



THE MAGIC *of* WRITTEN GOALS

How to Turn Your Dreams Into Reality

書き記した目標が持つちから
こうすれば夢が実現する！

KIM BROEMER

キム・ブローマー

THE MAGIC *of* WRITTEN GOALS

書き記した目標が持つちから

How to turn your dreams into reality!

こうすれば夢が実現する！

Including Workbook

演習ノート付き

KIM BROEMER

キム・ブローマー

書き記した目標が持つちから

献辞

私の人生の贈り物である娘のサラへ、愛と感謝を込めて
この本を捧ぐ。

キム・ブローマー

本書を日本語に翻訳してくれた伊藤まゆみ氏に感謝します。

はじめに

1970 年代後半、キム・ブローマーは、コンサルタント会社の共同経営者として、デニス・ウェイトリー博士やジム・ローン氏らをオーストラリアに招聘することに貢献しました。1980 年代には、不動産開発業に進出。440 件以上の住宅ユニットおよび総売上高 8200 万ドルを超える商業用・小売り業用不動産の販売とマーケティングを手がけました。80 年代後半には、金融サービス業に手をひろげ、オーストラリアのパース市にある株式仲買会社の主要株主となった後、農村工業においても重要な地位を獲得しました。

90 年代には、直接販売方式のディストリビューターシップを創設。現在キムの家族は、そこからの残余利益で年間何十万ドルもの収入を得ています。このディストリビューターシップが生み出した独立事業家のうち、月収 30,000 米ドル以上を得ている者が 32 名いるほか、5 名が 75,000 ドル以上、67 名が 15,000～30,000 ドル、200 名以上が 5,000～15,000 ドル（いずれも米ドル）の月収を得ています。



キム・ブローマー

THE MAGIC OF WRITTEN GOALS

書き記した目標が持つちから

キム・ブローマー著

出版元：Kim Broemer & Associates Pty Ltd, 2015.

本書は、あなたの個人的な楽しみと教育のためにのみご利用いただけます。最善の努力を払いましたが、著者と出版社は、法的・経理的・医療的・またはその他のいかなる専門的なアドバイスをも提供しておらず、いかなる表明または保証をするものではありません。また、内容の正確さと完全さに関し、一切責任を負いません。特に商品性または特定目的への使用適合性を保証する黙示の担保責任を負いません。さらに、本書に含まれる情報またはプログラムにより、直接または間接的に引き起こされた、または引き起こされたと主張される、いかなる損失または付随的損害賠償もしくは派生的損害に関して、いかなる人または実体に対し、義務や責任を負うものではありません。物語・登場人物・実体は架空のものです。存命中または故人に関わらず、実在の人物とのいかなる類似も純然たる偶然です。

本書がウエルネス・健康・フィットネス管理についての情報を提供するなら、それは教育目的のためにのみ行われたものであり、その情報は一般的な性質のもので、読者であるあなたに特有のものではありません。本書の内容は、あなたとその他の読者が、個人的に健康を維持しようと努力するのを手伝えることを意図しています。本書中の何ものも、個人的な助言または診断であると解釈されるべきではなく、そういうふうにご利用されてはなりません。本書に含まれる情報は、完

全であると考えられるべきではなく、すべての疾病・病気・健康状態・またはそれらの治療法を含んでいるわけではありません。本書内に提供されているいかなる情報の適用性に関しても、かかりつけの医師に相談すべきです。また、いかなるエクササイズ、減量、もしくは健康管理プログラムを始める前にも、かかりつけの医師にご相談ください。

すべての権利を著作者が保有します。本書のいかなる部分といえども、出版社からの書面による事前の許可なしに、電子的・機械的を問わず、写真複写・録音を含むいかなる形式・手段であれ、複製・伝送を行うこと、あるいはデータベースや情報検索システムに保存することを禁じます。

Copyright © 2015 Kim Broemer & Associates Pty Ltd

本書に引用された著者および原典は、それぞれの作品/内容に対する著作権を保持します。

目次

献辞.....	3
目次.....	7
序章.....	8
第 1 章 自己啓発.....	16
第 2 章 人生に影響を与える 5 つのことがら	40
第 3 章 バランスのとれた人生	71
第 4 章 行動計画書	87
終章.....	108
目標に関するジム・ローン氏の名言	111
リソース	112
感想をお聞かせください	118
ウェブサイト紹介	119

序章

「私たちは、だれしも2つの選択肢を持っている。生計を立てるか、人生を設計するかのどちらかだ」

ージム・ローン



私の人生展開はたいへん恵まれていると思います。この序章を書いている現在、妻のマリアーニと私は、花ざかりの桜を見るべく、日本へ行く準備をしているところです。私たちの人生に、「しなければならない」ことはひとつもありません。あるのは「しようと思う」ことだけです。金銭の自由、時間の自由、そして一番大切なことに、選択の自由を私たちは実現したのです。

あなたが今人生のどの地点にいるか、私にはわかりません。もしかしたら、短大や大学を卒業したばかりで、社会人1年

生として働き始めたところかもしれませんね。それとも、就職してから2、3年たち、上司や会社の目標のためにのみ生きている自分に気づいて、使われていると感じているところでしょうか。独立こそが勝ち組になるための一番よい手段だとわかったけれど、パートナーとの約束を全部守りきれていない、といったところでしょうか。自分が選んだ職業に情熱を感じてはいるけれど、家族のために十分な金銭的報酬を得ることができず、自分の情熱そのものを憎むようになってしまったところでしょうか。シングルマザーまたはシングルファーザーになってしまい、再出発したいのだけど、家族には自由を与えてやりたいと思っているところでしょうか。

どうしてある人々は自分の夢を実現しているのに、他の人々にはそれができないのでしょうか？

考えられる第1の理由として、自分が何を手に入れたいのか、あるいは何を求めてがんばっているのかわかっていない場合が多いことが挙げられます。また、追いかけているのは自分自身の夢ではなく、誰か他の人々——例えば両親・教師・パートナー・友人たち——に与えられた目標だった、という場合もあります。

第2の理由としては、どうやって行動計画書を書いたらよいかかわからない、ということが挙げられます。

あなたが本当に欲しいものは何ですか？ 私はメンターとして助言する人たち全員に、この質問を投げかけます。そして、これはほとんどの人たちにとって、答えることが最もむずかしい質問のひとつである、ということがわかってきました。この本をお読みになれば、どうやって自分の欲しいものを見つけるか、どうやって自分の目標に優先順位をつけるか、どうやって大切なことを見分けるか、ということがおわかり

になるでしょう。そして、どうやって自分の計画を紙に書き記し、目標と夢を実現していくかを学ばれることでしょう。

では、まず2、3の基本的なことから見えてゆきましょう。成功とは何でしょう？ それは自分が立てた目標を達成することでしょうか。もっとお金を稼ぐことでしょうか。大きな家を購入することでしょうか。乗っている車を、1ランク上の車種に買い替えることでしょうか。

私から言わせれば、学校では成功が何かということを教えてくれません。もし教えているとすれば、私がその授業を受け損なったのでしょう。これまで聞いた中で最もすぐれた成功の定義を、私は最初のメンターだったジョージ・ナイト氏から学びました。そしてナイト氏は、それを彼自身のメンターだったポール・J・マイヤー氏から学んだそうです。それはこういうことです：

「成功とは、あらかじめ定めていた価値ある目標を、
一步一步実現してゆくことである」

私はかつてこう信じていました。もし A 地点にいるとして、目標が B 地点に到達することであれば、B 地点に到着した、あるいはその地位を手に入れたときに初めて成功したといえる、と。実際には、B 地点またはあなたの目標に向けて、その第一歩を踏み出したとき、あなたはすでに成功者なのです。

ですから、おめでとうございます！ あなたはすでに成功者です。だって今この本を読んでいらっしゃるのですから。

私たちの多くは、このことをすでに体験して知っています。これまで、新車を買うという目標を立て、実際にその車を手に入れたとき、嬉しくて嬉しくて、毎日手洗いしてピカピカ

にしておこうと心に誓ったことはありませんか。それなのに 2 週間後には、洗車場に持って行ってしまった。もうそれは、ただの車でしかないからです。あなたの心をかきたてたのは、新車を手に入れるまでの道のりそのものだったのです。

世の中には、大邸宅だとか、ロールスロイスやメルセデス・ベンツなどの高級車だとか、物質的には恵まれているけれど、心の奥ではまだ幸せになれない、という人が大勢います。大切なのは目的地ではなく、そこまでの道のりなのです。

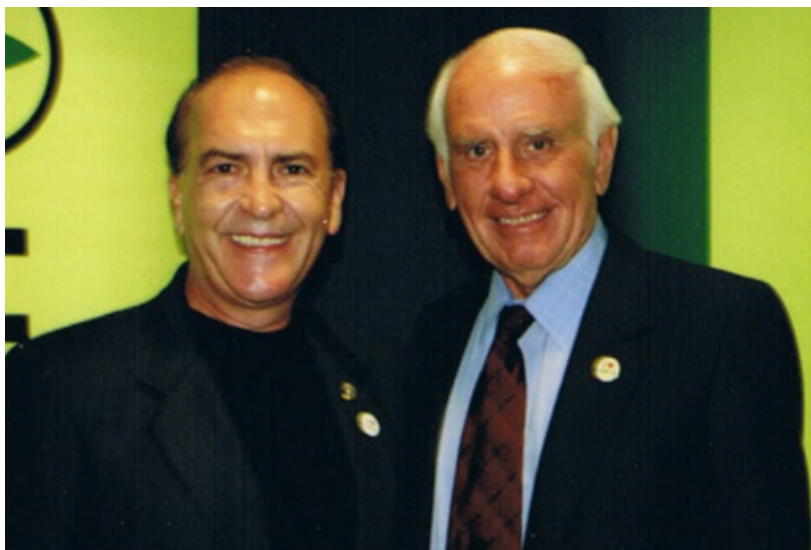
それでは、あなたの心をかきたて、前進させているものは何ですか。あなたがこれからの 10 年間に達成したい目標は何でしょう？

ここで一言：あなたがいったん目標を立て、その目標に向けて歩み始めたとき、あなたの夢をぬすもうとする人たちが出てきます。それは、あなたが成功すると劣等感を感じる人たちで、なんとかしてあなたを引きずり下ろそうとするでしょう。あなたの邪魔をするのです。私たちはそう人たちを人生の妨害と呼んでいます、あなたの成功は、これらの妨害をどう扱っていくかにかかっています。この本の後の方で、目標に向かってまっすぐ進んでいくために私が使っているテクニックをお教えいたします。

あなたの死亡記事が、「ジョン・アベレージ・マン。1954 年生まれ。1991 年に死去。2044 年に埋葬」だったらたいへんです。目標を立てるのをやめたとき、あなたは死んだも同然。成長していないからです。

あなたはアベレージ（平均）でありたい——またはそれでもいい——と思っていますか。あきらめて、自分に配られたカードでがまんするおつもりですか。それとも、自分にどれだけのことを達成できるか試してみたいとお考えですか。

私の2人目のメンターであるジム・ローン氏は、「君は今持っているものより、もっと多くのものを持つことができる。なぜなら、君は今の自分よりもっと大きくなれるからだ」と私に教えてくれました。



ジム・ローン氏とともに

それから 40 年、私は学んだことを自分の人生に投資してきました。過去 24 年間、30 人から 23,000 人の参加者を対象に、研修とワークショップを開催してきましたが、その参加者たちから、夢を実現するために役立つ、わかりやすいワークブックと行動計画書はないのかと、ずっとたずねられてきました。それが本書を書こうと決意した理由のひとつです。

私が本書を書こうと決意したもうひとつの理由は、娘のサラに遺産として残したかったからです。ジム・ローン氏は、蔵書を持つことと、私たちが残す遺産の中で最もすばらしいもののひとつは日記であるということを語っています。私は

娘のために何かを残したと思いました。あるいは、それは娘のためではないかもしれませんが。もしかしたら、私が死んだ後で、孫たちが私の著書を見つけ、たまったホコリをフッと吹き払って、読んでくれるかもしれません。そしてこんな風に言うかもしれません。「へえーっ！ おじいちゃんって、ホントにこんなだったの？ 僕（私）のキムおじいちゃんって、こんな人だったんだ？ すっごーい！ 信じられない！」ですから、そんな遺産を残したいと思ったのです。

本書の第 1 章では、私自身について少しお話すると同時に、これからあなたにお伝えしようとしている情報を、私がどうやって発見するに至ったかについても触れたいと思います。

第 2 章以降では、まず、私たち全員に影響をおよぼす人生の 5 つのエリア——環境・できごと・知識・結果・未来——について説明します。これには心構えと、自己啓発に関する理解とが含まれます。次に、あなたが人生から本当に望んでいるものは何かを発見するお手伝いをし、どうやってそれに優先順位をつければよいかお教えします。また、人生とは単に金銭的または物質的な目標を立てることだけではない、ということもお話します。これには、人生のすべての側面——社会的・身体的・知的・精神的・仕事・家庭・経済的——が含まれます。最後に、あなたの希望と夢をすべて実現するための青写真として、段階的な行動計画書を実際に書いていただきます。

私が主宰するワークショップに参加されたあるご婦人は、次のようなお便りをくれました：

「31 歳の今日までに参加したすべてのワークショップの中で、夢・目標・障害物・予定表・視覚化・アフ

アメーションをひとつにつなげる実用的な方法を教えてくれたのはあなただけです。私は今日まで、人生の各エリアにおける『夢』からアフアメーションまでのギャップをどうつなげばよいのか、よくわかっていませんでした。文字どおり、エンジンのかけ方を知らないで、マニュアル車の運転を学ぼうとしていたように感じます！ 今夜のワークショップのおかげで、私には情熱を持って前進し、つねに行動しつづける能力がある、いえそれ以上に、そうする責任がある、ということがわかりました！」

本論に入る前に、最高の結果を生み出すために本書をどのように使ったら一番よいかをご説明しましょう。

- メモをとるため、**日記帳**か、**白紙の本**を1冊購入する必要があります。ジム・ローン氏から教わったことですが、人生に生きる価値があるならば、それは記録する価値もあるのです。これについては、第1章でさらに詳しく説明します。
- 各章の課題と本書を最大に活用するため、**書く課題**もさしあげます。いわゆる実践による学習です。また、ひとつの章を読んで課題を完了してから次の章に進むことをおすすめします。途中の章を飛ばして読み進んでいくと、夢を実現するために必要なレッスンを欠かすことになるでしょう。
- 一連のプロセスはこうです：**情報**を集め、**知識**を獲得、**自信**をつけて、**行動**を起こし、望む**結果**を得る。

