

Club Je Pense

2020年12月講義

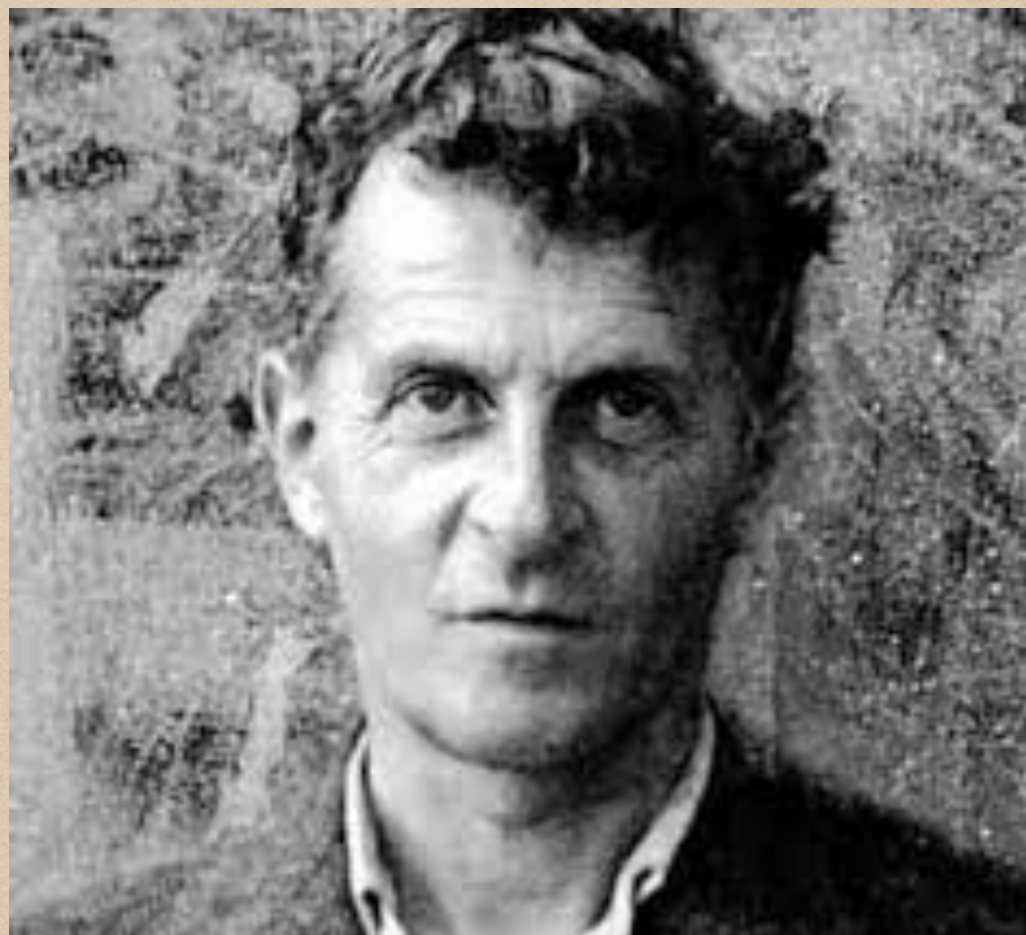
自己啓発

自己啓発を現代哲学の視点から
考察していきましょう

自己啓発とは？

確認になりますが

自己啓発という言葉に
固定的な意味はありません



ウィトゲンシュタイン
「言葉の意味とはその使用である」

つまり

その言葉が使われている場面で
言葉の意味が変わる

例えば

「すいません」

の意味は？

人混みで人と肩がぶつかった時の

「すいません」

は謝罪の意

レストランで店員を呼ぶ時の

「すみません」

は依頼の意

落とし物を拾ってもらった時の

「すみません」

は感謝の意

嫌いな人に注意をされた時の

「すいません」

は反抗の意

さらに言えば

自分が使っている意味と
相手が使っている意味が
異なっているのに

通じていると勘違いしている場合もある

例えば

上司「適当にやっておいて！」
(丁度良い塩梅でやっておいて！)

