



# 会報

2018 ▶ 2019  
WEEKLY REPORT

留萌ロータリークラブ  
会長目標

親睦と奉仕、  
閃きと実行

会長／大嶋 孝広 幹事／堀 光輝

インスピレーションになろう

## プログラム

(第13号・第14号) 合併号

- 本日  
来賓卓話「個性学とは」  
㈱保険ステーション  
代表取締役 中田 勝様
- 次週予定  
「米山奨学生 卓話」

会員誕生日  
福 士 幸 子

No. 2799

第13回 10月10日

出席報告

前例会

会員総数……………33名  
出免会員……………2名  
出免出席……………1名  
基準会員出席……………19名  
出席率……………62.50%

前々例会

第10回 9月12日

欠席会員……………11名  
内メイクアップ……………0名  
修正出席率……………69.70%

例会／毎週水曜 12:15~13:15 留萌産業会館2F

## 会長報告……………

1. 9月29日に開催した地区補助金事業「るもいお仕事体験・君よ光れ」に参加された会員の皆様ご苦労様でした。事故もなく、子供達の笑顔に癒されました。燕社会奉仕委員長並びに社会奉仕委員、会員の皆様本当にありがとうございました。

炙り旬南3条本店にて午後7時30分より開催いたします。予算はお一人4000円です。参加される方には後日会場案内をFAXいたします。

- ロータリージャンパーが出来上がりました。本日と17日の例会にて配布いたします。金額は1着3500円です。

## 幹事報告……………

- 芦別ロータリークラブ、深川ロータリークラブより9月会報と10月例会プログラムを受領しました。
- 今月20日・21日は札幌市にて地区大会が開催されます。バスは午後4時に留萌を出発し、札幌に到着後、留萌ナイトを南3条西4丁目

## 委員会報告……………

社会奉仕委員会

燕委員長

9月29日開催の留萌お仕事体験に参加お手伝いされた会員の皆様、大変ありがとうございました。事故もなく無事業を終了した事を大変うれしく思います。後ほど、事業費の支払いがある所には早めに回りたいと思います。よろしくお願ひします。

## ニコニコBOX .....

- 留萌お仕事体験に参加された皆様、ご苦労様でした。 大嶋会長
- 地区補助金事業、皆様のご協力で無事終了しました。ご協力いただいた皆様、ありがとうございました。 燕社会奉仕委員長
- お仕事体験お疲れ様でした。 高田会員
- 本日の夜間例会にて会員増強が出来ますように。 鈴木会員

前 回	359,837円
今 回	14,000円
累 計	373,837円

## プログラム .....

### 「会員増強に向けて」 会員増強委員会

本日は会員増強委員会が担当する夜間例会です。会員増強委員会は今年度の活動方針として1. ロータリーの目的を深く考え理解し、実践する。2. ロータリアンである自分を信じて同じ心を持つ仲間を増やし、より良い社会築き上げる。で、活動計画を①会員増強のため、クラブ会員全員が同じ気持ちで取り組む。②会員増強リストを作成し、クラブ内で情報共有する。③会員情報リストを確認して入会までのプロセスを強化する。といたしました。

また、全員で取り組む事として、1. 常に増強する気持ちを持ち、情報を共有する。2. 会員同士が仲間意識を持ち相手に対して思いやりを持つ事。3. 増強リストの相手に会ったら、ロータリーの話をする。4. ロータリークラブの会員という事に誇りを持ち行動する。が大切だと思っております。

今年度に入り、地区クラブ奉仕委員会主催の会員増強セミナーが札幌市にて開催されましたが、留萌からは私と会長で出席して来ました。その中でアンケートがありまして、1. 貴クラブは、会員増強や親睦活動にどのような活動をされて、どのような課題をお持ちですか。2. 貴クラブは、上記会員増強活動や親睦活動を進めていく上で、どのようなロータリー情報を必要と考

