

第2580地区

東京セントラルパークロータークラブ

The Rotary Club of Tokyo Central Park

Weekly Report

2016～2017年度スローガン

『 伝えよう！クラブの歴史と文化を 』

第6回（通算1600回）2016年8月23日

◆ ◆ ◆ 本日の例会 ◆ ◆ ◆

- | | |
|----------------------------|----------------|
| 〈1〉 開会点鐘・会長挨拶 | 〈6〉 出席状況報告 |
| 〈2〉 ローターソング「それでこそローター」 | 〈7〉 メークアップ報告 |
| 〈3〉 ビジター紹介 | 〈8〉 委員会報告 |
| 〈4〉 幹事報告 | 〈9〉 ニコニコBOX 報告 |
| 〈5〉 今月の皆出席表彰 1名
小野会員 1年 | 〈10〉 閉会点鐘 |

◆ ◆ ◆ 本日の卓話 ◆ ◆ ◆

本日の卓話 「～ ショートスピーチ(会員卓話) ～」

次週の卓話 〈8/30〉 「～ ショートスピーチ(会員卓話) ～」

◆◆◆ 先週の例会記録 ◆◆◆

2016年8月2日 第5回(通算1599回)
開会点鐘 富永会長 27F「エクセレンス」
*ビジター紹介1名 相田武文様(東京西北RC)
*ゲスト紹介4名 池田真須美様(卓話講師)/
近藤千佳様(卓話助手)/後藤貴之様(入会希
望者・萱森会員ご紹介)/ジョン テホさん
出席24名 欠席6名(免除者1名)
出席率82.75% 補正出席率(7/19)89.65%

◆◆◆ 幹事報告 ◆◆◆

- 11月27日にロータリー財団のシンポジウム有り、興味のある方はHPにて確認をお願いします。
- 8月21日に青少年交換派遣留学生の美和さんが留学先のチェコに出発します。カウンセラーの橋本さんが見送りに行って下さいます。
- コーディネートニュースがガバナー事務所HPにアップされました。
- 2016-17年RIの出版物一覧がRI日本事務所HPに掲載されています。購入される方はご覧ください。

第2回理事役員会議事録

8月2日11:00より27F「スプレnder」に於いて第2回理事役員会を開催しました。審議内容は下記となっております。

富永、白石、深谷、橋本、渡辺、古内、榛村、松林、萱森、牧野、杉本、鈴木(以上12名)

- 7月度会計報告が橋本会計からあり承認。
- 8月の日程と卓話スケジュールは2日池田真須美氏「新感覚セミナースマイルロジー」、9日・16日休会、23日・30日「会員ショートスピーチ」
- ロータリー財団の100周年記念事業寄付要請は1万円で決定。
- 後藤貴之さんの入会が理事会で承認された。
- 次年度ロータリー財団補助金については次年度白石会長にて考慮することとした。

以上の通りご報告します。 幹事 鈴木一成

◆◆◆ ニコニコBOX報告 ◆◆◆

池田真須美様:本日は卓話にお招き下さいまして、ありがとうございます。東京セントラルパーク RC メンバーの皆様とのご縁

に心より感謝申し上げます。

近藤千佳様:本日はありがとうございました。

鈴木会員:池田様、いらっしやませ。

白石会員:池田先生、卓話楽しみにしております。ニコニコと。

牧野会員:東京都発注の産業労働局秋葉原庁舎改修工事、¥302,616,000で落札しました。

萱森会員:後藤さん、ようこそ。9月より入会希望です。皆さん仲良くして下さいネ。

渡辺会員:ニコニコと。

今週の合計 7件	13,000円
今期の累計	173,500円

◆◆◆ 先週の例会より ◆◆◆



8月お誕生日の皆さんです。



後藤貴之氏と紹介者の萱森会員。



8月例会参加の米山奨学生 ジョンさん。

2016-17 年度
地区米山奨学委員長対象のセミナーを開催

2016-17 年度が始まる直前の6月20日当該年度の地区米山奨学委員長を対象に、第2回セミナーを開催しました。

2012-13 年度以降、次期米山奨学委員長セミナーは、「11月または12月」と「5月または6月」の年2回開催しており、後半となる今回のセミナーでは『どんな奨学生を採用し、どのように育てるか』について、講義とグループディスカッション、全体会議、質疑応答が行われました。グループディスカッションでは、参加者は3グループに分かれ、下記テーマについて、ファシリテーターのリードで50分ずつ議論し、理解を深めました。