以下、ジョゼフ・J・ソーンダイク・ジュニア氏の著書『*The Very Rich: A History of Wealth* (大富豪史)』の 330 ページから、書き記した目標が持つ力の一例を引用します：

1868 年の元旦をまさに迎えんとしていたころ、アンドリュー・カーネギーは腰をおろし、自分の事業と人生を評価しようとした。これは彼がそのとき書き記したものの一部で、空想的な綴りもそのままである：

「33 歳、年収 50,000 ドル。今からちょうど 2 年後には、事業すべてを整理して、少なくとも年収 50,000 ドルを確保できるようになっている。それ以上は決して稼がない—財産を増やす努力をしない。ただし、毎年、余剰利益を慈善事業に使う。他人のため以外の事業をすべて放棄する……」

若き日のカーネギーは、自分自身とのこの契約を、自分が定めたスケジュールどおりには果たさなかった。それからの 30 年間、彼は前進をつづけて世界最大の製鉄会社を作りあげ、巨万の富を得た。19 世紀末、財産家としての彼の右に出るものは、おそらくジョン・D・ロックフェラー以外にはいなかったであろう。しかし、長い年月の間、その覚え書きはカーネギーの机の引き出しの中に—そしてたぶん彼の良心の中にも—眠っていた。その後 67 歳になったとき、彼は自分の事業を 4 億 8000 万ドルで売却。そして、その富を他人のためにほぼ使い果たすことに、その後の長い余生を費やしたのである。今日ならそれは何十億ドルにも匹敵するであろう……。

[伊藤訳]

第1章 自己啓発

「あなた自身の哲学は、あなたの人生の行方を決定する
最大の要因である」

—ジム・ローン

私の生い立ちと世界観

私はギリシャで生まれましたが、1950年代に両親とともにオーストラリアに移住しました。父母は私が5歳のときに離婚、母はドイツ人男性と再婚しました。私は、移民である親たちに育てられたことをたいへん感謝しています。

私は十代のころ、有名になりたいと思っていました。映画スターのように、エルビス・プレスリーのようになりたかったのです。幾度となく鏡の前にすわりこんでは、エルビス風に髪を後ろになでつけてみたり、ヘアブラシをマイクに見立てて大声で歌ってみたり、ギターの弾き方を覚えようとしたりしたものです。それが、十代のころ私がやりたかったことでした。

私は母と義父が各自の仕事を辞め、商売を始めるのを見ていました。オーストラリア南部のアデレード市にあるデリカテッセンを購入したのです。両親は週7日、朝7時から夜11時まで、休みなしに働きました。収益は賃金よりもいいものだというのが気づいたのはそのころです。

ですから私も、子どものころから商売したいと思っていました。私たちの目的が何であるかを見いだすために、生きていく過程において学ぶ必要があることがらを、人生はおのずから提供してくれるものだ、と私は思います。ほとんどの人

たちは、自分が何をしたいのかを、30代や40代になるまで発見しないものです。中には、50代、60代になって初めて見つける人たちもいます。

- **教訓：**収益は賃金にまさる。
- **教訓：**長時間働くことは大切だが、「もし鼻面を石臼に始終すりつけて*いたら、手に入れるものはすりへった鼻だけである」。要領よく働くことを学べ。

【*訳者註：絶え間なく働くこと】

私は学校の成績がよくありませんでした。実は、11年間通っただけで、16歳のときに学校を辞めてしまったのです。地理以外の全課目に落第しました。地理だけ落第しなかったのは、ひとえに私の先生のおかげです。その先生は、毎年学年の始めにスピーチをし、自分のクラスの生徒は全員及第すると宣言しました。先生いわく、「もし私が配るプリントを君たちがきちんと勉強すればAが取れる。もし、プリントをきちんと読めば、Bが取れる。もしプリントにさっと目を通せば、Cが取れて及第する」その先生の生徒全員が及第しました。ここでの教訓は、『自己期待』という単純なものです。

自己期待のもうひとつの例は、『ペルシャのせむし王子*』のお話です。王子の運命は、いつか王様になることでした。しかし、彼の醜い姿ゆえに、国民の大部分は、王子が王座につく日のことを考えることすらがまんできないほどでした。そういう国民感情のうわさは王子を悩ましたが、それで気がくじけることはありませんでした。ある日、王子は奇妙な命令をくだします。白い大理石を使って我が像を彫れ、と宮廷彫刻家に命じたのです。ただし、王子の現在の姿をうつすのではなく、彼に障害がなければそうあるであろう姿そのものに似せるべく、その輝く石を刻めと指示しました。

- **教訓：**完ぺきな似姿を刻むべし。

彫像が完成すると、王子はその美しい像を王宮のまん中に置きました。そして毎日—1日も欠かすことなく—王子はその像に近づくと、シャツをぬぎ、彫像と背中合わせになって、自分の曲がった背中をまっすぐに立てようとしてしました。

そんなある日、王宮の補佐官が「王子は前よりもまっすぐ立っているようだ」と話しているのを王子は耳にします。これが彼の熱意を燃えあがらせました。王子は毎日の日課をつづけ、自分の似姿である白い大理石の彫像と背中合わせに立つべく、これまで以上にがんばって背筋を伸ばそうとしてしました。

そしてある日、いつものように彫像に近づいてシャツをぬぎ、背筋を伸ばしたとき——王子は心躍りました。自分のあたたかい両肩が、冷たい大理石に触れるのを感じたのです。今や王子は、彫像そっくりになりました。

あなたの人生も、ペルシャのせむし王子のそれとよく似ています。あなたの人生は、あなたの理想の人生に比べると、どこもかしこも不完全でゆがんでいるからです。

- **教訓：**頭の中で自分の像を彫りあげ、どういう風に人から見られたいか心に描いてください。このあなたの理想像を文章に書きうつしましょう。そして、毎日欠かさずこのイメージと自分自身とを比較すると同時に、そのイメージそのものとなるべく努力してください。ペルシャのせむし王子のように、あなたもある日自分の現実が、心に描いた理想像に追いついたことに気づいて、心躍る体験をなさることでしょう。

[*文中に差別用語とされることばを使用しましたことをお詫びいたします。]

ギリシャ人移民の少年が、学校であらゆる課目に落第したとき、彼ははどうするでしょう？ 答え：実業家になります。私は自分が主宰するセミナーで、このジョークをよく語ります。私はそれでかまわないと思っています。私の両親も、自分たち自身のボスとなる決心をしたのですから。

自営業者となる前に、まず人の下で働くとはどういうことかを学ぶ必要がありました。私の最初の仕事は、オーストラリア南部のアデレード市内にある **G&R** ウィルズ社という大手卸売会社の見習い営業担当員で、**1970** 年代前半のことでした。私がこの仕事にありつくことができた唯一の理由は、母が私に、握手するときにはしっかり握ることが肝心だと教えてくれたからです。面接をしたのは **G&R** ウィルズ社の社長でした。社長は最初に私の学校の成績表を見ようとしませんでした。そのとき彼が言ったのは、「ああ、今の握手はよかったな。午前中ずっとグンニャリした手を握ってきたからね」ということだけです。それから社長は私の成績表に目を落とし、あまりのひどさに息をのみました。そして成績表をわきにどけると、私自身のことや生い立ち、志望理由などについて質問し始めました。

- **教訓**：初対面の **30** 秒で、気に入ってもらえるかどうかが決まる。

見習い営業担当員ではありましたが、私の業務のひとつは毎朝床に水をまくことでした（木の床だったのです）。水でほこりを抑え、床を掃くときに、ほこりが舞いあがって在庫にかからないようにするためです。次に、一番重要な業務に取りかかります。お客が購入した商品を包装してシュートに落とし、配達または受け取りに備えるのです。

- **教訓**：大切に扱われていると顧客に感じさせることが大切である。

私は、義父がデリカテッセンのお客全員に対し、ほめことばを口にしたり、必要以上の奉仕をしたり、ちょっとしたおまけをつけたりして、すばらしいサービスを提供しているのを見ていました。私もそれと同じようにしていたら、やがて **G&R** ウィルズ社のお客さんたちは、自分たちの担当に私を指名してくるようになりました。

私の 2 番目の仕事は、**IPEC** オーストラリア社の郵便係でした。**G&R** ウィルズ社を辞めたのは、「ネクタイを締める仕事についたら、おまえは成功者だ」と母がいつも言っていたからです。それで、ネクタイを締めてできる仕事を探し始め、まもなく **IPEC** オーストラリア社の郵便係になったのです。

14 人の若い女性からなる部門で唯一の男性職員でした。

ある日、私は会社の社長を迎えにいくよう頼まれました。郵便係の若造に社長を迎えに行けだの、そのために会社の車を運転しろだのと言いつけるなんて、めったにあることはありません。しかし、ギリシャ出身という民族的背景のおかげで、私はただの郵便係よりも年上に見えたのです。私は車の運転の仕方を教わり、ブレーキはゆっくり踏め、そして社長から話しかけられないかぎり口をきくな、と仰せつかりました。まったく、冷や汗タラタラでした。

社長を乗せて会社に戻る途中、「君は会社で何をしているんだね」と聞かれました。「郵便係です」と私は答えました。社長はびっくりして、「君は何歳かね？」とたずねました。私は「17 歳です」と言いました。それから社長は、「君はこの会社でどんな仕事をしたいのかね」と聞いてきましたから、私は「あなたの仕事です」と答えました。

翌日、私は郵便部門のマネージャーのオフィスに呼ばれました。てっきり、社長と口をきいたため叱責を受けるのだと思っていました。ところがおどろいたことに、私は債務担当事務員に取り立てられたのです。私の民族的背景が昇進に役立ったわけです。

次に昇進したのは、それからわずか 3 週間後のことでした。これは、「いつも報酬以上のことをしなさい」と母が教えてくれたからです。私は自分に与えられた仕事をこなすため、毎日残業したうえ、週末に出社することもありました。同僚たちからは、自分たちが怠けているみたいに見えるから、もっとペースを落とせ、と言われました。

債務担当事務員になってからわずか 3 週間後、私は信用管理官に昇進しました。私の仕事は、債権管理部門（独立した社内カンパニー）に対し輸送費用の支払いが滞っている人たちに電話をかけることでした。その人たちにとって、私からの電話が、法的手段に訴えられる前に債務を支払う最後のチャンスだったのです。私は、専用の電話番号とレターヘッド、郵便宛先をもらいました。ただし、昇進して新しい役職名を与えられたものの、給料は上がりませんでした。

- **教訓：**報酬以上のことをやれ。
- **80 対 20 の法則：**80%の人が 20%の仕事をし、20%の人が 80%の仕事をやる。

私の 3 番目の仕事は、窓・オフィスの請負清掃員でした。ここでは、午前 5 時から 7 時まで、週 6 日働いて、フルタイム勤務と同じだけの賃金を得ていました。おかげで昼間たっぷり自由時間がありましたが、4 ヶ月しかつづきませんでした。早起きはあまり好きじゃないと気づいたからです。

早起きが性に合わなかったものですから、4番目に私が選んだのは、ジョン・マーティンズという老舗デパートの紳士服売り場でした。ここでも3ヶ月しか働きませんでした。これは、4人のマネージャーの言うことを聞かなければならなかったためです。ひとはメンズジーンズ担当、ひとはメンズショートパンツ担当、ひとはメンズロングパンツ担当、もうひとはメンズスーツ担当でした。ひとりのマネージャーから仕事を言いつかった矢先に、別のマネージャーからそれは放っておいて他の仕事をせよ、と言われるのは、まったくイライラするものです。ついに私は、自分の商売を始めて自分自身のボスとなる 때가 やってきた、と決心しました。

私は弱冠18歳で、キムズ・ブックス・アンド・ステーションナリーという書籍と文具を扱う店を開きました。ちょうど「自分は何でも知っている」とほとんどの人たちが思う年ごろでした。私は義父と母に話をもちかけ、開店資金として3,000ドル貸してくれと頼みました。義父は、私がまちがった方向に進もうとしていると忠告しようとしたのですが、「何をしているかちゃんとわかっている」と私が言うと、お金を貸してくれました。

- **教訓：**教訓の中には、体験しなければ身につかないものもある。

私は、体験を通してこれらの教訓を学ばせてくれた義父に感謝しています。私の考え方は正しかったのですが、商売に成功するためには、格安の家賃と人通りだけでなく、もっと多くのことを考慮に入れる必要があったのです。というのも、私は『キムズ・ブックス・アンド・ステーションナリー』という看板をだれでも目にすることができる場所を選んだのですが、そこはオーストラリア南部の5本の道路が出会う交差点

で、ペインハムロード、マギルロード、フラートンロード、ノーステラスロードの角に面していました。私は開店してから、どうして家賃がそんなに安いのかに気づきました—そこではだれも車をとめ、駐車し、店に入ってくるができなかったのです。

そういうわけで、私は地の利抜群だけど客が全然こない、美しい店内にぼつねんとすわっていました。さあ、どうしよう？ 私は店を閉めて『1時間で戻ります』というサインを掲げ、その近辺にある会社をすべてたずねることにしました。店の紹介と自己紹介をしたあと、それぞれの事務用品のニーズに合った商品を提供・配達することを知らせてまわったのです。なんとか生き延びてはいましたが、ジョン・マーチンズでの賃金と同じだけの利益しか稼げませんでした。それで12ヶ月のリース契約が切れたとき、3年契約の更新オプションを断りました。そして店を閉めて在庫を売り払い、義父からの借金を返済。店のお得意さんだったクーパー・アンド・ミルドレン・インシュランス・ブローカーズという会社で、生命保険を売るコミッションセールスの仕事を始めました。ここで私は初めて、同世代の人間より多くの収入を得るようになったのです。同級生たちが5,000ドルの年収に甘んじているとき、私は年間25,000ドルのコミッションを稼いでいました。1973年のことで、現在なら300,000ドルに相当するでしょう。

