

無数のNLPスキルを束ねるシンプルな原則

「NLP実践のコツ」

Ver. 1.1

はじめに

私は旅をすることが大好きです。

特に地中海周辺の国が大好きです。ギリシャ、イタリア、スペインなどの国を思い浮かべると今でもそこへ行った当時のことを思い出してワクワクします。

かつて、旅に行きだした頃はなかなか目的地に着けず、さまざまなハプニングを体験しました。

しかし、今では初めての国へ行っても、目的地へ迷うことなく到着することができます。たくさんの旅の体験を積み重ねた結果、上手に旅するコツをつかんでいるからです。

このレポートにおいての、私の目的は「NLP (神経言語プログラミング)」の基本をお伝えすることです。そして、みなさんが上手に NLP を理解するためにも、ちょっとしたコツが必要です。

このレポートでは私の長年の NLP の体験をふまえて、NLP を理解するためのコツを提供します。

このレポートを読むみなさんにとっての旅の目的は NLP の理解ですが、これを読み終える時、みなさんが気づいていなかった、みなさん自身の中にあるパターンに気づかれるでしょう。

私の NLP との出会い

「NLP (神経言語プログラミング)」は 1970 年代にアメリカで開発された心理学です。

私にとって「NLP (神経言語プログラミング)」との出会いは衝撃的でした。

6 年ほど前、もともと教育に関心を持っていた私は学習塾に転職を決めました。しかし、小さな子供が大の苦手で、小さな子供と普通に話すだけでも緊張していたのです。

しかし、初めて NLP のワーク (実習) を体験した時、本当に十数分の体験で私がお頃長年かかえていた子供に対する苦手意識が消え去ってしまったのです。

まるで魔法をかけられたような気持ちでした。

その時、漠然と私の中に「ある強い気持ち」が浮かんでいました。

それは、「こんなにもすごい力を秘めたこの NLP を多くの方々の紹介したい」という興奮でした。

そして、再び魔法を体験することとなります。

口下手で人前で話すことが何よりも苦手だった私が、人前で話すという恐怖症を克服し、トレーナーになり、のべ 160 回ものセミナーや講演を行うまでに変化することができたのです……。

このレポートを通して、私がかつて体験した魔法の片鱗を、みなさんに感じていただければこれ以上の喜びはありません。

NLP とは

「NLP とは何なのか？」それぞれの頭文字の意味は以下のようになります。

「N はニューロ = 神経 (五感) あるいは (五感に基づく体験)」
「L はリンギスティック = 言語」
「P はプログラミング = 過去の体験・経験に基づくプログラム」

そしてこの「N = 神経 (五感)」と「L = 言語」と「P = プログラム」の3つは人間の活動の最も基本的な要素なのです。

例えば、私たち人間は誰かとコミュニケーションをする時に、どのようにそれを行っているのでしょうか???

コミュニケーションは毎日あたりまえのように行っているため、意外に説明するのは難しいと感じられるのではないのでしょうか？

そこでこれからコミュニケーションのプロセスを探っていきます。

みなさん、「下にあるものは何だと思えますか？」 できれば言葉を思い浮かべてほしいのです。



もちろんお茶のアルミ缶ですよ。

では、どのようにしてみなさん、「お茶」という言葉を思い浮かべることができたのでしょうか？

おそらく、あまりにもあたりまえのことなので、そのプロセスは考えたこともないのではないのでしょうか？

まず最初に、この絵が見えますよね。つまり**視覚** (**五感 = N**) を使っているのです。

そして、次に**過去の体験・経験に基づくプログラム** (**プログラム = P**) と照らし合わせてこれをお茶だと判断します。

最後に**言葉** (**言葉 = L**) にして思い浮かべたり、口に出したりします。

つまり、私たちは何かを理解したり、誰かとコミュニケーションをしたりする時に無意識に自動的にこの3つのプロセスを行っているのです。

同じこの絵をアメリカでアメリカ人に見せて、「これは何だと思えますか？」と聞いたらどんな反応が返ってくると思えますか？

おそらく、私たち日本人とは全く違った反応になると思えます。

まず、アメリカ人が見ても、同じこの絵が見えるはずですよ。

しかし、アメリカに住んでいる多くのアメリカ人は過去におそらく日本茶を飲むという体験経験がないので、類推するしかありません。緑色のパッケージから「メロンジュース」などを類推するかもしれません。

