

## 目次

- 1.はじめに
- 2.IVY 化粧品
- 3.美容業界の過去
4. 技術
- 5.販売
- 6.気づき
- 7.目標設定
- 8.人との関わり方
- 9.出会いのために
- 10.美容業界の今
- 11.自社発展 Plan
- 12.美容業界の未来
- 13.まとめ

## 1.はじめに

私が、卒業論文のテーマに『美容業界の過去・今・未来』とつけた理由は、この卒業論文を自社発展の糧にしたいと思ったからです。

研究材料に IVY 化粧品を選んだ理由は、理念に共感したからです。理念の説明も兼ねて、ここで、IVY 化粧品の紹介をします。

## 2.IVY 化粧品

### 理念

愛と美と豊さの実践と追求

### 使命

「ワンダ・フル・ライフ = 美しい生き方」の提案

### アイビーの誓い

- 一.アイビー化粧品は、美と美の限りなき追求をします。
- 一.アイビー化粧品は、自信と誇りをもった製品を届けます。
- 一.アイビー化粧品は、心を豊かにし、幸福(しあわせ)の輪を広げます。
- 一.アイビー化粧品は、地域社会への奉仕と還元につくします。

『美しい生き方を共に育みたい』とは、現在の IVY 化粧品代表取締役社長、白銀浩二の言葉です。1977 年の創業以来、IVY 化粧品は、「愛と美と豊かさの実践と追求」という企業理念に共感し実践した多くの販売組織との絆を築いてきました。ニーズに合った機能性製品群と、open で公平な人材育成機会と business 機会を提供する中で、人一倍向上心の高い販売組織の人間力を育み、目の前の人への想いを“美しさ”という形に変えていく対面販売を実践しています。

一人でも多くの人に【more power】

一日でも早く【more speed】

今まで以上の美しさ【more quality】

を提供し続けていくために、創業から培ってきた IVY 化粧品の強みを最大化し、IVY 化粧品にかかわるすべての人と「驚きと楽しさと感動に溢れる美しい生き方 = wonder full life」を分かち合うことで共に成長してきました。美の leading company を目指し、精一杯取り組んでいます。

「FUTURE」(未来へ)、「FAST」(はやく)、「FIGHT」(たたかう)

これは、白銀浩二代表取締役社長が 30 周年に掲げた 3 つの keyword です。企業使命である「wonder full life の実現」に向けて、常に未来志向で、新しい価値の創造に挑戦し、一人でも多くの人に、一日でも早く、美しさを届けています。IVY 化粧品が目指していることは、『IVY dream road』です。IVY 化粧品の mission は、『美しさを育む製品・service の提供を通して、美しい生き方 = wonder full life を共に創造すること』です。IVY dream road は、内面と外面の美を一つにして、常に最高を目指し、人として持っている可能性を 100% 発揮しつづけようという取り組みです。その結果として誕生するものは、心がふるえるような真の美しさが息づいています。IVY 化粧品は、今ここの best を目指す取

り組みを積み重ねていくことこそが『美しい生き方 = wonder full life』だと考えています。では、『wonder full life』とは何を意味するのでしょうか。「wonder full life」は、wonder(楽しさや驚きや感動)が full(いっぱい、たくさん)の life(人生)を意味しています。IVY 化粧品と関わる全ての人に、「ワクワク・ドキドキするような期待感」、「楽しさや驚きがいっぱいの素晴らしい人生」を実感してもらい、満足と感動をご提供することによって、ともに成長し、繁栄していくことを目指しています。

#### 会社案内

商 号 / 株式会社アイビー化粧品

設 立 / 昭和 52 年 10 月 1 日

資本金 / 8 億 420 万円(平成 16 年 12 月現在)

年 商 / 172 億 2 千円(平成 15 年度・小売価格ベース)

社員数 / 195 名

販 社 / 全国 224 販社(平成 16 年 12 月現在)

#### 所在地

本 社 / 東京都港区赤坂 6 丁目 18 番 3 号アイビービル

T E L . 03-3568-5158

富士 研修センター / 山梨県南都留郡忍野村内野字中賀背 3562-4

T E L . 0555-84-4511

美里工場開発研究所 / 埼玉県児玉郡美里町大字猪俣字金草 1028-1

T E L . 0495-76-4011

美里 物流センター / 埼玉県児玉郡美里町大字猪俣字金草 1028-1

T E L . 0495-76-4888

関西 物流センター / 大阪府大阪市都島区中野町 5 丁目 8 番 4 号

T E L . 06-6923-7719

#### 会社沿革

昭和 52 年 10 月 1 日「愛と美」の株式会社アイビー化粧品誕生

肌にとって安全で有効な製品づくりと物心両面の豊かさの実現をテーマに、創業者・白銀あきらが化粧品の製造販売を開始。

### 「アイビーの誓い」発表

株式会社アイビー化粧品設立

東京都港区赤坂 2 丁目 5 番 3 号

資本金 1.000 万円

昭和 53 年 製品コンセプトはノーマライジング

肌を理想的な普通肌を保ちつづけることをテーマに、一人ひとりの肌に対応できる美容の実践。

## 「アイビーニュース」創刊

昭和 54 年 10 月 アテロコラーゲン IVY を開発  
株式会社アイビー化粧品が独自に開発した画期的な生体関連基材「アテロコラーゲン IVY」  
を製品に応用。

## 「化粧品はファッションではありません。」TVCF 放映

資本金 4.000 万円に増資

昭和 55 年 10 月 東京都港区赤坂 2 丁目 16 番 21 号に本社移転

昭和 56 年 5 月 「SA 研修」スタート

創業者・白銀あきらのイニシャルから名づけた「SA 研修」が完成。

資本金 8.000 万円に増資

昭和 57 年 「愛されて 5 年、美しく生きたい」

理念・製品・システム・教育をさらに強固するベースを構築。SA 研修、美容、製品、経営  
の各スペシャリスト養成教育システムを確立。

昭和 58 年 9 月 資本金 1 億 6.000 万円に増資

昭和 59 年 4 月 本社ビル完成

東京都港区赤坂 6 丁目 18 番 3 号の新社屋に本社移転。

昭和 60 年 リンクル ローションを発売

アテロコラーゲン IVY を応用した保湿効果の高い「リンクル ローション」を発売開始。

昭和 62 年 7 月 資本金 3 億 2.000 万円に増資

平成元年 7 月 ホメオスタシスに着目

肌の組成に基づいたナチュラル美容を展開。

## 富士研修センター完成

平成 2 年 6 月 資本金 4 億 8.000 万円に増資

平成 4 年 7 月 美里工場、開発研究所完成

敷地面積 1 万坪に研究・開発棟を併設した生産工場竣工。

埼玉県児玉郡美里町に新工場完成

平成 4 年 10 月 資本金 5 億 2.800 万円に増資

平成 4 年 11 月 資本金 5 億 4.800 万円に増資

平成 6 年 9 月 資本金 6 億 5.300 万円に増資

平成 7 年 クラブクローバー共済発足

株式会社アイビー化粧品に関わる人々の暮らしを応援する株式会社アイビー化粧品独自の  
福利厚生制度スタート

平成 8 年 4 月 株式店頭公開

創立 20 周年を迎えるこの年、株式会社アイビー化粧品に関わるすべての人のロマンであった株式店頭公開を実現。

日本証券業協会に株式を店頭登録

資本金 8 億 420 万円に増資

平成 9 年 5 月 アイビーホワイトニングエッセンス発売

西洋ヒバマタの自然素材から抽出した、マリンホワイト IVY を配合。メラニンに着目した、医薬部外品のエッセンス。

アイビーカードの導入

お客様のビューティーライフをサポートする、より充実したサービスの実現。

## 美里物流センター開設

コンピュータ導入により、一括在庫管理や発送の一元化など物流体制をより強化。

平成 12 年 10 月 関西物流センター開設

平成 13 年 1 月 白銀浩二代表取締役社長就任

創業者の精神を受け継ぎ、白銀浩二が代表取締役社長に就任。

「株式会社アイビー化粧品に関わるすべての人が、つくる側・売る側・買う側の“側”や“壁”を取り払い、皆と一体化して成長するアイビーワールドを築く」ことを誓う。

平成 13 年 4 月 ISO9001 認証取得

平成 14 年 ワンダ・フル・ライフ

株式会社アイビー化粧品を支えるすべての人に「驚き、楽しさ、感動」にあふれる素晴らしい人生を提供し、共に成長していく第二創業のマインド<ワンダ・フル・ライフ>を提唱。

平成 15 年 ISO9001 2000 年版に更新

## 参考文献

<http://www.ivy.co.jp/>

販売システムのご案内

IVY SPIRIT 愛する仲間たちへのメッセージ

### 3.美容業界の過去

これまでの美容業界の過去で、最も大きなショックを受けたのは、「女子顔面黒皮症」です。Americaにおいては化粧品による皮膚障害は日本よりも早くから問題にされ、各化粧品メーカーが収集した皮膚障害などの副作用の症例は、FDA（食品医薬局）へ報告するように義務付けられていますが、当時、日本においては化粧品の安全性については厚生省の許可基準を満たしているのだから問題はなく、皮膚障害が起こるのは個人の特異体質によるものだ、という見解が支配的でした。そうした従来、Makerに有利な見解をくつがえしたのが、1970年代後半から相次いで起こった化粧品Makerと使用製品の実名を挙げて化粧品により皮膚障害を告発する運動の高まりです。1976年には大阪府立消費者Centerで「化粧品公害被害者の会」が旗揚げし、全国各地で化粧品Makerを相手として皮膚障害による損害賠償を求める裁判が起こされました。1977年に18名の女性が大手7社の化粧品Makerに対して1億7000万円の賠償を求める裁判を起こし、1981年にMaker側は責任を認め、5000万円を支払っております。化粧品による障害のなかでも、とくに大きなShockを女性に与えたのは、「黒皮症」です。「女性顔面黒皮症」ともいわれますが、女性だけでなく、男性にも生じます。読んで字のごとく、黒皮症は顔の皮膚が黒くなる症状ですが、最初から黒くなるわけではありません。最初は、化粧後になんとなく顔が赤みをおび、ほてりやかゆみを感じるようになります。顔がふくらむような膨張感をおぼえることもあります。これらの症状が毎日起きるというわけではなく、一時、消えたかと思うとまた起こるといふ具合に継続的に繰り返されます。そのうちに顔にシミが出てきます。シミは赤黒から紫灰色をおびた褐色で、網目状に広がっていきます。やがてその網目に広がった部分が、まるでそこだけ入れ墨をしたように黒くなってしまいます。黒皮症の特色は、増加したMelanin色素が表皮にとどまることなく、真皮にまで沈着してしまうことです。そのため、症状が進んだ場合にはなかなか簡単には回復しません。黒皮症の被害は深刻です。外出もできず毎日家で泣いて暮らしている、ぎょっとする視線に耐えきれず職場をやめた、こんなお化けのような顔になって人生に絶望した、あとは自ら命を絶つ道しか残されていないのです…。

#### < 黒皮症の犯人正体は？ >

なぜ化粧品を使って黒皮症のような皮膚障害が起こるのでしょうか。化粧品はじつに多様な科学物質の集合体である、という事実があります。化粧品の原料は、2500種類以上にも上ります。これとは別に香料だけで5000種類以上の原料があります。このほかに新製品開発の為に新しい化学物質が加わり、原料の種類は増える一方です。化粧品の原料のなかには動物、植物、こんなものと思われるものも、成分に含まれています。これら、合計すると7000種類以上もの化学物質をさまざまな分量で配合し、練り合わせたものが、化粧品と総称される製品である、といっても過言ではありません。黒皮症の犯人は、もちろんこれらの化学品原料のなかに潜んでいます。といっても、その原因となる成分を7000種類

ものなかから見つけ出すのは、容易ではありません。しかし、化粧品原料を皮膚の安全性との関係において基材原料で分解すると、種に7種類になります。黒皮症はこの7つの中の一つに原因しています。どれなのか、を考えるうえにも、主な7種類の基材原料を提示しておきます。さらにそこに、犯人推理の Hint となるように、化粧品の安全性という視点から見た場合、これまで皮膚障害を起こす接触原あるいはその可能性が疑われている点も付言しておきます。

1.油脂...Glycerin と高級な脂肪酸との間で生じた Ester の総称で、通常「油脂」と呼ばれる、いわゆるアブラ分です。トリグリセリドをはじめ、炭化水素、高級脂肪酸、高級 Alcohol、ロウ類、ステロール類、高級アルキルテール、リン脂質、Silicone 油などです。多くの化粧品には石油系油質が含まれています。油性原料のなかには、細胞膜などにおいて脂質が形成している構造に乱れを生じさせるおそれがあるものもあります。

2.界面活性剤...液体に溶け、界面に吸着して界面の性質を変える物質です。これを用いて溶け合わない水と油や顔料を練って Cream や Lotion をつくります。顔料の分散・湿潤、泡消しなどを助長するのにも使います。Ion 系と非 Ion 系に分類できますが、皮膚に対する刺激性は非 Ion よりも Ion 性のものが強いです。

3.保湿剤・溶剤...いわゆる「しっとり感」を出すためや塗料の流動性を増加するために使います。エチレングリコール、プロピレングリコール、ポリエチレングリコール、Ethanol などの Alcohol 類の刺激性を持ちます。

4.樹脂類...化粧品に用いられる粉体や高分子物質には、スルホンアミド樹脂、Formalin 樹脂、メタクリレート樹脂、セルロースエステル樹脂、カラヤガムなどがあります。樹脂の配合成分や樹脂の劣化にともなう変質物質化によって、皮膚に刺激作用がある場合もあります。

5.防腐・殺菌剤...微生物による品質劣化や病原微生物の繁殖防止の為に用いられます。クロロクレゾール、クロロキシレノール、ハロゲン化サリシルアリニドなど多数ありますが、それぞれ配合量規制が定められている。その機能上から細胞毒性を有するものが多いです。その毒性発揮が原因と見られる皮膚異常症例に関する報告は数多いです。

6.色素...物体に色を与える成分で化粧品に色をつけるのに用いられます。石油から Tar を分離し合成してつくられた Tar 系色素のほかに天然系色素や染毛剤に使われる参加型染料などがあります。いくつかの Tar 系色素には発ガン性物質が認められるほか、皮膚に対しても強い感作性を示すものがあります。天然系色素でも、Chlorophyll やコチニールには感作性を指摘する文献もあります。

7.香料...よい香りを発散するために加える物質だが、安全上からするととにかく問題にされがちな成分を含んでいるものも少なくありません。ゲラニオールやシトルネオール等は、香料の皮膚刺激性に関する試験でも他より強い刺激反応を示しています。

以上の7つのなかに、黒皮症の原因となったものがあります。どれも怪しげに見えますが、犯人は色素、正確には Tar 系色素の一つである赤色 219 のなかに不純物として存在してい



たスダン という物質です。この他にも Tar 系色素のなかには接触皮膚炎を起こすおそれがある物質がいくつかあることもわかっています。では、犯人の正体が判明して黒皮症はなくなったかといえば、そうではありません。たとえば、お風呂でからだを洗う時、Nylon でゴシゴシと強くからだを摩擦したりして、黒皮症が生じています。また、衣服の染めに使われた染料が原因で、黒皮症になった例もあります。こう見ると、黒皮症の犯人は、スダン だけではないことになり、今後の解明が待たれている状況です。化粧品には先の 7 種類だけではなく、まだまだ多くの添加成分が含まれています。その主なものだけでも、美白剤・漂白剤、制汗剤・Deodorant 剤、収れん剤・緩衝剤・中和剤、刺激剤、抗炎症剤、抗酸化剤などがあり、いずれも皮膚とは密接な関係を持つものです。

