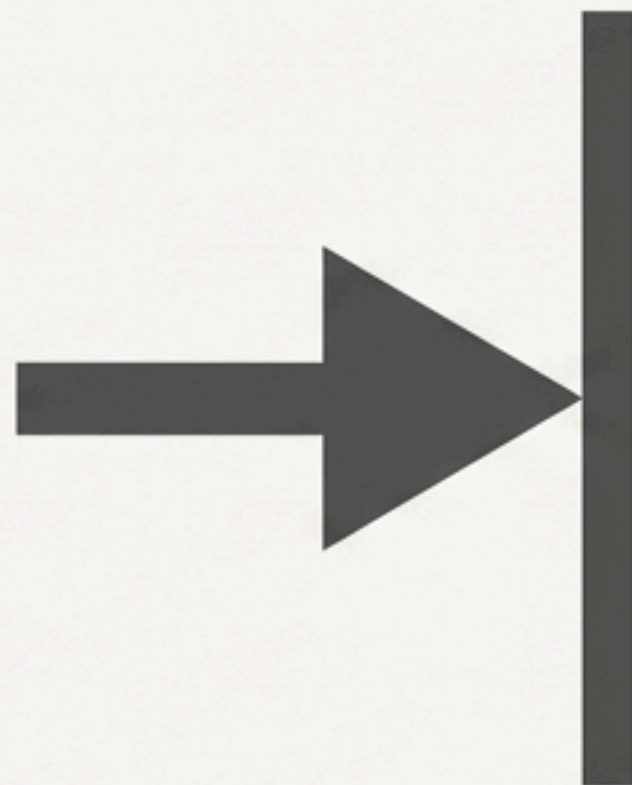


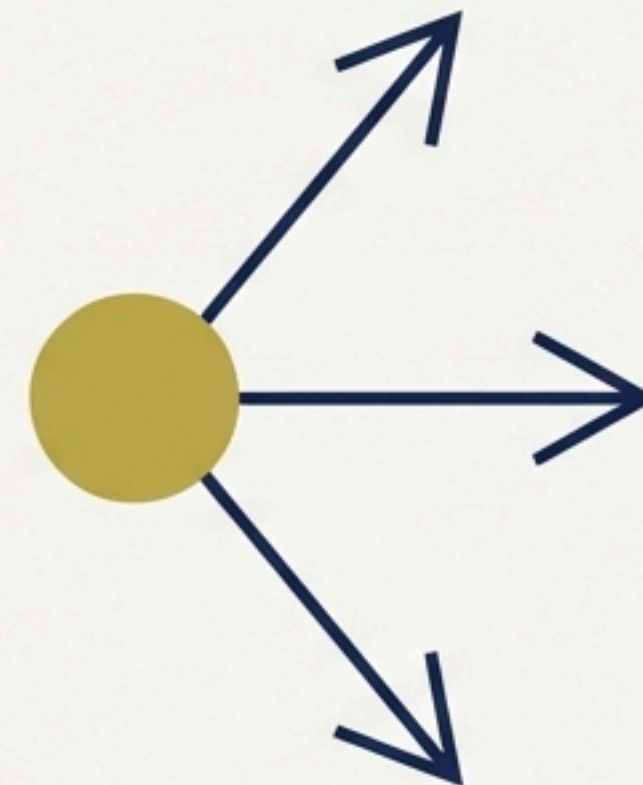
納得と説得

人は「言葉」ではなく「一致」に動く



説得

- ・他者からの圧力
- ・説明による理解
- ・短期的であり、不満が出やすい

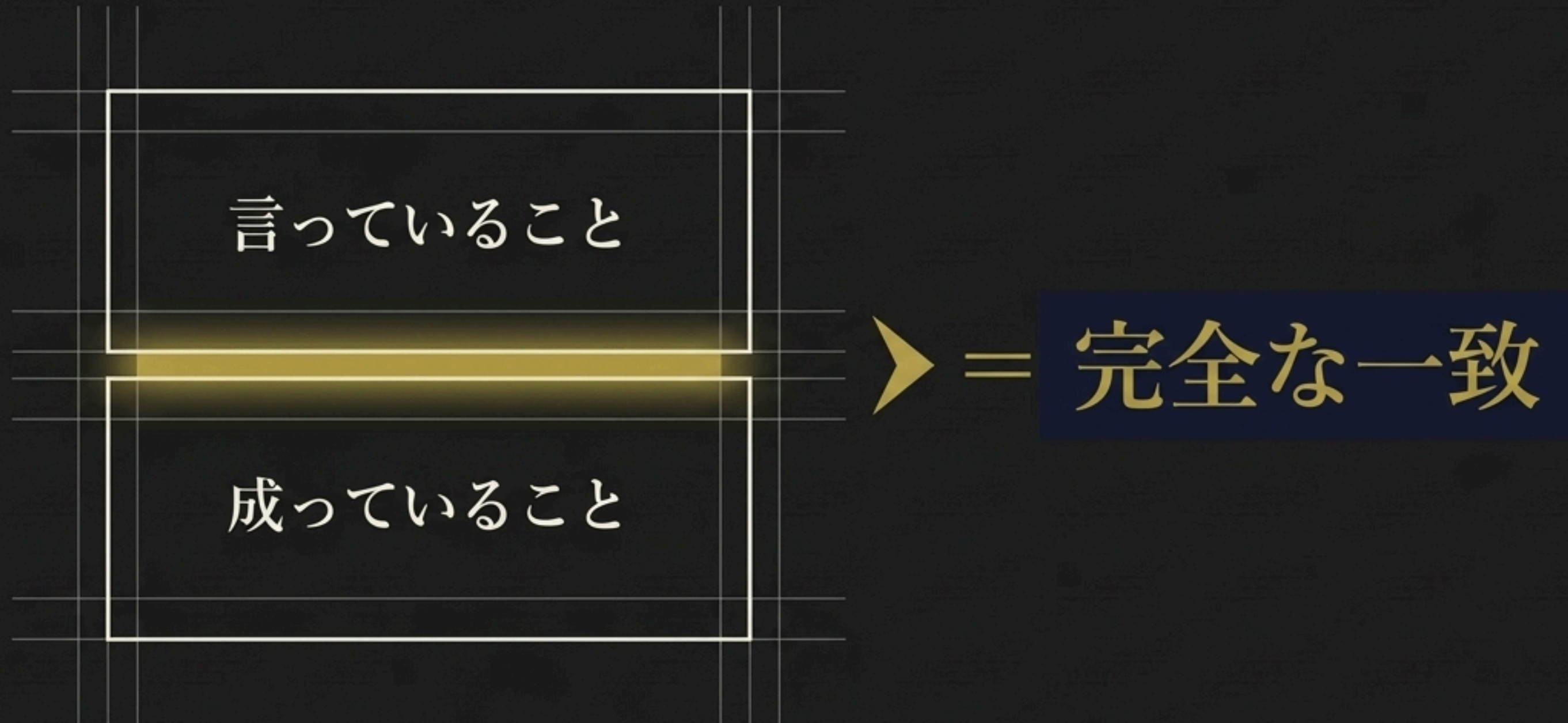


納得

- ・自らの腑に落ちる
- ・自分で選んだという感覚
- ・責任と愛着を持ち、長く続く

**重要なのは「相手を説得すること」ではなく、
「相手が自ら納得する状態をつくること」である。**

