

一條x渋谷 対談動画②

一條：

はい、皆さんこんにちは。

渋谷：

こんにちは。

一條：

前回ですね、渋谷先生に結果を出せる人と結果を出せない人の違いは何かというテーマでお話をお伺いしたんですけども、その中でひょっとしたら自分たちのセルフイメージとか、そういう土台の部分とかに、ちょっとした違いがあるんじゃないかなあっていう話になってきまして、自分の傾向を知ることがすごく大事かもしれない、という話になりました。

今日はですね、その自分の傾向を知るっていうことはどういうことなのか。その傾向を知るとどうなるのかっていう話をお伺いしていきたいと思うんですけども、よろしくをお願いします。

渋谷：

はい、よろしくをお願いします。

一條：

まずなんですけど、実際に自分の傾向っていうのを知ってる方はほとんどいないよって話をされていましたよね。

これは何なんですかね。そういうことをやった経験がないとか、そういうことなんですかね。

渋谷：

そうですね、やっぱり自分のことはやっぱり1番自分が見えないですよ。

前回はそういえばチラッと仰いましたけど、自分が本当に得意なこととか、っていうのは忘れちゃうんですよ。気づけないんですよ。

得意すぎちゃって当たり前じゃないですか。

どちらかというと2番手か3番手に得意なもの。それってどちらかと言うと生ま

れっきの得意というよりは、努力してやってきていることなので、わりとそれってというのは頑張ったので、自分の強みだってわかるんですよ。

ところが、割とあっさりできちゃったことってというのは、「みんなもできるでしょ？」っていうふうになっちゃうんですよ。錯覚を起こすんですよ。

だからみんなもできる故に、例えばそれってというのは強みにならない。

一條：

あ、私もできるけど、他の人もできるでしょ？

渋谷：

できるでしょ？っていうふうは無意識に思っちゃうことが多いですね。

一條：

なるほどね

渋谷：

だから僕はコンサルやっているから苦手なのは、「えーそれは私のほうが強いんですか？1番の強み...それ誰でもできますよね？」って言われちゃうんですよ。

誰も出来ませんって、やっぱなっちゃうんですよ。それ多いですね、物凄く。

一條：

実際にでも見ると、皆さん勉強されるじゃないですか。うまくいきたいとか、こういう目的達成したいとか、そういうテーマで勉強とかいろいろされると思うんですけど、何ですか、それに物凄く強い影響を受けて...

渋谷：

そう、強く受けますね。

だから影響受けるのはいいんですよ。でもそれはあくまでも、そのメソッドとかね、それってというのはあくまでも自分の最初に外にあるものなんですよ。

自分っていうものがあるって、自分の個性っていうのがあって、その自分の個性色にうまくそれを包んでいくようなイメージなんですよ。

だけど、いつの間にかここに自分の新しく学んだ物が土俵になっちゃって、そこに自分はもうあげようとしちゃうんですよ。そうするともう自分の土俵じゃないんでうまくいかないんですよ。

だから本当は大事なのは、自分っていうのは何者で、自分っていうのこの生き方で「えー！？」って思うこといっぱいあるんですよ。

「こんな最悪な経験も武器になるの？」とか、あるいは「え、そんなの誰でもできるでしょ？」って今の話ですとか、あるいは「えー！？これってだってどうでもいいものなのに、**(03:06英語?)**で武器になるの？」みたいな、そういうものと今回のを、どんどんこうやってペタペタくっつけるって感じですよ。自分の土俵の中に。

そうやって自分の粘土みたいなものですよ。土俵の粘土をドンドンドンドン大きく輝かせていくっていう、そういうふうにはすればいいんですけど、個性っていうのは輝かせれるんですけど、常に相手の土俵に自分がかぶらせると、相手の土俵のモチベーションコントロール、相手の土俵のマーケティングとかになっちゃうと、うまくいかなくなるんですよ。

一條：
苦しいですよ。

渋谷：
苦しいんですよ。

で、やっぱり自分は駄目な人間だって言って、セルフイメージが低いと、「だから私駄目なんだ。」になって、この無限ループみたいなものに入っちゃうことになるんですよ。

一條：
実際私が駄目なんだってなってくると、更に駄目だからもっと学ぼうとして、また別の土俵作っちゃうとかも...

