



ルネサンスジャパンは、プロデュース活動を通じて、 日本と世界をルネサンスするメッセージを発信しています。

有限会社ルネサンスジャパン 代表取締役 齋東亮完（さいとうりょうかん）

- ジェームス・スキナーさん「成功の9ステップ」著者、「7つの習慣」翻訳者
事務所立ち上げ、出版、マスコミPR、1000人規模のイベント企画など
- ロバート・キヨサキさん「金持ち父さん貧乏父さん」著者
最初で最後の来日5,000人イベントの総合オーガナイズ
- アラン・コーエンさん「こころのチキンスープ」寄稿作家の来日プロデュース
本田健氏のメンターの一人としても知られるアメリカのベストセラー作家
出版、オンラインセミナーなど、穴口恵子さんと共同プロデュース。
- 朝倉千恵子さん 著作20冊を超えるカリスマ営業教育コンサルタント
女性限定の営業塾立ち上げ、出版、小冊子企画などを協力
- 中井隆栄さん 元・京都青年会議所理事長。国内6冊、海外3冊の著作。
経営コンサルタントの集大成「幸せな成功者育成塾」創業プロデュース
- 藤平光一先生（財）氣の研究会会長 植芝盛平氏、中村天風氏の高弟
王貞治氏、松井秀喜氏などの指導者としても知られる。出版協力等
- 松永修岳先生 日本建築医学協会理事長。風水や運命学の大家
広報機能・コンテンツ蓄積機能を持つ会員制度の立ち上げ協力
- 須田達史さん「体幹チューニング」創始者・「覚醒武道・中心道」創始者
「経営者・指南塾」プロデュース協力
- 平井ナナエ 国内外50店舗以上の速読スクール「楽読」創始者
「女性のためのリターンズスクール」プロデュース協力
一般社団法人リターンズスクール 理事
- フランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社 提携団体
一般社団法人 7つの習慣アカデミー協会 代表理事
- 岡西導明さん主催 一般社団法人 開運ありがとう協会 顧問
- 山本あきこさん主催 一般社団法人 ライフ&ファッションスタイリスト協会 理事
- 三井住友銀行グループ・SMBCコンサルティング
全国約3万社の会員企業・経営者の会員制度の企画協力
- @Nifty、docomo公式コンテンツ企画制作協力
- TSUTAYAビジネスカレッジ・イベント等、企画協力
- セミナーズ 立ち上げ時の1,000人規模の大型イベント企画協力など
- ビジョネット 10万部を超えるベストセラー出版企画やイベント企画などを協力
- 学生支援プロジェクト：学生起業、学生ボランティアなど、企画運営協力
- 女性支援プロジェクト：「結婚前、出産前後」の女性を支援するコンテンツ企画
- パーマネントカルチャー・プロジェクト：完全無農薬、有機栽培の拠点づくり
- あの「動物占い」開発者・前田知則氏のプロデュース協力
- 池田貴将さん アンソニーロビンズ「直伝」トレーナーの創業プロデュース
- 高橋ナナさん「セブンス・センス」商品開発コンサル



講師プロフィール 齋東亮完（さいとう りょうかん）

有名・無名に関わらず「使命に生きる専門家・起業家」のプロデューサー

一般社団法人「7つの習慣アカデミー協会」代表理事
ドラッカー学会 会員 / 「ドラッカー塾」 修了
有限会社ルネサンスジャパン代表取締役

すべての始まりは17歳。「理想」の追求に目醒め、現実とのギャップに苦悩葛藤し続けた経験から。

自らの問いの答えを求め、古今東西の思想や体現者など、様々な分野のトップクラスのリーダーや達人と出会っていく中で、世界的ベストセラー「7つの習慣」翻訳者、「成功の9ステップ」著者のジェームス・スキナー事務所の創業に携わることになる。

ゼロから個人営業で売上げ1億円を突破し、出版、商品開発、マーケティングなどの仕組みを立ち上げて行った実績からクチコミで依頼が増えていく。

「ゼロからの創業」だけでなく、「混沌状態からの第二創業」など、16年以上に渡るプロデュース業を経験し、使命に生きる人の思いを形にする「亮完流プロデュース・メソッド」を確立。