えていますか。3. 貴クラブは、ロータリーの公共性向上を進める上で、どのような広報活動を行い、次期の広報活動はどの様に検討されていますか。というアンケートの内容です。それに対して、アンケートの回答が、会員増強の活動として、クラブに野球部がありそれを利用して若い会員を増やしている。友人仕事関係、地域活動での声かけ。JCを卒業した方を勧誘している。奉仕活動に共感した方を勧誘。勧誘候補者の一覧を作成し分担して勧誘活動をする。入会候補者を例会に招き、会の雰囲気味わってもらう。女性会員の勧誘を促進している。未分類の職業の方を入会促進。毎年、各委員が一人ずつ増員する様に意識している。純増2名など年度目標を決めている。衛星クラブを持っているクラブは、まず衛星クラブに入会を勧め、後にロータリークラブを設立させる。物故会員になられた方の会社へ訪問し交代会員をお願いする。転勤する会員には必ず後継者を指名してもらう。近隣の会社訪問をしてロータリーへの入会を勧める。地域の青年会議所、商工会議所青年部の交流をしてロータリーへの理解を深めてもらう。例会時にテーブルディスカッションを行い、会員候補者の推薦してもらう。各会員が様々な場面でロータリーの話をし、少しでも興味のある方に入会を勧める。勧誘のための独自のパンフレットを作成し、入会を勧める。40歳から50歳の方を増やしていきたい。朝例会、夜間例会、家庭集会などに入会してほしい人を招待する。入会対象者を卓話の講師として招き、ロータリー例会の良さを感じてもらう。

退会防止として、増強ナイトと称して入会エピソードや入会前のロータリーの認知度、入会後の考え方の変化などのディスカッションをする。新入会員に積極的に声がけをして慣れてもらう。親子で入会している会員の場合、親の大会を防止。

増強活動の課題として、●入会後例会への不参加や短期間で退会する会員が増えている。●転勤者の後に継続してロータリーへの入会を認めていた企業の撤退。●世間の方のロータリーへの理解度が低く理解が得にくい。●興味の無い人からするとロータリーは敷居が高く道楽者

の集まりだと思われる。●地域経済低迷、人口減少、高齢化で会員状況に苦慮している。●若年層と女性会員の増強に向けた人脈づくりと認知活動が不足。●高齢化や病気による退会数が入会数を上回っているため、会員数が減少傾向。●会員増強は緊急にして重要ではあるが、組織として特に行なってはいない。●個々の会員の活動以外には特はない。会員増強のための何かが見い出せない状況。などの意見がでました。

自分がこの会議に参加させて頂いた時に、滝川ロータリークラブの方が報告していたのを聞きました。1年間に10数名の会員が入会したとの事で壇上でお話をされましたが、取り合えず親がライオンズクラブだからといって遠慮はしない。どんどん勧誘をする。ロータリークラブ入会の熱意を伝えていく。会う人会う人にどんどん声を掛けて、地域の方、企業の方にロータリークラブの会員全員で声掛けをした結果、20人弱の方が入会をしたとのお話でした。ロータリークラブとはどんなものといった誘い方より、自分が体験した事を語って誘った方が相手に気持ち伝わったという事で、熱意のある誘い方で、相手の気持ちが興味を示してきた人達のリス

トを作成し、皆で声掛けをして、ロータリークラブへの興味が湧くようにお話をした結果、多くの会員が入会し、入会者全員には聞かなかったが多くの会員が入会して良かった、楽しい、などの意見が多かったと報告されました。会員同士で常に情報を共有すること。会員同士が仲間意識を持ち、相手に対して思いやりを持つこと。増強リストにあった相手に会う場合、必ずロータリーの話をする事。ロータリークラブの会員だという事に誇りを持つこと。ロータリーが楽しいとか面白いと感じさせるには、やはり自分自身が楽しくなければなりませんので、会員全員でロータリークラブの会員という事に誇りを持ち、クラブ活動を楽しむようにすることが会員増強につながるということだと、私は聞いていてよく分かりました。会員皆で心一つにして、活動続ける事が会員増強にもつながっていくと感じております。

