



なぜ、同じ成功法則を学んで成功する人と 成功しない人がいるんだろう？

あなたは、こんな疑問を感じたことはありませんか？

私は普段、コーチング会社を経営していて、これまで上場企業や外資系企業で社員研修を行ってきました。

また婚活支援のコーチングや子育てコーチング、日本全国で様々なセミナーを開催し、これまで数千人以上の方とお会いしてきました。

その中で、ずっと感じていた疑問・・・

それは、

『なぜ、同じ成功法則を学んで成功する人と成功しない人がいるんだろう？』

というものです。

例えば、世界的に有名なコーチからコーチングを受けて全く変わらなかった人が、まだ実績がない新人コーチにコーチングを受けて一気に人生が変わる人もいます。

これは一体、なぜなのか？

世の中には、沢山の成功法則で溢れかえっています。

7つの習慣、思考は現実化する、自助論、ユダヤ人大富豪の教え、引き寄せの法則、君主論、ドラッガー、コトラー、マーフィーの法則、道は開ける、孫子の兵法、生き方、金持ち父さん・貧乏父さん、論語、ザ・シークレット、コーチング理論、etc。

成功法則をキリがないほど沢山あります。

これは実際にコーチング会社を経営して分かったことですが、

コーチング研修で仕事の成果を飛躍的に上げたり、人生の幸福度を上げる人もいれば、全く効果がでない人もいるという事実です。

もちろん、私の実力不足があることは間違いありません。

それを認めた上で、改めて自己啓発業界全体を観ると、それだけでは説明することができない『**極めて重要な真実**』に気づくことができました。

その真実をこれから話していきます。

もし、あなたがこれまで自己啓発セミナーに参加してもあまり効果を感じなかった。

もしくはコーチングを受けても、あまり効果を感じなかったという場合、今日、お伝えする内容は人生を変える特別な情報になるかもしれません。

全く違う結果が出る不思議

以前、ある会社で新人研修をした時の話です。

その研修は入社3年未満の営業マンに向けた内容で、計5日間開催しました。

その部署の中に、同じ大学を卒業したDさんとGさんがいました。

2人は同じ大学の同じ学部を卒業しただけではなく、同じ野球部のチームメイトでした。

2人とも人柄もよく、外見も似ていて、いい意味で刺激し合えるライバルです。

すべての研修を終えた後、Dさんは成績をメキメキと上げはじめ、その年の社長賞を貰えるまでに成長しました。

それに対してGさんは、研修が終わった数日間はやる気が上がりましたが、その後は元に戻ってしまい思った成果は上げられませんでした。

しかし、Gさんが1つだけ変わったことがありました。

それは、Dさんの陰口を言うようになったことです。

GさんはライバルであったDさんに明らかな差をつけられたことで精神的に焦り、追い詰められ、友人の悪口を同僚達に言うようになってしまったのです。

もちろん、2人の関係もギクシャクし、その修復で面談をすることになりました。

なぜ、同じ研修に出て、効果がある人と効果が出ない人に分かれるのか？

実はこうしたことが世界中のあらゆるセミナーで起こっています。

この一件があってから、私の中で「なぜ、同じ研修に出て、効果がある人と効果が出ない人に分かれるのか？」ということが、非常に大きな関心事になっていきました。

ここで話の本質は変えず、全く別のシチュエーションで考えてみましょう。

テーブルの上に同じカップ麺が10個あります。

全く同じカップ麺が10個です。

すべてのカップラーメンに同じ温度のお湯を同じ量だけ注ぐと、当然、すべて同じ味のラーメンが出来上がります。

この話の本質は、全く同じ物に全く同じ刺激を与えれば、全く同じ結果が出る、ということです。

この前提を自己啓発セミナーに置き換えてみると・・・

同じ自己啓発セミナーに10人が参加したとします。

同じ場所、同じ時間、同じ講師が、全く同じ内容を伝えました。

しかし、当たり前のように10人に同じ変化は現れません。

ある人は、まさしく人生のターニングポイントとなり、人生の幸福度を高めていく人もいれば、またある人は、全く変わらないどころか、自己啓発セミナーにドブプリとハマり何千万円も借金を抱えること場合もあります。

先ほど、同じカップ麺にお湯を注げば、同じ味のカップ麺が出来上がるという話をしました。

カップ麺に対する刺激が「お湯」だとすれば、人に対する刺激は「同じ内容のセミナー」です。

カップ麺も、人も、同じ刺激を受けていると仮定すれば、同じ効果が出るはずです。

しかし、人は「セミナー」という名の同じ刺激を与えても、同じ変化は起こりません。

これは至極、当たり前のことでしょう。

つまり、この前提を踏まえると、次のようなことが言えます。

同じ物に同じ刺激を与えれば同じ結果が出るが、「違う物」に同じ刺激を与えても、同じ結果は出ない。

ということ。

もう少し違う解釈でお伝えすると、全く同じセミナーに出ても、人によって全く違う解釈をする、ということがあります。

少し回りくどい表現でしたが、つまり変化は『受け手』に起因するということです。

この一連の話で1つ知っておいて欲しいことがあります。

それは、「**唯一絶対の成功法則は存在しない**」ということ。

先ほど、「変化は受け手に起因する」という話をしました。

つまり、全員に同じ変化を与えられる成功法則はあり得ないということです。

もし、唯一絶対の成功法則があるとしたら、すでに世の中は成功者だらけになっています。

なぜなら、唯一絶対の成功法則とは、すべての人に対して、絶対的な効果を発揮するものだからです。

私は、これまで7年間コーチングを広めてきましたが、その活動の中でコーチングや自己啓発セミナーにドップリとハマって「これは唯一絶対の成功法則だ！」と盲信し、何千万円も注ぎ込み、借金塗れになる人を沢山見てきました。

