

改めまして、皆さん今晚は！塩野時雄です。

トキオは、本名ですか？とよく聞かれますが、正真正銘戸籍上の名前です。

トキオというグループがありますが、私とは、無関係です。勝手に名前を使われているだけです。(笑)

最初に3つほどお願いがあります。

一つ目、少しでも面白いと思ったら笑ってください。

少しでもそうだと思ったらうなづいてください。

講師のノリがよくなって、セミナーの充実となって、皆さんに反映されます。

二つ目、シェアの時間を作りますので、三人一組のリーダーを決めてください。シェアとは、内容を確認し合うことです。「私は、このように理解しました。貴方は、どうですか？」という具合です。その際、リーダーを決めておかないと時間が長引いてしまうのです。

三番目は、終了後アンケートに記入してください。良かった点、改善点などを率直に書いてもらうことによって、セミナーの精度を上げていきたいのです。

本題に入る前に、簡単に自己紹介します。

生まれは、埼玉県川越市、現在は隣の三芳町に住んでいます。関越高速の三芳インターのある所です。

学歴、日大芸術学部映画学科出身、専門は物語です。ストーリーを編みだすことです。

現在、仕事は、予備校講師を高校へ派遣し、高校のランキングアップを図ること。

又大学生を就職指導することです。大学試験から就職試験まで一貫して指導するという、日本では珍しい仕事をしています。

それでは、本題に入っていきます。

これから皆さんが社会に出ます。根本的に違いがあります。

さて、どんなことでしょうか？分かる人は、手を挙げなくて結構です。こんな時、手を挙げる人は、うぬぼれの自信家か余程の目立ちたがり屋くらいです。

はい、意見は出ませんか？

「〇〇」

ちょっと違うかな？

答えは、お金を払う側からお金を給料をもらう側になることです。今、皆さんは、大学にお金を払って、通っています。今度は、就職、会社に入ると給料が出ます。会社は、無駄に払いたくないので、慎重に社員を選ぶのです。例えば、楽天ならば、5万人位の応募者から500人程度を採用するわけです。実に100倍。大学の競争率とは、桁が違いますね。新卒の給料は、多い会社であれば、22,3万位の月給を支払うのです。なので、上司にごまする人間が、出てきます。

実際、ごますりで部長になってしまうような人もいるくらいです。「えこひいき」なんて当たり前なのです。学校時代は、学校へ全員が平等に学費を払っていますので、建前えこひいき禁止となるわけです。

就職して大事なことは、会社に利益を与えられるかどうか。

一人の社員のが最も稼いでいる会社は、どこの会社でしょうか？

ズバリ任天堂です。一人の社員がどれだけ稼いでいるか？

売り上げ高を社員数で割れば、1人の稼げ額がでますね。

何と任天堂の社員は、1人頭、1億8千万稼いでいる。

30万円の給料の人は、何倍稼いでいますか？

600倍稼いでいるんです。

利益を出せない社員はどうなるか？

辞めざるを得ない。

この春、大卒の35万の人が就職できました。

しかし、20万の人が就職できていません。

3年以内に10万人が離職してしまう。

日本では多くの場合、転職は、会社の規模、知名度、収入が
8掛け、2割程度下がっていくのが一般的です。

その為に日本では、転職しづらいのが現状です。

15歳から24歳の青年層の失業率が、7.9%です。

改善されたと言っても100人中8人は、仕事がないのです。

私も失業した経験がありますが、辛いですよ。朝起きても
行くところがないんですから……。

今、こうして笑っていますが……

今、大企業と言っても、昔みたいに正社員を雇う力がない。

「無能」の烙印を押されたら、後は「首切＝解雇」の宣告
を待つだけです。

会社に利益をださない人って、どんなタイプの人かな？

コミュニケーション能力に欠けた人です。ほとんど例外がありません。

どんな特徴があるかと言うと「表情」が乏しいんです。

笑わない人です。笑顔がないという人は友達になりたくない。

この中にも笑顔がない危ない人がいますね。(笑い)

