

# FX

# 必勝法

## その1



# 目次

目次 .....	<b>1</b>
概念について .....	<b>2</b>

# 【FX 必勝法その1】概念について

こんにちは、深見純です。

お久しぶりのメルマガとなりましたが、  
今回は「**FX 必勝法その1**」というテーマに  
させていただきました。

私の場合、ノウハウみたいなことは、  
あまり言うことがないのですが、  
本当、**今回の内容がすべて**です。

ところで、これを読んでいるあなたは、  
**「変わり者」**ですね。

これだけ、読者も別に多いわけじゃないし、  
読みたい人しか、読んでいないというのですかね。

なので、このメルマガを読んでいる時点で、  
あなたも相当**レア**ものかなというふうには思っています。

それでは、今回は「**FX 必勝法その 1**」というテーマで  
お届けしたいと思います。

最後まで、ぜひお読みくださいね。

まず、お金を得るには、  
ノウハウの前に重要なことがあります。

今回のテーマが「**FX 必勝法その 1**」なので、  
2 と 3 を用意しているわけですけど、  
今回は 1 の部分なので、  
本当に基礎の基礎となります。  
非常に**重要**です。

それが「**概念**」というものなのです。  
なので、いくらノウハウとか  
「**こうやったら勝てるよ**」とか、  
「**ああやったら、相場がどうのこうの**」と  
知ったとしても、  
あなた自身の概念は、  
また考え方とも違うのです。

**概念**って、考える前に来ますので、

その部分を今回は取り上げていこうと思います。

最も **FX** でやってはいけないことは、

**「聖杯探し」** です。

これをやっているうちは、

無理がある。

でもこの「**聖杯探しをしよう**」という

思考はどこから来るのか、

これが**概念**なのです。

それも、

**概念**に基づいて、探している

ということになります。

**概念**は、すべての基になるので、

**概念**を理解して、**概念転換**をすることが、

実は最速で最短なのです。

例えば、私が **FX** を学んだのは、

福岡の投資家の人からだ、

これまで何回もお話をさせていただきました。

僕がその彼から、

何を教わったのかというと、

ノウハウじゃないのです。

だから例えば、もし僕が、

**「その先生から、このやり方を教わったのですか」と**

聞かれても、

**「いや、そういうことでも、ないんだよね」**

というふうに答えるのです。

そういうことじゃないのです。

その先生から教わったのは、

**概念**なのです。

投資に対しての**概念**。

**概念**をベースに身につけると、

そこからいろんなものを、

自分から生み出せるようになるわけです。

なので、やり方を知っても、

**概念**がなければ、

すべてが総崩れします。

最も大事なことは、

**概念**に向き合う、

**概念**を見る、

そしてそれが分かったら、

転換していくことが大事です。

まずここで、

気付いていただきたいのです。

概念の重要性に。

## 「**概念**とは」

**概念**とは、こうなります。

ベースに概念があって、

その上に思考があって、

そして行動があって、

それによって結果が出ていく

という順番になります。

なので、

**概念**はすべての基になるもの、

**概念**は結果に直結しているものになります。

そのため、

目の前で起こっていることを見れば、

どんな**概念**が分かるということになります。

もしあなたが、

お金がない人であれば、

**「お金がない」** **概念**を持っているのです。

その概念の中に、

**「思考は現実化する」**

**「思考を変えればいいよ」と**

言ったところで、

思考というこのパーツの部分で、

引っこ抜いてやったとしても、

**概念**が変わっていないので、

結局思考しても行動に、

統合性や統一感がない

ということになります。

要は、**概念**が思考を作り、

思考が行動を作って、

行動が結果になります。

簡単にいうと、

概念と結果というのは、

ほぼイコールです。

**お金がない人は、**

**お金がない概念を持っているし、**

**お金がある人は、**

**お金がある概念を持っています。**

**FX** もそうです。

お金がない、何をやっても駄目な人は、

何をやっても駄目なのです。

それは、その**概念**を持っているのです。

でも、

僕とかはそうではなくて、

例えば何でもいいから、

本 1 冊を読むことで、

**プロトレーダー**になれる人もいます。

それは、概念があったのです。

その概念がしっかりしている上で、

材料がポツと入ってくると、

その材料を基に、

すべてを組み立てることができるのです。

でも、そうじゃない人は、  
あの手、この手と勉強して、  
あれがいい、これが悪いとか言いながら、  
**ノウハウマニア**みたいになって、  
これだとやったとしても結果は出ません。

