

経営者のためのビジネススピリチュアル

# ビジネスに役立つ 41 守護霊からの メッセージ

☆ 霊視経営コンサルタント®  
友野高広

守護霊はビジネス、経営の事を分かっている。  
守護霊は日本の事、世界の事を分かっている。  
視えない世界の事、現実世界の事、あなたの事を  
一番良く分かっているのは **守護霊** だ。

守護霊

# 目次

はじめに.....5

【第一ノ鍵 目的】.....12

■目的と手段が逆になっていないか?.....15

■努力のやり方が間違っているとしたら?.....19

■起業家にとって重要なのはバズることなのか?.....22

■それは本当にやる必要があるのか?.....25

【第二ノ鍵 覚悟】.....28

■起業家は孤独になることで強くなれる.....31

■素直とは大きな力である.....34

■成功したのであれば覚悟を持つ.....37

■嫌いな仕事はしないという選択.....41

■仕事を楽しんでいる人からお客様は買いたい.....44

【第三ノ鍵 現状把握】.....47

■現状把握をしなければ夢は叶えられない.....50

■ビジネスで大切なのはストーリーを語る.....55

■スランプな状態とは守護霊からのサイン.....59

【第四ノ鍵 準備】.....63

■成功を前提に今から準備をする.....66

■準備ばかりでは人生は変わらない.....69

■ 成果を上げている起業家は段取りを重視している	72
【第五ノ鍵 依存】	76
■ ビジネスは我慢をすれば成功するのか?	79
■ 1つだけに依存する起業家は失敗する	82
■ 成功者をTTPするのは正解なのか?	86
【第六ノ鍵 収入】	90
■ 学びを投資にするお金の使い方	93
■ 収入を上げたければ欲しいものを金額換算する	96
【第七ノ鍵 比較】	99
■ 青い鳥症候群の起業家	102
■ 羨ましいという気持ちはチャンスのサイン	105
■ 比較する人は成果が上がらない	108
【第八ノ鍵 本質】	112
■ 相手の成功を喜べる起業家になる	115
■ モチベーションに左右されるカッコ悪い起業家	119
■ 成果がイマイチであればビジネスの本質を思い出すこと	123
■ ノウハウを持っていない起業家はいない	126
■ 自分との約束を守る	129
【第九ノ鍵 幸せ】	133
■ 仕事を頑張る起業家は幸せなのか?	136

■ 幸せになりたい起業家と幸せな起業家..... 139

■ 人は流されることで不幸になる..... 143

【第十ノ鍵 人生】..... 147

■ 充実した起業家人生を送るには？..... 150

■ 人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない..... 153

■ 人生を悲劇にしてしまう起業家の考え方..... 157

■ どこに焦点をあてるのかによって未来は変わる..... 161

■ あなたの人生はあなたのもの..... 164

【第十一ノ鍵 最後】..... 168

■ ある場面ではやってはいけない運気を下げるポーズ..... 171

■ 経営資源としてのスピリチュアルを取り入れる..... 174

■ 守護霊との信頼関係を崩すべからず..... 177

■ 業績が順調な起業家ほど霊障に苦しめられている..... 180

■ 霊的能力が強い起業家は保険が必要..... 184

おわりに..... 188

サイト案内..... 195

は  
じ  
め  
に

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

はじめに

あなたは一番の理解者が誰なのかを知っていますか？

本書を手にとってくださいまして、誠にありがとうございます。

いきなりですが、あなたに質問があります。

あなたの一番の理解者とは誰でしょうか？

奥様（旦那様）でしょうか？

それとも、ご両親でしょうか？

お子様？兄弟？友人？仲間？

様々な捉え方があるものです。

では、この問いに対して明確な答えはあるのでしょうか？

その答えは「ある」です。

すべての人に共通した答えがあるのです。

それこそが「守護霊」です。

守護霊は、あなたの人生というツアーのガイド役です。

そして、絶対的な味方です。

なぜなら、生まれる前から、今世をどのような人生にするのかを相談して決めてきた相手が守護霊だからです。

だからこそ、守護霊という存在は、いつもあなたに対し、その時々状況に応じてメッセージやサインを送っています。

「それは決めてきたルートではない」

「惜しいが間違っている」

「よし、そのルートで合っている」

例えば、世の中の起業家や経営者は、毎日、何らかの意思決定に直面しています。時には答えが見つからず、どの方向に進むべきか迷うこともあります。

そのような時にこそ、どの方向に向かったらよいのか、守護霊はメッセージやサインで導いてくれます。

もちろん、そのメッセージやサインに気がつくかどうかは、あなた次第です。

はじめまして。私は「霊視経営コンサルタント」という霊視を通じてビジネスに新たな視点を提供する経営コンサルタントです。

守護霊からの具体的なメッセージを起業家や経営者にお伝えする役割を担っております。

私は生まれつき、見えない世界を視ることができ、そして聴くことができました。

いわゆる「霊能力」というものです。

当時はそれが普通だと思っていたのですが、年齢を重ねるごとに、それが普通ではないことに気がついていきました。

そして、この「霊能力」というものが、時には人生を邪魔するものであるように感じたり、怖い思いや死を感じたりした時も多々あります。

それが理由で、私自身は、もともとアンチ・スピリチュアルでした。

視えて聴こえているのに、なぜと思われるかもしれません。

それは、視えて聴こえるからこそ、その世界の怖さをしていているからというのが理由です。

ハッキリ言って「見えない世界」とは関わりたくなかったというのが本音です。

しかし、私が現在の仕事をするようになったのは、生まれる前から守護霊と決めてきたものであることを理解し、そして、正直なところは観念したというのが本音です。

もちろん、現在は「霊能者」という仕事に誇りを持ち、感謝をしております。

それまでは、「霊能者」というお仕事をやりたくなくて「拒否」し続けてきました。

そのような理由もあり、私は長年ビジネスの最前線で仕事をしてきました。

その年数は30年以上にもなります。

そして、ビジネスの最前線で長年に渡り仕事をしてきたからこそ、理解したことがあります。

それは、ビジネスの成功には、論理的な分析やデータだけでなく、霊的な理解が欠かせないということです。

実のところ、ビジネスの最前線にいた当時から、様々な起業家や経営者の方々から、霊的な相談をいただき、アドバイスをしてきた経験があります。

その経験こそが、現在の「霊能者」としての仕事の基礎をつくり、「霊視経営コンサルタント」を形づくることになりました。

本書では、これまでの私自身の経験を通じて、どのように守護霊のメッセージを受け取り、解釈し、ビジネスに活用するのかに焦点を当てます。

霊的な洞察というものは、ビジネスにおける具体的な戦略や決断を下すために必須なものです。

あなたのビジネスが、守護霊の導きにより、より明るい未来へと進むことを願いつつ、本書の扉を開いてまいります。

ぜひ、いまのあなたにとって必要な守護霊からのメッセージを受け取ってください。



## 自己紹介

霊視経営コンサルタント代表

トモノ タカヒロ  
友野 高広

1973年東京都生まれ。高校卒業後、商社、アパレル、物流、コールセンター、IT、通販など、複数の業界や企業で管理職や経営幹部として、ビジネスの経験を積む。

法人向け営業マンの経験が長く20年以上のキャリアを持つ。過去に営業係長職から子会社の社長になるという、超飛び級昇進と呼べる経歴を持つ。一年で年商1億円、黒字化を果たす。

幼少期から霊感が強く、視聞きする事ができた。  
守護霊との会話・エネルギー視が専門。  
現在は年間200件以上の鑑定を行っている。

2023年「厳しい神様に聞いた初詣の真実。」kindleより  
出版

全ての出来事に意味がある。  
目の前の全てにヒントがある。

【第一ノ鍵 目的】



第一ノ鍵

目的

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

目的を持つという事は、生きるといふ事。  
長短に関わらず、人生の価値は、  
何を目的に生きたか？それが重要なのです。

■目的と手段が逆になっていないか？

2023年7月6日。SNSアプリ「Threads（スレッズ）」の登録者が5日間で1億人を突破しました。当時、ものすごい勢いというものを感じましたよね。

他のSNSなどのアプリの登録者が1億人突破するのにかかった日数を考えれば、この勢いがどれほどであったかがよく分かります。例えば、「TikTok」は9ヶ月、「ChatGPT」であっても2ヶ月の時間を要しています。

例えばこのようなお話をすると

「じゃあ、Threadsをやったほうがいいのですか？」

という話になりがちなのですが、それについては「どちらでもいい」と私は考えています。

当時、私自身は利用し始めましたが、その理由は「まずは試してみよう」ということで利用し始めました。

その根底あるのは、興味と「面白そう」という気持ちです。

そこに「よし、Threadsを早く始めて、先行者利益を狙おう！」というような考えは、まったくありません。

あくまでもSNSやアプリはツールです。

この観点を勘違いしている方が、たまにいらっしやいます。

そのような人の考え方は

「フォロワー数を増やせば儲かる」

「“いいね”を沢山もらえば儲かる」

「バズりさえすれば儲かる」

というようにビジネスを誤解しているところがあります。

ビジネスとは、あなたが提供する商品を欲しいと言ってくれる人が出てきて、実際にお金を払ってもらって初めて成り立つものです。つまり、そのフォロワーの中に、どれだけあなたの商品を買いたいという人がいるのか？ということなのです。

ビジネスとは「誰かの悩みを解決する」ことです。

そして、その悩みを解決するのが、あなたの商品なのです。

その商品を提供し、お客様に幸せになってもらうことがビジネスのゴールです。

ようするに、SNSの活用方法とは、やみくもに人を集めることではなく、「誰かの悩みを解決する」の“誰”という人に、あなたの存在を知ってもらうことが目的です。

あなたは、この目的のためにSNSを活用できているでしょうか？

「インフルエンサーになりたいのです。なぜなら、有名になれば稼ぐことができるからです。どうしたらそうなれるでしょうか？」

このご相談内容に対する守護霊のメッセージは、次のような回答でした。

#### 【守護霊の言葉】

「人生の目的を持つことです。

具体的な人生の目的を持たなければ、何事も成し得ることはできません。

そして、その目的とは本心から出てきたものであることが必要です。

なぜ、インフルエンサーになりたいのか？なぜ、有名になりたいのか？

なぜ、稼ぎたいのか？どのくらい稼ぎたいのか？

そして、それは本当に欲しいものなのか？

世間的な価値観や見栄などの虚像ではなく、本心から出てきたものが大切です」

このメッセージをあるご相談者様にお伝えしたところ、最初は理解できなかったようですが、徐々に理解し、そして、最終的には、こう言われていたのが印象的です。

「分かりました！私、別に有名になりたいわけではありませんでした。〇〇で悩んでいる人を助けたい、そのためには私自身が有名にならなくちゃ、って思ってい

たんです。でも、その必要はなかったんですね。〇〇で悩んでいる人の為にSNSを活用します。その人たちに私を知ってもらえるような発信をしていきます！それと、やっぱりSNSは単なるツールだってことですね。いままで勘違いをしていました。ありがとうございます」

あくまでもSNSはツールです。

ツールとは目的を達成するための手段として使うものです。

しかし、現実には、それが逆になっている人が多くいます。

ここに早く気付かない限り、あなたは、今後も出てくる最新のSNSに振り回される人生から抜け出すことはできません。

目的と手段を分けて考える必要があります。

そのためには、目的をしっかりと確認することが重要です。

## 【守護霊の言葉】

人生の目的を持つことです。

具体的な人生の目的を持たなければ、  
何事も成し得ることはできません。

そして、その目的とは

本心から出てきたものであることが必要です。

なぜ、インフルエンサーになりたいのか？

なぜ、有名になりたいのか？

なぜ、稼ぎたいのか？どのくらい稼ぎたいのか？

そして、それは本当に欲しいものなのか？

世間的な価値観や見栄などの虚像ではなく、

本心から出てきたものこそが大切です。

■ 努力のやり方が間違っているとしたら？

あなたは努力をするのが好きでしょうか？

アメリカ合衆国の企業家で、自動車会社フォード・モーターの創設者ヘンリー・フォードは努力についてこのように言っています。

「**努力が効果をあらわすまでには時間がかかる。多くの人はそれまでに飽き、迷い、挫折する**」

そもそも努力とは、どのようなことを指すのでしょうか？

実は努力には二つの種類があります。

- ① 成果につながる努力
- ② 成果につながらない努力

あなたはどちらの努力をされているのでしょうか？

実のところ、多くの人が②を選んでしまっています。

例えば、成果が出ないのが分かっているのに惰性でやっつけてしまっている、努力とは言えないようなことをやっていたりはしないでしょうか？  
または、やれば成果が上がるのに、中途半端にやっている努力だったりしませんか？

前者の場合は、成果は出ていないけど頑張っている自分を褒めてあげたいと思っている人に多い傾向がある「**無駄骨型**」です。

「**無駄骨型**」の方の口癖はこんな感じですよ。

「ダメなのはわかっているけど、自分にはこれしかできないし、頑張っている自分は好きなので…」

そして、後者の場合は、集中力に欠き、努力することが継続できない飽きっぽい「**怠け型**」になります。

「**怠け型**」の方の口癖はこんな感じですよ。

「もう飽きたよぉ。他になんかいい方法ないのかなぁ…」

こんな状態で努力を続けていけば、成果が出ることはありません。  
やっている努力に意味があるかどうかは、成果が出ているかどうか、そこが基準です。

もし、成果が出ていないのだとしたら

- ・方向性が間違っている
- ・努力の量が足りていない

このどちらかになります。

そのような方は守護霊から次のように言われる事が多いです。

#### 【守護霊の言葉】

「努力のやり方が間違っている。  
間違いというのは「方向性」や「量」である。

努力は、成果が出せているかどうかで判断するもの。

方向が合っていると思うのであれば、効果が出るまで信じて継続することです」

それこそが成果につながる努力となるのです。

折角努力をするのですから、実になる方へ進んで頂きたい。  
守護霊もそんな想いで、ハッキリ言ってくださいなのです。

【守護霊の言葉】

努力のやり方が間違っている。

間違いというのは「方向性」や「量」である。

努力は、成果が出せているかどうかで判断するもの。

方向が合っていると思うのであれば、

効果が出るまで信じて継続することです。

■起業家にとって重要なのはバズることなのか？

起業家にとって、売上を上げることは重要ですよ。

しかし、なかなか売上が上がらず、悩みを抱えている起業家は少なくありません。

「どうしたら、売上を上げられるようになるのか…？」

「売上を上げるには、SNSでバズる必要が“やっぱり”あるのか…？」

「バズらせてフォロワーを増やすには、どうしたらいいだろうか…？」

鑑定の現場において、守護霊にそのお悩みに対しての答えを聞いてみると、そもそも、そのような思考が売上を上げられない原因になっているという答えが返ってきます。

どうということなのでしょう？

守護霊からのメッセージを要約すると、次のような言葉が返ってきます。

【守護霊の言葉】

「目的をひとつに絞ることです」

目的は売上を上げることです。

SNSでバズることでもありませんし、フォロワーを増やすことでもありません。

実のところ、多くの人が売上を上げるには「バズらないといけない」「フォロワーを増やさないといけない」と考えています。そして、バズることを目的にSNSに投稿するのですが、それで果たして売上に繋がるのでしょうか？

ドイツ生まれの理論物理学者アルベルト・アインシュタインは手段と目的についてこう話しています。

「手段は完璧で、目的は混乱しているというのが、私の見た現代の特長だ。」

バズった投稿内容が、あなたのビジネスに直結しているのであればOKです。しかし、残念ながら、そのようになることは滅多にありません。

なぜなら、SNSでバズる内容のカテゴリーは決まっていて、直接的にビジネスに関係がないものが殆どです。

つまり、SNSでバズって、それをきっかけにフォロワー数が増えたとしても、あなたのお客様として注文を頂けるかどうかは別であるということです。これは、フォロワー数が多いのに、売上が上がらずに苦労している起業家が多いことでもよく分かります。

