

# まっしゅアップメール講座まとめ Vol.1

## ～マインド・考え方～

### [目次]

1、まっしゅアップメール講座始まります！	p2
2、足し算思考と引き算思考	p13
3、抽象度という考え方	p24
4、未来を変えたければ、○○を変える！	p32
5、エフィカシーという考え方	p43
6、これからの時代のサラリーマンは、幕末の侍	p50

# 1、まっしゅアップメール講座始まります！

こんにちは、まっしゅです。

改めて、「まっしゅアップメール講座」に  
ご登録くださり、ありがとうございます！

今日は初回なので、ざっと僕の信念・理念みたいなものを  
お話ししたいと思います。

音声でもお伝えしておりますので、  
文章で読みたい方はこのまま読んでいただいて、

音声で聴きたい方はこちらからどうぞ！

[https://mashup76.com/mail\\_00/](https://mashup76.com/mail_00/)

僕は、

新しい時代を  
夫婦で  
好きな時間に  
好きな場所で  
好きな人と  
好きな仕事で  
生きていく。

というテーマで情報発信をしております。

このメルマガに登録して下さったということは、  
現状の生き方・働き方に、  
少なからず何かしらの  
違和感や不満を持っているのだと思います。

コロナの影響で、  
在宅勤務や時短勤務が  
だいぶ進んだとは思いますが、  
決められた時間に、

決められた場所で、  
決められた仕事をする  
という毎日で、  
それでも  
経済的に自由とまでは言えない程度しか  
稼げないというのが現実ではないですかね。

コロナは一つのきっかけに過ぎなくて、  
実は7年くらい前から、  
新しい時代の到来は始まっていました。

まず  
僕がこのメルマガで言っている  
「新しい時代」  
「新しい働き方」  
の定義をしておきたいと思います。

そもそも  
「新しい働き方」の逆にあたる  
「古いの働き方」というのは、  
いわゆるサラリーマンとしての  
働き方のことを指します。

普通に大学や専門学校を出て、  
リクルートスーツで就活をして、  
一般企業に就職をし、  
定年まで勤め上げる。  
仮に転職をしたとしても  
2~3回というところで、  
それでも「サラリーマン」という  
働き方のままで生きる生き方ですね。

女性の場合でも、  
初めは同じように就職をして、  
何かしらの縁で結婚をして、  
旦那はサラリーマン、  
自分は正社員だとしても  
時短勤務や週3~4の勤務、

もしくはパートなどで家計の足しにして、  
週末はパパの車でお出かけして。。

みたいな人生ですね。

女性が完全フルタイムだったり、  
教員や医療関係の方など、  
全く同じではないにしても、  
時間と場所に縛られた働き方という意味では、  
僕は同じだと思っています。

で、

別にこの生き方が「悪い」と  
言っているわけではなくて、  
これで満足して、幸せいっぱいの人生であれば、  
何も問題はないわけです。

ですが、  
最初にも言ったように、  
その生き方に違和感を感じているから  
ここにいるんですよね笑

今の生き方に違和感を感じている人は、

“今の仕事をずっと続けていて本当にいいのか？”  
と感じていたり、

“なんか仕事が楽しくない…”  
と思っていたり、

“もっと自分の好きなこと、得意なことで生きていきたい！”  
と考えていたり

するんじゃないでしょうか。

実は僕も、  
サラリーマンとして長いこと生きてきて、  
強烈な違和感を感じたタイミングというのが、  
大きく二つあったんです。

一つ目が、  
自分の好きなことや得意なことで仕事をしたいということでした。

サラリーマンとして生きていく上で、  
なんというか  
「常に 70 点ぐらいを取り続けて、  
ここぞという時に 95 点を出せる人が評価されやすい」  
というのがあるんですよね。

そうすると、  
まんべんなく色んなことが  
できるようになってないといけないじゃないですか。

で僕も、割とそういうバランスを取るようなことは  
できる方だったので、  
普段はよかったですけど、  
ここぞという時に 95 点が  
あんまり出せなかっただんで笑  
80 点くらい。

運が悪い時は、  
ここぞという時に限って  
50 点になっちゃったりして笑

そんな状態が続くと、  
周りからだんだん  
「あいつはそこそこできるけど、  
結局何がやりたいんだ？」  
みたいな見られ方をするし、  
自分でも  
「おれって何がやりたいんだっけ？」  
という状態になっちゃうんです。

まあそれでも、  
「やっていくうちに  
自分の得意な仕事に出会えるだろう」  
と信じて  
色々と新しいことにチャレンジしたり、  
資格などの勉強をしたりするんですけど、  
やっぱり 70 点くらいまでしか行けないんですね。

それが 30 代後半になってくると、  
いよいよ顕著に現れてきて、  
そうなると普段の 70 点も  
なんだか中途半端な感じが出ちゃって、  
もう何やってもすっきりしない感じになっちゃうんですね。

なので最初は、  
「自分にとっての『これしかない』  
という武器を手に入れたい！」  
という思いから、  
【自分の好きなこと、  
得意なことを仕事にしたい】  
と思うようになったんです。

もう一つの違和感を感じたタイミングというのが、  
家族との時間を考えた時でした。

今僕には 5 歳の息子・ヒデ坊がいるんですが、  
ヒデ坊が 3 歳から 4 歳の頃、  
ちょうど仕事先が遠方で、  
いわゆる出張族だったんです。

今僕は大阪に住んでるんですけど、  
月曜の朝の新幹線で東京に移動して、  
金曜の夜中に帰ってくるという生活で、  
毎晩テレビ電話などはしていたものの、  
家族と過ごす時間というのは  
週末しかなかったんです。

もちろん、  
お金を稼がないと  
家族を食べさせることができないじゃないですか。

でも、  
お金を稼ぐには  
家族との時間を犠牲にしなければならない。

子供と密に接することができるのなんて、  
せいぜい小学校に上がるまでくらいで、  
まして男の子なら、  
学校で友達ができたらすぐに遊びに行っちゃって、  
家族より友達優先になるじゃないですか。

