

【タイトル】『奇跡の7番手 ～絆が人生とビジネスを変える～』

【概要】

現代社会、特に都市部において、人とのつながりを感じづらく、孤独や不安を感じている人は少なくありません。本書では、著者がハワイで体験した「絆」の力を通して、読者に温かい気づきと明日への活力を届けます。助け合いの精神、信頼関係の構築、そして「Give & Receive」の考え方。これらは、ハワイの人々の暮らしの中に自然と根付いており、著者はその中で多くの貴重な経験をしました。本書では、具体的なエピソードを交えながら、これらのエッセンスをわかりやすく紹介します。読者は、自らの「絆」について見つめ直し、より豊かな人間関係を築くためのヒントを得られるでしょう。

【想定する読者ターゲット】

1. 20～50代の人生に不安を抱えている男女
2. 人とつながることで人生を豊かにしたいと願う人
3. ビジネスにおいて信頼関係を築く方法を学びたい起業家・ビジネスパーソン
4. 他者を応援することで貢献したい人

【構成案】

第1章：絆が人生を変える理由

人は一人では生きていけない

ハワイで学んだ「絆の原則」

「7番手」でも奇跡は起こる

第2章：絆が生まれる瞬間

「ありがとう」と言われたとき、人はつながる

誰かのために動くと、人生が変わる

信頼は一瞬で生まれるものではない

第3章：ビジネスも絆で伸びる

仕事の成功は「誰と組むか」で決まる

「人間関係資産」を築く方法

絆で売上を伸ばす方法

Give & Receive で仕事の幅が広がる

第4章：絆脳を育てる5つのステップ

受け入れる—みんな違っていい！違いを楽しむ姿勢を持つ

助け合う—小さな親切が大きな絆に！昭和の隣近所付き合い

感謝する—ありがとうの力！日本人が好きな言葉一位『ありがとう』

共感する—相手の気持ちを感じる力！相手以上に相手を知る

つなぐ—未来へ絆を引き継ぐ！ハワイの人の習慣

第5章：絆脳トレーニング—今日から始める絆の習慣

日常に感謝を見つける 5 分間ワーク

隣人と話す勇気を持つ小さな一歩

アロハスピリットを取り入れる簡単な習慣

失われた絆を修復するステップ

絆を未来につなぐプロジェクト例

第 6 章：あなたも「奇跡の 7 番手」になれる

誰かに手を差し伸べることが、あなたの人生を変える

「絆脳」を鍛えるための習慣

人生に「奇跡の 7 番手」を作るには？

【サンプル原稿】

『奇跡の 7 番手 ～絆が人生とビジネスを変える～』

まえがき

アロハスピリットが生んだ『奇跡の 7 番手』のご縁

アロハ！私はハワイに移住して 14 年になります。ハワイに移住したばかりの頃、私は人生で「もうダメかもしれない！」という壁にぶつかりました。それは「家を借りる」という問題です。アメリカでは家を借りる際に「クレジットヒストリー」という信頼を示すバロメーターが求められます。ですが、当時の私は日本から来たばかりで、そのような履歴を持っていませんでした。

アメリカでは個人に 700 点とか 800 点とか信用度を表す点数が付けられています。このクレジットヒストリーなる点数が銀行からお金を借りるにしても、家を借りるにしても求められます。どんなに日本でお金持ちでもアメリカ国内での実績はゼロなので、日本人の移住者はすぐにアメリカのクレジットカードすら作れず、家を借りるどころか、生活の基盤すら整わないところからスタートを強いられます。クレジットヒストリーを作るために、わざとローンで車を買ったりして(しかも金利は 10%以上)、借金を返すという行為を繰り返すことで「定期的にお金を返済する能力がある」ということを証明する人もいます。

条件の良い家を借りようと思うと、当然ですが人気物件なので、応募が殺到します。私のような外国人は、面接に進むことさえできず、書類落ちが続きました。応募するだけでも申請費用がかかるので、どんどんお金も減っていきます。当時、私の娘は 5 歳だったのですが、私は娘が入学したい小学校の学区内の家を借りないといけないというミッションを課せられていました。友達が通っていたので、どうしてもその小学校に入りたいという希望があったのです。かなりの人気のエリアで賃貸物件もあまりなく、不安と焦りを抱え、途方に暮れていた時でした。

ある日、郊外の物件の見学に訪れた家で、奇跡のようなご縁が訪れました。朝ネットを見ていたら、我々の理想とする物件を見つけたのです。その日の朝に掲載されたばかりの物件でした。もちろんすぐに応募しました。その家のオーナーは中国系アメリカ人の男性でした。彼は、家を貸す相手を慎重に選んでおり、私が見学を希望した時点で私はすでに 7 番手という後ろの順番でした。本当に理想の条件の物件だったので、上位の人が審査に通ったら絶対に借りることは間違いないと感じていました。そういう状況だったので、正直なところ「残念だけど、ここは無理だな」と諦めかけていました。とりあえず物

件だけ見学させてもらいました。その後、近くのショッピングセンターでお昼でも食べて帰ろうと妻と話していた時に、いきなり携帯電話が鳴ったのです。オーナーからでした。「今、どこにいる？」と聞かれ、近くのショッピングセンターにいると返事すると、「今すぐ入居を決めるなら、君を1番手にするよ。」といわれたました。

一瞬何のことかわかりませんでした。オーナー曰く、自身が中国からアメリカに移住した際、アジア人であることで大変な苦労を経験したそうです。その経験から、彼はアジア人の若者を支援したいという想いを抱くようになったそうです。そして、私に1番手のオファーをしてくれたのです。

まさかの言葉に、私は驚きながらも即答しました。その瞬間、私のハワイでの生活がようやくスタートラインに立てることになりました。彼の優しさと支援がなければ、私はその時点で前に進むことができなかつたでしょう。このエピソードを通して、私は人と人との繋がり、そして見返りを求めない支援の力を実感しました。

アメリカでは「クレジットヒストリー」という数字が信頼を示す指標となっていますが、本当の信頼とは、それを超えた人と人との絆によって築かれるものだと感じました。彼の言葉と行動は、ハワイでの私の生活の基盤を築いただけでなく、人を助けることで社会がどう変わるのかを私に教えてくれました。

この出来事は、私がハワイで経験した多くのアロハスピリットの一つの象徴的な出来事です。「お互いさま」という相互支援の精神が生んだ奇跡のご縁。この体験は今でも私の心に深く刻まれています。そして、このご縁があったからこそ、私は「絆の力」について考え、この本を書く原動力になりました。

[以上となります。よろしくお願いいたします]