

才能の 才能

社会で生き抜くための「武器」の見つけ方

トリセツ

松井 康幸

生まれ持った能力を開花させ、
自分らしさを取り戻す

新時代の帝王学

はじめに

「まずは小さな勉強会から始めて、仲間を積極的に増やすといい」

MacBook Airの画面に映し出された動画。この中で伝えられた言葉を耳にした時から、自分の中で何かが変わった。まるで、今までとは違う新たな自分に生まれ変わったかのように。

「自分は一体どこを目指せばいいんだろう・・・」

その当時、次々と継続契約が終わり、挙げ句の果てには、唯一のクライアントからも契約満了前にクビを宣告されて、仕事がゼロに。己の無力さを痛感し、クライアントとの付き合い方に思い悩む中、自分でも正直言って、どうすればいいのかわからなくなり・・・次第に仕事に対する情熱やモチベーションも消え、全く仕事をしない日々を3ヶ月過ごした。

ただ、このままの状態でいるとダメになると思い、この状況から脱するために手当たり次第セミナーに参加したり、教材を買ったりしてみた。結局、そんな迷走状態ではまったく成果も出ず、ヤル気が続かなくなり、無駄にお金と時間を費やす羽目に・・・

でも、そんな中で偶然出会った“ある動画”をきっかけに、僕の人生が大きく変わり始めた。

自分でも気づいていなかつた本来持っている才能・資質の存在を知り、自分だけの武器を見つけられた。それからは、自分の武器を磨く言動や習慣を取り入れ、今までとは違った働き方へと変わっていき・・・その結果、今では自分が極めたいと思える分野・仕事が見つかり、日々楽しみながら研究している。

また、僕の思いや考えに共感してくれる仲間にも恵まれ、仕事を手伝ってくれるビジネスパートナーにも出会えた。そして、今こうしてこの書籍を書くなんてことも・・・

自己紹介が遅くなりましたが、私は松井康幸と言います。前までは、セールスライターとして大小問わず、様々な業界の会社や個人に対して、広告文を作成したり、セールスプロセスの設計・改善を提案したりしてきました。今は、クライアントの才能・魅力を引き出すためのコンサルティングと、それぞれのタイプに応じた売り方・ビジネスモデルと一緒に考え、作っていくコーチングをメインに仕事をしています。また、この仕事とは別に2つの事業をビジネスパートナーと共同で運営しています。

もし、今あなたが5年前の僕と同じように仕事で悩み、傷つき、どうすればいいのかわからないなら、ぜひこの書籍の続きを読んでみてください。現状から抜け出すきっかけや、仕事に対する情熱を取り戻すヒントがあるかもしれません。

本書では、自分が本来持っている才能・資質を見つける方法、それを武器としてビジネスに活かしお金に変える方法について、僕が学んだ内容を踏まえながら、わかりやすく、誰でも使えるように解説しています。

この書籍が、あなたの人生やビジネスを少しでも良い方向へと導いてくれる羅針盤となれば幸いです。

さあ、自分の武器を見つけよう

多くの人は、本当の自分をよく知ろうとしないで日々忙しく働いています。5年前の僕もそうでした。自分に与えられた才能や資質がどんなものかを知らず・・・学校の義務教育でも教えてくれませんし、会社でもそんなことは教えてくれません。なぜなら、誰もそういった教育を受けた経験がなく、そもそも教えられないのが普通だからです。でも、そんな状態で僕たちは、社会に出て働くことになります。

まるで、武器の使い方も知らずに、半ば強制的に戦場に投げ込まれるようなものです。しかも、なにも武器を持たないまま、銃や大砲が待ち構える不利な戦場で戦い、生き残らなければならないイメージです。これでは自ら負けに行くことと同じでしょう。そんな経験をすれば、誰であっても自信を無くしたり、自分のことを何も能力のない人間だと勘違いしてしまうのがオチです。

そして、自分とは正反対の何者かに憧れ、努力を続けることで消耗し疲弊してしまう。その結果、空回りして周りに迷惑をかけて・・・そんな自分が嫌になり、ダメ出しをして自分で自分を傷つけてしまう場合も。

今の時代、過度のストレスからくるうつ病や大病につながる人が、計り知れないほどの数にまで増えています。これらの大半は、本来の自分の才能や資質を知らずに、社会に出て働くかなければならないことが原因だと考えられます。

事実、僕がこれまでの人生で出会った世間でいう「成功者」と言われる人たち。彼らには、ある共通点がありました。

それは「仕事をすることが楽しくて仕方ない」「仕事=趣味みたいなもの」と言う人がほとんどだということです。最初に聞いた時は一瞬その言葉を疑いましたが、彼らをよく観察してみると、自分の才能と仕事が上手くリンクしていて、周りの人からも自然に応援され、楽しく仕事をしていました。しかも、決して無理や我慢をすることなく、好きなことをして、短期間で成果を出す。そして、安定した収入をあげていたのです。

生きていくために仕方なく仕事をするのではなく、自分の才能を活かし、好きな人・好きな仕事だけを選んでお金を稼ぐ。つまり、自分だけの武器を使いこなし、社会に貢献しながら人生を謳歌していたのです。では、どうしたら、そんなビジネスライフを送れるのでしょうか？一体、僕たちと彼らの間でどんな違いがあるのでしょうか？

己を知り、己を使いこなす「門学」

その答えは、自分に合った武器を知ること。言い換えるなら、自分が本来持っている才能・資質に気づくこと。特に誰かに教えてもらわなくとも、いとも簡単に使いこなせる能力。生まれ持った資質を知り、弱点を捨て、自分だけの強みを活かすことに集中する。自分に合った役割・働き方に徹することで、周りを味方につけ、運やチャンス、人脈が自然に向こうからやってくる。そんな現象がいつの間にか起き始めるのです。その結果、ビジネスの世界で負けることがなくなるというわけです。

しかも、その方法はすでに古代より使われていました。華僑の中でもごく一部の者だけが密かに使い、今まであまりその存在を知る人がいませんでした。それを中国から持ち帰り、これからの時代を生き抜くために、日本人向けに体系化したもの。

それが、今回この書籍の中でお伝えする「門学」です。華僑が縁もゆかりもない土地で一代で大富豪になれたのも、自分の適正・資質を知り、自分や他者の能力を上手く使いこなせたことが、根幹にあったからです。

この「門学」を知ることで、自分でも気づかなかつた本当の自分を知ることができます。しかも、ビジネスや社会で生き抜くために必要な自分だけの武器を見つけ出せます。つまり、己の武器を知り、使いこなすという点に特化したサバイバルツールとも言えます。

これを使いこなせば、毎日の些細な選択や人生を変えるような大きな転機であっても、迷うことなくスパッと決断できるようになるでしょう。確固たる自信とブレることのない明確な判断基準を持てるようになります。また、家族や友人、ビジネスパートナーの才能を見抜き、自分の才能と組み合わせることで相乗効果を生み出すことも可能です。仲間と共に成長し、今とは違うステージと一緒に登っていく。そういうチームを作ることも夢ではありません。

「門学」とは、己を知り、他人を知ることで各々の違いを理解し、認め、生かし合うための道具です。まさに現代の帝王学とも言えるでしょう。ただし、よく一般的に言われている王様や政治家、財閥などのトップだけが学ぶリーダーとして教養・学問とは違います。この本の中で僕がお伝えする「門学」という帝王学とは・・・

自分の魅力・能力を開花させ、人に強く影響を与えるための生き方

このような意味でお伝えします。なので、ぜひ、自分に合った武器とその活用方法を知り、これから日常生活でぜひ使ってみてください。良ければあなたがこの書籍で学んだことを、あなた以外の人にも広めて欲しいと思っています。

もし、あなたがコンサルタントやコーチなどの人にアドバイスし指導する立場なら・・・

あなたの生徒やクライアントに合った武器を一緒に探し出し、彼らのタイプに応じた伝え方やアドバイスができます。あとで詳しくお伝えしますが、タイプによってビジネスの仕方や働き方も大きく違ってきます。ぜひ、その点を今後の仕事に活かしてもらえばと。

もし、あなたが会社の社長や経営者なら・・・

社員やビジネスパートナーの武器を見つけるために使うことも・・・自分に足りない部分は他者の資質や才能を見極め、適材適所に配置していく。そうすることで無理なく、効率的に組織やチームを大きくすることが可能です。相互に弱点を補い、サポートし合える最高のチームを作る。それを目指すのもいいかもしれません。

もし、あなたに子供がいるなら・・・

毎日ワクワクしながら、楽しそうに仕事をする姿を。親としてそんな背中を子供に見せることができれば、あなたに憧れ、子供が周りの友達に誇らしげに自慢してくれるかもしれません。そうなれば、親としても嬉しいですよね？

