

8月号 2018年



# そらふね通信



人生の運気を取り囲む  
8つの要素  
「オクトエンサークル」  
の提唱者

今月号の顔

経営者の金運、人脈運、仕事運を上げるスペシャリスト  
株式会社ブレッシングス 代表取締役  
佐藤 達三(さとう たつぞう)さん



# そらふね通信

## CONTENTS 2018. 8

・はじめに ..... 2

・佐藤 達三さん×芝蘭友インタビュー ..... 3

・編集後記 ..... 19

### はじめに

こんにちは、ストーリー戦略コンサルタントの芝蘭友です。今月号の顔はBP2期生の佐藤達三さんです。ビジネスプロフィール添削講座を受講されていたときのこの言葉を思い出します。「プロフィールを10年間、書き直したりしていた。芝蘭さんのところにきて3か月で解決した。もっと早く来たらよかったです」という言葉です。最高のほめ言葉でした。佐藤さんのキャリアのスタートは身体を見るトレーナーです。しかし、本誌を読んでいただければわかりますが、もう身体を見なくとも様々な原因がわかるような人になってしまった!という方です。芝蘭も執筆中の際には、本当につかれ果てておりましたので、佐藤さんのところに通つ

て「不要な感情を除去してクリア」にしてもらいました。佐藤さんの本物のスキルを学べる受講生はしあわせだろうなと思います。セッションに来られる方は、営業マン、IT系、主婦、僧侶、著者など多種多様!本当にいろんな方たちの人生を見て、運気についてのアドバイスをされています。そして無限のエネルギーがどこからくるか?という話も面白かったですね。「誰かが喜んでもらえるからやるとなると、これは無限エネルギーなのです」というお話はなるほどね!と奥が深かったです。そらふねメンバーはみんなこんな人たちばかりだと思うので、無限エネルギーの持ち主の集まりだなと確信しました。



経営者の金運、人脈運、仕事運を上げるスペシャリスト  
株式会社ブレッシングス 代表取締役  
佐藤 達三（さとう たつぞう）さん

# 人生の運気を取り囲む 8つの要素 「オクトエンサークル」 の提唱者

経営者の金運、人脈運、仕事運を上げるスペシャリストとは？

芝蘭

本日は、株式会社ブレッシングス 代表取締役の佐藤達三さんにお越しいただきました。よろしくお願ひします。

佐藤

よろしくお願ひします。

芝蘭

佐藤さんは本当に面白いお仕事をされています。ビジネスプロフィールの添削講座の2期生でしたね。

佐藤

自分の仕事をどのようにわかりやすく伝えるか、ずっと課題でした。3カ月で解決するなら、もっと早く受講したらよかったと思いました。

芝蘭

ありがとうございます。佐藤さんは経営者の方の金運、人脈運、仕事運を上げるスペシャリストということですが、具体的にどういったお仕事をされているのか教えてください。

佐藤

その方の理想や目標に対して邪魔をしている、本人の内面のブレーキとなっているものを解放して、どんどん行動して結果を出していける土台状態にすることを仕事としています。

芝蘭

佐藤さんの中では、この内面のブレーキというのはどういった言葉に置き換えられますか？

佐藤

実はこれが、目的、目標を達成するためには不可欠な8個の要素、オクトエンサークルです。人脈、

お金、仕事、直感、パワー、知識、健康、家系。こういった8つの要素のどれが低下しているのか？をお調べして、低下している原因を取り除いていくと、どんどん物事がうまく進んでいくのです。その原材料として、やはり内面のブレーキ、感覚、感情など色々あります。家系というならば、例えば野球選手の子どもって野球選手になりやすいじゃないですか。経営者の子どもも経営者になりやすいですね。ということは、家系の中にも目標達成を後押しする要素があれば、やはり進みやすいです。でも、その家系が初めて取り組む課題の場合は、上限が設定されてたりするのです。例えば貧乏に育った家系だと、それ以上お金を稼いぢやいけないというような感覚があらかじめ設定されており、やはり同じような金銭感覚になってしまったり、稼いでも使ってしまいます。なので、内面の感情もそうなのでですが、この8つの要素がものすご

く関わってきて、単に内面の感情だけではない要素が現実には多く影響しています。

### 芝蘭

なるほど。このオクトエンサークル誕生秘話というのは？これはいつくらいから生まれた仕事ですか？

### 佐藤

13年以上この仕事をしてきて、その中で大体この要素を解決したらうまくいくという要素を、ビジネスプロフィール添削講座のときに、芝蘭先生から「それ8つにまとめてみたらどうですか？」というかたちで出来上がりました。

### 芝蘭

そうでしたね。

### 佐藤

説明するのにすごく見やすいし、わかりやすいですよね。

### 芝蘭

この図表を見ているだけで、持っているだけで、あやかれそうなくらいパワーがありますよね。

### 佐藤

そうですね。すごいパワーがあります。例えば、ジュースを乗せておくと味がまろやかになったりします。

### 芝蘭

本当ですか(笑)？ すごいパワーがある形、色ですね。佐藤さんは本当にユニークな方ですが、もともとのキャリアのスタートがパーソナルトレーナーですよね。

### 佐藤

はい。ジムのパーソナルトレーナー

をやっておりました。体の不調は改善出来るわけです。でも、基本的に、お客様が運動をしなくなると戻ってしまうのです。戻ってしまうということは、原因を改善出来ていないということです。運動をしないと戻ってしまうことを繰り返すのは、なんか嫌だなと思いました。そこから、戻らなくなる、完全に原因を解決しようと探求していく結果、精神や食事、さきほどの色々な要素が絡んでくるわけです。

### 芝蘭

私も、佐藤さんのところで、体調が悪いときにコンディショニングを見てもらったりしたことがたくさんありますが、すごく最初面白いなと思ったのが、人間の能力を測る3つのバランスというか。これが、精神性とパワー、賢さ。これが、SPW理論と言われるものですね。詳しく教えていただけますか？

