

前田大輔著 Daisuke Maeda

プロカウンセラーの一瞬で心を見抜く技術

Forest
2545
Shinshyo

はじめに——「心理」を自在に扱う「心理の達人」になろう!

「心理」とは心の働き、行動に表れる心の動きであり「達人」とは豊富な経験と長年の鍛練により、その道の真髄を体得した人のことです。「心理の達人」とは、「人の心を深く知り、人の考えや行動の仕組みを理解して、卓越した魅力的な生き方を実現できる人」を表現した言葉です。

もちろん、ここまでは「普通の人」で、ここからが「達人」と線引きできるわけではありません。しかし、「普通の人」と「達人」は、それぞれ異なった判断をしたり、異なった行動をした結果、「達人」は「達人」にふさわしい魅力的な生き方を実現しているのです。

「達人の人生」とは望むことが思ったとおりに実現していく人生です。それに対して「普通の人」の悩みはいつも「そんなつもりじゃないのに……」と言い訳したり「あゝあ、こんなはずじゃなかったのに……」と後悔することが多い、ミスと反省ばかりの人生です。

別の言い方をすれば「後悔しない結果」に至ることが「正しい判断」なのです。

たとえ大金持ちになれなくても、有名になれなくても、人気者にはなれなくても、それが自分自身の納得できる生き方なら、何も後悔することはありません。

後悔しないことがわかっていればなんの迷いもありませんから、どんな仕事や人間関係であつてもなんの不安もなく存分に、思いきり打ち込むことができます。まさに向かうところ敵なしという状態、そういった吹っ切れた気持ちで生きられるのです。

車の運転でいえば、速度超過を気にしながら時速五〇キロで走るのではなく、フルスロットルにしてアクセル全開フルパワーで走り抜けるストレスのない爽快そうかいな人生です。

実際、どんな苦しい修行をしても人間の能力が何倍にもなったりするわけではありません。しかし、現実には「心配しながらびくびく生きている人」と「迷いなく思いっきりがんばっている人」には、毎日の充実感や何倍もの収入の違いなどに大きな差が起きてしまうのです。

いつもいい気分で仕事に取りかかれたり、人と話したり人と関わるのが楽しめる「達人」と、起きてもないことを心配したり、済んだことばかり後悔して、人と関わるのが苦手な「普通の人」は、いつたいどこから違う人生になつてしまうのでしょうか？

「達人」と「普通の人」この二つの人生を分ける重要なキーワードが「心理」なのです。

言うまでもないことですが「心理」は「現実」ではありません。「俺は現実を変えたいんだ」「私はこの現実が嫌なの」そう言われるかもしれませんが。

しかし、「心理」は「現実」よりはるかに強大で、「現実」を変える力を持っています。しかも少し理解を深めれば「心理」は「現実」よりはるかに柔軟で、扱いやすいものなのです。

