

「何のために」アップロードしたかというと

(4月27日アップロード)

講師がロコミに協力して欲しいと壇上から呼びかけたから。

できれば実際に講演を聞いてほしいから。

大変おもしろい講演であったこと。

彼が体験から学んだ、ためになることをたくさん教えてくれたこと。

年間300も講演している人らしく・・・メリハリのある話し方でした。

大変身

高校生時代は先生に「できたら学校をやめてほしい」と言われ続けていたが、卒業後10数年したら「うちの生徒たちに話を聞かせてやってください」と講演依頼が殺到するほど変身したこと。

「師匠」との出会いを強調されました。

実業家としても成功されていること。

有名出版社から著書が出版されていること。

奉仕活動・・・明るい日本を目指して

「耕せにつぽん」活動

引きこもりやニートの人たちと北海道で農業をしていて、彼の収入の多くをつぎ込んでいること。

「あこがれ先生」プロジェクト・・・先生を顕彰する事業だといえる
現在何かと批判される先生たちですが。

熱心に教育に取り組む、多数の先生が参加されていること。

先生になることを希望している学生さんも多数参加されていること。

忘れるとこでした

講師の名前は「中村文昭」さんでした。

(ネット検索可、ユーチューブ動画アリ)

動画を見た感想ですが講演会ほどの迫力は感じられません。

こんなものかと思わず、講演会に足をお運びください。

和歌山市 J C 様への感謝と感想文
※（レポートはコピーフリーです）

先日は総会を拝見できた事を喜んでいます。
皆様の日頃の研鑽振りを垣間見る事ができたからです。

中村文昭氏の講演を企画して頂き感謝しています。
後日人に話したところ「超売れっ子講師だという事です」とお聞きしました。
何の予備知識もなく参加したことを残念に思いました。

私に講演会を知らせてくれた息子が当日用事ができて参加できなくなり、レポートを作成していたところ、中村氏の言うように「ロコミ」のご協力をしたくなりました。
というのは中村氏がお金をつぎ込んで活動していると語られた
ニートの人たちを支援する為の北海道での「たがやし隊」を応援したくなったのです。

レポートはこの感謝と感想をお付けして約 40 部を配布したいと考えています。
中学校や高校、あるときには校長会にも招かれたという事ですから教育関係に強そうです。
そこで県知事および各市長へもお届けする予定です。
中村氏は「あこがれ先生プロジェクト」もされているので先生関係に回るのではないかと期待しています。

私の古くからの知り合いで、レポートをお読みいただけそうな人たちへは、上のセットと私の近況をお付けして送付させていただきます。
誰かが中村氏をまた和歌山県へお呼びしていただければいいなと考えています。

先ずはお礼まで

岩倉克年拝

P S 私の講師経験 和歌山市南ロータリークラブでの 30 分の卓話

雄湊小学校での社会人先生 一時間授業。

いずれもテーマは和歌山市・名誉市民・松下幸之助氏のエピソードなど

お問合せ先

岩倉克年 〒640-8483 和歌山市園部 1514-7 Tel 073-462-1761
E メール budda2004.jp@yahoo.co.jp フェイスブック 岩倉克年
<http://www.geocities.jp/budda2004jp/>

和歌山 J C 総会＋講演会 於ビッグ愛 1 F 大ホール

私の大切な息子様へ

講演会を教えてくれたのに、用事で聞きに来れなかったあなたに、レポートを取り急ぎ作ってみました。記憶が不確かなところなど適当に補いました。

講師はなかなか迫力がありました。そして笑いを誘いながらお客様を喜ばせ、彼が体験で学んだ大切なことを話してくれました。

この文章でどれだけ伝えられるか心もとないのですが、できるだけ丁寧に書いてみます。あなたにお伝えしたい事と、私自身講演をよく振り返り大切なことを心に刻めそうに思うからです。

※「中村 文昭」検索で公式HP見れます。

講演会 「人との出会いを活かせば道は開ける」 (?)

