

ウッディチキン / 松山例会

『例会レポート 22』

日 程	:	2007年4月11日(水)
会 場	:	ホテルJALシティ松山 愛媛県松山市大手町1-10-10 TEL 089-913-2591
参加者数	:	講習会=150名、親睦会=100名
講演会内容	:	PM7:35~9:35 <ul style="list-style-type: none"> ・ペーニュー齊藤氏挨拶 ・北田礼次氏よりウッディチキンの活動について ・久保華園八氏より経営のあり方について / 北川先生の紹介 ・北川八郎先生講演 演題「繁栄の法則」
親睦二次会	:	PM9:45~11:00 同ホテル内 1Fレストラン



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



< 齊藤氏挨拶 >

1. 経過

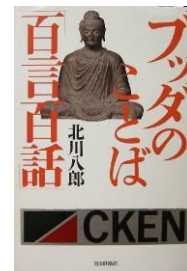
- ・今回で2回目の開催で、前回は昨年7月に北川先生に来てお話しして頂いた。
- ・ウッディチキンは「本を読む」「人助け」を目的でやっている美容師さんの集まりである。

2. 北川先生のプロフィール

- ・北九州市出身。防衛大学中退後、カネボウに入社、社員教育を担当。
- ・32才で退社し、「いのちの輝きのない都会生活」を捨てて信州に居を構え、インド放浪後、熊本県小国町に移り住む。「満願寺窯」を開所し「三農七陶」の生活を送る。

3. 本日のテーマ

- ・「繁栄の法則」この本には、心の時代において大切なことが書いている。
- ・心の純粋性が重要である。
- ・納税額一位の齊藤一人さんが1万冊を購入し、お客様で資産に読ませているという話も聞いている。
- ・今日の講演の内容を良く聞いて、明日から生かして欲しい。



< 北田礼次氏／ウッディチキンの活動について >

1. ウッディチキンの目的

- ・「本を読む」「人助け」をして人間的成長を考える会である。
- ・人は人に出会うことでしか自分の価値は分からない。
- ・今の実行委員の方々と出会って、凄く居心地が良かった。全国のウッディチキンに参加して自分は何をすべきなのか、根っこの部分を教えてもらった。
- ・何のために、何に価値を置いて生きていくのかを見直して欲しい。
- ・自分の周りに起る事については、全て意味がある。
- ・自分の役割とは目の前のことを一所懸命することによって見つかる。
- ・新人の人も、そういうようにして見つけていくこと。
- ・辞めたいと思ったときに相談する相手がいない。
- ・タテの関係が良くない。
- ・親に「もういいから」と言われたら辞める。
- ・もっと頑張れと言ってやって欲しい。
- ・師匠と出会って欲しい。
- ・この会の後で親睦会があるので、友達（ともだち）を見つけ、「有り難い」関係を作って欲しい。
- ・今思っていることが本当の目的なのか、「何のために」を考え直すこと。
- ・このウッディチキンの集まりには、何かを得るために来るのではなく、自分が何かのお役に立とうとして参加して下さい。
- ・目先の売上などが欲しい人は、2～3回で来なくなる。
- ・コピーで配布の「善い人と交われ」は、ウッディチキンを良く表していると思うので、よく読んでおいて下さい。



<久保華図八氏／経営のあり方について>

1. はじめに

- ・昨年、スタッフは1名辞めた。110名くらいいるので、退職率1%。
- ・黒澤明曰く「天使の大胆さと、悪魔の細心さを持って！」
- ・この神経を持たないといけない。

2. 全員営業

- ・アシスタント（AS）とスタイリスト（ST）の壁がある店はよくない。
- ・STがASに、「シャンプーしておいてくれ」と言って、スタッフルームでタバコを吸っていたりする。
- ・ユニット制の店が困っている。
- ・アメリカ南部は長い間、奴隷制・差別があった。美容業界も南部的になっている。
- ・だから、「全員営業」を言っている。
- ・ASとSTの垣根があるサロンは成長しない。
- ・ASとSTを分けているところは生産性を追いかけるだけで、人が育たない。
- ・10人STで1名辞めても10%カバーで済むが、5名STだと20%のカバーなので負担がしんどい。
- ・バグジーは6月にセット面20面の新店を出す予定にしている。
- ・1人も求人しない。エネルギーを持っている。

