

【解説書サンプル】

CDには、このサンプルでご紹介した 28 ページの解説書（本CDにのみ添付）とセミナーで使用したテキスト 21 ページが付きます。

この解説書は、セミナーの背景や全体構造、教えに関する私たちの伝えたいポイント、参加者の置かれている状況と思い込みなどを詳しく解説するものです。

CD音声をくり返しお聴きになることで、『話せる』力がどんどん身につけていくことでしょう。

渾身の力を込めて作った本CDとテキスト、それとセミナーに合わせまったく新しく作った解説書が付きます。

この解説書（サンプル）では、フリーライターSHOちゃんとのやりとりにおける解説、さらに司会業をやっていたアヤコさんとのやりとりを解説しています。

アヤコさんとのやりとりでは、サンプル音声も付けていますので、併せてお聴きください。（サンプル音声⇒ <http://www.voiceblog.jp/kensakudo/764321.html> ）

ここでは、参考のため、この解説書とテキストの一部を続けて紹介しています。

では、どうぞお楽しみください。

『話せる』 ようになるセミナー～望む世界へのアクセス法～

ライブ・セミナーCD＜解説＞

○ はじめに

こんにちは。

健作堂のひろ健作とマダムれいこです。

今回、私たちのライブ・セミナーCD 『話せる』 ようになるセミナー」をご購入頂き、ありがとうございます。

このCDは、これまでの30年の構想、15年間の実績を経てでき上がった究極のCDです。

このCDは、これまでの実践を通じて、実際に役に立つエッセンスを抽出して作ったセミナーがベースとなっています。

CD化に当たっては不要部分を適宜カット、スムーズに聴けるよう順番を入れ替え、美しい音楽を付けました。そのためおいしい所をおいしい順番で聴けるようになっています。

◇このセミナーの特長

このセミナーは『話せる』というテーマの元、IQ（何を＝What）、EQ（どのように＝How）、SQ（どの世界で＝Where）話すのか、という3つのコンセプトを合体させたセミナーでした。

セミナーでは、何気なく話ししていてもふんだんに教えを入れ、話しています。そのため知らないうちに智慧の数々が身に付いて行くでしょう。

では、さっそく、この教材の使い方についてお話ししましょう。

ーこの教材の使い方ー

A テキストを学びながら

この教材には、セミナーで使用したテキストの他、セミナーの流れを詳しく解説した『解説書』（本書）を付けました。この2冊を使って自宅や静かな場所でじっくりと学習されて下さい。

ちなみに、ワークする所は【ワーク】と書いています。ここは音声を一旦ストップするなどして一緒にやってみてください。

B 聴き流し (BGM)

通勤時やカフェなどお外で、ソファやソファーなど家の中で、リラックスしながら、自由に聴いてみてください。聴くたびに発見があるはずです。気づいた点があればメモしておくといいでしょう。そうすればあなたオリジナルの智慧ができ上がり、後で役に立つはずですよ。

それでは、詳細に入って行きましょう。

この解説書では、セミナー中はあまり詳しく説明しなかった部分も詳しく解説しています。ですのでくり返し学ぶことでしっかりと身に付くでしょう。

大事な所は、【教えチェックポイント】と【聴き方チェックポイント】として挙げていますので参考にしてください。

サンンプル

【CD 2】 [60 : 42]

1 CD 2 イントロ (音楽) [1 : 25]

2 Q&Aセッション<ビジネス>～なぜ、あなたの話は通じないのか? [18 : 50] (P 9)
自分のやりたいことがわからない～SHOちゃんの場合

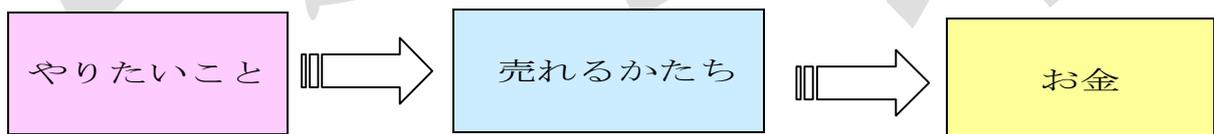
フリーライターのSHOちゃん。彼女はこれまでインテリア雑誌を中心としたインタビュー記事を書き、かなりの実績を作ってきました。

