字だけでは伝わらないものを感じとることができます。

毎日、楽しみに拝読させて頂いております。

前回に引き続き今回の音源も購入させて頂きました。

鮎谷さんの音源を聞いて改めて感じることは、作られた型通りのセミナーではなく、現場の臨場感溢れる生々しい内容であることです。文字だけでは伝わらないものを感じとることができます。

また、音源なので繰り返し繰り返し、無意識レベルまで刷り込むことが出来、投資効果は抜群です。何度も繰り返し聞くことによって、すぐにもとがとれます。

新たな気づきを頂戴し感謝します。

(S. K 様)

前回に引き続き、さらに自分の目標達成に近づいてきました。

フォローアップ放談音源本当にありがとうございました！

前回に引き続き、さらに自分の目標達成に近づいてきました。

「気付いたことや深く学んだこと」

第二領域の考え方がようやく腑に落ちました。

「特に印象に残ったこと」

鮎谷さんの実際の目標がいかに具体的で、入り込んでしまうのかということころです。

「今後活用できると思ったこと」

意識的に第二領域の活動を増やすことです。

「決意したこと」

大きな目標設定をすること

「これから行動しようと思うこと」

大きな目標設定から日々どうするのか考え続ける（年収一億円の例）比喻を入れる。（日本語・英語の両刀使いとなる）

「これまでに参加・購入した他のセミナー（音源）との違い」

2つ合わせて「相乗効果」があります。

「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」

何も言わずに買いましょう。

これからも様々な音源を期待しております！

（米国在住・米国公認会計士・根岸 様）

このまま毎日毎日目標を考え続ける状態が続けば、必ず達成できるという
ような予感がしています。

鮎谷様

いつもメルマガを楽しみに拝読しております。
この度も素晴らしい音源をリリースいただきありがとうございます。

今回の放談会の感想ですが、年末に目標を設定し2017年度はアクセルを踏み続けるだけの状態になっていると思っていましたが、まだまだ目標設定が甘かったように思います。確かに being doing having の目標設定を行い、毎日目標を書いた紙を持ち歩き時間があれば目標を見直し、ぶつぶつ目標を唱え続ける状態になっていて少なからず内面の変化と行動の変化を実感することができましたが、まだまだ未来に臨場感が湧いて考え続けている状態とはほど遠かったです。

鮎谷さんの仰っていたゾーンに入っていたり、その気になっていたりする状態が発動されてこそ書いた目標は実現するならば、今の状態では日常の引力に負けてしまいせっかくたてた目標も絵に描いた餅で終わってしまうところでした。

今回の音源を聞いて目標をさらにアップデートし、朝起きてから夜寝るまで考え続けている状態に自分を躡けるように意識しています。

まだ1勝9敗どころか1勝すらできていないのではないかと思います。このまま毎日毎日目標を考え続ける状態が続けば、必ず達成できるというような予感がしています。

毎回音源を7回ずつ聞いて自分の目標に対してのバグを丁寧に取り除いていき最後の音源を聞くことを楽しみにしています。

この度は貴重な学びの機会をありがとうございました。
また今後ともよろしく願いいたします。

(匿名希望 様)

今回、一番、刺激を受けたのが目標達成に向けて、どのように高速でPDCAを回されていらっしゃるのがリアルに語られていたことです。

今回、一番、刺激を受けたのが目標達成に向けて、どのように高速でPDCAを回されていらっしゃるのがリアルに語られていたことです。

現在、2～3年スパンの目標を掲げていますが、今の延長線上にはない目標のため、油断すると、過去の習慣や日常の引力に引っ張られてしまいます。

鮎谷さんがおっしゃっていたような「見えざる意思決定基準」に動かされている・流されていることに日々直面しています。ただ、こういった概念を教えていただいたこそ、この無意識レベルの意思決定に逆らおうとする自分がいることに驚きです。

逆らう術として、いかに高速・鬼速でPDCAを回し続けていけるかが今のテーマでしたので、絶妙なタイミングで鮎谷さんの事例をお聞きすることができ、大いなる希望が湧いてきています。年初からPDCAシートを作成して、回し続けているのですが、音源を聞くまでは「週次」単位で回していましたが、お話を聞いて、「これじゃ、いかん！」と気づかされ、「日次」で回せなければならぬと決意した次第です。

日次で意識することで、無数の課題や解決策を湧き出てきて、これを毎日繰り返していけば、目標を達成しないわけがないという希望がくっきりと見えてきています。自分のみならず、会社の後輩や部下に対しても「日次」の重要性を説き、ゴールに向かって邁進できています。会社やチーム全体も「目標達成」を習慣化できるようにすることも新たな目標です。

引き続き、PDCAサイクルをグリグリ回し続けて、必ず目標を達成します。そして、これも鮎谷さんの教えですが、目標が達成する前のタイミングで、次なる目標を掲げていこうと思います！

(公認会計士 T. M 様)

目標設定音源でわかったつもりになっていた自分でしたが、フォローアップ音源で新たな気づきがありました。

目標設定音源でわかったつもりになっていた自分でしたが、フォローアップ音源で新たな気づきがありました。 まだまだ理解が浅かったと思います。

未来を切り開くには、過去と未来の綱引きにおいて圧倒的な力で未来側に引いていける力が必要です。そこで大きな目標、例で年収1億円の設定をすることにより、考えるスケールが変わり、情報を収集する範囲が大幅に広がり、全てが未来のヒントとして活用できるようになることがわかりました。

山の頂上から俯瞰してみることをイメージすると今の行動が目標達成に沿っているのかも良くわかり、山頂に吸い寄せられる感覚がつかめればよいのかなとなのかなと思いました。

(M. K 様)

実際に鮎谷さんの目標をお伺いすることで、臨場感のある目標とはどんなものなのか？が明確になりました。

購入してから、通勤の行き帰りで毎日聴いております。

フォローアップ音源では本編で触れられていた「目標の臨場感」についてが主なテーマでした。

確かにこの点については重要だとは意識できていたものの、具体的なイメージを持ちきれていなかった部分なので、実際に鮎谷さんの目標をお伺いすることで、臨場感のある目標とはどんなものなのか？が明確になりました。ありがとうございました。

また単に「あるべき」を語られるのではなく、いまに至るまでの生々しい過程や失敗談も含めお話をくださったことで、自分もその道を進んでいくイメージが持てました。

鮎谷さんも繰り返しおっしゃっていましたが、最終的には自分の型を見つけることが必要だと思いますので、今回の音源からの学びをベースに自分なりの「目標設定&目標マネジメント法」を確立することも、本年の目標とすることとしました。

今後もフォローアップのフォローアップ等、期待しております。
引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

(D. K 様)

