



# 国際ロータリー第2790地区 千葉南ロータリークラブ会報



## THE ROTARY CLUB OF CHIBA SOUTH

■創立■ 1964年3月2日    ■例会日■ 毎・金曜日12時30分    ■例会場■ オークラ千葉ホテル  
 ■会長■ 五十嵐 博章    ■幹事■ 松尾 博之    ■会報委員長■ 普天間 操  
 ■事務局■ 〒260-0027 千葉市中央区新田町12-1 トーシン千葉ビル7階 (☎043-245-3204)

2018-19年度

## 第2681回

2019年6月21日(金) 点鐘12:30 《曇り》

- ◆ロータリーソング『手に手つないで』
- ◆四つのテスト ~言行はこれに照らしてから~
  1. 真実か どうか
  2. みんなに公平か
  3. 好意と友情を深めるか
  4. みんなのためになるか どうか

### ◆お客様紹介

◇本日のゲストスピーカー

銚子ロータリークラブ 信太 秀紀様

### ◆会長報告

五十嵐 博章会長

皆様こんにちは。本日は銚子ロータリークラブより、信太様をゲストスピーカーにお迎えしております。

私が初めてお会いしたのは、約10年前のとある席で、軽快な話術とユーモア溢れる卓話を聴いて感動したことを今でも覚えております。また、昨年には地区会員増強セミナーでもお話しを聴いてまたもや感動し、是非、当クラブでお話しいただければと思います。本日は、宜しくお願いいたします。

### ◆入会式

中山 繁会員

(紹介者: 吉田裕成・伊藤和夫・水野浩利会員)



こんにちは。新会員ということで、分からないことがたくさんあるかと思いますが、この会に選ばれて入会させていただいたということを誇りに思い、いろいろと勉強させていただきたいと思います。

今後ともどうぞよろしくお願い致します。

### ◆ガバナーより委嘱状伝達

2019-20年度第2790地区奉仕プロジェクト統括委員会 社会奉仕委員長 三神 秀樹会員



劉 亜斌会員

2019-20年度米山記念奨学委員会委員

### ◆ニコニコボックス報告

#### 《五十嵐博章会長・松尾博之幹事》

紫陽花が目を楽しませてくれています。花の色は、ピンク、青、水色、紫等々いろいろですが、皆さんは、どの色がお好きでしょうか？

さて、本日は銚子ロータリークラブ・信太様に卓話をお願いしております。どうぞよろしくお願ひ致します。

#### 《伊藤 和夫会員》

皆さんこんにちは。千葉日野自動車株式会社の監査役・中山繁様、ようこそ千葉南ロータリークラブへご入会いただき、誠に有難うございます。ロータリアンとして、ご活躍いただくと同時にロータリーライフを楽しんで下さい。宜しくお願い致します。

#### 《金親博榮会員・出井清会員》

ハンブルグ国際大会へ行ってきました。7泊9日の日程で、リトアニア、クライペダ・クイーンエリザベスロータリークラブ、女性会員のみのクラブへメーキャップしてきました。詳しいお話は、8月の卓話で発表させていただきます。

本日のニコニコボックス	6,000 円	累計	370,170 円
金の箱	0 円	累計	24,649 円
ポリオ・プラス	0 円	累計	23,961 円

### ◆出席報告 (会員数47名)

出席者数	欠席者数	ピジター	6/7修正出席率
28名	19名	1名	76.60 %

千葉市内例会変更のご案内 [メーキャップにご利用下さい。](#)

千葉RC	月	—	三井ガーデンホテル千葉
千葉西RC	火	6/25	センシティブ「東天紅」
千葉幕張RC	火	6/18・6/25	アパホテル&リゾート東京ベイ
新千葉RC	水	6/26	京成ホテルミラマレ
千葉北RC	水	6/26	ホテルポートプラザちば
千葉中央RC	木	6/27	三井ガーデンホテル千葉
千葉港RC	木	6/20	京成ホテルミラマレ

## 本日の卓話

演 題⇒ 『共感力！！』

卓話者⇒ 銚子ロータリークラブ  
信太 秀紀様



本日は千葉南ロータリークラブの卓話者としてお招きいただきましてありがとうございます。ロータリー活動は、5年前に銚子ロータリークラブ会長を務めさせていただいております。

