

ネット×リアルを融合させて 仕事、働き方、生き方の次元を一気に上げる半年間

NEXTDIMENSION

濃密な時間、エネルギーの高い場、意識の高い仲間を作り、
業界に革命を起こすビジネスメンバーを募集します。

こんにちは、新田です。

今回は、半年間講座“NEXTDIMENSION”の紹介をさせていただきます。

※コンテンツ自体は凝縮して5ヶ月で配信するようにします。

これまで、僕は、数万人の方にビジネスを教えてきましたが、
ビジネスをするにあたって、永遠のテーマがあります。

それが、
「“幸せ”と“稼ぐ”は両立するのか？」
ということです。

ビジネスで大きくお金を稼いでいるのに、何故か幸せそうに見えず、いつも無理して、息苦し
そうに見える人。

一方で、常に安定して売り上げを伸ばし続け、社員やコミュニティのメンバーは常に笑顔で、
幸せな毎日を送っている人。

表向きではどちらもビジネスで成功していると思われているけれど、現実にはこうもはつきり
と分かれているのは何故なのか・・・？

この謎を解く為には、そもそも「幸せ」とは何なのか？について考える必要があります。

非常に重要な事ですので、今から話すことは、良かつたらどこかにメモしておいて下さい。
必ずいつか役に立ちます。

人が幸せを感じる理由

実は、多くの人は、「幸せ」というものを勘違いしています。

お金持ちになりたいのも、究極的には幸せになりたいと思っているからなのに、
「幸せ」とは何か？を正しく理解していないばかりに、
お金を稼げば稼ぐほど、かえって不幸になる、という現象が起こるのです。

では、「幸せ」とは何なのか？

ここで重要なポイントがあつて、「幸せ」を感じる要因は、

その人のエネルギーレベルによって、大きく2通りに分かれます。

具体的に言うと、

エネルギーがある一定値より低い人は、「満足感」に幸せを感じ、
エネルギーがある一定値より高い人は、「一体感」に幸せを感じるのです。

正確には、エネルギーが低い人は、
「幸せ」とは「満足感」のことだと勘違いしているのです。

「満足感」とは、たとえば、お金をパートと使って遊んでる時って、
「あ～、幸せだ」と思います。

あるいは、贅沢な生活をSNSなどで投稿して、
皆に「羨ましい!」と思われる時に感じのもの「満足感」です。

多くの人は、「満足感」を「幸せ」と勘違いして、
一生懸命に「満足感」を得ようとするのです。

しかし、その幸せは、一時的にしか続きません。

「満足感」というのは、瞬間的にしか感じられないもので、
むしろ、それが終わると「欠乏感」に変わります。

「満足感」を得るためにお金を稼いでいると、
本当の意味で満たされる時は、永遠に来ません。

例えば月収100万円で得られていた満足感は、
月収1000万円の人と出会った時に、感じられなくなってしまいます。

「あの人羨ましいな、それに比べて自分は・・・」
と思った瞬間、自分は幸せだと思わなくなってしまい、
さらに上、さらに上、というのが永遠に続きます。

もちろん、それをモチベーションにして、ビジネスで成功する人もいるのですが、
それだけだと、永遠に真の幸福は得られません。

多くの人が誤解していること

人は誰しも、自分のエネルギーを高めたいと思います。

何かをしようと思ったら、必ずエネルギーが必要です。
ビジネスでも、恋愛でも、勉強でも、その他あらゆることにエネルギーを必要とします。

だから、様々な方法で、エネルギーを供給しようとします。

しかし、実は多くの人が誤解していることがあって、
エネルギーのレベルが高い人と、低い人では、
エネルギーの供給の仕方が異なるのです。

エネルギーのレベルの低い人は、人から(あるいは物から)エネルギーを
“一方的に”受け取ろうとします。

例えば、誰かを自分の思いのままに操ったり、自分の嫌いな人(敵)を倒したり、
今まで自分をバカにしていた人を見返したり、あるいは誰かに助けてもらったり、

…といった感じで、キーワードは「支配」「依存」です。

お察しの通り、これは自分のエネルギーを上げると同時に、その分、相手のエネルギーを
下げている事になります。

このように、エネルギーの低い人は、エネルギーを一方的に受け取る事で、
「満足感」を得ようとするのです。

一方で、エネルギーの高い人は、まずはエネルギーを与え、
そしてそれが大きなエネルギーとなって返って来る、という形で、エネルギーをもらいます。

キーワードは「循環」です。

そして、その時に感じるのは、満足感ではなく、「一体感」なのです。
ここで、「一体感」について、もう少し説明を加えましょう。

「一体感」とは、
異なるものに、何らかの共通性を見い出す
事によって得られます。

例えば、僕のコミュニティでは、全く異なる業種の人達が沢山います。
医者、弁護士、経営者、音楽家、芸能人、アフィリエイター、ネットショップ運営者、コンサルタント、セラピスト、飲食店経営者、作家、etc..
と数えたらキリがありません。

なぜ、全く異なる業種の人が1つのコミュニティに集まるのか?というと、僕のコミュニティが
打ち出しているものに対して、共通点を見い出してくれているからです。

つまり、その1点において、他のコミュニティメンバーとの「同一性」を見い出しているのです。
(逆に言えば、「同一性」を見い出せるようなものを、こちらが提示しているのです。)

これが「一体感」です。

自分を含めたコミュニティのメンバーが「一体感」を感じる事で、「エネルギーの循環」が起

こりはじめます。

「コミュニティとは生命体のようなもの」

という話を僕はよくします。

生命体がエネルギーの循環を起こせば、新陳代謝が活発になって、全体としての活動能力が上がります。

すると、外部から、新しいエネルギーを次々と取り込んでいきます。
(人間で例えるなら、元気な時は、運動をしたり、食事をしたりして、エネルギーを取り込んでいくわけです。)

それによって、全体のエネルギーは更に上がり、またエネルギーの循環によって活動能力は上がり…

という「次の循環」が起こりはじめるのです。
(つまり、内部エネルギーと外部エネルギーの循環です。)

これと同じで、コミュニティも、一体感を作り、内部でエネルギー循環が活発になれば、生命体のように、外部からエネルギーを集めようになって、全体のエネルギーはますます高まっていくのです。

つまり、「一体感」は、エネルギー循環を起こし、全体のエネルギーを高めることに繋がるのです。

自分の中の一体感

今は、コミュニティの中での「一体感」を考えましたが、今度は「自分」という視点で見てみましょう。

新しい事を学ぶ際は、色々なものに当てはめていく事で理解が深まりますので、先ほどとどう共通しているのか、考えながら読んでみて頂けたらと思います。

これは脳科学の世界で言われていることなのですが、僕らの脳は「統一された思考」を常に持っているかのような気がするけれど、実はそれは意識にのぼっているものがそうただけで、潜在意識下においては、様々なことを同時に考えているのです。

