

他 力 思 考

結
果
を
出
す

最
速
で
10
倍
の

時給900円の
アルバイトから3年で
1億円プレイヤーに
なった私が明かす
人生を本気で
変える方法

人の (頭脳) (時間) (お金)
(手足) (エネルギー) (人脈) (モノ)

を使うことで、能力や才能を超えた
圧倒的な成果を出すことができる

結果が出ないのは
「自分の頭と
時間」を使っ
ているから

小
林
正
弥

最速で
10倍の

結果を出す

他力思考

小林正弥

はじめに

最小の努力で、最速かつ圧倒的な結果を出す 驚異のノウハウ

本書を手にとっていただき、ありがとうございます。

この本を手にしたあなたは、

- 「最速で圧倒的な結果を出したい」
- 「自分が頑張らなくても結果が出る仕組みをつくりたい」
- 「上手に人の力を借りたい」
- 「お金と時間から自由になりたい」
- 「ムダな努力をせず、最小の努力で最大の結果を得たい」

このような理想を、お持ちではありませんか？

にもかかわらず、あなたは今、自分が望んでいるような結果を得られていない。だから本書を手にとったのだと思います。

だとしたら、今、具体的にあなたの何が良くないのでしょうか。そして、現状を打破するためには、何を变えればいいのか。

私は、断言します。

「自力思考」をやめ、「他力思考」に切り替えること。

これだけであなたは、望み通りの結果を手にすることができます。

頑張っても結果が出ない状態から、頑張らずに自分を越えた結果が出せる状態に変えることができます。しかも、**圧倒的短期間**で。

なぜ、私がここまで力強く言い切ることができるのか？

自己紹介を兼ねて、簡単に説明させていただきます。

自分で頑張る人ほど、 不幸な、貧乏暇なし地獄に陥る現実

私は現在、ビジネス教育者として、教育スクール事業の経営や執筆活動を行
いながら35歳で1億円プレイヤーを達成し、月の半分は海外を訪れています。

そもそも、平凡な私がなぜ35歳で1億円プレイヤーになれたのか？

なぜ、毎月2週間も海外に行けるのか？

その秘密をお伝えしましょう。

今からさかのぼること、約2年前の話です。

ウエディングプランナーとして働いていた女性（現在の妻）にお付き合いを
申し込んだ私は、半年間の交際をする中で結婚を意識し始めました。

(結婚を意識してもらうにはどうしたらいいか……)

しかし、いくら自分の頭で考えても妙案は浮かびません。

自分で考えるのをやめて、彼女に直接聞けばいいとひらめいた私は、デートの当日、次のような質問を投げかけました。

「なんでもできるとしたら何がしたい？」

すると、妻からこのような答えが返ってきたのです。

「新婚旅行で世界一周したい!!」

さらに間髪入れず、

「本当に叶えてくれるの？」

と念を押されました。

妻のあまりの勢いに飲まれた私は、つい反射的に「も、もちろんだよ……」

と答えてしまいました。

とはいえ、当時の私は、今のようによとりあるものではありませんでした。

当時、中小企業の集客支援コンサルタントとして、休みもないほど仕事に追われ、全国のクライアント先を駆けずり回っている状況でした。

さらにいえば、結婚の数年前には、業務委託の仕事がゼロになり、交通費なし、時給900円のラーメン店で皿洗いのアルバイトをするほど追い込まれていて、当時ようやくその苦境から脱しつつある最中でした。

「どうしたら、妻を世界旅行に連れて行けるほどの経済的自由を実現することができるのか？」

自問自答を繰り返す中で、ある日、先輩経営者から次のようなことを言われました。

「コンサルタントというのは所詮、他人のふんどしで相撲を取る仕事。ただの高額人材派遣だな。そのうち価値がなくなつてゼロ円になる。いつか体にもガタが来るだろうから、今のうちに手を打たないとまずいよ」

あまりに的を射すぎていて、返す言葉もありませんでした。

しかし、この先輩経営者からのひと言が、私の人生を変える劇薬となったのです。

「自分の頭や手足を使って頑張る『自力思考』には限界がある。収入、時間、場所、成長、すべての面で自由になるには、他人の力を借りるほかない」

スイッチの入った私は、ここから働き方を180度変えました。

具体的には、**自分の力だけで頑張る「自力思考」をやめ、他人の力や応援を借りながら、自分を超えた目標を達成する「他力思考」にマインドシフトしたのです。**

すると、わずか半年で働く時間は半分になり、収入は3倍に。妻と約束した世界一周旅行を果たしたばかりか、自身の目標であった1億円プレイヤーまで達成することができたのです。

「他力思考」に切り替えれば
「必要なものはすべてある世界」に変わる！

ではここで、「自力思考」と「他力思考」の定義について紹介しましょう。

自力思考7つの特徴

- ① 自分の頭を使う…アイデアを自分だけで考え、行き詰まる
- ② 自分の時間を使う…自分の時間だけを使って、休みが1日もなくなる
- ③ 自分のお金を使う…自分の予算内で小さなことをやる
- ④ 自分の手足を使う…誰かの代行業務で忙殺される
- ⑤ 自分のエネルギーを使う…自力でなんとか頑張る、疲れ果てる
- ⑥ 自分の人脈を使う…いつも同じ人たちと付き合い、新しい出会いやチャン
スがない
- ⑦ 自分のモノを使う…仕事のツールは自分で購入。古くなったら買い換える