仕事の方は、新生運輸株式会社をメインとして、6つの会社の社長を務めさせていただいております。現在は、13棟170世帯の賃貸物件を持っています。また10年前には茨城県つくば市に丸源ラーメンつくば店を開店させていただきました。この店は土日になりますと1日700名前後のお客さんがいらっしゃいます。このお客様の6割の方が肉そばというラーメンを召し上がりになりますが、この肉そばというラーメンは、ほかのラーメンと違ひまして、「かぶり」という豚のバラ肉がのっております。この豚のバラ肉がのったラーメンですが、スープとバラ肉がみごとに乳化いたしまして、醸し出すコクとうまみがお客様を離さない、ということになっております。ぜひ、丸源ラーメンつくば店にお立ち寄りください。

実は、私には2人の父親がおります。1人は銚子市役所に勤める公務員の父、もう1人は私の母の弟ですが、現在の新生運輸株式会社の創立者にあたります。この社長の父親は49歳までずっと独身だったために私をい

ろんなところに遊びに連れて行ってくれていました。そのために、私は、公務員の父と社長の父とほぼ同じ時間を過ごして話を聞くことができました。しかし、この公務員の父と社長の父の言うことが全く違うので戸惑っておりました。公務員の父は、「本を読みなさい。いろんな人生を疑似体験することができる。それによって人間は丸くなり成長していくんだぞ。」社長の父は、「数字を読みなさい。数字を読めないと社会では通用しないぞ。」、また、公務員の父の口癖は「いい大学を出ていい会社に就職しなさい。それが人生が最も安定する方法だぞ。」一方で、社長の父は「いつか会社を作って独立しなさい。面接されるよりも、面接する方になりなさい。」極めつけはこうです。みなさんもこう言われてきて育ってきたはずで。公務員の父の口癖、「それは買えない。がまんしなさい。忍耐を覚えることが一日も早く大人になることだぞ。」。一方、社長の父は、「買えない、なんて絶対言うな、その瞬間に思考が停まる。どうしたら買えるのか徹底的に考えろ、方法は必ずあるんだぞ。」とっていました。これだけ2人の言うことが違うとどっちが正しいのかとっていましたけど、学生時代の私としては、どちらかといえば公務員の父が正しいとっていました。現在は、はっきり分かります。この公務員の父の言うことは、自分の心のなかに一つの限界という枠を作ってそのなかに一生安住して過ごそうという考え方ですね。社長の父の考え方は、この世の中に限界はないんだ、ありとあらゆることにチャレンジしなさい、成功する可能性の方が高いぞ、という意味合いだったので。私が大学4年のときに、社長の父が初めて結婚しました。1週間新婚旅行に行き帰ってきた次の日の朝になんと床の中で亡くなっているのが発見されたのでした。死因は急性心不全でした。初めて結婚したのですが、体を使いすぎちゃったんでしょうか。

このときに、私には、信用金庫にコネで入るという道と、出来たばかりの新生運輸という会社の社長を継ぐという選択肢ができたのでした。この新生運輸は、当時、社員は9名、車両は7台、借金は2000万円でした。今の感覚で言えば、2億円。一生かかって返していける金額なのであろうか、と思っていたのですが、私は、社長という肩書があれば、すぐに社会に出て活躍ができるし、何よりも、社員が全員私にひれ伏してくれるはずだと確信したので、社長業を選びました。しかしですね、昨日今日大学を出てきた者が今日から社長といって会社に行ったら誰も相手にしません。少し時間が経って、納涼会や新年会があって、そこで、社長として挨拶をして、「みなさん愛社精神をもって会社一丸となつてがんばっていきましょう。」なんて挨拶をしますと、「愛社精神？そんなもんあるはずねえだろ！」というヤジがとんできました。帰ろうとすると、「何だ、お前逃げんのか、」という罵声が浴びせられます。給料日には、帰る途中で社員が円陣を囲んで待っておりまして、「こんな安い給料ではやってられないんだよ、」という声が聞こえてきました。悔しくて悔しくて、「自分の行く道は芸能界だ。」と思ったときもありました(笑)。

