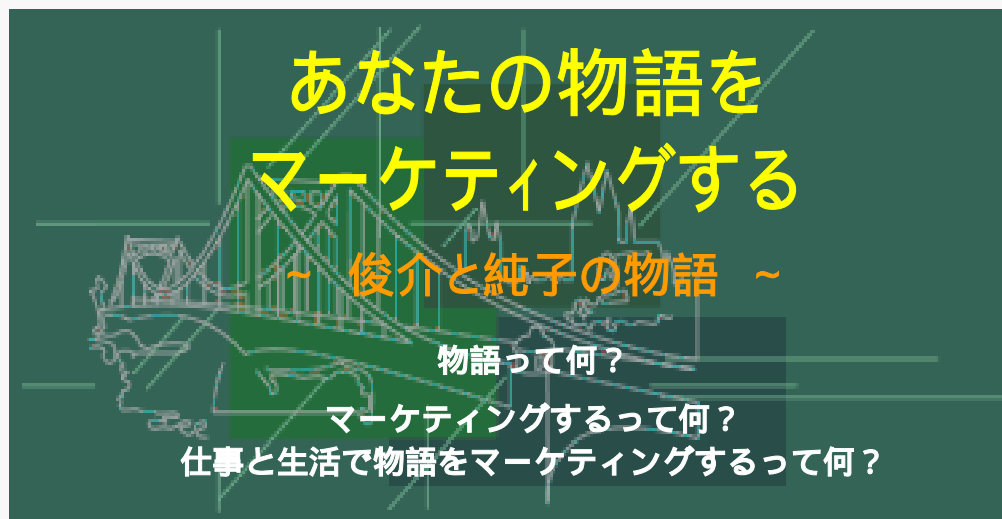


(無料レポート)



Project Bridge

大野秀雄

<http://www.project-bridge.com>

<http://www.bridgemarke.com>

【コンテンツ】

はじめに	3
Part 1： 物語と出会う	6
Part 2： いまこそ物語	11
Part 3： 仕事とは物語を作ること	15
Part 4： 人生は一生の物語を作ること	17
Part 5： 物語をマーケティングするって何？	21
Part 6： 人は感情で動く	24
Part 7： 物語は感情を動かす	27
Part 8： 市場は物語を求めている	30
Part 9： 物語はコミュニケーション	32
Part 10： 神話は物語の原型	40
Part 11： 神話のパターンを使う	45
Part 12： 『物語せよと言え』	49
Part 13： 物語をプレゼンに使う	53
Part 14： 人は物語を信じやすい	59
Part 15： 物語は使って身につける	66
Part 16： 過去から自分の物語を知る	69
Part 17： ゴールまでの物語を作る	76
おわりに	81

物語は人を動かす
物語は人に話したくなる
そして広まる
そして市場を動かす
あなた自身も動かす
あなたが主役の物語があれば

はじめに

時代は「物語」を求めています。

社会も物語を求めています。

市場も物語のある商品を待っています。

そしてあなたは、自分が主役の物語を求めています。

でも、みんなそれに気づいていない。

そもそも物語とは何でしょうか？

それは「初め」「中」「終り」で構成されるもの。

はて??????

これこそが初めて物語を定義したものだと言います。

そう定義したのがアリストテレスだと。

これは人の行動やものごとの動きと同じです。

人は生まれて、生きて、死ぬ。

一日は朝、昼、晩でできている。

出かけて、用事を済ませ、終わって帰る。

.....

