

【自分の才能を発動させるための3ステップ】

一條：

皆さんこんにちは。今日はですね、渋谷文武先生に、結果を出す人と結果を出さない人の違いというテーマで、お話をお伺いしていきたいと思います。

その前にですね、お前は一体誰なんだっていう話になるかもしれませんが、ちょっと自己紹介をさせていただきたいのですが、私はですね、一條仁志と言いまして、今まで経営コンサルティングや出版会社っていうのを経営していました。

その中で、非常に多くの方々、様々な方々にお会いしてきたわけですが、見てると傾向がある。うまくいってる方とうまくいってない方、その中で違いがあるような感じがしまして、それを渋谷先生とお話をさせていただく機会がありました。

それがきっかけになりまして、今日こうやって対談をお送りすることになったわけなんですけども、これから渋谷先生に結果を出す人と結果を出せない人の違いについて教えていただきたいと思います。

それではよろしくお願いします。

渋谷：

よろしくお願いします。

一條：

まずなんですけども、結果を出す人と出さない人、大きな区切りがありますけども、渋谷先生いろんな方を見て来てらっしゃると思います。

それこそベストセラー作家の方とか、アナウンサーの方とか、あとはもちろんセミナーの講師をやっていらっしゃる方と見てらっしゃいますよね。

その中で傾向っていうのはあるんですかね。

渋谷：ものすごいありますね。

特に皆さんって成功されてる方と、成功してない方って、もう最初から雲の上の存在で成功している方を見ちゃうんですよね。

実は全然違ってて、僕自身は今まで、下は学生から上は今仰られたような、いわゆる成功者ですよ。カリスマ経営者とか、予備校講師も見てきましたし、ベストセラー作家も見てきましたけど、実はみんな同じなんですよ。

例えば、ちょっと結果とはずれるかもしれませんが、何か誰かから批判されたりすると。そうすると、成功者の人達も実は物凄く傷つくんですよ。

一條：

ほう。傷つくんですか。

渋谷：

傷ついてるんですよ。

よく僕のところにコンサル来られる方も、やっぱり社会的には凄い成功されてる方なんですよ。

でも、「いや実はちょっとこんなコメントがあって。」と、結構そういうのを見てたりするんですよ、ネットの。

わりとそういうのを見て傷ついてたりして、そうすると「いや、何言ってるの」と。「あなた世界のカリスマなんだから、そういうこと考える必要ないよ。」と言うんです、そう、普段はね、そういう感じですよ。

やっぱり成功してても、こういう波があるんですよ。

こういう時は仕事で、もう思いっきり前面に出てる時なんですけど、例えば僕と会ってコンサルしたりする時は、どっちかっていうとここにいる時なんですよ。

ちょっとした一言で傷ついていたり、批判が気になったりとかっていう。だから、なんかほとんどの人は成功されてる人はそういうの気にしない人なんじゃないかと。自分は逆に気にするから駄目なんじゃないかっていう。

まず考えなくちゃいけないのは、成功している人としてない人の一番の違いは、成功している人もしてない人も全く同じだと思ってるかどうかなんですよ。

一條：

なるほどね。

渋谷：

ちょっとね、複雑な言葉になりましたけど。

ようするに成功している人っていうのは、ああいう風なんだと。「ああ、私も
そうになれるんだ。」っていう、ようするに同じな立ち位置ですよ。なの
か、「あの人やっぱ凄いよね。」「あの人だからできてるね。」「私は無理。」
っていうかの違いなんですよ。

これって無意識に自分で成功をしている人としらない人を勝手に分けちゃって
るんですよ。

一條：

自分の中です。

渋谷：

そうですね。

だから、もう最初から分けてて、自分は成功できない人ってレッテル貼って
るんで、もうこの時点で結果でないですよ。

一條：

じゃあ具体的に言うと、具体的にじゃあ例をあげていくと、例えば講師さん、
講師業をされてる方、こうやってこの対談動画を見ていらっしゃる方も多
いと思うんですけど、講師の中での具体的な違いって何かありますか。

渋谷：

具体的な違いは、やっぱ成果を出す人は、これ別に講師に限らないです
けど、まずやっぱり素直に行動するかどうかですよ。

せっかくセミナーとか本を読んで勉強しているわけですよ。でも一般的に
ね、統計的にいるんな説ありますが、実際学んだことでやる人は2割しか
いない。で、やり続ける人は更にその中の2割しかいない。つまり20%、
20%だから4%、多くても5%、残りの95%は学んで終わりみたいな。