しかし、叔父から譲り受けた会社を自分の思いのままに意のままに動かすことができないとこの会社を3倍にも

4倍にもすることはできません。そこで、徹底的に内部統制をやりました。3年間やりました。しかし、やればやるほど、酷い結果でした。3年たって、もう会社に行くのが嫌になりまして、毎日、朝食も昼食も夕食も夜の飲み会もすべてお客様と一緒に過ごすようになりました。社員の顔なんかみたくない、ということが一番の理由だったんですが、これを半年続けていきますと、だんだん不思議なことが起こってきました。会社の業績が徐々に上がるようになっていきました。それに比例するように社員も徐々に私の言うことを聞いてくれるようになってきました。そのとき、私は思いました。社長というのは理屈抜きに売り上げをあげる人間でない、魅力なんか無いんだなあ、ということが分かったのです。それから3年間、合計6年間かかりましたが、会社の規模は5倍になりました。その後、会社を作っていく、という話もありますが、今日は「共感力!!」というテーマで徹底的にどういうことをすれば人間関係をうまく作っていくことができるか、それと、営業のスーパーテクニックをお伝えしたいと思います。

この3年間ですが、今、思い出してもぐちゃぐちゃだったんですが、頼るものもなかったので徹底的に1000冊の本を読みました。今日はその中から、選りすぐりの1冊をお伝えしたいと思います。無能唱元という方が書いた「ひとたらし術、人蕩術」。いきなり、ものすごいことが書いてあります。それは、人の心の中には3匹の「たい」が住んでいる。その3匹のたいとは、褒められたい、認められたい、役に立ちたい、の3つです。専門用語では、自己重要感といいます。この相手の自己重要感を思い通りに自分の意のままに動かすことが出来れば、この蕩という字ですが、下に然という字をつけますと「蕩然」という熟語になります。この「蕩然」というのは冬の寒い日にちょうどいい温度のお湯に入ったときに「あーいい気持ちだ」となることを言いますが、この「人蕩術」というのは人様をいかにいい気持ちにさせるかというが人をうまく使うコツだ、ということです。実は、この人蕩術の天才は豊臣秀吉であります。豊臣秀吉が織田信長の命により西国の毛利氏と対峙するときに800名の部下を連れて黒田官兵衛がいる姫路城に入城した時の話ですが、秀吉が姫路城の周りを見回りしていたときに一人の門番が仕事をしているわけですが、その門番に向かって、秀吉は「おいこれ、茂作」と声を出すんですね。茂作が振り返ると秀吉がいるわけですから、茂作は片膝をついて「はは、」と礼を尽くします。しかし、800名も部下がいると一人一人の名前を覚えることは不可能です。しかも、この門番は足軽で最下層の人間です。まさか俺の名前を憶えているはずがないと茂作が思っているときに、秀吉は茂作の母親が病気になっていることを話し、母親の様子を聞くのです。茂作の家庭内の様子を全て知っているのですね。茂作は秀吉からの質問に対して「母親は床から上がって今日は私の夕餉の支度をしております。」と答えると、秀吉は「おお、よかったの、大事にしてとらせよ。」と言って姫路城の天守閣に帰っていくのですが、その秀吉の背中を見ながら茂作の目からは大粒の涙がぼろぼろと出て、茂作は「私はこの秀吉様の御馬前で死のう！」と心に固く誓うわけです。

