

「はやぶさ」332号 2020年01月17日(金)

###free1###

###name### 様

プロの芸人が伝授！
人を笑顔にするトーク術とお客様に共感してもらえるコツ
＝売上倍増の秘訣！

=====
「はやぶさ」332号 2020年01月17日(金)

第1回『人を笑わせること、笑顔の驚異的な力』

著者：理念経営 PR お笑いタレント・ダイエットインストラクター
ヤセ騎士（ナイト）

=====
はじめまして

私は、今年で芸歴15年目のお笑い芸人で、ダイエットインストラクターの資格をもちま
す。ヤセ騎士(ナイト)と申します。今回5回にわたって私の人生経験と信念を語ります。

5回シリーズですが、目次は

① #332..... 200117

今回の原稿・「人を笑わせること、笑顔の驚異的な力」

② #333.....200131

「苦難は幸福の門～人生のどん底からお笑い芸人へ転身」

③ #334.....200214

「人はどんな時に笑うのか？なぜ笑うのか？笑いの心理学」

④ #335.....200228

「人を笑わせる技術・人を笑顔にする会話術」

⑤ #336.....200313

「笑う門には福来たる～人を笑わせてコミュニケーションを円滑にすれば結果は必ず出る」

予告ですので変更することがありますので、悪しからずよろしくお願ひします。

①自己紹介・性格形成の生い立ち

今回は、初回ということで簡単な自己紹介を兼ねて、まずは私がなぜ？お笑い芸人になったか？の
経緯を、生い立ちを含めてお話ししたいと思います。

私は、現在同棲している女性が居ます。女性と言っても、85歳の母ですけどね...。(笑)

私の家族は、父、母、弟の比較的仲の良い4人家族でした。

母は、書道の先生をしていて凄く真面目で、長男の私を非常に厳しく育てました。

逆に父は私に甘く、欲しいものはなんでも買って来て、休みの日には朝から晩まで遊んでくれる。そんな父でした。

私は、母の厳し過ぎる躰にだんだん恐怖を感じる様になり、毎日、母の顔色をうかがう生活になりました。そのせいで、幼少期は精神疾患的要因から吃音(どもり)になってしまい、人前で話すことが困難な状態でした。

その状態が中学生まで続き、先日、中学校時代の同窓会で司会をやらせていただいた時に、同級生が『あのどもりのしんちゃん(本名が慎一)が、人前で流暢に喋ってる!』と、私の現在の職業と共に本当にビックリしていました。(笑)

完全にはありませんが吃音(どもり)を克服したのは高校生の時で、授業中に何気ない言葉を先生にぶついたら、それが思いもよらずの大爆笑になり、その時の高揚感がキッカケで人前で発言すること、喋ることへの恐怖感がなくなりました。この時初めて『笑い』の力を目の当たりにしました。

しかし、母の顔色をうかがう生活は変わらず、高校卒業後は、本当は就職したかったんですが、母が大学進学を望んでいたのも、母のために大学進学を決めました。

でも、勉強が大嫌いだった私は、母の目を盗んで遊んでばかりいたので現役で受験した志望校は全て落ちてしまいました。

その時の母の悲しそうな顔を見て本気で反省し、浪人していい大学に行く!と母に誓いました。

そうは言ったものの、急に勉強が好きになるわけでもなく、やる気が出るわけでもなく、母の見てる前だけ勉強して、母がパートに出かけた後は、家でテレビを見たり漫画を読んだりと全然勉強をせず、ダラダラ遊んでました。

②自覚・変身・就職

そんな時に、あるワイドショーである人物のドキュメントを紹介していました。

それは、暴走族の総長だった人物が、一年間、血尿が出るほど必死に勉強して、見事、東大に合格したという話でした。これを見た瞬間に衝撃が走り、勉強をするモチベーションが急激に上がり『人間、必死、本気になればなんでもできる!』と思うようになり、人が変わったように猛勉強しました。