その特徴は、その人の使命に基づいて「一生ものの本命商品・集大成商品」「使命にもとづく事業経営」を具現化することにある。創るのはビジネス、観るのは人生。その人の使命（肚・コア）に基づき、完全オーダーメイドのプロデュースを提供している。

天と共に生きる新時代のリーダーをプロデュースしていくことを通じ、「修身・齐家・治国・平天下」を体現することを自身のミッションとしている。

世界的ベストセラー「7つの習慣」がアメリカで発刊されて四半世紀が経った2015年、フランクリン・コヴィー・ジャパン社と提携し、一般社団法人「7つの習慣アカデミー協会」代表理事に就任。世界で初めて一般個人向けに「7つの習慣」を伝道していく認定制度・養成プログラムを確立し、普及伝道活動を展開中。

■ 齋東亮完 HP <https://renaissance-japan.net/ryoukansaito/>

■ 一般社団法人「7つの習慣アカデミー協会」 <https://7habits.ac/about/>

2006年、このセミナーをつくった最初の意図

世間にまだ知られていない、ダイヤモンドの原石と、また出会いたい。

自分の活かし方を気づいていない、ダイヤモンドの原石と、また出会いたい。

ベストセラー作家・人気セミナー講師に化ける、無名の新人と、また、出会いたい。

いまだ埋もれている「新時代のリーダー・ロールモデル」に、また、出会いたい。

亮完流プロデュース・3つのステージ

		ビジネス・プロデュース例 (あくまでも例え)	ステージを変える (成功のカギをにぎる) 重要テーマ
③ 他力 ステージ (他力 × 自力 ステージ)	中級 以上		
	初級	真のリーダー・指導者 時空を超えた存在 死後も貢献・影響を与える人 *未来の不安・死の不安・ お金の不安を超えている 肉体や物理制限を超えている	生きている間に、死後に何を遺すか？ という視点の ◆事業開発・企画開発・仕組みづくり ◆後継者・リーダー育成
② 自力 ステージ (自分軸)	上級	自力成功者 数千万円～1億円	【1】死生観・使命・役割意識の確立 (損得・好嫌・正誤を超える生き方) 【2】第二創業・再構築を成功させる リポジショニングと、 具現化する企画 (新しいモデル・仕組・企画) 【3】トップ以外に肚をくくったNO.2の登場 (コントロール不可能)
	中級	無名の実力者 年収1千万円～2千万円	【1】コアに基づく「バックエンド商品」開発 【2】チーム作り (ピン芸人からの脱却)
	初級	好きな仕事で生活してる 年収数百万円	【1】インプットとアウトプット (モデリングと大量稽古) 【2】初期モデルづくり (初期のセールスステップ・B/E)
① 他人軸・依存 ステージ	嫌な仕事で生活している (欠乏感・他責)	【1】本物・一流に触れる 【2】弟子入り (モデリング対象を見つける)	

目醒めたリーダーは、大前提が、他力
(運命・天・神仏)への
確信・安心・感謝。
 楽でシンプルで空っぽ。全員(自分
は)守り導かれている。
**「ある！」いつも幸せ！幸せも成功も、
 簡単シンプルで楽！**