渋谷：
そうですね。

で、また別の土俵を作るんだけど、もう怖いじゃないですか。うまくいかない

から。

だから、行動はゼロに近づいていくんですね。学ぶことだけは増えていくんですよ。反比例して、行動はゼロに近づいていくみたいになる。

一條：

なるほどね。それは厳しいな。

渋谷：

だから勉強すればするほど行動できなくなって、結果が出ないみたいなの。

一條：

一方で、勉強してどんどんどんどん伸びていかれる方もいらっしゃいますよね。

渋谷：

いますね。

一條：

で、たぶんそこで、まあそれこそ前回のお話じゃないですけど、なんであの人の同じことを勉強しているのに、あの人は上がって行って、私は下がって行くんだらうみたいなことってありますよね。

渋谷：

はい、そうですね、ありますあります。

一條：

ありますよね。

渋谷：

うん、だからそれはね、運の要素も多少あるんですよ、やっぱり。

たまたまその人が、自分の才能に近い物の土俵だったりとかして、成果がバンバン上る人もいますんですよ。

一條：

ああ、なるほどね。ありますよ。向き不向きですもんね。

渋谷：

向き不向きもありますね。

だから例えば僕であれば、カリスマ講師養成講座、養成クラブやってて、そのカリスマ講師を育てるというのをずっとやってたわけですよ。

で、中にはこのカリスマのメソッドっていうのを学んだけども、講師に向いてない人もいらっしゃるわけですよ。どちらかというと裏方向きの人。

(5:00~)

そうすると、ここで大事なことは、自分の土俵でこのカリスマメソッドをどう使うかっていう判断ができるかどうかなんですよ。

これができないと、「あ、駄目だ私は。」ってなっちゃうんですよ。「やっぱり人前で話すの向いてないんだ、だから駄目なんだ。」とか、もしくはもう「せっかくここまでやったんだから、何としてでも踏ん張ってても、講師として頑張るぞ。」みたいになっちゃって、才能が空回りしちゃうみたいなところはあるんですよ。だけどこでちょっと視点を本当は変えることが大事なんですよね。

自分の土俵を本当に考えれるとどうなるか。

例えば、裏方の方が向いているんだったら、じゃあ誰かをプロデュースする時のメソッド学ぶために、ここに今いるんだとか、あるいは、受付をやるんだたらカリスマ性のある受付をやれば、受付のカリスマになれるかもしれないというふうに、応用して考えれると、全部自分の土俵として活かせるんですよ。

だから、そういうふうになると、すごい強くなるんですよ。

これがやっぱ武器にできる人の1番すごいところです。

とはいうものの、これはさっきも言いましたがなかなか自分じゃ気づけないんですよ。

一條：

そうですね。

実際に例えば、僕なんか経営者さんとか関わることが多いんですけど、リーダーシップの取り方も全然違うじゃないですか。

渋谷：
違いますね。

一條：
「俺についてこい！」みたいな兄貴タイプの方もいらっしゃれば、みんなを影からサポートするようなのが得意なんですっていう人もいるし、なんでしょね、あとは細やかな、本当にいろんな人数を細やかに、それこそコンシェルジュさん、すごい拾っていく社長さんもいらっしゃって、全然違いますよね。

渋谷：
そうなんですよ。

それなのに自分と違うタイプの物で、そのまんま使おうとしたら苦しいですよ
ね。

一條：
苦しいですね。

渋谷：
だから自分と同じタイプのものであればそのまま使って、自分と違うタイプだったら応用して使うっていうことが必要なんですけど、そういうとたぶん皆さん何か、難しいと思うんですよ。「え、応用して使うってどういうこと？」
実はそんな難しくはないんですよね。

本当はその応用して使うっていうのは、自分っていうものがどういう人間かを
知っていれば、そんな難しくなく「ああ、こうすればいいのね。」と。
この面でペタッてくっつけようみたいにできるんですよ。

一條：
え、自分っていう人間はどういう人間かっていうのは、どういうことですか。
その、何を知っていればいいってことですか？

渋谷：
いくつかあるんです。

まあ自分っていう特性を知ってるかどうかなんですよね。才能とかになっちゃう
んですけども、例えば自分の才能って言ってもわかんないんですよ。さっき
も言ったとおり、自分の才能だって思ったものよりも、もっと上に才能があ

ることが多いんですね。

本当の才能はさっきも言いましたけど、わからないからなんです。当たり前にやりすぎちゃって。その1個下ぐらいから、才能だと思っちゃってるんですよ。その1個下が気づけない人は、思っていないと思っちゃってる人は、「私に才能ないんですけど。」から始まるんですよ。