SNS等での情報発信をする際、目的を再確認する必要があります。

何の為に情報発信をするのか？

決してバズる為ではありません。

決して“いいね”をもらいたいからではありません。

決してフォロワーを増やすためではありません。

あくまでも売上を上げることが目的です。

売上を上げたいのに、バズりたい、フォロワーを増やしたいというのは、矛盾しているということです。

繰り返しになりますが、起業家にとって重要なのは売上を上げることです。

売上を上げなければ、ビジネスは続けることはできません。

ビジネスが続けられなければ、お客様を助けることも、喜んでもらうこともできません。

あなたはきっと、そういうビジネスをしたいとは思ってないはずですよ。

なので、目的をひとつに絞ること。それが大切です。

【守護霊の言葉】

目的をひとつに絞ることです。

目的は売上を上げることです。  
売上を上げたいのに、バズりたい、  
フォロワーを増やしたいというのは、  
矛盾している。

■それは本当にやる必要があるのか？

あなたは毎日「これもやらなくちゃ、あれもやらなくちゃ…」と、仕事をしていないでしょうか？

起業家は忙しいものです。

毎日やることが多くあるのは確かです。

しかし、ここで考えていただきたいことがあります。

「それは本当にやる必要があるのか？」です。

例えば、今日やる必要があるもの、必要がないものと分けることができるはずですが。

もっと言ってしまえば、やる必要があるもの、やる必要がないものがあるはずですが。

やる必要があるものは「目的」を達成するためのものです。

そして、やる必要がないものとは「目的」を達成することに繋がらないものです。

つまり「本当にやる必要があるのか？」という考え方のもとになるのは、目的がはっきりとしているかどうかということになります。

この目的がはっきりしていないと、人は行動をする時に迷いが生じます。

裏を返せば、もし、あなたが行動するうえで迷いが生じているのであれば、それは目的がはっきりしていない証でもあります。

では、どうしたらよいのか？と言えば、それは「目的」をはっきりとさせるしか方法はありません。

そのようにお伝えしても、多くの人は真剣に「目的」について考えようとはしません。

なぜなら、「メンドクサイ」からです。

そして、その「メンドクサイ」という根本的な原因は、自分の頭で考えることを放棄しているからです。

「いやいや、自分で考えていますよ」

もしかしたら、あなたはそのように否定をされるかもしれません。

しかし、だとしたら、はっきりとした目的が既にあるはずですし、行動するうえで迷うことはないはずですし、あなたが行動することに対して迷っているのだとしたら、それは、目的がはっきりとしないことが原因です。

目的とは、他人に決めてもらうものではありません。

自分で決めるしかないものです。

だからこそ、自分の頭で考えることを取り戻すことです。

物事は至ってシンプルなのです。

あなたが本当に欲しい人生こそが「目的」になります。

これは守護霊からのメッセージでも出てくるものです。

---

#### 【守護霊の言葉】

「目的を決めることです」

目的を決められるのは、あなただけです。

目的について、自分の頭で考えることです」

---

目的を決めることで、やること、やらないことがはっきりとします。

そして、あなたがあなたの頭で考えた目的というものが、最も大切なのです。

【守護霊の言葉】

目的を決めることです  
目的を決められるのは、あなただけです。  
目的について、自分の頭で考えることです。

【第二ノ鍵 覚悟】

第二ノ鍵

覚悟

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

天は、本気の人間に使命を与える。  
本気でビジネスを上向かせたいならば、  
やり切る本気の覚悟が必須です。

## ■起業家は孤独になることで強くなれる

あなたは一人になる時間を意図的につくっているでしょうか？  
一人になる時間とは、一人で考える時間ということです。

人間は一人にならないと、深く真剣に考えることはできません。  
もちろん、考えることは自身の人生やビジネスについてです。

実のところ、成功されている起業家は、一人で考える時間を大切にしています。  
なぜなら、起業家とは、ただ一人で立つ者だからです。  
だからこそ強い人間になれるのです。

以前、起業をして半年ほどの方が「孤独でいるのが苦しいです」とご相談にお見えになられたことがあります。  
その起業家は30代前半の男性起業家で、名前を大門さん（仮称）といいます。

（ご本人にエピソードのご紹介を承諾いただいております）

大門さんのお話を、よくよく聞いてみますと、会社員時代はチームで動くことが多かったそうです。  
そして、チームを率いるリーダー役を任されていたそうです。

大門さんは「自分にはリーダー的な役割が合っている」と考え、独立起業を志すようになり、数年後、起業を果たしたそうです。

しかし、それまでチームで動いたので、いざ、一人で起業した時に仲間がいないことで「孤独感」を感じるようになり、そのことで悩まれているそうなのです。  
そこで守護霊から出てきたメッセージは、大門さんにとっては予想外のものだったようです。  
では、そのメッセージとは、どのようなものだったのでしょうか？

それは、こちらです。

### 【守護霊の言葉】

「孤独にならなければ、真のリーダーになることはできません」

「真のリーダーとは、孤独の中で考え、答えを出していくものだ」  
「答えを出すには孤独になるしかない」  
「だからこそ孤独になる必要がある。それは強くなるためだ」

---

このようなメッセージでした。

このメッセージを聞いた瞬間に、大門さんは「ハッとしました」そうです。  
そして、こう言われていました。

「私はこれまで自分こそが本物のリーダーたる者と思っていました。しかし、それが大きな勘違いであることに気がついてしまいました。そして、私自身に足りないものも分かってしまいました。それは“強さ”です。孤独でいるのが苦しいなんて、なんて自分は弱いのだろうと思ってしまいました。しかし、私が求めているものが分かりました。それこそが“強さ”です」

霊視鑑定が終わった後の、大門さんの晴れ晴れとした素敵な笑顔が印象的でした。

ノルウェーの劇作家、詩人、舞台監督。近代演劇の創始者である、ヘンリック・イブセンは

「この世で一番強い人間とは、孤独で、ただ一人で立つ者なのだ」と残しています。

大門さんが気が付いた通り、強さとは、パワーではないのですね。

その後、大門さんは、メキメキと起業家としての頭角をあらわし、起業して一年経たずに法人化し、現在は社員を50人ほど抱える会社を経営されています。そして、大門さんが真のリーダーになったの言うまでもありません。

【守護霊の言葉】

孤独にならなければ、真のリーダーになることはできない。

真のリーダーとは、孤独の中で考え、答えを出していくものだ。

答えを出すには孤独になるしかない。

だからこそ孤独になる必要がある。

それは強くなるためだ。

## ■素直とは大きな力である

あなたは人から「これをやってみるといいよ」と言われたら、すぐにやる人でしょうか？

「すぐにやる」と答えた人は、素直な人です。

実のところ、この「素直」であるというのは「大きな力」です。

多くの成功者と呼ばれている人は、この「素直」さを持っています。

私たちのものには、起業家の方が霊視を受けにお越しになりますが、視させて頂いて気が付く事があります。

鑑定で出てきた守護霊からのメッセージを素直に受け取り、実践をされる人は、やはり悩みを解消し、人生が好転していきます。

一方で素直になれない人は、なかなか悩みが解消されず、そして人生も好転するのが難しいものです。

これは、「守護霊の言う事を聞かなかったばかりに……」という事ではありません。

「良い方向へ行けるならば、とりあえず何でもやってみる！」という、思考と行動がその方を良い方向へ導く。という事なのです。

例えば、「願望を紙に書いて持ち歩く」というメッセージが守護霊から出てきたとします。

あなただったらどうするでしょうか？

素直に紙に書いて持ち歩ける人は、その後、やはり人生が好転していきます。

勿論、守護霊はその方に幸せになって欲しい、一番の応援者なので意味のある事を言っています。

しかし一番は、「良い方向へ行けるならば、とりあえず何でもやってみる！」という、その方の思考と行動が良い方向へ導いたのです。

しかし、やりもしないのに「そんなことしたって上手くいくわけがない」と否定し、やらない人は、人生が好転することはありません。

重要なのは「願望を紙に書いて持ち歩く」ことではありません。

素直にやってみる人だから、人生が好転するのです。

企業コンサルティングを行う株式会社ビジネスバンクグループ代表取締役社長で、起業家向けオフィス賃貸の「オープンオフィス」事業で、レンタルオフィスという新たな業界を生んだ浜口隆則氏は素直さについてこのように仰っています。

「成長していく人の最強の武器。それは素直さ」

ようするに「素直」である人は、それだけで素直なじゃない人に比べて秀でていくということなのです。

【守護霊の言葉】

「素直」であることは、「大きな力」。  
素直に行えば人生は好転する。

人生を好転させたい、ビジネスを軌道に乗せたい、そう、あなたが思っているのだとしたら、何はともあれ「素直」になることです。  
素直とは大きな力なのです。

【守護霊の言葉】

「素直」であることは、「大きな力」。  
素直に行えば人生は好転する。

■成功したいのであれば覚悟を持つ

あなたはご自身のビジネスに「覚悟」を持って取り組まれているでしょうか？

「覚悟」を決めて経営をされているでしょうか？

起業した当初は、覚悟したはずなのに、様々な問題が出てくると、ついつい逃げ出したくなる気持ちになってしまう。

自分には、まだまだ覚悟が足りない。

そう感じられることが、もしかしたらあなたにもあるかもしれません。

しかし、そもそも、この覚悟というのは、どのようなものなのでしょうか？

事例の方が分かりやすいかと思えますので、ここからは「覚悟」について、事例をもとにお話をしてみたいと思います。

数年前、私たちのもとにある経営者の方が相談におみえにられました。

冬木さん（仮称）という40代のガツシリとした体型の年商10億円企業の男性経営者です。

（掲載はご本人の許可を得ております）

見た目は少々強面ですが、とても穏やかで、優しい雰囲気の方です。

若い頃には、自衛隊にいたことがあるそうです。

「僕は若い頃、少々ヤンチャしていたので、高校卒業を控えても、就職できる先がなかなか見つからなかったんですよ。

そしたら、校長先生のご縁で、陸上自衛隊を紹介されました。

まあ、腕っぷしには自信がありましたので、やってやろうと思って、入隊したんです。

ところがね、上には上がいるものですね。入隊後、その現実を目の当たりにしました。

入隊してからある程度経った時、野戦の訓練があるんですね。

それが、とにかく過酷で…。

自衛隊員として生きていく覚悟があるのかなのか？

それを問われる訓練でした。

生まれて初めて、心底恐怖を感じる、もしかしたら自分は死ぬんじゃないかと思えるような経験でした。私には、覚悟がなかったのです。

そこで恐怖を感じながら、同僚たちの覚悟を思い知らされたものです。

この人たちには絶対に勝てない、そう強く感じました。

そして、同時に自分の居場所ではないとも…。

結局、私は自衛隊を辞めることにしました」

冬木さんは、自衛隊を辞めた後、建築の仕事を転々しながら、最終的には自分の会社をつくることになりました。

みるみるうちに会社の業績は右肩上がりとなり、成功をおさめられます。

現在、年商10億円の企業です。

実は、今回の冬木さんからのご相談というのは、自身の「覚悟」が足りていないのではないかというご相談でした。

そして、それに対する守護霊からのメッセージは、次のようなものでした。

#### 【守護霊の言葉】

経営者になると決めた覚悟が本物だったからこそ導くことができました。

覚悟の差というものが、それまでの自分を超えていく力となり、相応の結果へと導いていくものなのです。

守護霊からのメッセージは、冬木さんの覚悟が本物であったというメッセージだったのです。

冬木さんは、涙を流しながら、とても喜ばれていました。

そして、このようなお話をお聞かせいただきました。

「この仕事で自分は成功すると覚悟を決めたんです。覚悟をすれば、怖いものはないことを自衛隊時代の訓練で知っていたので、起業することにためらう気持ちはありませんでした。もちろん、その後、悔しいことや悲しいことなど、いろんなことがありました。しかし、その度に、あの訓練のことを思い出して、なにクソ！と思っ

冬木さんは、このように「覚悟」を決めて会社を創設されました。だからこそ、成功をおさめられています。

このように、成功をされている経営者は、大きな挑戦をするとき、必ず覚悟をもって取り組まれています。その覚悟の差というものが、それまでの自分を超えていく力となり、結果へと繋がっていくものになるのです。そして、覚悟をしたからこそ、**守護霊は最善の道へと導いてくださいます。**

「覚悟に勝る決断なし」元プロ野球監督の野村克也監督も言ったように、覚悟をすることで、大きく成功へ近づき、みえない世界の力を味方につけることができます。

あなたが大きな挑戦をするとき、覚悟を持って取り組もうとしているかどうか、自問自答してみてください。覚悟を持っていれば、必ず守護霊が強力な味方になってくれます。

【守護霊の言葉】

覚悟の差というものが、  
それまでの自分を超えていく力となり、  
相応の結果へと導いていくものなのです。

■嫌いな仕事はしないという選択

あなたは、嫌いな仕事がありますでしょうか？

嫌いな仕事と言われて思い浮かぶものは、人によって異なるものです。

ちなみに私も沢山あります(笑)

できなくはないのですが、憂鬱な気持ちになってしまふんです。(事務系など…)

人前で話すのが得意な人もいれば、不得意な人もいます。

デザインが得意な人もいれば、不得意な人もいます。

仕組みを考えるのが得意だけど、その仕組みを毎日回すのは苦手ということもあります。

あなたがいくら得意で好きなことをビジネスにしていたとしても、その中でも好きな仕事、嫌いな仕事はあるものです。

特に起業したての頃は、好き嫌いなんて言ってる場合ではないのが起業当初のリアルな姿です。

しかし、徐々にビジネスが軌道に乗り始めることで、得られた収益をもとに嫌いな仕事や苦手な仕事をシステム化や外注化する等して、自分でやらなくてもいい環境を作ることができるようになります。

そして、その環境をつくる為には、システム化や外注化できるように、仕事の手順をマニュアル化しておくことが重要です。

これは「仕事が忙しすぎて、手が回らなくて困っているんです」という起業家の守護霊から出てくる内容でもあります。

【守護霊の言葉】

「忙しければ誰かに任せることです。任せるためには仕事内容が誰にでも分かるようにしておくことです。

あなたが嫌いな仕事は傾向的に、先延ばしにしたり、他の作業よりも時間がかかるなどのデメリットになる。

自分の嫌いな仕事を理解し、それを具体的にシステム化や外注化を考えればよいのです。

そうすることで、ますますビジネスが上手いくようになります。

全てを完璧にする必要はありません。」

これは、ビジネスが上手くいけばいくほど、嫌な仕事が増えていくという環境であつたとしたら、どうなるのかを考えれば分かることです。どうということかと言えば、

「これ以上、嫌な仕事が増えるぐらいだったら、もう、事業を大きくしなくてもいい」と無意識的にブレーキを踏むことになってしまうことになるからです。

あなたが嫌いな仕事は、傾向的に、先延ばしする、他の作業よりも時間がかかってしまう、など、苦痛に感じているケースが多いはず。

「こんなことで、嫌がついているなんて、俺は根性が足りてないな…」

「もっと頑張らなくては…」

もしかしたら、そう思うかもしれませんが、実際は、そうではないのです。

嫌な仕事に取り組むのは、根性論で解決できるものではありません。

自分の嫌な気持ちに対して、あなた自身を守ろうとする脳の働きが出てきて、「後にしよう」という意思決定をしているだけのことなのです。これは脳のメカニズムなので、どうしようもないことです。頑張ろうとしても、頑張れないのは当たり前のことなのです。

ビジネスは進んでいくほどに、それに付随した仕事が多くなります。

そして、必ずと言っていいほど、あなたが嫌いな仕事が含まれています。

だからこそ、あなたが行っている「嫌いな仕事」の許容範囲を超える前に、システム化や外注化する等、その対策を具体的に取るのが重要です。「嫌いなもの嫌いでいい」という考え方に移行することです。

これは裏を返せば、常に自分に「OK」を出して、自分に「ラクをしてもいい」と許可を出すことになります。自分の嫌いな仕事が理解できれば、その後は、具体的にシステム化や外注化を考えればよいのです。

