

法則占い師マオ

プロフィール紹介

はじめまして、法則占い師のマオと言います。

この度は、僕のプロフィールをご覧頂きありがとうございます。

早速ですが、僕の経歴について話して行きます。

よろしくお願ひします。

何でプロフィールをお話しようかなと思ったかと言うと、

よく、「マオさん何で占い師になったんですか？」

っていうふうに聞かれることが本当に多いんです。

なので、それも含めて僕の経歴と言いますか、

どういった歩みを進んできたのか。

どういった人生を歩んできたのかっていうのをお話します。

# 目次

## ◆第一章 料理人から法則占い師へ

「暴言や罵声、暴力を受け続けていた料理人から、駆け出しの法則占い師へ」

「占いブームの波に乗ったつもりで、揉みに揉まれた時代」

## ◆第二章 占い師から派遣君を経て

「いらなくなったら、ポイっ(笑) 使い捨てゴメンの派遣くん時代」

「占い師としてだけではなく、ビジネスを教えている側面を解説」

「派遣くん時代に、頭をカナヅチで殴られるぐらい衝撃を受けた話。

「買い叩かれるしかない、僕らの労働力とその価値。」

## ◆第三章 占い師としての修行

「全ての物事を見る景色、意識が変わった四国・遍路修行の旅」

「あなたは『何かイイ事ないかな病』にかかっていますか？」

## ◆第一章 料理人から法則占い師へ

「暴言や罵声、暴力を受け続けていた料理人から、  
駆け出しの法則占い師へ」

ホームページのプロフィールにも  
少し書いてあると思うんですけど、  
僕は占い師をする前、実は料理人をしていました。  
というのも実家がお寿司屋さんだったので、  
それを継ごうと思ってその道に進んだんです。

そういった料理の専門学校も行って  
新宿の高級ホテル内にある、和食の料理屋さんで2年間。  
そのあとは赤坂の料亭で1年間、料理人として働いていました。

でも、料亭の仕事は相当キツくてですね・・・。  
本当に朝、日も昇らないうちから  
夜遅く23時、24時とか、  
場合によっては夜中まで働くっていうような  
本当に厳しい世界で。。

あなたは、「駆け出し料理人の世界！」みたいな、  
新人さんが料理の世界に飛び込んで、修行して・・・  
みたいな番組を見た事がありますか？

もしくは、

「華やかな板前・すし職人特集！」みたいな・・・

たまーに、そんな番組がやってるので、  
そういうの見た事あるなら、  
分かるかもしれないんですけど、

先輩から暴言や罵声を浴びせられたり、  
和食だと特に殴ったり蹴られたりするのとかも  
当たり前みたいな…。

「お前の代わりなんか、いくらでもいるっ！」

「そのしいたけ、そんな切り方じゃねえだろっ！！」

なんて事を言われたり、

グーパンチやキックが繰り出される事は、ほぼ毎日

「ミネ打ちじゃ！」

ではないですが、包丁のミネで頭を殴られたりなど、

ホントさんざんで…。

そういった世界なので、お店に就職する前に

「そんな事がある、かなり厳しい世界である！」

と、覚悟して行ったものの、

やっぱりそれが毎日続くと、

どうしてもストレス、非常に強いストレスを感じて、

体を壊し辞めてしまったんです。

それが「根性がない」って言われてしまえば

それまでなのかもしれないんですが、

和食の世界っていうのは、そういった形で

ふるいにかけるみたいな部分もあったりする。

あと、そういう厳しい環境の中でも  
耐えられるのを、試されるみたいな部分もあるんです。

ちょっと話が逸れちゃいますけれど、  
でも、結構そういう事をするお店っていうのは  
お客さんも人材も、  
誰も今、入らなくなってきたてますし、  
人もどんどん辞めちゃうので、  
赤坂の料亭とか結構そういうの、今つぶれちゃってて…。

逆にね、料理のお店でも、仕事を楽しく、  
ちゃんと先輩から教えてもらってっていう、  
そういったお店のほうが繁盛してるし、  
厨房（キッチン）から、楽しい雰囲気を作れるお店には、  
やっぱり良い流れがあります。

昔と比べると、今はだいぶ料理の世界も変わってきてるので、  
時代の流れが変わってきてるのも、大きく影響しています。

それで、僕は体を壊して

ストレスで料理の世界を辞めてしまって

一時期は本当に、調理場を見るだけでも嫌ですね・・・。

その僕が辞めた当時、

オープンキッチンスタイルの

お店が流行ったりしてたんです。

分かりやすく言えば、お客さんが座る席から

調理場・厨房が見れるみたいな。

カウンターに座ったら、目の前はキッチンみたいな

お店が多かったんですけれども、

そんなお店に入るのさえも、すごく抵抗があるぐらい、

一時は料理が嫌いになってしまい、

料理人を辞めた後っていうのは、

お恥ずかしながらフリーター。アルバイトをして

何とか食い繋いでるっていうような、



そういった生活をしていました。

そんな生活を続けている中で、本当に偶然なんですけど、  
後に自分の師匠となってくださる方とのご縁があったんです。

それっていうのも、  
たまたま自分が働いていたところで、  
その勤め先の上司の方と、  
後に師匠になる方が知り合いでですね、

その時の上司の方と、師匠が話をした中で、  
占いのホームページを作ってくれる人、誰かいないかな、  
みたいな話をしてたんですね。

その話もですね、元々は無かった話だったんですけど、  
たまたまポツとそういう話が出てきて、  
「自分は、そういうの得意ですよ」  
という形で、トントン拍子で進んでいった流れがありました。

