

ライバルを持て

CLUBJEPENSE201902

あなたのライバルは
誰ですか？

私にも、ライバルがいます

ライバルはいるか？

私のライバルは以前から長い間、松本人志である。

なぜ松本人志がライバルなのか、その答えを話すのが今回の講義の趣旨。



ライバルと思う人は誰か

- ＊ まず、現時点でライバルと思っている誰か、あるいは強いて言えばこの人、というのを書き出してみてください。
- ＊ 書き出したら、なぜその人をライバルだと認識したのかも考えてみてください。

まず構造を捉えろ

- ＊ 今挙げたライバルは、自分をどの構造においたことを前提としていたか？
- ＊ 自分を置く構造によって「他者」の選定は変化する

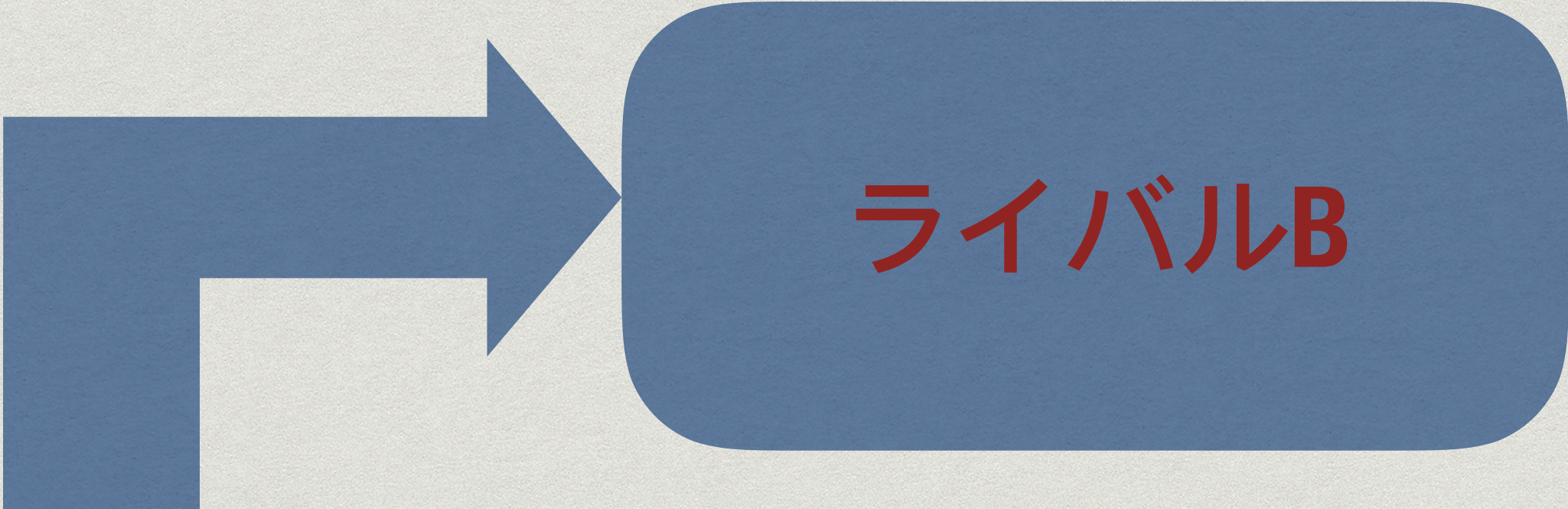
セルフイメージは 構造に依存している

- ＊ 自分を置く構造と意識する他者が浮かびあがることで、いわゆるセルフイメージが浮き彫りになる
- ＊ 構造が掴めていない時、ライバルを具体化することで自分がどこの構造に自身を置いているのかわかる

セルフイメージが低いと

- ＊ セルフイメージが低いと概念としての「行動」の範囲が狭くなる
- ＊ 子供と大人では行ける範囲が違うのと同じ
- ＊ **ライバル選定で構造を捉えることで構造の選定を変えることが可能になる⇒セルフイメージの書き換え**

ライバル選定と構造の関係性



ライバルA

ライバルB

ライバルAを見ることで
自身がA構造に
いることがわかる

Aの構造でできることとBの構造でできることは違う
これがセルフイメージに反映される

とはいえ、 ライバルは持つべきか？

- ＊ 物事の考え方として「何かを変化させる、向上させる」を前提とする場合は持った方が有効
- ＊ 特にジュパンセでゴールとしている「リーダー」や「人を動かすセールス術を持つ者」となろうとするなら、持った方がいい
- ＊ 幸せな人生を3次元で実現していくならライバルはあった方が有効