そして、「メロンジュースなど」の言葉を頭に思い浮かべたり、誰かに答えたりするかもしれません。

同じお茶の缶を見ても反応が違ってくるのは、プログラムが違うからだと言えます。

そしてそのプログラムは過去の体験経験によって出来上がっているのです。

しかし、「最初に五感を通して情報収集して 次に過去の体験経験につなげて そして 最後に言葉を使って考えたり表現している」この一連のプロセスは同じです。

もう一つ「プログラム」について事例をご紹介します。

「仕事ができる人」という言葉があります。

そして、みなさんにとって、「仕事ができる人」ってどんなイメージがありますか？

例えば「業務処理が早い人」が「仕事ができる人」と思っている人がいるかもしれません。

また「クリエイティブな人」が「仕事ができる人」と思っている人もいるかもしれません。

そして、「リーダーシップに長けている人」こそ「仕事ができる人」というイメージを持っている人もいます。

そして、これらの「仕事ができる人」のイメージはどのように出来上がったのでしょうか？

生まれた時にすでにあったのですか？・・・「仕事ができる人は～だ！」って

もちろんそれはないですよ。

特定の言葉の意味や概念は、体験経験を重ねていく中で出来ていくのです。

「プログラム」についてさらにもう一つ事例をあげます。

セミナーではよく次のような質問をします。

みなさん山を思い浮かべて下さい。

そして毎回、人によってかなり山のイメージが違っていることに驚かされます。

静岡でセミナーをした時はほとんどの方が富士山を思い浮かべました。

大阪では多くの方が六甲山系をイメージしていました。

中には、銭湯のタイルに描かれた富士山をイメージした人もいます。

つまり、育った環境が違えば体験経験が人によって違ってくるので、人によってプログラムも違ってくるということですね。

そして、言葉の裏側にはイメージや体験があるということが言えると思います。

つまり、あなたが言葉を使って何かを話す時、その裏側にはイメージや実感などの体験がともなわれているといえます。

例えば、あなたが感動的な映画を見たとします。そして、興奮して家へ帰って誰かにその映画について言葉で説明したとします。その際、やはり言葉の裏側にあるものは映画を見たという体験のはずです。

そして、あなたが体験した感動を言葉で誰かに説明する際に、多くの情報は省略されるはず
です。なぜなら、体験は「映像などの視覚情報」、「音声などの耳からの情報」、「感動など感覚的な情報」
など膨大な情報を含んでいると言われていたりますが、言葉にすると簡潔な表現になってしまうからです。

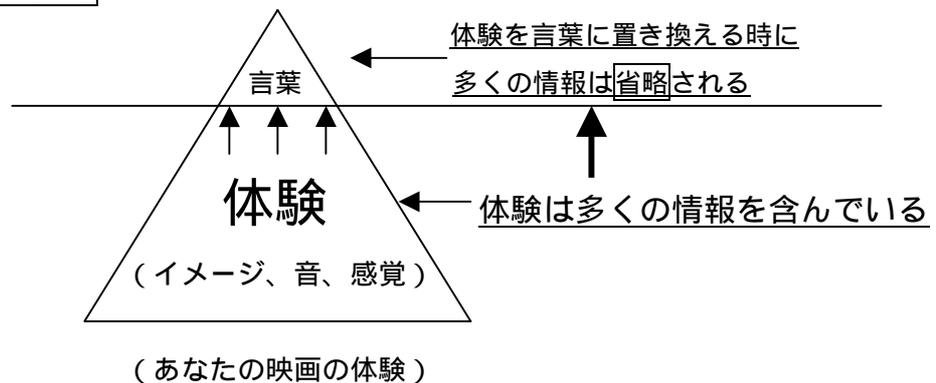
よく、ものすごく感動した体験をした時などに、「もう言葉にはできない」と言うことがありますが、
言葉はそれほど多くの情報を伝えることができないのです。