これから各グループに別れて会員増強リストを作成して下さい。会社名、名前などを記入して、会員全員で情報を共有するべく、集計リストを作成しますのでよろしくお願ひします。

## プログラム

(第13号・第14号) 合併号

- 本日  
「米山奨学生 卓話」
- 次週予定  
地区大会(札幌市)

会員誕生日  
渡部 英次  
結婚記念日  
渡邊 裕久

No. 2800  
第14回 10月17日

出席報告

前例会  
会員総数.....33名  
出免会員.....2名  
出免出席.....1名  
基準会員出席.....21名  
出席率.....68.80%

前々例会  
第11回 9月26日  
欠席会員.....0名  
内メイクアップ.....0名  
修正出席率.....100%

例会/毎週水曜 12:15~13:15 留萌産業会館2F

## 会長報告 .....

1. 10月8日深川で開催された、第1グループ親睦ゴルフコンペに参加された皆様、ご苦労様でした。串橋会員が見事優勝しました。来年は留萌で開催してほしいとの事でした。よろしくお願ひします。

2. ロータリー財団より高田会員に、メジャードナー憲章晩餐会の案内が届いております。本人にお渡しいたします。

## 幹事報告 .....

●羽幌RCより9月会報と10月例会案内を受領

しました。

- 昨日皆様にFAXを送信させていただきましたが、本日はノンアルコール夜間例会ですのでよろしくお願ひします。また、本日地区大会参加者前日出発組の皆様に留萌ナイトのFAXを送信させていただきました。場所は炙り旬札幌南3条本店です。会費は4000円です。よろしくお願ひします。

ゲスト

株式会社保険ステーション

代表取締役 中田 勝様



## ニコニコBOX .....

- 先週の増強委員会担当例会に多くの皆様のご出席をいただき、ありがとうございました。また、昨年開催したサッカー大会を自分の会社名でさせていただきました。ありがとうございました。 青山会員
- 第1グループ親睦ゴルフ大会で優勝しました。 串橋会員

前 回 373,837円

今 回 3,000円

累 計 376,837円



## プログラム .....

「個性心理学」について

株式会社保険ステーション

代表取締役 中田 勝様

本日は個性心理学についてお話をさせていただきます。実はこの話をする時は2時間位かかりますが、1時間の短縮版という事で話させていただきます。個性心理学とはあくまで統計心理学ですので、当たっているとか、当たっていないとか決めつける事はしないで下さい。これによって頭が良いとか悪いとか、仕事が出来るとか出来ないとかではありませんので、あくまで統計上この様な事が分かるというものです。個性心理学研究所というサイトがありますので、家に帰って自分と息子の関係はとか、カミさん

と自分の関係かどうかなどを調べてみるのも面白いですし、会社ではうちの専務はどうだろうかとか、うちの社長はどうだろうか、など調べてみるのも面白いと思います。実は私はこの研究所の認定講師と認定カウンセラーの資格を持ってまして、保険の仕事をしていますが、この心理学を仕事に取り入れております。私達の仕事は対人間ですので、どの様な人間かが分かると、どの様に伝えれば良いかがわかりますので、仕事面で利用価値が非常にあります。本日は、皆様が一般的にコミュニケーションとして使っているものの考え方を説明していきたいと思ひます。

私達は生まれる前は必ずお母様のお腹の中にいます。誕生の神秘と言っていますが、皆様の手ひらに星と漢字で書いてください。生まれ日と書きます。占いと占星術の世界でも使われますがその人が生まれた日とその人の運勢、特技、思考などが結びついていたらどうでしょうか。これは産道を抜ける瞬間と誕生のメカニズムと言われ、スエーデンのダニエルクラッチですが、私達は生まれる時必ず産道を通して生まれてきますが、大切な脳を損傷しないように左右の頭蓋骨と前後の頭蓋骨を練りこんで、必ず右回転で産道を通して生まれてくると言われています。お腹の中にいる時の赤ちゃんは、1日500ccの羊水を飲んで500ccのオシッコをして10月10日お腹の中で育ちます。つまり羊水による水中生活で、私達は生まれるまでは水中動物で、陸上動物ではありません。生まれてくる瞬間というのは全ての胎児が窒息直前の状態に陥って、心拍数は70前後と言われ、生まれてくる時におぎゃーと言って初めて肺呼吸をして陸上動物になります。おぎゃーと言うのは八長調のラの旋律と言われており、八長調のラの旋律の音楽を掛けると子供が寝静まると言われ、生まれたばかりの赤ちゃんに音痴はいないと言われています。この生まれた瞬間の天体の位置関係、太陽の位置と月の形で私達の性格や能力、職務適性、運命、宿命を形作っていたとしたらどうでしょうか？何か意味があるのではないのでしょうか？これが星という漢字が出来た生い立ちと言われています。誕生の瞬間に脳のスイッ