脳科学の本でよく書かれているのは、脳の中に小人が沢山いて、皆で話し合っているようなイメージです。

「葛藤」という現象は、この説明の例によく出されます。

たとえば、「ケーキを食べたいけど、こんな時間に食べたら太る…」なんて思い、天使と悪魔

が自分で戦っている。

こんな状況を「葛藤」と呼びますよね。

これはどういった状態なのか?というと、
脳の中で、2つの部位が異なる主張をしていて、戦っている状態です。

「葛藤」は意識にのぼっているので分かりやすいですが、
実際には、僕らが気付いていなくとも、日々の生活の中で、
色々な“対立”が脳の中で起こっているのです。
(つまり、無駄なところでエネルギー消費が日々行われているのです。)

だから、自分で決めたことがどうしても続かなかったり、
逆に、やめようやめようと思っていることをついやってしまったり、
目標を決めたのにそれに向かって進んでいなかったり…

…といった事に悩まされるのです。

しかし、ステージの高い人間は、

「脳内での一体感」

を持っているのです。

それぞれ分離していた脳の中の各部位が、1つの「同一性」を見い出し、
共通の目標に向かって進んでいくのです。

つまり、天使と悪魔が手を取り合って、自分を応援してくれるのです。

脳の各部位は、体の各部位と対応していますので、
脳全体が応援してくれるという事は、体全体が応援してくれるということになります。

つまり、自分の中の全てが応援してくれて、強力なエネルギーを生み出すわけです。

過去、現在、未来の一体感

もう1つ重要なのが、「過去、現在、未来の一体感」です。

例えば、僕は大学生の頃、1年くらいバイト漬けの毎日を送っていました。

土日は朝から晩まで、平日は深夜までバイトが入っていて、
大学にもちゃんと通っていたので、睡眠時間は1日3時間程度、
それで貰えるのが月に20万円程度です。

別に何か欲しいものがあったわけでもなく、

「ただ将来のために貯金をする」というだけの為に、肉体を酷使していました。

当時は、「なんでこんな事してるんだろう…」と思っていました。

しかし、今考えると、1年間のバイト経験をしたことは、
かけがえのない大切な時間だったなど実感しています。

あの経験がもし無ければ、その後、インターネットを使って大きな利益を出した自分は、「働く」という行為を、完全にバカにしていたと思いますし、
そのアルバイトで学んだことは、今のビジネスに色々な形で活かされています。

逆に言えば、
「あの時1年間アルバイトを続けていたからこそ、今の自分があるのだ」と断言できます。

これが、「過去と現在の一体感」なのです。

過去の自分がどんなに悲惨な人生だったとしても、
どんなに無駄な時間を過ごしたと感じていたとしても、
実は、そこに何らかの「同一性」を見いだす事で、新しい価値が生まれてきます。

「あの時期は自分にとってマイナスだった」
「無駄な時間を過ごしていた」
「あの時ああだったら…」「あの時こうしてれば…」

…と少しでも思っていると、その時期を思い出すだけで自分のエネルギーは下がります。

これは、「過去にエネルギーを奪われている状態」です。

これは、未来に対しても同じです。

未来を想像した時に、
「ああ、自分の人生って、どうせこんなモンだろう」
なんて思ったら、エネルギーが下がります。

これは、まるで、未来にエネルギーを奪われているかのようなものです。

しかし、もし、過去、現在、未来のどの瞬間を想像しても、
少しもマイナスの時期が無かったとしたら…

その人は、過去、現在、未来の全てに、応援されていることになります。

「いやいや、そんな人いないでしょう。」

と思われるかもしれません。

たとえ過去に悲惨なことがあったとしても、
それは「自分が未来で、これをするために必要な時期だった」と
解釈することで、マイナスではなくなるのです。

つまり、
瞬間瞬間で見た時にマイナスだったとしても、
全体で見た時に、全てがプラスになる状態を作ることができます。

未来の自分(目標としている理想の世界)と、現在、過去が繋がった時、
今までの人生、そしてこれから的人生の全てが、1つのゴールに向かって進んでいる、

「全てが1つに繋がっているんだ」

そんな感覚になります。

この時、過去の自分、未来の自分が、時空を超えて「一体感」を感じるので

すると、未来に向かって、膨大なエネルギーが生み出され、その理想に向かう途中にある
あらゆる目標は、全て叶ってしまうのです。

一体感を感じるためにには・・・

今までの話をまとめると、エネルギーの高い状態では「一体感」こそが「幸せ」を作ります。

「一体感」を感じる(あるいは提供する)事ができれば、
全てが1つに繋がり、自分も、他人も、あらゆる人、物が自分を応援してくれて、
エネルギーの循環によって、あらゆる事がうまくいき始めます。

そして、本当の意味でビジネスの成功、つまり、
「幸せ」と「お金を稼ぐ」の2つが両立できるのです。

では、具体的にどうすれば良いのか?という話になるわけですが、
その答えが、何度も話している通り、「エネルギーを循環させる」という事です。

エネルギーとは、お金、情報、物、アイデアなど、様々なものを含めます。

循環しているものや、何かに変換されるものを含めて「エネルギー」と呼びます。

そして、「一体感を感じている」とは、
エネルギーのキャッチボールを行っている状態です。

エネルギーのキャッチボールが活発になれば、より「一体感」を感じてもらえるのです。

ここまで話をまとめると、一体感を感じてもらうために必要なことは、2つある、ということになります。

まず1つ目に「エネルギーの絶対量を上げる」ということ。

そして2つ目、そのエネルギーのキャッチボールを行う為に必要なのは、「思考の次元を上げる(抽象度のレベルを上げる)」ということです。

では、この2つについて、もう少し説明を足していきます。

まず1つ目の「エネルギーの絶対量を上げる」については、「日々の生活」がとにかく重要になってきます。

ビジネスで稼げるようになる、ってことを考えた時に、ついついノウハウや、マインドなど、「ビジネスをしている時」に着目されがちですが、正直、結果が出るかどうかは「ビジネスをしていない時」で決まると言っても過言ではありません。

エネルギーが高い人は、勝手にうまくいくし、エネルギーが低い人は、どんなに良いノウハウを実践しても、うまくいきません。

例えば、非常に再現性の高いノウハウを実践しているのに結果が出ない人って、たいていは「モチベーションが続かない」とかが原因なんですね。

そして、この「モチベーションが続かない」って、ようはエネルギー切れなのです。

何らかの原因でエネルギーが切れているから実践できないだけなのに、「これはノウハウが悪いからだ」とか、「もっと稼ぎやすいビジネスをやろう」とか、色々迷走しあはじめるのです。

逆に、ビジネスで成功できる人は、ビジネスをやっていない間に、きちんとエネルギーを補充することができているのです。

エネルギーを高めていくためには、「人はどうすればエネルギーが上がって、どうすればエネルギーが下がるのか?」を深く理解していく必要があります。

例えば、満員電車の中にいるとドッと疲れる、と感じるなら、それは「電車にエネルギーを取られている」ことになります。

実は、「場」にもエネルギーの高い、低いがあります。

エネルギーの高い場は、いるだけでエネルギーがチャージされていくし、
エネルギーの低い場にいたら、いるだけで勝手にエネルギーは下がっていきます。

じゃあ、どういう場はエネルギーが高くて、どういう場はエネルギーが低いのか?
また、エネルギーの低い場は、どうすればエネルギーが高まるのか?