### < 言うは易く行うは難し・安全な化粧品づくり >

黒皮症と Tar 系色素の赤色 219 との関係を突きとめたのは大阪大学医学部皮膚科の Group ですが、黒皮症と化粧品との因果関係を考えるなかで、いかに多種多様な化学物質が化粧品に用いられているかを、いまさらながら知らされました。香料を含めると 7000 種類もある化学物質の安全性を、自分たちの手で一つひとつ確かめるなどという作業は不可能です。それに新規開発の為に、毎年新たな化学物質が加わっている状態です。いうまでもなく、化粧品は、毎日、顔や肌に直接つけるものです。毎日、朝晩の 2 回、洗顔クリーム、化粧水、クリームなどの化粧品類を使うとすると、1 年で 730 回になります。18 歳から使い始めて 70 歳まで使用すると考えると、その間の 52 年間で 37,960 回。1 回でどれだけの量の化粧品を使うかは個人差がありますが、それにしても化粧行為を通じて相当量の化学物質が肌に塗られ、浸透していく事は確かです。このことを考えると、1 日に口に入れる食品の内容が私たちの体の健康に大きく影響するように、毎日肌につける化粧品の内容が私たちの皮膚の健康に大きく影響を及ぼすのは、自明の理です。もし毎日の食卓を飾る食品に毒性があれば、健康は確実に損なわれていきます。最悪の場合は、死に至ります。毎日肌につける化粧品に毒性があれば、皮膚の健康は確実に損なわれていきます。最悪の場合には、黒皮症のように顔の皮膚を変色させます。いまでこそ"自然派化粧品"と称する製品は大手 Maker の一部も手掛けるようになっていますが、当時の化粧品業界は、香料、香水、色あざやかな Make 製品が飛ぶように売れる状況でした。売れるものをつくるのが最優先であって、それによって生じる皮膚への障害は顧みられない経営方針が、大手を振ってまかり通っていました。一口に「安全な化粧品」といっても、現実にそれを商品として販売できるだけのものを作り出すとなると、まさに言うは易く行うは難しの世界で、言うのはだれにでもできますが、実行するとなると難しい事の連続でした。安全な化粧品の開発には、石油系化学合成物質をふんだんに使う化粧品製造に比べて、はるかに困難な技術的な課題を乗り越えねばならず、また製造上の少々の誤差も命取りになります。

### < 危険物 >

界面活性剤など石油系の化学物質がシミやクスマの原因となり、肌の障害を引き起こす事も明らかになり、これらの物質も配合成分から除外する改善にも取り組みました。美肌

を損なうシミなどの肌の Trouble がどのようにして生じるかは後述しますが、その一つの原因は、界面活性剤が皮膚細胞を保護する皮脂膜を溶かしてバリアゾーンを破壊する為、色素や香料、酸化防止剤や防腐・殺菌剤などの化粧品成分の化学物質が、表皮や真皮の細胞に直接浸透することにあります。この結果、外部からの異物の侵入を防御するために、細胞組織が萎縮し固くなり、Melanin 色素が以上に増殖し沈着します。これがシミになっていくのです。化粧品の場合も同じです。バターイエローをはじめ、いくつかの Tar 系色素には発ガン性が認められていますが、それらの色はあでやかです。黒皮症の原因となった赤色 219 の色素を用いた化粧品の色も色あざやかだからこそ、多くの人が使用したのです。化粧品が化学物質の固まりであることは前述しましたが、化学物質とは自然界に存在しない物質で、人間が化学反応などを利用して人工的に作りだした物質です。化粧という行為は、それら自然界に存在しない化学物質を肌に浸透させる行為でもあるのです。農薬や化学肥料をふんだんに使うと、見た目にはきれいでおいしそうな野菜などの作物を、手間を省いて効率的に大量につくることができ、短期間の生産性は大きく上がります。しかし、農薬や化学肥料が浸透した土壌は劣化が速く、生産物の安全性にも問題があることは、今日では広く知られています。私たち人間の肌に関しても、全く同じ事がいえます。ふんだんに化学物質を用いた化粧品は、石油系成分がたっぷり入った色素、香料、界面活性剤を基素材としているので、見た目には色あざやかで魅惑的な香りを発し、つるつると塗りやすく、泡もよく立ちます。製造面からも、手間をかけずに効率的で大量な化粧品づくりができます。十数年もの長期間使用できる利点もあります。しかし、そうした石油化学製品の成分が浸透した肌の劣化は速く、化粧焼けの黒ずみやシミ、ソバカス、小ジワ、敏感肌、乾燥肌などのトラブル肌の原因となります。このような過去から、現在の美容業界がどのように変化しているかを考察します。

## 参考文献

<http://www.bk-otaku.com/topics/TOPIC10.htm>

## 4.技術

この章の目的は、プロとしてのマナーや、基本的なスキンケア・メイクの知識や技術を習得することによって、お客さまにより満足度の高いフォローができるようになることです。

知識・技術の習得 顧客満足度の向上 動員・増員・増客 紹介 売り上げの向上

### STEP1 プロとしてのマナー

マナーとは、「常にお客様の立場に立って接客する」この一言に尽きます。あなたがお客様だったらどのように接客してもらいたいか、どのような販売員なら安心して肌をまかせられるか、ということイメージしながらお客様に喜んでいただける接客態度を心がけます。

プロとして大切なマナー

#### 身だしなみ

衣服・・・・・・・・清潔感、信頼・安心感を与えられる服装(制服・プロ用エプロン)です。

爪は短く・・・・・・・・お客様の肌を傷つけたり、恐怖感を与えないためです。

口臭・体臭・・・・・・・・お客様に不快感を与えないように気配りします。

アクセサリー類・・・【アーティスト】利き手の指輪・ブレスレット・時計・長いペンダントやネックレスを外します。(金属アレルギーのお客様がいらっしゃる場合もあります)

【お客様】ピアス・コンタクトレンズなどメイクの妨げになるものは、事前にお断りして外していただきます。(お客様のアクセサリーはご自分で保管していただきます)

髪型・・・・・・・・長い髪はキチッとまとめるように心がけます。

#### お客様への接し方

言葉遣い・・・・・・・・明るく、丁寧に、聞き取りやすい声で話します。

表情・・・・・・・・常に笑顔を忘れずに接します。

声かけ・・・・・・・・お客様への気配りとして、必要に応じて声かけをします。

### STEP2 プロとしての心構え

プロとしてお客様に信頼され、喜ばれる販売員はどのような姿なのでしょう。確認してみましょう。

常に笑顔を意識して接客ができています。

自分自身の肌のお手入れやメイクはプロとしてふさわしいです。

プロとしてふさわしい清潔感のある身だしなみができています。

あいさつ、声かけはきちんと実践できています。

言葉遣いは丁寧です。

時間は厳守できています。

ビューティーチャート、ご愛用者カードでお客様へのアドバイスが十分にできています。

お客様に必要な製品とお手入れのステップの紹介ができています。

お客様に喜んでいただけるメイクができています。

常にお客様の立場に立った接客ができています。

それでは、ここからは、メイクについてです。メイクアップに必要な道具を準備します。きれいなメイクをするために、常に清潔な道具を使います。

鏡

スキンケア用品

メイクブラシ類・化粧小物

メイク道具は白いタオルの上に並べてセットしておきます

コットン・ティッシュ・麵棒・ファンデーションパフ(3枚程度)・ダッカールピン(2~3本)・リングコーム・アイラッシュカーラー・シャープナー・眉カットバサミ・スパチュラ(直接お客様の肌に触れるものは白いタオルの上にセットします。)

ケープ用・洗顔用などに使うタオルは必ず白無地のものを3枚は

準備します

1枚は化粧ケープとして使います。お客様の大切な服を汚さないためと、服の色が顔に反射するのを防ぎ、メイクの色を正しく選ぶために必ず白無地のものを用意します。洗顔用やブラシ類を並べるタオルも清潔感を感じていただくために白い無地タオルを準備します。

使用済みのティッシュやコットンなどのゴミはお客様の目に触れないように、三角に折ったティッシュに挟んでおいて後で捨てます。

お客様のお宅にお邪魔している場合は必ず持ち帰ります。

メイクを始める前に・・・

1. ケープをつける前に、イスの位置を確認します。  
自分の身体が一步入り込めるように机とイスの間を少し開けます。
2. 鏡の位置や角度の確認をします。  
お客様の後ろに立った状態で、お客様の顔が鏡に映るように鏡の位置や角度を調節します。
3. お客様の肩にケープをかけるときは、「失礼します」と声をかけます。  
タオルをお客様の肩から肩へ交差させるようにつけます。そして、両型のタオルにダーツをとり、はずれないように襟の中に入れます。(ダーツをとらずに襟の中に入ると、はずれやすくなるので注意します)
  - ・えりなど洋服が完全にかくれているように
  - ・中心がずれていないように
  - ・シワになっていないように
4. 髪をダッカールピンで留めます。  
額や頬などお客様の顔にかかる髪の毛はダッカールピンなどで留めます。  
顔の各パーツの名称  
メイク手順の中に出てくる顔の各パーツの名称を正しく覚えます。お客様にアドバイスするときにも必要なメイク用語です。  
スキンケア(クレンジング・ベースメイク)  
スキンケアの目的は、メイクや肌の汚れを完全に除去し、肌を清潔にすることと、肌の質感を整え、ファンデーションのつき・もちの良い肌に整えることです。

## 洗う

ポイントメイク落とし

アイメイク、リップカラーなどのポイントメイクを落とします。目元、口元は敏感な部分ですので、専用のクレンジングを使用します。

### [リップカラー]

唇の外側から内側に向けて、上唇と下唇のリップカラーをふき取ります。

コットンを左右に動かし、唇の中央をふき取ります。

コットンを折り、口角に残ったリップカラーを落とします。(このとき「あ」の形に開けていただくと口角がしっかり確認できます)

縦ジワにリップカラーが入っている場合は「え」の形に伸ばしていただき、コットンの角でふき取ります。

#### [アイメイク]

アイブロウ、まぶた、目の際(アイライン)、マスカラの順に落としていきます。

目尻から目頭に向けてアイライン、マスカラなどをふき取ります。

リップの口角や縦ジワ、下まぶたなどの細かい部分は、コットン

を二つ折にして使うと落としやすくなります。

#### 全体クレンジング

##### [クレンジング]

クレンジングを適量とり、額、両頬、鼻、あごの5ポイントにのせます。頬のクレンジングは、その後の手順をスムーズにするために口元近くに置きます。(オイルタイプは、置いたところからローリングします)

クレンジングをなじませるようにローリングをします。顔の内側から外側へ、額・目の下はこめかみまで、らせんを描きながら行います。ファンデーションがなじんできたら洗い流し、またはティッシュオフを行ってください。

##### [フォーム洗顔]

通常はフォーム洗顔ですが、ここでは、[ティッシュオフ ふき取り]を行います。

##### [ティッシュオフ] [ふき取り化粧水]

[フェースライン 額 鼻 頬 あご]の順に下から上に、内側から外側に向けてティッシュオフをします。下から上にふき上げると毛穴に汚れが詰まってしまうので、必ず上から下に、やさしくふき取るようにしてください。(肌の弱い方はティッシュで押さえてください)

ふき取り化粧水をコットン2枚程度に含ませ、下から上にふき取ります。ティッシュオフと異なり、毛穴の奥の汚れまで取り除くために下から上に行います。ふき取りの目安はコットンに色がつかなくなる状態まで。仕上げは首筋。耳の後ろから反対側の耳の後ろまでふき取ります。

#### 潤す

化粧水により肌の状態を整えます。

水分補給をし、みずみずしい肌をつくる。

余分な皮脂や汗などの分泌を抑える。

肌を引きしめ(収斂)、化粧くずれを防ぐ。

コットンに化粧水をたっぷり含ませ(コットンの裏まで浸る位)、下から上へパッティングをしましょう。目元や口元、鼻の部分は軽く押さえるようになじませましょう。

## 守る

乳液やクリームなどで水分の蒸発を防いでうるおいを保ち、外部の刺激から肌を守ります。

### 保湿・保護

乾燥や刺激から肌を守る。

肌をなめらかにし、メイクののりをよくする。

肌にハリやツヤを与える。

適量を手にとり、顔全体に十分なじませましょう。Tゾーンやベタつく部分には控えめにし、カサつく部分には重ねづけをしましょう。

## 高める

美容液・マッサージ・パックなどで、肌に活力を与えます。

### 保湿

### 保護

メイクアップグロウフィクサー(肌をなめらかにし、メイクのノリをよくする)

### 血行促進

### 代謝促進

### 老廃物の除去

美白などを目的とした美容液などもありますので目的に合わせて  
使用します。

使用ステップや回数、時間等は各製品の使用方法を確認しましょう。

## 下地・UV ケア

メイクののりをよくしたり、肌を保護して紫外線対策を行います。

### ファンデーション

ファンデーションの目的は、肌色や質感を整え、肌を美しく見せることと、紫外線など、外部の刺激から肌を保護することです。

### タイプと選び方

肌の状態、目的に合わせて適切な仕上がりのものを選びましょう。

ナチュラルに仕上げたいときは、みずみずしく透明感のあるリキッドタイプが向いています。

夏など肌がベタつく時期は、さらさらとした軽やかでソフトな質感の2ウェイトタイプがよいでしょう。

シミ、ソバカスなどが気になる方には、カバー力が高く、艶やかな仕上がりのスティックタイプが適しています。

一番しっとり仕上がるのは保湿性の高いクリームタイプ。密着感が高く、カバー力もあります。

### のせ方・のばし方

## リキッド ファンデーション

数回振ってから手にとって顔におきます。パフあるいは指腹を使って、頬や額など一面ずつ丁寧にのばします。

## スティック ファンデーション



スティックで額、鼻筋、頬、顎のように顔全体にファンデーションをのせ、パフを使って一気にのばします。

## 2 ウェイ ファンデーション

パフにファンデーションを均一にとり、面を肌にあてるようにして、頬や額の広い面からのばしていきます。

## クリーム ファンデーション

まず手にとってから顔に水玉状におきます。その後一気にのばします。

すべてのタイプのファンデーションは、筋肉の流れにそって顔の中心から外側に向かってのばします。

のばし方のワンポイント

フェースラインなどは、パフのファンデーションがついていない部分でのばします。

鼻筋、目もとなどはパフを折ったり、角の部分を使ってのばします。目元は上下まぶたとも目頭から目尻に向けてのばします。

美しく仕上げるコツ

顔の中心のTゾーンは、薄めにのせるように心がけます。まぶた、頬は重ねづけすると、自然な立体感と美しいメイクの発色が得られます。

色と選び方

お客様の肌色、服装、季節等に合わせて選びましょう。

お客様の肌の色と明るさに合わせて選びます。頬下のあたりの色を基本とし、首の色とのつながりも考慮しましょう。できるだけ自然光の中で顔に乗せてチェックしましょう。

血色不良や黄に、赤み過剰など調整が必要な場合は、もとの肌色とかけ離れない範囲で過不足を補う色を選びます。

ピンク系：暖かさ、やわらかさ、甘さ、女らしさ、あでやかさを感じる肌色

オークル系の明るい色：快活さ、若々しさ、いきいきとした肌色

オークル系の暗い色：活動的、はつらつとした、健康的な肌色

ベージュ系：知的な、上品な、赤みを抑えたクールな肌色

## コンシーラー

コンシーラーの目的は、シミ、ソバカス、ニキビ痕など気になるトラブルを目立たなくするカバー用ファンデーションです。

シミなどの気になるところに直接スティックでのせます。または、指にとってからのせてもかまいません。その後、コンシーラーをのせた部分が浮かないようになじませます。

コンシーラーは、ファンデーションの前後どちらに使用してもかまいません。

## フェイスパウダー

フェイスパウダーとは「おしろい」のことです。粉おしろいタイプと化粧直しに便利なプレストパウダータイプがありますが、ファンデーションの仕上げは粉おしろいタイプが適しています。

フェイスパウダーの目的は、ファンデーションを固定することと、化粧崩れを防ぎ、仕上がりの美しさを保つことです。

パフ全体に粉をたっぷりとり、もう一つのパフになじませながら、粉が均等につくようにします。フェイスパウダーをのせる前に、まぶた(特に二重の部分など)のファンデーションによれがあったら直しておきます。両まぶた、右頬、額、左頬、鼻、鼻下、顎の順序でフェイスパウダーをのせ、さらに反対周りに重ねます。最後に目の下をおさえます。このときパフはこすらず、軽くおさえるようにします。パフを半分に折って、下まぶたや小鼻の脇などの細かい箇所にもフェイスパウダーをのせます。パフの側面を使ってもかまいません。手の甲で全体がサラッとした状態になっているか確認します。鏡で見て光っていたり、ベタつきを感じる部分は化粧崩れしやすいのでパウダーを重ねづけします。フェイスブラシを寝かせた状態で、中心から外側に向けて軽くはらい、余分な粉を落とします。