人がいれば毎日無数の物語が生まれるということです。

仕事でも個人の生活でも。

そしてその物語には一般的に次のような力があります。

- 興味を引く
- 感情を動かす
- ワクワクさせる
- 分かりやすい
- 記憶に残りやすい
- 人に話したくなる

などなど。

このレポートでは、仕事や生活でこのような物語をどのように活用できるかをお話しします。

なお、このレポートは「物語形式」で書いてあります。

マーケティングの仕事をしている俊介と、彼が気を寄せる純子との「物語」を軸に話が展開します。

Part 1：物語と出会う

その日も俊介は冴えない朝を迎えていた。

既に30を越えたというのに実にパツとしない毎日を過ごしている。

電子部品メーカー、ヘラクレス電子のマーケティングを担当しているが、何となくこの会社に入ったという以上の動機を持っていない。

何のとり得もないダメ社員の典型だ。

意識が低くモノトーンの生活をただ生きている。

だがその俊介にもひとつだけ心をときめかせるものがあった。

同じ会社にいる純子だ。

だが気の弱い俊介は、陽炎のような淡い憧れを抱いて遠くから眺めているだけだ。

一方の純子は何かに打ち込む男が理想だ。

どう考えても二人にはまったく接点がなかった。

その日もそんな一日の始まりだった。

俊介はコーヒーを飲みながらテレビをポカンと見ていた。

「物語のあるレストランをやりたいんだ！」

テレビが叫んでいる。

NHKの朝の連続テレビ小説だ。

俊介は相変わらずポカンとしている。

ワンテンポ遅れて何か反応らしきものがあった。

「・・・・・・・・」

何か感じたらしいがそれが何なのか分からないようだ。

視線は目玉焼きに移っていた。

オフィスに着いた俊介を待っていたのは顧客からのクレームだった。

しかも古くからの付き合いのアマテラス工業だ。

相手は相当に怒っている。

返事しなければならないことを放ったらかしにしていたのだ。

しかもこれが初めてではない。

どんな罵声も軽く聞き流せる術を俊介は身につけていたが、このときの相手の剣幕は尋常ではなかった。

大事なお客からのクレームと聞いて部長が飛んできた。

「あのなぁ～キミ～、アマテラス工業はお得意さんなんだぞ」

いつも嫌味ばかり言う部長が俊介は好きではなかった。

だが今回のヘマにはさすがの俊介も落ち込んだ。

「このままじゃいかんなあ～」

謝りに行くため俊介はとにかく駅へ向かった。

駅前で誰かが大きな声でしゃべっている。

時代がかった衣装をまとっている。

驚いたことにそれはブルータスとアントニーではないか。

暗殺されたシーザーについて大衆に演説している。

「なんで彼らがここにいるんだ？」

よく分からなかったが俊介にはどうでもよかった。

二人はそれぞれの立場からシーザーの物語を訴えている。

「シーザーを愛さぬのではなく、ローマを愛したのだ」

聞き覚えのあることをブルータスが訴えている。

聴衆はブルータスを称えている。

次に立ったアントニーはシーザーの数々の功績を称え、「理性を失ってしまったのか！」と問いかけている。

これにも人々は動かされている。

俊介も二人の言葉のパワーに引き込まれていた。

「おっと、のんびり聞ってる場合じゃない」

もっと聞いていたかったが俊介は改札へ急いだ。

しかし俊介の感情は動かされ続けていた。

俊介はお客に平謝りし、何とか今回は目をつぶってもらえることになった。

しかし次はもうないと覚悟した。

そして少しはちゃんとしなきゃと初めて思った。

仕事が終わってから俊介は本屋へ行ってみた。

ビジネス書籍を見て回ったが知らないことがいっぱいあるのに驚いた。

知らないことばかりなのにいままでよくやってきたものだ、と見当違いなことを考えた。

しかしすぐに、だから問題ばかり起こしてきたのだとも考えた。

少しは成長したようだ。

だが俊介の成長はそこで止まらなかった。

「オレは変身してやる！」

そう決めた。

Part. 2 : いまこそ物語

それからの俊介は人が変わったように本を読み漁った。

これまで自分が関わってきたマーケティングや PR のテクニックも書き留めていった。

そんな中で興味深いことを知った。

これからは機械やコンピューターや他の人が代わることができないものが価値を持ってくるというのだ*。

*「ハイ・コンセプト」ダニエル・ピンク著、三笠書房

具体的には「デザイン」や「遊び心」など7つを挙げている。

その中に「物語」も含まれていた。

俊介が手がけてきたマーケティングの手法にも物語を使う方法がある。

商品をマスコミに取り上げてもらうときにも物語を使うやり方がある。

だが俊介の理解ではそれは一つのテクニックに過ぎなかった。

しかし、いまはそれ以上のものを物語に感じている。

そういえば、この間なぜか駅前にいたブルータスとアントニーも盛んにシーザーの物語を訴えていた。

あのとき民衆が熱狂的に聞き入っていたのを思い出した。

「凄いパワーだったなあ～、物語かあ～」

そのとき俊介はハッと思った。

後で気づくことが俊介にはよくある。

「そうだ、あのときのテレビだ！」

「物語のあるレストランをやりたいんだ」と叫んでいた場面を思い出した。

脱サラした男が夢を語っているところだ。

あのとき俊介は何かを感じたがそれが何か分からなかった。

だがいまそれが分かった。

「物語を知らせるんだ！」

手段として物語を使うのではなく、コンテンツとしての物語を知らせる意味を感じた。

「物語をマーケティングするんだ！」

そう直感した。

俊介は自分が考えていることを誰かに聞いて欲しかった。

できることなら純子に話してみたい。

だがその勇気がない。

そのとき俊介の頭に閃くものがあった。

「そうだ、あの帽子を使ってみよう」

俊介の家には、かぶると姿が見えなくなると伝えられている帽子があった。

誰もそんなこと信じてないのでどこかにしまったままになっている。

だが俊介だけは信じて疑わなかった。

これまでそんなものがあることを忘れていたのだ。

翌日の昼、俊介は会社の食堂の前にいた。

おもむろに伝説の帽子を取り出し、しっかりとかぶって中へ入って行った。

「オレは誰にも見えないのだ」

そう思うと何も怖くなくなった。

俊介はやたらと女子社員に近づいてはニヤニヤしている。

「こんなことしてるときじゃない、純子を探すんだ」

純子に近づいてどうするかは何も考えていなかった。

とにかくそばへ行ってみよう・・・。

ちょうど純子が一人でいたのでその前にそ〜っと座った。

こんな至近距離で純子を見るなんて初めてだ。

俊介はドキドキしながら純子の顔をまじまじと見た。

「フムフム・・・」

純子は黙ってこっちを見ている。

俊介はこんなチャンスはないとばかりにただ見続けていた。

「何か用なの？」

「!!!!!!!!!!」

なんで!?

