

マスターからの熱きメッセージ!

これからの潜在能力開花法その2。

自己再生実践メソッドの手順。

潜在意識に落とし込まれて巣食っている、否定的態度を一掃しましょう。
そしてセンスという感覚を啓くには、質問力を育てて置く事がそのキーワードになります。
経済的自立を目指す、本格的な訓練に入る前の心構えの準備の第二弾です。

成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在るのです。

しかし、殆どの人はそのチャンスが見えないし、それを取り逃がしている事にも気付きません。

そして、周囲の殆どの人がそうですから、自分が大変な損失を被っているとも感じません。

「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」・・・この様な命題が与えられた時、即座に、次の様に質問が勝手に立ち上がって来る事が重要です。

チャンスが直ぐ目の前に在るとは如何いう事でしょうか？

そして、それが見出せる人の感覚とは、いったい如何いう状態なのでしょう？

音声では聞き流れてしまうので、最初はテキストをよく見て、命題とそれに対する質問に付いて、それ自体をよく把握して下さい。出来たら、音声なら巻き戻して、よく把握してから次に進んで下さい。

最初に掲げられている数行には、これから展開する話の重要な要素が含まれているからです。

ここでは「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」とテーマを掲げられて、直ぐに質問が立ち上がって来る事が重要だと言いました。

原因追求型の人は、それがまだ自分にとって未認識のモノである場合、質問がその何かの命題に対して、条件反射の様子に立ち上がって来ます。それは考える前に飛び出して来るリアクションです。

条件反射・・・それは癖であり、そのパターンがもう完全な思考習慣になっているのです。

命題が提示されると、それに対して何らかの質問が直ぐに立ち上がる・・・そういう感じ方が自動化しているのです。何故でしょうか？

それは原因追求型の人は、根拠を以て「納得したい」という感じが、疼く様な性癖になっているからです。

何故なら、それがそうと言えるなら、言わんとする事を是非とも「認めたい」からです。

それが理解出来たら、得が取れるだろうと感じるからです。だから早く知りたいのです。

ここでは「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」という事です。

もし、それが認識出来て、言わんとする事を認める事が出来たら得をするからです。

もし、目の前にチャンスが山の様に在るとしたら、それを取らないと損するではないですか。

彼らは、それ故にそれを確かめる為にも「認める」為の納得出来る根拠を求めます。

「出来る理由」を探す為に、立ち向かう質問をする事が自然なスタイルです。

何故なら、それがそうだと如何なるのか、と意識する結果、その先の得を薄々感じるからです。

その人がそう感じるのに、意識して何とかする様な努力など一切感じません。勝手に、そう感じるのです。

その命題をより深く理解しようとする質問が、勝手に立ち上がって来るのです。

その質問でその答えを得た結果、その命題やテーマの重要性に気付き、ある時、それをすっかり理解する時が来ます。そうして原因追求型の人はそれをモノにし、それからはその感覚を以て人生が展開して行く事になる訳です。

得する感じ方だと思いませんか？これが肯定的な心的態度であり、それがプラス思考という事です。

でも何故、原因追求型の人はそういう思考習慣を身に付けているのでしょうか？

それは、「何故それがそうだといえるのか？」「それがそうだと如何なるのか？」という質問が落とし込まれているからです。ここでは、質問が落とし込まれるとそれは自動化するという意味と、その凄さに気付いて頂きたいと思えます。

ここで、着目すべき三つの重要なポイントが見えて来ました。

一つ目は、前述した原因追求型の人の感じ方を理解した処から観えて来る次の質問です。

二つ目は、質問する事の意味とその効果です。

三つ目は、ここで呼びかけたその質問の内容と、その答えの理解です。

この三つを順番に追って見ましょう。

で、その前に。それを理解するに、ここでまたまた、それらを理解する事前理解の必要事項が発生します。普通は、講義を受け学習する際に、三つ目、つまり「ここで呼びかけたそのテーマや質問の内容と、その答えの理解」だけで良しとしてしまう事です。

問いかげられ、その答えが一応分かったら「あー、そうか」で終わる、普通のパターンです。

普通だったらそれで終わりですね。学校の授業などは総てそのパターンでした。

私の講義が他と違うのは、常にそれ以前の、それを支える土台の様なモノに着目して戴き、そこから理解して頂く事に特長があります。

一つのテーマを立体的に掘り下げて行く学習の仕方こそ、思考力を培い養う事が出来るのです。

そういう思考トレーニングを積んでこそ、応用が利く思考能力や思索力が育つ訳です。

そういう「考え方」という技術こそを学習しないと、自分自身で考えたり思索出来る能力は開発されません。

しかし我々が受けて来た普通の教育は、そういう事に殆ど時間をかけさせません。

つまり、普通の講義スタイルだと、実はほとんどの人に「理解した」ツモリだけを生じさせて終わるのです。

何か与えられたモノを覚えただけで終わりです。それでは「考え方」という技術は育ちません。

問われれば記憶した事は応えられるかもしれませんが応用は効きません。

覚えた事はそこに留まり、何も発展しません。

人間は「考え方」を知らないと考える事が出来ません。それは思考の牢獄を意味します。

記憶しただけで「理解した」ツモリ・・・それでは、三つ目のその理解を支える、一つ目と二つ目の理解を、

取り逃がすという事です。

この説明からも、原因追求型とはどのような思考パターンになっているのか、徐々に理解を進めて下さい。常に基礎固めです。基礎がしっかり固まって土台が出来ないと、その上に建物は建てられませんからね。真の理解とは、レール上を一直線に流れるように進むのでは無く、縦横高さの三方向に広げる必要が有ります。一つのテーマの理解を支える99の裏打ちや裏付けは、質問次第でどんどん増えるのです。

では、順番に追って見ましょう。

一つ目は、前述した原因追求型の人の感じ方を理解した処から観えて来る次の質問です。

原因追求型の人の感じ方の説明はしました。一応、プラス思考のタイプ、原因追求型のタイプの思考パターンと感じ方はご理解頂けたと思います。

すると次に立ち上がって来る質問は、その逆の「平均的な人・普通の人・結果指向型はどうなっているのか？」という事です。はい、ここでも質問は、条件反射の様に立ち上がって来る感じ方が大切なのです。考えようとする前に、質問の方から勝手に立ち上がって来る・・・それが落とし込まれているという事です。落とし込まれると、それは自動化し、勝手にその様な「感じ方」として湧き上がって来るのです。

この感じ方を啓くのも今回のプログラムの目的です。じっくりと行きましょう。

この感覚を掴むと、貴方の説得力は俄然、力を増して来ますからね。

自分自身が考える事が出来る様になると、人にも考えさせる事が出来る様になるからです。

楽しみにして置いて下さい。

話は元に戻りますが、原因追求型のタイプの思考パターンと感じ方はその様なモノなのです。

自責の念など持たず、どんどん認識を広げましょうね。それはこれからの貴方の姿なのですから。

そして認識を広げる為には、深く考察する事、考える事が必要です。そして考えるとは比較する事です。ならばその為には、原因追求型のタイプに対して、その比較対象となる「結果指向型の平均的な普通の人」は、如何なっているかを観察する必要が有ります。

とっている言動想念の態度から、潜在意識の言語は読み解く事が出来ます。潜在意識の、思いもよらぬ、頭と裏腹である事が、ここで見抜けるのです。この観察眼も併せて育成しましょう。

前述した原因追求型の人の感じ方を理解すると、次に理解すべきはその比較対象です。

一つの大切な命題が提示されても、質問の立ち上がって来ない人が殆どですが、それは潜在意識にとって何を意味し、如何いう事になるのでしょうか。

ここでは「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」という命題が掲げられています。

「そんなモノ、自分には観えないよ。」という、単なる反論でしょうか？

潜在意識に落とし込まれて自動化している、自分の「感じ方」に注目下さい。

そしてその「感じ方」は、損か得かと考えるのです。比較して下さい。どちらが得でしょうか？

何かのテーマを意識しただけで、質問が立ち上がって来る感じ方と、質問など何も浮かびもしない感じ方。

何故、殆どの人は「肯定的に捉えようとする感じ方」が育成されていないのでしょうか？

何故、質問が自然に浮かんで来ないのでしょうか？

それは、その様に思考する訓練を一切受けていないからです。

そして殆どの人には、社会からのバイアスによって刷り込まれた「否定的態度」が潜在しているのです。

肯定的ではない捉え方・・・それは、本当の貴方のハートの声では有りません。

知らない内に刷り込まれた、他人の意見が貴方に代わってそう言っているのです。

今まで、その様な感じが出て来るのが普通になっている為に、それが自分の考えだと騙されているのです。

それは後で例える「居間に重機を置く事になっている」です。邪魔なだけです。

その邪魔な想念や騙されている感じ方が在る為に、提示されたテーマが、「それがそうだったらいいな・それが本当だったら得するな」という見方が即座に立ち上がって来ないのです。

この様なワナに知らないで嵌っている人は、まず総てを「否定」というフィルターを通して見る事が自動的になっているのです。認めてはいけないという感じ方が、真偽ごちゃ混ぜになっています。

この「否定」というフィルターは、使い方が実に微妙です。一律に扱って良いものではありません。

この「否定」というフィルターは、当面は科学者に任せておけば良いと考えましょう。

殆どの人は、この「否定」というフィルターの扱いを間違っていて、あらゆる可能性の芽まで潰しています。

それをこのプログラムでよく認識して下さい。私達は知らないというだけで大変な損失を被るのです。

人生全般に於ける心の否定的態度、つまり認めようとしていない・賛同しない・応援しない等が、幼少時には誰もが持っていた質問能力や落とし込む感覚、自由に空想して遊べる感覚を潰しているのです。

そして、その心の否定的態度は、今では殆どの人が無自覚な思考習慣になっています。

否定する事で得られる「得する事」より、圧倒的に「損する事」の方が多いのです。

否定していたらチェは身に付きません。成長も有りません。

肯定し認める事で招く損失より、得られる「得する事」の方が圧倒的に多い事にお気付き下さい。

否定する事で得られる「得する事」は目先の得であり、その先では「気付けもしない多大な損失」が待っているのです。肯定し認める事で招く損失の様なモノは、成長する為の月謝の様なモノです。

成長の代償を払う覚悟さえ決めていたら、そんなものは微々たるモノです。

そして、肯定的に受け止める人間は二度と同じ間違いをしなくなりますが、否定する人には「逆効果の法則」が働いて、何度も同じ失敗を繰り返します。

私達は、意識の成長を図るには、総てを「肯定的」に見る観点を持たなければなりません。

それは覚者や賢者のモノの見方・捉え方です。

総てを「肯定的」に見る観点を持った時に、実に微妙な「否定」というフィルターも使える様になります。

それまでは、「否定」というフィルターは使わない方が無難です。

イエスは「裁くな」と教えています。「否定」というフィルターを通す事は、既に無意識に裁いているのです。

ここでも何故イエスはそういうのか深く思索する事が必要です。答えを言うと、それはその方が絶対に得が

取れるからなのです。この様に、ちょっとした事から、話は発展して行きますが、このテーマは他の機会にしましょう。自分でもなるほどそうだと言える理解をして見て下さい。話を元に戻します。

まず、自分の意見上では否定も肯定もせず「在るがままをそのまま在る」という視点、つまり中庸の感覚を掴むのです。総てはニュートラルなのだ。宇宙にとっては善悪など存在しないのです。それは人間の概念です。もし分別を付けるとするなら、建設的か破壊的かが在るだけです。しかしその破壊性もよく見るなら、総ては次の建設的なモノの素材です。

太陽は最後に超新星となって、大爆発を起こすという事ですが、その残骸物によって、鉄以上の重い元素が制生成されます。そしてまた、そこから新しい星が生まれます。

という事は、私達を構成している物質は、50億年以上前に大爆発した大昔の太陽の残骸物なのです。今、貴方も私も、自分を構成している元素は、50億年以上前に宇宙空間に飛び散っていたのですよ。何だか不思議な感じがしますね。その様に破壊性も、総ては次の建設的なモノの素材です。