よって言葉のデメリットは「十分に体験を表現できない」ことと言えます。

また同時にメリットもあります。

言葉のメリットは、「短い時間で要領よく体験したことを表現できること」と言えます。

図 A 言葉は体験に基づいている



よって、図 A のようにまず体験があって言葉があると言えます。

「そして、あなたが映画の感動を誰かに伝える際、あなたの話を聞いている
人 (B さん) は、どのようにあなた (A さん) の話を理解しているのでしょ
うか？」

それは次頁の図 (図 B) のようになります。

つまり、あなたは、「映画を見たという体験」をなんらかのイメージを描きながら、あるいは何らかの感覚を持ちながら、Bさんに**言葉を使って**話します。

そして、その話を聞いているBさんは**あなたの言葉だけを聞いています**。

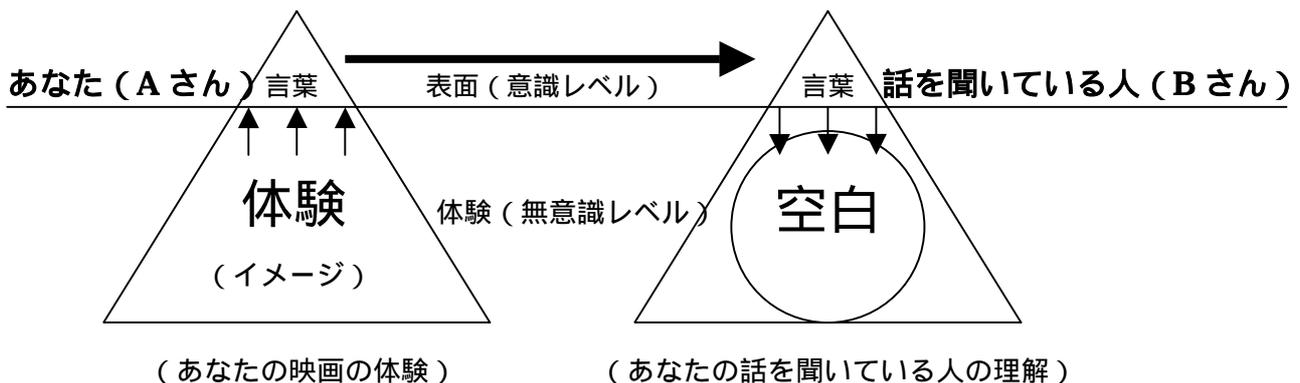
そしてBさんはあなたが話した言葉を聞いたとして、その言葉からあなたが話しながら見ているイメージや映像と同じものを見ることができるでしょうか？

もちろん同じイメージや映像を見ることはできません。
テレパシーのような特殊能力でも使えない限り、話し手の内面は見えないのです。

Bさんは何をイメージしたり感じたりしながらあなたの話を聞いているかという、**BさんはBさん自身の過去の体験経験に照らし合わせて想像しながら聞いているにすぎないのです**。

よって以下の図のようになります。

図 B コミュニケーションの本質



この空白はBさん自身の過去の体験経験で埋めている。

さて、このレポートの冒頭で、私はみなさんに、「旅が大好きで、ギリシャ、イタリア、スペインなどの国を思い浮かべると今でもそこへ行った当時のことを思い出してワクワクします。」と伝えました。