自力思考で働いていた頃の私は、どんなに頑張っても努力と報酬が比例しませんでした。

限界まで働き、倒れ、また休みなく働く、というラットレースの繰り返しで、過労のため倒れてしまったこともありました。

しかし、「他力思考」へと考え方を変えてから、世界が全く違って見えました。競争という殺伐とした世界から、分かち合いの幸せな世界に変わったのです。

そして、すべてとつながり、「**必要なものは全部ある**」という感覚に包まれるようになりました。

このように、私に幸せをもたらしてくれた「他力思考」の定義は次の通りです。

他力思考7つのポイント

①人の頭を使う…自分の頭だけでなく、成功した人に知恵を借りる

②人の時間を使う…ブログやYouTubeで発信し、相手の時間を使って、価値提供する

③人のお金を使う…採用・教育にお金を使わず、コミュニティメンバーから受講料を受け取り、自立型組織をつくる

④人の手足を使う…代行型から教育型に切り替え、自分の手足は動かさない

⑤人のエネルギーを使う…成功者の自信を借りて、新しいことに挑戦する

⑥人の人脈を使う…影響力のある人からキーマンを紹介してもらう

⑦人のモノを使う…書籍はできる先輩からあえて借りる。ビジネスは基本的にGoogleの無料ツールを使う

他力思考になるための具体的な方法や活用の仕方については、このあとの本文に譲りますが、私は「他力思考」をきっかけに3年で、念願の1億円プレーヤーになることができました。

また、3冊の書籍を出版し、全国の読者につながることもできました。

おかげさまで、今は各業界のトップランナーと毎月対談し、知的好奇心が刺

激される日々を過ごしています。

そして今、自力思考マインド一杯で「好きなことで食っていけるほど世の中
甘くない！」と信じていた自分に言ってやりたいです。

「嫌いなこと、苦手なことは、全部人にお任せしていいんだよ」と。

「他力思考」を使うと、どうなるのか？

ただ、他人の頭と時間を使うと言われても、いまひとつピンとこない人も多
いでしょう。そこで、他力思考に切り替えたことをきっかけに、圧倒的結果が
出るようになった人たちの事例をいくつか紹介します。

◎上司の力を借りて出世した会社員Aさん（人の頭・時間・手足）

上司の力を使つて、入社直後にトップセールスマンになった営業職Aさん。

新入社員だったため、セールストークに自信が持てないと自覚したAさん
は、自力で売るという考えから一旦離れて、上司に同行してもらって売ること

を思い付きました。

「すごい上司がいるので、一度会ってください！」と、上司とともに営業先を訪れ、次から次に契約を決めていきました。同行営業で上司の営業術を学び、自身の営業力も飛躍的に向上。

今では部下を束ねる営業マネージャーとして活躍しています。営業に他力を活用した事例です。

◎代行サービスを活用して起業したBさん（人の頭・手足）

子供との時間を大切にしたいと思い、自宅起業でお金と時間の自由を手に入れたBさんでしたが、当時は、時間もなければ、アイデアもない状態でした。

そのような中、家事代行サービス、シッターサービスを活用して時間を捻出。起業で活躍している先生に師事し、今は物販で成功を収め、仕事、子育て、旅行をバランスよく楽しんでいます。起業と子育てに他力を活用した事例です。

◎クラウドファンディングでプロジェクトを立ち上げたCさん（人のお金）

「子育ての分野で世界的に有名な講師を呼びたい！」と立ち上がった女性起業家のCさん。クラウドファンディングで資金調達したところ、友人知人がSNSで告知。

シェアがどんどん広がって、あれよあれよという間に目標金額に到達し、プロジェクトを成功させました。

お金が夢を叶えるのではなく、夢がお金を引き寄せた事例です。

◎お客様の紹介でトップセールスになれたDさん（人の人脈）

「紹介マーケティング」で1億円プレイヤーになったプロセールスマンのDさん。独自の紹介の仕組みをつくり、お客様の信頼を借りて、次々と「紹介」で新規顧客開拓に成功。紹介者の信頼を担保にほぼ100%契約になり、断られることなく、業績を伸ばし続けています。営業に人脈を活用した事例です。

◎先生が教えなくても成績が伸びる学習塾の経営者Eさん（人の時間）

「自分で勉強できる子が育つ」をテーマに、独自の教育プログラムを提供する学習塾経営者のEさん。

オンライン授業を活用し、自宅での学習サポートを中心に、子供が自分で勉強できる仕組みを提供しています。先生の働く時間を延ばすのではなく、生徒の学習時間を活用した事例です。