ここで、みなさん考えてみましょう。秀吉が一人の男に命を投げ出してもいいと言わせるために投資したものは何でしょうか？お金は一銭も払っていません。秀吉は側近に聞きます。側近もそんな足軽のことは知りませんから、足軽小頭に聞いて名前や母親が病気であるという情報を聞き出して、それで茂作の元に行って、認められたい、褒められたい、という気持ちを十分に充足させて、死んでもいい、役に立ちたい、という気持ちにさせた、秀吉の人蕩術のすばらしさ。はっきり言って、口先三寸ですよ。茂作君からいわせれば、自分の命と秀吉の魅力がイコールになった瞬間なわけですね。ということは、われわれは、お金っていうのは必ず人の手から伝わってきます。1日働くことはたしかに大事です。しかし、それよりも一人でも多くの人脈を蜘蛛の巣のようなネットワークを持っている人の方がはるかに成功する可能性が高い。ということは、自分が魅力的になって人脈を持てる方が、1日一生懸命働くよりも重要ということですよ。魅力的な人間が持っているものがコミュニケーション能力と言われていますが、アメリカの大成功した1500人の社長にアンケートをしたところ、あなたはなぜ成功したのですか？というアンケートですが、その中の72%の社長の答えは「それは俺が成功した理由はコミュニケーションを徹底的に勉強したからだ。」という答えだったわけです。コミュニケーションとはこういうことです。「三神さん、何ですか、そのネクタイの色は全然ダメですねー！」と私が言いますと、三神さんは「冗談じゃないですよ！」「信太さんあんたのネクタイこそ最低ですよ。」と当然言いたくなりますよね。返報性の原理といいます。けなせばけなしたくなります。逆に、私が、「三神さん、あなたのネクタイすばらしいですね。そんなブルーのネクタイ見たことない！本当、取り替えたいですよ！！」と言えば、三神さんは、「いやいや、信太さんのネクタイこそすばらしいですね！」「自分のキャラクターを知り尽くしている赤の色！」と言いたくなりますよね。

褒めると褒めたくなくなりますよね。もう一つやってみましょう、私から五十嵐会長に「会長。何ですか、そのしかめっ面。だいたいあなたは無能ですよ。」と言いますと、五十嵐会長の顔は怖くなってきましたよね。逆に、「五十嵐会長、今日の卓話すばしかったですよ。五十嵐さん、すばらしいですよ。何度も卓話のためにも連絡いただいて！あなたがいれば、千葉南ロータリークラブは未来永劫発展し続けますよ！」と言われると、五十嵐会長はだんだん胸が張ってきましたよね。人は事実では無く言葉に反応するってことですね。ネクタイが似合うと言った瞬間に自分の人脈になるんです。常に相手の良いことをいうのです。本当の事実には意味が無いということです。もっといい例は、彼女や奥さんがいらっしゃると思います。ある日、「ねえ、あなた、絶対に怒らないから本当のことを言って！」と言われて、本当のことを言ってどうなります？「えー、怒らないって言ったのに怒っている」ということになります。私も妻に本当のことを言って、2度本当のことを言って、ひどい目にあったことがありますけど、本当のことに意味がない、というのが今日のキーポイントです。

この人蕩術というのは、コミュニケーション能力を高めるといって素晴らしい方法です。このコミュニティ能力を高めるのは「伝え方が9割」という佐々木圭一さんのベストセラーもあります。最近、今日のテーマになりますが、「共感力」という言い方に代わってきていますが、クレーム、親子関係、夫婦関係、すべてうまくいきますので、いまから検証をしていきたいと思います。私にはつくばのお店に会社から宮内店長と関根料理長が行っています。この関根料理長は月1回小学生の息子さんとプレステのサッカーゲームをします。やると、圧倒的に息子さんの方が強いです。10対0くらいでサッカーが上手い関根料理長が負けてしまうんですね。「これではしょうがない、」ということで関根料理長はつくばのトイザらスで、サッカーのボードゲームを買って銚子の自宅に帰りました。帰って、息子さんとの試合が始まりました。圧倒的にお父さんが強いです。最近のサッカーのボードゲームはものすごく精巧に出来ていてコーナーキックとかはものすごく高く上がるんですね。いよいよ午後9時過ぎに、やっと、息子さんのコーナーキックの番がやってきました。しかし、バチン、とやっても、球が上に上がらなくなって、ゴロにしかならないんですね。だんだん雰囲気が悪くなってきて、関根家で運命の一言が発せられるのです。「お父さん、これ、壊れてるんじゃない、」って、そうすると関根料理長は、「しょうがない、ダメもとで本社に電話をしてみよう、」ということでクレームの電話をしたんですね。そうしたら、不孝なことに、若手の新入社員が残業で残っていてこのクレーム電話に出してしまったんですね。電話して、「おまえ、いたか、このゲーム・・・」とクレームをするんですね、そうすると、この新入社員、「えー、」と共感してびっくりして、「え、お客様、それじゃあ、ショートコーナーしかできません・・・。」と泣き崩れんばかりで対応をしてそこまで共感して、悲しんで、それでどうなったかという、関根料理長は、「あと1週間くらいかかる、うん、わかった。あとは俺から息子に伝えておくから、今日は、どうもありがとう、」と言って、終わったわけですね。クレームの電話が、「ありがとう、」で終わったことがありますでしょうか？お客様の気持ちに寄り添って、「その通りですよ」ということで、お客様が感動をした。

