

特別レポート

超初心者のための 実践心理術ガイドブック

あなたの“潜在意識”を味方につけ
人生を“一瞬”で変える3つの方法

著作権について

このレポートは、著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意いただいた上でご利用ください。

- ・このレポートの著作権は作成者に属します。
- ・著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
- ・著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。
- ・著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。
- ・このレポートに書かれた情報は、執筆時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- ・このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等があっても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- ・このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者は一切の責任を負わないことをご了承願います。

まえがき

はじめまして、菊地克仁です。

この度は、小冊子を手にとりいただき、本当にありがとうございます。

この小冊子は、

「本当はもっとできるはずなのに、中途半端な自分からなかなか抜け出せない…」

そんな悩みを持つ人が、潜在意識の“特徴”や“しくみ”を知り、自分の力で活用できるお手伝いができれば・・・と考え、作成したものです。

もしもあなたが、

- ・ 潜在意識について興味がある
- ・ 潜在意識というものが、本当にあるのかどうか実感したい
- ・ 潜在意識を意図的に味方に出来るようになりたい
- ・ 潜在意識を使って自分の人生を望む方向に変えたい
- ・ 潜在意識の力をうまく活用して幸せになりたい

このようにお考えであれば、きっとこの小冊子はお役に立てると思います。

さて、あなたは、

「真面目に生きているのに、なぜか辛い目にあってしまう」

「自己啓発やセラピーに参加したのにうまくいかない」

「どれだけ本を読んでも人生が良くならない」

「人間関係の悩みに足を引っ張られている」

「夫婦関係・親子関係にいつも悩んでいる」

「自分はずっとできるはずなのに、足踏みしてばかり」

「学んできたことをうまく活かさない」

「知識に行動がついてこない」

…このように思われたことはありませんか？

私には親友がいます。そして彼も、あなたと同じような悩みを抱えていた一人でした。

真面目で実直、素直で努力家だった彼が、ある時「**新しい職場の雰囲気になかなか馴染めない**」と電話でこぼしていたことがありました。

それからしばらく後、何度か連絡を試みたのですが、一向に彼が電話に出る気配はなく、メールの返信もありませんでした。

しびれを切らし、心配になって彼を訪ねた時のことです。

玄関の前で何度か呼び鈴を押してドアを叩いていると、部屋の中に人の気配がありました。

やがて中から無言で玄関のドアを開けてくれたのですが、焦点の定まらない目で無表情にこちらをチラッと見たかと思うと、すぐにベッドにもぐり込もうとします。

何かの病気かと思ったので、体調や病院に行ったかどうかなどを尋ねたところ、「3日前からこの状態になり、会社を早退してからずっと寝ているが、体が重くて一切動きたくない」ということでした。

夜もあまり眠れず、昼間は何もやる気にならず、一日中寝ている。

水以外は口に入れる気がしない。例えるなら「鬱」の初期症状です。

彼はもともと、**何事にも一所懸命に取り組み、辛さを顔に出さず、常に周りとの調和を図りながら、最後まで物事をしっかりとやり遂げようとするまじめな人柄**だったのですが、今やその変容ぶりは見るからに違うものでした。

「真面目に生きてきた自分がこうなってしまうなんて、考えもしなかった」

というのが、彼の口から出た最初の言葉でした。

このとき、彼を見ながら「まわりに合わせて自分を殺しながら生きると、人間はこうも変わってしまうのだな」ということに気づかされました。

新しい職場環境に変わった彼が、本当の自分を押し殺しながら新しい生活を送ることの難しさを、つくづく目の当たりにしたのです。

その後、私は彼に「潜在意識の“特徴”と“仕組み”」についてアドバイスをしました。

- ・真面目で努力家なのに、どうして気持ちが沈んでしまうのか？
- ・どうして自分を殺しながら生きると破滅に向かってしまうのか？
- ・人間関係がうまくいかない本当の原因とは何か？

- ・学んだ知識やスキルを実生活で役立てることができない理由とは？
- ・本当に自分にふさわしい生き方とはどのようなものか？

このような事を学んでもらうことで、晴れて彼はどん底の状況から抜け出すことができたのです。

このレポートでは、私がこれまで研究を続けてきた筆跡心理の世界や神経言語プログラミング (NLP) 、影響言語といった、様々な“人間の心のメカニズム”をベースに、「潜在意識の世界」について解説しています。

私の友人のように、「周りにあわせて生きているのがしんどい」「努力しているのに実らない」「ストレスまみれの生活から開放されたい」…といった方であれば、きっとお役に立てると思っています。

また、

- ・自分らしさに気づき、もっと自分を大切にしたい
- ・最も“自分らしい生き方”を見つけ出したい
- ・自分が疑いもしなかった「信じ込み」や「思い込み」を知りたい
- ・自分をより深く知り、対人関係で役立てたい
- ・許せなかった人を許せるようになりたい
- ・コミュニケーションを上達させたい

…このような方も、ぜひ最後まで読んでみてください。

初心者でも大丈夫ですし、「自分が嫌いだ」「つまらな人生を送ってしまっている…」という人でも問題ありません。安心して読み進めてみてくださいね。

ちなみにこの小冊子は、潜在意識について熟知されている方や、潜在意識のノウハウをビジネスにしている方に向けて書かれたものではありません。

あくまで「潜在意識についての正しい知識を身につけて、自分の人生をより良い方向に進めたい」という方向けのものであるので、あらかじめご了承ください。

この冊子の使い方

この冊子は、

- 1, あなたの個人特性を見つける方法：筆跡診断編**
- 2, 潜在意識を味方にする方法：神経言語プログラミング (NLP) 編**
- 3, 言葉で意識をコントロールする方法：影響言語編**
- 4, 実践編**

の、4つのパートにわかれて書かれています。

いずれも、潜在意識について理解を深め、自分の力で自分を変えるために知っておいて損は無い内容となっています。

もしもあなたが、「潜在意識について基礎的な知識を知りたい」と思われているのであれば、まずはすべて1回読み進めてみてください。読み終えた頃には、「潜在意識がどのようなものなのか」、そして「どうすれば潜在意識を味方にできるのか」を理解できるようになっているはずです。

「自分がどういう人間なのか知りたい」という方は、筆跡診断のパートを読み進めてみると良いでしょう。書かれた文字の診断の仕方についても、いくつかご紹介しています。

「潜在意識を変えたい」「潜在意識を味方につけたい」「引き寄せを起こしたい」という方は、神経言語プログラミング (NLP) のパートを、「潜在意識をコミュニケーションに活用したい」という方は、影響言語のパートを集中的に読まれることをおすすめします。

そして、「実生活で役立てたい」という方は、実践編を読んで実践してみてください。

目次

まえがき・・・3

この冊子の使い方・・・6

【1, あなたの個人特性を見つける方法：筆跡診断】

筆跡診断は人をタイプ分けするものではない・・・8

筆跡診断は果たして信憑性があるのか？・・・11

筆跡診断で本当の性格がわかるってホント？・・・15

実はこんなにも違う！筆跡診断と筆跡鑑定の違いとは？・・・19

筆跡診断テスト！筆跡に性格が現れやすい文字がコチラ・・・24

文字の配置から性格を見極めるための筆跡診断のポイントとは？・・・35

筆跡を変える方法とそのリスクについて・・・43

あなたは大丈夫？ストレスが溜まると出やすい筆跡・・・48

【2, 潜在意識を味方にする方法：神経言語プログラミング（NLP）】

あなたの「無意識の行動」に隠れた意味・・・52

これからNLPを学ぶ人のための基礎知識・・・56

これから潜在意識を学ぶ人におすすめの入門書7選・・・60

潜在意識を書き換える方法とは？・・・70

潜在意識の書き換えに必要な期間は？・・・74

潜在意識は眠らない？睡眠中に潜在意識に何が起きているのか・・・78

潜在意識を活用して引き寄せの法則を起こす方法とは・・・82

【3, 言葉で意識をコントロールする方法：影響言語】

影響言語とは何か・・・86

目的指向型と問題回避型・・・90

まず動いてみる型（主体行動型）とまず考えてみる型（反映分析型）・・・94

自己基準型（内的基準型）と他者基準型（外的基準型）・・・98

未来志向型（オプション型）と過去重視型（プロセス型）・・・102

【4, 実践編】

自分を好きになる方法・・・106

筆跡分析をビジネスに活かす方法・・・110

潜在意識で恋愛は叶う？・・・114

社員が会社を辞める本当の理由とは・・・118

夫婦関係を良い状態に保つ工夫とは・・・123

あとがき・・・130

筆者プロフィール・・・131

1, あなたの個人特性を見つける方法：筆跡診断

筆跡診断は人をタイプ分けするものではない



世の中には、とかく人をいろいろなパターンに分けて「タイプ分け」することを好む考え方が多いようです。そういった具体的な手法や固有名詞についてはここでは挙げませんが、「ああ、あなたはこのタイプですね!」という会話は、あなたも比較的よく耳にするかもしれません。

私も筆跡心理についてお伝えしていると、「筆跡から人をタイプ分けするものですよ?」といったご質問を受けることがあります。**答えは「No」です。**以下にその理由について基本的な考え方をご紹介します簡単に触れておきたいと思います。

ここにAさんとBさんがいます。それぞれの個人特性が筆跡から7つ程わかっているとします。そのうち6つは似た特性で、最後の個人特性⑦だけが明らかに違います。

例えば、個人特性⑦の部分が、Aさんは「組織の上に立って人を指導する立場になることがモチベーションを生む」としましょう。Bさんは「組織の内外に関わらず、専門性や高いスキルを身に付けることでモチベーションが上がる」としましょう。

	Aさん	Bさん
個人特性①	○	○
個人特性②	△	△
個人特性③	□	□
個人特性④	▽	▽
個人特性⑤	◎	◎
個人特性⑥	◇	◇
個人特性⑦	▼	■

7つある個人特性のうち6つまでが似たような特性だと、つい「AさんもBさんも同じタイプの人ですよ」などと分類したくなるかもしれませんが。でも個人特性⑦にあるモチベーションを生む源泉が異なれば、他の個人特性の出方が異なってくるだろうということは、容易に想像できることだと思います。両者を比べて、とても同じタイプなどとは言えないことはすぐにわかるでしょう。

更に、それぞれの個人特性①～⑥の強弱の程度差もあるので、簡単に人をタイプ分けすることなどできるものではありません。これらの要素が複雑に絡み合っ、その人が出来上がっているからです。

ここで少し視点を変えて、人の顔のことを考えてみましょう。

大体顔の決まった位置に目や鼻や口、頬はあります。そしてその位置や形、色など、様々な異なる特性がその人の顔を構成しています。

でも、たったこれだけの顔の面積の中にあるそれぞれの配置と形や色だけで、我々日本人は1億2千700万人の識別できるわけです。これは「人の顔は皆違う」という前提を物語るものです。

一卵性双生児や他人のそら似はあるにしても、まったく同じ顔はありません。

個人特性も同じです。それぞれの組み合わせを考えると、同じタイプというものはありません。強いて言えば、10人いたら10タイプ、100人いたら100タイプということでしょう。残念ながらこれでは人をタイプ分けする面白みはなくなってしまいますが、仕方がないと思います。人それぞれ個性は違うのですから。

筆跡の診断は人をタイプ分けするものではない、とうことはお分かりになっていただけたと思います。

この手法は、筆跡を通して「自分にしかない個人特性」を自ら知り、人生の中でその特性を「どう活かしていくのか」に焦点を当てることに軸足があります。

他人と比較するものではありません。

本文の中でも触れていきますが、「それって、当然だよなあ・・・」と考えるところに、意識していないその人だけの個人特性や価値観、思考のクセなどが隠れていたりします。

なぜこのように、筆跡診断は人をタイプ分けするものではないと述べたかったのか、その理由を簡単にお伝えしておきます。

筆跡で「個人特性」を分析するという事は、その人の持っている得意分野の可能性を知り、才能にまで広げていくチャンスを考える基盤を指摘することでもあります。ですがその大切な基盤の部分を単純にタイプ分けしてしまうと、グループ化された一定パターンの枠にはめられた思い込みを生んでしまう可能性があります。つまりそれ以上、自分の個人特性を深掘りすることをしなくなるかもしれません。それは、その先に広がる自らの可能性を見つけることをしなくなることと同じです。

人をいくつかに分類し、タイプ分けするメリットはまったくないとは言いきれませんが、ここでは基本的に、人をタイプ分けするために筆跡診断があるわけではない、という姿勢でいることをお伝えしたいと思います。

誰でも、自分の個人特性を活かして楽しい人生を送ることができると思います。ここで大切なことは、自分にとって最も大切なことを見失わないことです。あなたにとって、最も大切なことって何でしょうか？

筆跡診断は果たして信憑性があるのか？



筆跡診断で特性がわかる

例えば、あなたと同じ職場で何年間も一緒に仕事をしてきた人がいるとします。

何年も一緒にいたこともあり、あなたはその人の人柄や個人特性について、ある程度はわかるようになっているはずです。

この人柄や特性は、出会ってすぐにわかるようなことではなく、一定の観察期間が必要なものです。

ただ、筆跡を一目見れば、このような「時間をかけないとわからないような人柄・特性」が一瞬でわかります。

これは、字を診れば会ったこともない相手の特性を事前に知ることができる、という大きなメリットにつながります。

もちろん相手を知るための時間の節約にもなります。これができるようになると、より良いコミュニケーションや人間関係の構築に大きく貢献することになるでしょう。

相手の特性を事前に知ることによって、より良いコミュニケーションが図りやすくなると共に、短時間で人間関係の構築ができるようになります。

これがあなたにとってどれだけ大きなアドバンテージを生むのか、すぐに想像できると思います。

では果たしてどれくらい信憑性があるのか？

私の行っている筆跡で診断する方法は、私の師匠である日本筆跡心理学協会 根本寛会長（故人）から習得したものです。

日本筆跡診断士協会 森岡恒舟会長のもとで故根本寛氏が共に様々な方々の筆跡データを集め、筆跡診断の世界をまとめあげたものが基本になっています。元のデータに関する資料は公開されておりませんので、筆跡から診断していく方法の信憑性を疑う声の一部にはあるようです。

私は今までに3,000名を超える方々の筆跡を診断してまいりましたが、個人特性と筆跡診断の内容が大きくズれることはありませんでした。

その字を書いた方の個人特性を見極めるツールのひとつとして、とても有効な方法だと思っています。

ただし注意して欲しいのは、この方法でその人の特性がすべて明確にわかるということではないということです。

個人特性が、本人ですらすべてがわかっているとは言い切れない以上、筆跡からわかるのはその中の部分的なものになります。

特に筆跡診断は、その人を決してタイプ分けするものではない、ということも大切なポイントです。

「〇〇といった特性を持っている」ということまでしかわかりません。

その特性が目に見える形になってあらわれているかどうかまでは、わからない場合もあります。

人は目的に応じて考え方や行動を変えることがあります。これが、「ひとりの人間には人格が70ある」などと言われる所以です。

ここで最も大切なことは、「その〇〇といった特性が自分にある、ということをごどこまで自覚しているか？」という点です。

これがわかれば、意図的にその特性を活かすことができるようになります。

その特性に気がつかず、「そんなの誰だってそうでしょう？」ととらえていたら、その特性を伸ばすどころか、初期の段階でその芽を自ら摘んでしまうことになりかねません。

なぜなら、「誰だってそうだろう・・・」と信じている部分を、自分の個性として伸ばそうとは誰も思わないからです。

筆跡診断の歴史（海外）

フランスでは、筆跡から書き手の性格を分析する筆跡心理学（グラフィロジー (Graphology)）の分野の研究が進んでいます。

グラフィログ（筆跡診断士）と呼ばれる有資格者が、フランスの公的機関のもとで認可されています。

「グラフィログ(筆跡診断士)」第1種は、フランス・グラフィロジー協会が認定し、第2種は国家資格になっています。

このフランス・グラフィロジー協会（パリ）は、ヨーロッパのグラフィロジーの分野では総本山として位置づけられているようです。

この協会のこれまでの役員は、アンドレ・ジイド、アルバート・シュバイツァー、アンドレ・モーロア等、**ノーベル賞受賞者や知識人**が名を連ねており、非常に権威ある団体となっているようです。

またフランスでは、企業の社員採用の際に、個人特性を知る資料としてグラフィログの筆跡診断結果が使われるそうです。

他に、ドイツ、イタリアでもグラフィログは公的機関の有資格制度として成立しています。

アメリカではあまり一般化はしていませんが、精神科を中心とした医学的グラフィロジーの研究に熱心のように、神経症や精神病と筆跡の関係が研究されています。

日本における筆跡診断の歴史

※以下は故根本寛氏の書かれた記事から一部抜粋したものです

我が国における筆跡心理学の最初の著作物は、昭和39年に発刊された『書の心理』（誠心書房）です。

当時、新潟大学教育学部の黒田正典教授（1916年生まれ。元/東北福祉大学教授）が著したものです。

黒田先生は、同著の中で「筆跡心理学」という用語を使用しています。

外国の筆跡心理学の紹介と、ご自身も毛筆の筆圧測定など独自の研究を行い、東北大の教授連との交流があり協力も得ていた様子です。

『書の心理』のまえがきにつきのように書いています。

(前略)

「わが国の筆跡心理学は、これから広大な未知の地帯に向う探検に似ている。

本書では計量的、実験的方法と内観的、了解的方法の両方が重視された。

前者は実証的であり、後者は直感的であるといえる。

よく誤解されるように、直感的なものは実証的なものによって克服されねばならないような認識論的に価値低いものであるとは考えるべきではない。

正しい認識のためにそれぞれの役割を持っていると考えるべきである」

(中略)

「本書では、あるものにおいては、実証的なものをして直感的なものの妥当性を検討させている。

他のものにおいては、重要なものは直感的なものであり、実証的なものは直感的なものを統制する補助手段となる。

また、さしあたり実証的なものが無力な対象については、直感的な見通しの獲得が求められている。

直感的なものが見通しを与え、実証的なものがその見通しを確かめるといわねばならぬ」

(後略)。

このように、筆跡心理学の研究においては、「直感・推論」的なものと、「実証」的なものの双方にそれぞれの役割があり、大切であると述べられています。

筆跡だけでなく「人」を見るのも重要

「健康であること」とは、肉体と精神が調和した結果です。

同様に、人を観察する時は、筆跡を診ると同時に本人と直接会うことも、とても大切なことだと思います。

それは筆跡からわかった個人特性を、実際に確かめる意味でもあります。

つまり、筆跡でわかった特性と本人の行動傾向や言動との差を観察することができるのです。

本人が筆跡でわかる特性を表に出していないとき、必ずそこには何らかの理由があります。

その理由を明らかにして、本人のことをより深く知るチャンスにつなげることもできます。

このように直接相手に会うことも、プロファイリングする上では重要な役割を担っています。

実際に会う前に、既に相手のことがある程度わかる、というメリットを有効に使ってもらいたいと思います。

筆跡診断で本当の性格がわかるってホント？



「自分の本当の性格を知りたい！」という思いから、筆跡診断に興味を持つ方がいらっしゃるようです。

「わかっているようで実はわかっていない」・・・ということもあつたりしますからね。

今回は、筆跡診断で本当の性格がわかるのかについて紹介します。

筆跡診断とは？

筆跡診断とは、筆跡から「その字を書いた人の個人特性」を読み取る診断です。

人には様々な書きグセがあり、その書きグセには一定の法則があると言われてています。

例えば、「このハネを強く書く人はこういった行動傾向の強い人だ」とか、「この書き方を
する人は、白黒はっきりつけたがる人だ」といったことです。

こうした字の書きグセは、ほとんどの場合、誰もが無意識に書いているもの。

筆跡診断では、文字から全部で約70近い書きグセを読み取ります。

漢字一文字からわかることもあれば、行全体の形や字の配置で診断する場合があります。

それぞれのポイントからわかる特性の統合されたものが、最終的にその人の個人特性となります。

従って、筆跡診断は安易に人をタイプ分けするものではないということは是非覚えておいてください。たったひとつの特性が違うだけで、統合された個人特性も異なったものになる可能性があるためです。

筆跡診断はどんなときに便利？

筆跡の診断は、簡単に表現すると以下の3つの使い方があります。

1. 自分に使う

これは自分の書いた字から「己を知る」ことになります。

2. 相手に使う

相手の筆跡から相手のことを知ることに使います。

3. 組織に使う

組織特性を知り、適材適所に活用するものです。

占いとの違いは？

「筆跡からわかるなんて、占いみたいなものですよね」

とよく聞かれますが、**筆跡診断は占いとは似た部分もありますが、まったく異なる部分もあります。**筆跡診断では、筆跡からその人の特性を読み取っているだけなので、その特性が良いとか悪いとかいった判断は一切行いません。

例えばあなたが今、薄いブルーのシャツの上に紺色の上着を着ているとしましょう。私は「薄いブルーのシャツの上に紺色の上着を着ていますね」と言っているだけなのです。これと同じように、筆跡からわかる本人の内側にある個人特性をそのままお伝えするものです。そこに良し悪しはありません。

良し悪しは価値判断であって、個人特性そのものには良し悪しはありません。その個人特性を活かせる環境にいればその特性は評価されるでしょうし、活かせない環境にいれば評価されることはないでしょう。

「その特性をどのように活かしたいのか」について考えることが大切であって、それが良いか悪いかを告げるものではありません。こういった姿勢で自分を知り、望む将来に向かって自分を変えていくことができれば、本人の将来も変わっていくことでしょう。

「何かを信じて開運を祈りましょう」といった姿勢は、常に他者への依存心を植え付けていくことになる可能性があります。これは自分から「己を知る」ために筆跡を診断していかうとする分野の話題ではありません。

更に、大切な人との関係について、「この人と幸せになれるでしょうか？」と問われても、筆跡から診断した双方の特性を診た上でないと、何とも言えないところがあります。筆跡診断は、その方の運命を先読みしたような姿勢に立って、依頼者に何かを告げるようなものではないのです。

なぜ筆跡診断で本当の性格がわかるのか？

あなたは字を書くとき、何を意識して書いていますか？

普通は、「漢字を間違えると恥ずかしいから気を付けて書こう」とか、「相手に意味が伝われば十分だ」とか、「後で自分がわかればいい」といった具合だと思います。ここは角ばって書こうとか、強く跳ねようとか、ここを長く書こうといったことは一切考えていないと思います。

誰でも字は無意識に書いているのです。敢えて言えば、自分の最も心地のいい字を無意識に書いているのです。

従って、筆跡にはその人の無意識の世界がそのまま痕跡となって残されているという見方をしています。その場に残された字を読み取れば、その人の無意識の世界がわかるという考え方です。

例えば、あなたが同じ職場の人を評するとき、何年間も一緒に仕事をしてきた同僚であれば、あるいは短期間でも寝食共にするようなプロジェクトなどの濃い関係で一緒にいたことがあれば、相手の言動や反応は大体見当がつくと思います。「あ！こういうこと言ったらあの人は絶対に怒ると思うよ。」といった具合です。相手の反応まで正確に想像できることもあるでしょう。

これは今まで共に過ごした経験から、相手の言動や行動傾向のクセ、思考のクセを知ったことで判断できるのです。でもこういった言動は映像にでも撮っておかない限り、その場で消えてなくなってしまうため、長期間共にいる必要があるわけです。

一方、筆跡はどうでしょうか？いつまでもその場に残っています。それをじっくりと診断すればいいのです。その人の特性をすぐに「見える化」することのできる便利な方法だと思えます。

筆跡診断で性格がわかるとどんなとき役に立つのか？

筆跡診断とは？という項でも触れましたが、役に立つ場面は以下の3つのケースです。

自分に使う

これは自分の書いた字から無意識の自分を知ることによって「己を知る」ことになります。自分の個人特性を知ることが、自分の人生の基礎となる部分です。自分のことが良くわからずに他の人といくら比べても仕方がありません。

相手に使う

筆跡診断の大きな魅力のひとつとして、相手の筆跡さえ手に入れば、相手にわからずに相手のことを事前に知ることができる、ということが挙げられます。相手を知ってコミュニケーションに活用できることはもちろんですが、社内での上司や部下との関係、社外のお取引先やお客様との関係など、大切にしたい方々とのより良い人間関係の構築に有効に活用できるものです。

組織に使う

自分の属する組織は、自分と自分以外の人によって成り立っています。自分を知り、他人を知ることができれば、組織にも活用できることがすぐにわかると思います。各自の特性を総括することで、組織特性を知ることになり、適材適所なども判断できるようになります。

実はこんなにも違う！筆跡診断と筆跡鑑定の違いとは？



筆跡診断と筆跡鑑定を混同されている方が多い

筆跡診断は、筆跡からその人の「思考のクセ」や「行動傾向」など、「個人特性」を見抜くものです。

場合によっては、普段の「口グセ」などがわかる場合もあります。

書かれた字には、その人の無意識の世界がそのまま残されているので、筆跡診断はそれを読み取るスキルである、という考え方です。

「字を診たらその人のことが何かわかるらしい」というミステリアスな視点から、占いやスピリチュアルの世界と同じようなものだと考える方もおいでになります。

しかし、筆跡診断は筆跡に隠された本人の深層心理を読み取るためのスキルでしかありません。

残念ながら筆跡診断には、占いのようにミステリアスな点は一切ありません。

スキルというのは、学習し実践すれば誰にでも身に付けることができるものです。

一方、よく耳にする筆跡鑑定は、書かれた字が誰によって書かれたものなのかを鑑定するものです。

「同筆」か「異筆」を判定することを最大の目的としている専門分野です。前者が同じ人物が書いたもの、後者が他の人物が書いたものを示しています。

例えば、

「亡くなる前日にたまたま病院に見舞いに行ったら、
爺ちゃんが全財産をオレにくれるって、この手帳に書いてくれたよ。ほら、これだよ・・・」

などと孫が突然言い出した時などに使われることもあります。

親族が、遺言書や、故人の意思をあらわしたとされる文書としては信頼できないと判断したときに、本人の書いたもの（同筆）かどうかを鑑定するのです。

私にこの両方の世界を教えてくれた一般社団法人 日本筆跡鑑定人協会根本寛会長（故人）は、筆跡の診断を習得した人にしか筆跡の鑑定は教えない、という姿勢を貫かれた方でした。

