



**ネットビジネスでザコ社員が  
2億円稼いで気づいた事**

## 自己中で幸福な資産家

---

こんにちは、はじめまして  
高田と申します、

いきなりですが、私はネットビジネスで  
2億円を超える売上げを短期間で上げました。

具体的には、

- ・ある起業家をプロデュースし6時間で  
書いたセールス文で48時間で8000万円を売り上げる  
その後、その商材が出版社に目を付けられ  
1億円以上を売り上げる
- ・ある学習教材をプロモーションし  
1ヶ月で約7000万円を売り上げる

...などです。

しかし、当時の私は毎日仕事して寝るだけの  
自由な時間もほぼゼロの社畜生活に追われていました。

そんな中でもネットビジネスを通じて  
稼げた秘密や、ネットの世界の成功者や  
オフラインで断トツの成果を出す事業家たちを  
間近で観察した中で気づいた

- ・ビジネスで成功する秘訣
- ・成功する人とその他の違い

などをお話していきます。

まず第1回の今回は

“自己中心的な人間の方が  
成功率が高い意外な原因”

についてお話しします。

最初にまず最初にお聞きしたいのですが  
あなたは自己中ですか？

自己中とは自己中心的の略で  
一般的に他人の事より  
自分の事を優先する性質です。

あなたは自己中ですか？

私はどうかと言うと  
かなり、自己中です。

- ・ やりたい事だけやる
- ・ 楽しい事だけやる

という性質があります。

かなり  
身勝手な男だと思います。

ですが

個人的には自己中で良いと思うし  
成功者や資産家も皆、自己中だと感じます。

自己中と言うと強烈ですが  
もし人生で何かを成し遂げたいなら

“自分主体に生きる事”

が大事です。

そして、その  
真逆に位置するのが

“他人主体に生きる事”

です。

例えば、他人主体の人で  
よくこういう人がいます。

「自分を捨てて他人のために  
尽くす事が優しさだ」

「自分のためじゃなく  
隣人のために尽くしてるんだ」

という人です。

まるでマザーテレサのような事を  
言い出す人です。

ただ、こういう人に限って  
その優しさや好意を裏切られると  
突然、態度が急変します。

「こんなに優しくしてやってんのに」  
「誰のためにやってると思ってんだ」

です。

全く、意味がわかりません。

ですが、こうなるのは  
実は当然の流れなのです。

なぜなら、自分のために、  
自分主体でやっていないからです。

“自分が損をしてまでやって

他人からも批判される”

これでは1ミリも  
本人に得がありません。

だから怒り出します。

ここでの改善策はやはり、

“他人に優しく、何かをする時も  
全てを自分主体で行え”

という事です。

歴史上の優しい人代表として  
マザーテレサさんがいます。

詳しく知りませんが彼女も  
他人のために尽くした人だと言います。

ですが、おそらく彼女も  
自分主体で他人に愛を与えていた人です。

なぜなら、彼女はおそらく

“他人に愛を与える事が  
自分自身の幸せ、幸福”

だと感じていたからです。

“愛を与える”

その行為自体は  
他人のためになる事です。

ですが、この他人への行為を通して  
彼女自身も幸福を得ていたのです。

ここが重要なポイントです。

“本当に優しい人間は  
他人に優しくする事自体を  
自分の幸福だと感じている”

つまり、やりたいから  
やっているだけなのです。

優しくしたいから  
優しくしているだけなのです。

完全な自分主体です。

「本当は優しくしたくないけど  
相手のために我慢して優しくしよう、  
だからせめてお礼くらいは言って当然」

こんな事を思っている人は  
優しさを裏切られただけで怒り出します。

こういう他人主体の人間は  
あまり優しくないと思います。

- ・自分を捨てて他人に優しくする人
- ・自分がやりたいから優しくする人

なら、どちらの方が  
魂が美しいでしょうか？

私は後者だと思います。

- ・俺が優しくしたいから優しくする
- ・私が助けたいから助ける
- ・周りを幸せにする事が自分の幸せ

それでいいと思います。

そして、そう思って動けない限り、  
常に誰かに人生の主導権を握られます。

だから、やりたい事を  
やればいいと思います。

もし、やりたい事をやって  
成功できないなら、

“やりたい事をやるだけで  
成功できるレベル”

まで魂を成長させれば  
良いと思います。

あなたの魂は他人に与える事を  
自分の幸せと感じられますか？

それとも、

他人に与えるのは嫌だけど  
我慢して与える魂の持ち主ですか？

かなりキツイ質問ですが、  
今はどちらでも良いです。

正直、私も現状ではマザーテレサの  
レベルには到底及んでいません。

実際、妻に  
よく文句ばかり言います。。。

これから変えます。

なので、次回は与える事を

自分の幸福とするためのお話をします。

魂に磨きをかける方向性で  
成功したい人は楽しみにしてください。

他人を騙す事や裏切る事で  
成功したい人は聞いても意味がないです。

なので、そういう方はこの本を読まない方が  
良いと思うので、ここでやめておく事をおすすめします。

私はこの先もそういう話しかないので  
あなたも自分の好きなスタイルで  
成功できる情報をとった方が良いです。

それが自分主体の生き方です。

最初に言った通り、私は自己中ですので  
言いたい事しか言いません。

最後まで自己中な話にお付き合い頂き  
ありがとうございます。

高田雅俊

●社畜のまま、こっそり稼ぐ秘密はこちらから  
<http://risepromo.com/shachiku/capture.php>

## 自己嫌悪で成功が止まる原因

---

こんにちは、高田です、

失敗した時に自己嫌悪になり  
足が止まってしまった事がありますか？

自己嫌悪とは

「俺はダメなヤツだ」  
「私はもうおしまいよ」

と思う事です。

好きかどうかはどちらでも良いですが  
自信を持って毎日生きた方が楽しいです。

ですが、ビジネスや目標を持って  
人生を生きるとその中で

「結果が出なかった...」  
「俺はダメ男なんだ」  
「私はダメ女よ」

と自己嫌悪に陥る人がいます。

私も同じ事をしていたので  
その気持ちはすごくわかります。

ですが今は正直、そんな事で  
自己嫌悪に陥る必要はないと思います。

「高田さんたら私の気持ちを  
全然わかってくれないわ！」

「少しはうまくいかない人の  
気持ちもわかってよ！」

と凄まじい批判をしたくなる  
かもしれませんが、  
そういう事ではありません。

結果が出なくてもあなた様に  
自信を持っていてほしいのです。

そもそも結果が出ないと  
なぜ自己嫌悪に陥るかと言えば、

“自分の価値＝結果の大きさ”

