

【成功者の真似をしようという理論について】

目標実現や成功哲学の話の中に度々紹介される方法として『成功者の真似をしよう。すると成功者になれる』という理論があります。『成功者の真似をしよう』という理論や考え方そのものは間違っていないと思いますが、表現の詳細さに欠けるように思います。まず、成功とは一体何なのか？という定義が曖昧であるという事です。ここでは成功の定義については触れませんが、例えば職人さんが先輩の真似をするというのはごく当たり前の事ですし、道文化において師匠の真似をするという事は改めて言われる事そのものに違和感があるほど当然のことです。その分野や技術に長けている人を模倣する事は上達する上で極めて早道です。そういう意味において、成功者の真似をしようという発想はごく自然な考えです。スポーツにばかり、上手な方から教えて頂き、そのままやってみる事が上達の最短距離です。

しかしながら、『成功者の真似をしよう』という理論に用いられる成功の定義の大半が経済的な豊かさを指しているケースがほとんどですが、そうなってくると違和感が生まれます。一概に『真似をしよう！』というのは本当に乱暴な表現で、どこの部分を真似すべきなのかという事になります。

例えば、服装を真似するとします。ただ何の考えもなく、あなたが目指している成功者や憧れている人の服装を真似した所で、同じような服装をしているという事にすぎません。服装に限らず、時計などの装飾品類も同じです。

続いて、野球選手のイチロー氏は毎朝奥様が作ったカレーを食べているという事が過去に報道されていましたが、プロ野球選手を目指している子が、毎朝カレーを食べたからといってイチロー氏のような野球選手になれるのでしょうか？

イチロー選手の例で言えば、重要なのはカレーを食べる事ではなく、自身のコンディションを崩さない徹底した自己管理における体調の一定化が重要であり、それを自身の状態をとて繊細に把握しながら実行し続ける感性と継続力（意志力と言ってもいいと思います）が重要なのです。真似すべきは、カレーを食べる事ではなく、繊細な感性と継続力（意志力）です。

このように、『成功者の真似をしよう！』という理論の表面だけを捉えていては、せっかくの努力が報われません。それでは浅はかで、あなたの自己満足の域は出ませんし、それが成功するという事を意図しての行為であれば、陳腐であると言わざる終えません。もっと詳細さが必要なのです。

しかし、あなたの思慮深い考えや哲学があれば話しは別です。『私は憧れているあの人のようになりたいんだ！だから徹底的に共鳴するんだ！それは服装とて例外ではないんだ！』というような、ある種純粋な考えの基に行われている行動であるなら、それは脳から考えても、潜在意識という視点からも効果的ですし、有効に働きます。

これは、ありとあらゆる事を例外なく同一化しようとする、あなたの強い憧れという意志力が、潜在意識を発動させる原動力となり得ます。これは、幼少期によく見受けられる作用です。

つまり、一貫して言えることは、その言葉そのものを鵜呑みにするのではなく、その言葉をしっかり受け止めて、さらにその意味をしっかり考えて、あなたの血肉となる考えにしていく事が重要なのです。

ですので、世の中で提唱されている方法や概念を一度あなたのフィルターに通して、考えてみるという事が絶対に必要なのです。

さて、『成功者の真似をしよう』という理論の延長に『成功者とできるだけ一緒にいよう！』というアプローチや『成功者の行っている所に言ってみよう！』というアプローチがありますが、これはあなたの成功の定義が『経済的な大成』であるなら、無駄ではありませんが、本質ではないと言えます。

要約すると『成功者の真似をする事で、成功者のような人物になる事ができる。だから、成功できる。』という発想でしょう。

しかしながら、成功された方には『経済的に大成した何らかのビジネス』がある訳で、そうすると『成功者の真似をしよう』という理論の重きは、人物的な視点ではなく、ビジネス上の視点となります。ですので、提供するサービスの内容やコンテンツのクオリティ、商品について、こういった事が遙かに重要となりますし、当然ながらそれなしにはなし得ません。つまり、物流に革命を起こした「楽天」や「Amazon」のように画期的なビジネスモデルであったり、消費者のニーズに合った「メルカリ」のようなサービスであったりと、ビジネスとして提供する内容の方が、人物的な視点より圧倒的に重要なのです。

しかし『成功者の真似をしよう！』という理論が、人物的な視点のみで受け取っている方が多いように思います。

特に『成功者とできるだけ一緒にいよう！』という考え方は、むしろ逆であると私は考えています。

『鶏口となるも牛後となるなかれ』ということわざがあります。四文字熟語で『鶏口牛後』とも言われますが、むしろ現代社会に必要なのはこの考え方だと言えます。

『鶏口となるも牛後となるなかれ』とは、大きな集団の中で尻にいて使われるよりも、小さな集団であっても長となるほうがよい。という意味です。

『成功者とできるだけ一緒にいよう！』と、成功者が集まるパーティーや交流会に高い参加費を支払ってせっせと参加して、自身の身の丈に合わない場の中で立ち回ったとしても、喜ぶのは主催者くらいです。