一條：

あ、よく聞く言葉ですよ。そうですね。

渋谷：

そうなんです。

でも、1番はこの自分で知らない才能ってあるんですよね。当たり前でやれてる。

ここは誰もが思っていて、ここを輝かせればいだけなんですよ、本当は。でもそれは、ほとんど気づけないんですね。

そのためには、1番簡単なのは、それこそコーチングとかコンサルとかで、引っ張りだしてもらってというのが1番簡単ですけど、他にもグループワークとか、自己分析ワークしていてもある程度は出せるんですね。それはもう、過去の自分の棚卸しが当然必要になってきますよね。

例えば、生まれてから今日現在までどんな悲惨な経験してきたか。これを主観ではなくって、客観性で数字で全部出していくとかね。

一條：

数字で。

渋谷：

数字でですね。

例えば、23日間登校拒否したとか、ね、30人の前で3分間スピーチしなくちゃいけなかったけど、自分だけ198人中、たった1人だけ、結局しゃべれなかったとか、そういうふうに、できるだけ事実を書くのは、簡単に書けるのを感じますね。

一條：

数字にすると、事実になっていく。

渋谷：

そうですね。

数字に出せない物は、具体性でなるべくする。例えばピアノコンクールに入賞したとか、そういうことでも全然いいので、何かちょっと書いておく。

で、セミナーを募集したら、最初は1人しか来なかったとか、1人しか来なかったはいらぬんですよ。1人って書いておくんですよ。

そうするとかたっぱしから自分の過去にやってきた、僕はよくネガティブ経験とポジティブ経験っていうんですけど、ネガティブな経験とポジティブな経験を洗いざらい出していく。

それと別に好きなことと得意なことと、同業者と比べたら勝てそうなことっていうのを片っ端から出して行って、その円の中心軸っていうのが、実は才能が見えてくる事が多いんですね。

で、1回これを書き出すっていうことを徹底的にやってもらうことをやるんですけど。

一條：

実際に、実際たぶんこれを見てくださってる方っていうのは、実際にすぐ使ってみたいって思ってるんじゃないかなと思うんですよ。

そこをちょっと具体的にお聞きしたんですけど、書き出すって仰ったじゃないですか。で、セミナーだったらセミナーで1人しか来なかったじゃなくて、セミナーに1人で止めなさいって話ですよ。

その時の自分が今まで経験してきた悲惨な体験っていうテーマで、それを書き出してるわけなんですけど、でもセミナーで1人、ましてセミナー集客1人ってなってくると、それは止めちゃうと、そんなに悲惨感ないですよ。

渋谷：

そうですね。そうなんですそうなんです。

一條：

ですよね。

1人しか来なかったって書くと、書く度に何か凹みそうじゃないですか。

(10:00~)

渋谷：

そうですね。

一條：

そこまで書くなと。

渋谷：

そうそうそうそう。

一條：

ただまあ、思い出す時に悲惨な事っていうのを思い出していいけれども、書く時は事実だけに止めときなさいと。

渋谷：

そうですね、そうですね。

一條：

それが、自分の棚卸しになりますよっていう感じですか。

渋谷：

そうですね。

前回のと繋がっちゃうんですけど、セルフイメージを少し上げておくことも本当はしておくといいですね。

そうしないと過去の自分の悲惨なのなんか出せないです。心でブロックしちゃって。

一條：

ああ、なるほどね。

渋谷：

だからセミナーとか来る人はね。僕のセミナーとかコンサルやってる人は、も

う一瞬でそこ外しちゃうんですけど、普通であれば外せないじゃないですか。自分で向き合う時に。

だからやっぱ最初から普段から、これもだから結局自分っていう個性を知っておかなくちゃいけないんですよ。どうしたらこのブロック外せるのか？っていうのも、実は同じテーマなんですよ。今回のテーマなんです。

だから才能を見つけることと、ようするに自分の土俵で戦うっていうのは、自分の才能は何なのかっていうことを把握することと、もう1つは自分の過去の最悪なことですら、自分で許せて認められてしまう考え方になるのか。これも自分らしい土俵のマインドなんですよ。

あるいは同じように、モチベーションあげていく。自分だったらそういうネガティブ経験出たくないっていう状態でも、書きたくなるようなモチベーションの持って行き方、これも自分の土俵、人によって違うんですよ。

だからほんとそういうのを一切合切合わせてやれるといいですね。

そうすると何が起きるかっていうと、勿論モチベーションとかパワーもすっごい出てくるんですよ。で、これは世界でたった1人、自分だけのやり方なんですよ。これもまたね、自信になるんですよ。