ここで、私がよくやる面白い「心理の実験と説明」をひとつ紹介しましょう。

私はカウンセリングに来られた相談者に向かってこう言います。

笑顔で、でも結構まじめにしっかりと口調で……。

「明日、あなたに現金二〇〇万円差し上げます。受け取ってもらえますか？」

当然、相談者は答えます。

「え？ 先生、そんなの冗談でしょう」

私 「ごめんなさい。もちろん冗談です」

相談者 「あゝ、びっくりした」

私 「やっぱり嘘だってわかりました？」

相談者 「そりゃ、わかりますよ」

私 「でも笑ってましたよね」

相談者 「そりやまあ、もらえれば嬉しいですからね」

私 「でも変ですよね」

相談者 「何がですか？」

私 「だって私は『明日、差し上げます』って言ったんですよ」

相談者 「だから喜んだんですよ」

私 「でも受け取れるのは明日なんですよ」

相談者 「え？」

私 「私は明日喜ぶことが起きると言ったのに……」

相談者 「はあ」

私 「あなたは今、喜んだわけです」

相談者 「そりや二〇〇万円あったらなんでも買えますからね」

私 「でもまだなんにも買ってませんよ」

相談者 「二〇〇万円あればどこでも行けますから……」

私 「でも、まだどこにも行ってませんよ」

相談者 「二〇〇万円あればなんでも食べられますし……」

私 「でも、まだなんにも食べていませんよ」

相談者 「……………」

私 「そう。実際には何も起きていないんですが、それを想像すれば、それだけで笑顔になっちゃうんです」

相談者 「……………」（苦笑）」

私 「つまり人の感情は現実だけでなく、想像すなわち心理的な操作に対しても同じように反応するんです。嫌いな人を思い出せば、現実には居なくても不愉快になるし、事故で怪我をした場所を通りがかれば、それを思い出して思わず身体が緊張したり固く縮こまったりするんです。明日もらうお金の嬉しさも、今日感じてしまうんです。ちよつと大げさに言えば『心理は時空の壁を超越する』ほどの強大な力を持っているわけです」

「心理の達人」はこのような「心理の力」とその扱い方を熟知しています。今日までその力や働きを意識せず、人と接し・判断し・行動した結果が、今のあなたなのかもしれません。

あなたが「普通の人」から「心理の達人」へ向かって意識した新しい生き方を始めれば、その結果であるあなたの人生も確実に変化し始めるのです。

心理カウンセラー 前田大輔

心理カウンセラーに学ぶ 相手の「心との関わり方」

20 心理カウンセラーが持つ「心を開かせる技術」

- 「悩み解決のプロ」としての心理カウンセラー
- 心理カウンセラーは「助言の達人」

23 心理カウンセラーの目標は「健康な心」

- 心を不健康にする三つのパターン
- 「心理の達人」の基本姿勢

28 「心理のプロ」と「心理学のプロ」はココが違う

- 心理学の理論や知識は目の前の問題にほとんど無力
- 心理技術は目的に合わせて使う「心の道具」

31 初対面の相手の心をつかむ！

- 相手に安心感を与える「パーソナル・スペース」
- 「ベーシング」は相手に絶対気づかれないように
- ベーシングの上級テクニック
- 「イエス」でたたみかける「イエス・セット」

37 相手の心に深く染み入る話し方

- 印象に残すための「暗示」
- たとえ話で暗示をかけて、相手に考えさせる
- 自分自身で出した結論は自分では決して疑わない
- たとえ話の暗示効果でメッセージを心の深い場所に入れる

42 心の問題、悩みの原因はたった一つ

- 思った通りに生きられなくて困っているのではないですか？
- 心の悩みとは、無意識と意識の葛藤

46 「本当のストレス」はなかなか気づかない

- 心理的ストレスの本当の原因とは？
- それは自分自身に対する虐待です
- 「ストレス」が始まる瞬間

51 「思い込み」や「とらわれ」は行動や言葉に出る

- 正常と異常の境目はどこか？
- 「思い込み」「とらわれ」をすっきり解除する方法

欲求心理学で知る 「相手の心を見抜く方法」

70 「欲求心理学」で相手の考えや行動を予測する

●「欲求」を理解すれば「心」がわかる

54 「トラウマ」の正しい扱い方

- トラウマは理性が気づいていない部分にある
- トラウマの本当の犯人は自分を裏切った自分自身だった！

60 マズローの欲求段階説の使い方

- 悩みがなければ幸せですか？ ●マズローの「欲求段階説」とは？
- 欲求段階を踏まえた「適切なアドバイス」と「不適切なアドバイス」
- 段階を飛び越えたアドバイスも駄目