という思考の癖を  
自分の中に持っているからです。

つまり、

“結果が出た自分＝高い価値  
結果が出ない自分＝低い価値”

だと思い込んでいるのです。

ですが、自分の価値と結果には  
なんの関連もないですよ？

もしお金稼ぎという面で  
10億円の年収を得たらあなたは  
自分を誇らしく思いますか？

価値が高いと思いますか？

これは「Yes」かもしれません。

ですが、そのお金が全て  
「オレオレ詐欺」によるものだったら  
自分を誇らしく思いますか？

価値ある人間だと思いますか？

おそらく「No」だと思います。

つまり、結果の大きさと  
自分の価値は本当は関係ないのです。

結果以外にもっと大切なものがあると  
無意識の自分は知っているのです。

だから自分自身の価値は  
自分で決めれば良いです。

そして自分自身の価値を  
高く持ってあげてください。

誰よりも先にあなたが  
自分の事を信じてあげた方が良いです。

その方が幸せに生きられるし  
多くの事がうまくいきます。

なので早速、  
自分の価値を高く持つ練習です。

少し考えてみてください。

年収10億円の経営者と  
今のあなた自身なら、

どちらの方が価値の高い人間ですか？

「お、おおう、俺に決まってるだろ」  
「わ、私に決まってるじゃない、フン」

はい、

無理があるかもしれません。

まだまだ結果＝人間の価値という  
洗脳が残っているかもしれません。

確かに経済的には年収10億円の  
経営者はすごいかもしれません。

ですがジャンケンなら  
どうでしょうか？

「じゃんけん〜？」

「そんな馬鹿馬鹿しい」

「気休めだよ」

と思うかもしれません。

ですがジャンケンの価値を  
低く見積もるのは真実ではなく  
あなたの思い込みです。

ジャンケンで勝てばあなたは  
年収10億円経営者より運が良いです。

どうですか？

少しは  
テンション上がりますか？

全ては自分の思い込み、信念1つです。

そもそも経済的な成功が早い人は  
努力しているかもしれませんが  
元々得意なだけかもしれません。

得意な事が人よりできるのは  
当たり前ですよ？

その何が偉いのでしょうか？  
何が価値が高いのでしょうか？

成功者は世の中にたくさんいますが  
この2年間、ほぼ毎日ジムに通う私は  
成功者に腕相撲なら勝てるかもしれません。

人によってはビジネスで負けるより  
悔しい顔をするかもしれません。

そして私はそれを見て勝ち誇り  
ドヤ顔をしてしまうかもしれません。

こんな事を言うと

「高田さん、そんなのすごくないよ」

「全然、偉大でも何でもないよ」

「性格悪いよ！」

「屁理屈だよ！」

と言いたくなるかもしれませんし  
確かに性格悪くて、屁理屈です。

ではなぜ経済的成功は偉くて  
腕相撲は偉くないのでしょうか？

それはあなたの思い込みです。

私は正直、ビジネスも  
お金稼ぎも得意なのか怪しいです。

ですが、行けるところまで  
挑戦しようと思います。

得意分野は腕相撲でも、  
得意でないビジネスでも彼らに追いつき

追い抜けるなら、楽しいと思います。

また腕相撲で勝てるなら  
自分にも追いつくチャンスがあると信じています。

腕相撲を極めるのも、  
ビジネスを極めるのも  
本質は一緒だと思うからです。

だから私は経済的に成功していても  
他の分野はダメダメな人は  
カッコ悪いと思います。

そういう人には憧れませんし  
なりたいとも思いません。

とにかく、こんな屁理屈を  
わざわざシェアしているのは

“結果と自分の価値は関係ない”