あなたの力を存分に発揮するために、是非、検討してみてください。

## 【守護霊の言葉】

忙しければ誰かに任せることです。

任せるためには仕事内容が誰にでも分かるようにしておくことです。

あなたが嫌いな仕事は傾向的に、先延ばしにしたり、他の作業よりも時間がかかるなどのデメリットになる。

自分の嫌いな仕事を理解し、

それを具体的にシステム化や外注化を考えればよいのです。

そうすることで、ますますビジネスが上手くいくようになります。

全てを完璧にする必要はありません。

■仕事を楽しんでいる人からお客様は買いたい

起業して自分が得意なことをお仕事にされている方は、とにかく楽しんでおられます。

なぜなら、成果が出るからです。

成果が出れば、仕事は楽しくなります。

そして、さらに楽しむために、いろいろと試していきます。

そして、そうすることで、天職への道が開かれていくのです。

もちろん、最初から好きなこと、つまり天職を仕事にするのも間違いではないです。

しかし、そもそも何が天職なのか、本当に分かっている人はごく僅かです。

まず第一に、起業したら収入を得ることが最も重要です。

だからこそ、仕事を選ぶのであれば、あなたの適職としての得意なことを仕事にされるのが一番です。

**あなたが好きなこと、天職としての仕事は、その後にすればいいのです。**

好きだから、天職だから楽しいのではなく、本当は、人は、成果が出るから楽しいのです。

天職、適職のお話で受け取る守護霊からのメッセージは、次のようなものです。

【守護霊の言葉】

適職から始め、それが軌道に乗ったら天職に移行していくように。

好きだから楽しくなるのではなく、

成果が出るから仕事は楽しいのです。

しかし、「天職ではないから」と、しかたなく適職をするのは間違いです。

適職を仕事にするにしろ、天職を仕事にするにしろ、とにかく大切なのは楽しみながら仕事をすることです。

楽しく仕事をしていると、それはお客様も感じ取ります。

あなた自身がお客様だったらと考えると分かりやすいのではないのでしょうか？

あなたはこういった人から買いたいでしょうか？

しかもっ面した、小難しそうな人でしょうか？

それとも、仕事が楽しくて、にこにここと接してくれる人でしょうか？

きっと、後者の方が気持ちいいお買い物ができますよね。

逆を考えれば、あなた自身がそうならいけば良いお仕事ができるという事です。

仕事を楽しむことです。

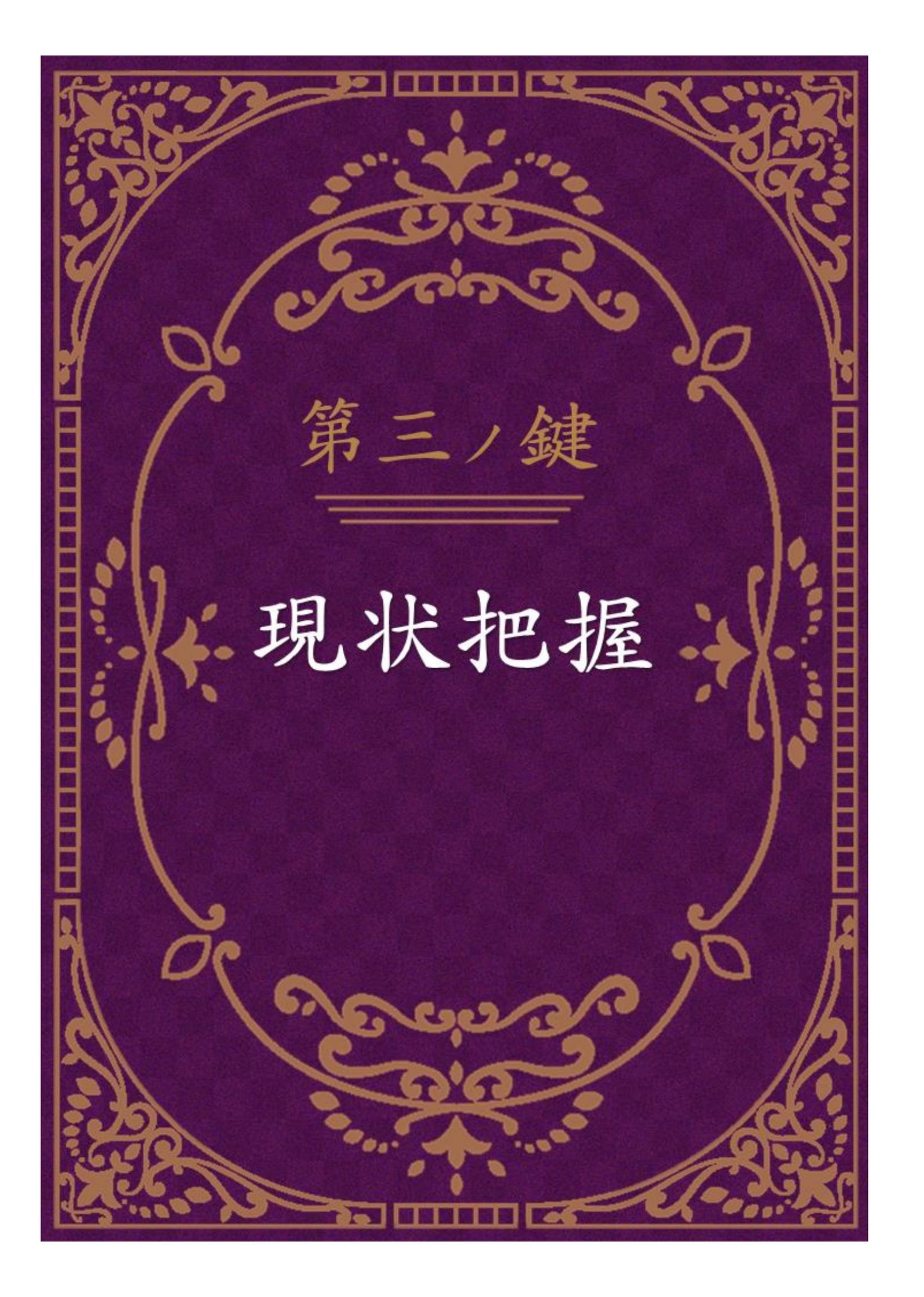
だからこそ、成果の上がりやすい適職をまず行うのです。

あなたが仕事を楽しんでいけば、それはお客様に伝わり、ますます良い循環を生むでしょう。

【守護霊の言葉】

適職から始め、  
それが軌道に乗ったら天職に移行していくように。  
好きだから楽しくなるのではなく、  
成果が出るから、仕事は楽しいのです。

【第三ノ鍵 現状把握】



第三ノ鍵

現状把握

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

自身の足元、自身の装備、  
自身のコンディションを把握していなければ、  
たとえ走れたとしても、  
“成果を出す走り”はできない。

■現状把握をしなければ夢は叶えられない

「私は5年後にハワイに移住して、悠々自適な生活をする予定なんです」

以前、起業についてのご相談を受けたときに、このようなことを言われていた人がいます。その人に私は、こんな質問をしました。

「それは素敵な夢ですね。では、もう具体的に、どのようなことで起業するのも決まっていますよね？」

そう私が言うと、その人はこのような返答されました。

「いや、実は、まだ何も決まっていなくて。会社をいつ辞めるかも決めていないのです。ただ5年後にハワイに移住したいという夢だけがあるのです。私は運がいいので、何をやっても上手くいくと思うのですが、夢を叶える簡単な方法ってあるものですか？」

私はその方に返す言葉を、少しの間考えてしまいました。

夢を持つのは悪いことはありません。

夢があるからこそ、それが原動力となって、努力をしていけるとい側面があります。

しかし、その夢を叶えるにはどうすればいいのか？という視点を持っている人は、残念ながら少数です。

さらに具体的に行動し、夢を叶えるために努力をされる方は、もっと少なくなります。

そして、先ほど私と会話をしていたような方は、守護霊にこう問いかけます。

「夢を叶える簡単な方法を教えてください」

この質問に対する結論を申し上げますと

「ない」

というのが答えです。守護霊でなくとも、分かってしまいますよね。

この「簡単な方法」ですが、このフレーズに振り回される人は実は少なくありません。

そして、スピリチュアルを取り入れれば、簡単に夢を叶えられる、引き寄せられるという勘違いをしている人が多くいます。ダイエツトとかもそうでしょう。気持ちは分かります。

しかしこれは、スピリチュアルをお伝えする側にも問題があったりします。

「宇宙銀行にお願いをすればいい」

「〇〇ゲートの時期に祈れば叶えられます」

「この開運グッズを身につければ願いは成就します」  
などなど

このような間違った「簡単な方法」が蔓延してしまっています。

残念ですが「宇宙銀行」なんて、ありません。

「〇〇ゲート」を通るくらいなら、神社で「茅の輪」をくぐったほうが効果あります。

開運グッズは、あくまでも努力した人へのみ効果があるものです。

これが残念ながら、現実です。

もし、あなたがこのような「簡単な方法」があると信じているのだとしたら、根本的に欠落しているものがあります。

それが何かというと「**現状把握**」です。

現状把握が甘いと、守護霊はこのように言うことがあります。

---

#### 【守護霊の言葉】

夢を叶えたいならば、その夢が叶った時の状態と、現状の差を埋めていきなさい。

つまり、夢が叶った時の状態の数値が100だとして、それに対する現状の数値が10としたら、その差である90を埋めていく必要があります。

もちろん、その90というものをカテゴリー別に整理する必要があります。

健康、収入、人間関係、時間、自由というのが大まかなカテゴリーになります。

**それぞれの数値の差を埋めていく必要があります。**

しかし、多くの人は現状把握をしようとはしません。

確かに現状把握をするには、ある程度の時間をかける必要がありますし、現実を直視する勇氣が必要になります。実は冒頭の起業家になりたいという相談者の方も同じでした。

「夢は叶えたいのですが、しかし、現状把握するのは正直怖いですし、面倒に感じます」

分かります。自分の現実や実力を知るのとはとても怖いのです。私にも経験があります。

しかし、それでは、いつまで経っても夢が叶うことはないのです。

成功した起業家は、必ず、正確に現状把握し、その上で、これからのことを真剣に考えます。

- ・ 何を選べば最善の結果が出せるか？
- ・ 優先順位が高いのは何か？
- ・ 夢との差を埋めるにはどうしたらいいのか？  
などなど

この段階までくれば、適切に守護霊からのメッセージが受け取れるようになります。なので、まずは現状把握を正確にすることです。

- ・ 毎月の収支
- ・ 預金残高

- ・ローンや借金の状況
- ・健康状態
- ・いざという時に相談できる相手は何人いるか？
- ・一日にどのくらい仕事に時間を割けるか？
- ・自分の知識やスキル
- ・所有しているもの  
などなど

オーストリア人経営学者のピーター・ドラッカーの言葉に、

「**未来を語る前に、今の現実を知らなければならぬ。現実からしかスタートできないからである**」  
というものがあります。

現状把握をしなければ、夢は叶えられないのです。

怖くとも、より良い未来に行くために、勇気を出して行動してみてください。

【守護霊の言葉】

夢を叶えたいならば、  
その夢が叶った時の状態と、  
現状の差を埋めていきなさい。

## ■ビジネスで大切なのはストーリーを語ること

「あなたはご自身のサービスの価値を本当に理解していますか？」

もし、誰かにそう聞かれたらあなたは答えられるでしょうか？

**自身のサービスについて本当に理解する事も「現状把握」の大切な一つなのです。**

「答えられる」と答えた方は、現状把握ができています。という事になります。

言い淀んだり、考えてしまった方は現状把握ができていない可能性があります。

過去、私たちののもとに、正に現状把握として「自身のサービスの価値」について考える機会を与えてくださった一件がありました。

このお話は私の知人である、和菓子職人の佐藤さん（仮称）の事例です。

佐藤さんは、父親の代から引き継いだ小さな和菓子店を運営していました。

しかし、経営を引き継いだものの、佐藤さんは、悩んでいました。

何かというと、伝統的な和菓子の魅力を今の時代にどのようにして伝えていくか？その方法を模索していたのです。

実は佐藤さんの経営する和菓子店は、地元では、なかなか評判が良い和菓子を製造販売していて、固定顧客が多数いました。

しかし、徐々に顧客が高齢化していき、少しずつ、売り上げが減少してきていたのです。

佐藤さんからご相談をいただき、早速、霊視をもとにした経営アドバイスをさせていただくことになりました。

霊視をしていく中で「和菓子に込められたストーリーや伝統の価値を再考せよ」というメッセージが佐藤さんの守護霊から出てきました。

現在、佐藤さんご自身は和菓子職人であるものの、もともとは都内の大手金融に務めていた人として、根っからの職人というわけでもありません。職人としての確かな技術はあるものの、和菓子というものについて、しっかりとした知識を有しているわけではなかったのです。

そこで、そのような知識を得るために、佐藤さんの父親やその先代になるお祖父さまからお話を伺うことになったのです。

そして、その結果、和菓子のひとつひとつに非常に魅力的なストーリーがあり、そのストーリーを商品カタログやホームページに反映することにしました。そして、そのストーリーをチラシにも掲載し、地元地域に配布をしてみたところ、思っていた以上に若いお客様からの反響があったのです。

和菓子を買いに来られたお客様に聞いてみると、次のようなことを言われていました。

「地元で製造販売している和菓子に、そんな素敵なストーリーがあったなんて知りませんでした。素直に食べたいと思いましたし、地元人として応援したいとも感じました。それで買いにきました」

実はお客様は、和菓子の裏にあるストーリーや文化というものを知り、それを通じて和菓子に新たな価値を見出すようになったのです。また、ストーリーを通じて、地元を愛するというお店の気持ちも伝わったのです。

結果的に、売上は前年比を大幅に上回り、30%アップとなり、翌月も順調に売り上げが右肩上がり伸びています。佐藤さんの経営する和菓子店は、単に和菓子を提供するお店から、地元のお客様の人から自慢をされる和菓子店へと生まれ変わりました。

これは、ビジネスがただの取引以上のものになりうることの証しです。商品が持つストーリー性や文化の伝承は、数字以上の価値を生み出します。

このお話からあなたに贈る、自身のサービスの価値に対する守護霊からの言葉は、こちらです。

#### 【守護霊の言葉】

「自身のサービスや価値を、本当に知る事。

そのストーリーに人は魅力を感じる。

サービスの現状把握をし、言語化できるまで理解する事」

2000年にフォーブスがアメリカでトップ5の経営コンサルタントの一人と挙げた、ジェイ・エイブラハムはこのように言っています。

「卓越した経営者には、物語、歴史、市場での実績がある。彼らの成功は、それらをいかにうまく伝えるかにかかっている。あなたは、自分がなぜその市場に存在して

いるのかを知ってもらわなければならない」

人に伝えるには、まずサービスを扱う自身が最もそのサービスを熟知していなければなりません。

そして、人を魅了したいならば、あなたのサービスの「ストーリー」は強力な味方になってくれるでしょう。

あなたにも、きっとストーリーがあるはずです。

現状把握し、サービスを熟知して、あなたのその「ストーリー性」を取り入れてみてはいかがでしょう？

あなたのビジネスにも、きっと新しい風が吹き込むはずです。

それは、お客様との新たな関係を築いていく、新ステージの始まりとなるはずです。

【守護霊の言葉】

自身のサービスや価値を、本当に知る事。  
そのストーリーに人は魅力を感じる。

サービスの現状把握をし、  
言語化できるまで理解する事。

■スランプな状態とは守護霊からのサイン

起業して間もない人のみならず、意外にも5年以上のベテラン起業家でも多いのが実は、「過去へのこだわり」というものだったりします。

起業して自分の人生を歩んでいるのであれば、未来だけを見ていればいいのですが、そこは、やはり人間。過去へのこだわりというのが、時に行く手を阻むことがあります。

人間は完べきではありません。

特にスランプに陥った時に、出てきてしまうのが、嫌な過去の出来事です。

「会社員時代、俺はダメだったからな…」

「過去に何度も失敗しているから今度もあるんじゃないか…」

「2度あることは3度あるんじゃないか…」

こだわっていないはずなのに、このように嫌な過去が蘇ってしまうことがあるものです。

しかし、ここで気づいてもらいたいです。

**その嫌な過去は、あくまでも「過去」です。**

現在のあなたは、過去の自分とまったく同じでしょうか？  
違うはずです。

過去の自分がやってしまった事を、現在のあなたが、またやってしまうということは**ないはず**です。  
なぜなら、過去のあなたと現在のあなたは違うからです。

しかし、スランプ状態に陥ると、どうしても人はネガティブな方向に目が向いてしまいがちです。

そんな時こそ、ポジティブな未来に目を向けることです。

あなたが起業した時、明るい未来を描いていたはずですよ。

スランプを脱するには、その事を思い出し、そこに目を向けることで、スランプ状態を脱することができるのです。

私自身も、これまでにスランプ状態に陥ったことが何度もありました。

そのような時ほど、過去のことばかり思い出したり、夢に出てきたりしたものです。そして、そのような状態になった時というのは、守護霊からのサインだったりするのです。

「そっちじゃないよ。そっちの道じゃないよ」

実はスランプ状態に陥るときというのは、守護霊からのサインであることが多いのです。

「なぜか上手くいかない」

「新たなことが軌道に乗らない」

「パタッと受注が止まった」

このような時は、守護霊から「道が間違っている」というサインの場合が多いです。

このような時、守護霊はこのように言います。

#### 【守護霊の言葉】

「嫌な過去を思い出してしまふのも、ひとつのサイン。

現在のあなたは、過去のあなたとは違います。その事に気づいて。

このような時ほど、あなたが本当にやりたいことを思い出す時です」

やるべきことではなく、やりたいことです。

スランプな状態とは、あなたがやりたいことができている状態であり、そして、守護霊から「軌道修正」のサインなのです。

まずは、そのサインに気がついてあげてください。

そして、あなたがやりたいことをやり始めることです。  
そうすることで「過去」の自分を手放すことができますようになります。

【守護霊の言葉】

嫌な過去を思い出してしまうのも、ひとつのサイン。

現在のあなたは、過去のあなたとは違います。

その事に気づいて。このような時ほど、

あなたが本当にやりたいことを思い出す時です

【第四ノ鍵 準備】



第四ノ鍵

準備

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

偶然・奇跡・運命などは、  
準備ができてない人には訪れない。  
準備こそが物事の九割を決めている。

■成功を前提に今から準備をする

起業をしたならば、起業を志したならば、多くの人は「成功したい」と言います。それはそうですね。起業したならば、見たい世界というものがあるはずです。

しかし、口ではそう言っているのですが、具体的にそうなるように行動する人は実は少ないです。霊視をする中で守護霊から出てくるメッセージの中で多いもの。それが、

【守護霊の言葉】

「成功を前提に今から準備をしておくように」

というものです。

例えば私の場合ですが、この仕事を始めて少し経った頃、

「いずれ上場企業の社長がおみえになる」

ということを考え、事務所内の応接スペースを整えておりました。

すると、実際に上場企業の社長からビジネス霊視の依頼が入り、弊社にお越しにいただけることになりました。

その時に「準備をしておいて本当によかった」と心から感じました。

その後、その社長からは定期的に依頼を受けるようになりました。

このように得たい成功に合わせた準備はとても重要です。

つまり、裏を返せば、あなたが成功できないのは、準備不足からくるものである可能性があります。

「成功を前提に今から準備をしておくように」

この守護霊の言葉を是非、実践してみてください。

【守護霊の言葉】

成功を前提に、今から準備をしておくように。

■準備ばかりでは人生は変わらない

「お金ができてからやります」

「お金持ちになったらできると思うのです」

「お金が入ったら勉強します」

あなたはこのように「○○ができたらやります」と言うことを口癖にしていなくていいでしょうか？

とは言っても…、口癖というものは、本人は気がついていないことが殆どですよ。気が付けないものです。

このような時、守護霊から出てくるメッセージは次のようなものになります。

【守護霊の言葉】

「準備ばかりをしていたら、あつという間に人生は終わってしまいます。

準備だけを味わうために来ているわけではないはずですよ。

本来の目的に気がつくことです。人生は恋愛と同じです。

好きな人がいるのであれば、相手が行動をしてくれるのを待っているだけでは何も変わりません。

相手に想いを伝えてはじめて事態は動きます。人生とは準備をするだけでは何も動き出しません。

準備をすることではなく、行動をすることが大切です」

これは本当にその通りです。

恋愛で例えたならば、好きな人がいるのであれば、相手が行動するのを待っているだけでは何も変わりませんよね。

あなたからその人にアプローチをして、会話をしたり、食事に誘ったりしなければ、何も進んで行きません。

あなたが本気で好きな人と付き合いたい、結婚したいのであれば、あなたから行動を起こすと思います。

それと同じように、お金持ちになりたいのであれば、お金持ちになってから好きなビジネスを始めるというのが間違いであることに、そろそろ気がつくことです。順番が違う、という事です。