みたいなことを理解すれば、
自分の家、仕事場など、さまざまな空間のエネルギーを高め、
そこからエネルギーを取られることはなくなります。

ただ掃除をするだけでももちろんエネルギーは高まりますが、
そういう次元ではない、もっとエネルギーの高い場にする方法が存在します。

それを、脳科学的観点、物理的観点、あるいは風水の観点など、
さまざまな知見を統合させて理解していく必要があります。
(風水って、「怪しい」と思われるがちだし、そこまで深くハマる必要はありませんが、
実はこれは全て脳科学的に説明が可能なことなのです。)

あるいは、「食」。

「食」に関しては非常に深くて、EXTENDIMENSIONでも、
これまで何度も「食」に関するセミナーを開催してきました。

なぜ「食」がそれほど大事なのか?というと、
「食」を変えるだけで、人生は大きく変わると断言できるからです。

これも多くの方が誤解しているのですが、
「高級なもの」「美味しいもの」「栄養があるもの」を食べれば、エネルギーが上がるか?
というと、一概にそうとも言えないのです。

おにぎり1つでも、
非常にエネルギーの高いもの、エネルギーの低いものがあります。

この違いは何なのか?

その原理を理解することで、食べ物のエネルギーの高め方が分かります。

人間の体は、半年前に食べたもので構成されているので、
エネルギーレベルの高いものを食べ続けければ、
自然と、肉体のエネルギーレベルは上がっていくのです。

また、「食べ方」にもコツがあります。

簡単に言えば「感謝しながら食べる」という事です。

「どうして感謝しながら食べるとエネルギーが上がるんですか?
どうやって食べたって、カラダの中に入れる栄養素は同じじゃないですか!」

と思われるかもしれません。

確かに、栄養学、生化学というレベルで見たら、同じものをカラダに入れているのだから、どう食べたって変わらないように感じます。

しかし、「エネルギー」という次元で見たら、話は変わります。

例えば、親や奥さんの愛情がたっぷり込められたごはんを、「ああ、ありがたいなあ」と感謝しながら食べるときって、幸せな気分になって、元気になって、やる気が出ますよね。

この経験を誰もが一度はしているはずです。

なぜ、同じ食べ物を食べても、感謝をしながら食べれば、エネルギーが上がるのか？

これには、脳科学的な理由がきちんとあります。

それが理解できれば、「食のエネルギーの高め方」から「食と意識レベルの深い関係」までが見えてきます。

しかも「ただ感謝をする」という次元ではない、食だけで莫大なエネルギーをチャージする方法があり、それも分かってきます。

エネルギー理論のビジネスへの応用の仕方

実は、今の話は全て、ビジネスの理論にそのまま当てはめることができます。

例えば、部屋のエネルギーを高める、という話は、抽象度を高めたら、「場のエネルギーの高め方」という話になります。

すると、例えば自分のビジネスのコミュニティのエネルギーをどうやって高めるか？という話にも繋がってきます。

コミュニティは、物理的には存在せずとも、情報的には存在します。つまり、物理的な場のエネルギーの高め方は、そのまま情報的な場のエネルギーの高め方に応用可能なのです。

また、「食」に関しても、同様です。

コミュニティは「情報」という食べ物を食べて成長する生命体だと考えれば、どんな食べ物(情報)を、どのように食べさせたら良いのか?を考えることで、コミュニティのエネルギー循環を良くする方法が分かります。

このように、

「物理的な次元の話を、抽象度を高めることで情報的次元に応用する」

ということが、先ほど話した、

「思考の次元を高める(抽象度のレベルを上げる)」

ということです。

この思考ができるようになると、
ビジネス、食、健康、医学、物理、数学、風水、恋愛など、
ありとあらゆるジャンルの知識が、統合されていきます。

全てを「エネルギー」という次元で語ることができます。

そして、それらを究極まで高い次元で繋げてくれるもの。
それが「古神道」です。

日本古来より伝わる「神」の話

「神」と聞くと、なにやら宗教やオカルトの類を想像されがちなのですが、
ここでは「神話」を指します。

実は、エネルギーを高める最高のツールとして存在するのが、神話なのです。

例えば、ハリウッド映画や、漫画、CMなど、
大きくヒットしている作品の多くは、神話が使われています。

ビジネスの世界では「神話の法則(ヒーローズジャーニー)」として
よく紹介されていますし、僕も「神話の法則」を解説するセミナーは
これまで何度もやってきました。

神話というのは、「全ての人が無意識に持っているストーリーの元型」です。

つまり、誰もが自然と共に感するストーリーなので、
神話を正しく使えば、多くの人に「面白い」と思ってもらえるストーリーが作れます。

また、神話というのは、
「問題に直面した時に、それを乗り越え、ステージを上げるためのパターン集」
でもあります。

生きていて起こる全ての問題は、
抽象度を高めていけば、数多くある神話のどれかに対応しています。

つまり、神話を正しく理解し、使いこなすことができれば、
今起こっている状況から、「これは、この神話の、この展開に似ている」と考え、
そこから次の展開が予想できるのです。

すると、まるで未来を予知するかのごとく、次に何が起こるのかが分かるようになります。

このように、神話というのは、非常に便利な反面、
まだその正しい使い方が世の中で出回っていません。

例えば、よく「神話の法則」として使われるストーリーは、
数多くある神話のうちの1つに過ぎないのです。

また、神話の使い方に関しても、
海外から輸入されて来ている場合が多く、
西洋的なバイアスがかかって、日本人に合わない部分も多いのです。

そこで今回、NEXTDIMENSIONでは、
日本古来より伝わる古神道を口伝で学び、
それをビジネスで体現するメソッドを作った小田真嘉さんを講師としてお招きして、
半年間の講座を開催しました。

小田さんは、経営コンサルタントとして、
数々の会社のコンサルを行ってきて、その数は1500社以上、
その中には上場企業、100年以上続く老舗企業なども含まれています。

また、コンサルフィーも、大きい会社だと、
1社から8000万円以上もらったりすることもあるそうです。

また、大学との共同研究によって商品の開発を行ったり、
(大学の教授の方たちに、最先端の科学を教えたりすることもあるそうです)
最先端の医療の研究を行ったり、
(医者の人たちを集めて、医学セミナーをやったりもするそうです)
映画制作を行ったりと、多くの分野で凄まじい結果を出しています。

また、夫婦関係の相談に乗ったり、親子問題、あるいは子育ての相談に乗ったり、
受験生の相談に乗ったりと、どんな人の相談にも乗るというのが
小田さんのポリシーなのだそうです。

