



癒しとは何か？



聞き手
セラピスト歴27年
おのころ心平さん

ゲスト
ネイチャーワールド株式会社代表取締役
玉井 宏さん

おのころ心平のプロフェッショナル対談 連載第7回

ハートを開くチャレンジを 続けることが大事

「この人といると何だか癒される」、「このサロン、居だけで落ち着く」というような感覚を経験したことはありますか？ この連載では、27年間セラピストとして活動するおのころ心平さんが、技術だけではなく、その人が持つ世界観が人を癒すプロフェッショナルなセラピストと対談をして、“癒しとは何か”や“世界観の作り方”などに迫ります。

今回のゲストは世界中のフラワーエッセンスを販売する、
ネイチャーワールド株式会社の代表取締役 玉井宏さんです。

文◎おのころ心平 一般社団法人 自然治癒力学校理事

おのころ心平（以下、おのころ） 今回はセラピストや治療家ではなく、セラピー業界で活躍されているビジネスマン、玉井さんにお越しいただきました！ よろしくお願ひいたします。

玉井宏（以下、玉井） こちらこそ、どうぞよろしくお願ひします。

おのころ 玉井さんはとても肌ツヤがよいのですが、失礼ですが年齢を伺ってもよろしいですか？

玉井宏 今年で75歳になります。

おのころ 衰えをまったく感じさせませんね。玉井さんといえば、フラワーエッセンスの業界を引つ張ってこられたイメーじがありますが、きっかけはどのようなことだったのでしょうか？

今回のゲストは、今から28年前に世界中のフラワーエッセンスを販売する会社を立ち上げ、現在もその普及に貢献し続けている、ネイチャーワールド株式会社代表取締役の玉井宏さんです。バラ450本、蘭200鉢を自宅で育てている大の植物愛好家でもある玉井さんは、いつも自然体で相手をリラックスさせてしまう空気の持ち主です。さて、一体どのような話が飛び出すのでしょうか？ では、はじめましょう。

フィンドホーンの
不思議な液体

魔法の心理ポイント

希少性を
アピールする



人は、限定や残り〇〇個という表現に弱い。
希少性をアピールされると、
買わないと損をしてしまうように
感じてしまうのです。



5 法則 限定・希少価値の効果を考える

れていますよ」、などと言う場合には、両手を広げて話をしてみましょう。

ところどころで有効的に身振り手振りを使うと、話の内容に説得力が出てきます。話に説得力が増せば、その商品を買ってもらえる可能性が高くなるということです。

洋服を買いに行つたとき、氣に入つた洋服があり、買おうかどうかしようかか入るに悩んでゐるときに、店員さんに「これ、残り一着です」と言われ、ついつい購入を決めたことのある人は多いのではないでしようか。

また、スパーで「とれたての蜜が、たつぷりのリンゴ、残り3個ですよ、お急ぎください」と言われたら、リンゴが好きならすぐに買いたくなるはずです。

このように、営業やセールスストークで「残り〇個」「今だけ」というようにアピールをすると、お客さまの買ってみよう、買ってみたいという気持ちの背中を押すことができます。お客さまも、今買わなければ損をする、もつたいたいという気持ちが生まれその場で決断を下すようになります。これは心理学的には「限定・希少価値効果」と呼ばれるものになります。

日常生活を見回すと、この限定性や希少性を活用した場面をよく見ます。限定されたり、希少性をアピールされたりすると、人は買わないと損をしてみようように感じてしまうのです。これは購入する機会を制限すること、消費者の購買意欲をかき立てるといふものです。

サロンでも、このような効果を期待して商品やサービスをアピールすることができるようになります。たとえば、以下のような表現はおすすめです。

- ・ 〇月×日までのキャンペーン
- ・ 3日間限定セール
- ・ 50名限定
- ・ 本日ご契約のお客さま限定で〇〇がついてくる
- ・ 木曜日はポイント5倍
- ・ 残りわずか

今回、5つの法則をご紹介します。
 したが、顧客心理を理解することでお客さまに安心感を与えたり、信頼を勝ち取ったりすることができるようになります。そうすることでリピーターが増え、結果としてサロンの売上アップにもつながってきます。是非、このような顧客心理を理解し、サロンの接客に役立ててください。



Shinpei Onocoro

おのころ心平さん 一般社団法人 自然治癒力学校理事長。各病気の奥に潜む心理的欲求を読み解き、自然治癒力解放へと導く手法が高く評価され、経営者、アスリート、文化人など多くのクライアントのセルフケアを請け負う。セミナー・講演活動は年150回を超える。『人間関係境界線の上手な引き方』(同文館)など著書多数。