## アイカラー

アイカラーの目的は、目元をより美しく印象的に見せることと、目元を大きく立体的に見せること、色によるイメージづくりができることです。

### 3色使い<横割り>

横割りは、目元の横方向の立体感を強調するため、切れ長の目を強調できるのせ方です。ベースになる薄い色を applicator で目頭から目尻へのせ、ブラシで上まぶた全体にアーモンド型になるように斜め45度方向にぼかします。ベースの色よりもはっきりとした色を、目の際からまぶたの1/3または2/3の高さまで斜め45度方向にぼかします。最も濃い色をブラシまたは applicator にとり、目尻のくぼみを出発点とし、アイホールに沿ってまぶたの中央に向けてぼかします。下まぶたは最も濃い色を目尻から目頭に向かって1/3位のところまで、綿棒の先で徐々に力を抜きながら描きます。(applicatorでも可)

### 3色使い<縦割り>

縦割りは、目元を縦方向に広げる錯覚を与えるので、ぱっちりとした目を強調できるのせ方です。

ベースになる濃い色をアプリケーターで目頭から目尻へのせ、上まぶた全体がアーモンド型になるように斜め45度方向にぼかします。ベースの色よりもはっきりとした色を、上まぶた中央から目尻にかけて斜め45度方向にぼかします。最も濃い色をブラシまたはアプリケーターにとり、目尻のくぼみを出発点とし、アイホールに沿ってまぶたの中央に向けてぼかします。下まぶたは最も濃い色を目尻から目頭に向かって1/3位のところまで、綿棒の先で徐々に力を抜きながら描きます。(アプリケーターでも可)

### 目元に深みを与えるブラックシャドウ

上まぶたの目尻のくぼみから中央に向かって、アイホールに沿ってぼかします。目の際から上に3段の順にぼかし、徐々に淡くなるようなグラデーションをつくります。下まぶたは目尻から目頭に向かって1/3位のところまで徐々に力を抜きながら、綿棒の先で描きます。(アプリケーターでも可)

### アイライン

アイラインの目的は、目の輪郭をはっきりさせることと、目の形を変えて見せたり、魅力的に演出することです。

### ペンシルアイライナー

ペンシルアイライナーは、手軽に使いこなせるので、初めての方にも向いています。自然な目元を演出できます。

手の甲で試し描きをしながらペンシルの先の粉を落とします。上まぶたは目頭からまつ毛の生え際を埋めていくように描いていきます。このとき一気に引いてしまわないようにします。3/4ぐらいのところから目尻にかけて1~2mm上方に自然に流します。また、実際の目尻よりやや長めに描きます。綿棒またはアイライナーの後ろのチップでラインをなぞってなじませます。

### リキッドアイライナー

リキッドアイライナーは、シャープでくっきりした目元を演出できます。

手の甲で試し描きをしながら、筆先を整えます。上まぶたは目頭から目の際に沿って細く入れます。このとき、筆を寝かせるとラインが描きやすくなります。3/4ぐらいのところから目尻にかけて1~2mm上方に自然に流します。また、実際の目尻よりやや長めに描きます。

### 下まぶたのアイライン

ペンシルアイライナーで、目尻から1/3のところまで目の際に沿って徐々に力を抜きながら描きます。上まぶたのアイライン同様、綿棒またはチップでなぞります。

### 下まぶたのインサイドアイライン

インサイドアイラインは白目とアイラインのコントラストを強調し、目元を印象的にします。まつ毛の内側の粘膜部分にペンシルアイライナーでラインを入れます。目頭から目尻へ、あるいは目尻から目頭へ、どちらから引いてもかまいませんが、下まぶた全体にラインを描きます。

#### アイラッシュカーラー&マスカラ

アイラッシュカーラーとマスカラの目的は、まつ毛の一本一本を濃く長く見せることと、目元をはっきりさせ、より大きく見せることです。

アイラッシュカーラーは、同じ長さが向きにより違って見えるという目の錯覚を利用し、目元を印象的に見せる効果があります。

#### アイラッシュカーラーのかけ方

アイラッシュカーラーの上の部分を、まぶたのカーブに合わせてまっすぐにあてます。

まつ毛の根元から先に向かって、強・中・弱の力をかけて、自然なカーブに仕上げます。

#### マスカラのつけ方

上まつ毛にマスカラをつけます。ブラシを動かし、からませながらつけます。ブラシとまつ毛をきちんとからませることで、まつ毛の根元から太く長くつけることができます。マスカラは目尻と目頭でブラシの方向を変えてつけていくと、肌につくなどの失敗が少なくなります。下まつ毛はマスカラの先を使って、いったん目尻から目頭を往復させた後一本一本とかすようにつけていきます。

#### アイブロー

アイブローの目的は、顔のバランスを整えることと、眉の形を変えることによってイメージづくりができることです。

#### 標準的なバランス

**眉頭** 小鼻と目頭を結んだ延長線上

**眉山** 眉頭からみて眉全体の長さ2/3の位置

**眉尻** 上唇の中央と目尻を結んだ延長線上

#### 整え方と描くコツ

アイブロウペンシルで眉を描く前に、バックブラシをかけて、毛の流れの間のパウダーやファンデーションを取り除いておきます。眉ブラシで毛の流れを整え、眉カットバサミで眉毛の長さや形を整えます。(眉カットバサミを使う場合は、お客様にご自分で整えて頂きます)毛の流れに沿ってアイブロウペンシルで一本一本眉毛を足すようにして描きます。

## 毛の流れは、

眉頭・・・・・・・・下から上

眉の中央・・・・内側から

眉尻・・・・・・・・上から下(斜めの角度で)

## 鏡を通して仕上がりの確認を。

### \* 左右対称であるかどうか

- ・眉頭、眉山、眉尻の位置のバランス
- ・カーブ、濃さ、太さ

### \* イメージに合っているかどうか

イメージづくり

眉が太いと活動的な印象、細いと女性らしい印象になりますが、形によっても大きく印象が変わります。

## 元の眉を活かして自然に

健康的で素朴な印象に

## 眉山をシャープに

きりっと知的な印象に

## 眉山をゆるやかに

女らしいソフトな印象に

【アイブロウ テクニック】

【三角眉毛】

イメージワード：幼い・子供っぽい・素朴

形をカットします。三角部分をカットします。

ノーズシャドウ、ハイライトにかかるムダ毛をカットします。

まぶたにはえているムダ毛をカットします。

残りの部分を毛流に沿って描き、眉尻を細く描きます。

### 【太くて濃い眉毛】

イメージワード：男性的・力強い・野性的・素朴

濃さを調節します。まびきをする。毛の流れと逆にコームを当て、コームの間からはみ出している眉毛をカットします。根元からカットすると失敗することもあるので、はみ出した毛から除々にカットします。

形をカットします。

- ・アウトライン以外の部分は、余分な部分ですのでカットします。
- ・ノーズシャドウ、ハイライトが入る部分のムダ毛もカットします。

### 【ゲジゲジ眉毛】

イメージワード：自然・男性的

どんなアイブロウにするか、アウトラインを決めます。

決めたアウトライン以外の部分をカットします。(ムダ毛の部分)

ノーズシャドウ、ハイライトにかかるムダ毛(アウトライン以外の部分)をカットします。残りの部分を毛流に沿って描き、眉尻を細く描きます。

### 【まばらな眉毛】

イメージワード：弱々しい・お顔がぼやける

細いところに合わせます。

眉頭のムラになってはえている部分のムダ毛をカットします。

眉尻のいらぬ部分をカットします。(一本一本が太い場合は、カットすると隙間が目立つ時もあります。)

眉頭から毛流に沿って、一本一本はえているように描き足します。

### 【上り眉毛】

イメージワード：強い・きつい・こわい・意志がはっきりしている・自信がある・おこっている

アウトラインをきめます。そして、足りない部分を描き、余分な部分をカットしていきます。

上がっている部分をカットします。上がっている部分を全てカットしてしまうと描くことが難しくなりますので気を付けてください。

ノーズシャドウ、ハイライトにかかるムダ毛をカットします。

残りの部分を毛流に沿って描き、眉尻を細く描きます。

### 【下がり眉毛】

イメージワード：弱々しい・老け顔・情けない・自信がない・淋しそう・泣き顔

アウトラインを決めます。そして、足りない部分を描き、余分な部分をカットしていきます。

下がっている部分をカットします。下がっている部分を全てカットしてしまうと描くことが難しくなりますので気を付けてください。

ノーズシャドウ、ハイライトにかかるムダ毛をカットします。

残りの部分を毛流に沿って描き、眉尻を細く描きます。

## チーク

チークの目的は、肌のくすみを補い、より若々しく健康的に見せることと、つけ方によって顔を細く見せたり、ふっくら見せたりすることができることです。

## のせ方

ムラなくつけるために、まず、チークカラーをブラシに含ませるようにとり、手の甲で色味を確かめます。チークカラーを頬骨に沿って入れていきます。

頬骨の高いところから低いところに向かって一定方向にブラシを運びます。

ブラシが顔の中央に近づくほど力を抜いて、ぼかしていきます。ブラシを往復させると、チークにムラができ、立体感が損なわれますので、一定方向にブラシを運ぶのがポイントです。

チークを入れるバランスは、小鼻より上、正面を向いているときの黒目より外側の範囲が目安です。

## バリエーション

キュート：ブラシの先をすぼめるようにして、頬の中央に丸くつけると、かわいらしい印象になります。

シャープ：頬骨から口角に向けてブラシを運ぶようにすると、縦のラインが強調され、すっきりと引き締まって見えます。

ソフト：小鼻に向けてブラシを運ぶようにすると、横のラインを印象づけ、ふっくらとやわらかく見えます。

## ハイライトカラー&シャドウカラー

ハイライトカラーとシャドウカラーの目的は、顔をより立体的に見せることです。

## 陰影のつけ方ポイント

高いところをより高く見せ、低いところ(くぼんでいるところ)をより低く見せることで、より立体的な顔立ちをつくることができます。高いところは明るいハイライトカラーで、低いところは暗い色のシャドウカラーで影をつけることによって、顔の凹凸が強調されま

す。

シャドウカラーを入れます。

- ・眉頭の下のくぼみから鼻筋にかけて
- ・唇の下のくぼみ

シャドウが入りすぎないように自然にぼかしましょう。

ハイライトカラー(ホワイト)を入れます

- ・額の一番高い部分から鼻筋にかけて
- ・目の下の頬の一番高い部分

- ・眉弓骨
- ・あごの一番高い部分

パールなどがムラにならないように手で軽くなじませましょう。

### リップ(口紅)

リップ(口紅)の目的は、唇に美しい色やツヤ、輝きなどを与えることと、色によってイメージづくりができます。

#### のせ方

リップカラーを使用する前に、唇の内側1mmまでファンデーションをつけて輪郭をぼかしておきます。唇の輪郭をはっきり描くことができ、立体感も出て、仕上がりがキレイになります。リップブラシに口紅をたっぷり含ませ、手の甲でブラシの先を整えます。リップライン(輪郭)を、口角から中央に向かってブラシを運び、描いていきます。そのとき、上唇から先にかくようにします。下唇から先に描いてしまうと、上唇を描くときに手やパフが当たって、せっかく描いたリップラインがくずれる原因になります。輪郭が描けたら、内側を塗っていきます。

唇の縦ジワの多い方は、口を軽く横に開いてラインを描くときれいに描けます。

リップの形を確認します。鏡を正面から見て全体を、そして、口元の斜め下の方向に持ってみると下側のリップラインの形がよく分かります。リップグロスでより立体感を出す場合は、上と下の唇の中央にのせていきます。リップカラーでより立体感を出す場合は濃淡2色の色を選び、上と下の唇の中央に淡い色をのせ、なじませます。

#### チェック5ポイント

1. リップラインはゆがんでいないか
2. リップラインはにじんでいないか
3. リップラインは左右対称か(上唇の山、カーブなど)
4. 口角を塗り残していないか
5. ムラになっていないか

マットな質感を好む方は、軽くティッシュオフをするとよいでしょう。

#### ラインによるイメージづくり

色だけでなく、ラインの描き方によってもイメージづくりができます。

シャープな印象・・・特に上唇の山をくっきりと描くことがポイントです。



キュートな印象・・・全体に丸みを帯びたラインでふっくらと描きます。

色の基本知識

色三要素

#### 1. 色相

赤・青・黄などそれぞれの色の違い。

#### 2. 明度

色の明るさ。白に近づくほど明度が高く、黒に近づくほど明度が低い。

#### 3. 彩度

色の純度。原色に近づけば近づくほど色の純度が上がり、彩度が高くなる。彩度が高いと、色は鮮やかさを増す。

### 色料の三原則

赤・青・黄

(すべて色はこの3色と白・黒によってつくられる)

マルセンの色相環

マルセン色相環はアメリカの画家アルバート・マルセンが草案し、後に修正されたものが日本工業規格で採用されているカラーシステム

ビューティーチャートでお客様の肌性を確認しましょう

<脂性肌傾向>のお手入れのポイント

洗顔 入念に皮脂や汚れを取り除く。

化粧水 化粧水をたっぷりを与え、十分な水分補給をし、毛穴を引きしめる。

乳液・クリームなど 少なめに、あるいは乾燥の気になる部分を多めにするなど使用量を調節する。

その他 毛穴に詰まった汚れや皮脂をパックなどで取り除く。

### 弱脂性肌や混合脂性肌は、乾燥を感じたときや乾燥する部位の保

### 湿を心がける。

<普通肌>のお手入れのポイント

洗顔 基本通り、丁寧に。

化粧水・乳液・クリームなど 肌の状態に合わせて使用量を調節する。

その他 季節によって肌状態がやや変化するので、その季節に合わせて毛穴の汚れを取るパック、保湿パックやマッサージ・美容液など、状態に合わせたお手入れをする。

<乾性肌>のお手入れのポイント

洗顔 刺激を与えないように、丁寧に。

化粧水 乾燥しないように、洗顔後、すぐに化粧水をたっぷりを与え、十分な水分補給をする。

乳液・クリームなど たっぴりと丁寧になじませる(ただし、混合乾性肌など部分的に脂っばい肌はその部分の使用量は控えめにする)。

その他 乾燥を防ぐために保湿美容液や保湿パックなどを取り入れる。

弱乾性肌や混合乾性肌は、状態に合わせて保湿・保護アイテムの使用量を調節する。混合乾性肌は、夏場のTゾーンの収れんが必要なものもある。

なりたい印象にするメイクアップ

メイクアップは、単なる身だしなみやコンプレックスを隠すために行うものではありません。自分を自分らしく表現したり、自分の気持ちを盛り立てて元気になるためのもので、いくつかの例を挙げてみましたので、ご自分のなりたい印象を選んでさらに魅力をアップしてみましょう。

明るい印象にしたい方

Eyes 目元

ピュアな透明感で自然な明るさを

眉・・・自然ですっきりと

眉頭をきちんと描き、自然なアーチ型に。眉尻が下がっている場合は、眉カットしてアーチ型をつくりまします。

眉毛が薄い場合は、アイブロウペンシルで描いた後、フェースカラーのブラウンを少し足して自然な太さにします。

目元・・・ぱっちりした目を強調

まつ毛は、アイラッシュカーラーでしっかりカールします。

アイホールにハイライト効果のある明るいアイシャドウをぼかし、アイラインは太めに描くかキッドタイプでハリを出し、さらにマスカラで目尻にボリュームを出して若々しさと明るさを強調します。

くぼんだ目の場合は、目の周りの影を消すように明るめのファンデーションやコンシーラーをつかいます。

Base 肌

ピンク系を基調に健康的に

シミやくすみは、コンシーラーでカバーしましょう。

ファンデーションはツヤ感を演出できるリキッドファンデーションなどのピンク系を基調に。顔の中心(Tゾーンと目の下)にハイライトをきかせ、明るく仕上げます。

Cheeks チーク

健康的な明るさをプラス

丸く、または広めにぼかします。

Lips 口紅

ツヤやかにふっくらと

明るめの色で輪郭をやや大きめに描き、全体をグロスでツヤやかにふっくらと仕上げます。オレンジ系がおススメです。

ソフトな印象にしたい方

Eyes 目元

ふんわりと淡色仕上げに

目元・・・肌色に同調させて淡く

ぱっちりした存在感のある目は強調せず、アイシャドウは淡いピンク系や肌色と同系色の明るめのダークカラーで濃淡をつける程度に。また、下まぶたの際に明るいフェースカラーを入れると、さらにやさしさが際立ちます。