その全てのベースとなっているのが「古神道」です。

古神道は、人生で直面するあらゆる問題を解決するストーリーが含まれていて、それを正しく理解すれば、「自分はこのジャンルの専門」みたいなものが無くなります。

先ほどの「食」に関して、
それに該当する神話がきちんとあって、
その神話を使って、食べ物のエネルギーを高めることができます。

つまり、神話を使いこなすことができるようになると、
自分の進むべき道が見え、そこに全エネルギーを注ぐことができ、
まるで“神様に応援されている”かのような人生を送ることができるようになります。

半年間で起こった奇跡

NEXTDIMENSIONは、古神道を教える講座として、半年間開催され、月に3回、合計すると数百時間に及ぶセミナーを行いました。

…と同時に、僕が、毎日講座の内容の理解を深めるための
フォローメールを送っていました。
(その数、全150回で、1通を書くのに、何時間もかかっています。)

特に、僕の場合、物理や数学を通して、科学的に説明することができるので、小田さんの抽象度の高い話を、誰でも腑に落とせるレベルまで翻訳して伝えることができます。

なので、定期的にセミナーを配信しつつ、
その内容をさらに深めるためのメールを隨時配信していました。

すると、不思議な現象が起り始めます。

講座が進むたびに、だんだん、全員の悩みが共通し始めるのです。

例えば、ある時から、参加者のほとんどの人から、「最近、自分が本当は何をやりたいのかがだんだん分からなくなってきた…」というメールが来るようになりました。

あまりに同じタイミング過ぎてびっくりしたのですが、
その時、何が起こっていたのか?というと、
「イデンティティクライシス」という現象です。

イデンティティクライシスに陥ると、
自分が本当にやりたいことが見えなかつたり、
それまでやっていたことに疑問を感じたり、
自分の使命、お役目が分からなくなったりして、最終的には、

「自分って世の中に必要なんだろうか…？」
みたいなことを考えてしまします。

この状態って、実は成長する上で誰しもが必ず一度は経験することなので、悪いことでは決してない(むしろ次に進むための大事なステップ)のですが、それがあまりに同時多発的に起こり始めたのです。

参加者は皆、全く関係ないビジネスをやっているし、
ビジネス上でアイデンティティクライシスになっている人もいれば、
夫婦関係で悩んでアイデンティティクライシスに陥っている人もいれば、
子育てでアイデンティティクライシスに陥っている人もいました。

このことを小田さんに話すと、

「やっぱり。そろそろそうなるだろうなと思っていたので、
ちょうど明日、アイデンティティクライシスを乗り越えるための神話を
お話ししようと思ってたところだったんですよ(笑)」

という返答が返って來たのです。

なぜ、小田さんが、あらかじめ予知することができたのか？

それは、小田さんが、セミナー中に、
皆の神話を加速させるためのあるスイッチを入れていたからです。

神話というのは、1つで完結するものではなく、
それぞれの神話が複雑に絡み合って、連動しています。

つまり、ある神話のスイッチを全員に入れたら、
その人の神話がスタートして、ステージが上がるような流れが自然と来ます。

その上で、困難にもぶつかります。

そうやって、全員で神話を共有していくことで、
だんだん、全員が同じストーリーを、形を変えて歩んでいることになり、
それゆえ、(抽象度の高い次元では)同じ悩みを持つようになるのです。

そして、次のセミナーで、アイデンティティクライシスを乗り越えるための話をしたら、
全員の問題が一齊に解決するのです。

それを、メールで配信して神話を聞いてもらうことで、
NEXTDIMENSIONの参加者全員の悩みが、一気に解決されたのです。

そうやって、1000名以上いるコミュニティで、何度も全員が同じ悩みを持つようになり、その度に、「何が起こっているのか?」という背景を小田さんが解説してくれ、さらに、それによって皆がどうやって問題を乗り越えていったのか?を僕が色々な人の事例をメールで取り上げることで学んでもらいました。

そうやっていくうちに、だんだん色々なパターンの神話がインストールされていき、同じ状況に直面した時に、勝手に解決策が見えて来るようになります。

半年間のドキュメンタリーの完成

NEXTDIMENSIONでは、半年間で、多くの人が問題を乗り越えるプロセスを間近で見ることができました。

例えば、セミナー初回の当日に奥さんから「離婚しましょう」と言わされた方もいました。その方は、半年かけて、夫婦のエネルギー循環について学び、最終的には、奥さんの信頼を取り戻すことができました。

他にも、ガンで余命半年と言われた状態でNEXTDIMENSIONに入って、エネルギーを高める方法を沢山学んで、最終的にはガンを完治させ、ビジネスでも大成功した、という方もいます。

また、会社が今にも傾きそうな状態から、組織全員のエネルギーを高め、なんとか立て直しに成功した、という方もいます。

そこで、そういった多くの生々しい事例を、どんどんメールで紹介していくことで、リアルタイムに事例を共有しながら、色々な方の人生を、疑似体験できるようにしました。

また、セミナーの音声も、毎月何十時間もある音声の中から、特に重要な音声(数時間分)をピックアップして配ることで、効率良く、高いレベルの情報をインストールできるプログラムを作りました。

NEXTDIMENSION オンライン講座では、半年間の内容を、5ヶ月に凝縮して、毎日メールを送りながら、色々な人たちの人生に触れ、様々な神話をインストールしてもらいます。

半年間学んだ後では、見えている世界が全く変わっているでしょう。

もし、これをネットビジネスと融合させたら…

小田さんは実業がメインでやってきた方ですが、一方で僕は、ネットビジネスをメインで多くの方に教えてきました。お客様も数万人いて、業種もバラバラです。

ネットビジネスと言っても、これから時代、全ての業界がネットビジネスと融合していきます。

僕は昔から、

「全業種がネットビジネスと繋がって、教育産業になっていく」
という話をよくしてきました。

例えば、医者は病気を治すのが仕事ですが、
もしこれがネットビジネスとつながれば、
お客様の病気を治すだけでなく、医学の知識を教え、
お客様が今後病気にならず、高いエネルギーで毎日を過ごせるお手伝いができます。

これも1つの教育産業化で、
実際、これまで医療業界の方の相談も多数乗って、
一緒に医学のコンテンツを作ったりもしてきました。

こんな風に、自分の業界は関係無い、という世界ではもう無くなっています。

むしろ、教育産業というのは、原価のかからない「情報」を使って価値を高めるビジネスで、
利益率も、満足度も、リピート率も、一気に高めることができます。

この、ネットビジネスのスキルに、
古神道の要素を加えたノウハウを解説して、
実際に事例も沢山紹介しています。

例えば、NEXTDIMENSIONの参加者の中には、
プロフィールを少し変えただけで翌月から売り上げが2倍になった動物病院の先生や、
セールスレターを作り変えただけで売り上げが10倍になった語学産業の方や、
理念を作り変えたら次々と色んな人に紹介されるようになった製造業の方などもいます。

ネットビジネスの力を使えば、
わずか1日で、年収が倍になったり、あるいは桁が1桁変わったりするのです。
さらに、満足度が高まり、クレームがほとんど来なくなります。