その人の個人特性もわからずに、字の形だけで筆跡鑑定をしてしまうと、とんでもない間違いを起こす可能性がある、との信念に基づくものです。

私も筆跡鑑定はできますが、民事訴訟等の争いごとの世界に首を突っ込むことになるためどうも性に合わず、本業にはしていません。

ノウハウは一緒だが、目的が違う

字の形からその人の特性を診ていくという点では、筆跡診断も筆跡鑑定もそのノウハウは一緒です。

どちらも字の書きグセからその個別性を判断したり、無意識の分野についてその特性を診ていくものです。

書きグセと一言と言ってもチェックポイントはたくさんあります。

字の大きさや偏と傍の間の空き具合、傾き、ハネの強さやその方向、角の丸さ、縦長横長、書き始めの角度、書くスピード、筆圧、字の配置、書き順等、どれもその人特有のもので

す。これらのクセは直そうとしてもなかなかできるものではなく、自然にあらわれてしまうものです。

そういった違いを診ながら本人の書いたものかどうかを判定するのが筆跡鑑定、そういった書きグセのある人の共通する特性や深層心理を探ろうというのが筆跡診断です。当然、筆跡診断のできる人が、その筆者の個人特性を知った上で、筆跡鑑定をした方がいいと思うのは、私だけではないと思います。

以下に筆跡診断と筆跡鑑定の特徴や違いについて、少し詳しくお伝えしたいと思います。

筆跡診断

その人の個人特性を読み取り、明文化して目に見える形で示すものです。

私はその人の「無意識の世界の見える化」などと呼んでいます。

人には誰でも4つの心の窓があると言われていました。

これは「ジョハリの心の窓」と呼ばれ、1955年に二人の心理学者（ジョセフ・ルフトとハリー・インガム）によって提唱されました。

ジョハリとは、この二人の学者の名前からとったものです。

次の4つです。

- 1, オープンの窓（自分も他人も知っている自分）
- 2, 秘密の窓（自分しか知らない自分）
- 3, 盲点の窓（他人は知っているが、自分では知らない自分）
- 4, 未知の窓（自分も他人も知らない自分）

筆跡の診断をすると、この4つの窓がすべてわかることもあります。

ただし、その読み取れた個人特性が何番目の心の窓なのか、ということまでは残念ながらわかりません。

これは筆跡診断でわかることの限界だと思っています。

また例えば、4番目の窓（未知の窓）を指摘した場合、「その特性は私じゃありませんね（ハズレましたね・・・）」という反応をいただくこともあります。

本人は意識したこともないので、当然かもしれません。

あるいは残念ながら、私が診断を間違えた、という可能性もあり得るでしょう。

そんな時、私はクライアントさんに以下のような話をするようにしています。

- 1, 私の指摘間違いの可能性もあること。
- 2, 指摘したことは、自分自身でも知らない個人特性のひとつかもしれないこと。
- 3, それは、自分の新たな可能性を示すことになること。
- 4, 自分の特性の一部かもしれないと念頭に置いておいて欲しいこと。

私との出会いが、新たな自分自身の可能性の発見につながるチャンスになれば、これほど嬉しいことはありません。

筆跡鑑定

民事訴訟や刑事事件などでも行われるものです。

ニュースや映画、テレビドラマ等でも採り上げられることも多いと思います。

前出の筆跡診断という言葉に比べて、筆跡鑑定は遥かに聞き慣れた言葉かもしれません。

その目的は一言で言えば、「その字は誰が書いたものか？」を鑑定するものです。

その結論は、同筆か異筆か、のどちらかしかありません。

ここで最も大切なことは、誰にでも書ける部分が似ていることを根拠に同筆・異筆を判定するのか、他の人では書けない特徴を見抜いて同筆・異筆を判定するのか、ということになります。

前者はとにかく形が似ている部分、あるいは似ていない部分を探し出して結論を出すやり方です。

後者は、単純に字の形が似ているかどうかではなく、その人にしか書けない書きグセや無意識で書いている部分を見抜いて結論を導き出す方法です。

この二つには基本的に、似て非なるものがあります。

故根本寛氏は後者の姿勢を貫いていた方で、ご自身の筆跡鑑定書以外にも、前者の姿勢で作られた筆跡鑑定書の反論書を数多く手がけられていました。

例えば、お金を出すからこういう筆跡鑑定書を書いて欲しい、といった依頼が一部の親族から出されることなどもあったそうです。

まずその筆跡を簡易鑑定してみて、事実がその意向に沿えないとき、つまり依頼者の希望通りには書けない場合は、丁重にお断りをしていたそうです。

ところが裁判で、その依頼人の意に沿った筆跡鑑定書が別の鑑定人から堂々と出され、あきれ返ったことがあったというお話も聞いたことがあります。

すぐに別の親族から依頼があり、反論書を書いて裁判で勝利したことなども伺っていました。

筆跡鑑定人として活動されている方々も玉石混合のようです。

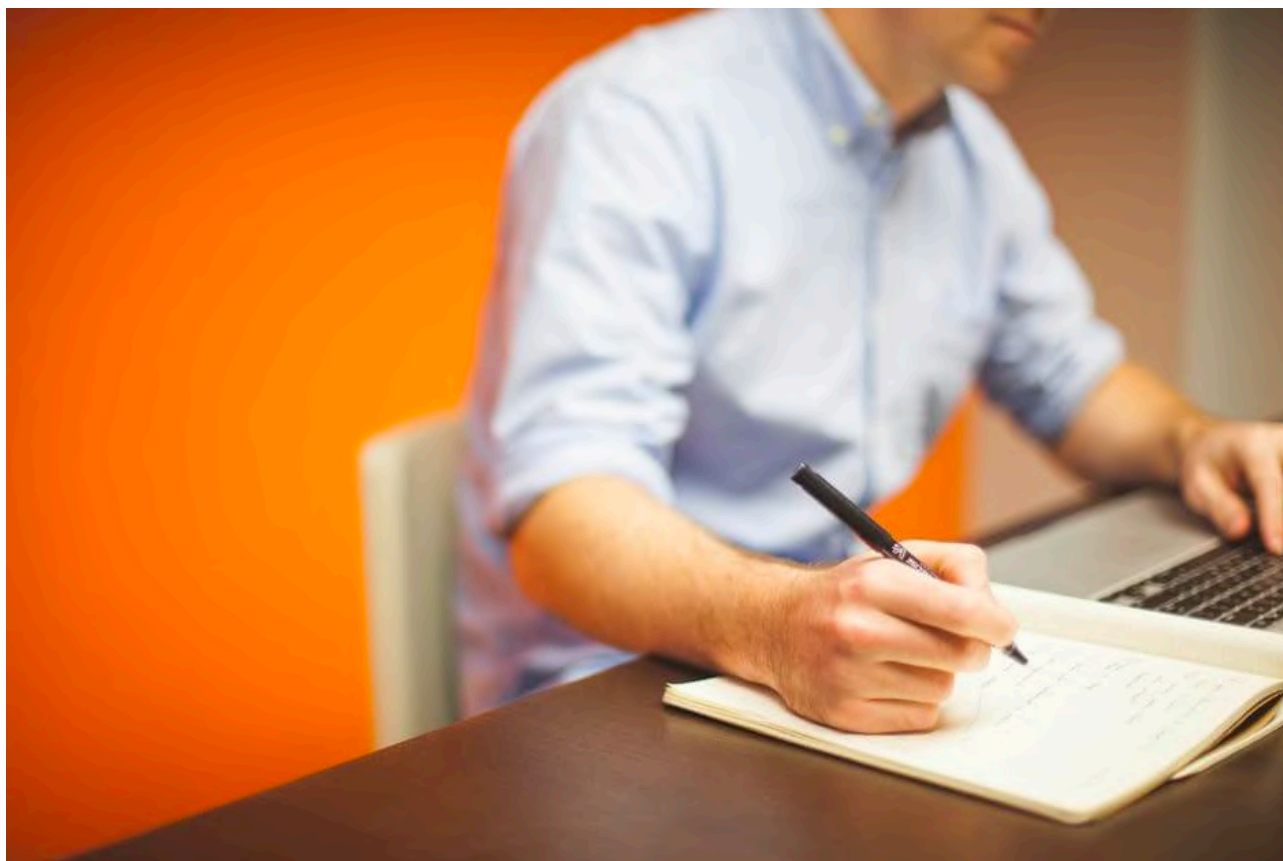
残された筆跡の意味づけによって、大きな財産が動いたり、貴重な証拠の一部に採用されるのが筆跡鑑定の世界です。

そのためには手段を選ばず、いろいろな手を使ってごまかそうとする人、そしてお金をもらってそれに加担する人も出てくるでしょう。

こういった世界に性格的にどうしても馴染めない私は、筆跡の鑑定はやっておりません。

筆跡を診ながら、人と争ったり人のイヤな面を見るより、その人の良い面を伸ばす方向に使っていきたいと考えています。

筆跡診断テスト！筆跡に性格が現れやすい文字がコチラ



自分でできる筆跡診断テストと、その見方についてご紹介します。

実際に紙とペンを用意して、次に挙げる字を書いてみてください。

なお、実際に書くときには、以下の点にご注意ください。

- 1, 字が綺麗とか汚いとかいったことは、まったく関係ないこと。
- 2, リラックスしていつも通りに書くこと。
- 3, 筆跡からわかるのは個人特性だけで「良し悪し」はないということ

「様」という時を書いてみる

「様」という字を書いてみてください。

その字を「書いた人の特性」を、筆跡の特徴からわかる9つのポイントについてご紹介します。

1, 木偏の第1画となる横線が長い



【個人特性】

自分の特技や専門性を活かすことに高い意識がある。
高い専門性を活かした世界に強い関心がある。

【解説】

高い専門性や、他と異なる高度なスキルに対する関心がとても高い面があります。

これは現在、既に高いスキルを持っているとか、専門性のある世界で活躍しているかどうかといった面とは別の問題です。

そのような世界で活躍している人もいれば、そうでない人もいます。大切なことは、その意識です。

私のところにおいでになるクライアントさんで次のような方がおいでになりました。

この特徴の字を書かれているため、そういった意識が高いですね、とお伝えしたところ、

「とんでもない、私はそんな人じゃありません。」との答えが返ってきました。

「社内にとっても専門性に優れた方がおいでになり、常日頃からその方を尊敬しており、その方に比べたら自分なんて足元にも及ばないです」とのことでした。

この方は自分の特性をまったくわかっていないことがわかります。少しでも持っていれば、少ししかないとわかりますが、まったく最初からないものは、それが無いということすらわかりません。

この方の意識の中には専門性に対する高い価値観を持っているため、そういったスキルの高さに自然と目がいくのです。その意識がなければその対象となる方を尊敬の眼差しで見ることがありません。

大切なことは、現在の自分と比べるのではなく、「なぜ自分がそう思うのか？」ということに気がつくことです。他の人を見て「いいなあ」と思う点があれば、自分の中にも同じものがあるのです。そして次に考えることは、如何に意識してその自分の特性を活かしていくか、ということです。

2, 最後の部分を右に長く流して書く。



【個人特性】

惚れっぼい。

自分なりの楽しみ方を知っている。

【解説】

この部分はこの字の最後の部分です。字の形からわかる通り、最後までなかなかペンの紙から離せないことが想像できます。その状態をできれば続けていきたい姿勢のあらわれだと思います。

つまり、ひとつのことに入れ込みやすい傾向が読み取れ、簡単に言えば、惚れっぼいところがあると言えるようです。未練がましくいつまでもこだわる、といった面としてあらわれることなどもあるかもしれません。

ものごとであっても人であっても、「これは！・・・」と思うと、どんどん入れ込んでしまふところがあります。ひとつのことに固執しやすい面を持っていると思います。ただ、そういった自分自身を知っていることが多いため、自分だけの楽しみ方を知っている人だとも言えるでしょう。

こういった個人特性を前提に、どんなことをライフワークにしているのか聞いてみると、この方に対する理解をより一層深めることになるかもしれません。

3, 書き始め部分をひねって書く。



【個人特性】

非常に強いこだわり、信念、信じ込みがある。
心の琴線に不用意に触れると後が面倒。

【解説】

書き始めを強くひねって書く方は、自分の中に何か強いこだわりや信念、独自の価値観を持っていることが十分に考えられます。この人は、他の人と違う「何か」を意識の中に強く持って守っていると考えた方が無難です。

筆跡からは「それが何なのか？」ということまではわかりませんが、こういった相手の内面的な姿勢が事前にわかるだけで、その方とのコミュニケーションがとても取りやすくなることは、すぐにおわかりいただけると思います。

コミュニケーションの際に、「この方は何かこだわりや信念を持っているのかなあ？」ではなく、「この方はどこに強いこだわりや信念を持っているのだろうか？」といった姿勢から会話が始めると、その内容の質がまったく異なってくることに気がつくと思います。

これは筆跡の分析を、事前に相手を知るために使う最もわかりやすい事例だと思います。つまり相手を事前に知って適切なアプローチ方法を考え、コミュニケーションに活かしていく方法です。

4、木偏の第4画目を第1画目の縦線を切るように書く。



【個人特性】

白黒ハッキリさせたい。

スパッと歯切れよくスッキリしたい。

【解説】

この部分を軽く切るように書く人は、「白黒ハッキリとさせたい」といった思考のクセがあると考えられます。「で？どっちなの？」とか、「あなたはどう思うの？」といったように、相手に対して白黒ハッキリさせる姿勢や態度を強要したりすることもあります。

この字を書く方は、自分の中に白と黒の引き出ししか持っていないとイメージしてみるといいかもしれません。中庸となるグレーの引き出しがありません。従ってグレーの情報をもらおうと、二つしかない自分の引き出しに入れる際に、どちらに入れていいのかわからず、相手にどちらなのかを要求することになります。

グレーの引き出しを持っている人から見ると、何でそんなにせっかちに結果を決めたがるんだろう、などと感じることなどもあるようです。

スパッと割り切ってスッキリしたい、といった感覚が強いため、周囲からはとても性格が強い人という風に見られることなどもあります。過去の出来事やものごとを白黒ハッキリとさせて記憶していることが多いため、突然切れのある言葉などで周囲の人たちを驚かせることなどもあるかもしれません。

5, 木偏の第2画目の頭が高い。



【個人特性】

トップダウン型リーダーシップ性を発揮できる場にいることが大きなモチベーションを生む。

普通とか平均、一般的といった状態に満足できず、それ以上のことを望む傾向が強い。

【解説】

組織の中で「普通」とか「平均」でいることは我慢ができません、自分が抜きんでたようなリーダーシップを取りたがる傾向があります。「オレについてこい!」「私について来て!」といったトップダウン型のリーダーシップ気質を持っています。

従って、上司からの指示に必ずしも従順に従うことばかりではありません。組織の中で逆にどうやって上司を上手く利用していこうかと考えているかもしれません。この人は、役に立たないといって上司を馬鹿にしたり、どうやって上司を使って次の自分のポストを狙おうかを考えているのです。

実際にリーダーシップをとるためには、他に必要な要素がたくさんあるため、この字を書いていけば強いリーダーシップ性が現実化するかどうかはわかりません。ただし、「組織の上に立つチャンスになるから頑張れ!」という言葉は、この方のモチベーションアップに大きくつながるということは明らかでしょう。

この字を書く人は自分の考え方に従って、「誰だって組織に入った以上は上に立ちたい筈だ!」と考える傾向が強いため、それ以外の価値観を持って仕事をしている人のことを理解できないところがあるかもしれません。

6, 木偏の第2画目の頭が低い。



【個人特性】

みんなと一緒に良い結果を出したいといった、ボトムアップ型リーダーシップ性がある。他を無視して自分だけ独走することは好まない傾向が強い。

【解説】

前述の特徴とは真逆になります。「私の関わり合いになった人は良い結果を出すためにみんなと一緒に頑張ろう！」といった感覚です。相手の目線になって一緒に考えたり、お互いのためになる情報を共有したりしながら、できるだけ良い結果に結び付けていこうとする姿勢です。「自分がみんなを引っ張る！」とか、「私に従え！」といった言動はなく、「とにかくみんなでいい結果出そう！」といった姿勢です。

更に、強いリーダーシップ性のある人を上に求めたりすることもあります。強いリーダーのもとで、名参謀役として実力を発揮するような面を持っているようです。

7, 最後に余計なものを書く



【個人特性】

オシャレ心あり。

自分を実情以上に良く見せたいと望む欲求が強い。

【解説】

こうして書き加えられた二つの点は、本来の字にはないものです。でもこの人は、何となく最後にチョンチョンと点を付け加えて書いてしまいたくなるのです。これが何を意味しているのかということです。

この字は実際に送られてきたハガキの宛名書きから採ったものです。ハガキに宛名を書くときを考えながら、この字にあらわれた特徴の意味を考えてみたいと思います。

通常はハガキに相手の住所氏名を書くとき、間違っして書いてしまうと書き直しになるので、結構緊張して書くことになります。相手の氏名を書き終わった時点で、残された作業は「様」の字と、差出人欄に記入する自分の住所氏名だけになります。これらはいつもの書き慣れた字です。つまり「様」の字を書くところから一気に緊張感がなくなるのです。ホッとして気が緩んだ時に本心があらわれやすくなります。

この人が女性の場合、持ち物や服、アクセサリ、言葉遣いなどにちょっとしたオシャレ心をもっていることがわかります。その部分を指摘して褒めると喜んでくれる筈です。あなたのことを、同じようなセンスがあって共感してくれる人だと思えるからです。男性の場合でも、上着の裏地やペン、メガネ、バッグ等、ちょっとしたものにお金をかけている可能性があります。気をつけて観察してみてください。こういったアプローチも、筆跡心理をコミュニケーション術のひとつとして使う方法です。

8, 偏と旁の間が空いている。



【個人特性】

人の話が素直に聞ける。

心が広く、先入観なく人に接することができる。

【解説】

一定の社会経験をしてくると、様々な場面で人の話には耳を傾けなければならないことを学ぶようになります。この字の特徴を持った方は、経験から学ぶ前から、既に人の気持ちになって話が聞ける姿勢を持っていることが考えられます。自分の勝手な先入観など持つことなく、素直な気持ちで相手の言葉に耳が傾けられるのです。「偏と旁の間にはその人の心の広さが入る」と考えられていますが、とてもわかりやすい比喻だと思います。

この字を書く人が、この人の話が聞ける特性（傾聴力）を日常生活でも積極的に活かす方法があります。それは、単に話を受け身で聞く姿勢を保つのではなく、相手への質問力を上げることです。そのことによってより深い話が聞けるようになります。そのことで益々この特性を強みとして活かせるようになるでしょう。これが、筆跡から己を知り、その個人特性を積極的に活かしていく方法です。

9, 偏と旁の間が狭い。



【個人特性】

自分の中に強い意思や信念、こだわり、思い込みがある。
自分と反対意見だと知ったら、その人の話は聞かない。

【解説】

前項でご紹介した特性と真反対になります。相手が自分と違う意見や考え方だとわかった途端に、別のことを考え始め、その相手の話は右の耳から左の耳へす〜と抜けていくようになります。社会人としての常識を兼ね備えていれば、聞くフリだけは上手にするかもしれませんが、意識はもう別のところにあります。「いちいちそんな意見聞いてられるか!」といった気持ちかもしれません。

ただそうなるには理由があります。自分の中に非常に強い信念や価値観、強く信じているものがある可能性が高いと言えます。

この字を書く人は、自分の内部の価値観で動く傾向が強いため、逆境には非常に強い面を持っていると言えます。「人が何と言っても私には関係ありません」といった強い姿勢になることもあります。その人の特性とは、強みにもなり、弱みにもなるものです。その環境が評価を決めることになります。

まとめ

筆跡からわかる9つの特徴について説明をしてきましたが、いかがでしたでしょうか？

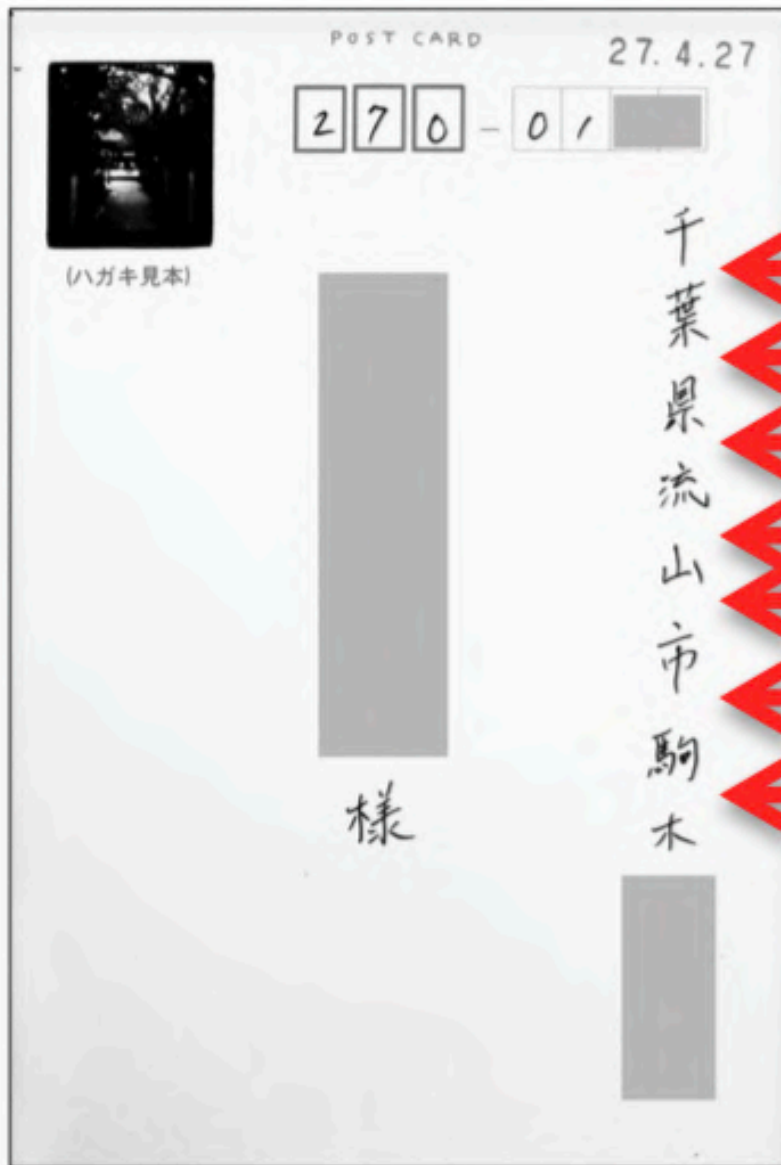
ここで最後に大切なことをお伝えしたいと思います。

筆跡診断による個人特性そのものについては、良いも悪いもないということを知っておいていただきたいと思います。つまり筆跡診断は個人の持つ特性自体の価値を評価したり、良し悪しを判断するものではないということです。

例えば、あなたが青いシャツを着て、濃紺の上着を着ているとしましょう。私がお伝えしていることは、「あなたは青いシャツの上に濃紺の上着を着ている」というだけで、そのこと自体に良いとか悪いとかいった価値判断はありません。筆跡を分析することはこれと同様に、その人の心の内部についてわかる部分を描写しているに過ぎません。従って、その指摘された内容そのものには良いも悪いもありません。あるがままの内面にある姿をそのまま告げるだけです。

大切なことは、「自分自身でその個人特性をちゃんと知っているか？」ということです。そして「どうやってその特性を強みとして活かしていくか?」、「どういう環境ならその特性を活かせるのか?」を考えて、自ら行動することです。そういった姿勢でいることが、その人らしい人生を歩む第一歩になります。