この中のどれか一つでも当てはまるものがあるなら、2500年以上前から試行錯誤を繰り返し、今も研究を積み重ねている、この「門学」を試してみてください。使い始めることで、あなたの人生を180度変えてしまう力を持っています。なぜなら、多くの人たちは自分の才能など何もわからず、誰にも教えてもらえないまま、一生を終えるわけですから・・・

成功ノウハウは人によってそれぞれ違う

世の中には色々な情報やノウハウが溢れています。その中で、あなたが選んだ情報、特に独立・起業するための方法や売り上げアップに関するノウハウは、果たして本当にあなたにとって「いい情報」なのでしょうか？ それとも、あなたにとって害になる「悪い情報」なのでしょうか？ それを見分ける基準を多くの人は持たずに、ただその時の直感や気分で選んでしまいます。

実際に一度ぐらいはあなたもそんな失敗や経験をしたことがあるのではないでしょうか？ また、試してみたものの教えている先生の内容が全然理解できなくて、続かなくなってしまい、挙げ句の果てに飽きてやめてしまったなんてことも・・・ありませんか？

一方で同じ先生から学んでいるにもかかわらず、メキメキと上達し、成果をドンドン出していく人もいるはずです。では、それは一体なぜなのでしょうか？　この理由を「門学」では、次のように言っています。

“教えていたる先生と自分の門のタイプが同じであれば、話がよく理解できますし、行動もしやすいので、結果的に上手くいく。ですが、門のタイプが違うと、あまりにも話が理解できず、続かなくなってしまったり、飽きてしまう。そして、また違う別の方法を探しに行って・・・それを繰り返すという負のスパイラルに突入すると・・・”

ただし、この部分を理解できるようになると、あなたにとって最適なビジネスの方法やノウハウの選び方がわかるのも事実です。実際に僕が関わった件で、わかりやすい例があるので、それを参考に見ていきましょう。

僕が関わった案件で、大勢の人を前にしてセミナーをし、そのセミナーの後半で商品・サービスを説明し、セールスへと入っていくという場面がありました。

最初は、講師が自分の理想を熱く語りながら、自身のメソッドを伝えていました。その時はとても流暢で、滑舌がよく、会場全体のボルテージが上がっていくのを肌で実感しました。しかし、後半のセールスに近づいていくと、言葉の歯切れが悪く、早口になり、テンポがドンドン早くなっています。そのせいで、講師から自信のなさが徐々に目立ちはじめ、一気に場がシラけていくのが手に取るようにわかりました。本当に会場全体の温度が少し下がったような感覚にも陥つたぐらいです。

実はこの講師の場合、セミナーでは自身のメソッドや考えを伝えることだけに集中した方が良いタイプの方でした。ですので、セールスの部分で他のスタッフに変わり、事前に用意したセールスレターやプレゼンテーションなどを使って商品・サービスを販売した方が良かったわけです。もしくは、もっと詳しく話を聞きたいと思わせて、個別相談に持っていく方が、結果として商品・サービスが売れただけでなく、講師への印象や権威性を保つためにも良かったはずです。

上記の例を見ても、それぞれのタイプによってビジネスの仕方やセールスの方法が違うことが理解できたと思います。これがわかると、自分の資質や才能を知らずにビジネスを構築するということが、いかに怖いか分かりますよね？

と言うのも、僕自身の話なんですが、この「門学」に出会う前までは、異業種交流会などに何度も参加していました。そこで参加する度に名刺を配り続けるも反応はゼロ。さらに入脈を増やそうと色々なセミナーにも参加して、積極的に参加者に声をかけたり、コミュニケーションを取ろうとしたり。正直かなり無理をしていて、ストレスを感じていました。そのせいで、やることなすことがうまくいかずに空回り状態。実は、後でわかることですが、自分の資質・能力に全く合わないやり方を続けていたわけです。これでは、全然上手くいかないのも納得です。

その頃の僕は常に自分の判断に迷い、自信がなく、不安がつきまとっていました。そのせいで、失敗したりミスを犯したりしたことは過去何回もあります。思うような結果が得られなくてへこんだり、クライアントからクビを切られたことも。

でも、この「門学」に出会い、過去を振り返って見た時に初めて自分が上手くいく時と失敗した時の違いに気がついたんです。僕が失敗したりミスを犯したりするときはいつも、この資質や才能に合わない行動や言動を取っていたことが原因でした。

逆に上手くいった時は、自分の資質や才能に合ったやり方で仕事をしていたので、結果的に自分の予想を上回る成果を叩き出せました。その当時は、その理由がわからなかつたのですが、今でははっきりと説明できます。

ですので、世の中にある情報のほとんどは、自分にとって合わないものであり、無駄になる可能性があるということです。だからこそ、自分の資質や才能を知ることは、自分に合った方法やビジネスモデルを見つける上で、とても重要な要素になってくるわけです。

門学の全体像

ここからは、どのようなタイプがあるのかを詳しく見ていきましょう。まず、門のタイプは大きく分けて5つのタイプに分類されます。それが、立門、創門、財門、官門、修門という5種類。その中でさらに陰と陽という2種類に分けます。つまり、 5×2 の合計10種類のタイプに分けられます。

これは、中国の思想にある「陰陽論」からきており、宇宙の全ては「陰」と「陽」の大きく2つのカテゴリーから構成され、物事には必ず表裏一体の関係が存在するという考え方です。ですので、どちらが良い・悪いではなく、それぞれに長所と短所を持ち合わせているということです。

立門：自分自身の力や人間関係を武器に戦うリーダー

創門：自分のセンスや表現力を武器に戦うクリエイター

財門：ビジネス・投資のスキーム構築を武器に戦う戦略家

官門：人や理念のために生き、仕組み化・実行力を武器に戦うサムライ

修門：過去の叡智や技術を学び、極め、武器にして戦う研究者

最初に、人々のリーダーとなって意思決定をしていく能力を持つ「立門」。このタイプは、自分自身やビジネスパートナー、社員、競争相手などの人間関係を上手く使いこなすこと。それを武器にビジネスの世界で戦っていくタイプの人です。

この中でも陰と陽の2つの種類があり、一つは陽立門、もう一つを月立門と言います。

陽立門は、自らの人徳を武器に仲間やビジネスパートナーから慕われることで戦っていくことを得意とするタイプです。月立門は、自らの力や強さによって相手を威圧し、その強制力を武器に部

下や敵を動かして戦っていくことを得意とするタイプです。ともに、自分自身を磨き続けることで生まれる自信や自我を活かすことで、本来持つ能力を発揮できます。

続いて、直感とクリエイティブな感性を使って個性を発揮して生きていく能力を持つ「創門」。このタイプは、自らの表現力やスキル、創造力を武器に枠に囚われない、自由な発想のもとビジネスの世界で戦っていくタイプの人です。

これにも陰と陽の2つの種類があり、一つは陽創門、もう一つを月創門と言います。

陽創門は、クリエイティブな感性を武器に多くの人が思いつかない、新しいもの・アイデアを元に戦っていくことが得意なタイプです。月創門は、トレンドや時代の流れを読み取る感覚を武器に、アイデアや企画を具現化して戦っていくことを得意とするタイプです。ともに自らのスキルや創造力を使って、独自の世界観を生み出すことで、本来持つ能力を発揮できます。

次が、親しみやすい雰囲気と頭を使って戦略を練り、賢くお金を稼ぐ能力を持つ「財門」。このタイプは、「人と人、モノと人をつなげる力」を武器に完全なまでに影に徹し、人やお金を動かすことで財を成すことが得意なタイプです。

これにも陰と陽の2つの種類があり、一つは陽財門、もう一つを月財門と言います。

陽財門は、コツコツと築き上げる信用・信頼を武器に、縁の下の力持ちとして貢献しながら戦っていくことが得意なタイプです。月財門は、円滑なコミュニケーション能力を武器に、人と人を繋げてサポートしていくことが得意なタイプです。ともに、自ら持つエゴや自我をトコトン消し、見返りを求めずに与えて、与えてサポートに徹することで本来持つ能力を発揮できます。

そして、自らの信じる理念や組織のためにブレずに突き進み、身を捧げる能力を持つ「官門」。このタイプは、法律やコンプライアンスに配慮した仕組みを作りを得意とし、自らが信じた商品・サービス・人を世の中に広めていく。その力を武器にビジネスの世界で戦っていくタイプの人です。

これにも陰と陽の2つの種類があり、一つは陽官門、もう一つを月官門と言います。

陽官門は、法律や規則を遵守し、多くの人に広めていくなどの横展開を得意とするタイプです。月官門は、自らの権力や競争力を使い、上下関係をはっきりさせ、組織の内部を統制する縦の展開を得意とするタイプです。ともに、一つの物事や信じる人・組織のためにブレずに長く継続していくことで、本来持つ能力を発揮できます。

最後に、コレと決めた研究に生涯没頭し、正しい知識や情報をわかりやすく教える能力をもつ「修門」。このタイプは、知的好奇心が旺盛で学ぶことが得意です。そして、自ら吸収した知識や経験を語り継ぐことを武器として、多くの人を救っていくタイプの人です。