と言いたいだけです。

結果が出なくても  
あなたの価値は変わりません。

結果が出た時は嬉しいだけです。

ただし、経済的な成果を持つと  
周りの人はこのメールを読む前の  
かつてのあなたのように

「成功しているからすごい人だ」  
「憧れるな～、話聞きたいな」

と思い始めます。

だから話を聞いてくれます。

だから影響力を持てます。

なのでこれから

結果を出していきましょう。

経済的成功があなたの価値を

高いと思わせてくれます。

ただ周りと同じ事を思い込んでいる内は

周りの99%の人と同じだという事です。

自分の価値は自分で決める。

1%に入りましょう。

高田雅俊

## ナンパとビジネスの深い関係

---

こんにちは、高田です、

ナンパをした事がありますか？

ナンパとは見知らぬ魅力的な女性に声をかけて知り合う健全な行為の事です。

ナンパをした事がありますか？

私はあります。

と言ってもおよそ私がナンパが得意そうには見えなと思います。

実際には全くその通りで初めて挑戦する時も

「やらざるを得なかった」

「状況的にやるしかなかった」

というのが正直なところです。

ですがその経験の中で

- ・ 恐怖を乗り越える方法
- ・ ナンパー言目の声のかけ方

について学ぶ事ができたのでシェアしたいと思います。

私が初めてナンパをしたのは社会に出て3ヶ月くらいの時でした。

ある飲み会の帰り道に年収1億円のKさんという方から

「少年、あの娘」

と指名された女の子に  
ひたすら声をかけたのが始まりです。

社会経験3ヶ月のひよっこで元体育会系の私は  
目上の人間の言う事を忠実に守ります。

まして取引先とも言える関係の  
社長さんなので言う通りにやるしかありません。

ナンパなんて初めてだったので  
心の中ではビクビク震えながら  
10人くらい声をかけて成功はゼロでした。

外国人の女性には

「バカニシテナインダッタラ  
アッチイッテクダサーイ」

とカタコトの日本語で  
断られたりしました。

翌朝、目覚めて決意した事は

「将来的に自分で起業するかも  
しれないのに、ここでビビってたら  
決断なんてとてもできない」

「今から恐怖の中でも、  
決断と行動を起こす練習をした方が良い」

そう思って、1週間くらい会社帰りに  
駅前でひたすら女性に声をかけました。

その時の挑戦のルールは

- 1：相手も、状況も選ばない(条件を付けない)
- 2：失敗確率の高い声かけをする

の2つでした。

そもそも成功が目的ではないので  
成功させる必要がないのです。

あくまでテーマは  
恐怖に打ち勝つ事です。

そして実は恐怖が生まれる  
理由の1つは

“条件を設けるから”

だと気づきました。

例えば、

「そこの角を好みのタイプの娘が  
こっちに顔を向けて曲がってきたら  
声をかけよう」

というように

- ・角を曲がってくる女性
- ・自分の好みの女性

と条件を限定すると条件に合わず、  
なかなか行動できません。

そして行動できないとだんだん  
妄想して恐怖心が生まれます。

「失敗したら嫌だな」

「バカにされたら嫌だな」

「迷惑なんじゃないか」

と考え始めるのです。

この時点で恐怖のサイクルに入るので  
それが生まれる前にさっさと  
行動する事が1つのコツだと気づきました。

またその恐怖サイクルのせいで  
気づくと条件が狭くなったりします。

- 1：こちら向きに角を曲がってくる女性
- 2：携帯電話を見ていない事
- 3：自分の好みの女性
- 4：グラビアアイドルみたいな女性

などと条件が増えたりするのです。

こうなると、もうおしまいです。

「惜しい、携帯見てた」

「あの娘は好みのタイプじゃなかった」

「もうちょっとセクシーな娘がいいな」

などと思い始めて行動しない  
言い訳を無限に作り始めます。

こんな風に思い始めると全く条件に合わず  
一晩中待ちぼうけして終わります。

なので、コツの1つ目は  
条件を設けない事です。

早速、条件ゼロで好みでなくても  
どんな場所においても手段を選ばず  
声かけする方針にしたら動けました。

そして、恐怖が生まれる  
理由の2つ目は

“成功を期待するから”

です。

そもそも論として

「最初から失敗するのが  
わかってたら別に怖くないよな」

と思いました。

なので、失敗しやすそうな

「へい彼女、そこでお茶しない？」

とか言ってみました。

すると当然成功はしませんが  
たまに笑ってくれる人もいました。

想像とは別の結果が生まれました。

初心者の自分がいきなり  
うまくいくはずがありませんが  
失敗しようとしたら逆に女性が笑ってくれました。

すると

「俺の活動は女性に  
ひとときの笑いを与えているのか」

「自分は女性に良い事をしている」

と勝手に理由付けして  
行動するのが楽しくなってきました。

自分が女性に声をかける事を

- ・女性に迷惑じゃないかと思っている
- ・女性に喜んでもらえると思っている

の状態なら明らかに後者の方が  
圧倒的に行動しやすいです。

こんな風にひとまず恐怖を乗り越えて  
行動してみると、自分が思ってるほど  
恐ろしい事は起きないと気づきました。

想像と現実は全く違うという事です。

私はこうして見知らぬ女性に声をかける  
行為について、慣れていきました。

そしてそれを通して、恐怖の中で  
行動できる自分を少しずつ手に入れられました。

もし、あなたが何かに挑戦する時は

- ・行動の条件を設けない
- ・失敗しやすい方法でトライする

この2つで失敗の現実を知り、  
慣れる事が大切かもしれません。

ダメ元という言葉がありますが  
なぜか人間はどんなに割り切っても  
ダメ元が苦手なようです。

- ・失敗しやすい方法

でトライする事でようやく  
「ダメで元々」と思えます。

女性が笑ってくれたりすると

「うおっ！超ラッキー！」  
「えっ？こんなのでもいいの？」

と思えるように失敗する前提でいると  
喜べますし、感謝もできます。

もし恐怖を感じてしまい、  
動けなくなってしまう方は  
ご参考になれば嬉しいです。

高田雅俊

追伸：

どんなに真面目ぶっても私が  
人格者でない事はいずれバレるので、  
今回はエンターテイメントとしてお話しました。

ただし、どんな事でも  
人間が相手である限り、本質は同じです。

ビジネスもナンパも同じという事です。

ビジネスはカッコ良い社会活動で  
ナンパは非道德的な悪行と感じるのは  
真実ではなく、誰かの思い込みです。

相手に得をさせてあげれば  
それが自分に返ってきます。

それが感謝のお金なのか、  
女性の笑顔なのか、

ただ、それだけの違いです。

## プライドが高い＝貧乏なホームレス

---

高田です、

あなたは自分にプライドを  
持っていますか？

プライドとは自尊心や誇りの事を指し  
自分の事を誇らしく思う気持ちです。

人間としてとても  
大切な感情のようです。

あなたはプライドがありますか？

私はあまり、ないです。

個人的にプライドは人生を破綻させる  
危険なツールの1つだと思っています。

実際に成功者を見ると

“この人はプライドがないな”

“自尊心ゼロだな”

と感じる事がたびたびあります。

「え？成功者はプライドないの？」

「そんなわけないでしょ？」

という声が聞こえてきそうですが  
今回は

“プライドがないほど成功する理由”

についてお話しします。

「プライドなんてあっても  
1円の得にもなりやしねえ！」

というお話です。

それを象徴する昔の体験から  
お話していきます。

...