悪いけど、憧れの〇〇先生、あのセミナーで学ばせていただいたけど、この土俵に来たら火傷するよと。私の方がこれは上。もちろん、マーケティングの分野では勝てません。講師の分野では勝てません。でも、この土俵になったら私無敵ですみたいなのを作ると、行動力になってくるんですよ。

で、そういうモチベーションを常にやるからスイッチングポイントも増やしたりするんです。

ただ、そこにね、行くために、さっき言ったように当たり前の才能がわかんなかったりとか、まさかこれ武器になってるとは思わない、これ土俵に入れていいの？みたいなのもいっぱいいるんですよ。

でもここに気づくとね、大ブレイクすると思うんですよ。

一條：
なるほどね。

これ実際に、たぶん似たような感じだと思うんですけど、僕出版するじゃないですか。で、僕本当にどんな人でも、5,6冊人の役に立つ本を書かせようと思っ
てます。

渋谷：

1人辺りね。

一條：

そうそう。なんというんですか、自己満足の出版ではなくてね。

で、そういう話をすると、だいたい皆さん「そんなの無理ですよ。」って仰る
んですけど、それってたぶん、自分がどんだけ人よりか優れた物を持っている
かっていう話をしているからだと思うんですけど、実際にはその人が強みだと
思っているところって、そんなに強みじゃないじゃないですか。

渋谷：

そうですね、自分の強みだと思っていることほど実は強みじゃなくて、自分
が大したことないって思ってることが実はキャッチになったり、本のタイトル
になったり、超武器になることが多いですね。

一條：

そうですね。そうなんですよ。

そういう意味でも、そういう棚卸していうのを、自分の主観を外してでき
るといいかもしれないですね。

渋谷：

そうですね。

だから結局それやると、物凄いやっぱりおお化けするんですよ、信じられない
ぐらい。「え、同じ人？」みたいな。

元々僕もそうなんですよ。さっき実は、小学校の時、3分間スピーチとか、
登校拒否ってあって、あれ僕の経験なんですよ。

元々僕は人前で話なんかできないですし、カメラ回ってる前で喋るなんて不可
能なんですよ。で、こういう風に勢い良くしゃべることもできないんですよ。

一條：

今は完全にこの状態ですけどね。

渋谷：

そうなんですよ。でも今は余裕なみたいな、10000人の前でプレゼンしろって言われたらすぐできるわけですよ。

これ何かって、本当の自分の才能に出会ったからなんですよ。で、その才能に出会って、それを土俵にした瞬間から大化けしたわけですよ。これを、他の人も僕のクライアントさんとかでも、大化けしている人いっぱいいるんですよ。

実際に今ベストセラー作家さんになってる人も、何かこう、ピンポイントであったんですね、きっかけが。で、あることで、自分の土俵って見えた瞬間にバー！ってあがるんですよ。

僕もそうですよ。それでやっぱりこう、売買で、例えばビジネスだったら年商上がっていったりとか、急に人前で喋れなかったのに、年間300本ぐらい平気で一すみたいになりますよみたいな感じになったりとか、できるのも正反対なんです。これ土俵が違うんですよ。

だから僕もセミナー講師っていうセルフイメージでしたらこんな話できないですよ。自分にしかないオンリーワンセルフイメージを、ちゃんと土俵に合わせて作ったから、バー！って上がっていったわけですね。

で、実際に僕の生徒さんとかにもよくあるんですよ。ある方なんて、普通の主婦ですよ。女性主婦。で、アロマの、アロマセラピストなんていっぱいいますよ、そんなの。でもそれが元々は高校の教師を昔やってたとか、いろいろなその人の過去の経験とその人と性格と、それを組み合わせていったんですよ、今経験してることを。そしたらオンリーワンのアロマが生まれたんですよ。その瞬間から、あれですよ、受講料10倍にして半年先までキャンセル待ちですからね。

だからもう、大化けするんですよ。もう性格も「え！？同じ人！？別人でしょ？」みたいな、性格もすごい華やかになってる、パワフルになってるんですよ。

(15:00~)

一條：

実際にね。実際にちょっと突っ込んだ質問なんですけど、10倍とかそういう話っていっぱいされるじゃないですか。実際の額とかね知りたいと思うんですけど、どんな感じなんですか？

渋谷：

例えばアロマだったら、普通なんか1500円とかにしかならないんですよ、さっき言った主婦だったら。今だったら、1本ですよ？1本のスプレー5000円で、例えば何本セットで何万円ってなってますよ。そういうの飛ぶように売れちゃうんですよ。