おのころ心平の世界



肝臓の気持ちテーマ

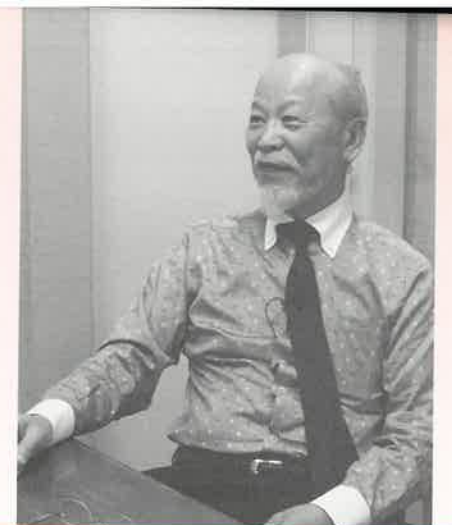
3月に開催された、自然治癒力学校の講座のテーマは「肝臓の気持ち」。「臓器の気持ちシリーズ」として全10回の講座を予定している(写真: 87ページ左上)。上記の写真は、整体生活研究家、武道家の三枝龍生氏との対談での一枚。メンバー限定の催しとして開催された。

History

1971年	大阪府に生まれる。サッカー少年時代、大病を患うが、この時の自然体験治癒力の体験が後に大きな影響を与える。大学は国立滋賀大学経済学部ファイナンス科、専攻は国際金融市場論。
1994年	大手商社に内定するも、ココロとカラダに関するある本と出会い、内定を取りやめ弟子入り。
1999年	株式会社ウォーターソリューション設立。
2008年	一般社団法人自然治癒力学校設立

Hiroshi Tamai

玉井宏さん ネイチャーワールド株式会社代表取締役、フラワーエッセンススクールIFECJ代表(校長)。パシフィックエッセンス、PHIエッセンスなど数多くのフラワーエッセンスのプラクティショナー、ファシリテーターでもある。自宅バラ450本、蘭200鉢を育てる植物愛好家。監修書に『はじめてのフラワーエッセンス』『医師が教えるフラワーエッセンス』(河出書房新社)などがある。



玉井 宏の世界



ネイチャーワールドとは?

ショールームには、イルカのエッセンスで人気の『コルテPHI』や、アバダダンスエッセンスの『パシフィックエッセンス』など世界中のエッセンス 2,800種類が揃う。また、エッセンスの創始者を招いてスクールも開催している(上)。バラが咲き誇る玉井さんの庭(下)。



History

1945年	千葉県で生まれる。野山を駆け回る幼少期。
1968年	兄が経営するレストランで働く。
1970年	株式会社ミスミ入社。後に常務取締役になる。
1992年	フラワーエッセンスに出会う。
1992年	ネイチャーワールド株式会社設立。
2012年	スクールを展開。校長に就任。
2020年	現在、約20のブランド、2,800種類以上のエッセンスを取り扱っている。

玉井 47歳くらいの頃、知り合いがスコットランドの「妖精がいる」と言われている聖地、フィンドホーンで買ってきた不思議な液体を見せてくれたんです。それは、今でも世界中で人気があるパシフィック・エッセンスの『アバダダンスエッセンス』と呼ばれるものでした。それが、僕とエッセンスの初めての出会いです。

おのころ 何か、直感的に感じるものがあつたのでしょうか?

玉井 僕はまったくスピリチュアルな能力のようなものはありませんから、よく分からなかったです(笑)。当時はインターネットもないし、調べたけれど情報も少なく。でも、10年、20年後にどうなっているかを想像したら、なんだかワクワクしたんです。それで、当時起業したばかりの会社で取り扱うことになりました。

おのころ ビジネス的なひらめきだったんですね。ところで、毎回、ゲストの方に同じ質問をしているのですが、幼少期はどのような子どもだったのでしょうか?