なぜか。

そのベースにある**概念**が、  
全然違うのです。

なので、くどいかもしれませんが、

**この概念**というところを、

大事にしてほしいのです。

**概念**を基に思考が行われ、

思考して行動を決め、

その行動が結果として表れる

ということです。

なので、ここを抑えるということ。

**概念**が大事なんだということ、  
抑えるのです。

思考を変えても、  
行動を思考して考えています。

ほとんどの人は、  
思考して行動を考えるのです。

でも、  
その基の概念が変わらなければ、  
結果はほぼ変わりません。

これは、  
間違いなく**全員**に言えることです。

私も含め、

人間が全員、

その行動でやっています。

その**概念**に基づくものになっています。

思考です。

この部分を、変えるわけです。

**思考は現実化する。**

考え方を換えればいい。

ポジティブという言葉一つを

とってもそうです。

「**ポジティブシンキングです**」とか、

何でもいいです。

だけど、

例えば、私とある人がいて、

同じ「**ポジティブです**」って聞いたとしても、

ポジティブというものの、

**概念**が違うので、

全然その聞いていることが違ってくる。

よって捉え方が全然違います。

**その人にとって、思考し、**

**その人はその思考によって、**

**行動を作ります。**

それで結果が出る。

なんかしらの結果が出ます。

変わらない、

何も変わらないという結果、

何かしら良かったという、

何かしら変化しているという結果が、

生まれるということです。

要するに、

思考は現実化することを聞いて、

アファメーションしたり、

強く思考したりしたとしても、

その基の**概念**が変わらなければ、

何も変化しないということです。

これは

スピリチュアルな話をしているのではなくて、

何かを学ぶ、

**FXでもそうです、**

**事業でもそうです。**

何でもいいのです。

この**概念**というところが、

捉えられなければ、

何も変化は起きないと考えてください。

**「行動を変えろ」**と聞いて、

寝る間も惜しんで行動する人がいます。

大量行動とかを、する人がいます。

**「行動が全て」**とか言う人です。

でもその基の思考、

さらにその基の概念が変わらなければ、

**ただただ動いてるだけ。**

ただ、

寝る間も惜しんで行動して、

**「自分はやっている」**感を

味わっているだけ。

大量行動をして、

やった気になっているだけ。

**それが、気分がいいだけ。**

何も変わらないということです。

もう少し具体的に、

お話をしたいと思います。

**概念**と**思考**とで、どのぐらいの、

頭の構造上、違いがあるのか。

**概念**と**思考**が違うということを、

分からなければいけないです。

まず、

**風船の絵をイメージ**してください。

まっさらな風船の絵です。

その絵に、色を付けていただきたいです。

さあ、

ちょっと自分の頭の中で、

結構ですので、

色を塗ってみてください。

いかがでしょうか。

多くの人は、

**風船の中に色を塗ります。**

「風船の部分に色をつけてね」と言うと、

みんなここを塗るのです。

でも、

風船の中に風船を描いても

いいのです。

じゃあ、なぜ

「風船に色を塗ってね」と言われたら、

中のほうに色を塗ってしまうのか。

これは**固定概念**とも言います。

これって、**普通**なのです。

これが**概念**です。

「風船に色を塗ってね」と言われたら、

パッと塗ってしまう。

これは思考したのでしょうか。

どうでしょうか。

そうではなく、**概念**なのです。

「こういうもんだ」という**概念**。