目の下のくまは、コンシーラーでカバーしましょう。

眉・・・眉頭を強調しないで、なだらかなカーブで全体にやわらかさが感じられるように描きます。

くっきりした濃い眉の場合は、フェースカラーのブラウンで眉

の上をなぞるようにして、わざとぼかすようにしましょう。

Base 肌

ナチュラルな素肌感を

ファンデーションは自然な色を選び、透明感のある肌に仕上げます。

Cheeks チーク

健康的な明るさをプラス

骨格を強調しないように丸くふんわり仕上げます。

Lips 口紅

ピンク系・ベージュ系など唇を強調しない色や、やわらかい色味、肌色になじむような色を選ぶことがポイント。グロス程度でシンプルに仕上げてもよいでしょう。

華やかな印象にしたい方

Eyes 目元

メリハリをきかせ立体的に

### 目元・・・陰影をつけて立体感を強調

アイホールや下まぶたに明るい色や華やかな色をぼかし、目の際をダーク系の色で引き締めます。

ハイライトを上手にを使って立体感をつけます。

まつ毛にマスカラをたっぷりつけて、目尻にボリュームを持たせると華やかさがアップします。

### 眉・・・やや長めに描く

眉山に自然な角度をつけ、やや長めにアーチを描くようにすると華やかさが増します。

### Cheeks チーク

#### 健康的な明るさをプラス

頬だけでなく、まぶたや耳たぶにも少しだけチークカラーをぼかしましょう。血色の良さを演出することで、いきいきとした華やかさが漂います。

### Base 肌

#### パウダーでもツヤ感を演出

ファンデーションは明るめの色を。リキッドやクリーム ファンデーションで肌ムラをしっかりカバーし、ツヤとリッチな質感をつくります。

ハイライトをきかせて明るく、パウダーでもツヤ感を際立たせます。

### Lips 口紅

#### くっきりと鮮やかな色を

いつもより強めに・・・を心がけて仕上げます。

ローズ系やレッド系のコクのある鮮やかな色を選ぶと華やかな雰囲気演出できます。

リップブラシできっちり輪郭を描き、グロスでツヤやかにふっくら仕上げます。

### 大人っぽい印象にしたい方

### Eyes 目元

ピュアな透明感で自然な明るさを

目元・・・強いまなざしを印象づける

アイラインとマスカラできっちり目元を引き締め、強いまなざしをつくります。

小さい目の場合は、アイラインやダーク系のフェースカラーで

目尻にボリュームをもたせると、引き締まった目元がつけられます。

### 眉・・・直線的なラインに

眉山に角度をつけ、直線的に描きます。眉頭はやや内側から描き、求心的に見せます。

ボサボサの眉はきちんと眉カットをしましょう。

Cheeks チーク

縦長にぼかす

落ち着いた雰囲気をつくるために、顔を細おもてに見せるように意識してシャープに入れます。

Base 肌

骨格を強調し、立体感を

ファンデーションは肌より一段ダークな色を選び、引き締まった印象に仕上げます。

3色使いをするなど、顔にメリハリをつけ、骨格を強調して立体感をつけます。

ファンデーションはリッチなツヤ感を演出できるクリームファンデーションなどのベージュオークル系を基調に。顔の中心(Tゾーンと目の下)にハイライトをきかせ、明るく立体的に仕上げます。

Lips 口紅

シャープに輪郭を描く

リップブラシで輪郭をきちっと描きます。コクのある色を選びます。

グロスは全体につけず、中央にのせて立体感を出します。

## 参考文献

ビューティーセミナー 《受講テキスト》

## 5. 販売

販売とは

販売の原点

### 1)好きであること

好きであるからこそ、伝えたいという気持ちが生まれます。好き！という気持ちが販売の基本です。製品・会社・研修・上級者など、好き！という気持ちを、自信をもってお客様に伝えることから始めましょう。

### 2)多くの人との出会いを大切に

自分の意識次第で出会いのきっかけは広がります。一つひとつの出会いを大切に、一人でも多くの方にお伝えしましょう。

### 3)伝え続ける

心を込めて伝え続けることが大切です。お客様が美しくなる姿を思い描きながら伝え続けましょう。

販売の三大原則

### 1)自分自身

まず、自分自身を伝えることから始まります。信頼関係を築くために、自分から心を開いて接しましょう。自分が、なぜ選んだのか、出会ってどう変わったか、これからどうなりたいのかを素直にお話ししましょう。

### 2)必要性

お客様自身がどうなりたいのか、何を必要としているのかを理解しましょう。そのために、コミュニケーションをとり、心のつながりをもつことが大切です。

### 3)製品

美容・製品等の正しい知識を身に付け、お客様が美しくなるために必要な製品を、自信をもっておすすめしましょう。

販売活動の流れ

リストアップ

伝えたい方、大切な方を具体的にリストアップしましょう。

声かけ

いつ、どこで、誰と、何をするのか、はっきりと約束をしましょう。

販売

クロージング＝決断の手助け

「私に任せて下さい！」など自信のある一言の言い切りが、決断の手助けになります。出会った瞬間からクロージングは始まっています。

言い切り 責任 結果 自信 言い切りの繰り返し

3Fの法則

Feel(感じる)

Felt(受け止める)

Found(ゆっくり返す)

お客様の気持ちを感じ、受け止め、ゆっくり返しながらコミュニケーションを深めましょう。

フォロー

お買い上げいただいた後のフォローが最も大切です。製品を使って美しくなり喜んでいただけるかはフォロー次第で決まります。また、お客様一人ひとりを大切にすることから、信頼関係も生まれます。

1.3.7のフォロー

1日目、3日目、7日目、1ヵ月後を目安に、お客様の状況に合わせて責任を持ってフォローしましょう。

1日目

お礼の電話はその日のうちに。使用方法についてもう1度確認し、ぜひ毎日使っていただくよう一言添えましょう。必ずパーソナルカードをつけましょう。

3日目

使用方法に間違いがないか、もう1度確認しましょう。製品をお使いになられてからの肌の様子をうかがいながら、使用方法についてもう1度確認しましょう。

7日目

お客様にお会いし、肌の様子を確認しましょう。ご使用になられた感想をおうかがいしたり、お手入れなどのサービスをして差し上げましょう。次回来客していただく日を約束しましょう。

1ヶ月後

肌の状態の確認と、コミュニケーションをよくとり、より深い信頼関係を築くため、1か月に1度はお客様とお会いしましょう。

リピート・紹介・増員

お客様が美しくなり喜んでいただけることで、リピートをいただけますし、さらにお客様をご紹介いただけます。また、ともに伝える仲間ができます。

「リズム・フルシート」「パーソナルカード」によるカウンセリングの手順

「リズム・フルシート」を読み進めていけば、4つの生体リズムについてお客様にお伝えしながら、基本となるスキンケアシリーズ・美容液・スペシャルアイテム・お手入れ方法が紹介できる内容になっています。シートから導き出したカウンセリングの内容は「パーソナルカード」に書き写し、今後のフォローに役立てていきます。この2つを1セットとし、カウンセリングを行っていきます。「製品リピートサイクル表」と「機器類購入日」にはお買い上げいただいた日と個数を記入し、フォローに役立てましょう。「フォローサイクル表」には何らかのアプローチをかけたことも記録しておきましょう。また、「必ずきれ

いになっていただくために、また来月もお会いして肌の状態を確認させていただきたいのですが、日はご都合いかがでしょうか？」と次の約束を決めておきましょう。

販売の心構え

マナー

マナーとは、相手への思いやりです。気持のよいマナーは、スムーズなコミュニケーションのための潤滑油となります。第一印象を大切に、また常に相手の立場に立ち、心遣いの気持ちを忘れずに接しましょう。

**身だしなみ**：TPOに合った、清潔感のある身だしなみを心がけましょう。

**あいさつ**：あいさつは会話の基本です。「おはようございます」「こんにちは」「ありがとうございます」「申し訳ございません」・・・はっきりと、心を込めてあいさつしましょう。

**言葉遣い**：誠実で丁寧な言葉遣いを心がけましょう。

**表情**：明るく、笑顔で、相手の目を見て接しましょう。

販売するうえで守ること

ルール

販売活動を行う際は法律を必ず守り、常に誠意ある対応を心がけましょう。お客様からの信頼を得られ、自信ある販売活動につながります。

- (1)氏名、社名、商品、来ていただいた目的を相手にはっきり告げましょう。
- (2)会社で定められた書面を渡し、クーリング・オフの制度があることをはっきり告げましょう。
- (3)事実でないことや、お客様を困惑させるようなことを言わないようにしましょう。

**クレーム処理、肌トラブルは必ず先輩に相談して対応しましょう。**

販売システム細則

販社

<地位要件>

**チャレンジ開始時、営業所であること。**

**月累計売上(実売)1,000万円以上(ファミリー合算)を3ヵ月連続達成。**



営業所を直接に5ヵ所以上組織してから、販社挑戦開始。

昇格後、「新販社研修」を必ず受講のこと。

#### <法人登記>

販社挑戦終了後、遅くとも3ヵ月以内に法人登録完了。販社長は法人の代表権を有すること。

#### <仕入掛率>

「販社設立報告書」を本社に提出、本社が承認し販売契約締結後、その月の1日に遡って仕入掛率を適用。

仕入掛率は、四半期毎の本人を含むファミリー販社の合算仕入実績により、翌四半期が決定される。

#### <経営指導料>

経営指導料とは、本社が該当親販社に対して、その系列販社の指導・育成を促す為に支給するもの。支給された販社は、その主旨に沿って、系列販社が自立して健全な活動ができる様、指導・育成する義務を有する。

支給掛率テーブルに基づき、子以下各世代販社(第四世代・曾孫迄)の単独実績に掛け、新販社への支給額が決定される。(入金ベース)

支給掛率テーブルは、親子の販社保有数(現在)により異なる。

支給条件としての、算出対象の各世代販社までの総売上の下限を下回った場合(対象は曾孫のみ)は、本経営指導料は支給しない。

#### <販社リファンド>

販社リファンドとは、親販社自身の拡販努力に対して支給されると同時に、親販社の系列全体に対する拡販指導に対して支給される。

支給掛率テーブルに基づき、系列総売上(本人を含め第4世代・曾孫迄)に応じて、親販社本人の実績に掛け、親販社本人へ支給する。

(入金ベース)

経営指導料と同様、支給掛率テーブルは、親の直子の販社保有数(現在)により異なる。

#### <報告書類提出>

本社指定の販社月次報告書に所定項目記入後、毎月期日迄本社へ提出のこと。また、営業所以下の実績報告書を取りまとめた上、同時に提出のこと。

「系列」とは、自分を親販社とした場合、自分を含んだ曾孫販社までの全体をいう。

補足：入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

各四半期は以下の期間となります。

第1四半期 4月～6月

第2四半期 7月～9月

第3四半期 10月～12月

第4四半期 1月～3月

営業所

#### <地位要件>

チャレンジ開始時、BMであること。

月累計 100 万円以上(ファミリー合算)を 2 か月連続達成。

チャレンジ開始時に、直接に BM あるいは IM を 5 名以上組織していること。

SA 研修を受講済みである事。

昇格時にビューティーセミナー・ビジネスリーダーセミナー・VR 研修を未受講の場合は、すみやかに受講のこと。

営業所チャレンジャーは、チャレンジ前 or 後に販社長のインタビューを受けること。

所定の「営業所実践報告書」に記入の上、所定期間までに提出。

#### <仕入掛率等>

「売買基本契約書」の写しと「営業所設立報告書」を、販社を通じて本社に提出、本社が承認した月の 1 日に遡って所定掛率を適用。

当月の仕入掛率は、当月の仕入実績（本人含むファミリー合算、入金ベース）により決定される。

所定入金日までに全額入金されなかった場合は、入金額のみを売上実績として算出。残金が後日入金されても実績算入されない。

#### <育成手当>

育成手当とは、販社が該当営業所に対して、ファミリー営業所の指導・育成を促すために支給するもの。支給された営業所は、その

主旨に沿って、そのファミリー営業所が自立して健全な活動ができる様、指導・育成する義務を有する。

営業所が営業所を増設させた場合、初年度のみ昇格営業所の売上の2.5%が支給され、2年目以降は2.0%が支給される。但し、未入金があった場合の支給は入金ベースとし、後日支払われた残金は支給対象とはならない。

増設した営業所本人による製品代金の支払遅延や、本人グループ営業所が必要報告書の提出を怠った場合も、対象より除外。

#### <リファンド>

リファンドとは、販社が該当営業所に対し、営業所自身の拡販努力に対し支給すると同時に、ファミリー営業所の拡販指導に対して支給するもの。

ファミリー合算で上代200万円以上の仕入実績がある場合、本人へリファンドが支給される。（但し、入金実績による。）

リファンド額は[本人の仕入実績×営業所リファンド掛率]で算出。

#### <その他>

増設した営業所が先に販社に昇格した場合は、親子の関係は切れる。但し、同時昇格の場合は、維持される。

補足：入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

BM(Beauty Manager/ビューティーマネージャー)

#### <地位要件>

チャレンジ開始時、IM であること。

チャレンジ終了時に IM を 3 名以上組織していること。

チャレンジ終了までに、販社長インタビュー終了の事。(チャレンジ前に訪問販売員登録を行うこと。)

月累計売上 30 万円以上(グループ合算・上代)を 1 カ月達成。

昇格時に販売入門セミナーを未受講の場合は、すみやかに受講のこと。

#### <報告書類提出>

所定の「BM 実践報告書」に記入の上、所定期間までに提出。

#### <仕入掛率>

当月の仕入掛率は、当月の仕入実績(本人含むグループ合算、入金ベース)により決定される。

所定入金日までに全額入金されなかった場合は、入金額のみを売上実績として算出。残金が後日入金されても、実績算入されない。

#### <育成手当>

育成手当とは、営業所が該当 BM に対して、グループ BM の育成・指導を促す為に支給するもの。支給された BM は、その主旨に沿って、そのグループ BM が自立して健全な活動ができる様、指導・育成する義務を有する。

BM が BM を増員させた場合、昇格 BM の売上の 2% が育成手当として支給される。但し、未入金があった場合の支給は入金ベースとし、後日支払われた残金は支給対象とはならない。

増員した BM 本人による製品代金の支払い遅延や、本人とグループ BM が必要報告書の提出を怠った場合も、支給対象から除外。

#### <その他>

増員した BM が先に営業所に昇格した場合は、グループとしての関係は消滅するが、同時昇格の場合は、維持される。

補則：入金指定日が金融機関の休業日の場合は、翌営業日を入金日とする。

IM(会員)

<地位要件>

IM 会員登録。( IM 登録書を記入後、すみやかに弊社へ提出の事。 )

#### <購入掛率等>

当月購入掛率は、当月の本人(グループ合算)の購入実績で算出する。

購入実績は、全て入金実績による。

#### <訪問販売員登録>

IM 登録完了のみでは、販売活動は不可。販売活動に入る場合は、必ず事前に訪販登録を行うこと。

未成年者及び学生の訪販登録には、親権者の同意を必要とする。

訪販登録時には、営業所以上の先輩インタビューを受ける。

#### <その他>

本人が増員した I M が先に B M に昇格した場合、グループとしての関係は切れる。但し、同時昇格の場合は、グループとしての関係は維持される。

S A 研修受講は必須要件ではないが、先輩はインタビュー等を通じて S A の主旨・目的を伝授し、受講を勧める。

#### <備考>

当該システム施行後 I M 登録する者の「訪販登録」有無は、本人意志に委ねられる。  
補則：入金指定日が金融機関の休業日の場合、翌営業日を入金日とする。

## 参考文献

販売入門セミナー《受講テキスト》  
販売システムのご案内

## 6. 気づき

創業者白銀あきは、「一人でも多くの方に美しく豊かな人生を歩んで欲しい」という思いから、アイビー化粧品をスタートさせました。そして、アイビーの仲間とともに「愛」に生き、自分自身で掲げたアイビーの理念を実践しつづけました。この章には白銀あきの「愛」、アイビーの精神がつまっています。何かに迷ったとき。何かを見失ったとき。何度でも読んでみてください。「誰にでも素晴らしい人生を手にするチャンスはある。いきいきと新しい人生を生き直してみよう！」そんな熱い声が聞こえてくるはずです。