「他力思考」は、自分を超えた夢が 実現できるようになる魔法の翼

大事なことを、ここでもう一度お伝えします。

「自力思考」から、「他力思考」に切り替えること。

あなたが自力思考を続ける限り、あなたの望むような結果を出すことはでき

ません。なぜなら、1日24時間、1年365日は誰がどうやっても増やせないからです。

また、自分の頭で考えるということは、「過去の延長線上」で答えを出そうとしていることであり、過去の延長線上では、現状を打破するようなビッグアイデアは生まれません。

つまり、「自分の頭と時間」をいくら使ったところで、自力には限界があるのです。

そこで、本書では、すでに結果を出している人の「頭を使い（知恵や経験をお借りし）」、自分以外の人の「時間を使う（協力していただけるようになる）」、「他力思考」について紹介していきます。

「1馬力で結果を出そうとする」のではなく、「100馬力を使って結果を出す」、そして頑張らない、楽しい目標達成法です。

この思考法では、特別なことをする必要はありません。また、お金がかかる

こともありません。

いつもあなたがやっている考え方を少し変えてみるだけ。それだけであなたの視野は広がり、現状は大きく変化していきます。

さあ、力を抜いて、他人に委ね、高く、遠くへ飛んでいく自分を意識してみよう。

本書で紹介したいくつかのノウハウを試すだけで、あなたが今より頑張らないで、何倍もの結果が出せるようになることをお約束いたします。

目次
最速で10倍の結果を出す他力思考

はじめに

最小の努力で、最速かつ圧倒的な結果を出す驚異のノウハウ

自分で頑張る人ほど、不幸な、貧乏暇なし地獄に陥る現実

「他力思考」に切り替えれば「必要なものはすべてある世界」に変わる！

「他力思考」を使うと、どうなるのか？

「他力思考」は、自分を超えた夢が実現できるようになる魔法の翼

なぜ、頑張れば頑張るほど、
成功が遠のいていくのか？

頑張れば頑張るほど人が離れ、孤独になる「自力思考」

他力を使えない人の残念な4つの共通点

他力が使えない4つのタイプ

① 頑張り屋タイプ

② 競争心旺盛タイプ

③ 八方美人タイプ

④ チェック魔タイプ

あなたより10倍お金持ちの人は、あなたの10倍才能があるわけではない

山の頂上には、歩かなくても、車やヘリコプターで行けばいい

自力思考の人と他力思考の人、その差はココだ！

44

42

40

① 自力思考の人は「1馬力」

他力思考の人は「100馬力」

② 自力思考の人は「頑張るモード」

他力思考の人は「脱力モード」

③ 自力思考の人は「苦しい」

他力思考の人は「楽しい」

④ 自力思考の人は「犠牲感」

他力思考の人は「ワクワク、好奇心」

33

自分を越えた夢が現実化する！ 「他力思考」7つの技法

- ⑤ 自力思考の人は「人と競争する」
他力思考の人は「人と共創する」
- ⑥ 自力思考の人は「孤独になる」
他力思考の人は「人とつながっていく」
- ⑦ 自力思考の人は「欠乏感が高まる」
他力思考の人は「充実感が高まる」
- ⑧ 自力思考の人は「想定以下の結果しか出ない」
他力思考の人は「想像以上の結果が出る」
- ⑨ 自力思考の人は「不幸になる」
他力思考の人は「幸せになる」
- ⑩ 自力思考の人は「労働者のマインド」
他力思考の人は「統治者・オーナーマインド」

目標設定する時に、達成する手段まで知っている必要はない
早く行きたいならひとりで行け、遠くへ行きたいならみんなで行け

58

他方思考7つの技法

その1

人の頭を使う

63

・ 成功者の稼ぐ思考を借りよう

「人の頭を使う」を身につけるための具体的方法

66

- ・ 「検索力」「質問力」を磨く
- ・ 人生を激変させるパワフルな質問をする時の注意点
- ・ 人間関係は、互いの貸し借りで深まっていくもの
- ・ まずは相手が欲しいものを差し出せ
- ・ 何もない人は、まず「パーソナルメディア」から始めよう
- ・ 専門性がないなら、相手の専門性をブログに書け
- ・ 教えを実行しながら報告し、フィードバックをもらう
- ・ 書籍を読む時は、「著者ならどうするだろう?」と考えながら読む
- ・ ライバルとは、敵視するのではなく仲良くなる

人の時間を使う

- ・ どんなに頑張っても、1日24時間のままでは大きな成果は得られない
- ・ 従来 of 時間管理術はもう古い。予定ゼロ、手帳は空白を目指せ
- ・ 苦手なことは、なぜやればやるほどコストが増大するのか？
- ・ 予定をゼロにしたから、世界一周しながら1億円プレイヤーになれた

「人の時間を使う」を身につけるための具体的方法

- ・ 手帳ではなく、グループチャット、タスク管理チャットを活用する
- ・ 現在時間をお金に変えず、他人時間、過去時間を使う

人のお金を使う

- ・ お金があるから夢がかなうのではない。夢がお金を引き寄せるのだ
- ・ お金を使う時も受け取る時も「ありがとう」と伝える

「人のお金を使う」を身につけるための具体的方法

- ・ 「相互メンター制度」を使えば、お金を支払わずにすごいノウハウが手に入る
- ・ 「信頼」こそが、あなたにお金と人をもたらしてくれる

人の手足を使う

- ・ 大きな目標を達成したいのなら、AIに取って代わられる仕事はしない
- ・ 自分の手足を使うと「移動の自由がない」「チャンスを掴めない」

「人の手足を使う」を身につけるための具体的方法

- ・ 「やりたいこと×得意なこと」に集中し、一点突破する
- ・ 支払う額を少し多めにする
- ・ 人に任せるのが苦手な人は、定期的に仕事から離れる環境をつくる
- ・ 人を動かすポイントは、相手の「好き×メリット」を見極める