余談ですが、

実は僕、料理人になる前は元々パソコンとか好きで、

コンピューター系の事がちょっと得意だったので、

もし実家がお寿司屋さんじゃなければ、

そういった道に進もうかなあ、とも思っていたので・・・。

っていうことで、本当に偶然が色々重なり合って

そのお話を頂いて、僕がホームページを作ったんです。

その後、

もし、ずっとアルバイトという形で続けているのであれば、

占いのお仕事はすごく人の役にも立てるし、

多くの「ありがとう」を頂けたり、

何よりも、人の悩みを解決して

その人にとっての笑顔につながるから、やってみないか

っていうお話を頂いて。

それで占い師を始めたのが

僕の占い師としての歩みのきっかけ。始まりなんです。

その後はもうトータルで10年以上、  
占い師してるんですが、

最初は、全然右も左も分からずに、  
自分なりに色々勉強したり、  
本当につたない鑑定結果を  
お客様に伝えていた事もありますが、

実践に勝る経験は無い！ってぐらい  
本当に数多くの方を占わせていただいて、  
今に至るっていう形です。

ただ、今に至るまでにも  
ちょっと紆余曲折があったんですが  
それについては、また後ほど・・・。

## 「占いブームの波に乗ったつもりで、揉みに揉まれた時代」

で、占いと言えばですね、皆さん、

ちょっと前にすごい占いのブームがあったことを

覚えてますか？

具体的な占い師の先生の名前を出すと、

細木数子さんとか、江原啓之さんとか、

本当にテレビをつければ、色んな占いの先生が出ていて、

細木さんなんか、「毎日テレビに出てるのかな？」ってぐらい

引っ張りだこだった時代もありましたが、

そんな占いブームのお陰もあって、

僕も本当に、色々な方からご相談をいただいて、

占い師の稼業、仕事としても非常に順調な時期がありました。

占いと言えばね、やっぱり恋愛の悩み。

片思いだったりとか、復縁だったりとか、後は結婚とか、

ちょっとドロドロしたと言いますか、  
浮気や不倫とか、恋がらみのご相談。

そういったご相談を頂く事がそれまでは多かった中で、  
占いブームがあったことによって、  
恋愛がらみの相談件数が増える事にプラスして、  
男性の方からも非常に相談をいただくことが  
多くなったんです。

例えば、

今までには無かった、男性からの恋愛相談を頂いたり、  
仕事や人間関係の悩み、  
職場での付き合い方に困ってるっていう  
そういった相談を頂く事がすごく増えてですね、

あの占いブームがあったことによって  
裾野が広がったなっていうのはすごく思うんです。

やっぱり誰かに相談したいけど、誰にも相談できない。

誰しものが多かれ少なかれ、

大なり小なり悩みを抱えているっていう中で、

あの占いのブームがあったことによって、

そういった裾野が広がって、

気軽に相談できる相手を求める状況。

そういったのが多くなったかな、っていうふうに思います。

それに付随して、

自分も本当に多く相談を頂けていた状況が

あったんですけれども、

ちょっと恥ずかしながら、

そこにあぐらをかいてしまった自分もいて…。

そんなに頑張らなくても、お客さんが来てくれる状況っていうのが

あったのも確かなんです。

そして、その時代ぐらまでは

“占い”というと、もともと個人の方が、  
1人の占い師として活躍する場が多かったんです。

しかし、

ちょうどパソコンとかインターネットの発達とか、  
後は、そのスマホが出てきたことによって、  
占いのアプリとか、ネットでのサービスがすごく出てきたんですね。

占いブームが訪れた事によって、  
大きな会社が「占いは儲かる」という事に目を付けて、

大手のサイトなどが、  
占いアプリでのサービスを始めたことによって、  
売り上げがちょっと下がってきてしまったんです。

それに付随して、僕自身も正直言うと、  
“占い師として頑張っていく”という事に、  
少し疲れてきてしまっていた…。という状況もありました。

ずっと、人のご相談を受けていると、  
多かれ少なかれ、相手の感情や気持ちを受けてしまう部分があるので、  
そういったことが重なって、  
一時、占い師としての仕事を離れる時期もありました。