それが中学に上がって部活にでも入ったら、  
もう家族との時間なんてほとんどなくなっちゃうわけで。  
そんな何よりも貴重な  
子供との時間がなくなってしまうというは、  
僕にはどうしても耐えられなかつたんです。

だって、  
時間は何億円積んだって戻すことはできないですよね。  
子供が大きくなって、外に出て行ってしまってから、  
「もっと一緒にいればよかった」なんて言っても、  
その時間を取り戻すことは絶対にできないですから。

僕は、そんな後悔は絶対にしたくないと思ったんです。

なので、そんな  
「時間と場所に縛られた働き方」から、  
「時間的にも経済的にも、  
さらには精神的にも自由な働き方」に  
【変えたい！】という  
強烈な思いから、  
新しい生き方を追い求めてきました。

で、ここまで個人の視点でのお話をしてきたんですが、  
今度は社会という観点で考えて見たいと思います。

今、時代は急速に AI 時代に向かっています。  
普通に生活をしていても、  
例えば車の自動運転が少しずつ現実になってきたり、  
受付ロボットやアレクサなどの AI 製品が  
世に出てきているのは感じられると思います。

僕が少し前までシステムの仕事をしている時にも、  
RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）という、  
いわゆるデスクワークを AI 化するプロジェクトが  
少しずつ広がっていました。

「AI に取って変わられる仕事、AI に取って変わられない仕事」  
という論文が発表されたりして、  
いよいよ AI 時代の到来が目前に迫ってきました。

そんな中、  
コロナの影響でさらに働き方の見直しが進んで、  
いわゆる  
「本質的な仕事だけが残る」  
という動きが、  
より進んでいる、ということです。

そうなると、  
人間にしかできない仕事しか残らなくなるわけで、  
そこからさらに  
隣の人よりも自分を選んでもらえなければ、  
仕事がないということになるわけですね。

もうこの AI 時代になると、  
今までの常識は全て通用しなくなります。  
サラリーマンとして 70 点取れていた仕事だけじゃなくて、  
95 点取れていたような仕事も  
AI の方が 99 点取れちゃったりするんですよ。

で、さっき

「7年くらい前から時代が変わり始めていた」  
という言い方をしたんですが、  
その頃から世に出始めていたキーワードが  
「好きなことで生きていく」  
という言葉です。

そういう言葉が出始めたということは  
好きなことで生きている人が現れ始めた、  
ということですね。

ただですね、  
そんな情報を見て、  
自分も好きなことで生きていきたいと思っても、  
周りからは  
「好きなことで生きていけるほど人生甘くない」とか、  
指摘されたりするんです。  
特に、身近な親とか、仲の良い同僚とか、  
もしくはパートナーとかからね。

確かに、好きなこと【だけ】では、  
簡単には生きていけないと、  
僕も思っています。

だけど、新しい時代においては、  
「好きなことじゃないと生きていけない」んです。  
だって、好きなことじゃないと、  
100点は取れないんです。

90点台までは、  
好きじゃなくても頑張れば取れるんですけど、  
100点って取れないんですよね。  
100点を取るには、  
その仕事を好きであることが、  
必要条件なんです。

僕は、数学はそこまで得意じゃないんですけど、  
必要条件と十分条件ってありましたよね？

好きであるということは、  
十分条件=好きでありさえすればOK  
というわけではないけど、  
必要条件=好きじゃないとダメ  
ということですね。

これからの時代は  
「好きなことじゃないと生きていけない」  
時代ということです。

もちろん、  
好きというだけでは稼いでいくことは難しいので、  
色々な要素を組み合わせて  
ビジネスにしていく必要があるんですね。

僕も  
本当にたくさん勉強をして  
これからの時代の生き方・働き方を  
一生懸命に模索してきました。

そして、  
ついにたどり着いた答えが  
夫婦サバイバルビジネス  
なんです。

このメルマガでは、  
僕が実際に実践してきた

新しい時代を  
夫婦で  
好きな時間に  
好きな場所で  
好きな人と  
好きな仕事で  
生きていく

ための  
新しい考え方・働き方を

お伝えしていきます。

すごく抽象的な内容も出てくる予定なので、  
「わかりづらい」部分もあると思います。  
言語化するのが難しいので、  
理解する皆さんはもっと難しいと思います笑

なので、ぜひ何度も読んで  
腑に落ちるまで理解しようとしてみて欲しいです。  
僕も、できるかぎりわかりやすくお伝えするよう  
頑張っていきます。

そして、最後にもう一つお伝えしたいことは、  
このメルマガは、単に僕が何かを伝えるだけのメルマガではなくて、  
お互いに高めあう「コミュニティ」であり、  
新しい生き方を実践する人たちが集まる「場」であり、  
そんなエネルギーが集まる「スポット」であるということです。

なので、読んで終わりではなく、  
100%活かすためにも、  
感想・質問・疑問など何でもいいので、  
Facebook やインスタグラムにコメント残すぐらいの  
軽い気持ちで返信をいただければと思います。

「ほんとに直接メールしちゃっていいのかな…」とか  
「図々しいやつとか思われないかな…」とか  
「的外れなこと聞いちゃって  
『こいつイケてない』とか思われないかな…」とか  
もう全然気にしなくていいので笑

質問していただいた内容を  
僕がメルマガで取り上げることで、  
同じような悩みを抱えていたり  
同じような段階で詰まっている人の  
手助けをすることになるんですね！

僕自身、返信をもらえたなら  
普通に嬉しいですし笑

もっと学びになることを書こう！と  
モチベーションにもつながりますので笑

ほんの一言でも、  
逆に長文になっちゃっても、  
全然OKなんですね。  
ゆるい感じで、気楽に、  
でも、ぜひ積極的に、  
送ってもらえればと思います！