今日からあなたも、ワンダ・フル・ライフ

常に新しい自分に出会えることは、楽しく、素晴らしい

幸せは、目に表れます。顔もほころびます。声もはずみます。意欲がわいて、すべてが楽しく、周りまで明るくする力を発揮します。アイビー化粧品には、きらきら輝く人が本当にたくさんいます。自分を大切に、自信を持って人生を楽しむ姿は、アイビーのひとつの社風と言えるかもしれません。そして、その原点を探っていくと、やはり『愛と美の豊かさ』の理念を掲げた創業者の人生哲学に行き着きます。創業者の白銀あきは、43歳のときに癌を克服し、それまでの自分中心の人生とは全く異なった『人に良い影響を与えられる生き方』を決意し、アイビー化粧品を創立しました。アイビーの仕事をする人はみんな幸せになって欲しい、ふれあう人々すべてに、生きる素晴らしさに気づいて輝いて欲しいという思いを創業の理念として出発したわけです。『人は誰も、自分の内に素晴らしいパワーを持っている。それが発揮されると生きる幸福、満足などにつつまれる。しかし、ともすれば、そんなパワーを心の奥深くしまっておいたり、見失っていることも少ない。それに気づくことが、まず大切』という考えのもと、自らの体験や反省を多くの方々に語り始めたのです。今ここで起きていることの一瞬一瞬を決しておろそかにせず、しっかりと見つめ、家族や仕事仲間、そして出会った人々とのふれあいや感動をコラムとして綴り、体験をもとに独自の教育研修に取り組みました。多くの専門家とともに、何度も何度も研究を続け、できあがったのが気づきの研修。それから四半世紀、愛の偉大さ、人間の素晴らしい力の再発見から始まった創業者のロマンは、新たなメッセージ『ワンダ・フル・ライフ』とともに、第二創業のステージに立っています。豊かに生きること、それは驚きと楽しさと感動とともに生きること、と感じられます。幸福なときは内なる感動がさらに幸福を大きくし、反対に、悲しく苦しいときは、外なる感動が勇気と元気を与えてくれるのではないのでしょうか。ワクワク、ドキドキ、感動がいっぱい。仲間がいっぱいの『ワンダ・フル・ライフ』。これまで以上に大きな出会い、ふれあいを求めて全力を注ぎ、たくさんのワンダーを集め、大きな夢を描き、人生のよろこびと感動を仲間と共有するため、自分の力を出しきって頑張りましょう。

道 my way 白銀あきら

私のみつけたこの道は



美をもとめてはてしなく続く  
長い長い道のり  
信じあう仲間と共に手に手をとって  
心と心で語りあおう  
それが私の燃える人生  
夢と希望と幸福の光にてらされて  
いま力強いこの一步に  
限りない愛をこめて  
アイビーこそはわが命  
燃えつきるその日まで  
すべてをかけよう  
仲間よ共に進もう  
この愛と美の道を  
誇りとよろこびにみちあふれ  
幸福の輪を大きく大きくひろげよう  
それが私たちの決めた  
ただひとつの道なのだ

夢 my dream 白銀浩二

愛にかける夢  
美にかける夢  
豊かさにかける夢  
夢は勇氣  
夢はチャレンジ  
夢は愛  
人は愛によって  
絆を深め  
夢によって  
一体となり  
夢を実現することで  
成長する  
アイビーワンダフルライフ

#### ・人としての勇氣

祝福されて生まれた赤ちゃんが、成長して年齢を重ね、やがて多くの人々にみとられながらこの世を去るまで……という一人の人間が生きている期間を、私たちは「一生」と言います。そう呼ぶのは、たとえどんなに力のある人でも、自分の人生を二度も三度も

繰り返すことはできないということの証左です。同時に、自分の人生とは、世の中にたった一つの自分だけのものでもあります。

赤ちゃんは元気な産声と共に生まれ、誰もが平等に生きる権利を与えられます。そして、そこで一人の人間として生き続けるというテーマが与えられたことにもなるのです。が、誰もみな、人生を歩む中で喜びや幸福ばかりに包まれるのではなく、むしろ悲しみや苦しみ、あるいは不幸を感じることのほうが多いかもしれません。

白銀あきらも癌の病床で、こんなに辛い人生を何故歩まなくてはいけないのだろうか、と考えこんだものです。しかし、自分のあらゆる生命力をふり絞って、何とか生き続けたいと願う心が、それを超えて熱烈に燃え上がったのです。

いったい、そんな闘志は白銀あきらのどこから湧き起こってくるのだろうか、と白銀あきらはもう一度自分を見つめました。そして、その震源地とも言える二つの魂を見つけました。

一つは、白銀あきらの周りにはいる多くの愛する人々です。白銀あきらは、この人たちと一緒に生き続けたい、愛を感じたい、と痛切に願いました。そしてもう一つは、自分の人生を自分で納得できるものにするため、もっともっと切り拓かなくてはいけない、という気迫でした。

これらをより明快に言い切るとすれば、「人間としての愛」であり、「人生にかけるロマン」であると思います。これら二つを見つけた時に、白銀あきらは「癌になんか負けないぞ」と、自分にはっきり言い聞かせることができました。その瞬間、何だか全身に不思議な力が生まれたようでした。この力こそ、「生きる勇気」そして「人としての勇気」であると思いました。

今、白銀あきらが最も好きな言葉は、“自分を大切に”という言葉です。自分を大切に、ということは、どんな時にも自分を見捨てず、自分を厳しく見つめる内なる目を持ち続けることから始まります。

さらに、その目に映った自分の姿に直したいところがあれば、その部分を潔く引っ張り出すことです。その嫌なものをいつまでも心の中にしまっておかず、正々堂々と目の前にさらけ出し、つぶしてしまうのです。そうすることによって、今までとは違った新しい自分が誕生するはず。こうして一つ一つ、自分が納得できるように人生を切り拓くこと、それもまた勇気と呼ぶにふさわしい行為です。

これに反して自分を大切にしない場合にはどうなるでしょう。おそらく、その人は自分を見つめることができないわけですから、常に周りの人たちからの目や言葉が気になって仕方なくなります。あの人からはどう思われているかしら、この人にはこう言われたいけど……と、いつまでも不安な気持ちばかりで自信を判断できず、あっちへフラフラ、こっちへフラフラというような人生を歩むことになってしまいます。

一人の人が生まれた時に敷かれている人生は、豊かで広い道であると白銀あきらは信じています。そして万が一、途中でいばらの道に迷い込んだとしても、元の道に戻ろうと思

えば、すぐにそれは可能なはずで。と、言っ、そこに立派な橋がかかっていたり、誰かに助けてもらったりするのはなく、自分への限りない愛をこめて、人生のロマンを信じながら自らの足で一步一步着実に歩むことです。

そして、広い道に戻ったら、今日よりも豊かな明日をめざすことが大切。それが、一度きりの人生を幸福で豊かなものにする唯一の方法であると、50 有余年の波乱の人生は白銀あきらに教えてくれました。

### ・自分が変わる

家族とは気のおけない者同士ですから、言いたい放題、わがままの通用する関係だと思いう人が多いようですが、これはとても危険なことです。夫婦だから、親子だから、女だから・・・という、すべては甘えにほかなりません。年の差や男女の性別の特徴はあっても、一人ずつがそれぞれ独立した心と身体を持っていることこそ、人間が素晴らしいゆえんです。

そう考えれば、たとえ何か気に入らないことがあろうとも、相手を責める、欠点を突くなど、文句を連発することは、今すぐにでもやめなければならないはずで。もし、仮に、自分自身に向かってそんな言葉を終始口にしていたなら、どうなるでしょう？たちまちノイローゼになるか、あるいは自殺にまで追いこまれるかもしれません。不用意な一言が相手を傷つけている場合も、それと同じようなほど残酷で怖いものです。

しかし、この文句。言っているほうでは至極当然と思っているようですが、実際にはかなり一方的でひとりよがりな感情と判断から端を発しているものです。愛情で結ばれ、夫婦となったはずのカップルが、何年か経って、お互いにけなしあい、そしりあうようなそんな不幸で悲しい家庭になってしまったとすれば、そこから抜け出し、もとの愛ある夫婦に戻すために何をすべきでしょうか？

第一に、相手に不満やいらだちを抱く前に、相手に魅力がなくなったのは、文句ばかり言っている自分のせいではないかと問うことです。そして、相手に求めるよりも、自分が先に変わることが大切です。「変わる」ためのチャンスは、長い人生では何度も訪れます。

白銀あきら自信の変化は、“癌”にかかったことでした。それまでの白銀あきは、お金もうけが一番で、お金で周りを支配して権力を持つことが夢でした。ところが、癌になって、「もう命がなくなる！」と感じた時、お金も権力も、白銀あきらの命を救ってはくれないことに気づいたのです。同時に、自分の人生の今までのシナリオを反復したとき、それが決して満足できるものではなかったことにも気づきました。

その後、命を落とす恐れから無事に解放される日が来ました。この人生の再出発の門出にあたり、白銀あきは、幸いにも早期発見で助かったこの生命を、大切に生きて生きよう！と、新たな気持ちに燃え上がりました。以来、人前で話せなかった白銀あきが、自信の言葉で自信を語り、いろいろな人の考え方や感じ方、喜び、悲しみ、苦しみを素直な気持ちで聞けるようになったことは、180 度の変化だったと思います。

癌に直面したことで、自分の人生を変えることができ、今日の幸せがあるのだと実感しています。

しかし一方では、癌になって良かったとは決して思えない、というのも正直な気持ちです。死の影につきまとわれたあの日々は、コリゴリです。こんな体験なしに自分を見つめるべきだったという反省も、大きくふくらんでいきました。それだからこそ、この私の味わった体験を人に語らなくては、との思いに駆られるようになったのです。

このように、誰もが一生を思い描く人生曲線のカーブの中で、自分を変えるチャンスをつかむことが大切です。そして、あなた自身が変化したならば、周りの人にもその変化は伝わり、感じてもらうことができるのです。

愛されたいと願うなら、愛されるのを待つのではなく、まずあなたから愛すること。その愛が本物であれば、必ず相手に伝わり、あなたのもとに愛が返されるはず。その時、あなたは以前にも増して、愛とともに豊かに広がった幸福や喜びに包まれるのです。

「変わる」ためには勇気が必要です。そしてその勇気は、自分を大切にすることから生まれるのです。

#### ・自分自身の判断

私たちは、毎日の暮らしの中で、いろいろな人といろいろな状況で言葉を交わしています。一日中、一言も喋らない生活など、通常では考えられないわけですから、楽しい話題ばかりで過ごすことができれば、活気にあふれた楽しい毎日、素晴らしい人生となるでしょう。

しかし、現実のおしゃべりはどうでしょうか。食べること、ファッションのことなどと並び、他人の噂ばなしもずいぶん多いようです。これは、おしゃべりの当事者たちにしてみれば、おもしろくて興味シンシンでしょうが、噂される当人にとっては、これほど迷惑なことはないと思います。

白銀あきら自信も、他人の忠告めいた陰口についつい気持ちが引っ張られて、自分の心の中を動揺させた時期がありました。初めてAさんに会う直前のこと。Bさんから、「あの人は、だから注意したほうがいいよ」と聞かされたのです。

そのせいか、Aさんと顔を合わせた瞬間、Bさんのその言葉がすうーっと脳裏をかすめました。それからすぐに、Aさんとは会話を始めましたが、白銀あきらの心の中には何となく冷めたものがあつたと思います。しかし、そんな状態で始まったAさんとのつきあいは、それからも続いていったのです。Bさんから聞かされていたことも、時間がたつにつれて、だんだん薄らいでいったようです。また、自分が会ってその人柄に触れ、判断をする前に変な先入観を持ったことを反省しました。

ところがしばらくするとAさんについて、今度はCさん、Dさんの口からも同じような陰口が出るようになってきました。すでにAさんを信頼し始めていた白銀あきらですが、周りの人たちが口をそろえるAさん評に、またまた動揺させられてきました。

そこで、ちょうど全員が集まった時に、白銀あきは思いきってAさんに向かってこんなふうに聞いてみたのです。「Aさん、Bさんはあなたが　だと私に教えてくれたし、CさんとDさんは……………」と切り出しました。同席した彼らはびっくり。Bさんをはじめ、Cさん、Dさんは困惑し、「君のために良かれと思って教えてやったのに、暴露するとはどういうわけだ」と、ものすごい剣幕で怒りをむき出しにしてきました。さて。なぜ、白銀あきがこんな態度を取ったかと言うと、Bさんたちには自分の言葉に責任を持つことを、また、Aさんには自分が周りに与えている印象を知って欲しかったからです。そして、たとえ白銀あきを思う気持ちから出た言葉だとわかっていても、Bさん、Cさん、Dさんたちの行動は、常に本音で生きたいと願う白銀あきらにとってはどうしても納得できないものだったからです。

それからというもの、白銀あきが噂ばなしや陰口を嫌うということはすぐに周りに伝わり、白銀あきらのもとに入る情報量は極端に少なくなってしまいました。そんな状態では、周りの人たちの心を知ることができなくなるかもしれない……………白銀あきは急に焦り始めました。

そこで、再び白銀あきは自分を見つめました。そして、愛の心でふれあったなら、人間同士が素直な気持ちで、本音でつきあっていけると改めて信じ、周りの人々に向き合うようになりました。今では、誰の心も本当に透明な感じでよく見えます。これから、人と人、心と心で素直にふれあえるのだと、人生を大いに楽しんでいきます。今後も迷うことなく、自分の目で見、自分の心で感じたことから、自分自身で判断していきたいと思っています。

## ・二つのメガネ

白銀あきらも51歳。とって、年齢を感じることはほとんどありませんが、「メガネ」にだけは生活の一部を振り回されるようになってしまいました。メガネをかけるとあまり心地良くないので、普段はかけませんが、新聞や書類などを読む時には、どうしてもお世話にならずにはいられません。そのため、会社でも家でもメガネ、メガネと探し回ることがよくあります。

なかでも一番ひどかったのは、米子から帰ってくる飛行機でのことでした。見たい書類があり、「さて、メガネを」と探し始めました。もともと身軽な旅なので、探す場所じゃポケットかスーツくらいで、通常ならすぐに見つかります。ところが、同行していた社員も引っ張りこんで、二人がかりで探しても、一向に見つからないのです。

メガネなしでは、せっかくの時間もムダになってしまうという焦りで腹が立ち、連れの社員に、「米子に忘れてきたんじゃないのか」などと責任の追及までしてしまったほどです。しかし、こんな白銀あきらの八つ当たりを彼は静かに受けとめ、「社長、帰る時にチェックしましたけど、忘れ物はなかったと思います。どこかに入っているんじゃないでしょうか……………」と言っただけ。白銀あきらの剣幕に押されて後の言葉を飲みこんでしまったようでした。

そんな彼に対して、なお白銀あきは、そばにいるんだからもっと細かく気を遣って欲しい、という不満でいっぱいでした。そして、東京に戻ったその足で、同じメガネを購入してやっと気持ちがすっきりしたのです。

その後は、自宅に帰ってホッと一息。旅の疲れにメガネ騒動が加わったせいか、その夜はぐっすり眠り、翌日は爽快な朝を迎えました。

ところが、シャワーを浴びて食卓につくと、何と！目の前に同じメガネが二つ並んでいたのです。思わずビクッとしました。妻も白銀あきらと二つのメガネを見比べながら、怪訝そうなまなざし。二つの出どころを聞いてみたところ、なんでも、一つはスーツから、そしてもう一つはスーツケースの中から出てきた、とのことでした。

携帯用にデザインされたそのメガネは、掛けごちも悪くなく、白銀あきらのお気に入りでした。しかし、いい加減に探していた白銀あきらの盲点を突いて、どこかに隠れていたのでしょうか。

会社に出てから、言いたい放題ぶつけた彼とは会いたくないな、と願っていました。しかし、心配した彼が、米子に連絡し、その時の白銀あきらの行動を追いながらメガネを探している姿を見たたん、やはりこれは隠しておくわけにはいかない、と心を改め、詫びました。「実はあのメガネ、あったんだ。忘れ物と思いこんで、君に濡衣を着せて本当になまなかった。私の探し方が悪かったんだ」とすると、彼は明るい表情で歩み寄り、「社長、良かったですね。ありましたか」と心の底から喜んでくれたようでした。

白銀あきらも、彼のそんな気持ちが嬉しく、助けられた思いがしたものです。そして、いつものように、またまた、不用意な行動と甘えをむき出しにした自分が情けなくなってしまうしました。