もしあなたの近くにこのような人がいたら、ぜひ、このファイルを読ませて上げてください。

きっとその人のお役に立てると思います。

世界で最も有名な成功法則

スティーヴン・R・コビー博士の『7つの習慣』という著書があります。全世界で3000万部、日本でも200万部以上を売り上げた歴史的ベストセラーです。

この本は、著者のコビー博士が成功者を研究して、彼らが身につけていた習慣を7つにまとめています。

本の内容を一言で言えば、

成功者に共通する「7つの習慣」があり、その習慣を身につければ、あなたも成功者になることができる。

というもの。

7つの習慣に因んだセミナーは、日本全国、様々な場所で開かれていて、企業研修でも大変人気があります。

書籍の中で出てくる習慣は次の通りです。

- 第1の習慣「主体性を発揮する」
- 第2の習慣「目的を持って始める」
- 第3の習慣「重要事項を優先する」
- 第4の習慣「Win-Winを考える」
- 第5の習慣「理解してから理解される」
- 第6の習慣「相乗効果を発揮する」
- 第7の習慣「刃を研ぐ」

この本は本当に素晴らしい内容なので、もし読んだことがなければぜひ読んで欲しい1冊です。

確かにこの7つの習慣をもれなく身につけることができれば、誰でも成功できるかもしれません。

非常に大事なポイントは、

第1の習慣から第7の習慣まで順番になっている

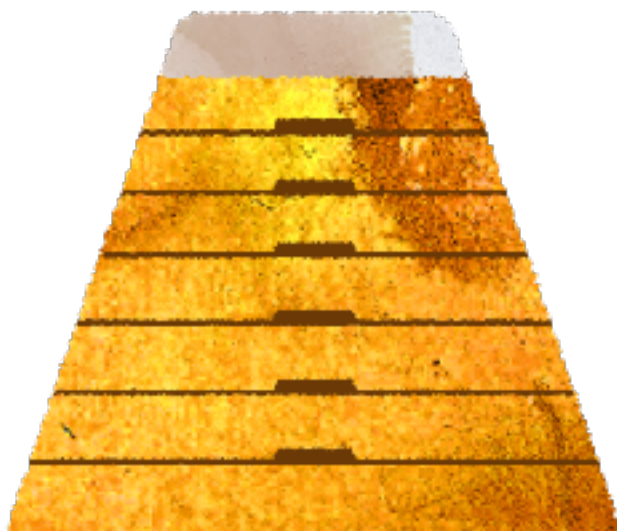
ということ。

第1の習慣が土台になって、第2の習慣が成り立ち、そして第2の習慣が土台となって、第3の習慣が成り立っています。

つまり、最初に第6の習慣を身につけて、その次に第2の習慣を身につけてというカスタマイズは基本的にできません。

この構図は跳び箱の機能に似ているので、分かりやすく図にしてみました。

『7つの習慣＝跳び箱理論』



第7の習慣
第6の習慣
第5の習慣
第4の習慣
第3の習慣
第2の習慣
第1の習慣

跳び箱で最も大事な部分はどこか？

それは、土台となる第1の習慣です。

土台がグラグラしていれば、当然、跳び箱としての機能は発揮できないからです。

もし、跳び箱の一番下が欠けていたり、歪んでいるとジャンプをする時に体勢を崩して大怪我をする可能性があります。

これは7つの習慣も同じで、第一の習慣がグラついていると、第二の習慣から第7の習慣が上手く機能しません。

つまり、第一の習慣がすべての鍵になっているわけです。

それでは、最も重要である全ての土台となる第1の習慣は何か？

それは、

「主体性を発揮する」

ことです。

つまり、「主体性を発揮している人」でなければ「7つの習慣プログラム」の効果は期待できないということが言えます。

なぜ、成功法則で成功するのが難しいのか？

先ほど、7つの習慣で最も大切なのは第一の習慣である「主体性を発揮する」ことであるとお伝えしました。

コビー博士によれば、主体性を発揮している状態とは、

自分の人生に責任を持ち、率先力を発揮したリーダーであること。
そして、周りのどんな環境にも影響されず、常に自分の価値観に基づき行動し続ける人（本書86Pより）

と定義されています。

もう少し具体的にいえば、たとえ天気が悪くても気分にはムラがなく、また人に嫌がらせを受けても心理的な影響を受けない。

もちろん、人のせいにしたり愚痴を言うことがなく、すべて自己責任で生き、常に自分の頭で考え、自分の価値観に沿って行動を続けられる人です。

これが成功者になるための土台だとコビー博士は言います。

こうした前提は、非常にさらっと書かれているので、思わず読み飛ばしてしまいがちです。

しかし、ここで我々が考えないといけないことがあります。

それは上記のような「主体性を発揮している人」が、私たちの周りに一体、何人いるのか？

ということでしょう。

実際、弊社で様々な企業研修を行ってきましたが、「主体性を発揮しているリーダー」は残念ながら少ないと言わざるを得ません。

コヴィー博士によると、他人の顔色を伺ったり、他人の価値観に合わせているのは「主体性を発揮している」とは言えないそうです。

他人の顔色を伺うこともなく、他人の価値観で生きることもない。

常に自分の頭で考え、すべて自己責任で行動する。

これが7つの習慣における『土台』です。

ここで7つの習慣の内容を整理してみましょう。

まず第一の習慣である「主体性を発揮する」という土台があるからこそ、第二の習慣である「目的を持って始める」ことができ、、、

目的を持ってはじめるからこそ、第3の習慣の「重要事項」が見えてきます。