笑顔がないと印象が悪いので、採用されない確率が高くなります。

20分も30分も話してるとおおよそわかるんです。暗さが……。

笑顔の人は、印象がいいですね。

昔、私は俳優の似事をしていたことがありますが、写真撮影は、
すべて笑顔です。かつて三船敏郎という国際的男優がいましたが

オーディションの際、「笑ってください」と言われた時、「おかしくもないのに笑えません」と言ったという笑い話があります。

いつも心に余裕を持ち、プラスに物事を捉える生活習慣が笑顔を生む訳なんです。お笑い芸人ではないので、一日中笑いのネタを考える必要はありませんが、「おやじギャク」でもかまいません。「おもてないし」の気持ちで笑い、笑顔で人と接して欲しんです。

私は、面接官をサラリーマン時代を含めて25年くらいやってきましたが・・・

私の歳を計算しなくていいですよ（笑）

30分程度の面接時間にたった一度も笑顔がない人をは、採用しませんでした。

面接官の視点として、例えば「一緒に営業同行できるか」

「お客さんに紹介できるか」と考えながら面接をしています。

A君？（目の前の学生を指す）

彼を客の所へ連れて行けるか？大丈夫かな？

B君（目の前の学生を指す）なら一緒に営業同行できそうだと
なる。

言葉を変えて言えば、面接官に付き合いたいという気持ちを
起こさせることができるかどうか？ということです。

最近、知り合いの面接官に聞くとトンチンカンな回答する人が
ドンドン増えていると言います。

付き合いたくないような人が、頻繁に面接に来るようになった。

従って現状、8割の企業が大学を20校程度に指定するようになって
います。時間のムダを省くためですね。

近頃の学生を象徴するような話があります。埼大ではありません。

「ここでは、食事をしないで下さい」という貼り紙が学内に
掲示されているのですが、果たしてどこだと思いませんか？

C君 (体育館ですか?)

いいえ、何とトイレに掲示されているのです。臭い話ですね。(笑)

信じられないような学生が年々増えている。

今は大学進学率が50パーセントを超えています。

ユニバーサル時代と言うようです。

大学生といっても学力が低い人が増えています。

すなわち大学生そのものの質が落ちているということです。

学生時代の特徴として、創意工夫がいらなそうです。

入試問題を含め、すべて暗記の範囲で解けるんです。

答えが、一つと定められているからですね。

ところが、社会にでるとアプローチの方法が様々ある。

なので、優秀だと思っている人がつまづいている。

学生時代の癖で、正解が1だと思い込んでいる。

学力とは決まった答え、作った人が答えを決めている。

正解が一つということにこだわって、社会人になっても
抜けきれない。

学生時代は、情報処理さえしていれば、いい成績が

取れます。私が言う情報処理とは、1+1に対し、

2と応えることを言います。

何の工夫も工夫もせずに単純に答えるだけです。

一ひねりを加えて、「3」にしたらバツになります。

新しく問題を自身で作りだす必要性が全くないのです。

社会人になったら、予め決まった公式がなく、答えも

一つとは限りません。言わばストライクゾーンに入れば

いい結果として評価されるわけです。これを「問題解決能力」

と言います。

「問題解決能力」に比例して給料が高くなります。

例えば、「お腹がすいた」とします。

「とにかく何か食べられればいい」とすれば、300円の

学食でもいいわけです。

ところが、高級ムードでフランス料理が食べたいとなれば

1万円程度の「問題解決」料金が取れるのです。

そうです。「問題解決」の程度の差によって、報酬が変わって

くるんですね。

お金が欲しければ、高度な技を磨く以外、方法がないのです。

さっきの離職率にも関わってきますが、単純思考だとだめです。

学生時代から頭が切り替わず、答えが一つだと思っている人は、

社会人になって上手くいきません。

例えて言えば、学生時代はバッティングセンターです。

社会人になると、毎日が本番の試合になります。

学生時代は、バッティングセンターなので、来るボール

が読めます。しかし、社会になるとどんなボールが来るのか
全く読めません。打たせまいとして、投げてるので、当然ですね。
フオークだったり、シュートだったり・・・。
俗に一人前と言われるまでに10年は、かかると思ってください。
32, 3歳くらいまでは、「丁稚奉公」のようなものです。
世の中のことを勉強する期間と考えると、耐えるしかありません。