それでも、仕事をして食べていかなければいけないので、  
普通に就職し、会社勤めをして、という形で生活していた時期がありました。

占い師を離れた僕にとっては、  
それはそれで、非常に大きな経験や糧となり、  
その前とその後で、すごく考え方が変わった出来事でもありました。

さっき、「ちょっと紆余曲折ありました・・・」と言ったのは、  
そんな会社員時代、派遣くん時代の事になるのですが、  
それについては、  
第二章「法則占い師から派遣君へ」として話していきます。



## ◆第二章 占い師から派遣君を経て

「いらなくなったら、ポイっ(笑)

使い捨てゴメンの派遣くん時代」

さてさて、

第一章までは、自分が占い師をはじめる経緯から、

一旦辞めて、その後の会社勤めをする、

触りの部分までお伝えしました。

改めて、その会社勤めの話ですね。

僕は、その占い師を一旦離れた時、

普通にコールセンターの会社で、派遣社員として働いていました。

その会社では普通に事務作業をしたり、

コールセンターのお仕事なんで、

電話したり、っていう業務をしていたんですが、

長い間占い師しかした事が無かったので、

自分が会社の一員として、  
社会人として通用するかな・・・っていう、  
不安な一面もありました。

一応自分なりに、占い師の仕事をしている時も  
お客様の情報をエクセルにまとめたり、簿記の帳簿付ける、  
といった事務作業はしていたので、  
会社勤めをしても、普通に通用した部分もあり、

コールセンターでのお客様との電話対応も、  
占いの仕事で電話鑑定をしていたので、  
そんなに言葉遣いとか問題なく、意外とすんなり入っていき、  
そこまで苦勞なくお仕事をする事ができました。

ただ、何年かぶりに組織に所属し、  
改めて、お給料を頂く形で“勤める”という経験をし  
強く感じた事は、

やっぱり自分で仕事をする事の重要性、  
自分自身で自立して頑張ることの大切さ、  
そういった尊さっていうのを僕は痛感したんです。

というのも、会社勤めしたから分かったんですが、  
その時の上司との方とかすごい遅い時間まで残業して、  
「通勤に片道1時間とか、1時間半かけて通ってる」と・・・。

「朝は、7時、7時半という早い時間に家を出て、  
夜は、午後8時、9時ぐらいに仕事が終わって・・・。  
そこから家に帰って、家に着くのが午後10時、11時とか  
それぐらいになるんだよお」

「もう帰ったら子供も寝ちゃってるしねえ・・・」

「そういうの大変だけど、  
でも、家族のために頑張ってるんだよ」

という話をなさっていたんです。

それを聞いて、

「やっぱり大変だぁ・・・」って思ったのもそうなのですが、  
それ以上に、「ヘドが出るぐらいイヤだなぁ」、「気持ち悪いなぁ」と、  
改めて強く思ったんです。

なにより、自分が定時まで仕事をあがる事ができない、  
帰れない状況が、何よりも窮屈に感じていました。

実を言うと、

占いの仕事を離れて、派遣くんとして会社勤めをし始めた中で、

「今までは占い師として頑張っていたけれど、

これからは普通に働いていこう・・・。

会社勤めをしていこう・・・。」

って思っていました。

そういった考えを持って会社に入ったんです。

でも、そういった上司の方を見て、  
自分も勤め始めて残業とかがあって思ったのは、  
「やっぱり会社勤めはクソだな！」っていうか、  
「やるもんじゃねえな！」って再認識したんです。

やっぱり占い師として自分で働いている時は、  
お客様のご予約の時間とかあるけれど、ほとんど自由に、  
自分が仕事をしたい時にしたいだけ仕事を  
すれば良かったんです。

疲れたなと思ったら、早めに仕事を切り上げたりとか、  
今日は頑張れそうだなって時は、  
割りと長い時間、自分で仕事してっていう事ができるので、

自分の自由に時間を使えるっていう意味では  
やっぱり占い師として、自営業という形ですけども、  
そういった形で仕事していたっていうのが  
すごい恵まれてたなと感じました。