ライバルがいると何なの？

- 相対的に自分の位置が把握できる
- ゴールからの逆算がしやすくなる
- ルサンチマン化しにくくなる
(僻み、妬み、嫉妬からくるライバル視は後述)

ライバルは敵対視の表れ

- ＊ なぜ、それをライバルと呼んだのか？
- ＊ 言うまでもなく、ライバルは敵対視している対象を指す
- ＊ 嫉妬、憧れ、敬意、憤り、様々な感情があると思うが、いずれにせよ「ライバル」と認識しているところがキモ

「敵対」という言葉

- ＊ 「敵」という言葉は、そもそも、なんらかの意味で自分と類似していないと出てこない
- ＊ 全ての項目において無関係である時は絶対に出てこない言葉だということ
- ＊ 例：国、収入、学業、容姿、同業、親、兄弟

「敵対」という言葉

- ＊ 「敵」という言葉が出る時点で、なんらかの意味で同じ志を持っているということ
- ＊ つまり、ここで自身の志や勝負しようとしているところがどこにあるのかが測れる

「敵対」という言葉

- ＊ 自身と無関係な位置にあるものはそもそも敵にならない
- ＊ 逆を言えば、関係者とみなしているから「敵」なのだ

「関係者」は自分で選べ

- ＊ 周囲にいるから「関係者」ではない、血縁でも無関係と見なせば無関係になるくらい、その仕切りは自分で決めるべきものである
- ＊ 親しければ「関係者」でもない、感情を揺らせば「関係者」でもない、高抽象概念で捉えろ
- ＊ **自身が何と関係したいのかを明確にしろ**

「関係者」は自分で選べ

- ＊ 当然だが、関係者は自分で選ぶものだ
- ＊ 当然だが、いい関係者は自分をよくする
- ＊ 当然だが、悪い関係者は自分を悪くする
- ＊ 当然だが、関係者の質は自分の質に比例する

「関係者」は自分で選べ

- ＊ ゴールは常に「自身の向上」として考えること
- ＊ 自身の思考や時間を持っていられる「ムダな関係者」はいないか？
- ＊ 自身の質や気分を落とす「ムダな関係者」はいないか？

ライバルはつまり

自身の質や気分を上げて、思考を高め、

そこに意識や感情を費やす時間が

投資になるような相手であるべきなのだ

雑魚を相手にするな

- * 自身が目指すものは何か？ その位置にいる者だけがこの場合ターゲットとなる
- * つまり、雑魚に敵対視を向けるヒマはない
- * **誰が雑魚が見極めろ、雑魚を関係者にするな**
(当然だが、その分野の目標から見ての話)

具体例

同業者や仕事で同じ立場の人間をライバル視



同業者や同じ立場の人間と同じポジションに

なりたいと言っているようなもの

つまり、目標達成に有効な視点ではない

具体例

友達や仲間など親しい人間をライバル視



友達や仲間などの構造から出る気がないのと同義

メタポジを取れる思考を持つことを前提とすると

有効な敵対視の持ち方とはいえない

具体例

嫉妬や憤りなど感情の逆撫でからのライバル視



類似性が感情を引き起こす

類似性がない存在に感情は動かない

つまり、同じ穴のムジナ

勝ったところでムジナの頂点がせいぜいである

目標達成に有効な ライバル抽出方法

1. 自分の目標をできる限り高抽象で言語化
2. それに関してすでにその位置にいる者を探す
3. 必ずしも同業、同じ分野である必要はない、抽象度を上げた時にすでにそこにいるかどうかだけ

新しいライバルが 抽出できたら？

- * ひたすら、その行動、思考、言語体系を追え
- * 盗めるところを盗んで実践していく

以上を踏まえて 新たなライバルを設定

では、セルフイメージを上げて、
目標を達成していくことを前提とした上で、
構造を意識して、
最初に出したライバルではない、
新たなライバルを考えてみてください。

私のライバルが 松本人志である理由

- ＊ 私は私の言葉や世界観で人を笑わせ、心を動かし、業界や価値観や社会を変えたいし、ビジネスでも成功したい（目標）
- ＊ その意味で自分の知っている範囲で最もわかりやすい最高峰にいるのが松本人志だった
- ＊ 同業者としてではなく、理想の手段により構造のメタをとっているという意味でライバルなのだ

ちなみに、 キャプテンのライバルは？

- ＊ 人のライバルや敵視している対象を聞くことで、その人がどの構造に自分を置いているのかが読める
- ＊ 相手が自身を置いている構造がわかれば、相手に響くポイントがつかみやすい
- ＊ 相手を動かす時の重要な要素に使えるので、普段からさりげなく聞き出せるといい、かもしれない

目標達成に有効なライバルを
設定していきましょう

以上