そして、なんとか母の期待に答えてそこそこの大学に合格することが出来ました。

(最近、原監督のもと駅伝で大活躍している大学です。)

大学在学中は、特に何がしたいとか、こんな職業に就きたいとか目標や夢が全く、とりあえず、母が望む人生を歩もうと、就職活動では業種関係なく、安定している大企業を節操なく受け取りました。そして、ある大手電子機器メーカーに就職し、その企業の営業部に配属され、複写機の販売を担当しました。

③営業を担当・挫折の連続・父の教えによる目覚め

その営業部は最も過酷な飛び込み営業でした。1日100件以上回っても、話をまともに聞いてくれる企業はなく、ほとんどが門前払い…。

世間の厳しさを痛感しました。その後も1,000件回っても2,000件回っても1件も契約が取れません。もう会社を辞めようと思っていた時に、当時、建築金物の営業でトップセールスマンだった父から『俺にコピーを売ってみろ!』と言われ、照れながらも父を相手にロープレイングをしました。

そうすると…。『そんなんじゃ売れるわけがない。俺はお前からは絶対に買わない!』と言われました。理由を尋ねると、それは単純な理由でした。『まず、一方的に商品説明ばかりされても興味ない話なんか聞く気にもならない』との厳しい一言でした。

それよりなにより、お前の話は面白くない。お客様との会話は、9割が世間話、面白い話、相手が興味のある話だけにして、商品説明はお客様が聞いてきたことだけを答える。そうすれば、売れるようになるから。

あと一番大事なことは…笑顔だ!お前は真面目な顔で、真面目につまらない話をする。それでは誰も話を聞きたいと思わない。』と言われ、私はショックでした。

でも、父の言ったことを試してみて、それでも売れなかったら辞めようと決心して、どんなに断られても門前払いされても笑顔を中心掛け、商品説明や会社の説明をほとんどせず、お客様の興味がありそうな内容だけを笑いを交えながら話すように心掛けました…。

④トップセールスマンに

すると、今まで全く売れなかった私が、急に売れるようになり、約 1,000 件に 1 件だった契約が、500 件に 1 件、200 件に 1 件、100 件に 1 件、50 件に 1 件と成約率が格段に上がり、半年後には同期入社トップで表彰され、1 年後には支店でトップ、3 年後には全国のセールスコンテストでベスト9位に入り、入社3年目にして主任に昇格と、異例の辞令人事をいただきました。

がむしゃらに営業をやっても駄目だった私が、父のちょっとしたアドバイスにより好転したんです。これは営業、仕事だけに限らず、私生活にも応用出来ることに気付きました。

*私が飛び込み営業で学んだ5つのルール

- ①常に笑顔で人に接すると相手も笑顔で返してくれる。
- ②相手の興味のあることを徹底的にリサーチして、その話を笑いを交えながら話す。
- ③自慢話、自己都合の話、人の悪口、ネガティブな言葉、
これらを一切しなくなるとコミュニケーション能力が格段に上がる。
- ④相手の優れてる部分や素晴らしいと思うところを徹底的に誉める。
- ⑤相槌を上手く使い、聞き上手になる。

この5項目を実践するだけで人から好かれるようになり、好感度が上がり、公私共にコミュニケーションが円滑になりました。

飛び込み営業という過酷な仕事に就き、父からのアドバイスのお蔭で、人を笑わせることと、笑顔の大切さが分かりました。

**その後、私には波乱万丈な人生が訪れます。次回以降は、そのお話しと人を笑わせる技術についてお話ししたいと思います。

最後までお読みいただき感謝致します。本当に有難うございました。

*では、2回目 333号・01月31日(金)にお届けしますので、お会いしましょう!

*****第6回ビジネスモデル発表交流大会のご報告*****

バックナンバーは、https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls722lpdf_1_382.pdfを

ご覧ください

**お問い合わせ・質問は メールアドレス： hos_biz@hosbiz.net

発行責任者：平本 靖夫、 編集長：石川 昌平

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://1legend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=###mail###