ってことは、ただ学んだことをやって、且つやり続けられれば、もう上位
5%に入るわけですよ。

一條：

自動的に、その段階で。

渋谷：

自動的に、そうですね。

っていうことは、まず成果が出ない人の共通点その1は、行動をし続けてない。つまり行動して、かつ行動し続ける。

行動するまではいいんですよ。行動するまでも2割なんですけど、とりあえず試しにやってみました。そしたら試しにやったらうまくいかないんですよ。

誰だってそうだと思うんですよ。例えばいきなりマインドマップ書けて言われて、マインドマップの書き方学んで、じゃあ実際書いてみました。

そしたら先生のように書けない。当たり前なんですよ。

(5:00)

で、テレビゲームを買いました。テレビゲームで友達と野球ゲームやってみました。そしたら持ってる人間の方がやっぱり強いんですよ。

で、自分は逆に初めてそのゲームやってるんですよ。それは負けるの当たり前なんですよ。

でも、ゲームの場合は最終的に、ようするに結果出せるかどうかというのは、
自分も頭きたから、そのゲーム繰り返しやって、うまくなるうってなりますよね。

一條：

そうですね。

渋谷：

ところが、何故か成功とか成果を出すための行動ってというのは、一回やって負けてしまうと、もう悔しいからってテレビゲーム繰り返しやるのと同じように、繰り返し続けないんですよ。

一條：
やめちゃうと。

渋谷：
やめちゃうんですよね。

だから諦めずにまずやり続けるっていうのは、大大大前提ですよ。

一條：
なるほどね。

じゃあ、だいたいそもそも何なんですかね。なんでゲームはやり続けれるのに、
成功とか自分になりたい、目標の達成とかですよ。そこに行くとやめてしまうと。そのなんか...

渋谷：
やっぱりね、一番は冒頭に今日お伝えした、これセルフイメージの低さって言うてるんですけど、ようするに成功者はやっぱり凄い人でしょ。私、別、これつまり私の方ができない人って言うてるわけですよ。

そのセルフイメージの低さから来てるってことは言えますよね。

ゲームはゲームじゃないですか。でも例えば、自分はカリスマ講師になるぞって決めて、舞台に立ちたいという場合や、例えば年収一億円取りたいとかでもいいんですけど、だけど「本当にできるのかな?」、ちょっとしたこの苦手意識とかね。

「ちょっとやっぱりコミュニケーション取るの苦手だし。」とか、こういったのは自分の中でレッテルですよ。

セルフイメージを低く下げちゃって、苦手意識持っちゃうから、1,2回失敗すると「やっぱりね。」「無理かもしれない。」ってなってしまうですよ。

一條：
なるほどね。そのセルフイメージっていうところで言うと、例えば僕も出版やってるじゃないですか。

で、結構売れてる本の著者さんとかが、僕の本を、私の本を販促してくれって依頼をしてきたことがあるんですよ。

本の内容も素晴らしいし、でもそんなのいらないでしょと。わざわざこんなところに来なくてもいいじゃないですかって話をすると、「いや実は…」っていう話が出てくるんですけど、だいたいそういうのセルフイメージの低さなんですよね。

渋谷： そうなんですよ。でも本出すレベルの人がセルフイメージ低いんですよ。皆さんのように。

あなたがセルフイメージが低いから「やっぱり駄目なんだ。」と思う必要はないんですよ。

さっきの冒頭じゃないですけど、僕もいろんなベストセラー作家さん見てますが、やっぱり彼らも落ち込むんですよ。

やっぱりどん底になった時には「俺の本なんて売れない。」とか、やっぱり僕だって思いますからね。自分の本出す直前とか、毎日書いててテンション上がる時もあれば、低くなる時もあるんですよ。低くなると、「こんなのつまんないんじゃないか。」ってやっぱりなるんですよ。

