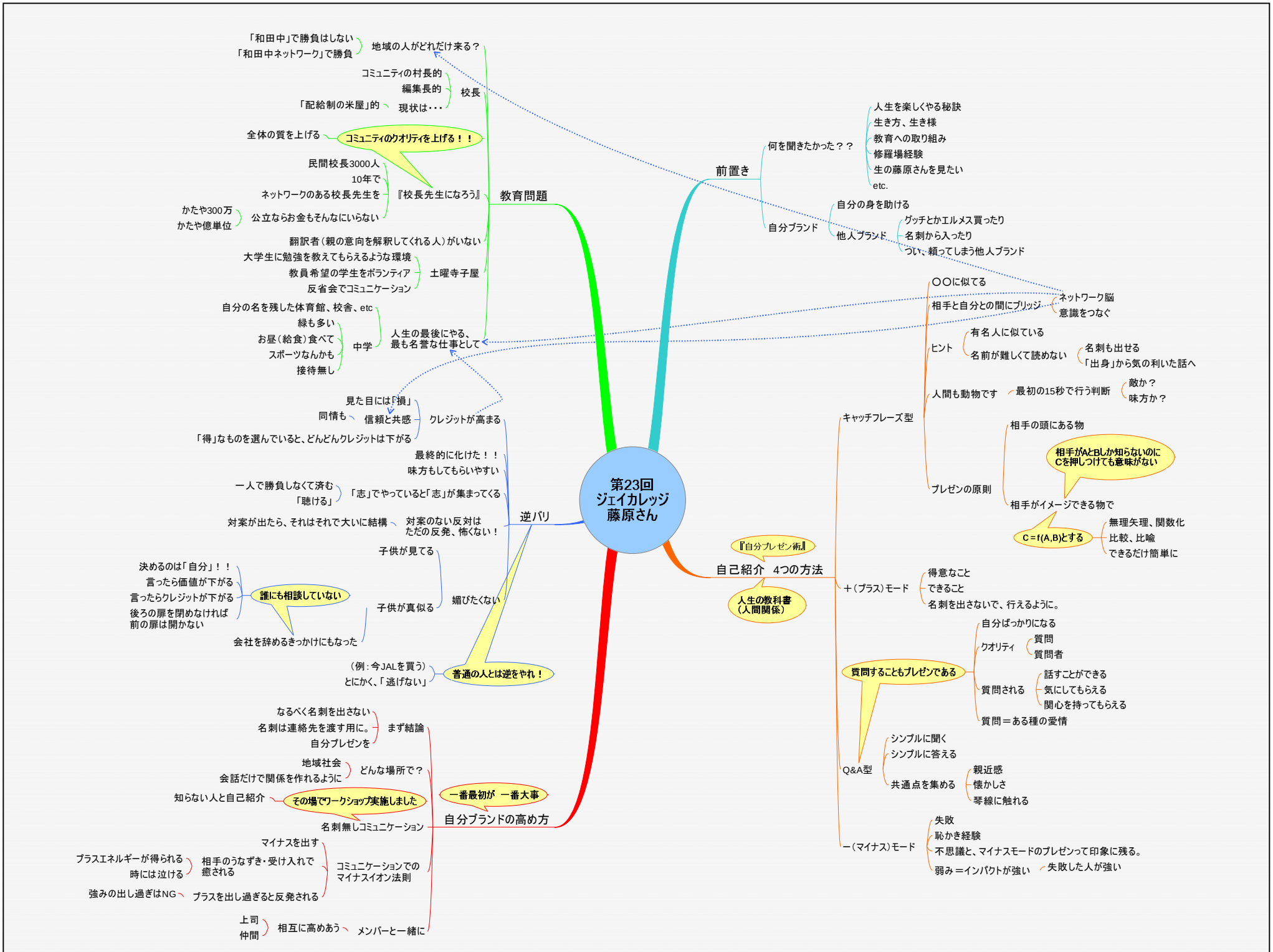

第23回
ジェイカレッジ
藤原さん
教育問題
地域の人がどれだけ来る？
「和田中」で勝負はしない
「和田中ネットワーク」で勝負
校長
コミュニティの村長的
編集長的
現状は・・・
「配給制の米屋」的
コミュニティのクオリティを上げる！！
全体の質を上げる
『校長先生になろう』
民間校長3000人
10年で
ネットワークのある校長先生を
公立ならお金もそんなにいらない
かたや300万
かたや億単位
翻訳者（親の意向を解釈してくれる人）がいない
土曜寺子屋
大学生に勉強を教えてもらえるような環境
教員希望の学生をボランティア
反省会でコミュニケーション
人生の最後にやる、
最も名誉な仕事として
中学
自分の名を残した体育館、校舎、etc
緑も多い
お昼（給食）食べて
スポーツなんかも
接待無し
逆バリ
クレジットが高まる
見た目には「損」
同情も
信頼と共感
「得」なものを選んでいると、どんどんクレジットは下がる
「志」でやっていると「志」が集まってくる
最終的に化けた！！
味方もしてもらいやすい
一人で勝負しなくて済む
「聴ける」
対案のない反対は
ただの反発、怖くない！
対案が出たら、それはそれで大いに結構
誰にも相談していない
決めるのは「自分」！！
言ったら価値が下がる
言ったらクレジットが下がる
後ろの扉を閉めなければ
前の扉は開かない
会社を辞めるきっかけにもなった
媚びたくない
子供が見てる
子供が真似る
普通の人とは逆をやれ！
（例：今JALを買う）
とにかく、「逃げない」
自分ブランドの高め方
一番最初が 一番大事
まず結論
なるべく名刺を出さない
名刺は連絡先を渡す用に。
自分プレゼンを
どんな場所で？
地域社会
会話だけで関係を作れるように
その場でワークショップ実施しました
知らない人と自己紹介
名刺無しコミュニケーション
コミュニケーションでの
マイナスイオン法則
マイナスを出す
相手のうなずき・受け入れで
癒される
プラスエネルギーが得られる
時には泣ける
プラスを出し過ぎると反発される
強みの出し過ぎはNG
メンバーと一緒に
相互に高めあう
上司
仲間
前置き
何を聞きたかった？？
人生を楽しくやる秘訣
生き方、生き様
教育への取り組み
修羅場経験
生の藤原さんを見たい
etc.
自分ブランド
自分の身を助ける
他人ブランド
グッチとかエルメス買ったり
名刺から入ったり
つい、頼ってしまう他人ブランド
ネットワーク脳
〇〇に似てる
相手と自分との間にブリッジ
意識をつなぐ
ヒント
有名人に似ている
名前が難しくて読めない
名刺も出せる
「出身」から気の利いた話へ
人間も動物です
最初の15秒で行う判断
敵か？
味方か？
プレゼンの原則
相手の頭にある物
相手がAとBしか知らないのに
Cを押しつけても意味がない
相手がイメージできる物で
C＝f(A,B)とする
無理矢理、関数化
比較、比喩
できるだけ簡単に
自己紹介 4つの方法
『自分プレゼン術』
人生の教科書
（人間関係）
キャッチフレーズ型
＋（プラス）モード
得意なこと
できること
名刺を出さないで、行えるように。
質問することもプレゼンである
自分ばっかりになる
クオリティ
質問
質問者
質問される
話すことができる
気にしてもらえる
関心を持ってもらえる
質問＝ある種の愛情
Q&A型
シンプルに聞く
シンプルに答える
共通点を集める
親近感
懐かしさ
琴線に触れる
－（マイナス）モード
失敗
恥かき経験
不思議と、マイナスモードのプレゼンって印象に残る。
弱み＝インパクトが強い
失敗した人が強い