

序章

最初に私の、この書を手を取っていただいたことに感謝します。

「ありがとう」の言葉をもって、感謝いたします。

1冊目の著書のテーマは「子育て」でした。2冊目の著書のテーマは「恋愛」でした。私のNLPのテーマ自体が「楽しく生きる」です。その中で、子育てが楽しくない人に対して、受け取り方を変える、そして言葉を変えることによって子どもとの人間関係をスムーズにして子育てを楽しいと感じてもらえるものです。

2冊目は、相手の無意識に訴えかけることで関係を作り、そして人が好きになるのは無意識であるということから恋愛をするためにはという本でした。この本にもゴールが楽しい人生というものが見えています。

3冊目のテーマは、営業という世界です。ここには、数字という感情のないものがあり、達成をしなければいけない。ここに、人生を楽しむというテーマとは相反するものが存在します。NLPを通して、この相反するものが1つになるように私は願っています。

私自身のお話をしてよいでしょうか。私は、自動車整備業を営む家に生まれました。時代でしょうけれど、家業を継ぐのが当たり前と言われて育てられました。当時は、父親は高校へ行かなくてもいいという考えでした。母親の説得で、高校へは進学させてもらいました。家業を継ぐのに数学や社会、ましてや英語が必要だとは思いま

せんでしたから、中学3年生のときには、行ける高校がありませんでした。

高校へ行くとなり、初めて勉強というものをしました。小学生のときには、ファンである中日ドラゴンズの選手の経歴をすべて記憶することができました。なのに、英語の単語1つ覚えるのにも苦労しましたね。その理由はNLPを学ぶと理解できました。結局、進学校へ進み、なんと大学にまで行き、無事卒業しました。22年目には人生で初めて親から進路を自由に選ばせと言われましたが、家業を継ぐ以外教えられない私には選択肢がありませんでした。

社会人になると、トヨタカローラ奈良で家業をしました。毎月、月末には恐怖の大魔王がやってきました。退社後、家業を継いでから大魔王はしばらく現れませんでしたが、しかし、バブルがはじけて不況の波が整備業会にも押し寄せてきました。でも、他社と違い、当社は影響を受けることなく順調でした。

そんな日々も実は長く続かず、業績が下がり始めたころ、やっぱり恐怖の大魔王がやってくるようになりました。そのころに損保ジャパンの自動車整備業者保険代理店会（AIR）の研修でNLPと出会うことができました。

実は、人と話すのが苦手な初対面の人と話するのは今でも苦手です。それでも、経験を積み重ねることで、営業としては話ができるようになりました。しかし、そこには大きなストレスが存在しました。そんな私が、心を自由に扱いながら、今NLPを語って、そして本を書くことになりました。それでは、一緒に、営業の世界を旅してみましよう。