例えば、甲子園を目標にしている野球部員と、プロ棋士を目指す将棋部の学生とでは、重要事項はまるで違ってきます。

人生の目的が分かり、いま取り組むべき重要事項も分かるから、第4の習慣の「win-winを考える」ことができます。

そして「win-win」を達成するためには第5の習慣「理解してから理解される」が必要になり、

「win-win」を達成することで第6の習慣「相乗効果」を発揮することができるようになります。

さらなる相乗効果を発揮し、人生のステージを上げていくために第7の習慣「刃を研ぐ」ことが大事になるという順です。

まさしく歴史的名著と呼ぶに相応しい素晴らしい内容です。

実は、世の中にある多くの成功法則は『土台がすでにある』ということ的前提で作られています。

つまり、土台に穴があったり、グラグラしていると成功法則の効果はあまり期待できないということ。

これが同じ成功法則を学んでも、成功する人としらない人に別れる理由です。

コーチング理論の土台

元祖コーチと言われているルータイスの書籍には何度も「自己責任」という言葉が出てきます。

ルーの代表作「アフアメーション」（フォレスト出版）では、ルータイスがオリンピック出場を目指す選手を指導したエピソードが出てきます。

その選手が練習でトラックを走っていると、心臓や肺が苦しいのが嫌なのでなんとかしたいと言いました。

それに対してルーは、

「その解決法は簡単だ。走るのを止めればいいだけだ。」

とアドバイスをします。

当然、彼は「そんなことをすれば、オリンピックに出場できなくなる！」と反対意見をすると・・・

それに対してルーは、

「これは君が決めたことで、嫌ならいつでも走ることを辞める権利が君にはある。」

「自分で決めたことなんだから、文句を言っていないで走ったらどうなんだ！」

と言います。

つまり、「自己責任で自分で決めたことは自分でやれ！」ということです。

それではなぜ、コーチングで自己責任が必要なのか？

それは、自己責任がなければ、人生を決定づけるゴールを設定することができないし、仮にゴールを設定しても、途中でツライことがあれば、すぐに諦めてしまうからです。

これは非常に重要な大前提ですが、コーチング業界でこの重要性をあまり耳にすることがありません。

どちらかと言えば、コーチングを受ければ「誰でも一瞬で激変」とか「このセミナーに参加するだけで誰でもモテモテになれる」

「コーチの資格さえ取れば簡単に年収1億円」といったコーチングの本質からかけ離れたことが盛んに言われています。

これらは全て「自己責任」からほど遠い話で、元祖コーチのルータイスが生きていたら、とても悲しむ状況ではないかと感じています。

絶望からの光を見た

以前、私はテレビディレクターとして働いていました。

最初はやる気に満ち溢れてテレビの世界に飛び込んだのですが、実際に入ってみると、想像以上に過酷な環境で1日20時間労働は当たり前、月に1日しか休みがない、そんな生活が続きました。

現在のコロナでもかなり偏った報道がされていますが、当時から情報操作が酷く「そんなことをしたらダメでしょ？」といったとても書けない情報操作もありました。

また電通を筆頭とする業界特有のドロドロとした大人の関係があったり、自分には合わない世界だと思いました。

ある日、精神的にも体力的にも限界がきて「こんな生活はもう嫌だ!」「絶対に続けられない」と酷く落ち込みました。

しかし、貴重な休みの日は疲れ過ぎてベッドから起き上がれず、未来のことを考える余裕もありません。

業界の先輩を見ても、身体を壊している人が多く、40才代で重病になっているケースもあり、これは一刻も早くこの仕事を辞めなければいけないと思いました。

しかし、特に資格があったわけでもなく、なにより本当は何をやりたいのかまったく分かりませんでした。

『本当は何がやりたいのか分からない』

これは私にとって深刻な悩みでした。

本当にやりたいことさえ見つければ、すぐに今の仕事を辞めて、新しい人生を送ることができるのに！・・・そう思っていました。

ですが、いくら考えても本当にやりたいことが全く分からない・・・そんな状況が続きました。

その結果、本当は辞めたいと思っている仕事を5年間も続けることになります。

この時期に絶望とはこういうことなのかもしれないと何度も思ったのを覚えています。

そんなある日、当時、お世話になっていた社長の家でホームパーティがありました。そのパーティには70名くらいの人に参加していたのですが、その中にあるコーチも参加していました。

