

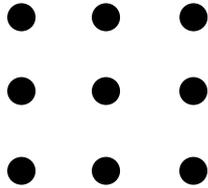
# 自分の可能性を信じていますか

資料作成:川村透事務所代表 モチベーション・スピーカー 川村透

## 1. 自分が可能性を決めている

突然ですがクイズです。

次の9つの点を、4本のつながった直線で結んでください(制限時間3分)。



一度おいた筆をはなしてはいけません。紙を折ったり、筆を太くするというのもいけません。

### 人には自分に気づかない枠がある

さて、先ほどのクイズですが、正解は最後のページをご覧ください。

できなかった方は、おそらく四角形の枠の中でやろうとしてしまったのではないのでしょうか。会場などでこのクイズをやると、はじめてやる人の9割ができません。特に「枠の中でやってください」という制約条件は何もないのに、自分で勝手に枠を決めてしまうんですね。

また、このクイズをやったことがある方。あなたもひとつの枠にはまっています。それは「ああ、これ知ってる」といって、それ以上考えない。つまり、「知っていることから学びなんてない」という枠です。

同じ人のセミナーに、何度も足を運ぶ人がいます。同じ本を何度も繰り返し読む人がいます。それは、話の内容が同じでも、そのときどきの自分が変化しているのを知っているからです。

この枠、言い換えると「思い込み」「固定観念」「もののみかた」です。これらによって人生が左右されるのですから、まったく恐ろしいものです（「もののみかた」については、〇月〇日のレポートをご参照ください）。

### 捨てることで可能性が見えた

僕は上智大学を出、外資系コンサルティング会社に就職しました。会社は恵比寿のガーデンプレイスにあり、20代後半で年収600万程度を稼ぎ、特に不自由のない生活を送っていました。

人は成功すると、それを手放したくはない。僕も、学歴、外資系というブランド、給料、健康保険や年金という安心をもはや手に入れていたので、そこから飛び出すのはとても勇気のいることでした。

おまけに、うちの父は、サラリーマンとして成功しています（新宿にあるK百貨店の社

長を8年務めていました)。あるとき、そっと父の給与明細をのぞいてみると、月に7桁の金額が振り込まれている。これをみたら、サラリーマンは安泰だと誰でも錯覚してしまいますよね(笑)。

ところが僕は、30歳を前に、自分の価値観や考えを元にして、好きなことをやって生活をしたいなと思うようになった。自分の感性がどこまで通用するのかを試してみたかった。

しかし、そういう生き方を選ぶ、ということは、これまで手にした地位や安定をすべて手放すことになる。親に対する罪悪感もある。人からなんて言われるだろう・・・それまでは、行動する前にしっかり分析をし、確実なことしかしなかった僕にとって、これは一番の賭けだったのです。

「でも、会社員の人生だけで終わるのはもったいないよな。一度でいいから、自分のやりたいことに挑戦してみよう。もし最悪、うまくいかなかったとしても、ホームレスになることはないだろう」

そう自分で理由をつけ、思い切って退職願を出しました。その瞬間、学歴、外資系、恵比寿ガーデンプレイス、毎月入のお給料、年金や保険という安心のよろいが、音を立てて壊れていきました。

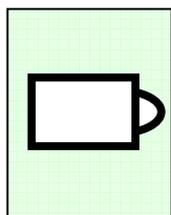
しかし同時に「よーし、これからは自分にできることをやってみるぞ」というワクワク感がやってきたのです。これはいままでの人生で感じたことがない感情でした。そして、自分の心の声に素直になって動いているうちに、出会いがあり、チャンスがあり、いまの自分がいます。

もしあるとき、それまで手にした価値観を捨てなかったら、きっと自分の可能性を信じることなく、一生を終えていたかもしれません。

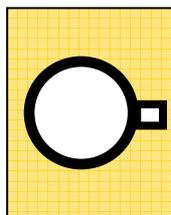
## 翻訳出版なんて無理？

またここでクイズですが、皆さん、コーヒーカップの絵をひとつ描いてみてください。

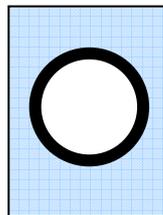
ほとんどの方が、①のような絵(横から見た)を書いているはずです。しかし、なかには、②のような絵を描く人もいます(上から見た)。