### 佐藤

これは、とても大事な要素です。人それぞれ目標を達成していく、それが山だとするならば、山の登り方が全然違うということなのです。例えば、SPWのSはスピリチュアリティ。つまり精神性。このタイプは思いやり、感謝や愛情。そういった部分から、人脈に助けられ、周りから助けられるように目標を達成していく。すごい周りから手助けしてもらっているうちに、何かしらないけれども目標を達成してしまうタイプです。これが、精神性タイプです。他のタイプというと、パワフルであまり計画性がないのに、なぜか物事をいい方向にいかせちゃうタイプ。それがパワータイプです。これにもちゃんと、パワータイプである原因があります。最後に賢さ。ウィズダムです。賢さタイプは、知識をもとに行動をして結果を出すタイプ。もちろん全てにおいて知識は必要ですが、例えば数学の計算式でも、方程式に入れたら必ず答



えは出るわけです。賢さタイプは、知識をベースにして、行動したら結果が起きるという形で物事を達成していくタイプなのです。

### 芝蘭

なるほど。これは、佐藤さんだと、ぱっと見て話をしなくてもわかるのですよね？

### 佐藤

はい、わかります。本当に卓越している人は全てが高いです。やはり物事がうまくいかなくなっていたり、停滞していたり、何か頭打ちになっている方というのは、どれかが高いのですが、どれかがすごく低かったりします。ということは、低いところに重点を置けば、土台が上がるですからうまくいきます。なので、何か目標がある方というのは、必ずこのSPWのどのパターン、どのタイプなのかを見極めた上で最適なアドバイスをしないと、打てば鳴り響く鐘のようにはならないです。

**SPW理論は目標を達成していくうえでとても大事な要素。経営者ほど自己観察がよくできる。**

### 芝蘭

これ面白いですよね。バランスが良くないといけないということですよね？

### 佐藤

これもまたバランスが全て大事というわけでもなく、要は物事がうまくいくべきいいのです。例えばパワーで言うならば、それで物事がうまくいかなくなっている場合は、極端に精神性が低下している場合です。パワーが高い方というのは、具現化力も高いです。要は周りを



巻き込む力とか、共鳴共振の力。要はことわざで言うと、類は友を呼ぶ力。これが快のもとにパワーが強ければいい方向にいくのですが、その中に怒りとか不安とか恐怖とか、色々な不快感があると、パワーが強いので、不快感も現実化してしまいます。ですから、何が低下している原因なのかを見極めることが大事です。例えば、精神性が高い人の弱点は多くの場合、知識です。勉強するのが苦手です。なので、精神性の高さをそのまま発揮していければうまくいくのに、そこですごく苦手な知識をやって、逆に歯車が狂う場合もあります。その人にとって何が最適かは、バランスが全員違います。一概には言えないのです。

### 芝蘭

なるほど。自分でバランスが崩れているな、なんとなく調子が悪いというときには佐藤さんに見えていただければ、どこがどういうふうにというアドバイスはいただけるのですか？

### 佐藤

はい。基本的に僕のところに来るのは、調子が悪くて来る場合と、調子が良くて来る場合とがあります

す。

調子がいいから、それをずっと、さらに加速させたい人が来ます。経営者の方は調子がいいから来ます。これは、僕もなるほどなと思ったことがあります。ゴルファーのタイガー・ウッズはどんなに調子がいいときでもトレーナーをちゃんとつけるそうです。1回トレーナーを外して調子が悪くなったそうです。やはり自分では見えない部分があるからこそ、上に立つものとして、意識の高い経営者の方は、来られます。現在の結果は3カ月前から作っていると言うじゃないですか。ということは、ここを改善するためには、現実的に3カ月かかるということ。ということは、悪くなつてからでは遅いのです。だから、自己観察が大事です。経営者ほど、自己観察がよく出来ます。どういう感じかな？と自分を内観したりとか、周りの人の変化を観察したりとか、変化に気付いてすぐに対処するからスムーズにいくのであって、調子が悪くなるまで落ちてしまったあとにだと、これは相当なロスになります。

### 芝蘭

佐藤さんのところに来られる人は、どういった人が多いですか？



### 佐藤

多岐に渡ります。著者、IT系、あと、僧侶の方とかも来られます。お坊さんは、心を扱うので基本的に体調が悪くなったりとか、肩が重くなったりとか、受けやすいのです。そういったメンテナンスをしています。女性は特に多いです。シナジーコンディショニング自体があらゆる土台を扱っているので、いろんな方が来られます。

### 芝蘭

佐藤さんの考える運気。この運気というのは何ですか？

### 佐藤

運気というのは、全て自分で決めています。結局自分が発信する波長なのです。先程も言いましたように類は友を呼ぶので、いいことが立て続けに起こるときというのは、やはり調子がいいときです。悪いことが立て続けに続くというときというのは、やはり心も体も調子が悪いです。結局自分発信なのです。だから、そう考えて、辿っていくと、運気の土台はその物事ごとにに対しての自分の感覚、感情なのです。その物事に対して快の

感情を持っているのであれば、快のもとに行動をして、結果を出して、共鳴していきます。その物事に苦手意識などの不快感を持って接して行動していれば、当然行動自体も出来なくなります。ネガティブイメージで、最初からダメと決めつけてしまったりと。そうすると、結果ダメになる巡り合わせを自分で呼んでしまう。運気は自分が決めているのですね。

### 芝蘭

運気は自分。佐藤さんの理念というのが、運気の8割はあなた自身が決めているんだということですね。では、自分を快く思って、その感覚、感情を、常に幸せ、ハッピーでいると、そもそも運気を上げることになるのですか？

### 佐藤

はい、なります。もちろん細かいことを言うと色々な条件があります。人は、全てにおいて満足していたら何も行動しないですよね。快は快でも、利己的な快なのか利他的な快なのかによってまた変わります。自分中心な快なら、自分さえよければいいのだけれども、

やはりどんどん加速し続ける人、加速し続けるエンジンを持っている人は、必ず利他的な快を持っています。誰かのために、誰かに喜んでもらえるからやる。すると、不満が消えて無くなります。これは無限エネルギーなのです。しかし反対に破壊的なエンジンというのがあります。自分の価値を高めたいからやる、要は不足感、不満感を前提にやってしまうと、これは短期的、中期的には良くても、長期的には必ずその不快感が現実化します。不快感を穴埋めするための行動は、結果的に破壊的になるのです。ここは大きな違いです。