でも、やっぱり会社勤めの方っていうのは、  
僕もそうでしたけど、そういう訳には行かない。

帰りたいからって行って帰れるわけじゃないし、  
仕事が忙しければ残業しなければいけないし、  
その残業も

「残業代付かないこともあるんだよね」

と、上司の方が言ってましたから、

そんなにツライ事っていうか、嫌な事。  
仕事してるのにお金もらえないなんていう、  
バカバカしい事は無いじゃないですか！

だから、何とかして会社を辞めて、  
もう一度、自分で仕事をする道を模索していたんです。

「占い師としてだけでなく、

ビジネスを教えている側面を解説」

実は、今はまた占い師をしています、それとは別に、  
僕はビジネスを教えてる、っていう側面もあるんです。

どういうことかって言うと、

占いにいらっしゃるお客様の中で、

改めて、やっぱり恋愛絡みの相談が多いのはもちろんなんですが、

「仕事を辞めたい、転職したい」、っていう相談を頂く事も  
すっごく多いんです。

会社勤めしてて、

「このままだと、自分の将来が見えない」とか、

「頑張っても給料増えない。」

努力が実らず、やる気を削がれる現状が、

今の日本では本当に多い。

そういった方に、じゃあどうしたら今の仕事をキープしつつ、

それ以外の副業とかでお小遣いを稼げるのか？とか、  
それ一本で成り立っていけるのか？っていうのを  
教えている側面もあるんです。

なので、僕自身

占い師としての収入と、それとは別で自分でビジネスをしている  
収入があります。

その業種としては、ネットショップになるのですが、  
本当に、ごくごくシンプルに物売って、  
それで利益を得ている状況があります。

ではなぜ、僕自身がビジネスを勉強しようかなって

思ったかというと、

そういった会社勤めの状況を見て、

やっぱり、どこかに所属して働くっていうのはしんどいな・・・と。



へドが出るぐらい気持ち悪いし、「やりたくねえな・・・」

と痛感し、

何とか自分でお金を稼ぐ術はないか？

っていうふうに思った時に、

もともと一番最初の話でもお伝えしたように、

パソコンが得意っていうか、そういうのに興味があったので、

パソコン関係の仕事がいいかなと思って、そこに目をつけたのと、

今は個人がネットショップなどを運営しても

利益が出せる仕組みが、過去とは比べ物にならないぐらい、

メチャメチャ整っているんで、こんなこと言ったらなんですが、

割と簡単に稼げてしまうんです。

それもこれも、全てはインターネットの仕組みが、

僕らの想像を超えるスピードで進歩しているからなんです。

なので、お小遣い稼ぎ程度の

月 5 万円、10 万円ぐらいであれば、  
週に 2~3 時間の労働で、本当にすぐ稼げてしまいます。

もちろん、「もっと稼ぎたい」という人は、  
シンプルに時間を増やせばイイので、  
もっと大きな金額を稼ぐ事も可能ですし、

お金が入ってくる仕組み作りをしてしまえば、  
あなたがその仕事を常にしていなくても、  
収入が入ってくる事も可能になります。

また、僕がビジネスをしている別の理由として・・・。

こっちの方が、理由としては大きいんですが、  
僕自身が占い師として再起する、  
改めて、それを家業として続けていく中で、  
自分にビジネスの知識がないと、  
全然戦っていけないなって感じていました。

というのも、前に占い師として頑張っていて、  
収入の面も非常に大きな額を取れていた。

自営業として稼げていた背景には、その時の頑張りを  
自負する面もありますが、一時期の占いブームがあつて、という  
時代の後押しも影響していた事でしょう。

ただ、上記でも少し触れたように、  
大手の企業が大資本を使って参入してくる・・・。  
テレビや雑誌といったマスメディアの媒体であつたり、  
アプリなどを駆使した占いのサービスなどが、  
どんどん提供される時代において、

僕自身はどのような形で、  
多くの方に占いの良さを知ってもらい、展開して行くのか？  
より多くの人々の悩みを解決し、笑顔や幸せに繋げていくのか？

その部分を勉強しなければ、太刀打ちできず、

いくら、

「悩みを解決して、人を幸せにしたい！」

「すごく当たる占い師さんがいる！」

って言われても、もう戦っていけない・・・。

言うなれば、食べて行けない時代でもあります。

なので、どうやって

お客さんに自分の存在を知ってもらうのか。

適切な鑑定、占いを届けていくのか・・・。

そういった部分も

シッカリと勉強しなければいけない時代でもある。

また何よりも、

そういった大手がやっている占いのサービスは、

上辺だけのモノであり、

やはり、利益至上主義の傾向が非常に強いのです。

「そのサービスを使っている人が、本当に幸せになってもらう為に・・・」  
なんて事はもちろん考えられていません。

例えば、異性と話すのが苦手で、  
うまくコミュニケーションが取れない男性がいたとします。

その人が恋愛ゲーム系のアプリをして、  
ゲームの中でいくら女の子を口説けたとしても、  
そんなんで、その人のコンプレックスや悩みが解決するはず無いのは、  
ちょっと考えれば、あなたにも  
理解してもらえないのではないのでしょうか？