だからこういうバイオリズムがあるんですよ、誰でも。

でもここに来た時に「ああ、やっぱり自分は駄目なんだ。」と思うのか、ここからここに戻す仕組みを作れるかどうかっていうのは、すごい重要な違いですよ。

一條：
なるほどね。

渋谷：
だからセルフイメージを、低くなっているのをいかに上げるかっていうのは大事ですよ。

一條：
じゃあセルフイメージの高さ低さっていうのが、まず結果を出せる人と出せない人の違いと。

渋谷：

大きな違いですよ。

結局いくら学んでも、セルフイメージ低かったらやらないですからね。
あれ、1回やってビビってもう終わってしまうみたいな、うまくいかなかったら。

セルフイメージ高かったら、やってうまくいかなかったら、ただ「まだこれじゃ駄目なんだ。」「もうちょっと練習が必要だな。」って冷静に判断して、繰り返し繰り返し、ただやってくださいですよ。で、改善していただければなんですけど。苦手意識を持った瞬間に、それやらなくなりますからね。

一條：

その他にも違いとかあるんですか。結果を出せる人と出せない人。

渋谷：

そうですね、今のはどちらかと言うと、テクニックとか、ある程度ゴールに向かって適切なやり方を知っている事が前提の話だったんですけど、やっぱり最低限適切なやり方は必要ですよ。

例えば本を書きますっていった時に、本はすごいいい本かもしれないです。でもマーケティングしてなかったら売れないかもしれないですよ。

最低限そういったマーケティングを知っている、もしくはそういった物が苦手であれば、そういうチーム、知り合いがいる、仲間がいる、ここも当然重要になってくるんですよ、こういう技術的なもの。

一條：

それは、その人の本人の中の技術というものもあれば、周りのチームっていう他意的な要因もあればという...

渋谷：

あれも大事ですね。

だから1人でやるタイプの人と、チーム組んだ方がいいタイプの人もいるんですよ。

もちろん1人でやるタイプの人も、最終的にすべてを1人でやることはほぼ不可能です。

けれども、ある程度オールラウンドプレイヤーの人だったら、0から1の独立をするっていうレベルまでは、結構1人でできちゃうんですね。

ただ、例えば私はどう考えてもパソコン苦手とか、もうマーケティングっていうと虫酸が走るみたいなのは、もうそこでマーケティングを学ぶよりは、マーケティングができる人と組んでやった方が結果は当然でますよね。

一條：
そうですね。

渋谷：
だからそういった意味で言うと、技術やノウハウ的なことはある程度最低限しなくちゃいけないし、逆にそれが難しかったらそういうのを持っている人と、ある種つるむっていうんですかね、組むっていうことも大事ですよね。

(10:00～)

そういう意味では、結果的に自己分析のやり方になっちゃいますけど、自分っていう適性を知っておかなくちゃいけないっていうのがありますよね。

一條：
なるほどね。

実際に自分の適正っていうのをですね、知ってる方ってそんなに多くないような気がするんですよね。そこも差があるんですか？

渋谷：
これは、自分の適正知ってる人の方がほとんどいないと思っています。

だからタレントさんでも、ベストセラー作家さんでも、自分の適性知ってる人はあんまないんですね。

一條：
いないんですか。

渋谷：

どちらかと言うと、それはプロデューサーとか、別の方がやってたりするんですよ。マネージャーとかが音楽事務所とかがやってたりするんですよ。

本当にセルフプロデュース出来る人って、極々一握りなんですよ。

一條：

なるほどね。そうかそうか。

だから、自分の適性がわからないからこそ、ちょっと話戻りますけど、セルフイメージも下がってるってこともあるんですか。

渋谷：

ありますね。

一條：

あるんですか。

渋谷：

やっぱり自分のことはやっぱり自分が見えないですからね。

だってそれこそコンサルタントとか、カウンセラーとか、プロデューサーっていう人達とも僕よくお話ししますが、彼らも僕のところにコンサル来るわけですよ。

なんでって言ったら、自分のことだけを考えるからです。

僕もそうですよね、一番自分のことが一番わからないんですよ。人のことはよく分かるんですよ。たぶんこれをご覧になっている方でも、コンサルティング、コーチングやってる方いっぱいいらっしゃると思うんで、たぶん皆さん「うん。」って思うと思うんですよ。

人の事はわかるんですよ。ここを売れば絶対ブレイクするとかわかる。自分だけはわからない。

だから出版社もそうじゃないですか。編集者が仮にじゃあ本を出しますとか、プロデューサーが本を出しますって、必ず別の人に編集者つけますよね。そうしないと自分だと、自分じゃわからないですから。

