

# 「序破急」

## 1. 「序破急」

右掲は、「守破離」と同じ芸事の言葉で「序破急」の意味を大辞泉のネット版から転載しています。概ね芸能関係の用語のようで、3の解釈にあるように

「序」は事なくすらすらと、  
「破」は変化に富ませ、  
「急」は短く軽快に演ずる。

という3部構成が芸事のコツのようです。

私は、落語の世界で、よく使われる「つかみ」と「おち」という言葉と照らし合わせて考えています。落語の「つかみ」は演題にいきなり入るのではなく、身内事などの軽い話題で聴衆を笑わせる「前振り」でお客様の心を掴むという事を行なわれています。「山のあなあな・・・」で有名な圓歌さんは、両方の親(4人)のボケ具合を話題に振って爆笑させてから、自分の演題に入ります。それぞれ、演者独自の「つかみ」方があります。

さらに、「おち」は、だらだらと演目を口演して、最後に、パッと「おち」に入って終るというケースが多いのです。落語に馴染みのない方は「何」が面白かったか分からないケースがありますが、通の方でも、終ってから何度も笑える「おち」が上手な落語家なのです。思い出し笑いが何度もできるという効果(余韻)が重要なのです。だから、「おち」を言ってから、パッと終り、さっさと高座から降りるのです。これは「歌」でも同じで「サビ」は最後の方におかれるのと同じです。

## 2. 「序破急」でコミュニケーション

一般の世界では、「商い」から「ビジネス」と呼ばれるようになって会話スタイルが変わりつつありますが、上手なビジネスマンは、やはり、この「序破急」のコツを使っておられます。すなわち、「序」;時間をとって頂いた感謝の意とお客様やその業界の話題から入るといふ具合で、必ず、お客様の関心を引く前に心をオープンにさせます。

「破」;あれこれとシナリオを考えてビジネスの本題に入ります。

「急」;最後に条件を提示し、次回への課題などを決めてお客様とボールを共有して、さっと帰る。というビジネスの展開法です。

しかし、最近「時間」という要素が重く認識されていますから、「序」で余り時間をとるとまずいケースが多いのでTPOを考える必要があります(これが矢鱈長い人が多いのです)。お客様なら仕方がないのですが、それでも、もう少し「時間」という物に重きをおいて欲しいと思うのです。早く、本題を引き出そうと話題を振っても気がつかないで、延々と話されるケースもあります。こういう方に限って、「急」という場面でもタイミングが合わずイライラするのです。

私は、「つかみ」と「おち」と言っていますが、先に、メールなどで用向きを送っておいてから電話をかけたります。この用向きの資料が「つかみ」となって、「ところで、あの資料の件ですが・・・」と切り出して、「序」に当たる部分を短縮するようにしています。事前に「資料」を用意しておくことで話題がフラフラする事を防止できますので、非常に、有効な手法と思っています。この手法で「序」と「破」の部分を合理的に進めることができます。「つかみ」が上手になる事が先決課題ですが、その次は、「おち」がキチンと出来なければ「成果」にならないのです。

「序破急」の意味 by 大辞泉

1 雅楽で、楽曲を構成する三つの楽章。初部の「序」は緩徐で拍子に合わず、中間部の「破」は緩徐で拍子に合い、終部の「急」は急速で拍子に合う。

2 芸能における速度の3区分。「序」はゆっくり、「破」は中間、「急」は速く。講談などの話のテンポ、邦楽などの演奏のテンポなどにいう。

3 芸能における演出上の3区分。「序」は事なくすらすらと、「破」は変化に富ませ、「急」は短く軽快に演ずる。能・舞踊などでいう。

4 能や浄瑠璃などで、脚本構成上の3区分。「序」は導入部、「破」は展開部、「急」は結末部。

5 能などで、番組編成上の3区分。五番立ての番組で、脇能を「序」、二番・三番・四番目を「破」、五番目を「急」とする。

6 連歌・俳諧で、一卷(ひとまき)の運びを規制した形式・原理。「序」は無事に静かに、「破」は曲折に富んでおもしろく、「急」はさらさらと軽くつけ終わるべしとするもの。

7 すべての物事の、始め・中(なか)・終わり。物事の展開してゆく流れ。「話」に一の変化をつける

### 3. 「おち」⇔「急」⇔テスト・クロージング

このように、問題は「おち」⇔「急」なのです。私は、よく、「次につながる終わり方が大切だ」とお話しますが、お互いに「ボール」を共有する事が大切なのです。一般的なトーク術である「○○をいつまでに用意しますから、次回は○○日にお時間が頂けますか」という話し方を行います。「N A:Next Action」を決めることが重要なのですが、これが出来ない方が多いのですが、この一言を入れる事によって、立派なテスト・クロージングとなるのです。

ビジネスは、成功してお金に変える必要があるのです。ですから、「NA」のアポを取ることで相手の関心度を探るのです。普通のお客様ならアポを取る際に、「前向く」という覚悟があるので、アポがすんなり取れるので、商談成立の確度が高いのです。しかし、自動車業界では、タイヤ・キッカーと呼ぶのですが、買う気もないのに、さも買う気があるかのように見せて「あれこれ」と話しかける人がいらっしやるのです。気軽にアポは取ってくれるが、あれこれと振り回して本題に入らないので、商談成立にはならないのです。「徒労」にならないように、このタイプか否かを見極めるのが重要なのですが、悲しいかな商談件数が少ないと「見切り」が出来ないという状況があり、相手のペースにハマってしまうのです。

こんな状況を回避するには、私は、お客様毎の「格付け」が重要と思っています。幾ら、商談のノリが良くても会社の状況もあるのです。従って、事前にその会社の特性やキーマン、経営状況などを見る事が非常に重要なのです。特に、今までの取引状況や業界での評判などが重要な要素なのです。担当者が良くても、決済をしない会社というケースも多いのです。何度も、同じようなケースを繰り返しており、悪評が立ち、従来会社に相手にしてもらえずに飛び込んできた案件なども多いので、その辺を上手に探ることが肝心です。

### 4. 「間」という課題

このように、芸事の前号の「守破離」に続いて「序破急」という言葉をご紹介して、私の考え方をご紹介しました。師匠から芸事を学ぶ「守破離」、その芸事の演じるコツが「序破急」という言葉で表現されているのです。「守」:師匠の真似を繰り返す、「破」;その真似が身についたら、少し、自分流になり、「離」;自分流を繰り返してコツをつかむという流れと、そのコツを演じるのに必要な「序」;つかみ、「破」;本題、「急」;おちという流れなのです。

しかし、この流れにも「間の取り方」という点も重要です。この「間」は、魚釣りでは「あたり」と「引き」のタイミングなのです。「引き」が早いとバレてしまい、逆に、遅いと「間が延びる」のです。「間延び」は、ライバルの攻め込む「隙」をつくってしまい、折角、仕掛けた労力が無駄になってしまうのです。この「間」というのは、何度も経験して自分流につかむ必要があります。「守破離」や「序破急」という以前の問題として存在する要素なので、何度も試行錯誤して、多くの経験から身につけるようにするしかないものと考えています。

このように、「守破離」を通して師匠から学び、「序破急」で上手に演じるコツを学び、「間」でお客様を引きつけるコツを体得する必要があるのです。私は、19年前に船井流のコンサルティングを学び、船井総研の客員経営コンサルタントの資格を得て独立開業したのですが、ようやく、「間」という域が見えて来たという感じを得ています。何事も同じと痛感しています。若い人は先輩に学び、そのコツをパクリ、自分流を磨いて欲しいと思います。先輩の良き面をしっかり学ぶようにして頂けたらと願っています。