鮎谷さんの目標を知ることは大変勉強になりました。

今回のフォローアップ放談会を聞いて、まだまだ目標設定が甘いことが分かりました。

鮎谷さんの目標を知ることは大変勉強になりました。

他のみなさんが言われていることではあるのですが、ここまで具体的にしているのかと。

自分の知らない世界は分からないということが実際に分かりました。

シーソーの向こう側に力点を置く、あちら側に意識をもっていくということが体験できた気がします。

また、目標を設定することで内省が起こり、行動するときに、目標が頭によぎります。

今、自分がしようとしていることは、目標に繋がっているのか、第二領域になっているのか、ということを含めて今までより意識するようになりました。

今回のフォローアップで、より具体的にイメージをすることができ、購入して良かったと思いました。

ありがとうございました。

(Y. N 様)

どこで鮎谷さんはメルマガのネタを考えているんですか？」の問いが愚問であること。今は納得です。

いつも鮎谷さんのセミナー・音声を有意義に拝聴しておりますが、1回目拝聴後の、いつもとは異なる、痛烈な所感としては...、やっぱりそうだったか。ということ。

何がそうだったか？

どの言葉もビシビシと届いたのであるが、痛烈に耳を劈いたのが、

- ・「音速のPDCA」でした。

果たして自分は？

- ・牛歩にすらなっていないかも...

という自分の「情けなさだけ」が露わになった様子で、誰からも何の批判を浴びるわけではないけれど、なぜかひたすら

「自分が恥ずかしい」

という所感を持ってしまいました。

なぜかって？いつのころからか、

- ・目標も臍げとなり、
- ・日常の重力にどっぴりとハマり、
- ・いや「向こう側」なんていう意識もないから、
- ・日常に重力があることにすら想像が及ばないけど、なんとなく毎日に対して、説明のできない不安感と不満感といら立ちだけが募るから、
- ・3クリックで・ポチポチするだけで

・今日から苦勞いらすの...といった類のものに、目も心も翻弄されていくのでした。

実際にそれらの商材に対して、ポチッとしたこともあるし（何度も）、でも、鮎谷さんがあれだけ口を酸っぱくして注意喚起している「目標」に対しての意識も動機も、自身の中で毀損しているから、いつの間にかすぐに面倒になり、事悪かろうに、教材や他者のせいに見たりという日常を送ってしまっていたのが否めません。さて。

「どこで鮎谷さんはメルマガのネタを考えているんですか？」

の問いが愚問であること。今は納得です。

自身の人生には、その鮎谷さんの答えと同じレベルで行動していた時代などあったのかなと、振り返ってみました。すると。あったあった！
でもビジネス以外のコトでした（泣）

わかりやすさだけで、ご紹介する例ですが、幼少時代に、これでもプロ野球選手（実力は別として）を目指していたことを、なぜかくっきりと思い出しました。・

「どこで練習しているの？」

という問いには、

「どこでも。グラウンド外も練習の時間、家でも、食事中も。授業中も、そして休み時間も。」

ってというかそんな問い意味ないじゃんって言ってた。

- ・来る日も来る日もバットを振って。
- ・ひたすら優勝と自身のホームラン量産をイメージしながら。
- ・野球ボールの「芯を打つ」ではなく、ホームランになる角度、すなわちボールの芯の「気持ち数ミリ下」を放物線の角度で払うように...
- ・原辰徳や中畑清やクロマティを常にモデリングしながら(笑)（←時代が分かっ

てしまう、そして巨人ファン以外、野球無関心の方、ごめんなさい。)

- 素振りはもちろん、相性の良い、スイートスポット（一番打球が飛ぶエリア）がマッチするバットを探しまくる日々。（ようやく、「道具選びは大事」の領域へ）

- 左中間に本塁打を狙ったのに、三遊間ヒットだった時は反省し、

- 左中間に本塁打を狙ったのに、右中間に打球が飛んだ時はひたすらビデオを見直し、といったことの繰り返し。

「努力は大事」とかいちいち念じているのではなく、今思えば、「常に努力している状態」。ビジネスの世界のことでは全くありませんが、また鮎谷さんのレベルでは全くありませんが、音速でPDCAを回していくってということの原石は、最低でもこのくらいシビアに、高速に、連続して、やっていくということなのでは？と思うようになりました。（他に、自身の中で好例がなくて、本当にごめんなさい。）

鮎谷さんが、何度か、

「1回目の目標達成セミナーの後、皆さんを様子を見聞きしていて、気になった」

という「皆さん」の中に、確実に私も入っていました(笑)

次お会いするときには、ドンピシャではないかもしれないけど、教示いただいたことを「すでに行っている」状態で、ご相談に上がりたいと思います。ありがとうございました！

（高橋 大輔 様）

鮎谷さんの目標はまさに「圧巻」、すでに目標通りの人物が存在するかの
ような、臨場感溢れる物語となっており、箇条書きの自分の目標とは雲泥
の差でした。

いつもお世話になっております。

「目標設定フォローアップ」の音源を拝聴し、感想を送らせて頂きます。

フォローアップの音源を聴いて感じたのは、自分は目標についての認識が甘かつ
た、ということです。

鮎谷さんが間違いと仰っていた、

「目標を設定すれば、あとは勝手に導いてくれる」

的な発想になっていました。

今の延長線上にはない遠い目標を設定し、その目標に圧倒的な臨場感を持たせ、
現状とのギャップ=真空状態が生まれ、その真空状態を埋めようと高速、鬼速で
PDCAを回し続ける。意識、行動が「右向け右」の状態になっている。
この日々の行動の積み重ねで、モノになるのだと痛感しました。

また、「番外編」で鮎谷さんの目標を聴き、そもそも目標に圧倒的な臨場感を生
み出せていないと感じました。鮎谷さんの目標はまさに「圧巻」、すでに目
標通りの人物が存在するかのような、臨場感溢れる物語となっており、箇
条書きの自分の目標とは雲泥の差でした。

これが、目標に「横綱級の」臨場感を持たせ、強力な引力を発生させるこ
とか、と実感しました。

フォローアップ音源を聴くことで、誤った認識の修正ができました。

圧倒的な臨場感を持つ目標を再構築し、行動します。

この度はありがとうございました。

(T. S 様)

鮎谷さんの話を聞いて、あらためて目標達成のポイントが深いところで理解できました。

鮎谷さん、こんにちは、ルーク平野です。

「目標設定&達成会音源」および「目標設定放談会フォローアップ放談」に参加させていただき、ありがとうございます。

「目標設定&達成会音源」および「目標設定放談会フォローアップ放談」の2つに参加させていただきましたが、両方に参加して本当に良かったです。というより、2つの音声を聞くことで、目標設定&達成が実現すると感じました。

なので、「目標設定&達成会音源」を聞いた方は、ぜひ「目標設定放談会フォローアップ放談」も聞くことをお勧めしますし、まだ聞いていない方は、2つの音声を聞くことをお勧めします。
2つの音声を聞くことで、学びの深さが2倍どころか、数倍の効果があります。

