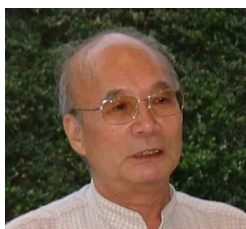


# JDPの先駆をなす歴史

JDP 主幹 山口 彰

## 先駆史 1

JDPの創立十周年、おめでとうございます。



JDPには先駆をなす歴史がある。事務局からその歴史を綴って欲しいという依頼があり、10周年のお祝い記事になるかもしれないと、喜んで往時のことを思い起こし、綴ってみた。

1970年代前半、私は、産能大（産業能率大学）の専任講師として心理学全般及びカウンセリングの実践的研究を進めると共に、それを学生に教えていた。他方産能大には二つの研究所、すなわち経営研究所と産業能率研究所があり、そこでは研究活動だけでなく、収益活動も積極的にを行い、財政面で大学経営を支えていた。

私が所属していたのは経営研究所で、経営者や経営幹部を対象に高額セミナーを積極的に展開していた。どうしたら企業はたくさん儲けることができるかを主題に、理論と豊富な事例を教える。それがセミナーの主目的であり、儲けるという目的にそぐわないセミナーはたちまち人気なくなり、閉講に追い込まれる。徹底して金儲けを教えるのが全セミナーの眼目であり、それに叶うセミナーは、高額な料金でも参加者が殺到し、講師の収入も良くなり、大学の経営にも貢献する。それは、高度成長を歩き始めた時代背景もあり、経済界から歓迎された。

産能大にも大学生はいたが、彼等の数は少なく、学生の教育は教務部が担っていた。草創期の学生数は少なく、教務部に属していた。大学生からの授業料収入は大学全体から見れば微々たるもので、そこからいただく私の俸給は無きに等しかった。人並みの収入を得るには、研究所のセミナーに力をそそがなければならなかった。幸い、私のセミナーは、「資質開発セミナー」と称し、催眠法を折々に取り入れ、「人はみな驚くほどの能力を持っているが、半分も実力を発揮していない」と論じた。そして催眠法の実験を見せて、そのことを劇的に見せつけ、それをどう引き出すかを主題に熱弁を奮った。そのためか私のセミナーは衝撃的となり、受講生である経営者や経営幹部から圧倒的な支持を受けた。週刊誌等もそれを大きく取り上げてくれたので、受講料は高額であったにもかかわらず、参加者が殺到し、大学のドル箱セミナーとなった。

もう一つの、研究所（産業能率研究所）は、所員が企業内に入り、内部から業務の改革・改善を実地指導するコンサルタント活動を中心にして成果を上げていた。これも高額コンサルタント料を得ていて、大学の収益に貢献していた。

二つの研究所のセミナー活動や指導からもたらされる収入は、一般学生から得る授業料収入をはるかに上回っていた。

私は、経営研究所の上席研究員として、経営者や経営幹部に心理学を役立つ形にして生き生きとした指導を行い、好評を得ていた。とくに、催眠法を随所に折り込んだ「資質開発セミナー」は大好評を博したが、それには以下のような社会的背景があった。

日産生命という保険会社の社長・藤本正雄さんが「催眠術入門」（光文社）というとても大ベストセラーを出版し、催眠術ブームの口火を切った。さらに、大同生命保険

会社の常務・竹内芳夫氏も催眠術の本を出版し、大きな話題を投じた。

生命保険のセールスにおいては、お客から拒絶されることが多いので、営業マンは訪問恐怖に陥り、訪問できずに、公園のベンチや喫茶店で時間をつぶすケースが目立っていた。そのことは生保に限らず、いずれの業界でも営業部門の切実な問題になっていた。そして、それを解決する対策は見いだされないうえに、そういう状況にあるビジネス界に催眠法が登場したのである。経営者が催眠に目を向けたのは必然であった。

産能大の私のセミナーが成功したので、ビジネス界のセミナー団体で、私のそれを真似するセミナーがいろいろ企画され、同種のもものが乱立するようになった。中には、節度を超えて催眠を乱用するケースも見られるようになった。それゆえに、産能大においても、催眠を取り入れたセミナーに待ったがかかるようになった。

しかし、セミナー修了者たちは、すでにフォローアップの勉強会をつくり、自主的に研鑽をすすめていた。

彼らは、産能大の催眠を入れたセミナーが廃止されることに危機感を持った。

「節度とモラルを大切にしたいこのセミナーが無くなったら、いかがわしいセミナーがのさばってしまう」と立ち上がったのである。そして、自主的な研修会が再編され、催眠を取り入れても誠実さと高いモラルを貫くセミナーを引き継いでくれる団体を探した。そしてそれが叶い、社団法人・日本経営協会の大阪支所が産能大の私のセミナーを実質的に引き継ぐことになったのである。大阪で再開された私のセミナーは、さらなる評判を得た。そしてここでも受講者たちによる自主的フォローアップ研究会が組織され、毎月一回、研修会が継続されることになった。これが JDP の先駆をなす歴史的一幕である。