このように、ネットとリアルを融合して、
全業種に使える普遍的なメソッドが完成しました。

融合と言うと「異なる物を混ぜる」という感じがして、
少し意味合いが変わって来るかもしれません。

しかし、それくらい多くの人にとっては「異色のもの」に調和を生み出し、
一体感を作っているのです。

NEXTDIMENSIONのコンテンツ

では、NEXTDIMENSIONの講座に参加した後の流れを説明させていただきます。

今回の講座は、半年間でやった講座を、
より学習しやすい形で編集して、5ヶ月に凝縮してお届けするようになっています。

参加後は、会員サイトにログインできるようになります。

NEXT DIMENSION

HOME CONTACT PROFILE LOGOUT

ログイン履歴を表示

メニュー

ログイン履歴

第1回コンテンツ～4つのステージ～

第2回コンテンツ～エネルギー入門編～

第3回コンテンツ～人生の設計図～

第4回コンテンツ～アイデンティティクライシスの神話～

第5回コンテンツ～人間関係をエネルギーで見る（友人、夫婦、親子編）～

第6回コンテンツ～人間関係をエネルギーで見る（コミュニティ、著者編）～

第7回コンテンツ～見立ての法とデトックス～

第8回コンテンツ～パワースポットの作り方～

NEXT DIMENSION

こちらにバックナンバーをまとめておきます。

- NEXTDIMENSION通信Vol.1 4つのステージ
- NEXTDIMENSION通信Vol.2 エネルギーの高いお水
- NEXTDIMENSION通信Vol.3 場の一体感の作り方とアイアンティティクライシス
- NEXTDIMENSION通信Vol.4 最前列の人を笑わせるな
- NEXTDIMENSION通信Vol.5 究極のマインドセット
- NEXTDIMENSION通信Vol.6 飲食店の場のエネルギーはどうやって高めるのか？
- NEXTDIMENSION通信Vol.7 エネルギーをキャッチすることはどういう事か？
- NEXTDIMENSION通信Vol.8 時代の変化とパラダイムシフトが起こる瞬間
- NEXTDIMENSION通信Vol.9 エネルギーの理論（入門編）
- NEXTDIMENSION通信Vol.10 エネルギーの終着点
- NEXTDIMENSION通信Vol.11 アドラー心理学をエネルギーという視点で考える
- NEXTDIMENSION通信Vol.12 ミステリー作品を見る時の意外な視点
- NEXTDIMENSION通信Vol.13 未来の自分をインストールする
- NEXTDIMENSION通信Vol.14 時空を超えた場の共存

会員サイトには、定期的に音声が追加され、
また、それに合わせて、メールが毎日送られます（全150通）。
メールは、会員サイトでいつでもバックナンバーが見られるようになります。

では、具体的に、どういったことが学べるのか？その一部を、紹介します。

エネルギーの高い物、人を一瞬で見分ける方法

多くの人はエネルギーの高いもの、低いものを誤解しています。例えば、美味しいものはエネルギーが高い、というのは大きな間違いです。むしろ、大事なのは余韻なのです。例えば、外食をしていて、食べている時は美味しいと思っていたけど、お店から出たら気分が悪くなったり、胃がムカムカはじめた、という場合は、そのお店はエネルギーが低かったということです。これは人も同じで、会っている時は楽しいけど、別れた後にドッと疲れて、もう会いたくないなあと思ったとしたら、それはエネルギーを奪われているということです。では、エネルギーの高い、低いを、あらかじめ察知するためにはどうすれば良いのか？その具体的なメソッドを解

説いていきます。

エネルギーを奪う人の特徴と、バリアを張るメソッド

人は、エネルギーが切れると、他人からエネルギーを奪うようになります。例えば、「構って欲しい」「認めて欲しい」というのは、イコール、エネルギーが欲しい、ということです。つまり、エネルギーが切れると、他人の関心を引こうとあらゆる手を使ってきます。しかし、彼らが決して「悪」なのではなく、たまたまその時にエネルギーが切れているだけなのです。なので、距離を取ったり、縁を切ったりしないといけないわけではありません。実は、**エネルギーを奪われそうになった時に、あることを意識するだけでそれを防ぐことができる**ので、それをお伝えします。

情報からエネルギーを受け取って、アイデアがどんどん閃く脳を作る方法

情報には位置エネルギーがあります。例えば、山の高いところからボールを転がしたら、位置エネルギーが運動エネルギーに変換されて転がっていきます。それと同様に、**位置エネルギーの高い情報は、「感化する力(エネルギー)」となって、相手の深いところに響きます**。すると相手は、人生が変わったり、エネルギーをもらってやる気が出たりします。逆に、自分で情報からエネルギーを受け取る方法も存在します。具体的に、どうやってエネルギーを情報から取り出し、アイデアに変えることができるのか？その手法を解説します。

ステージが変わる瞬間に、必ず起きるある現象とは？

人がステージを変えようとする瞬間って、色々な問題が起こります。その1つが、先ほど話したアイデンティティクライシスです。他にも様々なことが起きるのですが、**これらを知らないと、まるでステージが落ちているかのような錯覚に陥ります**。しかし、ステージが変わる時に何が起きるのかを予め知つておけば、問題が起つても冷静に対処でき、さらに次の展開が予想できるので、何か起つても全く気にならなくなります。それができるようになるために、様々なケーススタディを解説していきます。

エネルギーの無駄使いを防ぐために絶対に気を付けるべき7つのポイント

実は、多くの人のエネルギーが上がらない原因は、エネルギーを漏らしてしまっているからなのです。しかし、多くの人は、エネルギーが漏れていますことに気づきません。なぜなら、**人はエネルギーが一気に漏れると、ある種の「快感」を伴うからです**。そして、その快感を感じた時に、まるでエネルギーが上がっているかのような錯覚をしてしまうのです。では、具体的にどういった時にエネルギーの浪費が起つていて、何に気をつけなければいけないのか？それを、膨大な事例と共に解説していきます。

コミュニティという生命体のエネルギーを高めるための流れとは？

これからはコミュニティビジネスの時代だと言われて久しいですが、コミュニティさえ作ればいい、という時代ではもう無くなっています。次の時代のコミュニティ作りをエネルギーという視点で解説し、エネルギーの高いコミュニティ、低いコミュニティではそれぞれどんなことが起こるのか？コミュニティのエネルギーを高めるためにはどうすれば良いのか？ということをステップバイステップで説明していきます。

ステージ別落とし穴集

人生には、大きく分けて4つのステージがあり、それぞれの段階で気をつけないといけないことがあります。逆に言えば、例えば第1のステージにいる人が、第3のステージの人がすべき

