

ウッディチキン／福岡例会

『定例会レポート 20』

日	程	: 2007年2月26日(月)
会	場	: アクロス福岡 〒810-0001 福岡市中央区天神 1-1-1 TEL092-725-9113 http://www.acros.or.jp/
参加者数	:	講習会=215名、親睦会=75名
講演会内容	:	PM7:00~9:40 ・事務局谷口よりウッディチキンの経過報告 ・甲斐尊美先生「人生は自分次第」 ・山口博美先生「女性美について」
親睦二次会	:	PM10:00~11:30 テルラホール4階



レポート作成

ウッディチキン総事務局
谷口 隆

<http://woodychicken.com> info@woodychicken.com

< 事務局より >

1. 開会
 - ・司会より、開会の挨拶。
2. ウッディチキンの成り立ち説明
 - ・谷口事務局より、ウッディチキンの成り立ち、活動の目標、活動の状況などを説明した。
 - ・全国ボランティアキャンペーンの資料を全員に配布したので、そのお知らせも行った。



< 甲斐尊美先生 講演 >

本日のテーマ「人生は自分次第」

甲斐先生のプロフィール

(株) ザ・トップ代表取締役
 岡山倉敷を中心に7店舗99名のスタッフを抱える美容室を展開。
 出逢いを大切に、それが自分の成長・スタッフの成長になる。
 地域貢献にも思いが強く、技術トレーニングの場と貢献を併用できるセンターを設立・運営中。
 ウッディチキンの運営委員として活動中。



1. 伊藤代表のメッセージ代読

- ・伊藤代表が今日は来れないのでメッセージを預かっているので代読します。
- ・このウッディチキンと言う会は「学問をし実行し魂を向上をする」と、「ボランティア活動をし、みんなで善いことを積み重ねる積徳」ことを活動の目的にしています。
- ・その志は、今のこの悲しい事件ばかりが多い世の中を、ほんの少しでも自分達の周りから良くしていこうという積極的な集まりでありたいと願っています。
- ・人は「主題をもった生き方」をしないとイケませんね。
- ・人生において主題がないと、根無し草のように世の中の波にさらわれるとか流されるような人生になります。
- ・あるいは独善的で自己中心的で自分の殻に閉じこもってしまいがちになります。
- ・人生の主題は重要ですね。主題は利他に関係します。
- ・他人との係わり合いのなかで、どう役立つのかということに関係するという意味です。
- ・ちなみに僕の人生の主題は「豊かさ幸せ」です。自分も含めて関わり合う人全てにです。
- ・まだ若い方々で人生の主題を見つけていない方はこのウッディチキンの会で人生の先輩に影響を受け深く考えてみて下さいね。
- ・ウッディチキンと言う会はそんな会です。
- ・どうかこの会合を機会にウッディチキン会員のみなさまの志を確かめ合い、より善き世の中にするための活動に邁進して下さいますことを心から願っております。
- ・ウッディチキン代表 伊藤豊

2. 森信三先生の話

- ・教育の父と言われた森信三先生が言われていた話がある。
- ・「生まれてくる時、人は1通の手紙を持って出てくる。封を開けるか開けないか、何が書いてあるかは開けてみないと分からない。」
- ・命をどの様に使うか？ 自分で封を切らないといけない。
- ・自分の使命は、命を使って達成すべきこと。
- ・どういう生き方をするのか？
- ・人生の軸になるものを持つ。



- ・お水に「ありがとう」と声を掛けると、きれいな結晶が出来るが、「バカヤロー」と言うと、結晶ができない。
- ・この本を読んだ小学校5年生の子がみかんを実験材料にしてやってみた。
- ・①のビンには「ありがとう」、②には「バカヤロー」、③無視
- ・これをしばらくやってみた結果、①のみかんは、少し腐敗した。②は黒ずんで小さくなった。③はドロドロになった。
- ・言葉にはパワー・波動があるということ。
- ・言葉を磨くこと。
- ・「～～しなさい」といえば偏った結晶になる。「～～しようね」は、伸び伸びとまっさらな結晶になる。
- ・良い言葉だけが相手を良い方へ向かわせる。
- ・大切なものは必要とされ、不必要なものは形にもならない。
- ・お客様には出来ているが、仲間とか身近な人に出来ているか？
- ・言葉と態度は一緒。言葉を磨くということは自分の態度を磨くことになる。