「あなた誰? どうして帽子なんかかぶってるの?」

「エッ!!・・・」

俊介は慌てまくった。

この後は赤恥をかいたことのほかは何も覚えていない。

Part 3 : 仕事とは物語を作ること

だが、とにかく純子と話をする糸口ができた。

このチャンスを逃したら次はいつになるか分からない。

俊介は強引に話し始めた。

KY なところもあるのだ。

「どうしてそんな話を私にするの？」

「聞いて欲しいから」

妙なやりとりがしばらくあったが純子は聞いてあげることにした。

「うーん、なんかいい感じだけどちょっと分かんないなあ」

俊介が考えている物語についての純子の反応だ。

「会社の背後には色んなストーリーがあるだろ」

「そうね、でも例えばどんな？」

俊介は創業者の想いや理念の話をした。

新しい商品を作ればそれが生まれた背景や開発の苦労話があることも話した。

「そうね、それで？」

「つまり人がいれば物語があるということだよ」

これらの物語の集合体が会社であること、そのどれがなくても今の会社の姿とは違ったものになること、などを俊介はしゃべった。

そして続けた。

「つまり会社の仕事というのは会社の物語を作るってことだ。だから毎日の仕事はその1ページを作ってることになるのさ」

「そう言えば・・・」

純子はちょっと話を合わせてあげようと、前に読んだ本のことを話した。

「9人の賢者の話を聞くために少年が旅に出るの。最初の賢者が言ってたわ、行動の結果手に入れるものは一枚の絵を完成させるのに必要なピースだって」*

*「賢者の書」喜多川泰著、ディスカヴァー・トゥエンティワン

「へー、面白いなあ」

「そのピースが期待するものじゃなくてもかけがえのないもの、絵を完成するのにどうしても必要なものだって」

「なるほどねえ・・・、会社の物語もその絵と同じってわけだな」

俊介はそう呟きながらこんなことも考えていた。

「いい会社にはいい物語があるんだろうな」

だが、他にも同じことが言えるものがあるような気がした。

Part 4 : 人生は一生の物語を作ること

俊介は純子と話ができて嬉しくて仕方なかった。

それからは会社に行くのが楽しくなってきた。

ずっとダメ人間だった俊介には初めてのことだ。

それが俊介の仕事への意欲をさらに掻き立てた。

しかし現実の仕事ではまだ目に見える結果を残せていない。

それどころかこのままでは地方転勤になるとの噂まで耳にしている。

もしそうなれば純子にも会えなくなる。

ある寒い夜、俊介は憂鬱な気分でマンションに向かっていた。

近くに小さな公園がある。

俊介はそのベンチに座って縮こまりながら考えた。

すると誰かの声が聞こえてきた。

あたりを見回しても誰もいない。

「お前は仕事と純子のどっちをとるのだ」

そう言っているのが確かに聞こえる。

「誰だ」

もう一度まわりを見渡したが誰もいない。

しかしまた聞こえる。

上の方からだ。

銅像がある。

「お前は仕事と純子のどっちをとるのだ」

銅像がしゃべっているのだ。

「誰だお前は」

「そんなことはどうでもよい、お前はどっちをとるのだ」

突然、銅像は目から燃えるような光を放った。

あまりの強烈さに俊介はベンチからはね飛ばされた。

地面を転がっていた俊介はようやく口を開いた。

「そんなことお前に関係ないだろ！」

「お前は変わるのではないのか、本気ではないのか」

こいつは何者なんだ、なんでオレにそんなこと言うんだ……。

俊介はわけが分からなくなった。

「オレはどっちもとるんだーっ！」

そう叫んで俊介はいきなり走り出した。

マンションの部屋に辿り着いた俊介は水を一気に飲んだ。

一息ついたが頭の中は混乱していた。

あれは一体何なんだ・・・？

しばらく考えていたがやめた。

今度は銅像が言っていたことを考えた。

「お前は仕事と純子のどっちをとるのだ」

「本気ではないのか」

それから転勤の噂が頭をかすめた。

そのことと銅像の言葉がつながっているような気がした。

転勤なんかしたくない。

だがそれが嫌で頑張ろうとしてるんじゃない。

「もういままでのオレじゃない」

その結果がどうなろうとそれは自分が決めることではないと考えた。

だが俊介は自分が人生の大事なところにいるように思った。

「オレの人生か・・・」

そのとき純子に物語の話をしたときのことを思い出した。

会社とか仕事の物語のことを話したのだった。

だがそれ以外にも物語というものがあるようでずっと気になっていたのだ。

「そうか、人生の物語だ！ 人生とは一生の物語をつくることなんだ」

つかえていたものが取れたようだった。

俊介は早速これをメモした。

Part 5 : 物語をマーケティングするって何？

ようやく春らしくなり桜は既に満開だ。

俊介は嫌な噂をもう気にしていない。

純子とは機会を狙っては声をかけたりしていたが、それ以上には進んでいなかった。

何よりも純子の方が俊介を何とも思っていなかったからだ。

完全な一方通行だったのだ。

ところがある日、俊介はダメモトで純子を夜桜見物に誘ってみた。

俊介は臆病なくせに大胆なところがある。

純子は驚いていたが、意外にも OK した。

だが、あの物語の話をもう少し聞いてもいいかなというだけの理由だった。

それが聞ければ「誰でもよかったの～」ってところだ。

純子を伴った俊介はルンルン気分で目的地へ向かった。

既に宴会があちこちで花盛りだ。

「ねえ、この間の話・・・」

桜もろくに見ないうちに純子は言った。

「ん？」

「物語をマーケティングするって話」

「あー、あれ？」

「もうちょっと聞きたいの」

「何もこんなところで話さなくていいんじゃないの？」

満開の夜桜の中に純子と一緒にいるシチュエーションを描いていた俊介は、ちょっと不満だった。

「会社の中に物語があったとするでしょ、それでどうするの？」

俊介の気持ちなどお構いなしに純子は続けた。

「あの～、少しは二人で桜を楽しまない？」

「例えば、会社の理念なんかどうなるの？」

「こりゃだめだ」

俊介はとりあえず諦めモードに傾いた。

「えーと会社の理念というのは、その会社でどんな物語を作ろうとしているかを示すもんだよ。つまり基本コンセプト」

夜桜の中で場違いなビジネス用語が出る。

「その上に乗って、毎日の仕事で実際のストーリーを作っていくわけ」

俊介の口が回り始めた。

「この間もそんなこと言ってたわね」

「いまはどんな物語を作ってるのかとか、これからどんな話にするのかとか、そんなことを知らせるのがオレたちの役割なんだ」

「ふーん、面白いわね。でもどうして物語なの？」

どうやら話が長くなりそうだと、俊介は時計を気にし始めた。

辺りを見ると大声で歌いながら帰り始めた宴会組もいる。

こうなると俊介も焦ってきた。

だが純子は答えを待つように見つめている。

別のニュアンスで見つめてくれりゃいいのになあ、と俊介は思った。

Part. 6 : 人は感情で動く

「それで、どうして物語がそんなに大事なの？」

純子はもう一度聞いた。

「物語というのは人の興味を引くんだ。それに人は理屈より感情で動きやすいのさ」

「そうね・・・」

いつも感情のままに動いている純子は素直に認めた。

「人間は感情の動物なんだよ。だから感情を刺激するストーリーは人を動かしやすいのさ」

「人間の特性につけ入るわけね」

「そういうのは聞こえが悪いけど、人は感情で動きたいと思ってるんだよ」

「それは分かるような気がするな。で、例えばどんなふうに動かされるのかしら」

「テレビを見りゃ分かるだろ？」

「テレビ？」