次に親子関係に行ってみようと思います。私は、歯医者さんのところに行きました。私の次には小学生とお母さんが待っていました。この小学生がぐずってしまい、「もう、帰るよ！」といって玄関に行ったところで、お母さんが来て「何言ってるのあんた、こっちはききなさい」「・・・」これを3回やるんですね。お母さんがあんまりにも強い力で引っ張るので、男の子が空を飛ぶんですね。もしも、お母さんが「共感力」を知っているのであれば、こんなことをやりません。「共感力」を知っているお母さんなら、「本当よねー。お母さんもあたま痛くなってきて、お腹ペコペコ。」お子さんの気持ちは「この歯医者から逃げられないことはわかっている、この気持ちをわかしてほしい、お母さんもそんな気持ちなんだ。」という気持ちになりますよね。本当のことに意味は無い。小さいお子さんも共感して欲しい、ということなんです。

次に、夫婦関係にも行きましょう。5年間パートで働い

ている職場から奥様が怒りながら帰ってきたとしましょう。「ねえ、あなた、冗談じゃないよ。あの社長、今日新しい仕事を押し付けてきたの。信じられない。もう私、あの会社なんかいかない。」と言ったら、みなさん、「共感力」が分かっていますから、「え、本当、おれもおまえが一生懸命仕事やっているの知っている、また、仕事押し付けてきた、ひどいな、辞めた方がいいよ、おれも同意するよ。」と言ったら、奥様は、「あら、あなたいいことを言うのね、私のことを良く見ている。あなたと結婚してよかったかな、でも、今あの会社辞めたら、10万円なくなるから、もうちょっとがんばろ。」ということになるんですね。旦那さんは仕事を辞めていい、と言っているのに、奥様はもうちょっと頑張ろう、となるんですね。ここで本当のことを言ってみてください。「何お前、だいたい社長というのは仕事をふるのが仕事だろ、一つくらいの仕事ふられたくらいで何言ってるの。5年やってるんだろ。だいたい仕事の段取りがなっていないんじゃないの」っていうとしますよね。そうすると、「え、なに、なんていったの、ずいぶんおもしろいこといわね、わかったわよ」ということになりませんか？何が分かったんでしょうか？1週間は食事作ってくれないですよ。本当のことを言うよりもまず共感するということですね。

次に、営業のスーパーテクニック。営業は簡単なもので努力なんかいらぬということ、まず、第一番目は、SOS 話法です。たとえば、私は運送会社の社長ですが、メーカーの物流部長さんによく挨拶にいきます。息子さんが大学に合格したという情報を持っている場合、「部長、おはようございます！すごいですね息子さん！」この「すごいですね」という言葉で部長の自己重要感が満たされて、さらに話をしたくなるんです。すごいですね、驚きました、さすがですね、この「SOS」この3つの言葉でお客様は話をしてくれるんですね。時事問題や商品知識もお客さんから聞いた方がうまくいくこともあります。

第二番目としては、大波小波理論というのがあります。お客様の話を聞いていると、最後、「お前人の話聞いてんのか？」「真面目に聞け。」と言われるんですね。今日からは、2回小さくうなずいたら、1回、大きくうなずいてください。これを5セットして、さらに、メモにぐるって○をつけるんですね。三番目はこの社会で最も大切なものお辞儀です。お辞儀は30度が最高だと言われています。確かに美しいですが、これは30度のお辞儀は残念ながら、遠目に見れば、分かりません。この世の中での最高の礼は90度です。しかし、この礼の問題は、年配の方、二日酔いの方は、前につんのめってしまいます。それから、朝から晩までやっていると、精神的に枯渇してきてしまいます。

私の方法は、相手につむじを見せるのです。それから「パツ」となるのです。これは、精神的に問題ない、ということなんです。SOS で商談して、大波小波理論で、それから社長の車に対して、つむじを見せる、そして、「パツ」とする。残念ながら時間がきてしまっていて、この続きは、次回お招きいただいたときにお伝えしたいと思います。

<会報当番：酒井 秀大>