お金持ちは、お金持ちになってから好きなビジネスを始めた訳ではありません。

お金が無い時から好きなビジネスを始めて、その結果としてお金持ちになったのです。それを理解することです。

準備ばかりでは人生は変わることはありません。

人生で必要なものは、準備よりも、まずは行動です。

【守護霊の言葉】

準備ばかりをしていたら、  
あつという間に人生は終わってしまいます。

準備だけを味わうために来ているわけではないはず。  
本来の目的に気がつくことです。

人生とは準備をするだけでは何も動き出しません。  
準備をすることではなく、行動をすることが大切です。

■成果を上げている起業家は段取りを重視している

起業して成功をしたいという方は多いですよ。

しかし残念な事に、成功したいと言っているのに、それとは真逆な行動をしてしまっている人も、実は多いです。

では、その行動とは何か？と言いますと、「**段取り不足**」です。

10年、20年、30年と継続してビジネスをされてきている社長さんに、なぜ、ビジネスを長年に亘って継続できているのかをお聞きすると、返ってくる答えの中に「**段取り**」についての話が出てきます。

とある社長の実話をご紹介します。

その社長は、三島さんという、現在40代の男性です。

三島さんは20代で起業したのですが、起業した当初、とにかく暇だったそうです。

暇だったので、今後、忙しくなった時のことを考えて、自身の仕事内容をマニュアル化したり、システム化できるものはツールを利用して自動化したり、そういったことをしていた時期があったそうなのですが、起業して3ヶ月後には、本当に急速に仕事が忙しくなっていたそうです。

すると、「この先1年後は、1人では仕事が回らなくなる」と直感で感じたそうでした、半年後に人を採用されたそうです。

事前に仕事のマニュアル化をしてあったおかげで、スムーズに仕事の引き継ぎができ、月商のわりに、そこまで忙しいとは感じなかったそうです。

そして、ますます業績は上がっていき、起業して1年を待たずして、社員数は5名となっていたそうです。

その後もマニュアル化とシステム化を推進し、3年後には、社員一人あたりの利益は1億円を超えていたそうです。

すべて「**段取り**」と効率化を進めていったことが勝因だと言われていたのが印象的でした。

そして、そのように順風満帆で、一見すると悩みなんてなさそうな社長ですが、私たちのもとに相談におみえになられたには、理由がありました。

それが何かというと、離職率の高さについてでした。

入社される社員が優秀ということもあるのですが、ノウハウを吸収してしまつたら、すぐに会社を辞めて起業してしまうようなのです。違う分野で起業をするので、競合先になることはないそうですが、とにかく常に人手不足に陥ってしまうのが悩みの種だそうです。

そのような悩みを抱えていられたのですが、守護霊から出てきたメッセージが、

---

#### 【守護霊の言葉】

「ビジネスにおいて、何事にも段取りと言うものが必要。  
人材採用も段取りだ」

という内容でした。

これまでは中途採用だけで人材を募集していたそうです。

しかし、守護霊からのメッセージは、採用は「新卒」のみにするというメッセージだったのです。

確かに「新卒」を採用するには「段取り」や「準備」が必要ですし、受け入れ体制をつくらなければ、すぐに辞めてしまいます。その反面、しっかりとした受け入れ態勢を作ること、離職率を改善することは可能になります。

三島さんは、守護霊からのメッセージの意図に気がつき、早速、新卒採用の準備に取り掛かりました。

そして、その翌年、新卒者を2名迎えることができましたそうです。

それからというもの社員数は増え、そして離職率は0%を更新し続けているそうです。

「段取り」をしっかりとされたことが、結果としてあらわれています。

これは、中途採用がどうこう、新卒だからどうこうという事では無く、三島さんの会社では新卒が合っており、その段取りをしっかりとしておく必要がある。と、いう事でした。

重要なのはあくまで、目的。そして、それに伴う準備と段取りです。

このように、「段取り」というものは起業家にとって、何につけてもとても重要なものです。  
あなたも「段取り」や「準備」というものを重視してみてください。

【守護霊の言葉】

「ビジネスにおいて、  
何事にも段取りと言うものが必要。  
段取りと準備はしっかりするように」

【第五ノ鍵 依存】

第五ノ鍵

依存

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

依存をすれば、  
個々の貴重な世界観が色あせていく。  
全てが後手後手となり、破綻していく。  
世界に一人だけの「あなた」を活かす事。

■ビジネスは我慢をすれば成功するのか？

せっかく起業したのに、やりたいことでもないのに稼げるからという理由で、我慢をしてビジネスをしている人がいます。

「起業する目的は稼ぐことです」

「でも、やりたいことではないのです」

「正直、しんどいですが、家族を養う為にも頑張らないとすね」

このようにお金を理由にして、起業してまでもやりたくないことをやり続けている人は少なくありません。

多くの場合、一時的には稼ぐことはできるかもしれませんが、1年が過ぎ、2年が過ぎ、3年が過ぎ…と、月日が経つほどに、ストレスが溜まって、下手すると身体を壊すこととなります。

これでは、幸せになることはできません。

このように「やりたくないことを本音ではやめたい」と悩んでいる起業家は少なくありません。

その理由は「お金を理由にしている」からです。

「お金を稼ぐために我慢する」という、実は言い訳をしているのです。

こうなってしまうと思考停止の状態になります。

本音ではやりたくないけど、やめたらどうなってしまうのか不安…という状態です。

このような状態になってしまう根底にあるのは「**お金は我慢の対価**」であると信じてしまっているからです。

お金をたくさん稼ごうとすればするほど、我慢を強いられてしまうので、常にストレスがマックスの状態になります。

そして、そのストレスを解消する為に散財して…。お金を失ってしまいます。

ようするに、このような「**お金は我慢の対価**」という価値観を持ったままでは、**一生幸せになることはできない**ということです。

ちなみに、この状態がいつまでも続いた場合、本来のあなたの人生に戻すために「強制終了」が守護霊によって発動される可能性があります。守護霊による強制終了とは、間違った道にこれ以上進んで行ってしまいう事を強制的に静止させる措置で、その措置は人によって様々ですが、その多くは病気やケガ

で身動きが取れなくなる等の、体に表れる事が多いです。

その「強制終了」は私自身、過去2回ほど経験していますが、もう二度と経験したくありません。そのくらい、辛いものです。

「強制終了」にならない為にも、あなた自身の価値観を変える必要があります。強制終了予備軍の方への守護霊のメッセージの多くは、このような言葉です。

---

#### 【守護霊の言葉】

「せっかく起業したというのに、何故嫌な事をし、本当の道から逸れて行くこととする？ 起業したのであれば「やってみたい」ことでお金を稼ぐことを考えるべきです」

---

ビジネスは、我慢をすれば成功するのではなく、失敗します。それを理解することです。

当然、やるべきことはやる必要がありますが、それは我慢とは種類が違います。もし、あなたがやりたくもないことで起業して苦しんでいるのであれば、やりたいことでお金を稼ぐことを真剣に考えてみてください。

【守護霊の言葉】

せつかく起業したというのに、何故嫌な事をし、  
本当の道から逸れて行こうとする？  
起業をしたのであれば“やってみたい”事で  
お金を稼ぐことを考えるべきです。

■ 1つだけに依存する起業家は失敗する

あなたは、販売先を1つだけのプラットフォームや1つだけのルートに依存していたりしていませんか？

もし、そうだとしたら、それは、とてもリスクが高いです。

いますぐに、別の販路先を開拓することをオススメします。

なぜ、そんなことを言うのかというと、実は、私自身も経験をしているからです。

本当に、酷い目に遭いました(笑)

その当時、メルマガはまだやっていなく、LINE公式アカウント(当時の名称はLINE@)を活用していました。

そこまで多くのユーザー様が登録していたわけではないのですが、それでも、そのLINE公式アカウントからのお問合せやご依頼をいただいておりますので、効果があったのは確かです。

だからこそ、そこに「依存」をしてしまっていたのです。これが、良くありませんでした。

それは、突然、何の前触れもなくやってきました。

数年前の10月です。

時刻は15時55分、突然、LINEから、こんなメールが届きました。

「アカウントを削除させていただきますので、管理画面へのログインが出来なくなります。」

突然の通知にビックリしていました。

「え!?!なんで!?!」

しかも、この文面の下に書いてある一文が…なんとも…でした。

「今後ともLINE公式アカウントをよろしくお願い申し上げます」

今となつては、このメールを見るたびに笑ってしまいますが、当時は「何がよろしくだよ！」と怒っていたものです。未熟でしたね。

しかも、ある程度、時間に猶予があると思いきや、その日の夜に一方的にアカウントが削除されてしまいました。登録いただいていたユーザー様に対して、何の連絡もできずに終了となってしまいました…。

この時に悟りました。

1つだけのプラットフォームに依存するのは危険だということをです。

だからこそ、それからの私たちはというと、あらゆるメディアを活用していこうと考え、今に至るわけです。

今回の経緯を、尊敬する先輩起業家にお話してみたところ、こんなことを言われました。

「あー、それは、やっちゃダメなことだよね、やつぱり。1つだけに頼るのは、リスクーだし、安心できないから、思いきったことがし辛くなってしまふよね。つまり、エネルギーが小さくなってしまふ。だから、何かに1つだけ依存するのは怖いことなんだよね」

エネルギーが小さくなってしまふ。

この言葉を聞いたときに、エネルギーが視えているはずの自身を恥じたのは言うまでもありません。

この時ばかりは、霊視経営コンサルタント、失格だなと思った次第です。

そして、この話の後に、その方から、こんなことも言われていました。

「販路は複数持っていないと怖いよね。1つの販路を深掘することも大事かもしれないけど、商売で考えた場合、広く浅くのほうがよいことのほうが多い。もちろん、商品や業種によって異なるけど。しかしね、全てに共通しているのは、とにかく1つだけに依存するのは、怖いってこと。これが結論だね」

ホントに、その通りです。

「1つだけに依存するのは怖い」

この言葉の持つ重要な意味を、身を持って体感した出来事でした。  
守護霊からの言葉は、勿論、コレです。

【守護霊の言葉】

「1つだけに依存するな。  
1つだけに依存すると、取り返しがつかなくなる事もある」

この言葉は、実は、多くの起業家を霊視させていただく中で、守護霊から出てくるメッセージとしても多い言葉です。  
だからこそ、もし、あなたが1つだけに頼ってしまっているのだとしたら、いますぐ、改善されたほうがよいです。

【守護霊の言葉】

1つだけに依存するな。

1つだけに依存すると、

取り返しがつかなくなる事もある。

■成功者をTTPするのは正解なのか？

起業の世界ではよく言われていますよね。成功者を「TTP」しろ。  
徹底的にパクれというものですね。

「でも、何をTTPしたらいいのでしょうか？」

それを知りたいという人は多くいます。何しろ、全てをまるパクリしてしまったら、ただの違法行為ですからね(笑)  
効果の出る、良い所だけを抽出できるTTPをしたい。そう思っているはずですよ。

しかし、その人たちは、既に知っているはずですよ。

なぜなら、成功者は、その方法を書籍やブログ、YouTubeなどで教えてくれているからです。

では、その通りに成功者をTTPすれば、誰でも必ず成功するのでしょうか？

その答えは「NO」です。

それはなぜでしょうか？それに対する答えは、

「成功者の方法が、必ずしもあなたに合っているとは限らない」からです。

重要なので繰り返し返します。

**成功者の方法が必ずしもあなたに合うとは限らないのです。**

「成功者は○○をしている」

「一流の起業家がやっている方法は○○だ」

「早起きすれば成功するはず」

これがあなたに合っているのであれば、継続することです。

しかし、やってみて、もし、あなたに合わないと思ったらどうでしょうか？  
実際に私たちのもとには、このようなご相談をいただくことがあります。

「努力をしているのですが、どうしても苦しいのです」

「やればやるほど落ち込んでくるといいますか？」

「どうしたら継続できるでしょうか？」

このように悩まれている人が結構多いのです。

しかし、守護霊から出てくるメッセージは、次のようなものです。

---

#### 【守護霊の言葉】

「あなたに合った方法に切り替えることです。

人には向き不向きというものがありません。

目の前にある成功者の方法を学べば、誰でも成功できるわけではないのです」

---

ビジネスにおいて、「自分に合った」成功者の方法を学んで実践すること、それが重要です。

そして、それは、起業してビジネスを選択するときも同じです。

例えば、「これからの時代はオンラインビジネスだ」と考え、その方向に進んでいったところ、そのビジネスが苦手だと気がついた人が、会場開催のセミナー講師に転向して大成功をしたというように、普通に考えたら時代の逆を行くような事例だってあったりするものなのです。

時代の流れに合わせていくことも大事ですが、それが、あなたにとって必ずしも最適解ではない可能性だってあるのです。  
つまり、**起業という道は、1つだけではない**ということです。

だからこそ、まずはあなたに合う方法を知ることです。

そして、それが分かれば、あとはひたすら継続していくことです。  
成功するには、自分に合う方法を見つけるのが最速なのです。

【守護霊の言葉】

目の前にある成功者の方法を学べば、  
誰でも成功できるわけではないのです。

あなたに合った方法に切り替えることです。  
人には向き不向きというものがあります。

【第六ノ鍵 収入】

第六ノ鍵

収入

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

お金が目的になれば、本質を見失う。  
お金というツールによって何を得たいのか？  
その解像度を上げる事が大切です。

## ■学びを投資にするお金の使い方

人間関係は霊視のご相談の中でも多い、人間関係の悩みの次に多い相談内容がこちらです。

「稼げるようになりたい！」

「どうしたら稼げるようになりますか？」

「稼げるようになるのであれば、何でもやります」

「稼げるようになりたい」というのは、起業家であれば誰もが思っていることです。

しかし、このようにご相談におみえになる起業家の殆どが、守護霊から言われる共通点があります。

### 【守護霊の言葉】

「投資と浪費のバランスが逆である。

稼げていない理由は、「投資」が少なく、その逆に「浪費」が多いからだ」

このメッセージをお伝えすると、中には次のように反論される起業家が少なからずおられます。

「いえ、それは私にとっては投資なんです」

その起業家が言うには、教材購入やセミナーへの参加にお金を使って学ばれているそうなのです。つまりは、学んでいるのだから、それは「投資」なんだと言われるのです。

確かに教材やセミナーにお金を投じるのは「投資」になります。

しかし、**問題なのは、学んだことを実践されているかどうか**です。

そのあたりを聞いてみますと「三日坊主になっていきます」と言われる人が多いです。

または、せっかく学んだのに、まったく何もやっていないと言う人もいます。それでは、せっかく投じたお金が無駄になります。

このように、せっかくお金を投じて学んだとしても、結果的に無駄になってしまうものは「浪費」になってしまいます。では、なぜ、実践をしないのでしょうか？

その理由は様々あるかもしれませんが、突き詰めるとひとつに絞られます。

それは「目的」が曖昧だからです。

裏を返せば、「目的」が曖昧だから、ビジネスが軌道に乗っていないということでもあります。

ようするに、「目的」が曖昧な状態ですと、どんなに学んだものが素晴らしいものであったとしても、それは「浪費」になってしまうということなのです。だからこそ、「目的」をしっかりと持つことが重要です。