あなたが成功者のコミュニティの端っこで無理しながら属し続けるよりは、小さくても、あなたがリーダーとして、あなたが率いるグループを作っていく事の方がよっぽどあなたのためになりますし、その方があなたにとってよっぽど学習になりますし、脳や心の成長という視点からもよっぽど効果的です。

脳や心は責任というプレッシャーで強くなります。責任の無い所に自己成長はありません。

『力があるから重荷を背負うのではなく、重荷を背負うから力が出る』のです。

あなたがリーダーとして責任を背負う場を持てば、あなたはその場について様々な事を考えなければなりません。もしあなたがそういった経験が今までにないのであれば、それはとても大変な事でしょうし、気苦労も多くなる事でしょう。しかし、その事に取り組む事で得られる力はやってみた時に分かりますが、それはそれは大きなものです。

上記を踏まえて頂いた上で『成功者の行っている所に言ってみよう！』という理論について言及します。

この考え方はとても効果的です。しかし、ここで押さえないのは、メカニズムとして何が働いているかです。

成功者の行っている所に行くことによって何がどうなるのか、こういったメカニズムがわかっていないまま理論を鵜呑みにするのは前述の通り、あなたの血肉とはなり得ません。わたし達の脳は、場に記憶と感情と意味が付帯するという仕組みになっています。

よく、英語を身につけるには、シチュエーションでのやり取りをベースに覚えましょう。と言われますが、これはまさに脳のメカニズムに則ったものです。

例えば、トイレで「紙持ってきて！」と言われたら、トイレットペーパーを持って行くはずです。しかし、オフィスで「紙持ってきて！」と言われたらコピー用紙を持って行くことでしょう。このように、場及びシチュエーションによって、想起される意識や記憶は変わるのです。

別の観点で考察すると、その場所に行くとその時の記憶が蘇るという事はあなたにも経験があると思います。

話しはそれですが、こういった仕組みから「パワースポット」と呼ばれる場所が出来ているのではないかと考えられます。もちろん本当に場や土地にエネルギーがある所もあるでしょうが、多くは、脳は場に記憶・感情・意味を付帯させるという仕組みから出来ている事であると考えられます。

よく「犯罪者は犯罪現場に戻る」という事を聞いたことがあると思いますが、捕まるリスクを考えると犯罪を犯した現場に戻るのは、理性的に考えて極めてナンセンスです。しかし、なぜそうしてしまうのか。これが『成功者の行っている所に行ってみよう！』という理論につながるのです。

脳大成理論ではこれを『ミニカルマの法則』と呼んでいます。

カルマの法則を少し解説します。

カルマとダルマという言葉があり、ダルマは流れに沿うことであり、カルマはその流れを止める事という意味だと理解して頂ければ大きく間違いはないでしょう。

カルマの法則とは『あなたの行動が要因となり、その結果があなたに返ってくる働き』の事をいいます。仏教的に表現すると『因果応報』と言えます。

『ミニカルマの法則』とは、場について限定して言及しているので「ミニ」と言っているのですが、わたし達の潜在意識は、場に自分を戻そうという強い作用があります。「昔行ってたあのお店にまた行ってみたいくなった。」「通っていた小学校を懐かしくなって行ってみた。」などというのはミニカルマの法則と言えます。これに例外なく犯罪者が犯罪現場に戻るといいうのも同じなのです。

しかし、ミニカルマの法則的に表現すると、実際にその場所に行っているイメージをしたとしても効果的に働かなく、実際にあなたの肉体をその場に置く事が重要なのです。つまり、あなたが成功者が行くような場所、それが高級ラウンジだったり、ホテルだったり、お店だったりという場所に自分を連れて行く事で、潜在意識はその場に再びあなたを連れて行こうとするのです。その作用が『ミニカルマの法則』なのです。

潜在意識は全体一致という原理が働いていますから、その場所に再び行くにはそれに必要な要素を備えなければなりません。潜在意識はあなたにそれを準備しようとさせます。当然ながらわたし達は意識で全て把握しながら生きているわけではありませんので、それがいわゆる『引き寄せ』というカタチであなたに訪れるのです。ですので本質的には『引き寄せ』ているのではなく、あなたの潜在意識が具現化させるために作用していると考えべきです。

『成功者の真似をする』という理論も、真摯に受け止め、熟考した時に、その姿があらわになってきます。

「ミニカルマの法則」を理解した上で、是非あなたの目標実現に役立ててください。上記を理解した上で、あなたの目標を実現するためにあなたほどの場に置かせると効果的なのか。あなたが、就職したい先があるなら、採用が決まる前にその会社に行くべきです。あなたが通いたい学校があるなら、合否発表の前に実際にその学校に行くべきです。

また、あなたが講師として大きな影響を持ちたいなら、あなたの思う大きなホールや会場に実際に下見に行くべきです。

メカニズムを理解すると、そもそもの「成功者の真似をしよう！」という理論の言わんとする所があなたにとって随分変化しているはずです。

こうやって理解の深度や幅や高さを拡大させていく事が真の学びなのです。