一條：

なるほどね。

それこそ数千円のセミナーだったら、1万円単位。もう面白かったのは、この前ちょっとその講師の方に、僕のセミナーで登壇してもらったんですよ。で、まあ2時間のセミナーですよ。たった2時間なんですよ。2時間ってアロマのセミナーです。いくらぐらいだと思います？受講料って。

一條：

いや、どうなんですか。もうそんな話、僕振られちゃってるから、結構高いのかなって思っちゃうんですけど。

渋谷：

普通はやっぱり2000,3000円とか、高くても5000円なんですよ。その女性講師なんて言ったと思います？「弱ったな、私12000円以下だとやれないんですよね。」もうそんなの1年前は聞けなかった言葉ですからね。

アロマのセミナー2時間で12000円ってめちゃめちゃ高いですからね。それぐらい変わっちゃうんですよ。で、普通に集客できちゃうんですよ。

一條：

いいですよ、それね。

だから、アロマっていう土俵じゃないところで、彼女は輝き出したと思うんですよ。

渋谷：

そうですそうです。

一條：

そうですよね。

ただ表から見るとアロマの講師に見えてるけれども、彼女の中としては、「全然もう違いますよ。私の土俵はこれですよ。」っていうのが出てくるんわけですよ。

渋谷：

そうですね。

もちろん、僕職業柄ね、ベストセラー作家さんとかいろんな方と携わってるんで、もっとすごい結果の人はいっぱいいますよ。それこそ1億が2億になるとか普通にありますが、たぶんこれ才能で止まっちゃってる人は、どちらかと言うとそれよりは、今みたいな「え、ここ行けない状態なんだよ。」って方が多いと思うんで、そういう意味では今のアロマの講師の方の方が参考になるかなと思うんですけど。

一條：

なるほどね。

渋谷：

だから本当に、去年までだったら「大丈夫かな。」ってちょっと落ちてたけど、「頼りないな。」とか、「本当に食べていけるのかなこの人？」みたいなのが、もう今はバーン！ってあがっていくみたいな、そういうふうに変われるのがやっぱり1番面白いですよ。自分の土俵が見つかる。

一條：

そういう例っていうのは、本当にもうアロマの方以外にも...

渋谷：

もう山程ありますよね。

一條：

なんかありますか？他にも。

渋谷：

あとはね、面白いケースで言うと、まあちょっと似たケースが2つあるんですけど、趣味を活かすっていう方法でちょっと良い事例だと思うんですけど、ある研修講師の方、サラリーマンだったんです、元々。それをセールスの研修やってたんですよ。それと別に趣味でマジックやってたんですよ。

一條：

マジック。

渋谷：

マジック。あの、手品。趣味でやってて、僕それ聞いた時に「なんでこれ混ぜないの？」って。

一條：

混ぜる・

渋谷：

「混ぜないの？」って。

要するにマジックをセミナーで取り入れたら、セールスの中にマジックを入れて、マジシャンとセミナー講師を利用して、新しいアーティスト的な側面にしたら、独立されて、もう今バー！ってあがって行ってますよ。

とかね、そういうケースはすごくありますよね。

一條：

今、営業のセミナーっておっしゃいましたよね？

渋谷：

営業のセミナー、もう引っ張りだこですよ。あの起業研修で、また呼ばれたい講師No.1に各社挙がってて、すごいうまく行ってますよ。

それはなんでかって言ったら、つかみの時に、つかみって言いがたいんですけど、研修の冒頭でいきなりスプーンとかフォーク曲げたりとか、いろんなマジックするんですよ。それもただ、マジックショーじゃないですよ。マジックショーじゃなくって、それが、だから売れるっていうのはこういうことなんです、っていう話にちゃんと繋げていくんですよ。

そうつなげると趣味っていうのは最強の武器になるよって話を僕言うんですよ。

結局どういうことかって言うと、まあ一時期メンタリスト、流行りましたよね。いわゆるマジシャンが、ああいうセミナーをやると5000円ぐらいにしかないんですよ。それでも集まらないと。でも彼の場合は、最初っから独立した時から35000円以上なんですよ。もう1回目は10年ぐらい前なんですけど、常に満席を作るっていうのができてるんですよ。

だからプロマジシャンよりも集客が圧倒的に多いから、結局プロマジシャンが受講しに来るみたいなことが起きるんですよ。

趣味でやってたものと、結局自分が長年やってきたセールスコミュニケーションっていうのを組み合わせると、マジシャンっていうプロフェッショナルですら受講者になってしまうぐらいの、主力作れちゃうんですよ。