これにも陰と陽の2つの種類があり、一つは陽修門、もう一つを月修門と言います。

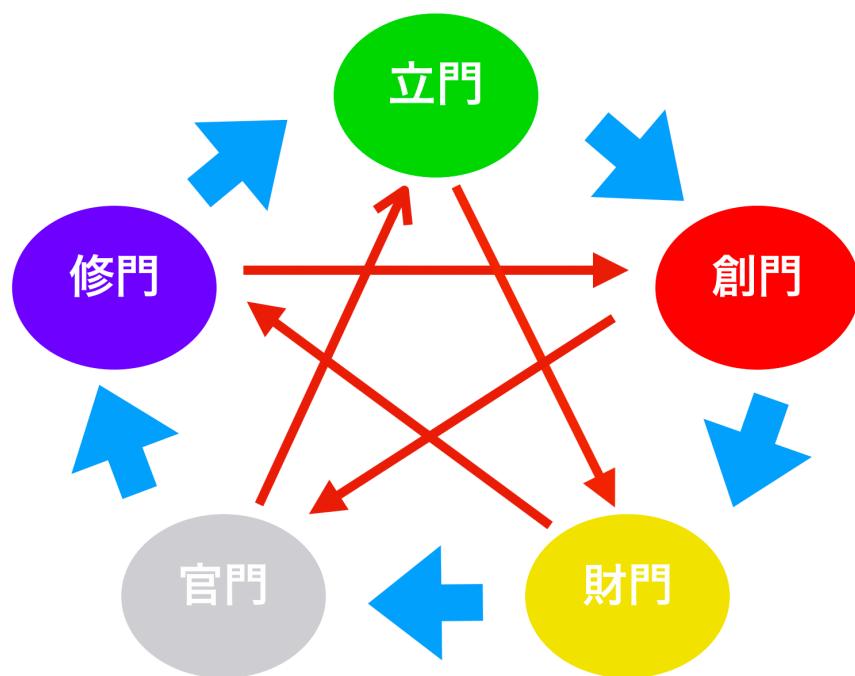
陽修門は、国や世間から認められた内容の知識と研究の積み重ねを武器に、正しい知識や情報を教えることが得意なタイプです。月修門は、普通ではない英知や直感を必要とする研究を積み重ね、マニアックな知識や情報を伝えることが得意なタイプです。ともに、自らが「これだ！」と思える分野や師匠を見つけてトコトン学び続けることで、本来持つ能力を発揮できます。

以上が、門学における全10種類のタイプであり、それぞれの簡単な特徴になります。それぞれのタイプに関しては、後で詳しく解説します。

門学の原理原則

ここからは、門学を使いこなす上で重要な原理原則をお伝えします。これから紹介する図だけはぜひ暗記して、書けるようになってください。なぜなら、自分の能力・武器（＝自分の門）を使いこなす上で、この門タイプの相対関係がとても重要になってくるからです。むしろ、この相対関係さえ理解できれば、自分だけでなくあなたの周りにいる仲間やビジネスパートナーさえも使いこなせます。

図1



Copyright2018 Matsui yasuyuki _魅力創造研究所 All Rights Reserved.

たとえば、自分はどういう役割・活動をすると能力を発揮できるのか？ 逆に、どういう役割・活動をすると自分を弱らせ、能力を潰してしまうのか？ それらを全て理解できます。そのために、この図はとても重要になります。

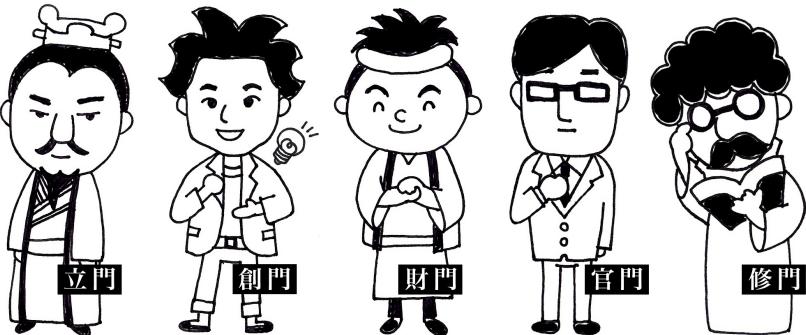
まず、図1を見てもらえると、立門→創門→財門→官門→修門という順番に青い矢印が向いていることがわかると思います。これは立門→創門、創門→財門、財門→官門、官門→修門という流れで力を与えていることを意味します。これを相生（そうじょう）関係と言います。

Copyright2019 Matsui yasuyuki _魅力創造研究所 All Rights Reserved.

次に立門→財門、財門→修門、修門→創門、創門→官門、官門→立門という順番で赤い矢印が向いているのがわかるでしょうか？これは前に伝えた流れと逆の意味で、立門→財門、財門→修門、修門→創門、創門→官門、官門→立門に対してダメージを与える、攻撃するようなイメージだと思ってください。またもう一つ、自分が活かすべき能力を他の能力に流すことで、倍以上の無駄な労力を浪費させ、弱らせるという意味もあります。これを相剋（そうこく）関係と言います。

ただ、この説明だとなかなか理解しにくいと思うので、次のようなキャラクター使って例え話を交えながら説明していこうと思います。まずは、各門タイプを次のようなキャラクターに例えてみていきましょう。

立門：王様・リーダー
創門：職人・クリエイター
財門：商売人・セールスマン
官門：役人・官僚
修門：賢者・占い師



<相生関係＝青い矢印の場合>

たとえば、王様が自身の国に行く末や判断に迷った時。その悩みを解消するために話を聞いてもらい、誰かにアドバイスをもらいたい。そんな時に訪れるのが山奥に住んでいるような賢者や占い師です。よくアニメや漫画で、一度敵に敗れてパワーアップするために修行へ向かうシーンがありますよね？つまり、立門のタイプの人は、修門の人に相談したり、修門のような動き方をすることで、自らの力をパワーチャージできます。

また、誰であってもすぐにチームや組織のリーダーになれるわけではありません。リーダーになるためには、自らの能力やスキルを磨き、みんなに認められるまでの期間を耐え忍ぶ必要があります。その間は、三国志に出てくる劉備のようにワラを編んで時が来るのをジッと待つ。つまり、立門のタイプの人は、立門としての能力を発揮できるタイミングまで、創門のような動きをして自身の強みとなる能力・スキルを磨けます。

<相剋関係＝赤い矢印の場合>

では、王様が、商人として動いた場合はどうなるでしょうか？想像してもらいたいのですが、王冠をかぶり、立派な衣装を着た王様が「安いよ、安いよ～、バナナ一房130円。今ならもう一房つけて二房で出血大サービスの100円はどうだ！さあ、今が買い時だ～」と大声でバナナの叩き売りをしていたら・・・違和感しかありませんよね？

自分の国の王様が商売人のような振る舞いをしていたら、「この国大丈夫か？ 財政的にかなりヤバいのかな？」となって、周りに不安を与え、王様自身の威厳や品位を下げることにつながります。逆に、国民のことよりも自分のお金や利益のことだけを考える王様って魅力に欠けますよね？ この人について行こうと思わなくなるでしょ？ つまり、立門のタイプの人が財門のような働き方や動き方をすると力を弱らせることにつながります。

また、悪い官僚や出世しか興味がない役人のように地位や権力ばかりにこだわり過ぎるとどうなるでしょうか？ 王様が自分ことを「俺は王様だから何をしても許されるんだ！」と言って好き勝手していたらどうでしょう？

おそらく新たなリーダーを擁立してクーデターが起り、遅かれ早かれ王様の地位から引きずり降ろされることになるはずです。つまり、立門のタイプが官門のような行動をすると力を失うきっかけになるわけです。これではせっかくの能力・強みを活かせません。

そのため、自分の生まれ持っている門タイプを認識し、赤い矢印の関係にある門タイプの動き方は「やらない」と割り切ることが大切です。ですので、自分に足りない能力については、その門タイプを持っている人と、パートナーシップを組むことをオススメします。

というのも、門学では、それぞれが生まれながらにスペシャリストという考え方方がベースにあります。それぞれが自分の能力を発揮させ、その能力を使いこなしている人たちを集めて、そのメンバーでチームを組んで一緒にビジネスをしていく。これがベストだということです。つまり、チームを組む時には、やみくもに人数を増やすのではなく、自分とは被らない門タイプの人を集め、役割分担をしていくことが重要です。

もし仮に同じ門タイプの人でチームを構成すると、互いに自分の能力を発揮できず、反発しあうことになります。だからこそ、門タイプがどのように作用しあうかという理解を深め、自分自身がどうあるべきかを見極める。その方が結果的に組織やチームを運営する上で、より効果的にそれぞれの能力開花につながっていくというわけです。