天国前提マインド(極楽浄土)
 天国には、
 与え合えるものが無限にある
 自分を活かし・他者も活かす
 2%

98%
地獄前提マインド(六道輪廻)
 地獄や人間界は、有限だから、競
 い争い奪わないと生きて行けない
 自分のために他者を利用

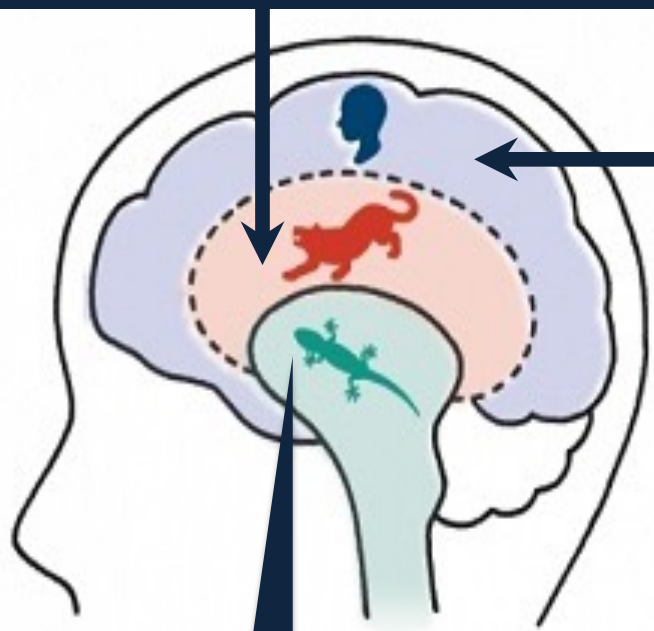
大前提が
 「恐れ・不信・不安・疑心」。
 有限・有形のパワー・
 自力・我力・武器・鎧に頼る。
 複雑で難しく考える。
**「無い！」いつも不足・欠乏！
 いつも不幸！私だけ嫌な目に幸せ
 になるのは、
 成功するのは複雑で難しい...**

① 人間脳
(頭・論理脳)

認知・判断・知識・言語
(大脳新皮質)

② 哺乳類脳
(心・感情脳)

情動・感情・感じる脳
(大脳辺縁系)



③ 爬虫類脳
(魂・生命脳)

生物として生きる脳・
自律神経の中核
(間脳視床下部・脳幹・
脊髄・大脳基底核)