チが入り、脳が生年月日を記憶していて、人間には年輪の様に生年月日を管理するシステムがあるとされています。人間の脳は1秒を正確に検知できる。毎年生年月日の誕生近くの時刻に99ヘルツ以下の音で脳のスイッチが切り替わる。自分が1歳、年をとったという事を脳が記憶しているという事です。人間の脳と宇宙は連動していると言われています。皆さん帝王切開という言葉聞いた事があると思いますが、何で帝王切開と言われるかわかりますか？実は帝王切開と言うのは意味があって、昔は寅の亥の刻に生まれた子は太平の世の中を作る英雄が生まれると言われていました。例えば寅の亥の子の刻に生まれた子は乱世の英雄になると歴史上言われていたので、その日その時間の決まった時に生まれるように、普通に生まれるとその時に生まれないので、お腹を切ってその時間に合わせる。これが帝王切開の名前の由来です。ですから生まれる日や時間などが関係しているという事です。皆さんは四柱推命というものをご存知でしょうか？中国4000年の歴史と言われ、東洋の英知、占いの世界ですべての占いの基礎になるものです。四柱推命、四本の柱というのは意味がありまして、四柱の四本は生まれた年月、日、そして時間となります。本来は時間まで分からないとなりません。それが帝王切開に深く関わってきます。

また、周期についてですが、地球上には何らかの周期が存在します。宇宙の法則と言われているものですが、例えば、どんなに荒れた海でも波というのは、1分間に18回寄せては引いてを繰り返します。これは周期です。この18という数字は倍数で36で人の基礎体温、その倍で72は人の脈拍、その倍144で人間の血圧の高い人になります。144の倍で288はと10月10日で赤ちゃんがお腹の中に居る日数になります。これは18の倍数で言われていますが、色々な周期で世の中は形成されておりまして。例えば、ビールを箱で頼むと12本入りです。何故12本なのでしょう？例えば、時計は12進法です。カレンダーも12か月あります。10進法、12進法、60進法とありますが、必ず何かの周期と言われています。必ず何かの周期に基づいていると言われ



ます。例えば十二単がありますが、なぜ十二なのでしょう？八単でも十六単でもいい訳ですが、何故か十二なのです。

それでは皆さんに質問です。今現在自分は幸せだと感じている方、手を上げて下さい。またストレスを感じていない方は、手を上げて下さい。ストレスを感じていない方はいませんね。今日の本題は心、ストレスについてです。個性心理学セミナーでは、日常生活でのストレスの原因は、人間関係コミュニケーションの取り方に原因があると考えています。ですので、この話をしていきます。何故ストレスを感じるのか？意見が合わないという発言がありましたが、これは自分はこう思うのに何でわかってくれないのだ、と感じてストレスを感じます。例えば子育てをしていて、「何であんたは何回言ってもわかんないの」とか言う事がありますが、ご主人と奥さんの会話で、貴方はお金を使い過ぎよと言われ、付き合いがあるんだから仕方が無いんだ、何でわかってくれないのか。などと言ひ合いになる事があります。全部ストレスは対人間なのです。何で俺の言っている事が分からないのだ、これがストレスの原因です。ここを少しひも解いてお話をしていきたいと思ひます。その答えがここにあります。「アキラメル」です。あきらめる。これは個性心理学上ではネガティブワードになりますが、アキラメルと言うのは、これを分解すると、「明らかに、認める」となります。つまり相手のことをアキラメルと言うのは、相手のことを明らかに認めるとなります。つまり相手を受け入れると言う事になります。人間の深層心理の中には、誰でも自分を認めてもらいたいという気持ちがあります。自尊心と