今日は初回で、  
ちょっと長くなってしましましたが、  
今日からのメルマガ講座、  
よろしくお願ひします！

今日は、以上です。

## 2、足し算思考と引き算思考

こんにちは、まっしゅです。

昨日お送りしたメールで、

【新しい時代は  
好きなことを仕事にしないと  
生きていけない】  
というお話をしました。

このメール講座では、そんな  
「自分の好きな仕事で生きていく」  
生き方を実現する  
新しいビジネスの考え方を  
お伝えしています。

で、

ビジネスそのものの内容も  
もちろんお伝えするつもりですけど、  
何をするにしても、  
実は【マインド】の方を整えないとい  
何をやってもうまくいかない  
という状態になってしまいがちなんですね。

というのも、  
僕自身、このマインドのズレが原因で、  
何年も足踏みしていましたし、  
十何年も苦しんで来ました。

このメール講座を読んでもらって  
生き方を変えていくために、  
まず何よりも最初に  
「マインドがズれていないか」  
という  
ある意味【大元の部分】を  
確認しておきたいと思います。

で、

このままメールで読んでもらってもいいんですけど、  
より多くの情報を届けたくて、  
音声でもお伝えしています。

文字を目で追いながら  
音声を聞くのが  
一番頭に入りやすいと思いますが、  
もし  
文字を読むのがめんどくさかったり、  
洗い物とかしながら  
ラジオ感覚で聞きたい時は  
音声だけ聞いていただいてもOKです。

音声は、まっしゅルームの方に  
貼り付けてありますので、  
こちらのリンクから開いて  
音声を再生してお聞きください。

[https://mashup76.com/mail\\_01/](https://mashup76.com/mail_01/)

さて、本題です。

マインドについての考え方って  
本屋さんに行っても  
ものすごい種類の本があるし、  
何を参考にしていいか  
迷ってしまうんですけど、

僕がやってみて、  
特にわかりやすく  
腑に落ちた考え方があるので、  
まずはそれを紹介します。

それは、  
「足し算思考」  
「引き算思考」  
というものです。

自分がどちらの思考タイプかを  
見極めるために、  
わかりやすい質問があります。

ぜひ自分でも考えてみて、読み飛ばさず  
必ず答えを考えて欲しいです。

ではいきますね。

今、目の前に  
あなたのことが好きだという人がいます。  
彼氏や彼女、パートナーでもいいです。

その人は、あなたのどんなところを好きだと思いますか？

さて、どんな答えが出てきたでしょうか？

これ、本当に大事なことなので、  
なんとなく読み飛ばさず、  
じっくり考えて欲しいです。

考えてもらいましたかね？

では続きを。

もし、

「仕事を頑張ってるからかな」

「料理上手なとこかな」

「いつも相談に乗ってるからかな」

と考えたあなたは、

【足し算思考】です。

同じ質問をして、

「いや、私だからでしょ！！」

と、一切の迷いなく答えられた方は、

【引き算思考】です。

順番に説明していきますね。

【足し算思考】の人は、  
マインドの大前提に  
「ありのままの自分では、愛されない」  
「何かしら相手の役に立っていないと、認めてもらえない」  
という考え方があるんですね。

自分自身に対して  
「ない」前提なので、  
スキルなどの「価値」を  
【足す】ことばかり考えるんです。

自分には「足りてない」と思い込んでる  
(「ない」前提)なんですね。

誰かの役に立てていない自分には  
価値がないと思い込んでいるんです。

で、  
反対に【引き算思考】の人は、  
「ありのままの自分で、愛されて当然」  
と、本気で思っているんです笑

「だって、私だから」  
で、理由は十分なんですね、  
その人にとっては。

自分自身は  
今の自分で「十分足りてる」と  
思い込んでる  
(「ある」前提)なんですね。

別に、引き算思考の人は、  
「自分が世界で一番美人」とか  
「自分はなんでもできる」とか  
思ってるわけではないんです。

自分に欠点があることも知ってるんですね。

でも、  
「それでも私は、愛される」  
と思ってるんです。

もっと言うと、  
「嫌いなければ嫌えばいい。  
私は別に何も困らない。」  
くらいに思ってるんですね。

足し算思考の人にしてみれば  
「なんて図々しやつ！」  
と思ってしまいますよね笑

この辺は、  
アドラー心理学の  
「課題の分離」  
とも  
通ずるものがあると思ってます。

嫌われる勇気が  
あるということですね。

足し算思考の人は、  
人に嫌われることを  
ものすごく怖がっています。

なので、  
どうしても人に対して  
媚びへつらうというほどではないにしても  
下手に出てしまうというか  
言ってしまうと「八方美人」的な  
振る舞いになってしまいがちなんですね。

で、  
前回のメールでも話したのですが、  
古い時代の生き方  
(サラリーマン的な生き方)では、  
「いつも70点台を取り続ける」  
ことが求められているので、  
足し算思考の人の方が  
誰とでもそれなりに付き合っていけるので  
それほど困らないんですね。

むしろ、余計な摩擦が起きにくいで  
便利だったりします。

ところが、  
自分でビジネスをやっていこうとすると、  
「自分が何をやりたいか」  
という部分が  
めちゃめちゃ求められるので、  
足し算思考だと  
かなりきついことになるんですね。

もっと言うと、  
足し算思考の人は  
「自分のできない部分を見せる」  
ことに対しても  
ものすごい恐怖感を覚えるんですね。

だって、

「できていない自分には  
価値がない」と思い込んでるから、  
できない部分を見せるなんて  
もう恐怖以外の何ものでもないですよね。

なんんですけど、  
自分でビジネスをやっていく世界では、  
自分が 100 点を取れること【だけ】  
やっていく必要があるんです。

「好きなことだけ」  
「得意なことだけ」  
やっていく世界です。

で、苦手なことは  
「他の人にやってもらう」  
なんです。

どういうことかと言うと、  
実は相手も、  
「何かであなたの役に立ちたい」と  
思ってるんです。

なのに、  
何も自分に任せられないとなると  
「この人は、私を信用していないんだな」  
って受け取るんです。

相手の人が、あなたに対して役に立てる機会を  
【あなたが自ら奪ってしまっている】  
んですね。

そうなんです。  
自分の「ダメなところ」をさらけ出すことは、  
実は「信頼すること」になるんです。

相手に対しても

自分に対しても

ですね。

僕自身、  
長いこと【足し算思考】で生きてきたので  
この考え方を切り替えるのには、  
えらい苦労しました。

足し算思考の人は  
常に相手に合わせて物事を考えているので、  
こじらせてくると、  
「自分が何をしたいのかがわからない」  
という状態になっていきます。