① 顕在意識

損得、そろばん勘定
メリット/デメリット

② 潜在意識

心・感情・
過去の
データベース

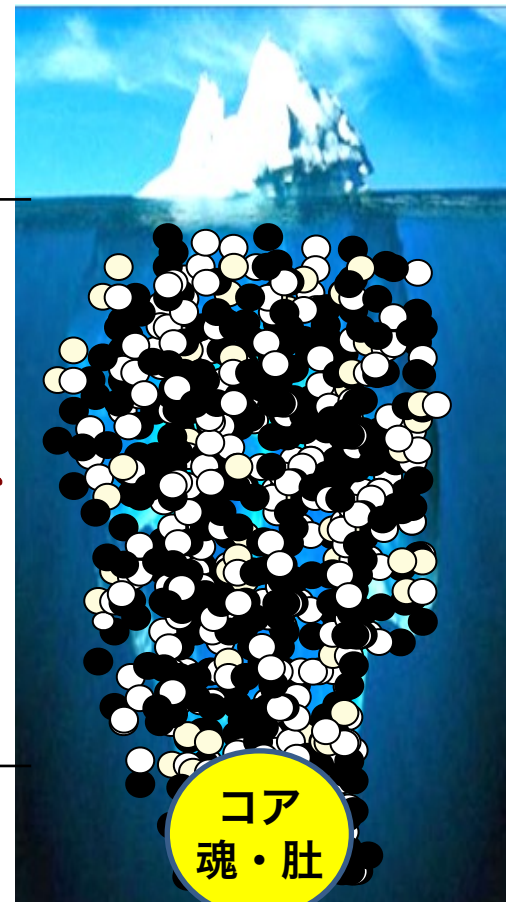
好き/嫌い
上がった/下がったり
揺れ動く感情・欲望

覚醒していない人物は、
感情・欲望・現象に
振り回された人生
を送る

③ コア

(肚、子宮、下丹田)
不動の魂、
ハイヤーセルフ
分魂、御霊、
仏性、
真我、良知

偉大なリーダーは、
コアを覚醒させて、
海(他力)を動かす

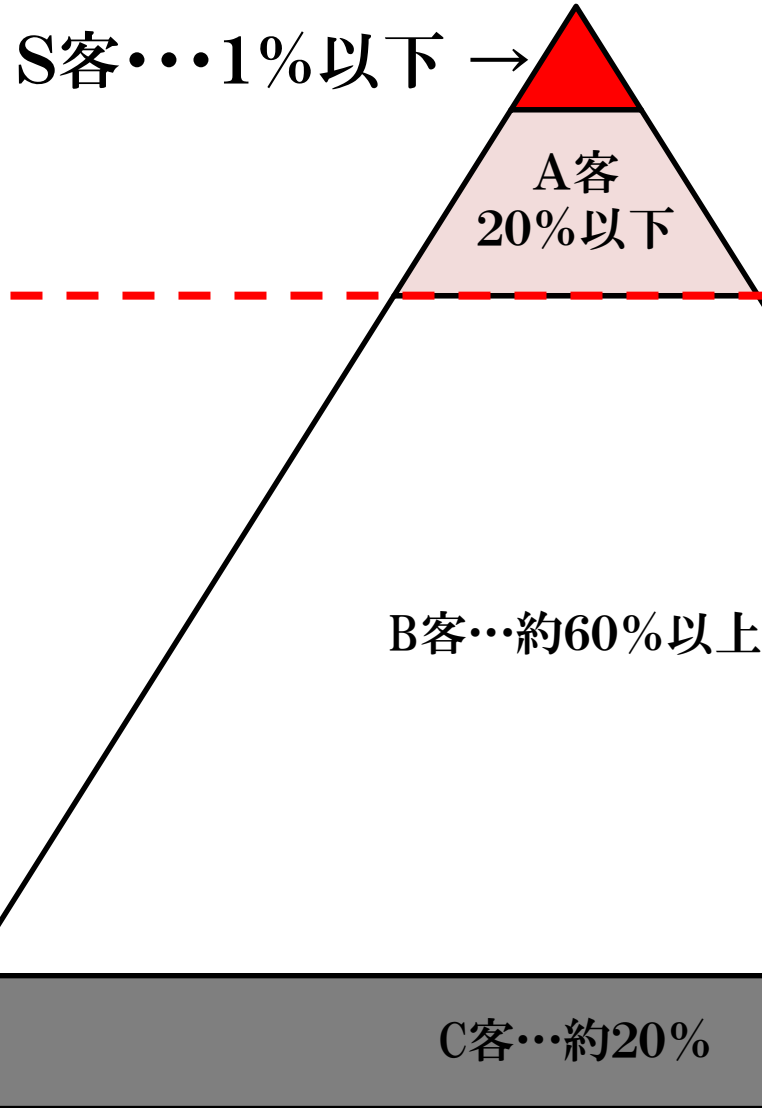


コア
魂・肚

【海】
集合的無意識・天・神仏・
ガイド
運・偶然・奇跡・シンクロ
ラッキー/アンラッキー

人間全員が内に秘め持っている「コア覚醒と他力発動」が
亮完流プロデュース(開運5原則)の目的

【亮完流プロデュース塾】
SA客に運命を開く鍵がある(コア覚醒の鍵)