私が小学校の時に友人の家に  
遊びに行った時の事です。

当時、彼のあだ名は  
「まる子」でした。

男性ですがまる子という  
あだ名がついていました。

何か意味があるわけでもなく  
子供心でなんとなくついたあだ名です。

まる子の家でいつも通りに  
「まる子」と彼の事を呼んでいると、  
彼のお父さんに言われました。

「まあくん、その呼び方は  
やめてくれないかな？」

...

当時の僕にはまるで  
意味がわかりませんでした。

すると続けてまる子のお父さんは  
まる子に言いました。

「女みたいな名前と呼ばれて、  
お前にはプライドはねえんか!？」

なるほど、プライドの事を  
言っていたのかと思いました。

しかし、

次の瞬間のまる子の返答に  
当時の私は驚愕しました。

「ああ、ねえ。そんなもんあっても  
1円の得にもなりやしねえ」

でした。

なんだか世の中の風潮を見ていると

「プライドって大事なものって気が  
したけど、そうでもないのか」

「確かに1円の得にもならないな」

と思いました。

同時に何かまる子の器の大きさを  
感じさせた出来事で今でも覚えています。

...

それが最近ふと腑に落ちました。

世の中には

- ・ 成果を出すのが早い人
- ・ 成果を出すのが遅い人

がいます。

そんな中でその人たちが  
持っているプライドの度量が  
どうも結果に関係しているようです。

一般的な感覚で言うと

“プライドが高い人は  
出せる結果も大きい”

というイメージが  
あるかもしれません。

ですが、  
私はその逆だと思います。

プライドが高い人ほど  
全然結果を出してくれません。

そして、プライドが低い人の方が  
圧倒的に成果を出してくれます。

こんな事を言うとうちも考えても  
間違っていると言われると思います。

ですが、もう少しで謎が解けますので  
少しでも読み進めてみてください。

それでは試しに、  
プライドが高そうな人代表で  
イチロー選手で考えてみます。

イチロー選手ってなんだか  
プライド高そうですね。

今はまるくなってきたと思いますが

30歳まではお酒も飲まずにストイックに  
プレイをしていた印象があります。

当然、プライドの高い人物だろうと  
多くの方が思うと思います。

ですが、私はイチロー選手は  
非常にプライドの低い選手だと思います。

そもそもプライドって  
何なんですか？

日本ではおそらく

“プライド=自尊心”

の事だと思います。

ですが、そう考えるとますます  
イチロー選手はプライドが低いように思えます。

なぜなら彼のプライドがあるのは  
自分自身に対して、ではなく

“結果に対してのプライド”

だと感じるためです。

もし自分にプライドを持っているとしたら  
その人はあまり成長しないと思います。

自分自身にすでに強い尊厳を  
抱いていれば、それを変化させ、  
向上させようと思わないからです。

そういう意味で  
イチロー選手は自尊心ゼロで

“結果に対して奴隷のように  
忠実でどん欲な選手”

と言えます。

結果を出すためなら、いくらでも  
自分のやり方や信念を覆して、  
変化させてきたと思います。

実際にイチロー選手のスイングは  
毎年改善され、変化し続けてきました。

もしどこかでイチロー選手が  
自分自身にプライドを持ってしまったら

「俺は偉大な選手だ」  
「俺は完璧なバッターだ」

そんなプライドを持ったら  
今の成果は出せていなかったと思います。

周りを見ているとそんな風に  
自分にプライドを持った人間は  
そこで成長が停止しています。

もちろん、それはそれで  
満足の1つの形なのかもしれません。

ただ、もし何か得たい成果があるなら  
今の自分にプライドを持つより  
結果を出す事にプライドを持つべきです。

現状で望む成果が手元にないなら  
単純に言うと、今の自分に  
何かエラーがあるという事です。

そこで変に自信を持って

「俺は正しい」

「私のやり方は間違っていない」

「これで行けるはずだ」

と思ったら、永遠に  
結果が出ないに決まっています。

あのイチロー選手ですら、  
自分にプライドを持たずに

ある意味、自分の考えやスタイルに  
自己否定を重ねて進化したのだと思います。

「俺の信念は間違っていた」

「別のやり方の方が結果が出るかもしれない」

そうして自分に尊厳を持たず、  
結果に尊厳を持って努力を重ねたから  
今の成功があるのだと思います。

友人まる子が  
かつて言ったように

「プライドなんてあっても

1円の得にもなりやしねえ」

はそんな気がします。

プライドは自分に対してではなく  
結果に対して持った方が良く現状では思います。

- ・プライドを持って1円も得しない人間か、
- ・プライドを捨てて今と違う成果を出す人間か、

後者の方がお得だと思います。

あなたにプライドはありますか？

高田雅俊

## 知能が低い成功者

---

高田です、

あなたは知能は高いですか？

知能とは物事を理解したり  
判断する能力の事です。

基本的に成功者や先駆者の言った事を  
瞬時に理解して自分の行動に落とし込んで  
実践できる方が成功確率は高い気がします。

ちなみに私は知能は高くありません。

かと言って、不良やヤンキーだったとか  
破天荒でカッコいい経歴もないです。

かなり平均的、並み以下と言えます。

そのため、いつも成功者の高度なお話には  
スタート3分くらいで置いてけぼりです。

なので、いつもヘラヘラ笑って  
誤摩化しています。

バレてないかいつも心臓がバクバクです。

他にも天才的な若手起業家の  
言っている事もチンプンカンプンで

「本当ですか!？」

「マジすごいですね！」

と、すぐにわかりもしないのに  
わかったフリをしてしまいます。

ですが、先日、そんな私のような  
知能指数の低い人間でも  
物事を瞬時に理解し、達成を可能にする

“最強の達成思考術”