この中庸の感覚を啓くには、多少時間が掛るかも知れません。

般若心経の解説はその理解に役立ちますよ。ヨーガを紐解いても、老子のタオを読み解いてもそうです。

大自然は、総てニュートラルなのです。

人間の固定観念と偏見が、欲望とまみれて、それ故に物事が歪んで見えているのです。

釈迦は、それを「貪瞋痴慢疑見(トンジンチマンギケン)」の六つを指して、六根と表現しました。

貪瞋痴慢疑見とは、貪り・瞋り・無知・慢心・疑念・偏見の事です。これらがモノを歪ませて見せるのです。

宇宙は、人間の感覚では計り知れない太古から存在し、永遠の未来に続いているのです。

それに想いを馳せましょう。そこから「総てはニュートラルで在る事の納得」という感覚を掴むのです。

「それがそうなんだから、法則から見て、これだってそうと言える筈だ」という思考パターンを持ってみましょう。この思考パターンも落とし込むと大いに認識を広げますし、証拠が見付からなくても納得は得られます。これは永遠の生命を感知するヒントです。老子の言う様に言葉にすれば嘘になる部分です。

永遠の生命・・・それは各自が「感じ取る」事です。

宇宙は公平に、どんな罪人にも酸素を与えています。

貴方の外部に裁く人がいたとしたら、それはそれで貴方の世界の中では、宇宙の計らいです。

それはその人の仕事です。貴方の仕事ではありません。放っておきましょう。

自分の善悪の判断ではなく、宇宙の「そう在らしめる」処を基準に、物事を一旦再検討するのです。

丁度、アインシュタインが光の速度を絶対不変と定義したら、空間と時間が振れてしまった様に。

つまり、宇宙の存在から、それを「そう在らしめる」処を絶対と位置付けると、自分の認識が歪んでいるのが見えて来ます。この感覚を掴むのです。ハートが喜びますよ。

それが出来る様になる為にも、賢者や覚者の言葉を絶対的な原理原則と位置付けて観るとその感覚は啓けて来ます。後は、反論からでは無く、何故そう言えるのかとその正当性を求めるのです。

天動説を信じる様に、自分の感覚を絶対と認識しているから、真実不変の原理原則の方が歪んで見えているのです。人間が迷いの淵からなかなか逃れられないのは、この自己中心性に有ります。

宇宙が、「それを『そう在らしめる』こそ絶対」と認識してみましょう。

そしてそれは良い事なのです。大自然は宇宙の秩序に逆らいません。

宇宙の秩序に自分の観念で逆らっても、どうにもなるものでは有りません。

「宇宙が、それを『そう在らしめる』こそ絶対」と認識すると、自分の感覚の歪みが観えて来ます。

それは、取っている行動を観ると、潜在意識の言語が、頭とはまるで逆さまになっているのが読み取れるのと同じです。この認識は、私達の認識に絶対の機軸を与えてくれる事になります。

私達の細胞が新陳代謝を起こして生まれ変わる様に、私たち一人一人の命も宇宙にとっては細胞の一つなのです。その様な悠久の中から、自分の存在を考えてみるのです。何を憂う必要が有るでしょう？

私達は、簡単に1億年とか言いますが、100年が100万回ですよ。それがどれほどのモノか考えて見た事が有りますか？1億年とは100年が100万回。100万世紀ですよ。

ジュラ紀の恐竜時代から考えたら、150万世紀とか経っている訳です。現在は21世紀ですが、99万8921世紀とかいう時が必ず来るのです。そしてその先もずっと続くのです。凄い事ですね。

マインドが総て、ハートの持つ本質に認識が到達したら、永遠の認識が生じます。

時間とは何でしょう？それは観念であり、それは突き詰めたらモノが移動したというだけの事です。

覚者の悟った永遠の認識・・・その為には、200～300は在る逆さまの感じ方を修正すれば良いだけの事です。そうしたら、その時点でちゃんとハートが教えてくれます。そして根源的な恐怖が消えます。

ハートが教えてくれるとは、その次元の心境が啓くという事です。

人間にとって不都合に見える時、それは何かの学びをもたらしているのです。

人が死を恐れるのは、自分が自分として開花する可能性が在るのに、それが実現していないからです。

その為には、自分が自分の命以上と思える価値を見出し、その為に自分の命を使う事です。

それを知ったら納得が起きます。それは、自分の「何の為に生きているのか」という事の答えです。

分らないと言っははいけません。探すぞという決心だけがハートの求める正解です。

分らないと言う事は、今の処は自分の命を無駄遣いしてもいいと言っている事を意味する事になるのですから。つい吐く自分の言葉の裏には、どんな意味が出て来るのかにいつも注意を払う心配りが必要です。

どんな質問が落とし込まれていたらそういう事に関して、それを探し出す事が自動的になると思いますか？

考えて見て下さい。その質問を発見し、それを反復していれば落とし込まれて自動化し、自分であれ人であれ、つい吐く言葉の裏に隠された本当の意味が自然に浮かぶ様に観えて来ます。

探すぞという決心だけがハートの求める正解・・・その為にもまずは、自分は生きているのか、それとも生かされているのか、それに付いても自分が納得する為の99個の裏打ち裏付けを見出してみる事から始めましょう。貴方はその中で、宇宙を中心に据えますか、それとも自分の観念を中心に据えますか？

宇宙を中心に据えた人は自らのハートを見出しますが、自分の観念を中心に据えていると自分自身を見

失います。簡単な原理です。それをそうと認識するか否かだけの話です。

エゴが突っ張っている間は、認識出来ないだけの話です。

落とし込む感覚を啓くには、幼児の様に、そのままをストレートに受け入れる肯定性が必要です。

知らない内に条件付けられ、無意識に巢食われてしまった否定性を、一掃しなければなりません。

イエスは「幼子のようにならなくては神の国にはいることはできない」と言っています。

この言葉は、逆を返せば「幼子の様になったら神の国に入れる」可能性が開くという事です。

幼児が非常に順応性が高いのは、まだ条件付けられた否定性が無いからです。

大人でも訓練によって否定性を取り除けば、幼児の様に、落とし込む感覚が啓くのです。

幼児にとっては、ゴミでも興味の対象です。そこを瞑想しましょう。

総てがニュートラルである事の認識が生じたら、内側の否定性は一掃されます。

しかしその為には、日常生活全般を通して、一つでも多くの「認める」を積み上げる事です。

そして「それはそう言える」という理由を、自ら見出そうという意志をしっかりと持つ事です。

それを、心構えを教えてくれる良い書物や講義から始めるのです。それが訓練です。

感覚は、意識のメカニズムに沿って訓練を積み上げれば啓きます。

肯定性はプラス思考の感覚を育てますが、否定性はマイナス思考の感覚を拡大するだけです。

この様に聞いた瞬間、イエスノーで答えられる様な提示に対しては、自分はどちらがいいのかそしてどちら

を選択するのか、瞬時に自分に問いかけるのです。その時その時の自分のハートに訊くのです。

そういう思考習慣を持たないから、判断力は育たず、知らない内に人に操られる存在になるのです。

その内この質問も落とし込まれたら、意識しなくても自動化し、勝手に意識される事になります。

今、生じて来ている感覚は、過去の履歴の反映ですから、それに流されたり騙されてはいけません。

今、新たなるデータをインプットする事で、次からの感じ方が徐々に変化し始めます。

その次の為には、今、どんな感じ方が湧いて来ていたとしても、新たなる「認める」という肯定性の選択を自分に与えるのです。

しっかりした言葉でそれを与えて下さい。言葉は力を持っています。

刷り込まれてしまっていた否定性を自責などせず、その自責の感情に、ただホ・オポノポノを実践しまし

ょう。 **ごめんなさい 許してください ありがとう 愛しています**

そして、これから如何するかを決心こそが大切です。昨日まではリハーサルと考えましょう。

「今日から」本番です。そうするとあら不思議、今の決意で許されます。

そしてその事で「決意の効果」にもお気付き下さい。

人間には選択の自由が在るのです。肯定的か否定的かその選択の自由が在るのです。

但し、選択した結果だけは強制的にやって来ます。

殆どの人は、無意識無自覚のまま否定的に反応する様、条件付けられています。

それでは、ここでのテーマ「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」と言われても質問が立ち上がっては来ません。

それは何を意味する事になっているのでしょうか？ここからは、潜在意識の言語を読み取らねばなりません。

「それがそうだと如何なるのか？」で見えて来た事を元に、次の質問に引き継がせます。

「では、それをそうしないとしたら如何なるのか？」という質問も反復して落とし込んでしましましょう。

その状況の反対をイメージする事で、比較の対象が出現し、認識は何倍も深まるからです。

人が無意識に見逃しているモノが観える様になって来ます。

原因追求者は、提示されたそれを自分のモノとして取り込みたいが故に、納得を求めて、質問が立ち上

がって来ると申し上げました。という事は、質問が立ち上がらないとしたら、その逆を意味しています。

それは即ち、そのテーマは要らないと言っているのです。

ここでは「目の前に山の様に在るチャンス」という事です。

それが無自覚無意識なまま、要らないという事になっているのです。

それは潜在意識のレベルでの話ですから、一々言語化して意識されたりはしません。

しかし、質問が立ち上がらないとしたら、それはその真の理解を求めてはいないという事を意味する事になっているのです。

それがそうだと如何なるのか、その一歩先が見えていないのです。

理解を積み上げる事の価値にも全く気付いていません。

理解を積み上げる事は巨大な認識力になるのです。それは人間力へと育って行くものです。

よく考えたら大変な事です。そして、このタイプは、それが自動化しているのです。

その感じ方は、その知識が「自分の為になる」という認識を生じさせる前に、それを排除してしまいます。

ですから、見逃し、取零してしまった人は、取り逃がしているという自覚さえ生じません。

何が、そうさせるのでしょうか？そして本来在るべき感覚を取り戻すには如何したら良いのでしょうか？

何がそうさせるか・・・それは自分自身の中に巢食っている無意識の否定性です。

再度解説致しますが、これを切り替えるには、当面意識してあらゆる事を肯定的に捉えようと、それが落とし込まれるまで訓練する事です。

「うんうん・・・」「そうか！」とか「なるほど！」の前の「そうなのか」という頷き。・・・それは「認める」という訓練。

認めたら損する様な感じ、認めたら負ける様な感じ、その逆さまの感じに気付く事です。

何でも裁かず、認めて見ましょう。・・・と言われて・・・

ここで出て来る言い訳は分っています。ならば聞きます・・・それは誰の意見ですか？

貴方の判断は今まで正しかったのですか？

どうして、今だけ、そしてその様な言い訳をする時だけは、自分が正しいと信じているのですか？

総てを肯定的に認める側から開ける素晴らしい感覚世界を知った上でそれを言っているのですか？

よく観て見ましょう。

肯定的な意見には実に懐疑的で自信が無いのに、否定的な自分の意見には、確信を持っているその姿を。よく見たら、自分でちゃんと、自分の事を否定的だと証明している訳です。

そして、それは貴方のハートの声ではなく、刷り込まれ、条件付けられている他人の声なのです。「それでいいのか？」と自分に尋ね、そうしていたらその時返って来たであろうハートの声に耳を傾けていないから、人生に混乱が増えているのです。

それでいいのか考えましょう。そしてその感じ方のままでいて、何か発展は見込めるでしょうか？

そして、今後もそのままの感じ方を温存させますか？それとも切り替えようと思いませんか？

「賢者は歴史に学ぶ、愚者は経験に学ぶ」ですから、納得行くまで実験を続ける自由はあります。

私達は愚者を尻目に、認めるという訓練を始めましょう。

何でも裁かず、認めて見ましょう。・・・と言われてそれを観念の中だけでまず展開してみる事です。

一切の否定性を排除した想像の世界でそれを感じて見る事です。

単に思考訓練、思考のシミュレーションと考えてやってみる事から始める事です。

潜在意識は現実とイメージの区別が出来ませんから、カルマの理解とか、何か今までに無いある感覚が掴めます。またそれと併せて、良書や講義等を通して「そういう事か」「そうなのか」と大きく領く事で、プラス思考の訓練から始めるのです。