第1のメンター

最初のメンターであるジョージ・ナイト氏に出会ったのは、私がクーパー・アンド・ミルドレン・インシュランス・ブロ

ーカーズで働いているときです。クーパー・アンド・ミルドレンは、その他多数のブローカーと共に、マーカンタイル・ミューチュアル・インシュランス社とも仕事をしていました。

あるとき私は、ディーンという、やはりコミッション制で生命保険を販売している男と出会います。後になって、ディーンがジョージの兄であることがわかりました。ディーンはある日私にこうたずねました。「100 万長者になりたいかい？」私は答えました。「うん、もちろんなりたいよ」とすると、ディーンは言いました。「君の手助けができる男を知っているけれど、そいつはだれでも引き受けるわけじゃないんだ。なんせ、引き受けたクライアントの 99%が成功して 100 万長者になっているんだから」そして私に警告しました。

「もし僕が君のためにアポを取ってやれたとして、君が約束の時刻に遅れたりすっぽかしたりしたら、2 度目のチャンスはないからね」

ディーンが話していたのは、彼の弟のジョージ・ナイト氏のことですが、兄弟同士だといっても、ジョージが私をクライアントとして受け入れるかどうかを約束することはできない、ということです。こういう行為を『啓発』と呼ぶことをあとから学びました。

それから2週間というもの、私は毎日ディーンに、ジョージとの約束を取りつけることができたかどうかたずねました。私はまるで腹ペコの子犬のように、ソワソワしながら待っていたのです。ついにディーンがやってきて言いました。「君のためにジョージとのアポが取れた。来週の木曜日、午前6時だ」私はびっくりしました。午前6時なんて、いつもならまだグーグー寝ている時刻だからです。でも、もし約束の時

刻に遅れたりすっぱかしたりするとどうなるか、ディーンが話してくれたことを思い出しました。

木曜日午前6時の予約が入っている前の晩、私は目覚まし時計をセットし、朝早くそこに着けるよう万全を期しました。翌日、私は午前5時半に、グリーンヒルロードにあるジョージのオフィスの外で待っていました。彼のクライアントとなり、100万長者になった99%の仲間入りを果たすチャンスに逃すつもりはなかったからです。そのうち、サーファーのように長い金髪をなびかせた若い男が、車体に金色で「モチベーション・エンタープライズ」と書かれた青いメルセデス・ベンツに乗って現れました。

たとえジョージがしたことが、わらべ歌を歌ってくれることだけだったとしても、私は喜んでそれを受け入れたことでしょう。ディーンの啓発のおかげです。ジョージが売っているものがなんであるにせよ、私はその場に到着する前に、すでに購入していたのです。

■ **教訓：**どのように啓発するかを理解し、やり方を学べ。

約束の時刻の5分前に中に入ると、ジョージが自分のオフィスから出てきて私を迎えてくれました。彼のオフィスに足を踏み入れた私は、そのように家具が配置されたオフィスを見たことがないと気がつきました。ジョージの机は、部屋の片隅に、壁に面して置かれており、彼はその壁に向かって腰かけたのです。そして私に手招きして、自分の右手、机の横にある椅子に、壁に背を向けてすわるよう指示しました。私たちの間には、何もさえぎるものはありませんでした。

ジョージは紙を1枚取りだすと、円をふたつ描いてからこう言いました。「このふたつの円は、ふたつの卵を意味する。ほとんどの人は、殻から殻へ話しかけ、ふたつの円の間に線

を引く。殻から殻へ話すというのはね、君は君で、自分のことを僕にこう考えてほしいと思っていることを僕に話し、僕は僕で、自分のことを君にこう考えてほしいと思っていることを君に話す、ということだ。僕はそういう殻をやぶりたいんだ」ジョージは、それぞれの円の中にさらに円を描いて言いました。「僕はね、僕たちが黄身から黄身へ話すよう望んでいる。くだらないごまかしはナシだ。お互いに正直になろう。お互い正直になって、ふたりの間にコミュニケーションが成り立たなければ、先には進めないよ」

これで話がつきました。私はこういうタイプの正直さで話しかけられたことはそれまで1度もなく、もちろん承知しました。今日でも、私はこの正直なアプローチとプレゼンテーション・テクニックを使って、メンターとして指導する人たちとの仕事関係を築いています。

- **教訓：**人は自分が好きで信頼している人としか、いっしょに何かしようとしなない。

ジョージが次に披露してくれたのは、モチベーションに関するお話でした。彼は荷車をひくロバのアナロジー（類推）を使いました。ロバに荷車をひかせるため、鞭で打つことができますが、しばらくすると、どれだけ鞭を鳴らしてもロバはビクともしなくなります。ジョージはこれを『恐怖によるモチベーション』と呼びました。何度も何度も「おまえはもうじきクビだ」と言われつづけたら、そのうち聞き慣れて無視するようになり、おどしの効果がなくなってしまうのです。

ジョージは第2のモチベーションを『報酬によるモチベーション』と呼びました。ロバに荷車をひかせるため、その鼻先にニンジンぶらさげ、時々ひとくち食べさせてやることができます。報酬によるモチベーションの問題は、そのつど

前よりも大きなニンジンを使わなければならない点で、そのうちロバは満腹になり、動くのをやめてしまいます。報酬によるモチベーションは、働く人がその報酬を必要としている間のみ有効なのです。恐怖によるモチベーションも報酬によるモチベーションも、長続きしません。ジョージが私に理解してほしかった（そして私が彼のクライアントになれば理解するであろう）モチベーションのタイプは、『心構えによるモチベーション』でした。もしロバをサラブレッドに変えることができたなら、ロバは風のように走ることでしょう。そして、このタイプのモチベーションを使えば、人々は自分たちの心構えを変え、サラブレッドに変身することでしょう。

それからジョージは、成功とはほんのわずかの差である、ということの説明してくれました。彼はそれを『僅差の法則』と呼びました。メルボルンカップで鼻差で勝った馬は 100 万ドルの賞金を獲得し、2 着になった馬は 10 万ドルを得る、とジョージは言いました。そしてこうたずねました。「10 倍の賞金を獲得した勝者は、10 倍のスピードで走っただろうか？ いや、もちろんちがうね。そのレースは、ほんのわずかの差—鼻の差—で勝負が決まったのだ。成功するとは、10 倍のことをするという意味ではない。その日にあともう 1 本電話をかけることであり、あとほんのちょっとしたことを実行する、ということなんだ」

私はその後、僅差の法則はネガティブな方向にも働くということを学びました。これはジム・ローン氏が一番わかりやすく説明しています。

ジムは著書『*The Five Major Pieces to the Life Puzzle*（邦題：『人生の謎を解く 5 つの鍵』）』（1991）の中で、「失敗とは、ひとつのすさまじいできごとではない。それは一晩の

うちに起こるのではない。失敗とは、まちがった考え方とまちがった選択の結果である。それは、毎日繰り返された判断ミスにすぎない」ということを言っています。

失敗の最も危険な特質はその微妙さにある、とジムは言います。小さなあやまち、短期間には何もちがいを生み出さないように思えます。失敗しつつあるとは感じていないことがしばしばです。実際、このような小さな判断ミスは、時として人生における喜びと繁栄の時期に起こり得ます。あなたの注意をひくような結果がすぐ出るわけではないので、同じあやまちを繰り返しながら、ただ惰性で日々をすごしてゆくのです。まちがった人々の話に耳をかたむけ、まちがった考えを心に抱き、まちがった選択をしつづけながら。

ジムはつづけて言います。よりよい選択をするために、あなた自身の哲学をみがけ、と。パワフルで個人的な哲学があなたの一步一步を導いてゆくなら、自分の判断ミスにもっと気づくようになりますし、ひとつひとつのあやまちを無視すべきでないことを、もっと理解するようになるでしょう。

幸いなことに、失敗の法則と同じく成功の法則もたやすくしたがえる、とジムは言います。それは、いくつかの簡単な規律を毎日実行していくことにほかなりません。ここでジムは問いかけます——失敗の法則で繰り返されるあやまちを、成功の法則に必要な規律に転換するにはどうしたらいいだろうか、と。答えは、未来をあなたが現在持っている哲学の大切な1部としてしまうことです。

成功の法則のすばらしさのひとつは、結果がすぐにあるということだ。自発的に日々のあやまちを日々の規律に転換すると、ごく短期間でよい結果を体験できる。

毎日実践しだした新しい規律がなんであれ、心躍るような結果を生み出してくれるため、私たちは意欲をかきたてられ、さらに多くの新しい規律をじょうずに育てていけるようになるのだ。

新しい規律が持つ真のちからは、それが私たちに考え方を変えさせるということだ。もし私たちが今日、本を読んだり、日記をつけたり、クラスを受けたり、もっと聞いたり、観察したりし始めるならば、今日こそが、よりよい未来へとつづく新しい人生の最初の日となるだろう。もし私たちが今日からますます励み、微妙で危険なあやまちを建設的で価値ある規律に変えてゆくために、意識的で一貫した努力をあらゆる面で重ねていこうとし始めるならば、私たちは生き延びるだけの人生に2度と満足しようとしなくなるだろう。私たちは、物質的に豊かな人生の果実をまだ味わったことがないのである！（Rohn, 1991；伊藤訳）

私はジョージのプレゼンテーションに感銘を受け、すっかり自己教育の信奉者となりました。私はジョージから3つのプログラムを購入します。各プログラムは、本2冊とカセットテープ12本で構成されていました（若い方へ：カセットテープとは、MP3オーディオファイルのようなものです）。

それぞれのカセットテープを7日間毎日聞き、課題も行わなければなりませんでした。つまり反復練習です。

- **教訓：**反復はすべてのスキル習得に欠かせない。

ちょっと考えてみてください。子どものとき、どうやってかけ算の九九を覚えましたが。何度も何度も繰り返さなけれ

書き記した目標が持つちから

ばならなかったでしょう。新しい習慣を身につけるには、通常 21 日間かかるものです。

- **教訓**：新しい習慣を身につけるには 21 日間かかる。

私は目標を設定し、それを達成し始めました。2、3 月以内に、私は 19 歳にして、最初の不動産とメルセデス・ベンツを購入したのです。



ジョージ・ナイト氏とともに

私は生命保険のセールスをしながら、保険ブローカーとなりましたが、クライアントとの関係を築いていく段階で、自己啓発に関する質問をひんばんに受けていました。私は少しずつ、自己啓発産業に関わっていくことに興味を持つようになりました。

24 歳のとき、私はイアン・フォレスターとパートナーを組み、『Adventures in Attitudes（心構えの冒険）』と名づけた 3 日間の研修プログラムを実施。その後、デニス・ウェイ

トリー博士（および博士のような人々）をオーストラリアに招聘し、博士の著書『*The Psychology of Winning*（邦題：『成功の心理学』）』とセミナー『*The 10 Qualities of a Total Winner*（人生の勝者に生まれ変わる 10 の方法）』をプロモートしました。

私が人生で最も暗い時期のひとつをすごした後（これについては本書では触れません——たぶん次の著書でお話しすべきストーリーでしょう）、イアンが私に立ち直すチャンスを提供してくれました。シドニーに引っ越して、私たちの自己啓発事業をプロモートしてみないか、とたずねたのです。私たちはすでにウェイトリー博士のセミナーのプロモートに成功していましたし、私は **MARS**——どのように不動産を売ればよいかを不動産仲介業者に教える研修プログラム——を終了して、『**MARS** から来た男*』の肩書きを得ていました。

〔*訳者註：MARS (Marketing Advertising Realty Services) に火星 (Mars) を掛けたことば遊び〕

私の第1の障害は、お金がないことでした。実際、私の持ち金といえば 180 ドルのみ。それでシドニーに行って、自己啓発事業を立ち上げなければならないのです。その他に、オーストラリアに招聘してプロモートすることになる指導者のひとりのカセットテープを1本と、ウェイトリー博士が行ったセミナーのビデオ 10 本を持っていました。私は資金を作るため、私が主宰するウェイトリー博士のビデオセミナーに社員を送るというアイディアを、企業に売り込まなければなりませんでした。

そういうわけで、私は心構えと 180 ドルを元手として、シドニーへと向かったのです。

私がシドニーに持っていったカセットテープは、ジム・ローン氏のものでした。彼いわく、「ものごとが変わるには、

自分自身が変わらなければならない……ものごとがいい方向に向かうには、自分自身がいい方向に向かわなければならない」。私が不屈の精神を持ち、望んでいるすべての目標を達成するのを助けてくれたのは、まさにこの原則でした。

それから 2 週間以内に私は事業の立ち上げ準備を完了し、ウェイトリー博士のビデオセミナーのチケットを販売して収益を上げていました。今、当時をふり返ってみると、自分がやったとは信じられないようなこともあります。

90 日後、セミナー・インターナショナル（私の会社）は、第 1 回ジム・ローンセミナーをシドニーで開催。1 枚 99 ドルのチケットを 197 枚売りさばき、19,503 ドルの総収益を上げました。

- **教訓：**自己啓発とは、人生の妨害を克服する、あるいは行く手をはばむ障壁や障害物を乗り越えていく能力のことである。

第 2 のメンター

「生徒に準備ができたとき、教師が到着する」ということわざがあります。私の場合もそうでした。私の人生に大きな影響を与えてくれた第 2 の人物は、E・ジェームズ・ローン氏。現在ではジム・ローンとしてひろく知られています。

私は、ジムのライブ・イブニングセミナー『The Challenge to Succeed（成功への挑戦）』と、3 日間のマネジメント・リーダーシップセミナー（ビデオセミナーとして提供するため、プロのカメラマンを使って収録）のマーケティングにたずさわっていました。

私はジムについてオーストラリア中をまわり、彼のイベントをすべて聴講して、ノートをとりました。そして反復法を利用して、彼のシンプルで力強いことばが私の1部となるまで、何度も何度も聞き直しました。

私がジム・ローン氏から学んだ最高の教訓のひとつは、「私たちの人生の行方を決定する最大の要素は、私たちの個人哲学である」ということです。

つまり、心構えこそがすべてであると学んだのです。心に長く抱かれていた『考え』または『思い』は、やがて肯定的・否定的を問わず、『心構え』となります。テレビを見ていると、自爆テロの話がでてきます。爆弾を抱え、人ごみに歩み入り、自分と周囲の人たちすべてを爆破してしまう。

