

手品を営業、接待に

「コミュニケーション能力」が問われる時代。そんな中、簡単な手品で営業や接客に役立つ「コミュニケーションマジック」がビジネスマンから注目されている。手先の器用さも話術も人並み以下の私だが、「物は試し」と講座に参加してみた。【村元展也、撮影・内林克行】

ビジネスマン注目 各地で講座



「相手の反応や性格をよく見ながら話すことが大切」と講師の角本さん



箱が開かずに考え込む参加者

「マジックで大切なのは言葉です。手品という言葉は手は一つだけど、口は三つですね。講座はこんなつかみで始まった。講師の角本紗織さん(30)の本業は、色彩検定やセミナーを企画するベンチャー企業の経営。2年前、コミュニケーションマジックに出会った。実力をつけて「講師」に認定され、今は企業研修にも呼ばれる。大阪で開かれたこの日の受講者は私を含め30、40代の男性6人で、会社員、弁護士など。

まず、たばこの箱が入る程度の大きさの透明ケースが一つずつ渡された。角本さんが引き出しを開ける要領でケースを開け「やってみてください。ところが開かない。引っ張ったり、たいたいやセミナーを企画するベンチャー企業の経営。2年前、コミュニケーションマジックに出会った。実力をつけて「講師」に認定され、今は企業研修にも呼ばれる。大阪で開かれたこの日の受講者は私を含め30、40代の男性6人で、会社員、弁護士など。

タネは単純 場を盛り上げ

こんな感じでトランプなどを使うマジックを10種類。どれもタネは単純で、要は相手をどう自分のペースに引き込んでいくか。みんなの前で演じると、場を盛り上げるトークはしどろもどろ。手元もおぼつかず「パレバシだ」と思っても、タネを知らずに見ている人は興味津々の様子。

カードを使って相手が思い浮かべた数字を当てるマジックで、参加者の矢部大智さん(32)は「では、あなたがお付き合いした女性の数を」とアドリブを利かせ、笑いを誘った。矢部さんは博物館の設計や施工を手掛ける会社のプロデューサー。「会話を弾ませるきっかけになりそう」と話した。

会話のコツを学ぶ

講座でよく取り上げる「カンタン足し算」を紹介しよう。まず紙を用意する。そして、左の計算式全体を紙で隠し、一行ずつ下にずらしながら、声に出して足し算をしていく。「1000」「1040」「2040」という具合に。

1000
40
1000
30
1000
20
1000
10
+

●答えは?
(正解は4100)

大半の人は自信満々に「5000」と答える。もちろん不正解。ニヤリと笑い「なぜかみんな、けたを繰り上げてしまっているんですね。もう一回、計算してみてくださいと畳みかける。ここで相手が感心したり、笑えば、しめたもの。広庭さんは「こんな簡単なことで人はだまされるんだ、ということを知り、会話に生かす方法を学ぶのがコミュニケーションマジック」と話す。

西遊記が人間だったなんて、はじめて知った。

*