逆に、自分の門タイプに反して無理な行動をすると、「貧すれば鈍する」という悪循環に陥ります。たとえば必死で働いてるのに、全然認めてもらえない。努力しているにもかかわらず、周りからは邪魔されて誰も味方になってくれない。何をやってもうまくいかないし、必要以上に努力しないといけないので、無理や無駄なことが多くなってミスや失敗が増えいく。そのことで悩み、不安になって、自己嫌悪になり・・・これでは精神的に病んでしまうでしょう。

ですので、自分の門タイプに沿った能力をそのまま生かし、強みを伸ばす行動をしましょう。そして、自分の弱いところは周りに補ってもらう。その代わりに、自分の強みで仲間やビジネスパートナーの弱みをカバーしてあげる。それが、自分の門タイプや他の門タイプを使いこなす上でとても重要になってきます。

自分の門タイプの調べ方

では、いよいよ自分の門タイプを調べてみましょう。

自分がどの門タイプに当てはまるかは、本来それぞれの生年月日を元に調べます。ただし、あなたの周りにいる人全員の生年月日を調べていることは、おそらくまれでしょう。それに、いちいち会った人全員に、「あなたの生年月日教えてください！」と聞くのもちょっと変ですし、怪しい人だと思われます。

そこで、生年月日を使わなくても門タイプを知る方法をお伝えします。それが人の言動から門タイプを読み解く方法です。もちろん、生年月日で調べる時よりも門タイプが合う確率は下がってしまいます。ですが、それぞれの門タイプについて深く理解していくと、意外に高い確率で門タイプを当てられるようになります。

実際、僕が最初に見るとときは、その人の言動だけで門タイプを見分けることがほとんどです。あとで、正式にビジネスパートナーや一緒に仕事をする場合は、生年月日を使ってきちんと調べますが、普段は言動やパッと見た時の雰囲気だけで当てる訓練をしています。今のところ正解率としては、7割ぐらいあると思います。ですので、最初はこの言動から門タイプを当てる練習をしてみてください。

ただし、本来は200問からなるチェックシートを使って行うものです。とはいえ、さすがに普段使うには難易度が高く使いにくいので、今回は簡易版のチェックリストを用意しました。まずは、手順に従って次のページにある「簡易版：門タイプ診断」使って、自分の門タイプが何かを調べてみてください。

Step 1 A～Eのグループに分類された質問に答える

A～Eのグループに分類された30個の質間に全て答えてください。（1問につき5秒程度）

質問に対し「全然当てはまらない」と思ったら「0点」「どちらでもない」と思ったら「1点」「少し当てはまる」と思ったら「3点」「よく当てはまる」と思ったら「5点」を記入してください。

Step 2 各グループの合計点数を計算する

グループの点数を計算します。まず、各グループの1～3の質問の合計を計算してください。次に4～6の質問の合計を計算し、最後にグループ全体の合計を算出します。

Step 3 門タイプを調べる

各グループの計算が完了したら、合計点数が一番高いグループを確認してください。それが、あなたにとって伸ばすべき門のタイプになります。もし仮に、同じ合計が2つ以上出た場合でも、その

まま次のステップに進み、あなたの門タイプが「陽○門」なのか、「月○門」なのかを調べてください。

Step4 「陽○門」なのか、「月○門」なのかを調べる

伸ばすべき門タイプに該当する質問をご覧ください。そこでまずチェックすべきなのが、1～3の質問の合計と4～6の質問の合計です。この両方を見比べた時に、どちらの点数が高いかをよくご確認ください。Step 3で門タイプが2つ以上出た場合には、それぞれの門で確認してください。

その上で・・・門タイプが1つの場合

1～3の合計が高い場合は「陽○門」、4～6の合計が高い場合は「月○門」として判断します。つまり、ここで初めてあなたが本来伸ばすべき門のタイプがわかります。

ただし、Step 3で門タイプが2つ以上ある場合

グループごとに1～3の合計と4～6の合計を確認してください。そして、その中で最も高い点数になっている部分を確認します。最終的に、最も点数が高いところを、あなたが本来伸ばすべき門のタイプと判断します。仮にここでも同じ点数になった場合には、次の章から始まる「各門タイプの取り扱い説明書」を読み、自分が一番しつくりくるものを、あなたが本来伸ばすべき門のタイプとします。

門タイプ診断（簡易ver）

A		
1	小さい頃、探検したり冒険したりすることが好きだった。	
2	基本的に他人に頭を下げる事が苦手な方だ。	
3	自分のわがままが原因で、誰かを傷つけたり怒らせた経験がある。	
4	周りから正当に評価されないことに不満を持っている。	
5	高価なものや贅沢、パーティーをすることが好きだ。	
6	負けたら絶対リベンジするまで諦めない粘り強さと執念深さを持っている。	
1～3の点数	4～6の点数	合計

B		
1	時間・お金・労力の無駄や浪費がトコトン嫌いである。	
2	通帳に貯まっていくお金（印字された数字）を見ることが好きだ。	
3	いい加減な人に振り回されるとイライラして、怒りが止まらない。	
4	様々な分野に興味を持っていて、いくつも趣味がある。	
5	投資やビジネスでは、色々作戦を練って一発ドカンと儲ける方が好きだ。	
6	仲間との会話や秘密を悪気なく他人に教えて、怒られた経験がある。	

1~3の点数	4~6の点数	合計

C		
1	お人好しで押しに弱く、断るのが苦手で、何でも引き受けてしまう方だ。	
2	興味をもったことに関しては物覚えも早く、なんでも記憶できる。	
3	悪意を持った人や詐欺師に騙された経験がある。	
4	周りの人があまりやっていない、珍しいものに興味を持ちやすい。	
5	時間や場所に縛られる仕事は苦手で、一人で自由にできる仕事が好きだ。	
6	古の賢者たちの真理（哲学や占いなど）の探求に強く興味を持ちやすい。	

1~3の点数	4~6の点数	合計

D		
1	女性ならイケメンを好み、男性なら綺麗な女性と交際したいと強く思う。	
2	LINEやメールの文章が独特で、かなり絵文字や顔文字を使っている方だ。	
3	感情の起伏が激しくて、喜怒哀楽が顔や体にすぐ出やすい。	
4	口が立つので、言い争いでは誰にも負ける気がしない。	
5	流行や新しいものが好きで、伝統的な事柄にはあまり興味がない方だ。	
6	人の好き嫌いが激しく、特に地位や権力を振りかざす人とにかく嫌い。	

1~3の点数	4~6の点数	合計

	E	
1	法律・コンプライアンスを守り、それに反する人は許せない。	
2	普段は真面目だが、酒が入ると途端に人格が変わってしまう方だ	
3	世間体を気にしすぎてつい話を盛ったり、どうでもよい嘘をついてしまう。	
4	武道や茶道などの「道」がついた習い事をしていた経験がある。	
5	仕事では学歴よりも実力を一番に考える。（でも学歴が高い人が羨ましい）	
6	初対面の人はなかなか信用できず、一人ポツンとしがちだ。	
1～3の点数		合計

設問の合計が一番高いグループが・・・

Aの場合：立門、Bの場合：財門、Cの場合：修門、Dの場合：創門、Eの場合：官門

その中で1～3の点数が特に高い場合は・・・

A：陽立門、B：陽財門、C：陽修門、D：陽創門、E：陽官門

その中で4～6の点数が特に高い場合は・・・

A：月立門、B：月財門、C：月修門、D：月創門、E：月官門

各門タイプの取扱説明書

「簡易版：門タイプ診断」あなたの門タイプを出せましたか？ ここからは具体的にそれぞれの門タイプについて解説していきます。まずは、各門タイプの特徴を説明した上で、陰と陽の2種類のそれぞれの違いについてお伝えします。

立門：自分自身の力や人間関係を武器に戦うリーダー

立門タイプの人は意思が強く、とにかくストイックになれることが武器です。「この使命・理想のためなら死んでも構わない」と本気で思えます。言い換えるなら、自分の生き方や在り方と共に、理念やビジョンを熱く語っていく。その姿から他人に影響力を与え、人を巻き込み仲間を増やしていく。そして、その仲間と共に成長していくと誰よりもストイックに努力できることが、最大の強みです。

陽立門

陽立門は、一言でいうと「夢や理想を胸に抱いて突き進む少年」のような人です。漫画のワンピースに出てくるルフィがまさにピッタリのイメージです。とにかく自分のやりたいことや夢・目標のために突き進み、多くの人を巻き込んでやり遂げていく。そんな力を持った、どこかわがままで憎めないタイプの人です。とにかく仲間思いで、仲間だけは絶対に守り、自らの利益をいったん脇においても仲間や目の前にいる人のために行動できる。そんな人格・人徳によって魅力を放ち、人を惹きつける才能を持っています。

逆に、陽立門の人が仲間よりも自分の利益を優先し出すと、その魅力や強みを一気に失います。ですので、常に仲間やビジネスパートナーを第一に考え、周りの人に愛情奉仕をすることが能力を伸ばす上で重要な鍵となります。

