



ひらほく新聞

「ひらほく新聞」で検索!

★感謝で継続14年目突入★

<http://www.hirahoku.com/>

☆ぜひ、バックナンバーをどうぞ!

発行所 読売センター平塚北部(ひらほく) 山本 直 〒254-0013 神奈川県平塚市田村9-4-32 電話 0463-54-2807

何のために話すのか

↓↓40万回再生 TEDx 動画



今月も『耳ビジ』登場分から!

「劇団四季」で主役を務め、飛び込み営業でトップクラスの成績を収め、「TEDx」で異例の40万回も再生され、延べ300社、3万人のビジネスパーソンに向けてメッセージを伝えてきた、佐藤政樹さんの書籍『人を「惹きつける」話し方』をご紹介します。ありとあらゆる特異な経験から、独自に編み出してきた話し方の手法と、劇団四季のカルスマ・浅利慶太氏から直接教わった「伝えることの本質」をもとに、「人を惹きつける話し方」を身につけることで、劇的に人生を変えたきたという佐藤さん。人見知りでも口下手でもできるという「話し方」とは…。

特異な人生経験から

就職活動で内定が一つも取れず、大学卒業後フリーターに。アルバイトで働き始めた人材派遣業の営業職では、仕事ができないことが理由で、「戦力外通告」を受け、自分の殻に閉じこもる。

23歳の誕生日に「このままではまずい」と一念発起して、劇団四季への入団を決意。27歳で合格するまでの約5年の修行期間に、チラシ配り、テレポ、携帯電話販売員、銀座の夜の世界…、数々のアルバイト経験を通じて、「超」が着くほどの人見知りを克服。劇団四季では『ライオンキング』などへの出演を果たし、入団8年目に『人間になりたかった猫』で主役としてスポットライトを浴びる。その際

に、今は亡き劇団四季創業者のカルスマ、浅利慶太氏から「伝える言葉」の本質をマンツーマンで直接学ぶ。その後、講演家になることを志して退団するも全く食べていけず、ビジネス経験ゼロから飛び込み営業の会社に就職。営業では、始めは鳴かず飛ばずだったが、浅利慶太氏から学んだ「伝える言葉」と自ら編み出した「人を惹きつける話し方の技術」を活用することで、約500名近い社員の中で「多大なる貢献をした社員 第2位」を獲得。自身の特異な経験をもとにした独自の講話は口コミで全国に拡がり、現在は、企業研修や講演活動で全国を飛び回り、多くのビジネスパーソンに「人を惹きつける話し方」を伝授し続けている。

伝えることの本質

～浅利慶太氏直伝～

「上手な話し方をするな」「別の自分を演じるな」

浅利さんに繰り返し言われた言葉。「演じる」のではなく、まずは自分が、ありのままの自分として「生きることが重要。自分を偽ったり、盛ったりして「魅せる」のではなく、ウソを「削ぎ落とす」ことが最優先。ウソが消えたとき、はじめて人の心を動かすことができる。「流れるように上手に話す」「かっこよく綺麗に話す」からといって、人を惹きつけられるとは限らないということ。

「伝えることの本質」が腹落ちして理解できるようになれば、自分の個性や人柄が、今よりぐっと伝わるようになる。口下手でも話し下手でも、まったく問題ない。まずやるべきことは、「上手に話さなければいけない」「かっこよく綺麗に話さなければいけない」といった思い込みをすべてリセットすること。

「張りのない」、

「感情は込めぬな」。

「こちらも浅利さんに繰り返し教わってもらった言葉。テンションを上げて張り切ろうとする気持ちが湧き出てきても、常に並の心構えを保つ。感情面ばかりを強調すると、「自分はしっかり」と相手に伝えたかと思いついてしまう。この誤った認識によって、伝えたいものが、伝える側の自己満足になっていく可能性がある。そして、聞き手の気持ちを置いてけぼりにしてしまう恐れがある。神経の高ぶりを抑えて淡々と話したほうがよっぽどよい結果に結びつく。