漢字だけではなく配置でも筆跡診断ができる 1, 文字の間を大きく空けて書く



字の大きさのバランスを考えると、必要以上に宛名にある住所の文字の間が空いています。

字と字の間に比較的大きな隙間のある書き方です。

たったこれだけのことから、この方の個人特性の一部を知ることができます。

【個人特性】

この方はとにかくマイペースです。

自分のペースを守って行動しようとしています。

・行動がゆったりとして見えることがあり、少し急かせたくなるようなところがあります

【解説】

自分のペースを守るあまり、他の人と一緒に何か行動を共にするというのは、あまり得意ではないかもしれません。

一緒にやっている周囲の方々を、いらだたせることになるかもしれません。

一緒に行動する方々との関係上、自分の立場が上なら、下の人にペースを合わせるようにしてもらえば済みます。

自分の立場が下だったり、同じ立場で共同作業のスケジュール合わせなどが必要だったりすると、その調整作業に結構苦勞すると思います。

基本的に自分を他人のペースに合わせる気がないので、周囲からは自分勝手に好き勝手しているように見えてしまうこともあります。

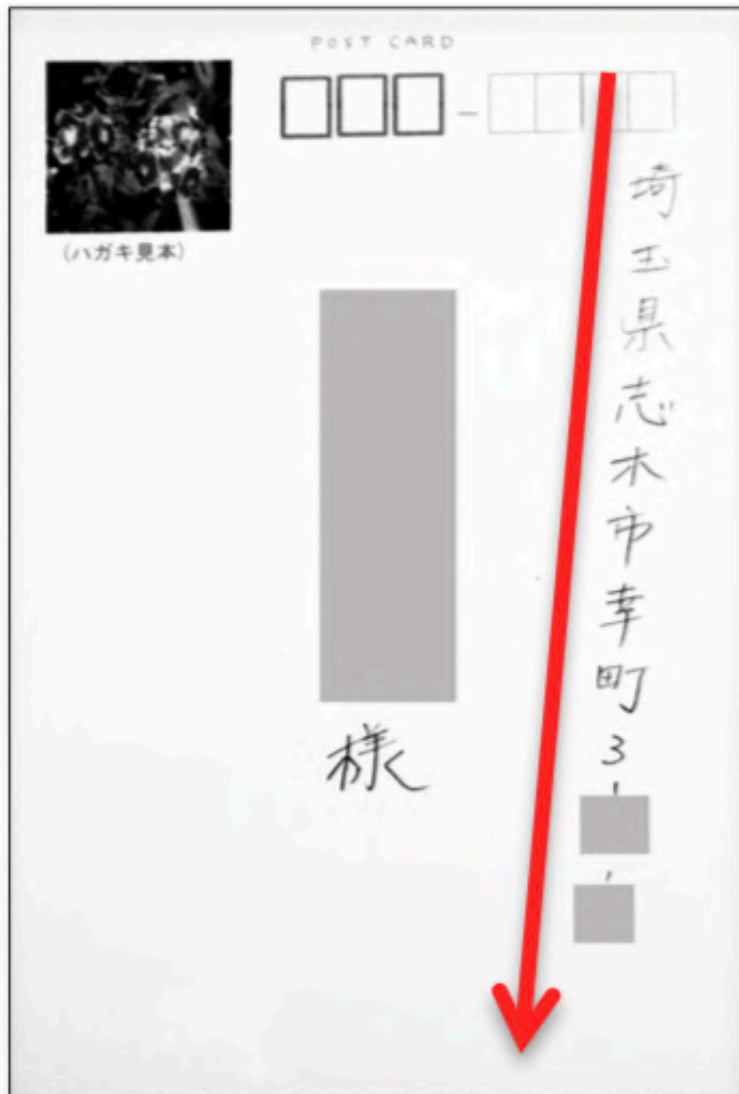
ただ、本人は意識してペースを合わせないようにしているのではなく、自分のペースを守るが故に、他の人と行動がズレていってしまうのです。

「〇〇さんって、マイペースですよね！」などと言われることがあると思います。

本人は悪気があるわけではないので、周囲もおおらかな気持ちで見守ってあげる必要があります。

本人も、周囲の誤解を避けたり、余計な心配をさせないという配慮から、途中経過を積極的に関係者に公開したり、意見交換するように工夫することで、周囲の方々との調和を図りやすくなると思います。

2, 住所が徐々に中央に寄って来る



相手の宛先を書いているうちに、どんどん中央に寄ってきてしまう書き方です。

【個人特性】

楽天的でプラス思考が強い傾向にある。

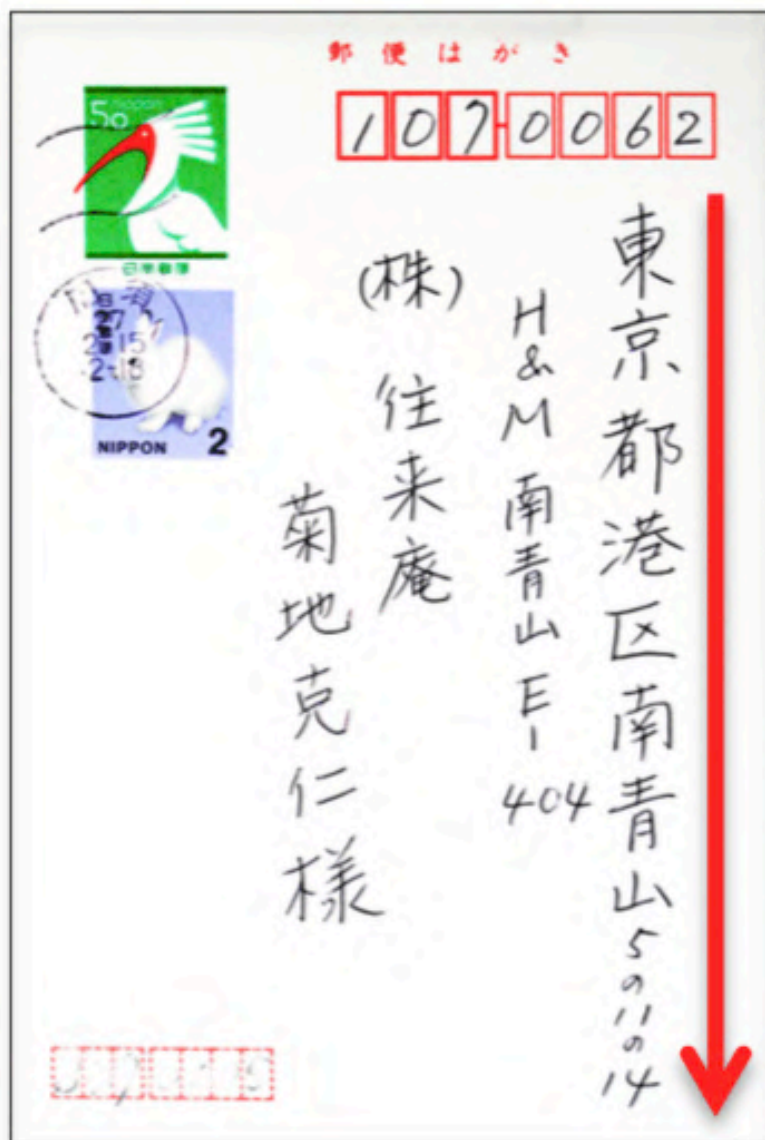
【解説】

基本的に明るく楽しいことが大好きで、楽天的な点が特徴です。用心深さが少し足りない部分があるかもしれません。

この字の配列で書く人は、深刻な悩みや悲しい話題を相談する相手としては、あまり向いていない可能性があります。

なぜなら、陽性のプラス思考の姿勢が強いため、あなたの意に反する部分で、必要以上に励まされたり、明るい雰囲気や考え方を押し付けられるような気持ちになるかもしれません。

3, 宛先の住所を一気に下まで1行で書く



【個人特性】

自分で決めた以上は一途にやり遂げようとする気持ちが強い

【解説】

この人は、一途にものごとに集中して最後までやり抜こうとする姿勢がその特性なので、要領の悪いところなどがあるようです。

また、臨機応変に器用に対応するとか、機に敏な動きをするといった対応については、あまり得意ではないかもしれません。

この書き方をする方が、どのようなことに一途になっているのか、コミュニケーションを通じてあなたが知ることが大切なことです。今後の人間関係に大きく影響してくることでしょう。

配置を総合的に診ると？

さて、ここで挙げた3つの書き方を総合的に見ていくと以下のようなことがわかります。

もしも1と2を合わせた書き方をする人がいるとしましょう。字の隙間を空けながら、ハガキの中央に寄っていく書き方です。

これは、1、2、3の指摘をすべて満たしていることがわかります。

すると、この書き方の人は、

- ・マイペースであること。
- ・楽天的でプラス思考が強いこと。
- ・一度自分でやろうと決めたことは、最後までやり遂げようとする。

といった特性を持っていることがわかってきます。

もしもあなたがこのような書き方をしていれば、「その個人特性をどこで活かそうか？」とか、「どういう環境であれば強みとして活かせるだろうか？」と考えることができます

これは、あなたのこれからの人生を考えるときに、決して無駄になることはないでしょう。

逆に言うと、「周囲との協調性を常に要求され、マイナス面や問題点を明らかにして解決策を考えながら、適宜対応をその都度変えていく」ということを要求されるような環境では、苦勞の連続になるでしょう。あなたの持っている特性（得意な面）が活かしにくいからです。

その中で努力して頑張るという生き方も一つの選択肢ではありますが、もっと自分らしさを活かす生き方があるかもしれません。これはあなた以外、誰もにわからない部分です。

このように「己を知る」ことにより、自分の人生をより充実したものにしていこうというのが筆跡診断の目的のひとつでもあります。

筆跡の診断ポイントは、文字やその配置も含めて70近くあります。

今までご紹介してきたものはそのほんの一部でしかありませんが、筆跡を診断していく上で一番大切なことは、まず「己を知る」ということにあります。他の人を観察したり、他の人と自分と比べるにしても、自分の特性がわかっていないと正確なことは何もわかりません。

コミュニケーションを図る上で、まず「己を知ろう」というのは基本的な姿勢だと思います。「彼を知り、己を知れば、百戦危うからず」とは有名な孫子の言葉です。

筆跡を変える方法とそのリスクについて



「筆跡を変えると、人生が変わる」と言われています。

これをすでにご存じの方などは「筆跡を変える」ということに興味を持たれることも少なくありません。

文字を変えるだけで、嫌な自分にサヨナラできるかもしれませんし、なりたい自分に近づける可能性もありますからね。

ですが、不用意に筆跡を変えてしまうと、リスクを負うことになります。

なぜ安易に筆跡を変えることはリスクを負うのか？

「筆跡にはその人の無意識の世界が痕跡となってあらわれている。」これは、すでにお伝えした通りです。

ここではその先のお話をしたいと思います。「筆跡を変えていくと、なにが起こるのか」という話です。

一時的に筆跡を変えたぐらいでは何の影響も出てきませんが、普段とは違った筆跡を書き続けることは、あなたの無意識の世界に新たな刺激を与え続けることになります。

わかりやすく言えば、「字を変えたら無意識のうちに人が変わる」ということです。

筆跡を無理矢理変えることは、内部（無意識の世界）と外部（筆跡）の間に、故意に手を加えることに近いと言えます。

ですので私は、何の目的もなく自分の書く字を変える、ということはお勧めしていません

筆跡を変えて後悔した女性の話

以前、私がこの仕事を始めたばかりの頃の話です。

ある女性から「今以上に行動的になりたいのですが、どのように字を変えればいいですか？」と聞かれたことがありました。

当時の私は、どうしてその人が行動的になりたいのかといった理由までは確認せずに、「大きな字を書く人で行動的でない人はいないので、意識して大きな字を書くといいですよ！」とすぐに対策をお伝えしました。

それから3ヶ月ほどして偶然再会することがあり、「あれから本当に行動的な自分に変われました。」とお礼を言ってきました。

ここまではハッピーエンドのお話なのですが、彼女からの次の質問でその私の喜びも一変してしまいました。

彼女は「これっていつまで続ければいいんですか？」と聞いてきたのです。

実は彼女にとって行動的になることは何らかの理由から必要なことであっても、自ら進んでなりたかったワケではなかったのです。

行動的な自分を演じてただけで、義務感で考えていたのです。結構辛かったのでしょう。だから、いつまで続ければいいのか私に聞いてきたのです。

安易な気持ちで字を変えると、無意識の中で、本当の自分であるよりも、演じる自分を優先してしまうような人生のリスクを負うことになります。

筆跡を変えると何が起きるのか？

もちろん、自分を良い方向に変えるために、あえて筆跡を変える…ということもできます。

ただその場合は、なんとなく筆跡を変えるのではなく、3つの手順を踏まえて行います。

- 1, 自分の「望む将来の姿」を明確にイメージする。
- 2, そうなるために自分の「特性」のどこを活かせばいいのかを考える。
- 3, その特性を示す筆跡の特徴を知り、その部分をより強調して書く。

これの繰り返しです。

「何だ、たったこれだけか！」という印象を持たれる方もいるかもしれませんが、自分の書き慣れた字を変えて書くということは、決してやさしいことではありません。

試しに実際にやってみればすぐにわかりますが、たった一文字でも続けて10字と書けないかもしれません。

例えば、「字」や「子」で、最後のところをいつもならハネているところをハネないで書くとか、あるいはいつもハネていないところを強くハネて書く、といった具合です。書いているうちに違和感を持ち始めて、元の自分の書き方に戻してホッとするという気分を味わうことでしょう。

字を書くという行為は、決して小手先の表面的なことではなく、あなたの内部のどこかにつながっているのです。手を怪我した人が手の先に鉛筆をくくり付けて字を書けば、以前書いていた字と同じ書きグセのある字を書きます。字は手で書いているのではなく、脳が書かせているのです。

具体的に筆跡を変えるための方法

例えばあなたが行動的な人になりたいとしましょう。

最初にご紹介したように、行動的な人の書く傾向のある字というものがあります。この字を書いている人は行動的ですよ、という字です。

いくつかありますが、代表的なものを2つご紹介しましょう。

- 1, 大きな字を書く
- 2, ハガキなどの郵便番号欄のすぐ下から宛先を書き始める

「なぜ行動的になりたいのか？」といった理由については長くなるので割愛しますが、やるべきことは「私は行動的である！」と言いながら、①と②の特徴をマネて書くようにすればいいのです。ただそれだけです。

ただし、ここで注意しなければならない重要なことがあります。

「私は行動的になりたい！」ではなく「私は行動的である！」と断言してしまうということです。

「私は行動的になりたい！」という言葉には、「今の私は行動的ではない」という前提があります。つまり、この言葉を発している、その前提となっている意味がそのままあなたの無意識の世界に刷り込まれてしまいます。そして現状の行動的でない自分を強化するだけになります。

意識の上では「行動的になりたい」と言いつつ、無意識の世界へは「でも私は行動的ではない」と刷り込むことになります。無意識の世界がほとんどの行動を支配しているとはいえ、あなたはこの両方の世界を行ったり来たりしながら葛藤を続けるようになるでしょう

永続的に筆跡を変える方法

では、どれくらいその行動を続ければ、あなたの無意識の世界に刷り込むことができるのでしょうか？

答えは、21日間です。

これは整形外科医であり精神科医でもあるマクスウェル・マルツ博士が発見したと言われています。

顔に傷のあった患者さんの話が有名です。顔の傷を取る手術をして跡形もなく傷が癒えた後でも、包帯を取って鏡に映った自分の顔を見ながら、まだ傷が残っていると主張する患者さんが多かったことが、この発見につながったと言われています。

患者さんの脳には、まだ顔に傷のあった記憶が残されており、術後も患者さん自身にはその傷が見えた（ような気がした）と言われています。3週間ほどすると、やっと傷の癒えた状態を素直に認める傾向が見られるようになったため、この期間を発見したと言われています。

これは記憶力がいいとか、頭がいいとかいったことではなく、人間の仕組みの話です。

書店にも、例えば「3週間でわかる〇〇の方法」とか、「21日間で学ぶ〇〇」といったタイトルの本を目にすることがあると思います。この期間の根拠はここにあります。20日でも1ヶ月でもないのです。

自分の筆跡を直す場合でも、同様にこの3週間が必要になります。ひとつの行動を習慣化させるために必要最低限の期間です。この間に「こんなこと、やめちゃおうかなあ・・・」といった誘惑も起こります。

なぜこういった新たな行動にブレーキをかけようとするのか、無意識の世界のしくみやその特徴に触れながら説明をしなければなりません、それについては今後ご紹介していこうと思います。

あなたは大丈夫？ストレスが溜まると出やすい筆跡



ストレスがたまっているのに自覚できないことがある

「長生きするためには、多少のストレスがあった方がいいらしい」という話、あなたはどこかで耳にしたことありませんか？

ある程度のストレスは、適度な緊張感を生むことになるので、悪いことばかりじゃないという考え方もあるようです。

本人の中に本当にストレスがまったくなくなってしまうと、徐々にボケが始まる、という考え方もあるようです。

ところで基本的な話になりますが、ストレスって一体何でしょうか？

いかにもストレスという物質があって、体内または脳内に物理的に何かたまるものであるかのような前提で語られることが多いようです。

ですが、ストレスとはモノとしてあるのではなく、自分の内部に感じられる精神的負担のことだと思います。

実態あるモノとして見る事ができないので、それが何なのか自分でもよくわからないこともあるようです。

自覚できなくても、ストレスは文字にあらわれる

筆跡はその人の心の内側を「見える化」するものです。

心の奥底に感じるストレスについて一定の許容範囲を超えると、筆跡にあらわれやすくなります。

個人差はありますが、あなた自身がこういった筆跡特徴のある自分の字を見つけたら、

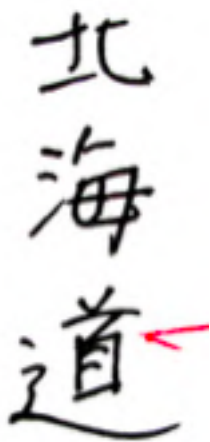
「あ！結構ストレスになっているな・・・自分なりの発散方法を実行しよう！」

と自己コントロールするために指標として活用することもできます。

具体的にこうしたストレスが、字のこういったところにあらわれるのか、次に一例をご紹介します。

具体的な特徴を紹介

以下にとってもわかりやすい事例をご紹介します。



「道」などの字で、隣の「首」の中の横線が付いてしまっているような字を見かけることがあります。

字がつぶれてしまっているのです。

本来なら横線で3つに区切られた間隔ができる部分です。

こういった字を書く人は、日頃から細かいことや嫌なことに神経をすり減らしていることがうかがえます。

つまり強いストレス状態に置かれているため、細かい作業などはできるだけ省略したくなるのです。

あるいは気を配るのもおっくうな状態なのです。

そして興味深いのは、こういった行動は、ほとんどの場合無意識に行われることです。この字を書いている精神状態をあえて言えば、

「ここまで書けていれば誰だって「道」って読めるでしょ。わかればいいじゃん。細かいことにいちいち気を配ってられない！」

・・・こういった感覚が、まさに日常的に強いストレスを感じている証拠なのです。

その反動が日常的な行動にもあらわれ、字にも残されているのです。

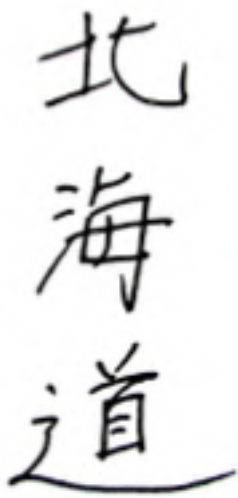
普段の行動でもストレス過多の人は、ちょっとしたことに対しても、過敏に反応したり、行動や言葉遣いが少し荒くなることが多い筈です。

態度や言葉遣いなどを無意識に変えて、ストレスを発散させているのです。

そのストレスのはけ口にいる人はたまらないですね。

ここで挙げた字を書いた方は、その後3週間ほど長期休暇を取られて旅行に行かれました。

帰ってきてすぐに書いてもらったのが、こちらの文字です。



前に書いた自分の「道」の字を見せたところ、「え！こんな字書いていましたか？」と本人も驚いていたことを思い出します。

意識の上では感じていなかったストレスも、字にはハッキリと出ていたことになります。

ストレスがたまったときの解決策をいくつかご紹介

ストレス発散法は人によっていろいろあると思います。

大切なことは、

1. まず自分がストレスを感じていることを自覚すること。
2. そうなっている原因がどこにあるのかを知ること。
3. 自分なりのストレス発散法を知っておくこと。

です。

ストレスを感じる原因の中には、一定の自分勝手な思い込みで一方的な解釈をしたり、相手に対して余計な猜疑心を持ったりしていることもあります。

あるいは、「私は○○でなければならない!」とか、「私はこうあるべきだ!」といった信じ込みと、その意に沿えない現在の自分の姿に、イライラ感や腹立たしさをつのらせている可能性もあります。

自らストレスを作りだしているワケです。

「なぜ、ストレスとを感じるのか?」とよく考えてみると、その原因が、自分の内部に潜んでいるある一定の強い信じ込みと現実とのズレによることもあります。

世の中には、自分のストレスの原因となったことと同じことを周りの人に対しても行い、自分のストレスを発散させているような人がいます。

誰かにイヤなことをされたら、自分もイヤなことを誰かにするという姿勢です。

この方法は、ストレスの発散方法としては最悪だと言えます。

なぜなら、周りを不快にさせるだけでなく、本人も周囲を巻き込みながら、ストレスフルな負のスパイラルに一緒になって巻き込まれていくことになるからです。

まとめ

筆跡は、その人の心の内側にあるものが痕跡となってそこに残されています。

心の中にわだかまりがあれば、そしてそのわだかまりが大きなストレスとなって心身の重荷になっていけば、無意識に書く字にその特徴が自然とにじみ出てきます。

誰もがその時の自分にとって最も心地良い字を書いています。

本文でも触れたように、通常であればキチンと間隔を空けて書く部分も、省略したり、グチャグチャと書きたくなくなってしまうのです。

例えば、最近よく眠れないとか、夜中に目が覚めてしまう、あるいは最近ものごとがすぐに決められないことが多い、急に汗が出るようになったといった具合に、ストレスによる不調は、必ず身体のどこかにサインとしてあらわれるものです。

これは行動の一部である「字を書く」という作業の中でも、同じようにあらわれているのです。

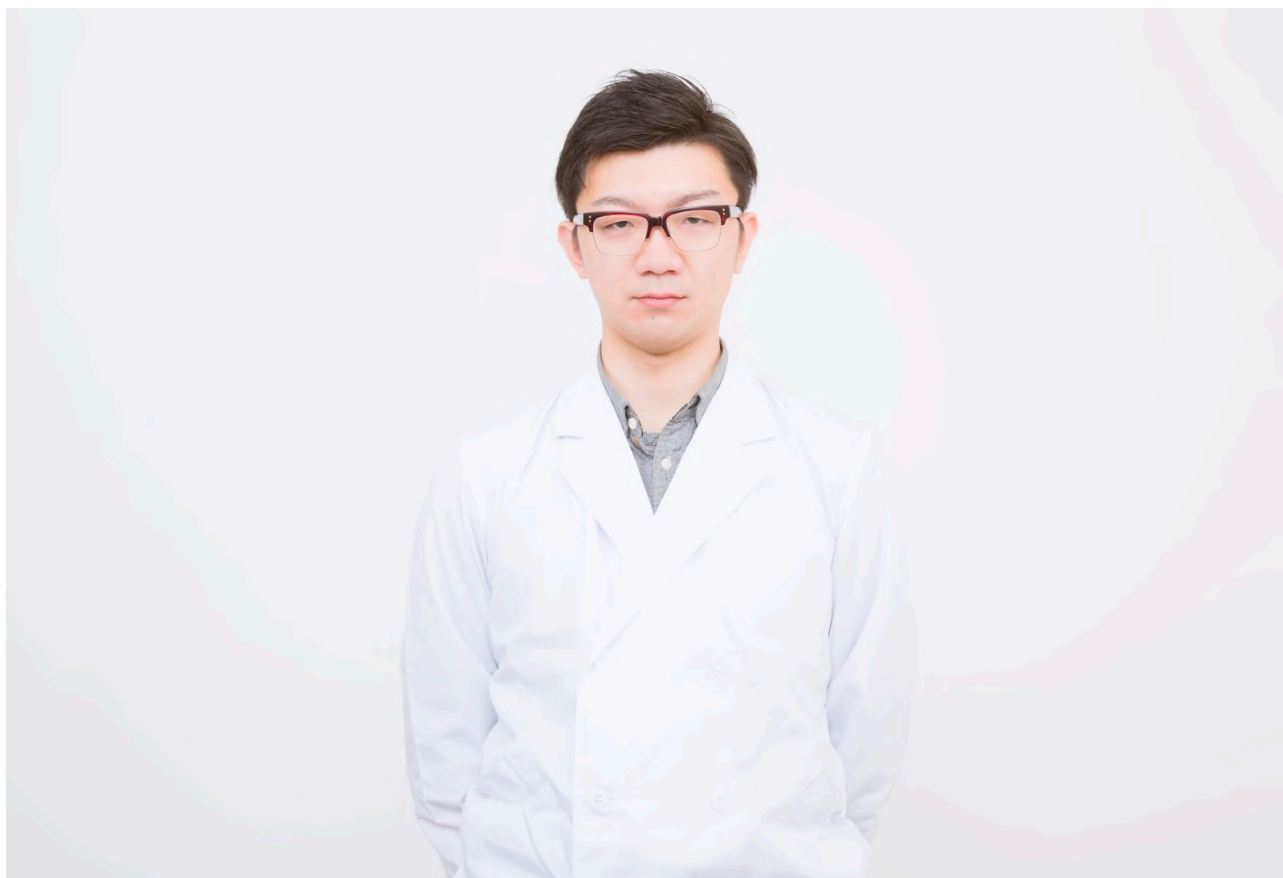
筆跡はその場に残されているので、目で見てすぐにわかる証拠でもあります。

身体に変調をきたす前に、そのストレスの原因を探り、自分にとって最も有効と思われるストレス発散法を実行することが重要だと思います。

健康状態に支障をきたす前に、自分のことは自分でコントロールする意識を持つことが大切です。

2, 潜在意識を味方にする方法：神経言語プログラミング（NLP）

あなたの「無意識の行動」に隠れた意味



97%の行動は無意識である

「あなたの今履いている靴ですが、家を出るときにどちらの足から履きましたか？」

あるいは、

「その靴を脱いだ際に、どちらの足から脱ぎましたか？」

こういった質問に、即座に答えることができる人は稀だと思います。
大抵は覚えていないのです。

また、あなたが自宅への帰り道、駅の改札口を出たところでスマホにメールが入っていることに気がつきました。

すぐに返事をしようと片手で返信しながら家に向かって歩いています。

自宅までの帰り道にはいくつか曲がり角がありますが、スマホをいじりながら、何の問題もなく自宅まで着くことでしょう。

曲がることを何ら意識することなく、いつものように決まったところを歩き、角を曲がって迷うことなく帰ると思います。

そのときのあなたは、まるでGPS機能付きの自動運転状態です。

人にはこういった意識せずに動いている部分がたくさんあります。

脳を使って意識して一々意思決定をしなくても、自動運転できるようになっているのです。

脳の負担をできるだけ軽くする効果を狙ったものでしょう。

今、あなたが部屋の中にいるとしましょう。

部屋に入った途端、本当はあなたの目に多くの情報が入ってきたと思います。

壁の柄やドアの位置や色形、天井の色、天井の照明、床の色やテーブルの上に置かれたモノ、テレビの位置など、ものすごい量の視覚情報がいっぺんに入ってきています。

でもあなたは、「今いる部屋のカーテンの色や柄は何ですか？」と聞かれても、もう一度見ないと答えられないかもしれません。

「床の色は何色ですか？」と問われても同じかもしれません。

あなたの周りに溢れている情報を、あなたの無意識のフィルターが要らない情報を取り除き、脳は自動的に必要だと思う情報だけを選別して収集しているのです。

だから関心のないものは見ているのに見えていないのです。

これも脳の自動運転だと思います。

関心のない話題が耳に入ってきて、まったく気がつかないのと同じです。

反対に、パーティなど喧騒の中でも、誰かが自分の名前を口に出すと、何となく聞こえてくることがあると思います。

「あれ？誰か私の話をしている！」といった感覚です。

これは自分に必要な情報だと察知した無意識が、自動的にフィルターを通過させてあなたの脳にその情報を入れたのです。

たとえその声よりも大きな音や声があったとしても、意味のない騒音として自動的にシャットアウトしているわけです。

これは喫茶店などで打合せ記録としてICレコーダーをテーブルの上に置いて、録音後に聴き直すと、雑音ばかりで打ち合わせの時とまったく雰囲気が違うことがわかります。

打ち合わせの際には相手の声がよく聞こえていたのに、録音したものを聴くとまったく違う、という経験はあると思います。

本当はICレコーダーの録音の方が正確にすべての音声を拾っており、私たちの耳の方が必要とする声しか拾っていないわけです。

これは脳のフィルターの自動機能をあらわしている証明でもあります。

無意識の行動があらわすものとは？

私があなたに、「今日のご自分の無意識の行動は何だったかなあ？」と思い出してみてください、とお願いしたとしましょう。

残念ながら、思い出すことはないと思います。

意識したり、考えたり、判断したり、覚えたりすることは意識的にやることなので、記憶にも残りやすいと思います。

たとえその内容を忘れたとしても、「何かを忘れてしまった」ということは覚えているものです。

無意識の記憶は、特別の方法を使う以外、思い出そうとしても、そこにあったと認識することすらできないでしょう。

明らかに何らかの行動を伴っていたとしても、既に記憶にはない状態になってしまっています。

ここで言う特別な方法とは、催眠による手法ですが、ここでは詳しくは触れません。

例えば、寝ている間に見る夢は、形を変えて無意識の記憶が蘇ってきたものだと考えられますが、催眠はその状態を人為的に創り出すものだと考えていいと思います。

無意識の行動を人生に役立てる方法

こうしたあなたの無意識の行動を知ることは、そもそも何の役に立つのでしょうか？

実は、「意識されている世界」と「無意識の世界」では、そのパワーと規模がまったく異なると言われています。

もしもここで「意識している世界」の方が、「無意識の世界」に比べてパワーも規模も遙かに大きい存在だとしましょう。

「意識している世界」>「無意識の世界」

当然ながら、「意思さえしっかりしていれば、何とでもなるだろう」という考え方が生まれるでしょう。

更に、「意思さえ強く持てば、何でもできるぞ！」という考え方が成り立って当然だと思います。

「意思の力で自分のことは完全にコントロールできる」という考え方になります。

こういった気持ちを持ち続けて、いつもうまくいかずに、現実とのギャップやジレンマに悩まされている方を見たことがあります。

現実「無意識の世界」は、そのパワーも規模も「意識している世界」の何百倍あるかわからない程巨大なものだと言われています。

よく氷山に例えられた図（水面上が意識された世界、水中が無意識の世界）などをご覧になった方もいると思います。

「無意識の世界」 > 「意識している世界」

この場合は、ただ精神論や根性論だけでいくら頑張っても、その力の及ぶ範囲は限られていることがわかります。

無意識の世界を変えていかないと、意識でいくら変えようとしても何も変えることができないのです。

この無意識の世界を変えていく方法はいくつかありますが、ここではとりあえず、「無意識の世界にこそ、自分を変えるカギがある！」と知っておいていただければいいと思います。