1. どのような学生を採用するか

【ファシリテーター】

高野孫左エ門氏（選考委員）

2. どのように育てるか—学友会の重要性

【ファシリテーター】

安増惇夫氏（第2700 地区理事）

3. 海外応募者対象奨学金制度

【ファシリテーター】

前田靖文氏（前・第2680 地区評議員）

参加者アンケートでは、今回のセミナーについて、「他地区の選考方法の事例が参考になった。時間、内容を十分に検討したい」「海外応募者対象奨学金の導入を検討してみようと思った」「意見交換の切り口が適切で、ファシリテーターの誘導が上手だった」などのご意見をいただきました。

また、「ディスカッションの時間が短く、発言が十分にできなかった」というご意見も多かったですので、今後、改善を検討してまいります。

ハイライトよねやま 197 より転載

8月
会員増強・新クラブ結成推進月間

東京城北 RC・東京セントラルパーク RC
合同例会のご案内

日時：9月9日(金)12:30~13:30

会場：ヒルトン東京「例会場」

卓話：「内外経済と株式市場の見通し」

大和証券投資情報部 株式ストラテジス

野間口 毅(のまぐち たけし)氏

*後日、案内文を配布します。

7月の皆出席

内尾会員/榎本会員/小野会員/大橋会員/
梶間会員/河東会員/萱森会員/川松会員/
佐野会員/白石会員/榛村会員/鈴木会員/
富永会員/橋本会員/花形会員/深谷会員/
古内会員/牧野会員/松林会員/渡辺会員
(以上 20名)

※ 誤りがございましたら お申し出下さい。



—事務局からのお知らせとお願い—

* 例会欠席の場合は、前日までに事務局にご連絡下さい。

例会日 毎週火曜日 12:30~13:30

例会場 ハイアットリージェンシー東京

会長 富永 英久 副会長 白石 正

幹事 鈴木 一成 会報委員長 杉本 義孝

事務局 〒166-0004

東京都杉並区阿佐ヶ谷南 1-34-6 新東京会館

TEL(03)3312-4959 FAX(03)3312-4958

E-mail: info@tokyocentralpark-rc.com

http://www.tokyocentralpark-rc.com/

◆◆◆ 先週の卓話 ◆◆◆



「新感覚セミナースマイルソロジー」

メンタルトレーナー 池田真須美様

皆さんずっと座っていらしてちょっとお疲れかなと思います。ちょっと立ちましょか。立ちましょ。ちょっと体を伸ばしましょか。うーん。心と体は繋がっています。スーパーマンのポーズはこれです。これを2分間続けているだけで気持ちはアップしてきます。よく悲しいときは背中を丸めて伏し目がちになりますが、「悲しい！」と言ってみてください。それだけでも気持ちは変わります。姿勢はすごく大事です。常にお天道様が引っ張ってくださるような感じで歩いてください。折角立ってくださっていますので私とじゃんけんしてみましょ。私と出したものと違うものを声を出しながら出してください。ーじゃんけんー

シナプソロジーの世界では指示を変えることをスパイスアップと言います。皆さんは出来てしまうのでつまらないのでスパイスアップしましょ。シナプソロジーは出来ることを目的として作られているではありません。出来ないことを目的にして作られています。出来ないことを是非喜んでください。

頭がモヤモヤと混乱したときに脳の中にシナプスが出来上がっています。シナプスの数が増えれば増えるほど脳は活性化しています。

では、次いきます。私は皆さんが負けず嫌いだという事は知っています。でも私が出した手に負けてください。ですから私がグーを出したら負けるのは何でしょうか？（「チョキ」）そうです。では元気よく「チョキー！」と出してください。ではまたスパイスアップしましょ。今度、私が出したものに右手で負けて左手で勝ってください。（「エーっ！」）出来ないほうがシナプスがポンポンと出来上がるので喜んでください。右手で負けて左手で勝つ。