## 第13回 10月10日(水) 天候/曇

も言いますが、他人は認めたくないと言う気持ちも、また強く持っています。「認める」という言葉は言葉を耐え忍ぶと書きますし、他人の言った一言が刃となって心に突き刺さる訳ですから、他人を認めがたいのは当たり前かもしれません。ではどうしたら認める事が出来るでしょうか。それは「アキラメル」しかないのです。明らかに認める事で、ストレスや葛藤を飛び越えて他人を受け入れる事が可能になります。ネガティブなあきらめるではなくて、ポジティブなあきらめるです。この個性心理学をひも解いていくと、1036800パターンあると言われていています。ですから同じ人はいないという事です。本質、表面、意志、希望とありますが、この中の本質が個性、皆さんが持っている個性、本質の所を本日はお話したいと思います。因みに表面とはどういうものかと言いますと、人は必ず外面と言うものがあります。外づらが出る時とはどんな時か、例えばお見合いの時、初対面の時、面接の時などが外づらが出やすいのです。これは作った自分、お化粧した自分です。表面が分かるとその人の外づらの傾向値がわかります。本質と言うのは隠せません。そもそも備わった内面と言われるものです。今日は内面の話です。本質の側を表面意志、希望でその人の側が形成されています。では個性心理学を知っていると、どの様な事を解決できるかと言いますと、会社で上司部下の関係がギグシャグしているなど、組織が風通しが悪いとか、嫌いな人など合わない人とトラブルに見舞われるとか。この様な事を改善させたいとか、自分のことを理解してもらいたいとか、コミュニケーション能力を付けたい、上司やお客様の印象を良く見せたい、自分を客観的にみたい。など、この個性心理学を学んでいくと解決できますよという事です。本来は12分類についてお話をしますが、本日は時間がありませんので、3分類についてお話をいたします。

皆様に先にお願ひしていたキャラナビ診断の結果についてですが、黒ひょう、ひつじ、こじか、たぬき、これらの方はMOON(ムーン)と呼ばれる方々です。次にさる、とら、コアラ、オオカミの方はEARTH(アース)というグ

ループです。チーター、ライオン、ぞう、ペガサスの方はSUN(サン)の方々です。大体これだけの人数が揃うと、アースの方が一番多くて、その次がムーン、最後にサンとなります。ムーンの方が世の中の35%、アースが40%、サンが25%と言われていています。だいたいこの様な形で、世の中の決定権者と言われるのが最も多いアースの人達と言われます。本日は時間がありませんので、自分がどういう個性なのかを知っていただければと思います。これはあくまで統計学から来ていますので、決めつけるものではありませんので、その辺はご理解ください。

ムーンの方は、思考回路が前置きから始まり起・承・転・結と結論が最後に来るので話が長い。アースの方は逆に結・起・承・転と結論が先に来る。ですからムーンの部下がアースの上司に説明をする時、あーでもなく、こーでもなくと言うと、アースの上司はだからどうなの結論を先に言いなさい。となりますが、結論だけでなく起承転も聞きたいのです。つまり、ピコーズです。アースの人間はまず先に結論ありきで、その後になぜそうなったのかの理由も聞きたいのです。そしてサンの人達は2つあり、転・結・転・結・転・結と話がコロコロ変わります。今仕事の話をしていても、いきなり今日の晩御飯はどうするなどと、話が飛んでしまいます。この様な人はサンの方が多いです。ですから、サンの思考回路は結、以上となります。ピコーズもいらず、結論だけあればOKなのです。これをどう仕事に生かすかという点、上司がサンの人であれば話は結論しかいらぬのです。結論しかいらぬ上司に対してムーンの部下が前置きからグダグダ説明するとどうなるでしょうか？上司はイライラしてストレスがたまる訳です。例えばお客様がムーンの人だったら、ムーンはプロセスが知りたいので、いきなり結論をだしてもダメで、これはどういう経緯でこれになったのかを説明しないと刺さってきません。これはクライアントと営業マンの駆け引きになります。子供もそうですし、夫婦もそうです。その人がどういう思考回路で人の話を聞くのかが分かれば説明しやすくなります。これが相手を明らかに認めるという事で、その