【自分の声が聞こえない】  
んですね。

「何をしたいか」という基準ではなく  
「何をしたら【いい】か」と考えてしまうんです。

その【いい】って、何基準?  
という話ですね笑

なんなら  
食べ物すら  
「何を食べたらいいか」  
とか考えてたりします。

引き算思考の人にしてみれば  
「食べたいもん食べたらええやん」  
なんですね。

なので僕は、  
自分の声を聞く練習として  
・自分が食べたいと思ったら食べてみる  
という簡単なところから取り組んだりしてました

長年染み付いた考え方を変えるのは  
簡単ではありませんが、  
一番大事な部分なので、  
エネルギー込めて書かせていただきました。

ぜひ感想など  
思ったことがあれば  
気軽に返信いただければ嬉しいです！

今日はこの辺で！

P.S  
【引き算思考】の人のセリフが  
主に女性言葉や関西弁なのは  
一番身近な引き算思考の持ち主である  
妻を参考にしてるからです笑

実際、妻に  
「自分のどこが愛されてると思う？」  
と聞いたら、  
「え、全部ちゃうん？」  
とのことでした笑

### 3、抽象度という考え方

こんにちは、まっしゅです。

今日は、ビジネスに限らず  
「物事の本質」を考えたいときに  
すっごい使える視点というか概念の  
【抽象度】について  
お話したいと思います。

これについては  
図があった方がわかりやすいと思ったので  
音声付きの解説動画を作ってみました。

文章で読みたい方はこのままメールで読んでいただいて、  
動画で見たい方は下記リンクから見てみてください。

文章は、動画でしゃべってる内容と  
ほとんど同じなので、  
文章を見ながら動画を見ると  
よりわかりやすいと思いますが、  
お任せします笑

音声動画はこちら  
[https://mashup76.com/mail\\_02/](https://mashup76.com/mail_02/)

考え方自体はとてもシンプルで、  
何か物事を理解しようとした時に  
「一つ上の概念から考える」  
ということですね。

で、  
その「一つ上に上がる」というのを、  
言い方を変えたのが  
【抽象度を上げる】  
ということです。

これだけだと、  
ちょっと何言ってるかわからないと思うので笑  
少し具体的な例を出しますね。

家電量販店で例えてみます。  
ヨドバシとかヤマダ電機とかの  
大きな家電量販店に行って、  
例えばプリンタのインクを買いに行くとします。

何フロアもあるような大きなお店だと、  
入口のところに案内が書いてあって、  
どんな商品が何階にあるかわかるようになってますよね。

買いたいのはプリンタのインクなので、  
どこにあるかなーと探すときに、  
まず「パソコン周辺機器」で探すと思うんです。

パソコン周辺機器が  
地下1階にあったとしたら、地下1階に行って、  
今度はフロアマップを見て、  
プリンタのインクがどの辺に置いてあるか探しますよね。

で、  
プリンタのインクのコーナーにたどり着いたら、  
自分の家のプリンタがエプソンのプリンタだったら、  
エプソンの棚を探して、  
エプソンの商品が集まっている棚があったら、  
機種名で合うインクを見つける、

という、  
こんな順番で探すと思います。

さて、  
この場合だと、  
最初の1階入口の案内図で見た  
「パソコン周辺機器」は、  
地下1階のフロアマップで見た

「プリンタインク」に比べて  
一つ抽象度が高いということになります。

で、

「プリンタインク」

↓

「メーカー」

↓

「対応機種」「型番」

という順番で抽象度が低くなっていくわけです。

抽象度が高い言葉は、  
一つ抽象度が低い言葉が  
いくつも含まれていることになりますよね。

「パソコン周辺機器」という言葉には、  
プリンタインクだけではなくて、  
マウスとかキーボードとか USB メモリとか、  
他の周辺機器も含まれていますよね。

「プリンタインク」にも、  
エプソンだけじゃなくて  
キヤノンとか HP とか  
いろんなメーカーが含まれています。

「エプソンのインク」にも、  
たくさんの型番が含まれていますよね。

言葉とか事柄を考えるときに、  
上下関係というか、  
階層構造になっているという考え方、  
これが「抽象度」という言葉の  
概念・考え方だと理解してください。

まあ、  
ここまで別に難しくないシンプルな話なので、  
理解しやすいんじゃないかなと思います。

で、  
じゃあなんでこの考え方が  
人生の役に立つかということなんですが、  
【抽象度を上げて考える】ということが、  
【物事の本質を捉える】ということと  
イコールなんですね。

別の言い方をすると、  
【俯瞰して見る】  
ということです。

人生において、  
何か問題にぶち当たることって  
誰しもあると思うんですけど、  
  
例えば職場の人間関係で悩んでるとか、  
主婦であれば旦那さんとの関係で悩んだりした時に、  
目の前の出来事に対処しているだけでは  
根本的な解決にならないことって  
結構ありますよね。

上司から何かとネチネチ怒られて、  
それが嫌だからって距離を置いたりしても、  
根本的な解決にはならなくて、  
じゃあどうしたらいいかという時に、  
抽象度を上げて考えるというアプローチが使えるんです。

例えば、  
なんで上司がいつも怒るのかって  
本質を見ようとした時に、  
例えばその上司が、

いつも自分の仕事の細かいことを気にして  
怒っていたとします。

で、  
周りの同僚で  
その上司とうまくやっている人がいたとして、  
その人を見ていると、  
しおりの上司と雑談していたとします。

ここで抽象度を上げて考えてみると、  
この上司は、  
仕事の細かいことそのものが気になっているんじゃなくて、  
ちゃんと自分とコミュニケーションを取っているかどうか  
の方が気になっているんじゃないかな、  
と考えられるわけですね。