それにしても、こんな失敗というのは、案外普段の生活の中でもありがちなことです。夫が妻に対して、親が子に対して、上司が部下に対して、自分を顧みずに人を疑い、理由なく傷つけてしまうことが……。

白銀あきは、すぐに結果がわかって反省できましたが、事実が曖昧なまま物事が複雑に絡み合ってくるようなこともあるでしょう。それが人と人との間の不信感に始まっていたとすれば、やはり哀しいことです。常に他人に対して驕らず、公平に物事と取り組み、人を認め、互いに信じ合うことが、何よりも大切であると言えます。

#### ・ふれあいの原点

今、地球上には約40億の人々がいるわけですが、一人の人間が一生のうちに出会えるのは何人ぐらいでしょうか。道を歩いている時にすれ違っただけの人、同じ電車の乗り合わせただけの人……そこまで数えると、ずいぶん多くの人に出会っていることになります。が、そのような出会い方では、目の前の人を一人の人格として認めているとは言えないでしょう。

この章では、常々「我＝汝」ということを考えていますが、電車での出会いのようなただ偶然の出会い、むしろ「我＝それ」程度の感情しかもてないのだと思います。

しかし、一人より二人、二人より三人・・・・・・と多くの友だちや仲間を持っていることは、素晴らしい財産であり、そのためにも、私たちはどんな機会であっても出会いのチャンスを大切にしなければならないと思います。

白銀あきは自分自身が大好きですし、周りの多くの人から愛される存在でありたいと願っています。そして、その願いがあまりに強かったために、昔の白銀あきは間違った方向に向かっていたこともありました。どうしたら愛されるのか、どうしたら認められるのか、と頭で考え、愛される自分を一生懸命演技していたのです。しかし、しょせんは計算した上の行為ですから、そのような演技はすぐ見破られてしまいます。その結果、白銀あきも相手から同様の態度をとられていたのです。

このようなふれあい方では、表面上はうまくいっても、人間として一番大切な心が通い合うはずがありません。そして、どこか冷たさの残る白銀あきの人間関係の原因は、心の底から相手を思う気持ちに欠けていたからであったと気がつきました。それは自分の心の嫌な部分をカムフラージュしてしまった弱さであり、相手の人格を認めていないに等しかったのです。

その時から、白銀あきは改めて自分の人生、そして心の中の真の願いを見つけようと試みました。そして、まず最初に白銀あきがしたことは、一番身近な家族とのふれあいをみつめることでした。

子供は、親の大きな包容力を信じて飛びこみ、素直に自分を投げ出します。兄弟姉妹は、お互いに認め合いながら、心を開き合います。また、親は子に対して温かく長い目で見守り続け、たとえ何か問題が起きたとしても、責めるだけで終わることはありません。共に考え、解決への道を拓いていくのが、親と子の姿です。

このように素晴らしい家族という人間の結びつきを見直した時、白銀あきはあらゆる人間同士がこの気持ちで結ばれることこそ、どんな方策にもまさるふれあいの原点であると気づいたのでした。

いま、白銀あきはどんな人にも素直に自分自身をぶつけられるようになっていきます。相手の地位や財力を考えて必要以上に気を回したり、自分の力を誇示したりすることはなくなり、周囲の視線なども気にならなくなりました。

相手の人が年長であればお父さん、お母さん。同年輩ならば兄弟姉妹。若い人は息子や娘・・・・・・。誰に対してもそう感じられることは、実に素晴らしいことです。以来、人と出会えることが、人生の喜びの一つにまでなっています。もっと多くの人と愛を交流させたいと願う現在の人生に、白銀あきは大きくて豊かな幸福を実感してしるのです。

#### ・夫婦のドラマ

「うちの主人は仕事、仕事・・・・・・で毎晩帰りはおそいし、その割に人より早く出世するでもなく・・・・・・」 - そんな奥様方のグチを耳にすることが少なくありません。私は、こんな風潮をつくった原因の一つに、テレビのホームドラマがあるように思います。

画面には、温かな愛に包まれた理想的な家庭があり、主人はいつも妻を思い、家庭ためを考え暮らしています。

しかし、テレビ画面の30分間の中には、1週間分、あるいは何年もの時間がつまっているのです。絵空事の世界ですから、ろくろく仕事らしいことはせず、収入があろうはずもないのに高そうなものを着て、のどかな日々を送れるのです。これと現実生活とをオーバーラップさせることは、生きている人間の不幸のはじまりであると、白銀あきは思います。なぜかという、おそらくこんなふうにして、テレビを見過ぎた家庭では家族の愛と信頼が失われていくと思うからです。

### 第一幕 . . . . . 残業して帰宅した日の出来事

「ただいま。腹ペコだよ」（無言で手早く準備する妻の手元を見て）

「何だ、今日もカレーか。毎日よく続くなあ」

「だって、あなたのお給料じゃ贅沢できないでしょ。それより、こんなに毎晩おそくまで、一人で頑張っていること、課長さんはわかっているの？ そうなら早く出世させてくれるといいのに . . . . . 太郎だってもう塾にやらないと、よその子に遅れちゃうし . . . . . 今のままじゃダメよ」

これでは、夫は二の句が継げなくなってしまいます。献立について二度と口出しできないどころか、妻から出されたものを食べなければならぬという義務感で、辛くなってしまいます。次第に口数が少なくなった夫の姿は、まるで間借人です。

### 第二幕 . . . . . 父親の尊厳なき風景

何を言っても無関心であきらめている様子の夫。妻は、自分の望みをかなえる努力してくれない夫に、不満が募るばかり。仕方なく、子供相手にグチを連発します。

「あなたは、ママの言うことを聞いて、立派な人になってね。パパのようになってはダメよ」

繰り返し聞かされる子供は、愛を与えられるどころか、両親から大人の醜さ、人間の無力さばかりを教えられてしまうのです。

### 第三幕 . . . . . 子供が起こした事件

まさか、信じていた我が子がそんな！？妻はうろたえ、「パパ、なんとかしてくださいよ。きつく叱ってやってください。あなたが何も言わないから、あの子は . . . . .」

などと、ヒステリックに叫ぶでしょう。

が、すでに母親から“不信の人”というレッテルを貼られた父親の言葉が子供に通用するはずがありません。また、日頃とはうって変わって、父親を楯に逃れようとする母親の醜さが、子供の目から心へとしっかりと刻まれるに違いないのです。こうしてこの一家は、それぞれ別個の人間として、家族という大切な絆を捨て去るのでしょう。



しかし、こんな状態であっても救う方法はあります。人生には過ちがつきものですが、その過ちに気づいたら、一刻も早く撤回しなくてはならないと思います。この場合なら、「家族がそろって食べる」ことの基本について考えるとよいでしょう。夫は、自分のために用意された食事に、妻がかけた労力と思いやりを見つけることです。その中に生きている妻の心に気づくことです。その心を感じたならば、カレーライスの一皿にも「うまい！」と一言を忘れることはないでしょう。そして、夫に「うまい」と言われれば、妻も調理や献立の工夫がガゼン楽しくなるはずです。

食べることは生きることとほぼ同じほど大切なこと。ですから、豊かな明日のために、食卓を囲んでいる時に、不愉快な話は絶対に切り出さないこと。おいしく楽しく食べることは、家族が互いを対等に認め、尊敬し合うこと。笑顔にあふれた明るく幸福な家族の交流から、子供の豊かな心も育っていくのです。

#### ・俺の嫁さん

白銀あきは昭和9年生まれ。息子たちは昭和38年と41年です。食糧事情の変化のせいか、子供たちの成長はめざましく、白銀あきの身長は、下の息子・浩二にまで追い越されてしまいました。白銀家では、両親がそろって息子たちを見上げている有様です。

まあ、白銀あきのほうはそのことについてかなり楽観的なのですが、いつも一緒にいる妻にしてみれば、成長しすぎた息子たちの言葉や態度はかなり気になるようです。何かの拍子に感情的になって口論にでもなれば、妻は息子たちの迫力にあつという間に負けてしまいます。

そしてある日、妻が白銀あきに泣きながら訴えてきたのでした。

「今日、つまらないことで真也と喧嘩してしまったんですけど、真也がなんて言ったと思います？『バカヤロー、死ぬ』って、すごい顔して本気で言ったみたいなんですよ。怖いのと情けないのとで、頭がおかしくなりそうでした。あれが、自分の母親にとる態度だと思いますか？それに、最近は浩二だってすぐに怒るんです……。おとうさん、何とかしてください……………」

妻の様子は、感情が高まっていたこともあってでしょうが、心の底からわが子へのやるせない思いがつのり、悲しんでいたのです。そんな妻を見て、白銀あきはそのまま見過ごしたり、放っておくことはできないと思いました。

「お前たち、父さんのいない時に、母さんに随分ひどいことを言っているようだけど？」

しかし、息子たちは、だんまりをきめこんでいる様子。

「いいか、黙っているのは、認めていることだと思って言うけれど、ここにいる白銀恵美子という女性は、俺にとって、たった一人の大切な嫁さんなんだ。お前たちの母さんである前からだ。俺は一生の伴侶としてこの人を選んだ。そして、父さんと母さんは、夫婦としてそれぞれ選び合った仲なんだ。お互いに愛し合っているし、世の中で一番大切だと思っ合っている。たとえ、君たちの母親であっても、私の妻に勝手なことを言ったり、した

りすることは絶対に許さない。母さんを侮辱することは、この人を選んだ父さんを侮辱するのと同じなんだ」

そう、一気に喋ってしまいました。すると、真也のほうがか少しテレたような顔をして、「母さん、いや違った、間違えました。白銀恵美子さん、昨日はひどいことを言ってごめんなさい。本当は、あとで反省してどう謝ろうかと悩んでいたんだけど……」

と、妻に謝ってくれました。「よし、次は父さんにもだ」。もっともらしい顔をしてみると、今度は浩二が、

「わかった、父さん。父さんには負けた。僕たちこれから気をつけるよ」

そう笑いながら言ったものですから、それまでの深刻な空気はいっぺんにふきとんで、いつものペースが戻ってきたのでした。

そしてその後は、日頃思っていた家庭における愛の基本についてまで話を進めてしまいました。妻と息子のけんかを発展させて、家庭の中にある代表的な二つの愛のかたち、夫婦の愛と親子の愛について、全員で話し合うことができたのは幸福でした。

このように、家の中で起こりがちな些細な問題の一つからでも、一番大切な具体的なテーマを家族が一緒に話し合うきっかけは生まれます。そしてそれは、ただ当面の問題解決だけでなく、もっと大切な家族のコミュニケーションという素晴らしい行為にまで発展するのです。

#### ・息子のオートバイ事故

次男の浩二が事故を起こして入院したのは、高校二年生の時でした。

彼はオートバイを走らせてガードレールにぶつかり、倒れたまま引きずられたのです。

そもそもこのオートバイは、浩二がアルバイトをしたり、お年玉を貯金したりしてためた金額に、白銀あきらが応援して買ったものでした。しかし、白銀あきは浩二の情熱に引っ張りこまれる一方で、いかにもオートバイ人生を突進しそうな息子が心配でなりません。そこで、万が一、事故を起こした時は、単車に乗るのを止める、と約束させていたのです。

そんな矢先の事故でした。妻と一緒に病室を見舞った白銀あきは、全治三週間の軽症で済んだことに安心した後、

「浩二、不幸中の幸いで大事に至らなくて済んだけれど、事故を起こしたら単車に乗らない、という約束だったな。今日からバイクは無しだ」

と言い渡して帰ろうとしました。

ところが、真っ赤になって涙をポロポロこぼしながら白銀あきを見据えている彼の目を見た時、白銀あきは身動きができなくなってしまいました。

「いやだ。初めてのスリップ事故じゃないか。誰も巻き込んでないし、これからは今まで以上に気をつけるよ」

そんな不満と抗議に燃えた彼の目が、私に突き刺さってきたからです。

それは、日頃、株式会社 IVY 化粧品での研修等を通して、仲間たちと向き合った時に感じる迫力と同じものでした。

「いかなる状況、立場にあろうとも、人と人は真剣にぶつかりあうことが大切だ。その時、親子だから、夫婦だからという甘えは許されないし、ましてや、上司だから、お客さんだからという枠もまた、取り除かなければいけない。それこそが真に相手を思い、自分を大切にすることなのだ」

白銀あきは、そう言い続けてきました。ところが、そんな持論を持つ白銀あき自身、息子に対しては、心を開いて思うことのすべてを吐き出し、語り合うことはなかったのです。

浩二の目を見た時、初めてそのことに気づきました。そして、反省の気持ちで心は痛み、涙があふれてきました。

「浩二、俺は癌になった時、キミが大学を出るまでは絶対に生きるんだ、と自分に言い聞かせたよ。キミが成長する姿は父さんの一番の支えなんだ。そのキミが、自ら危なっかしいオートバイ人生を歩くなんで……。人間誰でも、逃げることのできない不運に見舞われるものだ。その時のためにも、精神・肉体とも健全な状態で乗り切るための準備をしておかなきゃいけないんじゃないのか？」

およそ二十分間、白銀あきたちは親子として、人間同士として、心の中のすべてをぶつけあい、口論し合ったのです。そして、白銀あきたち二人はしっかりと抱き合いました。

「父さん、わかった。単車はもう乗らない。でも、あの単車はどうなるの？」

「父さんに預らせてくれ。おまえの大切な単車だから、俺が大切に保管しておこう」

「うん、じゃ預けるよ」

彼は生命の次に大切な単車を、納得して白銀あきに預けてくれたのです。

あれほど真剣に息子と語り合えたのは、浩二が怪我をしたことで、彼の生命を白銀あきがひしひしと感じたからでした。そして、人生の歩み方について口論し、共に語り合えるまでに息子が成長してくれたことを、何よりも嬉しく思いました。

#### ・ロマンは一代にあらず

株式会社アイビー化粧品の仲間たちと一緒にでかけた今回のヨーロッパ研修 11 日間の体験もまた、白銀あきに大きな感動を呼び起こしてくれました。中でも、荘厳な建物が立ち並ぶローマ・ヴァチカン市国の風景には、全身の血が沸き立つような興奮を覚えました。

そして、とりわけ魅せられたのは、ヴァチカンのシンボルともいえるサンピエトロ大聖堂でした。聞けば、この建物は、着工から完成までに、なんと 150 年もの歳月を要したといえます。

1309 年、教皇がアヴィニオンに幽囚されたことを機に荒廃が始まったヴァチカンでは、聖堂すらも放置され、協会内部も分裂騒動に明け暮れていた。しかし、1447 年に即位した

ニコラウス 5 世によって始まったサンピエトロをはじめ、聖堂、宮殿などの建物が、市民たちに新しい光を投げかけ、新生ヴァチカンを目指す力となっていった。

ローマとヴァチカン復興という大口マンの設計を描き、建設を始めたニコラウス 5 世。彼はその大口マンを次代に託しつつ、聖堂完成の姿を見ることもかなわずに、この世を去りました。彼ばかりか、この聖堂完成の夢を代々に託した人々の数は、計り知ることもできません。

偉大な芸術家ミケランジェロもその一人です。天に向かう極限の急勾配を持つ直径 42メートルの円蓋を創るため、建築家として全身全霊を打ち込んだ彼は、神と対話する心情をほとばしらせながらも、完成の夢と喜びを愛弟子に託して昇天してしまったものです。しかし、その評価は今なお建築界でも最高と絶賛されて色あせることはありません。

その大聖堂ができてから 350 年。

今では、空高くそびえる高層ビルもわずかな月数で完成し、ビジネスも暮らしもスピードアップしています。そんな中で、人間のロマンはひょっとしたら萎縮し、目先を追いかける近視眼的なものになっているのでは、という疑問を、ふと感じてしまいます。

やってみたいことがすぐに叶えられる喜び、夢が形になって現れてくれる喜びを実感できることは、素晴らしいことです。しかし、限られた時間の中だけで夢や理想を追い求めたり、達成した成果を自分の目で確かめられるようなロマンなら、一人の人間の一世一代限りのスケールでしかないわけです。

真のロマンは、短い一生と共に終わるものではありません。たとえ一代で完結できずとも、子供や孫たちが、また会社や組織にあっては、社員や仲間たちじが、次々と受け継ぎ、ふくらませてくれるようなヴィジョンが自分の中に沸き起こったなら、それこそ「永遠の生命を得た幸福」といえるでしょう。

