

素晴らしい花火を拝見させていただきまして、ありがとうございました。花火というよりは芸術だなと本当に感動いたしました。涙が出そうになりました。五感を解放させていただいた気分です。本当に感謝申し上げます。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。

体を伸ばましょか。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ことは知っています。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 やワタミで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『日経トレンドィー』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学びにいらしてください。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。今度は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乗せてください。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）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のですが、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市育ちです。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はご存知ですか？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のです。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のです。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「あほちゃうか、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蟻螂の斧だ」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、いざというときのために。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のです。我々は毎日食うや食わずでやっていくだけで精一杯です。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」。—勇気は何色ですか？「赤」。—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。ではすみません、ちなみに勇気は何色ですか？「黄色」。—黄色。勇気は何色だと思いますか？「青」。「赤」。—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のです。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、海外に行くと逆なのです。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のです。その五感を取り入れて得た情報にフィルターかけて、いらぬ情報は「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。

ちなみに流郷会員、小学校5年生の担任の先生はどんな先生でしたか？「桜井先生といって、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」。—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、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のです。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%自分の伝えな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。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。それは嗅覚が一番強いからです。味覚はガ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。

黒岩会長、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」。—それだけ聞くと黒岩会長は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やいました。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のです。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のです。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のです。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のです。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のです。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のです。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」と言うの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のです。

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ごく早口になる。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か？

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たからと。代表格はタモリさん。電話大好きなのです。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。ゆっくりしています。視覚の優位の方がワーワーと話す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のです。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、なん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のです。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、何を相手が望んでいるのかわかる人が多いのです。圧倒的に、人の上に立つ人と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のですが、彼女の実家が電気屋さんなのです。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のだなと思ったから、黙ったのだそうです。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れました。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のです。「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。

《御苑ロータリーの歌》

野に咲く花に：(V) 視覚 憧れて：(K) 身体感覚 歩く道野辺：(V) 視覚 胸は鳴る：(A) 聴覚 かよわき蘭の：(V) 視覚 儚さに 清き心は 宿るかな

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のです。私達は毎日食べていくだけで精一杯です。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。

「あんたが言ってることは優者に立ち向かう螻蛄の斧のようだ」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けよう。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、大曲の方にも今後、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。

<閉会点鐘>

私は視覚人間だということが初めてわかりました。見て判断していたのですね。人の話を聞かない。見るだけで。そういう捉え方があったのですね、勉強になりました。いろいろなお話もお出来になるのですね。時々ボサーっとした私の心の目を覚まさせていただければと思います。いつでも肩を叩いてください。お待ちしております。今日は本当に大曲の方からありがとうございました。そして親クラブの牧野会長ありがとうございました。まだ 1 週間ありますね。

私、忘れておりましたが、この前の理事会で第二、第四の例会をするということで決定しております。ただし年度中に所謂クラブ定款というのがございまして、これを国際ロータリーと同じように変更しなければいけません。これは反対しても賛成しても無駄でありまして、その通り自動的になります。

そのことをみなさんに、ご承認いただく必要はないのですが、国際ロータリーの標準定款と言わなければいけないので、一応そういうかたちで訂正させていただいてよろしいでしょうか？それからクラブ細則も皆様ご同意いただければ定款に基づいて細則のほうも多少修正があります。決算の時期が 6 月が 8 月になるわけではございません。例会が 2 回になれば細則も 2 回となるということでございまして。1 カ月前から言っておりましたが、入会金が項目がなくなりましたのでなくさなければならぬとか。この前、理事会で決まった通り、自動的に修正させていただいて、多分 7 月末頃に原稿が出来上がって 8 月の末には宮代年度の事業計画が出来上がると思います。その旨は事務的に反映していただくことをご了解いた

だきたいと思いますが、よろしいでしょうか？形式は会員総会という事になりましたけれども、そういうことを含めて、ご承認頂いたみなさんに感謝申し上げて 59 回目の例会を終了させていただきます。どうもありがとうございました。以上