それと全く同じように、  
占いのアプリをして、その人の悩みや不安が根本から解決するはずもなく、  
単なる一時しのぎにしかありません。

それでも企業側は、

どうしたらこのサービスを使う人からお金を搾り取れるか・・・。

課金してくれるか・・・。という事を考えに考えて、

わざと心を揺さぶるような内容であったり、

言葉巧みにサービスを追加させようとしています。

他にも、詐欺師のような占い師も多くいるのですが、

そういった人たちを排除していく為に、一人でも多くの方に、

ちゃんとした学びを伝えて行きたい。

そして、僕があなたに伝え、

僕がリーチできない人にあなたが伝えて、

さらにその人が別の方にも伝えて・・・。

という流れを築いて行けば、世界がどんどんと良くなっていく。

そんな思いから、ビジネスの要素

それを必要としている人に、ちゃんと届ける方法を勉強し、

伝えている状況があります。

また話が逸れてしまいました、

そういった業界のウラ話はいくらでもあるものの、

話し始めるとまた長くなってしまうので、

詳しくはメルマガでお伝えして行きますね。

改めて、話を元に戻すと、

上記のビジネスの件は、僕に言える事だけではなく、

あなたにも言える事でもあります。

その訳を説明するならば・・・。

「派遣くん時代に、頭をカナヅチで殴られるぐらい衝撃を受けた話。買い叩かれるしかない、僕らの労働力とその価値。」

会社勤めをしていた派遣くん時代の研修で、

今でも非常に強く、心の中に残ってる出来事がありました。

研修していた講師の方が、

こういったコールセンターの業界でも、値崩れっていうか、

どんどんどんどん単価が下がってきてしまってる状況が

あるっていうお話をしていたんです。

どういうことかって言うと・・・。

今ってね、100円ショップとか行けば、

「え、こんなのも100円なの？」

っていうぐらいすごい立派な物が

100円で売られてるじゃないですか。



ちょっと前までだったら、  
例えば、東急ハンズとか、ロフトとか、  
雑貨屋さんとか行って 500 円とか 1000 円出さなければ  
買えなかったものが 100 円とか、  
2 個 100 円とかで売ってたりする。

それっていうのは、中国とか東南アジアとか  
あっち側で大量生産して、どんどんどん物を作って、  
薄利多売の形で価格が下がってきている。

言ったら、もともと日本で給料もらっていた人っていうのは、  
中国とか東南アジアなどの安い労働力に  
僕らのお給料も含め、買い叩かれてるっていう、  
そういった状況がある。

という話をなさっていたんです。

僕がコールセンターに勤めたのは、先程言ったように、  
言葉遣いとか、電話でのやり取りの部分で役立てるかな、  
っていうのがあったのと、  
あと、お給料が魅力的だったっていうのがあります。

コールセンターの仕事は、他の仕事に比べると給料は高めです。  
もちろんお客様からクレームを言われたり、っていう事が多いので、  
そのような面で、非常にタフな仕事ではあるんですが・・・。

でも、そういったコールセンターの業界さえも、  
価格競争の波に飲み込まれ始めている・・・。

そういった業務でさえも、今海外に移行しているっていう  
そういった話をして下さったんです。

向こうの人、

その時は東南アジアの話だったんですけれど、

現地の方は、コールセンターの仕事をするっていうと、  
その国の平均収入の大体3倍から5倍ぐらいの  
お給料もらえるらしいんですね。

東南アジアの人達の国のやり取りで、

「何の仕事をしてるの？」って聞いて、

「コールセンターで働いてる」っていうと、

「ええ～、スゴイ！！！」って、

「メッチャ高給取りじゃん！！！」って話になるらしいんです。

もちろんその国の人たちにとっては

「日本語をしゃべらなければいけない」っていう、

難しいスキルが必要ではあるんですが、

お客さんから聞かれる事っていうのは、ほぼ決まっているので、

ある程度の言葉を覚えてしまえば、それでOKな状況がある。

何か難しくて、困った案件があった時だけ、

日本語がちゃんと理解できる、上の人に投げてしまえばいいだけなんです。

改めて、東南アジアの国では、

普通の平均収入の3倍から5倍は取れる。

それでいて、日本で日本人のコールセンタースタッフに払う給料の

大体半分くらいで済んじゃう。

例えば、日本人のコールセンタースタッフの年収が

400万円だとしましょう。

でも、半分の200万円を

東南アジアとかの人に払ったとしても、

年収200万円で向こうの3倍から5倍くらいの

給料を取れてるってことなので、

すごく優秀な人が集まるし、

そういったシステムの移行などがどんどん

どんどん進んでるって話をなさっていました。

実際に僕も DELL っていう

メーカーのパソコンを使ってた時に、分からない事があって  
コールセンターに電話した事があったんです。

そしたら、その時は片言の日本語で中国人の  
オペレーターが出たんですけれども、

片言って言っても、ちゃんとかちが  
普通にしゃべっても伝わるので、やりとりにそこまで大きな問題はなく、  
日本人みたいに流暢なしゃべりはできないんですが、  
ある程度のマニュアルとかがあり、それを使って対応する事で、  
問題解決とかに繋げて行けるんです。

そういったところのシステムとして、  
本当に、手に負えないクレームになってしまった時にだけ  
日本語がペラペラの中国人の方とかが出てきて、  
それで対応するっていうシステムらしいんですが、

そういった形で、会社勤めとかしていたら

どんどんどんどん、僕らのお給料が買い叩かれていく状況がある。

だからうちの会社でも、

今は日本人のスタッフが多いけれど、海外展開を模索してる。

それに、海外に拠点を置いて、

「うちの強みは海外の安い人件費でいけますよ」という会社さんが、

コールセンターの業界でもバンバン出てきたら、

それは、震えあがるような脅威だ！

っていうふうなお話をしていました。

それは、僕にとってもすごい恐怖というか、

ビックリしたし、非常に驚いたのを今でも鮮明に覚えています。

っていうのも、日本語って世界の中でも

かなり難しい言語の一つだと言われているし、

僕もそう認識してたので、そういった形で価格破壊っていうか、  
買い叩かれてしまう事は  
そこまで起きないだろうな・・・って思ってたんです。

でも、実際にはそういった流れが起こり始めていたし、  
上司の方の残業の話に戻ってしまいますが、  
「残業代を払わない・・・」という形で、  
従業員の時間を犠牲にしない事には利益が出ない。