説得力の正体は「話術」ではない



TAOISMにおいて、説得力とはテクニックではなく「言葉と行動の一致」を指す。

この一致があるとき、人は自然と納得する。逆にズレが生じているとき、人は直感的に違和感を感じる。

◎

◎ × ×

信頼の失墜

有言不実行。言葉は正しいが
行動が伴わず、違和感と不信感を生む。

◎ × ◎

最強の説得力

有言実行 / 不言実行。言葉と現実が
一致し、信頼が積み上がる状態。

言葉と行動

× × ×

説得力ゼロ

不言不実行。
言葉も行動も伴わない状態。

× × ◎

強い印象

不言実行型。言葉は拙くても
行動が伴っており、説得力は高い。

×

×

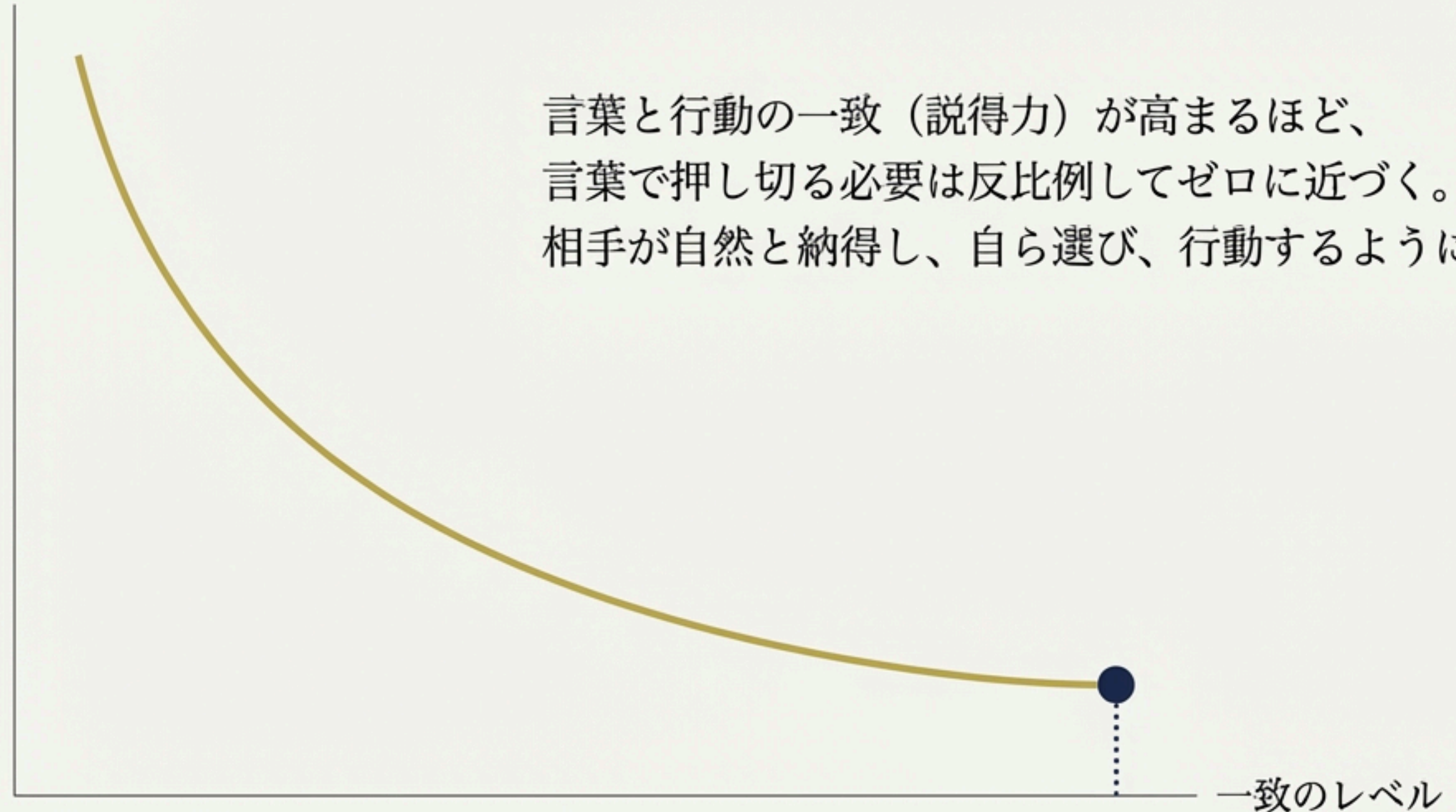
成っていること

◎

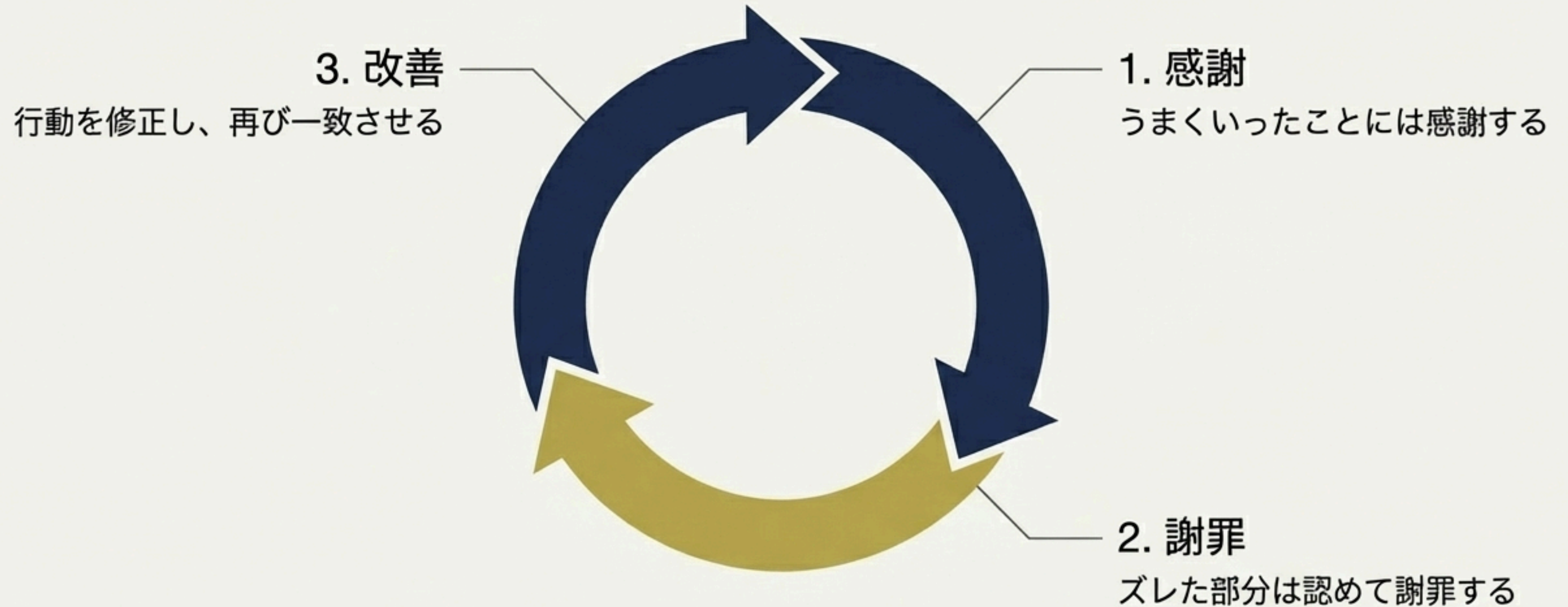
説得力は「何を言うか」ではなく、「どう在るか」で決まる。

究極の結論：説得は「不要」になる

説得の必要性



一致を高める「修正のループ」



完璧である必要はない。最も重要なのは「ズレを放置しないこと」である。

説得力が宿る場所

説得力 / 言葉と行動の一致

TAOISMの「整える思想」

1. 挨拶を整える

2. 気遣いを整える

3. 空間を整える