また、何事にも一生懸命に取り組み、何かに打ち込んでいる姿に人を感動させる力を持っています。そして、その姿を見た周りの人たちから認められ、リーダーとして担ぎ出されると、自分一人ではできなかった、大きな事業も成し遂げられるでしょう。それに、自分らしく飾らずに自然体でいるときほど、自然に物事がうまく進んでいきます。つまり、ありのままの自分の姿で、夢や理想を語り、一生懸命に努力することが、陽立門としての能力を発揮するための条件です。

実際、陽立門としての能力を開花させると、良い仲間たちが自然に集まって来て、その仲間たちと熱く語り合うような機会が増えてきます。その中で周りから励まされたり、大切にされることで、自分自身の存在感を取り戻し、自分らしく自然体になっていきます。そうするうちに、挑戦意欲も湧いてきて、自分の理想とする世界観を作り出し、仲間たちを引っ張っていくリーダーとなっていくはずです。そして、いかなる困難や問題も跳ね除けながら前に進んでいくようになるでしょう。

月立門

月立門は、一言でいうと「ギラギラとした野心を胸に隠し持つ霸王」のような人です。イメージとしては、織田信長やヒトラーなどの強く威圧感があり、強靭な生命力を持つ独裁者・ワンマンタイプのリーダーです。自分が敵対する相手には容赦なく、たとえ部下であってもたるんでいたり、ヤル気がないように感じたらバッサリと切り捨てます。自分や他人に厳しく、とにかく負けることを嫌います。つまり、勝つまで絶対に諦めないと粘り強さとプライドの高さが最大の武器です。

また、自分がリーダーになれるチャンスが来るまでは、自分の腹の中や実力を隠し通し、身を潜めるという二面性も持ち合わせています。その点で、ズル賢く嘘が得意なのも才能の一つです。さらに、頭の回転も早く、直感や感覚も優れているので、それらを上手く活かすことが月立門としての能力を発揮する上でとても重要になります。そして、他の仲間や部下があなたに従つっていくような形を作ることが理想的です。

ここまで内容だけを見ると怖そうな感じがしますが、パッと見は優しそうに見える人が多いことも特徴です。ただ、顔はニコニコ笑っていても目が笑っていないので、何を考えているのがわからないという怖さもありますが・・・

その月立門が能力を開花させると、自らの大きな野望を胸に目標に向かってがむしゃらに行動していきます。同じ野心や目的を共有できる部下を集め始め、周りの協力を仰ぎながらビジネスは良い方向に進み始めるでしょう。そして、「棚から牡丹餅」的な感じで周りの敵が失敗し、自分の方にチャンスが向いてくるなんてことも。どんな困難を物ともしない鋼のような精神力とヤル気で、たとえ失敗してもタダでは起きず、それさえも己の糧にして野望の達成に邁進するでしょう。

*立門の能力を開花させる方法

立門として表に出るまでは、創門としての活動に集中すること。つまり、自分独自の専門分野を作り、そこではプロフェッショナルになるまで能力やスキルを磨く必要があります。その際、専門性があり、自分が好きでやり続けられる分野・業種を選ぶことがポイントです。たとえ、誰からも認められない時期があっても耐え抜き、「すごい人がいる」と認められるまで待つことが出来るかが重要になります。なぜなら、昔から王様・リーダーとして認められるには時間がかかり、様々な困難を乗り越える必要があるからです。

ただし、今はブログやメルマガなどのツールがあるので、そこで積極的に情報発信をすれば、その時間も短縮でき、有効活用できます。その期間にあなたの夢や理想を熱心に語り、目標に向かって行動する姿を伝えることが、仲間やファンを集めることにつながります。特に、自分主催の食事会やお茶会、勉強会を積極的に開くことがオススメです。

そして、あなたの素晴らしいを語ってくれる財門の人をまずは見つけて、パートナーにしてください。その次に、あなたの代わりに実務や仕組みなどを作ってくれる官門の人をチームに加えていきましょう。その際、官門の人は躊躇なくあなたに意見をしてくるので、その言葉にグッと耐える術を身につける必要があります。ここで耐えられると、立門としてのレベルをさらに上げられます。もし、官門の言葉に傷ついたり、パワーが弱ってしまった時には、勉強したり修門の人を見つけて話を聞いてもらうことで、パワーチャージをし、自信を取り戻しましょう。ですので、仲間やビジネスパートナーを集める時は、財門→官門→修門の順番でメンバーを増やすようにしてきましょう。

最後に、自分を頼りしてくれる仲間や部下は絶対に守り、裏切ってはいけません。常に自分のために働いてくれる仲間や周りの人たちを第一に考え、感謝の気持ちを持つこと。そして、その気持ちをきちんと給料やボーナスなどのお金という対価で示し、十分に支払ってあげること。そこを最優先に考えることが、立門としての重要な仕事だと理解しておいてください。

創門：自分のセンスや表現力を武器に戦うクリエイター

創門タイプの人は自分の感覚やスキルを研ぎ澄ませることで出てくる「表現力・アイデア」を武器に戦います。また、独特の話し方をしたり文章を書くことも才能の一つです。

創門にとってFacebookやInstagramなどのSNSメディアは、最高の自己表現の場となります。とにかく、今その瞬間を楽しみ、楽しいことだけをやる。それが自分や周りの人たちを自然に笑顔にし、幸せな気持ちへとさせる能力を持っています。つまり、自分が楽しい姿を見せてることで、他人をハッピーな気持ちにさせることができます。

陽創門

陽創門は、一言でいうと「無から有を生み出すヒラメキの天才」タイプです。イメージとしては、ビートルズのジョン・レノン。自宅の庭にプールが欲しいと思った時に、「じゃあ今から曲を書こう」と言って、実際にその曲をリリースしてプールを作ったというエピソードがあります。まさに、陽創門としての才能を発揮した人が成し得る技です。つまり、自らのクリエイティブな感性を武器に、お金を生み出せる才能を持っています。

全ての判断基準が、五感をフルに使った感覚や直感がベースです。だからこそ、定期的に五感を刺激するような体験や場所に出かける時間を作ることが必要になってきます。逆に、論理的かつ分析から導き出したデータを基に判断すると、自らの魅力を活かせません。

自分のアイデアに根拠やデータを求められると、一気に仕事へのモチベーションが下がります。それに加えて、批判や批評したり、常識をふりかざしてくる人がいると、完全に心を閉ざしてしまいます。その点を理解して、自らの感性や直感を信じてくれる仲間やパートナーに出会えないと、陽創門としての能力を発揮することが難しいでしょう。

つまり、今の学校教育や社会では、生きづらく、能力を活かしづらいことが普通です。ですので、できる限り早く常識やルールから飛び出せる環境に行くことが重要なポイントになります。

また、陽創門の人は、心身の病気や苦しみを抱えている人を癒せるヒーラーやセラピストのような才能も持っています。マイペースに楽しみながら、自由に働く環境に身を置くことが、陽創門の能力を発揮するための必須の条件です。

その条件を満たして、陽創門としての能力を開花させると、自分が内に持っている芸術的才能が醸し出されて、温和さと優雅さによって周りの人たちを魅了していきます。自然に周囲からの憧れの対象になり、まるで無から有を生み出すように、自分のライフスタイルや生き方を表現するだけで、人気やお金を獲得できるようになるでしょう。世間の一般常識やルール、業界の慣習に囚われることなく、自分の感性を軸にして、オリジナリティに溢れた世界観を構築していくようになります。

月創門

月創門は、一言でいうと「新しいアイデアや企画で世界を変える革命家」のような人です。イメージとしては、アップルの創業者であるスティーブ・ジョブズです。これまで誰も想像をしなかったようなアイデアや企画を具現化する能力に長け、iPhoneやiPodなどの世間にインパクトを与えるような独自の新しい世界観を提供できる人です。とにかくマンネリ化を嫌い、古い体質を壊して新しいものを生み出したいというアイデアマン的側面があります。

流行や時代の流れを読み取る能力もピカイチで、新しいものをキャッチすることが得意です。それに自分の頭にあるイメージを語ったり、表現することも得意です。よくスティーブ・ジョブズもMacBookやiPhoneなどの新作を発表する時にプレゼンをしていましたが、月創門の人には、人に何かをプレゼンテーションすることで、多くの人を魅了する力があります。

ですので、言い争いやディベートでも簡単に相手を言い負かしてしまう才能も持っています。ただし、間違っていることでも相手に正しいと思わせてしまうので、仲間やパートナーとの信頼関係を壊したくないなら、その点は注意しましょう。

また、手を動かして作品を作ったり、何かを表現することも得意です。技術やスキルも他の人よりも早く習得できるので、職人的な要素がある仕事や働き方ができると、月創門としての能力を発揮できます。