### 芝蘭

なるほど。よく利他の精神とか、軽く言っている人がいますけれど、そこが本当に真実の気持ちでやっているかによって、現実が変わってしまうということですね？

**運気の8割はあなた自身が決めている。利己的な部分が満足すると、利他的へとステージアップする。**

### 佐藤

はい。これもセミナーでお伝えしていますが、利己的（自分が自分が）な部分が満足すると必ず利他的（誰かのために）へとステージアップします。利己的な部分が満足していないのに利他的になろうとしても、内面では知らず知らずのうちに不満が溜まるものです。そのようにため込んだ不満はいずれ、キレたり、無気力になったり、散財してみたり、鬱になったり。アルコールや買い物や、そのほかの依存症として、代償してしまうものです。

### 芝蘭

自分のバランスが今、乱れているというふうに、自分でわかるものですか？

### 佐藤

それは安堵感、安心感、至福感。平穀を日常に取り入れていると、微細な内面の変化が分かるようになります。これを土台にしましょうということで今流行っているのが、企業内での瞑想です。セルフメディケーション。これは、土台のエンジンをしっかり自分で見つめ直して、良いエンジンにしましょうということです。だから成功法則として理にかなっているわけです。

### 芝蘭

では、自分の中でも安心感、安堵感があるという人は、もう利他のほうにいっているよね、とわかるのでしょうか？

### 佐藤

いける土台になっているとわかります。ただこれも注釈があります。子どものうちは、プライドとかそういういった利己的なものを原動力として、反骨精神でぱっと頑張るスキルを磨いている場合が多いのです。でも大人になってからは、失敗するのが嫌だから行動しなくなったり、色々な弊害が出てきます。実は脳の発達に伴って学ぶステージというものがあります。だから、中学生までの子どもは適切な不快感があつていいのです。それをもとに、親から叱られて不快だから行動するようになります。特に小さい年齢になればなるほど本能的な欲求がまさるので、自發的に物事を理解してやるという子は少ないです。自制心というものは不快も快もあわせた経験か

ら気づき、学び、養うわけですので、年齢によって何が最適かも変わります。その人の状態によっても変わります。大人になってからでも、子どもの頃に反骨精神で頑張った経験がない人は、スキルが身についていないから、そういう場合はプライドとかいう不快感は持っていたほうがいいのです。それがないと今度は進めなくなってしまいます。これもその人それぞれ全員違います。

### 芝蘭

深いですね。世の中的には、今でもずっとベストセラー、ロングセラーですけれど、『思考は現実化する』があるじゃないですか。ポジティブ思考とはまた違うのでしょうか？

### 佐藤

本質的なポジティブ思考とは、なろうと思ってなれるものではありません。誰でも、放っておけば怪我は治りますね？ですから自己の中で、本来の自分を邪魔している感覚、感情とか、そういうものがなければ、誰でも前向きになれ

るのです。悩みが解決しただけで前向きになりますよね？全ての人は、土台がプラスだからみんな進化しています。ということは、進化を妨げている自分の中の荷物＝不快感がなくなれば、自然とポジティブ思考になります。

**進化を妨げている自分の中の荷物＝不快感がなくなれば、自然とポジティブ思考になれる。**

### 芝蘭

なるほど。その荷物というところもキーワードだと思います。そうすると、どうすれば運気が上がるのか。どうしたら、人脈がより豊かになっていくのか。このあたりというのは、全部リンクしているような気がするのですが、いかがですか？

### 佐藤

まず一言で言ってしまえば、伸ばしたいテーマごとに自分自身が持っている印象も感覚も違います。例えば仕事でも、誰かに何かをお願いするときと、断るときの印象は違いますよね？Aさん、Bさ





ん、Cさんへの印象もそれぞれ全員違うはずです。売り上げをあと100万円上げる、1000万円上げる、1億円上げるでは、それぞれへのあなたの印象は違うはずです。つまり、人というのは物事ごとに感覚、感情が違うわけです。うまくいかせられる物事というのは、その物事に対しての不快感がないということ。うまくいかせられない物事というのは、その物事に対しての不快感とか自分の中の限界付けとか、そういうものが無意識にあるということです。なので、その伸ばしたいテーマに対しての自分の中の制限や不快感がなくなることで、運気を際限なく上げていくことができます。

### 芝蘭

この制限とか不快感って、自分で気付けていない人のほうが多いですよね？

### 佐藤

多いです。なぜかというと、それは昔から空気のようにまとっているからです。でも、はたから見たらわかります。人から言われて、ようやくふと気付く、みたいなんじです。

### 芝蘭

そうすると、やはり小さいときから積み上げられてきたものが、その人の中にたまっているのですね？

### 佐藤

小さいときから積み上げられたものというのは、科学的に両親からも遺伝しています。ということは、先程のオクトエンサークルの家系が絶対に入ります。うまくいかない物事というのは、実はお父さん、お母さんも苦手な分野なのです。だから、家系から引き継いでいる制限の解放はとても大事な要素です。経営者の方ほど、ご先祖さまのそういった供養とかちゃんとしますよね。それというのは、家系が大事だと直感的にわかっているのです。

**人脈が広がるコツは、八方美人をやめること。**

### 芝蘭

経営者の方は、人脈、売上、このあたりにとても興味があると思います。どうしたら、この人脈がより豊かになっていくのでしょうか？

### 佐藤

八方美人をやめることです。基本的に人脈で悩みを抱えている人というのは、人から良く思われたいとか人の目が気になって断れないとか、結局不快感をベースにしているからです。でも、自分の人生で付き合う人なんてわずかですから、より自分の波長と合う人と付き合えば絶対にうまくいくわけです。それを昔からの日本人気質の、誰にでも良く見せる。それで窮屈になって悩んでしまうのです。そういういた自分の土台の人に対して

の苦手意識をなくすことです。人から良く思われたいというのは、実は自分自身に対しての自己肯定感が低かったりもします。自己肯定感が低いから、良く見られて自分を上げようとするわけです。そうすると、人脈というのも無理が出てきてしまうわけです。そして、自己肯定感が低ければ低いほど、自分を利用するような人と引き合います。これが、共鳴共振の法則です。だから、逆に自分自身が充足してくると、相手がどうこう関係なく、自分自身が満たされている状態になります。赤ちゃんに自己肯定感が低い赤ちゃんはいないのですから、子どもの頃は何もなくとも満たされていたわけです。つまり、自分の中の不快感がなくなれば本来の満たされた状態に戻りますので、そういういた状態になると、自分にとってより自分の理想、目標に合う波長の人脈が、自然と広がります。これは、絶対皆さんに経験があります。自分の気持ちの持ち方、捉え方を変えたら、今までの合わなかった人が去って行って、より合う人と巡り合った経験があると思います。人脈ほど自分の内面と共鳴する鏡ということです。



