



生きている限りは自分の力を使うことが大切 得意な分野を活かすことで可能性が広がる

こんにちは。サポート委員会の渡邊可奈子です。
第36回立志財団会員ロング・インタビューは、
Your English代表 秋本 眞紀子 (あきもとまきこ)さんです。
秋本さんは入会后2年程は、立志財団を活用できてい
なかったそうです。ですが現在は、交流会の運営や、立志
コンサルタント、サポートメンバーとして活躍されています。秋
本さんの変化の理由や立志財団を活用したことによる変化
についてお伺いしました。

志とマーケティングの両輪を成長させる

なぜ立志財団に入会しようと思われましたか？

秋本:2017年の秋に坂本さんが登壇された『全国志ビジネ
スプレゼンテーション大会』で知り合いました。その頃、私は
英語のプレゼン大会を始めようと思っていて、坂本さんにも
ご登壇を依頼したところ、快く引き受けて下さいました。英
語でのプレゼンということで、週に何度もお会いしてお話を
していたんですね。ちょうど財団を立ち上げる頃で、いろ
いろとお話を伺って、設立記念パーティーにも参加しました。
その時に私がびっくりしたのは、裕子さんが「私の夢は夫を
応援することです」とおっしゃったことです。それがすごくイ
ンパクトがあって、面白いなと思ったことがきっかけです。あ
とは、財団のメインのプログラムである坂本立志塾に、志と
マーケティングの両輪があることが素晴らしく、印象的でした。
志を鍛えるとか、マーケティングをやる講座はそれぞれ
あって受けたりもしていましたが、これほど志に注目して、さ
らに経済の仕組みや百年大計のような事業計画もカチッと
両方やる場所は少ないですよ。それで入会を決めました。

自分の力を活かす

一立志財団ではどのような取り組みをされましたか？

秋本:2年くらいは会費だけ払っている優良会員でした。で
すがある時に、立志財団はいい方が多いなって思ったんで
す。色々な交流会に呼ばれて出ましたが、どの交流会も皆
さん自分のことに一生懸命で、自分の宣伝とか売りたいもの
のことをすごくお話して下さるんですね。でも、立志財団は
他のコミュニティと違って、自分を売り込むということはあまり
なくて、他の方に貢献しようという気持ちが強いですよ。➤

一般的な交流会に行くと、相手は顧客みたいな感じで参加
しますが、立志財団の場合は、お互い志を持つ同志で、尊
敬しあうというか、そんなところがありますよね。この方たちと
繋がる方が自分がいい状態でいられるなって思ったんです。
それで2年くらい前に積極的に参加しようと思って、交流会
の運営に入ったのが財団にしっかりと関わるようになった
きっかけです。

その後、坂本さんからお声がかかって、プレゼンの勉強会
運営をしばらくご一緒させていただきました。そこがきっか
けで、最近では真志命の解放や、坂本立志塾のプレゼンの
フィードバックにも参加させていただいています。フィード
バックはもともと違う会で10年以上やっているの、お役に
立てそうだなと思ったのと、活躍できる分野だったのでお引
き受けしました。生きている限りは自分の力を使うって大事
なので、そういう意味ではいい場をいただいていると思いま
す。



自信に繋がり可能性が広がる

一立志財団に入会してどのような変化がありましたか？

秋本:立志財団に入る前は、プレゼンの仕事を始めたいな
と思っていたけれど、どういうところで、どういう方と繋がった
らいいか、繋がる方法も分からなかったという状態でした。
基礎講座や、一日集中セミナー、マネープランナーゲーム
などを受けて、あまり自分の事業としては経験したことのない
ベースみたいなものが入ってきたので、この先どうやって
いこうかなとか、どういう風に計画したらいいかなと考える
ときに役に立っています。

今は立志コンサルタントやサポート面談もやっていますが、
こういうことをやっていますということが自信につながってい
るし、サポート面談のような仕事もできるなと思って、自分の
新たな可能性を引き出していただきました。⇒裏面に続く