一條：

わかんないですよ。

渋谷：

そうなんですよ。

だからまず大前提として、そうは言うけど、じゃあ自分でわからないじゃ、ちょっと終わっちゃうので、まず前提として、自分で自分のことはわからないけれども、自分の適性を知ることはすごく大事で、その適性で勝負をかける。

適正と合わない物はチームを組むとか、っていうことも当然必要ですよ、っていうのは言えますよね。

一條：

なるほどね。

他にもありますか？結果を出される人と、結果を出せない人。

渋谷：

そうですね...基本的に僕は成果の方程式って、よく本の中でも言ってるんですけど、成果、結果っていうのは、もうシンプルに、究極にシンプルに削っていくと、努力とセンスの掛け算って言い方するんですよ。

一條：

ほうほう、努力とセンス。

渋谷：

努力とセンスなんですよ。

センスって言うと才能っていうのがあるんですけど、適切なやり方っていうのも含まれるんですよ。

だから例えばさっき言ったマーケティングを知っているかどうかとか、最低限の文章技術を持っているかっていう、出版の時の重要なテクニック、いわゆるセンスになってくると思うんですよ。

でも、やっぱり努力も必要ですよ。

それだけあれば書けるかっていうと、そうじゃなくって、やっぱり10年間書き続けてる人の本が文章うまくなってますし、やっぱり普通の他の人よりも、10

倍ぐらい自分とは何者かとか、自分の中から出せる物って哲学的に考えたりする時間多い人の方が、深みのある本ってできますよね。

それが努力なんですよ。

だから、努力とセンスっていうのがあって、どちらかが足りないと結果が出づらいのもありますよね。

だからセルフイメージっていうのは、その下にあるようなもので、そもそもセルフイメージないと努力もしないし、センスなんてあるわけないよと思って、いくら学んでも使いこなせなくなっちゃうんですけど、セルフイメージがある上で、繰り返し努力をする、反復をする、適切なやり方でそれをやっていく、それが難しい、自分の才能がわからなかったら、専門家見つけてでも、いろいろ自己分析してでも、自分の才能に気づく。

そして他の才能と掛け算して行って結果を出すと、努力とセンスがちゃんと掛け算になっていく。

一條：
なるほどね。

まあ土台からちゃんと構造がありますよと。セルフイメージが1番の土台ですけども、それを活かすも殺すも、活かすも殺すもじゃないですけどね、その適性を知ってないといけませんので、努力とセンスっていうのを掛け算であるっていうことを認識しないといけないっていう感じですよ。なるほどね。

渋谷：
だいたい結果出してないのは、どれかが欠けてますよね、今言った。

一條：
どれかが。この3つぐらいですか？

渋谷：
3つ...まあ、さっきもちょっと言いましたけど、例えば素直じゃないとアドバイスをもらっても、「でも先生やれません。」とかってなっちゃうと、それは難しいですよ。

だからこれはね、コンサルされてるからわかると思うんですけど、やっぱりコ

ンサルタントとして1番致命的なのは、クライアントさんがアドバイスしてもやらないことじゃないですか。

「でも先生それはちょっと。」 「私にはできません。」 って言われると、やっぱり結果出ないんですよね。

とりあえず、もう騙されたと思ってやってみますみたいな、ピエロになったつもりでやってみますっていう人の方が結果出ませんか？

一條：
確かに。

渋谷：
そういう意味では、素直さとかも、当然そういうマインドとしてはありますよね。

一條：
そうですね。なんか今お聞きしていると、すごい細かな要素に分けていくと、物凄くいっぱいいるんな要素が出てきそうな感じがするんですが、どうなんですかね？

全部細かく見えてるけど、実は自分でするセルフイメージのところに繋がっていたよとか、そういう感じの思想。

渋谷：
そうですね。

(15:00～)

だからセミナーとかガンガン行ってる、ある意味はコンサルティングを受けてる。にも、イマイチ結果出てない方、もう知識はあるはずなんですよ。

一條：
ありますよね。

渋谷：
っていうことは行動が足りていないってなってくると思うんですよね。じゃあ行動足りてないのは自分の行動力がないせいかって言うと、そんなことではないと思うんですよね。