人のエネルギーを使う

- ・ 目標達成率は、エネルギーの総量に比例する
- ・ 成功者の自信を借りる

「人のエネルギーを使う」を身につけるための具体的方法

- ・ 「コミットメント」して、やらざるをえない環境に身を置く
- ・ 自分の能力を、はるかに超えた夢や目標を掲げる
- ・ 未来の自分と約束をして、未来の自分のエネルギーを使う
- ・ 運のいい人と付き合う

- ・同じ周波数同士が引き合う、悪いエネルギーは出さない
- ・「予祝」をして、ワクワクエネルギーを体に入れる

他力思考7つの技法

その6

人の人脈を使う

- ・「友達の友達は、友達」が、「人の人脈を使う」の基本

「人の人脈を使う」を身につけるための具体的方法

- ・「誰から紹介されるか？」であなたの印象は決まる
- ・紹介された相手とは、10年単位で付き合う覚悟を持つ
- ・24時間365日働く「自分紹介ツール」を準備せよ
- ・深く付き合いたい人の頭の上に、賽銭箱を乗せよ
- ・人脈は、すぐにお金に換えようしてはいけない

他力思考7つの技法

その7

人のモノを使う

- ・所有欲を手放せば、欲しいモノは今すぐ手に入る！

「人のモノを使う」を身につけるための具体的方法

- ・「それ貸して！」を言える自分になる
- ・モノがなくても、ビジネスが始められる時代がやってきた！

「他力思考」を使って、最短最速で 1億円プレイヤーになった方法を 教えます！

「他力思考」を使って最短最速で1億円プレイヤーになった私の方法

146

Before

①自分の頭を使う

アイデアを自分だけで考え、行き詰まる

After

①人の頭を使う

年収1億円を達成している人たちにキラークエストヨ
ンを投げかけ、言われた通り実践した

Before

②自分の時間を使う

自分の時間だけを使って、休みが1日もなくなる

After

②人の時間を使う

クライアントが自学自習で結果を出す仕組みを構築
した

145

Before ③ 自分のお金を使う 人を採用・教育するも、辞めてしまう

After ③ 人のお金を使う 受講生にお金を払ってもらい、コミュニティメンバーの採用と教育を行った

Before ④ 自分の手足を使う 広告やチラシの制作代行をし、考える時間がなくなる

After ④ 人の手足を使う 仕事の代行を一切やめて、事務作業はすべてアウトソーシング

Before ⑤ 自分のエネルギーを使う なんでも自力で頑張り、疲れ果てる

After ⑤ 人のエネルギーを使う 「お客様の成功事例」を強みとしたマーケティング
インゲ

Before ⑥ 自分の人脈を使う 新しい出会いがなく、人脈が広がらない

After ⑥ 人の人脈を使う 会いたい人には、大切な人に紹介してもらって会う

Before

⑦自分のモノを使う

仕事のツールは自分で購入。古くなったら買い換え
える

After

⑦人のモノを使う

書籍は、デキる先輩からあえて借りる。Googleの無料
ツールを使い、シェアリングサービスを利用する

目標を達成するための他力思考 まとめ

- ・「もらうのではなく、借りている」という気持ちがあるか
- ・他力思考を支えているのは、自力思考
- ・「自力×他力」の最大化が、とてつもない目標を達成させるコツ

人生に役立つ「他力思考」を磨く 5つのステップ

他力思考を使えば、仕事だけでなく人生も劇的に変わる

174

ステップ1 自分だけでは到底達成できない夢を描く

175

ステップ2 自分の不得意に降参する

177

ステップ3 人が真似できない得意に磨きをかける

178

ステップ4 好きな人とだけ付き合う

180

ステップ5 自分の持っていない強みを持つ人と組む

182

おわりに

184

第

1

章

なぜ、頑張れば頑張るほど、
成功が遠のいていくのか？



Get the
Best Results

頑張れば頑張るほど人が離れ、 孤独になる「自力思考」

私の父は、製造業の二代目社長です。

父は、典型的な自力思考の人間です。

例えば、優秀な営業マンが入ってきてても、その人と競争してしまうので、社員が辞めてしまう。

父は人一倍、勉強熱心な人でしたが、その努力は逆効果として現れました。

たくさん成功哲学、目標達成の書籍を読み漁り、自己啓発セミナーに参加してはハイテンションになって、度を越した笑顔とオーバリアクションで私たち家族に面倒がられる。

私たち家族と父との間に共有した時間がたくさんあったかという点、その逆でした。付き合いで入会した日本青年会議所で理事長まで務めたこともあり、年に300日は、会議という名の飲み会に出かけ、家族の夕食の時はほぼ不

在。たまに家に帰ってくるかと思うと、酔い潰れて代行車で帰宅。酔って、車の中で寝ていたことも数回ではありませんでした。

思い返すと、私と弟がまだ幼かった頃、父が私たちと食事をしたのは、年に数日だったと思います。「あのおじさん誰？」と言われそうになるほど、私たちと父の距離は離れていました。