【20%以下のSA対象】
才能・使命・幸福を
引き出し、増幅強化してくれる
ミッション・パートナー

【80%以上のBC対象】
欠点・短所・不幸を強化し、
決断・覚悟・覚醒を迫る
トライアル・パートナー

【世界で1番 経営者・マネージャーに読まれた本】 ドラッカー著 『マネジメント』



【顧客について】 1

企業の目的と使命を定義するとき、出発点は一つしかない、顧客である。

顧客によって事業は定義される。

顧客を満足させることこそ、企業の使命であり目的である。

したがって、「われわれの事業は何か」との問いは、企業を外部すなわち顧客と市場の観点から見て、初めて答えることができる。

【顧客について】 2

したがって「顧客は誰か」との問いこそ、個々の企業の使命を定義するうえで、もっとも重要な問いである。

【顧客について】 3

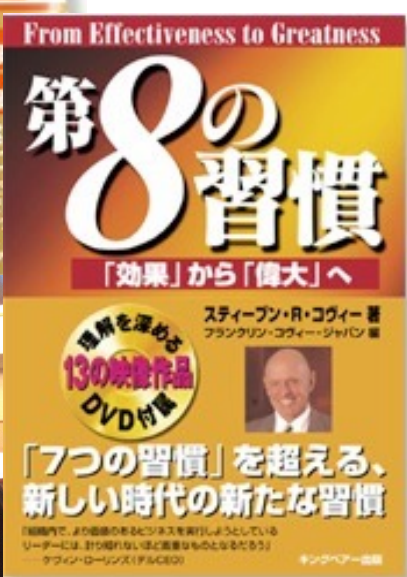
やさしい問いではない。

まして答えのわかりきった問いではない。

しかるに、この問いに対する答えによって、企業が自らをどう定義するかがほぼ決まってくる。

【世界的ベストセラー『7つの習慣』著者】

コヴィー博士の遺言 (フランクリン・コヴィー・ジャパン主催お別れ会にて紹介)



「コヴィー博士お別れ会」にて
ジェームス・スキナー氏と

最後の言葉

読者のあなたに断言する

—あなたにはすばらしい価値と潜在的可能性がある。

私は心から願っている

—本書で説いてきた原則が明確に伝わり、あなたの目に自分自身の価値と潜在的可能性が見えるようになっただけでなく、「自分のボイスを発見し」、多くの人々や組織、コミュニティがそれぞれのボイスを発見するように奮起させ、あなたが偉大な人生を歩むことを。

たとえ悲惨な状況の中で生きているとしても、その状況にあつてこそ、自分の反応を選ぶことを求める内面の呼び声にあなたは出会うのだ。

そのとき、まわりにいる人々のニーズに気づいてそれを奉仕するようにと、「人生が私たちに呼びかける。」そしてこのときにこそ、私達は人生の中で真の「ボイス」を発見するのである。