そういった話を聞いた時、まじめに  
「自分でお金を稼ぐ力を持ってないと、この先はマジでヤバイ！」  
っていう事を実感したし、  
頭の中をカナヅチで殴られるような感覚で、  
大きな危機感を抱きました。

また、そのシステムが上手くいってる背景に  
日本人は結構優しいので、片言の日本語でしゃべられても  
「外人さんが頑張ってるんだな」という形で受け入れてくれる。

そういった許容の部分もあり、

そのビジネスモデルが成り立ってるって話もおっしゃっていて、

「なるほどなあ〜」

と感心したのを、月日が経った今でも、

昨日の事のように鮮明に、僕の頭に焼き付いています。

そういった部分もあって、自分で稼げるような存在というか、

それぐらい勉強していかないと、この先はいけない・・・、

という意識を持って。

また、今後何が起こるか分からない世の中において、

そういった知識をあなたに伝えていく事で、

精神的にも金銭的にも豊かで、心に余裕やゆとりがあって、

幸せな人を増やして行ける状況がある。



それはすごく役立つだろうし、  
占いの知識ってすごくビジネスにも活かせるので、  
それをお互いに活かしつつ伝えていければ、  
というスタンスや考えを持っています。

今の時代、会社が従業員を守ってくれる・・・。  
なんて事は、とうの昔に崩壊しているし、  
どこの会社も、従業員を安い給料で働かせて、  
「会社が利益をあげられればそれでいい」という考えがある事でしょう。

だからこそ、  
某居酒屋、某牛丼チェーン店、  
某家電量販店、某引っ越しサービス会社・・・  
などなど、ブラック企業が後を絶たない。

むしろ、そういうところは  
ニュースなどで報道されて大きく取り扱われる為、

その状況が表ざたになりますが、

僕が勤めていた会社でも、残業しても残業代が払われない・・・。

という、頑張っている従業員をバカにするような会社側の

対応があったわけだし、

小さい事をあげればキリがありません。

ちなみに、僕が働いていたコールセンターは、

東証一部上場企業の電話部門だったのですが、

そういった大手でも、

残業という名のただ働きをさせて、

社員の時間を犠牲にしなければ、利益が出せない。

そんな状況がある訳です。

そんな、今の一般的な普通の会社の状況。

そして、様々なところで起こっているグローバル化の波。

それを、まざまざと実感した派遣くん時代を経て、

今は再び、占い師として活動しています。

自分で言うのもなんですが、

そういった側面も持っている、

ちょっと異色な占い師でもあります。

そして、次は第三章。

占い師としてのお遍路編を話していきます。

僕はお遍路に修行に行ったことがあるのですが、

その話っていうのは、

メルマガの中でも何回も出てきます。

その時の経験が、今の僕にすごく影響してるので、

プロフィールの続きとしてお話をさせていただきます。

## ◆第三章 占い師としての修行

「全ての物事を見る景色、意識が変わった四国・遍路修行の旅」

前章の最後に、「お遍路の話を」とお伝えしましたが、

お遍路に行った経験っていうのが

今の僕にすごく大きな影響与えてる。

それを経験した前と後では

物事に対する考え方や見方が、ガラッと

変わる出来事があったので、

それをお話ししていきます。

僕は占い師をしてる中で、修行として

四国のお遍路に行ったことがあります。

お遍路が分からない人もいると思うので、

簡単に説明させてもらおうと、

四国にある八十八ヶ所のお寺を1つ1つ回ってくっていう、  
そういった仏教の巡礼の旅があります。

で、その遍路を回る人達の事を、「お遍路さん」って言います。

もともと弘法大師空海に縁のあるお寺を  
八十八ヶ所回っていくっていうもので、  
それを回るとイイことがあるっていう、言われていたりとか、  
願いが叶うとかっていうふうに言われていて、  
八十八ヶ所は有名なんです。

そして、それとは別に二十ヶ所、  
別格二十霊場、番外二十霊場とも言われているんですけども、  
20個そういったお寺があってですね、  
それを全部足すと108個の数になります。