講師 中村文昭 44才

出身 三重県多気郡宮川村大杉谷 1969年生まれ

現在 三重県伊勢市在住 (有)クロフネカンパニー 代表取締役

学歴 皇學館高校卒業

卒業とはいうものの本人の言うところでは「万引きくりかえすわ、先導してグループで女の子の部屋のノゾキをしてグループ全員27日の謹慎処分。

母親は何とか高校だけは卒業してと言うけど、高校の先生は学校を休んでくれ、できればそのまま退学してくれと言われ続けていました。

何とか卒業して、すぐに家出して東京へ。

私の学歴 桐蔭高校卒業、和歌山大学経済学部卒業と比べてえらい違い。

でもね。彼の若さで世間のこと、人間のことを自らの体験を通して、よく分かって会社を経営し、講演活動ほかいろいろ活動して、心を人に伝え、少しでも世の中を明るくしようとしている事に、賛同するとともに、敬意を表したいと思いました。

職歴

- 18 歳 高卒後、東京に家出 バイトをしながら生きる
焼き鳥屋で大物リーダー（注 1）と出会い、感銘を受け弟子入りし、「野菜の行商軍団」に加わる。
リーダーと五人の仲間と共に都内で飲食店をオープンし、六本木や麻布などに 5 店舗まで拡張。
- 21 歳 リーダーに認められて独立。
地元三重県にて「クロフネ」（1 号店）をオープン。
- 26 歳 ウェディングレストラン「Living Cafe Kurohune」（2 号店）をオープン。
3 号店をオープンするも失敗し、挫折を味わう。
- 32 歳 講演活動
知人に頼まれて、大勢の経営者の前で話をし、その時の噂が口コミで評判を呼ぶ。
- 37 歳 耕せにつぼん活動開始
離農が進んでいる北海道の農地を借りて、ニートの若者達と一緒に農業している。
- 39 才 あこがれ先生プロジェクト
講師として学校に呼ばれた時に出会ったたくさんの先生方にスポットが当たるイベントをプロデュース。全国から多くの現職教師や教師を目指す若者が参加。

おもな著書

- ・ 「話し方ひとつで、人生はでっかく変わる！」（サンマーク出版）
- ・ 「お金でなく、人のご縁ででっかく生きろ！」（同上）
- ・ 「人生の師匠をつくれ！」（同上）
- ・ 「出会いを生かせば、ブワッと道は開ける！」（PHP 研究所）
- ・ 「非常識力」（同上）
- ・ 「僕たちの”夢のつかみ方”をすべて語ろう！」（学習研究所）

※たくさん書名を書いたのは講演でのキーワードばかり並んでいるからです。

講演を始めるとすぐに水飲み用のコップを取り上げました。コップをうつむけにして「私はそれまでこのような状態でした。先生や親、大人の誰の話も聞きませんでした。

先生や親がいつも言うように「どうせボクなんか・・・ダメな人間・・・でした」。

「東京の焼き鳥屋でリーダーと出会い話を聞いているうちに涙が止まらなくなり、涙がかれた時。元気が出てコップが上向きしました。本当のやる気が出たのです。この人について行こう。この人のために何でもしようと思ったのです。人生が変わるキッカケになりました」

※ 注 1

リーダーは大変な人です。商才に長けていると言うか、天才です。

焼き鳥屋での話から

たまたま行った焼き鳥屋でおじさんの隣に坐りました。雑談というか世間話をしていました。とうじは高校卒業して、家出して、アルバイトふたつして食っていました。そんな自分の話をしているとおじさんは笑いました。笑いながら「何のために高校へ行っていたの？」私「親が高校ぐらい行っとかなというし、謹慎処分食いながらも卒業できたし」。おじさんまた笑いながら「東京へ来てアルバイトする為に学校へ行っていたの？」私「勉強したくなかったけど行かしてくれたので」おじさん笑いながら「ひとが行くから行ってたの？世間体があるから行ってたの？」私「親が高校ぐらい出とかな言うから・・・」おじさん「いまの世の中たいていそんなもんやけど、中には弁護士になりたいとか、会計士になるためにとか決めてる高校生もいる。そんな人はそら勉強するで。何のためにか決まっているからや」私「・・・」