さて、どんなことを解決すれば、商品になるのでしょうか？

誰か、分かりますか？

消費者の感情を変えてあげれば、売れる商品になります。

例えば、「退屈さ」を解決する商品ならば、随分あります。

最たるものと言え、ゲームです。

さっき出てきた任天堂などは、ゲーム機の子会社ですね。

色々あるので、分かりませんが、ドラゴン何とか・・・

その他、「退屈」を解決する為に映画、ドライブするた
めに車、キリがない位あります。

他に例えば「不安」を解消してあげる商品には、どんな
ものがありますか？

そうですね。塾や予備校、化粧品なんかもそうです。

皺になりたくないという不安を解消してくれます。

とにかく商品にして売るから収益が上がり、給料として
還元されてくるのです。

商品設計部と実際の営業部門では、役割が違ってきますが、

例えば個人の販売成績がはっきりと出る住宅や車の営業は大変です。販売実績ゼロが、半年続けば、いかに凶太い人でも「退職」せざるを得なくなります。

私も経験がありますが、売れなければ会社に行きづらくなります。朝出勤時の挨拶の声も目立たないように小さな声になってしまいます。(笑)

存在意義がなくなれば、即リストラ候補になります。

リストラと言われてもピンと来ないと思いますが・・・
逆に順調に出世の階段を登った場合、27, 8歳くらいで主任、30代前半で係長、30代後半で課長、40代前半で部長、40代後半で平取締役、50代前半で社長というポストに就きます。あくまでもミス無く、勤めあげることが鉄則です。日本社会は、減点法なので、失点を亡くすことが何よりも大事なことです。

プロ野球の世界でも日本では、やたらと選手をいじって、矯正させようとしています。メジャーのように長所を伸ばすという考え方ができないんですね。

ところで、給料ですが、昔からよく言われるのは、年齢分貰えば一人前ということです。30歳ならば、月給30万円取れば立派ということになります。

一部上場会社でも相当な給料の差がありますが、例えば破綻前の東電の友人のケースでは、40代主任クラスで1000万円の給料を

貰っていました。少し分けてくれと頼みましたが、断られました。(笑)

成功者のキャラって、どんなタイプ?

ここで、成功者とは、誰でも知っている有名ビジネスマンという定義にします。

私が考える成功者のキャラの第一は、ユーモアがある人です。

ソフトバンクの孫さんは、自虐ネタが得意です。

「ハゲ割りを導入しようと思う」とか、

「薄いと言っても私の髪ではありません。ソフトバンクの端末が薄いのです」というように自身の髪の毛を笑いのネタにしていますから誰も傷つけずに笑いが生まれるのです。

自慢話は、聞きたいと思いませんが、自虐ネタならば、歓迎されます。是非、試してください。

やはり笑いは、雰囲気明るくするので、ユーモアのある人は人に好かれます。

面接でも笑顔がない人は、落とされます。

大阪だとぼけと突っ込みを日常的にやっています。

笑いを生む土壌ができていますね。

なので、ジョークの技が高いです。

お笑いの文化があります。

私のようなレベルのジョークでは、笑って貰えません。(笑)