について、ある塾の経営者の方から  
聞く事ができました。

彼の塾は偏差値30くらいの子でも  
半年後には東大に入れてしまう奇跡の塾です。

ただ、偏差値30がどれくらいの  
レベルか私もよくわかりませんでした。

そこで聞いたところ、偏差値50が  
最も平均的な数字で東大の偏差値は75以上のようにです。

つまり、落ちこぼれ寸前から  
いきなり半年で東大に入れるという事です。

それを可能にしている塾の  
学習方法が画期的でした。

半年で誰もが  
驚異的な成長をする秘訣は

“問題の細分化をする”

という事でした。

どういう事かというと、例えば  
英語を覚える上での問題は大きく分けて

- ・ 単語がわからない
- ・ 文法が日本語と全く違う

という課題があります。

普通の学校教育の中では  
突然、英文を見せられて

「I went to Japan with friend.  
これを訳せ」

と言われるのが普通です。

ですが、その学習塾は問題を細分化し  
1つずつ解決するスタイルをとります。

そのスタイルをステップにすると...

=====  
ステップ1：文法を覚える  
=====

具体的には、まず文法の違い、  
つまり文章を並べる順番をひたすら覚えます。

いきなり英語にはせず

「私は 行った 日本へ 友達と」  
「私は 食べる お昼ご飯を 同僚と」

という風に日本語のまま  
ひたすら文の並び順を覚えます。

こうしてまず最初に日本語と英語の  
言葉の並べ方の違いを身につけます。

=====  
ステップ2：単語を覚える  
=====

文法の違い、言葉の並べ方の違いを  
わかった上でようやく単語を覚えます。

I : 私

went to : ~へ行った

Japan : 日本

friend : 友達

これらを覚えたら、ステップ1で  
覚えた並び順に英語を当てはめるだけで  
英文を完成させられます。

=====

この2ステップで  
ぐんぐん英語を覚えて行くそうです。

もちろん、英語を喋る事が目的であれば  
アプローチは変わると思います。

ですが、もし何か達成したい分野があるなら  
同じように細分化する事でかなり楽に解決できます。

能力や才能よりもやり方が大事  
と言える事例だと思えます。

実際に、元々能力のある子が学校で  
勉強しても東大は難しいですが  
偏差値30しかとれなかった子が  
塾のやり方で東大に入れているのです。

もちろん、偏差値30という数字は  
本人のやる気がなかった面もあると思えます。

そこも引き出した上での東大だと思えますが、  
積み重ね式でもある学校教育を半年で  
ひっくり返すのは凄まじい成果と言えます。

世の中には

- ・ビジネスがうまくいかない
- ・彼女ができない、モテない
- ・ナンパが成功しない
- ・上司が気に食わない
- ・友達がいらない

...

など様々な問題や悩みが氾濫しています。

ですが、それらが解決しない原因の多くは  
細分化していない事が原因だと思います。

もしそうであれば、

ステップ1：原因を細分化し、問題点を割り出す

ステップ2：1つずつ順番に解決する

この2ステップでかなり楽に解決できます。

多くの方はやり方を知らないか  
能力を過信しているか、細分化せずにいきなり

「よし、ネットビジネスで稼ごぞ！」

「彼女作るぞ！」

となってしまう。

ですが、うまく行く人は同じ宣言をしながらも  
頭の中で問題点を細分化し、ステップ毎に  
1つずつ乗り越える算段をして行動しています。

そこがうまく行くかどうかの  
分かれ道と言えます。

最初はかなり面倒くさいかもしれませんが  
紙に問題の細分化リストを書き出したりすると  
ものすごく問題がクリアになります。

「フン、能力と才能の塊の俺様には  
そんな下等な種族のノウハウなど通用せん！」

というベジータ並みの王子様以外は  
ぜひ試してみてくださいと思います。

クリリン並みの凡人 高田雅俊

失敗＝気持ち良い

---

こんにちは、高田です、

失敗は好きですか？

「へっへー失敗してやんの」

「ばーかばーか」

と他人からよく笑われる失敗です。

あまり好きな人はいないかも  
しれませんが、私は大好きです。

失敗すると、なぜか心の底から

「きんもちいい！」

「最高！もっとくれ！」

と思ってしまう自分がいます。

こんな事を言うと

「高田さん、変わった趣味ですね」

「ドMの境地ですね、変態さんですか？」

「癖のある性癖をお持ちですね、  
良いお店があるので紹介します」

と言われてしまうかもしれません。

実際に「ドMですよ？」は  
リアルな知人にもよく言われますし  
良いお店があればご紹介ください。

今日はそうした性癖の話なのですが  
個人的にはドMの方が成功しやすいと思います。

例えば、私は本気で全力で成功させようと  
挑戦した事で失敗するといつもこう思います。

「これでうまくいくなら  
簡単すぎてつまらないよな」

「挑戦しがいのある事じゃないと  
やる楽しみがないな」

「うまくいかない事をうまくいさせるから  
楽しいんだよな」

失敗するといつもなぜか  
テンションが上がります。

“俺は今、最高に挑戦し甲斐の  
ある事に挑戦している”

と心の底から感じてしまいます。

かなり変態だと思います。

周りからも

「そんなのうまくいかねーぜ」  
「お前なんかでできるか」  
「バッカじゃねえの？」

と言われると嬉しくて  
ついニヤけてしまいます。

そんなニヤケ面を見て  
ますます引く人も当然います。

ですがそれも楽しい事の1つです。

結局、何が言いたいかというと

「失敗したら凹むって誰が決めたの？」

という事です。

“失敗＝凹む”

“失敗＝悲しい”

“失敗＝ダサイ、カッコ悪い”