あまりにも上から目線で言われたのでちょっとカチンと来たので聞いてみることにしました。

私「あの失礼ですけど。今何してるんですか？」おじさん「軽トラで野菜と果物の移動販売」私「そなん儲かるんですか？」おじさん「やり方次第」私「失礼ですけど何歳ですか」（チョット見40歳、聞きたくなったのです）おじさん「23歳」（働きすぎと栄養不足でやつれていた）私「なんのためにそんなにしてまで働くんですか？」おじさん「会社三つしてたけど、倒産して借金ようさん残ってるんで、返さんなあかんのや」私「どうしてそんなにようさん借金が残ったんですか？」

ここまできたら、おじさんのしゃべりのスイッチが入ってそれから40分ほど話し続けました。途中で、おじさん「君の返事が遅い。聞く真剣さが足りない」。それから私は分けが分からなくても返事だけは早くしました。話の中頃から私の目から涙があふれるばかりに出続けました。やっと涙もかれてしまったとき元気になりました。そして「コップが上向きになりました」。このときやっと素直に人の話を聞けるようになったのです。親の言う事も聞かず、先生の言うことも聞かなかった私が人の話を聞けるようになったのです。その時私は「この人のためならなんでもする、なんでもできる」と思いました。思わず私は「私を弟子にしてください」と頼みました。給料のことなど考えずに、師匠の元に弟子入りするのですから。いろいろ身の回りを整理して二日後から「野菜の行商軍団」に加わりました。

軽トラ3台おいているガレージの上の物置が寝泊りするところでした。トイレ、フロ、台所なし。カセットコンロ一台。トイレは近くの駅のトイレ。「フロは1週間に一度銭湯に行くだけ」。私それを聞いて「これまでは風呂はいつも入っていたけど・・・」おじさん「そんなことはここでは夢や、いややったら止めてもエエで、いらん事言うたら皆のやる気に差し支える。どうする。もう二度と文句言えへんのやったら、一緒にやろか」私（みんなの顔見たらニヤニヤしてる）「はい、やります」。皆もうなずいてくれた。

食事のおかずは売れ残りの野菜だけ。煮たり、炒めたり、焼いたり。そんな食事で、見る見

る体重が62、3キロまで減りました。身長は180近くあります。それまで70キロ余りあったのに。

ある時師匠と小便に行った時、赤い小便が出ました。師匠 「やっとう血の小便が出たか」。私（あんたのせいや思った） 師匠「成功したら、思い出の自慢話ができる」。

私の意見（岩倉）

私は「人が化ける」という言葉も知っています。相撲の世界でもプロ野球の世界でも急成長するとその様に言われます。

私が体験的に知っているのは化ける術は「覚り」です。「覚り」は、初めての人は私の経験からして、たぶん半年ばかりかかりますが、毎日の短時間の趣味程度の私の瞑想（注1）の積み重ねで「化けられます」。つらい思いや、恥ずかしい思いもせずに済むし、危険性も少ないです。覚りに入ったら後は人生が楽になります。つまり幸福感がまして自己肯定感が強くなります。実生活的には、感覚が鋭敏になるとともに、気づき能力が高まります。その結果、問題解決能力や人間力（注2）が高くなります。生活の質も向上します。効率的な生活が始まります。

非生産的に見える私の瞑想が一番生産的な行為です。人間を根本から変えるからです。

※ 覚りは昔から宗教体験とか言われてきましたが、私は宗教として瞑想したことはありません。最近の脳科学は瞑想の効果を科学的に証明し始めました。

参考文献

「脳を変える心」「瞑想する脳科学」「スタンフォードの自分を変える教室」など。

※注1

私の瞑想については商業出版を目指して原稿作成中です。瞑想の方法や効果も詳しく書き込みます。

※注2

私場合 人間力には心身の健康と元気とともに「脳の変化」による脳全体の活性化を意味します。効果の主なものは感覚が鋭くなる事による効果、コミュニケーション能力の向上による人間関係能力の向上、問題解決能力の向上などの他にもたくさん含まれます。

中村さんの言うところの「魅力」は「人に徹底的に奉仕する」生き様やコミュニケーション能力だと思います。当然それらをカバーしていると思います。個性が違いますから私には中村さんのようなおもしろい話し方はできません。