①



②



③

では皆さん、③はどこからみた絵だと思いますか？

この視点はなかなか気づきません。正解は、コップの中に入って上を見上げる、です。

コーヒーカップひとつとっても、必ず普通の人には見えない視点がある。同じように、一般的には無理だと言われていることにも、必ず解決する方法があるのです。

僕が一冊目の本を翻訳したときの話をしましょう。

会社を辞め、自分に何ができるかを模索してフラフラしていたときのこと。僕は、ロサンゼルスとあるビジネスショーがあるのを雑誌で知り、友人をたずねがてら行ってみることにしました。そして、会場で、足も疲れたからと、何の気なしに入った無料のセミナー会場でたまたま聞いた話が、僕の心をわしづかみにした。そして彼の本を 12 ドルで買って帰り、読みながら僕はこう思ったのです。

「おもしろい。これを翻訳して、本を出そう！」

当時の僕は、英語は好きだったものの、本を出すだなんて、雲をもつかむような話です。帰国後、さっそく知り合いに相談してみました。

「あのさ、アメリカですっごい面白い本見つけたんだ。翻訳しようと思うんだけど」  
ところが、返ってくる返事は……。

「え、何だって？本を出す？そんなに簡単じゃないよ」

「まず翻訳学校に行って、そこで 2、3 年修行して、ようやく紹介がもらえるんだよ。  
最初は自分の名前なんて出ないよ」

結局、片っ端から出版社に電話をかけてみることにしました。しかし、「翻訳未経験者の僕＋無名の著者の自費出版の本」という最弱の組み合わせではとりつく島もない。どこも二言三言話をした段階で

「うーん、ちょっと難しいね」

と門前払い。

何とかアポまでこぎつけ、出かけて行って本を見せても、「う～ん」と首をひねられるばかり。編集会議までかけてくれたところも数社ありましたが、「時代に合っていない」などといわれ、あえなくボツ。

「やっぱり無理なのかなあ」

気がつくやうに、20 社に断られていました。最初の勢いなどどっかへ吹き飛ばしてしまいました。

そんなとき、ふと、彼から来たファックスをもう一度見返したんです。

**【Toru, ぜひこの本を日本でも出して欲しい。成功を祈っている。 Bob】**

「そうだ、自分はいくらでも感動したじゃないか。絶対、わかってくれる人がいる。Bob のためにも頑張らなきゃ」

こうして、再度電話をかけはじめたのです。

次は 21 社目。電話口に出たのは W さんという年輩の男性編集者。

「もしもし」

「あの、こんな内容なんですけど…」

すると、なんと明日原稿を持ってきてくれと言うではありませんか。

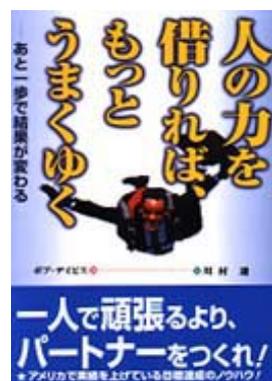
翌日、僕は W さんをたずねていきました。そして、どれだけ自分がこの本に突き動かされたかを伝えたのです。

数日後、W さんから電話がきました。

「川村さん、やることになったよ」

「ほ、ほんとですか！ありがとうございます！」

世の中、わかってくれる人がやっぱりいたのです。「自分の可能性を信じてよかった」、そう思えた瞬間でした。



21 社目でようやく出版できた本  
「人の力を借りれば、もっとうまくゆく」  
(東洋経済新報社)

### 外国人のいない英語スクールは成功するのか

ビジネスにおいても、自分のアイデアが果たしてうまくいくのか、自信がもてないこともあるでしょう。

僕は、自分が心から実感したことは、必ず共感してくれる人がいると信じています。

僕は、ネット上でいま、マンツーマン派遣型英会話スクールを運営しているのですが、当校にはネイティブ講師がいません。ほとんどの人が「英会話は外国人講師に習うべき」と思っているのに、これが果たして通用するのでしょうか。

スクールは小規模で運営しているのですが、確実にニーズはあります。これは、僕自身の経験なのですが、ネイティブ講師とのレッスンでは、会話を続けることに精一杯で、いまの言い方はよかったのか、本当はこういうニュアンスを伝えたいのだが、など、立ち止まって一緒に考えることができません（日本人が疑問に思うことを、彼らが理屈で説明するのは至難の技です）。また、英語がおぼつかない段階で、いきなり英語で表現しようとすると、100 言いたい内容が 10 くらいになってしまう。

会話は彼らが主導してくれるので、話せる気にはなります。ところが、レッスンを離れて自分でゼロから文をつくる時、「言いたい日本語を英語にする」という頭の訓練をしていないので、はたと困ってしまう。