混乱したほうがいいのです。それを喜んでください。これがシナプソロジーです。今、メガネのZoffやワタミの社員研修で使われています。また健大高崎高校がシナプソロジーを入れたことで甲子園

でベスト16まで入りました。今『日経トレンディー』でこれから流行るもの15位に入っています。認知症の予防にもなりますし、抗うつ作用がありますので、精神疾患の予防にもすごく有効なものです。すごく楽しいのでまた私のところにもぜひ学ばせてください。ボールを使ったシナプソロジーであったり、お手玉を使ったものであったりいろいろありますので、また是非お聞きになってください。折角立ってくださっているのです、今度、左手を上を上げてください。この左手の上に皆様の今持っているいらっしゃる在りたい自分の姿、あるいは目標をイメージしてください。今度、右手を上を上げてください。この目標、あるいは在りたい姿をかなえるために、今あなたが行動していらっしゃることをこちらにらせてください。このふたつが合うなと思ったら手を閉じて大きな音を立ててください。今の若者は言われたことはやります。いつまでたっても（両手が合わないので）鳴らない。ですからやっている本人は手ごたえがないし、何のためにやっているのかわからない。今うちにも若いアシスタントの子がいるんですが、目標を描いてみてと言うと、すいません、ぼんやりとしか出てこない。これから日本はきちんと明確な目標、明確な自分の在り方を考える若者がどんどん増えていくようにNLP（エヌエルピー）を広げていきたいと思っています。NLPというのは1970年代にアメリカで生まれました。私は京都生まれの京都育ちです。京都にはたくさんのお寺がありますが、皆さん「鳥獣戯画」のある高山寺と言うお寺をご存知ですか？これは鎌倉時代に明恵上人（みょうえしょうにん）というお坊様が作られました。明恵上人はとても温厚な人柄でみんなから慕われていました。ある日、高山寺の境内に一匹の鹿が迷いこんだ。それを見つけた明恵上人は「棒で打て！石を投げろ！」と。

同じく京都に128周年を迎える世界の計量メーカー・株式会社イシダがあります。昭和40年代、電子秤が台頭してきた時のことです。オムロンやパナソニックといった大手の電子メーカーが電子秤の生産を始めました。それを見た計量器メーカーは、あんな大手メーカーにかなうはずがない。我々が生き残る道は大手メーカーの下請けになるしかないのかと嘆き悲しんでいた。そんな時です。石田社長は代理店の人を集め、従業員の人

を集め「皆さん、今こそ我々はシマウマの団結になるんです。シマウマは狼に襲われたときに一頭一頭では弱いからみんなで円陣を組みます。そして狼やライオンが襲ってきても大丈夫なようにこうやって後ろ足で蹴って追い払うんです。でもそのうちの一頭でもひるんで身を低くしてしまうと、そのひるんだところからライオンが中に入って全員が食べられてしまう。だからこそみんな今こそ手を組んでシマウマの団結をしようではないか」と言います。でも残念ながらそれを聞いた人は「あほぢやうか、我々がパナソニックやオムロンに勝てるはずがない。あんたがやっていることは優者に立ち向かう螻蛄の斧だ」と言って笑う。そして同じく京都で商工会議所に松下幸之助さんが来られたことがある。幸之助さんがこうおっしゃいます。「皆さん、お金のダムを作りなさい。お金のダムを作って、いざという時のために。そこからお金を使いなさい」と言います。するとそれを聞いていた京都の中小企業の社長達は「はい。松下さん、あなたがおっしゃっていることはよくわかります。でもそれは松下さんだから言えるんです。我々は毎日食うや食わずでやっていだけで精一杯です。どこにお金を貯めるダムを作れと言うんですか。そんなお金の余裕はありません。是非そのお金の作り方を今日私達に教えてください」と言います。それを聞いた松下さんは「あー」と言って静かに目を閉じました。