3. イノベーション

- ・イノベーションとは「改善」のこと。
- ・トヨタは言う「イノベーションなき企業は衰退する」
- ・5年前にビデオで取り上げられてからもバグジーはイノベーションを続けている。
- ・相対差理論とは、相手を見て動くこと。
- ・相手との関係で、動いたり止まったりすることになる。止まったらイノベーションにならない。
- ・絶対差理論は、自分のところでもっと出来ないかを考える。
- ・イノベーション出来ていないサロンは面白くない。
- ・同じことばかりしては駄目。改善・革新が常に必要。
- ・消費税が上がる。
- ・何もしていないところはそれだけで付いていけない。
- ・社会保険、労働基準局がどんどん詰めてくるのに、対処も出来ない。
- ・「店販」がキーワードになる。
- ・常連さんは3アイテム以上買われているはず。
- ・他で買わないのは、ロイヤリティー（忠誠心）が高いから。
- ・店販は、技術売上の30%くらいを目指すこと。
- ・今年は勉強の年である。



4. 目標をはっきり持つ

- ・とりあえずガンバルは駄目。
- ・スコアーを付けずにゴルフをしても面白くない。
- ・目標を持たないと、想いの力が弱い。
- ・本当に求人したいと思えば来る。
- ・目標をはっきりしていないから、見えない。
- ・念ずれば花開く



5. 北川先生紹介

- ・自分の「師」を明確に持つこと。
- ・師を持っている人は、自分が2番と思えるので、謙虚である。
- ・自分の師である北川八郎先生に出会って充実した。
- ・師がいるということは、目標を持っているということ。
- ・先生は、18年前はじめて雇ったスタッフのお父さんの友人（先輩）だった。

- ・では、北川先生、よろしくお願ひします。

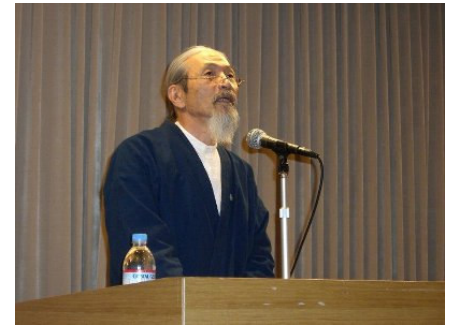


『北川八郎先生／講演』

本日のテーマ「繁栄の法則」

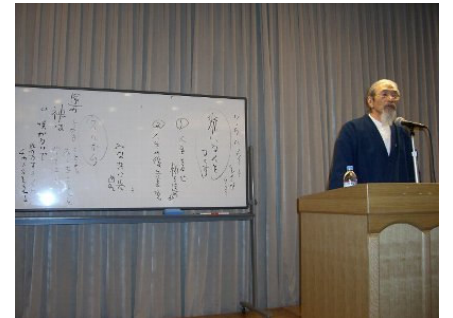
1. ウッディチキンについて

- ・こんな学びの場を持ってくれるウッディチキンを通して、美容界は素晴らしいと思った。
- ・美容師になったことを誇って良いと思う。
- ・人口は激減しているが、髪を切らない人はいないので、職業はなくなるらない。
- ・美容界は学歴は関係ない。
- ・この世に何をしに来たのか気付かないといけない。
- ・生き方、気付き、出会いがあればよい。
- ・自分をこの世に送り出せし者（サムシング・グレート）の存在に気付くと、人の世の法則に気付く。
- ・自己中心に生きることは法則から外れている。
- ・何のために儲けて、何のために生きているのかなどについて考えている団体は他にはない。
- ・美容界は変わろうとしている。