「そう、民放なんか感情くすぐりのオンパレードさ」

「どういうこと？」

「驚きとか意外、不思議、珍しい・・・、そういう切り口ばっか」

「そう言えばこの間どこまで危ない状況に近づけるか、とか言ってレポーターがトラをなでたりするのをやってたわね」

「そういうやつ」

「そういうのって私、つい見ちゃうわね」

「だろうな、たいていの人は見たくなるんだよ」

俊介は、テレビは見てもらうために計算していることを話した。

「人が単純に惹かれるのは驚きとか意外とか、そういう感情的なものなんだよ。だからテレビの番組はほとんどそれを使ってる」

「そう言えばそういう番組が多いわね」

「ほとんどと言っていいよ」

「ちなみに『その時とんでもないことが・・・』なんてことを何回聞いたことがある？」

「分かんないけど、しょっちゅう聞いてるみたい」

「煽ってるんだよ。CMの前は特に多い」

「そうなのねえ～」

何も考えないでただ見ていた純子でも単純な仕掛けだと思った。

Part 7：物語は感情を動かす

「で、物語もそれと同じってこと？」

純子は、物語を使った仕掛けも何かあるのかと考えた。

「その通り。感動話なんかもテレビがよく使う手だ」

俊介はテレビが扱うのは薄っぺらいものが多くて不満だったが、NHKの「プロジェクトX」が取り上げていた企業の苦労話には感動することが多かった。

だが俊介には物語の力を意識するようになった原型があった。

高校野球の甲子園大会でやる学校紹介とか地元や応援団のレポートだ。

「こういう話を聞くと身近な感じがするんじゃない？」

「雪の中で練習してるとか聞くと応援したくなるわね」

「会社や商品でも同じこと。ヒューマンストーリーがあると馴染みやすくなるし、共感も得やすい」

「記憶にも残るわね」

「うん、そういうことだよ。だけど、それだけじゃない」

俊介は熱が入ってきた。

「いい話とか面白い話は人に話したくなるだろ？」

「なるほど、クチコミで広がるわけね」

「インターネットだったら知らない人にも伝わる」

「話したくなるようなストーリーを用意してあげればいいということね」

物語とクチコミの組み合わせは俊介が注目しているメカニズムだ。

だが俊介は物語のパワーがもっと大きな形で使われることを知っていた。

物語は国のレベルでも使っているのだ。

中でも戦争のときには必ずと言っていいほど使われる。

いわゆるプロパガンダ（情報操作）として使うのだ。

俊介は靖国神社で日露戦争の特別展を見たことがあった。

資料の中で俊介の目を引いたのがこの物語だった。

それは美談や逸話の形で登場する。

例えば「海に落ちたロシア兵を救出する日本兵」。

ストーリーの解説と共にその場面の絵も展示してあった。

ほかにもある。

「ロシア艦隊を発見した漁師が命をかえりみずに軍に知らせた」

「ステッセル司令官に対する乃木將軍の武士道を世界が賞賛」

といった具合だ。

こういう話は戦争そのものの大義とは無関係に国民の感情に働きかける。

だから使われるのだ。

プロパガンダで使うのは悪魔的な使い方と言えるが、それほどに物語の影響力が強力だということを示している。

同じことが宗教の世界でもずっと行われてきた。

「ところでオレの物語を聞きたくない？」

俊介は少しはムードを変えたい気分になっていた。

「えっ？」

「オレの人生の物語」

「……………」

「ジョーダンだよ。ま、人生いろいろだからね」

「でも個人についても同じね。何か感動的な話があると影響されるわね」

「そこだよ、狙いは」

俊介は聞こえないように言った。

「それはそうと何か飲まない？ ビールとか」

二人は茶店に入って簡単な腹ごしらえをすることにした。

「やっぱり花見はこうでなきゃな」

ビールを一気に飲んでひと息ついた俊介は独りごとを言った。

Part 8 : 市場は物語を求めている

花見の後しばらく二人は顔を合わせることもなかった。

だが俊介は、あのとき純子が誘いに乗ってくれたので少し勇気づけられていた。

その勢いで3度目のアタックを狙っていた。

純子とは言えば、物語にのめり込んでいる俊介にちょっと興味を持ち始めていた。

いま二人は東京ミッドタウンに来ている。

アタックはうまく行ったようだ。

週末だから人でいっぱいだ。

いつものことだがオバサンたちの姿が目につく。

ここは「上質の日常」とか言って、アートやデザインに力を入れているらしい。

純子は洒落たファッションやインテリアに目を奪われている。

「ねえねえ、これ素敵じゃない？」

「ウン」

俊介は何か見飽きた感じがした。

ミッドタウンそのものも六本木ヒルズや表参道ヒルズなどと変わらないように感じていた。

むしろ俊介の目を引いていたのは箸の専門店や、インテリアショップにポツンと置かれている工芸品だった。

「ねえ、こういうのどう思う？」

竹の小物入れやぶどうのツルで作った買い物かごを指して聞いてみた。

「ウン」

「結構オシャレに見えないか？」

「そうねえ～」

純子はいまいちピンとこないようだ。

「伝統工芸品だよ」

「そういうのが好きなの？」

「好きとか嫌いとかいうことじゃないな」

「どういうことなの？」

「価値の問題だよ、本物というか・・・」

「どういう意味？」

純子には話したことがなかったので、俊介はいつも考えていることを話してみようと思った。

俊介は伝統工芸品について強い想いがあった。

頭の中ではこれも物語とつながっていたのだ。

「これ手作りだよ、何百年も前から同じ作り方で作ってるんだ」

「そうみたいね」

「すごいと思わないか？」

「何が？」

「機械で何でもたくさん作れるときに、今でも手で作ってるんだぞ」

モノがあふれている今こそ、職人が手で作るものは最高のぜいたく品だと俊介は考えていた。

それだけではない、手でなければできないことがある。

機械やコンピューターは数値で表せないものは作れない。

「気持ち柔らかくする」といったことができないのだ。

漆器や織物など自分が知っている工芸品についてひとしきりしゃべった。

純子も少しづつその意味が分かってきたようだ。

俊介は話したいことがいっぱいあったが、ひとまずランチの店を探すことにした。

二人はあちこち見て回った末にようやく和風の店に落ち着いた。

注文が済んだところで純子は率直に言った。

「伝統工芸品の価値はわかるけど、使いたいと思うかどうかは別じゃないかしら」

「その通りだよ」

俊介の素直な返事をちょっと意外に思いながら純子はさらに言ってみた。

「いまの生活感覚に合ってるのかしら」

「それが問題がなんだよ。職人は作ることしか考えてこなかったから時代とずれてきたんだ」

ライフスタイルに合った用途や商品の開発が必要なことは言うまでもない。

だが昔のままの工芸品でもむしろオシャレに見えるものがあるし、それ以上に大事なことがあると俊介は感じていた。

「何百年も作り続けてきたものだから歴史や伝統や文化、それから人にまつわる物語がいくらでもあるんだよ」

「物語？」

純子は、俊介がいつも話す物語がここでもつながっているのを知った。

「伝統工芸品は物語の宝庫だよ」

俊介は桐の木工品について次のようなことを聞かせた。

- ・ 桐は中国の伝説の鳥、鳳凰が棲む唯一の木とされている
- ・ 高貴な木とされ日本では天皇家の紋として使われている
- ・ パスポートにも描かれていて事実上、日本政府の印でもある
- ・ 桐は日本の箱文化を育んできたもので、へその緒に始まり嫁入りの衣装入れ、棺おけと骨壺入れに至るまで日本人は生涯通して桐箱の世話になっている