108っていうのは、煩惱の数。

要するに、僕らの欲の数。

欲の元になってる数が108と言われていて、

大晦日に除夜の鐘を 108 回打つのも

僕ら人間が持ってる欲を 1 個 1 個償却していく

ってという意味があるんです。

それと同じように、お寺を一つ一つ回っていくことによって、

煩悩、欲を 1 個 1 個消していくって意味があります。

僕は改めてそこに修行っていうか、

もっと占い師として、人として、人間としての自信を深める為、

成長出来たなら。という決意で回ったんですが、

回り始めた頃はちょっと旅行気分みたいな感じで

歩いていました。

でも、やっぱり山の中とか、

あとは本当に道無き道をずっと進んでいくので、

ちゃんと準備していない人とかってというのは怪我とかして、

帰らされちゃう状況があります。

どういうことかっていうと、

すごい急斜面の険しい山道とかは、

「遍路転がし」とかって言われていて、

「お遍路さん」を転がす・・・。

厳しい道のりの中で、道中に動けなくなったり、

ケガをしてしまったり・・・。

足を痛めて、本当は続けたいのに、

もう泣く泣く断念しなければいけないとか、

そういった状況があるんです。

その事を、改めて「遍路転がし」と言って、

お遍路さんを転がす。転ばせるような厳しい道のりで、

生半可な気持ちで来ると、帰らされる面もあるんです。

また、遍路の道中には、

「遍路塚（へんろづか）」というものがあります。

それっていうのは、過去お遍路をまわっていて、

その道中で死んでしまった人のお墓になるのです。

今でこそ、道も舗装されていますが、  
途中で死ぬぐらい、厳しく険しい道のりであり、  
あまりにも道が危険すぎるので、今は通行禁止になっていて、  
別の迂回路を進む道もあったりします。

上記でもお伝えしましたが、僕は修行の意味と、  
旅行気分の気持ちもあったんですが、  
途中から、「そんな旅行気分なんて味わえない」と  
考えを改めて、歩いていました。

また四国に行って、途中途中に地元の方がいるので、  
お話しする機会とかがあるんですけども、  
僕は 88 ヶ所、プラス 20、合計 108 のお寺を、  
2 ヶ月かけて歩いて回りました。

その中で、会う人、会う人ですね・・・。



最初の徳島県から始まるんですが、

一番最初のお寺ですね、徳島の方は、

「いやいや、絶対回れるはずがないよ」

っていうふうに言うんです。

でも、僕の中では頑張って回ろうって決意してるんですが、

「いや、2ヶ月なんてそんなね、

ずっと歩いて回るなんて、本当にしんどいだろうし無理でしょう。」

とかっていうふうに言うんです。

だんだんだんだん歩いていくうちに、歩くペースも分かってくるし、

徳島から高知に入って、っていう流れで進んでいくんですが、

次第に「頑張ってくださいね」

っていうふうな声に変わって行って、

香川、愛媛を回っていくと、

「もうちょいだね」とか、

「もう半分ぐらい回ってるね」

っていうふうな声を頂いて、すごく励みになる。

それを歩いていた中でですね、さっきもお伝えしたように、

「お遍路を全部回り切ると、イイことがあるよ〜」

っていうふうに、四国の方に何回も言われてたんですが、  
結論から言うと、いい事があったかないかって言ったら、  
別にいい事はなかったんです。

例えば、それを回ったことによって、  
何か宝くじに当たるとか、臨時収入があったとか・・・。  
あとは、めっちゃモテるようになるとか、  
そういうね、僕ら普通に生きている中で

「何かいい事ないかな・・・。」

とか、

「何かラッキーな事ないかな・・・。」

と、自分にとって嬉しい事ないかな。とかって

思うじゃないですか。

でも、そんな事は無くてですね、

もう本当、努力してこそ、その返りというか、

努力に見合った物が手に入るっていうの、

お遍路を回ることによって、本当に痛感したんです。

それまでっていうのは、

自分の努力以上の見返りを求めてしまったり、

あとは、何かラッキーなことがないかなとか、

っていうふうに、物事に対して変な期待を抱いたりとか、

そのように考えてしまう部分もありました。

でも、お遍路を回って、一步一步着実に進んでいく。

その努力がなければ、回り切ることはできなかったし、

それは努力以外の何物でもないと。

でも、努力を続けて達成した時に、

「あ、努力をするからこそ達成できるんだな」

っていうのを本当に、ただただ頭の中で理解しているんじゃないくて、

身を持って理解できたってというのが、

僕にとって非常に大きな経験になったんです。

そういった意味では、「それを身にしみて知る事ができた！」

という点で考えれば、いい事があったと言えるんです。

例えばね、すごく有名なイチロー選手とかも、

あれだけのヒットを重ねて・・・。

今、これを書いている時は、

通算のヒット数が確か2位の選手、

アメリカのメジャーリーグで

全部のヒットの数の2位の選手を超えてっていう状況があり、

もう少しで1位の選手、

ちょっと1位と2位はタイ・カップとピート・ローズが  
どっちなか忘れてしまったんですが、

あと何本かで、その選手の通算ヒット数も超えて、  
メジャーリーグの通算ヒット数においても、  
通算で3000本を達成する状況がある。  
今そういった状況があります。

そこに至るまでって、イチロー選手は  
毎日努力を欠かさずにヒットを一本一本を積み重ねて  
今の現状があるわけですね。

イチロー選手も前に何かYouTubeの動画か、  
本で読んだか、ちょっと忘れてしまったんですけども、  
「今見たらそういった結果があるけれど、  
全てはヒット一本一本の、努力の積み重ねなんだ」  
っていうふうに言ってたんですね。