### 芝蘭

なるほど。今、本当に素敵な経営者といいお友達になれました。

### 佐藤

それは自分自身が中心となって作っているのです。だから、人脈だろうが売上だろうが、全部自分が中心なのです。まずは自分を見直す、見つめることが大事です。

### 芝蘭

それが、最初おっしゃっていた自分が発信する源ということですね？

### 佐藤

はい、全てが共鳴、共振がベースです。

### 芝蘭

これは恐らくそらふねの皆さんも納得されると思います。

### 佐藤

経験が多い人ほど、感覚的にわかつていたものがより言語化されたと喜ばれる方は多いですよね。

### 芝蘭

そうすると、さらに仕事をうまくいかせるためには、いわゆる共振、共鳴をもっと広く伝播させること



でしょうか？

**現実を引き起こす全ての原動力は、自分の感覚、感情。**

### 佐藤

その前にすごく重要な部分があります。どのようにして結果が作られるかという部分です。大きく分けると2つです。まずとても大切なのが、行動と結果の法則。もう1つが、共鳴共振、類は友を呼ぶという法則です。この行動と結果の法則も、共鳴共振、類は友を呼ぶ法則も、その原動力を辿っていくと、行き着く先は感覚、感情なのです。何気ない行動一つとっても、そこに感覚、感情がなければ行動はできません。トイレに行くのだって、トイレに行きたいと思うから行くのであって、無心だったらトイレに行かないですよね？このように全ての行動の原動力は、感覚、感情です。そうすると、この共鳴共振、類は友を呼ぶ法則だって同じです。感覚、感情が原動力となって共鳴共振しているわけなのです。ということは、現実を引



き起こす全ての原動力を辿っていくならば、まずそこには必ず自分の感覚、感情があるということ。そしてこの感覚、感情というのは、物事ごとに違うのです。例えば仕事がどうしたらうまくいくか?といったならば、その仕事に対しての目標設定をまずします。そしてそのために必要なことは何か?を全て洗い出せばいいのです。大目標、中目標、小目標ってありますよね。そして、日々のタスクがありますよね。それを達成するため、その全てのタスクに対して、一切の不快感やブレーキがなくなったら、どうやったって行動します。行動しなかったりうまくいかなかったりするものというのは、絶対にそこに自分では見えていない不快感があるのです。ということは日々、大目標、中目標、小目標、個々のタスクに対して一切の不快感がなく、制限や上限もよりなくなって行動していくなら、着実に目標に最短で向かっていくわけなのです。

### 芝蘭

その不快感というのは、苦手意識とはまた違うのですか?

### 佐藤

一緒にです。苦手意識も面倒くさい

も不快感です。実は、面倒くさいという感覚が当たり前になりすぎていて、これが荷物だということに気付いていないのです。例えば赤ちゃんがハイハイし出すとき、歩き出すときは、面倒くさいは無いですよね?本当はもともと無いものなのに、生きている過程で知らず知らずのうちに面倒くさい感覚を自分で生み出して、当たり前のように自分につきまとわせているものだから、面倒くさいというのはあって当たり前だと勘違いしてしまうのです。実はこれも全部無くすことが可能です。

### 芝蘭

どうやってなくしたらいいでしょうか?

**直感力が鋭く働く人は、不快感がない人。運気をコントロールできる。**

### 佐藤

これはシナジーコンディショニングで無くしていきます。空気のようにあって当たり前と勘違いしている、無意識の感覚感情、制限たち。苦手意識も不快感だし、面倒くさいも不快感だし、自分はこんなものだろうという制限や上限も不快感です。自分は何でも出来るとい

う思いがあるからこそ、子どもの成長はものすごく早い。でも、色々経験して、色々な感覚、感情を生み出して色々自分を制限することによって、知識は子どもよりもあるはずなのに大人のほうが成長が遅かつたりします。これはつまり、知らずに溜め込んできた不快感の量なのです。

### 芝蘭

この不快感が人の成長なり何なりをさまたげているというのは、いつくらいに気が付きましたか?

### 佐藤

この仕事をずっとしてきて数多くの方を見て、大きくわけて不快か快かというパターンに気付きました。それはもう10年以上前になります。そのときに思ったのが、全ての物事に対して不快感が一切なかったら、誰でもどうやつたって行動して結果を出していくよね?ということです。これはもう単純に論理的に考えて、そうですよね?

### 芝蘭

なるほど。かなり有名な人で本もベストセラーを出している方ですが、表向きではいいことを言うのだけれど、本当の本音で言うと、「僕好きか嫌いかだけなんだよね、それで仕事をするかどうか決めるんだよ」って言ってました。

### 佐藤

それは直感です。実は、自分の未来を見通している感覚でもあるのです。好きというのは快です。嫌いとかなにか合わないなというのは、不快です。人というのは、快か不快かで物事を決めています。決めているのが、直感が働いて決めているのか、または自分の荷物が原因となって、フィルターが間

に挟まって間違えた方向に決めちゃっているのか、それは本当に人によって違います。直感力は誰でも使っています。ただ、「全てが不快」と言う人もいるじゃないですか。「全てが不快」と言う人の特徴というのは、お父さんとかお母さんに対しての不快感があるという人。心理学でもよく言います。お父さんとかお母さんに対しての思いというのは、人全般に対しての思い。男性性、女性性とか、全般に対してのベースになってしまふので放っておくと、結局不快感と共に鳴する人と引き合ってしまうことになります。

### 芝蘭

そうすると、自分をいい気で満たすというか、自分を常に整えておかないとうまくいかないということですよね。

### 佐藤

そうです。基本的に何かを選ぶときに絶妙に選んでいく人っていますよね。それは、その物事に対してのブレーキがないからなのです。直感力がクリアにぱっちり働いている状態。反対に、やたら貧乏くじを引く人もいます。これは、苦手意識とか、色々な自分の中の目標にそぐわない信念とか、色々なブレーキがあるからです。このブレーキをベースに行動して結果を選んでいるわけなので、やたら貧乏くじを引く原因は全て自分なのです。だから、常に自分をいい状態に。仕事であるならば、その仕事に対しての全ての目標またはタスクに対して、一切の荷物がない状態にしておくならば、それは最善最速で進んでいきます。