「桐ひとつとってもこんな物語があるんだ」

「へえー、面白いわね」

「これだけ知っただけでもちょっと得した感じがするだろ？」

「ウン、するする」

「最近マイ箸がちょっとしたブームになってるけど、工芸品の箸もたくさんあるんだ」

「そうなんだ」

「料理が出てくるまで自分の箸のストーリーを披露し合ったら盛り上がるんじゃないか？ ちょっと豊かな気分にもなるだろ」

「面白そうね。そんな物語を知ってたら話したくなるわね」

「そこだよ。ウンチクがあれば披露したくなるもんだ。たかが箸でも食べる道具にとどまらなくなるわけだ。それが付加価値になる」

「なるほどねえー、あなたの言ってる意味がわかってきたわ」

自分が確信していることが純子に受け入れられて、俊介は大いに満足だった。

食事が終わって二人はコーヒーとケーキを注文した。

コーヒーをかきまぜている純子の抜けるように白い指に俊介は息を呑んだ。

「この指にリングをはめるのがオレの将来の物語かなあ～……。ちょっといい感じだな……」

一人でニヤついていると店の外をオバサンの集団が高らかに笑いながら通り過ぎていった。

「やれやれ」

一時の夢から乱暴に覚まされた俊介は純子を見た。

夢中になってケーキをパクついている。

勘の鋭い純子も俊介の夢想には気づいていないようだ。

「いまはモノが溢れてるだろ」

「えっ？」

いつも相手をまっすぐに見る純子がケーキの前では様子が違う。

「モノがいっぱいあっても、新しい商品を買っても、みんな本当には満たされてないんじゃないかな」

「すごく大胆な意見ね」

ようやくケーキは片づけたらしい。

「あんまりモノを大事にしないようだし・・・」

「ありがた味が少なくなってるかも知れないわね。昔のことは分からないけど」

「そんな中にさっきの伝統工芸品があったらどうかな？」

「ウン、ちょっと存在感が違うかも知れないわね」

「そうだろう？ 軽くてチャラチャラしたモノが多いときに、本物とか手作りとか温もりとかいうのは大きな価値だと思う」

「それは何となく分かる」

「その上に物語があるんだ。人に話したくなるような物語があるんだよ。豊かな気持ちになるんじゃないか？」

「なーるほどね」

「そういうものだったら大事にするんじゃないかな」

「私だったらきっと大事にする」

「機能やスペックや値段じゃなくて、語れるどんな物語を持っているか、それがこれからの価値になるような気がするんだ」

これは俊介の直感だが多分間違っていないという自信があった。

Part 9 : 物語はコミュニケーション

バブル後の 1990 年代、日本企業はアメリカ式経営のやり方を盛んに取り入れようとしていた。

その中にロジカル・シンキング（論理思考）があった。

ところがその頃、本家のアメリカでは論理の限界に気づき始めていたようだ。

そんな中で登場してきたのが「物語」を使った方法論だという*。

* 『『物語力』で人を動かせ！』平野日出木著、三笠書房

論理には落とし穴があるというのだ。

論理だけに頼ってでは十分に伝えられないことがあるし、人を動かすにも十分ではないと。

これに対して物語は脈絡や感情を共有しやすい。

つまり、わかりやすく共感も得やすくなるというのだ。

これを読んで俊介は我が意を得たりと思った。

オフィスの休憩室でコーヒーを飲んでいる純子を見つけると声をかけた。

「面白いこと書いてるぞ」

「何が？」

「物語の力だよ」

「そう？」

俊介は要点をかいつまんで話した。

「物語はビジネスの色々な場面で使える、ってのが面白い」

「マーケティングだけじゃなくて、ってこと？」

「例えば企画書」

と言ってこんな話を聞かせた。

女性客に絞ったコンビニの企画書なら、女の人がある店を使って生活している様子を描く。

どんな生活が実現できるかをストーリーにする。

「なるほどね～、イメージしやすいわね」

「物語にならない企画はうまくいかないってことだよ」

「わかるような気がするわね」

「他にもスピーチや自己紹介なんかでもストーリーは使える。実際、ときどき使ってる人がいるし」

「スピーチのうまい人はたいてい何かの話を使うわね。こんなことがあった、みたいな・・・」

「つまり、物語ってというのはコミュニケーションする時にすごく効果的だってことじゃないか？」

「そう言えば、あなたも報告書をストーリー風にしたことあったじゃない」

「まあ、あれは遊び半分だったけどね」

「でも、反応は悪くなかったじゃない」

「そうだな、ビジネス・コミュニケーションでももっとストーリーを使えそうだな」

俊介は物語を活用できる場面は考えている以上に多いことに気づいてきた。

Part 10 : 神話は物語の原型

天気の良い日曜日だ。

今日は俊介は何も予定がない。

のんびりと遅めの朝食をとった。

「さて、どうしようかな」

ゆっくりできるのは久し振りだったので俊介はせいぜい楽しもうと思った。

何をしようかと考えていたときあの夜のことを思い出した。

銅像にやられたときだ。

考えないようにしていたがちょっと気になった。

「あれを見てやろう」

思い立ったら早速出かけた。

ちょっと怖かったが興味の方が強かった。

俊介は恐る恐る近づいた。

ギリシャ彫刻みたいだ。

ここにこんな像があるなんてあのときまで知らなかった。

まじまじと見たが今日は何も言わない。

真っ赤な光線も出さない。

実におとなしい。

しかも美しい。

小さなプレートに「アポロン」とだけ書いてある。

ぐるっとひと回りしてみたが他には何も書いてない。

「アポロン？」

ギリシャ神話に出てくるようだがよく知らない。

こいつを調べてやろうと思った。

図書館からギリシャ神話の本を何冊か借りてきた。

アポロンはゼウスの子で予言の神だという。

「予言？ ひょっとしてあれは何かの予言だったのかな？」

しかし俊介はむしろ神話というものに興味を持った。

借りた本の中に俊介に大きな衝撃を与えたものがあった。

神話の研究者にジョゼフ・キャンベルという人がいる。

世界中の神話に共通するパターンを見つけた人だ。

そのパターンは英雄物語に代表される。

単純に言えばこんな筋書だ。

主人公がある目的を持って旅に出る
様々な困難に出会うが協力者らの力を得て乗り越える
最大の危機が訪れて自分の決意が試される
ここでも様々な力を得て何とか克服する
そしてついに目的を達成する
成果を持って帰還する
(ジョゼフ・キャンベル著『千の顔を持つ英雄』人文書院)

キャンベルが大学で教えていたとき、一人の生徒がこの話に特別な関心を持ったという。

その後この男は神話のパターンに基づいた映画を作った。

それは大ヒットして男はまた同じようなストーリーの映画をいくつも作った。

それらもまたヒットした。

この生徒とはジョージ・ルーカスだ。

その映画とは『スター・ウォーズ』であり『インディ・ジョーンズ』だ。

それを知って俊介は大きな衝撃を受けた。

遠い口マンのような神話がハリウッドのヒット映画を生んでいる。

これはどういうことなのか？

どういう関係があるのだろう？

俊介は映画の中のヒーローに自分を重ねることがときどきあった。

どうして自分が映画の主人公になり切ったりヒーローに憧れたりするのだろう？

俊介はその答えも見つけた。

心理学者にカール・ユングという人がいる。

この人は夢の研究をしていた。

夢には人間の深層心理が現れるからだ。

そのユングがこんなことに気づいたそう。

夢の体系と神話の体系には共通性がある、と。

どちらも人間の潜在意識の深いところから生まれているというのだ。
(クリストファー・ボグラ著『神話の法則』愛育社)