ことをやろうとしても、うまくいかない場合が多いのです。では、それぞれのステージで何が起こって、どんなことに気をつけないといけないのか？について解説していきます。

上手な脳の使い方とエネルギーが切れた時の対策について

よく「自分はバカなんです」とか「勉強が苦手なんです」とか言う方がいますが、それは決して脳が劣っているわけではなく、「脳の使い方が間違っている」だけなのです。そもそも、**どんな人でも、エネルギーが切れると、必ずおかしな行動を取るようになります。**例えば、お腹が空いていないのに、夜中にインスタント食品が無性に食べたくなって、食べた後で気分が悪くなり、食べなきや良かったと後悔したことはありませんか？このように、エネルギーが切れている時は、理性が鈍り、正常な思考力があれば明らかにおかしなことを、平気でやってしまうのです。なので、大事なのは「エネルギーが切れた時の対策を作つておく」ということです。それをこなせるよう予めルール化しておけば、余計なことにエネルギーを使う必要はありません。具体的にどのような対策を講じれば良いのか？脳科学、生理学、自己啓発など、様々な視点から説明します。

人間関係でのエネルギーの流れを感じるためのフィルター

エネルギーが漏れる最大の原因は「人間関係」にあります。一番の要因は、「親」です。例えば、子供が必死に勉強している時に、部屋に入って来て、「ちゃんと勉強やってるのか？」と確認しに来る親っていますよね。実は、たったこれだけのことで、親は子供のエネルギーを奪ってしまっていることになります。それは、たとえ親が「善意」でやったとしてもです。これは、友人関係、恋人関係、夫婦関係でも同様で、**多くの人が善意でやっていることが、実はエネルギーを奪う行為だったりするのです。**それはつまり、顕在意識では善意でやっているけど、潜在意識ではエネルギー不足を補いたいと思っているからです。このように、あらゆる人間関係をエネルギーという視点で見ていくと、さまざまな問題が一段高い次元で捉えることができるようになり、解決策が見えてきます。なので、エネルギーの原理原則をお話しして、それぞれのケースでエネルギーの流れがどのようにになっているのかを解説します。

アドラー心理学の実践法

ベストセラーになった書籍「嫌われる勇気」によって一躍有名になったアドラー心理学ですが、非常に重要なことを言っているなと感じる一方で、足りないなと感じる部分があります。なので、それを補足した上で、アドラー心理学を100%フル活用する方法をお伝えします。

部屋の入り口にダンボールが置いてあるとエネルギーが奪われる理由

部屋の入り口にダンボールが置いてあると、その部屋のエネルギーは下がるし、来た人のエネルギーまで奪ってしまいます。なぜ、そんなことが起こるのか？これには、脳科学、物理を使って説明することができるのが、これがきちんと説明できるようになれば、エネルギーを奪うものは何で、どうすれば部屋をエネルギーの高い状態に保つことができるのか？が分かります。さらに、**パワースポットを自分で作ることができるようになります。**

多くの人を洗脳するストーリーとは？

世の中には、多くの人を洗脳するストーリーというものが存在します。それを使えば、確かに稼げるのですが、間違った方向に人を導いてしまう可能性があるし、エネルギーを奪ってしまう、非常に危険なものです。そういうストーリーから身を守るために、どのような手法が用いられているのか？を解説し、さらに、**相手のエネルギーを奪わず、だけど高い効果を發揮するストーリー作りの手法**を解説します。

エネルギーと脳波の関係

エネルギーの高さと脳波は関係しています。分かりやすく言えば、エネルギーの高い時は脳波は α 波に、エネルギーの低い時は、脳波は β 波になっています。では、それぞれの状態でどんなことが起こるのか？さらに、もっとも良い状態の時の脳波はどうなっていて、その時、何が起きるのか？といった話をします。小田さんは、脳波の研究の第一人者と呼ばれる方と知り合いなので、その方の研究データを元にした、非常に重要なある事実をお伝えします。

感情に一切左右されず、常に冷静な思考ができるようになる方法

感情に振り回されている状態というのは、エネルギーがもつとも漏れている状態なのです。その状態から抜け出そうとしても、なかなか抜け出せないのが人間です。では、感情をどのようにコントロールすれば良いのか？について解説します。ポイントは、感情もエネルギーの1つなので、元のエネルギーに戻してやれば良いのです。そうすれば、その感情エネルギーを、他のことに使えるようになります。

「意識の浄化法」について

人と会って、話したら、その後どつと疲れることってありますよね？あれって「エネルギーを奪われた」というのもありますが、実は、「悪いエネルギーをもらった」場合もあります。例えば、悪口を言われて、嫌な気分になった、という場合、それは「ネガティブエネルギーを受け取った」という風に考えることができます。これは、心の中にゴミがたまっている状態です。この状態から、心の中を綺麗にすることを「浄化」と言います。そして、古神道では、浄化に使うのは、水と火だと言われています。それでは、水と火を使って、どのように浄化をすることができるのか？を解説します。これが分かれば、例えばお風呂でも浄化ができるので、1日に受けた悪いエネルギーを、その日のうちにリセットすることができます。

水を使って心の中を綺麗に浄化し、エネルギーチャージをする瞑想法

嫌な出来事があって、どうしても心のゴミが残ってしまう、と言う場合に、心の中を全て綺麗にしてくれる最高の「瞑想法」があります。やり方は簡単で、椅子に座って、目を閉じて、配信する音声を聴きながら、誘導に従ってイメージしていくだけです。水が流れる音も流すので、水がなくても、イメージだけで浄化ができます。疲れている時は、これをやるだけで、スッキリして、元気になって、カラダが軽くなります。何度もできるので、毎日やってもらえたうらうと思います。

ドラッカーとコトラーのエネルギーの統合

一時期「もしドラ」などで流行ったドラッカーですが、経営者の多くは、正しい使い方を知りません。むしろ、これを知らずに使おうとすると、「確かに良いこと言ってるけど、どう使っていいか分からぬ」という状態に陥ります。そこで、ドラッカーの正しい使い方を解説します。また、ドラッカーと比較されるコトラーについても説明し、それぞれの理論を統合させ、エネルギーの高いビジネスの仕組みを作る方法を解説します。

エネルギーの共振の原理について

よく、皆がしていることは、その場にいる人は自然と影響を受けて勝手にするようになる、という原理があり、これは「社会的証明」と呼ばれたりしますが、エネルギー的には「共振」が起こっています。だから例えば、居酒屋で皆が悪口を言っていたら、その場にいる人は、なぜか自分も悪口を言いたくなったりします。こういった現象が、エネルギーという次元で

何が起きているのか？を解説します。

微生物のコントロール法

「おふくろの味」とか呼ばれているものの正体は「微生物」です。人は、エネルギーの状態が、その人の手の微生物と連動していて、例えばバッドになっている時におにぎりを作ったら、手の悪い微生物がおにぎりに入って不味くなるし、エネルギーの高い時におにぎりを作ったら、美味しいおにぎりになります。自分の手の微生物をコントロールすることができれば、食事のエネルギーを高めることができます。では、どのように微生物をコントロールすれば良いのか？その手法を解説します。音声に従って、手を動かしていくだけで、微生物が変化していくのが体感できるはずです。

「ヨガ」の真髓とは何か？

意識を覚醒させる方法の1つとして「ヨガ」があります。ヨガって聞くと、エクササイズ的なものを思い浮かべるかもしれません、本来ヨガというのは、悟りを得るために作られたインドの哲学なのです。本講座では、意識を高めるための代表的なヨガを4つ紹介し、それぞれを日常で実践するための具体的な方法も合わせて解説します。