7. 悩みの根源

- ・人は、どんなところでも人に影響を与えて生きている。
- ・悩みは人と比較した時に起こる。
- ・人生は問題が多いだけで、物の見方、捉え方、考え方を変えていくと解決することが出来る。
- ・バカヤローと言っている時はネガティブなエネルギーを引き寄せている。
- ・暗い人は、心が重いので前かがみで歩いている。
- ・元気な人は軽いので、胸を張って歩いている。
- ・自分で自分を励ますことが出来ない人は、人を元気にも出来ない。
- ・自己暗示すること。「大丈夫！！出来るよ！！」
- ・自信を持つこと。自分を信じた幅だけ人を信じることが出来る。
- ・熱意を持つこと。自らを信じること。



8. 感謝

- ・人からの協力なくして夢は叶わない。
- ・「ありがとう」を言う。それが相手に伝えられること。
- ・自分の娘には2つのことを言ってきた。
- ・感謝したら「ありがとう」、自分が悪かったら素直に「ごめんなさい」という。
- ・「魅力は、与（よ）によって生じ、求（ぐ）によって減ずる」と言われる。
- ・プラスの言葉を発すること。
- ・「感謝しているか？」と迫るのではなく、「感謝しています！」と謙虚であること。
- ・徳を積むこと。（人のお役に立ちましょう）



9. タエちゃんからの手紙

- ・自分は、九州で生まれ、東京で10年修行して、倉敷の奥さんの実家に戻り23年前に創業した。
- ・凄く成長率で繁盛した。1人で527名をしたこともある。
- ・その時は、求める言葉しか使っていなかった。
- ・そんな頃は社員が辞めて行った。
- ・大きくしたら儲かると思っていた。
- ・約20年前、80坪のサロンを作った。
- ・その時、80%の人は反対した。社会保険にも加入した。
- ・資本金は、自分にとって意味のある1,150万円という数字にした。
- ・そんな時、スタッフのタエちゃんから1通の手紙をもらった。
- ・それには、このままだと1年後にこのサロンはつぶれると書いてあった。
- ・自分は腹が立ったので、辞めろと言ってやろうとした。
- ・タオルをたたんでいる時にタエちゃんに、自分の口から「手紙、ありがとう」と言ってしまった。
- ・こんなに一所懸命にサロンのことを考えてくれる人がいるんだと気付いた。
- ・這いつくばってタエちゃんに謝った時に、自分は気付いた。
- ・そこから、自分は変わった。
- ・人格を向上させることが人生である。



< 山口博美先生 講演 >

本日のテーマ「女性美について」

山口先生のプロフィール

ビースタッフメイクアップユニバーサル学校長
東京・福岡・北九州・熊本にメイクアップアーティスト養成学校を設立～経営。
愛と人材育成、人づくりに情熱を燃やす。
ウッディチキンの運営委員として活動中。



1. 生い立ち

- ・(株)美山、ビースタッフメイクアップユニバーサルを経営している。
- ・バグジーの久保先生とは、26歳くらいからの知り合いである。
- ・1944年生まれで、18歳から45年仕事をしている。
- ・10代はやんちゃだったが、正義感が強く、中学ではそろばん1級を取った。高校時代は、テニスをしていた。
- ・18歳の時、西鉄バスガイドを友人と受けた。その時から嫉妬の中でずっと過ごしてきた。
- ・自分は妥協しない人だった。
- ・だから、こうしろと言われたことの意味が分からないときは上司を苦しめた。
- ・いろいろあったお蔭で学ぶことが出来た。
- ・しかし「ありがとう」と「ごめんなさい」は欠かさない。
- ・両親を反面教師として、嫌な事はしないと決めた。