師匠についての話

熊本県の隋一の進学校・熊本高校の出身です。ここから師匠の商才の話です。高校生の時みんなが受験勉強でしのぎを削っている時に東京通いを始めたそうです。行き先は東京の熊本県人会の事務所と登録されている人たちを訪ねること。熊高同窓会・東京支部と登録

されている政治家、高級官僚ほか実業家、弁護士や会計士など有力な人たちを訪ねること。つまり人脈を作る為に通ったのです。彼が早稲田に合格した春には数十人の人との人脈ができていました。地元から入学してくる学生達に「家庭教師のバイト先」を斡旋しました。なんとその月だけで100万円の収入があったそうです。それは師匠の「人材派遣業」の始まりでそのほかにも二つの事業を成功させました。

私 「失礼ですけど、なんで三つとも倒産したのですか？」

師匠「業績が下がりだしたら一気やった。それで借金が残ってしまった。途方に暮れて自殺も考えている時。母親から父親が死んだと電話があり、長男やから帰ってきて皆に挨拶してほしい」

しょうがないから、なけなしの金をかき集めて電車代くらいは作れて帰った。葬式には2000人を超すお参りで驚いた。その半分は教え子で年配の人から若い人までたくさん来てくれた。そして僕の肩を抱くようにして「あんたのお父さんがいなかったら教え子の人生も違っていただいでしょう。本当にえらい人だった」（注2最後）と口々に言いました。それで気づいたのです。親父の教えが「教え子の口を通して伝えられた」と。生き様こそ教えだと気づきました。東京に帰るとすぐに債権者をたずねまわり「すぐには返せませんが必ず完済します」と堅く約束しました。

師匠「そのためにつぶれかけの軽トラック動くようにして野菜屋を始めた。人を育てて、金を作って食べものやをする。チェーン店にしてもっと金儲けする。借金返したら飲食店したいこと、他にもたくさんあると夢を語りました」

師匠に出会って3年。飲食店5号店ができた頃。

師匠「店へ来る客がお前の事ほめてる。気がきくし、会うのが楽しみや言うて。お前も独立していいときが来た」

私 「独立言うて、金もってへんし、何にもない」

師匠「金ぐらい借金したらエエ。好きなところで商売はじめ」

何とかなるかと思って三重県に帰ってきた。知り合いを回って、借金を頼んだ。

ところが皆さんは「そんなにうまいこと行かへん」「お前にできるはずがない」「東京ではできても田舎では」。つまり、否定的マイナス思考の三つの典型的なパターンのアドバイスだけでした。これでは都会に出た人がUターンできへんはずです。違いますか。もうひとつ気づきました。その人たちは生き方を変えた事がない人たちでした。それから生き方を変えて成功した人を尋ねることにしました。いい人と出会って、やっとの事で「850万」借りれました。10席ばかりの小さな店でしたが繁盛して7ヶ月で完済しました。店は小さいけどお客さんが勝手にイスやテーブルを持ってきて店の外に並べました。多い時には店とあわせて40人も入っていました。しばらくして向かいの「店が止めた」ので大きくできました。

ウェディング・レストランと出前ウェディングもしています。

「何のために」かということ最近離婚が多すぎます。結婚式に大きなお金かけてすぐ別れる。

私はお世話をする時には「長い時間かけて夫婦のあり方を話します」共にささえあう夫婦であってほしいのです。生まれてくるお子さんの為にも中のよい夫婦であって欲しいのです。その覚悟を決めていただく為に時間をかけます。披露宴などに金をかけるよりも大切だと考えています。これは彼の強い信念です。

32歳で始めた講演活動が今に続いています。自己紹介の時に集客効果のあるのはロコミと話しましたが、なかなかPRが上手のようです。人を喜ばせる役に立ちたいからでしょうが、講演会が始まるとすぐに「録音をとる人がいたり、それをコピーして人に回したりする人がいるようです。何れもかまいません。自由にしてください。ロコミが広がることになります」