なので、はじめは日本人講師と一緒に「考えながら」、会話を進めるほうが、大人になってから学ぶ場合はよいと考えます。そういうコンセプトを打ち出しているのですが、それに共感してくださる生徒さんがたくさんいます。

ほとんどの人が「右」を向いているとき、「左」というのは、確かに勇気が要ります。ただ、自分が本当に感じた不便さや喜びなら、同じように感じている人は必ずいる。そこを信じて挑戦してほしいものです。

## 自分を可能性を開く3つのヒント

最後に、どうしたら自分の可能性を開けるのか、考え方のヒントを3つあげてみます。

### 1. いまの自分は十分

皆さんは、自分をコップにたとえたとき、いま水がどのくらい入っていますか？  
実際聞いてみると、半分か、それ以下、という答が多いようです。

私たちの多くは、いまの自分を認めることが苦手です。そこそこの経験を積まないと、また何かの資格をとらないとダメだ、と自分をみえています。

もちろん、何かに向けて勉強をするのは素晴らしいことです。ただ、自分に対するセルフ・イメージをどこかで変える必要があるのです。

20代、僕はずっと「自分はまだまだ」と思っていました。なのでこの資格をとろう、あのセミナーに出ようと、必死に自分に箔をつけようと頑張っていました。30になったら、「30歳の自分としては、まだこの経験が足りない」とまた経験を積むことに必死になっていました。いつか来る「出陣の日」のために…。

しかし、残念ながら、自分はまだまだと思っている人に、その日は来ません。それはいくつになっても、自分が十分だと思えないために、いまはそのときじゃないと先送りしてしまうのです。

自分のセルフ・イメージは、意識しないとずっと変わらない。「まだまだ」人間は、一生「まだまだ」なのです。

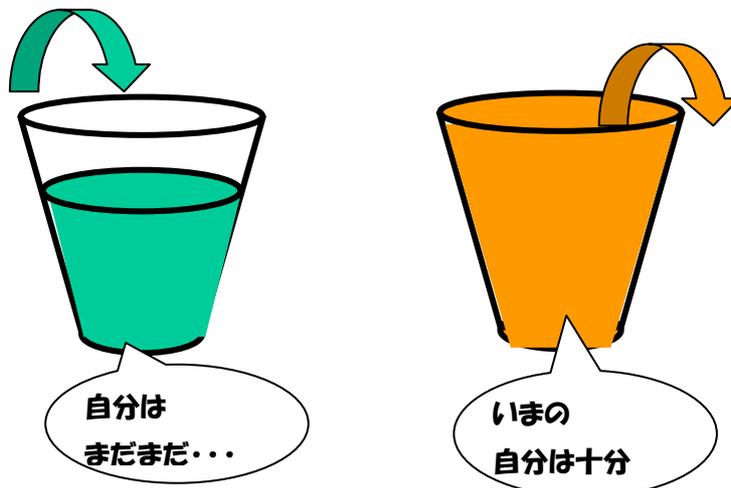
少し、自分に対するハードルを下げてください。そしてこう思うのです。

「今の自分で、もし十分だとしたら、何ができるだろう？」と。

人は、学ぶこと（＝インプット）で得ることよりも、アウトプットして学ぶことのほうが大きい。そしてアウトプットするには、自分は十分と思えないとできないのです。

僕が1冊目を翻訳するとき、またはじめての講演をするとき、両方とも実績などありませんでした。しかし、経験を積むまで待っていたら、そのチャンスは逃げてしまう。

自分は十分だと思って一步を踏み出す。その勇気と引き換えに、自分の可能性が開けていくのです。



### 2. 自分の扱い方を変える

人は、自分をどう扱うかで、周りの人のあなたへの扱い方が決まります。

「私なんかたいしたことない」と思っている人は、周囲からも「たいしたことのない人」として扱われ、「自信がない」と思っていると、「自信がない人」として扱われるのです。

僕が1冊目の翻訳で出版社に売り込みの電話をかけているとき。

「川村と申しますが、あの、もしよかったら、この本、見ていただけないかと思い……」  
最初はまったく自信がなかったので、相手もそのように僕を扱いました。

「うーん、ちょっと無理ですねえ」

そこで僕は、途中で、自分の立ち位置を意識して変えました。この本は絶対におもしろい、これを出さない出版社はきっとソンをするぞと（勝手な思い込みでしょうか？笑）。

そう自分を扱うと、不思議と言葉にも自信がこめられます。

「あの、翻訳家の川村と申しますが、実はアメリカでいい本を見つけまして……ご興味ありますか？」

するとどうでしょう。相手の対応がガラリと変わるではありませんか。

「どんな本です？おもしろそうですねえ」

自分がおもしろいと思うんだったら、「おもしろいんだぞ」というプレゼンをしないとイケないなど、このとき身をもって学びました。

また、僕がとてもおもしろいなと思ったのが、肩書きの効用です。コンサルティング会社にいた頃の僕の肩書きは「シニアコンサルタント」。そしてその後、社長と僕だけの超零細企業に入ったときは、なんと「業務部長」。その決め方がおもしろかった。