この部分をみなさんはどのように理解したのでしょうか？

もちろんサッと流して読んだ方もいらっしゃると思いますが、ギリシャやイタリアに興味を持っている方や、これらの国へ行ったことのある方は、なんらかのかつて体験したイメージを思い浮かべたかもしれません。

しかし、私がイメージしていたのと同じものを見ることはなかったはずです。

なぜなら、私は過去の体験を言葉を使って単純化して伝えたため、みなさんには言葉しか伝わっていないためです。

そして、その言葉を理解するためには、みなさんはみなさんの過去の体験に結びつけて類推するしかないのです。そのため、言葉を使ったコミュニケーションを行う限り、「話し手が伝える内容」と「聞き手が受け取っている内容」はずいぶん違ったものになってしまいます。

つまり、言葉を使ったコミュニケーションは、私たちが思っているよりも実は不完全であり、充分には「話し手」が伝えたい体験が相手に伝わらないと言えます。

そして「ミスコミュニケーション」の原因の多くはここにあるのです。

「話し手」が十分に説明したとされていて、それを受け取る「聞き手」は、聞き手自身の体験経験を通して想像しているにすぎないのです。そして、人間の体験は人それぞれかなりの違いがあるものなのです。

よって、「ミスコミュニケーション」を防ぐためには、もっと相手が伝えたい体験を確認するための質問をしたり、ただ「話」を聴くだけでなく、自分が受け取った内容を相手に伝え、十分に理解できているかを確認する必要があるのです。

しかし、「ミスコミュニケーション」を防ぐためのこれら方法は、まずは大事な商談や、大切な打ち合わせなど、重要な案件に絞って試してみてください。あまり、しつこく質問したり、確認したりすると場の雰囲気をこわして険悪になる可能性があります。

ここまで、普段私たちがどのように「考えたり」、「イメージしたり」、「コミュニケーションを取ったり」しているのかを「**N**（五感・体験）」「**L**（言語）」「**P**（プログラム）」を通して説明してきました。

私たちは、毎日の日常の中で当たり前のようにコミュニケーションを取っているはずですが、それがどのように行われ、そしてどんな風に相手に伝わっているのかにも意外と気づいていないものです。

なぜなら、コミュニケーションは、あまりにも自然にいつも行っているもので、どのように相手に伝わっているかなど疑問すらうかばないからです。

そして、コミュニケーションが**図B**のようになっていると分かっていたら、もっと相手の話を注意深く聴いたり、質問をしたりする機会が増えるのではないかと思います。そしてそうするだけでも、かなりコミュニケーションミスが防げるのではないかと思います。

このように

NLPは「無意識にいつも行っているパターンに気づき、日常に応用するためのもの」と言えます。

「**N**（五感・体験）」と「**L**（言語）」と「**P**（プログラム）」という最も基本的な要素を効果的に使って

自分と他者に好ましい変化を創り出すもの。それが NLP です。

NLP を理解するための 2 つの法則

さて、ではこの NLP をどうすれば日常生活で活かすことができるのでしょうか？

そして、好ましい変化を体験することができるのでしょうか？

これからそのコツをズバリ先に提供します。

つまり、このレポートでは、コツを先にかかげてしまい、順次その解説が後に続くという形を取っているのです。

では何はともあれそのコツを読んでみてください。

「空白の原則」

脳は空白を作るとそれを埋めようとする。

「焦点化の原則」

私たちの意識は同時に 2 つ以上のことをとらえるのが苦手である。よって焦点化が起こる。

NLP を理解するためのコツ。これはおそろしく単純ですね。多くの場合、真理とか原理といったものは至極単純なものです。

そして、この 2 つのコツをよく理解していただくことがこのレポートの目的ということになります。

空白の原則

「空白とは何か？」

分かりやすく言うと**空白**とは疑問のことです。つまり「解からないこと」です。

「空白を埋める」とは何か？

みなさんはもうすでにこの体験を、このレポートの中で行ってきたということに気づいていますか？

「ん？」と思った方は 6 ページの図 B をもう一度ご覧下さい。

さあ、いかがでしょうか？

そうです、あなたが B さんに映画の話をしたとすれば、B さんはそれを理解するために、過去の体験経験で分からない部分を類推しなければならないのでしたよね。（分かりにくければ、誰かがあなたに映画の話をして、あなたがそれを理解した時の体験を思い出してみてください。）