そうではなくって、さっきのセルフイメージに結局戻ってくるんですよ。

「俺って駄目な人間だ。」 「どうせ駄目な人間だ。」 っていう、ここの根本の問題であって、そこも適切な言い方ってあるんですよ。

セルフイメージを適切に、「ああ、自分は最高だ。」と、例えば先程のベストセラー作家さんのコンサルだと、僕であれば、常に「あなたは世界のカリスマだからね。」と。世界レベルの方、また忘れてるのそれ？ っていうかに繰り返す。

この一言がすごく大事だったりするんです。

だからどこかスイッチングポイントとかって当然あるんですけど、自分の中で無意識な観念っていう、思い込みなんですよ。自分とはこういう人間であるという。

その中でブレーキ踏んでる所があるので、そこをいかに取っ払うか、っていう所がすごい大事なんですよ。

そこが仕組みとしてちゃんと作れば、実はセルフイメージって上がってキープさせることができます。

そこさえできれば、適切なやり方、センス、そこでまた自分とは何者かをちょっと見ながら、才能ってなんなんだろうって見ていきながら、センスをより磨いていきます。

あとはそこは、もう自分の得意で好きで勝てることなんですよ、実は。あとはそこを努力すること。セルフイメージが上がっていれば努力するので、努力は結果的に後からついてきますけど、要するに自分に才能があるって信じれて、ここか、って道が見えたら、みんな人間誰だってやる気のない人間もやるんですよ。

だからそれは行動力がないからじゃないんです。セルフイメージが、ちょっと今ブレーキになってるだけなんです。

一條：
なるほど。

じゃあ実際に渋谷先生も僕もいろんな人にお会いするじゃないですか。

本当にさっき仰ったみたいに、ノウハウは物凄く知ってるんだから、勉強を物凄くされてる方って多いと思うんですよね。

動いても成果が出ないっていうように、そういう彼らとか彼女たちが口にするのは、やっぱり能力がないからじゃないかっていうか、自分の能力に対する疑いが物凄く強いんですよね。

もちろんノウハウを学ぶ人もそうでしょうし、実際に具体的に実践されてる方もいらっしゃるじゃないですか。

それこそ毎日何かの文章綴っていくだとか。

行動すれば結果が出るっていうから、私は行動してるんですが、でもやっぱり出来ないってことは、私の能力がないんじゃないかと。

何か能力、自分、頭脳と言いますかね。能力というか、に、その足りなさね、話を、ゴールを持って行こうとする方すごく多いと思うんですけど、実はそうではないと。

渋谷：

能力っていうのがズレちゃってる事が多いんですよね。だいたいそういうケースの方は。

一條：

ほう。

渋谷：

要するに、例えばよくありがちなのは、セミナーでこういう手法を学びました。こういうノウハウ学びました。

これを素直に実行することはすごく大事なんですけど、この時に自分という個性忘れてませんか？っていう人多いんですよね。

一條：

おおー、なるほどね。

渋谷：

例えばセミナー講師だとわかりやすいんですけど、NLPのトレーナーになりました。っていうと「NLPすごい！」になっちゃうんですよ。

その瞬間に「あなたすごい忘れてますよ。」って話になっちゃうんですよね。

「マインドマップすごい！」
駄目なんですよ。

マインドマップの部品になっちゃってるんですよ。NLPの部品なんです。

すると、その他大勢の1つに見える。それって結果出せないんですよ。オンリーワン性も出なくなりますし、自分らしさっていうさっき言った、才能が見えなくなるんです、そもそも。

そうではなくって、自分の才能っていうのが先にあって、その才能は必ずその人の経験から絶対生み出されるものなんですね。

今まで生まれてから今日現在まで生きてきて、無駄なものって必ずないんですよ、人生の中で。その中で経験してきた実績とかって必ずあります。

ただそれがセルフイメージが低いと忘れちゃうんですけど、ひどいことしか思い出せないんで。

でも必ずあるんですよ。全員に必ずあって、1万人僕見てて全員にありましたので、全員にまずあるこの才能っていうのを捨てて、置いとくんですよ。

置いといて新しく学ぶことだけやろうとするから、だからたぶんどきなかつたり、結果がでないんですよね。

本当はこっちが部品なんですよ。新しく学んだ、セミナーで学んだこと。

あくまで自分で言う個性とか、スピリットとか、そういった素晴らし物を輝かせるためにNLPあるんじゃないの？マインドマップあるんじゃないの？この手法なんじゃないの？そういうためのマーケティングだよ、なのが、なんか逆転するんですよね。やっぱそうすると結果出ないですよね。