そこで NLP ですが、今日はこのお話をさせていただきます。では、好きな言葉を皆さんお聞かせください。「勇気」。一勇気は何色ですか？「赤」。一赤、素敵ですね。では皆さん、勇気が赤色だと思う方手を挙げてください。…あらら。皆さん赤じゃないんですか。ではすいません、ちなみに勇気は何色ですか？「黄色」。一黄色。勇気は何色だと思いますか？「青」。「赤」。一同じ「勇気」という言葉でもイメージする色が違うでしょう。これがミスコミュニケーションのもとです。

私達は世の中の情報を五感を使って取り入れています。ビデオカメラにはレンズという目があり、マイクという耳がありますが、人間にはそれプラス触れる、確かめる、体で感じる身体感覚というのがあります。そうして嗅覚、味覚、この五つの五感を通して世の中の情報を私達の中に取り入れています。みなさん「勇気」といった時にイメージされ

た色が違ったではないですか。それは色に対する価値観や信念といったものが違うからなんです。色に対する意味付けが違う。例えば日本では赤は女性、青は男性色とイメージされていますが、海外に行くと逆なんです。赤が男性、青が女性とタイでは考えます。色に対する意味付けが違うんです。その五感を取り入れて得た情報をフィルターにかけて、いらない情報は「省略」して、そしてご自分の都合のいいように「歪曲」して、覚えやすいように「一般化」する。

ちなみに、小学校 5 年生の担任の先生はどんな先生でしたか？「桜井先生とって、実家が豆腐屋で、バレーボールを教えていて、顔が四角の先生でした」。一はい。桜井先生。男か女かわかりません。そこは「省略」されました。背が高いか低いか、何歳かもわかりません。そこも「省略」されている。顔が四角。他の人はそんなことないよ、ベースボール型だよと言う人もいるかもしれません。そこは「歪曲」している。豆腐屋さんの子供だったということは覚え易いように「一般化」して私達は頭の中に残していく。そうしないと毎日が情報の洪水の海なんです。私達は覚えやすいように「省略」して「歪曲」して「一般化」をして記憶する。

もしあなたが伝えたいことがあったとしたら、まずご自分のフィルターを通して話します。そして受け取った方も受け取った側のフィルターを通してしまうので、100%自分の伝えたかったことというのは伝わりません。言葉が伝わるのはわずか 7%です。それ以外は、あなたの表情や声のトーン、ボディランゲージという非言語の部分が相手に伝わる。皆さんはどんなに口が上手な人でも、どこかで、なんかこの人信用できないわという時には、やっぱりそうなんですよ。言葉は伝達道具のひとつに過ぎないので、是非相手の方の表情、声のトーンに耳を傾けてください。そして本音というのは人の顔の左半分に出ます。相手の本音が聞きたいときには是非相手の左半分に気をつけてください。私達は視覚、聴覚、身体感覚、そして右利き、左利きがあるように「利き感覚」というのを持っている。それは情報を取り入れる時、そしてまたアウトプットする時。アウトプットというのは思い出す時に優先的に使っている感覚のことです。それは視覚優位なのか聴覚優位なのか身体感覚優位なのか。こ

の3つに分かれます。嗅覚は身体感覚優位に入ります。ちなみに五感感覚の中で一番強い感覚は嗅覚です。だから男性は街で前に付き合っていた女性がつけていた香水と同じ香りを嗅いだら振り向きます。それは嗅覚が一番強いからです。味覚はガーストリンといいます。今日は皆さんがどの感覚なのか、ご自分の感覚を見つけて帰っていただけたらと思います。