これからNLPを学ぶ人のための基礎知識



NLPとは何か？

Neuro-Linguistic-Programmingを短縮してNLPと表現したもので、日本語に訳すと「神経言語プログラミング」となります。

残念ながら、これはとてもわかりにくい日本語訳かもしれません。

日本語にすると何のことだか益々わからなくなるからです。

簡単に言うと「人の心の取り扱い説明書」だと表現されることもあります。

NLPは1970年代の初期、アメリカでジョン・グリンダー助教授とその大学院生だったリチャード・バンドラーらによって研究が始まったものです。

当時、非常に優れた3人の心理療法士に共通するパターンがあることを発見した彼らは、そのポイントを明らかにして水平展開することで、多くのコミュニケーションの場で活用できることを考え、研究を重ねていました。

この優れた3人の心理療法士とは、ゲシュタルトセラピー創始者フリッツ・パールズ、家族療法家バージニア・サティア、催眠療法家ミルトン・エリクソンです。

彼らの持つスキルやパターン、アプローチ方法を実用的で役に立つよう、第三者に伝えることができるようなモデルを作ろうとして生まれた実践心理学がNLPです。

NLPを理解する上でとてもわかりやすい逸話があります。

簡単にご紹介したいと思います。

（「NLP実践マニュアル」 ジョセフ・オコナー著、株式会社チーム医療発行）より」

「ある夕暮れどきに、ラクダに乗った旅人が砂漠のオアシスにたどり着きました。
炎天下を移動してきたので、喉がカラカラです。
彼はそこにいた少年に水を一杯もらいました。
飲み干した後でそのお礼に何か悩みごとがあれば相談に乗ろうと告げました。

すると少年は重たい口を開いて、父親が先日、遺言書を残して亡くなったこと、それが元で、今まで仲の良かった二人の兄が遺産の分配で喧嘩が絶えなくなったこと、自分は どうしていいかわからず、とても困った状態だと告げました。
その旅人は自分を家に連れて行くようその少年に頼みます。
家では二人の兄は相変わらず言い争いをしています。
遺言には、唯一の財産であるラクダ達の分配について書かれてあったのです。
ラクダの取り分を長男が半分、次男が3分の1、三男が9分の1とする旨ありました。
でもラクダは17頭だったため、その通りに分けることができなかったのです。

旅人は少し考えて彼らに以下の提案をしました。

「私のラクダを君たちにあげようと思う。そうすると全部で18頭になる。長男は半分の9頭、次男は3分の1の6頭、三男の君は2頭ということで遺言通りになる。」

すると少年が

「僕たちに分配された頭数を全部足すと（9 + 6 + 2 =）17頭にしかありません。」

と指摘しました。

そこで旅人は、

「そうだね。その余った1頭をまた私に返してくれるかね？」

と告げ、またそのラクダに乗って砂漠の旅に出て行きました。

このような話です。

NLPとは、この逸話にある18番目のラクダではないかと言われてています。

目に見えるものではありませんが、人間関係や自分の心の内側の葛藤や精神状態等について、状況に当てはめられ、即座に問題解決し、そしてまるで何ごともなかったかのように解消してしまうものです。

NLPはどのような現場で活用されている？

まず自分自身の中にある気がつかない自分特有の思考のクセ、行動傾向、あるいは「本来の自分の姿」などを知る際に活用できます。

このことで、自らの無意識の世界を知り、自ら自己改革ができるようになり、その変化を手に入れることができるようになります。

そして「将来のめざす自分の姿」に向かって、積極的、主体的に行動することができるようになります。

次に、この方法を使うことで、自分と同様に他の人にも影響を与えることができるようになります。

これは日常生活のコミュニケーションにとどまらず、カウンセリングやコーチングの場でも活用できるものです。

なお、NLPで学ぶ無意識の世界への具体的なアプローチ方法は様々です。

ここでは詳しくは触れませんが、様々な角度からその人の無意識の世界を刺激して、自身を変えていくことのできるとても興味深い世界だと言えるでしょう。

NLPを学ぶとどんなことで役立つ？

「なぜ私は当たり前のごとくこう考えて、自然に行動してしまうのか？」

といった自分自身の思考や行動のクセを知る際に、NLPはとても有効に機能します。

NLPの大切な前提には、「既に無意識がその答えを知っている。」というものがあります。

教育の場ではよく行われている「あれこれいろいろ考えて答えを導き出す」といったアプローチとは大きく異なるものです。

NLPでは「無意識の世界に聴いていく」といった様々な手法が取られることが多いようです。

従って、催眠などもその一つになります。

今までの経験や嫌な思い出、常識的な発想や劣等感、ある出来事にこびりついたその人特有の感情など、今までに味わった様々な感情や記憶が意識として残っています。

それらが心の奥底にある「無意識の世界」を覆い隠してしまっているという考え方です。

その覆い隠しているものを一つひとつ丁寧に取り除いていくことで、その人が本来持っている「大切なもの」が「珠」のようになってあらわれ、光り輝いていることを発見する、といったイメージになります。

その「光り輝いている珠」とは「あなた本来の姿」です。

それを自ら見つけ出し、改めて自分自身だとして意識するというのが、どれだけその人が生きていく上で大きなモチベーションを生むことになるのか、誰でも簡単に想像ができると思います。

NLPが「心の取り扱い説明者」と言われる理由はここにあるのでしょうか。

自分では目に見えない「心」の取り扱い方を知ること、自分自身の目的を明確にして自主的に行動する姿を形成し、限りない可能性に向けて邁進するあなた自身を作っていくための優れた道具だと言えるでしょう。

詳しくは、「プロが教えるはじめてのNLP超入門」（芝健太著）、「NLP実践マニュアル」（ジョセフ・オコナー ユール洋子訳）などがお勧めです。

これから潜在意識を学ぶ人におすすめの入門書7選



潜在意識をこれから学びたい人のために

潜在意識という表現を口に出しても、最近では周りの人から変な目で見られなくなりました。

1980年代後半のオウム真理教の事件以降、この言葉は人を洗脳するための道具だと考えられたことがありました。

他からのマインドコントロールのもとで第三者の意のままに操作されてしまう危険性のある世界のものだ、といったネガティブな話題として、世の中に浸透してきたように思います。

今でもそのように信じて、不安を感じる方もおいでになるかもしれません。

そこで今回は、潜在意識について学ぶために入門書とも言える書籍を何冊かご紹介していくことに致しました。

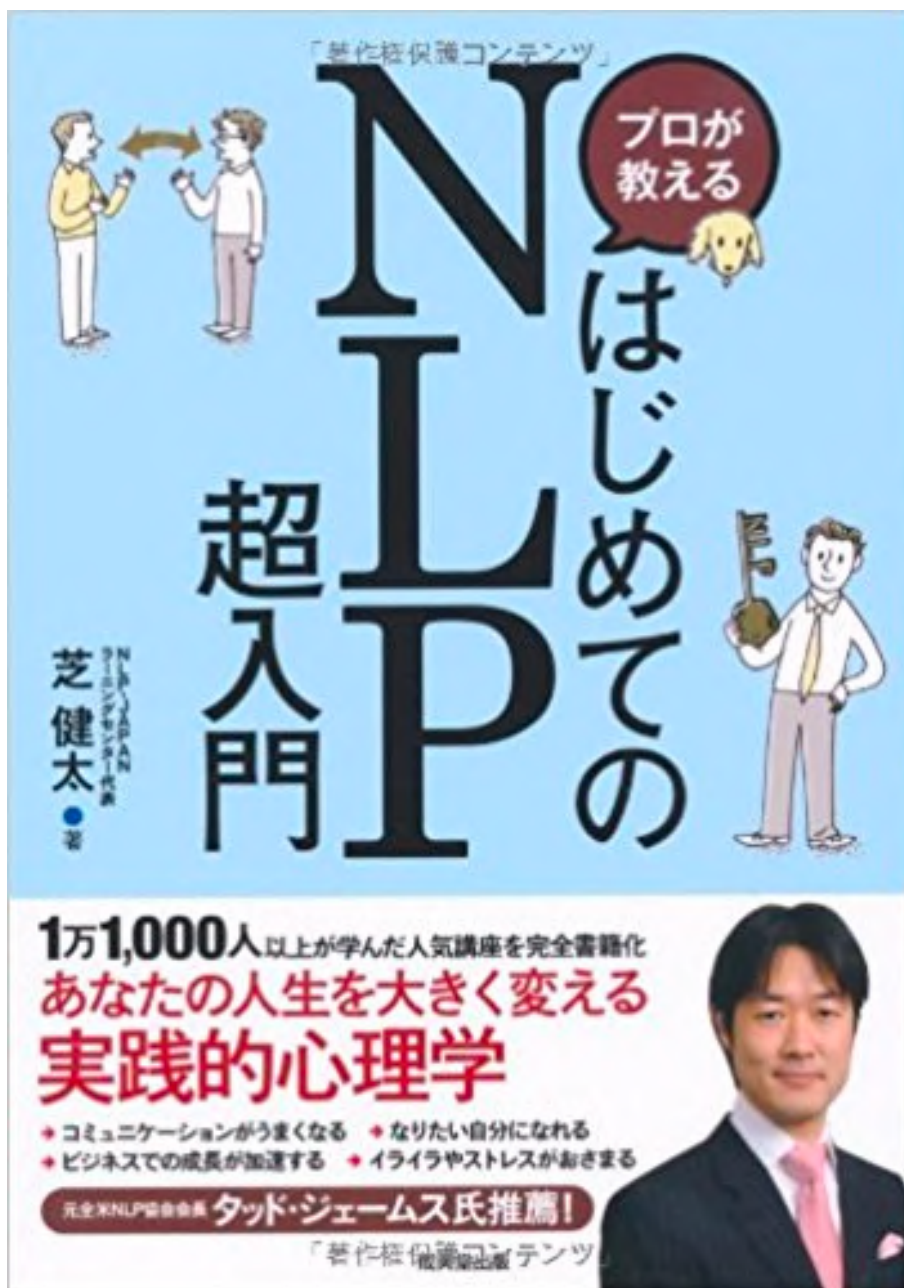
この中には専門分野に深く入り込んでいる一方で、とても平易な表現をつかって潜在意識について、とてもわかりやすく伝えてくれているものもあります。

今回お伝えすることが、潜在意識についてご興味を持ち始めたあなたにとって、有意義な情報になれば嬉しく思います。

潜在意識について学ぶための入門書のご紹介

1, 「はじめてのNLP超入門」

(NLP・JAPANラーニングセンター芝健太著、成美堂出版)



NLP（神経言語プログラミング）はアメリカで生まれた実践心理学と呼ばれる分野の心理学です。

いろいろな専門書や実践して学べる学校なども数多くあるようですが、その専門スクールの芝健太校長により、潜在意識の実践的な使い方がとてもわかりやすく書かれています。NLPに関する紹介図書ですが、潜在意識について基本的な部分を知って活用したいという方にはうってつけの入門書だと思います。

2, 「潜在意識が答えを知っている」

(マクスウェル・マルツ著、ダン・S・ケネディ編、田中孝顕訳、きこ書房)



世界中で3000万人の人生を変えた
サイコ=サイバネティクス理論。

このメカニズムを理解するだけで、

**ヤル気が出る、自信がつく、
勇気が湧いてくる!**

潜在意識には、例外なく最高の自分が存在する!

人間というのは生まれながらにして超高性能で、コンピュータにも似た「成功への自動誘導システム」をもっていて、それを自在に使いこなすことができる。脳と神経系がサーヴォ機構を働かせ、目標を自動的に追い求める機能を備えているからだ。つまり脳と神経系が目標へ邁進するメカニズムを構成し、自動追尾式のミサイルや魚雷がターゲットを探して向かっていくように、自動的に目標を達成してくれるのだ。(本文より)

半世紀読み継がれている世界的名著

きこ書房

精神科医であり形成外科医でもあるマルツ博士だからこそ書けた内容だと思います。様々な患者を診ながら臨床的に得た経験を合わせて、潜在意識について理論的にわかりやすく書いてあります。

サイコ・サイバネティクス（精神の自動制御装置のこと）の原理と概念を伝えるもので、「潜在意識ってそもそも何？」という方には是非お薦めしたい一冊です。

3, 「こうして思考は現実になる」 & 「こうして思考は現実になる 2」

(パム・グラウト著、桜田直美訳、サンマーク出版)



48時間以内に潜在意識を使う実験をいくつか行い、その効果と潜在意識のパワーを読者に実感させる内容となっています。

ある種の思考（潜在意識）は、いつでも現実の世界に大きな影響を与えている、ということ、様々な実験を通して読者に体験させてくれます。

「引き寄せの法則」と「思考は現実化する」ことを、目に見える形で証明することを目的とした興味深い本です。

4, 「成功の掟」

(マーク・フィッシャー著、近藤純夫監修、上牧弥生訳)



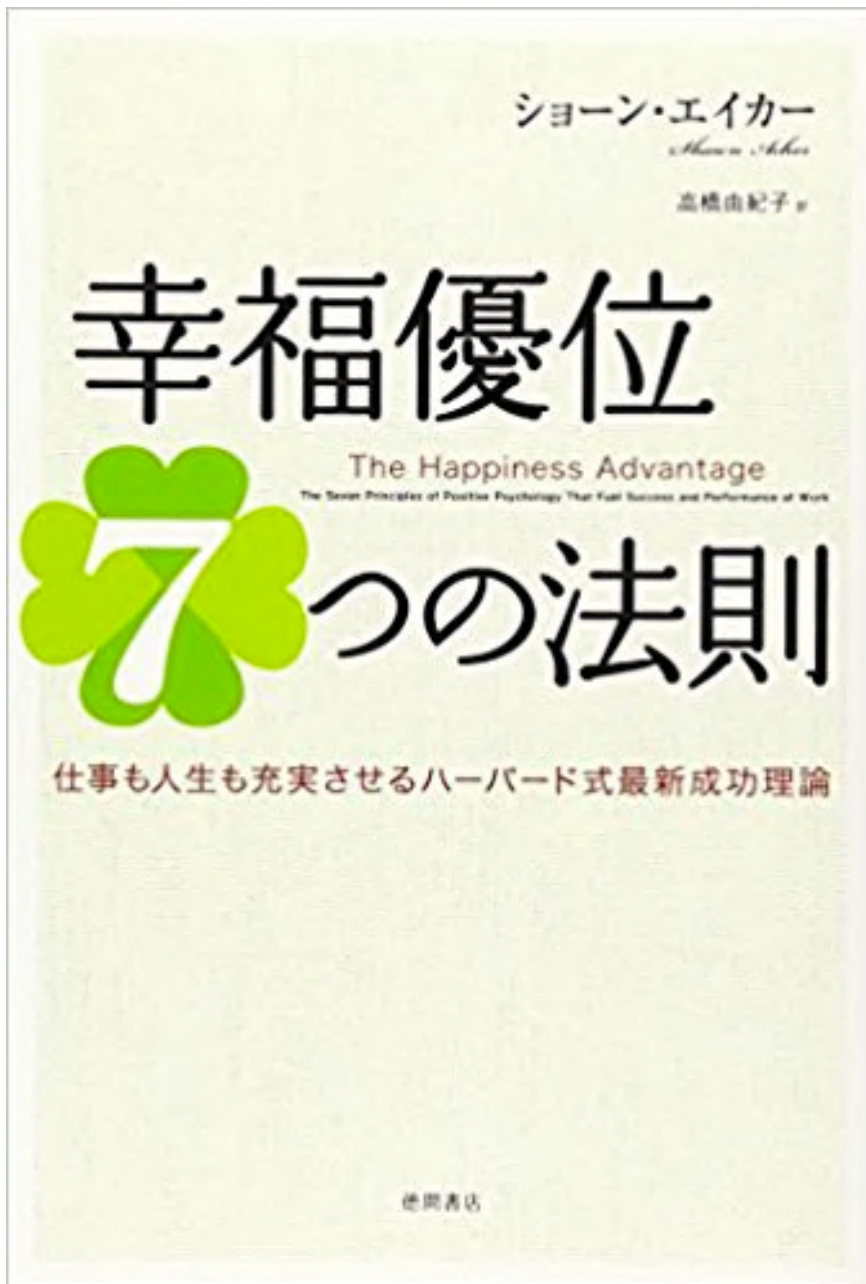
何気なく使う言葉の中には、実は本人の心の内側をそのまま投影した意味が含まれ、その言葉によって人は無意識にコントロールされてしまっているということがよくわかる本です。

わかりやすい物語風にしてあるので、あっという間に読めてしまいましたが、将来の自分の人生を考えると、いつまでも心に残る内容になると思います。

読者の潜在意識に刷り込む方法としては、非常に優れた方法だと思います。

5, 「幸福優位7つの法則」

(シェーン・エイカー著、高橋由紀子訳)

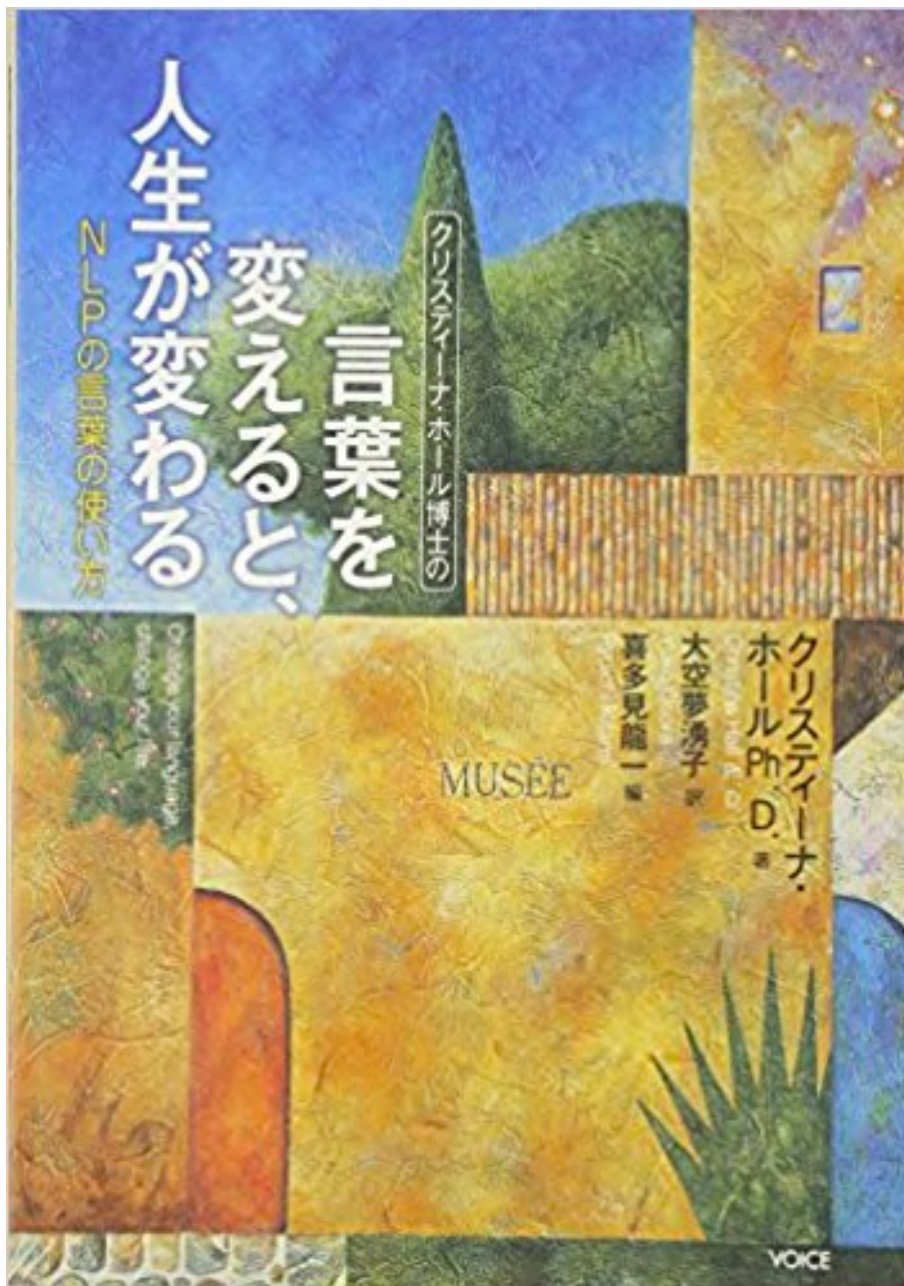


著者はハーバード大学教授で、成功と幸福について学生や企業で実証実験を行いながら、幸福になる人とそうでない人の差がどこにあるのかを明確にし、その研究結果をわかりやすくまとめたものです。

一言で言えば、「幸福になるためにはどうすればいいのか」その答えが書いてあります。潜在意識を具体的に使って幸福になることをテーマにした実践的な貴重な一冊だと思います。