これが自分の土俵なんですよ。

ところが、普通の人には「ゲームなんて役に立たないでしょ?」とか、「若い頃やってたバンドなんて役に立たないでしょ?」とか言っちゃうんですよ。

で、考えるから、結局それ使わないで、なんかあの先生のすごいメソッドを使って、土俵に上がらないからうまくいかないんだみたいなことが起きるんですよ。

だから、そういうふうに合わせていくと、必ず過去を掘り起こしていくと、自分がやってきた事で、これとこれを組み合わせれば、物凄い組み合わせになって、「どう?」って言うとモチベーション上がって、行動力上がって、結果出るっていう仕組みが作れるんですよ。

で、そういう仕組みだったら、じゃああなただったら、どういうモチベーションあがると思う?ってなると、モチベーションがカッチリ決まるんですよ。

一條：

そうですね。

それこそなんて言うんですか、そういう趣味の世界とか、まあ本当に得意、なりたいことっていうのは、そういうふうに、仕事とか自分の目標達成に生きて

くると、まあちょっと変な話ですけど、セルフイメージが低いのをどうやってあげようとか、そういうレベルの話ではもうなくなって...

(20:00~)

渋谷：

もう違いますね。もうオンリーワンの、業界No.1になっちゃうんですよ。水を得た魚になっちゃう。

だってそんな業界ないじゃないですか、元々。っていうのができちゃうんで、すごく強いんですよね。

一條：

なるほどね。

いや、実は僕思ってたんですよ。セルフイメージをあげるってね、すごく大変で、例えば我々みたいな第三者が関与をして、いいところをいくら切り出していても、切り出した物で例えば販促のツールを使ったとして、集客ができたとしても、ご本人の「でもなあ...。」っていうのが残ったりするじゃないですか。

逆にうまく回り始めると回り始める分だけ、なんかそのギャップにちょっと耐え切れなくなってきてっていう事例も僕何件か見たことがあるんですよね。

渋谷：

そうですね、ありますよね。

一條：

でもそういう、そのマジシャンの方とかもそうですけど、もう関係なくやっちゃえば。

でも、どうなんですか。そういう結果、自ずとセルフイメージが上がっていくのか。

渋谷：

まあね、鶏と卵の話になっちゃうんですよね。

どっちが先はちょっと人に寄るんですよ。それをきっかけにセルフイメージ上

る人もいますし、セルフイメージでまず自分の土俵作っちゃったほうがうまくいく人もいるので、それちょっとケースバイケースですけどね。

要するにセルフイメージ高くないと、さっきのマジックなんてわかりやすい事例じゃないですか。でも本当は見えにくいことってやっぱあるもんなんです。

例えばさっきのアロマなんて、もっとわかりにくいんですよ。アロマなんて普通にアロマセラピストなんて山程いますから。しかも主婦なんですよ。一主婦って考えたら、もうセルフイメージ、グーって下がるじゃないですか。

で、1500円で1本売れただけでも嬉しい！みたいなレベルですよ。それこそ。

そういう状態からアロマを組み合わせてたからといたって、やっぱ最初は「それでうまくいくのかしら。」ってやっぱなっちゃうんですよ。それは逆にセルフイメージも一緒に上げていくんですよ。

一條：

そういう介入をしていく。

渋谷：

そうですね。鶏も卵なんて、正直それはどっちが先かは人による所はありますね。どっちが最初ブレイクポイントになるかは。

一條：

いや、面白いですね。

え、これって他にもまだまだあるんですか？その、事例的に。

渋谷：

事例はいっぱいありますよね。もちろんもちろん。

一條：

もちろんわかりやすい方がね、皆さんにも伝わると思うんですけど。

渋谷：

事例...1番わかりやすく面白いのは僕の経験だと思いますけどね。

一條：

ほう。ご自身の。

渋谷：まあさっき言いましたけど、僕は元々こういう性格じゃないですし、こういうの向いてないですからね。

一條：
向いてない？

渋谷：
向いてなかったんですよ。

だから今でも、さっきも言いましたけど、僕はセミナー講師じゃないですから、自分のセルフイメージは。

だからセミナー講師と思ったら、たぶん勝てないです。誰にも。
セミナー講師じゃないから勝てるんですよ。自分の土俵でやってるから。

一條：
渋谷先生の土俵って、言語化できたりするんですか？

渋谷：
できますよ。

だから僕がよく言ってるのは、エンターテイメントってキーワードと、元々カリスマって言葉使ってたんですよ。だから、その言葉だとアーティストって言葉だいたい使うんですよ。だから僕はそもそも講師っていう、実はセルフイメージ、最初から持ってないんですよ。もう講師なんて無理無理無理ってなっちゃうんですよ。