「どうしてあんなことができるんだろう？」と、私たちは首をかしげます。実に、彼らがひとつの思いを心の中で温めつづけた結果、それは心構えとなったのです。

その他にもジムが教えてくれたことを、ここにいくつか挙げてみます：

- 「人間だけが、自分の哲学をみがくことで、自分の選んだ日に人生をやり直すことができる」
- 「ものごとが変わるには、あなた自身が変わる必要がある」
- 「ものごとがよい方向に向かうには、あなた自身がよい方向に向かわなければならない」
- 「今いるところが気に入らなければ、動きなさい。あなたは木ではない」
- 「あなたの心のとびらを守りなさい」

書き記した目標が持つちから

これ以外にも何百、何千もの教訓があります。私は、だれもがジム・ローン氏の弟子となることをおすすめします。彼の全教材については、こちらをご覧ください：

www.jimrohn.com

私の人生に大きな影響を与えた、最も奥深い教訓は、日記をつけるということです。これについて、ジムは次のように語っています：

「あなたの心をファイル・キャビネットとして使ってはいけない。心は、問題と取り組み、答えを見つけるために使いなさい。いい考えは、日記に書き留めておくことだ」

なぜ日記をつけるべきか

ジム・ローン

もしあなたが、裕福でパワーがあり、洗練され、健康で、影響力も教養もある個性的な人物になりたいと真剣に考えているのなら、日記をつけなさい—記憶に頼ってはいけない。何か価値あることを聞いたら、書き留めなさい。何か重要なことに出会ったら、書き留めなさい。

私は以前、紙切れや、ノートの切れ端、古い封筒の裏側にメモをとっていた。心に浮かんだアイディアを、レストランのプレスマットや、長い紙切れ、細い紙切れ、小さな紙切れ、引き出しの中に投げ込まれている紙切れなどに書き留めていた。そしてこれらのアイディアすべてを整理保存するのに一番よい方法は、日記をつけることだった。

そこで、私は白紙の本を買うようになった。人々は、私が白紙の本を買うことをおもしろがった。「白紙の本に 26 ドル！ なぜそんなに払うのかね？」と言われたものだ。私がそれだけの代価を払ったのは、26 ドル分の価値があることをそこに書き記すよう、自分自身に挑戦するためだった。もしあなたが私の日記帳の 1 冊を手にとることがあれば、何ページも繰ることなく、それが 26 ドルよりずっと価値あるものだと気づくだろう。

日記をつけることは非常に大切だ。実際、日記は次の世代に残すべき 3 つの重要な宝のひとつなのである：

1. 写真：たくさん撮りなさい。何かのできごとを写真に残すことを怠ってはいけない。シャッターを押すのにどれだけの時間がかかるだろうか。1 秒

もかかりはしない。だから、写真を撮りそこねないようにしなさい。あなたがこの世を去った後も、思い出を生かしつつけてくれるだろう。

2. 蔵書：これは、あなたを教え、導き、理想を守る手助けをしてくれた蔵書である。あなたが自分の哲学を育てるのを助けてくれた。あなたが裕福で、パワーがあり、健康で、洗練された個性的な人物となる手助けをしてくれた。あなたの蔵書、あなたの心と魂を養い導いてくれた書籍たちは、あなたが後世に残せる最大の贈り物のひとつである。
3. 日記：あなたが見つけたアイディアと、注意深く集めた情報。ここに挙げた3つの中で、日記をつけることは、あなたがまじめな研究家であることを示す最大の証拠である。写真を撮ることは一とても簡単だ。本屋で本を買うことも一しごくたやすい。しかし、自分自身の人生・未来・運命の研究家となることは、もうちょっと骨の折れる作業なのである。

時間をかけてメモをとり、日記をつけなさい。あとからきっと、やってよかったと思うだろう。あなたがこの世を去るときに残していく、なんと価値ある宝だろう。今日楽しむことができる、なんとすばらしい宝だろう！

〔伊藤訳〕

あなたのビジョンまたはミッションとは？

あなたのビジョン（将来の構想）またはミッション（任務や使命）とはなんですか、と最近聞かれました。いい質問です。おそらく、あなたがたずねることができる、最も重要な質問のひとつでしょう。

仕事人生 44 年の間に、私は他の人たちが掲げたミッションを数多く引き受けてきました。彼らが自分たちの目標を達成するのを助けることに情熱を感じていたからです。

では、どうしてビジョンやミッションを持つのでしょうか。ビジョンまたはミッションを持つと、本当に大切なことに焦点をしばりやすくなります。それは客観的な視点をあなたに与え、あなたの夢をあなた自身よりも大きくするとともに、その夢をシンプルなことばで簡潔に人に伝えられるようになるのです。

私のメンターであるジョージ・ナイト氏は、私たちのビジョンやミッションは、朝目覚めたときに真っ先に心に浮かぶ考えとなる、と説明しています。多くの人たちにとって、それは恐ろしい発想です。試してみてください—朝最初にあなたの心に浮かぶものはいったい何でしょう。もしそれが請求書や困難な問題だとしたら、それがあなたの引き寄せているもの—もっと多くの請求書と問題—です。あなたには、これを変えることができます。

「人間だけが、自分の哲学をみがくことで、自分の
選んだ日に人生をやり直すことができる」

—ジム・ローン

私にとってのビジョンとミッションとは、もうひとりの私を見つけること；弟子を見つけて私がこれまで学んだことをすべて教え、その人たちの健康と富をよい方向に変えてゆく手助けをし、今度はその人たちが他の人たちを手伝うよう頼むこと；そして『フィロティモ (philotimo) 』を持つことです。

『フィロティモ』ということばをご存知ない方のため、ウィキペディアの説明を引用します：

フィロティモは、古代ギリシャの美德のうち最高のものとみなされており、人が家族や社会的なグループの中でどのようにふるまうべきかを決定し、規制する。主に自他を敬うことと、正しい行いをするに関連している。最も簡潔に言えば、フィロティモとは「よいことをする」という意味であり、人をその行動によって際立った存在とならしめてくれる。フィロティモは、あなたがどんな人物であるか、そしてどんな育ち方をしてきたかを証する。ギリシャ人にとってフィロティモとは、生き方そのものであると言える。

子どもたちが両親・祖父母・友達に対して無条件の愛を示すとき、彼らはフィロティモを持っていると言われる。それは、だれかがあなたにくれた小さな贈り物、あるいはだれかがあなたに示してくれた見返りを期待しない小さな親切に対する感謝の気持ちを意味することもある。それは伝統と祖先たちに対する感謝と賞賛である。フィロティモとは、名誉と誇りである。

第二次世界大戦中、ギリシャのクレタ島などの土地で、強いきずなが築かれ、それは今でもつづいている。そこでは地元住民たちが、自分たちの命を危険にさら

してオーストラリアやイギリスの兵士たちをナチ占領軍からかくまい、保護した。住民たちは、助ける義務があると感じたのだった。彼らのフィロティモが彼らをかりたてたのである一見つければ、銃殺刑の恐れがあった。

フィロティモとは、家族や社会・コミュニティーに対し、尽くしても尽くしきれないという感情である。それは、何の見返りも望まない寛大な行為や犠牲的行為を通して表される。フィロティモとは、もらうよりも与えることでより大きな満足を得ることである。

〔伊藤訳〕

第2章 人生に影響を与える5つのこと がら

その1：環境

人類は太古より、生存のために自分たちの環境に敏感に反応し、気を配る必要がありました。これは、人間には『環境に対する生まれながらの自覚』があり、『特定の性質をもつ環境を求める』ということを意味します。

第1に、人間は『安全』と『安心』を非常に必要としており、これらの属性を自分たちの環境に求めます。また、『身体的な快適性』（ちょうどいい気候の環境など）も求めます。さらに、『心理的な快適性』（慣れてはいるが、同時に適度な刺激を与えてくる環境など）も要求します。

人間は、暑い・寒いに関わらず、気候と天気に影響されます。

冬は、単調で、寒く、曇っているので、しばしばよくない効果をもたらします。あなたも冬の間は気分が落ち込み、消極的になるかもしれません。一方、夏は明るく天気もいいので、積極的に快活な気分になれるものです。

「雨の日は出かけられない」と言うセールスマンもいれば、「雨だから出かけよう。だれもが家にいるだろうから」と言うセールスマンもいます。

風水では、インテリアや家具の配置を正しく整えることで、あなたの気持ちが変わってくると言います。

その2：できごと（世界のできごと・地方のできごと・地元のできごと）

大きなできごとは、あなたの行動に影響を与えます。その一例として、キューバ危機が挙げられます。1962 年 10 月、13 日間にわたり、すわ核戦争の勃発かと、世界中の人々が息をこらして、平和的解決が実現するよう願ったものです。

ケネディ大統領は、キューバ周辺を船で取り囲む海上封鎖を決定します。ケネディが言うところの孤立化を実行する目的は、ソ連がそれ以上の兵器をキューバに持ち込むのを防ぐためでした。10 月 22 日、ケネディは全米テレビ演説で全国民にキューバ危機について発表します。この海上封鎖と米国の要求に対し、ソ連のリーダーであるニキータ・フルシチョフ首相がどう応えるか、だれにも予測が付きませんでした。

この時期、核戦争の恐怖から、米国市民たちは核シェルターの建設を始めました。

キューバ危機のようなできごとが、あなたにどのような影響を与えたか、ちょっと考えてみてください：

- 地球の温暖化・気候の変化が政治的課題として浮上（1990 年代）
- Google の会社設立（1998 年）
- 欧州単一通貨ユーロの導入（1999 年）
- 「2000 年（Y2K）問題」に関する不安が蔓延（1999 年）
- アメリカ同時多発テロ事件（9.11 事件）発生（2001 年）
- 同盟国の支援を受け、米国がアフガンに侵攻（2001 年）

書き記した目標が持つちから

- Apple 社が iPod を発売 (2001 年)
- 米軍のイラク侵攻 (イラク戦争) (2003 年)
- Facebook 設立 (2004 年)
- サダム・フセイン (地下バンカーに隠れているところを発見される) の裁判と死刑執行 (2006 年)
- 米国史上初の黒人大統領バラク・オバマの選出 (2008 年)
- ビルマの民主化運動指導者アウンサンスーチー、7 年間の自宅軟禁解除 (2010 年)
- 元アルカイダ指導者オサマ・ビン・ラディン、米国海軍特殊部隊の軍事作戦中にパキスタンの潜伏先にて死亡 (2011 年)

その3：知識

あなたが何を考えるかは、あなた自身とあなたの世界観とに影響をおよぼします。そのよい例は、コップが半分満たされているか、半分空かという設問です。

私がかねがねおもしろいと思っているのは、親が自分の子どもに『*The Little Train That Could*』（邦題：『ちびっこかんしゃだいじょうぶ』）を読んであげることです。これは小さな機関車が、「できると思う、できると思う、できると思う」と言いながら坂をのぼり、ついに山のむこう側に到着するというお話です。親は子どもに、その気になれば何でもできると考えるよう教えます。しかし夫婦で腰をおろし、ビジネスチャンスが将来の経済状態にどんな変化をもたらすかについて話し合ったあとで、お互いにこう言い合うのです。「私たちにできるとは思わない」

ひとりごと一心の中で自分自身に何を語るか—には注意が必要です。プロのスポーツ選手、例えばテニス選手は、自分の打ったボールがコート外に出てしまったとき、自分自身に「ドジ！ バカ！ 外しちゃったじゃないか！」と言ったりはしません。「次はちゃんと入る。次はもっとうまくいく」と言うものです。

みなさんの多くが『スターウォーズ』の映画をご覧になり、**R2-D2** というキャラクターをご存知のことでしょう。デニス・ウェイトリー博士があこの映画に触発されて書いた『**RUME2***』というすばらしい詩がありますので、ここでご紹介します：

僕は小さなロボットを持っている、
いつも僕のあとをついてくるんだ。
僕は考えていることをそいつに話す、
目にしたことをそいつに話す、
僕の小さなロボットに話すんだ、
僕の希望と恐れをすべて。
そいつは聞いて覚えていてくれる、
僕の喜びと涙をすべて。
最初僕の小さなロボットは、
僕の言いつけにしたがった。
でも何年も訓練したあとで、
そいつは僕の手に負えなくなった。
何が正しくて何がまちがっているのか気にしない、
何がウソで何が真実かも気にしない。
今では僕が何をしようとしても、
ああしろ、こうしろって、そいつが僕に告げるんだ！

〔伊藤訳〕

〔*訳者註：タイトル『RUME2』は“Are you me, too?”（君も僕かい？）をもじったもの。潜在意識をテーマにした詩〕

また、だれの話聞くかにも注意する必要があります。あなたの家の清潔できれいな床に、隣人がゴミバケツを抱えてやってきて中身をぶちまけてしまったら、いい気持ちはしないでしょう。それなのに、どうして隣人や友人、家族があなたの心の中にゴミーネガティブな考え—をぶちまけるのを許すのですか。

「あなたの心のとびらを守りなさい」

—ジム・ローン

さらに、どんな人たちとつきあうかにも注意しなければなりません。これは『類友の法則』として知られています。ある人としばらくすごした後で別れるとき、ご自分にたずねてみてください。心が励まされ、もっと成長しよう、もっと多くのことをやろう、大いなる情熱を持って目標を追い求めよう、という気持ちになっていますか。それともマイナス思考におちいつているのでしょうか。

あなたの自己イメージを守る

あなた自身を受け入れ、愛さなければなりません。これは、あなたのアイデンティティー、つまり自分をだれだと思うカー—自己イメージの問題に帰着します。今日、ほとんどの人が抱えている最大の問題は、自分には価値があると思わないことです。あなたが信じているのが神であれ、仏であれ、宇宙の無限の知性であれ、それは決して 10 点満点中 6 点とか 5 点とかであなたを創ったわけではありません。それは、10 点満点であなたを創り出したのです。あなたは完ぺきな被造物なのです。