つまり人間の本質的な願望や欲求が現れているというわけだ。

だからそれを体現しているヒーローに惹かれるのだ。

「うーん、そういうことかあ〜」

俊介はしばらく唸っていた。

「だから人を動かすんだ」

そしてこう考えた。

「これをマーケティングやコミュニケーションで使ったら強力だろうな・・・」

実際に、神話のパターンは映画のほかにも使われているようだ。

アメリカでは学校や刑務所のカウンセリングのほか、広告やビデオゲームなどでも使われているという。

俊介はこれを自分のビジネスで試してみようと思った。

Part 11：神話のパターンを使う

俊介はすっかり神話にはまっていた。

そのパターンをサイトのセールスレターやDMなどに使ってみた。

俊介の会社の商品を使うと何が実現するのかということを、神話の構成を使って書いたのだ。

顧客をヒーローに見立て、新しい成果を求めてこれまでと違う世界に旅立ち、その望みを叶えるまでをストーリーに仕立てた。

明らかにこれまでとは違う反応があった。

俊介のチャレンジは少しずつ結果に現れてきた。

俊介は気を良くしていた。

そんなとき、水をぶっかけられるようなことが起きた。

人事評価が予想以上に悪かったのだ。

俊介の仕事の取り組み方が変わったことは誰もが認めていた。

実績も少しずつ上ってきた。

しかしこれまでのあまりに大きなマイナスを逆転させるには至ってないという評価だ。

俊介は悔しかった。

俊介は机の上に白いものが置いてあるのに気づいた。

部長からの手紙だった。

一瞬ためらったが開けてみた。

辛辣な言葉が並んでいる。

俊介は読むのをやめた。

その日、俊介は定時に帰ることにした。

手紙は家でもう一度読んでみるつもりだった。

マンションに帰った俊介はまずビールを飲んだ。

しばらく天井を見つめていた。

なかなか手紙を読む気にならない。

もともと俊介は部長が好きではない。

やっと意を決して手紙を開けた。

「仕事というものは・・・」

「・・・意識が不十分で・・・」

「・・・顧客からのクレームは・・・」

断片的にしか目に入らない。

どう見ても変身する前のことばかり書いてあるように思えた。

やっぱり最後まで読む気にならない。

ムカついてきた。

俊介は思わず手紙を破いてしまった。

ちぎりまくって灰皿に入れ、火をつけた。

じっと燃える火を見つめていた。

その火は自分の心を写しているようだった。

ずっと固まったようになっていたがもう火は見えていなかった。

気がつくと火は消えていた。

しばらく燃えカスを見ていたが、一つだけ燃え残った紙きれがあった。

俊介は何気なくそれを手に取った。

そしてチラと目を遣った。

「・・・評価している・・・」

という言葉が目に入った。

俊介は一字一句読んだ。

「が最近の君の姿勢を高く評価している。私は君の力を信じて」

その前後は破れてなくなっていた。

「・・・・・・・・」

俊介は急に気を取り戻した。

「部長はオレに期待してるんだ」

そりゃそうだろ、いまのオレを見りゃ誰だってそう思うはずだ。

俊介は一転して調子に乗ってきた。

だがそれが勘違いだということを知らなかった。

Part 12 : 『物語せよと言え』

次の日、俊介は昨日あったことを純子に話した。

「そうだったの、でも良かったわね」

「うん、まあね」

「いまの感じでやってけば大丈夫よ」

「で、今度プレゼンをやらせてもらうつもりなんだ」

「新しいクライアントを獲るの？」

「そうさ」

相手は大手電気メーカーのビーナス電気で、プレゼンは1ヶ月後に予定されていた。

これまで俊介は自分が中心になってプレゼンをやったことがない。

だから不安だったし、どうやるかも頭になかった。

だが俊介にとってこれは勝負だった。

後戻りすることはできない。

「部長も期待してるし、皆も応援してくれている」

俊介は勝手にそう思っていた。

休憩室でコーヒーを飲みながら俊介はプレゼンの内容を考えていた。

純子が入ってきた。

「難しい顔してるわね」

「そうか？」

「プレゼンのこと考えてるんでしょ？」

「うん」

「好きにやったらいいんじゃないの」

俊介は不意打ちを食らったようだった。

「好きに、かぁ・・・」

俊介にとってプレゼンを自分でやるのは初めてだったから、これまで見てきたやり方が頭に残っていた。

だが純子の言葉でもっと自由にやってもいいのだと考えた。

「ずっと前に『Shall we dance』って映画見たの」

俊介は純子が話を変えたのかと思った。

「つまらない仕事をやらされてるサラリーマンがダンスに挑戦する話」

「へエ～」

と言いながら「ずっと前、っていつのことかなあ」と考えた。

「満たされない生き方をしてる人が自己表現できる世界で自分を見つけていくってストーリーなの」

「へエ～」

と言いながら俊介は「誰と行ったのかなあ」と考えていた。

映画のことは上の空だ。

「とっても良かったわ、生き生きした人間に変わっていくの」

今度は俊介はちゃんと聞いていた。

「映画の始まりのところでこんな字幕が出てきたわ」

「・・・・・・・・」

「『物語せよと言え。われ汝の耳を魅せる話をせむ』って」

「どういう意味？」

「シェークスピアの言葉らしいわ。心を動かす物語を聞かせてやるってことだと思っわ」

「・・・・・・・・」

「その、心を動かす物語っていうのがその映画のストーリーってわけよ」

「・・・・・・・・」

「あなたが夢中になってる物語の世界ってこういうんじゃないの？」

「！！！！！」

俊介は思わず膝を叩いた。

いつもあんなに物語、物語って言ってるのにどうしてこれを考えなかったんだろうと思った。

「それだ純子、グッジョ～ップ！ グッジョ～ップ！」

俊介は興奮して叫んだ。

そして、これまで誰もやったことがないようなパワフルなプレゼンをやってみようと思った。

俊介はワクワクしてきた。

Part 13 : 物語をプレゼンに使う

俊介はこれまでに学んだこと、実践したことのすべてをプレゼンに出し切るつもりだった。

事前に得たの情報ではコンペに参加するのは3社だ。

どこも製品そのものにほとんど違いはない。

「製品以外の勝負になる」

俊介はメンバーにそう話した。

「どういうことですか？」

一番若いスタッフが質問した。

「同じような製品で競い合うことになるんだ。価格もほとんど変わらない」

「でも相手の関心はそこにあるんじゃないんですか？」

「それは最小限でいい。仕様書を見りゃ済むことだから」

俊介は考えていることを説明した。

「他社は製品のパフォーマンスやアフターサービスの説明に力を入れると思う。これまでの実績や顧客の評価なんかも紹介するだろう」

俊介はこれまで見聞きしてきたプレゼンを思い浮かべた。

「そうですね」

別のスタッフが言った。

「それだって似たり寄ったりだろ？」

これまでのどのプレゼンも大体似ているという印象が俊介にはあった。

俊介はプレゼンとはそういうものだと思っていたが、このときは他ではやらないものをやろうと考えていた。

「実は聞く側がかなり影響を受けるものが他にある。自分ではあんまり意識していないけど」

「何ですか？」

「感じみたいなもんだよ、インパクトとか相性とか」

「どうするんですか？」

「物語だよ」

みんなポカンとしている。

「本当はみんなそれに興味あるんだよ。ほとんど意識していないけどね、そういうのあんまり聞いたことないから」

だが俊介にはそれが決め手になるという自信のようなものがあつた。

チームは3つのストーリーを作ることにした。

まずプレゼンの内容だ。

前に作ったサイトのセールスレターや DM で使ったストーリー構成を活用することにした。

相手のビーナス電気が俊介の会社の製品を使って実現できることを相手のストーリーとして描くのだ。

「こうなりたい！」と思わせるようなものにする。

次に自分たちについてだ。

会社と商品とチームの紹介にストーリーを盛り込む。

共感を得やすいし、理解してもらいやすいし、印象にも残る。

それからプレゼンチームのためのストーリーだ。

プレゼンの作業を始めてから顧客を獲得するまでの物語を作るのだ。

プレゼンのチームが自分たちでワクワクするようなストーリーを作りたいと思った。

だが準備作業ははかどらなかった。

チームもいま一つまとまりに欠けていた。

俊介はぎりぎりのところに追い詰められていた。

ある夜、皆が帰った後も俊介は必死の形相でパワーポイントをいじくっていた。

そのとき誰かが後ろにいる気配を感じた。

俊介は思わず振り返った。

古風な衣装をまとった若い男が立っている。

憎らしいほどにハンサムでスマートだ。

「誰だ」

「お前は私を知っているはずだ」

「??？」

「アポロンだ」

「エ～ッ！ お前はいつもビックリさせるなあ」

「そう驚かなくてよい」

「あのときはヒデ～目に遭わせやがってエ」

「ま～よい、お前を本気にさせるためにやったことだ」

「で、今度は何をするつもりだ」

「崖っぷちに立っているようではないか。力を授けよう」

またヘンなことをやるんじゃないかと俊介は思ったが、すがりたい気持ちもあっ

た。

「必死になっている者に神は力を授けるものだ」

もしそうなら地獄で仏だ、いや神だ。

「私は予言の神だ」

「知ってる、弓や琴もうまいそうじゃないか」

「ま～、たしなむ程度だ」

「趣味の話はそれくらいにして、何を予言するんだ」

「私にはお前たちが抱き合って喜んでいる姿が見える」

「エーッ、ホント？」

俊介の目の色が変わった。

「いかにも。だが私の予言が変わらぬためには一つ条件がある」

「何だって？ またヘンなこと言うんじゃないだろうな」

「プレゼンが終わるまでは何があっても純子とはひと言も口をきいてはならぬ」

「またそれかよ。お前はオレの邪魔をしたいんじゃないのか」

アポロンはギリシャの神の中でも美神で通っており、気が多いことも俊介は知っていた。

「ひょっとしてお前は純子を狙ってるんじゃないのか？」

だとすれば俊介に勝ち目はない。

「何を言っておる、私の国にはいい女がたくさんおる」

「分かった、予言通りになったら一杯おごるよ」

俊介は勇気が湧いてきた。

Part 14 : 人は物語を信じやすい

次の日、俊介はアポロンの話をチームのみんなに聞かせた。

「 ??? 」

「 ??? 」

「 ??? 」

みんなは俊介が切羽詰って頭がおかしくなったのではないかと思った。

俊介は構わず続けた。

「みんな聞いてくれ、オレたちを待っているのは輝かしいゴールだ！ 誰もオレたちを止めることはできない！」

俊介は、チームのために作ったゴールまでのストーリーを聞かせた。

みんな、自分たちの物語があるなんて考えもしなかった。

俊介の強い気持ちを信じない者は一人もいなくなった。

それからのチームはまとまってきた。

みんな真剣だが楽しんでるようだった。

俊介もアポロンとの約束を守っていた。

ところが……。

このところ純子が妙に言い寄ってくる。

その度に俊介は亀のように必死に口を閉ざしていた。

俊介からアプローチされるばかりだった純子は、俊介から何も言ってこない状態に慣れていなかった。

俊介の状況は分かっていたが次第に落ち着かなくなってきた。

「いくらプレゼンが大事だからって何か言ってくれてもいいんじゃないの？」

純子の言葉が険しくなってきた。

「もうどうなっても知らないから！」

目が三角になっている。

どこかへ行ってしまいそうな様子だ。

俊介はそこまで声が出かかった。

だがグッと押し殺した。

「プレゼンと純子とどっちが大事だ？」

公園でアポロンが言ったような言葉が浮かんだ。

俊介は苦渋に顔が歪んできた。

「・・・・・・・・」

ギリギリのところ俊介はプレゼンをとった。

純子はサッと駆けて行ってしまった。

「ああああ~~~~」

俊介は頭を抱えた。

「本当にこれでよかったのか？」

だがもう終わってしまったことだった。

プレゼンの日が来た。

みんな何も言わなくても同じ気持ちでいることが分かっていた。

プレゼンが始まった。

俊介はまず、自分たちが何を話そうとしているかを説明した。

「まずはヘラクレス電子の製品やサービスについてご説明させていただきます。しかしその背後には商品を生み出した私たちのストーリーがあります。それを知っていただくことはもっと大事だと考えています」

相手側に「おやっ」という表情が浮かんだ。

「私たちは製品に自信を持っています。しかしそれに頼ってはならないと考えています。ですから、私たちがどんな気持ちでみなさんとお付き合いいただこうと考えているかもお話しさせていただきます」