同じ風船でも、

どこを風船と見ているか、

これが**概念**です。

多くの人が、

そうしてしまいます。

それが、

あなたの**既成概念**。

この**概念**の基に、

思考するのです。

そして、

そこで行動を決めて、

結果が見える。

同じ「**風船に色を塗って**」と言われたときに、

そのまま風船の部分に色を塗るのと、

**風船の中に風船を描いてしまうことだってできる。**

同じ「**風船に色塗ってね**」と聞いても、

これだけ違うわけです。

その人が、

**同じ思考をして、**

**行動して、**

**同じ結果になると思うか**

ということです。

ならないのは明らかなことです。

今度は、

もう一つ、

自分という部分に色を付けて下さい。

人間の絵が出てきました。

さあ、

**「あなたはどこですか」**

**「そこに色を塗ってみてください」**

さっきの風船と一緒にです。

こういうふうにするのです。

**「自分って、ここです」**って、

やっていきます。

これが**概念**ってやつです。

自分はどこですかという**概念**。

**皮膚の内側が自分、**

**皮膚の外側は自分以外、**

というふうに、考えるのです。

でも、こうだったらどうでしょう。

**自分以外は外、**

自分というのは外にあるのです。

**皮膚の外側が自分である**というふうな、

概念を持っているとしたらどうでしょう。

実は、

これとこの**概念の差**というのは、

明らかな違いがあります。

だって、真逆ですから。

私がいろいろ見てきた中で、

**やっぱり人生が豊かな人、**

**またはいろんなことが、**

**社会貢献されている方。**

もろもろ全てこういう、

今の図のような**概念**を持っています。

お金にいつまでも困っている人、

どんな仕事をやっても駄目な人、

成果が出ない。

お金がないとか、

もろもろいろんな、

お困りごとが多い人。

ほとんどの人が、  
自分をこう見えています。  
これが**共通概念**です。

こういう、  
**自分のところに色を塗っていくので、**  
**その人が集める人も、**  
こういう**概念**を持った人を、  
集めていくのです。

今自分の周りにはいる人は、  
どうい**う概念**を持っていると思うかです。

私が例えば  
こういう**概念**を持っているときは、  
こういう人が周りにいます。

当然です。

でも、

**私がかういうふうに変化したときに、**

**さっきの内側に色を塗っているような人というのは、**

**誰も近づいて来なくなります。**

なぜか。

**概念**が違ふから。

そして**周波数**も違ってきます。

**得ること、**

**情報、**

**見る視点、**

全てが変わってくるということです。

そうすると、

よく現実を見てほしいのですが、

自分以外の外側で、

何が見えるか。

例えば

**目の前にテレビが見える人**もいるでしょう。

もしかしたら、

スマートフォンでこのメルマガを見ていれば、

目の前にはスマートフォンがあります。

**パソコンの人はパソコン。**

ちょっと窓の外を見れば、

そこから見える風景、

それが自分であるという**概念**です。

それはどういうことか。

**自分は、外側なのです。**

外側が自分であるということは、  
全てそれなりに、揃っているという状態。

**お金もある。**

**すべてある。**

**何か食べるものだってある。**

いろんなものがあるんだなという、  
認識ができると思います。

要するに、  
あるとかないとか言っているんじゃなくて、  
「外側が自分という**概念**を持てば、  
すべてあることが分かりますよ」ということが、  
言いたいのです。