師匠の店の店長時代に、お客さんに喜ばれた店長振りがわかります。その精神がしみ込んでいると言うか「生来のもの」に火がついたのかもしれませんが。

今中村さんが力を入れているのは①37歳からはじめた「耕せにつぼん活動」（HPあり）また②39歳からはじめた「あこがれ先生プロジェクト」（HPあり）。

①は引きこもりの人に元気になってほしいことと休耕地を耕し、若い人たちが増えることにより、寒村化している地域お越しが目的です。地域のお年よりも歓迎してくれているそうです。

②は教室崩壊、いじめ問題などで批判が集まる先生たちですが、熱心に子どもにかかわり、教育している先生に光りを当てることに取り組んでいます。

社会的弱者やひとまとめに批判されている人たちをサポートして世の中を明るくしたいのです。

記憶に残った言葉や話

師匠の倒産の理由

師匠は「人材派遣業」で成功しほかにも二つの会社を立ち上げて成功していたが倒産した。師匠はお金が入って来る方ばかり見ていた、つまりどうしたらお金が入ってくるかという事ばかり考え、どんどんお金は入って来た。「けどなお金のお出で行くほうをよう考えやなあかんのや。わしはゼイタク三昧に金をつこうてたんや。超高級マンションに住み、高級外車2台持ち、腕には800万円のスイス時計、スーツはイタリア製、それに合うブランド物の

靴」。気が付いたら優秀な社員が1人かけふたりかけし出した。あっという間に人手不足倒産。自分ひとりいい思いしていた報いや。金で来てくれた人はもっと金くれるトコがあればすぐに動く。

（当時は皆金で浮かっていたバブルの時代でした。転職先はいくらでもあった時代です）

借金返済のためにゼイタクなものやマンションなど全て売り払いましたが、相当な額の借金が残りました。そんな弱りきった時に郷里の父親がなくなりました。

「金のために働くより人のために働く」

これは中村さんが師匠との出会いでつかんだ境地です。師匠は人手不足倒産を経験しています。金で働きに来ていた人たちは条件のよいところがあればすぐに止める事も経験していて、心のつながりを作れた人しか野菜販売の仲間に入れなかったのです。中村さんもクロフネカンパニーでの採用に際して「5時間かけて自分の思いを聞いてもらいます。聞くことができなかつたり、私の思いに共鳴できない人は採用しません」と徹底しています。採用の場で心のつながりをキッチリ作りたいのでしょう。師匠と彼がそうであったように。

「人に与える人が授かる人になる」

彼は野菜を売っていても食べもん屋さんしていてもただ物を売ってきた人と違います。喜んでもらいたいから、もっと喜んでもらいたいから、笑顔みたいから一生懸命でした。ずっとワクワクしながら働いていました。働くてそんなこと違いますか。

そして気づいたんです。「人に与える人は授かる人になる」。私の前に来てくれるお客さんが笑顔をくれて私を喜ばしてくれていることを。

その時のワクワクが今まで途切れることなく続いています。幸せな人生です。

「コンプレックスの真横にスイッチがある」

「皆さん比べる事止めませんか。家はお金ないけど、あそこはお金持ちや。家の子は・・・だけどあの家の子は勉強できてえらい。あの人はエエ服着てる。こんなことして劣等感育てる。ついでに自分の大事な子を育てそこなう。比べやんでもええんと違います」

たがやし隊へ来てくれる引きこもりの若者は「いわば劣等感の塊です」。けど研修期間の間に仲間と共同作業して立ち直ります。普通の子です。彼らは「他所の子は学校へ行ってるのに、・・・他所の子は働いているのに・・・」という親の心の声を聞いているん違いますか。自分でも皆働いてるのに「僕だけ、私だけ」と強い劣等感も持ったまま来ます。仲間と一緒にいると、だんだん話もするようになり、派手なけんかもしますしけど、すぐ仲直りして、分かり合えるようです。