今思い返すと、父は家族の中で一番頑張っていました。

しかし、社員の応援、家族の応援を受け取れない人でした。

私たち家族を置き去りにして、何のために頑張っていたのか、当時の私にはまるで分かりませんでした。

父は頑張れば頑張るほど、周囲に厳しく当たり、社員からも家族からも嫌われていったのです。

友達と楽しく騒いでいるだけで父に殴られたある日、私は「学校を卒業したら絶対父と縁を切つてやる」と強く決めたほどでした。

ところが、ある時、あれほど嫌いだっただ父と、自分が全く同じプロセスを歩んでいることに気づいたのです。

それは、あるプロジェクトの終了直後に起こりました。

突然メンバー全員から、いかに私とは働きたくないか、声を震わせながら指摘されたのです。

自分の乱暴な言葉遣いは課題だと思いつつも、同じ目標に向かっている仲間だと思っていたので、裏切られたような思いでした。

帰り道、「こんなに頑張っているのに、なぜ誰もわかってくれないんだ」と怒りがこみ上げてきました。

仕事でもプライベートでも、「自分が一番頑張っていて、周りにはだらしない」と思いこんでいた私は、一人になっても自分が悪いのではない、周りがダメなんだと人のせいばかりしていました。

ところが、ひとしきり他人を責めた後、言葉にできない寂しき、孤独が忍び寄ってきたのです。

「私がやっていることは父と同じではないか……」



Get the
Best Results

他力を使えない人の残念な4つの共通点

ここで、あなたに確認してもらいたいことがあります。

世の中には、頑張っても頑張っても他力を使えない人がいます。

あなた、もしくはあなたの身近な人は、次のいずれかのタイプに当てはまっていますか？

他力を使えない4つのタイプ

① 頑張り屋タイプ

本当は困っているのに、誰かに手を差し伸べられても「大丈夫です！ 自分で頑張れます」と協力を断ってしまうタイプです。

頑張り屋タイプは、1馬力で勝負しようとするので、他力を使えません。

周囲の人たちも、困っているからと思って協力、応援しようとしても、その

手を撥ね除けられるとどうしようもありません。

私のところに来る生徒も同じです。

私は200名ほどのビジネスコミュニティを主宰しているのですが、「結果が出てから報告します」という頑張り屋タイプは、頑張っている割に結果が出るのが遅くなる傾向にあります。

講師と生徒は、「生徒の結果を出す」という共通のゴールに向かう同志です。

自分にはない知恵や人脈を得ようと思つてコミュニティに参加するのだから、遠慮なく借りたら良いのです。

にもかかわらず、頑張り屋タイプは、チームや周りの人たちと張り合つてしまい、浮いてしまいがちになります。

優秀なプレイヤーが必ずしも、優秀なマネージャーになれない理由はここにあります。

一方、結果が早く出せるのは、こまめに相談する人です。

私のコミュニティにいる営業職のDさんは、お客様からの紹介でトップセールスになっています。お客様にこまめに相談するから、「こんな人いるから紹

紹介するよ」と紹介をいただけるのです。その結果、彼の営業成績はうなぎのぼりで上昇しています。

人間関係は、貸し借り、助け合いの中で深まっています。

仕事だけでなく、プライベートでも、ちよつと抜けていて、隙があるくらいのほうが好かれます。

人の「好き」は、「隙」に入ってくるのかもしれませんが。

頑張り屋タイプの処方箋としては、**相手が手を貸してくれる時は遠慮なく借りて、借りた後は「ありがとう」と感謝を伝えましょう。**

それは、相手からの「気持ち」を受け取ることでもあります。

例えば相手からの申し出がなくなるとも、自分が苦手で相手の好きなこと、得意なことの場合は、「ちよつとお願ひしてもいいかな」と言ってみましょう。

案外「待ってました！」と喜んで協力してくれるかもしれません。

友情や愛情も相手との貸し借りの中で、育まれていくものなのです。

② 競争心旺盛タイプ

競争とは相手を負かすこと。勝ち負けは人との分離を生むので、1馬力しか使えません。

私の周りでも、競争心が強い人は一匹狼になりがちで、人と交わりません。ところが、ビジネスチャンスは、得てして人を介してやってくるのが少なくありません。

そのため、人と交わらない人は、どうしてもチャンスが少なくなります。私のコミュニティでの事例をいえば、コミュニティ内でのつながりから仕事を受注して業績が伸びている人がいる一方で、競争心の強い人は、自力で頑張るって苦戦しています。