部下「はい！」
(雑にやっておけばいいんだ！)
と思う人は多いかもしれない

現代文のテストで

傍線の意味として

アからオの中で適当なものを選び

を

「雑に選べばいいんだ！」

と思う人は少ない

つまり

言葉はその使用で意味が変わり
その都度意味を確認しないと
コミュニケーションの質は低下する

話を戻しますが

自己啓発という言葉も
どんな場面で使われているかで
意味が変わってきます

本来の自己啓発の意味は
自己を啓発する行為のこと

啓発とは

人の成長させたり向上させたり
導くこと

啓発行為を
誰に言われたわけでもなく
自分で自分に行う行為が
本来の自己啓発

ですから

会社の命令で
自己啓発セミナーに参加する

という文章は
言葉の使い方が間違っています

あるいは

先輩に勧められて
自己啓発本を読み始めた

も自己啓発という言葉が
本来に意味で使われていません

自分で考えて
今の会社で業績を上げるために
セールス力が必要だと判断して
自腹でセールスセミナーに参加するのが
自己啓発

自分で考えて
体力をつけることが
ビジネス力の向上につながると判断し
毎朝ジョギングと筋トレをやるのが
自己啓発

上司や先生やメンターから
言われたことをやるのは当たり前

プラスアルファ
自分でも考えて行うのが
自己啓発

ですから

「自己啓発セミナー」

「自己啓発本」

という単語に使われている
自己啓発は全く別の意味

ちなみに
世間一般で言う自己啓発市場の売上は
2019年は9000億円

	2016年 (平成28年)	1989年 (平成元年)	サービス例
書籍・雑誌	965億円	1457億円	ビジネス関連書籍
セミナー・勉強会	325億円	0~10億円	起業家の講演会
語学スクール	2860億円	500億~700億円	英会話教室
資格取得スクール	2370億円	300億~400億円	司法試験対策スクール
資格検定試験	427億円	100億~150億円	英検
社会人大学院	1452億円	0~10億円	法科大学院
社会人大学	500億円	500億~700億円	大学・短大の夜間課程
Eラーニング	100億円	ほぼ無し	オンライン英会話
カウンセリング・コーチング	50億円	ほぼ無し	ビジネスコーチング

出典：共同通信の依頼により三菱UFJリサーチ&コンサルティングが作成

では
「自己啓発セミナー」
という言葉で使われる
自己啓発とはどんな意味でしょうか？



また
「自己啓発本」
という言葉で使われる
自己啓発とはどんな意味でしょうか？



セミナーに参加しただけで
本を読んだだけで

「なんか成功できそう！」

と気分だけを高揚させる行為を

誇大妄想促進

と言います

ですから
啓発としてではなく
エンターテインメントとして捉えると
非常に秀逸です

イメージとしては
ジャッキー・チェンのカンフー映画を観て
自分が強くなったと錯覚するのと同じです



ですから

自己啓発セミナーや自己啓発本など
いわゆる自己啓発にお金をかけても
経済力や人間関係能力が向上しないのは
当たり前のことです

言うなれば

自己啓発セミナーや自己啓発本は
自己啓発が出来ない人を
ダーゲットにした商売です

では
自己啓発セミナーに参加したり
自己啓発本を読むことに
価値はないのでしょうか？

ここからが
哲学的視点
メタ思考力の使い処です

自己啓発業から
仕掛けられる（お客にされる）立場
で考えると
エンターテインメントで終わりますが

人の動かし方
洗脳の仕方
催眠のかけ方
など

仕掛ける側の立場で考えると
学ぶことがたくさんあります

例えば

自己啓発セミナーで話を聞く時

自己啓発本を読む時

相手が言っていることを

そのまま受け取るのではなく

何を意図してそう言っているのかを

一つ一つ考えてください

例えば

自己啓発セミナーでは
よく大きな声を出させます

大きな声で挨拶をさせたり
大きな声で自分の夢を叫んだり
大きな声で隣の人を褒めたり

表向きの理由は

大きな声を出すと体が快活になる

成功者はみな声が大きい

声が大きいと自信があるように映る

などなど

では

仕掛ける側としての
本当の意図は何だと思えますか？

基本的に
大きな声を出すと
アドレナリンが分泌され
興奮状態になります

興奮すると

テンションが上がりますし
冷静な判断力がなくなります

それによって
リミッターが解除されるため
普段だと抵抗してしまうことを
受け入れやすくなります

要するに
テンションが上り
判断力が低下し
素直になるので
洗脳しやすくなるわけです

これを悪用して
不要な商品を買わせることができますし

これを善用して
必要な決断に導くこともできます

あるいは
セミナーの最中に
講師が参加者を呼びかけて
「Yes!」と返事をさせたり

講師 「ここまでの話で夢を描く重要性は
わかりましたね？」

参加者 「Yes！」

のように

表向きの理由としては

ちゃんと理解しているか確認して進めたい
Yesと言うとポジティブなエネルギーが湧く

などなど

では

仕掛ける側としての
本当の意図は何だと思えますか？

これは
人が一貫性を好む心理を利用した
セールスのテクニックで
小さなYesを集めて
最後に大きなYesを言わせる手法

仕掛ける側の
表向きの理由だけを鵜呑みにして
エンターテインメントを楽しむか

本当の意図を見抜いて
自分が仕掛ける側として
人を動かす技術を向上させるか

というように
思考停止をして
言われたことを真に受けるのではなく
自ら進んで
思考を張り巡らせるのであれば
自己啓発セミナーで
本来の自己啓発ができます

自己啓発本についても同じです

書いてあることには

表向きの目的と本当の目的

があります

と

一段以上高い場所から
俯瞰して思考するのか
メタ思考です

あらゆることを
論理的に疑うということが
哲学的思考力です

ご成長ありがとうございます

ワーク

自己啓発の名言や格言を
俯瞰してみましよう

ワーク 1

自己啓発書『7つの習慣』は
成功にするための習慣ではなく
成功できないようにするための習慣だった

第一の習慣

『主体性を発揮する』

が成功を妨げる理由を言語化してください

ワーク 2

自己啓発書『原因と結果の法則』は
成功にするための法則ではなく
成功できないようにするための法則だった

『原因と結果の法則』

が成功を妨げる理由を言語化してください