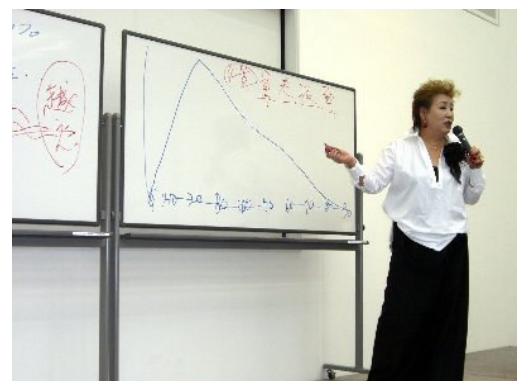
2. 化粧品セールス時代

- ・15年間、化粧品のセールスをした。
- ・25歳の時、1年勤めた会社から7名かかえて独立した。
- ・超金持ちの家から、無一文の家まで行かせてもらった。
- ・超金持ちが幸福か？ そうではなかった。
- ・そんな中から、「愛道」「美は力なり」を学んだ。
- ・お客様の心に届く言葉、愛を届けたいといけなことを学んだ。
- ・29歳で決起し、39歳でメイクアップアーティストを養成する学校を立ち上げた。
- ・当時、東京には6校のメイク学校があった。
- ・「美は気から」である。
- ・女性は99%美しくなりたいものである。
- ・女性の心理を読む力が必要である。
- ・ある時、なかなか出てくれない家の人がいたので、回覧板を届ける足音を真似て、階段を下りてきて、まんまと戸を開けてもらったことがあった。



3. 美の曲線

- ・女性の美は、25歳までが上り坂で、それ以降は直線的な下降線となる。
- ・その下降していく線を遅らせることが美を保つことになる。
- ・4苦「食・老・病・争」が加齢を早める。
- ・問題は、打ち破って行くのではなく、越えていくこと。
- ・食事は全て自分が作った。今も作っている。
- ・みんなに食べさせて、喜んでもらうのが売れたい。
- ・女には次の3つの顔「横顔・真顔・後姿」がある。
- ・台所に立つ横顔、真顔は素になると怖いので気をつけること、後姿は子供が真似るので注意。
- ・子供には後姿を見せて育てること。



4. 美をキープする方法

- ・60分話をしたとすれば、55分は聴く。

- ・立ち上がって5分で売る。
- ・お客様が求められているのは、「お願いだから私を知って下さい。」「分かって下さい。」「生きていることを認めて下さい。」と思っておられる。それに応えて上げる。
- ・美容室で、カラー、トリートメントをを勧めるのは単なる手段。
- ・自分達は何を与えてきたか？
- ・お客様は愛に飢えている。そんな人には、「わがまま病」「甘え病」と言って上げる。
- ・いつかこのお客様を自分のお客様にするんだというスタッフはいるか？
- ・シャンプーしか出来ない人は、それで将来自分のお客様にしていこうとすること。
- ・今から美容界を考えていかないといけない。
- ・経営はコミュニケーション（信頼関係）である。
- ・子供には子供の目線で、犬には犬の目線で、
- ・人には人の目線に合わせて、心の勉強をしていかないといけない。
- ・お客様の心をいかに引き付けることが出来るかを考えていかないといけない。
- ・先日引退発表をした落語家の円楽師匠の奥さんは、「私は、あなたのところへ死ににきました。」と言った。
- ・覚悟を決めること。

5. 美について

- ・自分は洋服屋の娘だったので、相当オシャレをした。
- ・オレンジの派手な靴を見られて、美容界に誘われた。
- ・23年前、メイク学校を立ち上げたが3年くらいは良くなかった。
- ・川島文夫などの裏方もしてきた。
- ・表情を変えてあげたり、心を変えてあげたりしてどんどん美しくしている。
- ・内面、外面の両方から変えていくこと。
- ・絶対変わらないという人は、努力不足。
- ・これからお客様が求めているものは、「さりげない愛」である。
- ・全身を見つめて上げて褒める～尋ねる～褒める～尋ねる～褒めるを繰り返す。
- ・自分の意見をしっかり持って、勉強していくこと。
- ・技術だけではなくて、人の心に分かって、許して上げること。
- ・人の心を静めてあげる言葉を与えること。
- ・ウッディチキンではこんな勉強をしていますので、今後ともよろしくお願いします。



ありがとうございました。

●平成19年（2007年）度の定例会日程

- ・3月7日/京都（総会）、4月11日/松山、5月9日/名古屋、6月6日/札幌、7月4日/静岡（実行委員会）、8月22～24日/サマーカレッジ
- 9月5日/三重、10月10日/東京（総会）、11月7日/沖縄、12月無し

もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！