そう思っているのは  
自分だけの思い込みだという事です。

そして、おそらく  
その思い込みは勘違いです。

実際にドキュメンタリーなどで  
成功者が何度失敗しても挑戦し続ける姿を見て

「ダッセー！」

「カッコわりい！」

と思う人はあまりいないと思います。

信じて挑戦し続けている姿に

「カッコいい」

「すごい、尊敬する」

という人の方が多いと思います。

少なくとも私は失敗する人は  
すごくカッコいいと思います。

なぜなら「不可能」に  
「挑戦」している人だからです。

いつだって新しい結果を出すのは

不可能に挑戦する人達です。

発明家や科学者もそうですし  
大リーグに挑戦したイチロー選手なども  
当時は「野手はメジャーで通用しない」  
という不可能に挑戦しました。

実際に挑戦は成功しましたが  
もし失敗してもその勇気に  
日本中が拍手を送ったと思います。

失敗する事はカッコいいですし  
そう思える方が自然だと思います。

失敗は挑戦の証ですので素晴らしい事です。

失敗を恐れて何もしないのは  
小学生が

「俺、このゲームで負けた事ねーぜ」

と勝負した事がないのをフザけて  
カッコつけるのと似たような感じです。

実は成功者とそうでない人の  
最大の違いは失敗した回数の多さです。

世の中には負けた事がない人が  
たくさんいます。

負けや失敗の回数ランキングでは  
確実に成功者がダントツでトップになります。

失敗も楽しいです。

高田雅俊



## 騙されるヤツが悪い

---

こんにちは、高田です、

あなたは人を騙す人間を  
悪いヤツだと思えますか？

「はい、騙す人間はワルです」  
「奴らは最低です」

ここについては多くの人が

“騙す＝悪業”

という文化を持っていると思います。

では逆に、騙される人間は  
悪いヤツだと思えますか？

．．．

ここについて

「騙されるヤツが悪いぜ！」

と堂々と言う人は  
あまりいないかもしれません。

ですが最近、騙される人で  
こんな事を言う人がいます。

「あの人に騙されました」  
「あの人は最低です」  
「あいつが100%限りなく悪い人間です」

こんな事を言う人です。

正直、気持ちはわからなくもないですが、  
こんな事を聞くといつも疑問を感じます。

それは、

「信じた自分には1ミリも  
責任がないと思ってるの？」

という事です。

個人的には騙す目的で話をしたり  
活動する人は確かに良くないと思います。

ですが、それを信じるかどうかは  
自分にしか決められない事です。

自分にしか決められない事なのに

「騙された！」

「騙したあいつが100%悪い」

というのはどうなのでしょう？

確かに騙す人は聞き手が  
騙されるよう様々な工夫をしますが、  
あくまで彼らにできるのは

「ほ～ら、甘い蜜ですよ～」

「皆さん騙されましょうね～」

と言うまでに過ぎません。

相手の脳を乗っ取って  
勝手に決断を下すような  
超能力者はいないという事です。

騙す行為をするのは相手ですが

それを信じるのは自分です。

自分の責任で信じたのに

「騙された」

「あいつのせいだ」

というのはあまりにも自分の人生に  
責任を持たなすぎだと思います。

自分の人生なのだから、自分の決断や  
信じる事には自分で責任を持った方が  
起業をする人間としては成功率が高いと思います。

他人にぶら下がって生きる人生を  
真剣に全うする事を信念とするなら  
騙された時はこれから先も永遠に

「ちっくしょ〜！」

「騙された！」

「全部あいつのせいだ！」

と他人や周りのせいにし、  
他人の責任下の人生を送れば良いと思います。

ですがもし、自分の責任の下  
自分が主導権を持つ人生を望むなら  
全て自己責任だと思った方が良いです。

信じた瞬間から全て自分の責任です。

私はネットビジネスを始める時、

- ・伊勢さん
- ・村上さん

という2人の人物を信じると

自分の責任の下、決断しました。

騙されても仕方ないと思っていたし  
万が一、騙されたら

「人の本質を見抜けない  
自分の眼力が足りないだけだな」

とっていました。

騙す人間の心根を見抜けない  
自分が修行不足だと思います。

なので、騙された人間が  
なぜそうも簡単に

「騙されたぜ」  
「世界であいつだけが悪いぜ」

と言ってしまうのかが  
理解できません。

「あなたはそんな他人任せの人生で  
本当に満足なんですか？」

と聞きたくなります。

おそらくですが

「あいつのせいだ」  
「騙された」

と言っている間は  
この先も永遠に騙され続けます。

なぜなら、

「見抜けない自分にも責任がある」

という問題に

永遠に気づかないからです。

騙されないようになるには

本物を見抜く眼力を身につける事が一番です。

それができれば100%信じて

行動できるので結果も出ます。

逆にその眼力がないと常に

「この方法で結果が出るのかな？」

と疑いながら行動するため

周りより行動が遅くなり、

最終的に結果が出なくなります。

信じる者を自分の責任で決断し

一度信じたなら

「騙されても仕方ないな」

と思って底抜けに

行動すれば良いと思います。

それが自分の人生を生きる

という1つのスタイルだと思います。

まだ誰かのせいにしますか？

それとも全ては自分の責任ですか？

高田雅俊

## 騙し続けてきた過去

---

こんにちは、高田です。

前回の内容を見た方から  
こんな質問を頂きました。

=====

高田さん、今日のお話はなんだか  
とても考えさせられました。

そして過去生きてきた中で自分は何度も  
他人のせいにしていたなと気づきました。

ところで騙す人も良くないという話が  
ありましたが、高田さんも  
人を騙したりするのでしょうか？

変な質問ですが騙すという事について  
高田さんの考えをもう少し聞きたくなりました。

=====

ご質問頂いてありがとうございます。

ウソをついてもいずれバレますので  
正直にお答えします。

私は人を騙す事に  
何の躊躇もありません。

当たり前のように人を騙します。

なぜなら人生のほとんどの時間を  
人を騙して過ごしてきたからです。

私の人生は全くもって嘘だらけです。

真実を語った事など  
皆無に等しい大嘘つきです。

嘘の始まりは小学校5年生です。

当時の道徳の授業で一度だけ素直に  
意見をシェアしたらクラス全員どころか  
担任の先生まで敵に回しました。

当時の授業の学びは

「特別な事情を持った子の事も  
ちゃんと理解してあげましょうね」

という涙ぐましい授業でした。  
(特別とは知的、身体的障害の事です)