様に考えると、「あいつはサンだから仕方が無いよな」となりますので、相手の思考回路を考えて話をすれば楽になります。基本理論で例えばムーンの人が物を買うポイントと言うのは信頼、つまりムーンの特徴は人から物を買うで、貴方のことを信用しているので、あなた人柄いいしとか、ですからムーンの人とは初対面の人からあまり物を買いません。ですからムーンの人との買い物は、信頼関係が出来て品質を見て、そのプロセスがあって、これは良いものだと判断するのがムーンの人の買い方です。そして、アースの人はコストパフォーマンスを重視して安く良い物か、ですからアースの人の買い物は機能性とか商品、同じものだったら安い物が欲しい、という観点で物を買います。またサンの方は、安心安全カッコ良さ、つまりサンの方はミーハーなのです。ブランドを買う。ですからルイヴィトンがあったとすれば、好きなんでサンの方は。ルイヴィトンは何百年も続いておりますので、信頼ブランドがあるから買います。例えばムーンの方は新商品とか高性能とかフラッグシップモデルなどは大好きです。ムーンの方は新しい物が出たら試したくなるのがムーンの方です。ですから車もフルモデルチェンジが好きなのです。しかし、サンの方は先ほど言った様に安心安全なのです。ですからフルモデルチェンジの車はわざわざ買いません。なぜならどんな障害が出るか分からないからです。好むのはマイナーチェンジ後です。ですからお客様の個性が分かると、お客様が何にアンテナを立てているかで仮説が立てれるのです。ムーンの方の営業マンは自分を売る、信頼を売ると言うのが営業スタンスで、彼女を口説くのも、自分を売る、人柄を売るのがムーンです。これがキーワードです。アースの人に物を売る時には、商品説明をキチッとしなければなりません。そして信用を得るには、その商品のメリット、デメリットをしっかりと両方伝えるという事です。いい事だけを言ってもだめです。例えばこれを買って替える時のデメリット、買って替えた時のメリット、商品のメリデメをキチッと説明しないとアースの人は物を買ってくれません。そしてサンの方は安心・知名度が重要なので、自分の

会社の強みだとか、人ではなくブランドなどをPRする。ちなみにミサワホームもこの個性心理学を取り入れています。ミサワホームは個性心理学を営業に取り入れており、どういうお客様をターゲットにしているかと言いますと、これはサンのお客様です。グッドデザイン賞などがありますが、これは言い方を変えれば企画化された統一化された商品です。ムーンの方はどちらかというと注文住宅が好きで、オリジナルが好きです。サンの方はミサワというブランドが好きで、ミサワというブランドを買うので、中身ではなく、ミサワだったら大丈夫と言って家を買います。ですからモデルハウスに来るお客様で生年月日を聞いてサンだったら、営業マンは“良しっ”と力こぶが入ります。この様に個性心理学を実際に営業に取り入れている会社があるとご理解下さい。

## ムーン (良い人チーム)

人生観 他人と競争するのを嫌い、和気あいあいと生きたい。

大切にしたいもの 愛情、友情、使命感。

優先順位 相手軸。相手からどう見られているかが気になり、まず相手の意見を聞く。

口癖 「なんで?」「どうして?」「すみません」

目指すは人格者

人を信じやすく、騙されやすい。

世のため人のためにキーワード

無駄が多い。

## サン (しっかり者チーム)

人生観 枠にはめられず自由に生きたい。

大切にしたいもの 権威、権力、組織。

優先順位 自分軸だが、その日の自分の気分を優先する。

口癖 「スゴイ」「絶対」「面倒くさい」

目指すは成功者

小さなことに興味が無く、世界に通用するインターナショナルな自分を目指す。

束縛されるのが嫌い、いつも自由に自分の気分と願望を大切にしながら生きたい。

感性で生きるのも、長い話や理論的な話が苦手な気分にもムラがある。

## 第13回 10月10日(水) 天候/曇

アース(しっかり者チーム)