その後、“本当にやりたいことはこれじゃないのかもしれない!”と問い始めます。新たなライフワーク＝ビジネス小冊子を書こうと思い付きます。

ビジネス小冊子のことをご存じない方にご説明すると、ビジネス小冊子とは、会社や商品、あるいはその人のことをわかりやすく紹介しお客さんになってもらうきっかけとなるもの。ビジネスを広げるときの宣伝ツールです。

ある日のこと、SHOちゃんは、これを書くことを仕事にしようと思いつのです。

やりたいことかどうかで悩む彼女。それに対してやりたいことだけではダメだ。やりたいこと×売れるかたち、にすることが大事。1 そうすることで＝お金を受け取れる、と私たちはコーチしました。



【聴き方チェックポイント】

好きなこと、やりたいことを見るだけでは不十分。

好きなことをやる、やりたいことをやるという視点は大事です。お客さん受けばかり狙うと⇒受けることが目的化し、相手次第という負のスパイラルにハマるからです。

しかしながらその一方でただ単に好きなことをやっているだけでも売れないんです。一人よがりになることも多いからです。

この、

好きなこと、やりたいことをやりつつ、売れる形を模索していく…。

という視点はものすごく大事です。いくら大事だと言っても言い足りないくらい。これを多くの人が忘れていきます。

好き勝手にやってもお金が入って来ないのはお客さんのことを考えていないからです。自分がやりたいことをやり、かつ、お客さんも喜ぶもの。それに値段を付けた時にお金流れ込んで来るのです。

ここは非常に重要な所なので、好きなことでお金を得たいという人は何度か聴き、しっかりと受け取って行ってください。そうしながらやって行くとだんだんと観えて来るでしょう。

サンプリ

5 Q&Aセッション～自分に自信がない。こんなのでお金をもらってもいいの？
＜ライフワーク＞～アヤコさんの場合 [19 : 36]

【聴き方チェックポイント】

なぜ、やりたいことができないのか？

ここでは、やりたいことがやれない理由なぜなのか？それはどこから来ているのか？を観て行きます。ここはこのセミナーの一つのハイライトシーン。私たちがあの手、この手でコーチをくり返し、徐々にアヤコさんが腑に落ちて行く瞬間が収録されています。

話すことが大好きで司会の仕事をやっていたアヤコさん。彼女はその仕事をやり始め、やりがいを感じていたものの、同時にその仕事の難しさを感じ、自分の力のなさに直面していました。

あんなにやりたい仕事だったのにやれなくなってしまふ。その結果、その仕事を辞めてしまふのです。

なぜそういうことになったのか？その状況を招いた原因は何なのか？どうやってそこから抜け出して行くのか？をここではお話ししています。

～この状況を招いた真の原因

幼い頃、受けたプレッシャーからいつも彼女は萎縮していました。怒られることを恐れる体質が染みついていたのです。その生き方が当たり前になっていたのです。

前回、6月のセミナーもこのことは指摘しました。そこでいったん問題は解消しましたが、それまでに染みついた意識はなかなか消えないもの。特に一人でやっていると元の自分が出て来ってしまう。

そうなる理由は彼女にもずい分と話し、そこから抜け出す方法も教えては来ました。でも、人は聴ける時にしか聴けない。受け取れる時にしか耳に届かないのです。彼女にとっては簡単に行くことの方がもっと怖いのです。どうなっていくか予想もつかないから。