音声を聞いてとくに良かったところは、目標を達成するためには、予感を感じる⇒実感がでてくる⇒確信に変わる⇒目標が達成される、このように変化していくのは、本当にその通りだと感じました。

また目標達成が確信に変わるためには、「目標達成に臨場感を感じるようになること」が、腑に落ちました。過去の目標達成したことを振り返ってみると、目標達成することに臨場感を感じるようになり、目標達成することに確信を持ち、目標を実現することが当たり前のように感じ、目標を実現してきました。

恋愛セラピストとして独立して10年が経ちますが、全国10カ所以上でセミナーを開催できたり、250名の講演会を実現できたり、6ヶ月間の講座を定期的
に開催できたりと様々な目標を達成することができましたが、鮎谷さんの話を聞いて、あらためて目標達成のポイントが深いところで理解できました。

そして、臨場感を感じるためには、その目標を達成している人と実際に会うことが重要だと感じました。

今回久しぶりに鮎谷さんとお会いして、直接お話を聞くことで、目標達成の臨場感を感じることができたのが、一番の収穫です。

さっそく、2017年の定量的な目標と定性的な目標をたて、目標実現するために活動していきたいと思います。

本当にありがとうございました。

(恋愛セラピスト ルーク平野 様)

目標を達成してから次の目標を設定することの困難さへの処方箋、目標実現に向けた短期目標設定の必要性も理解できたおかげで、目標設定の真髓をより深く体に染み込ませることができました。

先日購入いたしました同音源（感想あり）への感想をお送りいたします。
一つのことにはたすら集中して結果を出そうとすることと「無用の用」の関係が、自分の中でずっと咀嚼できていなかったのに、

「縦に突き抜けてから横展開」

という鮎谷さんの言葉に、長い間のどに刺さっていた骨が取れたような、スッキリした感覚を得ることができました。

また、目標を達成してから次の目標を設定することの困難さへの処方箋、目標実現に向けた短期目標設定の必要性も理解できたおかげで、目標設定の真髓をより深く体に染み込ませることができました。

鮎谷さんの目標の紹介も大変参考になりましたが、それを真似するのではなく、自分にフィットする言葉へカスタマイズするために考え、行動し、ブラッシュアップし続けることが必要だというメッセージを受け取りました。

自分の目標設定に関する羅針盤として、これからも心に留めたいと思います。

ありがとうございました。

（R. I 様）

やはり、フォローアップ音源を購入して良かったです。

この度はフォローアップ音源ありがとうございました。
目標設定放談会の感想にて散見されたとおっしゃっていた

- 目標だけ立てたら達成されるわけではない
- 行動して初めて叶えられるもの

という部分にこれは自分のことではないか、と反省いたしました。
フォローアップ音源にて印象に残っているところとしては

- 設定しても現実との綱引きとなる、またはシーソーのようなもの
- 向こう側に横綱クラスを置くようにする
- 常に考えていることでアンテナを立てる
- アナロジーで自分の場合に置き換えて取り入れてみる
- 実行したら高速・超速・鬼速で PDCA を回す

その中でもアナロジーの箇所と鬼速 PDCA については自分でも足りないと思っている部分でもあり何とかして手に入れたいと改めて意識いたしました。
また、目標に臨場感を持たせることについては

- 臨場感を与えてくれる人が必要
- 常にだれかを意識しているはず
- ロールモデルというが、探しに行く必要がある
- 10人20人くらいで会えるわけではない
- 頻度
- 累計時間
- インパクトが大事

ということで、自分には臨場感を持たせてくれる人を探す必要があることもわかりました。やはり、フォローアップ音源を購入して良かったです。
ありがとうございました。

(K. S 様)

鮎谷さんの言われていたように、なにかが変わるのではなかろうかという予感が自分の中で芽生えてきています。

目標設定放談会、フォローアップ放談会の音源を聞いての感想を送らせて頂きます。

目標設定放談会を浴びるほど聞いて、目標を立てて、行動し始めてから、1ヶ月以上が経ちました。鮎谷さんの言われていたように、なにかが変わるのではなかろうかという予感が自分の中で芽生えてきています。

朝起きてから音源をかけ、仕事から帰ってから音源をかけ、繰り返し聞かせて頂いています。何回も聞いているうちに、気づきだけが大きくなり、自分のOSが変わってきたのが、実感としてあります。

そして、行動を選択するときの意思決定基準が、

「目標を達成をするには」

と考えられるようになってきました。 (勝率はまた別の話ですが 笑)

目標実現が予感から実感、確信へと変わるために、行動を粛々と行っていきます。

(小学校教員 K. J 様)

ほかの皆様も仰っていましたが、鮎谷さんの目標を実際に聞いたことで、自分の目標の書き方もイメージすることができ、これまでの目標よりは臨場感があるものに?なってきたような気がしています。

フォローアップ音源を聞いてから、実行するまでに時間がかかってしまいましたが、購入したおかげで以前書いた目標の見直し、修正を行い、毎日見て、毎日修正をしていく（じっくりこないと思った箇所を書き換えていく）ことを始めました。

ほかの皆様も仰っていましたが、鮎谷さんの目標を実際に聞いたことで、自分の目標の書き方もイメージすることができ、これまでの目標よりは臨場感があるものに?なってきたような気がしています。

例えば、年収〇円ありきの目標から脱却し、

「こうなりたいから、これを行う、その結果、収入が〇円になるし、こんなことをしたいから、そのために〇円が必要なんだ」

というようなことが見える化できた感じです。ただ、Beingは未だに、心の底から「これだ!」と思える言葉になっていないようなので、日々、考え続けています。

(A. A 様)

臨場感ゼロから年収 1 億円に至るまでの道のりが、着実に、かつ途方もないスピードで実現されていったところの描写に非常に臨場感があり、音源を聴いているのみに関わらず、目の前に情景が浮かんでくるかのようでした。

鮎谷様

目標設定放談会音源に続き、フォローアップ音源も購入させていただき、毎日拝聴いたしております。

僕にとって、1 作目の目標設定放談会が

「現状に囚われず、高い目標を掲げることによって自分を鼓舞する」

ことの大切さを学んだものだったとすれば、今回のフォローアップ音源は

「変わらない人は、なぜ変わらないのか」

について、自分の身に覚えのある、耳に痛いご指摘がいくつもありました（汗）

具体的には

- ・鮎谷さんが「素直さだけはある」と仰っていたこと

目標設定をすることで、根拠のないプライドに拘泥せずアドバイスをくれた人に対して素直になれるのだと感じました。目標設定ができている人は素直になることができますが、目標を持たない人はそもそも目指すところが無く現状以上の未来図を思い描けていないわけなので、自分の現状を否定するような誰かの言葉に対して反発してしまうのも、当然の反応かもしれません。

自分の目標は、まだまだしょぼい橋頭堡であると感じていますが、目標を立てる前とは、「素直かどうか」に関して、意識は大きく変わったと感じています。

- ・骨絡みの先送り癖第一領域だけをとにかく満たし、第二領域が大切だと感じながらも、実際やっていることは第三領域、そして第四領域へと流されていく.....