どんなプレゼンをするんだろう、という興味が相手の表情に表れていた。

そんなプレゼンは聞いたことがない、という様子だ。

メンバー紹介で、スタッフはそれぞれのプロフィールを簡単なストーリーで紹介した。

俊介は会社のエピソードを話した。

仕入先の材料メーカーで事故が起きたとき、ヘラクレスの社員が復旧の支援を買って出たことがあった。

そのとき以来、その取引先はヘラクレスへの納入を最優先するようになった。

取引先との共存を重視する会社の姿勢を示す象徴的なできごとだ。

続いて俊介は本論のストーリーを存分に語った。

相手は頷きながら聞いている。

時々笑い声も聞こえる。

プレゼンは順調に進んだ、ように見えた。

説明が終わったところで一人が質問をした。

「興味深いプレゼンだった。ところでアマテラス工業からクレームがあったらしいねエ……」

俊介たちは虚をつかれた。

その瞬間みんなの顔がこわばった。

「ウチに同じことが起こらないということをどうやって納得させてくれますか？」

「……………」

緊張した沈黙があった。

俊介が立ち上がり、口を開いた。

「そのクレームを起こしたのは私です」

相手は驚いている。

自分から名乗り出たことに仲間もビックリした顔をしている。

「そのことについて言い訳の余地はまったくありません」

次にどう言うつもりなのか、みんなの耳はそこに集まっていた。

「トラブルを起こしたのはミスではなく私の姿勢でした。それを咎められても弁解することはできませんでした」

すべて隠さずに言うつもりだとみんなが感じた。

「姿勢がトラブルを起こしたのですから、問題が起きないようにするには姿勢を変えればいいことです。それが私ができるすべてだと思いました。その日、私は自分が変わることを心に決めました」

みんな俊介の言葉に聞き入っている。

「今回のプレゼンを担当させていただいたのはその証です。これまで私はプレゼンをやったことがありませんでした。だからすごく不安でした。でも、あれから学んだことのすべてを出し切るつもりでした」