その月創門が能力を開花させると、トレンドや流行の先端を感じるセンスを活かすことにより、その業界の情報発信源として流れを生み出せます。古い体質を打破し、業界に新しい風を送り込む革命家のような生き方になります。そして、自らのアイデアや企画を最新のツールやシステムを活用することで、この世の中に具現化させる。その結果、世の中に新しい価値観やルールを提案していく先駆者・リーダーとして、業界全体を牽引していくことになるでしょう。

*創門の能力を開花させる方法

「今の自分でいいんだ！」とあなた自身が認めてあげること。それが創門として能力を高めるための最初のステップです。そして、世間や常識に縛られず、誰に何と言われようとも、自分が好きで良いと感じたものや情報、サービスを作ったり見つけ出して紹介し続けること。それが創門として一番大事な役割です。その時に、InstagramやFacebookなどのSNSを使って、あなたの感性やセンスを存分に表現してください。そうすることで自然に自分のセンスや感覚に自信が持てるようになり、あなた独自の世界観に共感してファンや仲間が集まってきます。

もしくは、自分が良いと思ったアイデアや作品を持って、人が集まるところに飛び込むことでチャンスを掴めます。まず、財門の人があなたのアイデアや考えに興味を持ってくれますので、財門の人を最初にビジネスパートナーにしましょう。その上で、官門の人を次に仲間にしてください。

そうすることで、創門の人が持つ飽き性の部分や気分・感覚に左右されやすいムラのある部分を上手く修正し、サポートしてくれます。もし、自分の感覚や直感に自信が持てない時は、ふらふら～っと旅行に出かけたり、山や川などの自然溢れる環境に行って、リフレッシュするようにしましょう。

そして、自らのアイデアから創り出した商品・サービスがどの位の金額で提供できるかを、自分の感覚をもとにきちんと提示できるようになります。価格も合わせて考える習慣を身につけることが、創門としての能力を高める上でとても重要です。

最後に、創門の人は勉強すればするほど力を失うので、何を勉強していいのかをきちんと取捨選択するようにしましょう。勉強はほどほどにし、極めることはやめた方がいいでしょう。その代わり、骨組みの部分や基礎の部分さえ覚えてしまえば、あとは自分の直感や感覚に任せください。

つまり、学校の勉強が出来なくても気にしなくて大丈夫です。それよりも、自分が好きだと思えるものや分野を見つける努力をしてください。少しでも違うと思ったなら、次を探してください。創門の人にとっては、「石の上にも三秒」です。ですが、これだと思える好きなものが見つかったら、楽しみながら継続するようにしてください。それが創門の能力をレベルアップさせる方法です。

財門：ビジネス・投資のスキームを構築・遂行して戦う商人・戦略家

財門の人は「人と人」「モノと人をつなげる」力を武器に、自我を完全なまでに打ち消して影に徹することが向いているタイプです。いわゆる典型的な商売人です。あとは、裏で糸を引くフィクサー、参謀とも言えます。

物を販売させたり、集客させたりしたなら財門の右に出る人はいません。とにかく、この財門の人が紹介するとなぜかその商品や人に興味を持つてしまう・・・そんな能力を持っています。また、共感能力や人を見抜く能力も高く、コミュニケーションスキルが高いことも特徴です。ですので、人間関係でのトラブルも少なく色々な人の間に立って、バランスを取ることが得意です。

陽財門

陽財門は、一言でいうと「コツコツ地道な努力が好きな信頼できる商人」のような人です。イメージとしては、海外の人から見る「The日本人」という感じでしょうか。つまり、誠実かつ丁寧で信頼できる勤勉な人。とにかく真面目で、額に汗して働くことをいとわないタイプです。（有名な人というなら、ソフトバンクの孫正義さんやマイクロソフトのビル・ゲイツさんが陽財門です）

逆に、「クリックするだけで月収〇〇万」とか「1日10分の作業で～」などの不正や不当な手段などを使って、楽な方法で儲けることを極端に嫌います。一生懸命に働き、信用と信頼を積み重ねると同時にお金も積み上げていく。そこに喜びを感じることが特徴です。

温厚な性格で人間関係を大切にし、仲間を決して騙したりしません。とにかく信用・信頼を第一に考えます。それに、合理的で安全かどうかを常に考え、リスクがあるものをできる限り避ける傾向があります。つまり、何事にも慎重に考え、リスクを計算した上で手堅い方法を選択していくことが最大の強みです。たとえ、それで時間がかかったとしても関係ありません。

常に継続して努力をし、長い年月をかけてお金や信用を積み重ねていくことが、陽財門としての能力を発揮する重要なポイントです。いつも飾り気がなく、冷静でしっかりと仕事をこなすことで、人を魅了し、陽財門としての能力開花へつながります。

実際、陽財門としての能力を開花させると、人間関係を大切にし、何事に対しても丁寧かつ几帳面に取り組むようになります。贅沢や華やかさを嫌い、質素儉約な暮らしに徹してコツコツとお金を蓄積していきます。また、一般常識に通じ、現実的な価値観をもとに正確に判断できるので、何事も「陽財門」に任せておけば、実務をきちんと処理してくれるから安心・・・と、仕事が次から次へと舞い込んでくるようになるでしょう。普段から貯蓄を心がけ、ビジネスで稼いだお金は財テクや不動産購入などの再投資に回していく。そうすることで、時間と信用・信頼を味方につけて、大きな財を成すことになるでしょう。

月財門

月財門は、一言でいうと「影で暗躍し勝利をもたらす軍師・プロデューサー」のような人です。イメージとしては、三国志に出てくる諸葛亮孔明のような戦略家です。多くの場合、パッと見では仕事ができそうに見えませんが、その見た目に反して、頭のキレは相当鋭く優秀で、常に多くの企みを考えていることが特徴です。

また、温和な雰囲気で誰とでも打ち解けられ、人の懐に入ることが上手いのも特徴です。サービス精神が旺盛で、人への気配りやもてなしに関しても能力をフルに発揮します。飲み会や集まりの場では、その場をうまく回して盛り上げることも得意です。常に相手の立場や目線で物事を考えて話せる、その自然なコミュニケーション能力と社交性が最大の強みです。

つまり、人、モノ、情報をつなげるハブ的役割を担うことが、月財門としての能力を発揮するための重要なポイントになってきます。特に、セミナーや異業種交流会などの人の集まる場では、持ち前の社交性とコミュニケーション能力でドンドン人脈を増やしていけます。

ただし、月財門は、人の商品を販売するのは得意ですが、自分が前面に出てしまうと途端に売れなくなります。ですので、自分より凄い先生や師匠を自分の言葉や体験を通して紹介する方が結果的にお金になりますし、自分の能力をフルに発揮できます。つまり、裏方に徹してプロデュースしたり、プロモートすることがオススメです。もしくは、お客様とのやり取りや対応が求められるカスタマーサポートなどの業務も向いています。

実際、月財門の能力が開花すると、人と会うこと、人と人をつなげることを進んで行おうとします。様々な集団や会社、俱乐部などでハブ的な役割になり、その真価を発揮するようになるでしょう。

また、色々な分野に興味を持って多趣味になり、人が集まるコミュニティやサークルを主催するようになります。常に相手の立場で物事を考え、その相手に合わせた会話することで、そのコミュニティの中心的な位置づけになっていきます。そして、円滑にコミュニティを運営していき、仲間やファンを増やして、組織の拡大を進めていくでしょう。たとえ無一文の状態であっても、あつという間に大きな財を築いてしまいます。

*財門の能力を開花させる方法

とにかく、セミナーや異業種交流会で出会った人たちとの縁を大切にし、無償の愛情奉仕をしていくことが大切です。そして、信用・信頼・評価を積み重ね、結果として蓄積した信用・信頼・評価を「お金」として変換できます。ですので、最初からお金儲けをしようと考えれば考えるほど失敗します。まずは自分のお金や時間、労力を惜しまず、ギブ&ギブをしていくこと。それが財門としての能力を開花させるために必要です。困っているビジネスパートナーや仲間、お客様がいたら、その人の悩みや問題を解決するために率先して行動することがポイントです。また、相談にのつて話を聞いてあげることもオススメです。そういうたサポートを日々積み重ねることが、財門としての能力を高めていきます。

財門は自分が表に立ってセミナーをやったり、広告塔になることは向いていません。つまり、あなたの代わりに表に立ってビジネスの「顔」になってくれる人が必要です。そこで、最初にパートナーを組むべきは、立門の人か創門の人、もしくはマスター・レベルの修門の人です。そういう人たちが持つ考え方や知識、アイデアを色々と教えてもらい、広めていくことが財門本来の役割です。次に官門の人を仲間にして、あなたが考えたスキームを実現し、仕組み化させ、全国展開へと広めていきましょう。

間違って、修門のように自ら勉強して、何かの分野を極めようとすると、一気に能力を失います。そうならないためにも、自分自身は「広く浅く」学び、色々な分野の人たちと会話ができる幅広い知識を身につけることに集中しましょう。