天の才能と地の才能を発掘するための3つの質問

人は誰しも、2種類の才能を持っています。自分の好きなこと、ずっと続けてきたことは「地の才能」として発揮されるのに対して、「天の才能」というのは、「剋(こく)された経験」によって発揮されます。剋されるとは、辛い時期、苦しんだ時期のことで、そういった時期に磨かれた才能を見つけると、自分の大きな武器になります。そこで、それぞれの才能を見つけるための3つの質問と、それを元にしたビジネスの構築の仕方を解説します。

親子問題との向き合い方

実は、小田さんは、親に関してはものすごく苦労をされていて、悲惨な幼少期を過ごしたのですが、今では親に心から感謝しているそうです。なぜ、そんなことができるのか？多くの人が抱える親子問題を、エネルギーという観点で解説します。

「火」と「水」の思想の統合

多くの自己啓発は、究極的には「火」と「水」の2つのゴールに分かれます。「火」は孔子的な生き方で、「かくあるべき」という生き方、「水」は老子的な生き方で「あるがまま」という生き方です。そもそもこの2人は、真逆のことを言っていることが多い、人によって、どちらを目指すべきか？が異なります。なので、自分はどちらの生き方を目指せば良いのか？を見つけるための方法と、それぞれの生き方がどういったものなのかを解説します。

陰陽五行論をもとにしたビジネス構築の5つのサイクル

東洋医学に「陰陽五行論」という考え方がありますが、それをビジネスに応用するとどうなるのか？という話をします。コミュニティは生命体であるという話をしましたが、そうなると、人間のカラダにおける「病気」は、コミュニティにおける「問題（トラブル）」がそれにあたります。つまり、医学の考え方とは、そのままビジネスに当てはめることができるということです。西洋医学、東洋医学のそれぞれの考え方を比較しつつ、医学というものの全体像が見えてくるように、解説していきます。

多次元空間構築プロモーションの6ステップ

セールスで特に重要なのがプロモーションですが、今回は特に「多次元空間構築」というのを主眼に置いて解説していきます。異なるジャンル、つまり異世界を繋げていくことで、どんどん次元を増やしていくことができるようになります。僕の場合、商品によっては、成約率が40%を超えたり、数万円の商品を1週間で数千人に売ったりすることがあるのですが、そういう大きな売り上げを出すプロモーションの作り方を解説していきます。

パッと見ただけで強烈な印象を残す魅力的なコンセプトの作り方

その人のHP、ブログ、メルマガ、セールスレターが読まれるかどうかは、90%以上はコンセプトで決まると言っても過言ではありません。どのようにして、斬新なコンセプトを作ることができるのか？それを、皆の前で実演して、その場で作っているので、それを聞いてもらえば、その考え方をそのまま真似していただけたら、エネルギーの高いコンセプトが作れるようになります。実際、セミナーに出られていた方も、コンセプトを変えただけで成約率が数倍に跳ね上がったという方が続出しています。

エネルギー循環型セールスレターを作るための6つの流れ

セールスレターは、決して成約率を最大化するためだけに書くものではありません。買わない人のことも考え、長期的な関係を築くために書くセールスレターの作り方を解説している教材を、これまで僕は見たことがありません。では、具体的にどのようにしてセールスレターを書いていいのか？その具体的なステップを、6つの段階に分けて解説します。

売り上げの桁を一瞬で変えるためのメニュー作り戦略

実は、あることをするだけで、売り上げが一気に変わるのが、「オリジナルのメニュー作り」です。メニューは、価格やコンテンツ量、サービスをどのようなバランスで配置すれば良いのか？と多くの方が悩むところですが、なるべく売り上げが上がって、かつ満足度も高まるオリジナルのメニュー作りの戦略を解説します。これまで色々な手法を試してきましたが、このやり方がダントツで良かった、というものを紹介します。

アーユルヴェーダの理論とビジネスへの応用

世の中には、肉は食べ過ぎない方がいいとか、マクロビが大事とか、様々な健康法がありますが、実はそれは体質によって、合う合わないがあります。アーユルヴェーダを理解すれば、自分の体質に合った食べ物、健康法、生活スタイルが分かり、さらにそれをビジネスやコミュニティ理論に応用することができます。アーユルヴェーダのフレームを正しく理解して、使いこなせるようになることを目指します。

「宗教」から学ぶコミュニティ化戦略

世界最大のコミュニティと言えば、宗教です。キリスト教やイスラム教、仏教など、それぞれの宗教が、なぜあれほど巨大なコミュニティになったのか？その戦略を解説して、ビジネスに応用するポイントも説明していきます。

教育産業化を行うための3つの視点

これから、あらゆる業界の人をコンサルできるようになるために絶対に押さえておきたいポイントが3つあります。これを知っていたら、どんな業界の人に対してもアドバイスができるようになり、コンテンツビジネスと繋げることができます。

組織やコミュニティの人たちを感化させていく「水火輪転法」

多くの人たちを感化していくことができる人は、必ず「ある方法」を使っています。多くの人たちを束ねる経営者、政治家、国の王様が使っている、人々を巻き込んで一気に大勢の人を動かす「水火輪転法」を、エネルギーという次元で解説します。

リアルビジネスのコンサルをするためのポイント

飲食店、病院、整体院、製造業など、さまざまな業界を例に出して、実際に僕や小田さんがどのようにアドバイスをして、どのように結果を出したのか、という事例を共有していきます。例えば飲食店だったら、まずここを見て、こういうアドバイスをすればいい、といった感じで、すぐに実践できるレベルで、しかもエネルギーという視点で解説します。

祝詞(のりと)の使い方

よく古神道で「祝詞」が奏上されたりしますが、あれは一体何の意味があるのか？そして、実際にビジネスでどう役立つか？その秘密をお伝えします。実は、お寺で働いている人なんかも参加していたのですが、「祝詞がこんなに奥深いものだなんて知りませんでした！」と感動されていたほど、世の中の誰も知らない秘密をお話します。

バイラルを起こして、お客様が自動で増え続ける仕組みの作り方

ビジネスで多くの人が困っているのは「集客」です。もしこの集客が自動でできて、しかも放つておいても永遠にお客さんが増え続けたら・・・？そんな仕組みを作るための方法を解説します。さらに、来たお客様が、自動でファンになっていく仕組みの作り方も説明します。

ビッグバン瞑想～御靈発動の儀～

自分の魂を目覚めさせて、使命、お役目に気づき、爆発的なエネルギーでビジネスに取り組んでいくための瞑想法をお伝えします。これも、リラックスしながら椅子に座って、目を閉じながら音声を聞いてもらえばすぐに誰でも実践できます。

・・・などなど、他にも数多くの知識、ノウハウ、ワークを解説していく、
この講座を一通り受講していただければ、
ビジネス、恋愛、夫婦問題、子育て、健康(医学)など、
ありとあらゆるジャンルの相談を受けられるようになります。