主婦の方から見た旦那さん問題であれば、  
なんで旦那さんが  
家事や子供の面倒をちゃんと見てくれないのかなー  
と思ったときに、  
実は男性って具体的なやり方がわからないと  
手伝いようがなかったり、  
やり方を自分で考えるのが苦手だったりするわけです。

でも、  
もともとあるやり方を効率化したり、  
よりよいやり方に改善したりすることは  
めちゃ得意だったりするし、  
基本的に頼ってほしいと思っているので、  
「子供のおもちゃ置き場がごちゃごちゃしてきてるんだけど、  
どうやったら自分で片付けできるようなおもちゃ置き場になるかな?  
パパの知恵を貸して！」  
みたいにお願いすると、  
案外本気でおもちゃ置き場リニューアルプロジェクトを  
立ち上げ始めたりします。

で、

この「本質で考える」というのが  
何で役に立つかというと、  
最初の家電量販店を思い出してもらいたいんですが、  
1階入口でインク売り場を探している時に、  
インクの型番を一生懸命探しても、  
絶対書かれてないですよね？

具体的なことに囚われていると、  
1階からいきなり棚を一つずつ探し始めて、  
「そこスマートフォン売り場ですけど？」  
みたいなことって、  
実際には結構起きてたりするんです。

具体的な部分だけにフォーカスして、  
家事を手伝ってくれない旦那さんに  
「なんで手伝ってくれないの？」って  
ただ文句を言うだけでは、  
「おれだって仕事で疲れてるんだ！」みたいな、  
超あるあるの夫婦げんかが始まっちゃったりするんですね笑

でも本質からアプローチすると、  
みんな気持ちよく過ごせるようになったりするわけです。

で、

今度逆のパターンで、  
本質にたどり着いたら、  
別の具体的な事柄に下ろすという作業が使えるんです。

例えば

自分の性格を棚卸しする時に  
この抽象度を上げて下げるアプローチがめちゃめちゃ効くんんですけど、  
自分の過去を振り返って、  
自分が何をやった時にすごく楽しかったのかを考えて、  
いくつか出てきたとしたら、  
その抽象度上げて考えると、  
自分の本当の得意分野が見えてきたりします。

僕の場合だと、  
学生時代にやっていたパソコン教室のアルバイトが  
めちゃめちゃ楽しかったのと、  
好きな音楽活動をしている時も、  
演奏も楽しいのですが、  
音楽指導をしている時が特に楽しかったりします。

この二つを抽象度を上げて考えると、  
僕は「人に教えるのが好き」という得意分野が見えてきます。

で、  
新しい仕事をしようとした時に、  
IT系が得意だからといって  
システムを作る仕事ができるかというと、  
実はそれほど得意ではなかったりします。

これ、せっかく上げた抽象度を、  
別の具体に下ろすのに失敗すると、  
こういうことになるんですね。

プリンタインク売り場にたどり着いて、  
メーカー・型番と探せばいいのに、  
「エプソンのプリンタのインク！」ということに囚われすぎて、  
型番を間違えたら、惜しいところまで行ってるのに、  
違う型番のインクを買っちゃって、  
帰ったら使えなかったーみたいな感じですね。

とはいえる、  
実際に自分のこととなると  
惜しいところでうまく使えなかったりするので、  
少しずつこの考え方慣れる意味でも、

例えば何か好きなものがあった時に、  
自分が「なんでそれが好きなのか」、  
「どこが好きなのか」を考えてみたり、  
「じゃあ同じようなこれも  
ひょっとして好きになれるんじゃないかな」と、

新しいことにチャレンジしてみたり、  
チャレンジするときのアプローチの方法として、  
「自分はこういうやり方だと覚えやすい」みたいな  
本質を知っておけば、  
より早く覚えられたりすると思います。

この抽象度という考え方、  
今後の僕のメール講座で  
頻繁に出て来ます笑

今日は  
「そんなもんかー」  
ぐらいで、  
なんとなく覚えておいていただければ  
OKです！

また、  
今は時間がなかつたり  
外だったりして  
動画が見れなかった場合は、  
ぜひあとで動画の方も見てみてください！

画像付きで、僕のイケボで笑  
わかりやすくお話していますので、  
文章だけではわかりにくかったことも  
きっと理解できると思います！

今回は  
特に抽象的な内容だったと思います。  
(「抽象度の高い」話ですね笑)

こういう、  
「わかりにくい」内容こそ  
記憶に定着させる意味でも  
「アウトプット」が大事です！

質問・疑問・感想・雑談など  
なんでもOKですので、  
アウトプットの練習という意味でも  
ぜひ返信してみてください！

info@mashup76.com

今日は、以上です。

---

## 4、未来を変えたければ、○○を変えろ！

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールでは、  
「抽象度」  
という考え方について  
お伝えしましたね。

もしあなたがまだ見ていない方は、  
本当に大事な考え方なので  
ぜひ見ておいて欲しいです。

[https://mashup76.com/mail\\_02/](https://mashup76.com/mail_02/)

返信もいただいたので、ご紹介しますね。

---

まっしゅさん、初めまして。  
いつもメルマガやブログで楽しく勉強させていただいてます。

前回の、抽象度のお話、目から鱗でした。  
私は、文章で読むよりも、動画で観た方が理解できるので、  
文章読まずに、すぐ動画を観させてもらいました笑

家電量販店の例えがすごい分かりやすかったです！

私は完全に「女性脳」なのか、  
目の前のことばっかりを見て、気にしたり怒ったりしちゃってます。  
物事を俯瞰することがすごく苦手です。

でも、その抽象度という考え方を普段から意識しておくことで、  
慣れていく→俯瞰することができる→物事の本質を捉えることができる  
ってことを学べたので、  
目の前の相手のためにも、自分のためにも、日々意識して行こうと思います。

ありがとうございました。  
次のメルマガも楽しみに待っています！

---

ありがとうございます！  
「男性脳と女性脳」について  
以前僕もブログ（<https://mashup76.com/brain/>）に書きましたが、  
女性の細やかな視点が  
裏目に出てしまうことって  
よくありますよね。