この**概念**です。

これは具体的な例です。

外側には、多くの事象があります。

自分と捉えている**概念**。

**自分を、外側の出来事と、**

**統合できる人もいます。**

そして、自分はここにあるという人。

外側の出来事と、**分離**しています。

その人というのは、

全て自己責任という**概念**を持てるのです。

何でかというと、

自分の外側に起こった、

目に見えるところが自分だというふうに見ているので、

そこに対しての責任を持っているわけです。

だって当たり前です。

**自分なのだから。**

**責任を持つに決まっています。**

でも、内側に自分を持っていて、  
外側は自分じゃないという人は、  
外側に起こっていることを、  
自己責任と認めないのです。

例えば、

ある部分は、

頭で考えて「**自己責任です**」と言う。

だけれども、

ある部分は「**あの人が、責任問題がある**」って

言ってみたり「**あの人が悪い**」と言ったり

「**あの人がいい**」と言ったり。

これが大きな**概念**の違いです。

この、概念が違う人たちが、  
話をすると、かみ合わないのです。

なので、僕が例えば

「**FXをこうやると、こうなりますよ**」と

言ったとしても、

僕の概念とその人の概念が違うので、

「**何言ってるんだ、こいつ**」とか

「**FXの話だけしろよ**」とか、

そういうふうに出てきます。

これは**概念**が違うのです。

なかなかこれ、

けっこうな**コミュニケーションギャップ**です。

人間の**9割**は、

外側の出来事と、分離しているように思っています。

そうでない概念を持っている人は、

**10%**いないでしょうね。

**当然、ビジネスをやるには、**

**9割の人を虜にする、**

**ビジネスをやったほうが儲かります。**

だって多いもの。

だから

**「こうやったら儲かるよ、**

**ああやったら、君は何もしなくてもいいよ」**

という言葉を使えば、

**9割**の人は動いていきます。

そして1割の人は、  
全く動きません。

**9割**の人というのは、  
**貧乏**です。

残りの**1割**の人のほうは**お金持ち**です。  
当たり前です。  
こういう傾向があります。

なので、

同じ「**ポジティブ**です」という言葉

「**あり方**です、**あり方が大事**です」と

教わりました。

「ノウハウがありますよ」と言っても、  
思考、行動が同じになることは、  
全くないです。

なぜなら、**概念**が違うからです。

思考は現実化するという言葉があるとすれば、  
左側の人**は**思考が現実化します。

**外側に見えるものが、**

**自分という認識を持っているので、**

**当然、あるものを、**

**自分ですから、自分のコントロール内ですから、**

**それが現実化します。**

でもこれ、右側の人、内側に自分を持っている人。  
これは何か強く念じるとか、

引き寄せの法則とかを勉強したり、

あとはFXですと、

とにかく**聖杯探し**です。

「あれがいいんじゃないか。これはいいんじゃないか」と、

全部外側につかみとりに行っているような人が、

右側の**概念**を持ってる人です。

この人は、思考しようが何をしようが、

どうにもならないのです。

もう、

ベース概念がこうなっちゃっていますので、

この**概念**というのを抑えていただきたいのです。

これが要するにFXの必勝法とは言いますが、

何か、「**こうやると、ああなるよ**」という

ノウハウの部分聞いたときに、

**概念**の差があると、

全く同じことは起こらないのです。

僕ができる、僕の話聞いて、

これは、

なるとかならんとか、

良いとか悪いとか言うのは自由なのですが、

もともと僕は、

いいとか悪いとかいう、

そういうジャッジが欲しいわけではないのです。

「いいね」って言ってくれたから、

僕は嬉しくなるわけじゃないし、

「それは変だね」と言われて、

悲しくなるわけでもないの、

大事なことは、

この**概念**を伝えたいわけです。

ここに、

お金の束がボボボと出た絵があるとします。

いいですよ。

「いいなあ」と思ったりすると思うのです。

「これを見て、何か感情が動きませんでしたか」

ということです。

「いいなあ」って思ったり

「こんなの、一つでもいいから、この束欲しいなあ」

「こんなにいらないんだよね、俺」

「いやお金欲しいけど、こんなにあってもしょうがないよね」

「いや、俺これじゃ、足らないんだよね」とか、

何でもいいのです。

「このぐらいの量のお金があったら、

人には言えないよね」とか、

いろんな動きがある。

これが、

お金に対する、あなたの**概念**です。

感情が動いている時点で、

見た瞬間に感情が動いている時点で、

あなたにとって、

**これは紙には見えていないのです。**

ただの A4 判の用紙を見て感情が動きますか、

動かないのです、

誰も。

だけど、

お金という紙を見ると、