ハワイと聞いて何をイメージしますか？「椰子の木と青い空です」。—それだけ聞くと視覚優位だと言えます。これが聴覚優位の方でしたら波の音、フラダンスの音楽となります。身体感覚優位の方でしたらココナッツの香り、ロコモコのハンバーグ、暖かい風というふうになります。一度こういう質問を聞いたら温泉と答えた方がいらっしゃいました。え、どうして？と聞いたら鳥取に「ハワイ」という所がある。そこの「ハワイ温泉」を思い起こしたそうです。人によって同じ言葉を投げかけられてもイメージすることが全然違うんです。だから同じ映画やドラマを見ても、同じ本を読んでも感想が違うのはこういうことなんです。使っている感覚が全く違うからです。これは思い出す時もそうなんです。例えば昔、付き合っていた人のことを思い出すとちょっと胸がキュンとなりませんか？それはやっぱり五感を使って思い出すからなんです。昔、腹が立ったことを思い出すとあたかも今怒っているかのようにムカムカときます。やっぱりそれも五感を使っているからなんです。脳はお利口のように見えて、そうお利口ではないのは、現実の世界と想像の世界の区別がつかないんです。もう一つ脳は否定形を理解できない。ではピンク色の象を想像しないでください。ピンク色の象が出てきた方。脳は否定形を理解できない。だから時々女の子が彼氏に「私を嫌いにならないで、遠くに行かないで」と言うと嫌われて遠くに行かれてしまう。だから好きでいてほしいなら素直に「私のそばにいて。好きでいて」と言わないとダメです。脳は否定形を理解できないんです。

まず視覚優位の特徴ですが、まず早口です。何故かというと映像を浮かべながら話すので、映像が消えないうちに話そうとしますので早く早口になる。身振り、手振りがすごくオーバーアクションです。そして「あ、話が見えました」と言います。

これが聴覚タイプの方だったら、「あなたの話は心

に響きました」と言います。これが身体感覚優位の方だったら「あなたの話は腑に落ちました」と言います。それぞれ使う言葉も違うんです。洋服を選ぶ時は、見た目を選びます。多少きつくても着て歩くのが視覚優位タイプ。目先のことをするのは得意ですが、長期的な目標を決めるのはすごく苦手です。何故なら見えないから。人の話を聞くのは苦手です。その代わり気持ちの切り替えが早いという特徴があります。華やかな方が多いです。このタイプの代表は明石家さんまさんです。

なんとなく納得しません？

聴覚優位の方は理路整然とした話が好きで理系の男子に多いです。取扱説明書が読むのが大好きです。例えば私の息子は小学校 5 年生ですが、取扱説明書が大好きです。先日炊飯器を買って取扱説明書を捨てようとしたら、捨てないでと走ってきました。こんなの読むのと聞いたら読むと。だって取扱説明書がなかったら困るでしょと言う。洋服を選ぶときの聴覚優位の方の優先事項はブランド物です。誰だれがいいと言っていたからと。代表格はタモリさん。電話大好きなんです。

話しをするのも聞くのも大好き。

最後に、身体感覚優位の方は牧場主のようです。ゆっくりしてます。視覚の優位の人がワーワーと話すとき身体感覚優位の方はゆっくりと返事をするので、視覚優位の方がキーツとなる。何故そんなにノソノソしているのか。一生懸命考えているんです。受け取った言葉に自分の経験、自分の感覚を結びつけて、一生懸命自分の中で理解して、理解して、咀嚼して、咀嚼して、腑に落ちてから返事をするので、遅いと言われる。その代わり人の痛みというのがものすごくわかる。洋服を選ぶ時の基準は着心地がいいことです。見た目は関係ありません。ブランド物も関係ありません。着ていて着心地がいい服を選びます。身体的感覚優位の代表はたけし(北野武)さんです。でもたけしさんってヴェネツィア国際映画祭で金獅子賞を取ったじゃないですか。あの映画はさんまさんやタモリさんは作れないと言われたら、何となく納得できますよね。身体感覚優位だからこそ、人の心を動かす映画を撮ったり作ったりすることができるのです。

今 3 つの感覚を説明させていただきましたが、例えば保険会社。保険会社の方が売っているものは同じ商品じゃないですか。でもトップセールスマ

ンとそうでない方がいます。トップセールスマンと言われる方はほぼ 100%、みなさん見事に身体感覚優位の方です。みなさんほとんどしゃべらない。話を聞く方ばかり。人は聞くことよりも話すことに快感を感じる生き物なんです。だから話を聞いてもらえる方はこの人いいひと、私の話を聞いてくれた。何かお礼をしなければいけないという「返報性の法則」という心理学の意識が働く。だからこの人が私の話を聞いてくれたから是非あなたから保険を買うわということになる。