6, 「言葉を変えると、人生が変わる」

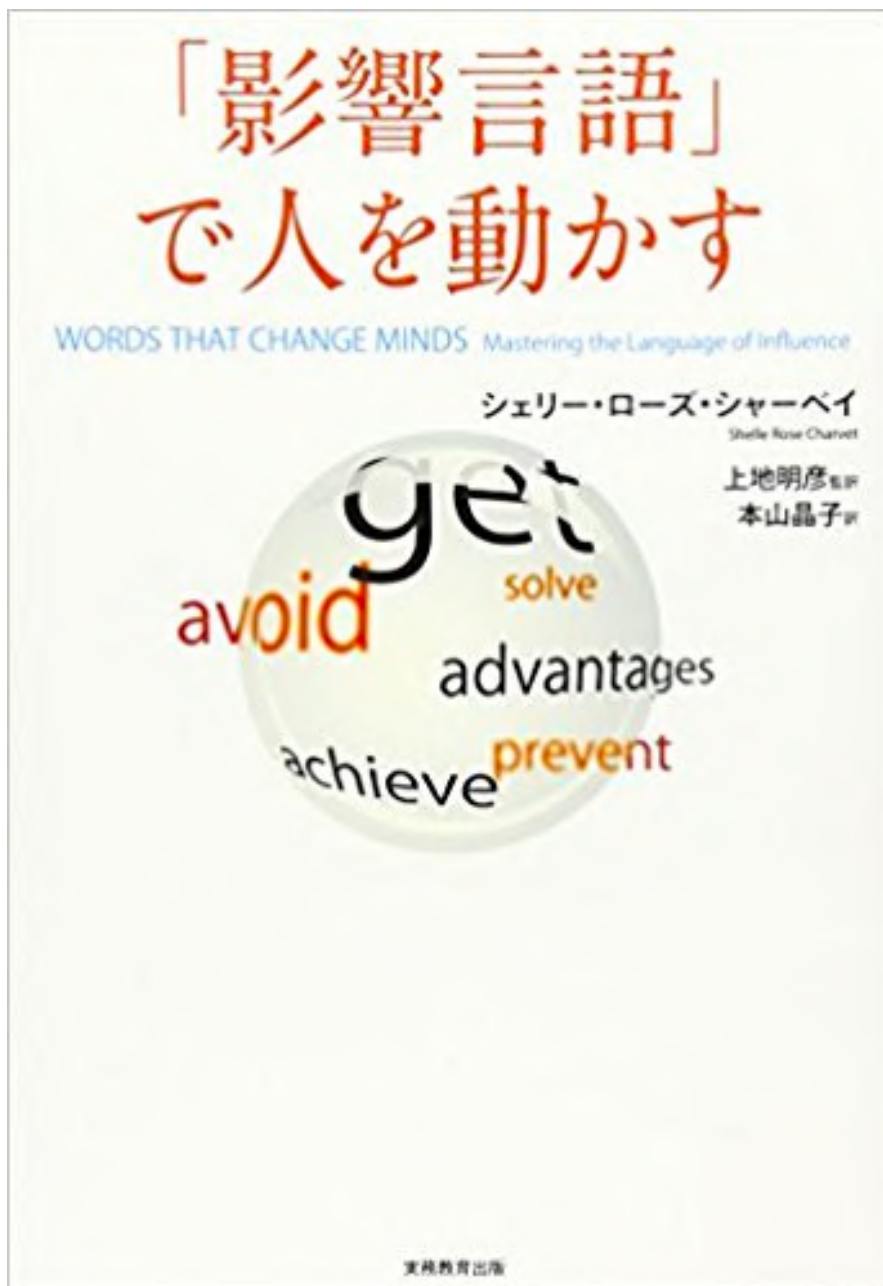
(クリスティーナ・ホールPh.D著、喜多見龍一編、大空夢湧子訳)



NLPの分野で取り扱う言葉の使い方を徹底して掘り下げて解説した貴重な一冊です。NLPの専門分野に深く関わっていくため、簡単に潜在意識について知ればそれでいいという人よりも、潜在意識について理解し練習することで、実生活の中で実践的に使っていくという人向きの本だと思います。

7, 「影響言語で人を動かす」

(シェリー・ローズ・シャーベイ著、上地明彦監訳、本山晶子訳)



無意識に使っている言葉には、その人の無意識の世界がそのままあらわれています。従って、その言葉や表現の特徴を知ること、その人の特性や思考のクセなどがわかることを実践的に活用していこうというものです。特に、コーチングやカウンセリングの際など、クライアントの前提となっている無意識の世界や、一定の言葉や思考の前提を潜在意識に入れたいときなどには、とても有効なアプローチだと思えます。

まとめ

潜在意識と言われてもピンとこない方がたくさんいます。

「潜在能力」と勘違いしたりする方もいます。

もう一方の顕在意識は覚えたり、考えたり、何かを意識して決めたり、といった風に、日常でもよく使われる表現かもしれません。

ところが潜在意識とは、そもそもどこにあるのかも良くわからないかもしれません。

でも人の行動のすべては、心の奥底にあるこの潜在意識が司っていると言っても過言ではないでしょう。

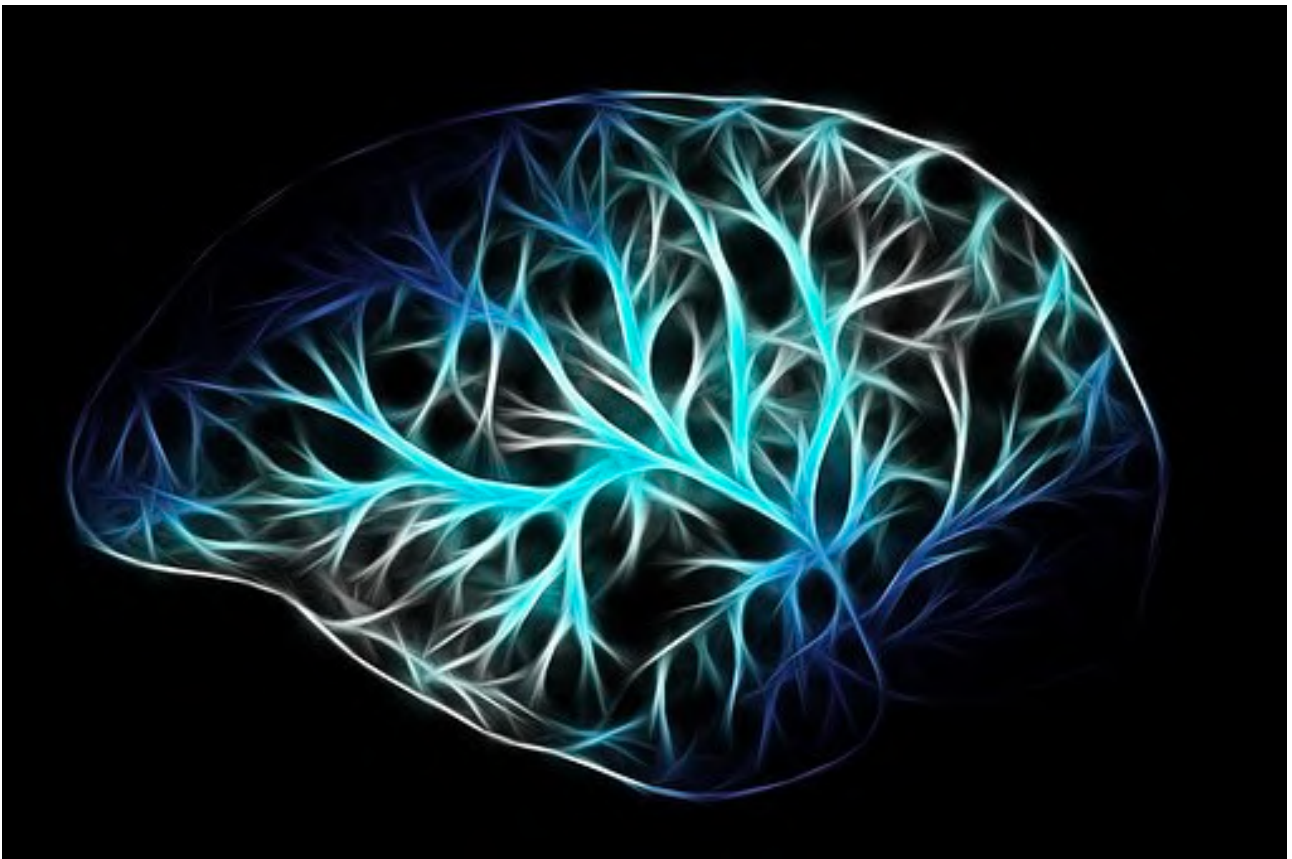
筆跡の分析は、その無意識の世界が文字には残されているという考え方で、その痕跡を診ていくものです。

ここに挙げた書籍に目を通していただき、潜在意識について少しでも理解の助けになれば嬉しい限りです。

そして、潜在意識の「特徴」とその「しくみ」がわかっているれば、誰にでも使えるようになります。

そしてそのパワーの大きさを信じていることができるようになると、あなたの人生は自ずと変わっていくことになるでしょう。

潜在意識を書き換える方法とは？



潜在意識を書き換える3つの方法

あなたの心の奥底にある潜在意識を書き換える方法を3つご紹介したいと思います。潜在意識は、いくら意識したり、考えたり、悩んだりしても、それだけで簡単に書き換えていくことはできません。

ここでは、潜在意識を変えていくことのできる方法について簡単に触れていくことにしたいと思います。

1, 習慣を変える

まず、最初の方法は、自らの行動を変えることによって習慣を変え、自らのコントロールのもとで自分の潜在意識を書き換えていく方法です。

繰り返しながら潜在意識に刷り込んでいきます。

この方法は、前もって潜在意識のしくみや特徴を知り、その活用方法を学ぶことで、いつでもできるようになります。

そういったことを知らずにやみくもに始めると、強い意思が必要とされ、最終的には毎回三日坊主を続けるだけになる可能性もあります。

あなたの意思に従って新たな行動を続けることで、その行動は習慣となります。

古い習慣は、別の新しい習慣によってのみ変えることができると考えられています。

従ってその新たな行動を継続させることで新たな習慣を生み、潜在意識に刺激を与えつづけることができ、あなたの潜在意識を変えていくことになります。

では、継続的に行動を変えるとは、具体的にはどういったことをすればいいのでしょうか？

それは例えば、「挨拶の仕方を変える」、「言葉遣いを変える」、「話し方を変える」、「まず相手の話を聞く」、「すぐに怒らない」、「お付き合いする人を変える」、「生活習慣を変える」等々いろいろあると思います。

そこで最も大切なことは、ただやみくもに行動を変えるのではなく、「何のためにその行動を変えるのか？」といった目的を明確に自分の中に持つことです。

そのことによって、その新たに変えた行動を通して、その目的が潜在意識に届くようになります。

「私は〇〇である。だから、今□□をしている。」といった具合です。

〇〇の部分にその目的となる言葉が入ります。

なお、この方法を使う上で、絶対に注意すべきことをひとつだけお伝えしておきましょう。

それは行動の習慣化をしている最中に、「私は〇〇になりたい。だから、今□□をしている。」と自分に対してつぶやかないことです。

つい口に出してしまいがちな表現かもしれませんが、この言葉の意味をよく考えてみましょう。

この言葉の前提になっていることは何か、ということです。それは「私は〇〇ではない」ということです。

従って、この言葉を吐くたびに、あなたの潜在意識は「私は〇〇でははい」という刷り込みを受け続けることになります。

これを聴いた潜在意識は、この「私は〇〇ではない」状態を維持しようとしめます。

そのことによって、潜在意識はいつまで経ってもあなたがこう言い続けることができるようにしてくれます。

つまり、いつまで経っても〇〇という目的を到達させないようにし始めるのです。

そうすることで、いつまでもあなたは「私は〇〇になりたい」と言い続けることができるようになります。

このように何気なく口に出す言葉とその真意が真反対の意味になって受け入れられてしまうことは、顕在意識と潜在意識の大きな違いのひとつかもしれません。

顕在意識の世界では「こうなりたい、ああなりたい」と願望を口に出して言うことは、別におかしなことではありません。

でも潜在意識の世界では、こうした言葉は、「私はこうではない」という現状をその前提として刷り込み続けていることになります。

その満足しない現状にいれば、いつまでも同じ願望を言い続けることができるわけです。とても皮肉な話です。

これは潜在意識の特徴としくみを知らないと、簡単に陥ってしまうワナなのです。

少し余談になりますが、神社やお寺にお参りする際に、「〇〇となりますように・・・」とお願いすることも実は危険なことなのです。

この前提となる状態が何を言っているのかを考えてみてください。

こういった言葉を口に出すと、その前提となる「〇〇となっていない」状態を維持するように、常にあなたの潜在意識に刷り込まれてしまうことを覚えておいてください。

2、感情の揺さぶり

潜在意識を変えていくふたつ目の方法は、喜びや恐怖などを感じている時に、感情が動きやすくなっているということを利用するものです。

揺れる吊り橋を男女が一緒に手をつないで渡り、恐怖体験を共有することで、その後、恋愛関係に発展しやすくなるという話を聞いたことありませんか？

お化け屋敷に怖いもの見たさで一緒に入るのも同じです。

感情を極度に揺さぶられているときには、潜在意識に感情が入りやすくなります。

ただし、常に恐怖体験を共有するというのは不確実な面も多く、日常的に活用できる方法とは言い難いかもしれません。

3、催眠

潜在意識を変えていく3つ目の方法は、催眠による方法です。

これは初めに挙げた方法のように自己のコントロールのもとで潜在意識を変える方法とは異なり、他の人の力を借りて自分の潜在意識を変えていく方法と言えるでしょう。

なお、自己催眠は自らの意思で自分への暗示をかけていくことです。

他の人に催眠をかけてもらう場合は、その人に対して強い依存心を植え付けてしまう可能性もあります。

催眠とは、意識の門番である顕在意識を眠らせて、あるいは顕在意識の注意を別に向けておいて、その中にある潜在意識に一定の言葉や意味をストレートに入れていく方法です。

まったく痛くなく、打たれたこともわからない注射のようなものです。

それをその人の潜在意識に直接打って中身を注入することになります。

従ってこの方法は、マインドコントロールに発展しかねないような危険な面もありますが、改善に向けて強烈に効いてくることも事実です。

潜在意識には、過去の出来事の記憶や考えていること等、すべて映像で保存されていると考えられています。

その映像に、言葉を使って効果的に刺激を与える方法が催眠です。

具体的な催眠手法についてはここでは触れませんが、結果として「それって、そういうもんですよね！」というメッセージを潜在意識に入れることができれば、催眠手法による効果は十分だと言えるでしょう。

自分の中の潜在意識を変えていきたいという時には、催眠手法は最も簡単な方法かもしれません。

潜在意識の書き換えに必要な期間は？



記憶力が良くても潜在意識は変わらない

記憶力がいいとか悪いとか、忘れっぽくなったなどと言う話をよく耳にします。潜在意識の世界では、記憶力とか暗記力といった顕在意識の能力とはまったく関係のないレベルで、その書き換えが行われます。記憶力が良ければ潜在意識に刷り込まれるのが早いというワケではないのです。

潜在意識を書き換える期間は3週間

潜在意識を書き換える期間ですが、誰でも3週間（21日間）必要だと言われています。これは心理学者でもあり形成外科医であるマクスウェル・マルツ博士が最初に発見したと言われています。

博士が形成外科の手術をした際に、患者に奇妙な現象が共通して起こることに気がつきました。

ある時、顔に生まれつき大きな傷のある女性の手術をしました。無事手術が成功し、やがて包帯をとって顔を見たときに、彼女は鏡を凝視しながら、「先生、ほら、ここにまだ傷が残っていますよ！」としきりに主張したのです。こういった現象は他の患者でも日常的に見られたそうです。

博士は、今までに信じ切っていた自分の姿が物理的に変わったからといって、すぐには脳がそれを認識することができない、ということを発見したのです。

こうした患者が、確かに傷が消えたと認識するまでに3週間かかることを発見したと言われています。

その後、脳科学や医学の専門家がそれぞれの視点から、脳内の情報伝達経路となるシナプスが、どの程度の期間同じ刺激を与え続ければ自動的な情報伝達経路として機能するのか調べたところ、これも3週間かかることがわかったそうです。

ひとつの習慣が3週間続くと、それが当たり前前に継続できるような状況になるということです。

これらのことから、人の潜在意識に書き替えを行うためには、一定の習慣や行動を3週間継続させる必要があることがわかったのです。

これは人としてのひとつの性能のようなもので、人ならだれでも必要な期間だと言えるでしょう。

この「最低でも潜在意識を書き換えるのに3週間（21日間）かかる」ということを、あなたは一体どのように活用できると思いますか？

3週間あれば誰でも人生を変えることができる

別の言い方をすればすぐに気がつくと思います。

「誰でも、3週間（21日間）『ある行動』を継続すれば、それが従来の潜在意識を新たに書き換えて、新たな人生に向かう基礎を作る」ということです。

それでは、ここで言う『ある行動』とは一体何でしょうか？

『ある行動』とは、習慣化されてしまった無意識の行動に刺激を与え、新たな行動に入れ替えるものです。

例えば、丁寧な言葉遣い、相手を思いやる姿勢、人に感謝する態度、愛情をもって人に接する姿勢などがあるかもしれません。

これらの姿勢を満たすような新たな行動を3週間（21日間）続ければ、潜在意識が書き換えられて、その状態が当たり前のごとくあなたは自分を変えていくことができるのです

ただ、精神面だけで「私はそうなる！」と言い続けるよりも、その新しい行動を繰り返し繰り返し行って潜在意識を書き換えていく方が、余程有効なのです。

古い習慣を正すためには、新しい習慣によるのが最も効果的です。

いくら頭で考え続けても、継続的な行動が伴わないと状況は何も変わってくれないことは、既に誰でも経験済みだと思います。

新たな習慣を身に付けようと思うなら、この3週間（21日間）という一定期間を乗り切れば何とかなることになります。

この新たな書き換えを行う3週間（21日間）の苦しみが、一生続くわけでないのです。

あたかもこれから一生続く苦しみのように思うから、途中で挫折してしまうのです。

苦しいのはたった3週間（21日間）だけだと知ってください。

潜在意識は現状を維持することを最も大切な機能として持っています。

新たな習慣のもとでこの3週間（21日）が過ぎると、潜在意識はこの期間に継続してきた状態が現状だと認識し始めます。

自動的に潜在意識が書き換えられた瞬間です。

こういったことがわかっていると、この期間を理想の自分に変えていくために戦略的に利用できると思いませんか？

漠然と「新しい良い習慣を身につけましょう！」ということではありません。

潜在意識の特徴とそのしくみを活かせば、あなた自身の目的に向かって、あなたの人生を思うように変えていくことができる、ということです。

魔法のように感じるかもしれませんが、これは生まれつき人間に付与された能力でもあります。

ただ、ほとんどの人は、今までの経験や嫌な思い出などの記憶が集積した状態を前提に、顕在意識にある知恵を使ってものを考える習慣が身についています。

この素晴らしい人間の持つ能力に気がついていない人が、世の中にはたくさんいるように思います。

ここでわかりやすい例を一つお伝えしたいと思います。

あなたがある講演会に行きました。

その講師は毎朝5時に起きて読書を1時間半するというのです。

その講師曰く、

「毎朝、読書を1時間半するだけで、足し上げると1週間で何時間になりますか？」

答えは10時間半。

講演会に参加したあなたは、朝の時間をうまく活用することで、一日の労働時間以上の時間を有効活用できることがわかりました。

さてこの話を聞いたあなたは、3週間無理やりでも朝の5時起きを続けました。

そして4週目に入った頃。

朝から外はシトシトと雨が降っています。

「今日ぐらいは寝ててもまあいいか！」と思ってそのまま起きずにいると、あなたの頭の中にどこからともなく「朝5時に起きるんじゃないの？」という声が聞こえてきます

これが潜在意識の声です。

潜在意識にとっては、既にあなたが毎朝5時に起きることが現状になってしまったのです。

一定期間の習慣があなたの潜在意識を書き換えてしまったのです。

あなたもこういった実験を自分でしてみませんか？

あなたの人生にとって決してマイナスになるものではないでしょう。

潜在意識は眠らない？睡眠中に潜在意識に何が起こっているのか



眠っている間でも潜在意識は活動している

意識には2種類あることは既にお話した通りです。

顕在意識と潜在意識です。

睡眠中に眠っているのは顕在意識です。普段行っている、覚えたり、考えたり、判断したりする機能を休ませるために睡眠は絶対に必要なものです。

睡眠は脳を休ませるために行われるものですが、そこにはいろいろと不思議な世界があるようです。

因みに、もう一つの意識である潜在意識は、顕在意識と同時に眠ることはないと言われています。

夢を見るのも潜在意識が活動しているからだと考えられています。

ただ、潜在意識には判断力がないので、後で夢の内容を思い出してみると、絶対にありえない話やつじつまの合わない話、理屈がめちゃくちゃな情景など、不合理な部分がたくさんあると思います。

これは顕在意識の常識的発想とか過去の経験に基づく良識が働いていない状態から生まれた結果と言えるようです。

そして、こうして顕在意識が眠ってしまっている間に、潜在意識はとても重要なことを行い始めます。

それは、昼間どんどん頭に入ってきた様々な情報の整理を始め、それらの情報を取捨選択したり、あるいは問題の回答を探し出したりするのです。

前夜、いくら考えても良い答が見つからないまま寝てしまい、翌朝、目が覚めたと同時に明快な答えが頭に浮かんできた、などと言うことが過去にあなたもありませんでしたか？

こういった話は、有名な実話として語り継がれているものがあります。ここでは、以下の2つの事例をご紹介しますと思います。

具体的事例

1, ベンゼン環

化学記号の特殊な配列であるベンゼン環を発見した科学者アウグスト・ケクレ（1829～1896）の話です1854年、夜遅くまでいた実験室にいたケクレが乗合馬車に乗って帰宅する途中、彼は眠り込んでしまいました。

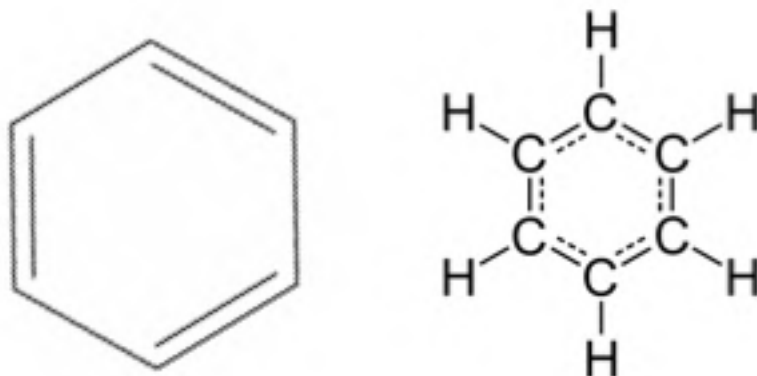
その時に見た夢の中で、ベンゼン環のもとになる特徴を発見したと言われていました。

夢の中で突然、蛇があらわれ自分の身体で丸い輪を作り始めたかと思うと、その蛇の胴体にいくつもの大小の球が付いていったというものです。

目が覚めたケクレはこの夢を不思議に思い、絵にしたところベンゼン環の発見につながったと言われていました。大小の球は炭素と水素だったと考えられています。

彼は実験室の中で、何日も何日も顕在意識を使って散々考えあぐねた末、どうしても答えが出せずにいたところ、乗合馬車の中で見た夢の中にその答えを探し当てたことになりました。それまでに入っていたいろいろな情報や知識を、寝ている間に潜在意識が整理し、適宜必要な情報を組み替えながら、望む答えを導き出した好例だと言えるでしょう。

因みにベンゼン環とは以下の元素記号です。薬の成分表などに時々目にするかもしれません。



2, ミシン

今ではミシン針の先に糸を通す穴が空いていることは当たり前だと思うかもしれませんが、これも創始者であるアイザック・メリット・シンガー（1811～1875）が1850年頃に見た夢からヒントを得たとされています。

彼は蛮族にとらえられて柱に縛りつけられ、槍で殺されそうになる夢を見ました。蛮族たちは各々槍を持っていたのですが、彼はその夢の中で、槍の先端に穴が空いていることに気がつきました。

針の先に穴を空けてミシンに使うという発想がここから生まれたとされています。これは有名なシンガーミシンの創始者の話です。

これなども、どうやってミシン針を作ろうかと考えて、いくら考えても通常の意識の世界では思いつかなかったようなアイデアが、夢の中でその答えが出てきたことを示しています。

顕在意識が眠ってしまったことにより常識や固定概念に影響されたり邪魔されることなく、潜在意識だからこそできたワザと言えるかもしれません。

ここでは過去にあった有名な事例をご紹介しましたが、あなたも朝目が覚めてすぐに何かを思い出して、書き留めておいたことが後でとても役に立ったというご経験があるかもしれません。

このメカニズムを実生活で役立てる方法

こういった潜在意識の特徴を、意図的に自分の人生に有効に活かしていく方法はないのでしょうか？それがあのです。

まず、寝る前にいろいろな情報をどんどん脳に詰め込んでみてください。

本を読んでもいいし、音声で聞いても、映像で観てもいいでしょう。

ただし、潜在意識には映像で格納されるため、活字で読んだ場合は必ずイメージ映像にしておくことをお勧め致します。

そして一定のテーマを決めて、「〇〇について答えを思い出しておいてね」とあなたの潜在意識に言い聞かせて、後は布団をかぶって寝てしまってください。

これを何度か繰り返していると、朝起きがけに、本当に適切な答えを潜在意識が運んでくれます。

なおこれをするときには、メモ用紙と鉛筆は必ず枕元に置いておいてください。

そして必ず朝のトイレに行く前に、その思いついたことを書き留めてください。

夢で見たアイデアや答えはトイレで流れていってしまいます。

その前に貴重な情報として書き留めておくことをお勧めします。

ここまでの話からもお分かりのように、試験の前の晩に徹夜するというのはまったく効果がないことが良くわかると思います。

頭の中で整理し、定着させる前にアウトプットすることになり、せっかくある2つの意識のうち、片方の顕在意識しか使わずに試験に挑むことになってしまいます。

勿体ない脳の使い方と言えるでしょう。

まとめ

必要な睡眠時間は人によって異なるために一概には言えませんが、睡眠とは単に身体や顕在意識を休ませているだけではないことは知っておいてください。

寝るという行為は、無駄な時間を費やしているわけでもありません。

潜在意識が、あなたの意識しないところで黙々と活動する時間なのです。

日本では、成人の3人にひとりが何らかの睡眠障害を抱えていると言われています。

睡眠は健康の要となる部分です。

あなたの顕在意識が眠った後に、潜在意識に思う存分働いてもらう環境を整えることは、とても重要なことなのです。

潜在意識を活用して引き寄せの法則を起こす方法とは



引き寄せの法則はなぜ起こる？

まず、今までに起こったあなたの不思議な体験を思い出してみましょう。

「あの人、今どうしているのかなあ・・・」

と考えた矢先に、その人から突然電話がかかって来たといったこと、ありませんか？

あるいは、初めて参加したパーティでの偶然の出会いがキッカケで、その後最高のビジネスパートナーになったとか、たまたま知り合った相手と恋愛関係になって結婚したとか、たまたま共通の友達がいることがわかりすぐに信頼関係が作れた等々、偶然という形であなたの身に突然起こったことを思い出してみてください。