そして成功者の大事なポイントは二つ目は情熱がある。

情熱がある人には人がついてくるんです。

松岡修造みたいな人です。

愚痴が多い人の周りには、マイナス思考の人しか集まりません。

正に「類は友を呼ぶ」ということです。

「どうしてこんなことしなければちゃいけないの」というような人の周りには、人は集まってきません。

リーダーシップにユーモア精神を欠かすことはできません。

どんなに辛い状況になっても「笑い飛ばす」気持ちすなわち余裕があれば、乗り越えることができます。

普段からジョークを磨く必要があるんです。

おもてなしの気持ちがユーモアにつながります。

日本人はユーモア精神がないのか？

欧米ではジョークが最初に入ります。

欧米では、初対面では特に警戒心を解かないといけない。

日本は、単一民族だから相手の警戒心を解く必要がない。

日本は、均一社会です。日本では目立つ人が排除される。

武器は原則もってないから、握手も不要です。

武器がないことの証明以外に日本人は、なぜ握手をしないか

理由が分かりますか？

日本の気候は、湿度が高いので、手がいつもヌルヌルしています。握手をすると相手の掌のヌルヌル感が伝わって気持ち悪いんですね。初対面で握手をしない習慣になっている。

だから日本人で初対面で握手する人は、掌が乾いている人だと思ってください。(笑)

ユーモア、情熱の次は表現力が重要です。

いかに自分を見せるかという演出も含め、プレゼン能力が大切な要素です。

功成り遂げた人は、掲げたビジョンを分かりやすく説明し、組織に浸透させています。

松下幸之助さんの「水道理論」は有名ですね。

水道水のように、安くて良い物を大量に供給すれば人間社会が豊かになるという考え方です。

大量生産し、安く売るという根本方針によって、世界の松下に成長したわけです。非常に分かりやすい方針と

言えます。ユーモア、情熱、表現力と3つに分けましたが、

ユーモア、情熱も「表現力＝コミュニケーション」という言葉に集約できます。

さあ、3人1組になってください。問題を出します。

貴方は、会議に遅刻しました。さて、何と言って会議室に

入りますか？3分間で考えてください。チームごとに発表してもらいます。

Aチーム 「電車が遅れたので・・・」

塩野講師 「遅延証明書を出してくださいと言われますよ！

用意してますか？嘘はすぐにバレます。

信頼を失うことになりますから、嘘はダメ。

嘘は、突っ込まれた時、想定外の質問にタジタジになるのでバレルのです。

成功者の条件と言えば、「リーダーシップ」です。その要素として

「表現力＝コミュニケーション能力」が欠かせません。

塩野講師「コミュニケーションを図る目的は、何でしょうか？」

Dさん「友達になる為？」

塩野講師「コミュニケーションを図る目的は相手にまた会いたいと思わせる。そして、相手を思いどおりに誘導する。これがコミュニケーションの目的です。例えば、A君がB子さんに恋をした。

君の瞳は、澄んで

きれいだとか言うわけですね。これが、コミュニケーションの

目的なんです。まずは、好きになってもらうことが第一歩です。

これが理解出来ていないと相手の機嫌を損ねる言葉を

吐いたり、人の悪口を言ったり、自慢したりするわけです。

相手の機嫌を損ねたり、不愉快な気分させたら、その人を

思い通りに動かすどころか、もう二度と会いたくないという

ことになります。

無駄なことを言わなくなれば、一人前になってきたという

ことです。

無駄なことを言わなくなれば、一人前になってきたという

ことです。

成功者の生活習慣としては、朝型タイプです。作家のような芸術家を除いて、ほぼすべての成功者が早起きです。そして、集中力が長時間持続できる人が当然仕事量が多くなりますので、成功します。好きなことに取り組めば、食事も忘れてしまい、仕事に没頭する人は、成功者に多い。向かない仕事をして居酒屋で上司の悪口を言って呑んでいるサラリーマンとは、対極にいる人たちと言えます。およそ学生時代、学力は集中時間の長さに比例しています。開成高校や灘高の生徒は、押しなべて集中し、勉強時間が長い。劣等生は、その真逆。机にじっと座ってられません。