マイナス思考を続けていると、山の様な説明を聞かないと、なかなか納得が起こらない鈍った思考回路になってしまいます。そしてそこまでして説得してくれる奇人な人もいません。

この「認める」能力は、やがて決意決断の能力開発に繋がって行きます。

この決意決断の能力は、行動出来る自分へと変容出来るその基礎的能力です。

この本物の決意決断の能力が育成されない内に、どんな行動プログラムに取り組んでも、自主学習に於いては途中で崩壊を招きます。挫折の上塗りや、無意識の真理否定を積み上げるだけです。

私がいいつも、強者の質が育成されない内に「強者向けの成功プログラム」に挑んだら危険だというのはそういう訳です。まずはその強者の質を育てる為に、その培地を整える事こそが第一優先なのです。

決意決断能力がその内育って来たら、内から掻き立てられる様な行動力がそれこそ強者の質を持つ人の様に、勝手に湧いて来ます。ですから99%の人は、行動を強制する側から入ってはいけません。

なのでまず、小さな本当を認める事から始めるのです。

「盗人にも5分の理を認める」という諺があります。5%は認めるという事です。

そういう諺を聞いた時、自分に置き換えて頭の中でシミュレーションする様な癖がありますか？

盗人にも理を5%は認めるという位ですから、自分の事は100%認めましょう。

また、自分が選択するそれを認める事で、そこから出て来る効果により、それを選択する自分がより信じられる様になるのです。

この関係は、自分と自分の選択しているモノの間で、グルグルとフィードバックして育って行きます。

プラス思考・原因追求型のタイプの人、何でも自分に置き換えて眺める事が自然です。

聞き覚えて知った事を、直ぐに応用して考えるという事です。

さて、如何いう質問が落とし込まれていたら、その様に応用を考えるイメージが自然に浮かぶでしょうか？

貴方は、潜在意識をこれから自由に操る為に、潜在意識を如何自動的に働かせたいのか、つまりどんな質問を自動化させて置けば良いのか、潜在意識にその指示を与えねばなりません。

多くの人は、何を聞いても自分に置き換えてみる・応用してみる・例えを考えて見るという様な発想があります。

何も考えない人が、潜在意識に与えている指示は、大抵「逃避方向」を探し出す質問になっています。

折角持っている凄い能力を秘めた潜在意識を、その様な使い方しかしていないのは何故でしょうか？

それは丁度、何億円の札束を、暖炉で燃やす燃料として使っている様なモノです。

確かに、札束も燃やせば幾らかの暖は取れるかもしれませんが。

しかし、それでいいのでしょうか？そんな事で大丈夫でしょうか？貴方がそうだったら如何になります？

脳内シミュレーションは大変役に立ちます。ちょっとだけでいいですからやってみましょう。

嫌なイメージも敢えてその様に描く事で、潜在意識にそれを不快と感じさせるのです。

そういう事を考える事を「嫌だ」として、その様な提案も考えない人がいますが、考えない結果、潜在意識にそれは不快と認識されないの、現実的には嫌な事を引き寄せてしまいます。

そういうタイプは、認識する事から益々逃げようとしてますが、その方向に解決は有りません。

寧ろ、それを否定して見ない様にするという事は、その逆を好むと潜在意識に言い聞かせている様なモノであり、それこそが「逆効果の法則」を働かせる事になって、その内「絶対に避けたい」と思っていたモノに正面衝突する事になります。それが潜在意識のメカニズムです。潜在意識は損得判断が出来ません。

そう聞いてしまったら、その感覚が腑に落ちたと宣言出来る様になるまで反復しましょう。

ここでは、何を聞いても自分に置き換えてみる・応用してみる・例えを考えて見るという様な発想です。

色々得する感じ方を、どんどん腑に落ちて自動化してしましましょう。

「そう在りたい」というイメージとその根拠を自分に与えつつ希求し続けていたら良いのです。

そう感じさせてくれるかどうかは潜在意識の仕事です。

そのキーワードの一つは質問力です。質問は心のハンドルなのです。質問を使いこなせば、そしてそれを更に自動化させれば、凄いセンスが出現して来るのです。

潜在意識が、こちらの望む様に働いてくれる様、潜在意識のメカニズムに沿って、それがそうなる様、データを与えて行くのです。祈りの手法もまた役立ちます。祈りとはお願いではありません。

それは快なるイメージです。そうしていると気が付いたらそうなっています。

一つでも多くの、努力しないでそう感じるという感じ方を掴みましょう。

そうだったら大変便利だと思いませんか？自動化という意味が段々ご理解頂けて来ましたか？

そしてそれは涅槃を超えて、老子の説く「無為」への理解に繋がって行きます。

一旦、落とし込む感覚を掴むと、後は芋蔓式に何でも落とし込める自信が付きまします。

二つ目に観えて来る重要なポイントは、質問する事の意味と効果です。

質問は心のハンドルです。テーマを持たずに生きてると質問は出て来ません。

人は皆誰でも、幼少時は「あれ何？これ何？」と聞きまくる時期が有ります。

しかし、それを大人にあしらわれると「質問してはいけないんだ」とイメージ的結論を形成してしまいます。

それは潜在意識に深く沈み込んで、その人の無意識レベルの人生観の一部になっています。

これは、分らない事をほったらかす癖に繋がり、それはやがて保留癖へと発展します。

いくら学んでも知識だけの人間になって、成長が起こりません。そして**決意の蓄積の力**に気付きません。

行動が変わらないのは、この様な処が原点です。

それでいいのか考えましよう。・・・と言われて考えた結果、何と言っていますか？

瞬間のリアクションは如何でしたか？

その癖は、目の前のチャンスを殆ど取りこぼす癖ですから、早急にリハビリしましよう。

・・・と言われて瞬間に、期待感が湧いて来ていますか？この様に確認をされない目が覚めませんか？

問題を感じるなら、まず「まとも」、言い換えると、人間として「普通」になる事を目指しましよう。

貴方は、昔その能力を持っていたのです。忘れさせられてしまつて、ちょっと「まとも」「普通」から踏み外しているのです。

そこら辺の周囲の人々を眺めて普通と思わないで下さい。そのモノの見方が他人の判断基準なのです。

貴方の中のハートの声、言い換えるとハイヤーセルフこそ、貴方自身であり、それが本来の貴方の「普通」

なのです。自分のイメージを低めないで下さい。

まずは、質問や問いかけに誠意をもって応える練習から始めましよう。

それが本やテキストなら、一旦置き、目を閉じて考えるのです。

それが音声講義なら、ちょっと止めて、思惟するのです。

自分自身に同じ様に質問したり、問いかけてみたりするのです。

この練習が数か月もすると自然になります。そうやって良き癖を習慣化しましよう。

こうやってこれから基礎を身に付ける為の、その前の基礎訓練をするのです。

成功や幸せへのカギは、この様に実に些細な蓄積であり、落とし込みさえすれば、それは自動的になるの

です。この様な簡単な事の蓄積が、後の行動力へと発展するのです。

何でもですが、一旦マスターしたら、その次元は卒業です。

自動車学校に3年も4年も通い続ける必要が有りますか？その必要が有るのは、その職員だけです。

習得して落とし込んだら、その次元は終了するのです。

この質問力を身に付ける事こそ、自分が無意識に作ってしまった見えない壁を打破する鍵になります。

成功して行く人が、大変な逆境の中で、質問している事に気付きましよう。

質問は、その答えが得られなければ希求するエネルギーの蓄積にもなっているのです。

この希求するエネルギーを蓄積する事の重要性も覚え続けていましよう。

それは、目には見えませんが、いざという時に働き始める意識の力を育てる事になっているからです。

このチャンスを捕まえ、それを活かす力を蓄えていないと、幾ら凄いいチャンスが目前に出現して来ても(素

通りさせてしまつて、自分のモノにする事が出来ません。それが希求エネルギーです。

色々な質問を幾つかピックアップし、自分に与え続けてみましよう。

その答えを知りたいとする願望を育てましよう。

また、あらゆる事に応用出来る質問は、落とし込まれた感覚が生じるまで、当分の間、念仏の様に唱える事

です。さてその公式の様な質問にはどんな質問が有りますか？

三つ目はいよいよ、ここで最初に呼びかけたその質問の内容と、その答えの理解です。

何故私は最初に「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」と呼び掛けたのでしょうか

か？そしてそのチャンスを捕まえられるとしたら、如何なるのでしょうか？

さて、また質問から始まりましたね。今度は内容もちょうと違います。

最初のテーマは、成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在るのです。」という事でした。

そして質問は「チャンスが直ぐ目の前に在るとは如何いう事でしょうか？」「そして、それが見出せる人の感

覚とは、いったい如何いう状態なのでしょう？」の二つでした。

それに更に、「何故最初にそのテーマを呼び掛けたのでしょうか？」と「そしてそのチャンスを捕まえられる

としたら、如何なるのでしょうか？」という二つの質問が加わつて四つになってしましました。

質問は心のハンドルです。

問い掛けられた事に深く考えを寄せて思索し、それぞれその回答を得るなら、その命題、そのテーマに対

して幅・奥行、そして高さという感じで、そのテーマに対する認識が深まるのです。

ここでは、その与えられた一つのテーマに対して、それを支える四つの裏打ち裏付けを得る訳です。

それらを理解する事で、「何故それが重要なのか？」という認識が深まる訳です。

認識が深まるという事はそれに対する「信じられる」度合いが増え、それを元にして展開出来る世界が広がる

事を意味しています。こうして人は、ちょっとずつ自由の領域を広げて行くのです。

ですから質問を持つ事は、その人の思索力をアップさせる鍵だと強く認識して下さい。

「何故それがそうだと言えるのか？」「それがそうだと如何なるのか？」という、原因とその先行きを探る質問

を以て、それが如何なる時でも勝手に立ち上がつて来るのは、私の場合、潜在意識がしている仕事です。

それ故、私は様々なテーマをつらつらイメージしているだけで色々な事が解つて来るのです。

潜在意識が、勝手に質問を立ち上げ、私はそれに焦点を当てているだけで、潜在意識が今度は答えまで

見つけて来てくれるのです。それはまるで、ラジオストーリーを聞いている感じです。

但しそのテンポは、行ったり来たり繰り返しながら進むので、完成量、或いはその進行度合いとしては、当

プリント換算で一日2枚程度ですがね。

何度もイメージが反復を重ねながら、だんだん詳しく描き出されて行く感じです。

原稿を執筆しても同じです。焦点を当てるだけで湧いて来るのです。

落とし込んだら自動化するとはそういう事です。私が意識してする事はその記録と整理です。

それともう一つ。せっかく湧いて来ている役立つイメージですから、それをこれからいつでも必要な時に直ぐ湧く様に、そしてその為に認識と記憶を強めようと、何度も反復します。

そして答えがすぐに見つからない時は、適当に情報収集します。それは顕在意識での作業です。

そしてその収集している中から、これまた潜在意識が「これだ！」という感じで知らせてくれます。

正しく質問を持つという事の、そしてその質問を落とし込むという事の凄さを、貴方も是非、実践して感じて見て下さい。私が解説している事を取りこぼさない様にしていたら、誰でも出来る様になる事です。

そしてまた、ここでもこの三つ目のテーマの解説に入る前に、またまた、前置きの様な話をしていますね。

では四つの質問に付いて、解説してみましよう。

「何故最初にそのテーマを呼び掛けたのでしょうか？」という質問。

それは、この目の前のチャンスが如何なるモノか、それが認識出来る感覚が啓いたら、それを取り零す事無く掴み続けて、マインドの成長スピードは100倍になるからです。

それはビジネスマインドの育成でも何でもですが、特に真理探究マインドに於いては、古今東西の覚者・賢者の説く理が超スピードで理解吸収出来る為、彼らの言わんとしていた事が掴め、その次元の心境に到達するという事です。

