

ウッディチキン／札幌例会

「定例会レポート」

日 程	2014年6月11日(水)
会 場	札幌ビューティアート専門学校 East館 8階 住所 〒060-0061 札幌市中央区南一条西 8 丁目 11-1 http://www.sanko.ac.jp/sapporo-beauty/accessmap/
参加者数	約100名
講演会内容	PM7:00～9:00 ・札幌支部長挨拶 ・ウッディチキン活動報告 伊藤豊 ・北川八郎先生 講演 「これからの時代の繁栄と問題点」
親睦会	23名



ウッディチキン事務局

レポート作成：伊藤ちひろ



《開会挨拶》



- 開会宣言～札幌支部長
CUTCUTJUN川根氏さん
- ・開会挨拶
- ・講師紹介



《伊藤代表によるウッディキッチン活動報告》

- ・去年の募金は 1000 万円集まりました。
- ・最近土地の価格や大工さんの工賃も値上がり、今まで出来ていた絆サロンができなくなってきました。
- ・福島の方も原発などで復興が進んでおらず、老人や子どもの支援をしたいということで集会場をつくるために 500 万円を支援してきました。
- ・仙台で両親を亡くした子達の施設にも 200 万円寄付をしました。
- ・合計 700 万円の寄付をしました。
- ・11 月の沖縄ウッディの日程を変更して、今回僕たちが視察に行ったルートで、11 月 12～15 日の 3 日間、フィリピン支援活動の予定をしています。
- ・また、5 月の連休にフィリピンに行ってきた際に、昨年から知り合った富田さんの診療所を訪れました。
- ・富田さんが水頭症の子どもための手術費用を集められており、70 万あれば手術出来るところ、40 万まで貯めているということだったので、手術出来るよう残金を支援しました。
- ・無事メイタンくんは手術が済み、成功しました。
- ・フィリピンの孤児院の子どもたちが職に就けるよう、ハサミノチカラ活動にも力を注いでいきます。
- ・この様に、今年からは東北支援に加え、フィリピンへの支援も力を入れていくことにしました。
- ・皆さんご協力をお願いします。



【 北川八郎先生講演 】

テーマ「これからの時代の繁栄と問題点」



＜プロフィール＞

昭和 19 年福岡県生まれ。40 日を超える完全断食を二度体験する中で、魂の存在意義、生き方の法則を開悟。阿蘇大自然の中、半農ならぬ「3 農 7 陶」の生活のかたわら、企業などからの依頼で講演多数。著書「繁栄の法則」（致知出版社）、講話集「心にある力」「断食のすすめ」「対人苦からの開放」ほか

挨拶

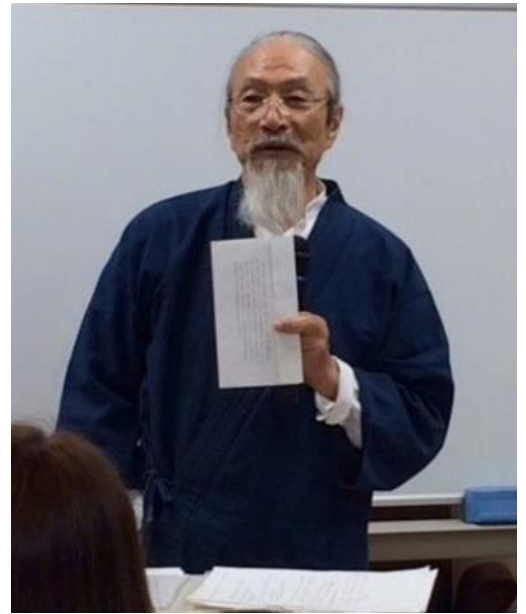
- ・今回、ジュンさんや様々な人々のおかげで来れたことを感謝します。

エピソード

- ・ジュンさんがどうしているか気になる日々が続いていて、ある夜中普段は目覚めないのに目覚めると、ジュンさんからメールが来ていた。
- ・連絡を取り合うことになり、病気を患ったことを知った。
- ・1週間で退院する予感がし告げた。1週間で退院には到底無理な状態であったが、様々な偶然が重なり、退院することになった。