朝型の話に戻すと、朝の1時間と夜の1時間では、学習効果が全く違います。集中力に差が無いという前提ですが・・・。

「例えば、英単語を覚えるのに何倍差があると思いますか？」

Cさん「3倍位？」

塩野講師「実に6倍差が出たという実験結果があります。

夜1時間で10個しか覚えられない英単語が、朝の時間帯ならば、60個覚えられるというように決定的な違いが出るんですね。

「朝早く働く者が、不幸になった例がない」と言われます。

諺にもありますね。「早起きは、いくら得ですか？」

Eさん「1000円くらいかな？」(笑)

早起きは、3文の得と言われますが、3文っていくらでしょうか？時代劇なんか観ているビタ1文払わないという

ようなセリフを聞くことがあります。

現在の価値で1文っていくらか？

私も分からないので、後でこっそり私に教えてください。(笑)

このような雑学知識って大切です。

世の中に出て、例えば営業の仕事に付けば、雑学による

雑談ができないと売れる営業マンになれません。

お客さんは、同じ物を買うならば、好感度の高い好きな

人から買いたいんですね。だから、いつでも話題になっている

ニュースネタなどは、知識として知っていなければなりません。

塩野講師「それでは、教養と知識の違いってなんでしょう？漢字が違う

と言った人がいましたが…」(笑)

「教養と知識の違いは？」

心を豊かにする知識が「教養」です。単に知っているのが「知識」です。

電車の時刻表を知っているのは、「知識」ですね。

枕草子の出だし、春はあけぼの、夏は夜というように

暗記しているような場合も知識です。

「源氏物語」生霊となったのが、六条御息所だと知って

いるだけでは「知識」です。ところが、生霊になって、源氏の正妻

葵上を呪い殺した動機を理解していれば、教養になるのです。

ポイントは、心が豊かなれるか否かということです。

電車の時刻表を知って、心豊かになるのは、マニアですよ。(笑)

六条御息所が生霊となった原因が分かる人はいますか？

日本の入試は、知識を問う試験なので、生霊の原因を考えさえよう

としない。大学入試までは、百歩譲ってそれでもよしとしましょう。

しかし、大学4年間で思考方法が、知識型から教養型に切り替えられないような人は、就職は難しくなります。大学に5年、6年も通う人がいますが・・・(笑) 学生時代に変えないと・・・もし就職しても社会で成功することは不可能です。知識型の頭の人には、断片的な知識が相互に繋がらず、総合的な判断ができません。

いいですか？六条御息所は、源氏の正妻葵の上から祭りの際、牛車を壊され屈辱を受けていたんです。正妻と言ってもライバルなのです。源氏が通っていたわけですから。そのライバルから辱めを受けたということが前提にあり、年上だから身を引こうという意識が相まって、気持ちを抑えれば抑えるほど、どうにもならず「生霊」になるのです。

知識は単純に知ってるだけですから会話にすると俗にいう

「ヒケラカシ」に聞こえてしまいます。

表面上のことを言っているに過ぎないからです。

枕草子の書き出しって知ってる？

「春は、あけぼの」だよ？だから何が言いたいの？

で終わりです。

テレビのクイズ番組も表面の知識を問う問題ばかり

です。しかし、テレビもNHK水曜9時の歴史番組

などは、お薦めです。教養を身につけるためには、とにかく

古典に触れることです。古典というのは人々の心をつかんで

いるから、長い間読み継がれている。百人一首の暗唱などに、是非

チャレンジして欲しいですね。

タイムリーな教養と言え、月刊文藝春秋もお薦めです。

最後に結論をまとめると・・・今日のセミナーを四字熟語にするとどう表現するか？

はい、「試行錯誤」もいいですね。ストライクゾーンです。

私が考えている正解は、「創意工夫」です。餃子の王将は、社長に不幸な事件が起きましたが・・・

なぜ、店舗数が伸びているかと言えば、店長に権限を与え、独自のメニューを出していいことになっています。

店長を始め、スタッフ全員が「創意工夫」しているのです。

これは社会人として重大な要素になります。

この四字熟語を皆さんに贈り、本スピーチを終了します。(完)