

## ●2019年7月JPA定例セミナーのご案内

# プレゼンテーションの 説得力を上げる数値化の魅力

～数値化しにくい内容を数値化する知恵と工夫～

日時：7月13日 土曜日 13時～16時30分  
受講料：JPA会員 2,000円 / 非会員 3,000円

人に何かを説明したり説得したりする上で数字はとても大切な要素です。明確な数値が示されることで、聞き手の認識のブレは解消され、続く内容への興味喚起にもつながります。また、具体的な数値がわかれば問題点や目標も明確化することができます。

「顧客の満足度を上げる」「これを使えば便利になる」  
今回のセミナーでは、こういった数値化しづらいものを具体的に数値化して説得力を上げる方法を学んでいきます。  
プレゼンテーションやファシリテーションの講座でも質問の多い課題で、多くの方のリクエストに応じての特別開催となります。  
ぜひこの機会にご受講ください。

詳しい内容やお申込みは[こちら](#)からどうぞ！

## ●理事長からのプレゼント

## 成功人生をゲットする為に見直して頂きたい 武士道の7つの徳目

高野 文夫 NPO日本プレゼンテーション協会理事長

### はじめに

今日本人の間で武士道の価値が見直されています。

日本にはキリスト教やイスラム教のような生き方そのものを律する色濃い宗教が無いのですが社会人としての生き方はきちっとしています。

それでは日本人は何をよりどころにして生きているのでしょうか？  
それは、生き方の底に武士道を持っているからです。  
日本人の根底に流れる武士道という美しい生き方の7つの徳目（Value）についてお話ししたいと思います。

パソコンでワードやパワーポイントが使えるのは、Windows とう基本ソフト（基本エンジン）が陰で機能しているからですよ。そのWindowsが日本人の武士道精神だと思うのです。

私は東京農工大学で武道に出会いました。その後社会人になってもずっと続けて今では47年にわたる嗜みとなりました。

定年後に夢と趣味が高じて、作家と研修講師として活動していますが、今までに出版してきた本は48冊になります。

その中で嘗て出版した《武士道サラリーマン》という本は予想外に好評なのです。それはビジネスマンはじめ社会が武士道の価値を認めている証拠だと思うのです。

武士道の生き方の規範は、これを見直して血肉化すれば、間違いなく成功人生を掴めるのです。そう！成功哲学として、また幸福の引き寄せの法則として武士道を見直して頂きたいのです。

なぜかと言えば、社会人として、またビジネスパーソンとして成功し、部長や社長や役員をしているような人達は、それなりの人望があり、多かれ少なかれ武士道の7つの徳目を血肉化しているのです。

## 武士道の7つの徳目とは？ Seven moral code of Samurai

これから説明します武士道の7つの徳目は武士道の要（かなめ）をなすものです。

### 1、仁 Jin (Love and Sympathy)

侍の時代には、他者への思いやり、寛容、同情、哀れみという意味がありました。『武士の情け』という言葉がありますが、熾烈な戦場の中ですら敵を思いやる気持ちを持ちあわせるのが本当の武士でした。

現代のサラリーマン社会にあっては、この仁なる徳目は、人への愛であり、人の上に立つ人の条件として、リーダーシップの根幹をなすものです。

### 2、義 Gi (Truth and Justice)

侍の時代には、例え戦いに勝ったとしても不正な行為をして勝った者は賞賛されなかった。打算や損得を離れた人としての正しい行い『フェア・プレイの精神』が尊ばれました。

現代のサラリーマン社会にあっては、義とは、正しい決断力の事です。

### 3、礼、Rei (Courtesy)

侍の時代には、思いやりの心を目に見える形で、しかも心を込めて表現することが求められたのです。

現代のサラリーマン社会にあっては、上司にも部下にも仲間にもすべに礼を忘れない事です。

そして、うわべだけの挨拶は、日本では慇懃（いんぎん）無礼と見なされ礼節を逸した所作と見なされました。心を込めて率先して挨拶をする事です。

### 4、智 Chi (Wisdom)

侍の時代も現代も本質的には全く変わらないのですが、物事の本質を正しく見極め、優れた知恵を働かせ、より良い方法を選択する能力が求められました。現代のサラリーマン社会にあっては、学びの人生を送る人が、会社を成功に導き、ご自身も出世します。

### 5、信 Shin (Faith)

侍の時代には、信とは理屈抜きに心情的に信ずることでした。そして、信じられたらその信頼に答えなければならなかった。

わが国は、欧米の様な契約社会ではなかった。紙に書かれた契約よりも『口約束』の方が重んじられたのでした。

だから一旦口から出した口約束には命がか

かっていたのです。現代のサラリーマン社会では、信とは、嘘を言わないそして約束を守ることです。

信頼関係があれば、人と人の繋がりは、単なる能力の足し算ではなく掛け算になります。

シナジー効果が出て、予想もできないような大きなプロジェクトを成功させることが出来るのです。

## 6、忠 Chu (Loyalty)

忠とは、ただ単に上の者や社長にかしずき、盲目に従えと言う事ではありません。

気まぐれや不条理の犠牲になるなら、主君を見限り、そして捨てよと言っています。すなわち、現代のサラリーマン社会にあっては、ただ上司や会社に盲目に忠誠を尽くせという事ではないのです。

無能であったり、コンプライアンスに触れるような不条理を押し付ける上司や会社は見限って転職すれば好いのです。

## 7、誠、Sei (Promise)

侍の時代にあっては、ひとたび承諾した事には、命懸けでその言葉（約束）を守り、もし言行不一致の場合には、死を持って償ったのです。

誠とは、言+成=言った事を成すという意味です。正に、この二つの字が 誠を形作っているのです。サラリーマン人生の中で、正直を貫くと損をしたり出世しない事が往々にしてあります。

しかし、長い目で見ると・・・、正直は割に合わないどころか『最善の儲け策』と言えるのです。

## さいごに

それでは最後に、武士道の規範の中で最も必要な挨拶についてお話ししましょう。

皆様は、トヨタ自動車の社員は肩書きが上がるほど、礼のお辞儀が深いという事をご存知でしょうか？一般の社員の礼が5度の会釈程度なら、部・課長クラスの肩書を持つようになると、15度の敬礼になるのです。

役員や社長クラスでは、45度の最敬礼をする人がおられると言われています。この事は、かつての社長、奥田氏の秘書を勤められた私の友人から直接聞いた話ですから嘘ではないでしょう。

トヨタやパナソニックやキャノンの様な日本の伝統的な一流企業には、『稔（みのる）ほど頭を垂れる稲穂かな・・・』という格言が体现されているのです。それは偉くなった人ほど頭を低くせよという事なのです。

一般幹部社員が7-800万円なのに、社長が8億も10億も稼いでいる欧米企業とは違います。社長が普通の幹部社員の100倍も年収をとるという事は馬鹿げていると思いませんか？でも、伝統的な日本企業の日本人サラリーマンは違うのです。

その違いは何かと言えば、『お金の為に働いているのではない』という事です。仕事という共通の『行』を為す事によって、互いの成長を促進し合っているのです。

その『行：ぎょう』は人間を高めるための『人生修業』なのです。心ある日本のサラリーマンの仕事は、金稼ぎの『Give-and-Take』の所業ではないのです。

それは、働く人の心の根幹に・・・、人を楽にさせて喜びを与える、その喜びの反響で自分も喜ぶと言う、『他が為に生きる』という侍の心『武士道』、『個人主義ではなく公の心』があるのです。

おわり

2019年7月15日号に続きます。