俯瞰して見ることって  
女性脳ではちょっと苦手なことかもしれません、  
考え方を知っているだけで  
意識は変わっていきますので、  
ぜひ取り入れていってもらえばと思います！

さて、  
今日のメールでは、  
「過去」「現在」「未来」  
の関係性についてお話しします。

音声でもお伝えしておりますので、  
文章で読みたい方はこのまま読んでいただいて、  
音声で聴きたい方はこちらからどうぞ！  
[https://mashup76.com/mail\\_03/](https://mashup76.com/mail_03/)

例えば今、  
サラリーマンとして生きていて、  
「なんでこんな  
時間に縛られた生き方してるんだろう」  
と、現状に違和感を感じて  
苦しんでいたとします。

その「現在」は、  
どうやってできたと思いますか？

まあ、  
「今の会社に入ったから」  
ですよね笑

では、今の会社に入ったのは、  
誰が決めたことでしょうか？

そりゃ自分ですよね笑

でもたまに、  
「ある人に紹介してもらったから」  
とか  
「内定が取れたから」  
とか  
【自分以外の要因】だと  
捉えている場合があります。

もちろん、  
「縁」というものはあるので、  
様々な要因が絡んでは来るのですが、  
最終的に【決めたのは自分】ですよね。

紹介してもらった会社に入ること  
内定が取れた会社に入ること  
を、  
【自分で選択】したんです。

自分で選択した【過去】があるから、  
その延長として【現在】があるんです。

すっごい当たり前のこと  
言っていますが笑

今話したのは、  
「会社」  
という一側面ですが、  
実は  
現在の状態というのは  
【全て】  
自分が選択した過去の延長  
なんですね。

今の会社で働いているのも  
今の家に住んでいるのも  
今のパートナーと結婚したのも

今の生き方は  
【全て】  
過去の選択の延長  
なんです。

で、

「過去の選択」が原因で

「現在の結果」が決まつたのであれば、

「未来の結果」は

「現在の選択」で決まる

ということですよね。

さて、

ここで確認したいのですが、

もし現在の状態に

違和感や不満があって、

未来を変えたいと思ったら、

何をすればいいか、ということですね。

このメルマガに登録して下さった

最初にメールを送った時にも確認しましたが、

このメルマガを読んでくれているということは、

現状の生き方・働き方に

少なからず何かしらの

違和感や不満を持っていると思います。

ということは、

「現在」からそのまま続く「未来」は

望んでいないということですね。

「今までサラリーマンとして生きてきたから、

未来もそのまま生きるしかない」

「今までの人生がこんなだったから、

未来もどうせ変わらない」

という、

死んだ魚のような目をしている方は、

このメールは読んでいないはずですよね笑

じゃあ、  
「未来」を変えるには  
どうしたらいいと思いますか？？

そう。  
「現在の選択」を変えればいいんですね。

古い生き方・働き方に違和感があるなら、  
新しい生き方・働き方をするような選択に  
変えればいい  
ということです。

ただそれは、  
頭で考えていること【だけ】を変えても  
何も変わりません。

みんな  
「お金持ちになりたいなー」とか  
「いい家に住みたいなー」とか  
「美味しいもの食べたいなー」とか  
「いい車に乗りたいなー」とか  
「好きな時に好きな場所に行きたいなー」とか

現在とは違う未来を  
【頭では】望んでいると思います。

でも、それは実現していない。

何故でしょうか？

少し難しい話になりますが、  
人が考えていること（＝意識）には、

【潜在意識】

と

【顕在意識】

があります。

さっき挙げたような  
「〇〇したいなー」  
という願望は、  
「顕在意識」で望んでいることなんです。

実は、「潜在意識」では  
「今までいい」  
「今まがいい」  
と望んでいるんです。

心理学の用語で、  
【コンフォートゾーン（Comfort zone）】  
という言葉があります。

「コンフォート」とは、  
安心、快適、居心地がいい  
という意味で、  
コンフォートゾーンとは、  
文字通り  
「居心地のいい空間」  
という意味です。

人間の脳は、  
無意識（潜在意識）の中で  
今いる場所や状態を

コンフォートゾーン、つまり  
居心地のいい場所  
と認識しているんです。

そこから外れるようなモノやコトは  
除外しようしたり、  
元に戻そうとするんです。

この  
元に戻す力のことを、  
【ホメオスタシス】  
と言います。

さっき  
「『〇〇したいなー』という願望は  
潜在意識では望んでいない」  
と言ったんですけど、

これは  
「潜在意識では、  
『コンフォートゾーンから出たくない』  
という意識（ホメオスタシス）が働いている」  
状態だということなんです。

顕在意識では  
「お金持ちになりたいなー」  
と思っていても、

潜在意識では  
「お金がいっぱいあると、また別の不安が出てきそうだなー」とか  
「たまにファミレスで外食できるくらいの今の暮らししが、割と心地いいなー」とか

もっと言うと  
「自分は、お金持ちには【ふさわしくない】」  
と思っているんですね。

そして  
その意識は  
行動に現れてきます。

顕在意識では  
「お金持ちになりたいなー」  
と思っていても、  
日々の行動は  
今まで通りの行動を取っているんです。

「無意識（潜在意識）からの行動」  
のことを、人は  
**【習慣】**  
と呼びます。

今日のメールのタイトルである  
「未来を変えたければ、〇〇をえろ！」  
の答えは、  
**【習慣】**です。

自分が  
未来を変えたいのであれば、  
潜在意識からの行動である  
「習慣」を変える必要がある  
んですね。

とはいって、  
「習慣は、潜在意識から出てきた行動」  
なので、  
無理に行動だけ変えようとしても  
潜在意識が変わっていなければ  
またホメオスタシスが働いて  
すぐに元に戻ってしまいます。