競争心旺盛タイプの処方箋としては、「**目的と手段を一緒にしない**」**こと**です。

営業成績を伸ばしたい、という目的があつたら、手段は何でもよいのです。自力で頑張る方法もありますが、上司や同僚、お客様の協力を得て、みんな

と目的を達成する道もあります。

他力を使って達成した時ほど、分かち合う仲間がいて喜びも格別です。一人だけの達成会より、仲間との達成会のほうが楽しい。

一人だけの残念会より、仲間との残念会は勇気が湧いてきます。そう考えて他力を使ってみましょう。

③ 八方美人タイプ

八方美人タイプとは、自分の軸を持たず、相手に好かれようと自分をコロコロ変える人のことです。

自分の都合で方針を変えると、誰からも信頼されません。

信頼されない人が、他力を使うことはできません。ビジネスでも恋愛でも、上っ面でいろいろなところに入出入りしている人は、大切な人を紹介されないからです。

名刺の数は多いけれど、深い人間関係は築けず、根なし草のようになってしまいます。

八方美人タイプへの処方箋としては、「**目先のメリットだけで人と付き合い合わない**」と決めることです。

目先のメリットではなく、好き嫌いで人と付き合い合うようにするのは。

嫌いな人とはあえて付き合い合わなくてもよいでしょう。

嫌いな人と付き合い合うことは、自分自身に対する虐待です。とはいえ、面と向かってNOと言う必要はありません。

私のお勧めは、「**既読スルー**」状態です。

人間関係は概ね、スルーしておけば自然と切れていきます。

もしも相手から空気の読めないリマインドが来たら、「忙しくて返信するのを忘れていました。ごめんなさい」と伝えつつ、さらにスルーすればよいのです。

繰り返しますが、**心の中でNOな人にYESを言うのは自分への虐待**です。

他力は長期的関係の中に発動します。可能な限り長く付き合い合える好きな人とだけ付き合いましょう。

④ チェック魔タイプ

人は誰しも、「あれやった？ これやった？」と一つひとつチェックされるのは嫌なものです。

また、常にチェックしていると、相手は思考停止に陥り依存的になってしまいます。どのみちチェックされるのだから、相手に意見をもらってから行動しよう、となってしまうのです。

過度なチェックは、相手を信頼していないことが伝わるため、ある時、急に人が辞めたり離れていきがちです。成功している起業家から、教わったアドバイスがあります。

「社長が現場に入って指示を出しすぎると、スタッフは萎縮し、イエスマンになり、結局、社長自身が1馬力で頑張らないと回らない体制になってしまう。」

チェックやアドバイスをしすぎると、他力が使えなくなる……。

私はそれ以来スタッフに対して、大きな方針に沿っていればあえて見て見ぬふりをするようになりました。



Get the
Best Results

あなたより10倍お金持ちの人は、 あなたの10倍才能があるわけではない

このように他力を使えない人には、特徴があります。

ただ、みんながみんな他力を使えないといけないわけではありません。

自分ひとりで完結できる目標なら他力は不要ですし、なかには自力でなんとかできる人もいます。それはそれで全く問題はありません。

しかし、自分の枠を超えるような大きな目標を達成したい時、あるいは自分ひとりでは成しえないような夢を実現したい時、「他力思考」は絶大なパワーを発揮します。

例えば、あなたより10倍お金持ちの人は、あなたの10倍の才能があるわけではないかもしれません。

また、あなたの10倍働いているわけでもありません。ただ単に、あなたの10倍、他力を使っているだけなのです。

自力思考	他力思考
1馬力	100馬力
頑張る	脱力
苦しい	楽しい
犠牲	好奇心
競争	共創
孤独	つながり
欠乏感	充実感
想定以下	想像以上
不幸	幸せ
労働者	統治者

実際、私が出会ってきたお金持ちは、自力に秀でていたのではなく、他力に秀でていました。

大きな夢と同時に、自分の弱さを認め、他力に感謝する謙虚さを持ち合わせていました。

他力思考を身につけると、あなたが10倍の成果を出したければ、10倍の成果が、100倍なら100倍の成果が達成できるようになるのです。



Get the
Best Results

山の頂上には、歩かなくても、 車やヘリコプターで行けばいい

iPhoneをつくったのはスティーブ・ジョブズだと言われています。

はたしてそうなのでしょうか？

もちろん、彼の存在なくしてiPhoneはこの世に存在しなかったでしょう。

しかし、iPhoneは、彼ひとりで作ったわけではありません。プロダクトデザイナーのジョナサン・アイブ、オペレーションのプロ、ティム・クックら、多くの人たちの頭脳が結集されてiPhoneは生まれ、世界的なヒットになったのです。スティーブ・ジョブズが革命的な人物であったことは間違いありませんが、彼ひとりの頭脳でiPhoneやApple社の素晴らしい製品サービスが生み出されたわけではありません。

また、ジョブズひとりでiPhoneを組み立てたわけでもありません。自分の

手足だけを使って働くのは限界があります。例えば、ジョブズがどんなに組み立てが速くても、10倍、100倍に生産性を伸ばすことは不可能です。

自分の手足だけを使って働くということは、ジョブズが1人で、設計から部品調達、組み立て、販売までやっているのと同じです。

山登りでいえば、頑張つて一段ずつ、えっちらおっちら言いながら、階段を登って頂上を目指すようなものです。しかし、山の頂上には、歩くだけでなく、車やヘリコプターで行くこともできます。