**感情が動く**のです。

だからお金に対する**概念**で、

お金が稼げるようになることはないということを、

知ってほしいのです。

同じ絵を見ても、

概念が違っていれば、

価値の捉え方や感情、

またはどういうものでお金を得よう、

稼ぐのかという稼ぎ方、

または稼いだときの使い方は、

全然違います。

例えば、

お金というのは、

使い方としては、

ある人は再投資して奉仕活動に使ったり、

または公に使ったり、

いろんなことをする人もいます。

だけれども、

中には飲んでパッと使ったり、

仕事とプライベートを切り分けて、  
仕事の鬱憤をプライベートで晴らしていく、  
そういう使い方をしていきます。

もうこの時点で、  
その人の**概念**というのは、  
仕事は嫌なもの、  
プライベートは発散する場所という  
概念を持ってしまっています。

なので、  
使い方がそのようになります。  
自分の立場を保つために、  
いいんだか悪いんだか別として、  
ブランド物を買う。

僕もそうやって、ブランド物を持っています。  
持っているけど、

別に人に見せるために買ってるわけじゃない。

どういう**動機**、**概念**を基に

それを買っているかということです。

あとは、

その部分が、

全く変わるってことです。

お金の**概念**の違いです。

**左の人は全てある、**

**全て学び、全て自分となります。**

**だけど右側の人は、**

**自分とあなた、**

**僕とあなたという**概念**を持っているので、**

こう言います。

「私は年だから、**深見さん**は若いから、  
まだ大丈夫です」と。

これは完全に右側の人です。

自分とあなたを、

切り分けている人。

僕は、こういうことを聞くと、

**「怠慢なんだな」**というかね、

そういうふうに思うのです。

**「なんて慢心しているのかな」**とか、

よく、それが人を下げたような、

**「私はもう 65 なので」**とか

**「私はもう年齢 70 歳なので深見さんのほうが、**

**もっといろいろやれますよ」**という人。

なんか綺麗に聞こえるかもしれないけど、

僕にとってはただの慢心。

**「なんてこの人、慢心してるのだろう」**

というふうに捉えています。

**「自分の外側を自分と捉えていないのだから、  
なんて慢心で、自惚れてる人なんだろうな」**

というふうに捉えるのです。

そして、

**「この学びは正しい、この学びは間違い」**

というふうにジャッジをしたり。

あとは、

**「この人はいい人、悪い人」**もそうです。

そして**聖杯探し**。

**「正解は、どこにあるのだ」**というふうを探したり、

こういうふう、

全くこの**概念**の違いによって、  
見る視点、解釈、捉え方、思考、  
全部変わります。

なので、

この**概念**の違いがある限り、  
**思考と行動が同じになることはない、**

**イコール結果が同じなる同じになることは、  
ないということなのです。**

**「お金は大切ですよ」という言葉、**  
この言葉を聞いても、  
全く同じです。

概念によって、  
**捉え方は大きく変わって、**  
**思考することが全く違います。**

ある人は

**「お金大切だな。そうだね。もっと貯めなきゃ」**

って思ったり、

ある人は**「もっと稼がなきゃ」**と思ったり、

**「お金は大切だね。じゃあもっと使おう」**

**「よし。もっと人のために使おう」**って思う。

これくらい違います。

僕はどっちかといったら

**「お金は大切です」**と言われたら

**「そうだね、もっと使おう」**というタイプなのです。

だけど、ある人に聞けば

**「そうだね、お金大切だよね、**

**じゃあ毎月これから貯蓄始める」**

とか言うのです。

もう全然違います。

そして面白いのが、  
**共通の事象が起こると、**  
**どんな概念かが、**  
**露わになるというものです。**

例えばこれです。

**「コロナウイルスの影響で、**  
**トイレットペーパーがなくなるよ」**  
というのがデマでしたね。

**結果デマでした。**

でもデマが流れたとしましょう。

そうすると、こうなります。

左側の人

**「協力していこう、**  
**何か自分にできることはないか、どういうことが大事か」。**

例えば一つ、

**「コロナウイルスですよ」**となったら、

ある人は動画をアップして、

家で出来る何か、

**「家でできる運動は、**

**こういうことをやるといいですよ」**って

動画をアップしたり、

さまざまなことをシェアしていきます。

じゃあ片や、

もう一つ違う人種の方は、

急いでトイレトペーパーを買いに行っています。

そして食品を買い込んでいます。

**「あー、やばいな」**って言って、

不安になって、

だって自分と外が切り離されていますから。

そうになったら、スーパーに走って行って、  
食品を買い込んだり、  
トイレットペーパーを買い込んだり、  
要は、**人なんか関係ない**のです。