「目的」をしっかりと持てば、無駄な「浪費」が減り、あなたのビジネスの成果に結びつく学びである「投資」にお金を回すことができるようになります。せっかくお金を投じて学ぶのであれば、あなたの「目的」に合った「投資」になるものを選択することです。

これこそが、学びを投資にするお金の使い方になります。

【守護霊の言葉】

投資と浪費のバランスが逆である。

稼げていない理由は、「投資」が少なく、  
その逆に「浪費」が多いからだ。

## ■収入を上げたければ欲しいものを金額換算する

あなたは望んでいる年収が得られているでしょうか？

起業をした目的で最も多いのは、年収アップです。

もちろん、他にも目的があるかと存じますが、やはり年収アップがダントツの起業の理由であるのは間違いありません。

しかし、実際のところ、起業して3年以上経っても、望んでいた年収を得られていない起業家が多いのが現実です。

では、なぜ、望んだ年収を得られる起業家とそうではない起業家がいるのでしょうか？

両者の差とは何なのでしょう？

その差の理由について、1つだけに絞るとすれば、それは「目的」が明確かどうかになります。

例えば、あなたが年収1千万円を目標として起業したとします。

あなたが、この目標を達成したいのであれば、年収1千万円になったときの自分や環境について、具体的にイメージをすることです。

つまり、なぜ、年収1千万円が欲しいのか？

その答えを明確にすることが必要なのです。

例えば、住んでいる場所、自宅内の部屋のイメージ、乗っている車、着ている服装、身に着けているモノ、仕事で使用している機器類、オフィス内の環境など、具体的に書き出してみることが必要です。

その上で、具体的にイメージしたものを金額に換算してみることで、

欲しいものの価格やその維持費など、具体的に換算してみることで、

ここで重要なのは「本音」でやることです。

本当に欲しいもの以外は除外することです。

このようなお話をすると、ついつい欲が出てきて、そこまで欲しくもないものを入れてしまう人がいます。

それでは意味がありません。

その反面、ものすごく堅実に考えてしまう人もいるのですが、それでは、本当に欲しいものを書き出したことにはなりません。

今回、なぜ、こんなことをお伝えしているのかと言うと、実際に収入について悩まれている起業家の霊視をさせていただく中で、守護霊から出てくるメッセージの1つだからです。

---

#### 【守護霊の言葉】

「欲しいものを金額換算しないで。  
本当に欲しいものだけです。」

大して欲しくもないものが入っていないかを確認することです」

---

このような感じですよ。

つまり、あなたが欲しいものの金額が分からなければ、いつまで経っても年収は上がっていかないということでもあります。

ようするにお金とは、あくまでも手段であって、目的ではないということですよ。

どのようなライフスタイルにしたいのか、その理想を金額換算することですよ。

【守護霊の言葉】

欲しいものを金額換算しなさい。

本当に欲しいものだけです。

大して欲しくもないものが  
入っていないかを確認することです。

【第七ノ鍵 比較】

第七ノ鍵

比較

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

ありもしない横隣りを見ようとする  
のは習慣から来るもの。

この世で誰一人同じ人がいないように、  
並行して同じ道を歩んでいる人は  
いないのです。

## ■青い鳥症候群の起業家

起業してからセミナーや起業塾などに学びに通っている人がいます。学ぶことは大事です。

そして、学ぶ以上に大切なのは、行動することです。

しかしながら、セミナーに行つて、そこで学んだことを実践する人は、残念ながら少数です。

このような人は、セミナーに行くことで、やる気が高まるのですが、自宅に戻った翌日には、そのやる気がすっかり薄れてしまいます。

「やっぱり自分には向いていない気がする…」

そのように言い訳をして数日が過ぎ、その後は完全にセミナーに参加する前の状態に戻ってしまい、学んだことを実践しないまま終わります。そして、再び、セミナーに参加して、同じことを繰り返します。

せっかく、大金を払って参加したセミナーなのに、結局、そのお金をドブに捨てることとなります。

これは投資ではなく浪費です。

もちろん、お金だけではありません。

時間も浪費しています。

実はこのようなスパイラルにハマっている人は実に多いものです。

いわゆる「青い鳥症候群」というものです。

「どこかに自分に合ったビジネスのノウハウやテクニックがあるのではないか？」

このような人は**正解が外にある**と思っ**ている**のです。

以前、霊視をさせていただいた起業家がおられるのですが、その起業家もどこか「青い鳥症候群」に近い状態になっていました。その起業家に対して守護霊が言われたメッセージは次の3つです。

【守護霊の言葉】

「答えは外側にあるのではなく、自らの内側にしかない。  
自ら選択したこと全てが正解である。  
人生を豊かにするには学ぶことよりも行動することです」

これは真理です。

人生を変えるには、頭で考えても変わりません。  
行動することですか、変えることはできないのです。

自分に向いているかどうかなんて、やってみなければ分かりません。  
やってみれば分かります。

人生とは実にシンプルにできています。  
行動した人は豊かになることができます。

行動しない人は、いつまで経っても人生が豊かになることはありません。  
とにかく行動することです。

【守護霊の言葉】

答えは外側にあるのではなく、  
自らの内側にしかない。

自ら選択したこと全てが正解である。

人生を豊かにするには、  
学ぶことよりも行動することです。

■羨ましいという気持ちはチャンスのサイン

あなたは誰かをライバル視しているでしょうか？

ビジネスを成長させるにはライバルという存在は必要です。

そして、時には相手の上手くいっている姿を見て、羨ましいと感じてしまうこともあるはずです。

それをバネに奮起することができれば、更なる成長ができます。

しかし、そのような「羨ましい」という気持ちが行き過ぎてしまうと、嫉妬や妬みという負の感情となります。

「なんで、あいつばかりが上手くいくんだ」

「あの人がばかり成果を上げていて悔しい」

「きつとズルをしているに決まっている」

このような負の感情が出てきてしまうと、せっかく上手くいく流れがやってきていたとしても、その流れを自らの手で切ってしまうこととなります。しかし、そのような感情は、なかなか自分自身でコントロールすることは難しいのも確かです。

では、どうしたらいいのでしょうか？

それは、**その感情こそが「サイン」であることに気がつく**ことです。

あなたが本当に欲しいもの、得たいものが、その相手を通じて、見させられているということに気がつく必要があります。

このような時、守護霊は「なりたい姿を見せてあげよう」というサインをあなたに送り続けているのです。

そして、そのような時というのは「あなたはそうなれるよ」というサインでもあるということなのです。

「“なりたい姿”を見たでしよう？あなたもそうなれるから見せたのです。相手を見て、あなたが「羨ましい」と思った時は、チャンスがやってきているというサインなのです」

「そうか、私もそうなれるんだ」

そのように思って、更なる努力をしていくことが大事なのです。

あなたの「羨ましい」という気持ちは、チャンスがやってきている証しなのです。チャンスを活かすことです。

【守護霊の言葉】

“なりたい姿”を見たでしょう？  
あなたもそうなるから見せたのです。

相手を見て、あなたが「羨ましい」と思った時は、  
チャンスがやってきているというサインなのです。

■比較する人は成果が上がらない

「どんなに頑張っても、努力しても、なかなか成果が出ないので…」

私たちのものには、そのような悩みを抱えている起業家がおみえになられることがあります。成果を上げたい、実績をつくりたいというお気持ち、よく分かります。

確かに実績がない人よりも、実績がある人を、お客様は選ぶ傾向があります。だからこそ、人は頑張って実績をつくろうと努力をします。

しかし、現実には、なかなか成果に結びつかない、そういった悩みをあなたも抱えていないでしょうか？そして、その悩みは、いつしか、成果を上げている人を羨んだり、妬んだりという負の感情に変化をしていきます。

「なんで、あの人がばかり成果が上がるの？」

「私はこんなに努力しているのに」

「あの人には負けたくない…」

そう思ってしまうのが、人というものです。

しかし、このような状態ばかりが続くと、大事なものを見失ってしまうことになります。

それは、自分という「軸」です。

他人と自分を比較ばかりしていると、どうなるのかといえば、それは他人が基準になってしまいます。そして、あなたの成果が上がらない時というのは、ここにこそ原因があるのです。

つまり、**成果が上がらない原因は、他人が基準になってしまっていること**です。これは愚かな行為です。

「あの人だけには負けたくない」というように、相手ばかりが気になるような状態であれば要注意です。

そのような状態は、あなたが「他人軸」になっている証です。

あなたが「あの人だけには負けたくない」と思ったとき、どのような感情が生じているのでしょうか？  
それは「嫉妬心」です。

「負けたくない」という嫉妬心だけが心の中を渦巻いている状態です。

「あの人に負けたくない」

それを呪文のように心の中で呟いている状態です。

そして、そう呟いている時点で、あなたは既にその相手に負けています。

このような時、あなたの心に余裕が無いから「負けたくない」と思っているはずなのです。

それは、あなたが相手よりも下であることを、認めているということになります。

何故かと言いますと、自分が勝っているのであれば、その相手にそんな感情を抱かないものですし、そんなことを気にしないものです。  
**負けたくないと思った時には、既に負けている。**ということなのです。

そして「嫉妬心」というネガティブなエネルギーに囚われてしまっている状態です。

このような感情が出てくる原因は、人と比較してばかりだからです。

人と比較するのが癖になると、相手から学ぼうという視点が無くなります。

自分よりも優れている相手がいるのであれば、素直に学んだほうが得です。

しかし、「嫉妬心」に囚われてしまうと「負けたくない」という負の感情に支配をされて、学ぶことができなくなります。  
これは、とても勿体ないことです。

「でも、どうしても人と比較してしまおうのです…」

もし、あなたがそのような感じてしまおうのであれば、方法がひとつあります。

それが、次の守護霊のメッセージです。

### 【守護霊の言葉】

「視点をスラしてみることです

“負けたくない”という思いを、

“あの人のおかげで成長できる”

という視点に変えてみることです」

視点を変えた時に初めて「嫉妬心」から解放されます。

これに関連したことを、一人の成功した起業家から教わったことがあります。

「成功したのであれば、人と比較することをやめることだ。

負けたくないって言っている人とは付き合いたいとは思わない。

そんなこと言っている人は見苦しいだけ。

負けたくなくても負けるときは負けるもの。

人間の価値というものは、負けた時にはつきりと分かるんだ。悔しいのは普通。

その負けから何をすることができたのか？そこに気がつけるかどうかなんだ。

“負けた時の負け綺麗”って言葉があるんだが、負けてもきれいなことが言えるかどうか、それが大事なんだ。

それが言える人は、間違いなく伸びるし、応援したくなる。

逆にいつまでもメソメソして、悔しいって言っているばかりの人は、いつまで経っても成長できないし、人は離れていくものなんだ。

だからこそ、人と比べないことだよ。」

人と比べず、素直に相手から学び、自身の成長の糧にすることです。

もういい加減、人と比較するのはやめにしませんか？

【守護霊の言葉】

視点をズラしてみることです。

“負けたくない”という思いを、  
“あの人のおかげで成長できる”  
という視点に変えてみることです。

【第八ノ鍵 本質】

第八ノ鍵

本質

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

花が色とりどり美しい理由。  
渡り鳥が住処を変える理由。  
ビジネスをする理由。  
あなたである理由。  
それが、「本質」

## ■相手の成功を喜べる起業家になる

「同じ時期に起業したのに、なんで、あいつばかり上手くいくのか…。正直言うと悔しいです…」

これは起業して、なかなか軌道に乗らず苦労ばかりしているという三木さん（仮称）という方がご相談におみえになった際に、本音として出てきた言葉です。同じ時期に起業した起業塾で親しくしていたAさんという仲間がいたそうです。

そして、自分自身はなかなか軌道に乗らない状況にもかかわらず、Aさんはメキメキ実力を発揮されて、次々に実績を積み上げられていったそうです。そして、あっという間に月収100万円を超えたそうです。

三木さんは、とにかくAさんが羨ましいと言っておられました。しかし、私は三木さんに、こうお話をしてみました。

「Aさんが羨ましいというお気持ちは分からないのですが、しかし、起業塾の仲間が成功したという事は、三木さんも嬉しいかっただけではないですか？」  
それに対する三木さんの返答はこうでした。

「確かにAさんは起業塾の仲間であり、親しくしていた友人なので嬉しいのですが、でも、やはりAさんが成功すればするほど、自分が惨めに思えてしまってます…。」  
そういう三木さんに対して、私は守護霊からのメッセージを、こうお伝えしました。

### 【守護霊の言葉】

「そんな状況だからこそ、相手を祝福することが大切です。  
なぜならば、どんな状況下でも、人の幸せや成功を喜べる人には、  
必ず、同じように幸せと成功がやってくるからです。  
相手の成功を祝福するのです。」

この守護霊からのメッセージを、あなたは綺麗ごとを感じられるでしょうか？  
もし、綺麗ごとを感じているのだとしたら、あなたはこの先もお金や人間関係で苦勞をすることになります。

実のところ、お金で苦勞している人ほど、お金は他人と競い合っただと稼ぐものだと考えています。

先ほどの三木さんのように、仲間の成功を妬んだり、他人の幸せを羨んだりしては、いつまで経ってもお金や苦勞という世界から抜け出すことができません。  
もつといけないのは、相手が貧乏や不幸になることを願うことです。

そんなことをして、あなたは成功できるでしょうか？

幸せになれるでしょうか？

答えは明快です。

絶対になれません。

**この世界は、相手の成功と一緒に喜べるようになって、はじめて運が動き始めるのです。**

つまり、あなたの周りに成功した人や幸せな人がたくさんいれば、あなた自身も成功し、幸せになれるのです。

しかし、多くの人は、相手の成功を喜べず、妬んだり、羨んだりします。

でも、これは相手の成功を喜べないから、あなたも成功できないのです。

その心が成功できない原因をつくっているのです。

それに気がつくことです。

先ほどの三木さんですが、靈視をさせていただいている間に、自分の中にあつた考え方が変わっていったと言われていました。  
本当はAさんの成功を素直に喜んでいた自分に気がつかれたそうです。

すぐ、その場でAさんにチャットで連絡を取り、その日の夜に2人だけで祝賀会を開くことにされたそうです。

そして、数ヶ月後、三木さんから連絡があり、Aさんと協業することになり、起業してはじめて50万円の売り上げをあげられたそうです。

その後もビジネスは順調に推移し、いまは目標の年収一千万円を目指して、日々、努力をされているそうです。  
Aさんの成功があったから、今の自分があるとメールの文末に書かれていたのが印象的でした。

相手の成功が喜べる起業家は、本当に素敵です。

【守護霊の言葉】

人に羨ましい事が起こったら、  
その相手を祝福することが大切です。

なぜならば、

どんな状況下でも、人の幸せや成功を喜べる人には、  
必ず、同じように幸せと成功がやってくるからです。  
相手の成功を祝福するのです。

■モチベーションに左右されるカッコ悪い起業家

「なんだか最近、モチベーションが落ちていて…ビジネスが上手くいつていないんです」

このようなセリフをあなたは使っていないでしょうか？

モチベーションが上がらないからビジネスが上手くないかない。

これは本当なのでしょうか？

そもそもモチベーションとビジネスは関係があるのでしょいか？

その答えは

「NO」

です。

まったく関係がありません。

そして、これは不都合な真実ですが、ビジネスが上手くいつていない人ほど、使う言葉がこの「モチベーション」です。なぜかという、都合がいい「言い訳」の言葉だからです。

モチベーションが落ちてきているというのは、つまり、やりたくないということなんです。

「やりたくないけどやらなくちゃいけない。だけどやりたくない…」

この思考になっているということなんです。

そもそもですが、なぜ、このような思考になってしまうのでしょうか？

ここにこそ、ビジネスが上手くいつていない根本的な問題があります。

答えを申し上げますと、その根底にあるのは「やらされ感」です。では、なぜ、起業家という立場なのに「やらされ感」が出てきてしまうのでしょうか？それは、冒頭で登場した起業家が言われていた言葉が象徴しています。