現実と理想を肯定してくれる場

一どのような方に立志財団をおすすめしたいですか？

想いはあるけれど、なかなかそれを受け入れてもらえないという方。特に、天命とかそういうことを考えているけれど、まじめに言っても現実をみなさいと言われてしまうような方たちは、立志財団が現実と理想を描くようなビジョンの両方を肯定していただける場所なのでおすすめです。

あとは何かやりたいことがあるけれど、まだ見えない、でもそれを言語化したい、あるいは視覚化したいという方にもおすすめです。



人と話すことで進展する

—会員さんにメッセージをお願いします。

秋本: 立志コンサルをぜひ活用してほしいなと思っています。何かあった時に相談をすることで、自分の中でやるべきことが見えてくるので進展しますよね。一人でやっていると分からなくなったり、悶々と考えてしまうときがあるので、そういう時にお話できる方がいるというのは素晴らしいなと思います。

私は立志コンサルでプレゼン分野を担当しています。

“プレゼン”という、かたく考える方が多いと思いますが、コミュニケーションの一番簡単なスタートがプレゼンだと思っています。お仕事だったら、自己紹介や報連相、家庭ではお小遣いの値上げ交渉もプレゼンです。コミュニケーションを良くしたい、スムーズにしたい、ストレスを減らしたいというときに、プレゼンというツールを手に入れて、そのツールを使いこなしていくと、コミュニケーション力が磨かれていきます。

技術はいろいろあって、マーケティング的にはこうしたほうがいいのかというもあるけれど、それよりもまずはプレゼンは相手の真志命に沿ってあげることが大事なんですよね。立志財団が志と経済の両輪であるように、プレゼンの技術と自分の本質・相手の本質をみるというところの両輪があるといういろいろうまくいかなと思っています。そこで役立つのが私がやっている天命診断です。私は『天命からの自己表現で人が魂で繋がる世界をつくる』という志のもとで活動をしています。私のベースはもともと心理学なんです。➔

心理学セラピーもやっているし、統計学的ないわゆる占いと言われているものも見ていて、いろんな方面からアプローチができます。そういう技術も持っているということが、単にプレゼン技術のスキルだけではなくて、お役に立つかなと思っています。新しい発見が必ずあるし、それを活かしていただけるといいなと思ってプレゼンの指導をしています。もう一つお伝えしたいことは、私はビジネス英語の企業研修もやっていて、最近企業の方からプレゼンを出来るようにしてほしいと依頼されるようになりました。企業研修は15年ほどやっていますが、ここ1年くらいで初めて依頼されるようになりました。ということは、今グローバルと言われている社会の中で、そういうところできちんと仕事をしていこうとするとプレゼンの技術が必要だということに企業が気が付き始めているということなんですね。プレゼンは、企業なりのアプローチや、指導方法がいろいろありますが、私はベースは一つだと思っています。どこのプレゼンのテンプレートでも当てはまるような型を持っているので、ぜひ聞いてください。もちろん、いいテンプレートの一つ持っていればいいという考え方も反対はしませんけれど、原理が分かっていないと応用ができないんですね。時代と状況によって変化していくものがコミュニケーションだしプレゼンなので、そのベースをつかんでいただけたらなと思っています。

サポート面談も、1時間ちょっと、今いる所からはなれて俯瞰してみるいい機会になります。AI前線の時代だからこそ人と話すことを大事にするっていいなと思います。

インタビューー: 渡邊可奈子

～お知らせ～

【プレゼン体験講座】

毎月第3火曜日

14:00～15:00 オンライン

お申し込み・お問い合わせはこちらから



編集後記

秋本さんが立志財団を活用できるようになったきっかけは会員さんの人柄の良さだとお話いただきました。私も皆さんが温かい方ばかりで、安心できるとも居心地が良い場所だなと感じています。そして、何か困ったときや、前進したいけれどその方法が分からない、という時に相談できる環境があることも本当にありがたいことだなと思っています。ぜひ会員の皆さんには1on1や交流会でいろんな方と繋がっていただき、困った時には立志コンサルに相談していただき、どんどん活用していただけたらと思います。