まず1番最初のセルフイメージはカリスマ講師。だからしゃべりは下手かもしれないよ。教えるの下手かもしれないよ。でも人は惹きつけれるよみたいな。俺について来いみたいな、最初はね。最初はそんな感じだったんですよ。

で、途中からエンターテイメント。エンターテイナーでパフォーマーなんだ。パフォーマーだからピエロにもなれるみたいな。だからパフォーマーとして今までにない教育の世界観とかビジネスの世界観を見せていく。アーティストなんだ。

一條：
あれ、そうするとですよ。ちょっとすごいひょっとしたら残念なこと言っちゃ

うかもしれないですよ？

その、**渋谷**先生に学びたいって思ってる方って、僕の知ってる方でも講師の方とかいらっしやると思ってますけれどね、彼女たちとか彼らって、講師としてセルフイメージの土俵を持って、学びに来てるから、しょっとすると頭打ちあるかもねっていう。

渋谷：

そう、だから僕からすると早く講師っていうセルフイメージ捨てましょうね。講師ってセルフイメージ持ったら、やっぱり土俵が講師の土俵になっちゃうんですよ。

だからさっきの方も、アロマの方も、ブレインアロマっていう土俵にしてるんですよ。もうアロマ講師じゃないんですよ。

ブレインアロマってなると、もう家元になっちゃうんですよ。だからもう誰とも戦うことなく、ブルーオーシャンの市場も作れるし、1番自分が輝かせて、お弟子さん受講者をバーって集めれるんですよ。

早くそうしなくちゃいけないのに、エネルギートレーナーになるとか、マインドマップインストラクターになっちゃ駄目なんです。マインドインストラクターの資格持ってますんでマインドマップ教えられるんですけど、でもそれは別に**渋谷**文武っていうアーティストのうちの側面でマインドマップを教えるから集まるんですよ。でも、マインドマップの資格じゃ集まらないんです。だから講師っていうのをしかけたら駄目ですよ。

セルフイメージを上げたかったら、早くコーチをされてる方はコーチングコーチ、このセルフイメージを外したオンリーワンの結果的にダントツなコーチ作れちゃいますんで、そういう世界、たった1つのセルフイメージに変えていくことが大事ですよ。

一條：

そうですね。それってすごくね、やっぱね、いい話というか、ワクワクするような話だと思うんですよ。

渋谷：

言葉には魂があるんで、必ず。で、自分にも魂があるんで、その魂と魂くっついたら必ず輝きますからね。

一條：

一方でね、一方で、ああそれすごくいい話だなあと思うんだけど、今ってまだ土俵が見つかってなくて、例えば講師だったら講師、コーチ、コーチだったらコーチっていう、土俵っていうか働いてっていうか、自分のセルフイメージをもっとらっしゃるじゃないですか。

でも、そこでやってると頭打ちになるよって言われて、「あ、そうなのか。」っていうのを外したら、ひよっとしたら輝けるところがって思うんだけど、「でもこれ外して本当に何もなかったらどうするんだろう？」みたいなことを思ってる方もいると思うんですよね。

渋谷：

ここってやっぱりセルフイメージと繋がっちゃうんですよね。

結局それセルフイメージの問題になっちゃうんですよ。何もない人間だと思ってるからですよ。コーチなんて大したことないと。まあ、素晴らしい技術ですよ、コーチング技術っていうのは。でも、私の言う素晴らしい存在の中の一部に過ぎないんだと思うと、これを外したところで私っていうのが残っているわけなんですよ。だから外して残っている私の土俵にどうコーチングっていう技術の土俵の中に組み込んでいっていかってという発想に変われば、痛くも痒くもないんですよ。

一條：

なるほどね。

渋谷：

だから、そのためにも、まあ本当にね、鶏と卵の話になっちゃうんですけど、そのためにも自分っていうのが一番機嫌が損ねないで、光り輝くためには自分に対してどういう心がけ、声かけ、モチベーションを設定するかっていう、先にそっちから行っちゃっていいかもしれない、その人の場合は。

一條：

なるほどね。そこに不安を感じている人は...