## 先駆史 2

当時、催眠法を心得た心理学者は皆無に近く、東京教育大学の心理学者・成瀬悟策先生は催眠学を研究され、その道の権威になっておられたが、心理学者の中では例外的存在であった。

だが、誘導技術に関しては、先生は初歩的な段階に留まっていた。私は、そのお弟子たちと交流があり、そこで初歩的誘導技術を学び、それに自己流のものを添える程度の腕前に過ぎなかった。小・中学生を誘導する場合にはその程度の誘導技術で十分であった。

しかし、年齢も社会経験もはるかに上の経営者や経営幹部を対象とする場合には、私の誘導技術では通用しないことが多かった。それで誘導技術を高めたいと思った私は、まずは心理学者の中に師を求めたが、それは叶わなかった。それでやむなく、上記の藤本正雄氏（日産生命社長でベストセラー「催眠術入門」の著者）を師と定め教えをいただいたのである。

藤本氏は、生保トップ企業の「日産生命」時代に、抜群の営業成績を上げた伝説的な営業マンであった。その業績で40歳そこそこで、日本生命というトップ企業の重役になったのである。

氏は、日本生命時代に、アメリカ留学を命じられ、アメリカに渡り、保険数学を学んだが、併せて催眠法の研究も進めたのである。セールス力のある人は催眠法を学ぶと上達が早いといわれるが、氏は見事な誘導技術を身につけて帰国した。私は、氏に心理学の理論や知識を教え、氏から誘導技術を教わり、藤本流誘導技術を身につけた。

それゆえに、私の誘導技術は、心理学の分野で催眠をやる人の誘導術よりもずっと上手になったと言い切ることができる。

東京における産能大のセミナーの名称は「資質開発セミナー」、大阪に移ってからは「深層心理開発セミナー」と名称は変わったが、内容は同じものであった。共に月一回の自主的研修会をもち、両者の交流も密であった。そのメンバーの中に、千葉さんと佐久間さんがいて、大変熱心に研修を積まれていた。千葉さんは心理学の諸検査の開発と販売を行う会社を経営され、学校関係に広い人脈を持っていた。佐久間先生は書道の先生で、やはり学校関係に人脈を有していた。そのお二人が私の下を訪れて、学校の教員を対象にして同種のセミナーをぜひやりましょうと、熱心に提案された。私は両氏の熱意に動かされて、教師を対象にした深層心理開発セミナーの開催に踏み切ったのである。これが JDP の先駆をなす歴史の第 2 幕である。

この研究会も順調に推移したが、誘導技術に自信を得ていた私が会長であったので、折々に催眠誘導の実際を見せることになる。それは会員に強烈な印象を見せつけてしまっていた。「催眠を使わなくても普通の語りかけや接し方で同様な効果を生むことができるので催眠に頼らないようにしましょう」としばしば語っていたが、会員は強烈な催眠実験を目の当たりにしていたので、催眠が心に染み付いてしまっていた。

私は、ピグマリオンを会の中核にして、催眠はあくまでもそれを補助するものと位置づけたいと願ったが、私が会長である限り、それは難しいことであると思うようになっていた。そのような折、JDP の佐藤理事長を中心とする名古屋の教師グループが大挙して入会されて、会に新風を送り込んでくれた。それで私は大胆な決断ができたのである。

指導陣を名古屋に任せ、さらに研究会の主会場も名古屋に移す。それによって催眠に頼らないピグマリオン中心の研究会が実現するかもしれない、と期待した。こうして私の気持ちは東京から名古屋へ傾いた。こうして JDP に繋がったのである。

## JDP の近未来史

財政面では、以下のアドバイスが役立つであろう。

数年前、NPO に関する法令が変わり、同じ NPO でも「認定 NPO」という一段高い NPO が加わった。それへの昇格は、年間 3000 円の寄付をしてくれる会員が 100 人以上集まれば、申請によって認定 NPO にレベルアップができる。そうなると、企業群から寄付が大変得やすくなる。以下のように、認定 NPO は、公益財団法人や公益社団法人同様に、税法上の優遇措置が適用されるのである。

すなわち、企業が認定 NPO に寄付をするとそれは経費として処理できるようになる。したがって、税務署に納める税額がその分減額されるから、企業にとっては認定 NPO への寄付は実質的損失無しにすすめることができる。NPO の JDP への寄付は、金銭的には痛くも痒くもない。

名古屋には優良企業が多いので、利益を上げる企業がたくさんある。企業に働きかければ、莫大な寄付を集められる可能性がある。それが法律で決まったのである。詳しくは県庁でお調べになり、力強く前進されることを期待する。JDP には財政的にも大いなる可能性があり、それを目指せば、その未来はまことに明るい。