玉井 千葉県の田舎で育ったのですが、ガキ大将でした。毎日、野山を駆け回っていました。植物の音が聞こえるとかそういう感覚はなかったけれど、海も好きでよく釣りに出かけていました。思い返すと、ビジネスの世界に必要な判断能力や冒険する勇氣などは、この頃すでに自然から教えてもらっていたのかもしれない。

おのころ 僕の知り合いにもいるんですが、自然の中を駆け回って育った人って、たとえば勉強をほとんどしていなかったとしても、生きる工夫が養われている。だから、生きていく強さや人生を楽しむ力を持っている人が多い

ような気がします。

玉井 ジャズが大好きな学生生活を送り、大学卒業後は兄が経営するレストランで働きました。ある時、車で大きな事故を起こしてしまつて、それが人生を見つめ直す転機になりました。そして、「小さくてもいいから、この人だと思ふ会社を紹介して欲しい」と知人をお願いして出会ったのが、ある流通会社の社長でした。今から数十年も前なのにとってもユニークな経営をしていて、社員の自由な発想を大事にすることはもちろん、徹底的に「お客さまのためになっているか」ということを重視し、評価基準にしている会社でした。僕は、今言うマーケティングのような、新規事業戦略を担当していました。この会社は今では上場企業になっています。

地球からのメッセージで世界が変化する

おのころ その時の「徹底的なお客さま目線」が、今でも玉井さんの軸になっているんですね。

玉井 そうなんです。そこで学んだことは今でも根底にあります。そして、40代後半で独立して、さきほどお話ししたようにエッセンスに出会い、「ネイチャーワールド」がスタートしました。もう28年が経ちます。

おのころ 僕がすごいなと感じるのは、「目に見えないもの」や「不思議なもの」を扱う業界って、いわゆる一般的なビジネスのやり方から外れてしまふところあるのに、決して一人よがりにならず、お客さん目線を忘れずとても現実的なところ。それはすごく信頼できますよね。

玉井 こういう業界では珍しいと思います。僕が、僕は必ずネクタイを締めてお客さんの前に立っています。昔はヒゲを伸ばすことも自分に禁止していました。でもやっぱそのほうが、お客さんが安心してくれるんですね。あと、不思議なものを取り扱っているけれど、それは特別なものではなくて、いつか当たり前のよう暮らしの一部になるような、そんな感覚もありました。

おのころ 実際にそのような世の中になつてきていますよね。

玉井 これからさらに、「スピリチュアル」なんていう言葉が使われなくなるくらい、そういうものももっと浸透していくと思います。

おのころ 具体的に、何かそう思うきっかけがあつたんですか?

玉井 僕は今まで、洪水や竜巻、40℃を超える猛暑なんかは外国の話だと

思っていましたよ。でも日本でも頻繁に起きています。地球からのメッセージを感じています。以前は、そんなことを言っても「?」という顔をする人が多かったように思いますが、今は「持続可能な開発目標」が世界中で言われたり、海洋汚染の問題など、世界的に変化せざるを得ない時が来ている。多くの人が、そう感じていると思います。

おのころ なるほど。以前から、そのような考え方だったのでしょか。

玉井 企業理念にもしている、「地球や自然との共生」という強い想いもありますが、この仕事を始めて徐々にうなつていったのだと思います。面白い体験もあつて、同時多発爆発テロが起きた2001年、日本でも大阪で痛ましい事件が起きました。この年、育てていたサボテンに大きな花が咲いたんです。通常より1.5倍くらい大き

おのころ心平の 取材後記

地に足をつける、ハートを開くなどの話題が出た
対談の取材後記をお届けします。



広く、誰もが活用できる大きなマーケットに

「ネイチャーワールド」と言えば、『セラピスト』読者の皆さまの中にも、エッセンスを購入したことがあるという方も多いのではないのでしょうか？ 玉井さんは一見、普通の商社のビジネスマン、あるいは大手企業のマーケティング部門のお偉いさんという雰囲気醸成を醸して、とても癒しやスピリチュアルの世界に馴染みが深いようには見えません。ネクタイをきちんと締め、おしゃれなジャケットに姿勢も堂々とされています。ですが、それもそのはず。玉井さん自身、いわゆる精神世界とは一線を画し、フラワーエッセンスを一部の感度の高い人だけの商品ではなく、広く、誰もが活用できる大きなマーケットにしようというビジネスマインドを大事にされてきました。今年 75 歳とのことですが、まったくそうは見えない、目の鋭さと肌つやの良さ。そして少し野性的で、笑う時の破顔の様子は、無邪気な子どもを思わせるような魅力がにじんでいました。