無敵に生きる

- ・人として心あるものとして心の力と生き方と目覚めを主体に教えています。
- ・私たちが世の中で繁栄していく方法を心の置きどころを伝えていきたいと思います。
- ・東京で“満月の夜の集い”というのをしています。様々な大手企業の人も参加しており、この考えが通用すると感じています。
- ・私が教えているのは“無敵に生きる”ということです。
- ・今までの男の世界は勝ち抜くものだった。
- ・私のいう“無敵”は人々に愛される、多くの良き仲間を作る、好意と善意の世界に生きるということです。
- ・相手を富ませることに意識を持っていく。自分が富むのではなく、相手を富ませることに目覚めた時に、多くの人々に支えられる。



実際に繁栄したエピソード

- ・大手会社の社長や建設会社の社長などを例に数字ばかりを追いかけてきた人が、少し休むことや、相手に富ませることが繁栄につながったことを話した。
- ・うまくいかなかった社員を信じることから始め、社長が変われば社員も変わり始め、お客さんから感謝を言われることが嬉しくなり、この会社は社会に必要なのだという感覚が社員にも生まれた。
- ・社長になったら覚悟を決める。
- ・落とし前をつけること。
- ・経営者が社員に人として生きることを教えていかなければならない。

為にしたことは返ってくる

- ・いつも繁栄をもたらす人、人にも自分にも繁栄をもたらす人とは

- A. 与える人
 - B. 繁栄を独り占めする人・・・野心が強い
 - C. 繁栄する人についていく人
- 3 パターンの人を例にあげる
- ・人は投げたものを受け取る。
 - ・知り合いの人は怒りをいつも人にぶつけていた、その人は心臓の病気になった。
 - ・喜びを与えれば、喜びを受け取る。
 - ・一般に人はBの人が多い。
 - ・人はBになると自分の利益が中心になると大きな企業もなくなっていく。



達成感と幸福感

- ・ 外科のお医者さんも私のもとに来たが、50年間医者をやってきて、充実感と達成感はあるが幸福感がないと気づいた。
- ・ 感謝をしてきたことがなかったことに気づいた。
- ・ これからの経営は充実感と幸福感を持たなければならない。
- ・ また相手に幸せ感を与えることができれば数字はついて来る。
- ・ スタッフにおかげさまと感謝を常にできているか？
- ・ チーム力が上がっていけば必ず成功する。



これから来る未来

- ・ 美容師の世界を見てみると20代、10代の人口の減少が著しい。
- ・ これからの人々が減るということは美容師になろうという人も減っていくということであり、人手が足りなくなっていく。
- ・ 様々な会社も人材を求めるようになり、働き手を取り合うことになる。
- ・ また人口の減少ということは客自体が減っていく。
- ・ 男性もお客さんとして増えていく中で、理髪業と美容業との境目がなくなっていく。
- ・ そういったことにどう対処していくか。
- ・ 技術だけでなく対人関係をしっかり結んでいき、家族ぐるみで来て頂くなど、3代~4代に渡って、今から取り込むことが必要になってくる。



- ・ 値下げをしてはいけない。安売りしてはいけない。
- ・ 損をするということは値下げすることではなく、お客さんが喜んでくれることをするという事。
- ・ 御用聞きを徹底して善人を目指す。
- ・ お客さんの困っていることや様々なすべてのデータをとっていく。
- ・ 基本のデータだけではなく細かいデータもメモする。
- ・ お客さんはさりげないプレゼントに喜びを感じる。
- ・ ちょっとしたもので、いつも気をつけてくれている、愛を示してくれることが嬉しい。
- ・ 他人を軽んじるな。
- ・ 自分だけの売上げ、利益の重きを置くのではなく、自分と同じように他人も豊かにしていくこと。

- ・ 自分が順調な時ほど穴に陥りやすい。
- ・ 相手に求めやすくなる。
- ・ 人生でも摂ることより、出すことが大事。
- ・ 社会は高齢化が進んでく、年をとっていくスタッフとこれからの問題をみんなで話し合っていくこと、未来について研究していくことをした方がよい。

最後に

- ・ みんなに質問です。
- ・ どうしたらウルトラマンになれるのでしょうか？
- ・ 人に役立つ人間になることです。
- ・ 1日3分間でいいから人のお役に立ちましょう。
- ・ そうすればウルトラマンになれます。
- ・ これでお話を終わります。



ありがとうございました

<集合写真>



<親睦会写真>



ではまた次回、7月9日（水）、静岡例会でお会いしましょう！