「やりたくもないけど、自己啓発セミナーに参加して、講師の先生から、これが正しい方法だからと言われたので…」  
やりたくないけど、正しいと言われたからやる。

**この考え方は、雇われる側の思考です。**  
起業家の思考ではありません。

依存心です。

起業家は、すべてが自己責任です。

リスクを負う必要はありますが、自分がやりたくないことはやらなくていい立場です。だからこそ、正しいことよりも、自分にとってやりたいことをやったほうがいいです。

自分がやりたいことをやりたくないという人はいません。  
事実として守護霊から出てくるメッセージは次の通りです。

#### 【守護霊の言葉】

「やりたいことをやることです。  
自由になり、全てを自分で決めるように」

やりたくもないことをやっていれば、そりゃあモチベーションは下がります。  
素直にやりたくないものはやりたくないと言えればいいだけのことです。

それこそが起業家の姿です。  
すべて自分で決めることです。

そして、やりたいことと目的をイコールにすることが重要です。

目的に到達するのがやりたいことであれば、そこにたどり着くまでのことは、すべてがやりたいことになります。  
成功した起業家の考え方は、ここにありません。

### 目的達成＝やりたいこと

このような考え方になれば、モチベーションに左右されるようなカッコ悪い起業家ではなくなります。  
起業家は、自分がやりたいことをトコトンやることです。

【守護霊の言葉】

やりたいことをやることです。  
自由になり、全てを自分で決めるように。

■成果がイマイチであればビジネスの本質を思い出すこと

「どうもビジネスが上手くいっていなくて…」

「集客が苦手なのが原因かなと…」

「多くの人を集めるにはどうしたらいいのでしょうか？」

このように集客で悩んでいる起業家は多いものです。

実際にこのような悩みで霊視のご相談におみえになる起業家は少なくありません。

「多くの人を集められればビジネスが軌道に乗ると思うのです」

ご相談の中では、このような発言が出てきます。

しかし、このような発言が出てくる起業家は、残念ながら、いつまで経ってもビジネスは軌道に乗りません。なぜならビジネスの本質が理解できていないからです。

では、まずはあなたに質問です。

あなたは多くの人を集めたいのでしょうか？

もし、あなたの回答が「YES」なのだとしたら、その間違いに気がつく必要があります。

もちろん、集客は大切です。

しかし、誰でもいいという訳ではないはずですよ。

ここで考えなければならないのは、誰を集客したいのかです。

それは多くの人ではなく、あなたから商品を買いたいというお客様なのではないでしょうか？

実際に霊視の際に守護霊から出てくるメッセージも同じような内容です。

## 【守護霊の言葉】

「あなたが助けられるのは誰なのでしょう？  
あなたは誰の助けになりたいのか？  
そこを考えるように」

---

「助けられる」とは、ようするにお客様の悩みを解決することが出来るという意味です。

あなたは誰のどのような悩みを解決できるでしょうか？

そして、真剣にその悩みに寄り添うことができるでしょうか？

お客様は、自分の悩みを解決したいから、あなたの商品を購入します。

あなたの商品を買えば、解決できると思うからです。

つまり、その期待に応える必要があります。

裏を返せば、**あなたが解決できるのは誰の悩みなのか？そこを問われています。**

ようするに、集客するのであれば、そのような悩みを抱えているお客様に絞ることが大切であるということです。

**ビジネスとは、誰かの悩みを解決することです。**

それこそがビジネスの本質です。

もし、現状、成果がイマイチなのであれば、このビジネスの本質を思い出すことです。

【守護霊の言葉】

あなたが助けられるのは誰なのでしょう？  
あなたは誰の助けになりたいのか？  
そこを考えるように。

■ ノウハウを持っていない起業家はいい

起業家の霊視をさせていただく中で、自分には大した「ノウハウがない」と言われる人がいます。このように言われる人に限って、5年以上、ご自身でビジネスをされてきていることが多いです。

「自分には特別なものは何もない」

当の本人にとっては、それが自己評価なのかもしれません。

しかし、それは事実なのでしょうか？

結論から申し上げれば「ノウハウがない」人はいません。

特に5年以上、ビジネスをされてきている起業家であれば、必ず、何らかの「ノウハウ」を持っているものです。

そうでなければ、5年以上、ビジネスを続けることはできません。

そこには、必ず、その人だけが持つ「ノウハウ」があります。

しかし、本人にとってみれば、それは、ごく当たり前にやっていることなので、それが「ノウハウ」とは認識できないのです。

それは、守護霊から出てくるメッセージもあらわれています。

それがこちらです。

【守護霊の言葉】

「特別なものとは、日常の当たり前の中にあります。それに気づけるかどうかです」

例えば、毎日早起している起業家は、それが当たり前になっています。

しかし、世の中を見渡せば、早起きをしたいと思ってもできていない人が多くいます。

つまり、そのような人から見れば、毎日決まった時刻に早起きをしている人は、それだけで特別な人に映ります。そして、「どうしても早起きできるようになれるか教えてもらいたい。もちろん、それに対する対価はお支払いします」となります。

これこそが「ノウハウ」です。

つまり、あなたにとっては特別なことではない、むしろ、当たり前と感じているものの中にこそ、特別な「ノウハウ」は存在しているものなのです。あとは、そこにあなたが、気づくことができるかどうかです。

では、気づくためには、どうしてもよいのでしょうか？

そのヒントになるのは、あなたの周りの人が持っています。

あなたは周りの人から、どう言われているでしょうか？

「○○さんは、すごいよね。毎日、早起きできるなんて！」

このようにあなたが周りの人から言われた言葉に注意を向けることです。

ようするに、特別な「ノウハウ」というものは、あなたが探しても見つけにくいということなのです。

だからこそ自分で探すことをやめて、周りの人に聞いてみることです。

聞いてみることで、新たな発見があるかもしれません。

あなたが知っているあなた自身と、周りの人が知っているあなたは違うものだったりするのです。

ノウハウを持っていない起業家は存在しません。

あなただけしか持たない特別な「ノウハウ」にあなた自身が気づき、そして、そのノウハウを世の中のために活かすことです。

「特別なものとは日常の当たり前の中にあります。それに気づけるかどうかです」

この守護霊からのメッセージを、どうかよく考えてみてください。

【守護霊の言葉】

特別なものとは、日常の当たり前の中にあります。  
それに気づけるかどうかです。

## ■自分との約束を守る

あなたは約束を守れているでしょうか？

例えば

- ・ 人との待ち合わせ時刻
  - ・ 成果物などの納期
  - ・ セミナーへの無断欠席や遅刻
  - ・ 納税などの支払期日
- など

ビジネスの世界だけでなく、この世界には様々な約束があります。

そして、これは全てにおいて共通しているのですが、信頼される人は、必ずこの「約束」を守ります。

もしかしたら、あなたは“当たり前”と言うかもしれません。

しかし、この“当たり前”をきちんとできている人が、どれだけいるでしょうか？

「いえ、私は約束を守ることを信条としています！」

以前、こう言われる起業家の霊視をさせていただく機会がありました。

いわゆるコンサルタント業をされている方なのですが、なかなか受注が取れないことが悩みで、霊視のご相談におみえになりました。

確かに霊視鑑定の時刻ピッタリにおみえになりましたし、きちんとしている方であるのは間違いないと感じました。

しかしながら、霊視が進むにつれて、守護霊から次のようにメッセージが出てきました。

「人との約束は重要だが、自分との約束はもっと大切である」

---

実は本当に信頼される人は、冒頭での人との約束とともに、自分との「約束」を厳守しています。裏を返せば、自分との「約束」を守れない人は、やはり、人からの信頼をなかなか得られないのです。

これは霊視とは異なるお話になるのですが、私は会社員時代から数えますと20年以上に渡り、多くの起業家と接してきた経験があり、そのような中で信頼をされる起業家とそうでない起業家の違いを見してきました。

そして、信頼をされる起業家の共通点というものが、実は、この「自分との約束」を守れる人であることを見抜いておりました。

また、自分との約束に関連するひとつとして、「外見」が挙げられます。

**信頼される人は、この「外見」に気をつかわれています。**

信頼される起業家は、決して“だらしない格好”をすることはありません。

例えば、人と会う時は、よれよれのシャツを着ないとか、破れたジーンズは穿かないなど、とにかく身だしなみに気をつかわれます。

他にも

- ・靴は磨かれているか？
  - ・靴は傷だらけではないか？
  - ・髪型は乱れていないか？
  - ・鼻毛が出ていないか？
  - ・メイクはバッチリか？
- など

そのようなところをチェックされています。

これらは、お会いする相手に不快な想いをさせないためのマナーのひとつとして考えているのです。

つまり、相手への敬意のあらわれです。

そして、それこそが自分との約束でもあるのです。

それは、相手から信頼を得るためです。

私がオススメするのはジャケットの着用です。

なぜかたというと、ジャケットを着用するだけで、きちんとした人に見えるからです。

そして、先ほどのコンサルタント業をされているご相談者様は、ジャケットは未着用でした。

実はおみえになられた時の格好は、よれよれの白いシャツに破れたジーンズでした。

このように外見というのは、相手からの信頼を得られるかどうかを強く左右するものなのです。

だらしない格好は、それだけで損をします。

そして、だらしない暮らしぶりを相手に想像させてしまいます。

よいことは何もありません。

このように時間を守ること、外見に気をつかうことは、相手への敬意であり、そして「自分との約束」なのです。

尚、先ほどのコンサルタント業の起業家は、それ以降、ジャケットを着用してご相談におみえになられるようになったのは言うまでもありません。

【守護霊の言葉】

人との約束は重要だが、  
自分との約束はもっと大切である。

【第九ノ鍵 幸せ】

第九ノ鍵

幸世

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

手に入れて増やすことが、幸せなのか？  
失っていく事が、不幸なのか？

実は皆、

心と体が本当に自由になる事を、  
一心に求めているのではないだろうか？

■仕事を頑張る起業家は幸せなのか？

起業して「頑張っています！」という人は多いです。  
あなたも頑張っているでしょうか？

では、ここで、そんな頑張っているあなたに質問があります。  
何のために頑張っているのでしょうか？

「妻に認められたいからです！」

「家族に認められるためですね」

「尊敬する社長に認められるために頑張っています！」

このように答える人は少なくありません。  
私からしたら「そんなことのために頑張っているのですか？」と言いたくなります。

奥さんや家族は分からなくはありません。

しかし、そもそもビジネスをしているのだから、奥さんや家族に認められるために頑張っているというのは、違うのではないのでしょうか？  
そして、尊敬する社長に認められたいって…危険です。

このように誰かに認めてもらうために頑張ることは、いつか苦しくなります。

上手くいけばいいのですが、苦しい状態になってしまうと家族に対して「オマエらの為にパパは頑張っているんだ！」という言葉が口から出てきてしまうかもしれません。

このように、たとえ家族であったとしても、誰かに認めてもらうために頑張るのは、間違いなのです。

実際に私たちのもとに霊視のご相談でおみえになる起業家の中にも「頑張っている理由が分からなくなってしまっ…」という方は少なくありません。

このような方の共通点が「誰かに認められなくて頑張っていた」なのです。

そのような方に対して守護霊からのメッセージは決まって、このような感じですよ。

【守護霊の言葉】

「頑張るのであれば、あなた自身の未来のために頑張ることです。そして、自分の未来のためであれば、それは頑張ることではありません。自分の未来に向かって、いまの仕事に夢中になることです」

これです。

自分の未来のために頑張ること、そして、それは頑張ることではなく、その未来に向かって夢中になることです。これこそが幸せに向かう起業家の姿です。

仕事を頑張るのではなく、仕事に夢中になることです。

【守護霊の言葉】

頑張るのであれば、

あなた自身の未来のために頑張ることです。

そして、自分の未来のためであれば、  
それは頑張ることではありません。

自分の未来に向かって、  
いまの仕事に夢中になることです。

## ■幸せになりたい起業家と幸せな起業家

「好きな仕事をしているはずなのに、毎日がつまらないのです」

「起業して生活できるくらいには稼げていますが、幸せを感じられないのです」

「満足できる生活をしているはずですが、毎日が面白くありません」

このような悩みを抱えている起業家は少なくありません。

実際に私たちのもとにも、このような悩みを抱えてご相談にいられた起業家がおられます。

「お金が稼げるようになれば幸せになれると思っていました…。しかし、現実には稼げるようになっても幸せを感じられないままなのです…」

そのようなご相談に対して、守護霊からのメッセージは一貫しています。

### 【守護霊の言葉】

「毎日に感謝ができていますか？」

幸せを感じられない人の多くは、感謝をすることを忘れていきます。

- ・ 生きていることに対する感謝
- ・ 健康でいられることへの感謝
- ・ 美味しい食事をいただけることへの感謝
- ・ 歩いて動けることへの感謝
- ・ ふかふかなベッドで寝られることへの感謝
- など、

このようなことへの感謝を忘れてしまっているのです。

ここで、あなたに質問があります。

先ほどのようなことはあたりまえなのでしょうか？

よく考えてみてください。

幸せを感じられない人は、幸せとは「特別」なことだと勘違いをされています。

しかし、**日常にあるすべてのものが、実は「特別」**であることを忘れてしまっているのです。

生きているのは当たり前なのでしょうか？

健康でいられることは当たり前なのでしょうか？

美味しい食事をいただけることは当たり前なのでしょうか？

歩いて動けることは当たり前なのでしょうか？

ふかふかなベッドで寝られることは当たり前なのでしょうか？

世の中を見渡せば、そうではない人は少なくありません。

つまり、そのような毎日を送れているのは、奇跡なのです。

すべてが「特別」なことです。

だからこそ、もし、あなたが毎日幸せを感じられていないのだとしたら、次のことをやってみてください。

それは、**毎朝あなたが起きて、今日はどんな幸せな一日にしようかと考えること**です。

そして、**毎晩寝る時に、今日一日どんな幸せなことがあったかを思い出して感謝をしてみてください**。

「幸せになりたい」と言っている人に限って、このようなことをやっていない人が多いです。

今日という一日を幸せに過ごすことができない人が、大きな幸せを得ることはできません。

だからこそ、今日という一日を幸せに過ごすことから始めてみてください。

幸せとは、実は身近なところに存在しているものなのです。  
それに気がつけるはずです。

幸せな起業家は、毎日に感謝できる人です。

そして、その姿は明日のあなたです。

今日という一日を幸せに過ごすと決めることです。

【守護霊の言葉】

「毎日に感謝ができていますか？」

■人は流されることで不幸になる

「できない、才能がない、もう限界だ、私には難しすぎる…。そう信じないようにすれば、自分にとって一番大切なことを、実現できる時期は早まる」  
リチャード・ブロディ

あなたは何らか先送りしていることがないでしょうか？

いつかはやりたいと思っっていることがないでしょうか？

多くの人は、そう思っているのに先送りしてしまうクセを持っています。

では、なぜ、先送りしてしまうのでしょうか？

その原因とは何なのでしょうか？

それは、明確な決定に至らないようにしてしまっているからです。ようするに、具体的に

「いつまでにやるのか？」

「なぜやる必要があるのか？」

「それを行った未来はどのようなようになるのか？」

などを考えていないからです。

つまり、考えることを避けてしまっているのです。

なぜ、避けるのか？

それは、変わりたくないからです。

これこそが真の原因です。

実は、この**変わりたくない**というのは、**日常に「流されている」ということ**です。

つまり「流される」習慣です。

人間は、習慣の生き物です。

習慣を変えることは、とても難しいです。

しかし、ここで気づいてもらいたいことがあります。

それが何かというと「**流される**」**習慣こそが、あなたの人生を不幸にしているという真実**です。

これは私たちのもとに霊視のご相談におみえになる起業家の守護霊から出てくるメッセージでもあります。

---

#### 【守護霊の言葉】

「流されることで人生は不幸になる。

なぜなら自分という軸が失われるからである」

---

ここで言う「自分という軸」とは、自分の頭を使って考えることです。

つまり「**流される**」ということは、**自分の頭で考えられなくなる**ということなのです。

では、「流される」習慣から脱却する為には、どうすればいいのでしょうか？

そのヒントになるのが、次の守護霊からのメッセージです。

---

#### 【守護霊の言葉】

「自分に目覚めよ。そして多くの人に貢献することである」

---

もし、あなたが「流されている」と感じているのであれば、多くの人に貢献することを考え、行動をしてみてください。

たくさん方法はあるはずです。

そして、その行動こそが、あなたの人生とビジネスを変える第一歩になります。

【守護霊の言葉】

「流されることで人生は不幸になる。  
なぜなら自分という軸が失われるからである。」

自分に目覚めよ。

そして多くの人に貢献することである」

【第十ノ鍵 人生】



第十ノ鍵

人生

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

人生は流されるものではなく、  
好きな流れに乗りに行くもの。  
気が変われば、  
別の流れに変えられるもの。  
人生は、あなただけが選ぶもの。

■ 充実した起業家人生を送るには？

あなたは起業家として充実した日々を送っているでしょうか？  
人生は充実しているでしょうか？

現実的には、充実している起業家としていない起業家に分かれます。

では、なぜ、そのように分かれてしまうのでしょうか？  
その差は何なのでしょう？

それは、あるひとつの行動の違いです。  
それは、毎日の過ごし方です。

**充実していない起業家は「毎日同じことを繰り返してる」だけです。**  
それでは充実するわけではありません。

では、充実してる起業家はどうなのかというと、毎日、何らかのことを試しています。  
つまり毎日チャレンジしているということです。  
だからこそ、ドンドン人生がよい変化をしていって、充実していくのです。

もちろん、毎日ルーティンをこなすことも大切です。  
しかし、問題なのは毎日ルーティンだけで終わっていないかどうかなのです。

もし、毎日ルーティンだけしかできない、他のことをする時間がないのだとしたら、まずはそのルーティン自体を見直す必要があります。  
必要だと思われるルーティンの中でも「やらなくてもいい」ものがあるはずです。  
そして、その「やらなくていい」ものとは、目的に合わないものです。