これらは小さなことに見えて、本質である。



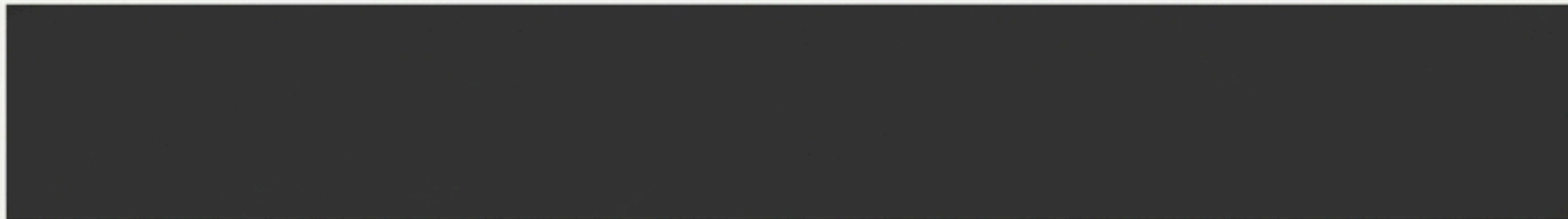
積み重ねの法則



挨拶ができない人の言葉に、
重みは宿るか？



気遣いのできない人のサービ
スに、安心は生まれるか？



空間を整えられない人が、
他人の環境を整えられるか？

**答えはシンプルだ。説得力は言葉ではなく、
「日常の積み重ね」によってのみ作られる。**

目指すべき在り方

口で説得する人 → 存在そのもので納得を生む人

無理に押し付ける力ではない。

その状態に近づくことで、人生はより静かに、より力強く進んでいく。