まさにこれの繰り返しでした。

第二領域に時間を割くことを先送りにし続けた結果、そのつけがどんどん第一領域の方にまで侵食してきている、という現状です。

とはいえ、現状何か具体的な問題が顕在化しているわけではないものの、フライパンの上で焼かれて飛び跳ねるような不安にやられる状態というか、自分は徐々に茹でガエルになってしまっているのではないかという不安。

第二領域は、「やらなくてもいい」ことではなく、放っておくと大変なことになるもの。いずれは必ずやらなければならないものであり、それはできるだけ早いうちにやってしまうにこしたことはないこと。

また、鮎谷さんは

「第一領域すらやらない人には、別の処置が必要」

と仰っていましたが、それがどんな処置なのか、なぜかとても気になります。笑

・勉強して結果が出ないのなら、遊んでいる方がマシ

これも自分にとって耳が痛い言葉。結果を出せてこそ、勉強した意味がある。結果を出せば QOL が上がる。勉強しただけでは QOL が上がらない。同じ時間を楽しいことに使ったほうが、QOL が上がるのでは？「勉強している自分」に酔うことは「私バカです」と言っているようなもの、と肝に銘じること。「結果を出すために勉強する」と強く意識すること。

他にも臨場感ゼロから年収 1 億円に至るまでの道のりが、着実に、かつ途方もないスピードで実現されていったところの描写に非常に臨場感があり、音源を聴いているのみにも関わらず、目の前に情景が浮かんでくるかのようでした。

目標×超高速 PDCA を回し続けてこそ初めて「高等なるフィクション」が実現するわけで、そもそもよく考えたら、「目標を立てた」だけで叶うような目標はそもそも今の自分のままでもある程度叶えることが出来るものですね。

また、最後に鮎谷さんがご自身の目標について語られている様は、一つひとつの言葉が、確かな意味を持って折り重なっていくように感じられ、まさに「圧巻」だったと感じています。

以上のように、様々な発見がありましたが、自分の心に特に響いたというか、身につまされたのは上記の点についてでした。

3部作のフィナーレ、Q&A音源は「覚悟を決めた実践→目標達成」について、とのことなので、フォローアップ音源を聴いた今、最初の音源を聴いた直後に立てた現状の橋頭堡を今一度、時間を天引きしてブラッシュアップしたのち、すみやかに購入、拝聴したいと感じています。

可及的速やかに。目標設定音源、フォローアップ音源、そして近いうちに聴くであろうQ&A音源のエッセンスを結果に繋げられるよう、引き続き、繰り返し拝聴していきたいと思っています。

ありがとうございます！

(ホテル勤務 大嶋 厚裕 様)

音源を聞くことによって、自分の意思決定基準が変化していることを実感しています。

第2部の音源は、前回と比べ、鮎谷さんの経験を踏まえつつより具体的な内容で目標達成の流れとその変化・効果がイメージでき、深掘できるものでした。

今回の音源で得られた気づきと、1部2部の変化を簡単に記載いたします。

【第2部作の気づき】

今回特に気づきが得られた言葉は以下の言葉です。

「高い目標を設定すると比喩力があがる」

だからこそ、鮎谷さんが、目標設定の過程を細かく細分化し、細分化された事象をそれぞれ上手く比喩を用いることで言語化を成し遂げられたのだろうかと感じました。また、言語化するには難しい「ある経験・事象」を、直接的には言語化できずとも、それに類似した比喩を用いることで「ある経験・事象」の間接的な言語化を図り、その言語を反芻することで、経験が身体知へと昇華されていくのだなとも気づきました。

【第1部作・2部作の音源を聞いての変化】

音源を聞くことによって、自分の意思決定基準が変化していることを実感しています。何かをやろうとするときも、はたしてこれが自分の目標に結びついているのかという質問を自分の中で行うことになりました。

また、甘んじて自分の中で連敗しているときには、毎日のメルマガという Ping 監視により自動的に「いかん、いかん」と自分を律するサイクルが回り、他の方の感想を読むことで別の気づきを得たり、セミナーの内容を再認識したりしています。

これらのことから、音源を購入することで、改めて素晴らしいと感じる鮎谷さんの仕組みの中に自分は足を踏み入れたのだなと実感&満足しています。

(R. A 様)

今回の音源で未来と現在の綱引をしている状態や向こう側の世界に臨場感を持たせるイメージを繰り返し伝えていただいたおかげで理解することができました。

目標設定放談会に引き続き購入させていただきました。

目標設定放談会購入のときは初めての購入ということもあり、迷った上での購入でした。しかしながら、今回のフォローアップ音源は、買わずにはられない状態

「お前はすでに買っている状態・・・」

になっていたのか迷わず購入してしまったのは、自分としてはこれまでにない感覚でした。 前回の目標設定放談会では鮎谷さんがいう赤面するくらいの目標設定のイメージがあまり湧かなかったのですが、今回の音源でイメージが沸きました。言語化能力のない私にとっては、なかなか難しいと思いますが、現状は棚上げして、自分の目標を遠くに飛ばすような表現で書きまわります。

◆今回の音源で未来と現在の綱引をしている状態や向こう側の世界に臨場感を持たせるイメージを繰り返し伝えていただいたおかげで理解することができました。

◆年商 1 億円の目標についても自分に現実的ではないとつい思ってしまいました。が、幽体離脱しないとたどりつけないくらいの目標を立てて高いところを意識し続けないとそこに至るまでの道筋などは到底見えてこないのでしょうか。今のところ、臨場感を持たせ幽体離脱が起こるくらいの目標設定までには至っていませんが、変わらないのはもううんざりなので「素直に信じて」必ず設定します。

◆これまで音源など繰り返し聞くことはなかったのですが、聴くたびに「気づき」が得られる話は初めての体験です。

これからも聞き続けていきます。ありがとうございます

(宮城県在住カウンセラー H. I 様)

年収1億へのプロセスの事例が非常にわかりやすく、私にもできる！というイメージが持てました（笑）

鮎谷様

コンプラット菊池です。

フォローアップ音源ありがとうございます。
おっしゃっていただいた通り、購入して聞かせていただきました（笑）

なるほど、私の不明に感じていた回答がありました。ありがとうございます。
年収1億へのプロセスの事例が非常にわかりやすく、私にもできる！というイメージが持てました（笑）

ただ、スジのいいストーリーを見つけることはまだまだ考えている状態の日々を過ごさねば、見つからなそうですが。

そのための目標設定についても、最後の、番外編の鮎谷さん自身の目標の公開によって定性と定量の入り混じり具合がイメージを持てました。私自身も、目標を90分ほどの時間で書き出し、今は、それをPCでリライトして、心震える文章に仕立てて行っております。