**修行体質な人は、非常に多く自分でダメにしてしまうことが多い。**

### 芝蘭

受講生でもそうですが、「同じにおいがした」と言って、そういう理由で来る人が結構います。いわゆる嗅覚ですよね？ 佐藤さんの言葉に置き換えると、波長が合うということですよね？

### 佐藤

そういうことです。自分にとって今必要な人というのは、やはり気になる人です。合わない人というのは気にならなかったり、敏感な人は、今じゃないなという感覚で自分をちゃんと観察出来る人もいます。でも時期がくると、あのときは気にならなかつたけれども、今やたら気になるなとか。やはり人それぞれの必要なピースというか、そういったものは時期によって違います。準備が出来ている人は気になり出すのです。

### 芝蘭

なるほど。直感力が優れているという人というのは、非常に自分の運気をうまくコントロールするこ

とが出来ている人ですね。

### 佐藤

直感力が優れている人は、例外なくその物事についての不快感がない人です。自分の本質的な感覚ならば、快ですよね？ 自分とは異なる、異質な感覚があるから不快という判断をしているわけです。これは潜在意識の荷物の量をモニターするのにも有効なのですが、例えば苦手なことをしている時は、身体も心も重いですね？ 心と体は繋がっているので、心の重さは胸の重さと正比例しています。逆に、得意なことをしている時というのは、心身ともに軽いですね？ 胸も軽いわけです。体も軽い。ということは、物事に対しての胸の重さが重ければ重いほど荷物があるということです。10段階で10あれば、100パーセント荷物だよと。5あると、50パーセント自分の感覚、もう半分は荷物の感覚です。直感力がするどく働く人というのは、その物事に対して荷物がない状態ではぱっと判断出来ます。



つまり、直感力の精度とは、その物事に対しての不快感のなさなのです。

### 芝蘭

素直とも言いますか？確かに結果を出しているな、早いなと思う人は、やはり素直です。「なんでそれするの？」とか一切言わないですね。

### 佐藤

その通りです。ブレーキがないんですよね。ブレーキ、イコール荷物ですから。人というのは色々なところで無数の不快感を抱えています。その物事に対しての不快感がいかにない状態であるかがすごく大事なのです。

### 芝蘭

そうすると、うちのところに来られる方って嗅覚がすごく優れています。間違いなく直感力があると思うのです。ですが、例えば、何かトラブルが多いとか悩みが多いとか、そういうふうになってしまふ、それが起る原因というのは一言で言うと何でしょうか？

### 佐藤

修行体質です。そういう方というのは、苦労すればするほど学びが増えるとか、苦労すればするほど磨かれるとか、そういう信念がバッヂります。なので、うまくいっているはずなのに自分で駄目にてしまったり、よくあります。仕事、恋愛、すべての事柄に対してこれは非常に多いパターンです。

### 芝蘭

先程のオクトエンサークルで言うところの家系ですね？

### 佐藤

家系ももちろん含まれますし、その他の要素からの影響もあります。順調にいきだすと、「こんなに順調でいいのだろうか」と、そわそわし出しちゃうのです。ですから自分からトラブルを起こしたり、悩みをつくってしまいます。これは本当にもったいないです。修行体質の方は特に、肩こりの方に多いです。肩がずっと凝っているという人というのは、無意識に緊張しています。つまり、警戒しているということです。世の中が全て安

全、安心であるならば、肩に力なんて入らないので肩こりは起きないです。肩凝りがひどい人ほど、人に対してとか物事に対してとか、必ず何かしら自分で気が抜けない。トラブルもやはり自分で起こしてしまったりします。無意識の信念が現実や人へと共鳴共振させてしまうわけです。そういう方は、例外なく肩こり、首こりがあります。

### 芝蘭

佐藤さんはもともと体を見るプロフェッショナルで、小物のところでありますか、分析チャートですか？これというのは、最初は何を見ているのですか？

**分析チャートを使うと原因がすぐにわかるので、あらゆる面で重宝されている。**

### 佐藤

これは大分類で、体が原因となっているのか精神が原因となっているのか、またはそれ以外の食事とか、家系とか、真の原因がどこから来ているのかというところをまず探します。そこから小分類に入っています。どこの何が原因となって影響を受けているのかということを明らかにしてから原因を綺麗にすれば、心、身体、現実に引き起こされている現象が、最短最速で解決します。このチャートを使うと、実はカウンセリングが出来なくても原因までたどり着けるのです。カウンセリングはすごい技術が必要です。何が相手の核となっているのか、相手の話を聞きながら、基本的にはすごい時間がかかります。でもこのチャートがあると、すぐに核がわかるのです。それを改善することによって、簡単に現実がどんどん変わっていきます。加速していく。とても効果が





高いのです。

### 芝蘭

今お弟子さんを育てていらっしゃるのですよね。何人くらいお弟子さんがいらっしゃいますか？

### 佐藤

30、40人くらいはいます。

### 芝蘭

そのお弟子さん達は、このチャートでどういうふうに見ていくかというの、もう出来るようになっているのでしょうか？

### 佐藤

そうですね。相手の改善したい現実の原因とか体の不調とか、またはメンタル的な不調とか、そういうしたものもとれますし、さらに物事をうまくいかせるために必要な土台設定とか、調整も出来ます。

### 芝蘭

シナジスト養成ですね。これは何ヵ月くらい勉強したらなれますか？

### 佐藤

これは大体初級が2日間で、中級が4日間で、上級が5日間で、超上級が4日間。中級からは1ヵ月

に1日開催です。全体では1年と数か月です。家族、友人、知人の体の不調もとれるし、心の不調もとれるし、物事の滞りもとれるし、あらゆる面において重宝されます。魔法使いみたいです。

## 成長し続ける人は、課題を放置しない、自己観察がよくできている。

### 芝蘭

いいですね。事前にキーワードをいただいていましたが、成長し続けられる人と停滞してしまう人の違いというと何でしょう？

### 佐藤

不快感を放置してしまう人は停滞し続けます。気付いているのに見ないふりをしたり、自分の中での課題を、これは取り組まないで後にしておこうとやると、また大きい形で返ってきます。どんどん雪だるま式に大きくなっている、いい加減これは取り組まないと前に進めない！となって初めて取り組むのか、最初の段階で取り組むのかによって、生産性も全然違いますよね。最初の段階で取り組んでいたら、生産性と時間のロスが極小になります。なので、成長し続ける人は、課題を放置しないため