ですが、その学びについて  
私は全く心が動きませんでした。

「何を無駄な事を考えてるんだ？」

と思ったのです。

なぜなら、この世の全ての人間が  
特別であると思っていたためです。

普通や一般などはただ単に  
平均という考え方があるだけであって、  
特別でないという事ではないと思うのです。

当時、誰もが特別な才能を持っていると  
私は信じていましたし、今もそうです。

“全ての人が特別である”

それが私の信念なのです。

なので、素直にそう言いました。

「せんせ〜い、世の中に  
普通の子なんていないと思いま〜す。  
一体何が普通で、何が特別なんですか〜？  
説明してくださ〜い(ドヤ顔)」

こんな事を言いましたので  
先生にとっては、ひねくれ者が授業を  
妨害しているように見えたかもしれません。

ですが、真に思っただけです。

この時、皆の特別な事情の子の事を考え  
ほっこりしたい空気を正面から打ち崩し  
授業を崩壊させる事に成功しました。

人生初の大きな成功体験かもしれません。

「高田くん、今はそういう事を  
言う時間じゃないんだよ」

と言いながら先生は困っているし  
ほっこりしたいクラスメイトも

「お前、フザけた事言うなよ」  
「ちゃんと真剣に考えろよ」

という空気になりましたが  
ちゃんと真剣に考えた意見です。

この時、

「ああ、俺はそもそも周りとは

根本的に考えている事が違う」

「そっか、皆自分を普通だと思ってるのか」

と周りとの違いを痛感しました。

そこから、本当に思っている事を  
言っても相手には理解できないので  
言わないようになりました。

ウソをつき始めたのです。

自分の事を普通だと  
心の底から信じている人間に

「お前は特別だよ」

「君には特別な才能があるよ」

なんて言っても、

1ミリも耳をかさないからです。

「じゃ、何が特別だか言ってみろよ」

と言われても

「じゃ、何が普通だか言ってみろよ」

という話になり、話は平行線で終わり  
ただ単純に

「わかりあえなかった」

という気持ちだけが残る事が  
目に見えてしまったからです。

そのため、私も自分の事を

「普通」だと思っているフリをして

中学、高校、大学と生活していました。

その方が友達と面倒な会話にならないし  
わかまりなく理解し合えます。

もちろん、自分の信念をわかってくれそうな  
変わり者の友人にはシェアしたりもしました。

「俺は普通の人間だ」

「私は普通よ」

という感覚は正直  
今でもよくわかりません。

「普通だ」と思うから自分の才能を  
発揮できないだけだと思います。

もちろん、私が自分の才能の  
全てを発揮できているかと言えば、  
一生かけても発揮しきれないかもしれません。

それは別に私だけが特別ではなく  
それくらい、それぞれの人に  
無限の才能が眠っていると思います。

もし、世の中に1人でも羽の生えた人間が  
誕生したら、そこまで違いが明確なら  
私もその人を“特別”と言うかもしれません。

ですが、100m走で世界一の人も  
背中に羽が生えているわけではありません。

では、何が違うのか？

誤差の範囲と言えるほどの小さな才能と  
積み上げた努力の違いがあるだけです。

私たち人間が空を飛ぶ鳥を見れば  
全部一緒に見えます。

ですが、鳥から見た人間も  
おそらく全部一緒に見えています。

鳥は人間が100mを5秒で走っても驚かないし  
年収が10億円でも違いはわからないと思います。

多くの人が信じている特別とは  
それくらいの誤差だということです。

もし、それらの多くの人から見て  
特別だと思われる結果を出したいなら、

“自分は特別だ”

と思う事がスタートかもしれません。

普通の人はいないと思いますが  
普通だと固く信じて、普通の枠から  
出てこない人はたくさんいます。

その枠に自分を閉じ込めるか、  
自分の全ての才能を解放するかだと思います。

まだ結果を出す人だけが  
特別だと思いますか？

高田雅俊

追伸：

最初にご質問頂いた騙す事とは  
ほとんど関係ない話になりました。

話が飛んでいます。

鳥も飛んでいます。

## 詐欺からの卒業

---

こんにちは、高田です、

先日の騙される事について  
こんなご意見を頂きました。

-----

「信じた自分が無知なのだ」  
と何度経験すれば卒業できるのかなあ？

-----

コメント頂いて  
ありがとうございます。

そして、うまく伝える事が  
できていない事があると気づきました。

私が伝えたかった事は

“相手の魂を見抜け”

という事です。

詐欺師と呼ばれる人間は  
あらゆるものを偽ります。

- ・ 言葉
- ・ 表情
- ・ 服装
- ・ 実績
- ・ 社会的信用
- ・ 他者の声
- ・ 肩書き
- ・ 経歴

...

あげだしたら、  
キリがありません。

ですが、彼らにも唯一  
偽りにくいものがあります。

それは人間の  
一番根底にある魂です。

魂と言うと

「スピリチュアル系の何かですか？」

「オカルトマニアですか？」

「かたまり？」

と言われそうですが、彼らの  
魂(たましい)や心根に何があるかに  
フォーカスしてほしいのです。

そして、その人の魂や心根を  
見抜くのに、知識はいりません。

自分の魂1つあれば十分なのです。

ある意味、知識がない分、  
子供の方が相手の魂に敏感かもしれません。

「なんかあのおじちゃん怪しい」

「あの人なんとなく嫌い」

そんな人は目の中に映る魂が  
濁っているのかもしれません。

なので、

“相手の魂を見る”