目的に合わないことをしていれば、結果に結び付くことはありませんし、とにかく時間が勿体ないです。  
ようするに「やらないこと」を決めることが重要になります。

そうすることで時間的に余裕ができて、チャレンジできるようになります。  
もし、あなたが充実していないと感じているのであれば、それは明らかに守護霊からのメッセージです。

---

#### 【守護霊の言葉】

「やらなくていい無駄なものがある。  
“やらないこと”を決めるのです」

---

だからこそ、まずは毎日の行動やルーティンを見直してみてください。  
そして、「やらないこと」を決めることです。

【守護霊の言葉】

「やらなくていい無駄なものがある。  
“やらないこと”を決めるのです」

■人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない

ある起業家の話があります。

その起業家は坂口さん（仮称）という40歳になる男性です。

ご本人曰くは「少し強面なので初対面の人に怖がれるのが難点ですね」と言われますが、なかなかのイケメンです。坂口さんは、起業して3年目で、ビジネスも順調に推移しています。

その坂口さんですが、つい先日、20年ぶりに高校時代の同級生十数人と飲み会をしたそうです。

場所は都内某所の安居酒屋です。

乾杯後、すぐに同級生の口から出てきたのは、会社や上司の悪口、仕事や収入に対する不満、将来への不安などの話題でした。いわゆるサラリーマンならではの愚痴です。

「上司がアホ過ぎて、もうこんな会社にいたくない！」

「サービス残業ばかりでウンザリ！」

「家のローンがあるんだがウチの会社大丈夫かいな？不安やわ〜！」

そんな話ばかりが同級生からは出てきて、坂口さんは、こう思ったそうです。

「そんなに会社が嫌なら辞めればいいのに。今の時代はいくらでも人生を変える方法はあるのだが」

しかし、そう思った矢先にある同級生が、坂口さんに対して、こう言い出したそうです。

「坂口、オマエはいいよなあ。会社の社長だもんなあ。ああ、俺もそうになりたいよ」

その同級生に坂口さんは、こう言われたそうです。

「だったら、まずはSNSやブログで情報発信したり、不用品をメルカリで売ったりして副業から始めればいいんじゃないかな？スマホでもできるし、副業からだ

つたらリスクはないよ」

しかし、坂口さんからの提案は、この言葉でかき消されてしまった。

「やりたいけど、そんな時間はないんだよなあ…」

その後、同級生たちの話題は競馬やキャバクラなどの話で盛り上がっていたそうです。それを目の当たりにした坂口さんは、こう思ったそうです。

「もう、おそらくこいつらと会うことはないだろうな…」

とても寂しく感じられたそうです。

実は坂口さんは、起業する前に私たちのもとに相談におみえになられていました。

そして、3年後、ビジネスが軌道に乗り始め、新たな展開をしたいということで、改めて、私たちのもとにご相談に来られたのです。上記のお話は、その時に坂口さんが言われていたお話です。

起業する前に守護霊から言われたメッセージを今も大事にされているそうです。その言葉が何かというと

#### 【守護霊の言葉】

「人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない」

という言葉です。

自分の未来を変えるのはあくまでも自分自身であり、その未来とは自分が信じたものしか実現できないということです。坂口さんが起業して3年でビジネスを軌道に乗せたのは、間違いなく、本人の努力によるものです。

そして、努力ができた理由のひとつに、私たちのビジネス霊視の中で出てきた「自分の未来」を信じたことです。

「人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない」という言葉が、そのまま実現したということです。

私たちは限りある人生を生きています。

そのような人生の中で「余計な遠回りなんかしたくない」と誰もが思っています。

そして、出来るだけ「最短、最速で理想の未来を実現したい」と考えています。

あなたも坂口さんのような理想とする「自分の未来」を実現したのであれば、見えない世界の力に頼ってみるのは、ひとつの選択肢としてありなのではないでしょうか？

「人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない」

この言葉が真実です。

あとはあなた次第です。

【守護霊の言葉】

「人は自分が信じた未来像しか引き寄せられない」

## ■ 人生を悲劇にしてしまう起業家の考え方

起業する目的というのは、突き詰めていくと、よりよい人生を送るためです。

しかし、起業して人生が上手くいく人は少数派であり、大半が軌道に乗らず、市場から撤退を強いられるというのが現実です。私は霊視を通じて、多くの起業家と接しており、まさに、その両者をリアルにみてきています。

「なぜ、同じ起業家なのに、上手く人といかない人がいるのか？」

そのように疑問に感じておりました。

しかし、守護霊からのメッセージをお伝えさせていただきながら、あることに気がつきました。

上手くいく人といかない人では、根本的な差があるのです。

それは「考え方」の差です。

では、それは、どのような考え方なのでしょう？

守護霊からの答えは次のようなものでした。

### 【守護霊の言葉】

「人生が上手くいく者は「人生の主役は自分である」と考えている。

人生で起きるすべての事象に対して、主人公に起きている出来事としてみている。だから上手くいくのです」

自分の事を主人公と思って生きているからこそ、たとえ、苦しい状況になったとしても、乗り越えることができるのです。自分は人生の主人公なのだから、必ず上手くいくという信念を持っています。

つまり、自分の人生に責任を持たれているのです。  
だからこそ、人生が上手くいくのです。

では、上手くいかない人はどのような考え方なのでしょうか？

それは「悲劇の脇役」というものです。

ようするに自身を悲劇のヒーロー／ヒロインとして捉えているのです。

「俺の人生はなんという悲劇なんだ」

「私って可哀そう」

本人は気がついていませんが、このように「その役」に陶醉している状態です。  
そして、決まって、口グセはこんな感じですよ。

「どうせ、私はそんなに頭がよくないから…」

「どうせ、私は行動が遅いから…」

「どうせ、私は人望がないから…」

など

このように自身を「悲劇の脇役」として扱います。

そして、この口グセの特徴は、ズバリ、「言い訳」です。

起業して軌道に乗らない、上手くいかない人は、とにかく「言い訳グセ」が強いです。

「言い訳」をしていれば、上手くいくのも上手くいかなくなります。

なぜなら「言い訳」とは、「諦めグセ」がつくからです。

もし、あなたが現在「悲劇の脇役」を演じているのだとしたら、即座に「言い訳」をやめることです。

そして、「人生の主演」として、前に進むことです。

諦めずに進んでいくことです。

人生とは、結局、自分をどう捉えるかによって、悲劇にも喜劇にもなるのです。どちらが正しいかは、もう、答えは出ているはずですよ。

「言い訳」をやめることです。

【守護霊の言葉】

「人生が上手くいく者は  
「人生の主役は自分である」と考えている。

人生で起きるすべての事象に対して、  
主人公に起きている出来事としてみている。  
だから上手くいくのです」

■どこに焦点をあてるのかによって未来は変わる

起業をして上手くいく人と上手くいかない人がいます。  
あなたはどちらでしょうか？

私たちのもとに霊視のご相談におみえになる起業家は、「上手くいっていない」という悩みを抱えている人が多いです。  
もちろん、「上手くいかない」という内容については、様々です。

- ・ 集客が上手くいかない
- ・ 単価を上げられない
- ・ お客様に選ばれない
- ・ 売り上げが上がらない
- ・ 方向性が合っているか分からない  
などなど

本当に様々な悩みを抱えられています。

そして、起業塾に参加しても、起業コンサルの専門家に相談しても、現状を変えることができず、困りに困って、最終的に私たちのもとに来られるというパターンが非常に多いです。

そのような相談者様の守護霊から出てくるメッセージは多岐に渡ります。

しかしながら、ある共通したものがあります。

そのひとつは「努力」です。

起業をして、努力が必要なのは、誰にでも分かるものです。

しかし、その努力をどこに向けてするのかは、とても重要なことです。

辛い過去を乗り越えるために努力をするのか？

それとも、希望ある未来を信じ、その未来を実現するために努力をするのか？

同じ努力でも、まったく異なる意味を持つことになります。

一見すると、前者の「辛い過去を乗り越えるために努力」というものが、尊いものに感じられるかもしれませんが。

しかし、実のところ、そうではありません。

なぜなら、辛い過去を乗り越えるために努力をした場合、どうしても辛い過去にフォーカスすることになります。

このような鑑定の時に守護霊から出てくる主なメッセージは次のような言葉です。

#### 【守護霊の言葉】

「過去の呪縛を取り払うには、未来を変える必要があります。

しかし、だからこそ希望ある未来の方にフォーカスすることです。

そして、その未来を実現するために努力することこそが、重要です」

アメリカの起業家、アンソニー・ロビンズはこう言っています。

「自分が怖いと思っているところに焦点をあててはいけない。自分が行きたいところに焦点を当てるんだ」

どんな過去を持ってしようと、人は変わることができます。

もちろん、今の時点では、辛い過去を忘れることができないという方もいるでしょう。しかし、大丈夫です。

あなたの未来は、必ず明るい未来に変えることができますし、未来が変われば、過去を肯定することができますようになります。だからこそ、希望ある未来を信じて努力をしていくことが最善です。

そして、明るい未来を信じて努力することで、あなたの起業家人生は成功したものになります。

【守護霊の言葉】

「過去の呪縛を取り払うには、未来を変える必要があります。

しかし、だからこそ希望ある未来の方にフォーカスすることです。  
そして、その未来を実現するために努力することこそが、重要です」

■あなたの人生はあなたのもの

あなたは毎日、すべてのことを自分で決めているでしょうか？  
例えば、次のようなことです。

- ・朝起きる時刻、朝起きたら何をするのか？
  - ・何を着るのか？
  - ・今日是一日、どう過ごすのか？
  - ・仕事をするのか？
  - ・ゴロゴロと過ごすのか？
  - ・人と会うのか？
  - ・朝食は食べるのか？何を食べるのか？
  - ・昼食は？
  - ・夕食は？
  - ・お風呂に入るのか？シャワーだけにするのか？
- などなど

いかがでしょうか？

あなたは、すべて自分で決められているでしょうか？  
もしかしたら、こんな感じだったりしませんか？

「毎日着るものは家内がいつも用意をしてくれていて・・・。」

「起きる時刻は自分で決めているようで決めていないかも・・・。」

「ランチのとき、友人と一緒にものを注文しちゃうな・・・。」

これでは自分で決めていることになりません。

このように意外と自分で決めているようでいて、自分で決めていなかったりするものです。

自分で決めていないというのは、自分の人生を自分自身でコントロールしていないのと同じです。

私たちのもとには多くの悩みを抱えた起業家をご相談におみえになります。そして、ご相談者の中には暗に「自分で決めるのが怖い」というものもあつたりします。

自分で決めるのが怖いというのは、自分の人生を決めるのが怖いということです。しかし、守護霊から出てくるメッセージは

#### 【守護霊の言葉】

「自分で決めることでしか人生を変えることはできない」

というものです。

あなたの人生はあなただけのものです。

**あなたの人生は、あなたが主人公であり、あなたが創造主です。**  
それが真実なのです。

だからこそ、意識して「自分で決める」ことが大切なのです。

- ・ 毎日着るものは自分で決める。
  - ・ 起きる時刻は自分で決める。
  - ・ ランチで食べるものは、自分で決める。
- などなど

日常的に自分で決めることを習慣にすることで、人生やビジネスにおいて、重大な決断をしなければならない場面の際に、しっかりと自分自身で考え、決断をすることができるようになります。

裏を返せば、成果を上げている起業家は、日常的に自分で決めることを習慣にしているということでもあります。つまり、自分で決めることを習慣にすることで、成果を上げられるようになるということなのです。

人生は自分のものであり、自分で決めるものです。

自分で決めることができるという、自由や有り難さを知った時、人生は輝くものになります。

あなた自身で自分の人生をどうするのかを決めてみてください。

【守護霊の言葉】

「自分で決めることでしか、人生を変えることはできない」

【第十一ノ鍵 最後】

第十一ノ鍵

最後

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

稼げる起業家になればなるほど、  
視えない世界の存在を近く感じる。  
視えない世界の力を肌で感じる。  
現実と視えない世界の狭間で、  
生かされている事を感じる。

■ある場面ではやってはいけない運氣を下げるポーズ

私たちのものには、様々な起業家が霊視によるご相談におみえになります。

そのような中で、守護霊からのメッセージを聞くときに、あるポーズをされながら聞いていたので、守護霊から注意を受けた起業家がおられます。

あなたは、それが、どんなポーズだと思われませんか？

守護霊からはこう言われました。

【守護霊の言葉】

「腕組みをやめなさい」

です。このポーズ、誰もがついやりがちなポーズですよ。

実はその起業家はこの時も、自然と「腕組み」をしながら、守護霊からのメッセージを聞いていたのです。そして、守護霊から、なぜ、注意をされたのかというと、その理由は

【守護霊の言葉】

「運氣を下げる」

からです。

特に守護霊からのメッセージを聞いているときというのは、見えない世界と繋がっている場面でもあります。

運とは見えない世界と密接に関りがあります。

つまり、そのような時に「腕組み」をしていれば、運気は下がってしまうことになります。では、なぜ、「腕組み」をすると運気が下がってしまうのでしょうか？

それは「腕組み」とは「拒絶」という意味を示す「印組」だからです。

「印組」とは、陰陽道の世界に伝わる指や手を使った動作のことで、印を組むことによって目に見えないエネルギーを発動させて、見えない世界へ働きかける呪術の一種です。

印組で有名なものは「九字切り」です。

邪鬼を祓い、災難を防ぐための「印組」です。

そして、そのような「印組」の中には、日常の中で使われているものもあり、そのひとつが「腕組み」になります。

もともと「腕組み」は、陰陽師が着物の中で手指を使った「印組」を相手から隠すために活用されてきた動作でもあります。

そして、それとともに「結界」としての役割もあり、つまり、相手の攻撃から身を守るポーズでもあるのです。

この動作を日常生活で使うとどうなるのかというと、相手を「拒絶」することになります。

つまり、せっかくよいエネルギーが受け取れる場面であっても、「腕組み」をすることで「拒絶」することになり、**運気を逃す**ことになります。

それを日常的にやっていたら、どんどん運気を下げることになります。

これは、例えば、目上の人に教えてもらう場面を想像していただくと分かるはずです。

そのように「腕組み」をして聞いていけば、相手からは「こいつは聴く耳を持っていないんだな」と思われてしまい、とても印象が悪くなります。せっかくの貴重な学びの機会を失うことになります。

そして、信用も失墜してしまいます。

このように「腕組み」というのは、つついやりがちですが、やらないにこしたことはありません。

運気を下げないためにも「腕組み」には十分にご注意ください。

【守護霊の言葉】

「ホーズには全て、意味があります。  
関わる相手の事を考え、  
運気を下げる仕草は止めるように」

## ■経営資源としてのスピリチュアルを取り入れる

スピリチュアルとビジネスというと、一見つながりがなさそうに感じる人が多いものです。しかし、実のところ、スピリチュアルな世界を信じている起業家や経営者は少なくありません。

そして、スピリチュアルな世界の中でも、守護霊からのメッセージや前世から培ってきた才能というものを自身が手掛けているビジネスの指針にされている人はいらっしゃると思います。

では、なぜ、ビジネスというリアリズムが支配する世界で、非現実的にも感じられるスピリチュアルを信奉する人がいるのでしょうか？それは、ビジネスにおける4大資源、「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」だけでは足りないと感じている起業家が多いからといえます。この4大要素に「スピリチュアル」をプラスするという考え方です。

ここでいう「スピリチュアル」とは、別な言い方をすれば「運氣」というものになります。人には必ず「運氣」があります。

霊視をさせていただく際に、守護霊から出てくるメッセージにも、この「運氣」に纏わることが多くあります。そのメッセージのひとつに

### 【守護霊の言葉】

「人の人生には良い時もあれば悪い時もあり、それは法人も同じである」

というものがあります。

「法人」とは、法律によって「人」とされているものです。

一般的に「会社」を指す言葉ですが、この会社という存在も、私たち一人一人と同じように「運氣」があるという意味です。

つまり、平たく言えば、**事業にも「運氣」の流れがある**ということです。

新たな事業をやり始める時、人を採用する時、重要な決断をしなければならぬ時など、起業家や経営者は常に選択を迫られています。そのような時に指針となるもののひとつが「スピリチュアル」であり「運氣」なのです。

もちろん、スピリチュアルは「決断」をするための一要素に過ぎません。

そのため、私たちは、各分野のエキスパートとも提携しており、ご相談者様の内容によっては、その道の専門家をご紹介しますということも行っています。

基本的に餅は餅屋という考え方です。

あなたのビジネスの5番目の資源として、「スピリチュアル」を取り入れてみてはいかがでしょうか？

【守護霊の言葉】

「人の人生には良い時もあれば悪い時もある。  
そしてそれは、法人も同じである」

■ 守護霊との信頼関係を崩すべからず

「好運は勇者に味方する」

ウエルギリウス

私たちのもとには悩みを抱える起業家が霊視による解決を求めて、ご相談におみえになられます。

そして、私はその悩みに対して、守護霊からのメッセージをお伝えするという媒介者としての役割を担っております。

その守護霊からのメッセージに対して、すんなりと受け入れられる人もいれば、なかなか納得できずに拒否をされる人も中にはおられます。

拒否をすると守護霊に嫌われてしまうと思われている人もいらっしやるかもしれませんが、実はそうではありません。  
じっくりとあなたが納得できるまで付き合ってくださいるのが守護霊という存在です。