の自己観察がしっかりと出来ています。

### 芝蘭

この自己観察というのは、何を見て自己観察になりますか？

### 佐藤

自分の内面の感覚、感情の動きです。例えば先ほどで言うならば、胸の重さ軽さ。ここが常に軽くて開放的であるなら、必要なことをどんどん行動出来ます。でも心身が重くなればなるほど、自分でいらない妄想をして、自分から行動のブレーキをして悪い方向に滞らせてしまうわけです。自分の胸の感覚とか体の感覚とか、そういった微細な感覚に気付ければ気付けるほど、やはり対処は早くになります。何かに取り組もうと思ったらやたら頭が痛くなってきたとか、肩が凝ってきたとか、どこかしらが痛くなったり、必ず体にも比例して出ています。

### 芝蘭

過去に、「自分が何か大きな変化をするとかというときに、必ず自分の体が痛くなったりするんだ」と言っていた人がいました。



**佐藤**

そういうことなのです。変わりたくない自分と変わりたい自分とのせめぎ合いです。それが腹痛になります。変わるのが怖いけれど、変わりたいという思いもある。そういう人は、変わるのが怖いを取り除いてあげたのならば、腹痛が起こることなくバンバン前進していくわけですよね。そういう心身の自己観察なのです。

**芝蘭**

面白いですね。たくさんのお弟子さんがいらっしゃって、お写真も色々ありますが、これは卒業式か何かですか？

**佐藤**

これは金運の仕組みを理解する、お金のおまとめセミナーという、金運に対しての自分の持っている無意識の土台を調整するセミナーの写真です。

**芝蘭**

ビジネスプロフィールをやったときから比べると、セミナーに何人くらい参加していらっしゃいます

か？

**佐藤**

4カ月に1回ですから、500人、600人くらいです。

**芝蘭**

特殊な分野でそれだけの人が興味を持ってくるって、すごいですよね。

**自分でいかに大事にするかによって、自分も周りも最善の方向へ加速していく。**

**佐藤**

これは全てに通じる根幹となる法則です。生きている限り、必ず感覚、感情がベースとなって、行動を起こして、結果を残していますね？そして感覚、感情がベースとなって、自分の体にも影響して、病気になったり健康になりましたりしていますから、「自分は違う」という人がいないのです。

**芝蘭**

では、常に自分の自己観察をして自分を整えて、共振、共鳴をして

いると、病気も逃げてしまうという感じですか？

**佐藤**

そうです。病気の原因をたどっていくと、必ずその原因がちゃんと明らかになります。不調な体の部分が日々移動する人もいます。移動するというのはおかしいですね。これも全部自分の中に原因があるからです。

**芝蘭**

自分でしっかりと整えておかないと、周りに悪影響を及ぼしちゃいますね。

**佐藤**

イライラした人が周りにいたら、それはその影響を受けますしね。逆に、すごいエネルギーでハッピーな人がいたら、その良い影響を受けます。ということは、実は自分を管理するというのは自分のためだけにやっているわけではなく、周りの人も巻き込んで上がっていくためのすごく重要な要素なのです。自己管理をしっかりとするだけで、その影響が利他を含ん

でいるのですから、実はそれってすごい徳積みなのです。自分が変わったら家族全体も変わるし、周りも変わります。

### 芝蘭

徳を積むということですね。自己管理するだけでということですね？

### 佐藤

日本人の特徴として、自分のためには何かをすることは良くないことだという、無意識の感覚が民族的にあるのですが、自分のためにすることは、実は周りにも歓迎されることなので、だからこそ自分をもっと大事にしたほうがいいのです。自分を大事にするイコール、周りも大事に出来る人になるということです。だから、全ての物事に対して不快感なく最高の土台状態になったら、自分が出来ることは、さらに底上げされます。それによって周りは喜びます。ということは、自分のためにすることというのは、自分のためじゃなくて周りのためにすることと一緒なのです。その意識がすごい重要です。自分をまず大事にするから、周りもよりそれに乗っかっていく。自分発信、自分が原動力となっている、運気の法則と全く同じです。自分をいかに大事にしているかによって、全然現実が変わってきます。自己犠牲は特に日本人は多いです。民族的にそういった習慣というか感覚が入り込まれてきたので、それをいかに手放して、より自分も良くなるから周りも良くなるのだという捉え方をする。そうすると、自分も周りの現実も、最善の方向へ加速していきます。

### 芝蘭

なるほど。プロのマッサージ師が、

疲れて違う店のマッサージで自分を癒してもらうみたいなことあるじゃないですか。佐藤さんの場合はそうすると、自分で自己メンテナンスが出来ているから、外にくことはないですか？

### 佐藤

ないです。基本的にマッサージして自分が重くなっている場合は、自己犠牲のもとにやっている場合が多いです。実は、感謝と愛情をもとにやっている人というのは重くならないのです。つまり、それも快を原動力としてやっているか、不快を原動力としてやっているかによって、全然違います。人と接する人で、施術者は短命になる傾向があると昔から言われているのは、エンジンの問題です。要は、不快をエンジンにすれば当然自己犠牲をベースにしているですから、相手の負のエネルギーをどんどんもらひ受けます。でも感謝と愛情という快を原動力にすると、実はそれって無尽蔵に溢れるものなので、もらい受けなくて、やればやるほど自分が元気になる。卓越している人は、一切の不調がないです。やればやるほど元気に

なります。それは、もう不快エンジンから快のエンジンに換えてしまっている人なのです。だから仕事でもそうです。やればやるほど調子が良くなるという人は、快をもとにやっているから。でも、仕事をやればやるほど何かを消耗して、後々すごく休まなければいけない人は不快を原動力にしてしまっているので、それはもったいないですよね。トータルで見ると、生産性はとても低くなります。これを変えましょうということです。