身体感覚優位の人というのは取り敢えず人の話を聞くので、何が相手が望んでいるのかがわかる人が多いんです。圧倒的に、人の上に立つ人トップセールスマンは身体感覚優位の方です。

ちなみに私の生徒さんで北海道の方で、20 歳くらいの女の子がいるんですが、彼女の実家が電気屋さんなんです。男性がテレビを買いに来た。一生懸命説明したら「うん」「うん」と。他には何も喋らない。これはひょっとして NLP で学んだ身体優位の人かとも思って身体優位の人というのは今一生懸命自分の説明を聞いて考えているんだなと思ったから、黙ったんだそうです。二人で黙ったままで、しばらく経ったら男性の方から「買うわ」と言って買って行ってくださった。彼女から NLP は凄いという連絡をもらった。それだけ相手の優位感覚がわかっていると本当にビジネス上で優位です。ですから人間関係を築く上でもすごく優位です。どういうふうになったらわかるの？と。目の動かし方でも相手の優位感覚を見ることができます。大体、目線が上に行きがちなのは視覚優位の方です。横が聴覚優位タイプ、下が身体優位タイプと言われています。目線ですが思い出す時は大体左を見る。嘘をつくときは右です。「目は口ほどにモノを言う」と言いますから気をつけてください。コマーシャルですが、「朝はパン・パン・パ・パン」…はい、今「フジパン・本仕込み」と出た人？コマーシャルというのは 3 つの優れた感覚が入っているんです。「朝はパン」—聴覚に訴えます。そして爽やかな朝の風景—視覚に訴えます。ジュワーとバターのニオイが香ってくる。優れた歌にはその感覚が絶対に入っています。

ヒットしている曲というのはサビの部分に V・A・K 全部の感覚が入っているのが、いっぱい、いろいろな方の心を動かすことが出来るのです。逆に視

覚の言葉ばかり、聴覚の言葉ばかりと、ひとつのことに偏っている歌はインディーズと言われる曲で、ひとつの感覚に偏っている曲です。

「松下さんだからそう言えるんです。私達は毎日食べていだけで精一杯です。どうやったらお金のダムを作れるのかそれを私達に教えてください」そう言われた松下さんは「うーん」と考える。そして静かに目を開けるとこうおっしゃいます。「願うことですな」。それを聞いた人達は「馬鹿にするな」と怒り出す人や「はっはっは」と笑い出す人がいたそうです。でもその中でひとりだけ「そうか」と思った方がいらっしゃいます。それは稲森和夫さんです。

「あなたが言ってることは優者に立ち向かう蠅螂の斧のようだ」石田社長はそうやって周りから馬鹿にされ笑われました。いやいや、しかし皆んなで手を合わせ頑張ろうじゃないかと頑張った結果、結局パナソニックオムロンは散々、秤業界という池の中に鯨となって現れて先住民であった小さな魚達を苦しめましたけれど、鯨が池の中で大暴れしてくれたおかげで横の石や土が削ぎ落とされて池が大きくなったんです。その池が大きくなったおかげで今や株式会社インダはその当時は年商 40 億だったのが今は 900 億までの大企業に変わった。

「棒で打て！石を投げよ」小僧さんはびっくりです。いつも温和な和尚さんがどうなさったんですか。私にはできません、そんな石投げるなんてと言いました。そうすると明恵上人はこうおっしゃいました。「あの鹿はここに入ってきた、ということはまた他の所でも勝手に入っていくだろう。ひょっとしたら畑を荒らすかもしれない。そうすると怒ったお百姓さんに殺されるかもしれない。人間は怖いんだということをここで教えてやらねば、これからあのコはどうなるかわからない。だからここで人間は怖いということを教えてやるのだ」と仰言います。鬼の手、仏の心と書いて「鬼手仏心」という言葉があるようです。一見残酷なように見えても「小善は大悪に似たり、大善は非常に似たり」に通じる。このようにいろいろなお話をさせていただきましたが、私は NLP だけではなくいろいろなお話をさせていただけるので是非、呼んでいただけるのを楽しみにお待ちしております。

今日はご清聴ありがとうございました。

Rotary



東京セントラルパーク
ロータリークラブ