そのプロセスで、定量目標の扱いにちょっと戸惑っておりましたが、定性目標の中に、うまく編み込めそうなイメージはできました。私は相変わらず、東京、名古屋、京都、大阪を移動しておりますので、移動の時間、この3部作音源を聴きまくって、より一層、心震える目標を仕立てていきます。

ありがとうございました。

今後とも、よろしくお願いいたします。

（株式会社 Complat（コンプラット）代表取締役 菊池 研 様）

鮎谷さん自身の経験をもとにお話しいただいたので、非常にイメージがつきやすく、自分の中に染み込んできました。

以前の目標達成セミナーの音源から引き続きこちらの音源を聞かせていただきました。

前回の音源を聞いて、目標を立てたみたものの、なんとなく臨場感、現実感が感じられず、つい、そのまま放置された状態になっておりました。

今回のフォローアップでは、臨場感について解説いただいているので、その部分については腹落ちしました。臨場感の持たせ方として、一つは人と会うこと（特にそういった目標を体現している人との接触を欠かさない）、もう一つは言い続けることが大切だということでした。

臨場感を持つと、目標があることにより、学びが実を結ぶようになり、行動できるようになり、PDCAが回っていきます。そうすることこそが、目標に近づくことになる。そのためにも、目標は大きく持ったほうがいい、ということが非常に納得感をもって聞くことができました。

また、目標がかないそうになったら、緩むので、その前に新しい目標を立てるようになるのだ、ということも印象的でした。

上述したことを、鮎谷さん自身の経験をもとにお話しいただいたので、非常にイメージがつきやすく、自分の中に染み込んできました。

それと、自分自身も目標を立てさえすればうまくいく、と安易に考えていたところもあるので、少し反省をしたところもあります。

以上のことを踏まえて今一度目標に向き合っていければ、と考えております。以上よろしく申し上げます。

（公認会計士 K. F 様）

第一に、鮎谷さんの目標を聞いたことが一番大きかったです。目標を立てるといふのはこういうことなのかと、目標に圧倒されました。

第一に、鮎谷さんの目標を聞いたことが一番大きかったです。
目標を立てるといふのはこういうことなのかと、目標に圧倒されました。
自分が立てた目標は甘々だったと痛感しましたので、即座に自分の目標を見直す作業を行いました。

また、心にズドンと刺さったのが、

「勉強して結果が出ないのはバカ」

というフレーズでした。

勉強をしても「向こう側」に臨場感がないから、実践ができない。まさに私そのものです。

まずは、目標を周囲に言いまくることで「向こう側」に臨場感を持たせていきたいと思います。

フォローアップの音源を聞いて本当に良かったと思っています。

(社労士 T. K様)

年収1億円に至るまでのストーリーもとてもわかりやすく、ひょっとしたら自分にもできるんじゃないかと思わせてくれる内容でした。

鮎谷様 スタッフ各位

今回は目標設定放談会およびフォローアップ音源をご提供頂き、ありがとうございました。

(目標設定放談会音源購入後、何度も何度も聞き聞いておりましたが、) 目標設定放談会の内容も自分の中ではまとまっていない中、何とか自分なりに目標だけは立てたものの、テンションだけが上がりまくって、実際にはどうしていいかわからず空回り状態の時に、このフォローアップ音源の案内がきました。

迷いに迷った末(先の目標設定放談会の内容もままならないのに、次に進んでいいのかという葛藤の中)、いてもたってもいられず、気がつけば購入ボタンを押してしまっていました。

結論はもちろん購入して良かったと思っております。
むしろ目標設定放談会を聞いた後だから、フォローアップの音源がぐいぐい心に突き刺さり、より一層テンションが上がった次第です。

*こんな安い買い物はないと(経済状況を考えると実際にはかなりきついです
が、)心の底からに思えるようになりました。* (お金に対して)そんな考え
方ができるようになっただけでも、もとはとれたと思っております。 あり
がとうございました。

やはり目標も設定できていない人間が何もできないのは当たり前。
立てた目標が判断基準で、日々の意思決定がなされている。当たり前過ぎる話し
ですが、その当たり前のことが心に突き刺さる比喩表現で自分の中にすとんと落
ちていく感じには本当に感動しました。

私も私自身の言動・行動で人に感動と笑いを与え続けたいと思って生きているの
で鮎谷さん自身の目標での言い回し・比喩表現はパクリたいとこだらけで、何度
も聞き直しております。年収1億円に至るまでのストーリーもとてもわかり
やすく、ひょっとしたら自分にもできるんじゃないかと思わせてくれる内
容でした。

ただその後に「目標を立てるのが1」なら、それに向かって「努力・行動し続ける方が100倍・1000倍大事」ともおっしゃられていました。それを聞いて、正直目標を立ててええ気になっていた自分が恥ずかしくて恰好悪いとすぐに気づかされました。ありがとうございました。

実際今でも定まっていない自分ではありますが（当たり前ですが）、何度も音源を聞き、常に目標に対してどうすれば達成できるかを考え続けることができるように、またそれをどれだけ超高速のPDCAを回せるかで自分の人生が決まってくると思って、日々自分を褒めてあげられるぐらいの努力・行動をしたいと思えます。

本当に拙い文章で恥ずかしい限りではありますが、お許しくださいます。本当にありがとうございました。

（製造業 津田悦宏 様）

あちらの世界に臨場感を持ってないのは、自分のつまらない習慣から抜け出せないとばかり思っていました。今回のフォローアップの音源で新たな気づきを頂きました。

鮎谷さん、スタッフの方々、いつもお世話になっております。
またしても遅い感想となってしまいました事、お詫び申し上げます。

前回の音源を聴いて、6年前の道場を思い出して、当時のメモを読み返し、目標も少ないなりに達成している実感を持ってましたので、フォローアップはもういいかな、と思っておりましたが、鮎谷さんの術中に嵌り購入した次第です。

購入時、別の案件で音源を文字起こす作業に手古摺り、今になってしまいました。汗

鮎谷さんのいうあちらの世界と現実の意味を取り間違えていたようです。
あちらの世界に臨場感を持ってないのは、自分のつまらない習慣から抜け出せないとばかり思っていました。今回のフォローアップの音源で新たな気づきを頂きました。

鮎谷さんがシーソーの話をしている時にふと思ったのです。
シーソーはバランスの乗り物ですね。視点が手前であれば持ち上がりませんよね。いくらもがいても空回りをするだけ、テコの原理なので手前に視点を置いていけば、ビクとも動かないのも当然です。

では、その視点を自分から遠ざけるには？
向こうの世界に臨場感をもたせてくれる方を見つけるのですね。
そうすれば自ずと視点は今の自分から遠ざかります。
あとはPDCAを回すだけです。

これも上手くいくので一回きりなのです。上手くいかなければ辞めてしまう事を鮎谷さんから教わったのも事実ですね。でも、ここにBUGがあったのです。高速、爆速で回すから、結果が気になる。早く回そうとするから意識する。
この二つが重要なのです。