それは一切の迷いと恐怖の払拭です。生老病死を始めとする、四苦八苦が消滅します。

これは、総ての基礎になる感覚・心境です。

不安や恐怖が潜在していたのでは、これから自分が為そうとする事に於いて、いつそれが潜在抗力として頭をもたげて来るか分かりません。

心の安定が最も大切です。出来たら早く四苦八苦を超越した涅槃の心境に到達する事です。

最終的に、この心境に到達する事こそ、自己実現を超えた自己実現へと到達する鍵となるテーマなので、それを入り口として紹介した訳です。

如何に永遠不滅という感覚・宇宙との一体感を得るか、宗教的な表現を借りるなら、神人合一・梵我一如・アートマンとブラフマンの合体という状態に至るか、です。光明を得るかです。

私は、この心境から湧く智慧を以て生きる事を提唱しています。

ブッダの智慧を以て、生きたい様に生きる事こそ、人間の尊厳であると考えています。

先に、宇宙の話をしてしたのは、永遠・不滅と言えるモノに自己同化して行く為の、その布石だからです。

「そしてそのチャンスを捕まえられたら、如何なるのでしょうか？」という質問。

この質問に関しては、先に説明した事が、各人天命を果たす為のスタートラインに付く為のゴールです。

涅槃に到達する事は一種のゴールで有りますが、その心境を以て生きる事こそ、人生の本当のスタートなのです。

そして目の前に幾らでも在るそのチャンスを捕まえられるという、この感覚が啓くと、それはそれだけに留まりません。

それは、ビジネスマインドを成長させる事にも大いに役立つモノです。

何故なら、これは富を自在に操れる感覚を成長させる事が出来るモノだからです。

精神的な安定と自由を得たら、今度は経済的な自由を目指して欲しい訳です。

その為には、その部分のスキルを習得しなければなりません。

この部分の訓練は、「誰も知らなかった潜在能力開花法」で詳しく解説していますので、そちらで特訓して下さい。

模範となる人を見付けたら、その人の言動や何がしかを「在り方」を見るだけで吸収出来てしまうようになるのです。俗にいう、「一聞いて十を悟る」感覚です。

柳生家の家訓で言うなら「大才は袖触れ合った縁をも活かす」です。

このメカニズムも何処かのプログラムで解き明かしています。

求める希求エネルギーと、その裏付けとなるだろう99の準備が出来ているから、その一つを聞いて、後の死んでいた99が総て生き返るのです。

私はどのプログラムを通して、実行不可能な無理難題は言った事が有りません。

まだまだ殆ど、寝そべってても出来る様な事ばかりに、話は終始しています。

行動からいきなり入れる人は、その方向から入れれば良いのです。

しかし、前向きな人にして、その殆ど99%の人は、無自覚な潜在抗力に阻まれ、人生の変容を迎える様な処には至れません。「行動から」を促す世のリーダー達は、庶民には自分の様に、内から行動しようとする衝動、つまり意識の力そのものが育っていない事に全く気付いていません。

それなのに、相手には意志の力で動かさせようとするから、その指導は失敗するのです。

自分は意識の力で動いているが、相手には、意志の力で動かさせようとする、この差に気付いて下さい。

ですから、その様な思考の中だけで出来る事からまず始め、意識の力というパワーを自然に育てて、それが自然に行動力に繋がって来る事が、無理なく・自然に、しかもやりたくてやれるというコツなのです。

その為には、私の解説、寝そべってて出来る事を確実に実践し、それを取り零さない事です。

私の話や解説は総て、私自身が、自然にやっている事を報告しているだけなのです。

簡単で些細な事ばかりですから、真似して下さい。

取り零さないで実践したら、今度は行動に移さないではいられない衝動が湧いて来るのです。

成功者は皆、そのエネルギーに乗って動いているのです。

また、一旦落とし込む感覚を掴んだなら、反復回数は、2~3回で事足りる様になります。

「チャンスが直ぐ目の前に在るとは如何いう事でしょうか？」という質問。

質問を持たない処は認識が広がらないので、何も見えません。無知のまま取り残されます。

何を知らないのか、それ自体を知る事もないままにです。
質問を持たないと「理」が観える様にはならないのです。質問こそ、認識を広げる知性の道具です。
言い換えるとそれは自由を得る為の武器であり、自由へのパスポートです。

正しく質問を持てば、認識が広がり、チエを獲得し、その結果自由は広がります。
質問という、幼稚園の子供でも知っている、この言葉の意味とその作用を心得ている人は、一体どれだけ
いるでしょうか？ちょっと観察する眼があれば誰でもそういう事に気付いて良さそうなものです。

潜在能力の開発とは、そんな大仰な事ではありません。
この様な、得する考え方の認識を積み上げるだけの事です。

潜在能力の活用の仕方を知らないという人は、この様な事を知らないという事です。
逃避方向を探す質問は、最終的に混乱を招きこそすれ、何の役にも立ちませんからご注意ください。

誰でも使える能力なのに、そしてそれは凄いモノなのに、殆どの人が使おうとしない。
誰でも使える能力なのにそれを使わずして、自分には才能も能力も無いと思っているなら、これほどの勘
違いが他にあるでしょうか？

「私は貧乏だからストーブが買えないのです」と言いながら、何億円もの札束を燃やして細々と暖を取って
いるのです。こんな愚かしい事が有るでしょうか？

そして義務教育といわれるモノは、幼児期には誰もが持っていたその能力を、芽の段階で潰す仕組みに
なっている事もお気付き下さい。

そして、この誰でも気付いて良さそうなモノ。それが「目の前に山の様に在る成長のチャンス」なのです。
何故殆ど人は、それが見出せないのでしょうか？

それは、それを見出す質が形成されていないからです。
その事に付いては、今まで述べて来た事を整理してみると分ります。

何かテーマを提示されたら「何故それがそうだと言えるのか？」「そしてそれがそうだと如何なるのか？」とい
う質問が自動的に立ち上がって来る様な、或はそういうフィルターをセンスとして持っていないと、認識は広
がりません。認識が広がらないので、それが何を意味しているか分かりません。

ましてや分らなくても放ったままにしているも平気と感ずる感じ方を落とし込まれていたら、何も分る道理が
無いではないですか。

ですから、「目の前に山の様に在る成長のチャンス」に気付くセンスを開発するには、この基本となる二つ
の質問を通して、何でも見る感覚を養う事が必要になるのです。

この二つの質問は、落とし込まれるまで、念仏の様に唱えて欲しい質問です。

この質問が落とし込まれて自動化する様になると、あらゆるテーマをその眼で見られる様になります。
「そしてそれがそうだと如何なるのか？」この質問を問う事によって、その先が薄らと見え始めます。

すると、それが習得されると、利が得られる様になる事ははっきりと見えて来るのです。

そうすると、教えられる事を超えて、自らも「それがそう言える訳」を探す様になります。

その根拠と納得を自分に与える様になります。

そうすると、目の前に現れた価値ある何かを、絶対に取り零せなくなるのです。

取り零せませんから、それを何とか習得して落とし込みたいと感ずる様になります。

それはもう、内からの衝動です。

それを習得する度に認識が広がり力が付く実感を得ます。

そうすると、それは「快」ですから、潜在意識は、それを繰り返す様になります。

つまり、このパターンが思考習慣として自動化してしまうのです。

だから私は質問力を持つ事は、幸せや成功へのパスポートというのです。

特にこの二つの質問は、今まで見えなかった感覚世界を啓く魔法の言葉と言ってもいいでしょう。

「何故それがそうだと言えるのか？」「それがそうだと如何なるのか？」という二つの質問です。

「そして、それが見出せる人の感覚とは、いったい如何いう状態なのでしょうか？」という質問。

これは今までの解説がこの質問の答えにもなっていると思います。

何故見出せないのかを理解したら、見出せるのは、その逆だからです。

質問を持つが故に、条件付けられた人達には観えないその先が見えているのです。

反復して落とし込みさえすれば、誰でも自動化します。そのコツは分って尚反復です。

掛け算の九九を忘れて思い出せない人がいますか？落とし込まれたら誰でも自動化するのです。

そして、さらにその感覚を広げる為、「人はどう感ずているか？」と想いを馳せる事はとても重要です。

人の優れた資質を見て、「何故その人はそう感ずるのだろうか？」と質問をしてみるのです。

いきなり答えが分からなくても構いません。とにかく質問を持つのです。質問は心のハンドルです。

そして、その質問癖がセンスを大きく飛躍させる事になるのです。

人より一步その先が見出せる人のセンスをもう少し深く見通してみよう。

そういう人には、命題が与えられたり提示されたりした時に、それに対して自動的に認識が広がる感覚が有
るのです。如何してそんな便利な感覚が有るのでしょうか？

何故その様な羨ましいセンスが育つのかと言うと、それは落とし込まれている質問の為せる業なのです。

どんな分野であれ、その方向を問う質問が落とし込まれていると、その広がり行く認識の中に重要性が観え
て来るのです。

潜在意識の中で既に自動化している質問が、その答えを自動的に探し出し、それを顕在意識に伝えるの
です。これが、センスが発達して来るという事のメカニズムです。

求める心が有り、それ故、それを質問に変えて問う心が有るからそうなるのです。

その感覚が、目の前に起こり来る事の中から、重要な気付きを与え、重要と感ずるから、取り零せなくなるの
です。賢者や覚者の言葉が取り零せなくなる真の真理探究マインドを持っている人は殆どいませんが、偉
人や成功者の言葉が取り零せないビジネスマインドを持っている人は結構存在します。