車やヘリコプターのつくり方、操縦方法を自分で知っておく必要はありません。あるものを借りたり買ったりすれば、頂上まで楽々とたどり着くことができます。

大きなことを成し遂げたい、自分の限界を超えた目標を達成したい、と思うなら、自分の手足を使うだけの働き方の枠組みから出る必要があります。



Get the
Best Results

自力思考の人と他力思考の人、 その差はココだ！

さて、ここからは、自力思考と他力思考の違いを明らかにしていきます。

①自力思考の人は「1馬力」

他力思考の人は「100馬力」

自力思考の人は「1馬力」しか使えません。

しかし、他力思考の人は「100馬力」を使うことができます。

例えば私は、出版やeラーニングによつて、1日を無限大に増やしています。書籍は、1日1時間読んでくれる人が1000人いたら、1000時間の価値提供をしていると考えられます。

eラーニングも同様です。

1日1時間学習してくれる生徒が世界中にいて、1000時間分の価

値を提供しているのです。

ひとりで年間1億円を売り上げる社長より、年間5000万円を売り上げる営業マンを5人育てている社長のほうが、例えば自分が1円も売らなくても、年間2・5億円の経済価値を生み出しています。

自力思考は1馬力、他力思考は100馬力です。

②自力思考の人は「頑張るモード」

他力思考の人は「脱力モード」

今、私は年間1000万円を稼ぐ人、3000万円を稼ぐ人、1億円を稼ぐ人、と付き合っています。かつて私自身も経験してきた道です。

彼らをつぶさに見ている、そして私の体験も踏まえて言えることは、年間1000万円を稼ぐ人が一番頑張っていて、1億円を稼ぐ人が、一番力が抜けているということです。

つまり、**努力と報酬が比例するわけではないのです。**

年間1000万円を稼ぐ人は、「自力思考」で、全部自分で頑張ります。

商品開発、集客、セールス、事務作業まですべてひとりで行うので、人によつては365日休みなく働きます。一方で、1億円を稼ぐ人たちは、自分がやりたいこと、得意なこと以外は、すべて他力を使います。

私自身はひとり経営ですが、10名ほどの専門家とチームを組んで、ビジネスの仕組みを構築しています。

自分自身はやりたいことだけをやっているので、労働という感覚はありません。2019年は毎月の半分は妻と海外を訪問していましたが、私がいなくてもビジネスは問題なく回っています。

他力思考でビジネスモデルとチームを構築すれば、脱力して、好きな人と、好きなことをやっているだけでお金が入ってくるのです。

③自力思考の人は「苦しい」

他力思考の人は「楽しい」

「他力思考」で楽しく結果を出している人の辞書に「モチベーション」という

言葉はありません。

遊園地を遊び回る子供のように、朝から晩までやりたいことをやっているか
らです。

一方、「自力思考」で頑張っている人は、「モチベーションをどう上げたい
いか？」を試行錯誤しています。

この前提には、人生にやる気が上がらないことがあるからです。これも「自
力思考」の罠です。

やる気が上がらないなら、さつさとやめたほうがいい。モチベーションを会
社にマネジメントされるなど、奴隷と変わりません。

私は事務仕事が苦手なので、すべて代行しています。

その分、自分が得意でお金を生み出すことに集中できるので、代行サービス
を活用するほど売り上げは伸びています。

**限られた人生で、嫌いなこと、苦しいことをやるのは、自ら牢獄に入るよ
うなものです。**

④ 自力思考の人は「犠牲感」

他力思考の人は「ワクワク、好奇心」

嫌いなこと、苦手なことをやって結果を出そうとしている人は、犠牲感情が伴ってきます。すると、人にも犠牲を求めるようになります。

「自分がこんなに辛いことから、お前も苦しめ！」といった具合です。

社員のためだと言いながら、ブラック企業化させる社長がその代表です。

「他力思考」で好きなことだけをやって結果を出している人は、ワクワクや好奇心で生きています。楽しくないことはさつさとやめていいのです。

自力思考的教育を受け続けると、やりたいことではなく、やるべきことばかりであふれて、自分の好奇心やワクワクの源泉に蓋をしてしまいます。

⑤ 自力思考の人は「人と競争する」

他力思考の人は「人と共創する」

私は会社員時代、営業職を担当していました。「自力思考」で、ひとりで頑張っていた時は、周りの営業マンは全員ライバル。

「数字が人格」だと言われ、未達成の時は、何度も自分を責めました。

今は、「他力思考」でチームとのかけ算で成果を上げています。

集客する人、セールスする人、お客様をサポートする人。

分業してチームで結果を出し、喜びと報酬を分かち合っています。自力思考は人と競争し、他力思考は人と共創します。

あなたの働き方は、競争と共創、どちらでしょうか？

⑥自力思考の人は「孤独になる」

他力思考の人は「人とつながっていく」

自力思考の人は、人と競争するので、人と分離して孤独になっていきます。

頑張つて、頑張つて、頑張り抜いて、最後にたどり着いた場所に家族も仲間もいなくて、たったひとりだったら「何のためにここまで走ってきたんだろう？」という気になります。空虚な未来が待っています。

一方、「他力思考」は人とつながっていきます。

自分と相手の垣根がなくなっていくます。楽しく結果を出し、みんなと達成

の喜びを分かち合えるのです。あなたは今、何人と深くつながっているでしょうか？

⑦ 自力思考の人は「欠乏感が高まる」

他力思考の人は「充実感が高まる」

「自力思考」で生きると、すべてが完璧にできないと、自分を罰してしまいます。自分より能力が高い人、お金持ちの人、こういった人を見ると、自分の足りないところが気になってしまうのです。