PDCAを爆速で回します。そして一億の利潤を求める為に俯瞰して自分のビジネス

スを見直します。朝起きたら一億の利益、歩いている時は一億円落ちてないかなと上を向く事。寝る前は、一億稼いだ時の夢を見ます。

いろいろ文脈もなく綴りましたが、やはり鮎谷節に嵌りましたね。

人を惹きつける話術。これが人生の種ですね。

大変遅くなり恐縮ですが、鮎谷さん、スタッフの皆さん感謝いたします。

ありがとうございます。

今後ともよろしく申し上げます。

(H. O 様)

目標達成速度が急加速すること間違いなしです。

目標設定放談会音源を繰り返し聞くうちに、フォローアップ編の登場。
放談会で言い尽くせなかったことに改めて言及とのこと。

目標設定のその先について知りたい私は、迷わず購入。
音量は大きくなり、聞きやすくなった！無駄な部分無し！さすが鬼速PDCAの体現者！（笑）

なにより、私に足りないものが、

「向こう側に臨場感を持たせ、向こう側からの引力を強力にする」

ということが分かりました。

これだけで、**元が取れたどころか、数百倍以上の費用対効果がありました！**

目標達成速度が急加速すること間違いなしです。

十数年前から、目標を立て、そちらにベクトルを向けて行動することにより、達成できた目標もありますが、全然ダメな目標も多々ありました。

向こう側に臨場感をもたせ、引力を働かせることが、全くできていなかったからだということが、今回初めてわかりました。

これからは、向こう側に臨場感を持たせ、最重量級の重心を向こう側に置き、強力な引力を発生させ、最速で向こう側に到達いたします！

大きな気付きをありがとうございました。

次は、Q&A 放談会も購入させていただきます。

（杉山 輝男 様）

全3部作に渡る目標設定の音源ですが、全て聞き終わり、振り返ると、意味ある「3段構え」となっている理由が腑に落ちます。

目標設定フォローアップの感想フォローアップというテーマ通り、第1回の放談会が目標設定における「在り方」であるとしたら、目標到達までの「やり方」を、鮎谷さん自身のご経験をモデルに、説かれた音源でした平成進化論の誕生秘話（裏話）、ランチ会、セミナー、メルマガ事業を経て、コンサルティング事業につながる物語、生の声を通じ、鮎谷さんがどんな想いで起業をされ、今に至ったのか、約5000号に及び平成進化論の歴史（バックグラウンド）を知ることができました。

そんな背景を念頭に入れたフィルターを通じ、また、日々のメルマガに目を通すことで、平成進化論がより深みを帯びたメッセージとして、目に映り、読めるような気がします。（リアルな音源の効果・効能ですね）

全3部作に渡る目標設定の音源ですが、全て聞き終わり、振り返ると、意味ある「3段構え」となっている理由が腑に落ちます。

普段、車に乗る時間も少なくないので、移動中に何度も聞き、血肉としたいと思います。

素晴らしい音源をありがとうございました！

（井手 大輔 様）

目標設定は人生に楽しむための最強のツールですね。
その目標設定のいろはが全て凝縮されたのが、まさにこの音源です！！
こんなこと今まで教えてもらったことないですよ、ほんと！

鮎谷様

改めまして、第一弾に引き続きフォローアップ放談会の音源を購入させて頂きありがとうございます！

毎日イヤホンを耳に放り込み、ちょっとした隙間でも聞いて学べる、音源の恩恵をとことん活用させて頂いております。

第二弾の音源では、『綱引き』に続き『シーソー』にて過去と未来の関係について、聞いている私の心のフィルターをスルスルとすり抜け、今までに感じたことのない腹落ち感を経験しております！

『目標に臨場感を持たせることの大切さ』

について、改めて深く深く学ばせて頂きました！

以下、今回何度も聞き返し、思考を巡らせる中で感じたことをつらつらと書かせていただこうと思います。

まず、大前提として『目標設定は楽しいもの』であるということ。

- 自分のルールを作る
- 意志決定基準を作る
- 克己心などない
- 自分をほっておいたらどこまででも怠惰になる
- 自分にストップをかけるもの
- 七つの習慣でいう第一領域が終わった後に第二に行けるか？第三に落ちるか？
- いつもいつも第二に行けなかったとしても出来たり出来なかったり勝ったり負けたりすることを楽しめばいい
- 目標を掲げなければ何も基準がないからただただ第三に落ちるしそこに勝ち負けも発生しない
- 目標設定は自分との戦い他人なんて関係ない、しかし、周りを見渡した時に目標に追いつけられない人がいるのはなぜか？

・なぜ人はダメな自分に罪悪感を感じるのか？なんでだろう？という気持ちにもなった！

きっと、それらの目標には Being のない、いきなり Having ばかりの目標で、目に見える結果ばかりに執着するからではないだろうか？

と自分なりの考えに至りました。

正しい目標設定？があるとするならばそれは Being 目標に向かって自分を成長させる事なんじゃないかと。

北極星の如く目指し続けられる Being 目標を掲げることの大切さを感じます。克己心のない自分に克己心を沸かせるのも、日々の意志決定を一貫性あるものにするのも、見えないものを見えるようにするのも全て目標を設定しているから！

なりたい自分を掲げ、そうなる自分そうなって行く過程の自分を楽しむ自分の中での『目標設定の定義』が出来上がってきました。これは本当に単位時間あたりの生産性が 1 番高いと心の底から感じます！

目標設定は人生に楽しむための最強のツールですね。
その目標設定のいろはが全て凝縮されたのが、まさにこの音源です！！！！
こんなこと今まで教えてもらったことないですよ、ほんと！

ということで、感じたままに長々と失礼しました。笑

この後まだ最終章が残っているので、更なる学びを受けさせていただきます！
引き続きよろしく申し上げます。
ありがとうございました！

(森 志朗 様)

言葉の限りを尽くして表現される鮎谷さんの目標は、詩的でさえありました。

昨年12月に「目標設定放談会」の音源を初めて聞かせていただき、今回3ヶ月の時を経て、ようやく「目標設定放談会フォローアップ編」を聞かせていただく機会を得ました。

当初「Being」「Doing」「Having」という新たな視点を得て、自分なりの目標も策定しました。自分としては高めの目標を据え、納得できる目標を掲げることができたとの思いもありました。

しかし、今回のフォローアップ編を聞かせていただき、私の設定した目標に絶対的に不足していたものに気づかされました。

「向こう側の世界への臨場感」

まさにこれです。

とくに、放談会の最後に鮎谷さんのお話くださったご自身の目標を聞くにつけ、私の目標に足りないものが何であるのかを知らされました。

言葉の限りを尽くして表現される鮎谷さんの目標は、詩的でさえありました。 そこまで言葉を尽くすからこそ、未来に強い引力が生まれるのだと、言語を駆使した表現があるからこそ、未来と現在の綱引きに勝つことができるのだと気づきを得ることができました。