渋谷：

セルフイメージを上げて、そういう自分ならではのモチベーションアップの方法をちゃんと仕組み化することが大事ですね。

一條：

なるほどね。そういうの仕組み化できるものなんですか。

渋谷：

できますできます。

だからさっきのオンリーワンの自分、一体何者なんだろうっていうのをちゃんと突き詰めていけば必ずありますんで。

一條：

それを見つけるのにいい方法の1つとしては、ワークの1つとしては...

渋谷：

はい。さっきお伝えした方法ですね。

他にもいっぱい、書き出すでだいたいできますけど、他にもいろいろ書き出す、モチベーションで書き出す方法もいっぱいあります。

大抵はね、僕のさっきのクライアントさんは僕がもうほとんどやっちゃうんで、コーチングとコンサルの時にバーってやって、こうですね、っていう話にしちゃいますけど、セミナーの場合はワークでやってもらう感じですよ。

一條：

なるほどね。

そういうふうな機会を使ったりだとか、あとは自分でちょっと地道に書き出していくっていうことを、まあ結構効果的ですよ。

渋谷：

効果的ですね。

で、絶対人にブレないってことです。

一條：

人にブレない。

渋谷：

みんなこういうふうにもモチベーション上げてるよって言って、「あ、そういう

ふうにモチベーションをあげなくちゃいけないんだ。」って無意識に思っちゃうんですよ。

でもモチベーションの上げ方なんて、もう無限にあるんですよ。で、その無限っていうのも、もしかしたら特定の人から批判されるモチベーションの上げ方かもしれない。

そういう物であったとしてもいいんです。自分の中のモチベーションだったら。

一條：

なるほどね。人のことは気にするなと。

渋谷：

そうです。そんなやり方じゃ身体に悪いよ。それ自分の人生だからいいんですよ。

一條：

そうかそうか。

で、その先にはその自分ならではの土俵っていうのが見つかって、それが見つかった時には、あなたは物凄く輝いてるかも。

渋谷：

もう、ブレイクしますよね。これね。もう別人ですから。あれ見てると面白いですよ。うわーこんな変わるんだ！っていう。あれ好きですね。

一條：

あぁー。もう劇的に変わってくれるってことですよ。

渋谷：

劇的ですよ。絶対にビフォアアフター比べられないですよ。

一條：

なるほどね。

まあ、だから自分の中に才能があるっていうのはまず信じてくださいということもありますよね。

渋谷：

ありますね。自分を信じるってことですね。だから自信っていいですからね。

一條：

なるほどね。で、もしそれが今信じられないと思っても、今お話しているような実際の事例があるわけだから、信じてみてもいいんじゃないかなっていう。

渋谷：

そう。どうしても信じられないなら、信じる仕組みとかも本当はあるんですけどね。でもそれやっぱさっき言ったように、やっぱり自分と見つめる時間を作らないとオンリーワンの仕組みですから、やっぱりそこは。

一條：

なるほどね。

まあ、こういうことを聞いて、ひょっとしてそうかもしれないなって思ってみるのもいいかもしれませんよっていう話ですよ。

渋谷：

そうですね、まずは。

一條：

なるほどなるほど。

そうすると、まあ結果はね、最初お話でいうと結果を出せる人と出せない人、その違いは何ですか？っていう話から始まったと思うんですよ。この一連の対談というのはね。で、まあ実際に自分の才能をちゃんと知ってるかどうかって話になっていって、その才能っていうのが、なんて言うんですか。自分で棚卸しをして見つけていくことができるし、その結果には自分ならではの土俵があると。で、信じられないかもしれないけど、でも実例や事例っていうのは結構あるんだよっていうお話ですよ。

渋谷：

はい。

一條：

じゃあ今度ね、たぶんですけど、僕の勝手な想像なんですけど、じゃあどうやったら自分が、自分の才能をね、発動っていうんですかね、中から溢れてくるよ

うに才能が溢れてくる、もう凄い楽しい世界だと思うんですが。

渋谷：

そうですね、そうですね。

一條：

そういうふうになれるとしたら、もし仮になれるとしたら、どうやったら慣れるんだらうって方法をね、話を聞きたいと思うんですけど、そういう方法っていうのはあるんですか？

渋谷：

そうですね。何パターンかあるんですけど、特に映像でできるやつありますんでね。

一條：

なるほどね。

じゃあ次回、次回の対談では、あなたの中にある才能を発動させる方法っていうようなテーマで、お話お伺いしてもよろしいでしょうか。

渋谷：

わかりました。

一條：

わかりました。次回は才能を発動させるっていう方法をお聞きしていきたいと思います。

それでは、今回はありがとうございました。

渋谷：

はい、ありがとうございました。