貴方は、賢者や覚者、そして偉人や成功者の言葉が取り零せないマインドを持って下さい。
この、そこまでは説明も解説もされていないその一歩先を見通す感覚は、読書で例えると、それは丁度行間を読むと言われる様な感覚と似ています。
そういう事だったのかとそのメカニズムが理解されれば、早速、質問力を磨きましょう。
その力は徐々に発達し、成長して来ます。
その練習台としては、私が問い掛ける質問を参考に、最終的にはそのパターンを盗み取って下さい。
特に賢者・覚者・偉人・成功者の言葉に出会った時は、一つの認識を持って挑みましょう。
「それはきっと正しいに違いない」です。なんせ、相手は凄い人ですよ。実証もしています。
それなのに自分は「何故それがそう言えるのか」まだ、全く理解出来ていません。
そして続けます。「それを知らない故に、損を招いている事がきっと既に在る筈だ」と考えるのです。
そして、それはまだ自分が知らないだけで「絶対の事実」です。これは「そうだ」と認められますよね。
じゃあ、「それでいいのか？」と自分に質問して下さい。
ひねくれていなければ、答えは「嫌だ」に決まっています。これもイエスノーをはっきりさせるチャンスです。
しっかり「嫌だ」と思えばそれは不快なので、潜在意識はその不快を避ける為に、その理解に努めたいと感じる感じ方を湧かせる様になります。
そして、その言葉を伝える人は、その先どういふ良い事が有るのか等、必ず提示していますから「そうだったらいいな」としっかりそれをイメージするのです。
そうするとそれは「快」ですから、潜在意識はもうその理解に努めようとしなければいけません。
この様に自然に思考が流れる様に、最初はちょっと意識して下さい。
この様な思考もその様に自ら脳を使って復唱していれば、そういう視点で物事を見る事が出来る様になります。
反復していれば落とし込まれるからです。そしてそれは自然な思考習慣になります。
そして常に「より幸せになりたい」と切望し続ける事が大事です。
イエスの「まず求めよ」の原理原則を守るのです。そうしていると、その内切望する事自体も自動化します。
世には欲望を否定する概念も存在しています。そしてそれもまた真です。
それ故、「まず求めよ」という原理原則と相殺して、殆どの人はどっち付かずになっています。
宗教等で「欲を捨てなさい」とか「必要以上を求めてはいけません」とか教えられたりするからです。
そして人は、時にそれを正しいと思ったりします。そんなやり方では潜在意識は混乱します。
何せ、与えている命題が、まるで逆ですからね。
この無意識レベルでの混乱に整理を付けないといけません。
イエスに従えば、「まず求めよ、さらば与えられん」であり、老子的に言うならば「求めるなかれ、さらば与えられん」という訳です。そして双方とも覚者です。如何考えたら良いのでしょうか？
これを自分で整理するには、弁証法と言うセンスが必要です。
弁証法とは、物の対立や矛盾を克服・統一することによって、より高次の結論に到達する、発展的な考え方による思考法です。
この感覚を育成する為の詳細は「潜在能力感知開発プログラム」の中で解説していますので、ここでは大まかな答えを述べましょう。
丁度それは、車を運転するのに必要なアクセルとブレーキの様なモノです。
老子的な発言が出るのは、あるレベルに到達している人たちに向けてです。
その言葉が、誰に向けて発せられているのかを考えなければこの謎は解けません。
イエスは庶民に向けて話しましたが、老子的発言は、求道する高弟に向かったの発言です。
庶民は求めていませんからそういう必要が有りますが、求道する高弟は求め過ぎていきなり有ります。
そこには「逆効果の法則」が働いて、求めるモノとは逆の結果を得る事も起こります。
そうすると、過ぎたるは及ばざるがごとしで、その求める事そのものが障害となります。
例えば瞑想などで、神秘体験が起こると感動して、次もそれを起こそうとすると何も起こらなくなります。
何も求めていない時にそれは起こったりします。
しかし、求めなければそれが得られる事も有りません。さて、ここでまた理解の壁にぶつかります。
この壁をブレイクスルーするキーワードが、潜在意識に引き渡せば自動化するという事です。
勘のいい方なら、これで何かピンと来られるでしょう。
実は、欲望や願望を抱く事の秘密は、そのイメージを描く処に有るのです。
欲望や願望を抱けば、その事をしょっちゅう考え、そのイメージを描きますよね。
潜在意識は願望を実現しようとしているではありません。潜在意識は、本人の願望等には関知していません。潜在意識は、そのとき抱き描いているイメージに関知しているのです。
そのイメージを実現化させる様に働きます。不安を抱けば、潜在意識はそうする行動そのものを「好き」として、そこで抱くイメージを現実に取り寄せる事になります。この事をよく理解して下さい。
ですからイエスは、イメージを描かせる為にそう言い、老子的には「逆効果の法則」を働かせない為に、そういう概念が必要という事になるのです。
「何を求めるか」に付いて、自分に誇りが持てる様な理由を見付け出しましょう。
まずは、求めましょう。そして希求するエネルギーも溜まり過ぎて爆発したら、その時老子に従いましょう。
芋虫は、蛹になる必要が有り、蛹はその殻を脱ぐ必要が来るのです。
そしてその時から、切望する事その作業自体を、自動的にやってくれる潜在意識に任せるのです。
老子は無為を説いています。それは欲望せずとも事が成就する世界です。
希求するエネルギーは、行動を起こす動力源として必要ですが、瞑想に於ける神秘体験の様に、行動を静止する事によって到達する世界には、この希求するエネルギーが邪魔になるという世界が展開します。
それは求めて色々なモノを手にし、その自信を得た上で、更にその上の段階に到達しようとしてぶつかる壁をブレイクスルーする方法です。

老子は、モノの在り方としての位相が変わる、次の次元からの話をしている訳です。

「求める」事の卒業を迎える人達に向かって語っているのです。

入学もしていない人が、卒業後の進路を今心配したり議論しても始まりません。

この辺りが難しいと感じる方は、今は聞き流して結構です。

「まず求める事」から入学し、それを成就させようと、努力する事から色々と学ぶ事が大切なのです。

そうすると、それを成就させる為の素材は、今日の前に在る事が分って来ます。

賢者・覚者・偉人・成功者の言葉に出会った時は「それはきっと正しいに違いない」から始めてみましょう。

そうすると、成功や幸せを手に入れるセンスなんて、日常の何でもない処に幾らでもゴロゴロしていて、それを磨く機会も常に存在している事がお解り頂けて来たでしょうか？

だから、チャンスはいつでも目の前に山の様に在るのです。

自分を磨く機会こそ、チャンスを捕まえるセンスを磨くチャンスなのです。

その目の前に出現して来る、山の様に在る自分を成長させるチャンスが悉く観える様になれば、取り零すのが惜しくて、総て収集してしまいます。

日常起こり来る事を総て糧に出来る感覚です。丁度ブルドーザーの様に、また、以西底引き網漁法の様に一網打尽という形ですくい取って、吸い取ってしまうのです

そういう次元に在る人は、落とし込む感覚も啓いているので、それらをどんどんスキルにしてしまいます。

こういう訳で普通の前向き人の100倍の勢いで、マインドが成長して行くのです。

回転が実に早い人間、という事になる訳ですが、何の事は有りません。

潜在意識に仕事をさせているからです。

ホントは誰でも出来る事です。ただ、殆どの人がそういうやり方を知らないのです。

そして知らずにやっている事はその逆です。潜在意識に邪魔をすらせています。

人間は考え方を知らないと、考える事が出来ませんからね。貴方は知らないままでいいですか？

潜在意識は、誰でも実に優秀なのです。しかし、使い方を知らなければとても厄介者です。

例えて、自分の居間や寝室にブルドーザーやパワーショベル等の重機を置いている様なモノです。

もし、そんな状態で暮らすとしたらどうします？それらの隙間で暮さねばなりません。

大型テレビは置けません。ステレオも配置出来ません。背を伸ばして寝る事すらままなりません。

ただ、邪魔なだけです。何の役にも立ちません。

変な例えだったかも知れませんが、潜在意識はそのパワーを知る者にとっては偉大な存在です。

潜在意識を重機に例えましたが、それはまた、レーダーやコンピュータの様に優秀な精密機械でもあるのです。これを使いこなす技をどんどん磨いて行きましょう。

何もかもどんどん自動化して、尚且つ徳が貯まって来たら老子の説く「無為」が起こって来るのです。

私は、質問質問と繰り返していますが、その質問から生じる感じ方こそが重要なのです。

質問をした時、そこで起こる感じ方に繊細な心を配って下さい。

そこで感じるニュアンスを大切に感じ取るのです。それが質問を素早く落とし込むコツです。

そして質問は、一旦落とし込まれて自動化すると、もう一々意識して質問する必要は有りません。

何かテーマを意識するだけで、質問をしていた時と同じ様な「感覚」だけが湧き上がるのです。

素敵な異性を見た時、一々「私はこの人が気に入った、好きだ」等と言葉にしなくても、パッと感じが湧くだけで総てが了解出来ますね。それと同じ様な感じ度です。

例えば「何故それがそうと言えるのか？」と「それがそうだと如何なるのか？」とこの二つの質問が完全に落とし込まれると、もう一々その言葉を思い浮かべなくても、テーマを意識しただけでその二方向に勝手にイメージが展開するのです。それが自動化という事です。

そして、その湧いたイメージに対して先の問題が、これまた無意識レベルのただフィーリングを感じるだけでそれが起こっており、その回答としてのイメージが湧くのです。

そしてその連想して湧いたイメージに対してまた先の問題が、・・・という訳で、どんどん展開して行くのです。それをつらつら眺めている内に、顕在意識では「これ！」というのを発見し、それをチョイスして、記録する訳です。

私が、潜在意識のオートパイロット機能とか、認識の第四段階に届いたら自動化すると言うのはそういう事です。貴方も早く落とし込んだら自動化するというこの感覚を掴んで下さい。

更に私の場合は、「如何説明したら解ってもらえるだろう？」という質問が落とし込まれているので、様々な例えや説明の仕方が、次々と幾らでも自然に湧いて来るのです。

もちろん、それが湧いて来る様なデータベースとしての素養も、普段から蓄積していますよ。

幾ら潜在意識というモノが優秀でも、自分が目指し求める分野のある程度のデータベースが蓄積されていないと、潜在意識も仕事のしようが有りませんからね。

原理原則に基付いた理解の知識があるという事は、レストランで例えると、新鮮な素材が冷蔵庫と倉庫にたっぷり在る様なものです。そうすると、いつでも好きな料理が注文出来る訳ですね。

原理原則に基付かない、自分の勝手な観念やマイナス思考で蓄えたモノは、腐った素材の様なモノです。注文したいモノは届かず、代わりに不安心理とか嫌な状況とかばかりが出現するのですが、それは丁度腐った料理が出て来る様なものです。

落とし込まれたモノは内なる衝動となります。

言葉は力を持っていると言われる所以です。それは魔法の様に何かを実現するという様なモノではなく、自分の知覚を超えた、30~50倍のサーチ力で潜在意識が働き始める処にあるのです。

しかし古の人にとって見れば、それは正に神の力と感じた事でしょう。そしてそう認識しても間違いではありません。それは、人間にとって正体は不明ですが、意識の力が育つ処にその秘密が有ります。

イエスの行っていた称賛・感謝・愛・慈悲に付いての祈りは、その意識の力を高め、そして強めるテクニックだったのです。ですから、祈りとはお願い事ではありません。

この力を啓くには、心的態度を立ち向かう側に変容させる必要が有ります。そしてそれが祈りです。潜在意識は、「タオめる」立ち向かう側か、「とほぶる」逃げ出そうとする側か、そのどちらかです。「タオめる」…これは、立ち向かう質問・落とし込む感覚・瞑想習慣の3つの感覚を指します。「とほぶる」…これは、逃避質問・保留癖・ブロック思考の条件付けられてしまった3つの感覚の事です。義務教育と社会からの洗脳によって落とし込まれた、「とほぶる」感覚を完全に削除し、「タオめる」に置き換えない限り、独立起業の行動計画は実行出来ません。「とほぶる」は、人によっては非常に根が深く、この解除を目的として作成されたプログラムは他には皆無です。優れたリーダー達がまだ誰も気付いていない分野です。しかし、私が指示している初級ステップを、取り零さずに確実に積み上げれば、「とほぶる」は削除され、「タオめる」に置き換わります。それは幼少時からのやり替えの様なステップです。これを等閑にしたままにしているので、99%の人はどんな既存の成功プログラムを学んでも、自主的な「行動」が起こせないのです。**それは、まず落とし込まれ自動化している間違っただ認識を、如何に削ぎ落とすかに掛っています。**知らずに取り込んで落とし込んでしまったモノを、今度は意識して取り出し、その不利益性を強く認識すれば良いのです。それが「不利益だ＝不快だ」まで持って来られれば、今度はその認識を落とし込んで自動化させるのです。頭在意識でしっかりと不快であると認識しさえすれば、潜在意識が、自動的にそれを避けてくれる様になります。もし、理屈では如何したら良いか分かっているのに、如何しても出来ないとしたら、その陰に必ず、それを快としている認識が潜んでいます。自分自身のハートに正直になってよく見る事です。必ず、勘違いしている、或いは、何かによって刷り込まれた「快」が潜んでいます。人によっては、自虐やリストカットすら「快」なのです。人のそれを見て学びましょう。自分の中にも程度の差は有れ、似たパターンが在るのではないかと。その様に質問し、正気を取り戻せばハートは教えてくれます。知らずに取り込んでしまった可笑しなモノを、頭在意識の善悪と損得を認識出来る判断力で「それは不利益だ＝不快だ」まで持って来るのです。そしてその時、その不利益を不快とするイメージをしっかりと描く力が必要です。そして、次は新しい認識を快と認識して落とし込んで、それを自動化させれば良いのです。この繰り返しです。それが間違っただ感覚を削ぎ落として、新しい認識を取り入れ自由に至る道です。この作業の地道な繰り返しが、基礎作りとなります。サラッと流してますが、ここは重要なポイントですよ。脳内でしっかりとこの技法を復唱して下さい。頭在意識の善悪と損得を認識出来る判断力で「それは不利益だ＝不快だ」まで持って来るという事。そして、このプログラムが解説している事は、総て自分のモノになったと言える様になるまで反復しましょう。そしてその他の各種プログラムを進める内に、「間違っただ認識」とその「削除の仕方」そして「持つべき新しい認識」とその「インストール」の仕方が何百と発見出来る訳です。そしてその解除にはある程度の順番が有ります。その解除の順番を間違えると、良き知識もいつまでも知識段階で留まり、インストールされる事は有りません。学ぶ人、教える人共に無意識の真理否定というワナに嵌ります。良き知識を、一番根底でブロックする潜在抗力の解除から始めねばなりません。**殆どの人は、希望より潜在的な恐怖に席卷されています。**潜在的な恐怖とは、何か新しい事を始めようとするに出て来る抵抗感の後ろに潜むものです。人生こんなもんだと現状に開き直るくらいなら「原理原則という真理を信じる」と開き直ると、手っ取り早いかもしれません。潜在意識に、理屈なんて全く関係有りませんからね。それは、宗教家が使う手です。そして信じさせる為に手品やトリックを使い奇跡を演出します。「信じよう」とするのはダメですが、「信じられる」なら、潜在意識は動きます。原理原則が心から信じられるなら、理屈は殆ど要らないのです。プラス思考の人は、ほんの少しの理で、その感覚を自分のモノにしますが、マイナス思考の人はその履歴に比例して、大量の説明が無いと、なかなか信じられる様にならないのです。感覚を啓くに、正しい理を大量に積み上げるか、先に盲信する形で「信じられる」を作り、後から徐々に、理「も」積み上げるか、その二方向性が有ります。現代人は左脳型が多いので、納得を得るには事詳細な理論理屈が必要になっている訳です。**早く救わりたい人は、早く信じれば良いのです。**原理原則は信じ込めば結果が出ます。それが原理原則だからです。思い込みでも良いのです。ただカルトが、頭からこの手法を使って人々を自分達の利益に利用するので、私は解ってて敢えて、この手を使いませんでした。原理原則…何故それがそう言えるのか、その理由が必要ですか？ならそれは既に山ほど、2000時間以上のコンテンツを用意してあります。それを確認して頂ければカルトと如何に根本から違うかが、その今までの履歴によって既に証明出来ています。疑う人は確かめて下さい。原理原則に対するどんな反論にも耐えうるだけの理論が構築されています。**早く救わりたい人は、早く信じれば結果が出ます。**その後、ちょっと「それがそう言える」という理由を見出す事で、その信じた原理原則はその人の信念になります。自分の心理学的特性を活用して下さい。どちらのパターンが自分には向くかと。カルト信者の様に、嘘でも繰り返されれば落とし込まれて、それが信じられ確信出来るのです。その手法を真理の大道を歩むなら、原理原則を何故信じないのですか？不思議です。断定語を使っていれば信じられる様になるのです。