質問した男が言った。

「すばらしいプレゼンだった。こんなプレゼンは初めて聞かせてもらいました」

「ありがとうございます」

「あなたが変わったということはこのプレゼンで十分に分かる」

俊介は黙って頭を下げた。

男は手を叩き始めた。

それに続いて相手側の全員が拍手し始めた。

俊介は思わず目が潤んできた。

もはや疑念はどこかへ消えていた。

むしろ俊介に信頼を寄せているように見えた。

それからいくつかの技術的な質問があったが小さな確認といった感じだ。

みんな明るい顔をしている。

最後に俊介が立ち上がった。

「今回、プレゼンテーションの機会を与えていただいたことに心から感謝いたします」

みんな大きく頷いている。

「さらに機会をいただけるのであれば、ビーナス社の物語を作るのに私たちも参加させていただきたいと願っています。ありがとうございました」

大きな拍手が起こった。

俊介たちは深く頭を下げた。

Part 15 : 物語は使って身につける

プレゼンが終わってから俊介はすぐに純子に電話した。

とにかく事情を話してあのときのことを謝るつもりだった。

ところが不思議なことに純子はそんな話はしていないと言う。

あの頃、俊介とはほとんど顔も会わせていないと言うのだ。

俊介はキツネにつままれたようだった。

アポロンが仕組んでいたのだ。

俊介を試すために。

あのときアポロンは成り行きを窺っていたのだ。

俊介はギリギリのところまで試練をクリアしていた。

1週間後、プレゼンの結果が知らされた。

ヘラクレスが勝った。

俊介はみんなに知らせた。

みんな集まって抱き合っていて喜んでいる。

アポロンが予言した通りの様子が繰り広げられている。

部長が寄ってきた。

「クライアントが獲れたそうじゃないか、おめでとう」

どこかストレートでないものを俊介は感じた。

「正直に言ってここまで頑張るとは思ってなかったよ」

「部長に励ましていただいたからです」

「私が？」

「あの手紙です」

「？」

しばらくやりとりして何か食い違っているのをお互いに感じた。

部長が書いたのは異動を前提にしたはなむけの手紙だったのだ。

俊介が読んだ紙きれは「異動先で頑張れ」といった意味の最後の箇所だった。

部長は俊介が手紙をちゃんと読んでないと勘づいたが、今回の俊介の頑張りでバツの悪い状況に立たされていた。

一方の俊介も含みのある手紙だったことを察したが、それを破って燃してしまっただとは言えない。

二人は何もなかったようにぎこちなく笑い合っただけ離れた。

俊介には手紙の本当の内容などいまでは何の意味もなかった。

取り違えていなかったらプレゼンに手を挙げることはなかったかも知れない。

その成果もなかった。

チームが一つになって取り組んだという体験をすることもなかった。

だが俊介が勘違いして一番よかったと思ったのは、物語を思いっきり試す機会を持ったことだった。

まだこなれていないところも多かったが学んだことがたくさんあった。

この経験がこれから自分の大きな力になると思った。

Part 16：過去から自分の物語を知る

俊介の評価は一気に高まった。

大きな顧客を獲得したこともそうだが、チームを強力に引っ張ったことが高く評価された。

部長も俊介を異動させる考えを取り下げた。

だが俊介にとってこれは一つのステップに過ぎなかった。

もっと大きなものを目指したいと考えていた。

物語も極めるつもりだった。

いま取り組もうとしているのは自分の物語だ。

俊介と純子は5月の連休に八ヶ岳に来ていた。

俊介にとって4回目のアタックだ。

八ヶ岳も、純子に対しても。

だが両方ともアタックという感覚はもう薄れていた。

山が好きな俊介はこれまでこの山には3回登ったことがある。

好きな山の一つだ。

だから一度純子と一緒に登ってみたいと密かに考えていたのだ。

二人は山頂近くの山小屋で昼の弁当を食べたところだ。

「さて、仕上げてしまうか」

弁当を食べ終わった二人はまた登り始めた。

頂上まではもう少しだ。

小屋までは木が茂る中を登ってきたが、ここからはほとんど尾根伝いだ。

視界が開けて眺めがいい。

と思っていたら向こうの山に何やらドス黒い雲がかかっているのが見えた。

「こんな尾根で降られたら大変だ」

二人は少し早足に歩き始めた。

しばらく歩いていると風が吹いてきた。

黒い雲がどんどん近づいて来る。

またしばらくするといよいよ雨が降ってきた。

雨が強まってきたと思ったら今度は雷まで鳴り始めた。

何も遮るものがない所で雷ほど恐ろしいものはない。

慌ててあたりを探すと岩の割れ目が見えた。

とにかくそこに避難することにした。

ちょうど二人が立ったまま入れるくらいのスペースだ。

雨も風も強まり、真上で雷が鳴り続けている。

何とか避難した恰好だが落ち着かない。

雨と風が横から吹きつけ、寒くなってきた。

まわりに人の姿は見えない。

純子は恐怖に縮こまっている。

「ここはオレがいいところを見せる場面だ」

俊介は怯えている純子の肩に手をやり頬を近づけた。

冷たい！

純子を抱いてやった。

だがそれだけではどうにもならないようだ。

この状況がどれだけ危険なのかよく分からなかったが、安全ではないようだ。

何より純子が怯え切っている。

何か声をかけてやらなければ。

だが何を言えばいいのだ。

しっかりしろ？

大丈夫だ、オレがついてる？

平凡だ。

好きだ？

愛してる？

これも場違いな感じだ。

そんなことどうでもいいと言われそうだ。

そのとき、夜桜を見に行ったときのことを思い出した。

「オレの物語を聞きたくないか？」

などと冗談で言った。

だが、いまはそんな話が案外いいかも知れないと思った。

「なあ純子、オレが子供の頃……」

俊介は話し始めた。

純子に話しているつもりが、自分に思い起こさせているようでもあった。

リレーで一番になったこと。

母親に手伝ってもらわずに初めて自分だけで描いた絵が賞をもらったこと……。

いいことばかりではなかった。

テストでカンニングして友達に冷たくされたこと。

そしてずっと後にあった大きな挫折……。

俊介はしゃべりながら、いまの自分につながるものがあることに気づいた。

これまでのできごとが自分だけに与えられた、かけがえのないピースだったことを知った。

「それでどうしたの？」

どこかから声が聞こえる。

俊介は初め思い返していたどこかの場面かと思った。

「それでどうしたの？」

やっと俊介は気がついた。

純子が聞いているのだ。

我に返ったように俊介は純子を見た。

じっと自分を見つめている。

いつもの純子の眼だ。

「純子、大丈夫か？」

「大丈夫よ」

何もなかったように言う。

「それでどうしたの？」

また繰り返す。

もはやいつもの純子だった。

気がついたら雨も風も雷も止んでいた。

光が差し始め、視界が広がっていた。

どうやら危険は去ったようだ。

二人で岩の外に出た。

さっきまでの状況が一気に反転したような光景に、二人は舞い上がる気分だった。

「ねえ、さっきの話」

すっかり生气を取り戻した純子が聞いた。

「すごく興味深かった」

赤味が差してきた顔は眩しいほどに輝き、俊介はきれいだと思った。

「そうか……。オレは自分でしゃべりながら自分で聞いているみたいな感じだったなあ」

「私、ずっと聞いてたわ」

俊介の話に引きずり込まれていた様子を純子は話した。

「いまのあなたにつながることも意外なこともあった。でも、その全部がいまのあなたを作ってきたのね」

純子も俊介と同じことを感じたようだった。

そして、自分のこれまでの物語を純子も共有してくれたようで俊介は嬉しかった。

Part.17：ゴールまでの物語を作る

二人は歩き出した。

あちこちで鳥たちがしきりにさえずっている。

晴れたときの尾根伝いはピクニック気分だ。

歩きながら俊介は物語というものの奥深さを考えていた。

さっき純子に話しながら自分の過去を振り返った。

そして出来事がつながっていることに気づいた。

それがこれまでの自分の物語なんだ。

オレはその物語の主演なんだ。

そしてこれからの人生はその先の物語を作ることだ。

俊介は人生のど真ん中をドーンと歩いていこうと思った。

頂上まではあと1時間くらいだ。

俊介はルンルン気分で歩いていた。

最後の急な登りに差しかかったときだった。

一人の老人が岩に座っている。

「どこへ行くのだ」

いきなり老人が声をかけてきた。

「は～？ もちろん頂上ですよ」

俊介はビックリして答えた。

「どこにあるのだ」

「何言ってるの爺さん、すぐ上だよ」

「本当にそこにあるのか」

一体何を言ってるんだこの爺さんは・・・。

俊介は頂上にチラッと目を遣って老人に言った。

「あのね～爺さん・・・」

そこに老人はもういなかった。

俊介はあたりを見回したがどこにもいない。

老人が座っていた岩の上に小石が置いてあった。

俊介はそれを手に取って見た。

『頂を見つけよ。されば汝の物語は作られん』

石にはそう刻まれていた。

「・・・・・・・・」

そうか、あの爺さんはオレが何を目標しているのか聞いていたのか。

そう言えばまだはっきりした目標がない。

それを決めろってことか。

そうすればゴールまでの物語を作れるってことか。

俊介はまた頂上を見上げた。

すると、その彼方にあの老人が白馬に乗って飛んで行くのが見えた。

自分の目標を持つ。

そこに至る道を描く。

成功者の多くがこういうことを言う。

だが、それを物語にしてしまうということはあまり聞いたことがない。

しかし物語にすればゴールまでの道筋がイメージしやすくなる。

自分をワクワクさせてしまうこともできる。

ヒーロー映画を観たときのように。

しかもこの物語は自分がヒーローだ。

そう考えただけで俊介はワクワクしてきた。

「何を一人でブツブツ言ってるの？」

純子の声がする。

「あの爺さんは何者なんだろう」

「爺さん？ 誰のこと言ってるの？」

純子には何も見えなかったらしい。

しかも話していたのはほんの一瞬のことだったようだ。

二人はまた登り始めた。

俊介はずっと黙っていた。

1時間ほどで頂上に着いた。

少しひんやりするが、何とも言えない清々しさでいっぱいだ。

「いい気分だろう？」

「最高ね～！」

純子のために登りやすいルートにしたが、それでも頂上に立つ気分は変わらない。

満足感が押し寄せて来る。

人生の目標に辿り着いたときはどんな気持ちになるんだろう・・・。

まわりの山々を見下ろしながら俊介は想像してみた。

こんなもんじゃないだろうなあ～。

本当に望むゴールを決めよう。

それから、そこに至る物語を作ろう。

「何考えてるの？」

「何でもない・・・」

「ねえ、何なの？」

「うん・・・」

俊介は、山小屋で純子と暮らすまでの物語を想像していた。

(了)

おわりに

さて、いかがだったでしょうか？

私が物語の重要性を強く意識するようになったのは数年前からです。

しかしPRの手法として物語を使ったり、無意識にストーリー形式で書いたりしたことを含めると、物語とのつき合いは20年近くになります。

意識し始めた当初は物語の重要性とは私にとってまだ仮説でした。

しかしすぐにそれは確信に変わりました。

いくつかの本に出会ったことでそれはさらに強まっています。

それらの本は「いま」物語が大事であることを強く示唆しています。

私もまったく同感です。

物語をマーケティングすることについては、実践と検証の積み重ねが必要なことがまだまだあります。

しかしこれまで実践した結果は、その効果が紛れもないことを示しています。

恐らく、コミュニケーションに関わるすべての領域で物語のパワーを使うことができると思っています。

それから物語スタイルで書くことについては私は素人です。

このレポートも物語スタイルで書いてみましたが、それは笑ってやってください。

書いているうちについ長くなってしまいました。

ところで、ここでは神話のパターンも取り入れていますがお気づきになったでしょうか？

非現実的なできごとばかりではないのですよ。

まだぎこちないですが、もっぱらチャレンジしています。

いずれビジネス・コミュニケーションの中に組み込む仕組みを作るつもりです。

最後に1冊だけ本をご紹介します。

クレイグ・ワートマン著『物語力』(イースト・プレス)です。

ビジネスの中でストーリーをどう使えるかを書いています。

用途に応じたストーリーの作り方(掘り出し方)を紹介しているところが新鮮です。

最後までお読みいただき誠にありがとうございました。

ご意見やご感想などいただけましたら嬉しいです。

コミュニケーション・コンサルタント

『プロジェクト・ブリッジ』

代表 大野秀雄

メール：marketing@project-bridge.com

URL：<http://www.bridgemarke.com>

<http://www.project-bridge.com>



もしよろしければ以下もご参照ください。

『発見の旅』

あなただけに与えられた特別な才能があります

それを知る方法があります

<http://www.bridgemarke.com/discover/trip.html>

『ニュース発電所』

あなたの会社を知らないとは言わせない！

ゼロからニュースを生み出すプロの道具

<http://www.bridgemarke.com/news08t1/news08t1.html>

メルマガ『あなたの物語をマーケティングする』

仕事と生活で物語をマーケティングする方法を探る

<http://www.project-bridge.com/storymm/storymm.html>