「川村君、名刺つくらんといかんな。どれ、肩書きはどうする？」

「えっ、どうするって、そんな偉くないっすから、主任くらいですかねえ」

「いや、主任の上が社長だとなあ……。じゃ業務部長くらいにするか？」

「い、いきなり部長っすか！」

こうして僕は、入社初日付けで部長になったわけですが、不思議なもので、その肩書きがあると、自分も偉くなったような錯覚に陥る（僕は小心者なので、ちょうどよかったのかもしれませんが）。名刺を差し出した相手の対応も、悲しいかな、違ってきますし。

そしていま、僕の肩書きは「川村事務所 代表」です。会社が小さくなるごとに偉くなっています（笑）。でも、この肩書きにより、「しっかりしなくちゃ」と責任感も芽生えてきます。ですので、会社の名刺とは別に、自分で肩書きをつくって、名刺を作ってみてはいかがでしょう。ユニークな、自分のやる気がでるような肩書きを考えるのです。以前、僕は「コミュニケーション・プランナー」という肩書きの名刺を作ったことがあったのですが、なにかおもしろい仕事ができそうな感じがして、結構気に入っていました。

### 3. 未来から自分をみる

これは、よく講演でやるワークなのですが、二人組になり

「皆さん、もしもすべてが叶うとしたら、どんなことをやってみたいですか？」

と聴きます。すると皆さん、思い思いに

「バリ島に別荘を持ち、行き来したい」

「会社をしばらく休み、世界遺産めぐりをしたい」

などと夢を語ってくれます。

「なかには宇宙旅行に行く」というスケールの大きな方もいましたが（笑）。

そしてその次。ここからが肝心なのですが、

「いま 5 年後の 2012 年です。皆さん、おめでとうございます。さきほどの夢がすべて叶っています。どんな気分ですか？どんな生活をしていますか？明日どんな予定がありますか？」

と自分が成功したイメージを、勝手に、思いつくまま言葉にしてもらいます。

つまり、成功した自分を演じてみるんですね。

最初は戸惑い顔をしている皆さんも、

「では目の前の人と 5 年ぶりに再会しました。なので、お久しぶりです！と会話を始めてください。ではどうぞ！」

とのフリに、思いのほか素直に演じてくださいます。

「おう、久しぶり。どう最近？」

「いや、おかげさまで事業が成功してね、来月香港に支社を出すんだ」

「それはおめでとう。いや、僕もね、あのとき話したアイデアに出資してくれる人がいてね、今年は売上が 1 億円になりそうなんだよ」

（注：みな彼らが勝手に思い描いている話です）

会場の温度が一気に上がり、皆さんの声が大きくなるのがよくわかります。

このワークのいいところは、自分が成功した 5 年後に飛んでいっているのに、いまの現実の制約をまったく受けない、という点です。

私たちは、つい、いまの現実を起点に夢を考えようとしますが、それだとどうしても夢が小さくなってしまいます。いまをベースに考えると「できないこと」ばかりが目についてしまうのです。

そうではなく、ちょっと発想を転換して、未来の自分からいまを見る。そうすると、不思議と「できること」が見えてくるはずですよ。

## 終りに

人には誰にでも、可能性というダイヤモンドが埋まっています。成功する人とそうでない人の違いは、その可能性に気づいているかどうかかなのです。

僕自身、まさか、どもりという自分の負い目が、逆に自分の可能性を切り開き、結果、講演が仕事になるなんて夢にも思いませんでしたし、また前の会社でやらされたマニュアルの翻訳という窓際の仕事が、いま自分の本業のひとつになるなんて想像だにしませんで

した。本当に、何が自分の可能性を開くきっかけになるか、わからないものです。

最後に、「自分の可能性との出会いとは？」と聞かれたら、僕はこう答えます。

「自分の可能性とは、旅に出るようなもの。旅って、確実な保証はないけど、ただ、いいことがある、いい出会いがあると信じて出かけますよね？」

ありがとうございました。

★？ページクイズの答え：