それを見ていて「コンプレックスの真横にスイッチがある」と気づきました。

私の意見

私の場合。受験勉強の時期は試験の点数で人を評価していました。そして優越感を持って

いました。大変な間違いと気づいたのは社会人になってからでした。試験がなくなって優越感のより所がなくなりました。後に残ったのは劣等感だけ。しかし2002年2月に始まった覚りがそれを克服してくれました。劣等感がなくなったのです。それとともに優越感もなくなりました。優越感卒業後も少し仕事の覚えがよいときなど顔を出していたのですが、なくなったのです。言葉で言えば「人は皆オンリーワン。それぞれが豊かな個性を持っている。比べて劣等感を持ったり、優越感を持つのは意味がない。今は劣等感を持っている人には同情します。克服の方法＝私の瞑想を教えてあげたいと思うのです。そして優越感ですが、はたから見てもあまり気持ちの良いものではないのです。本人は気づいていないと思いますが」

人と比べなくなった時大変な開放感がありました。逆かもしれません覚りがくれた開放感が一気に劣等感も優越感もない「心」を実現してくれたのかもしれません。私が一月ほど前マリーナシティであった子育てコーチングの会場で大人としてはただひとり「自信のある大人として手を上げました」その自信を裏付けています。その時あの先生が言ったとおりです。「自信は自分の心です。人と比べてという事でないのです」。だから私の自信は不動の、決して揺らぐことない自信です。

「子どもは生まれつきプラス思考」

赤ちゃんが生まれて何ヶ月かすると誰に言われる事なく「ハイハイ」するようになります。言うている間に「高速ハイハイ」。つかまり立ちとどんどん成長します。歩き始めが大変です。一日に何十回も転んでは立ち上がり練習です。『皆さん見たことあますか、ボクもう諦めた、やる気でえへんと寝転んでる赤ちゃんいますか』みんな諦めることなく歩く練習したんです。今日もここまで歩いて来られたでしょう。諦めない子が大きくなってから「ボクなんかダメだ」と思わせるのは誰でしょうか。周りの大人違いますか？

お父さんにお願いがあります。会社でいやな事があって同僚と居酒屋で飲み会してぼやくのもいいでしょう。けど家に帰ったとき「お帰り」といって駆け寄る子に「あーしんど疲れた」は言わんといてあげてほしいんです。「ただいま、よしよしと抱き上げてほしいんです」

遅い夕食を食べる時「居酒屋のボヤキの続き」をセンといてほしいんです。そんなことばかり聞く子は「大人になんかなりたくない」思うでしょう。未来に夢も希望もなくなります。どんなに疲れていても家に入る前に自分の横っ面引っぱたいてでも元気を奮い起こして「ただいま」と元気に帰ってほしいのです。子どもは家の、そして社会の宝です。

レジュメ

師匠直伝出合いを生かす4つの鉄板ルール（注1）

① 返事は0.2秒

あなたに対してNOはない！ 素直な心 0.2秒の返事で相手の心を掴め！

② 頼まれ事は試され事！

人から頼まれ事をしたら 試されていると思って 相手の予測を上回れ！

③ 出来ない理由を言わない

大抵の事はできなかったのではなく やらなかった結果！

④ 今できることをやる

「そのうちやる」は永遠にやらない とにかく探して動き出せ！

※ 注1 師匠が出会いを生かして中村文昭さんを掴まえたのですが、師匠の魅力だったとお考えのようです。彼は言いました「人間力」は学力よりも人をひきつける魅力です。私は人の役に立ち喜ばせることが好きです。そんな人て魅力があるのと違いますか。

引きこもりの人たちを預かって「たがやし隊」で農業をしてもらっています。来てもらった当所は無口でうつむきカゲンでも、元気になれば素晴らしい人たちです。自立に向かって自分で歩き始めます。

「鉄板」の意味を聞き漏らしました。

① 返事は0.2秒！ 一心の扉を開ける

彼が師匠との出会いで最初に「返事が遅い」と指摘されました。

彼は返事が遅くなる理由を「損得」「何で自分が・・・」など考えることに集約しました。また「素直さがなくなれば成長が止まる」と言われました。私は「コップが下向いていて」は成長の道にも入れないと付け加えたいと思います。かつて職場で自分のミスについて「すみません」と謝らない人に出会いました。彼は遅々として成長しませんでした。素直さが無いからです。感謝の気持ちを表す「ありがとうございます」も同様です。