白銀あきらには、幸福なことに愛する家族と、愛する仲間の組織があります。この中で、白銀あきは自分の愛と美のロマンを語り続けていこうと思います。そして、白銀あきらのロマンが彼らとその後継者によってさらに大きくふくらみ、より大きく実っていくものだと思っています。

はるかに遠いルネッサンスの昔、一步一步と積み上げられた男たちのロマン。それが、今日も世界中の人々を感動させている事実を思い起こすだけでも、白銀あきらの胸は再び高鳴ってくるのです。

#### ・4 歳の友達

全国各地で開かれる「愛と美のつどい」。そこで仲間たちとふれあうたびに、我が身をふりかえらされることが数多くあります。つい先日、4 歳の坊やとのふれあいを通して、とても大切なことに気づきました。

それは、米子での「愛と美のつどい」でのこと。第一部のセレモニーが終わったあとの第二部は、仲間たちの熱気あふれるパーティー。アイディアにあふれたショーが続き、お母さんと来た子供たちは、ステージの脇をはしゃぎ回っていたのですが、その中の一人が泣

き出してしまいました。しかし、盛り上がっている会場では身動きも思うようにならなかったのか、その子の親の姿は見えませんでした。

ステージ近くでショーの審査をしていた白銀あきは、泣き叫んでいるその子に、「さあ、こっちへおいで」と声をかけ、手招きしました。

坊やは白銀あきの顔を見てびっくりしたのか泣きやんでくれましたが、今度は恥ずかしがって、「困ったなあ、どうしよう」という表情。そのしぐさのあどけなさや可愛さに、白銀あきはつい誘われるように笑ってしまい、坊やのほうも安心したのか、そばに来てくれたのです。

「君の名前はなんていうの？」と聞くと、彼の返事は「かわもとあきら」。白銀あきと同じ名前の彼に、なおさら親近感を覚え、思わず抱き上げると、柔らかさと暖かさが膝から伝わり、ほのぼのとした気持ちが心に満ちていくようでした。

その後パーティーも終わり、豊かな気持ちでホテルの部屋にいと、坊やがお父さんに連れられて、白銀あきを訪ねてくれたのです。「先ほどは、ありがとうございました。この子が、もう一度社長さんに会わないと帰らないと申しまして……」と、恐縮してくださり、白銀あきも戸惑ってしまうほどでしたが、あきら君は、「ヨッ、また会えたね」と、親愛の情いっぱい。

彼は4歳、白銀あきは当時50歳。でも年齢の差なんて関係ないね、と大いにはしゃぎあううちに、白銀あきはいつもと違ったときめきを感じていました。50歳の白銀あきが4歳の坊やとこんなに素直に交換できるという事実が、白銀あきにとってとても新鮮でした。そして、突然、白銀あきは彼を通して今までの自分の過ちに気づきました。

これまでに多くの子供たちと会っていながら、白銀あきはその一人ひとりと真剣に出会ってきたからという、そうではなかったのです。たいていの場合、両親との関係を反映させたり、勉強ができるかどうかで評価したり……。本人よりも、周辺の瑣末的なことで判断していたことは否めません。こんな外面的なふれあいこそが、実は子供心を傷つけたり、遠ざけたりするものです。

翻って考えれば、これは大人の世界でも全く同じことだと言えるでしょう。人には、目の前の物をしっかり見聞きするための二つの目と耳、語り合うための口があります。しかし、それが習慣的、外面的に流されていることが、案外多いのではないのでしょうか。

白銀あきは今後、目の前のすべてに対し、先入観をとりはらった純粋な心で真剣に向かいたい、との思いでいっぱいです。そして、白銀あきに人と人のふれあいの原点を気づかせてくれた純粋な心の友人・あきら君に、とても感謝しています。

#### ・エレベーターの中で

10日間ばかりでしたが仕事でアメリカに出かけた時のことです。あわただしいスケジュールの中のある日、打ち合わせと夕食をかねて外出しようとしていました。白銀あきの部屋は23階。白銀あきは連れと二人でタイミングよくきたエレベーターに乗りこんで、話を続けていました。そのエレベーターが19階ま

で停まりドアが開いた時、待っていた一人の男性の姿が現れました。しかし白銀あきらたちは、その男性をチラッと見ただけで再び話を続けようとしていたのです。

ところが、その見知らぬ外国人は、白銀あきらたちに笑顔で「グットイブニング(こんばんは)」と挨拶をしながら乗ってきたのです。白銀あきはドキッとしました。思いがけなかったために返事をするこも、笑顔を返すこもできず「シマッタ」という気持ちと、相手への申し訳なさがこみあげました。しかし、エレベーターは3人を乗せて下降しはじめ、白銀あきは後悔と焦りでどんどん落ち込み、自分の心の貧しさに気づきはじめていました。

そして11階でエレベーターが停まった時、白銀あきは今度こそは、という決心で構えていたほど。今度も男性が一人で待っていました。「エクスキューズミー(失礼します)」と乗ってきた彼を笑顔で迎え「何階ですか」と聞くことができた時、白銀あきらの後悔はふっとびました。

それからは4人を乗せたエレベーターはロビーまでノンストップ。僅か数秒間のことでしたが、4人の見知らぬ人間同士の笑顔が輝いて、和やかなムードが漂いました。

こんな僅かな時間でもこれほど素晴らしい体験ができるのだ 感激と反省がこみあげました。人と人とのふれあいで大切なのは、知らない人にでも、自分から話しかけ、共に語りあうチャンスをつくることであると気づきました。それなのに、白銀あきらたちは知っている者同士だけで話はずませることが何と多いことか 。白銀あきらの場合もそうだったのです。

株式会社アイビー化粧品には多くの来客があります。でも、白銀あきらがその中の何人に声をかけたでしょうか。知らないからと身構えたり、若いから、下請けの人だから……など。話しかけることなく出会いの縁を無視したこともありました。

広い地球にはたくさんの方がいます。一人で生きるよりたくさんの人と出会い、笑顔を交し合いコミュニケーションができてこそ、人生の感動も喜びも大きくなるものです。自分中心の世界に閉じこもっていても新しい発見はありません。ちょっと位の失敗や恥は誰にもあることです。自分自身に自身と寛容さを持ち、行動を起こしましょう。それがひいては人間としての優しさの原点になるのだろう、と改めて感じ入っているこの頃です。

そして、一人ひとりの心の優しさがやがては、多くの人々の温かいふれあいに広がっていくものであると確信します。

#### ・48歳の誕生日

誕生日を祝うことができるのは、健康に生きていることの喜びであり、祝ってくれる人が周りにいることは、何ものにも代えがたい幸福であると思います。

白銀あきらが生まれたのは、昭和9年7月12日。これまでいろいろな誕生日を迎えてきました。そして、年ごとに誕生日の重みを感じるのは、単に年齢を重ねてきたという以上に、癌をわずらって生命の危機に直面したからかもしれません。

そして、48歳の誕生日。それは白銀あきらにとって素晴らしく感動的なものでした。その日は、富士山荘における販社長会義の最終日でしたが、東京から妻と二人の息子も来てくれて、夕方からみんながそろっての誕生日パーティーとなりました。プレハブの決して豪華とは言えない山荘で、仲間たちが手作り料理で開いてくれたこのパーティーこそ、白銀あきらにとっては最高に幸福だったのです。それは、愛する家族と仲間たちに囲まれて過ごす素晴らしい時間でした。

富士を真っ正面に仰ぎ見るこの山荘こそは、いわば、株式会社アイビー化粧品の愛と美の道の出発点。ここで教育を受けて全国に舞い立った仲間たちは、この5年間にも早1万人を超えているでしょう。その中から自分の場をつくり、大輪の花を咲かせた販社長たちの数も、今では40名になりました。5年前はわずか数人で歩き始めたこの愛と美の道は、多くの仲間を得て、さらに豊かに広がり続けています。また、癌によって生まれ変わった白銀あきらの人生も、この山荘から始まり、株式会社アイビー化粧品と共に歩んできたのでした。

そんな感慨に浸っているうちに、昼間の会議から一変して、ささやかながらも小奇麗にセッティングされた会場に迎えられた白銀あきは、中央に進みました。そして、皆さんに一言お礼を言おう、と気持ちだけは募るのですが、言葉が出てきません。よし、気を落ちつけて！と自分に言い聞かせて、再び全身の力をふりしぼってみましたが、なんと両の目からあふれんばかりの涙ばかり・・・・・・・・。

「あ・り・が・と・う、どうもありがとう。アイビーをやって私は本当に良かった！」

そういうのがやっとでした。心の中ではとても感動していたのです。その感動の大きさを言葉にすることなどはとてもできなかったのです。

そしてさらにその後、白銀あきは、もう一つのもっと大きな感動で、胸が張り裂けんばかり、立つこともおぼつかないほどになりました。あふれ出る涙をやっとおさえて、みんなの顔を見ると、誰もが白銀あきらと同じように涙を流していてくれたのです。彼らは白銀あきらを祝福する立場でありながら、白銀あきらの感動と嬉しさのすべてを白銀あきらと同じように受けとめてくれていたのです。

白銀あきは、何という幸福者でしょうか。白銀あきらと妻、白銀あきらと息子たち、そして白銀あきらと仲間たち・・・・・・・・白銀あきらたちは、しっかりと結びついていることを、こんなにもはっきりと感ずることができたのです。これは、みんなが株式会社アイビー化粧品の仲間として共に歩んだ歴史があったからであり、その中で心と心が通い合うようになったのだ、と改めて感じたのでした。

人と人之间にはいろいろな結びつき方があるます。金銭や物や巧みなコトバ等による結びつきもあるでしょう。しかし、白銀あきは何もなくても、上手にしゃべれなくても、心が通じ合うことが一番大切だと信じています。そして、心と心で結ばれていたなら、どんなことも乗り越えられる力が必ずわき出ることを信じてやみません。

さて、その日は、48人から48通りの心づくしのプレゼントを受けました。その中で、次男の浩二は(彼は今まで歌など聞かせてくれたことなどなかったのに)『お前にチェック・インを』を一生懸命歌ったあと、

「お父さん、長生きしてください」と言ってくれたのでした。そして妻に言ったそうです。「お父さんの涙を僕は初めて見たよ。だから僕も初めて歌を歌って聞かせたんだ」

### ・釧路のおにぎり

例年より早く降った雪で冬化粧した北海道は肌をさすような寒さでした。しかし、飛行機で千歳から釧路に向かっていたその時の白銀あきらの胸はジーンと熱く燃えていきました。白銀あきらにとっての釧路空港。それは白銀あきらが生涯を通して大切にしたいドラマが今なお熱く進行しているところだからです。

そもそもは昭和56年。初めて釧路を訪れた白銀あきらが東京へ帰る日の早朝、北海道の寒さに震えながら空港で搭乗の準備をしていると、側に一人の女性が近寄ってきたのです。「社長さん、これ、どうぞ。飛行機の中で食べてください」と紙包みを差し出してください、白銀あきらが手を伸ばしてその包みをいただくと、あたたかい温もりが伝わってきました。そして、ふと触れたその手は荒れていて、いかにも懐かしいおふくろさんの手だったので。その手は、3人の子供を育てることに懸命だった亡き母の手が、ひびとあかぎれで荒れていたことを白銀あきらに、久し振りに思い出させてくれたのでした。

しかし、搭乗時間も迫っていてお礼もそこそこに、白銀あきは機上の人に。そして、飛行機に乗るとすぐに包みを開けました。中には大きなおにぎりが2個。ご飯の具合も塩加減も、にぎり方も、すべてが素晴らしくおいしかったことは言うまでもなく、あっという間に平らげて白銀あきらのお腹は満腹になりましたが、それにも増して、白銀あきらの胸はいっぱいになっていたのです。白銀あきらのことを想って朝早くからご飯を炊き、おにぎりをつくり、わざわざ空港まで持ってきてくださった、その方のまごころに白銀あきは何と感謝するべきなのかを戸惑い、その女性にいてよく知らなかったことが深く悔やまれました。

帰京後すぐにその方のことを調べてみると、名前は藤代さん、ご主人を亡くされてから3人のお子さんを女手ひとつで育てるために小料理屋をされていることがわかったのです。

それから2年後、再び釧路へ向かった時、白銀あきらの胸はその時の興奮で高まっていました。あんなにあたたかな心の藤代さんはきっと多くの人に囲まれて元気に頑張っておられるんだろうな、釧路ではその藤代さんに再会できるのだ・・・などと心おどらせているうちに釧路に到着。

白銀あきは釧路で開かれた「愛と美のつどい」の壇上から多くの仲間がこの思い出話を打ち明けることになったのでした。初めての釧路訪問の感動を語るうちに、白銀あきは思わず熱くなっていました。そして藤代さんばかりか多くの仲間たちが皆それぞれ遅く、温もりのある手の持ち主であり、そのような人々によって株式会社アイビー化粧品が支えられていることを実感したのでした。



その「愛と美のつどい」は盛況のうちに幕が下り、終了後は仲間たちに案内されるまま食事をするために、車に乗りこみました。しばらく走って車が停まったのは、こじんまりとしたお店でした。社長どうぞ、と言われて白銀あきらが戸を開けると、なんと藤代さんを中心にして仲間たちの笑顔と歓声がどっとわきあがったのです。そこは、藤代さんのお店だったのです。

白銀あきらと藤代さんはこうして2年振りの感激の再会となったのです。そうして彼女は笑顔いっぱい、ただただ一生懸命白銀あきらや仲間たちのためにおいしいものを作る裏方として頑張ってくれていました。

白銀あきらが藤代さんとそのようにドラマティックに再会できたことの喜びはもちろん最高でした。そして、それに加えて、壇上の白銀あきらの思い出話を真剣に受けとめた仲間たちが、白銀あきらのために、素早く、素晴らしいひと時をセッティングしてくれたことも大きな感動であり感謝でいっぱいでした。そんな仲間たちに囲まれて、白銀あきは我が身を振り返りました。白銀あきはそんな多くの人々の愛を反映させた行動をしているだろうか。白銀あきらが何よりも大切にしなければならないものは、金銭とか名誉ではなく、人のまごころを感じとる心である筈なのに……。翌朝、素晴らしい思い出を胸に帰京するために釧路空港に着いた白銀あきは、再び感動させられてしまいました。藤代さんの姿がそこにあったのです。勿論、おにぎりのおいしさも前と同じでした。前回と違うのは、おかずに好物のニシンが添えられていたこと。とても嬉しく思いました。

#### ・富士山との約束

元気が自慢の白銀あきらも、今年は風邪がもとで体調を崩し、ひどい目にあいました。食欲が減退し、65キロあった体重が53キロまで落ちてしまったのです。

60キロを割った頃から、ひょっとしたら癌の再発では？という不安が頭をもたげられるようになりました。しかもそんな折、父親同然にお慕いしていた方が亡くなり、気が動転。人の一生のはかなさと寂しさを一身に集め、やがて白銀あきらにも死が訪れる……と、恐怖にかられました。

ただならぬ様子を見兼ねた妻によって入院させられ、精密検査後、結果を言い渡される時にも、これで人生終わっても仕方がない、と覚悟を決めるほどでした。

ところが、意外にも所見は重度の「神経性胃炎」。およそひと月、悩み苦しんだことから解放された白銀あきは、思わず笑い出してしまいました。愚かにも、白銀あきは自分の心で自分の肉体をとことん痛めつけていたのです。改めて新鮮な気持ちで「生きていくぞ」と言い聞かせました。そして、以前富士山と交わした約束が脳裏に甦りました。

10年前、癌の宣告を受けた白銀あきら。それは死の恐怖そのものでした。白銀あきはたった一人で富士山の山荘に閉じこもり、来る日も来る日も富士を相手に、命が消える悲運を呪い、不安をぶつけました。

すると、あんなにも完成された美しさで悠然としているはずの富士山が、空や太陽とともに刻々と変化し、複雑な部分を見せ始めたのです。白銀あきは、富士山から黙示のメッセージを受け取りました。

「私は何世紀も生きている。いろいろなことが私に起こり、日本にも起こった。しかし、明日という未来に向かって、こうして生きてきた。人間が人生を自分勝手に不幸だと決めつけて明日を放棄することはできない。だから明日を信じて、今日を精一杯生きる勇気が大切だ」