一條：
なるほどね。そうかそうか。

だから今日は、結果を出せる人と結果を出せない人の違いっていうお話で話をしてきましたけども、なんていうんでしょうね、結果が出る結果が出せないってというのは、そこで切るんだけど、実はその結果と直結しないってというのは、なんですか、結果を直結しない、土台の問題ってことになるんですかね。

(20:00～)

渋谷：

そうですね。

だから1番は、本当に僕が1番見てて思うのは、圧倒的にやっぱりセルフイメージの問題なんですよね。

でも次に多いのはズレてる。今言った才能ズレとかも含めてズレてる。そもそも本当にその知識を知らない。

今セミナー行くのも、そこじゃないんじゃないの？とかっていう人もいますよね。

なんでこの本読んでるの？いや、言いたいことはわかるけど、あなたの本当に行きたいゴールはここだよ、じゃあこのゴールに最短距離で行くにはそこじゃなくって、そっちをやるから、逆にこっちをやる時間なくなってる？みたいな。

リストラしてリストラしてリストラして、もっと外して行って、ここに行けば？みたいな。やっぱりズレですよ。これは全部。

一條：

ズレなんです。なるほどなるほど。

じゃあ、結果を出せる人、出せない人、まあセルフイメージの話とか、そういう話がある出てきましたけども、じゃあ自分で結果を出すためには、どうなんですか、自分の傾向を知りましょうって話になるんですかね。

渋谷：

自分の傾向は知っておいた方がいいですよ。

要するに、ここでまず変えなくちゃいけないのは、私はモチベーションがあり

ません。っていうのはもうやめたほうがいいですね、セルフイメージとして。

私はやる気がありません。私は行動力ありませんっていうのは、大抵はブレーキ踏んじゃってるんで、そうじゃなくて、このやり方だと行動できません、の
はずなんですよ。

このやり方だとモチベーションは継続しません。

一條：

ああ、それが結構大きなポイントですね。

渋谷：

すごい大事なんですよ。

一條：

だから、こうやって見てくださってる方にお役に立つ話をしていこうと思っ
ているわけなんですけど、そうすると今違いの話をしましたよね。

その次に出てくるのは、自分の傾向を知ろうっていうことも、ひょっとしたら
大事かもしれないですよ。

渋谷：

そう、本当に究極は、自分っていうのが知れば、もう最強ですよ。

一條：

わかりました。

じゃあですね、その辺をテーマを変えてですね、またちょっと自分の傾向って
いうことなんですかね。それにマッチしているかどうか。それを見極める方法
なんかもあるんですよ。

渋谷：

そうですね。

一條：

そうですね。

じゃあ、そういう話をですね、ちょっと場面を切り替えるんですけど、してい
きたいと思うんですけども、今回の結果が出せる人と出せない人の違いって

うのは、そういういろんな要素がありますよと。

セルフイメージだとか、そういうところをベースにしてるんだけど、いっぱいエラーは出てるけれども、土台はひょっとしたらそこかもしれないなみたいな感じ。

渋谷：
そうですね。

一條：
才能があるなしっていう問題とか、能力のあるなしではなくて、ちょっと見るべきところが他にもあるんじゃないかっていう。

渋谷：
そうですね、能力は必ず全員ありますからね。

ただ、能力見ているポイントがズレすぎちゃってるだけなんで。あなたの能力そこじゃなくて、こっちの方が絶対光るよってところが、たぶん自分ではそこを見たりっていうね。

何故かって、能力の問題なんて気づけないですよ、本人が。当たり前になっちゃってることなんで。

一條：
なるほど。それは結構救いのある言葉ですよ。

わかりました。じゃあですね、次回はその自分の才能、自分の傾向を知って、才能を活かすということはどういうことなのか、についてお話をお聞きしたいと思うんですけども、よろしいでしょうか。

渋谷：
はい、大丈夫です。

一條：
わかりました。それではこの対談は、今回ここで終了とさせていただきます。また次回、是非、お楽しみください。失礼します。

渋谷：
はい、ありがとうございました。