なぜ話すのか

私は講師として人前で話をする直前には、毎回「自分はなんのためにここにいて、なぜ話すのか?」という「ここにいる理由」を自分に誓うようにしている。

「実感」が人を動かす。実感とは、心の底からあふれる真実の想い。この「実感」こそが、人を惹きつける話し方における最も大切なキーワード。話す理由が明確になればなるほど「実感」が生まれ、おのずと結果が出る。話し方が上手いか下手かではない。30代、食品宅配の飛び込み営業で結果が出はじめたのも、この「実感」によるものだった。最初は「売らなければ」「や」「目標達成を」と考えていたが、「子どもたちの食の安全を守る」と「実感」したときに、自分の意識と行動が変わった。「発声」と「発想」が合致する。人が言葉を発するときの意識は、「頭」「胸」「腹」の3つのポジション。ただ暗記やメモ読みのように「唱えている頭の言葉」、感情を込めようとする「胸の言葉」よりも、「腹の意識の言葉」が人を惹きつける。腹を割る、腹落ち、腹を決めるなど、「腹」こそがすべてのエネルギーの起点という日本の文化がある。

「腹(肚)の言葉」

③ストックしてきた自分の経験・体験談とひもづけ、④飾らず、演じず淡々と自分の言葉で語る(実感)。

開演前の「ゼロ幕」

劇団四季で徹底していたのが、重要な儀式「ゼロ幕」。演劇の進行を指す「1幕」「2幕」…という用語があるが、舞台の質を保つために最も大切なのは、その前の「ゼロ幕」。つまり、舞台の本番よりも、ステージに一步踏み出す前の準備のほうに、お客さまに感動を届けるために重要だ、という考え方が根付いていた。「ゼロ幕」で行うのは、自分への問いかけ。開演直前に、「なぜ私はこの場にいるのか?」と本来の自分の存在に立ち返るのが、劇団四季の儀式。それは、本来の目的に立ち返ること、思考を切り替えるため。舞台直前のキャスト、想像を絶する緊張は全て「出演者側」の都合(「内向き」思考)。その思考を「相手側」に何かを届けたいという「外向き」に切り替えるための儀式が「ゼロ幕」。「観客に「生きる喜び」を届けるためにここに立ち返ることが、いい緊張感に変えてくれる。さらに初心に返り、慣れによる形骸化も防いでくれる。

上乗せして返す

佐藤政樹さんには、人生を大きく変えてくれた大切な言葉があるという。

やりたくないがしょうがなくやってた不動産のチラシ配りのアルバイト。最低限の作業として、余計なエネルギーを使うのはもったいないと思っていたが、その時一緒にやっていたうちの1人に金髪、ピアスでボロボロのジーンズ、強面の青年がいた。彼は、とにかく誰に対してもいつも相手に目を合わせて一生懸命に言葉がけをしていた。ある日、帰り道が一緒だったとき仕事のことで話しかけてみると、彼は顔がヒュッと変わって、答えた。『お金をもらうんだから、ほんのちょっとしたでも上乗せして返す気持ちでやらなきゃダメでしょ!』

この時の彼の顔と言葉がいまだ忘れられない、自分にとっての人生の大きな転換点となっているという。

何かしらのキッカケで、自分自身の中に眠る無限の可能性が扉を開く。そこには必ず「人や書籍」との出会いがあり、有難い「縁」が存在する。そんな「縁」を引き寄せ、初出版でその溢れる想いを綴った話題の2冊を次にご紹介する。

★オススメ 編集者書籍2冊



こちら2冊の編集者は、当紙で何度かお名前が登場の、サンマーク出版時代からの大切なご縁、現在は編集のお仕事のみならず、ドキュメンタリー映画制作など多彩な活動をされている鈴木七沖さん。七沖さんは書籍編集のことを「編む」と表現し、引き寄せたご縁に真摯に向き合う。そして著者の想いに寄り添い、深掘りして、実に見事にその深部を編み出している。

◆開運モンスタ―

まさみん(吉川真実)著

2020年7月スタート、著名人たちにも親しまれる「午前3時の手帳会」はすでに継続1100回超! 「運」とは、自分で「決める」・「行動する」ことで開けていく。人との出会いが生みだした強運。パワー。

11年間勤めた市役所を「自分の人生を生きる!」と決めて退職した3児の母親は、どうやって自分の運を開き、朝活ファシリテーターとして、毎朝午前3時に約100人が集う活動ができるようになったのか? 自分に自信がなくて、「でも…だって…どうせ…」と言い訳ばかり。周りの目や意見ばかりを気にして、自分を失い、いつも満たされることがなかった過去。

それでも、「人は1人でも理解者がいたら生きられる」と、人との出愛で感じられるようになり、「言い訳ばかりの人生は、もう捨てる!」と決め「29歳で気づいたほんとうの自分」。以来、「ありのままの自分でいいんだ」と思えるようになり、「いいやん!」って思うものを素直に受け入れ、決めた行動を続けた。そして自分も満たされ、そこから感謝の思いが循環する世界が広がってきた。

まさみんが登録商標にまじった『いいやん』っていう言葉がすべてを物語っている。自分軸で楽に生きるこの大切さを教えてくれる最幸の一冊です。★「私は私の人生を生きるって決めた」紹介動画 ↓



◆あきらめたくなくなるけど、絶対にあきらめない。

木原万里佳 著

若くして福岡トヨタ自動車の販売実績会社連続1位を手にしたカーディーラーのトップセールスが伝える、どんな営業職にも活かせる極意と実践法!