ですから、アイデンティティーとしての、人間としてのあなたは 10 点満点です。あなたが担うある役割（例えば運転手だとか、父親・母親だとか）では、6 点だ、5 点だということはあるかもしれませんが。よい自己イメージを持つ必要があります。そうすれば、その自己イメージ自体が、人生で出会うネガティブなできごとに対処していくうえで、あなたを助けてくれるでしょう。幼いころ、こういう風に教わったことでしょう。「それに触るな—やけどするぞ。ここで道を渡るな—車にはねられるぞ。セールスマンを信用するな。転

ばぬ先の杖だぞ」物心ついて以来、そんな否定的な教えを受けてきたのです。

決してものごとを個人的に取らないようにしましょう。あなたは 10 点満点なのです！

類友の法則が確実にするその他のことがら：

1. あなたの収入は、通常、あなたがつきあう時間が最も長い人たち 10 人の中の間レベルに落ち着く。
2. あなたのモチベーションのレベルは、あなたが日頃つきあっている人たちのモチベーションレベルと非常によく似てくる。
3. 目標を達成し夢を実現するあなたの能力は、あなたの友人や同僚の実行知能（*execution intelligence*）とよく似てくる。
4. あなたのライフスタイルは、あなたの人生に関わっている人たちのライフスタイルを反映する。
5. あなたの信念と満足度は、あなたが最も多くの時間をいっしょに過ごす人たちの信念と満足度を確実に反映している。

ですから、環境的な影響だけでなく、あなたがつきあう人たちについても、しっかりと見直すことをぜひおすすめします。成功への道を歩むにあたり、これほど大切なことはない、と言っても過言ではありません。

さっそく今日から、あなたの足をひっぱる、あるいはやる気をなくさせる有害な友人・知人とはすっぱり縁を切る勇気を持たれるよう、慎んでおすすめします。もしこのひとつのことを完ぺきにやりとおせたら、あなたの生産性・富・健

康・考え方・家庭生活がすっかり変わることでしょう。私の最大の願いは、あなたが最高レベルの成功と成績をおさめることなのです。

あなたが読むもの、または読まないものも、あなたに影響を与えます。夫婦関係が崩壊したばかりだとしたらどうでしょう？　すでに別居しており、家庭裁判所に出かけていくというときになって、他人とうまく生活する方法という本を手にとっても遅すぎます。

本を読みつづけてください。心を養いつづけるためには、学びつづけなければなりません。身体にはよい栄養を与えているでしょうが、心には何を与えていますか。あなたの心は、つねにポジティブことばを必要としています。私はよく「どうしてそんなにプラス思考でいられるんですか？」と聞かれます。その答えとして、私は心を養いつづけているのだということをつつも説明します。もしポジティブな考えを心を与えつづけていなかったら、ネガティブな考えが自動的に生まれてくるでしょう。ちょうど庭と同じです。きちんと手入れしなければ、雑草が生い茂ってしまうのです。

ジム・ローン氏は私に「いつも生徒でいなさい」と言い、私もそうしてきました。あなたの心を養うためにおすすめの本をいくつか挙げてみます：

- 聖書
- ナポレオン・ヒル著『思考は現実化する』（原題：*Think and Grow Rich*）
- ジョージ・サミュエル・クレイソン著『バビロンの大富豪*』（原題：*The Richest Man In Babylon*）

〔*訳者註：『バビロンの大金持ち』および『バビロンの大富豪の教え』というタイトルでも訳書が出版されています〕

書き記した目標が持つちから

- オグ・マンディーノ著『世界最強の商人』『その後の世界最強の商人』（原題： *The Greatest Salesman in The World 1 and 2*）
- ジム・ローン著『逆境は天からの贈り物』（原題： *The Season of Life*）
- ジム・ローン著 *Leading an Inspired Life*
- ダン・ミルマン著『癒しの旅』（原題： *The Way of the Peaceful Warrior*）
- トニー・ペネルズ著 *How To Cure Money Stress*

私のおすすめ読書リストの完全版は、本書末の『リソース』セクションをご覧ください。

その4：結果－過去のプラス/マイナス体験

これは日記をつけるべきもうひとつの理由です。過去を振り返る時間を持つこと、日記を読み直して、過去から未来に投資できるものがないか調べることは大切です。人生の破綻という障害を乗り越えるのに一番よい方法のひとつは、書き記した目標と、これまでに達成したことのリストを持つことなのです。

小型飛行機のパイロットが嵐の中に突入せんとするとき、何をするでしょうか。そのまま飛びつづけるでしょうか。いいえ、その人がすることは、天気がよいとわかっている地点まであと戻りすることです。

ですから、ここで 10 分間時間を取り、これまでにあなたが達成してきた目標を書き連ねてみましょう。どんなに小さなことでもかまいません。以下のような単純なことでいいのです：

- 小学校で進度証明書をもらった。
- 学校のある課目で5をもらった。

書き記した目標が持つちから

あなたが達成したことを 20 書いてみましょう。

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.
13.
14.
15.
16.
17.
18.
19.
20.

本書を読み終わってからも、このリストに書き加えつづけましょう。ワークブックにして、写真を足してもいいでしょう。そして読み直しては、「よし、これも、あれもやって、乗り越えた」と自分自身に言い聞かせましょう。1度やったのなら、もう1度できるはずです。

次に、私が自分の日記に何を書いているか、例としてご紹介しましょう。これまで達成してきたことを確認するために、しばしば読み直している日記です。

書き記した目標が持つちから



1973 年に最初のメルセデス・ベンツを購入。私は 19 歳でした。



1977 年に購入した 2 台目のベンツ。23 歳でした。

キム・ブローマー



1983 年に購入した最初の BMW。29 歳でした。1977 年から 1983 年にかけて、金銭的な問題を抱えていました。



しかし 1983 年には、BMW を 2 台所有していました。

書き記した目標が持つちから



キム・ブローマー



1983 年、投資用不動産を購入。



1984 年、再びメルセデス・ベンツを購入。

書き記した目標が持つちから



1984 年、家を購入。



1987 年、新居とベンツ 2 台を購入。



1988 年、フィッシングボートを購入。

1988 年から数年間、私は不動産開発業者として多角化を試み、2300 万ドル相当の商業用不動産プロジェクトや酒屋、畜産会社、人口受精によりオーストラリア産羊の羊毛製産高を上げようとする遺伝子工学会社、株式仲介会社の株式 25%などに投資しました。特に景気循環時計を考えて、多角化すればだいじょうぶだと思ったのです。ある市場が下がる時他の市場が上がるなら、私の投資は安全であるからです。

1990 年代初めの不景気は、80 年代末から 90 年代初めにかけて世界の大部分が経験した景気後退の時期でした。この時期、オーストラリア経済は、1929 年の大恐慌以来最悪の不況に苦しみました。当時オーストラリアの財務大臣だったポール・キーティングは、それは「オーストラリアが経験しなければならなかった不景気」であると語っています。

私たちの不動産プロジェクトのいくつかは、金利が複利 23%~24%にまで上昇。羊毛市場は崩壊し、農場主たちが羊を撃ち殺す事態にまで発展しました。人工授精にお金をかけて羊毛の生産高を増加させることなど問題外となったのです。

私は曲芸師のようにボールを落とすまいと必死になり、資産の一部を売り払ってなんとか生き延びようとしてしました。この時期に、私は自己資金 1300 万ドルと、銀行の資金 800 万ドルを失いました。

家庭でも、経済上の逼迫から結婚生活が破綻。私は車も家も、その他の財産もすべて失いました。しかし、心構えだけは失いませんでした。

こういう意味のことわざがあります: 世界中にあるお金を全部集め、それをひとりひとりに均等に分配したら、1 年後には、そのお金は出所であったポケットに戻ってくる。

「もし短期間に 100 万ドルを稼いだら、その金をキープするため、心の中でも 100 万長者になるべきだ」

—ジム・ローン

私が自分の財産を再び築きあげることに集中できたのは、達成済み目標ノートに書き込んだ、過去の業績を読み直していたおかげです。もう一度同じことができると確信できたのです。私はごく短期間に、直接販売方式のディストリビューターシップを作りあげました。それから上がるロイヤルティの残余利益で、私たちの家族は現在年間何十万ドルもの収入を得ています。私はこのために、月収 30,000 米ドル以上を得ている独立事業家を 32 名、75,000 米ドル以上の者を 5 名、15,000～30,000 米ドルの者を 67 名、5,000～15,000 米ドルの者を 200 名以上育てました。

ここで、ディストリビューターシップを築く手助けをしてもらうため、私がメンターとして指導した生徒を 3 名だけご紹介します。

トニー&ウィ・イェン・ペネルズ博士



私がトニーと出会ったころ、トニーと奥さんはどちらも若き医師で、毎日非常に忙しく、夫婦でシフトがちがうため、病院の廊下で行き違いになるような日々を送っていました。2人にはライフスタイルもソーシャルライフもないような状態でした。しかしトニーは気づいたのです。働かされるのではなく、好きなときに好きなことができる生き方をしたいと。

トニーはやる気があり、私がメンターをした中で一番飲み込みの早い生徒でした。彼は私に、言われたことは何でもするし、言い訳はしないと約束しました。そして1年以内に、一生楽に暮らせるだけの不労収入を築いたのです。

トニーは 27 歳の若さで医師を辞め、経済的自由を獲得しました。現在は事業家であり、『*Financially Fit* (経済的に健康)』というブックシリーズを出版したベストセラー作家でもあります。

ファイサル&エリサ・ソリチン

私がファイサルとその家族に出会う以前、ファイサルは、コカコーラやバリ銀行、アンカービールといった、インドネシアのいくつかの企業で働いていました。彼は収入を増やすため、独立して掃除機と空気清浄機の輸入業を始めることを決意します。奥さんのエリサは、地元銀行職員としての仕事をつづけていました。

商売は最初からうまくいき、まもなくファイサルは毎月 2000 万～3000 万ルピア（約 2,000～3,000 豪ドル）を稼ぐようになります。朝から晩まで馬車馬のように働き、ライフスタイルなど持つ余裕もなく、会社設立時に銀行から借りたお金を返すために資本を回転させていました。インドネシアの基準からいえばよい収入を得ていましたが、彼の優先事項は家族の日常のニーズを満たすことでした。家族の将来のことを考えたり、大きな夢をみる時間さえなかったのです。

ファイサルとエリサは自分たちの生活に満足していましたが、それも 1998 年にインドネシアが財政危機にみまわれるまでのこと。その年、ファイサルの事業は完全に破綻してしまいます。

ファイサルは債権者に借金を返済することができず、自宅も、仕事に使っていた 8 台の車も、手放さなければなりません。それまで一生懸命働いて築き上げてきた投下資本をすべて失ったのです。家族に残されたのは、1 台の車と小さな借家だけ。一番下の息子さんが生まれたときは、奥さんの入院費を払うお金すらなかったそうです。



ファイサルのかつてのビジネスパートナーだったオーストラリア人が、私をファイサルに紹介してくれました。今日、ファイサルは私のことを彼の守護天使と呼び、私は彼を私の守護天使と呼んでいます。ファイサルとエリサは、私がメンターとして教えるのに最適の人たちでした。やる気があるうえ、大きな理由を持っており、私のことを信じてくれたのです。人は、あなたが与えるものを与え返してくれるもの。私はファイサルとエリサがやり直せると信じていましたが、人を信じる時、その人もあなたを信じてくれるのです。

ファイサルとエリサは多くのものを犠牲にしなくてはならず、経済的な自立を遂げるため、一生懸命働かなければなりません。今日、2人はこのように言います：

「私たちの人生は、信じられないくらいすっかり変わりました。これはひとえに、私たちの守護天使であるキム・ブローマー氏のおかげです。私たちが大きな夢を抱き、それをひとつひとつ達成していくのを助けて

キム・ブローマー

くれました。現在、私たちの家族はたくさんの家を持っており、国内国外を問わず、どこにでも旅行できますし、子どもたちの学校も自由に選ぶことができます」



ファイサル・ソリチンとともに

人生の最大の賛辞は、だれかが自分の成功談の中であなたの名前を使うことだと言います。それよりもっと大きな賛辞は、あなたの写真がだれかの自宅のリビングに飾られていることです。

シントング・ランバンラジャ



シントング・ランバンラジャとともに

私がシントングに初めて出会ったとき、彼は大学を卒業したばかりで、就職先が決まっていませんでした。当時、私はシントングが両親から仕送りを受けていないことを知りませんでした。彼の両親は、安定した収入を得られる会社勤めをするよう息子に言いつづけ、仕事が見つかるまでは故郷に帰ってくるなど言い渡していたのです。

シントングの両親は、自分たちのネガティブな励ましが、息子の成功への願いをますます強固なものとしていたことに気づいていませんでした。私も、シントングがホームレスであり、夜間の研修のあと、バスセンターや鉄道駅で寝ていたことに気づきませんでした。

私はシントングを他の新人と同じようにあつかい、どうしたら自営業となり、自分の夢と希望をすべて実現できるかについて助言しました。今でも覚えています、あるセッションで、彼に成功セミナーのチケットを買う必要があると告げ、

お金がないことは問題ではないが、自発性がなければ大きな問題だと言ったことがあります。私はさらにこう言いました。

「腕時計があるなら、それを売れ。どんなことをしてもいいから、成功セミナーのチケットを買う金を作れ」シントングは自分の一番いいジーンズを売り、チケットの代金を作りました。最初はさぞたいへんだったことでしょう。お金はない、両親からのサポートはない、そのうえ知り合いのだれも彼の志を支援しようとしなかったのですから。

しかし、彼は大きな夢を持った、やる気のある生徒で、決してあきらめませんでした。意志あるところに道は開けるのです！ シントングは一生懸命働き、ねばり強く、着実に段階的計画を実行していきました。



現在、シントングと奥さんのマルガレータは経済的な自由を得ており、何軒もの家とすばらしいライフスタイルとを手に入れています。

書き記した目標が持つちから



2005 年、新車メルセデス・ベンツ 500CLK の引き渡し。



新車 500CLK の支払いをしているところ。

キム・ブローマー



メルセデス・ベンツ SL ロードスターの引き渡し。



新車 SL ロードスターの受け取り。

私の 2 冊目の本は、私がどのようにして直接販売方式のディストリビューターシップを築きあげたかをテーマにするかもしれません。私の家族は、そのロイヤルティの残余利益で何十万ドルという年収を得ています。おわかりのように、私が財産の立て直しに成功した最大の要因は、私がどのようにして未来を視野に入れた行動計画書を作りあげたかにあるのです。