決していい事があればいいなと思って、

結果だけがポッと出てきたわけじゃなくて、

積み重ねが、結果に繋がっている。

僕も、2ヶ月という期間ではありましたが、

本当に一步一步、その歩みが四国を一周回るって、

そういった事に繋がったので、

努力なくして何かの結果を得られる、っていうことは絶対にないって、

そういうふうには言い切れる自信があるんです。

むしろ、その法則、理を完全に理解していると言えます。

何かいい事があるとか、何かラッキーな事が起こる

っていうのは、それはそれで、必ずそこに至るまでの

その人なりの努力があるわけです。

例えば、彼女ができるとか、復縁するとか、

あとは結婚とかもそうですし、仕事で成功するとか、

それに付随してお給料が上がる、

人間関係が上手くいくっていうのは、

その人なりの努力がある訳です。

復縁なんかは特にそうですけど、一回離れちゃって、

「現状のあなたではもうダメだよ」って

相手に言われて、「だから離れよう」ってなった訳です。

そこから、状況をひっくり返すのであれば、

もう一回自分を磨いて、自分を生まれ変わらせて、

相手にアプローチをする為の努力が必要になってくる。

その時の自分っていうのは、例えば、ダイエットを頑張ったとか、

わがままな性格があったけれど、それを言わないように気を付ける。

あとは男性だったら仕事を頑張って、大きな成果を出して

人として一回りも二回りも大きくなる。

それだから、離れてしまった相手にアプローチしたり、

また、新しい恋愛に進んだりとか、そういった努力があってこそ、  
結果が得られるっていうのを、  
僕はお遍路を通して本当に身にしみて分かったんです。

それが今にも生きてるからこそ、  
積み重ねこそが誰かの役に立つと言い切れるし、  
そういった知識の一つが、少しでもあなたの笑顔に繋がったりとか、  
幸せに繋がればいいな。

という思いを持って活動しています。

それが、僕の人生の中で、  
本当に、非常に大きな影響を与えてる面でもあるので、  
プロフィールの一つとしてお伝えさせて頂きました。



「あなたは『何かいい事ないかな病』に

かかっていますか？」

そんな、僕のプロフィールに絡めて、

もし、これ聞いているあなたが、

「何かいい事ないかな」

「彼氏彼女ができたらいいな」

「よりを戻せたらいいな」

とっていたり、

「仕事で成功できたらいいな」

「お金が欲しいなあ」

「お給料増えたらいいな」

っていうふうに思っている。

何か自分の望んでる状況がある。

「いい事が起こったらいいな・・・」

って思っているならば、

「それに対して、自分が何か努力している部分がありますか？」

と聞かれた時に、

明確に答えられる何かがあるかっていうのを問いたくて、

このプロフィールと合わせてお伝えしています。

「何も知らないお前なんかに、いちいち言われたくねえよ！」

って、気分を害された方がいるかもしれません。

でも、鑑定やご相談に来る方に対して、

上記の内容を聞いた時に、かなりの割合で

「何もないです・・・。何もしてないです・・・。」

と答えたり、

その内容が明確でない人が、ほんと多いんです。

ダイエットしたいですって言うてる人が、

「じゃあ何か運動したりとか、

食事制限したりしてるの？」って聞いた時に、

してないですって言ったら、それは無理じゃないですか。

それと全く同じように、

何かあなたが得たい結果があるならば、

それに向かって努力してますか？っていうのを聞かれた時に、

ちゃんと答えられるように。

僕はお遍路行った時に、

努力なくしては何も得られない。という理が明確に分かって、

それをまわり切った時の達成感なども得られたという意味では、

お遍路回ったことっていうのが非常に良い経験だったな。と。

今の自分に大きく影響してるなっていう事を伝えたくて、

また、これを読んでいるあなたにも

この情熱は必ず伝わると知ってるからこそ、

お話を届けさせてもらっています。

僕のプロフィールと絡めて話をした中で、  
本来の自己紹介とは、少し内容が逸れた部分があったかもしれません。

でも、この内容に目を通してもらえた事で、  
あなたがより良い人生を歩んでいけるように。

その熱意を持って、  
占い師としてのお仕事をさせてもらっています。

プロフィールは以上となりますが、  
少しでも僕に興味を持ってくれた方がいて、  
またその方のお役に立てたら嬉しいです。

上記でも少し触れたように、  
「こんな事言っちゃっていいの？」という、  
占い世界のウラ話であったり、  
知らないトンデモない事になってしまう出来事まで、

色々とメルマガで話しているので、

興味がある方は、ぜひメルマガでお会いしましょう。

◆法則占い師マオのメルマガ

<http://mao8.net/merumaga/>

僕のプロフィールに関して、

ここまでお付き合い頂き、本当にありがとうございました。

あなたとまたお会いできる日を楽しみにしています。

**法則占い師 マオ**