ここで大切なことをお伝えします。それは、**脳は「解からないこと（空白）」をととても嫌うとい**

う性質があるのです。そして、どのようにして空白を埋めるかということ、何度も言うようですが、過去の体験・経験につなげて埋めようとするのです。ほとんどの場合これは無意識に行っています。

ここで一つ私の体験談をお話ししますので、これをよく理解して下さい。

幼い頃とても私は、祭りが大好きでした。私が住んでいた家のそばに武庫川という川が流れていて、比較的大きな河川敷があり、8月の中ごろになるといつも盆踊りが行われていました。家にいても、盆踊りの太鼓の音が聞こえてきました。ドンドコ ドンドコ ドンドコ ドンドコ聞こえてきました。そして、その太鼓の音を聞きながら幼いころの私は、その前の年に行った盆踊りを思い出していたのです。そのイメージの中では、ゆかたを着た屈強な男性が盆踊りのステージのてっぺんでドンドコドンドコ、力強く太鼓をたたいていました。そしてステージのまわりには、ちょうちんがたくさん吊られていて、きれいな光を放っていました。そしてゆかたを着た男女がステージの周りを踊っていました。幼いころの私にはとても幻想的な風景に見えました。そして、いつの間にか私は早くお祭りに行きたいという強い好奇心を感じていたのです。

さて、これを読んであなたは何を思い出したのでしょうか？

私はこの文章を、自分の過去の体験を思い出しながら書きました。

しかし、あなたは「私が見ているイメージ」を見ているのではなく、おそらく、「あなたがかつて体験した近所のお祭り」を見ながらこの文章を読まれていたのではないのでしょうか？

脳は何かを理解するとき、自分の体験経験につなげて理解しているのですよね。

今度は「質問」で試してみましよう。

天然水はうまいですか？

単純な質問ですが、多くの方はやはり何らかのイメージを見たり感じたりしているのではないかと思います。そしてそのイメージは過去のなんらかの体験経験なのではないのでしょうか？

そして、ここからがとても重要なのですが、「すぐに答えることのできない難しい質問」場合はどうなると思いますか？

難しい質問の場合、すぐには答えられないものもあるでしょうね。

その場合2通りに分かれます。

1つは、過去の体験経験の中からその質問に関連する体験にアクセスし、推測するというパターンです。これは先ほども少しふれました。そして、類推するにしてもその根拠はなんらかの体験経験です。

2つ目のパターンは、質問が全くこれまで過去に未体験という場合には「空白」のまま答えが出せないという状態になります。つまり、「問い」だけが頭の中に残っている状態です。

そうなるとうどうなるのか？

答えることのできない「問い」つまり「空白」が頭に残った場合、無意識（潜在意識）が空白を埋めるために活発に活動を始めるのです。なぜなら脳は「空白」、つまり「わからない状態」をととても嫌うからです。