### 芝蘭

確かに。卓越している人って、本当にエネルギーの源みたいな感じですよね。

### 佐藤

原動力が違うのです。原動力を最善にすれば結果も最善になるし、それが長期に見て、ものすごく大事ですね。

### 芝蘭

人を呼んじようのような人っているじゃないですか。うちの祖母がお店に行くと人が入ってくるのです。それは、何があるのですか？



### 佐藤

人を呼ぶ波長です。それこそ共鳴、共振です。ということは、家系からそういったものがあるからこそ、芝蘭先生も色々な人を呼び寄せるということですね。それが、オクトエンサークルの家系からくる良い要素です。人それぞれ、みんな得意とする分野が違う、能力が違うので、自分はどういうところがより長けているのか、どういうところは磨く必要がなくて、どこの部分はより磨いたほうがいいのかというのは、本当に全員違います。

### 芝蘭

これからの時代、色々な人にサポートしてもらってチームをつくってやらないと、1人では何かを出来ない時代じゃないですか。そうなったときに、自分はこれが苦手だから、これを誰かにやってもらおうという考え方は、問題ないですか？

### 佐藤

それはもちろん大事です。SPW理論に戻りますが、相性って大事なのです。やってもらうにしても、やはり自分の出来ないところを補

う相性だったらうまくいきますが、反対に自分がそれに対してすごい苦手意識というかブレーキというか、そういうものがあって代償行動的に人へ頼む場合というのは、意外とここで良くない結果になることが多いです。つまり、不快感から逃げるためにやっているものというのは、結局不快感がつきまとってしまうということ。でも、そういった不快感をなくした上で、自分はこれが得意でこれをやる必要はないから、誰かに頼もうというと正確な直感力が働くので、より良い結果を生み出す人を選べるのです。これがまた面白いところです。

**不快感をなくしたら、悩みはなくなる。悩みは、不快感に浸つて時間をロスしているだけ。**

### 芝蘭

そろそろ自分の後継者を取らなきゃとか、そういうときに何に気を付けて日々生きているといいでですか？

### 佐藤

それはその人それぞれ違います。例えば弟子を取りたいといったときに、かたくなすぎる信念があると、引き合いづらくなります。こうじやなきやいけないというもののというのは、この自然界にはないじゃないですか。全部人間が作った概念であって、これは荷物なのです。そうなってしまうと、こうじやなきやいけないがあればあるほど、そうじゃない人が来てしまう。または、来づらくなってしまう。これが無くなれば無くなるほど、敷居が低くなります。その人の中に持っている概念、信念、感覚、感情が、そういう雰囲気、波長を醸し出しているから頼みづらかったり、縁を遠ざけてしまったりしているのです。それがあっても無くとも、その人の能力は何も変わらないですね？ということは、実はいらないものなのです。それがなければ、より自分にとって合う人を選びます。選ぶ前からすごい敷居を高くして寄せ付けない状態にしてしまっていると、そもそも近寄らなくなってしまいます。これもすべて自分で決めています。

### 芝蘭

なるほど。原稿のときが本当に苦しくて、名著を50冊近く読んでから書くという。あの苦しいときに本当に色々お世話になりました。

### 佐藤

やはり悩む時間ってもったいないです。悩んでいるときって自分の不快感に浸っているだけなので、不快感を無くしたら悩みなんて無くなります。悩みから不快感を引くと、課題なのです。課題だったら、単純に乗り越えられますよね？悩みだから、人はそれに浸って時間をロスするのです。だから、悩



んでいるときというのは生産性を生んでいないので、ただ単純にいらない荷物をなくせばいいのです。そうしたら、トントンと進んでいきます。全ての経営者がそういった状態だったならば、すごい生産性が上がりますね？ここで、すごく印象強いエピソードがあります。1年半くらい前、新人の保険の営業レディの方をカウンセリングした時の話です。今まで営業マンとして他の会社で保険以外の商品を売っていて、いい売上も上げていたのですが、保険に転職してからはどうも相手から嫌煙されたり、うまくいかない。対人恐怖症になってしましました。行動したいけれども出来ない、引きこもりのような状態です。この現実を丁寧にひも解いていくと、結局それは不快感に悩んでいるだけなのです。売上0円です。子どももいるのに、学費も払わなければいけない。また親から借りなきゃいけないという悩みもありました。では、「目標があったら、それに向けての中目標、小目標、タスクで全ての不快感をどんどん取っていきましょう」と。どんどん不快感を取っていったならば、アポイントをどんどん取って出かけられるようになったり、その人のメンターとする人に、頼みづらかったのが頼めるようになったり教えてもらえるようになったりして、新人1年目の4000人中の社員の1位になったのです。

### 芝蘭

すごいです。4000人の中のトップになったのですか？

### 佐藤

新人のMVPです。結局本当にシンプルです。自分を止めるものがなかったら、その能力を発揮するだけなのです。もちろんその人に

は1位になるだけの素質があったということは間違いないのですが、素質を生かせていなかったわけです。人に会うのが怖いというオーラをまとったら、誰でも話を聞きたくないですよね。自分を守ろうとするから、怖くて引きこもってしまうので、誰かのためにになりたいと思ったら、引きこもっていられないわけです。そういうものを全部綺麗にしたら、やはり本来のその人自身が出せる、自己ベストの結果が出てくるのです。僕の得意分野というのは、体を良くしたりとか、物事を進ませたりすること。不妊症の方で、医学的に問題がないというのは、やはり子どもを持つのが怖かったり、そのあととの子育てが大変だという上限や制限の感覚があります。自分からその機能を避けている場合もあるので、「カウンセリングして子どもができました」という報告も多数いただきます。

### 苦手意識もなくなる、自宅で自分で使える夢のようなツールが出来ている。

#### 芝蘭

例えば、佐藤さんにお会いしようと思っても、引きこもっている人は中から出てこないじゃないですか。そういう場合は、佐藤さんが行く場合もあるのですか？

#### 佐藤

行く場合もあります。けれど、今まで磨いてきたエッセンスを自宅でも自分で使えるツールというものをもう既に開発しています。もちろん対面のほうがいいのですが、やはり統合失調症とか、幻覚、幻聴がすごくて部屋から出てこられないとか、色々な病気を持っていて、外に出られないとか、そ