当時の私は、コーチングのコの字も知らない状態で、名刺をいただいたその人に「コーチングとは何ですか？」という初歩的を質問をしました。

話を聞いているうちに、「自分が探し求めいた情報はこれだ！」と直感的に分かりました。

嫌々、仕事を続けること5年。次に何をしたいのか分からず、ずっと悩み続けてきた状態から抜け出すことができる。そう思いました。

昔から、感覚は優れていたもので、自分の人生を変えるために必要な情報はこれだ！と直感的に分かったのです。

その日からコーチングについて学ぶようになり、寝る間を惜しんで勉強をしました。

家の近くの大型書店で、コーチングに関する書籍を片っ端しから買ってきて全て読み漁り、ひたすら勉強をし、そしてコーチ資格も取得しました。

その結果、半年後には映像制作会社設立して独立することができました。

最初は社員が4人しかいない小さな会社でしたが、コーチングを学んだおかげで社員教育もしっかりとすることができ、順調に会社を大きくすることができました。

会社も安定するようになってきたある日、ふと、こんなことを思いました。

「私が5年間絶望していた人生を180度変えてくれたコーチング理論を広めたら、世の中の役に立つかもしれない」

そう思いました。

特に以前の私と同じように、本当にやりたいことが見つからなくて苦しんでいる人は、きっと私だけではないはずだ！と思ったのです。

そこで、人生を変えてくれた恩返しという意味を込めて「ありがとう出版」という出版社を立ち上げ、コーチング本を出版することにしました。

この時は、周りの人から「わざわざ出版社を立ち上げる必要はないんじゃないか？」と沢山、反対されました。

何しろ出版経験が一度もなく、出版に関する知識も一切なかったので、彼らが反対するのは当たり前のことです。

しかし、だからこそチャレンジする価値がある！と思うのが、私がコーチングを学んで習得したあり方です。

いざ出版してみると、一気に増刷がかかるほど売れ続け、その後、Amazonランキング1位も獲得、多くの人から感謝のメールや手紙をいただきました。

私が知る限り、日本で一番売れているコーチング本です。

最も嬉しかったのは、鳥取県の小学生から直筆の手紙を頂いたこと。まさか、小学生が読んでくれるとは思っていなかったので、非常に感激しました。

コーチングは、若い時から学んだ方がきっと人生の役に立つ。

そう確信できるほど、強い想いがあります。

生まれてはじめて編集した本がこちら。

ありがとうございます出版発行「立ち読みしなさい！」

<https://00m.in/soQgU>

この本のテーマは『世界一分かりやすいコーチング理論』

まさしく小学生からお年寄りまで、非常に分かりやすく具体的に、お伝えしています。

出版社を立ち上げたことで、さらに色んな仲間が増えていき、出版から2年後に株式会社コレクティブ・エフィカシーというコーチング会社を設立して、本格的にコーチングを広める活動をしていきました。

当時の会社のテーマは、

「まずは日本企業から元気にしよう！」

ということで、企業セミナーやリーダー研修を行い、日本では誰でも知っている上場企業や外資系企業などにコーチングを展開していききました。

この時も、全く実績がない我々を、実績を重んじる上場企業が受け入れてくれるのか？非常に心配をしましたが、色々研究した結果、大手研修会社よりもよっぽど沢山の企業を集客できるようになりました。

どうすれば上場企業にも認めて貰えたのか？については、こちらで情報を開示しているので、興味がある人はご覧ください。

<https://resast.jp/subscribe/115632/144406>

『H理論』

「なぜ、同じ成功法則を学んでも成功する人と、成功しない人に分かれるのか？」

その本質は、ここまで話してきた『土台』にあります。

あらゆる成功法則（コーチング含む）は、土台の上に建てるビルのような存在です。

例えば、世界的に有名な『7つの習慣』プログラムの土台は何か？

それは『主体性を発揮しているリーダー』という土台です。
(※詳しくはこのファイルの6ページから記載)

つまり、『主体性を発揮しているリーダー』という土台がすでにあるという前提でプログラム全体が組み立てられているわけです。

それではコーチングの土台は何か？と言えば、

それは『自己責任』です。

つまり、自己責任がなかったり、自己責任の弱い人には、コーチングの効果は非常に弱くなります。(※詳細はP 1 2から記載)

私はよくバケツの穴という話をします。

バケツの底に穴が空いている状態で、どれだけ頑張って水を注いだとしても、すべて流れ出てしまいます。



これは『H理論』に通じる考え方です。

H理論のHとは『Hole=穴』のこと。

現在、16種類の穴を発見していて、その穴の特性を知ること、あなたの土台を整え、人生の自由度と幸福度を高めていくことを目的にしているのが『H理論』の本質です。

つまり、成功法則を学んでも、あまり効果を感じない、長続きしない、という状態は、土台にある穴のせいです。

なぜなら、土台に穴があれば、そこからエネルギーという名の水が流れ出てしまい成功法則の効果が薄れてしまうからです。

さらに、その穴は、ほとんどの場合、スコトーマ（心理的盲点）となっていて、自分では気づくことが非常に難しい傾向があります。

今回、こうして『H理論』としてまとめたのは、まず穴の存在を知って貰い、その穴の特性を知り、そして埋める方法を知ることによって、確固たる土台を築き、人生の自由度や幸福度を高めていくことを目的にしています。