66 目標を見失ったらどうすればいいのか？

- 定年退職してウツになる理由
- 自己実現とは「他人に左右されない自分になる」こと

73 誰もがあてはまる三つの欲求タイプ

●人間の欲求は三タイプしかない ●「欲求タイプ」ってなんだ？

77 相手の関心事は、大別すればたったの二つ

●相手の関心事は現実か？ 気持ちか？

80 相手が望むこと、恐れることを素早く見抜く

●行動の目的を分析して相手を動かす

●事業企画を提案する場面で欲求心理学を使う

82 三つの欲求タイプの具体的な特徴

●分析するときは「理性欲求タイプ」的に判断しなければならない

●三つの欲求タイプを詳しく分析する

●責任のとり方に見る三つの欲求タイプの違い

87 失ったときにわかる欲求タイプ

●「欲求タイプ」と「目標」がズレたときに起きる悲劇

●自分や他人の欲求タイプを調べる方法

92 採用面接で欲求心理学を活用する方法

●質問内容から採用側のホンネを探る ●質問の答えではれる志望者のこだわり

現代催眠（NLP）を駆使して 「心を開く技術」

96 人の心を探る催眠と暗示の方法

- 催眠にかかってしまうメカニズム
- 日常生活に潜む「催眠」
- 催眠・暗示にかかっていない人はいない
- 当たり前「常識」ほど強力な暗示はない！

103 催眠術を使わない暗示とは？

- 暗示はかけるものではなく解くもの
- 「男はカラダがいちばん！」という暗示

107 現代催眠とNLPの違い

- NLPとは何か？
- 現代催眠とは無意識をコントロールする手法

110 催眠サイクルの罟

- 「暗示」の本当の意味
- 「常識」こそが催眠サイクルのスタート地点

112 相手を安心させて心を開かせる基本技

- 心と心の架け橋「ラポール」
- 感覚を共有するマツチング
- ラポールは無意識レベルのコミュニケーション
- パーソナル・スペースを意識する

117

第一印象で信頼させるのは基本中の基本

- コミュニケーションは視覚要素が五五%
- あなたの第一印象は「無意識」に刻まれる

相手の心を動かす「心理テクニク」

122

「世界」を知るための三つの方法

- あなたの表象システムはどれか？
- 表象システムそれぞれの特徴
- 「なんとなく気が合う」のは表象システムが同じだから
- 相手の表象システムを把握したコミュニケーションの術

128

相手の心の中を読み取る技法

- 視線の動きでわかる心の中
- 視線解析でずばり言い当てる

132

質問に命令を入れて抵抗させない

- 挿入命令はもつとも簡単に応用しやすい暗示技法
- 危険な挿入命令

- 135 **相手に選ばせながら、思い通りの方向に導く**
- 強力な暗示効果を発揮する「前提のコントロール」
 - 前提のコントロールは自分自身を方向付けするエンジンになる
- 139 **相手に勝手にそう思い込ませる技法**
- 過去完了否定形を用いた暗示のワザ
 - 営業トークにも使える過去完了否定形のテクニク
 - 過去完了否定形で自分により暗示をかける
 - 「くになりたい」の自己暗示はとても危険！
- 145 **相手に疑いを抱かせない技法**
- 名詞句を使った暗示テクニク
 - 話を鵜呑みにさせたいときは「全称代名詞」を多用する
 - 「ありふれた言葉」のありえないマジック
- 151 **無意識にメッセージを送り込む技法**
- 「たとえ話」は相手に無意識のうちに情報を補わせる
- 154 **正しい暗示の解き方**
- 暗示は「意識化」されると二度とわからない

156

悪い催眠から抜け出す方法

- 心の悩みや問題を解決する「リソース」とは？
- 自分自身のリソースに気づくこと

159

素早く「悪い催眠を解く」効果的な方法

- 催眠や暗示を解くには「即答」が効果的
- 「みんなに嫌われている」の「みんな」って誰ですか？

163

「主語」の削除と回復がもたらす不思議な説得力

- 「主語」をわざと抜くことで説得力を持たせる方法
- 暗示を解くには「主語」を回復させる

168

誰の心でも簡単に読める方法

- 「心を読む」魔法の呪文
- 相手の気持ちを後押しするためのマインド・リーディング
- マインド・リーディングをされたくないときの対処法

173

心の地図を書き換える方法

- アンカリングは「感情を持ち歩く心理テクニク」
- 離婚を思いとどまらせたアンカリングの手法
- 碇のおろしてある場所を見つける

177

本質を変えずに印象を変える方法

- 好きな曲がかかるとボリウムを上げてしまうのはなぜ？
- 不愉快なメールを受け取ったらどうする？
- マイナスなことを好転させる技法
- 絨毯についた足跡の「意味」が変わる
- 企業のピンチをチャンスに変えた見事なりフレーミング

186

おわりに