もし、財門としての能力が弱いと感じたら、一度自分の趣味に没頭して楽しんだり、フラフラ旅に出て遊んでみることもオススメです。また、自らの心身を鍛えることも効果的です。自分のエゴや意見が出た途端に、商品・サービスが売れなくなりますので、自分を律する努力も必要です。

最後に、自分の名前を看板や商品名、セミナー・講座のタイトルに使うことも控えましょう。財門の場合は、コンセプト・世界観に人が集まって商品が売れます。くれぐれもビジネスパートナーや仲間以上に目立つことがないようにしましょう。裏方として立門や創門、修門の人をサポートし、プロデュースしていくことが、財門としての才能を開花させる一番の近道ですから。

官門：人や理念のために生き、仕組み化を武器に戦うサムライ

官門タイプの人は、ポテンシャルがあってもニッチで完成されていないビジネスを仕組み化して構築していく能力があります。つまり、会社を組織化する上で必要な実務力が自身の最大の強みです。いわば社長の右腕、No. 2と言えます。また、ビジネスをシステム化し、マニュアルを作り、フランチャイズ化して拡大させることも得意です。しかも、社長以上にブレることなく同じことを継続できる才能があり、人の言動や能力を完全にコピーできます。いわばビジネスを構築する上で欠かすことができない人材です。

陽官門

陽官門は、一言でいうと「みんな（組織・理念）のために働く役人・官僚」のような人です。イメージとしては、昔の中世でいう近衛兵や幕府の運営を任せられた家老と言われる大名などの人たちです。自らは決して危険や冒険を侵さずルールを守り、明確な地位や権限が与えられる仕事、環境で力を発揮できるタイプです。何より自らはセオリーを守り、順序正しくまじめに仕事することを好みます。特に、仲間やビジネスパートナーの能力を把握し、適材適所に配置して管理する能力が最大の強みです。

また、自らの組織やビジネスを横に拡大するための枠組みやルールを作ることも得意です。陽官門の人のフィルターを通して、一見怪しいと思われるビジネスであっても、広く世間に認知され、受け入れてもらえるビジネスへと変えられます。自らが強い責任感を持ち、みんなの模範として仕事に励むことで、法律やコンプライアンスに反しない「清く・正しく・美しい」ビジネスモデルへと昇華させます。つまり、品行方正な態度で信じる組織やチームのために一生懸命貢献することが、陽官門としての能力を発揮する重要なポイントとなります。

逆に、陽官門の人が自らの地位や肩書きにこだわり始めると、一気にその魅力を失います。ですので、地位や肩書きを得たとしても驕ることなく謙虚に、自分の役割を全うすることだけを考えることが、能力を伸ばす上で重要な鍵となります。

実際、陽官門としての能力を開花させると、組織・プロジェクトをマスに広げるために規律を守り、組織のルールや法律を守りながら、自らを律して仕事に励みます。そして、自分の事よりも仲間やビジネスパートナーのために尽くし、メンバーを上手くまとめて全体を取り仕切るポジションになります。やがて、ブレることなく継続して仕事を続ける姿が評価され、自然に責任者や組織のNo. 2を任されるようになるでしょう。そして、さらに仲間からの尊敬を集め、組織や業界の中で着実に地位や権力を獲得するキャリアへの階段を登っていきます。

月官門

月官門は、一言でいうと「主君に絶対の忠誠を誓い、主君のために戦うサムライ」のような人です。イメージとしては、漫画「キングダム」に出てくる主人公の信や王毅将軍、三国志に出てくる関羽などの戦国武将となります。義理人情に厚く、正義感を持って主君に尽くす。

とにかく「あなた（主君）のために」生きることで能力を発揮するタイプです。ただし、自分よりも圧倒的に優秀な人（どこか認める、尊敬する部分がある人）でないと従いません。その代わり、一度でも忠誠を誓った相手のことなら、言うことは必ず聞き、決して裏切らないという特徴を持ちます。

自らに高い目標を課し、競争心が伴うような仕事環境に闘志を燃やします。勝ち負けには非常にこだわり、何ごともとにかく白黒をはっきりつけたがる傾向があります。また、上下関係にも厳しく、体育会系のような関係を好みます。その点を活かして、序列ある実力主義のチーム・組織を作っていくことも得意です。その際、大衆を巻き込むような演説能力（パブリックスピーチ）を武器に、自分の部下や仲間の士気を高め、意思統一を図り、一枚岩の集団へと変えてしまう能力も持っています。

ただし、意味や意義が感じられない場所や尊敬できない人の下にいると、月官門としての能力が極端に弱り、引きこもりになる場合もあります。ですので、なるべく早く自分が尊敬できる人や働きたいと思える理念・ビジョンを持つ組織・チームに出会うことが、月官門としての能力を発揮する上で重要なポイントとなります。

その月官門が能力を開花させると、周りに敵対意識を持ち、全力で競合を叩きのめそうとする性格から、相手のために絶対の忠誠を尽くす義理堅い性格へと変貌します。一度でも屈服し完全に打ち解けた相手には、仲間としての契を結び、本来持つ武将としての優秀な能力を発揮していきます。そして、大勢の部下・後輩を率いて自らの実行部隊を作り、自分が忠誠を誓った組織・経営者・上司のために、次々と命令・任務を忠実に遂行していきます。やがて、様々な業界・ビジネスに進出して成果を残し、多くの地位や名声を獲得することになるでしょう。

*官門の能力を開花させる方法

まずは、財門とパートナーを組むこと。この2人が組めば何でもビジネスを生み出せます。たとえ、小さなビジネスや怪しいビジネスであっても財門が集客～販売までの流れを企画し、官門がその企画・戦略に沿って仕組みを作っていくことで、世の中で認知されるまでのビジネスに成長することができます。ですので、異業種交流会やセミナーなどに積極的に参加して多くの人と出会い、財門だと思われる人を探すことに専念しましょう。

その上で、立門や創門の人を探していきましょう。ここで重要なのは「何を」するかではなく、「誰と（組織と）」仕事をするかです。官門は特に、ついていく人によって良くも悪くも影響されるので、「人」選びで間違えるとかなり苦労することになります。ついていくべき人や組織を選ぶ際には、1) ブレない人や何があっても信じられる人を選ぶこと、2) 思いつきで何でもかんでも行動する立門や創門タイプの人は避けること。この2つを注意して、あなたが尽くしたいと思える人や組織を見つけてください。

そして、尽くすべき相手や組織が見つかったら、自ら組織の整備にあたり、法律・コンプライアンスを全てクリアにして、多くの人たちに受け入れられるようにしていく。

金額があつてないようなものでも、理解できるように適正価格を決めて、一般に流通させること。それが官門としての役割であり、能力を高める方法です。

ただし、あくまで尽くしている相手の手足となって動くことが大切です。そこで、自分の考えに強くこだわりすぎたりエゴを出し過ぎると、尽くしている相手から裏切られたり、他の仲間から足を引っ張られることになります。ですので、尽くす相手や仲間の意見を真摯に受け止め、自分の直感やヒラメキからくるアイデア・考えは一旦脇において、言われた通り実行するようしましょう。そのためには、自分のエゴを出ないように、日頃から心身を鍛え、自分自身を厳しく律することが、官門としては必要です。

最後に、仕組み化できていないビジネスを法律・コンプライアンスを合わせて、企画～販売まで一連の体制を整えることが官門の役割です。そのためには、仕組み化する方法やノウハウを学ぶ必要があるので、「これだ！」と思える独自の資格・スキルを取得することも忘れずに取り組みましょう。その資格やスキルを極めることが、まだ見ぬ主君や仲間、お客様のためにつながりますので・・・

修門：過去の叡智や技術を学び、極め、武器にして戦う研究者

修門タイプの人は、先人がこれまで蓄積してきた叡智を最も効率的に活用し、様々な知識を必要な時に仲間に提供するサポートタイプの人です。一度これだと思える分野を見つけると「もっと知りたい、極めたい！」と思い、抜群の集中力で毎日・何十年と続けられます。つまり、知識・情報こそが最大の武器です。

たとえ自分では当たり前だと思っている大したことない研究でも、誰かに教えることで感謝され、多くの人を救うことにつながります。また、色々な分野の情報・ノウハウを全て統合し、独自の新しいメソッドを生み出せることが、最大の強みです。

陽修門

陽修門は、一言でいうと「何でもできちゃう人気者の優等生」のような人です。ドラえもんに出てくる出来すぎ君がまさにピッタリのイメージ。記憶力が高く、なんでもすぐに覚えられ、学生時代は秀才と言われた人もいるはず。興味をもった分野を見つけると、トコトン調べて突き詰めています。特に世間で広く認められている学問・分野（国や世界のスタンダードの研究熱心な姿勢と分析・調査能力で、チームや会社をサポートする才能を持っています。

逆に、陽修門の人が学ぶことを止めると、その魅力や強みを活かせません。ですので、興味が持てる分野・学問を見つけて、物事を一つ一つていねいに観察・記録していく。綿密に考え、研究に励むこと。