これらはまさに偶然の顔をして、あなたの目の前にあらわれているのです。

あるいはどこか旅先で偶然出会った、ということも同じでしょう。

そのとき、よく考えて欲しいのは、そのことが起こる確率的な話です。

特に旅先で偶然出会ったという場合を考えてみましょう。

物理的な地点は無数にあると考えられます。

その同じ地点に同じ時間にいなければ、両者が会うことはありません。

その確率は、出会うという分子1に対して、分母は、地点数(=∞)×時間(=∞)=∞です。

出会う確率は1/∞です。

これは計算上の数字ですが、限りなくゼロに近いことがわかります。
こういったことが人生数十年の間で何度も起こるとは、それ自体不思議なことだと思いませんか？

「偶然・・・」という言葉で処理してしまうには、頻度が高すぎるでしょう。

ここでどちらかの人の、あるいは両者の潜在意識がお互いを引き寄せていると考えてみましょう。

引き寄せているから偶然のような形で会えるのだ、という考え方です。

この原理原則を知っていて、偶然の出会いをいろいろ意図的に楽しみながら創り出している人は現に存在します。

「そんなの偶然に決まっているだろ！」

という人にとっては、予期せぬ出来事は本当に偶然のことであって、再現性のないものになるでしょう。

要は、本人が偶然起きた出来事をどうとらえるかということで次に起こることが異なるものになります。

「偶然というものはない、すべて必然だ」と考えることもできます。

こういった考え方の人には、奇跡とも呼べるような引き寄せが、偶然という姿に形を代えて何かが起こるものです。

面白いのは、こういった能力を活かすも殺すも本人の考え方次第で、自由に決められるということです。

引き寄せの法則を起こすために潜在意識をどう活用すればよいのか

潜在意識は非常に大きな力を持っています。

あなたが意識するしないに関わらず、様々な部分であなたの人生に影響を与えています。

その潜在意識に対して、あなたの希望する意図的な方向付けができたなら、人生はとても楽しいものになると思いませんか？

ではどうやって潜在意識を活用していけばいいのでしょうか？

簡単に以下にご説明したいと思います。

1、まず、潜在意識が何でも決めて、あなたに一定の行動をさせていることを事実として認めてください。

2、次に偶然のことが起こったら、たとえそれが良いことでも悪いことでも、潜在意識がやってくれたのだ、と考え、「どうもありがとう」とあなたの潜在意識に告げてください。今のあなたに必要なだから、偶然の形に姿を代えて起こっているのです。

3、そして、良いと感じることであれば「次もお願いね！」とささやいてください。

でもそれがあなたにとって好ましくないことだったら、「このことで何を学べと言っているのだろうか？」と考えてください。

これらの言葉は、潜在意識に全幅の信頼を寄せる言葉でもあります。

潜在意識は決してあなたの足を引っ張ろうとか、失敗させようとして動いているのではありません。

あなたにとって、本当に良かれと思って動いています。

あなたに何かを学んで欲しい、知って欲しい、喜んで欲しい、幸せを感じて欲しい、といった姿勢で対応しているのです。

なお、「そんなことは信用できないから私には関係ない」という生き方もあります。自分で自由に選ぶことです。

注意点・補足

あなたが「こんな人に会いたいなあ」と思っても、引き寄せの法則が起こらない時のことを考えてみましょう。

1、「だから、そもそもこんなこと起きるわけがないんだよ！」という解釈もあるでしょう。こう考えると、この発想を証明するために、すなわち「いくら考えても会うことはできない」という事実が今後も先行することになります。

2、「引き寄せが成就しないということは、まだ機が熟していないということかもしれない！自分にまだ問題や課題があるということかもしれない！」という考え方もあります。これは自分の内部に気持ちを集中することになります。何が足りないのか、自らが冷静に知るチャンスを生むことになります。

3、「〇〇さんに会いたいなあ」と願望を持ち続けられるように、いつまでも会わせないように潜在意識がしている場合もあるでしょう。なぜなら、本当に会わせてしまえば、こういった願望を持ち続けることができなくなってしまうためです。この場合、願望を持ち続ける姿勢を継続することを成就させてくれているわけです。

では、どうすればいいのか？

本当にある人に会うことを想定しているのであれば、

「私は〇〇さんに出会ったら、△△を伝える！□□をする！」

が、潜在意識に引き寄せを起こさせる正しい働きかけ方です。

「〇〇さんに出会ったら・・・」

という具合に、未来の経験を既にしてしまった意識の状態です。
潜在意識はその未来の経験に従って、現状をつくろうとします。
やがて偶然の形をして、あなたの目の前にその人があらわれることでしょう。

ここで気を付けて欲しいのは、「そんなに甘いもんじゃないよ！そんな簡単にいくわけ、ないだろ！」と考える人です。
この人は、結局その考えを立証するためにこれからも行動していくことになります。
そしてその望み通り、決して甘い人生や簡単に希望する人に出会えるようなことが起こることはないでしょう。
この人の潜在意識がそれを望んでいるからです。

3, 言葉で意識をコントロールする 方法：影響言語

影響言語とは何か



影響言語とは何なのか？

私のお伝えしている実践心理術は、書く字で潜在意識に刺激を与えて自分自身を望む方向に変えていく方法ですが、「筆跡診断」と「NLP（神経言語プログラミング）」、そして「影響言語」を活用しています。

でも、残念ながらこの「影響言語」について知っている人は少ないと思います。

今回は影響言語とは何かということについて解説したいと思います。

影響言語とは、カナダNLP協会創設者であるシェリー・ローズ・シャーベイ氏により、「無意識に話す言葉や表現」と「意識や行動」の関連性について体系化された実践心理学です。

内容についてはこれから簡単に触れていきますが、このスキルを取り入れているところとして、カナダ経済協力開発機構、国連教育科学文化機構、欧州会議、フランス銀行、IBMヨーロッパ、エア・カナダ等々の公的機関や国際企業が既に名を連ねています。

なお、このコンテンツが言語に関する専門分野だったこともあり、日本での翻訳版の公開は発表から15年後の2010年夏になりました。

コンテンツを理解できないと正確な翻訳ができないといった壁があったようです。

日本での公開直後、私はシェリー女史から直接教わる機会に恵まれ、トレーナー資格を取得しました。

言葉のウラには意識が隠れている

影響言語とは、その人の「思考のクセ」や「行動傾向」、「意思決定方法」などについて、その人の好んで使う言葉や表現、言い回し等を観察して読み取る実践心理学です。

誰でも無意識に発する言葉のウラには、その人の心の奥底にある意識が隠れています。発せられる言葉からその隠れた意識に焦点を当て、相手を知る方法でもあります。無意識に発している自分の言葉から、自分自身の無意識の世界を知ることができます。

例えば次のような場面を考えてみましょう。

「これは〇〇かもしれないし、□□かもしれませんねえ。様子を見ながら、分析して、よく考えていきたいと思います。」という言葉聞いた時、あなたは以下の2つのどちらを感じるでしょうか？

- 1) 「さすがにこの方は思慮深く、熟考する姿勢が信頼できるなあ・・・」
- 2) 「解説はイイから、やるかやらないか、ハッキリさせろよ！判断が遅いなあ・・・」

1) と感じる方は、その目的や目標に向かって、周りの状態を分析したり、いろいろな意見や考えを聞いて調整して行動に移ろうとする傾向が強い人でしょう。

そのままいろいろ考えるだけで、結局最後は何も行動には移さない場合もあります。

2) と感じる方は、自ら進んで積極的に行動したいという姿勢が強く、自分だけで独断専行するようなこともあるかもしれません。

「すぐに何かをやりたい」といったところがあり、「するのかしないのか?」とか、「やるのかやらないのか?」といったことに焦点が当たっていると言えるでしょう。

このように、相手の発した言葉や表現に対して、受け取り方が人によってまったく異なることがあります。

これは、同じ言い方でも、人によってとらえ方がまったく違うことがある、という誰もが一度は社会生活の中で経験したことがあることではないでしょうか。

影響言語と筆跡心理は似ている

影響言語も筆跡心理も、「無意識の世界から出たものを分析する」という見方が似ているところを指摘することができると思います。

無意識の世界にあるその人の思考や姿勢の一部が、影響言語は「言葉や表現」として、筆跡心理は「文字の形」としてあらわれているのです。

影響言語は、相手の発する言葉に注意を払い、その人の潜在意識の世界を分析する方法であり、筆跡心理分析は残された筆跡を診ながら分析するといった違いがあります。

どちらもその人の潜在意識を読み取るスキルという点では同じだと言えるでしょう。

更に、「言葉を変えるとその人が変わる」、「書く字を変えるとその人が変わる」といった具合に、言葉や文字を使って自分自身を変えていく方法があります。

影響言語は「自分を変える」可能性を秘めている

「言葉」は、自分さえも知らないところでダイレクトに潜在意識に影響を与えているということを、知っておいた方がいいかもしれません。

あなたは普段から、あなたの使う「言葉」を絶対におろそかにしてはいけません。

「言葉」は、「あなたそのもの」だからです。

逆に言えば、「言葉」を上手に変えて使うようにすれば、あなたの将来に向けて自分でより良い人生に導いていくことができる、ということを示しています。

「言葉」は、単にあなたの無意識の世界が表に出ているだけ、と考えていませんか？

この考え方は、あなたの心の内部の世界が言葉になって口から出ているだけ、といった一方通行の動きしか認識していないことになります。

【無意識の世界】 → 【「言葉」の世界】

といった一方向の動きしかわかっていないことになります。

実は、使う「言葉」を変えることで潜在意識が刺激され、あなたの潜在意識を変えていくことができます。

そして潜在意識が変わると行動が変わり、考え方も変わり、人生まで変えていくことになります。

更に交友関係も変わり、あなたの運命を変えていくキッカケを創ることになるでしょう。

「無意識の世界」と「言葉」は可逆的な関係だ、ということです。

ここまでの文章の中の「言葉」の箇所を、「筆跡」に代えても同じことが言えます。

「言葉」と「筆跡」、どちらも潜在意識を効果的に刺激するツールなのです。

ちなみに弊社では、こうした「言葉」や「筆跡」をツールとして、あなたの人生をより良いものに変革していくお手伝いをしています。

「これからの自分の人生を変えていきたい！」

「これからの人生の目的地を明確にしたい！」

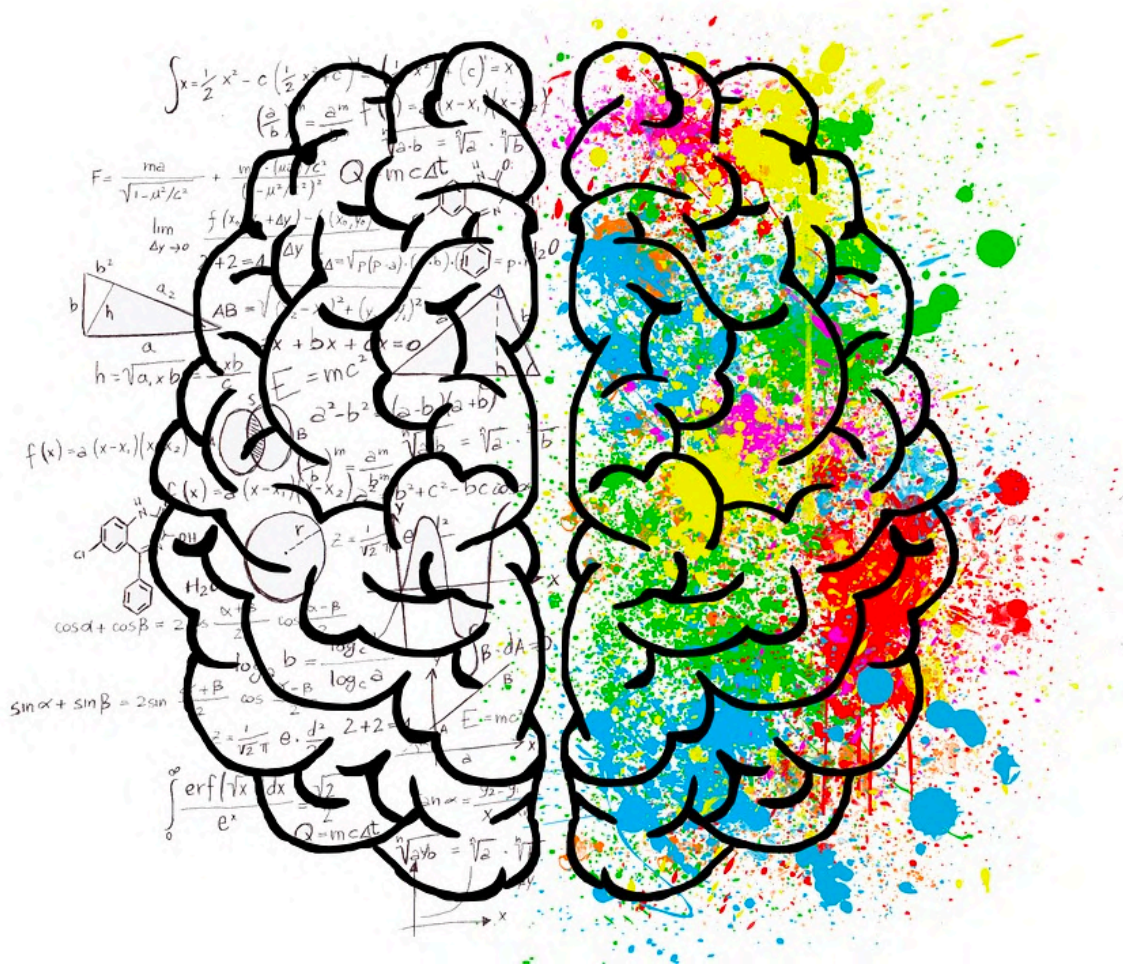
「もっと違う生き生きした人生がある筈だ！」

「自分らしさを活かした人生を楽しみたい！」

「自分の個人特性を強みとして活かしたい！」

といった方々のお役に立ちたいと思っています。

目的指向型と問題回避型



あなたは、何かをするときに、以下のどちらの姿勢でいるときにあなたのモチベーションが上がると思いますか？

- A) 達成したいゴールに向かっているときや、めざす成功に向かって行動しているとき
- B) 障害や好ましくない課題を事前に察知し、しなくてもいいことは除外し、上手に回避するとき

どちらの状況にいるときの方が、あなたの内なるモチベーションが上がりそうですか？

例えばあなたの周りにも、次のような人がいませんか？
次の二人の話す会話は、その典型的な例だと思います。

Aさん：

「マイナスがあっても、それを補うに余りあるプラスが出せばいい。少々のマイナスについては目をつぶる。より大きなプラスの達成に向けて、目標を達成し、素晴らしい結果を勝ち取って欲しい。トライ&エラーでいいから、いい結果を出して行こう！」

Bさん：

「失敗や減点等のマイナスの部分が出ないように、万全の注意をすると共に、発生しそうな問題を事前に見つけて上手に避けるように対応して欲しい。大きなプラスはなくていいが、マイナスは些細なものも含めて一切出さないように。とにかく失敗だけは避けること。」

仕事上の部門でイメージすると、Aさんは営業部や企画開発部で、Bさんは人事部や総務部で高い評価を受けている人かもしれません。それぞれ到達しようとしている目標や、働く意図が違うことがわかると思います。こうした姿勢はそのまま働くモチベーションに直結するものです。

Aさんは、その言葉から、「望むもの」に焦点が当たっていることがわかると思います。実現することや獲得するものなどの具現化したい状態を明確にして、達成する目標を持つことで、モチベーションを生んでいることがわかります。次のような言葉が好きだったりします。これらは多くの営業マンが自然と口にしている言葉かもしれません。

「実現しよう」
「達成しよう」
「入手する」
「獲得する」
「勝つ」
「メリット」

Bさんは、「望まないもの」に焦点が当たっていることがわかります。これから起こるかもしれない問題や面倒なことを回避したり、生じるかもしれない不安や人からの批判など、イヤな感情や不快な状態を避けることにモチベーションが生まれることがわかります。

次のような言葉をよく発すると思います。株主総会を控えた総務部長や、採用活動で対応中の人事部の方々が口にしている言葉かもしれません。

「避けよう」
「回避しよう」
「迂回する」
「逃れよう」
「大過なく」
「負けない」

今回はわかりやすくするために、これら二人の姿勢を、【目的フォーカス型】のAさん、【回避フォーカス型】のBさんという風に分けて説明しています。なおこのスキルを使うときには、以下の2点に注意してください。

ひとつ目は、この例のようにAさんが【目的フォーカス型】の言葉を使っているからと言って、Aさんはいつも「望むもの」に焦点を当てるタイプで、【回避フォーカス型】のBさんは「望まないもの」に焦点を当てるタイプだ、などとは決してならないということです。

その時の状況や目的に応じて人は変わるものです。それが人には70の人格があると言われる所以です。あなたも、例えば幼児の前にいる時、尊敬する人という時、上司の前にいる時、か弱い老人の前にいる時、とそれぞれの場面で、違う人格になっていると思います。同様に、この言葉を使うからこの人はこのタイプだ、とはならないということです。いつも子供に優しい言葉をかけるから、この人は誰にでも優しい人だ、とはならないのと一緒にです。

ある限られた場面に対して、その言葉を使うのであれば、「その場面のときの姿勢がそうだ」ということがわかるだけです。

人をいくつかのタイプに分けて見ていくことは、結構興味深い話題だと感じる方も多いと思います。無意識に発する言葉でその人の意識を探ることはできますが、その言葉はある場面、ある目的の中でその人の意識がわかるというだけで、その人全体を一定のタイプの人として区別するものではありません。

ふたつ目の注意点は、本人が本当はどちらの姿勢でいるのかは、何度か同じような質問を繰り返していかないとわからないことがあるということです。

例えば、「私は仕事を頑張って、社内で一番の成績を獲得したいと思います。」という社員がいるとしましょう。以下のような問答により、その人のモチベーションの源泉がわかります。

あなた：

「どうして仕事で一番の成績を獲得することが、あなたにとって大切なのですか？」

相手：

「仕事の評価が上がればボーナスが上がり、経済的な余裕が生まれるからです。」

あなた：

「そのことが、あなたにとってどうして大切なのですか？」

相手：

「子供たちを塾に通わせたり、好きな勉強をさせて、学校でいい成績をとることができるようになるからです。」

あなた：

「そうなることが、あなたにとってどうして大切なのですか？」

相手：

「子どもたちが周りからバカにされなくなります。」

これは少し乱暴な展開かもしれませんが、この人は一見すると仕事の成績に対して明確な目的に向かって邁進しているように見えますが、実は「子供が、成績が悪いと周りからバカにされる」という問題を回避したいということが、仕事で一番の成績をとることのモチベーションを生んでいる、ということがわかります。こういったことは、自分でも明確に認識していないまま行動していることもありそうです。

まず動いてみる型（主体行動型）とまず考えてみる型（反映分析型）



ここに、とっても積極的なお話をするAさんがいます。

Aさんは中小企業で働いている中堅社員です。社長によくこんな表現を使って話をします。

「〇〇については、よく分析して、様子を見る必要があると思います。」

「〇〇をしなければならないと思います。」

「それは、絶対に〇〇すべきです！」

「本来、これは〇〇であるべきなのです。」

「それができたらいいと思っています。」

「是非やってみたいですよね！」

「それは、できるんじゃないですか？」

こうしたAさんの言葉を聞いてあなたは、Aさんはとても積極的な姿勢の持主だ、との印象を受けるかもしれません。

もしここでご紹介するスキルを知らなければ、「Aさんは、いろいろと思慮深いし、前向きな姿勢で取り組んでいて、なかなかいいじゃないか・・・」などとAさんを評価する社長さんもおいでになるかもしれません。

ここで質問です。

Aさんが決して「口にしようとしないうこと」は何でしょうか？

これだけいろいろ言っているようで、「あること」を一言も言っていません。

あなたはそれが何だかお気づきになりますか？

それは、Aさんはこれらの数ある発言の中で、「私がやります！」とか、「是非、私にやらせてください！」とは一言もいっていない、ということです。

自分がリスクを負う可能性のあることは上手に回避して、前向きなイメージを与える姿勢だけはキチンとアピールしようとしている姿勢がうかがえます。

自分の周りの状況や事態、社長の意見や反応を見ながら、深く考え、じっくり分析してから、そのうち行動に移していこうとする典型的な姿勢の持主です。

最終的には何ら自らは行動に移さないこともあります。

でももしかすると、Aさんの本当の狙いは、このようにリップサービスをして積極的で思慮深い姿勢を社長にアピールすることではなく、本当に自分でも何かをすぐにでも行動に移したいと思っているのかもしれない。

単にその気持ちを社長にストレートに伝えられないだけ、という状況も十分に考えられます。

そこで、このAさんの言葉が、単なるリップサービスなのか、本気の姿勢のあらわれなのかを見極める質問があります。

Aさんの「本当の姿勢」を簡単に見破る質問です。

それは・・・

『ねえ、Aさん！何が変われば、「それ、私がやります！」って言えるの？』

社長から面と向かって言われたこの質問に対して、本当に自分でやる気があれば、これ幸いとすぐに具体的なことについてAさんは社長に何かを提言したり、返答してくるでしょう。

反対に、社長に前向きな姿勢をアピールすることしか考えていなければ、「え！？それは・・・」と言って身体がこわばり、言葉に詰まってしまうかもしれません。

下手なことを言うと、社長に言質を取られて、自分がリスクを負うハメになってしまうからです。

これが何気ない言葉にあらわれてくる「意識の差」です。

多くの社長が社員に期待していることは、自分で積極的に行動することです。

物知り顔の評論家などは必要としていません。

多くの中小企業では、社長自身が、自ら進んで能動的に、そして積極的に行動する傾向にあります。

彼らは「それは私がやる！」というつもりで、いつも新たな市場を見据えて自分の行動を考えているのです。

「できる、できない」ではなく、「する、しない」というレベルでものごとを考えています。

姿勢だけ上手にアピールしておこうとする人とは、こうした意識レベルが全然違うことがわかります。

ここでAさんの様な意識レベルの人を、社長の意識レベルに引き上げるのが、先ほどご紹介した質問です。

この「何が変われば、私がやりますって言えるの？」という質問は、意識レベルの高い人にとってはとても優しい表現の問いかけだと思います。

「それは自分がする！」

「自分がやるのが適任だ！」

と思っている人にとっては、最高の誘導になるとは思いませんか？

半面、

「自分がそれをするわけじゃないし・・・」

「誰かがやればいいんじゃないの・・・」

「私は提案しているだけだし・・・」

と思っている人にとっては、気持ちの裏側を見透かされたような心にズシンと響く非常にきつい質問になります。

こういった社長からの問いかけが社内で常態化してくると、社長に何かを提案しようとする社員は、この高い意識レベルをもって社長に自分の意見を伝えるようになるでしょう。

評論家意識から当事者意識を持つ社員に変わり、いつの間にか社員の意識が社長の意識レベルに引き上げられることになります。

こうした何気なく使われる言葉の裏側にあるその人の意識を、言葉から探り、見極めていくことで、本人の意識レベルを知り、新たな問いかけの言葉で、本人の意識を変えていくことができます。

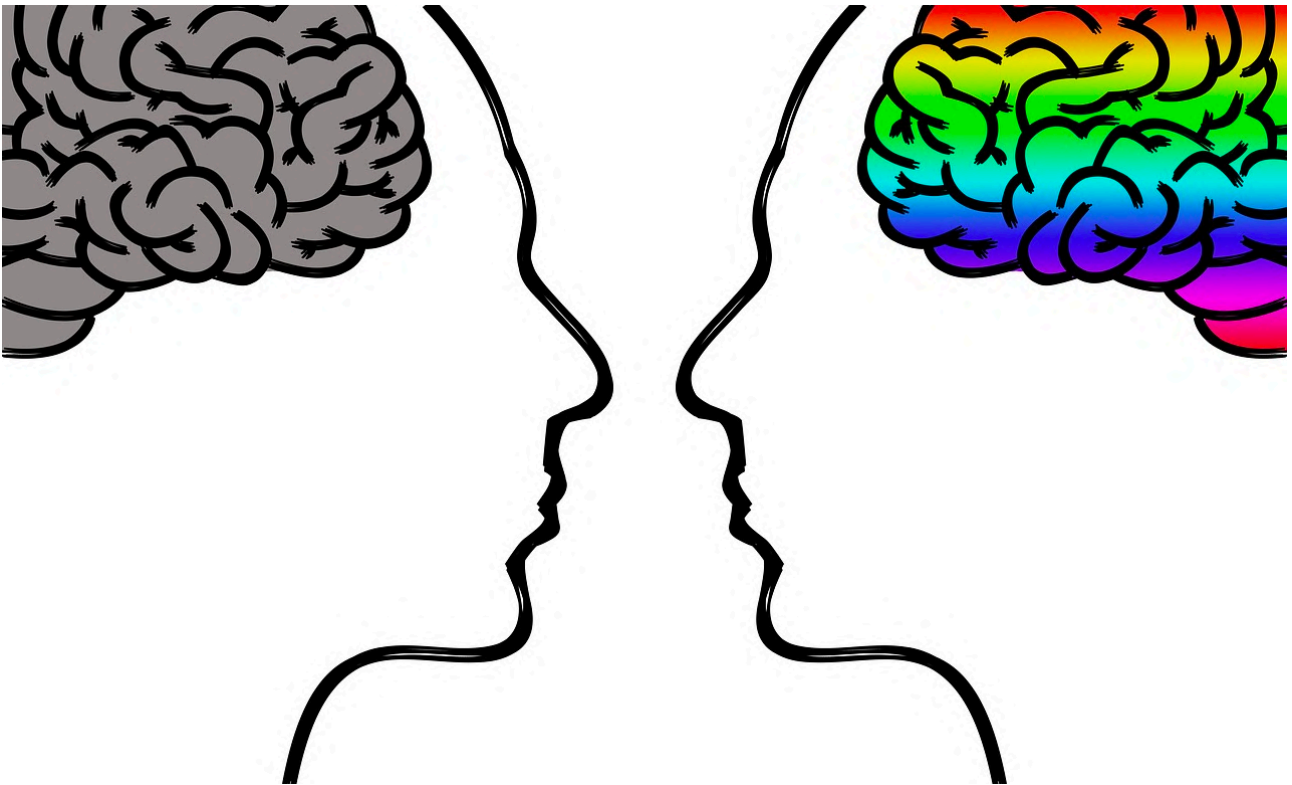
これは、ある言葉から自分の中にある「価値の基準」を刺激するといった、いわゆる「気づき」の瞬間でもあります。