もう少し別の言い方をすれば「正しく自己認識をする」ための理論です。

自分が何者で、どんな価値観を大切にし、これからどんなことをしていきたいか？

こうしたことが正しく認識すれば、人生で目指す方向が明確になってくるでしょう。

4つの穴

ここで日本人の多くが持っている4つの穴をご紹介します。

現在、16個の穴を確認していますが、今から紹介する穴がベースとなっていて、ほとんどの日本人がいずれかの穴を持っています。

4つの穴については、古くはフロイトからはじまり、その後、マサチューセッツ工科大学のオットーシャーマー博士、日本では由佐美加子氏の書籍があります。さらに詳しく知りたい方はぜひ、合わせて読んでください。

◎ベースとなる4つの穴

- 1 : Outside Hole (ヒツジタイプ)
- 2 : Not Loved Hole (うさぎタイプ)
- 3 : Alone Hole (一匹狼タイプ)
- 4 : Loss Hole (ハリネズミタイプ)

です。

それぞれを解説していきましょう。

1 : Outside Hole (ヒツジタイプ)

ヒツジと言えば、1年に1度毛を刈られます。

牧場主がヒツジに求めている価値は何かか？

それは質のいい羊毛を沢山生して貰うことです。

つまり、毛の生えないヒツジや、粗悪な毛のヒツジには価値がないという判断をされます。

これは「Outside Hole」の特徴で、本来の自分には価値がないのではないか？という不安を抱いています。

ヒツジの場合は良質な毛に価値があり、ヒツジ本体には価値がないのではないか？という強迫観念と同じ。

「Outside Hole」とは、本来の自分には価値がなく、常に何かしらの結果を出し続けないと存在意義がないと思っている特徴があります。

「Outside Hole」を持つ人は、何か結果を出すことで、人に認められ、それによって安心するという人生を送る傾向があります。

だから常に、他人の顔色が気になり、無理をしてでも相手の期待に応えないと思い必死に努力を続けます。

例えば、職場で大きなプロジェクトを任されれば、一生懸命、結果を出すために努力します。

そして実際、大きな結果を出すことができれば安心することができますが、それは梅雨の晴れ間と同じ。

すぐに、曇り空になってきて、ポツポツと小雨が降り出し、時間が経つごとに雨足が強くなります。

そして、「ヤバイ！」「マズイ！」「早く、次の結果を出さないと！」となるのです。

それはまるで、毛が生えなくなると価値がなくなるヒツジと同じ心境。

ヒツジという存在があって、そのヒツジが毛を生やしているのに、毛が生えることが自分の存在意義だと逆転の発想になっているわけです。

「Outside Hole」の人は、常に価値を生み出し続けることが自分の価値であり、価値を生み出さない自分の存在を認めることができません。

「Outside Hole」の人が特に気をつけないといけないことは、健康を壊すことです。

なぜなら、誰よりも無理をして頑張り続けるので、身体に負担がかかり続けます。

これは「Outside Hole」の人の特徴ですが、自分の身体や健康にフォーカスするのが苦手で、身体が悲鳴をあげていてもそれに気づくことが非常に苦手です。

20代、30代、という比較的若い時期であれば、身体も無理ができますが、40代、50代に入ってくると、今までのツケが一気に噴き出し、大きな病気をすることも珍しくありません。

私の知り合いの編集者に、1年360日働き、平均睡眠時間が4時間という人がいました。

数々のベストセラーを連発していた名物編集長だったのですが、まだ40代という若さで突然亡くなってしまいました。

これが「Outside Hole」の人の悲劇です。

過労死をしてしまうナンバー1がこの穴を持つ人です。

ですから、過労死のニュースを聞いた時に、気持ちが分かる、自分もそうなるかもしれない、と思った経験がある方は、「Outside Hole」の可能性が高いです。

また「Outside Hole」の方に、ゴール設定して貰うと、自分が本当にやりたいことが分からず、常に他人から言われたゴール（例えば、親のゴールを採用するなど）や他人軸のゴール（他人から見てどう思われるか？）を設定する傾向があります。

「Outside Hole」の特徴は、

- ・無理をしてでも仕事をしてしまう。
- ・何か結果を出さないと自分は認めて貰えない。
- ・こんなにやっているのに、やっぱり認めて貰えない。
- ・人に価値を出さなければ自分はいる意味がない。
- ・成果を出して自分の価値を認めて貰いたい。

- ・人の期待に応えたい。

「Outside Hole」の人は、存在しているだけで価値があると思える穴の埋め方をしていきます。

2 : Not Loved Hole (うさぎタイプ)

「Not Loved Hole」の特徴は「私は愛されない」という痛みがコアにあります。

「ありのままでは愛されない」「私が望む形で愛して貰えない」と無意識的に認識しています。

インドのジャータカ神話によると、空腹の老人に食べ物を集めることができなかったウサギが、「私を食べてください」と火の中に飛び込み、自分自身を老人に捧げるエピソードが出てきます。