自分には無理とか出来ないとか、そういう発想が生まれ出る様に、他人に仕向けられ刷り込まれたモノがそう言わせているだけなのですが、それが今では信念と確信になっていると気付いていますか？
それをマイナスの信念と言います。悪い事にも使える、その手法自体はニュートラルです。
理屈がなかなか落とし込まれない人は、こちらの「信じる」側から上がれば良いのです。
マイナスの信念は、その手法で既に落とし込んでいるではないですか。
同じ様に、プラスの側で使おうと決めれば良いだけです。

科学と言えども、究極の事はまだ何も解ってません。

それは取り敢えず「そうになっている」から、「信じる」しかないモノの上に成り立っているのです。
この事をよく考えて見て下さい。あらゆる分野で、究極の処は総てが知りようもない不可知へと続きます。
何故磁石は鉄とくっつくのか？ではその磁力とは何か？
誰も答えられません。それが解るとしたら神が解ったと言うに等しい事なのです。
科学も究極の事は何も解っていないのです。突けばあらゆる処からそれは出て来ます。
何故、生命は存在しているのでしょうか？そして、生命とはいったい何でしょう？
そして究極如何なるのでしょうか？

誰もわかりません。未知ならいつか誰かが解明します。しかしその知りようもないモノを不可知と言います。
観察して見て、取り敢えずそうになっているモノを応用して、それを我々は科学と言っているに過ぎないので
す。在る段階から、人間の目にも見える様になって来るので、人はそれを信じているだけです。
望遠鏡や顕微鏡が発明されたお陰で、人類は認識出来る世界が広がったのです。
地球が平坦だと信じられていた頃に、地球が球体であるとは、誰も信じられませんでした。

この事から、「信じる」とは何かについて、その本質を考えて見て下さい。

それは単に「納得している」という事だとしたら、それは脳内のデジタル的な何らかの化学的作用に過ぎない
のです。それは、信じたら途端に何か「ON」になるスイッチの様なモノです。
幼児は否定性が殆ど無いので、親から「こうだ」と言われれば、理屈無しに信じます。
ここで0から100までの段階をイメージしてみましょう。どの段階で信じられる様になるかという段階です。
幼児は0の理屈無しで信じられる存在です。
小学生くらいになると1~2個の理屈、或いはその回数の説明もあれば完全に信じられます。1~2段階目
という事です。

中学生くらいになると2~3個の理屈、或いはその回数の説明もあれば完全に信じられます。2~3段階目
という事です。
という事で、社会に出た大人は、多少の理屈では疑いが拭えず、相当の理屈や説明でやっとそうかもしれ
ないと思える様になります。更に、他の人が如何言っているかとか様々な要素を加える事で徐々に信じら
れる様になって来るのです。そして信じられる様になる根拠も人さまざまです。

騙された経験が多いほど疑い深くなります。

それ以前に「関心が湧く」か否かも重要なファクターが加わります。

という事で、真実や真理に対しても、どの段階・どのレベルで「信じられる」が起こるかは人さまざまです。
10段階で「信じられる」人、50段階で「信じられる」人、「信じられる」には99の説得を必要とする人、とい
う訳です。数字には拘らず、イメージで意味を理解して下さい。

プラス思考の人ほど、或いはオープンマインドの人ほど、早い段階で「信じられる」が起こります。

マイナス思考が強いほど「信じられる」段階は高くなっています。

そういうタイプの人が「信じられる」に至るには、様々な阻害要因を大量に抱え込んでいるからです。

原理原則を信じるにはそれを早く確かめる事です。

原理原則は、それが信じられてセンターに落とし込まれると、それはあらゆる判断の元となります。

それは原理原則ですから、その様に働きかければ結果が出ます。

という事は原理原則は、チェスの元・力の元だとも言えます。だから早く「信じられる」事が重要です。

理論理屈というモノは、考えて見ると、そこに至り納得を得る為の「方便」の様なモノなのです。

私は、人の選択の自由を尊重し続けて来ましたので、常に選択肢の提示を示すに留めて来ました。

しかし、人によっては、それではダメな場合が多いようです。

断定し、指示命令も時に必要なのかもしれませんが。

多少の判断基準となる知識を与えた上で選択肢を示しても、そして本人自身が「そちらの様だ」と認識して
いても、決意決断が出来ないという壁が出て来たりします。

ですから、自分はそういうタイプかも知れないと感じるなら、「信じる」側から登って行くことをお勧めします。

原理原則というモノは、「信じられ」さえすれば、理屈を知っていようと知っていまいと、結果は出るからで
す。丁度、自動車やパソコンの原理を知らずとも、使い方をさえ知っていれば役に立つのと同じです。

今後も私は理を解き明かして行き続けますが、一つ秘密を申し上げるなら、それは信じる事です。

そしてより早く、その「信じられる」状態を導くには、自分でも検証、確かめる事です。

結局突き詰めたら、最後は覚者や賢者の言う事が正しかったという事になるだけの事ですからね。

100万円の価値を疑う人はいないでしょう。それと同じです。知っていたら疑いません。

「賢者は歴史に学ぶ」です。自分との信頼関係を築いて下さい。

私の各種プログラムも「そうだそうた、そう言える」という側から聞ける様になったら何倍も楽しくなりますよ。

アフターメーションも「信じられる」状態を導くテクニックの一つです。

だったら手っ取り早く、自分は原理原則を信じるとアフターメーションすれば良いのです。

インカンテーションというテクニックもあります。

これは、熱意を込めて大げさなゼスチャー入りでアフターメーションを唱えるテクニックです。

五感をフル動員するので、潜在意識に落とし込むのは大変効率が良い訳です。

また宗教集団が行う様に、大勢でアフターメーションしたり、インカンテーションするのは、抜群の効果が有ります。

現代人類はまだ、殆どの人が「他人の意見が自分の意見」ですからね。
但しこれは、カルトやマルチまがい商法の様に、悪意を以て利用される危険があります。
ですから、自分に向く形を早く見出す事です。

潜在意識は損得や善悪の判断が出来ません。そして言葉は力を持っていると学びました。

そうするとこれらを組み合わせると、例えば、「めんどくさい、だから行動だ」という言葉を作ってアフタームし、
落とし込んだら面白い事が起こります。

その時、その先の行動をイメージする様にとその様なニュアンスを加えてアフタームするのです。

「めんどくさいなあー」と感じたら、即「動かなくっちゃ、行動しなきゃ」という衝動が内から湧いて来ます。

「めんどくさいなあー」と感じたら、それを成し遂げるイメージが湧いて来る訳です。

そして、その衝動に乗って一步動き出したら、最初の「めんどくさいなあー」は、もう消えています。

落とし込んだら自動化するとはそういう事です。便利ですよ。この「めんど臭い、だから行動だ」という言葉。

「めんどくさいなあー」を「動きたくないなあー」と直結させて、それを信じる必要はない訳です。

潜在意識は、頭で考える様な理屈には一切関知していないのですからね。

何故そんなつまらない観念を信じているのでしょうか。言葉はその様に力を持っています。

言葉は力を持っているというのも原理原則ですから、それを信じてその様に応用して使えば良いのです。

宇宙とか永遠とか不変とか不滅とか、その様な不可知なモノは信じるしかないのです。

永遠とか不変とか不滅とか、それをそうだと認識したら認めましょう。

認めるほど、それと自分が同化して行きます。

その内、自分がスポツと嵌って納得出来る様な理屈に出会います。

それそのものを証明出来なくても、「他や状況を考えたら、そうとしか言えないじゃないか」という論理も納得
が起こります。

自分の生命の永遠を信じるのです。その内そう言えるという理屈は幾らでも出て来ます。

私はそれを幾つも見出していますし、幾らでも納得いくイメージや理屈は湧いて来ます。

「古の覚者達が見出したモノはこれだったのか！」という、21才の時に起きた確信です。

自分の内には無限の可能性が在るとか、とにかく自分にとって為になる言葉に出会ったら、疑う側から入る
のではなく、それを信じる側から入るのです。そうすると、納得する理由が直ぐに見付かって来ます。

人は、信じたいモノを信じようとする癖が有ります。

人間のこの本能的な性質を良い方で十分活用するのです。

不可知なモノに対して疑う側から入ったら、それは永遠に入られないループに入るだけです。

疑いは、科学者に任せて置けば良いのです。貴方が科学者ならその分野では疑って下さい。

それは必要です。偽物を見破り、最良のモノを選び抜く時だけに疑いは必要なのです。

貴方には無限の可能性が在るとか、まだ知っていないだけだとか、まだ開発されていないだけだとか、貴
方もやったら必ず出来るとか、自分の為になるという事だったら、それが本当の方がいいではないですか。

それを信じるのです。如何しても抵抗があるなら、そうだったらいいなあという素直な憧憬から入る事です。

プラス思考の人は、その様に実に単純で簡単な思考習慣を持っているのです。

心は立ち向かう方向を向いてこそ、拓けて行くのです。

「タオめる」感覚は、日常起こり来る総てを糧に出来る感覚です。

言い換えると、起こり来る総てから学び取れる感覚です。

決意決断の力・立ち向かう質問・落とし込む感覚、この感覚は逃避癖や保留癖に嫌悪を感じます。

意識次元のプラスとマイナスは反発し合って、相容れないからです。

この「タオめる」感覚が啓くと、自分の限界点を超える事にも可能感を感じる様になります。

「誰も知らなかった潜在能力開花法」は、「タオめる」感覚を啓く為の特訓ツールです。

「これからの潜在能力開花法その1・その2」とセットで、「それは自分の考えそのものだ」と言える様になるま
で反復して下さい。この様な基礎開発プログラムは他には有りません。