また、相手の心の中にある意識を知ること、相手とのより良いコミュニケーションに活かすこともできます。

何気なく話す言葉から、自分自身も含めてその意識を読み取るスキルについて、引き続きお伝えしていきたいと思います。

このスキルは、他人ばかりでなく、あなた自身を知ることができる、といったとても優れた方法でもあると思います。

自己基準型（内的基準型）と他者基準型（外的基準型）



あなたは、「何かいい服でもあれば買おうかな」と考えながら友達とあるブティックに入りました。

その場である服を買うことにしました。

その時、あなたはどちらで考える傾向が強いですでしょうか？

- A) 「試着したとき、これが一番私に似合うと思ったので、これに決めました。」
- B) 「一緒にいた友達や店員さんが、「これが一番いい」と言ってくれたので、これに決めました。」

この時、

「別にこだわりもないし、他の人が「これがいい」という方で構わないの・・・」

という考え方もあるし、

「絶対に自分のこだわりを活かして着るものを決める・・・」

という姿勢もあるでしょう。

その差は、結果として買うものや値段にハッキリとあらわれてくると思います。

以前お伝えしたように、誰でも目的や向かう対象によって違う人格が出てきます。

その目的や対象に対してどういう言葉を使っているのかによって、その時の意識がわかります。

これらの意識は、次のように無意識に話している会話の中にも如実に表れてきます。

Aさん：

「これって絶対〇〇だと思わない？ね！誰だってそう感じるよね！」

Bさん：

「これって他の人が見たら、どう見えるかなあ！」

【自己基準型】のAさんは、情報を集めて、自分自身の中にある一定の基準や価値観、信念などに照らし合わせてものごとを決めようとしていることがよくわかります。

「私がこれでいいと思ったんだから、これでいいの」という姿勢です。

一方【他者基準型】のBさんは、外部の評価や評判、他の人から自分がどう見えるのか、といった視点で考えた上で、自分の行動を決めようとしていることがわかります。

あなたはどちらの軸足が強いでしょうか？

これはどちら側に軸足が寄っているから良いとか悪いとか、という問題ではなく、

「その状況下にあるときに、どちらの視点で見ている自分がいますか？ということを知っておいてくださいね」

という意味です。

これが自分自身の姿を第三者の目で見ることにもつながります。

【自己基準型】のAさんは、次のような表現を使うことが多そうです。

「あなたも、〇〇だと思いませんか？」

「あなたも当然〇〇だろう、とお感じになっていると思いますが・・・」

「既にお分かりだと思いましたが・・・」

「これから先はご自身でお決めになることですよ」

「もっと情報が欲しいですね」

これらはすべて自分の内側にある一定の基準や価値観に基づく意識や行動をあらわしている表現です。

「自分がそうだから、相手もそうだろう・・・」といった自分の中にある無意識の前提を言葉にあらわしたものと言えるでしょう。

【他者基準型】のBさんは、次のような表現を使うことが多そうです。

「これは皆様からご好評をいただいているものです」

「これが一番のお薦めになります」

「この分野の専門家のご意見では・・・」

「数多くのフィードバックによると・・・」

「あなたは、○○すべきだと思います。」

こういった言葉は、その判断基準を自分以外の世界に置いていることがわかります。

自分の判断よりも周囲の人や専門家の意見や評判を気にしながら決めていこうとする姿勢です。

「周りの人の目や、関係する他の人の考え方を良く理解して、賛同を得ながらやらないとダメですよ」という前提があることがわかります。

例えば、この特徴を持った典型的な方の質問としては、「ねえ、私って人の目を気にしているように見える？」です。

こういった姿勢は簡単な質問をして知る方法もあります。次の質問です。

「うまくいったとき、“うまくいったなあ”・・・って何で判断しますか？」

【自己基準型】の人は、以下のようなことを言うかもしれません。

「自分の中に湧き上がる達成感でわかります」

「何となく自分の中で感じるんですよ」

「自分で「やったあ！」と思える瞬間があるんです」

「胸に手を当てると、うまくいったときは何か違う感じがするんです」

「自分の心の中に「うまくいった！」というささやきが聞こえる気がするんです」

あくまで自分内部の感覚を大切にしている姿勢です。

【他者基準型】の人は、以下のようなことを言うかもしれません。

「大きな拍手と歓声をいただいたので・・・」

「上司から（先輩から、先生から）良かったと言ってもらえたので・・・」

「アンケート結果のコメント欄を見て・・・」

「尊敬する方からお褒めの言葉をいただいたので・・・」

「私への周囲の方々の対応が変わったので・・・」

自分自身よりも、周囲の方々の反応に軸足のある姿勢です。

無意識に口から出てくる相手の言葉から、その人の本音部分がわかることで、あなたのコミュニケーションの質も変わるかもしれません。

あるいは、自分の発した言葉から、自分自身のことをより深く知るチャンスを得ることになるかもしれません。

これは将来を目指す成長には欠かせないことだと言えるでしょう。

今回は、ものごとを決める際に、将来を見て決めようとする【これから何する型（オプション型）】なのか、今までの実績等、過去を見て決めようとする【今まで何した型（プロセス型）】なのかといったように、未来と過去のどちらに軸足を置いて考えていく姿勢が強いのか、といったことについて触れていきたいと思います。

未来志向型（オプション型）と過去重視型（プロセス型）



【未来志向型（オプション型）】と【過去重視型（プロセス型）】。

これは簡単に言うと、何かを始めようとか決めようとする時に、そのモチベーションを生む源泉となるものです。

ここにAさんとBさんがいます。

何かを決めていこうとする時に、二人の考え方にある違いがあることがわかります。

Aさん：

様々な可能性や多くの選択肢を見つけることでモチベーションが上がる。

Bさん：

過去に最も正しかった方法がある筈なので、それを見つけて、これからもそれをルールとして活かしていこうとすることでモチベーションが上がる

Aさんは、現在よりも未来を見据えて、いろいろな可能性や選択肢を探そうとする姿勢が強いといえるでしょう。

Bさんは、過去から学んだ正しい方法や手順、一定のルールや決まりごとに従って結果に結び付けたいといった姿勢が強いと言えるでしょう。

こういった姿勢の違いは、無意識に発する言葉にもあらわれます。

未来志向型（オプション型）が強いAさんは、これから得られることや未来のこと、新しいアイデア、様々な選択肢などに焦点が当たる言葉や表現をよく使うと思います。

これらは言われたAさん自身にとっても、しっくりくる言葉です。

「ここにはいろいろな可能性がある」

「その先には様々な選択肢がある」

「刺激的なことが多い」

「将来の姿がイメージできる面白さがある」

「あなただけ特別に〇〇を考えていますが、如何でしょうか？」

「それってかなりあやしいですね（＝面白そうですね）」

「そこには3つの方法があります（可能性の選択肢を示すもの）」

「たくさんあるからオモシロそう（選択肢がたくさんあることに前向きな姿勢がある）」

次に、過去重視型（プロセス型）が強いBさんの例を考えてみましょう。

Bさんは、正しいやり方に従って、ものごとを達成することに焦点が当たる傾向が強いようです。

以下のような言葉や表現をよく使っていると思います。逆にBさんが言われると、しっくりくる言葉でもあります。

「どこにでも、正しいやり方というものがあるものです。そうは思いませんか？」

「最初は〇〇で、次に〇〇、その後が〇〇で、最後が〇〇というプロセスになります」

「この方法は最も正しい方法として昔からあり、間違いのないものです」

「〇〇とは、そもそもこういうものなのです」

「ちゃんとやりたいですね」

「3つのステップがあります（具体的なやり方の手順を示したもの）」

「たくさんあるから大変だ（選択肢がたくさんあることにネガティブな姿勢がある）」

AさんがBさんを見ると、なにごとにも決まりごとやルールを重視する姿勢が強く、正しい手順を常に意識している抜かりのない人に見えることでしょう。

そして、Bさんがどうやったら確実にその目標に達成できるのか、そのプロセス（経緯）について、最大の関心を払っていることをすぐ感じると思います。

また、一定のルールに従って、設定した目標に邁進する姿勢をBさんには強く感じることでしょう。

反面、変化に対する融通性とか柔軟性が足りないと感じることもあるでしょう。

また今までにないアイデアを生んだり、別の新しいやり方を考えることも、Bさんが苦手だとわかるかもしれません。

逆に、BさんがAさんを見たときに感じる印象については以下ようになります。

未来のことや将来のこと、いろいろな可能性などについて熱っぽく語るだけで、現実を見ずに夢だけを追いかけているように見えることでしょう。

Aさんは今やっていることよりも、将来のことや新しいアイデアなどに関心を寄せていることが多いため、地に足のついていない人などと感じることもあると思います。

また、Aさんはいろいろなアイデアを基に、ルールや決まりごとを作るのは得意なのですが、自分自身は守ろうとしない傾向が強いようです。

BさんはAさんに対して「自分もきちんと守れよ！」などと非難の目を向けているかもしれません。

一言で言えば、Aさんの「いろいろな選択肢や可能性があるからオモシロそう！」という姿勢と、Bさんの「いろいろな選択肢や可能性があったら、どうやって正しいものを選ぶのか面倒くさそう！」という姿勢の違いです。

ここで大切なことは、どちらの考え方や姿勢が正しいとか間違っているとか、ということではないということです。

正しいとか間違っているというのは、ある一定の条件下や環境での評価です。

個人個人の顔が違うように、ものごとに対する感じ方や考え方は人によってそれぞれです。

まず大切なことは、自分はAさんとBさんのどちらに軸足が乗る傾向が強いかを知ることです。

当然、その目的や目標によって、軸足となる左右の足の体重のかけ方は違うことでしょう。

だからこの方法は、人を簡単にタイプ分けするものではありません。

従って、「私はこのタイプ」などとは言わないようにしてください。

どうしてもタイプ分けしたい人は、常にBさんと同じような軸足を持った人かもしれません。「みんな誰でも当然そう思うよね」と考えるのは、自分だけだと知っていればいいだけです。

4, 実践編

自分を好きになる方法



自分のことを好きになれない原因とは？

自分のことを好きになれない人がいます。

「イヤな自分」と感じていることに、いつも意識の焦点が当たっているのです。あるいは自分の行動や、頭に浮かんでしまう考え方に「イヤな自分」を感じているのかもしれない。

それは心の内面的なこともあれば、容姿や行動のクセなど外面的なこともあるかもしれません。

誰でもその人独特の個性というものを持っています。

個人特性と呼ばれるものです。

ここで、わかりやすい例として、我々の顔のことを考えてみましょう。

顔のわずかな違いを見て、我々な個々人の識別を瞬時に行っています。

人の顔にある目や鼻、口、耳の位置や大きさ、凹凸は大体決まっています。

その一定の範囲内で、形や大きさ、位置や凹凸が少し違ったり、色が違ったり、といったことで、それが誰であるかを識別しているわけです。

例えば目の形がよく似ている、と言った具合に、部位ごとに似ている例などはあるかもしれませんが。

一卵性双生児などは、本当にそっくりで見分けがつかない場合もありますし、赤の他人でもそっくりな人はいますが、ごく稀なことだと思います。

こうした例外を除けば、全部の配置や大きさがそっくりと言う人はわずかでしかありません。

わずかな面積に出来上がっている顔でさえ、これだけみんな違うのです。

内面的な個人特性に至っては、同じであるわけがありません。

例えば、親が違い、育った環境が違い、過去の経験が違い・・・とただただ、その内面的な個人特性はまったく違うものになることは容易に想像できることです。

自分を好きになれないという人は、こういった自分の個人特性について、他の人と比べて自分の評価を必要以上に下げたり、自分の弱い部分に焦点を当てて「だから私ってダメなんだ！」「そんな私って好きになれない！」といった具合かもしれません。

自分を好きになる方法とは

1、まず、自分の個人特性を素直に直視してみましょう。

個人特性とは、あなたのもの考え方やものごとの判断基準、行動傾向の特徴などです。無意識にしてしまうこと、という視点で見れば、何となく言うてしまう口グセなども含まれます。

こういったあなたの個人特性、別の言い方をすれば、あなたにしかない「あなたらしさ」について冷静に知ることが第一段階です。

「どうやってそんな簡単に自分の個人特性を知るんだ！？」

という疑問をお持ちの方もおいでになると思います。

最後にお伝え致しますが、今はその流れについてご理解ください。

2、その個人特性の中で、自分にとって弱点とか、人よりも劣ると感じている部分がないかどうか確認してみてください。

好きになれないのはその部分である可能性が高いからです。

3、次に、その嫌いな部分を別の表現であらわしてみてください。

例えば、「これいい！」と思うと嬉しくなってすぐ調子に乗ってしまい、周りから白い目で見られているその場の雰囲気も読めずに、最後は自分だけが浮いた状態になってしまおう、といった自分が好きになれないとしましょう。

いつも冷静な人って、落ち着いていて、私みたいに馬鹿にされるようなことしないから羨ましいよなあ・・・といったところでしょうか？

4, そういったあなたの行動特性について、逆に強みはどこにあるのか考えてみましょう。

例えば、あなたは、

- ・自分の気持ちに素直に反応する。
- ・喜怒哀楽が自分でもすぐにわかり、周囲の人にもわかりやすい。
- ・好き嫌いがはっきりしている。
- ・感情が高ぶると人目が気にならない。

等々だと思います。

5, 今挙げた1～5は良いとか悪いといった評価に関係なく、あなた固有の特性だと知ってください。

この特性を抑え込もうとか、治そうとするのではなく、どうやって活かそうか、どんな場面なら強みとして活かせるだろうか？と考えてください。

6, 「その弱点を補強する」という視点ではなく、「それを強みとしてもっと活かす」といった発想の転換が必要です。

つまり、「弱点を補強する」という発想の裏には「弱点を減らして平均的な人になるべきだ」という前提が含まれています。

その前提のそのまた前提には「平均的な人がいい」という信じ込みが隠れていることもあります。

本当に「平均的な人」ってそんなに素晴らしいのでしょうか？

そもそも「平均的な人」って世の中にいるのでしょうか？

7, それは幻想ではありませんか？

幻想を追っていると、現実の自分を見るたびに、辛く厳しいものを感じるようになるでしょう。幻想なので、いつまでたってもあなたは到達できないからです。

8, 「自分を好きになる」とは、自分の持っている個人特性をまず認めて、それを「どうやって伸ばしていくか」、「どうやって活用していくか」を考えて実行することです。

これはあなた自身にしかできないことです。

でもできれば、たぶんあなたは自分のことが好きになるでしょう。

あなたにしかないものを活かし出すわけですから。

ワクワクしながらやってみてください。

まとめ

鏡を見ればあなたの姿を映し出すことができます。

その時、どんな服を着ているかもすぐにわかるでしょう。

でもあなたの心の内側はどうでしょうか？
自分でもなかなか見ることすらできないかもしれません。
自然と他の人と比べて、

「ああ、これは私にはできない！」

「私のダメなところだ！」

といった具合に、自分の本質を横に置いたまま、他との比較で自分の弱点と知っている部分にだけ焦点を当ててしまうことなどもありそうです。

でも、もしもあなたの心の内側を映し出してくれる鏡があったら、どうでしょうか？
それが筆跡心理分析スキルです。

あなたの心の内面が筆跡には残されています。

その痕跡を読み取るスキルでもあります。

自分を好きになる方法の第一段階で使い、個人特性を知るものです。

あなたらしい人生に邁進するために、このアプローチがお役に立てることを心から願っています。

筆跡心理分析をビジネスに活かす方法



筆跡心理分析はビジネスでも使える？

書いた人の筆跡を分析すると、その個人特性がわかります。その人の深層心理が字にはそのまま残っている、という考え方です。この基本スキルは大きく分けて次の3つの使い方があります。

1つ目は自分自身の個人特性を知るために使うということ。

2つ目は他人の行動傾向や思考のクセを事前に知り、より良い人間関係の構築に使うこと。

3つ目は組織特性の分析に使うこと。

(組織とは、それ単独であるものではなく、個人特性の集まりから出来上がっています。従って、組織を組成している個人特性を診ていけば組織特性もわかるのです。)

以下に、ビジネスにおける筆跡心理分析の活用方法について簡単にお伝えしていきたいと思います。

1, 経営者の場合

社員との意識の差に悩んでいる社長は多いものです。

「何でわからないんだ！」

「オレと一緒にいればわかりそうなもんだろ！」

などと言って、社員を叱責することが日常茶飯の社長もいらっしゃるかもしれません。

でも、そういった文句や小言を言う前に、社長と社員の意識の差について考えてもらいたいと思います。

社長は給料を払う人で、社員は給料をもらう人です。
もともと意識が同じである筈がないのです。

特に創業社長など、仕事が趣味のような方もいます。
そんな社長に、社員は内心では、ついていけないと思っているかもしれません。

ではどうすればいいのでしょうか？

社長の個人特性や思考のクセ、社長の好んで使う言葉や表現、そして独自の仕事観を社員に公開してしまうという方法があります。

社長の取り扱い説明書を作って、「社長の意識」で普段使っている言葉を、社員にも同じように使ってもらおうのです。

例えば、

「この言葉や表現で言えないうちは、社長には話を持って来るな！」とか、

「この姿勢があるなら、社長のところに提案に行け！」

といった社内基準をつくってしまうのです。

筆跡から社長の個人特性を読み取り、組織で活用していく方法のひとつです。

2. 人事業務の場合

先にご説明した通り、組織は人で成り立っています。

人事活動で活用しようとする場合、大きく分けて以下の2つの使い方があります。

1) 採用力を高めるために使う

被面接者の履歴書の筆跡から個人特性を事前に把握し、実際の面接試験の場で活用するものです。

具体的には、その人の個人特性に基づく質問をすることです。

例えば、行動的な個人特性があることがわかったとすると、行動的なことで良かったことと悪かったことをそれぞれ3分づつ位で語ってもらい、その経験から何を得て、この会社でどう使えると思うか、といった質問をしていきます。

あくまでその本人の個人特性に基づく質問になるため、本音を聞き出しやすくなります。

と同時に、被面接者にとっては、個人特性を見抜くスゴイ人がいる会社だと印象付けることになります。

ここまで自分を理解しようとしてくれている面接官のいる企業に、興味を持って不思議ではないでしょう。

いくつも面接を受けている彼らの記憶に残りやすいものになります。

2) 社長の意識を学ぼうとする社員を増やして、相互の信頼関係を創造する
筆跡分析に詳しい人が1人いると、社員と社長相互間の信頼関係をつくることができます。

たとえば、個人特性分析書をもとに、私が社員の個人面談を行い、その後社長にも加わっていただいて3者面談を行ったとします。その社員の個人特性を社長にもご理解いただき、どういう場面でその個人特性を活かしていけるかを共に考えることができます。

この面談は社員に対する社長の愛情表現の場にもなります。

業務目標や実績を検証したり議論するのではないため、自分のことを理解しようとしてくれている社長の姿勢を感じる社員が多いようです。

自然と「社長の意識を学ぼう」「社長のために自分も頑張ろう」と考える社員が増えることでしょう。

3, 営業マンの場合

営業する相手の個人特性を事前に知ること、営業活動には非常に有利に働きます。

例えば、頑固なこだわりや何か強い信念を持っているお客さんに、あなたの商品（サービス）を売る場合を考えてみましょう。

筆跡分析スキルがないと、その相手の人が、強いこだわりや何か強い信念を持っている、ということは一切わからずに、話を始めることを想像してみてください。

「この人は一々決めつけて話をするイヤな奴だな・・・」などといった感情が、心の片隅に湧いてきながらも、我慢してコミュニケーションを図っていくことになるでしょう。

でも、最初からこうした個人特性があなたにわかっていたとしたら、どうでしょうか？

「この人は、どこにこだわりや強い信念を持っているのだろう？」といった姿勢で最初から接することができます。

たとえ何かを言われても、あなたは相手の情報収集する姿勢を持ちながら対応することができるでしょう。

極端に言えば、あなたを傷つけるような言葉が発せられても、インタビューアーの気持ちで聞いているあなたの心は、何も傷つかないでしょう。

「そのこだわりや強い信念を持つに至った原因が、どこにあるのだろう？」といった姿勢で話を聞いている自分に気がつくかもしれません。

相手もそういったあなたの姿勢に気がつくかも知れませんし、その時が相手の懐に入るチャンスかもしれません。

まとめ

ここで挙げた内容は、筆跡を分析することであなたが得られることのほんの一部でしかありません。

なお、この筆跡分析スキルを使うに当たって、絶対に忘れてはいけないことがあります。それは、より良い人間関係の構築のため以外には絶対に使わない、ということです。よく切れる包丁は、料理人にとっては最高の道具ですが、人を傷つけようと思っている人にとっても優れた道具になり得るのです。

このスキルを使うと、自分の嫌いな相手に対して、相手だけが不愉快に感じる会話を続けたり、今以上にイヤな人間関係に発展させて相手に辞表を書かせることもできてしまいます。

他の人にはまったくわからない「いじめの言葉」が使えるようになります。言われた本人だけにズシンとくるネガティブな言葉が使えるのです。

このスキルを習得すると、相手の嫌いな言葉や言われたくない表現なども同時にわかるため、相手を故意に傷つけることもできる危険な道具であることがすぐにわかると思います。

あなたにはこうした誘惑に負けない強い倫理観やフェアプレー精神が必要になります。

潜在意識で恋愛は叶う？



潜在意識と恋愛の関係について

潜在意識が自分あるいは相手の恋愛感情に、どのように作用するのかといったことは、私にはよくわかりません。

でも相手の潜在意識の世界を理解し、相手の受け入れやすい言葉にしてあなたの気持ちを伝えることで、お互いがより深く理解し合えるような関係を作っていくことはできるかもしれません。

恋愛も初めは基本的なコミュニケーションから始まると思います。

「ああ、この人は私のこと全然わからないだろうな」とか「価値観が違い過ぎるな」などと思われたら、初めから信頼関係すら構築することができず、恋愛関係が成就することはまずないでしょう。

潜在意識を活用することで恋愛に役立てることはできるのか？

ここで大切な質問をひとつ。

「恋は、するものですか？それともされるものですか？」と問われたら、あなたはへと答えますか？

実はこの質問は少し意地悪な引っ掛け問題です。

「どちらでもありません」が正解です。

なぜなら「恋はしてしまうもの」だからです。

よく「感情をコントロールしろ」などと難しいことを言う方がいらっしゃいます。
あなたは、本当に感情をコントロールすることができると思いますか？
何らかの外部からの刺激を受けたとき、瞬時に冷静に考えて、あなたの内側に沸き上がる感情をコントロールして、嬉しさや楽しさ、悲しさや虚しさを感じるようにすることが本当にできるのでしょうか？

考えてみればすぐにわかることです。
そんなこと、できるわけがありませんよね。
この「感情をコントロールする」とは、正確に言えば、「自然と湧き上がってしまった感情を、次にどのような行動に移すのかをコントロールする」が正しい表現だと思います。
湧き上がってしまう感情はコントロールなどできません。
だから「恋はしてしまうもの」なのです。

湧き上がるような感情そのものを潜在意識とつなげて考えることは難しいかもしれません。
恋愛感情は、「ピンと来た」とか、ふとしたきっかけで生まれてしまうこともあるでしょう。

ではここでふたつめの質問です。
潜在意識を活用することは、恋愛に対してまったく無力なのでしょうか？

答えは「NO」です。
「この人って私のことものすごくわかってくれている」とか、「いつも私のこと考えてくれる優しい人」、「わたしの考え方と似ている人」という意識を持つと、やがて自然と親近感も湧いてきて、恋愛感情に発展しやすい環境に近づきそうだとは思いませんか？
こうした状態がいくら続いても、友達以上恋人未満のように、恋愛関係に発展しない場合もあります・・・。
でも、このように相手との間に恋愛感情を生みやすくする環境を整えることに潜在意識は使えるのです。

例えばどんな時に使えるのか？

ここで具体的な例を挙げてみましょう。
ある男性が「一人ぼっち」という言葉は「寂しい状態」を示す意味のことであり、そういった環境に身を置くのはイヤだと感じているとします。
そして、女性であるあなたにはそのことが初めからわかっているとしましょう。

ある時、この男性が会社を休みました。
朝、会社にかかってきた電話によると、朝起きたときから熱が出て下がらず出社できないとのこと。

一人住まいなので食事もできない状態が十分考えられます。

ここで先ほどの彼の特性を思い出してください。

今、彼の最も苦手とする一人ぼっちで寂しい状態を熱を出しながら一人で強いられているのです。

このときあなたは何をすべきか、すぐにわかると思います。

会社の帰りがけに鍋焼きうどんの具材を買って彼のアパートに行き、「栄養を付けて、ゆっくり休んでね！」とって調理をして、食後には食器まで洗って帰って来てしまうのです。