【三日坊主】とは、  
まさにホメオスタシスのしわざなんですね。

なので、もちろん変えるべきは【潜在意識】です。

潜在意識を書き換える方法は  
専門的な内容になってくるので  
ここではお伝えしきれませんが、  
今日からできるお手軽な方法を  
一つだけご紹介しておきます。

それは、  
「何かひとつ、普段やらないことをやる」  
という方法ですね。

- ・普段買ってる食パンより、ちょっといい食パンにしてみる（買い物）
- ・帰り道、いつもより一駅手前で降りて歩いてみる（運動）
- ・有給取って遊びに行ってみる（仕事）
- ・いつもより1時間早く起きて、好きなことしてみる（行動）

など、  
「今までの自分だったらなかなかやらないけど、  
ちょっと勇気出したらできそうなこと」  
ですね。

そして、これらちょっとしたチャレンジを  
「何かひとつでいいから、1日ひとつやってみる」  
という、【習慣】にするんです。

この癖がついてきたら、  
いざ大きく生き方を変えるような  
「仕事を変えてみる」  
「海外や田舎に移住してみる」  
という行動をしようとした時に、  
グッとハードルが下がってきます。

では、今日のメールを読んで  
「何かひとつ、新しいことをやってみよう」  
と思ってもらえたなら、  
ぜひ僕への返信という形で  
アウトプットしてみていただければと思います。

返信はこちら  
[info@mashup76.com](mailto:info@mashup76.com)

僕に返信することも  
「今までやっていなかつたこと」  
のチャレンジにもなりますね！

また、  
人に伝えることで  
「後には引けない」という  
自分への強制力が働くという効果もあるので  
どうぞお気軽にご利用ください笑

今日は、以上です。

## 5、エフィカシーという考え方

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールでは、

「現状は、過去の選択の結果」

「未来は、現在の選択で変えられる」

というお話をしました。

で、

現状を変えようとした時に、

潜在意識では

「今の心地いい状態から変わりたくない！」

という働きが出てくる、

この「心地いい場所」を

○○○○○○ゾーン

と呼んで、

変わらせまいとする働きのことを

○○○○タシス

と言うよ！

というお話をしました。

はい、テストに出ると言ったので、

テストします笑

覚えてますかね？？

正解は、

コンフォートゾーン

ホメオスタシス

でした！

まあ別に無理に覚えなくても全然いいんですけどね笑

さて今日は、

いざ現状を変えようとした時に

「これがないと絶対に前に進めない！」

という、

大事なお話を

したいと思います。

それは、

このメールの題名にもしていますが、

「エフィカシー」

という考え方です。

エフィカシーとは、  
コーチングという  
「人の成長を促す技術」の中に出でてくる用語で、  
最近ちょっと流行って（？）いる、  
「自己肯定感」  
に近い意味を持っています。

「ちょっと流行ってる」と言ったのですが、  
本屋さんに行くと、  
「自己肯定感を上げよう！」  
というテーマの本が  
たくさん出版されています。

それだけ、  
自分の自己肯定感が低いと感じている人が  
多いということでしょう。

そんな僕も、  
ずっと自己肯定感が低い人生を送っていました。

考え方としては、  
以前にお話した  
「足し算思考」「引き算思考」を  
もう少しロジカル（論理的）に  
説明するために使う言葉です。

エフィカシーという言葉の定義は、  
「自己能力の自己評価」

つまり、  
「自分はできる人だ」  
と  
“自分で信じる力”  
です。

自己能力、つまり自分の能力に対する

自己評価、自分の評価

なので、

ある意味

能力が高いか低いかということは

あまり関係ないんですね。

自分の能力に対して、

自分で

「私は能力が【ある】」

と感じていれば、

それは

エフィカシーが高い状態なわけです。

逆に、

どんなに自分の能力が高くても、

自分で自分の能力に対しての評価が低ければ

エフィカシーは低いということになってしまふんですね。

で、

このエフィカシーが低いと

何が問題かというと、

新しいことにチャレンジしようとした時に、

「自分ならできるだろう」と思う人と

「自分にはできないかも」と思う人では

成功の確率に

確実に差が出るということです。

『100メートル走のタイムを競う競技で、

世界的に10秒の壁を

誰も破ることができなかつたのに、

ある一人の選手が

10秒の壁を超えることができたら、  
そのニュースを聞いた世界中の人々  
続々と10秒の壁を破る記録を出し始めた』

という話、  
聞いたことないですかね。  
(なんか正確じゃなかったら  
申し訳ないんですけど笑)

ビジネスの世界では  
ある意味「思い込み」でもいいので  
「自分にはできる」  
という感覚が  
絶対に必要です。

というのも、  
ビジネスの世界で成功するための  
たった一つの方法が  
「成功するまでやる」  
だからです。

そんなこと言うと  
身もふたもない！  
と思うかもしれません、  
今までの歴史で  
ビジネスで成功した人は  
一人ももれなく  
「成功するまでやった」  
人なんです。