また、高い目標を掲げることによって、山頂から麓を俯瞰するように、その立ち位置からの逆算思考で、PDCAを回すことも可能になるのだと教えていただきました。

それまで、高過ぎる目標は、単なる夢物語になってしまい、現実化しないのではないかとも思っていました。しかし、山頂から麓を見下ろすの喩えに、腑に落ちる思いがしました。

この感想文を書き終えたら、**早速、目標設定放談会3部作の最終章「目標設定Q&A放談会」の音源を聞かせていただきます。**（もちろん、この

後、購入させていただいた後になります。そこで、また新たな知見を得られることと確信しておりますが、まずは今後進んでいく未来に圧倒的な「臨場感」を持たせるべく、これまでの目標に言葉のトッピングを付け足していきます。

鮎谷さん、改めてありがとうございました！

(株式会社イーハトーブ 代表取締役 小林 正佳 様)

お話の中で鮎谷さんの目標をご紹介頂いておりましたが、目標の書き方が
どういうものであるか、大変よく理解することができました。

この度、目標設定放談会フォローアップセミナーの音源を購入させていただきました、
内田と申します。

目標設定放談会の音源を購入した後、いずれはフォローアップセミナー、Q&A
も購入しようと考えていた矢先に、先日の大阪での日記の書き方放談会の参加特
典でディスカウントにて購入できるという案内があり、それを機に購入させて頂
きました。

今回、フォローアップセミナーの音源を聞き、私もまだまだ現実の引力がかなり
強いということを感じました。目標達成のための行動を引き起こすためには、向
こう側の世界の臨場感が大切ということでしたが、自分自身の今の目標を見返し
てみると、その目標は自分にカスタマイズされたものではなく、なんとなく漠然
とした一般的な目標でした。

会社員として今の仕事を続けている期間も長くなってきているため、やるべきこ
と、求められることも多く、現実の引力は強大です。今の目標の書き方では臨場
感がなく、現実の引力に勝てる訳がないということを改めて強く感じました。
また、普段の行動の意思決定についても、まだまだ目標とは関係なく、無意識で
選択していることが多いということにも改めて気づかされました。目標をより具
体的なものとし、普段の意思決定、行動へ反映できるようにしていきたいと感じ
ました。

お話の中で鮎谷さんの目標をご紹介頂いておりましたが、目標の書き方が
どういうものであるか、大変よく理解することができました。私の目標も
鮎谷さんのように、臨場感、エネルギーを感じる内容に書き換えていきたいと思
います。

最初の目標設置放談会の音源も復習のため、改めて聞いてみたいと思いま
す。このたびは貴重なお話を聞くことができましたことに感謝致します。

(内田 様)

上司に対する意見が通りやすくなったと感じ、また明らかにミスが減り、生産性が向上していると感じています。

まずは目標を書き出しました。

そしてそれを定期的に見返す事を続けています。

それにより、小さいながらもいくつかの変化がありました。

・主観ではございますが、現在の仕事の質が上がりました。

上司に対する意見が通りやすくなったと感じ、また明らかにミスが減り、生産性が向上していると感じています。

・また、今まで落ち続けていた資格にも受かりました。

自分なりに分析すると、今までは同じ仕事をやるにしても、どうしても「やらされ感」、「言われたからやる」といった主体性がない状態だったと思います。

※やらなければ、という強い意識はあっても、本音ではやりたくない状態。

しかしながら being の目標を仮にでも持つと、そこに至るまでに今の仕事がどのように関連しているか、といった問いを無意識の内に行うようになり、今行っているこの行為に熟達していくことで、being の目標に近づけると思えた（気づけた）ときには、意欲と主体性が心の内から湧いてくる、という状態へと変わりました。その状態になると、例えば夜遅くまで勉強するなどの努力が苦ではなくなり、望む状態を得るために誰にも見えない所でも、ワクワクしながら行動しているといった時間が増えました。小さな変化ではありましたが、この気づきを応用していきたいと思います。

まだ課題は多く、忙しさにかまけて一度立てた目標を更新する、という作業をおろそかにしているため、強制的に目標を更新する時間を天引きし、更に心の底から達成したい目標を立て→臨場感を持たせ→ワクワクしながら人並み以上に努力し→現状を少しずつ動かして行きたいと思います。

この度は本当にありがとうございました。

(会社員 Y. T 様)

金銭的に準備が調いましたら、次なる音源を購入し、学ばせて頂きたいと思しますので、またよろしくお願い致します。

私は、愛知県のとある大学に在学中の〇と申します。

この度は、「目標設定フォローアップ編」の音源を聞かせて頂き、有り難うございました。また、お礼状を書くご縁を頂きまして、有り難うございます。

自分が赤面するような、目標を建てると、「未来と現在の綱引き」状態が生まれ、未来と現在の差、ギャップ、真空状態をどう埋めるか、これ一つを考え続け、考え続ける状態に入り、行動し続ける状態に入ります。

一方、ショボい目標を建てると、未来にブラックホール並の引力が発生しないため、日常の引力に負かされて、三日坊主、いや一日坊主になることは明らかです。これについて、鮎谷先生は、「シーソーの例え」で、明快に解説されました。

カ点が支点から離れたところに、横綱に乗った場合、シーソーはボタンと地面につきますが、石ころに乗った場合は、ピクリとさえ動かないでしょう。このように、高等なるフィクションを掲げなければ、私達は変わりようがないのです。

私は、人には言えないような目標を掲げ、どうすればその目標に近づけるか、毎日悪戦苦闘していますが、それも「健全なるストレス」であり、一步ずつ、その目標に近づいている感覚があります。（そのスピードは亀並みかもしれませんが）目標を呪文のように言い続ける姿は、端から見れば、明らかに変人・奇人ですが、今より自分の体に落とし込み、もっと「考え続ける」状態にステップアップできるよう、「生産性の高い独り言」を継続したいと思います。

金銭的に準備が調いましたら、次なる音源を購入し、学ばせて頂きたいと思しますので、またよろしくお願い致します。

大切なお体、くれぐれもご自愛下さいませ。

（学生 Y. O 様）

目標を立てることの重要性を再認識しました。

今回、目標設定放談会に引き続きフォローアップ音源を聞かせていただきました。

目標を立てることの重要性を再認識しました。

そのうえで、前回音源を聞いた後に目標を立てていましたが、今回の音源を聞いて、いまいち「臨場感」を持てずにいたことに気付きました。

どちらの音源も5、6回ほど聞きましたが、もう一度通して繰り返し聞きます。

そのうえで意味のある「目標」を立て直したいと思います。

(H. S 様)