2. 人格向上

- ・久保氏が言う「目標を明確に持つ」ということは、悪しきことを言っても、それも引き付けてしまう。
- ・得ることは出来ても、維持することは難しい。
- ・なぜなら、熱意、人格、努力、健康、対人関係、人間性、感謝などが少ない。
- ・繁栄し続けることが大切。
- ・人格向上とは、周囲の人たちを幸せにすること。
- ・嫌いな人を無くすこと。
- ・「私を嫌う人も、私が嫌いな人も、みな共に光あれ！」と久保氏の名刺に書いてある。
- ・嫌いな人に光を送る。そうすると人格向上につながる。
- ・「ウエルカム」良きことも悪しきこともやって来いと思うこと。
- ・ソウルメイトを探そう。よき仲間を持つこと。
- ・出来あがると、謙虚さがなくなり、思い上がる。
- ・運の神は咲かないで努力する人にチャンスを与える。
- ・努力する人には必ずやってくる。



3. 人生の中心軸を定めよ

- ・何のために生きるのか、使命を探す。
- ・利より信。投げたものは返って来る。
- ・それ（中心軸・使命）に従って、人生の優先事項を決める。
- ・朝の手順を決める。
- ・補い合う、助け合う、そういう雰囲気・心遣いをサロン内で定着させる。
- ・怒り、嫌味、非難などを言っていると、その人はエネルギーの蛇口を開いているのと同じである。
- ・そういう人にはこちらのエネルギーを吸い取られてしまう。
- ・よき言葉、優しさ、思いやりを持つこと。

4. 善意と好意の輪を広げなさい

- ・利に生きるか？ 信に生きるか？ 怒りの中に生きるか？ 優しさ・思いやりの中に生きるのか？
- ・配布資料「善い人と交われ」を読んで説明。
- ・あるコンサルタントの話。
- ・自分が先頭に立って競わせた。
- ・しかし、そういうやり方をしていたら3～4年で身体を壊してしまい、現場から引いたらその会社はたちまち傾いてしまった。
- ・以前K社で働いていた時、キャンペーンをして其の時は売上が上がったが、一時的なものだった。
- ・そういう会社はつぶれて行く。
- ・利を取って信を失うと、立ち直れない。回復できない。
- ・不二家の例も同じである。

5. 食について

- ・甘いものは腐りやすい。
- ・食が肝心。
- ・女性は特にタバコが駄目。
- ・タバコ、牛乳、肉・・・女性ホルモンを多く含むものはダメ。婦人病多い。
- ・3日以内に腐るようなものは防腐剤が入っていないので良い。
- ・外国から、日本における殺人の方法は変だといわれている。
- ・日本人は、心のより所をなくしている。

6. 利より信を！

- ・人を好きになりなさい。
- ・心のレベルを高めなさい。広げなさい。
- ・悪口、文句を言わないこと。
- ・人生の流れに逆らっているのを止めなさい。

7. ペーニュの入社式

- ・先日、ペーニュの入社式に参加した。
- ・新入社員に親の足を洗うことを課題にした。
- ・その感想文を聞いて、とても良かった。
- ・そして、先輩社員も練習して歌を贈った。曲は「ジュピター」。
- ・先輩が後輩を歓迎している雰囲気が出ていて、感動的だった。
- ・人に喜ばれることをしなさい。
- ・トラブルが起きたら、神様・仏様のためにすることを考えよ！
- ・ウッディチキンの中で、ハウツー以外の心の奥の気づきを交換すること。

8. 安らぎと平和の中で生きる

- ・斉藤一人氏の塾で、本を読んで勉強してもらっている。
- ・先日、その中の人から手紙が来た。
- ・その手紙の最後に、「あなたに雪崩のごとく良きことが起きますように！」と書いてあった。
- ・私は、「雪崩のごとく」は要らない。そんなに欲張りではない。少しづつ人生を楽しんで生きたい。
- ・また、信者の方への車に乗せてもらったら、「ついてる、ついてる」というテープを聞かされた。
- ・結局、そういう人は不安の中で生きている人で、自信がない。
- ・そんなことをしなくて、自分のすべきことをすること。
- ・正しき、良き行いをすること。
- ・安らぎと平和の中で生きて行って欲しい。



以上

ありがとうございました。

●平成19年（2007年）度の定例会日程

- ・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／福井サマーカレッジ
- 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！