

「占い」もひとつの「情報」として考えると利用価値が高くなる。
 「占い」にしばられる事なく積極的に活用すると新しい明日がみえてくる。

竹村 亞希子

プロフィール

名古屋生まれ 淑徳高校卒
 普通のOLから占い師へ転身

現在、占い集団「占いの玉手箱」をみずから主宰
 「フライデー」「中日新聞」の占いコーナー執筆をはじめ
 「運を呼ぶ化粧・逃す化粧」の監修等を手がける



今一番トレンドな占い師として名古屋で、又
 東京で忙しい中、時間きっかりにシックな黒の
 ワンピース姿で会場を訪ねてくださった竹村さん
 占いの魅力・ビジネスとのかかりそで人生に
 ついて伺ってみました。

**竹村さんのまわりには、たくさんのお占師が集ま
 っているとのことですが**

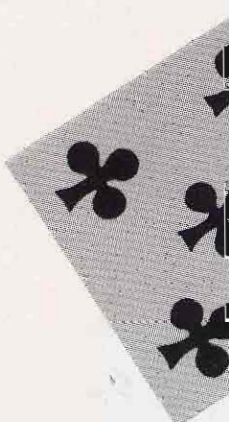
この地方のプロのお占師、年令は20才から60才位
 まで多士済々の顔ぶれが30名程、その方達で占
 集団「占いの玉手箱」を結成し、私が主宰してい
 ます。

本の出版、雑誌の占いコーナー監修、イベントや
 パーティーと多忙です。又、よくマスコミにもと
 りあげていただいています。

**そういうプロの集団をたばねていく御自身はどう
 いうきっかけから占いはいられたのですか。**

おもしろいきっかけなんです。普通の主婦をやっ
 ていた頃テレビの連続ドラマで「艶歌の竜」とい
 う、たしか芦田伸介と秋吉久美子が出ていたと思
 うんですが、それを毎回見ていて、こういう生き
 方っておもしろいな、私もやってみたいなと思い
 ました。

ストーリーは一口でいうとお金を使わずに一人の
 名もない歌手を大スターに育てるというサクセス
 ストーリーでした。



さて、じゃ自分で本当に何ができるのかなと考え
 た時、私が小さく時、「夢の中でこの家を見た」
 という仙人のような人が熊本の本山奥からふらっと
 やってきて私の家に住み込み、人相・手相・易学
 を教えてもらった経験があるのです。ですから、
 それを何とか生かしたいと朝から晩まで全迄の体
 験を反すうしたり占いの本をかたっぱしからひも
 といたりしていました。そうした事から現在に至
 った次第です。

具体的にどういった占いを?

易・手相・人相・占星学・姓名判断・タロットカ
 ードなど何でもします。
 でも、私は占いは情報だと考えていますので、手
 法はちがっても結局、引き出すものは同じなんて
 す。でも占いより、専門バカとまらない様、人間
 としての総合力をつけるよう、むしろ自分自身に
 投資をしています。遊びも含めて。

**「占いは情報」と云われましたが、すこくわかり
 やすい新しい視点だと思えます。そのような発想
 はどこから生まれてきたのでしょうか。**

占いは知っていたのですが、占いの業界を知ら
 なかったから明るいイメージで発想出来たんだと
 思います。従来の業界は封建的でおどろおどろし
 く何人も近づきたくない神秘的なイメージであつた
 わけですが、私はまず占いを使っていた方がいい





役立てていただきたいという気持ち強く、要するに不安がつているだけで何にもならない占いというよりも不安になる前に知るというが、情報としてそれを使い、一つの選択枝として役立ててもらいたいという発想なんです。たとえば、山道でも、あそこはガケ崩れがおきやすいとか、もつと近道があるとか（もつとも近道が必ずしもいいとは限りませんが）、そうした事が前もってわかっていたらスムーズに登れるし、省エネにもなりやすよね。

生年月日や生命判断などからデータが出たとします。たとえて言うならば、松、竹、梅の中で自分が竹と出たとします。竹は松になれないし梅ともちがいます。竹は竹としてご自分を見事に育てれば良いのです。松ならば見事な枝ぶりの松になれば良いのです。

そのような情報としての占いはどのように利用されていますか。

企業における人事配置、人の採用等ですね。社長自ら、自分のやることをじやましないような形態にしたい。又、反対に自分をセーブしてくれる様な人的配置にするにはなどと具体的な相談もあります。

ただ、マイナスをプラスにする為の相談でなく、プラスを今以上にプラスにしたい、という、いわば

コンサルタンの先生に相談するのと同様の感覚で役立ててもらっています。

ここ5-6年前から占い師への支払いもコンサルタンの料の名目で経費控除できるようにもなってきました。

成功する人の側には、表立っては出てきませんがけっこう占い師がいるのです。

名古屋ばかりでなく東京からもたくさん仕事が舞い込んでくるのですが、大変ですね。

東京での仕事は講演が多いんです。

でもどんなに忙しくても遊びの時間はしっかりとっています。

この仕事を始めた時も、土・日・祝日は休み、平日は午後一時から六時までと営業時間をきめ、お客様にあわせていただきました。

メジャーになりたいとか、お金をもうけたいとか思っていないからより自由のびのびと、必要な時に必要を感じがいえ、あまり有名にならないで生きて行けたらなと思っています。

ビジネスの中心はやはり東京、生活の時を移そうとは考えませんか。

全然ありません。東京は住む所ではないですね。

ゆつたりのんびりした名古屋にいながら東京でのビジネスを考えてもいいと思います。

「フライデー」にも創刊号からずっと原稿を送っているのですがほとんど、電話とFAXですみません。



す。どうしても行かなければならないのは、講演の時だけで、その時も必ず友達とあつたりして仕事と遊びをセットにします。

名古屋もデザイン博のおかげで、街並みもほんの少しですが、きれいになったし変わったといってくる人も増えました。

我々、JCCマンも名古屋の活性化の一助とたんと活動に仕事に励んでいるのですが、最後に一言アドバイスをいただけませんか。

JCCの方はほとんど後継者の方で、親の七光とか別にそうじゃなくてもそんな云われ方をされますね。それに会社でもまともじゃってあたりまでつぶれてもしたら散々な云われ方をされてしまいうい分かわいそうだなって思います。

でも一般の方より、いいスタートをきっているのは事実ですからいたづらに創業者みたいにガツガツやるのではなく大変むずかしい事とは思いますが、まわりを気にしないでどう見られているかなんで一切考えなくてもいいと思います。そうすれば、自分が本当は何をしなければならぬのかおのずとわかり、自分が確立され楽しい明日が見えてくるのではないのでしょうか。

仕事に遊びにお忙しい中、時間をオーバーしてもころよくインタビューを受けていただきました。そのメリハリのきいた感覚、時代の情報発信者として頑張ってください。