つまり、守護霊という存在は、絶対的なあなたの味方なのです。

しかし、そんな守護霊であったとしても、嫌がることはありません。

【守護霊の言葉】

「なにも行動せず、

人生やビジネスが上手くいかないのを私(守護霊)の所為にする者、

やりもせずに上手くいかないことすべてを私(守護霊)の所為にする者、

私(守護霊)に文句ばかり言う者、

その者への私(守護霊)からの信頼はいずれ潰えていくだろう」

守護霊は主にこのように言います。

これこそが守護霊が一番、嫌がることです。

また、サインが分かりにくいから、もっと分かりやすくしてほしいとリクエストしておきながら、今度はサインが強すぎるからもっと弱くしてとか、守護霊に対し

てのお願いが二転三転する人がいます。

このような人に対しても、「ふざけるな！」と怒ってしまう場合があります。実際、鑑定中に守護霊の口から私は何度か聞いております。

考えてみていただければ分かります。

守護霊という存在は、言ってみれば、あなたの保護者ではありません。

あくまでもガイド役です。

すべてを決めて、行動するのは、あなた自身になります。

守護霊からすれば、あなたがメッセージの通りにやらないのは自由であると考えています。

またサインを受け取れないのも致し方ないと感じています。

ものすごく寛容なのです。

しかし繰り返しになりますが、やりもせずにより上手いかないことすべてを守護霊の所為にしたり。

サインが分かりにくいから分かりやすくして、トリクエストしておきながら、分かりやすいサインが届けば、今度は文句ばかり言ったり。

そういった人は、**守護霊から嫌がられるようになり、下手するとガイドを放棄される場合があります。**

つまり、あなたの絶対的な味方からの信頼を失墜することになります。

だからこそ、人生やビジネスが上手くいかないこと、サインが分かりにくいということを守護霊の所為にするのは、絶対に避けるようにしてください。

これは人間関係と同じです。

あなたが人の所為にすれば、自分の所為にされた相手は、あなたを信頼しなくなります。

それとまったく同じことです。

**守護霊との信頼関係は崩さない。**

それこそが、この世界で絶対にやってはいけないことのひとつです。

幸せになりたい、ビジネスで成功したい、あなたがそう思うのであれば、守護霊という存在を信じ、信頼関係を崩さないことです。

【守護霊の言葉】

「なにも行動せず、

人生やビジネスが上手くいかないのを

私（守護霊）の所為にする者、

やりもせずに上手くいかないことすべてを

私（守護霊）の所為にする者、

私（守護霊）に文句ばかり言う者。

その者への私（守護霊）からの

信頼はいずれ潰えていくだろう」

■業績が順調な起業家ほど霊障に苦しめられている

ご相談内容として少なからずあるのが「霊障」に関するものです。

実のところ、**成果が出ていて業績が順調な起業家ほど、霊障に苦しめられている**ということがあります。霊障とは、悪しき霊的な存在の影響によって引き起こされる病とは言えないような症例です。

その中でも特に多いのが「生霊」によるものです。

生霊とは、文字通り生きている人の霊です。

では、生霊とは何かと言うと、生きている人からの負の念です。

いわゆる「邪念」と呼ばれているものです。

そのような邪念の影響を受けると、様々な症例を引き起こします。

- ・頭痛
- ・倦怠感
- ・体の痛み
- ・強い悪寒
- ・強い眠気
- ・金縛り
- ・異常な性的欲求
- ・異常な食欲
- ・異常な飲酒
- ・感情コントロールができなくなる
- ・異常な言動や行動
- ・不眠症
- など

それらが進行すると原因が分からない“うつ状態”に陥り、「死ねば楽になる」という声が頭の中で流れるようになり、最悪、自死に至る場合があります。

尚、某著名な靈感の強い精神科医の先生曰く、うつ病の原因の6割は霊障であると言われていました。

これについては、私自身も同感です。

では、ここであなたに質問です。

なぜ、成果が出ていて業績が順調な起業家ほど、霊障に苦しめられてしまうのでしょうか？

普通に考えれば、順調であれば、霊障に遭うことはないのではないか？と普通であれば考えられます。

しかし、順調であればあるほど、ある邪念が飛んできやすくなるのも事実です。

それが「嫉妬」という念です。

実のところ、邪念の殆どが、この「嫉妬」の念によるものです。

順調な起業家ほど、この邪念が飛んできやすくなります。

そして、この邪念を飛ばしてくる相手は、意外と身近な人が多かったです。

これまでに霊視をさせていただいた中で多かったのは親類関係です。

ようするに家族や親、兄弟、親戚などの本来であれば、あなたの味方であるはずの存在です。

しかしながら、近ければ近い存在ほど、負の感情は大きくなるものです。

そのような事実を霊障でご相談にいられた起業家にお話をすると、身に覚えがあると言われる方が非常に多いです。

では、どのように対処をすればよいのでしょうか？

守護霊はこのようなアドバイスをしてくれました。

---

#### 【守護霊の言葉】

「一番簡単な方法は、邪念が強い人物となるべく距離をとることです。そうする事により、受ける念は軽減されます。」

物理的に距離をとる以外にも、繋がりを断つという意味で籍を外すことや、名前を変えるなどで対処できる場合もあります。とにかく、邪念が強い人とは距離をとることが肝心です」

実際にアドバイス通りの対処をしていただくことで、霊障が無くなる、または軽減された起業家は多いものです。あとは、日頃からエネルギーを高め、**疲労しないように気をつける**ことが大事です。

もし、あなたが原因不明の不調で悩まれているようでしたら、霊障というものも疑ってみてください。業績が順調な起業家ほど、霊障に苦しめられているものなのです。

## 【守護霊の言葉】

「一番簡単な方法は、邪念が強い人物となるべく距離をとることで、そうする事により、受ける念は軽減されます。

物理的に距離をとる以外にも、繋がりを断つという意味で籍を外すことや、名前を変えるなどで対処できる場合もあります。

とにかく、邪念が強い人とは距離をとることが肝心です」

## ■ 霊的能力が強い起業家は保険が必要

私たちのもとにおみえになる起業家の殆どの方には、ある共通点があります。それが何かというと「霊的能力」が強い傾向であるということです。

靈感が無いという人はいないのですが、しかしながら人によって、その靈感が強いか弱いかという差はあるのは事実です。そして、どういうわけなのか、起業家という職業の人たちは靈感が強い人が多いです。

**靈感が強いということは、裏を返せば、それだけ霊的な影響を受けやすいということでもあります。それが「霊的能力」というものなのです。**

もちろん「霊的能力」とは、様々な霊的な能力の特性を網羅した表現になりますので、細かく見ていくと、様々な特性があります。分かりやすいのが「憑依体質」というものです。

実のところ、クリエイティブな業界や職種で活躍している起業家は、「憑依体質」な人が多い傾向があります。

クリエイティブな業界や職種とは、次のような業界です。

- ・ アパレルデザイナー
  - ・ グラフィックデザイナー
  - ・ システムエンジニア
  - ・ プログラマー
  - ・ ゲームクリエイター
  - ・ プランナー
  - ・ コピーライター
  - ・ アーティスト
  - ・ 作家
  - ・ 俳優
  - ・ 講師業
- など

何らかの形で自身の作品を世に出している人は、プラスな意味で「憑依体質」でないと成功できないとも言えます。

しかし、その裏返しにマイナスな意味での霊的な影響を受けやすいことに繋がります。なぜ、アーティストや作家に自死が多いのかという、その理由こそが、このマイナスな霊的影響です。

マイナスな霊的影響とは、低級霊などの悪い霊による悪影響です。

そのような霊の影響を受けると、人はネガティブな思考に陥りやすくなります。

そして、最悪、自ら命を絶つということになるのです。

そこまですべてなくとも、健康面に影響したり、作品作りが上手くいかなくなったり、とにかく悪い影響を受けることになります。

そして、厄介なのは、憑依をされている本人が、その自覚がないということです。

実際に、このようなケースで私たちのもとにご相談におみえになる方は、ご本人というよりは、そのパートナーや親御さんであることが少なくありません。ですので、予防策としては、周りの信頼できる人に、自分自身が憑依体質であることをお話して、もし、いつもとは違う言動や行動をすることがあったら教えてもらいたいと伝えるのがオススメです。

また、そもそもですが、マイナスな霊的影響を受けないようにすること、ようするに日頃からエネルギーを高く保つことが最善です。

しかしながら、人間は完ぺきではありません。

ストレスや疲労の蓄積によって、どうしてもエネルギーが低下することはあるものです。

そのような時の保険として、私たちのようなビジネスに特化した霊能者という存在がいるということ、まずは知っていただきたいと考えております。

#### 【守護霊の言葉】

「自身だけではどうにもならない事も人生あります。

そのために“専門家”がいるのです。

大事になる前に人に助けて貰い、人生を快適に進める事も時には必要です」

霊的能力が高いことは得られるメリットも大きいですが、反面、デメリットも大きいということを理解しておくことです。

【守護霊の言葉】

「自身だけではどうにもならない事も人生あります。  
そのために“専門家”がいるのです。

大事になる前に人に助けて貰い、  
人生を快適に進める事も、時には必要です」

お  
わ  
り  
に

経営者のための

ビジネスに役立つ

41 守護霊からの  
メッセージ

おわりに

本書を最後まで読んでくださり、心より感謝申し上げます。

本当にありがとうございました。

いまのあなたにとって必要な守護霊からのメッセージが受け取れたのではないかと思います。

ビジネスの世界は、時に予測不可能な挑戦に満ちています。

しかし、あなたの傍には守護霊がいてくださり、最良の道へと導いてくれています。

守護霊について、このような質問をされるのがよくあります。

「守護霊はどのように視えているのですか？」

この質問への回答は

「守護霊は光にしか視えておりません。しかも必ずお一人です」

というのが答えになります。

しかし、霊能者によっては、守護霊が人のカタチに見えたりすることもあって、守護霊が複数見えるという場合もあります。

それは間違っているということではなく、人のカタチに見えるのは守護霊の前世の姿であり、守護霊が複数見えるのは、その守護霊の複数の前世の姿であるということです。

守護霊は、そのような姿にこだわりはありません。

なぜなら、私たちの世界とは別の並行した世界にいるからです。

その世界では、私たちと同様に守護霊同士の交流があり、必要に応じて、私たちの出会いの場をセッティングしてくださっています。

実は「ご縁」というものは、守護霊がセッティングしてくださった「場」であることが多いものなのです。

話が変わりますが、私にはこの仕事を通じて叶えていきたい目的があります。

それは、ビジネスの世界に「四方よし」を広めていくことです。

私はビジネスにおいて重要な考え方として「四方よし」を提唱しているのですが、それは、「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の「三方よし」に「宇宙よし」を加える考え方です。

「宇宙」とは、神さまであり、守護霊であり、つまりは「見えない世界の存在」であるということです。

そのような考え方がこのお仕事をさせていただく前からあり、こうやって本書を手にとってくださったすべての方が「四方よし」の考え方になることで、世の中がもっとよくなるのではないかと思っております。

例えば、会社の会議や商談の席上で「お天道様は見ているよね」や「守護霊が聞いていたら何て言うかな?」「この商品は神様の視点で考えたら不足している点があるのでは?」といった言葉が普通に出てくるような未来です。

現状では、なかなか会議の中で、このような言葉が出てくることはありません。

たとえば思っていたとしても、それを受け入れられる状況ではないというのが本当のところではあります。

「思考は現実化」という言葉がある通り、まずは考え方を変えていく必要があります。

「四方よし」がビジネスの世界に浸透することで、利益優先の社会ではなく、誰にとっても心地よい社会が実現できる、そのきっかけになると考えています。

そして、それが進んでいくことで、地球の未来は、誰にとっても心地よい場所になるはずです。

近い未来、あなたとともに喜びながら「四方よし」のビジネスの世界を盛り上げ、そして、その最前線に立って「よかった」と一緒に笑い合える日が来ることを確信しています。

最後に、あなたのビジネスと人生に、守護霊からの無限の智慧と祝福がありますように。

あなたのビジネスが、守護霊の導きにより、より明るい未来へと進むことを願いつつ、本書の扉を閉じさせていただきます。

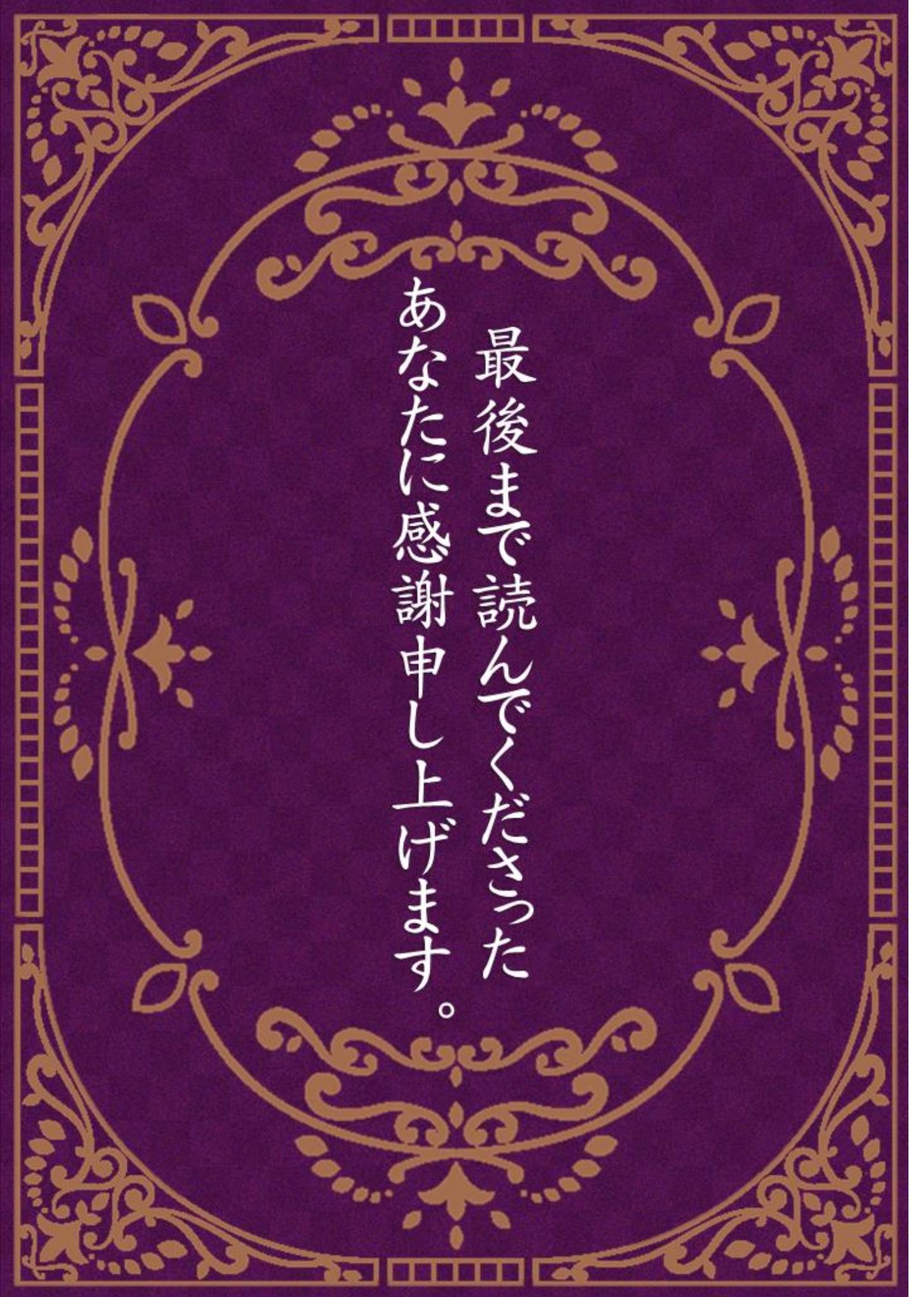
#### 「追伸」

本書が誕生できたのは、最高の出版チームの存在があったからです。

そして、大好きな家族や友人、「スピリチュアルマーケティングラボ」のメンバーの皆さま、霊視をご依頼くださったお客さま、日々、私たちからのメッセージを受け取ってくださる皆さまの存在が心の支えになっております。

改めまして、心から感謝申し上げます。

本当にありがとうございます。



最後まで読んでくださった  
あなたに感謝申し上げます。

吉<sup>よ</sup>い人生の旅を。



サイト案内



靈視経営コンサルタント®



公式  
ホームページ



／ 靈視のお申し込みや  
ブログはコチラから！ ／



<https://wp.me/Pb1E8e-a>





霊視経営コンサルタント®

ビジネス霊視



ビジネス霊視の  
詳細はコチラから！



<https://reishi.icu/page-5405/>