私の意見

私はすでに「損得」をぬきに考えられる人です。「信用」のほうが大切です。

私が街で話して感じる事。私の話の飲み込みの良さ悪さについて

私の話は女の人には割かし聞いてくれますが、男の人は難しいです。

心理学者によると男の人は「オレがオレが」が強いと言いました。

つまり「お前なんか、オレより偉いはずがない」ひどい時は「オレには信じられない」。

口では言わなくても、こころの中では「ウソ言うてるやろ」という疑いが見え見え。

私は心理学者の言う事は当たらずとも遠からずだと感じています。

① に戻ります。師匠が「即返事」を求めたのは、いわば教育の為です。いらん事考えやんとすぐに返事をしろ、その方が話が早い。

「0.2秒の返事で相手の心を掴め！」のところで「信じきった相手は育てきる」と言われたと思います。これは彼流の人材育成方針でしょう。人材育成の心を持っている経営者が少ないのが現在の日本なのではないかと感じています。教育現場でさえ。

説明文はある面ではお客さんに対して満足いただけるように誠心誠意尽くします。

という決意表明でしょう。

このような気持ちは必ず表情に表れます。言葉以上に正直です。客は見抜きます。

- ② 人はいろいろな人に頼まれ事をします。そんな時いつでも反応の速さが大切です。とともに。「試されていると思って」は独特な言葉ですが不思議に説得力があります。「相手の予測を上回れ！」昔読んだある本に書いていましたが、成功の秘訣は「一步よけいにサービスする」（今も私の心に住んでいます）。同じ事だと思います。いま勉強中のコーチングの本にも「おまけのサービス」をすると、クライアントにとっては期待している以上の付加価値となり、クライアントによる口コミの効果を生むと書かれています。家庭を基本とする人間関係でも商売でも同じことです。
- ③ 出来ない理由を言わない
目上の人には言い訳はしづらいと思います。そうするとついウソをとりかねません。家族同士の間では堂々と出来なかった理由を言うのではないのでしょうか。そして「大抵の事は出来なかったのではなく やらなかった結果！」が本当のところでしょう。自分の心を偽り出来なかった理由を探すクセがついている人はいくらでも見つけられるはずで、それではチャンスを逃してしまいます。「スタンフォードの自分を変える教室」には意志の力を強くする方法など書いていますが、「やらない」のはつまるところ「すべきこと」への認識不足でしょう。時間をかけて、深く、強く、認識すれば、自ずから「なすべき事」はできます！！
- ④ 今できることをやる
「そのうちやる」は永遠にやらない とにかく探して動き出せ！
コーチングでは「今、ここ」から始めるといいます。いま昨日から始められないし、今ではまだ明日から始められない。「今この現実」から始めるほかないのです。「そのうちやる」は永遠にやらない 「スタンフォード・・・」でも強調される事です。すべきことの先送りはダメ。当然です。先延ばしにして、必要に迫られて切羽詰まってやればろくな仕上がりにはならない。当たり前の事です。
「とにかく探して動き出せ！」これは大切なことです。
私は「気づきを生かす大切さ」を言っていると思います。
探せばせんなん事はいくらでもある。「することないなあ」は怠慢の言葉。
普段から気づきをメモっていたらワザワザ探さんでも、すべき事は溜まっているはずで、島正博さんは「メモ魔」で会社のあちこちにメモを置いている事は有名です。

あいさつと感謝は大切にしてください。

「おはようございます」「こんにちわ」と「ありがとう」は人間関係の基本です。家族の間でもその様にして欲しいです。

人を喜ばせること・・・中村氏の講演から

人を喜ばせ、楽しくさせる人が増えたら明るくなるといいませんか。家庭が社会が明るくなると思うんです。お金じゃなくて、明るい人がいるところは人とが集まっているところで

す。明るくやろうと思えば誰でも今からすぐにやれるんです。

そのような人が増えれば、世の中を明るくして、日本を明るくして、世界を明るくして世界平和が実現すると思うのです。（まるで松下幸之助さんが言うPHPやないか）

「話の終わりにお願いしたいのです」

① 何処の会場でも、帰りに、「あの人やからできたのよ」「息子に聞かせたらよかった」とか言う人が多いけど、止めといてください。

ぜひ家までもって帰って、自分のこととして考えてみてください。

② 「あと20年早く聞いていたら間に合ったけど」

皆さん考えてみてください。今日がこれからの人生で一番若い日です。人は1日1日年を取っていきます。一番若い今日決心してください。決心すれば考え方は変えられます。皆さんを喜ばせてあげてください。そしたら皆が見返りに喜ばせてくれます。