そして、その成果を仲間や周りの人に教えることが、能力を伸ばす上で重要なポイントです。また、陽修門の人は周りの人に左右されやすい傾向があります。お人好しで押しに弱く、断ることが苦手なため悪意を持つ人に利用されやすい面もあります。

その点を注意して、付き合う人を間違わなければ、目上の人や周りの仲間から可愛がられて勝手に引き上げてもらえるようになります。実際、陽修門としての能力を開花させると、優れた記憶力と知識欲で、様々な知識を吸収して優等生としての人生を歩み続けることになります。先生や目上の人からのアドバイスによく耳を傾け、素直に実践することで、信用・信頼を獲得していきます。

そして、使命感をもって研究に取り組み、頭の中で構築した独自の理論や知識をセミナー・講演会で発表することで、その業界・分野で絶大な評価を受けるまでになるでしょう。

月修門

月修門は、一言でいうと「山奥や秘境に隠れて暮らす賢者・魔法使い」のような人です。全門タイプの中でも一番知的好奇心が強く、世の中の真理や原理原則などを探求することに、強く興味を持ちやすい傾向があります。（スピリチュアルや哲学、占術などの一見怪しいと思われる分野）たとえば、ハリポッターや漫画の「鋼の錬金術師」に出てくるエドワード・エルリックのようなイメージです。

つまり、普通の人とは違う特殊なスキル・知識を持ち、マニアックな分野での研究や技術を積み重ねることで、仲間やビジネスパートナーをサポートしていくことが得意です。また、特に勉強しなくとも物事の本質を瞬時に理解し、核心を掴む直観力と洞察力も最大の武器です。いわゆる、オタクという言葉がピッタリで、「マツコの知らない世界」という番組に出演するような、ニッチな分野を極めることで、その能力を発揮します。

ただし、時間や場所に縛られる環境が苦手で、自分の裁量で一人静かに集中して仕事ができる環境でないと、うまく能力を発揮できません。その上警戒心が強く、石橋を叩いても叩いても渡らないという程の心配性もあります。ですが、いざというチャンスの時には、その繊細さと慎重さを活かしてリスクを回避し、自らの状況を一瞬で好転させるパワーを持っています。

実際、月修門が能力を開花させると、知的好奇心が旺盛になり、世の中に存在する原理原則や自分の知らない世界についてあれこれ調べて、四六時中研究に没頭し始めます。「その謎を解決したい」「もっと知りたい」という思考で頭がいっぱいになり、他の人がマネできない程の能力や専門的な知識を身につけてしまいます。そして、その類いまれなる才能と成果を武器に独自の世界観を作り、ビジネスパートナーや仲間、お客様をサポートすることで、時間や場所に縛られないライフスタイルを確立するまでになるでしょう。

*修門の能力を開花させる方法

とにかく「学ぶ」ことに糸目をつけないこと。そこに答えがあり、学びたい知識や情報があるならお金や時間、労力を絶対に惜しんではいけません！

もし自分が学びたい知識や教えが、地球の裏側に住む占い師からしか学べないなら、迷わずすぐさま飛んで行って教えを請うべきです。それがたとえ、世界に一冊しかない100万円以上の本であつたとしても。そこでケチつてしまったら、修門の能力を活かせません。そこは他人から借金をしてでもその本を手に入れる。それぐらいの覚悟と努力が必要です。

なぜなら、修門は「学び」に投資することで、自らの能力を極限まで高められるからです。そして、自分が探求したい、極めたいと思う分野・世界の英知を獲得するためにお金や時間、労力を惜しまずに行動する。その姿に多くの人が尊敬し、その教えを請おうと集まってくれるのです。長い年月をかけて蓄積してきた十分すぎる程の知識やスキルを、セミナーや書籍にしたり、ブログ、メルマガ、SNSなどのツールを使って惜しげも無く伝えていく。その結果、熱狂的なファンが増え、投資した以上の収益・お金になっていくのです。

ただし、儲けようとか売上のことを考え過ぎると力を一気に失います。まずは財門の人をパートナーにして、売り上げのことを気にしない状態を作るようにしましょう。ただし、財門と組む場合には、注意点があります。財門の人は修門の人の凄さを広めるために、あなたとの会話や学んだ内容・秘密を事前に断ることなく、仲間や周りの人に話してしまう傾向があります。そこには決して悪気はなく、そこで怒ってしまっては、関係がすぐに終わってしまいます。ですので、より多くの人にあなたの教えを広めたいなら、そこはグッと堪えて財門がしたことを許すようにしてください。それができるようになると、次にサポートしてくれる官門の人に巡り会えます。

最後に、初めからオリジナリティを求めたり、新しい分野を作ろうとするのはやめてください。そうすると修門としての力が弱まり、能力を活かせません。あくまで最初は好きな分野や興味があることを探し、その分野の第一人者・先生に弟子入りすること。その上で、全て吸収するつもりで学び続けることが、修門としてのレベルを上げる第一歩となります。

おわりに

最後までお読みいただきありがとうございました。この電子書籍を通じて、初めて自分が本来持つ資質や才能を知ること、そして、それを活かす「門学」について知ったという方がほとんどだと思います。もちろん、既に他の占いや自己診断系のテストで、似たような知識・情報を得たことがある人も多いかもしれません。

ただし、ここで書いた内容はあくまで、自分が意識して使っている言動から見た「今の自分」を知るための方法です。とはいえ、この電子書籍に書かれている部分でも当たっていると思う部分は少なからずあるはずです。

しかし、まだ自分の本質には辿り着けていない場合もあります。

なぜなら、今回チェックして一番高い数値の部分が、必ずしもその人の本来伸ばすべき才能とは限らないからです。つまり、自分が本来磨くべき才能・資質よりも他の能力の方が優れている場合もあるということです。なぜなら、人には必ず矛盾する部分が存在し、本来の自分が磨くべき才能・資質とは、その矛盾したところに存在する可能性があるからです。

というのも、この書籍の「はじめに」には続きがあり、隠していたエピソードがあります。

「はじめに」の冒頭にあった言葉。あの言葉がきっかけで、僕の人生が少しづつ変化したことは紛れもない事実なんですが・・・あれは、運が良かっただけです。

実は、自分が本来持っている才能を“たまたま運良く使っていた”だけなんです。詳しく説明すると、自分がセルフチェックで認識していた門タイプは陽立門。しかし、正式に調べた場合は月修門。自分が思っていた結果とは全然違ったという衝撃の事実・・・

ですが、ラッキーなことに、認識していた門タイプ：陽立門と本来の門タイプ：月修門は相生関係（=力を与え、サポートする関係）だったために、上手く自分の力を活用できたというわけです。ですので正直な話、微妙に違和感を感じたまま、自分が認識する門タイプ：陽立門の行動・資質を指針にビジネスをしてきました。それも2年間。（ちなみに正式に調べた場合の鑑定結果でも、一番高い数値は陽立門でした）

にもかかわらず、結果的に信頼できる今の仲間やビジネスパートナー、先生に会えて、今こうしてあなたにこの書籍を届けられています。ですので、まずは診断結果で出た門タイプの内容をじっくりとご覧いただき、それぞれの門タイプに応じた行動や才能の使い方を学んでもらえればと思います。そして、とにかくダマされたと思って実践してみてください。少しづつですが、必ず現実生活で何かしらの変化が起こるはずです。

それだけの知識や情報は、必要最低限この書籍の中でお伝えしたつもりです。それに、門学を全く知らない人にもわかりやすく、手軽に使ってもらえるよう工夫していますので、安心して活用していただければと思います。

ただし、これまで上手くいった理由や失敗した原因が何だったのかを正しく知るためには、本来生まれ持った門タイプを知ることがとても重要になります。そういう意味では、あなたがまだ知らない自分自身の“可能性”が残っているということです。

その残りの部分が気になる方は、次のステップを用意していますので、必要なタイミングでどうぞ。僕と一緒に自分の核となる本質を探求していきましょう。きっと面白い発見がありますよ！

魅力創造研究所 代表

門鑑定士 松井康幸

PS

もし、この書籍で出た門タイプに「何か違和感を感じる」「どこかしっくりこない」という場合には、僕がやっている個人鑑定がオススメです。

そこでは、より詳細かつ具体的に、あなたの役割や才能・資質について解説いたします。また、あなたの資質に合ったビジネスモデルや現在の仕事に活用するための方法についてもお伝えします。書籍を読んで、手っ取り早く確実に自分がどんな才能・資質を持っているのか知りたいと思ったなら、ぜひ鑑定を受けてみてください。

その方が結果的に、最短ルートで自分の魅力・能力を開花させることにつながりますので。

この書籍をご覧いただいた方には、特別なキャンペーンを案内しています。
興味のある方は、下記URLをクリックしてご覧になってください。

<https://miryoku.net/spotconsul/>