「Not Loved Hole」を持つ人は、このウサギのように相手に尽くしすぎる傾向があります。

つまり、自分を愛して貰うために、ひたすら相手に奉仕します。

世の中には、ダメ男に奉仕して、多額の借金まで肩代わりする女性もいますが、それは「Not Loved Hole」である可能性が高いでしょう。

「Not Loved Hole」の人は、自己犠牲的な愛を与えようとする傾向があります。

そしてこんなにも奉仕しているのに、私の望む形で愛して貰えないと落ち込みます。

「Not Loved Hole」の人の愛とは、愛情の取引であり、これだけ奉仕したのだから、同じ量を返して欲しいという条件付きの愛情になることがよくあります。

「真実を打ち明けて欲しいし、自分の愛を受け取って欲しい」

そうした想いが強く、相手を不快にさせることは極力避けます。

例え、大喧嘩をして別れたパートナーであっても、一方的に切り離すことが苦手です。

「Not Loved Hole」の特徴は、

- ・常に寂しさがあり、一人になるのが怖い。
- ・人に与えてばかりで疲れる。
- ・思うように愛されずに失望する。
- ・自分のパートナーなどに尽くしすぎる。
- ・人との繋がりを最も大切にする。

「Not Loved Hole」の人は、相手に尽くしすぎて、自分が疲弊する傾向があります。

ですから「Not Loved Hole」の人のテーマは「無条件の愛」です。

あるがまま分かち合える真のつながりを目指すのがミッションと言えるでしょう。

3 : Alone Hole （一匹狼タイプ）

「Alone Hole」のコアは「人と深くつながるのが怖い」と無意識的に認識している穴です。

まさしく一匹狼タイプで人と群るようなことはしません。非常に個性的な人が多いのが特徴です。

そもそもなぜ、一匹狼になるのか？と言えば、

子ども時代に絶対的な存在が急にいなくなったという経験をしていることが多いからです。

例えば、5才の時に父親が死別した、可愛がってくれたおばあちゃんが急に亡くなったなど。

こうした経験から、人と深くつながることへの恐怖を持つようになったのが「Alone Hole」の方の特徴です。

それでは、「なぜ、人と深くつながるのが怖いのか？」と言えば、

人と深くつながることで、いつかは訪れるであろう「別れという強烈な痛み」を二度と感じたくないという防衛本能があるからです。

だから、どうせ人は一人で生きいくのが世界の真実だから、人とつながらずにできるだけ一人で生きていこうとします。

このタイプの強みは、人の顔色や意見を一切気にせず行動できること。ですから、独立起業など人と違うことをすることに非常に向いています。

実は起業家と言われる人の多くは「Alone Hole」タイプで、自分の内側の世界に閉じこもり、人の気持ちや社会と分離して次々と事業を成功させていきます。

以前の私もこの「Alone Hole」の穴があったのでよく分かりますが、とにかく人と深くつながることへの恐怖が根底にあります。

その当時の私は本気で「結婚する意味が分からない！」と友人たちに話していました。

また自分の両親にも「絶対に結婚しない！」と断言し、落ち込ませてしまった経験もあります。

しかし、今では毎日、2才の娘とお風呂に入ったり、オムツを変えたりと常に家族が第一優先で動いています。

これもコーチングと出会い「H理論」を探究してきた結果でしょう。

「Alone Hole」タイプの特徴は、

- ・ひとりで生きている孤独感が強い
- ・人は自分の元から去っていく
- ・人と無意識で距離を取り、深入りしない
- ・個性的で一匹オオカミ

- ・何にも制約されずに自由に生きたい

この土台が強い人は、常に人と深い関係になることを無意識的に避け、仲良くなりたいと願っているのに、決してなくならない孤独感を持ち続けてしまいます。

「Alone Hole」タイプの人、自分は世界の一部であり、すべての人とつながっているというある種のワンネスの世界観を意識することが大切です。

4 : Loss Hole （ハリネズミタイプ）

「Loss Hole」のコアは「存在不安」で、自分には決定的に何かが足りないが無自覚的か自覚しています。

「人と比べて何かがかけている」と思ったり、自分の欠点がやたらと目について仕方がない、という特徴があります。

「Loss Hole」のあるあるは、集団行動が大の苦手、会社の飲み会などの席ではどう立ち回っていいのか分からず、「自分はここにいてはいけないんじゃないか？」と不安になることがよくあります。

ひっそりと目立たず、努力することが多く、縁の下の力持ちになっていたりします。

決して「私はこんな努力をしています！」「私ってすごいでしょ」といった自己主張はしません。

ドイツの哲学者ショーペンハウワーが「ハリネズミのジレンマ」という寓話をしています。

ある寒い日、2匹のハリネズミが、お互いに身を寄せ合って温め合おうとしますが、近づきすぎると全身の針が相手に刺さって傷つけてしまう。

かといって、離れると今度は凍えてしまう。2匹は近づいたり離れたりを繰り返して、最後はお互い傷つけ合わず暖もとれる最適な距離を見つける、という話です。

他者に対して心を閉ざし、無数の針で自分を守る。

しかし、自分を強く守ろうとすればするほど、今度は自身の針が深く食い込んでいきます。

「Loss Hole」の人は、本当は自分を守るための針（＝長所）を、自分の欠点であると認識してしまう傾向があります。

つまり、自分の欠点にばかり目が向いてしまい、自己受容することができません。

「Loss Hole」の人は不安から来る行動が多くなる傾向があり、現在のコロナショックなどネガティブな情報に感情を振り回されることもあります。

基本的には人「の役に立ちたい」と思っていますが、同時に「けど・・・自分には無理なんじゃないか？」という不安を持っています。安心できる居場所を常に見つけている傾向もあります。