実際に玉井さんの経歴は、前半生をビジネスマンとして過ごしていられいます。今では東証一部上場企業となったある会社に、ほぼ創業期に入社。あらゆる仕事を担当し、会社の中核人材として活躍されてきました。お話を聞き進めていくうち、そのチャレンジ精神が幼少期に遡ることが分かりました。セラピストさんの中には、幼少期、フェアリーフレンドがいたり、植物や動物と会話できたりという特殊な体験をされた方もいますが、玉井さんはそれとはまったく対照的に、野山を駆けまわるとガキ大将でした。自分から率先して冒険していくものだから、みんなが面白そうについて行きます。そうやって子どもながらに、未知なる領域への探検を試みる姿勢が身につく、まったく未知数だったフラワーエッセンス業界へと導いたのかもしれない。

地球からのメッセージを伝えること

「僕にはまったくスピリチュアルな感覚や“見える”といった能力は皆無なんですけどね」と前置きしながらも、「ここ 10 年程の地球環境からのメッセージはびんびん感じる」と玉井さんはおっしゃいます。フラワーエッセンスは、言うなれば植物の波動。世界規模で起こるような変化を、植物が知らせてくれるようなことも起こっているそうです。「そういったメッセージをしっかりお伝えしていくのも、我々のお仕事なのかな」。そうおっしゃる横顔に、ガキ大将時代のような表情と、地球への深い愛情とを同時に感じた次第でした。

今回のまとめの一言

地に足をつけ、自分の内側としっかりつながれば、
恐れや不安は“ほとんど現実化しない”と実感できる。

自分のパワーで 自身を守る！

おのころ では、さまざまな経験をされてきた玉井さんにとって、“癒し”とはどういうものだと思いますか。
玉井 ありふれているし、言葉で言うとは伝わりにくいですが、やっぱりハートを開くこと。なんじゃないかと思

かっと思ひます。そして、防衛（プロテクト）を促してくれるサボテンのエッセンスがとてよく売れました。2004 年は地球と金星が接近した年でしたが、「愛の星、金星生まれ」と言われているバラの花が、いつもより見事に咲いたんです。
おのころ へー、たしかに、植物は宇宙の情勢や世相を反映しているのかもしれないですね。

ます。そのためには、上（天）につながろうとするより、地に足をつけること。地に足をつけて自分の内側とつながることが日常的にできれば、僕はフラワーエッセンスなんていらんんじゃないかと思っています。ショールームに来てくださるお客さんにもそう伝えていきます（笑）。地に足を本当につけていたら、「何でも来い！」という心境になれますからね。
おのころ 以前、たくさんのパワーストーンのブレスレットを腕につけて、家にも多くの浄化グッズを置き、添加物や電磁波も徹底的に避けていた女性がい었습니다。それでも不調があると言うから、「そのブレスレットや浄化グッズ、一度とってみましょうか？」と提案したら、すっかり良くなりました。何かに頼るだけではなく、自分の内側にあるパワーで自分自身を守るこ

とができると分かれば、実は防衛なんて必要ないかもしれないですね。
玉井 何がストレスになっているのか、本当はどんなことを受け入れることができないのか、何を恐れているのか。きちんと現実を見て、内側とつながること。こうやって地に足をつけてハートを開くチャレンジを続けていけば、自然に上（天）から受け取れるようになるのではないかと感じています。難しいことですけど、一生やり続けていこうと思っています。
おのころ 頭でカウンセリングを行うと、相手も頭で受け取ってしまう。いかに心がゆるみハートで受け取れる場を作れるか、それがセラピストとしても腕の見せ所だと思っています。
今回もあつという間でした。玉井さんとは、またぜひお話ししたいです。ありがとうございました！

玉井 宏さんが考える、 「癒し」の世界に 大切なこと

玉井さんが大切にしている心得と、
おすすめのフラワーエッセンスを
紹介します。

地に足をつけて生きる！

上（天）とばかりつながろうとするのではなく、地に足をつけて、まずは“自分の内側とつながること”を大切にしている玉井さん。ストレスの原因は、自分自身や他人の中に「受け入れられない」部分や「恐れ」があるからだと考え、ハートを開くチャレンジをし続けている。

おすすめのフラワーエッセンス 『ハートスピリット』

カナダ在住のサビーナ・ベティット氏が開発したパシフィックエッセンス。その中のひとつ、『ハートスピリット』（25ml 税込3,672円）は、ハートにある古い痛みを溶かし、受け入れることや喜び、心地よさや愛といったものを、心から抱き締められるようにサポートしてくれる。ネイチャーワールドでも、根強い人気のロングセラー商品。