自分が良ければいいというふうになってしまいます。

**同じ事象でも、**  
**概念が違えば、**  
**やることが全然違います。**

そして、

聞きたいのが、

**「あなたは、どっちをやりましたか」**ということなのです。

ここで気づいてほしいのです。

どっちをやったか。

どっちかをやってるはずですよ。

それで、

あなたの概念に自分で気づけばいいのです。

**「あ、俺ってこういう概念、**

**不安という概念がベースにあるよね」とか、**

何でもいいのです。

気づいてほしいです。

そして、

**「これが全く概念の違いですよ」と言いたいのです。**

**「あなたは、**

**第三者として協力してシェアしていく、**

**さまざまなことをしていく人、**

**または、急いで買い込みに行く人、**

**どちらの人に協力したいと思いますか」と聞かれたら、**

頭で、思考で左の人と言います。

**「協力したい、  
協力していろんなことをシェアしていく人を、  
応援したいと思います」と**  
絶対にあなたは言うでしょう。

頭で考えて、思考で。

でも、

**「あなたの行動と思考は、一致していましたか」**

ということが訊きたいです。

**「あなたは、どちらと協力したいのですか」**

と言ったら、

**「左側の協力をしていく、**

**さまざまなことを、シェアしていく人に、協力したい」**

と言うでしょう。

でもいざそのときになったら、

あなたはどうでしょう。

トイレトペーパーを

買いに行っていないか。

食品を買い込みに行っていないか。

イコール、口に出していることと

頭で言っていること、

思考で言ってることと

やってること、

行動というのが、

一致していないということになります。

これが非常に、

問題が起こる**原因**です。

ここに気づいていただければ、

変化することができる。

だけど

**「俺はそんなことはない」と否定したら、**

進化することは、変化することは、

なかなか難しいでしょう。

それを客観視していいです。

**どちらが正しいとか**

**言っているのではないのです。**

**どっちがいい人と**

**言っているのじゃないのです。**

じゃなくって、

いい人悪い人を決めるんじゃないかって、

**「あなたはどっちをしたの」**

ということです。

そして

**「訊かれたら、どう答える」**

ということです。

これが一致しているか一致していないか。

まとめます。

**「概念がすべての基になること」**

ということの理解です。

そして

**「現実の結果は、100%自分の概念の反映である」**

ということ。

そして

思考、行動を頭で変えても、  
ベースである概念が変わらなければ、  
ほぼ変化しません。

いくら良いノウハウを知ったとしても、  
**「ああやったら、人生変わるよ」**と言われてたって、  
あなた自身のベース概念が変わらなければ、  
ほぼ変化はしません。

**ノウハウ、やり方を知ったとしても、**

**自分の概念ですべて**

**結果は変わってしまいます。**

そして**赤字**になっています。

これが大事だということです。

何かを学ぶときは、

やり方や考え方ではなく、

概念を学び、

概念を自分に取り入れることが、

学びなのです。

「やり方を教えてくれよ」

というのはノウハウの部分です。

そうではなく、

例えば僕もいろんな人から教わります。

やはり何か教わっています。

いろんなことを教わります。

当然やり方も聞きます。

でも最も大事なことは、

概念を聞いているのです。

冒頭で言った、

福岡の投資家の先生のところに

行った時もそうです。

**「どっち行ってもいいよ」**

ということの概念を、

とにかく聴いてるのです。

ああやったらこうなる、

こうなったらこうする。

**上3つ下3つという概念を入れているのです。**

それに対して

**「ここで買いたよ、ここで売りでしよう」**

ということのやり方、

そんなことは後なのです。

でも多くの方が、

**概念**じゃなくてやり方を勉強しようとするのです。

ここに大きな問題、

**歪み**というのが起こります。

このやり方にしか興味がない人、

考え方にしか興味がない人というのは、

何をやってもグルグル回り続けます。

今まで会ってきた方は、そういうことが多かったです。

**FX 必勝法**というのは、

**概念**の領域ではなくて、

ノウハウの領域です。

それを受け取れる概念の構築を、

先にしましょうということです。

**お金**に対してどう思うのか、

もろもろです。

実は、

そこが**スタート**なのです。

**概念**を受け取ろうという姿勢からが、

スタートです。

今日のメルマガはいかがだったでしょうか？

明日は、

**「FX 必勝法その 2」**

についてお話しさせていただきます。

どんどん FX のほうに近づいていきます。

抽象度が高いところから、

どんどん近づいていきますので、

引き続き、投資家の方は必見の内容です。

最後までお読みいただき、有難うございました。