その人たちが  
失敗しなかったわけではありません。  
むしろ逆で、  
めちゃくちゃ失敗しまくってます。

どんだけ失敗しても  
「自分はいつかは絶対にできる」  
と  
信じて疑わず、  
行動し続けた人だけが  
成功を手にすることができます。

そのためには、  
思い込みだろうとなんだろうと  
「自分を信じ続ける力」が  
どうしても必要なんですね。

また、  
そんな精神論の面だけではなくて、  
エフィカシーが低いと起きる問題が  
もう一つあります。

それは、  
「成功するための情報やきっかけに  
気づけなくなってしまう」  
という問題です。

心理学の用語で  
「スコトーマ」  
という言葉があります。

元々は眼科の用語で  
いわゆる  
「盲点」  
です。

「自分はできない」  
と思い込んでる人は、  
目の前に起きた出来事（現象）に対して

成功者から見れば  
明らかに成功のきっかけなのに、  
その「スコトーマ」がかかってしまって  
それが成功のきっかけに見えないんですね。

これ、めちゃくちゃ損をすることになります。

自分に対する  
根拠のない自信  
というお話については、  
こちらのブログでも  
音声付きでお話ししているので  
よかつたらこちらも見てみてください！

～個人ビジネスに必要な「真の自信」の高め方～

<https://mashup76.com/self-confidence/>

エフィカシー、  
是非とも高い状態を持っていってもらえればと思います。

今日は、以上です。

## 6、これから時代のサラリーマンは、幕末の侍

こんにちは、まっしゅです。

僕は、

今でこそ

こんな情報発信をしたり

生き方を変えて

本当に大切なためのために

時間やお金を使えるようになりましたが、

サラリーマンとして働いていた頃は、

周りとのすれ違いが生じたり

自分の心と環境とのズレを感じたりして、

現状に対して

強い違和感を感じていました。

僕はたまたま数年前から

この「違和感」を感じていたんですけど、

昨今のコロナ騒ぎの影響で、

今までの働き方に

「実は無駄が多かったんじゃないかな」ということは

結構多くの人が感じてるんじゃないかなと思います。

例えば、

そんなにお客さんが来ないので、

無理して 24 時間営業をしてきた飲食店やコンビニ。

僕が子どもの頃は、

コンビニも 7 時オープン、23 時クローズ。

いつの間にやら 24 時間営業が当たり前になっていって、

ファミレスや牛丼チェーンなどもどんどん 24 時間になっていきましたね。

もちろん、

仕事の関係で夜中に食べに来る人もいるでしょうから、

まったくお客様が来ないわけではないんですけど、  
全てのお店ががやる必要は  
実はいらなかつたんじゃね？  
ってことに気づき始めてますね。

ファミレスとかが24時間辞め始めたのは、  
テイクアウト需要が増えてきているから  
というのが建前だったみたいですが、  
実際には消耗戦になっていて  
どこも疲弊していたのは  
何となく想像できますよね。

他には、  
リモートワークで  
どこからでも打ち合わせや仕事ができるのに、  
地価の高い都心に住んでたり  
満員電車に乗ってたサラリーマン。

仕事ができる人だけが稼げて、  
会社の近くに住んで、  
仕事に集中できて、  
また成果が出て。

でも逆に、  
都心に住めない人は、  
家賃の安い郊外に住んで、  
長距離通勤で疲弊。  
もしくは、  
愛する家族を残して単身赴任して、  
モチベーション上がらず。  
なかなか成果が出せず、  
収入も上がらない。

こんな二極化がどんどん進んでましたよね。

でも、コロナの影響で、  
リモートワークをはじめとした

働き方改革が  
否応なしに推進されて、  
会社に出勤しなくても  
全然働けるじゃん！  
ということに気づき始めましたよね。

(ちなみに  
僕が言っている【働き方】は  
政府の「働き方改革」で言う【働き方】よりも  
もっと抽象度の高い言葉ですね)

そしてこれからの時代、  
AIがさらに進んでいくと、  
仕事の内容そのものも大きく変化していきます。

以前に配信したメルマガでも  
お話ししましたが、  
事務作業を中心とした大半の業務は、  
AIに取って変わられます。

これまでの歴史を振り返ってみれば、  
新しい技術に取って代わられた仕事なんて、  
数えきれないほどありますよね。

そうなると、  
本当に機械では置き換えられない  
本質的な仕事だけが生き残る、  
もしくは、  
そういう仕事がこれから誕生していく  
ということになります。

一説によると、  
今の子どもたちの  
65%は  
将来、今は存在していない職業につく  
という研究もあります。

「2011 年にアメリカの小学校に入学した子供たちの 65%は、  
大学卒業後、今は存在していない職業に就く」  
(キャシー・デビッドソン氏（ニューヨーク市立大学教授）の予測)

現時点でも、  
Youtuber  
インスタグラマー  
ゲーム実況  
e スポーツ  
など、  
すでにこれまでにない新しい職業が  
たくさん出てきてますよね。

そして、  
新しい時代の働き方において、  
サービスを「提供する側」と  
「提供される側」の関係性が  
より規模が小さく、かつ  
数がめちゃくちゃ増えると思っています。

これはどういうことかというと、  
例えば  
「ピアノを習いたい！」  
と思った時に、  
これまでの時代は  
大きな会社が運営するピアノ教室しかなくて  
3つくらいからしか選べなくて、  
大多数の人がその3つに集中していたのが、

これからの時代は  
個人や小規模のピアノ教室がたくさんできて、  
学びたい人は、選択肢がめちゃくちゃ増える、  
みたいなお話しです。

つまり、個人レベルでビジネスをする方が増えていくわけです。

増える、というより  
むしろそっちの方がスタンダードになっていきます。

大きく時代が変わっていくと、  
今まででは当たり前のように  
学校を卒業して  
サラリーマンになっていましたが、  
これからは逆に  
サラリーマンが一番キツイ、  
安定しない働き方になってしまいます。

ある方が、  
これからの時代のサラリーマンは、  
幕末における侍のようになっていく  
と言っていましたが、  
その通りだと僕も思います。

「え！？ 一つの会社からしか収入を得ていないの！？」  
みたいに、  
サラリーマンとして一つの会社でしか  
働いていない人は、  
その会社がいつどうなるかもわからないのに  
不安じゃないの！？  
みたいな見られ方をするようになります。

「え！？ まだ自分名義の会社持っていないの！？」  
もう、「まだガラケーなの？」くらいのノリですね笑

こうなると、新しい時代においては、  
“サラリーマンを副業にする”  
という働き方も、出てくることでしょう。

時代の動きにアンテナを張って、  
本当に今のままでいいのか、  
自分はどうしたいのか、  
ぜひ改めて一度  
考えてみていただきたいと思います。

今日はちょっと抽象的な内容になりましたね。  
抽象的、つまり「わかりにくい」ですよね笑

わかりにくい内容だからこそ、  
自分の腹で理解するために必要なのが  
「アウトプット」です。

ぜひ今日の内容について  
質問・疑問・感想・雑談など  
なんでもOKですので、  
勢いで返信しちゃってください！

24時間受け付けております笑

[info@mashup76.com](mailto:info@mashup76.com)

今日は、以上です。