タダだと身が入らないと思われる紳士淑女の皆様は、10万円くらい寄付してくれたいいですよ。

私は、誠心誠意真心を込めて作成し、無料配布しているので平気でそういう事が言える人間です。

99%の側の人の、行動計画を立て、実際行動出来る様になるまでに準備すべき事が有ります。

内から突き動かされる行動計画が立てられないと、それは長続きしません。

では、どの様にしたら、その内発力を湧かせられる様になるのでしょうか？

それには、大まかに6段階のステップが有ります。

- ①内面の安定と自由な発想力の獲得。
- ②願望の育成(希求するエネルギーの蓄積)
- ③行動に必要な衝動の育成
- ④願望達成に必要な初期スキル育成
- ⑤行動計画(弱者は、人の役に立ちたいとする心からの渴望が在るだろうか?)
- ⑥実際行動する事

成功する質の在る1%の側の人は、②の希求するエネルギーが強烈に蓄積しています。

それは内から働きかけて来る、意識の力が巨大に育っている事を意味しています。

このタイプは、求めていたノウハウに出会った瞬間にそれはスキル化し、いきなり行動に飛んでしまいま
す。それが牽引力となって他の総てが整って来ますが、99%の側の人の場合はそうは行きません。

②の願望や希求するエネルギーが、勘違いによって封印され続けており、殆ど育っていないのです。

ですから、願望の育成や、それを希求するエネルギーの蓄積から始めないといけません。

しかし、それすら内面の安定性が確保されていないと、育って来ません。

そこで、①の内面の安定を図りつつ、②の願望の育成をしながら、希求するエネルギーの蓄積をして、意
識の力を育てる必要が有る訳です。

このタイプの人、内面の不安定さが、②の願望の育成を益々阻みます。しかし、成功する質の在る強者は、内面の不安定さ故に、益々希求するエネルギーが強くなるのです。これは単に、心的態度が「立ち向かう」になっているか「逃避する」になっているかの違いですが、これが人生に決定的な違いを付ける要因です。

99%の側の成功する質がまだ育成されていない人は、幼少期まで遡って間違っ刷り込まれたモノをそぎ落とし、自己再生を図る必要が有ります。

そして徐々に「立ち向かう」意識が「立ち向かい続けられる」様になるまで育成する必要が有るので。

既存の成功プログラムが大部分の人に向かない訳。

従来の成功法則は⑤と⑥、つまり行動計画と実際行動する事に重点が置かれ、①～④はそのオマケの様なモノです。

成功する質の在る強者は、既に持ち合わせているモノが色々と有るのでそれで構いません。

ある意味、ノウハウのエッセンスさえ有れば、それで十分だとも言えます。

しかし、成功する質がまだ育成されていない弱者は、そうは行きません。

オマケ的な部分が、その量の100倍は必要なのです。

ここでは、99%の側の成功する質がまだ育成されていない人がどの様にしたら、それが育って来るか、そのプロセスを見てみましょう。

①内面の安定と自由な発想力の獲得を図る。

それには、内面のブロックとなっている潜在抗力を知り、それを解除する必要が有ります。

頭意識は善悪や損得の判断が出来ます。

それをしたらいいとは分っているのに出来ないとしたら、その陰に実は「好き」になっている何かがあるのかもしれないと申し上げました。

その様なモノを自分の内に発見した時、「それがそうだと如何なるか？」という質問が立ち上がって来るのでしょうか？そういう質問をブロックする観念に邪魔されていませんか？

「それがそうだと如何なるか？」という質問を以て突き詰めたら良いのです。

奥深い自分のハートは、本当は総て知っているのですから。自分を信じて下さい。

貴方は、自分の事をどれだけ知っているのですか？また、知っていると言えるのですか？

答えを言いましょ。貴方は、貴方自身を殆ど知っていません。

心配しないで下さい。本当に知り尽くしている人など何処にもいませんから。

でも、次の事が認められたら、まだ見知らぬ自分を信頼する事が出来ます。

それは、貴方の中には、貴方の肉体の生命維持を司る、人知を遥かに超えた力が在り、その力によって貴方は生かされているという事です。

これは凄い力だと思いませんか？そして自分って、本当は凄いなだなぁと思いませんか？

髪の毛一本、赤血球一つとってみても、それを作り出せる人間などいないのです。

その貴方が意図しても操れない凄いな仕組みに生かされている事に気付くなら、そのまだ知らない自分を信頼出来ます。そうやって自分を信頼するのです。それは宇宙を信頼する事になります。それは宇宙を存在足らしめるモノへの信頼になります。

そして質問力を持てば、自己対話が出来る様になるのです。それはハート、またはハイヤーセルフとの対話です。「それがそうだと如何なるか？」と問い掛け、どんどんイメージを連想させましょう。

何か、自分が申し開きの様な言い訳を発案する度に、「そしてそれでいいのか？」と問い掛けるのです。

たったこの二つの質問で自己対話が出来ます。

「それがそうだと如何なるか？」という質問と「そしてそれでいいのか？」という質問。

そして、逆さまの感じ方を発見したなら、その最終結果は不利益以外の何物でもないのですから、不快を感じるまで瞑想するのです。コツさえ掴めば簡単です。

この思考技法をマスターし、落とし込んでしまえば、一発で逆さまの感じ方は切り替わります。

各種プログラムで学びを進めれば、独自に奮闘するより何百倍もの効率で、逆さまの感じ方が発見出来ます。ドキッしたり、自責を感じたり、嫌になったりする部分に焦点を当てたら良いのです。

その時が、貴方自身の勝負の為所(シドコロ)です。

ここで学んでいる技法を反復によって落とし込み、それを武器として使用するのです。

そして、感じ方が変わったら、笑えます。

何と変なモノが好きだったんだろうと。それがそのままだったら悍(オノ)ましい事です。

②願望の育成(希求するエネルギーの蓄積)をする。

セルフイメージが書き換えられるのも、このパートが十分育っていればこそです。

希求するエネルギーの強烈だった人が、何かきっかけで目覚めた時、それこそが目覚める原因だと悟って、自分の目覚めた事を伝えようとする講師やモチベーションになります。

自分が目が覚めた、これさえ理解させれば大勢の人目覚めるだろうと。

こうして大勢の盲目人が、案内者としては殆ど盲目の案内人に連れられ、皆で溝に嵌ります。

その後、殆ど盲目の案内人は、大勢の盲目人に詐欺とかインチキとか罵声を浴びせられる事になります。

このメカニズムに付いては、コピーライター用トークプログラムで詳しく解説しています。

目覚めた、案内者としては殆ど盲目の案内人と大勢の盲目人の違いは何でしょう？

それは、殆どではありませんが盲目の案内人として活動する事になった人は、希求するエネルギーが強烈でした。どんな逆境にもめげず、求め続けていたという大勢の盲目人とはまるで違う経験を持っています。

しかし、それに連れられる大勢の盲目人のそれは、殆ど盲目の案内人の体験談を聞いただけで、その時初めて「これなら」とちょっと夢見た程度でした。

希求するエネルギーの量、そしてそれを想念し続けた願望の育成度合いが、何万倍も違う事を完全に見落としています。

この殆ど盲目の案内人のその経験から出たやり方は、自分と同じ様に希求するエネルギーを、相当に溜め込んでいる人にしか役に立ちません。

熱望渴望こそがどんな障害をも乗り越えさせる。

その熱望渴望は脳内に発生している現象。

イエスは「まず求めよ」と教えています。しかし、このような言葉が、原理原則である事にお気付きですか？

原理原則とは守るべきものです。それを知った以上、それを身に付け、そう在るべきモノです。

しかし如何でしょう？殆どの人はやり過ぎて忘れて行きます。本当に求めている人は殆どいません。

それは、原理原則を守らないという事を実践しているのです。しかも守らないだけでなく、その取っている行動や態度は無意識の真理否定すら積み重ねています。この無意識の真理否定には要注意です。

それは潜在意識にとって、その人は「NO！」と明言しているのと同じです。

「YES」と認めて受け入れるのは苦だ、認めたら面倒臭い事になる、努力がいる、しかし認めなければ楽だ、努力しないで済む、と身体言語でそう言っているからです。

言い換えると、為になるそれを選択しないという事は、自分は真理とは反対側が好きだ、真理である原理原則は嫌いだと言っている事になっているのです。

即ち、その選択したその方向を潜在意識は「快」としてしっかり記録するのです。

「それがそうだと如何なるのか？」という質問が無いと、認めるより認めない方が楽だと、目先の楽だけを見てそれを「快」として、言語化以前のレベルで間違いを了解してしまうのです。

言語化以前のレベルとは、感じ・・・つまり、何も深く考える事無く、フィーリングでその様に処理しているという事です。そしてこのパターンを何度か繰り返していると自動化します。

自分の取っている言動想念のその裏では、それが如何いう意味になっているのかに注意を払う事が必要です。自分で合理化している言い訳など、潜在意識には一切関係ありません。

その一回一回は実を取るに足らないほど、些細なマイナスです。

しかし、「成長のチャンスは誰にでも、実は直ぐ目の前に山の様に在る」のですから、その度に蓄積したその無意識の否定の量は、実は膨大なモノになっています。

こうして無知な人は、無自覚なまま否定性を増長させ、心の垢の様なモノをせっせと溜めて行きます。

しかも、その人は良いモノに出会う度に保留したり逃避する癖が、落とし込まれて既に自動的にすらなっています。為になる話に縁が生じてそれをやり過ぎたり、無視する度にその垢は溜まって行きます。

良い話を聞くだけで、何も変わらない人、実行しない人は実は皆このパターンに嵌っています。

良い話を聞くだけで、自分は良い事をしていく路線に乗っていると信じているから如何しようもありません。

それはハートを欺き、自己欺瞞を積み重ねる行為であり、逆さまの感じ方はこの様にして増えるのです。

それが本当に良い話であり、為になるほど、その心的態度でいる限り、心の垢を増やす事が出来ます。

自分が、本当は深い処では真理否定をしているなど、夢にも思っていない。それをツモリと言うのです。

漫画を読んでいる方がよほどましです。

そういうタイプは、真理を求めているのでは無く、より深い催眠効果の有るモノを求めているのです。

今のこの苦痛を取り敢えず消してくれる麻酔薬を求めているのです。

或いは、良い事をしているツモリの自分に酔っているのです。宗教団体はこれをビジネスにします。

そうして、良い事を学んでいながら、実は真理からどんどん遠ざかって行くのです。

本人が気付いていないだけです。この理が分れば人間は成長するより外に道はないとはそういう事です。

これらの蓄積は、理解力の低下、頑固さ、行動に対する抵抗など、あらゆる潜在抗力の培地となります。

人間は、若い時ほど変わり易く、年を取るほど変わり難くなるのはそういう訳です。

若い内は、無意識の真理否定というモノの蓄積は少ないのですが、殆どの人は年を取るほど、この無意識の真理否定を大量に溜め込んでしまっているからです。

そのままでは、本人は楽を選んだツモリが、本当はとんでもない苦痛を背負い込む事になります。

何故なら、それではチエも何も育ちませんから、起こり来る諸問題を処理し切れなくなって来る訳です。

この蓄積こそ、為になる事を無意識に弾き返す、自分にとってマイナスに働く意識の力となるモノです。

何という事を反復しまくっているのでしょうか？知らないとは恐ろしい事だと思いませんか？

こういう事も「認める」という感覚を啓かないと観えて来ない世界です。

分離側の質と言いますが、それはその思考習慣のまま、意識しないだけで、勝手にどんどん溜まって行く心の垢です。

その方向性に同類親和の法則が働いて、それはどんどん成長拡大して行きます。

但し、これは意識の光を当ててよく見ると、徐々に消えて行きます。

意識の光を当てるとは、それを認識して認め、それでいいのかハートに問う事です。

これらの認識を持たば、宇宙は何と公平に出来ているのかと、驚嘆の念を感じずにはいられませんね。

イエスの言う様に「おおよそ持っている者は与えられて益々持つ様になるが、持っていない者は持っているモノまで取り上げられるであろう」という事です。この言葉も原理原則です。