自分の生命をテーマに富士と向かい合っていると、それまでの人生がその日暮らしの連続でしかなかった、と反省させられました。白銀あきは、苦しいこと、嫌なことを押し殺して強く生きてきたつもりでしたが、しょせんそれはごまかしの人生であり、一生のロマンを抱くこともなかったのです。白銀あきは、自分だけでなく多くの人と共に豊かさを膨らませることを富士山に約束しました。そして、それが株式会社アイビー化粧品誕生の原動力ともなったのです。

さて、癌再発の恐れから解放された白銀あきの体調は、その後すっかり回復して、体重もまたたく間に58キロになりました。ベストコンディションで退院したその日、白銀あきの足は、そのまま会社へと向かってしまいました。お帰りなさい、と出迎えてくれる女子社員の笑顔は、実に感動的です。また、以前にも増して白銀あきの心の中まで飛びこんでくれる社員たちが、ぐっと愛しく思えました。一人ひとりの目を見つめながら感慨深く語り合ううちに、ある社員のところで、ふとその日が彼の誕生日であることを思い出し、肩を抱いて祝福しました。

「おめでとう。確か今日は君の誕生日だったね」

すると、その社員はブルッと身震いし、青ざめた顔で「50歳になりました。でも社長、まだまだ私は十分やれます」と、言葉を返してきたのです。

設立当初に決めた株式会社アイビー化粧品の定年は50歳。しかしそれから10年の歳月のうちに急成長を遂げた株式会社アイビー化粧品。その間、会社を支え、築いてくれた社員たちはまだまだ若々しく、経験と能力を発揮して力いっぱい働いています。これからも、ますます頑張ろう……と燃えている社員たちを「50歳定年」の規約で苦しめていたのは不本意でした。白銀あきは、10周年の改革の一つとして、その日のうちにこれを改めました。

人は誰も、将来に不安を持ちながら今日を精一杯生きることできません。今日の生命を喜び、明日を信じ、人生のロマンを掲げてこそ、より良い明日に向かって今を存分に生きられるもの。そこで、白銀あきはもっともっと働きがいのある環境づくりの努力をしなければ、と自分に言い聞かせました。これからは、生き生きと働ける営業システム、管理体制、労務管理など、株式会社アイビー化粧品独自の組織創造を白銀あきの大切な課題として頑張ります。

そして、広大な白銀あきらたちのロマンをスローガンに掲げ、力強く実践することを、白銀あきは人生の師・富士山に改めて誓いました。

## 参考文献

IVY SPIRIT 愛する仲間たちへのメッセージ

## 7. 目標設定

### 人生哲学

- もし あなたが敗れると考えるなら  
あなたは敗れる  
あなたがどうしてもと考えないなら  
何ひとつ成就しない  
あなたが勝ちたいと思っても、勝てないと考えるなら  
あなたに勝利はほほえまない
- もし あなたが、いい加減にやるなら  
あなたは失敗する  
われわれがこの世界から見出すものは  
成功は人間の意志によってはじまる  
すべては人間の精神状態によってきまるとのことだ
- もし あなたが脱落者になると考えるなら  
あなたはその通りになる  
あなたが高い地位に昇ることを考えるなら  
勝利を得る前に、かならずできるという信念をもつべきだ  
人生の戦いは、常に強い人、早い人に歩があるのではない
- いずれ早晚、勝利を獲得する人は  
“オレはできるんだ”と信じている人だ

### 勇気

多くの人の人生が、小さな、とるにたらない境遇のちがいによって決められてしまうというのは、どうしてなのだろうか？「今すこしの勇気ある行動」があれば、成就したはずの好運を見送ってしまった人を見るたびに、私は悲しく思う。

私のいうのは、ごく一般の人間、「平均的な人間」についてである。それはどのような人間か……自分を過小評価するあまり、自分の考えや判断をも信じられず、意思決定にも、最終的には外部的な理由に頼ってしまうような人……衆に烏合し、読むものすべてを正しいとうのみにしてしまい、結局は群集に同化してしまう。なみすぐれて主体的な、数すくない人物からの影響とか、被護のある場合にのみ、かろうじてある程度の成功をおさめられるような人間である。

積極的な人たちと行動を共にしているあいだは前向きの姿勢がとれるけれども、ひとたび単独行動を要求されると「もろくも膝がぐだけて」しまう。他人のおもわくをおそれて、人間の根本的原理（自分自身の考えを遂行すること）をも放棄してしまう。まわりからはやしたてのあるうちは威勢がよいが、自分ひとりの存在に直面するとき、その沈黙におそれおののくようなやからである。

つねに従うことのみしか知らず、指導力をもたない人間である。心理と現実とに対し得ぬ自身の不誠実のために、自分の行動にはいつも「高潔」の衣を着せている。死が窓辺におとずれるとき、「不当だ」といって見苦しく叫ぶのは、このような人たちなのだ。

これが環境に支配される人間の姿である。

強切な人間は、みずからの必要と願望をみたすに役だつような環境をつくりあげてゆく。もしも、あなたも環境に埋没した人間とすれば・・・・・・この病気に対する治療は「勇気」しかない。

勇気こそ、人間性の吐露のなかでもっとも見事なものであり、「おそれに際しての行為」と定義できよう。私たちが勇気を必要とするのは、心おそれているとき、といえ、ほとんど四、六時中勇気を持たなければいけないことになる。それは私たちはたえず何かをおそれ、不安を感じているからである。

このちいさな、勇気ある行為をしなければならぬとき、この不安ゆえに臆病になってしまうのを、私は経験から知っている。また、勇気というものが、繰返しつかわれるたびに、いよいよ成長し強度を増してゆくものであることも体験した。

自分自身へのいさめとして、私はつぎのことを心がけている。「おそれていることこそ実行にうつすように。もうこわがらないまでにくりかえしたならば、自分の運命をきりひらくことができよう」というものである。

これまでに、私は、人間の偉大といえる行為、ちいさな行為、また偉大な人間、とるにたらぬ人間ということについても観察してみた。その結果、多くの相違点がみとめられたけれど、重要な相違点をみると、それらの根底に一貫した共通点がみとめられる・・・・・・「勇気」の有無である。

勇気こそ、強きと弱きを分け、勝利者を敗残者からわかち、偉人を平凡人からきわだたせる唯一の要素である。

すべての人間が、求めている人生の方向に進むためにひとつの共通なハンドルがある。それは、勇気ある人によってこそ操縦可能なハンドルである。

おそれることは生きる者の常であり、不安にたちむかうことが、真の人間らしさである。先人も言っている。「屈して生きながらえるより、最後まで戦って死ぬをのぞむ」と。

## 参考文献

勇気

人生哲学

## 8. 人との関わり方

愛と美の理念のもとに地域社会への奉仕と還元につくす

あなたは「子育て」「子供の教育」という言葉を聞くとどんな感じを持ちますか。

あなたは“子育て”、“子供の教育”に関して悩みを抱えていますか。

子供をもつ両親 100 人に聞いてみると、84 人が「はい」と答えました。

その悩みの程度はと聞いてみると、

35 人・・・それほど深刻な内容ではない

24 人・・・かなり深刻な悩みである

7 人・・・毎日が地獄のようだ

18 人・・・その他

### 1. 子供を方向づける親子のふれあい

ストローク、ディスカウント

### 2. 子供の頃に決まる人生の基本的態度

子供の頃に親の育て方で決まる、人生の位置づけ、人生の基本的態度、要は自分が他人とかかわるときの関係には 4 つのポジションがあると言われています。

OK である 能力がある、存在価値がある、いい人である、愛されるに値する、美しい

OK でない 能力がない、存在価値がない、非力である、劣る、醜い

大人になると

私は OK でない、あなたは OK・・・いつもひがみっぽく、自分はダメだ、劣っているんだ、他人と比べて自分は無力だ、能力もないんだ、そう思って生きている人。依存的になったり、責任転嫁をする人。

私は OK でない、あなたも OK でない・・・自分もダメだし、相手もダメだ。世の中のすべてが悪い、救いようのない、最悪のポジション。自殺、犯罪者、精神異常。

私は OK、あなたは OK でない・・・相手を傷つけたり、排除し、責任転嫁をする。相手に不快感を与え、いつもイライラしている。独占的でワンマン。

私は OK、あなたも OK・・・一番すばらしいポジションで、自分を信じ、相手を信頼して協力的。明るく、あたたかい感じを人に与える。

### 3. 叱ることも大切 心から愛情を持って叱る

人が悪いことをした時、叱らないでほおって置くことはディスカウントになります。

感情をコントロールして叱る事が大切です。

高い位置から威圧的に叱るのではなく、同じ高さから、しっかりと人の目を見つめ、タッチストロークを与えながら叱る事が大切です。

上手な叱り方によって、人は自分への愛情を感じ取り、そんな中から叱る目的、メッセージをしっかりと受け止めます。

#### 4. ストロークのやりとりのクセ

人は言っていることより、やっている事（行動）を見て育ちます。小さい頃からの親の間違った良くないstrookのやりとりを見て身に着けます。まず良くないstrookのやりとりのクセを直して行きましょう。

与えるべきstrookがあっても、それを人に与えない人  
人にどんどんstrookを与えましょう ホメ上手になりましょう。

欲しいstrookがあっても素直に要求しない人  
ヤセガマンをしないで欲しいstrookは素直に要求しましょう。

欲しいstrookがきても、それを受け取らない人  
欲しいstrookをもらったら素直に受け取り、喜びましょう。

欲しくないstrookがきても、それを拒否しない人  
欲しくないstrookをもらった時は、無理をして受け取ることはありません。

自分自身にstrookを与えない人  
自分自身にしっかりとstrookを与え、自分を認め本当の意味で大切にしましょう。

#### 5. イキイキへ

人はお互いに選りあった間柄ではありません。運命的とでもいえる出会いで、その間柄ははじまります。そして毎日がコミュニケーションの連続です。

人にとってもっとも大切なことは周囲の仲が良く、お互いに助け合い、信頼し合っているという事です。これが好ましい環境を作り上げる前提であり、いい人は、いい雰囲気の世界からつくられていくのです。

自分に自信をもって、人に対する愛情と信頼の中で人を育てる事が大切です。「人をお返し  
ようと思わないで下さい。かえられるのはあなたです。」

人を育てることにこれという決め手はありません。いろんな状況にどう対処するかは、あ  
なた自身が考えて自分の責任において、行動する事だと思います。

もう一度考えてみましょう

あなたを最も愛しているのは誰であるかを

あなたを最も理解しているのは誰であるかを

あなたから、最も信頼されているのが誰であるかを

あなたが、最も多くの時間を過ごす相手が誰であるかを

あなたが、最も大きな影響を受ける相手が誰であるかを

## 参考文献

親と子のかかわり方教室 子育てのやさしい心理学



## 9. 出会いのために

### <ワンダ・フル・ライフ>

素的なあなたに出会うために・・・

L I V E 生きていることの素的なチカラ

L I F E 生きていくことの素的なチカラ

L O V E 愛があることの素的なチカラ

D R E A M 夢をもつことの素的なチカラ

B E A U T Y 美しいことの素的なチカラ

W I T H 人とともにいることの素的なチカラ

H A P P Y 幸福になることの素的なチカラ

<ワンダ・フル・ライフ>は、素的な人生のマインドです。

### <ワンダ・フル・ライフ>

それは、素晴らしい人生のこと。生きるよろこびに出会える人生のこと。驚きと楽しさと感動にあふれる人生のこと。あなたという生き方が、さらにまばゆい輝きを放つように。あなたという時間が、活力と充実感で満たされるように。<ワンダ・フル・ライフ>は、素的な人生のマインドです。

L I V E

生きていることの素的なチカラ。

感じてください、あなたのからだを流れる血液の鼓動を。いつでもどんなときにも呼吸が続けられていることを。意思には関わりなく行われる、生の営み。そこに思いを馳せれば、自分がまさに「ここに生かされている」ことに気がつきます。いのちは、一人ひとりが授かったもの。この瞬間を生きること、それは、生に感謝することからはじまります。

L I F E

生きていくことの素的なチカラ。

授かっていたいのちをどう生きるかは、永遠のテーマです。なぜなら、自分の人生を動かせるのは自分だけ。生きているすべての瞬間が自分自身であり、それは自分次第でもっと輝かせることができます。だから、一瞬一瞬を大切に重ねて生きていきたい。一つひとつの出会いに感謝する気持ちをもっていたい。そして、嘘のない、偽りのない、ありのままの自分で生きることを身につけたとき、「私は、いま、ここにいる」という実感をかみしめることができるのではないのでしょうか。

L O V E

愛があることの素的なチカラ。

愛は、ほんとうの自分を映す鏡です。心の中の強い部分も弱い部分も、悲しいことも嬉しいこともすべてをまっすぐに見つめられるようになったとき、あなたは鏡のなかの自分の本質を見つけ、あなたを包みこむピュアな愛が花開きます。そして、自分がそうあってこ

その他者に対しても思いやり慈しむことができるのです。胸の奥底から湧き上がってくる情感を素直に受け入れて生かし生かされている自分に気づいたとき、真実の愛のある場所は、心から安らげるあなた自身にもあるのです。

#### D R E A M

夢を持つことの素的なチカラ。

夢をもっている人は、ひときわ瞳が輝いている人。人生を真剣に情熱的に生きられる人でもあります。胸の中でふくらむ思いや願いを、自分のなりたい姿にはっきりと描けるなら、その人は人生の開拓者になれるでしょう。なぜなら、夢は未来を創り出すエネルギー。その輪郭が鮮やかさを増すほど、叶えたいという思いが強ければ強いほど、私たちは成長し、人としての深さを増すことができ、ひとまわり高いハードルを乗り越えるための勇気と自信を得ることもできます。

#### B E A U T Y

美しいことの素的なチカラ。

人の美しさはいつも、心の奥底からにじみ出てくるものです。毎日を一生懸命に生きる人、自分の持てる限りのエネルギーを惜しみなく発揮する人、純粹で曇りのない、素直な気持ちを表現する人が、どれほど感動と力をくれることでしょう。美しさを感じる心は、与えられた特権です。そして、人としての美しさの希求は、美しい生き方を学ぶことから始まります。自分自身の感覚を、生き方を、研ぎすますほどに、多くの美しさに気づくことができるのです。

#### W I T H

人とともにいることの素的なチカラ。

遙か昔から、人は誰かとともに過ごし、ともに力を合わせることを学んできました。たがいの個性と能力を活かしあえば、一人では決して出せないパワーが生まれます。しかもそこには、思いがけない一体感が生まれる瞬間があります。個々を取り巻く境界が消え、心が通いあう瞬間、それを知ることは、成長の源泉です。人とともに動くことは、学びの教室に身をおくこと。ともに育て、わかちあう果実の味も、格別にちがいません。

#### H A P P Y

幸福になることの素的なチカラ。

幸せの扉を開く鍵、それは自分の中にあります。誰かを頼ったり、追いかけてたりしてばかりではその鍵を見つけることはできないでしょう。鍵は、その人自身が、自分らしい生き方や、心からの愛に目覚めるときを待っています。そのときが来たならば、鍵はおのずと形をあらわし、幸福へと誘ってくれるでしょう。そこにあるのは、自分自身の奥底から沸きあがる驚きと楽しさと感動。素的な<ワンダ・フル。ライフ>がはじまります。

## 参考文献

The Assemblage of Love & Beauty 愛と美のつどい

IVY SPIRIT 愛する仲間たちへのメッセージ

## 10 . 美容業界の今

現在の美容業界では、過去の過ちをまだ改善していない化粧品が出回っています。同じ工場で多くの会社の化粧品が同じお釜で製造されているのが現状です。自社工場を持っている会社はまだまだ少ないのです。油分を使った製品も多く存在します。だからこそ、正しい化粧品を見極める目と、正しい方法で使用する知識が、消費者に求められています。

## 11 . 自社発展 Plan

H22 株式会社 BFD 設立

H23 本社開設

H24 本店開店

H25 研究所開設

H26 工場開設

H27 専門学校開校

H28 支社開設

H29 支店開店

H30 講演開始

自社においては、地域貢献・社会貢献、そして世界に貢献していける会社を創っていきます。また、母校を守っていける力をみにつけ、報恩感謝できる会社にしていきます。

## 12 . 美容業界の未来

これから美容業界は、これまでの、質より値段ではなく、良い製品だけが残る時代となっていくでしょう。

## 13 . まとめ

これまでの論文をふまえて自社の発展に努めていきたいです。そして、必ず社会貢献のできる会社を創り上げていきます。社会貢献に際して、会社と仲間が共に成長していける会社にしていきます。