という事にフォーカスすると  
無知は騙される原因にはなりません。

無知が騙される原因になるのは  
知識レベルを使って  
相手を計ろうとするからです。

詐欺師たちも様々な知識を使って  
相手を騙そうとしてきます。

しかも、彼らは詐欺や騙す事の  
専門家なので人間心理の知識のプロです。

なので知識レベルで  
彼らに敵う人はほとんどいません。

なので、騙されないために  
大切な事は

“彼らの土俵で勝負しない事”

です。

知識レベルで勝負すれば  
騙されるリスクは高まります。

ですが魂という彼らが磨いてない土俵で  
勝負すれば勝率が高くなります。

なのでもし、

「この人は知識がありそう」

「すごい実績だわ」

「社会的信用もすごいのね」

こんな基準で選ぶと、知識豊富で  
騙す気満々のあこぎな人に騙されます。

おそらく誰もが冷静に考えれば  
わかる事ですが、知識レベルは  
その人自身の価値と一切関係ありません。

例えば、大学教授が人間的に  
優れているかと言えば全く関係ありません。

10億円の経営者が素晴らしい  
人格の持ち主かと言えば、  
全くそうとは言い切れません。

- ・ 実績
- ・ 知識レベル
- ・ 肩書き
- ・ 言葉
- ・ 表情
- ・ 経歴

...

などはその人自身の人間性や  
価値を表すものではないという事です。

表面的な要素ではなく  
もっと深いところにある

- ・ 人間性
- ・ 誠意
- ・ 魂

そういうレベルで信じるものを  
決めてほしいという事です。

できる限り、根底にあるものを  
見ようとすれば自ずと見えるはずです。

確かに騙す人間は良くないです。

ですが私達がすぐにできるのは

“本物を見抜く力を付ける”

という事だと思います。

それが多くの人を救う事に  
繋がると信じてシェアしました。

なので、騙されている人を  
目の前にして

「騙されるお前が悪い」

「バッカじゃね～の」

などと思いやりの欠片もない事を  
言いたいわけではありません。

世界中に騙される人がいるなら  
直接会ってでも、止めたいです。

ですが、それは現実的に  
簡単な事ではありません。

今できる事をやるしかありません。

この本を読んでくれている  
あなただけでも騙される前に  
気づいてほしいのです。

「人を騙す事はできない」

と詐欺師たちが痛感すれば  
詐欺を根絶する事もできるかもしれません。

自分の指標を自分の魂レベルで決めて  
自分らしい人生を生きてほしいと思います。

私も口先だけでなく  
自分らしく生きるつもりです。

高田雅俊

追伸：

私に何ができるか  
わかりませんが、もし

「今現在、騙されている」  
「騙された事が原因で苦しんでいる」

などの状況があるなら気軽に  
メールで相談してもらえたら嬉しいです。

全ての人が特別という話もしましたが、  
生きてさえいればたくさんの特別で  
素晴らしい事が待っています。

## 気づきだけでは稼げない原因

---

こんにちは、高田です、

多くの人が学びの代名詞として  
使う言葉が

“気づき”

という言葉です。

「今日のメールで気づきがありました」

「気づけて勉強になりました」

私もメールを書いたり話をしたりして  
何か気づけてもらえるとても嬉しいです。

ただし、気づきと人生を変える事は  
微妙にズレがあります。

この微妙なズレに気づかないと  
永遠に気づきマニアとして

「気づきがありました」

「最高！今日も成長した」

と思っても10年後も全く  
同じ人生を歩んでいる事になります。

逆に、

今日の話だけ身につければ  
1週間後にもあなたの人生には  
偉大な変化が訪れます。

それはある徳の高い  
お坊さんのお話です。

そのお坊さんは悟りを開き、  
多くの人の悩みを解決し、  
道を開き、次々に人生を変えていました。

ある時、修行中の  
小坊主くんが聞きました。

「お師匠、悟りの秘訣とは  
どこにあるのでしょうか？」

「お師匠と他のお坊様との違いは  
一体何なののでしょうか？」

すると、ゆっくりと諭すように  
お坊さんは言いました。

「良いですか、悟る事自体は  
とても簡単な事なのです、

他のお坊様も皆、一度は  
悟りを開いているのですよ」

小坊主くんは続けて聞きました。

「では一度悟りを開いたのに  
なぜ皆が徳の高いお坊さん  
になれるのでしょうか？」

するとお坊さんは答えます。

「それはですね、悟る事は簡単ですが  
悟り続ける事が難しいからです。

一度は悟りを開いたお坊さんも  
時が経つと悟りを忘れてしまうのです、

だから一度悟ったからと言って  
油断せずに悟り続ける事が大切なのです」

この教えを聞いて小坊主くんは  
偉大な和尚さんへの道を歩み始めましたとさ。

．．．

というお話です。

気づきも全く同じ事が言えます。

もし今日気づいた事があっても  
1週間後には忘れていたら  
人生を変える上では意味が薄いです。

“気づく＋継続する”

が組み合わさる事で結果に結びつき  
人生を変えていく事ができるのです。

人生は生きて過ごした日々  
全てでできていると思います。

その莫大な日々の1日だけ気づいて  
行動が変わっても人生自体に  
大きな変革は訪れません。

小さな変化でも毎日続く事で  
偉大な変革に繋がります。

1日たった5分でも、

- ・1ヶ月で150分
- ・1年で1,825分
- ・10年で304時間

に相当します。

それだけの労力と時間を要する事だから  
1日5分でも実は難易度が高いのです。

1日5分を変える事は  
人生の一部を投資する事です。

人体で言えば、右手の小指を  
差し出すくらいの投資と言えます。

気づくだけでは膨大な人生の  
ほんの5分の投資にしかありません。

これでは人生の変革は  
容易でないかもしれません。

ですが気づきからの習慣化は  
人生を変えるほどの力があります。

人生の何かを変えるなら気づく事ではなく、  
気づき続ける事を意識してください。

人生を進化させるための  
時間を毎日投資していますか？

高田雅俊