私的なものも公的なものも、

組織は人のニーズに仕えない限り存続できないことを学ぶ。

ここでも、自己よりも奉仕が優先だ。これこそまさに成功のDNAである。

「自分にとってどのような得があるか」ではなく、
「自分がどのように貢献できるか」なのだ。

わが神を探し求めたが、見つからなかった。

わが魂を探し求めたが、つかみそこねた。

わが兄弟を探し求め、その求めに仕えようとしたら、

そこですべてが見つかった。

わが神、わが魂、そして汝も。

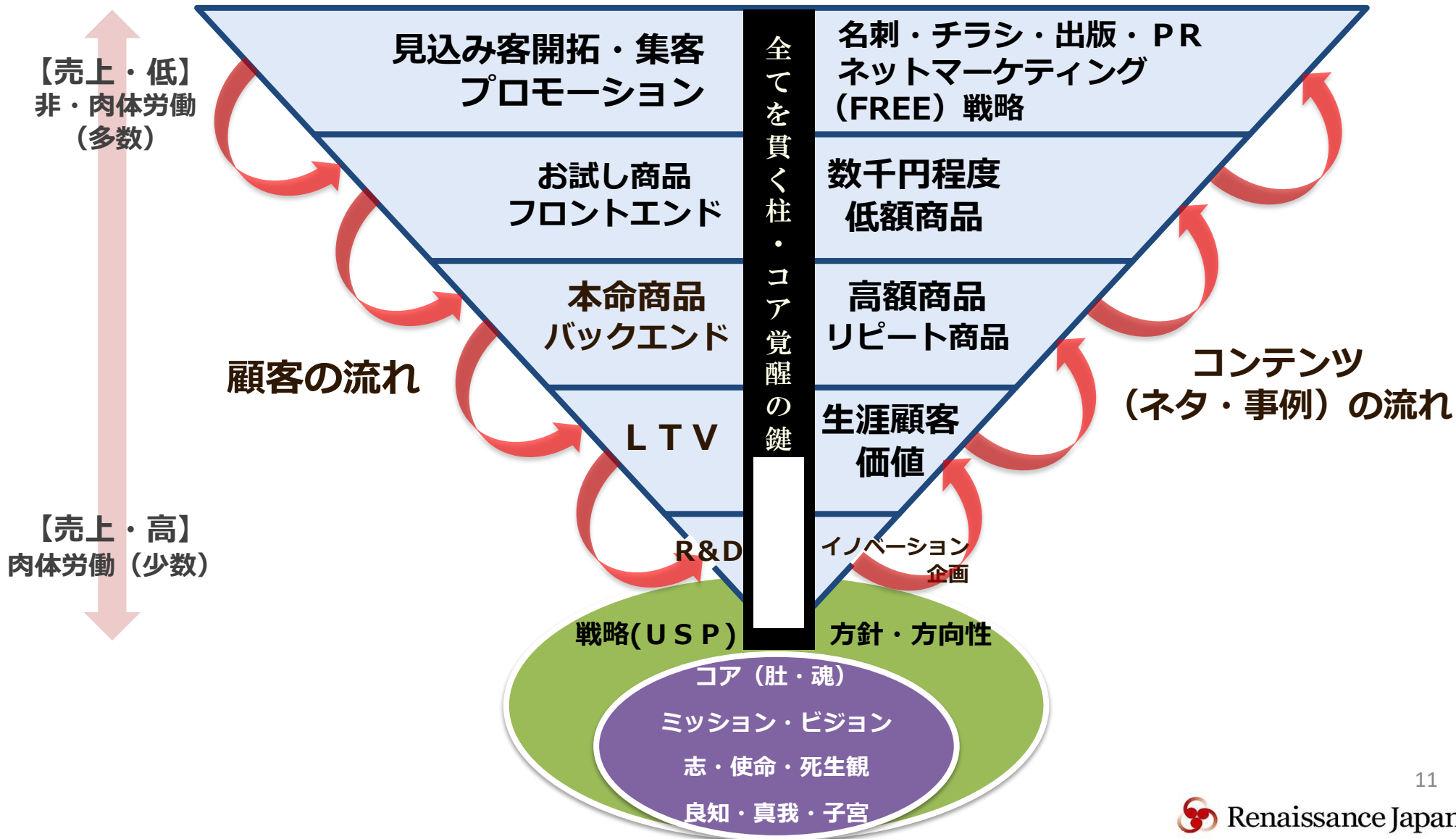
—作者不詳

3種類のSA客 (自分の中の大きいなる力が動き出す鍵)

1	<p>_____の顧客の中でのSA客</p> <ul style="list-style-type: none">・売上が高い顧客・感情のスイッチの入る顧客 (大好きな顧客)
2	<p>_____のSA客 (憧れの人・大好きな人・ペルソナ)</p> <ul style="list-style-type: none">・この人に顧客になって欲しい!と思う未来顧客・今はまだ、顧客にはなっていないが、 「この人がお客さまだったら燃える!!!」という未来顧客
3	<p>_____</p> <ul style="list-style-type: none">・最も苦しんだ頃の自分自身に伝えたいことは何か?・最も欲したものは何か? 憧れたものは何か?

使命を具現化(事業化)していく一枚の全体図

無名の人がどうやって、「ベストセラー作家・業界リーダー」になっていったのか？
 ビジネスモデルよりも、USPよりも重要なものとは？



最後に

「使命を事業にしていくこと」も「未来の運命を変える方法」も共通した原則があります。

自分が集中する人（SA客・付き合う人）を選ぶことが、未来を選ぶことと同義です。
そして、ご縁ある目の前の人に、どう関わるかが未来の運命をつくっていく選択そのものです。

目に見えない他力（神仏・運命）が目の前に運んでくれたご縁ある人に、今日、どのように関わるか。
それによって、過去には開けなかった可能性の扉が開けていくのです。

今日、誰かのために生きることで、必ず、他力が発動するのです。

例えるなら、それは大事な人にラブレターを必死で書いたり、一世一代のプロポーズを伝える時や、大切な人に遺言を残す時と同じように、全身全霊をもって、伝えたいことを伝えきることが重要です。

これが、日常において、望む奇跡を引き寄せ、使命・理想・想いを体現する鍵です。

望む未来も、望む奇跡も、いつか起こすアクションではなく、
毎日の日常において体現するのです。

「わらしべ長者の法則」

必ず、必要な出会いや出来事を、他力（神仏・運命）が
偶然や流れによって運んでくれます。あなたの手の届くところに運んでくれます。

幸運の青い鳥は、大抵、自分の庭にいます。自分の手の届くところに幸運の機縁があるのです。