具体例としてお話いただいた「年収 1 億円」で次々に改善されること、鮎谷さんが実際に決めている目標の一端はまさに上記を圧巻レベルで実行されているものでした。

目標設定フォローアップ音源を聴きました。印象に残った 2 点は

1. 遠く、ある種現在の延長戦では想像力が及ばない未来に対して圧力をかける
2. 日々の意思決定を未来基準でやる

でした。

目標を設定したとして、未来と現在の綱引き、シーソーに勝ちどうやって未来に重力を感じさせるか。そのためにはこの 2 つが必要というのを特に強く感じました。

1 については、そうやって行動を律していくと常に目標と現在にギャップが生まれ、健全なストレスがかかる。すると隙間を埋めたくなり、うまく頑張れる瞬間が出てくる。それが続くと「確信」に変わる。それが思い切った目標を立てる効果なんだとわかりました。

2 は未来に引力があると逆算思考が働くので、この線路に乗っていてもダメなのがすぐわかるからだと理解しました。高い目標があり未来基準で行動すると、結果を出すには「組み合わせの妙」が要求される。すると無意識状態でも知識、情報を組み合わせるほどいてを繰り返すようになる。考え続ける状態になる。

つまり当たり前の流れでは目標にたどり着けなくなるため、学びの範囲が広がり好奇心も湧いてくるということでした。

具体例としてお話いただいた「年収 1 億円」で次々に改善されること、鮎谷さんが実際に決めている目標の一端はまさに上記を圧巻レベルで実行されているものでした。

単に目標設定するだけでなく、今は最初にあげた2点をめちゃくちゃ意識しています。

(LPコンサル T. K 様)

鮎谷さんご自身が披露された目標もまさに「圧巻」でした。

「目標設定フォローアップ放談会音源」を購入したNです。

「目標設定放談会音源」を今年の正月に購入し、通勤のクルマの中で繰り返し聴いていました。繰り返し聴いてみると、鮎谷さんの口調と合わせて、内容が音楽のように記憶に残ってきますね。

「やる気の半減期は1日」とか、「脳内メモリの相当部分を占有」とか、気づいたら私自身も周囲の同僚に語るようになっていました。それも鮎谷口調で（笑）。

さて、今回購入のフォローアップ音源で印象に残った言葉は、

- ・超速、高速、オ二速でPDCAを回す。
- ・言いまくって（自分にプレッシャーをかけて）向こう側に臨場感を出す。
- ・PDCAが遅い。
- ・まずは完璧なモデルを作ってから横展へ。
- ・目標を達成すると緩む。目標が叶う前に次の目標を立てる。
- ・目標は挑戦的なものに。
- ・臨場感を与えてくれる人と会う。頻度、累計時間、インパクト、頻度が大事。

また、鮎谷さんご自身が披露された目標もまさに「圧巻」でした。
さすがに「目標設定音源」を聴いた人を対象としているためか、尻を叩かれる思いがしました。

ベクトルを揃えた行動の大切さ。分かってるつもりでまだまだ分かっていないんですね。

今回購入のフォローアップ音源も、繰り返し聴いて刷り込んでいきます。

（会社員 H. N 様）

目標設定し、物語力を武器とし、日記により言語化→非言語まで昇華、を繰り返している自分をイメージしています。

目標設定フォローアップセミナーの音源を拝聴しました。

実は Q&A の音源を間違っ先^にに拝聴してしまったのですが（汗）、その内容は素晴らしくすぐに鮎谷さんのファンになってしまい、音源ワールドに取り憑かれることに。

そんな時に物語シリーズの音源が登場したので拝聴し、放談会にも参加し、その音源をまた何度も聴きました。返す刀で本来先に拝聴しなければならなかった目標設定を何度も聴き、そして今回フォローアップを何度も聴いた訳です。

何だか拝聴する順番はバラバラだったのですが、これら音源の意図する方向や関連性については放談会でご教示頂いておりましたので、全く問題はなく全ての音源を楽しく有意義に拝聴しました。

この次に日記放談会の音源を拝聴して、目標・日記・物語の3部作を制覇し、あとは上阪さんの聞く力&書く力の音源を勉強させていただきたいと思っています。

これらの音源を何度も聴いて学習することで自分の中に柱を打ち立てたいというイメージを持っています。

早く勉強して自分の中にせめて基本を打ち立てておかないと、鮎谷さんが新しいコンテンツをぶち込まれてくる恐れがある（笑）、そうなる^とまた購入せざるを得ないし、何度も何度も聴かざるを得ないし、溺れかけながらも懸命に泳ぎつつ、いつの間にか泳ぎが上手くなっている、というか、そんな状態で泳ぎ続けることに大して負荷がかからなくなっている、という状態に知らず知らずなっているというのが良いのかも知れません。

目標設定し、物語力を武器とし、日記により言語化→非言語まで昇華、を繰り返している自分をイメージしています。

暑い夏が到来しますが御身体御自愛下さいませ。

（不動産業 T. K 様）

今回の放談会からも、より具体的な目標設定方法を学ばせて頂きました。
ダメな事例もあり、どうすれば良いか理解が深まりました。

- 未来と現在は駆け引き、綱引きをしており、目標が無いと、見えざる意思決定基準に流され、成り行き任せになってしまう。
- その様な状態になってしまい、質的な転換が起きないのは、目標に臨場感が無いからである。
- 目標に臨場感を持たせ、駆け引きで未来に勝たせるには、盛り上がる挑戦的な目標が必要である。
課長では無く部長や事業部長、3,000万円では無く1億円など人の場合は、会う頻度、累計時間などで臨場感が湧いてくる。
- 盛り上がる挑戦的な目標からは、健全なるストレスが生じ、強力な引力により、逆算思考が始まる。
- 現実と目標のギャップを下からではなく、上から見ることにより、よりギャップを理解し、その差が真空状態になる。
- 真空状態から生じるストレスにより、多くを吸収することができる。
- 目標に向かって行動した後は、常に効果の分析を行い、PDCAを高速で回すことが重要である。
改善レベルでは変わらない事に早く気付く必要がある。
- 目標は叶う前に次の目標を立てる。
目標が行動に波及して行くことが重要である。
- 予感が実感に変わり、そして、確信になる。

今回の放談会からも、より具体的な目標設定方法を学ばせて頂きました。
ダメな事例もあり、どうすれば良いか理解が深まりました。
後は如何に実行するかです。

困みに、人に関しては、目標とする憧れの人がおり、会う頻度、累積時間、

ダルマさんが転んだ理論を実践するため、元々あった予定をキャンセルするなどスケジュールを調整し、実行しました。その結果、その方と直接お話しする機会に恵まれ、目標に対する臨場感が湧きまくっています。

今回も多くの気づきを頂き有難うございました。
鮎谷さんの音源セミナーは素晴らしいです。

また順次、感想を送らせていただきます。

(鵜木 重幸 様)

あなた様の

目標設定放談会（フォローアップ編）音源の
ご購入をお待ちしております。

お申し込みは以下よりお求めください。

当音源（目標設定放談会（フォローアップ編））はこちらからお求めいただけます。

<https://shinkaron.buyshop.jp/items/5133855>