※注2

師匠の父親の話 Part 1

中村さんの話はあちこち飛びまくりました。師匠のお父さんの話を何処に入れたらいいか分からなく最後にもって来ました。重たい話しでもあります。

師匠が死のうかとまで思いつめていた時。お母さんの電話であり金かき集めて電車代にして熊本に帰りました。葬式には2000人を超える人が来てくれたそうです。記録的な多さです。もっと驚く事がありました。約半数は教え子達で中年の人から卒業したての若い人まで様々だったそうです。そして師匠の肩を抱きながら口々に、「君のお父さんは素晴らしい人だった。おかげで人生を変えてもらった。ここにきている多くの人たちもそんな人たちばかりだ。ここへ来れられる人間にしてもらった人たちばかりだ」と言ったそうです。

師匠は考えたそうです。親父の偉大さを知るとともに、真剣に人に関わる大切さを教え子の言葉を通して親父が教えてくれたと思ったそうです。借金だらけの谷底に落ちていた師匠にとって「生き様」こそ大切にしなければならないという重要な教訓だったそうです。東京に帰るとすぐに債権者を訪ね回って「お金はすぐには返せませんが必ず完済します」と約束して回ったそうです。借金完済のための、むちゃくちゃは働きぶりの最中に中村さんと出会ったのです。

師匠の父親の話 Part 2

お父さんは貧乏な家に育ちました。高校は夜間に通いました。どうしても教師になりたかったので大学校は昼の学校に行って教師の免状がほしいと思いました。そのために夜間学校に通いながら一生懸命貯金しました。しかしある時、これからどれだけ頑張ってもお金が足りないことが分かりました。彼は機械で手をつぶせば障害者年金がもらえ昼の大学校に通えると考えました。右手はつぶせないで思い切って左手をつぶすことにしました。仕事中にみんな見ていないのを確かめて、事故を装って左手を機械にはさみました。そこま

でして命がけで先生になった人です。根性が違うと言うか覚悟が違うと言うか。それほどにしてまで生徒達の教育に関わりたかった人です。だからこそ多くの生徒達の人生を変えるほどの関わり方ができたのでしょう。

※この話の途中で中村氏は「このような事故は昔はようあったんと違いますか」と皆に語り掛けました。じつは私は新聞で読んだ事があります。大阪の中小企業の社長が会社を破産から救う為に自分で事故をよそうって手首を切断した記事を読みました。社長の場合生命保険会社からのお金が目的だと書かれていたと思います。こちらは年金よりは高額の支払いは受けられたのでしょう。

ほかの人にもお届けしようと考えて
大変長くなってしまいました。

お疲れ様でした。
いつものように、ご質問をお受けします。
また会った時にでも感想をお聞かせください。

岩倉克年拝

P S

私は中村さんは脳が変化した人だと推定しました。

理由は高校時代では想像もできないほどの人格者に変身しているからです。

年間300本の講演をこなされ、彼は多くの人たちの前で話しをされてきています。またその準備のために多くの人と個別に話しもされてきているでしょう。「人格者を装う」偽者ならば必ず見破られます。そのような多くの人々の目を信用したいと思います。

「たがやし隊」の若者や親御さんたち或いは地元の人たちの目も信用したいです。

そのように変身できた原因は師匠と共に過ごした期間は厳しい修行と同様の効果をもたらし、脳細胞的变化つまり脳細胞が増えてそれぞれが配線工事をして普通の人とは違うほどに変化していると推定しました。「脳を変える心」やその他の参考文献に出てくるような脳科学者ならば脳波測定器やfMRI、MRIなどで必ず測定検証できると考えました。

また私の手持ちの「アルファテックIV」（ネット検索可）という簡易脳波測定器でもなかなかよい脳波が測定されるだろうと期待できます。なかなかかしこい機器です。だます事などできません。心が揺れればすぐに見つけます。