覚者や賢者の言を本当に理解して認めれば、彼らの教えの通りの境が開くのです。

ハートが成長の為に引き寄せている出会いを無視していると、その裏では先に述べたそういうとんでもないモノをせっせと育てる事になっているのです。

無知とは恐ろしいモノです。瞬間瞬間に誠を尽くしていればいいのです。

その瞬間瞬間に誠を尽くす事こそが、些細を積み重ねるという事です。

古今東西の、覚者や賢者の言を中心に偉人や成功者の言こそ、真として、それからモノを考えて見ましょ

う。そしてそうした方が絶対得ですし、自分の何処の感じ方が逆さまになっているかが判ります。

そうすると、如何に自分が原理原則から外れた事が、潜在意識に「好き」として落とし込まれ、勘違いしているかに目が覚めるでしょう。

これからは、如何に自分が原理原則を守らない生き方になっているか、という視点も持って見ましょ。法律

で罰せられなければ悪いとは思わない様になっているのは、そこにも洗脳結果が潜んでいるからです。

真の善悪判断は自分自身でも見出して行きましょう。

こういった、テキストの一行一行の文言をやり過ごさずに、瞬間瞬間瞑想するのです。

ここに、ちゃんとプロセスを辿りさえすれば、隷属化させられる様仕向けられた洗脳を完全に解除する技法があります。なのに、洗脳されて、指示されないと動けない隷属人間のままでいいのですか？

こう言われたら、心の中で「嫌だ！」と力いっぱい叫ぶのが「当たり前」の人です。

そして、「そんな状態はおぞましい」とか何とか、目一杯不快の念を掻き立てれば良いのです。

敢えて不快の念を感じる事こそが、潜在意識にそれを自動的に避けさせるコツなのです。

潜在意識は、現実とイメージの違いが区別出来ませんから、しっかり「ダメな事」には不快の念を掻き立てま

しょう。その為にも、顕在意識では、損か得か、建設的か破壊的かという分別をしっかり付けましょう。

やり過ごしている事は、知らない処で「優柔不断な自分」、「いいと分っているのに決心が付かない自分」造り

をしているのです。自分の吐く言葉、取っている行動が、その裏では如何いう意味になっているのかに考えが及ぶ事が大切

ですが、それもそういう事を探る質問を普段から落とし込んで置けば良いのです。

それが賢い人間になるか、鈍いままでいるかの分かれ道です。

世間は、上からの「人々を自分以下の隷属状態に置いて置きたい」とする偏りが掛り続けています。

イエスノーがはっきり言えないで保留するのも、人に刷り込まれた他人の指示なのです。

イエスノーからの、小さな小さな決意を毎日積み重ねましょう。その数は多いほどいいのです。

その数が多ければ多いほど、力積となって、それは決意決断力という、意識の力を育てます。

願望の育て方は「けんちゃんもゆうちゃんもみんなブツダ」の中で詳しく解説しています。

質問が落とし込まれたら自動化する様に、願望も落とし込まれたら自動化し、自動化したらそれは育ち始めるのです。

願望を持つのに何が阻害要因になっているのでしょうか？

多くの人は、「質問は有りませんか？」と尋ねられて、何も分らないのだが、何を聞いたら良いのか分らないという状態に嵌っています。それでは一歩も前に進めません。

まず、分らない事が判る様になる事が大事です。

音声反復やテキストの読み込みは、著者の思考のなぞり書きです。何度もなぞり書きして、パターンを真似る事で、まず「何が分らないのか分らない」という最悪の状態から脱出します。

そして「何が分らないのか判って」初めて、質問も持てる様になります。

各種プログラムは、テーマや質問を以て聞き込む事で、ヒントや回答が素早く見付け出す事が出来ます。

願望が無いという事は、求めるモノが無いという事です。

「考えてもいなかった」という状態、「また何を求めたらいいのか分らない」という状態を脱しなければいけません。生存に必要なモルレベルの要求は、ここでいう願望ではありません。

「そうだったらいいな」と感じる事を、認めまくる事から始めて下さい。

そうすれば何がブロックになっているかが発見出来ますし、やがて願望は小さな芽として芽吹き、プログラムの反復量に比例してそれは大きく育つでしょう。

映画「ザ・シークレット」の様な映画やマーフィーの願望実現法は、②と③レベルの育成に役立ちます。

これらをしっかり落とし込むと、希求エネルギーの蓄積やイメージの描き方の参考として大変役立ちます。

但し、④と⑤と⑥の達成無くしては願望の達成は有り得ない事をよく肝に銘じていて下さい。

これらは、願望達成に必要なスキル育成や、行動計画を立てる事の重要性、そして実際行動する事の必要性には殆ど触れません。これはワナの一つですから注意して下さい。

眠りながら成功するのは夢の中だけです。夢を見ているだけでは何も起こりません。

行動してこそ、30～50倍のサーチ力を持つ潜在意識が、それら行動から起こり来る出会いの中で何かを見出し、その中から引き寄せが起こるのです。

行動が無ければ出会いが生じません。それでは潜在意識の優れたリーダーも働きようがありません。

これらをしっかり理解して願望を育成し、希求エネルギーの蓄積をする為の「繰り返す仕組み」を作って下さい。そして願望を育て、希求するエネルギーをしっかりと蓄積しましょう。

③行動に必要な衝動の育成をする。

内から湧く衝動を育てるのが行動力を継続させるコツです。

持続力・継続力は、意志の力ではなく、意識の力に任せるのです。

継続力のある行動力は総合的な力です。この段階に来ましたら、本格的に「タオめる」感覚を開発し、戦略と戦術に付いて学んで行きます。①の内面の安定と自由な発想力の獲得と②の願望の育成つまり、希求するエネルギーの蓄積をマスターする事で、「やれる・出来る」という内なる静かな自信を育てて行きます。

後は、その観えて来るイメージと可能性を信じて、それに必要な事を「探す・調べる・工夫する」です。

前もつての段取り等、イメージが行動をスムーズにさせるのです。

決意決断の力を普段から育てましょう。

前述の「めんどくさい、だから行動だ」をやって見て下さい。

怠惰な想いに焦点を当てない事です。当てるとそれは増幅します。認識しない。イメージを差し替える。

「誰も知らなかった潜在能力開花法」を聞き込んで、立ち向かう質問・落とし込む感覚・瞑想習慣の「タオめる」感覚開発を目標にして下さい。

④願望達成に必要な初期スキル育成をする。

説得力や人を動かす力を身に付ける事は、総ての分野に必要です。

例えば独立起業を考えるとします。そして次のようなテーマを持ち、そのスキルを開発訓練します。

① 貴方のファンを増やす事。

② メディアを持つ事。

- ③販売員を育てる事。
- ④マーケティングとセールスコピーに熟達する事。
- ⑤プロモーション。
- ⑥マスターマインドを持つ事。
- ⑦ブランディング。
- ⑧お客をリピーターにする事。
- ⑨コンテンツを持つ事。などです。

ノウハウは、探せば幾らでも山の様に存在しています。「探す・調べる・工夫する」です。「タオめる」感覚でバンバン落とし込み、スキルにしましょう。この段階では「弱者の成功戦略」を本気で習得して下さい。

⑤行動計画を立てる。(弱者は、人の役に立ちたいとする心からの渴望が在るだろうか?)

ここまで来れば、この分野は既に優れたリーダーや講師達によって、優れたプログラムが色々と開発され、数多く出回っています。書籍も探せば色々有ります。それらを参考にすると良いでしょう。

ここも「タオめる」感覚を以てすれば、「探す・調べる・工夫する」は簡単な事です。

強者の質を持つ人は、いきなりこの部分から入れます。

今まで弱者だった人は、行動計画に自分自身への大義名分が要ります。

それは「何の為に」という質問への回答です。

自己中心的になる様洗脳されている社会の中で、「人の役に立ちたい」が口先の上辺だけでは、潜在意識は動いてくれませんよ。毎日、その事を考えて思い込んでいたら意識の力は育ちます。

各種プログラムを活用して、総合的な人間力のアップを図り、活動すれば徳が積める様な三方良しの精神で行動計画を立てましょう。

「如何したら多くの人が応援してくれる様になるか?」という質問を落とし込んで下さい。

そしてその解答を幾つも見出し、それをまた落とし込むのです。

⑥実際行動する。

行動を起こせばこそ、自分の想いも願望も人に届くのです。

自分が欲しいモノは、今、人が持っています。人の欲しいモノは自分が持っています。

行動を起こせばこそ、その出会いが生じ、そこでその交換が起こるのです。

行動を起こせば、学びの機会も更に増加し、マインドの成長も加速します。

その成功循環のスパイラルに乗り、成功者達が味わっている充実感と満足感を貴方も味わって下さい。

認識を広げて、閉じ込められていた意識の牢獄から脱出しましょう。

ちゃんと自分で自分で尋ねていますか? その声はハートからの声ですか?

それともいつの間にか刷り込まれて、勝手に居座っている他人の声がそう言っているのですか?

プラス思考の人は、問題にぶつかると、自分の間違いを探る質問をします。

マイナス思考の人は、問題にぶつかると自分を合理化しようとします。

「理屈と膏薬は何処にでもくっ付く」と言われる様に、それぞれ納得する理由が見付かってしまいます。

しかし、どちらの考え方が得する事になるでしょうか?

この違いが思考習慣となって行きます。その重要性にお気付き下さい。

人々を、隷属的なエンプロイー意識に縛り付けるのは、現代社会システムの要請です。

ハイステージから俯瞰すると、それはカルト宗教と同じ教育、言い換えると洗脳システムになっています。

ネットの時代が到来して、誰でもが大学教授レベルになれる時代になりました。

皆、個人用大図書館を持っているのです。

情報に飲み込まれるのではなく、情報は操ることが肝心です。

そして、一つの認識を支えるには、99の裏打ち・裏付けが必要と理解認識しましょう。

「自責の念」「人の目が気になる」「無意識の否定性」その他、原理原則に付いてもそれを落とし込むには、それぞれその認識を支える99の裏打ち・裏付けが必要です。

そしてそれらは互いに有機的に結び付き、一体モノとなって働き始めるのです。

やってみましょうと呼び掛けられた事は、まずその瞬間に観念の中でちょっとでもやってみましょう。

それが思考訓練です。

実際行動が伴い時間の掛る事は、後からじっくりやってみる事です。

この観念の中でちょっとやらない事が、後の忘却へと繋がるのです。

自由な発想力と思考力を得るには思考訓練が必要です。

発想とは思い付く事、潜在意識から閃きが来るという事です。

そこの何かが自動化しているから、潜在意識が求めに応じて、インスピレーションを上げて来るのです。

その為には、ここで呼び掛けている事の理解そのものを落とし込んで置く事が必要です。

もう一度言います。

やってみましょうと呼び掛けられた事は、まずその瞬間に観念の中でちょっとでもやってみましょう。

その些細な練習の積み重ねが、自由な発想力と思考力を培います。

100回聞いたら運命が激変するシリーズ、まずはこのプレゼントをお受け取り下さい。

そして、貴方がこのプログラムと「これからの潜在能力開花法その1」で語られた知識を本当に望んでいた様に、世の中には、この知識との出会いを心から切望している人が3%もいます。

どうぞ、長い人生の中で求めている人を3人は見つけ出し、このプログラムの存在を教えて上げて下さい。

そうする事で世の中が少しでも良くなり、貴方は徳を積む事で貴方の運命が更に向上します。

重見幸俊がお贈りいたしました。

ご清聴、どうもありがとうございました。

①**11**②**22**③**33**④**44**⑤**55**⑥**66**⑦**77**⑧**88**⑨**99**