このように、

人は、自分に都合よくしか聴かないし、やらないんですね。

言い換えれば、

自分の耳に合わせた聴き方しか聴けないし、なかなかやれないんです。

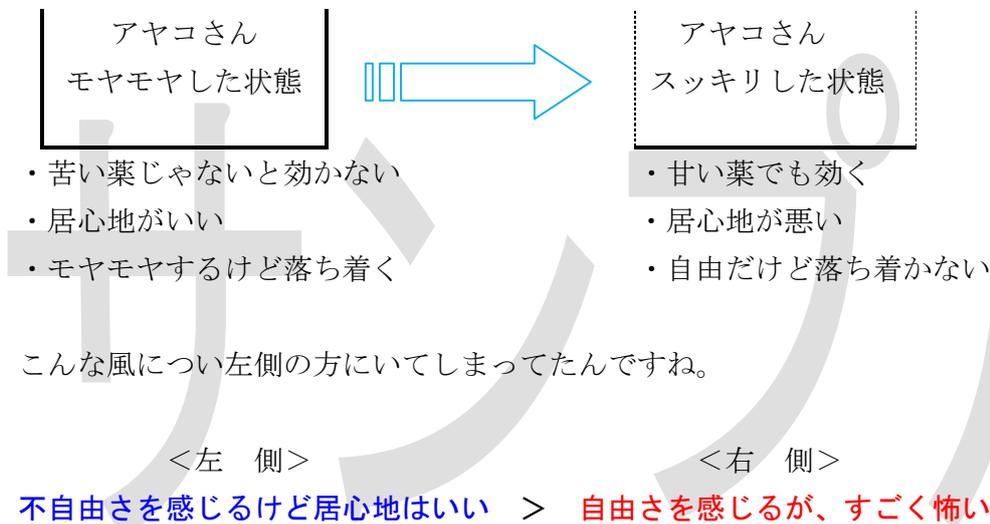
自分のものの観方や、聴き方が、何らかの条件付けをされている。このことに気づく人はまれです。専門用語ではこれを「パラダイム」と言いものの観方や思い込み、価値観のことを指します。このあたりまで観えてくるとだんだんと発想と行動の自由さが出て来ます。

彼女にならってあなたも少しずつ思い込みの枠を外して行きましょう。

～アヤコさんを囲んでいた思い込みの枠

下の図を観て下さい。

これまで彼女は、左側の状態にいて、観えない箱に入っていました。そのせいで、なかなか右側に行けなかった。左側にいた方が落ち着いていられますからね。



こんな風につい左側の方にいてしまってたんですね。

～どちらの人生をあなたは選ぶのか？

ここでは、自分の強みを生かした仕事の見つけ方や、つい合わない仕事を選んでしまう理由を説明しました。ここは多くの人が引っかかる重要なポイントです。よく味わってくださいね。

また、ここでは、「人間関係のマトリックス」を使って、お話しています。自立系の人たちが多い職場を選び、自分を出せなくなるのは、それが幼い頃の主従関係としてしっかり来るからです。依存する方を選んでしまう。

怒られることがしみ染みついているため、わざわざ難しい境遇を選び、それが自分にふさわしいと思ってしまうのですね。

【人間関係のマトリックス】

ポジティブ自立	ポジティブ依存
ネガティブ自立	ネガティブ依存
職場の人たち	

アヤコさん

アヤコさんは、右上のポジションにすることが多いです。本当はできる人なのに、よくドジったりする。そうやって左下のポジションにいる人を怒らせる訳です。わかりやすく言えば、世話を焼かせる。そうすることで構ってもらえるし、依存してられるというメリットがあるんですね。

でもそれじゃいつまでたっても自立できません。おんぶにだっこ状態になるからです。そこからどうやって抜け出して行くのか？これからの楽しみですね。

面白いのはライフワークではポジティブ依存のポジションにいるのに、恋愛のことだとうまく行き始めたせいでネガティブ自立のポジションに移ることで。

人は気にしていたことが少しでもでき始めると自信を持ち、まだできていない人にアドバイスし始めるのです。アヤコさんは昼食時間に恋愛で悩むリカさんにガンガンアドバイスするのだから面白いですね。

セミナー直後には彼との距離が急接近し、結婚の話が持ち上がりました。これからの始まりですね。

6 CD2エンディング(音楽) [0 : 31]

〔テキストサンプル〕

ここからは、テキストの一部、サンプルです。セミナーに参加された方には、このテキストをお渡ししています。私たちのセミナーでは、その日の参加者に応じて進行内容を決めます。そのためこれ以外の部分については「解説書」で解説しています。

なおテキストは総ページで21ページとなっています。

30年間の構想、15年間の実践を経てでき上がった究極のセミナー

『ひろとれいこの成功&恋愛塾』第2弾

in 福岡

『話せる』ようになるセミナー

～望む世界へのアクセス法～

“Access to Different World You Want”

with Natural Taste Communication

2008年11月23日(日) in 福岡

健作堂

ひろ健作&マダムれいこ

『話せる』力を高める5つの要素

どうやって『話せる』力を高めるのか？

1

2

3

4

5

あなたのウィークポイントをチェックする

どういったケースでつまづきますか？チェックしましょう。

ヴァーチャル・ワークで試してみましよう。