人生観 自分のペースで自立して生きたい。

大切にしたいもの 結果、数字、お金

優先順位 自分軸。自分の気持ち優先で、自分が納得しないと動かない。

口癖 「一生懸命」「活用」「納得」

目指すは財産家。

現実的でムダを嫌い、常に効率と生産性を考える実質主義。

時間に正確で、予定通りに行動する。

他人からペースを乱されるのを最も嫌う。

むりをする。

ヒューマンリレーション(じゃんけんの法則)  
ムーンはアースに勝ち、アースはサンに勝つ。  
サンはムーンに勝つ。となっており。頑固なムーンはグー(照らされて光るがんこな石)物事をクリエイティブに切り取っていくアースはチョキ(紙を切り取り、形を作るハサミ)外に向かって展開していくサンはパー(外に光を放散し、展開する紙)

話で言いますと、サンの方はムーンに伝わりやすいが、ムーンはサンに伝わりにくい。ムーンは話が長く、起承転結の結が最後に来るからで、サンとは合わない。サンの方はアースの人とは合わない。何故かと言うとサンの方は説明が下手で、結論でOKでビコーズなぜなら？が必要ない。逆にアースの方は途中経過が説明に必要なからです。しかしアースの方はサンの方に伝わりやすいのです。アースの方は伝え方を結論のみにすれば良いからです。ムーンはアースに伝わりやすい。しゃべり方を気を付けて、結起承転のしゃべり方をすれば良いのです。ムーンは説明がうまいのでアースには分かりやすいのです。逆にアースの方の話はムーンには伝わりにくい。何故かと言うとアースの方の言葉はムーンにはきつく感じます。トゲがあります。アースの言葉はムーンにしてみれば伝わりにくいと言われます。これはあくまで伝わりにくいという事で、嫌いとかの問題ではありません。相手を変える事は出来ませんので、相手の嗜好に合わせて自分を変えて伝えていく。何回

も言いますが、相手は変えられないのです。自分と未来は変えられます。相手と過去は変えられません。相手を変えようとしても、それは貴方のストレスにしかありません。ですから相手を変える努力はやめて下さい。相手に合わせて変えていくのが個性心理学の「あきらかに認める」つまり「アキラメル」の神髄になります。世の中には分類というのがあります。動物分類にしても植物分類にしてもそうです。植物にしても木花草があります。木にも梅、桜、松などがあります。桜にも八重桜、ソメイヨシノ、しだれ桜などがあります。しかし動物図鑑はあっても人間図鑑はありません。ですから人間図鑑が個性心理学なのです。これを分類して本日皆様にご紹介をさせていただきました。

先ほど言いましたが、ストレスがゼロに人はいません。自分の伝えたいことが伝わらないので腹が立つのです。親が子供にしつけをする時に敬語のおを付けるとこれは親のおしつけになります。あくまで相手を理解して物事を話さないと、それはすべておしつけになってしまいます。どうすれば相手に伝わりやすいか、それを理解すればコミュニケーションがとりやすくなります。

最後に乳飲み子からは肌を離すな。幼児は肌を離して手を放すな。少年は手を放して目を放すな。青年は目を放して心を放すな。これが子育ての基本だそうです。

会社の従業員の教育も大変難しいです。それは他人であり、自分の個性とは違うからです。例え親子でも個性、価値観は遺伝しません。相手の個性、価値観を理解する事で相手に対しての接し方が理解できます。個性心理学は決して占いではありません。それをどう利用するかは皆さんにかかっています。

以上、長い時間お付き合いいただきありがとうございました。