その5：未来像

「だからあなたを引き寄せる最大の力が、未来の力であるよう心がけなさい」

—ジム・ローン

あなたは未来をどう見えていますか。ビクビクしながらでしょうか、それともワクワクしながらでしょうか。あなたを引き寄せる最大の力が、未来の力であるように心がけましょう。

期待と大きな目標を持って未来を展望する—これが未来の最善の見方です。目標設定について私がこれまでに聞いた最高の説明は、ポール・J・マイヤー氏のもの。以下、マイヤー氏のことばを引用します：

「鮮やかに想像し、熱烈に望み、心から信じ、魂を込めた熱意を持って行動すれば、何ごとも必ず実現する」

マイヤー氏の魔法のことばは、『鮮やかに想像する』『熱烈に望む』『心から信じる』『魂を込めた熱意を持って行動する』です。

これは聖書にも説明されていることで、「求めよ、さらば与えられん」と書いてあります。何も条件はありません。何でも求めてよいのです。ただし、「求めよ、さらば信仰を通して与えられん」と記されています。

では、信仰とは何でしょう？ その定義を知るには、新約聖書のヘブル書 11 章 1 節を参照する必要があります。そこにはこう書いてあります。「信仰とは望んでいる事がらを確認し、まだ見ていない事実を確認することである」ですから

信仰を持って求めるべきです。信仰とは、望んでいることを確信し、まだ見ていないことを確認すること。そこで、何かをすぐに与えてもらうことに対し、「ありがとうございます」と言いましょう。聖書はうそをつきません。「ありがとうございます」ということで、あなたはご自分の信仰—望んでいることを確信し、まだ見ていないことを確認すること—を表明したのです。

あなたの信仰が働くために、もうひとつ必要なことがあります。それは「行う」ということです。聖書は言います、「ある人が自分に信仰があると称しても、もし行いがなかったら、なんの役に立つか」と。ですから、望むと同時に、行動しなければなりません。持っているものに感謝しつつ、望んでいるものを追いかけるのです。

第3章 バランスのとれた人生

私にはふたつの人生訓があります：

1. 自分がどう感じるかはどうしようもないが、どう考え行動するかはどうにかすることができる。
2. 何が起こるかは問題ではない。それにどう対処するかが問題なのだ。

人生の車輪

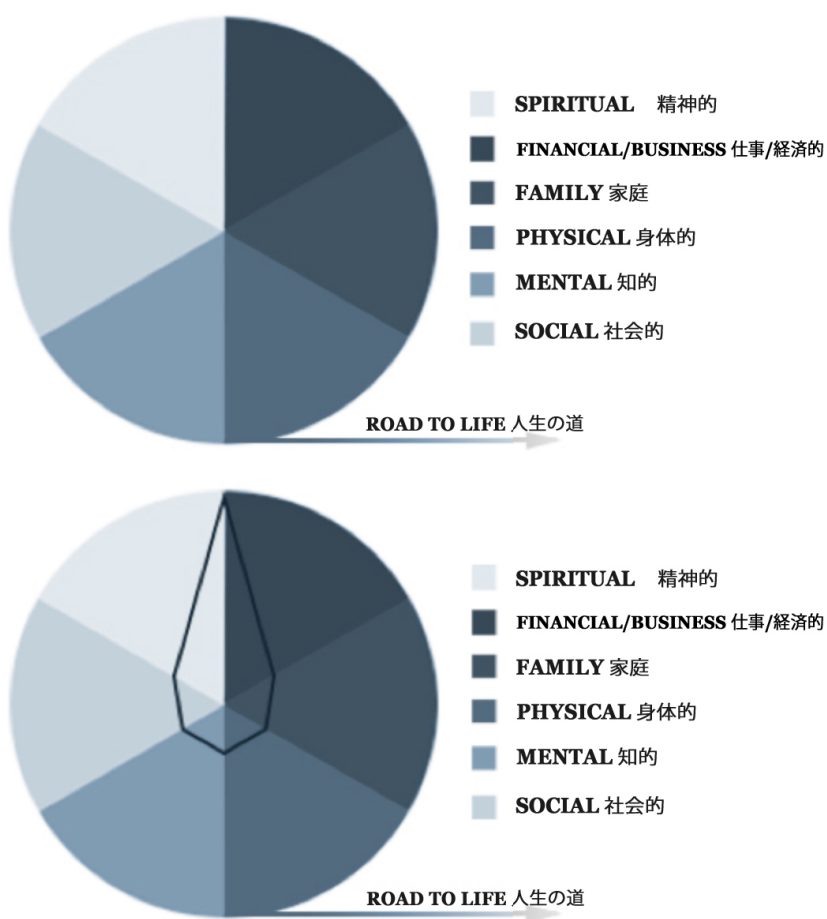
バランスのとれた人生を持つことは大切ですし、そのためには人生の各エリアで目標を立てる必要があります。私は人生とは、生きていく道を走る、6本のスポークを持った車輪のようなものだと考えています。この6本のスポークとは：

1. **家庭目標**-これは家庭と、家族のためにしてあげたいことに関する目標です。これには配偶者・子どもたち・両親・そして親戚さえも含まれます。
2. **仕事目標**-これはあなたが事業で達成したい目標です。事業主でなければ、これはあなたが職業上で達成したい目標となります。
3. **身体的目標**-これは健康・体重減・体重増・フィットネス・体力などに関する目標です。
4. **知的目標**-これは、あなた自身やあなたの教養・読んでいるもの・恐れているもの・克服する必要があるものを、努力して改善していくための目標です。

書き記した目標が持つちから

5. **社会的目標**—これは、あなたが自分の地域社会・教会・学校・慈善事業などにどう貢献していくかについての目標です。
6. **精神的目標**—これはあなたの信念や宗教、宗教を持たない場合は道徳律と倫理に関する目標です。

次のグラフを見てみましょう：



2 番目の車輪を見てください。1980 年代後半、私は家庭に焦点をあてていませんでした。仕事と事業に集中していたのです。きちんとした食生活を送っていませんでしたし、お酒を飲み過ぎていました。読書をやめ、感謝することを忘れてしまった私に、宇宙は私のやってきたことをわからしめようと決めました。社会的・精神的なことには関心がなかったため、私の人生の車輪はなめらかに転がっていませんでした。バランスがとれていなかったのです。

私はよくない所に行き、よくない時間を過ごしました。もし私に目標と心構えがなく、自己啓発に戻って、自分自身をみがく努力をしなかったなら、私は途中であきらめてしまっていたことでしょう。1990 年代前半の不況を経験した友人の何人かは、実際にあきらめてしまいました。

ですから目標を立てる前に、自分が何を望んでいるか知っておく必要があります。これについては、たぶん男性よりも女性の方がよくわかっているのではないのでしょうか。日頃からよくやっていることだからです。どういうことかと言うと、買い物に行くときリストを持っていなければ、きっと要らないものをたくさん買ってしまったり、要るものを買って忘れてしまったりすることでしょう。人生も同じです。人生の終点に到着し、来し方を振り返ったとき、望んでいたものを手に入れ損なっていたことに気づいたとしたら、どうでしょう？

そういうわけで、リストを書くことからスタートするのが一番です。何よりもむずかしいことのひとつは、自分が何を望んでいるか理解すること。ですから、目標リストではなく、夢リストから始めようではありませんか。このリストを、あなたの『夢のマスターリスト』と呼ぶことにしましょう。

これは楽しい作業です。でも、あなたが夢のマスターリストを書き始める前に、どうやってゾウを調教するか説明したいと思います。サーカスや動物園で、片足を短いロープで縛られたゾウが、身体を前後にゆすっているところを見たことはありませんか。そのロープは、地面にささった小さな杭に結びつけられています。それを見ると、「なぜゾウは地面から杭を引き抜いて逃げないのか」と疑問に思います。

実は、それはすべて、ゾウが受けた調教法によるのです。幼いころ、ゾウは片足に太い鎖を巻きつけられ、引き抜くことも動かすこともできない大きな杭につながれています。ゾウが成長するにつれ、短いロープと小さな杭で事足りるようになりますが、それは杭を地面から引き抜くことができるとは思わなくなるからです。

私たちの多くも同じように考えます。大きな夢を持って学校を卒業し、その夢を実現させようとしませんが、若すぎるとか、経験が足りないとか、必要な教育を受けていないとか、いろいろなことを言われ、その結果、大きな夢を持たなくなってしまうのです。

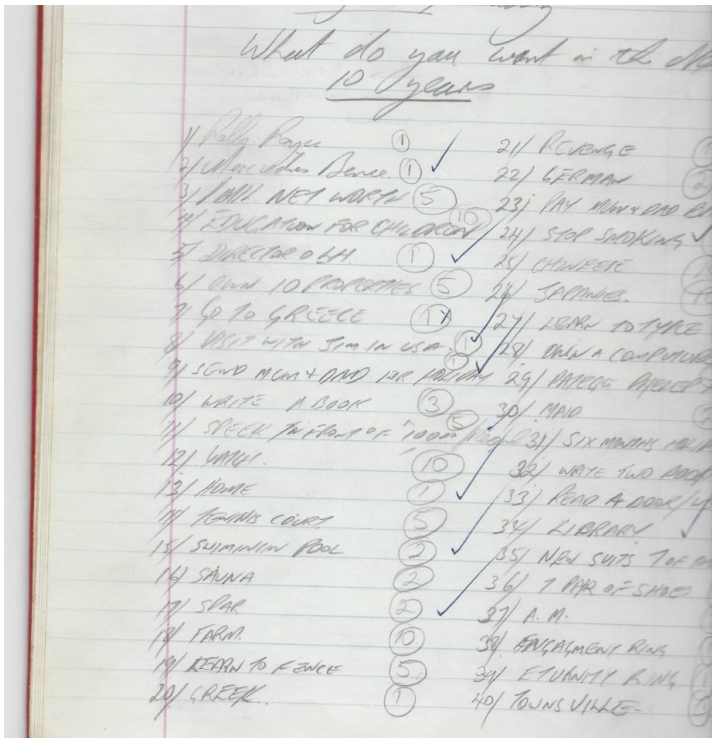
あなたは、とてつもなく大きな夢を見て、とてつもなく高いところをめざすべきです。ワシではなく月をねらって矢を射るぐらいの気持ちです。もしあなたの矢がワシをねらって外れたとしたら、岩にあたるだけかもしれません。でも月をねらって射れば、外したとしても、まだ星の中にとどまっていることでしょう。

それでは始めましょう！

リストに書き記すものが何であれ、それを信じてください。慈愛の神様か無限の知性かが、あなたのひざの上に降りてくると信じるのです。手に触れることができる夢、できない夢、

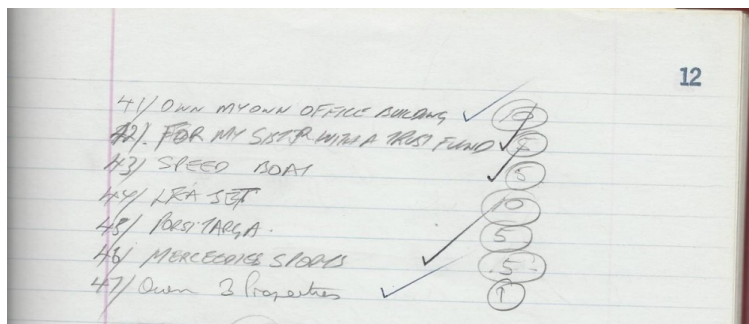
どちらも書くことができます。手に触れることができない夢とは、例えば新しい外国語やスキルを学ぶといった、形がないもののことです。長期的または短期的な夢を書き、人生の6つのエリアを考えましょう。どんなにばかげて聞こえてもかまいません。ただ書いてください。

これは私が 1982 年に日記に書いた 47 の夢のリストです：



今、私は 10 番『本を書く』にチェックマークをつけることができます。

書き記した目標が持つちから



さあ始めましょう。50 の夢を書いてしまうまで、先に進むことはできません。

私の夢のマスターリスト

1.
2.
3.
4.
5.
6.
7.
8.
9.
10.
11.
12.

13.
14.
15.
16.
17.
18.
19.
20.
21.
22.
23.
24.
25.
26.
27.
28.
29.
30.
31.
32.
33.
34.

書き記した目標が持つちから

- 35.
- 36.
- 37.
- 38.
- 39.
- 40.
- 41.
- 42.
- 43.
- 44.
- 45.
- 46.
- 47.
- 48.
- 49.
- 50.

さて、50 の夢のリストができました。次に、1 年で実現したい夢すべての横に『1』と書いてください。3 年で実現したい夢には『3』、5 年で実現したい夢には『5』、10 年で実現したい夢には『10』と書きます。

この作業が終わったら、1 年後・3 年後・5 年後・10 年後の夢がそれぞれいくつあるか数えましょう。私の 1982 年のリストには、1 年後の夢が 18、3 年後の夢が 11、5 年後の夢

が 11、10 年後の夢が 7 あることに注目してください。このことから、10 年後の夢をもっと考える必要がありそうだと気づかれることでしょう。

このリストには、ひきつづき夢をつけ加えていく必要があります。これは持続的なプロセスであり、1 回きりの作業ではありません。見直し、修正していく必要があります。妻と私には、毎年大みそかの夜に行う儀式があります。自分たちの夢のリストを見直し、付け加え、そして—これが一番オイシイところなのですが—その 1 年で実現した夢に、「これやった、これやった、これもやった……」とチェックマークをつけていくのです。

書き記した目標が持つちから

優先順位をつけて目標を見つけだす

さて次は、これらの夢に優先順位をつけ、一番大切な夢を見つけだします。

1年後の夢の中で大切なものを3つ選んで書いてください：

1.

.....

.....

2.

.....

.....

3.

.....

.....

3年後の夢の中で大切なものを3つ選んで書いてください：

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....

5年後の夢の中で大切なものを3つ選んで書いてください：

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....

10 年後の夢の中で大切なものを 3 つ選んで書いてください：

1.
.....
.....
2.
.....
.....
3.
.....
.....