彼はその鍋焼きうどんを食べながら、あなたの心の温かさに感動し、「将来を考えたら、大切にするのはこういう人だな！」と身に染みて感じるかもしれません。

この男性は、寂しく辛い状態から一瞬でも回避できたことに大きな感動をしているのです。

後にあなたへの恋愛感情を持つようになっても不思議はありません。

ただし、あなたはここで「ナルホドね！」と納得したとしても、どんな相手に対してでもこの行動を起こしていいということにはなりません。

相手によってはあなたに対して凶々しい人だとか、変わった行動をする人だといったレッテルを貼ってくるので、十分な注意が必要です。

こういった方法は、あくまで相手の潜在意識の世界が事前にわかっている場合に限りません。

ピントのズレた対応をしてしまうと、あなたのせっきくの親切心や思いやりも、むしろマイナスに働いてしまいます。

ここで私がお伝えしたいことは、相手の心にあるスイートスポットにヒットしさえすれば、恋愛感情に発展する可能性が高まることはいくらでもあるだろうということです。そのヒットする場をどれだけ作れるかによって、恋愛関係の充実度も変わって来ると思います。

相手を尊重し、相手の許容できる範囲内でああなたの良さを最大限アピールすることは、恋愛関係を作っていく上では基本的なことかもしれません。

ただし、ここで注意すべき点が一点だけあります。

本来の自分を偽ってまで、別の自分を演じて相手の恋愛感情を引き出そうとしないことです。

運よく結婚できたとしても、段々慣れてくるとその演技を続け切ることができなくなります。

相手は幻滅し、後々大変なことになります。

年間に約75万組が結婚し、約25万組が離婚しているという事実は何を物語っていると思いますか？

社員が会社を辞める本当の理由とは



社員が辞めてしまった？

職場で、苦楽を共にして一緒に働く仲間だと思っていた人が、突然辞表を出して会社を辞めてしまった、などということがあります。

周りは理由もよくわからず、上司に何も告げることなく辞めてしまうことなどもあります。

適当な理由をつけて辞めていく人もいます。

上司や関係者には、その本当の理由を言いたくないのです。

リクルートNEXTが発表している離職理由がとても興味深いので、以下に挙げておきたいと思います。

会社を辞める理由ランキング

- 1位：キャリアアップしたかった (38%)
- 2位：仕事内容が面白くなかった (17%)
- 3位：労働時間・環境が不満だった (11%)
- 3位：会社の経営方針・経営状況が変化した (11%)
- 5位：給与が低かった (7%)
- 6位：雇用形態に満足できなかった (4%)
- 6位：勤務地が遠かった (4%)
- 6位：仕事に対する責任がなく物足りなかった (4%)
- 9位：上司・経営者の仕事の仕方が気に入らなかった (2%)
- 9位：同僚・先輩・後輩とうまくいかなかった (2%)

出典：リクナビNEXT 転職理由と退職理由の本音ランキングBest10

といった具合で、1～4位の理由だけで退職理由の77%を占めています。

離職者の4割近い人が、「キャリアアップしたかったから」という前向きな退職理由を挙げています。

職を辞してまでキャリアアップしたかったということです。

ただし、これらの回答は、実は転職仲介業者から教えてもらった模範解答を会社側に告げているに過ぎないと言われてしています。

退職の際の問題を最小限に抑えたいことから、誰にでも受け入れやすい退職理由を模範解答通りに告げているだけです。

辞める会社に本当の退職理由を言ったところで、何かが変わるわけでもない、というのはその通りですが、このようなデータになってしまうというのは恐ろしいところです。

では、辞めていく人の本音の退職理由とは何でしょうか？

次に説明したいと思います。

社員が辞める本当の理由とは？

前に挙げたものが「建前ランキング」とすれば、これらが「本音ランキング」です。同じくリクルートNEXTからの抜粋になります。

会社を辞める理由本音ランキング

- 1位：上司・経営者の仕事の仕方が気に入らなかった（23%）
- 2位：労働時間・環境が不満だった（14%）
- 3位：同僚・先輩・後輩とうまくいかなかった（13%）
- 4位：給与が低かった（12%）
- 5位：仕事内容が面白くなかった（9%）
- 6位：社長がワンマンだった（7%）
- 7位：社風が合わなかった（6%）
- 7位：会社の経営方針・経営状況が変化した（6%）
- 7位：キャリアアップしたかった（6%）
- 10位：昇進・評価が不満だった（4%）

出典：リクナビNEXT 転職理由と退職理由の本音ランキングBest10

こちらは本音なので、理由も様々で個人差があり、その内容もいろいろバラけているのが良くわかります。

48%を占める「5位 その他」の項目の中には、数%ずつ様々な理由が挙げられています。

ここで退職理由を「人間関係の悪化」という視点で見ると、1位、2位、4位が当てはまります。

その他の理由の中にある項目も同じ視点で分けると、退職理由の実に62%が「人間関係の悪化」と理由が占めていることがわかります。

これは、逆に言えば職場での人間関係が悪化しなければ、6割以上の人が会社を辞めていなかった、ということになります。

つまり、

- 「仕事が辛いから・・・」
- 「残業が多いから・・・」
- 「忙しすぎるから・・・」
- 「満足な休みもないから・・・」

などというのは、本当は離職の際のほんのわずかな理由のようです。

忙し過ぎて精神的に自分を追い込んでしまい、自殺の道を選んでしまう人はいますが、こういった方々は、仕事での自分の責任を全うしようとする姿勢に軸足があることがわかります。

辞めずに頑張ろうとする姿勢がウラ目に出てしまっているのです。

辞める人の理由の過半が、誰かとの人間関係がうまくいけなくなり、その関係も修復ができず、やがてその場から逃避する形で離職する道を選んでいることがよくわかります。ここで言う誰かとは、社長、上司、同僚、部下、取引先等々、仕事を通じて関係した方々だと思えます。

「あのバカ上司さえいなければ、会社は絶対に辞めていなかった！」とか、「あんな社長のもとでは、金輪際一緒に仕事する気はありませんよ！」などという理由は、まさにその典型だと思えます。

どうすれば社員が辞めない会社をつくれるのか

組織の中で「人間関係を悪化させない」ということは基本ですが、だからと言って、社員みんなのご機嫌をうかがいながら仕事をしてもらう、などという発想を社長が持つ必要などまったくありません。

ここで大切なことは、人は誰でもその人なりの「個人特性」を持っている、ということです。

この個人特性が他と違うから抑え込む、普通と違うから非難する、というのではなく、逆にどんどん個性として伸ばしながら仕事に活かしてもらえれば、本人にとっても組織にとってもプラスになることです。

お互いの個人特性を認め合い、その特性を活かせる場がいろいろある職場環境が理想だと思います。

個人特性について、私のクライアントさんの例をお伝えしたいと思います。

彼女は会議の席でパソコンを叩きながら、その時の議題や出された様々な意見を素早く記録し、会議終了と同時にプリントアウトして、参加者全員に議事録として配ることを日常的にやっている人でした。

私はつい「スゴイですね！」と話したのですが、「こんなこと、慣れれば誰にでもできることですよ・・・」と実にそっけない返答が返ってきました。

「自分が努力しないのでできることは、誰にでもできることだ・・・」という風に考える傾向は誰にでもあるようです。

実はその能力を自分で意識して、もっともっと磨いていったら、才能として開花するかもしれないのに・・・本当に残念なことです。

彼女のいる組織の中で、彼女にその素晴らしさや、たぐい稀な能力を指摘し賞賛する人がいたら、彼女の生き方は変わっていたかもしれません。

自分で「これは誰にでもできること」と口に出した途端に、その才能として開花するかもしれない芽を自ら摘んでしまうことになります。

組織の構成メンバーは、顔や身長、体重が違うように、それぞれ異なる「個人特性」を持っています。

お互いがその個人特性を認め合い、個性として伸ばせるような職場環境をつくることが重要なことだと思います。

誰もが仕事へのモチベーションを上げながら、働きやすい状態を維持することができるようになるでしょう。

一見、立派な姿勢だと評されるような「頑張る」「努力する」という言葉は、実は、イヤなことや不得意なことを無理してするときを使う言葉です。

あなたが趣味などに没頭している時には、絶対に使わない言葉だと思います。

こういった言葉や表現を一切使わずに、楽しく仕事をしている人は世の中にいます。

その人は天職を得たか、あるいは最高の職場環境にいるのだと思います。

夫婦関係を良い状態に保つ工夫とは？



1年間で、なぜ3組に1組が離婚するのか？

ここ数年間の傾向ですが、日本では1年間で75万組が結婚し、そして同期間に25万組が離婚すると言われています。

単純に計算すると結婚した3組に1組が別れているということになります。

なぜそのようなことになるのでしょうか？

そうならないための工夫について、私の経験も踏まえて触れていきたいと思います。

厳密に言うと、別れなかった50万組のうち、家庭内別居や子供が成人するまでは親の責任として法的な離婚はしないだけ、という夫婦もいるとされています。

実質的に離婚状態の夫婦は、もっとたくさんいるのです。

だから、本当に愛情のある幸せな家庭を長期に渡って育てている夫婦は、世の中には何割もないのかもしれませんが。

結婚すれば本当に幸せになるのか？

「結婚すれば幸せになる」と結婚生活で本当に実感している人は、3割もないのが現実のようです。

不思議ですが、結婚する時に、誰一人として、将来別れるつもりで一緒になった人はいないと思います。

相手と一緒に幸せな家庭を築こうとして結婚した筈なのに、やがて二人の関係は冷えて、崩壊していったのです。
なぜそうなるのでしょうか？

私は37年間の結婚生活の中で、一度も女房と喧嘩をしたことはありません。
言い争いもありません。

既に三人の孫にも恵まれる年齢になりました。このような現実を見ると、二人の間には争いをしない何らかの工夫や共通点があるのかもしれないと思うようになりました。私に比べ、女房の方が人としての完成度が高いと信じているのも、その大きな一因かもしれません。

なお誤解があると困るので一言添えておくと、喧嘩をする夫婦が仲が悪い、と言っているのではありません。

二人の暗黙のルールの下でやる分には構わないのです。

だから昔から「夫婦喧嘩は犬も食わない」と言われるのです。

(ただし、感情任せに無神経に発した言葉が、相手を傷つけ禍根を残す可能性があるという事は、知っていた方がいいかもしれません。)

ご結婚されている方への質問

ご結婚されている方に、以下のような簡単な質問をしたいと思います。

「もし今のように相手のことがよくわかっても、今の方と結婚しましたか？」

離婚した人、離婚したい人、家庭内別居中の人は、10人中10人が「初めからわかっていたら、絶対に結婚なんてしなかった」と答えることでしょう。

答えは実に明快なのです。

その言葉が示す通り「相手をよく理解しないで結婚した」ことが原因だったということです。

相手のことがよくわからずに結婚して、同じ屋根の下で暮らせば、当然ながら考え方や意見の食い違いも起きて、言い争いや喧嘩に発展することもあるでしょう。

最終的には、相手のことをどこまで許容できるか、どこまでなら許せるか、ということにあると思います。

そのために、とても必要なことがあります。

あなたは真っ先に、それは「相手を知ることだ」と考えるかもしれません。

でもここでは、それよりももっと先に知るべきことがあります。

それは、「自分を知ること」です。

まず、自分のことを知る

自分が当たり前だと感じている思考のクセや口グセ、行動傾向等について、冷静に知る必要があります。

例えば、あなたがすぐにものごとの白黒をハッキリとさせないと気が済まない特性を持っているとしましょう。

相手に対しても「で？結局どっちなの？」とか「あなたはどう思っているワケ？」などと詰問してしまうこともあるかもしれません。

これは自分がスッキリしたいために起こす行動です。

自分にとっては当たり前のことなので、当然の問いかけだと感じていると思います。

でもよく考えて欲しいのは、世の中にはいきなり白黒をハッキリとさせなくても平気な人もいるということです。

自分の特性は、自分にとっては当たり前すぎてしまうところに落とし穴があります。落とし穴とは、「普通、誰でもそう感じるに違いないのに・・・」とか、「この状況でそう感じないのはどうかしている！」、「それは真剣に考えていない証拠だ！」、「頭が少し悪いんじゃないの！」といったように、相手の行動に対して、自分の価値観から生まれる勝手な解釈を加えて、相手を評価してしまうことです。

このような一方的な評価を下された相手はどう感じるでしょうか？

決して愉快に感じることはないでしょう。

これは言葉でストレートに伝えなくても、相手には通じるものです。

こういったことが日常的に積み積もっていくと、あるところで相手が爆発して、取り返しのつかないところにまで行ってしまうこともあるのです。

相手のことをまず知りたいと思うのは当然かもしれませんが、ものごとには順番というものがああります。

相手を知る前に、まず自分のことを知る必要があります。

結婚とは、すべてが違う他人と一緒にいること

夫婦の関係を考えるとき、「相手と自分は違う」という基本的なことを忘れてはいけません。

もともとは違う二人が一緒になるのです。

運よく同じところ、似たところがあれば、それはラッキーですね！ということです。

過去の個人的な経験やトラウマ、家庭での育ち方、親兄弟との関係、教育方針、今までに影響を受けた出来事や人間関係等々、二人の間に同じ過去は何一つないと思います。

従って、本人同士の価値観が同じだということは、レアケースだということはすぐにわかることです。

それを理解した上での結婚であれば、「今の状態がわかっていたら結婚なんてしなかった」という言葉は出てこない筈です。

このように考えるのは、相手をよく知らずに結婚してしまった証拠です。

「親子は血でつながっているが、結婚相手は所詮は他人だって言うけど、どう思う？」という質問に対して、「子は親を選べないけど、結婚は相手を選べるよね。

自分が選んだ相手のことは大切にしたいと思うよね！」という考え方があります。
あなたこういった考え方についてどう思いますか？

より良い夫婦の関係を創造するために

では今後、どうも夫婦関係に悩みそうだと感じている人は、一体どうすればいいのでしょうか？（これ以降は、幸せな結婚生活をいている方は、お読みいただく必要はないかもしれません。）

昔からよく言われることですが、「未来」と「過去」、「自分」と「他人」、この中で変えられないのは何だと思えますか？という質問があります。

あなたはこの答えを既にご存知かもしれません。

一般的には、「過去と他人は変えられない」が、「自分と未来は変えられる」というものです。でもこれは本当でしょうか？

あなた自身を変えることができるということは、他の人から何らかの影響を受けることによって、あなたが変わることができる、ということになりませんか？

本を読んで感動したり、尊敬する人の言葉に触発されて自分が変わる、ということは、他人によって変えられた自分がいるということです。

そして過去についても、その出来事に感情がへばりついて記憶に残っているのが「過去の記憶」だとすれば、その感情と出来事を切り離してしまことで、その過去の出来事に対する意味づけがまったく異なったものになることがわかつて思います。

つまり、「過去の出来事への受け取り方が変わる」のです。

過去に起こったことの意味づけが変わってしまうということです。

つまり過去は変えることができるのです。

正確に言えば「過去に起こった出来事の解釈を変えて、その記憶を書き換えることができる」のです。

従って、「未来」も「過去」も「自分」も「他人」も、これらはすべて、あなたの意思で変えることができるものなのです。

二人の関係をよりよくする具体的な工夫

どうやって二人の関係をより良い状態にしていくのかを以下に説明したいと思います。基本的には、あなたが主体的にすることです。相手に何かを要求したり、相手に何かを仕掛けたり、させたりすることではありません。

1. まず、自分の普段の行動傾向や考え方、相手に対する言葉遣いについてよく確認しましょう。

仕事上でも個人的な対応でもいいのですが、大切な方への対応と、結婚相手に対する対応の違いについて確認してください。

特に「一々言わなくてもわかるだろう」という甘えの感覚は危険だと認識してください。

これは例えば、相手に対して毎日何回ぐらい「ありがとう」とあなたの感謝の気持ちを素直に伝えていますか？という質問に対する答えからもわかります。もし、あなたが一度も言うことがなかったら、相手はどうやってあなたの感謝の気持ちやその誠意を知のでしょうか？

2. 「当たり前のことなのだから、一々感謝の言葉なんか口に出して伝える必要はない」と言うのであれば、その態度をまず改めてください。口に出して相手への感謝の言葉を送らないメリットは、一体どこにあるのでしょうか？

本当に言葉に出さなくとも相手と分かり合える関係であれば、あなたは今この文章を読んではいない筈です。

3. 感謝の気持ちの表現の仕方に限らず、無意識にしていることは自分では気がつかないと思います。あなた自身の行動傾向や思考のクセについて、親しい関係者や友人などに聞いて、確認してみるのもいいでしょう。

4. 次に相手への焦点の当て方の問題があります。洞窟に入って懐中電灯で進路を照らすように、私たちは意識を集中したところにしか焦点が当たりません。まず相手の「良いところ」がどこにあるのか探しましょう。その「良いところ」があったから、以前、結婚しようと考えた筈だからです。

5. 悪いところばかりに焦点を当て続けていれば、相手を嫌いになる一方です。何ら前向きな解決策は生まれてこないでしょう。

離婚の際の悲しみから自分が傷つくのを避ける意味で、相手の悪いところにだけ焦点を当てて記憶に残し、大切な自分を守ろうとすることはあるかもしれません。

でもこれは、本当は深く悲しむことを知っている自分が、その悲しむであろう自分を守るためにしていることです。それほど大切だと思っているのであれば、失わないように工夫をしていきましょう。

6. この段階で、本当に「この相手には良いところが全然ない」とか、「一緒にいる価値がない」と確信するのであれば、真剣に離婚を考えるべきです。法的対応も含めてその道のプロはたくさんいます。

ガマンの先にはまた新しいガマンしか生まれません。自分の人生を真剣に考えてください。

お子様がいる場合は話が複雑になる可能性はありますが、ひとつの方針を固めれば、次のステージが見えてくるかもしれません。でも、相手にも少しは「良いところがある」とか「許せる部分もある」、「これさえなければ我慢できるんだけどなあ・・・」という方は、次を読んでいってください。

7. 自分が変われば、相手も必ず変わります。

意図的に相手を変えてやろうとするから、相手は変わらないのです。

旅人のコートを脱がせようとした童話の「太陽と北風」の話と似ているかもしれません。

8. 相手との関係改善に向けて努力している自分が、相手の勝手な基準に合わせるために自分だけが一所懸命に努力しているように見えてしまい、損した気分になる、という感覚は捨ててください。

もし相手もそう思っていれば、いつまでたっても二人の関係は平行線です。

9. 大切なことは、よりよい夫婦の関係を創造するために、あなたは何をすればいいのか、ということです。

相手が何をすればいいのか、という視点はここでは一度忘れてください。

10. カー杯ボールを壁に向かって投げれば、勢いよく跳ね返ってきたボールが身体に当たって痛いものです。優しく放れば、優しいボールが返ってきます。

言葉も同じです。お互いに優しい言葉によるキャッチボールが必要です。

相手が取れるボールを投げることです。お互いに強い言葉を投げ合う「売り言葉に買い言葉」というのは、百害あって一利なしでしょう。

時々、「優しく言ったんじゃ相手がわからないから・・・」と言う方がおいでになります。結婚したばかりの頃もそうでしたか？

無理に相手にわからせようとか、相手をねじ伏せようとするから、つい強いボールを投げている自分に気がついてください。

だから相手も、防衛本能むき出しの強いボールを投げ返してくるのです。

これはあなたのお子さんに対しても同じです。

強く言われて、従っているのは小さいうちだけです。この方法を続けているうちに、子供は成長し、やがてあなたは自分の無力さに気がつくことになると思います。

11. ここで相手に言わない方がいい言葉と表現についてもお伝えしておきます。

それは「なぜ・・・？」で始まる相手への問いかけです。

- 1) 「なぜ、あなたはいつもそうなの？」
- 2) 「なぜ、そうなるワケ？」
- 3) 「なぜ、そんなこともできないの？」

「なぜ？」という言葉には、イヤな過去を瞬時に思い出させて、相手を非難する意味が含まれているのです。

これは上下の人間関係で考えるとわかりやすいと思います。

上司がこの言葉を使って部下に尋ねれば、部下はまず「あ、すみませんでした・・・」から始まる会話になると思います。

言われた方は、非難され、謝罪を求められていると解釈してしまうのです。「なぜ」は、相手に対する強烈な非難の言葉だと認識しておいてください。

「私はその理由を聞いているだけじゃないか・・・」と思っているのは、尋ねている側にいる本人だけです。

12. ではどうすればいいのでしょうか？

例えば、「ねえ、次からどうすればいいと思う？」とか、「また、もし同じことがあったら、〇〇することにしたらどうだろうね？」といった未来に向けた前向きな問いかけが効果的です。

これは相手を非難せずに、その解決策と一緒に見つける姿勢を示すことになるからです。言われた相手も「すみませんでした」では始まらない関係のコミュニケーションが図れます。

簡単な問いかけですが、習慣がないと、なかなかできないかもしれません。

13. 最後にあの美輪明宏さんの言葉を拝借したいと思います。特に結婚前の方々にとって、とても含蓄のある言葉だと思います。

「あなたと彼が長続きするかどうかを、判断する基準があります。それは彼から、セックスとお金を引き算してみることに。セックスしなくても、彼にお金なんかなくても、それでも彼が魅力的で、一緒にいたいと思える人ならば、長い間良い関係が保てるでしょう。」

ここまで、より良い夫婦関係を継続させる方法について触れてきましたが、これらは二人の関係を良くする考え方や工夫のほんの一部だと思います。

また人によっては違う考え方もあるかもしれません。

人それぞれです。

相手に向けた愛情は、簡単に言葉にして説明はできないかもしれません。

自分の直観力を信じるしかないときもあると思います。

心の底から感謝と愛情の気持ちを伝えたい人もいるでしょう。

お互いにそういった血の通った気持ちが共有できる関係は素晴らしいと思います。

この文章を読んで、何かに気がつき、夫婦二人の関係の向上につながれば嬉しい限りです。

あとがき

お時間のない中で、この小冊子を最後までお読みいただき、本当にどうもありがとうございます。大変嬉しく思うと同時に、あなたに心から感謝をしたいと思います。

今までに数多くのクライアント様の文字を分析して感じたこと、それは多くの方々が自分自身の「特性」や「個性」といったことについて、あまりにも知らないということです。

「自分が当たり前に行えることは、誰にでも簡単にできる」と考えている方々がたくさんおいでになります。なぜそう思うのか？それは、自分は何ら努力しないでも、そのことができるからです。だから、そんなものは誰にでもできるだろう・・・と考えるわけです。

でも、ちょっと待ってください。本当にそうでしょうか？

本当にそう思ってしまうと、せっかく将来開花するかもしれない大切な才能の芽を、自ら摘んでしまうことになりかねません。周囲でそのことを教えてあげる人がいればいいのですが、大抵は自分では気がつかないようです。更に自分の不得意な部分にばかり目がいくようになってしまうこともあります。得意な分野を伸ばすのではなく、不得意な分野を補う努力ばかりしようとする人などもあらわれてきます。「平均的になろう！」「標準的になろう！」とする努力です。「平均的」とか「標準的」とは、それほど素晴らしいことでしょうか？

また、私たちは日常生活の中で、他人のAさんとBさんを比べる、といったことを簡単にやっています。この二人がどういうところに立っているのか、その立ち位置が第三者の目でわかるからです。

では自分とAさん、またはBさんを比べてみる時は、どうでしょうか？自分の「立ち位置（自分の特性や個性）」がわかっていないと、他の人と自分を比べることができなくなります。自らの立ち位置を知ることは、他人をより正確に知ることにもなるのです。

この特別レポートでお伝えしたことは、意識できるかどうかにかかわらず、我々の行動の『源』である“潜在意識”をテーマに取り上げました。なお、ここで触れたことは、潜在意識の持つ特性のほんの一部でしかありません。これらの仕組みと特性を知って、あなたの人生にどう生かしていくかが最も大切なことです。

今後も、今回お伝えした潜在意識の特徴やしぐみについて、引き続き情報提供させていただければと思います。ご質問やご相談があれば、Facebookやメールなどで、どうかお気軽にご連絡くださいね。

最後までお読みいただき、本当にどうもありがとうございました。

筆者プロフィール

株式会社 往来庵 代表取締役
潜在能力開発コンサルタント 菊地 克仁



2002年、とある交流会での筆跡診断の第一人者である故根本寛氏との出会いをきっかけに、筆跡心理の世界に足を踏み入れる。筆跡診断の第一印象は「少しうさん臭い占いのようなもの」だったが、もともと長いサラリーマン生活の中で苦い経験をたくさんしてきた経験もあり、「筆跡から人のものの考え方や行動傾向がわかる」という不思議さと、真摯な根本氏の言動に惹かれ、その場で筆跡診断について学ぶことを決断。

筆跡診断について学ぶ中で、「筆跡を変えればその人が変わり、人生が変わり、運命も変わる」ということを不思議に思い、そのロジックを独自に研究。さまざまな文献や情報から、「意識している顕在意識」と「意識していない潜

在意識」の存在を知る。

さらに深掘りするために、「脳の取り扱い説明書」と呼ばれる実践心理学のひとつ、「Neuro Linguistic Programming(NLP・神経言語プログラミング)」について学び、NLPマスタープラクティショナーを修了。

その後、NLPを基礎とした実践心理学スキルのひとつであるLABプロファイル(Language and Behavior Profiling(影響言語))について学ぶ。この分野の第一人者であるシェリー・ローズ・シャーベイ女史から直接学び、LABプロファイルトレーナー資格を修得。

「言葉」「潜在意識」「個人特性」を活用することで、誰もが潜在能力を引き出すことができることを確信。自分自身を容易に客観視でき、理想の自分に向かって邁進する、実りある人生を送れることを啓発している。

相手の個人特性が事前にわかることを応用することで、コミュニケーションにおける戦略的な活用方法も提唱している。

誰もが持つ「潜在能力」の引き出し方をアドバイスすることで、自身の生き方や他者との人間関係、信頼関係に悩む方々を対象に、個人・法人を問わず活動を続けている。