いった人でも、自分で症状の原因となるものをどんどん綺麗に出来るツールというものがあります。そのツールを使うと、色々な不調もなくなったり、色々な苦手意識もなくなったりという、夢のようなものがもう既に出来上がっています。敷いて寝ればいいだけです。引きこもりというのは、引きこもっている原因となる不快感があるわけです。要は、総じて不快感があるから引きこもるのですね？そういったものがどんどん無くなっちゃったら、引きこもる理由も無くなります。あとはキッカケさえあれば、後押ししてあげれば、じゃあ行こうかなってなります。要は、ハードルが下がるのです。これも非常にわかりやすい例えなのですが、その物事に対して不快感が10あったら、10以上の気合いを入れない限り行動が出来ません。例えば不快感が5だったら、5を超える気合いで行動出来る。もしも不快感がゼロだったら、気合いなんかいらないのです。だから、気合いを入れなきゃ行動が出来ない状態、腰が重い状態というのは、要は不快感があるからなのです。常に全てにおいてゼロのハードルだったならば、いいと思ったこと



をサクサク行動出来ますね？これがとんとん拍子に物事をうまくいかせる人の共通点です。つまり自分からハードルをつくっていないから、そのように行動するし、最善の方向へと共鳴もしていくということ。ですから、物事に対して、不快感というハードルが無用に無いことが大切なのです。

### 芝蘭

なるほど。本当に簡単なことだけれど、それが出来ていないから、なんかうまくいかないのですね。信念も不快感に入りますか？

### 佐藤

入ります。もちろん不快感に感じない信念もあります。そこがまた難しいところで、こういう場合は自分では気付けないです。透明なのです。重くも何ともないですが、何か自分で限界付けています。それは、言われないと分からぬですが、言われるとばっちりわかります。例えば、なかなか行動ができなかったり、行動はできるのだけれども、いまいち結果がついてこない方の場合。自分の能力をわざと自分から抑え込む信念として、「失敗したくない」がありました。

失敗したくないから、わざと行動しないようにしたり、結果を直視させられるのが怖いので、結果を出すことを後回しにしてしまうのです。この場合、この「失敗したくない」という信念が解放されると、行動も結果もスムーズについてくるようになります。このように、なかなか自分では気づけないことが、とても多くあります。およそ9割以上は自分では気づけないものです。ですから、鉄は鉄によって磨かれて、人は人によって磨かれるわけです。自分の顔を自分で一生見られませんからね。

### プロフェッショナルとは、「ある一線を越えた感性を持つ人」。

### 芝蘭

佐藤さんは自分自身でメンテナンスされていますから苦労したときの逆境の言葉はという、その質問自体がナンセンスだと思うのですが何かありますでしょうか？

### 佐藤

物事はシンプルだということです。逆境のときほど停滞してしまう人というのは、物事を複雑に考えす

ぎです。結果というのは、行動と結果の法則と、共鳴共振の法則の結果、起こります。ということは、逆境のときというのも例外なく、原動力となっている感覚感情が必ず潜んでいます。まずは、これを綺麗にすることで、解決が最善最速に進みます。どんなに複雑そうに見える物事でも、シンプルな物事の組み合わせで複雑そうに見えるだけで、結局ひも解いてみるとシンプルなのです。だから、逆境のときほどシンプルに物事をひも解いて、逆境を引き起こす原動力をこの機会に棚卸しします。大抵の場合は、逆境というその結果を起こしてしまった原動力、その直感のフィルターを明らかにします。フィルターが間違えているということは、そのフィルターの中に邪魔な荷物があるということです。これをなくせば正常なフィルター、直感に変わるわけです。すると正常な直感から正常な行動、そして望ましい結果へと転じていきます。何事にも必ず、原因と結果の法則が存在しているわけです。実は逆境が長く続く人はとすると、その逆境を良しとしている信念が奥にあります。逆境を乗り越えたと思ったら別のところで同じような逆境が来たというのは、それを良しとしている信念があるのです。物事を作り出す、因果のエンジンが同じだからです。それを変えればいいのです。シンプルに考えることです。

### 芝蘭

プロフェッショナルとは、一言で言うとどういう人ですか？

### 佐藤

プロフェッショナルとは、ある一線を越えた感性を持っている人。やはり一線を越えない限り、身に

つかないというか芽生えない感性ってあります。その人独特の感性。それは、経験と努力のたまものもあると思います。一線を越えたならば自分しかつくり上げられない世界というのが広がっていきますから、やはりそこの領域まで自分を磨き続けた人です。

### 芝蘭

プロとは一線を越えた感性を持つ人。

### 佐藤

それは、その人独特なのです。だからこそその人にしか出来ない領域であって、その人しかいないのです。難しく考える必要はないということです。物事は本当にひも解いてみるとシンプルで、うまく

いかせたい場合はうまくいかせる感覺、感情、信念の原動力を持てばいいだけなのです。心、体、現実は常につながり合っています。この原動力を辿っていくと、自分の中にある、感覺、感情、信念になっていますので、その感覺、感情、信念が行動を起こし、現実を起こし、結果的に毎日の運気を生んでいるんだよということです。原動力を変えれば、物事は必然的に変わってきます。難しく考えないと言うこと。非常にシンプルです。

### 佐藤

ありがとうございました。

### 芝蘭

ありがとうございました。本当に今日はいい気をたくさんいただきました。本日は佐藤達三さんにお越しいただきました。ありがとうございました。

## インタビューを終えて



「運気の8割は自分が決めている」という理由がわかったのではないでしょうか。リーダーたるもの、目に見えない力も味方につけることが大事ですからね。そして、「八方美人をやめる」ということも目からウロコでした。



## アキコラム スタッフ大石と 蒼の成長日記

### ～失敗・成功の始まりは挑戦から～

こんにちは。スタッフの大石です。芝蘭の元で働き始めて2年が経ちました。はじめた当初は、子どもが生後3ヶ月ということもあります。作業や業務整理を担当していましたが、いつの間にかデザイン制作やマーケティング、ディレクション等様々な仕事をさせていただきました。

その全てはほぼ未経験！プログラミング言語など全く未知の分野に挑戦した時は、さすがにお手上げでパソコン教室へ通いました。笑挑戦の3倍、失敗やミスをしてきましたと思います。

「私のやった仕事で本当に成功したのは、全体のわずか1%にすぎない。99%は失敗の連続であった。(本田宗一郎)」

という有名な名言がありますが、1回の成功と99回の失敗のさらに前、100回挑戦したんだということを心に留めてこれからも挑戦していきたいと思います。

大石 翔子



# そらふね通信

本そらふね通信は著作権法により保護されています。そらふね通信の著作権は株式会社ういづあっぷにあります。この一部または全部を著作権者の許可なく複製、無断転載、転売、流用することを禁じます。