「Loss Hole」の特徴は、

- ・ 自分は何か足りない、出来損ないだ
- ・ 不本意な出来事があると自分のせいだと責める
- ・ 他人と比較してどんどん落ち込む
- ・ なかなかモノが捨てられない
- ・ 陰で努力し、安心していられる場所を求めている

「Loss Hole」の人は、この社会、この世界に自分が存在していただける安心感を求めています。

不安を払拭しようとするのではなく、ありのままの自分でいても大丈夫だと思えることがテーマです。

1～4番のいずれにしても、その穴があることで、そこからエネルギーが流れ出ています。

まずは自分の穴を知り、そこを埋めることの重要性が見えてきたでしょうか？

なぜ穴ができるのか？

先ほどお伝えした穴が創られるのは、その大半は親の影響です。

昔から三つ子の魂百までと言われますが、それが最新の研究で概ね正しいことが分かってきました。

どんな環境で育ったのかが、一生を決定づけるパワーがあります。

私の友人Aさんは、幼稚園の頃、両親がある宗教団体に入信し、世間とは隔絶された宗教団体の施設で育ちました。

Aさんの両親は、宗教の教えにハマり、Aさんよりも宗教の優先順位が高くなり、Aさんの面倒をほとんど見なくなりました。

そうした経験から、Aさんは「Alone Hole（一匹オオカメタイプ）」の穴を形成し、これまで一人で頑張ってきました。

人とつながっても、どうせ別れる。だから、自分一人でやっていくしかない、と深い部分で思っているわけです。

ここで大切なことは、元々、「Alone Hole」の穴があるからこそ、それに合った考えや行動を無意識的に採用していくということ。

穴が先にあり、その穴に沿った価値観を形成して、より強固にしていきます。

Aさんは大人になった時、最良のパートナーと出会います。

そして子どももでき、結婚生活を送るのですが、それでも深く付き合うことができませんでした。

なぜなら、深く付き合えば付き合うほど、別れる時のショックが計り知れないという回避があるからです。

しかも、相手の方が、「Not Loved Hole」（私は愛させない）の穴を持っている人だったため、深く付き合ってくれないAさんに大きな不安を抱え、結婚生活はごく短いものとなりました。

それ以外の穴もまとめて見ましょう！

「Outside Hole」（ヒツジタイプ）の穴の人は、自分はいらただけで価値がある、存在するだけで素晴らしい、と思えることがさらなるハッピーへとつながります。

「Not Loved Hole」（ウサギタイプ）の穴の人は、これだけ奉仕すれば、これだけ奉仕されるという条件付きの天秤でパートナーシップを押し量るのではなく、無条件の愛という深いレベルで到達できれば大きく人生が変わります。

「Loss Hole」（ハリネズミタイプ）の穴の人は、自分は他人からどう観られているのか？という強固なフィルターを外し、今のままの自分でもよいという安心感を手に入れることでこれまでと全く違った人生を進めるようになります。

人生のステージを高める切欠

ここまで4つの穴をご紹介してきました。

- 1 : Outside Hole （ヒツジタイプ）
- 2 : Not Loved Hole （うさぎタイプ）
- 3 : Alone Hole （一匹狼タイプ）
- 4 : Loss Hole （ハリネズミタイプ）

です。

ここで大切なことは、1つでも穴があれば何度も同じ不安が訪れるということ。

例えば、Outside Hole（ヒツジタイプ）の人であれば、常に人の期待に応えないといけないというストレスが強く、もし期待に沿えなかったらどうしよう？という不安が何度も形を変えて訪れます。

Not Loved Hole（うさぎタイプ）の人であれば、パートナーシップが上手く築くことができず、尽くしすぎて疲れてしまったり、いつフラれるか分からないと心配しすぎて不安になる体験をします。

Alone Hole（一匹狼タイプ）の人であれば、人と深くつながることを無意識的に避けるため、人から理解されず、常に孤独で、孤立しています。人は一人で生きていけないにも関わらず、自ら無自覚的に孤立して苦しんでいるわけです。

Loss Hole（ハリネズミタイプ）の人であれば、常に自分に対する存在不安があります。集団の中にと、どうしていいのかわからず不安になります。自分の欠点が気になって仕方がなく克服しようと頑張りますが、次々といろいろな欠点が見えてきていつまで経っても安らぐことができません。

穴がある状態は、何度も同じ不安が形を変えて津波のように押し寄せてきます。

そして、その波の本質は、常に『同じモノ』です。

それでは、なぜ同じ不安が何度も何度も押し寄せてくるのか？

それは、

「人生を大きく変えるチャンスだよ！」

と穴が私たちに教えてくれているのです。

つまり、穴とは

「人生のステージを高めるための切欠」

なのです。

例えば、Outside Hole（ヒツジタイプ）の人であれば、他人軸の人生から自分軸で生きながら、社会に大きな価値を生み出せるステージへが待っています。

Not Loved Hole（うさぎタイプ）の人であれば、無条件の愛でまずは自分を愛し、そして、世界を愛する活動ができるステージが待っています。

Alone Hole（一匹狼タイプ）の人であれば、人と深くつながりながら、コミュニティを形成して、社会とつながりながら世の中に価値を出していくステージが待っています。

Loss Hole（ハリネズミタイプ）の人であれば、自分自身の能力や才能を開花させ、縁の下の力持ちとなって、会社やチーム、社会などプロデューサー的存在のステージが待っています。