ほとんどの人たちが自分の立てた目標を達成しない理由は、それがもともとその人自身の目標ではなかったからです。言い換えれば、それはパートナーや両親・友人・あるいは同輩グループから与えられた目標だったのです。その人たちは、ポール・J・マイヤー氏の名言にでてくる魔法のことば—『鮮やかに想像する』・『熱烈に望む』・『心から信じる』・『魂を込めた熱意を持って行動する』—を持ち合わせていなかったのです。

ですから、ここに記した夢があなた自身の夢であるかを確かめるために、もうひとつの課題をこなす必要があります。

あなたが1年後に実現していきたい夢の中で、最も大切な3つについて、短い文章を書いてください。それを達成したとき、あなたはどのように感じるでしょうか。それはあなたのパートナー・両親・子どもたちにどんな影響を与えるでしょうか。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

なぜその夢を望んでいるのか、達成したときどう感じるだろうかというテーマで短文を書くのはむずかしい、と思ったのなら、それはきっとあなた自身の夢ではないのです。このプロセスを通して、あなたにとって最も大切な1年後の夢が浮かび上がってくることでしょう。

これで目標に転換できる夢が見つかりました。それを達成するための行動計画書を書くことができます。

書き記した目標が持つちから

あなたが3年後に実現していきたい夢の中で、最も大切な3つについて、短い文章を書いてください。それを達成したとき、あなたはどのように感じるでしょうか。それはあなたのパートナー・両親・子どもたちにどんな影響を与えるでしょうか。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

なぜその夢を望んでいるのか、達成したときどう感じるだろうかというテーマで短文を書くのはむずかしい、と思ったのなら、それはきっとあなた自身の夢ではないのです。このプロセスを通して、あなたにとって最も大切な3年後の夢が浮かび上がってくることでしょう。

これで目標に転換できる夢が見つかりました。それを達成するための行動計画書を書くことができます。

あなたが5年後に実現していきたい夢の中で、最も大切な3つについて、短い文章を書いてください。それを達成したとき、あなたはどのように感じるでしょうか。それはあなたのパートナー・両親・子どもたちにどんな影響を与えるでしょうか。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

なぜその夢を望んでいるのか、達成したときどう感じるだろうかというテーマで短文を書くのはむずかしい、と思ったのなら、それはきっとあなた自身の夢ではないのです。このプロセスを通して、あなたにとって最も大切な5年後の夢が浮かび上がってくることでしょう。

これで目標に転換できる夢が見つかりました。それを達成するための行動計画書を書くことができます。

書き記した目標が持つちから

あなたが 10 年後に実現していきたい夢の中で、最も大切な 3 つについて、短い文章を書いてください。それを達成したとき、あなたはどのように感じるでしょうか。それはあなたのパートナー・両親・子どもたちにどんな影響を与えるでしょうか。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

なぜその夢を望んでいるのか、達成したときどう感じるだろうかというテーマで短文を書くのはむずかしい、と思ったのなら、それはきっとあなた自身の夢ではないのです。このプロセスを通して、あなたにとって最も大切な 10 年後の夢が浮かび上がってくることでしょう。

これで目標に転換できる夢が見つかりました。それを達成するための行動計画書を書くことができます。

第4章 行動計画書

行動計画書を持っている人はほとんどいません。でも想像してみてください。あなたは家を建てたい思い、建築業者を訪ねます。どんな家が欲しいかあなたが説明した後、その業者は「はい、わかりました」と答えます。設計図を見せてもらえるかとあなたがたずねると、業者はこう言います。「ご心配なく。頭の中に入っていますから」あなたはこの業者を信頼して、家を建てさせるでしょうか。

同じことがあなたの目標にも言えます。記憶に頼ってはいけません。行動計画書が必要です。私は経験から、目標と計画を紙に書き記す一番よい方法は、目標を8つのセクションにわけることだと気がつきました。

本書末尾の『リソース』のページに、8列行動計画書の一例を掲載していますので、ご覧ください。

この8列行動計画書を使って、あなたにとって最も大切な3年後・5年後・10年後の目標を書きだしてみましょう。そしてバインダーを用意し、6つのセクション（家庭・精神的・仕事/経済的・知的・社会的・身体的）にわけてとじてください。

でも手始めに、本書が提供する8つのセクションを使って、あなたの最も大切な1年後の目標を分析してみましょう。

8列行動計画書

この章の残りのページでは、8つの列の見出しと、それぞれが何を意味し、どうして書かれなければならないのか、例を挙げて説明していきます。その後で白紙スペースを提供し

書き記した目標が持つちから

ていますから、あなたの目標と、行動計画書を完成させるために必要な事項とを実際に書き入れてください。

1 番目の列：あなたの目標

あなたの目標は、目にありありと浮かぶように詳しく書かれていなければなりません。あなたの五感をフルに活用してください。

例：あなたの目標がメルセデス・ベンツの SL ロードスターを購入することだとしましょう。それが目に浮かぶように詳しく書く必要があります。

- それは SL 500 ですか、SL 350 ですか。
- ボディカラーは何色ですか。
- 内装レザーは何色ですか。
- タイヤとホイールのタイプは？
- ショールームに足を運んで、エンジンの音を聞いてみましたか。
- テストドライブをしてみましたか。
- レザーのにおいをかいでみましたか。
- ステアリングホイールをなめてみましたか。

あなたの五感をフルに活用してこの目標を経験し、焦がれるような願望にしてしまうことです。あなたの目標は、くっきりと明確でなければなりません。くっきりと明確であるためには、書き記されなければなりません。ぼやけていたり、あやふやだったりしたら、あなたがその目標を達成することはないでしょう。

書き記した目標が持つちから

あなたが1年以内に達成する目標をここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2 番目の列：障壁と障害物

あなたを引き止めているものは何ですか。あなたがその目標を達成するのを妨げている障壁や障害物とは何でしょう。これを書き記すことは非常に大切です。あなたの目標が、森のはずれにある黄金のつぼを発見することだとしましょう。生い茂った森の中を通りぬけて進んでいくうちに、谷底に転落してしまったら、あなたは川を渡って別のルートを探さなければなりません。これには時間がかかりますし、あまりにたいへんなので途中であきらめてしまうかもしれません。

あなたの障壁や障害物を書き記しておくことは、森の中の木にのぼって、黄金のつぼ（あなたの目標）に到達するために通らなければならないルートを確認しておくようなものです。

あなたが出会うかもしれない障壁や障害物の例をいくつか挙げてみます：

- 時間がない
- お金がない
- パートナーの支持がない
- 子どもたち
- ぐずぐずする癖
- 恐れ
- スキルの欠如

書き記した目標が持つちから

あなたの 1 年以内の目標に対する障壁や障害物をすべてここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3 番目の列：解決策

あなたが障壁や障害物を乗り越えるための解決策とは何でしょう？

- **時間がない**：1 日には 24 時間あります。時間管理のスキルを学ばなければなりません。ケン・ブランチャード、スペンサー・ジョンソン共著『1 分間マネジャー』（原題：*The One Minute Manager*）を読めば、どうやって時間に優先順位をつければいいか、おわかりになることでしょう。
- **お金がない**：どこでお金を借りられますか。金銭管理スキルを学ぶ必要があるかもしれません。ジョージ・サミュエル・クレイソン著『バビロンの大富豪*』（原題：*The Richest Man in Babylon*）か、ナポレオン・ヒル著『思考は現実化する』（原題：*Think and Grow Rich*）を読んだことがありますか。
[*訳者註：『バビロンの大金持ち』および『バビロンの大富豪の教え』というタイトルでも訳書が出版されています]
- **パートナーの支持がない**：パートナーをあなたの目標に参加させ、あなたと 2 人にとって、その目標が何を意味するか話し合ったことがありますか。
- **子どもたち**：あなたが目標を達成したら、どこか特別なところ（ディズニーランドなど）に連れていってあげる、と子どもたちに話して聞かせたことがありますか。
- **恐れ**：Fear（恐れ）とは、「False Evidence Appearing Real（ニセの証拠がホンモノのように見える）」ということです。恐れを克服する一番よい方法は、と

にかく『やる』ことです。恐れにも関わらず行動し成功すれば、未来の恐れを排除することができます。過去に恐れに打ち勝った事実が、未来にも勇気を与えてくれるからです。

- **スキルの欠如**：スキルをみがく、または獲得するために、どんな講習を受ける必要がありますか。
- **ぐずぐずする癖**：遅延はすべてのチャンスの盗人です。毎日やるべきことの優先リストを作り、イヤなことを必ず実行するようにしましょう。

あなたが書き記した、1 年以内の目標に対する障壁や障害物をどうやって排除すればよいか、その解決策をここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4 番目の列：目標達成予定日

次に必要なのは、目標達成予定日を設定することです。その日付は、ぐずぐずと先延ばしにしないよう遠すぎないけれども、とてもムリだとプレッシャーを感じてあきらめてしまうほど近すぎないことが肝心です。

ロバート・シューラー博士から学んだことばに、次のようなものがあります：

「1 ヤードごと進むのはたいへんだが、
1 インチごと進むのはたやすい」

毎日少しずつ進んでいくよう心がけることです。まず目標を達成したい日を決定しましょう。例えばそれが9ヶ月後であるならば、それまで毎月・毎週・毎日何をしなければならぬかを決めていくのです。

目標を達成したら、自分に贈り物をするか、お祝いするようにしましょう。私は、ある事業目標を達成したとき、金のロレックスを買いました。もちろんそれ以前に買うこともできましたが、そうしなかったことで、それは私にとって、もっと価値あるものとなりました。その金のロレックスを見るたびに、それを得るために達成したことを思い出すからです。それは目標達成の、目に見える証なのです。

また、少なくとも1週間に1度、進み具合をチェックすることが大切です。できれば、あなたの目標を理解するコーチを見つけるようおすすめします。何が役に立ち、何が現実的であるかを決める際に助けてもらえますし、あなたが自分の目標をパートナーとシェアし、何をやろうとしているのか理解してもらう際にも、助言を得ることができるでしょう。

あなたが 1 年以内に達成する目標の、達成予定日をここに書いてください。あとから書き直し、周囲の要求や状況の変化に対応できるよう、えんぴつを使いましょう。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5番目の列：理由

感情こそがすべての成功のもとです。目標達成には、それを望んでいる理由—感情的理由—の長いリストが必要です。この目標を達成したあかつきにあなたがどう感じるか、前章で自分に問いただしたのはこのためなのです。

次の質問について考えてください：

- あなたが目標を達成したら、あなたの家族はどう感じるでしょうか。
- あなたが目標を達成したら、あなたのパートナーはどう感じるでしょうか。
- あなたが目標を達成したら、あなたの友人たちはどう感じるでしょうか。
- あなたが目標を達成したら、あなたの子どもたちはどう感じるでしょうか。

あなたが 1 年以内に達成する目標について、その理由をすべてここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6 番目の列：アフアメーション

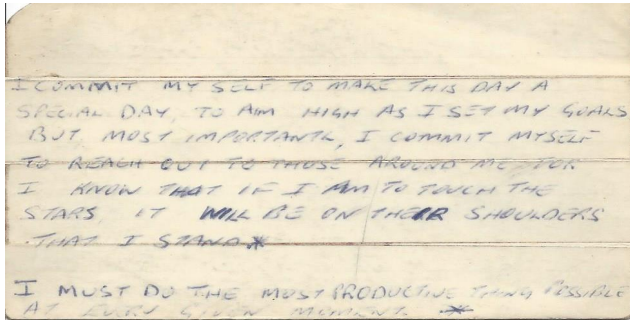
アフアメーションとは、人生を生きていくうえであなたが口にする、肯定的または否定的なステートメント（声明）です。意図することなく自然に口をついて出るものもあれば、意図的に口にするものもあります。

あなたは意図的に人生を生きたいと思っていることでしょう。それならば、あなたが肯定しようとしていることをすでに達成したかのような、ポジティブなステートメントを選ぶ必要があります。目標達成を助けるよう意図されたアフアメーションを考えることです。

いくつか例を挙げてみます：

- 私の人生は消極性と激しい感情の起伏から解放されている。
- 私は光と愛の中に自分を置く。
- 私は影響力のある人々とつきあう。

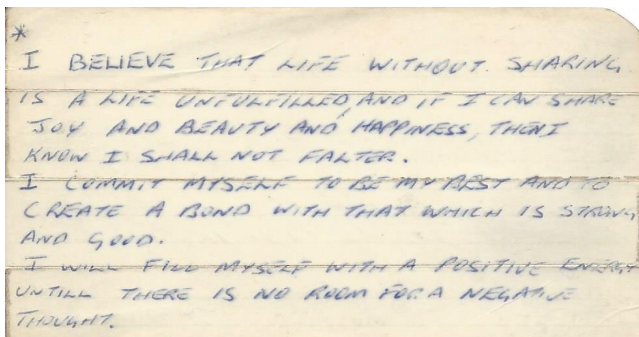
次のページに掲載しているのは、私がすべてを失い、直接販売方式のディストリビューターシップを始めたばかりのころに書いたアフアメーションです。私はこれらのアフアメーションを 5 x 3 サイズの情報カードに書いて、毎朝毎晩自分に読み聞かせていました。



「私は、今日この日を特別な日とすること、目標を高く掲げることを自分自身に約束する。

だが最も大切なこととして、まわりの人たちに手を差しのべることを自分自身に約束する。もし星に届こうとするなら、彼らの肩の上に立たなければならないとわかっている。

いつもその瞬間にでき得る、最も実り多いことをやらなければならない」



「*分かち合うことのない人生は、満たされない人生であると信ずる。そして、もし喜び・美・幸せを分かち合うことができるなら、私はくじけることがないとわかっている。

いつも最善を尽くし、強くよきものときずなを築くことを自分自身に約束する。

否定的な考えが入り込む余地がないまでに、肯定的なエネルギーで自分自身を満たそう」

書き記した目標が持つちから

あなたが 1 年以内に達成する目標に関するアファメーション
をここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7番目の列：視覚化

ドリームボードのようなものを作ってもいいでしょう。あなたが望んでいるものをいつも思い出させ、実現するところを思い浮かべさせてくれる視覚的ヒントで自分のまわりを取り囲むのです。すでに達成した目標を視覚的に記録したノートを作って、これまで何に成功してきたかを思い出すようにすると、モチベーションと集中力の維持に役立ちます。