このような人は、比較地獄に陥ります。

どんなに頑張って達成しても、人と比べてしまうから充実感は一瞬で、次の瞬間には欠乏感がブラックホールのように膨らんでいくのです。

一方、「他力思考」の人は、「今も十分にある、今も十分に幸せ」と満たされた感情に包まれています。

必要なものは、自分自身が持つていなくても、大抵この世の中にある、という感覚です。

例えば銀行口座にお金がなくても、誰かが持っている。その誰かに資金援助してもらえれば、必要な資金はあるという発想です。

実際、クラウドファンディングで資金調達に成功し、自分のお金を使わずに、プロジェクトを成功させる人たちがいます。

また、自転車も、車も、洋服も、シェアリングサービスが普及しています。

「自分が所有していなくても、必要なものはすべて、もうある」という感覚に包まれる。だから毎日が満たされている人たちです。

そのような人たちは、「今も幸せだけれど、もつと楽しいことにチャレンジしてみよう！」となるのです。

⑧自力思考の人は「想定以下の結果しか出ない」

他力思考の人は「想像以上の結果が出る」

「自力思考」の人は自分の頭だけで考えるので、過去からの延長線上の未来しか描けません。頭の中には過去の記憶しかないからです。

旅行に例えるとわかりやすいのですが、「自力思考」で考えた場合、過去に

行ったことのある旅先にしか行けないわけですから、未知の国、行ったことのない国に行こうという発想は浮かびません。不安で動けなくなります。

しかし、「他力思考」で人の頭を使えば、行ったことのない国、自分の知らない国に行くには「知っている人に聞けばいい」と考えて、人に知恵を借りることができません。

南米に行きたいなら、行ったことがなくても旅行会社に問い合わせ、彼らの頭脳を借りればいいからです。

詳細な旅行日程、予算も彼らが提案してくれます。

旅行に限らず、ビジネス、ダイエット、語学、何でも同じです。特に1年以上、「自力思考」で考えて結果が出ないのなら、自分の頭を信じないほうがいい。

私は20代の頃、ダイエットに失敗してきました。

しかし、30歳の時にコーチにお願いしてダイエットに励んだところ、2カ月で10キロ痩せて、それ以降リバウンドしていません。自力でダイエットに取り

組んでいたら、今でもメタボだったと思います。

このように「他力思考」なら、成功している人が知恵を貸してくれて、彼らが成功へのナビゲーターとなり、あなたの想像以上の未来へと引っ張ってくれます。

⑨自力思考の人は「不幸になる」

他力思考の人は「幸せになる」

章の冒頭でも触れた通り、私の父はまさに自力地獄にハマっていました。

私が小学三年生の夏休みの時に、一度家族がバラバラになってしまいました。両親は離婚を考え、別々の生活を始めました。

その年の夏休みは、私と弟は、母方の祖父母の家で過ごしましたが、長い休みが終わると、急に現実に戻されます。

父も母も、自力で頑張っていたと思います。父は会社の業績を伸ばすため、母は子供を育てるため、お互いの正義のために頑張っていました。けれども、あるタイミングで、お互い歩み寄ることができなくなっていました。

自力思考で頑張りすぎると、人と分離し、幸せは遠のきます。

「他力思考」を使えば、人と共創し、つながり、充実感でいっぱいになります。必要なものはすでに誰かが持つていて、必要な時に手に入る、という安心感に包まれ、幸せな毎日を過ごすことができます。

⑩自力思考の人は「労働者のマインド」

他力思考の人は「統治者・オーナーマインド」

一般的な会社員、フリーランス、自営業者は「自力思考」です。

自分の頭、時間、手足を使ってお金を稼ぐからです。

私自身、最も「自力思考」に頼っていた時は、時給900円の日雇いのアルバイトでした。

日雇いの仕事は、翌日には収入はゼロリセットされます。この貧乏ラットレースを何年、何十年もやるのかと思ったら、人生をリセットしたい気持ちになりました。

一方で、億を稼ぐビジネスオーナーは「他力思考」を使っています。

自分以外の優秀な頭脳、たくさんの方の時間や手足を使えるビジネスモデルとチームを構築し、お金を稼ぐからです。たくさんの方とつながり、お金と喜びを分かち合っています。

自力思考は出口のない貧乏ラットレース、他力思考は豊かな資産家への道です。現在の立場や職業は関係ありません。

会社員でも、上司の力を活用してトップセールスになる人もいます。

お客様の力を使って「紹介」で顧客開拓していく人もいます。

あなたの思考が将来の働き方、収入を決定するのは。

自力思考の人は、誰かの問題解決に忙しく、他力思考は、自分で掲げたビジョンに人を巻き込みます。

野心を超えたビジョンに他力は集まるのです。

自力と他力のかげ算で、自分の能力、労働時間を超えたお金を受け取る仕組みを、今からつくりませんか？

今こそ、自分の頭と手足だけを使う「自力地獄」から抜け出そう！

最速で10倍の 結果を出す 他力思考



amazon で購入