全国のカーディーラー営業マンの年間販売台数を3倍近くも上回る「年間1700台」を記録、社内最年少店長としても活躍する彼女が「営業マン」として大切にしてきたことは何か? 若干30代著者が等身大の「言葉」で綴った書き下ろし。

全く夢を持って、高校・大学と受験に2度の失敗…。それがあからさまに、小さい頃からの「絶対にNo.1になりたい!」という気持ちはさらに強くなった。大学時代の福岡ドームのビール売り、スターバックス、2つのアルバイトでの大切な学びにより、そのスイッチは、大きく押された。そして、「はよ、会社の合同説明会に行つてきいよ」という母の言葉に重い腰をあげ、「福岡トヨタ」での営業の世界へと、運命の扉は開いた。詳細は書籍に譲るが、就職後数ヶ月、その最愛の母にありえない悲劇が…。

異常なくらいNo.1にこだわる姿勢…。しかし、彼女自身は「一番になることが好きなのではなくて、一番になるために、努力している自分のことが好き」なのだろうという。自分を愛するから頑張れるという根底には、幼少期から確執のあった母に「認めてもらいたい、その努力を結果に見てもらいたい」があった…。

内に秘める強烈な思いこそが「本物の志事」につながる。引き寄せた運と縁によって生まれたこの書籍は、営業に携わる方たちのみならず、ぜひ多くの方に届けたい。あきらめない、後悔しない人生のために。

★木原さん出演 志GO TO 0人8

福岡トヨタ PR動画 ↓



編集後記



50年以上前…、小学校二年、三年生だった夏2回、「八月がくるたびに」という書籍を担任の先生が朗読してくれた。8月9日、長崎原爆投下、5歳の少女が体験した異常な世界。悲しい思いがいまだ胸に残る。今年もまた八月がくる。

なかなかお盆の帰省はかなわないが、九月に大事な別件で帰省した折り、しっかりお参りしようと思う。今年もまた八月がくる。今年もまた八月がくる。今年もまた八月がくる。

何の引き寄せか今回、何と2度目の、たった1人での本殿正式参拝の機会をいただいた(社務所の方に聞き得ること)。

つながらる先祖をそれぞれ名前と呼んで合掌するという教え。毎朝14名に呼びかけ感謝を伝えていた、「亡年同時期にいただいた」「亡霊塔になる前、自分の幼少期には、一番右端に小さな丸い石があり、自分の双子の弟「光久」のお墓だと教わり、手を合わせていた。2人ともかなり小さく、両方危ないかも…、という近所の看護師さんが取り上げてくれたという。自分も未熟児、弟はさらに小さく、病院へ行つていればという話だが、それも当時の当たり前だったのだろう。

そして今は亡き母が認知症になってから聞いた時の答えは「生まれて4日生きただ」とのこと。楽しむ筆文字に出愛つてから10年あまり。いつしか自身のサインは「直光久」となった。

七月初旬、ある日の夜、会ったことのない亡き祖父の声而降りてきた。翌日、何とか時間をつくり、導かれるように靖國様参拝へ。父が亡くなってから毎年夏に通い、コロナ禍もあり7度目の参拝、毎回その場に立つだけで涙が溢れる。

故郷魚沼、高校時代を共に最幸の時間を過ごした仲間間の訃報が届いた。がんを発症、闘病もむなしく、かなわなかったという。感受性が最も強い時期の想い出は、残り方が違うらしい。一緒にのめり込んだフォークギター。自分が授業中に「内職」で作詞、彼が曲を作った。高卒、別れの際にもらったオリジナル曲力セットテープは、昭和の時代に摺り切れて消滅したが、この胸の奥深くにずっと大切に残っている。血縁の有無に限らず、有難い出愛はすべてDNAに刻まれている。この八月を「ゼロ幕」で迎えたい。