実は穴があることで、人生のミッションやゴールが今、見えている世界が変化し、人生のステージが大きく向上させてくれます。

一つ先の世界へ

今回、ご紹介した4つの穴は基本となるものです。

この本の冒頭でお伝えした、

「なぜ、同じ成功法則を学んで成功する人と成功しない人がいるんだろう？」

という疑問も『教育の完成』を目指している中で感じたことです。

今回、ご紹介した「H理論」は、コーチング理論のラストピースになるであろう非常に重要な概念です。

今回ご紹介した穴が1つでもあれば、「本当にやりたいこと＝ゴール」は、絶対的に見えてきません。

なぜなら、すでにある穴から大切なエネルギーがどんどん流れ出し、さらに穴によって歪んだ情報しか見えなくなってしまうからです。

例えば、「Outside Hole（ヒツジタイプ）」の人は、自分の内面と分離を起こしているため、上手く自己対話ができません。

なぜ、自身の内面と分離させるのか？

それは「Outside Hole」の特徴である、常に他人の顔色を伺い、自分の健康も顧みず、他人のために価値を生み出し続けることを優先させるために必要なことだからです。

自分の内面と上手く対話ができると、自分を顧みず活動をし続けることはできません。

つまり、「Outside Hole」の人は、自分の本当の気持ちを分離させているため、セルフコーチングも上手く機能しない傾向があります。

自分と内側と分離し、本当の気持ちが分からない状態で、本当にやりたいことを見つけることは理論的に無理があります。

こうしたことは、すべて今回ご紹介した4つの穴が引き起こしています。

なので、まずは穴の存在に気付くことからはじめ、その次のステップでその穴を埋めれば大丈夫です。

「教育」が持つ最上位の効果は何か？といえば、

それは『人々の幸福度を上げること』だと考えています。

教育とは、人の可能性を広げ、より幸福度の高い人生を実現させるもの。

私はこれまで「コーチングはツールである」と常々、言ってきました。これは「コーチングとは幸福になるためのツール」という考えがベースにあるからです。

そして、『本当に幸福度が高い人生とは何か？』と考えた時に、その結論として、

『執着がない状態で、常に何かに没頭している人生である』

と定義しました。

執着とは、「自分以外の誰か」「地位や名誉」「お金や物」といった自分以外の何かが対象になります。

本当に幸福度の高い人生とは、お金のためや地位や名誉、自分以外の誰かに執着することを手放し、本当にあなたがやりたいことにただひらすら没頭している状態が本当の意味での幸福です。

ミュージシャンであれば、作曲に没頭する。

その没頭している時間が長ければ長いほど、本当に幸福度の高い人生になっていきます。

この時、非常に大切なことは、「次のアルバムは絶対に初登場1位にしないとイケない」とか「100万枚以上売らないとイケない」と思うのは、執着だということです。

せっかく素晴らしい能力や才能があるのに、自分以外の何かに執着してしまうとそれが不幸の始まりとなります。

これを成功の暗黒面と呼んでいて、暗黒面に堕ちたミュージシャンが覚せい剤などに手を出してしまうのです。

天才と呼ばれた人たちが、途中で執着に取り憑かれ、暗黒面に堕ち自ら命を絶ってしまうことはこれまでの歴史で幾度となく繰り返されてきました。

これまで次世代のコーチング理論を創り続けてきましたが、それはすべて「教育の完成」を目指しているからです。

今回の「H理論」があなたの幸福度を上げ、本当にやりたいことが見つかるお手伝いができれば最高です。

特に今はコロナショックもあり、時代の鍵は大きな分岐点を迎えています。

そうした時ほど、本当にやりたいことを見つけ、本来あるべき人生にシフトしていく大きなチャンスになるでしょう。

まずは今回ご紹介した穴が自分にはないか？ということを確認してみてください。

先ほどお伝えした通り、私たちの穴に、人生のミッションや本当にやりたいことが存在しています。

『穴』が、私たちの人生のステージを高めてくれる役割を担っているのです。

穴が深ければ深いほど、それは眩いばかりの光となってあなたを包み込んでくれます。

穴が多ければ多いほど、より広い世界を照らしてくれます。

まずはあなたの穴を知ることからはじめてください。

きっと、その先に素晴らしい人生のステージが待っています。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

追伸 1.あなたの友人、知り合いに紹介してください。

今回、この無料レポートで「4つの穴」を書きました。

もし、あなたの友人や知り合いで、今回のご紹介した穴を持っていそうな人がいれば、ぜひこのレポートをご紹介してください。

きっと、紹介した悩みや不安で苦しんでいる可能性があるのも、その人のお役に立てると思います。

この理論は多くの人の役に立つと思って書いています。

下記のURLで「H理論」についての無料レポートとフォローアップ音声もアップしていくので読んでみて貰ってください。

<https://resast.jp/subscribe/126118/1318883>

追伸2.あなたからの感想をお待ちしています。

今回、第二版として出しましたが、この先も第三版、第四版とアップデートしていきます。

すべての感想を読ませていただき、さらに役に立つ情報として改定していくので、ぜひあなたの感想をお送りください。

どんな内容でも結構です。

「H理論」に関して感想は

info@c-efficacy.com

からお願いします。

ありがとうございました！