私は日本のだるま人形が大好きです。ご存知のように、だるまには目がなく、押し倒しても、また起き上がってきます。目標を設定するときに片目を入れ、目標を達成したときにもうひとつの目を入れます。日本には「七転び八起き」ということわざがありますね。それは転ぶことではないのです。何度も何度も起き上がってくることなのです。



これは、私たちが都市単位の売り上げ目標を立てたときに使ったジャンボだるまです。

書き記した目標が持つちから

The Five Colours of Daruma



5色のだるま

赤：開運、幸福

紫：健康、長寿

黄：安全、厄除

金：金運、繁栄

白：愛、調和

だるまを購入するのに一番よい店は、このオンラインショップです：www.welovedaruma.com

この会社は日本にありますが、世界中どこにでも発送してくれます。

あなたが 1 年以内に達成する目標を心にありありと思い描くことができるよう、ここに文章で描写するか、絵を描くか、写真を貼りつけるかしてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8 番目の列：行動

あなたの**未来**を決めるのは、あなたが**今起こす行動**です。目標に向かって努力しなければなりません。アファメーションを宣言しても、何かをしなければ、何も起こりません。目標達成に向けて前進するために、あなたが起こそうとしている行動は何でしょうか。

ジム・ローン氏の『70 対 30 の法則』にそって生きることを始めましょう。税金を払った後、収入の 70%で生活することを学ぶのです。残りの 30%を次のように使いましょう：

- 10%は慈善に使いましょう。貧しい人たちのため、ホームレスの人たちのため、教会のため、未婚の母たちのシェルターのためなど、何でもかまいません。
- 10%は生きた資本として使いましょう。想像力を働かせて富を作り出してください。例えば、古い車や家を買って修理したり、不動産に投資して転売する人たちがいます。何百という可能性があります。
- 10%は貯金に割り当てましょう。複利と課税猶予貯蓄をうまく利用すれば、長い人生の間に、大金を貯めることができます。

1 週間に 6 日間、1 日に 3 人に電話をかけ、プレゼンテーションのアポイントメントを取りつけましょう。人に聞いて、あなたが自分の行動に責任を持ち、目標に向かってがんばるよう励ましてくれるメンターを見つけましょう。

ジム・ローン氏はこう言っています。「貧しい人たちはお金を使い、余った分を貯める。金持ちはお金を貯め、余った分を使う」

1 年以内に目標を達成するために、あなたが起こそうとして
いる行動をここに書いてください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

終章

さて、あなたは 1 年以内に達成する目標、それをはばもうとするすべての障壁や障害物、そしてその解決策を書き記しました。目標達成予定日と、この 1 年後の目標があなたにとって何を意味するかを教えてくれる感情的理由もすべて書き留めました。さらに、アフアメーションと、目標をありありと思い描くための視覚的ヒント、そして行動計画書もそろいました。今あなたは仕事に取りかかり、目標設定を通して人生のバランス・幸福・繁栄を生涯追い求めていこうとしています。あなたが日記をつけつづけ、8 列行動計画書に忠実にしたが、達成したことを記録していくかぎり、あなたの行く手をはばむものは何ともありません。

「今」を生き、人生の旅を楽しんでください。

「目標を設定することで得られる最も重要な報酬は、目標を達成することではない。目標を達成するためにあなたが行うこと、あなた自身が変わること、それが真の報酬である」

— ジム・ローン

望むものを追い求める間、持っているものに感謝することを思い出させてくれるものを、身のまわりに置きましょう。

妻と私は、生け花などの日本文化と、画家ドナ・キャニング氏を愛しています。生け花がどのようにあなたの人生と心構えにポジティブな影響を与えてくれるかは、こちらのウェブサイトからご覧になれます：www.donnacanning.com

ここに掲載しているのは、望んでいるものを追い求める間、持っているものに感謝することを思い出させてくれるようにと購入した、ドナの作品 2 点の写真です。ひとつは「動」、もうひとつは「感謝」を表しています。



最後にもうひとつだけ、お話ししたいストーリーがあります。チベットのとある小さな山村に、ひとりの年老いた賢者が住んでいました。老賢者は 300 年もの間、村人たちのために助言をし、さまざまな判断をくだしてきました。ある日、ひとりの若い成り上がり者がもうたくさんだと考え、老賢者を追放してしまおうと友人たちに持ちかけます。若者と友人たちは、どうしたら老賢者をそれほど賢くないように見せられるか話し合い、簡単な計画を立てました。生きている小鳥を両手の中に隠し持ち、その小鳥が生きているか死んでいるか、老賢者に聞くつもりだ、と若者は友人たちに言いました。

老賢者が「死んでいる」と言ったら、小鳥を放してやり、「生きている」と言ったら、親指で小鳥の首をへしおって、その死骸を老賢者に見せてやるつもりだったのです。

翌日、若者は友人たちといっしょに老賢者に近づき、手の中の小鳥が生きているか死んでいるかたずねました。老賢者は背をそらすと、ニッコリほほえんで言いました。「答えはあなたの掌中にある」

私は、あなたが設定した目標を達成するのに必要なツールを提供しました。あなたがこのツールを使って何をするかは、今あなたの掌中にあるのです。

第 1 章の終わりに、私はこういうことを言いました。私のビジョンとミッションは、フィロティモを持つこと、もうひとりの私—弟子—を見つけて、私が学んだことをすべて教え、その人たちが自分たちの健康と富を変えられるよう助けること、そして彼らが受けた恩恵を他の人たちにも与えていくよう頼むことである、と。

もしあなたが前向きな心構えと大きな夢とを持っており、私といっしょに夢の実現をはかっていきたいので考慮してほしいとお考えなら—

簡単な自己紹介に、あなたの夢のリストと最も大切な 1 年後の目標とを添えて、こちらまで送ってください：

kim@themagicofwrittengoals.com

ごいっしょにやっていけるか判断するために、私の方からご連絡いたします。

そして、人生を楽しみ、夢を大きく持つことをお忘れなく。

目標に関するジム・ローン氏の名言

あなたが目標に突き動かされるとき、あなたにどれだけの
ことできるかはだれにもわからない。

あなたが目標を信じるとき、あなたにどれだけのことが
できるかはだれにもわからない。

そして、あなたが目標に向かって行動を起こすとき、
何が起こるかはだれにもわからない。

リソース

キムのおすすめ読書リスト

- 聖書
- ナポレオン・ヒル著『思想は現実化する』（原題：*Think and Grow Rich*）
- ジョージ・サミュエル・クレイソン著『バビロンの大富豪』（原題：*The Richest Man in Babylon*）
[訳者註：『バビロンの大金持ち』および『バビロンの大富豪の教え』というタイトルでも訳書が出版されています]
- オグ・マンディーノ著『世界最強の商人』『その後の世界最強の商人』（原題：*The Greatest Salesman in the World 1 and 2*）
- オグ・マンディーノ著『この世で一番の奇跡』（原題：*The Greatest Miracle in the World*）
- オグ・マンディーノ著『十二番目の天使』（原題：*The Twelfth Angel*）
- オグ・マンディーノ著『オグ・マンディーノ人生を語る』（原題：*A Better Way to Live*）
- ジム・ローン著『逆境は天からの贈り物』（原題：*The Season of Life*）
- ジム・ローン著 *Leading an Inspired Life*
- ジム・ローン&クリス・ワイドナー共著 *Twelve Pillars*
- ダン・ミルマン著『癒しの旅』（原題：*The Way of the Peaceful Warrior*）
- ダン・ミルマン著 *Wisdom of the Peaceful Warrior*
- ダン・ミルマン著 *The Journeys of Socrates*
- ダン・ミルマン著 *No Ordinary Moments*
- ジョン・C・マクスウェル著 *Put Your Dream to the Test*

- ジョン・C・マクスウェル&レス・パロット共著
25 Ways to Win with People
- チン・ニンチュウ著 *Thick Face Black Heart*
- チン・ニンチュウ著 *The Secrets of the Rainmaker*
- トニー・ペネルズ著 *How to Cure Money Stress*
- ロバート・J・リンガー著 *To Be or Not To Be Intimidated*
- デイヴィッド・シュワルツ著『大きく考える人が成功する』（原題：*The Magic of Thinking Big*）
- リチャード・バック著『イリュージョン』（原題：*Illusions*）
- リチャード・バック著『かもめのジョナサン』（原題：*Jonathan Livingston Seagull*）
- ドン・ミゲル・ルイス著『四つの約束』（原題：*The Four Agreements*）
- マルコム・グラッドウェル著『天才！ 成功する人々の法則』（原題：*Outliers*）
- スペンサー・ジョンソン著『プレゼント』（原題：*The Present*）
- スペンサー・ジョンソン著『チーズはどこへ消えた？』（原題：*Who Moved My Cheese?*）
- スペンサー・ジョンソン著『1分間意思決定』（原題：*Yes or No*）
- ケネス・ブランチャード&スペンサー・ジョンソン共著『1分間マネジャー』（原題：*The One Minute Manager*）
- ケネス・ブランチャード、パトリシア・ジガーミ、ドリア・ジガーミ共著『1分間リーダーシップ』（原題：*Leadership and the One Minute Manager*）
- スティーヴン・R・コヴィー著『7つの習慣 成功には原則があった！』（原題：*The Seven Habits of Highly Effective People*）
- スティーヴン・R・コヴィー著『7つの習慣 最優先事項』（原題：*First Things First*）

- ロビン・シャーマ著『あなたにとって一番大切なもの』
(原題: *The Monk Who Sold His Ferrari*)
[訳者註: 『意識が変わる物語 心のカップを空によ』のタイトルでも訳書が出版されています]
- ロビン・シャーマ著 *Leadership Wisdom from the Monk Who Sold His Ferrari*
- ロビン・シャーマ著『答えはすでにあなたの心の中にある』 (原題: *Discover Your Destiny with the Monk Who Sold His Ferrari*)
- ポール・ゼイン・ピルツァー著『健康ビジネスで成功を手にする方法』 (原題: *The Wellness Revolution*)
- ジョン・アサラフ&マレー・スミス共著『アンサー』 (原題: *The Answer*)
- ブレンドン・バーチャード著『奇跡が起こる遊園地』 (原題: *Life's Golden Ticket*)
- エドワード・デボノ著 *Tactics*
- エドワード・デボノ著『デボノ博士の会社を伸ばす発想法』 (原題: *Opportunities*)
- U.S.アンダーソン著 *Three Magic Words*
- トム・バーレット著 *Dare to Dream and Work to Win*
- ヴィクトール・E・フランクル著『夜と霧』 (英語版題名: *Man's Search for Meaning*)
- ロバート・H・シュラー著 *Tough Time Never Last, but Tough People Do!*
- ロバート・H・シュラー著『願いをかなえる一番いい方法』 (原題: *Move Ahead with Possibility Thinking*)
- ロンダ・バーン著『ザ・シークレット』 (原題: *The Secret*)
- エルバート・ハバード著『ガルシアへの手紙』 (原題: *A Message to Garcia*)
- リチャード・ブランソン著『ヴァージン-僕は世界を変えていく』 (原題: *Losing My Virginity*)
- リチャード・ブランソン著『やればできる-人生のレッスン』 (原題: *Screw It, Let's Do It*)
- ドクター・スース著 *Green Eggs and Ham*

- ドクター・スース著『君の行く道』（原題：*Oh, The Places You'll Go*）
- ウォルター・アイザックソン著『スティーブ・ジョブズ』（原題：*Steve Jobs*）
- ダレン・ハーディー著 *The Compound Effect*

書き記した目標が持つちから

8 列行動計画書

目標	ありありと目に浮かぶように詳しく書くこと				
障壁と障害物					
解決策					
達成予定日と段階的チェックリスト (週または月単					
理由					

	アフターメーション
	視覚化
	行動

感想をお聞かせください

私は読者のみなさまからのフィードバックをいつも楽しみにしています。数分の時間をさいてメールで感想をお聞かせいただくか、**Amazon** の私のページに短いレビューを残していただければ幸いです。ありがとうございました！

キム・ブローマー

ウェブサイト紹介

下の QR コードをあなたのスマホで読み取るか、こちらのリンクをクリックして私のウェブサイトをご覧ください。

www.TheMagicOfWrittenGoals.com

書き記した目標が持つちから

Facebook もご覧いただけます：

<https://www.facebook.com/kim.broemer>

どうしてある人は自分の夢を実現しているのに、他の人にはそれができないのでしょうか？

第1の理由として、自分が何を手に入れたいのか、あるいは何を求めてがんばっているのかわかっていない場合が多いことが挙げられます。また、追いかけているのは自分自身の夢ではなく、誰か他の人々——例えば両親・教師・パートナー・友人たち——から与えられた目標だったという場合もあります。第2の理由としては、どうやって行動計画書を書いたらよいのかわからない、ということが挙げられます。

あなたが本当に欲しいものは何ですか？ 私はメンターとして助言する人たち全員に、この質問を投げかけます。そして、これはほとんどの人たちにとって、答えることが最もむずかしい質問のひとつである、ということがわかってきました。この本をお読みになれば、どうやって自分の欲しいものを見つけるか、どうやって自分の目標に優先順位をつけるか、どうやって大切なことを見分けるか、ということがおわかりになるでしょう。そして、どうやって自分の計画を紙に書き記し、目標と夢を実現していくかを学ばれることでしょう。



1970年代後半、キム・ブローマーは、コンサルタント会社の共同経営者として、デニス・ウェイトリー博士やジム・ローン氏らをオーストラリアに招聘。1980年代には、不動産開発業に進出し、440件以上の住宅ユニットおよび総売上高8200万ドルを超える商業用・小売り業用不動産の販売とマーケティングを手がける。80年代後半には、金融サービス業に手をひろげ、オーストラリアのパース市にある株式仲買会社の主要株主となった後、農村工業においても重要な地位を獲得する。

90年代には、直接販売方式のディストリビューターシップを創設。現在キムの家族は、そこからの残余利益で年間何十万ドルもの収入を得ている。このディストリビューターシップが生み出した独立事業家のうち、月収30,000米ドル以上を得ている者が32名いるほか、5名が75,000ドル以上、67名が15,000～30,000ドル、200名以上が5,000～15,000ドル（いずれも米ドル）の月収を得ている。

ISBN 978-0-9944311-1-0



9 780994 431110 >