NEXTDIMENSION 参加後の流れ

NEXTDIMENSIONでは、参加すれば、最初の5ヶ月間は毎日メール(NEXTDIMENSION 通信)でコンテンツが送られ、5ヶ月経った後も、不定期でコンテンツを送っていきます。

こちらのメルマガは、参加型メルマガで、
皆から寄せられたメールをもとに、次のメールを作っています。

たまに、送られてきたメールによっては、

新たに作り直すこともありますので、
後から入った方でも、まるでリアルタイムで参加しているかのような感覚になるはずです。

なので、コンテンツの購入費というよりは、
コミュニティの参加費だと思っていただけたらと思います。

そして、参加費は、5万円となります。

一度参加すれば、勝手に退会になることはなく、
ずっとコミュニティに参加し続けることができます。

実際にこちらのセミナーは、60万円で開催したものです。
(少人数のクラスは200万円でやっていて、その時の音声も適宜配っています。)

これまで何回か開催したのですが、
あまりに集まりすぎるので、一部の方にしか告知していなかったにも関わらず
多い時は、200万円で開催したセミナーに40名以上集まったりもしました。
(この時は、日程を分けて、複数回開催しています。)

それほど、多くの方が高額を払って参加してくださり
「人生が変わりました!」「見てる世界が激変しました!」と
言っていただける講座でしたので、5万円で売るのは、
さすがに参加してくれた方に申し訳無いなと少し思いました。

しかし、実際に参加された方たちに聞いてみたら、
「こんなに素晴らしい講座を、もっと世の中に広めて、多くの人に知って欲しい」
「1人でも多くの方が、今の人生の悩みを解決することに繋がるなら…」
と言ってくださいましたので、オンライン講座として参加していただけることになりました。

自然体で居続ける力

小田さんが言っていた言葉で非常に印象に残っているものがあります。

それは、
「本当にステージが高い人は、常に自然体なのです。」
という言葉です。

例えば、小田さんのところには、個人でビジネスをやっている人から上場企業まで、
数えきれないほどのクライアントが来ています。
(人数で言えば、何十万人という単位になるのではないか。)

そしてたまたまに、クライアントの方に、
「上場企業のコンサルでは、どんなことをやっているのですか?」
と聞かれる事があるそうなのですが、小田さんはそれに対して、

「今ここでやっている事と、ほとんど同じ事をしていますよ。」
と答えるそうです。

これは非常に深いことを言っているなあと僕は思ったのですが、思考の次元を上げていくと、「ビジネスの本質」がどんどん見えてきて、それはいかなる業界であろうと、どれだけ大きな規模の会社であろうと、適用できるものとなります。

だから、小田さんからしたら、

個人をコンサルする時も、大企業をコンサルする時も、
全く同じスタンスで、同じ感覚でやるのは当然
なのです。

逆に言えば、自分が大きなお金を動かそうとする時や、大きなお金を稼ごうとする時に、普段と全く違う事をしないといけない、無理をしないといけないならば、それは、「今のステージに合わない事をやっている可能性がある」という事です。

だから、どんな事をやるにしても、あくまで自然体で居続ける事ができる力こそ、「最強の力」なのです。

これは、「神話」をはじめとする、「神のエネルギー」という抽象度の高い世界を理解しつつ、1000社以上(人単位で言えば数十万人)という、膨大なクライアントを見て、様々な業種に自分の理論を当てはめてきた、圧倒的な経験値によって、はじめて成し得る事です。

それらによって作られた理論は、業界を超えて普遍的に通じるものであり、さらにそれをネットビジネスでも適用できるようにしました。

僕はよく、
「日常の全てをコンテンツ化できる状態になれば最強」
ということを言っていました。

今回のNEXTDIMENSIONの考え方を身につければ、食事をしながらでも、街を歩いていても、どこかのお店に入っても、「こうすればエネルギーが上がるな」ということが分かり、それがそのままコンテンツとなります。

そして、そういった個々の事例から、「エネルギーとは何なのか?」という抽象的な概念を捉えることで、コミュニティなどの実在しない世界(仮想空間上に存在するもの)ですら、「どうすればエネルギーは上がっていくのか?」が説明されずとも自然と見えてきます。

そして、どんな人、どんな会社にでも、コンサルをすることができるようになります。

個人のエネルギーを上げる事と全く同じですが、

NEXTDIMENSIONでは、これまで小田さんが見て来た企業の例などを出しながら、「この会社は一見うまくいっているように見えるけど、実は…」「こんなケースがあったら、どう売り上げが上がるのかというと…」みたいな話を、大量のケーススタディを交えて解説してくれます。

コミュニティや組織を正しい形で大きくしていくには、「エネルギー循環」という考え方方が、腑に落ちて、自分で使えるレベルになる必要があります。

逆に、これができたら、どんな会社でもコンサルできるようになります。

これからのビジネス業界

今、ビジネスの業界に、どんどん若い人や、高学歴な人が参入してきています。

昔は、「リスクが高い…」と敬遠されてきた起業ですが、今では「就職することの方がいかにリスクか?」ということがようやく誰の目にも明らかになり、これまで「安定」と思っていたものが、実は幻想だったと気づいて、自分でビジネスを始めようとする人たちが増えました。

するとどうなるか?というと、これから、頭の良い人たちが、一気にビジネスの業界に押し寄せます。

そうなって来た時に、まともに勝負したら、とても太刀打ちできません。

しかし、NEXTDIMENSIONでお伝えしているような話は、どんなに学校で良い成績をとっても、決してたどり着けない思考法であり、こうした抽象度の高い世界を理解し、腑に落とし、使いこなせるようになれば、どんな人たちがビジネスに参入しても、決して負けることはありません。

また、NEXTDIMENSIONにより多くの人に参加してもらうことで、ビジネス業界のスタンダードを底上げしたい、という思いもあります。

これからの時代は、ネットとリアルが融合して、世の中の全ての業界に、ネットビジネスのスキルが活かせるようになります。

そんな時代になった時に、このNEXTDIMENSIONに入っている人たちが世界中のあらゆる業界を引っ張っていけるような、そんな人間になってくれたらいいなと思っています。

ビジネスの成功と幸せは両立可能です

NEXTDIMENSIONでお伝えしている内容は、
その人の売り上げを伸ばす事はもちろん、その人自身の幸せ、更に、
社員や、その会社のクライアント、関わる人全員の幸せと成功を考えています。

今回の講座は、これからあらゆる業界を変えていくための“仲間集め”であり、
これからこのメンバーで、時代を動かしていきたいと思っています。

もちろん、

「まずは自分の自由を・・・。」

「家族を幸せにしたい。」

そんな動機でも大丈夫です。

一気にステージを上げて、異次元のレベルになり、
価値を無限に生み出す事ができる人間になれば、
見えて来る世界は激変する筈です。

これから、生きている世界の次元を変える体験をして頂きますので、
楽しみにしていて下さい。

それでは、あなたの参加をお待ちしています。

新田祐士

NEXTDIMENSION

→ 参加はこちら

[特定商取引法に基づく表示](#)