無意識（潜在意識）が活動を始めると、その「問い」を私たちの意識が忘れても答えを探し続けます。つまり私たちが寝ている間も、答えを探し続けるのです。

よく能力開発や自己啓発関係の本に無意識(潜在意識)の無限の力について書かれています。多くの方々も、どこか聞いたことがあるのではないのでしょうか？

そして、かつてある能力開発関係の本に、ものすごく興味深いことが書かれていました。

それは、「エジソンやアインシュタインの脳の使い方」というものでした。

エジソンとアインシュタインといえは、世界で最も優秀な人間といってもおかしくないほどの人物ですね。

そして、その彼らの脳の使い方。

それはズバリ、「空白」を意図的に作って「潜在意識」に考えさせていたのです。

具体的には、エジソン達は夜寝る前に、まだ発見できていない法則や、まだ完成していない発明のことを強く考えます。

そして、ベッドの脇にノートとペンを置いて寝ます。

そして、朝起きたら、夜解からなかった発明などの答えが浮かんでいて、とっさにノートに書き込むと、それがものすごい発明や発見だったのだそうです。

つまり脳は「解からない=空白」という状態をととても不快なものと感じていて、意識が答えを出すのをあきらめても、無意識は探し続けているのです。そして、多くの能力開発の本に書かれているように、意識よりも圧倒的なパワーを持った無意識が答えを出してしまうというものです。

そして、皆様の中にもアインシュタインほどではないかもしれませんが、同じような体験をお持ちの方もいらっしゃるのではないかと思います。

私も、難しい課題に取り組んでいて、なかなか答えが見つからなかったことがありました。その時、「もういいや」とあきらめてお風呂に入って力を抜いた瞬間に答えが浮かんだという体験をしたことがあります。

何らかの問題意識を持っている時は、普段見えないものが見えたりすることがあります。

例えば、あなたが就職活動をしていた時にどんな問題意識を持っていたのでしょうか？

私は就職活動当時、「よい会社ってどんな会社なのだろう?」「自分は何に向いているのだろうか?」などと考えることが多かったのを憶えています。

しかし、初めての就職ですので、なかなか自分自身に投げかけていたこれらの「問い」の答えがわかりませんでした。

そして私はその就職活動の期間限定で、不思議な能力を発揮していたのです。

不思議なことに、新聞をただ読んでいるだけで、求人情報が私の目に飛び込んでくるのです。例えば、新聞紙の左下の方に細かく書かれた求人広告ですら、漏らすことなく発見していました。

また、街を歩いていても、ビルのかかなり上の方に小さく掲げられた求人広告ですらピンポイントで気づくことができました。

もちろん、意図的に発見したのではありません。

意識していなくとも、なぜか情報の方が飛び込んできたという感じの体験でした。

そして今は、求人広告を見つける特殊能力は失われてしまいました。

なぜ、その当時はあって今はないのか?

もうおわかりですね。

就職活動当時の私は「就職」に関して強烈な問題意識を持っていたので、無意識がそれに関する情報を察知し、知らせてくれていたのです。

つまり、なんらかの問題意識がある時、脳に「問い=空白」が出来ていて、意識のみならず無意識までがその空白を埋めるために協力してくれていると言えます。

そして、私たちがどんな「問題意識=問い=空白」を持つかによって私たちが収集したり体験したりすること決まってくると考えることができます。

もしそうだとすれば、**どんなことに問題意識を持って生活するかによって人生で得るものが決まってくることになります。**

私たちは一日の内に何百回と自分自身に無意識の内に質問をしていると言われていました。

例えば私たちは毎朝目を覚まします。

「あなたが、朝起きて一番初めに行う質問があるとすれば何でしょうか?」

仮に、朝起きてすぐに、「**今日もクレームがあるのかな?**」なんて質問を自分自身にしてしまうと、

無意識にクレーム処理に関わる暗く憂鬱なイメージで頭を埋めてしまうこととなります。そして、そういうイメージをすると脳はクレームに関する情報を集めるため、実際にその日は嫌なものをたくさん見たり体験したりする可能性が高まります。

それに対して、朝起きた時に、「今日はどんなすばらしい出会いがあるのだろう？」という前向きな空白を作ると、私たちは無意識にどんなイメージを作るのでしょうか？

すがすがしく嬉しいイメージを浮かべることになるでしょう。

そして、イメージと感覚は結びついていますので、ただ単にイメージが浮かぶだけでなくイメージに基づく気持ちの良い感覚を感じる可能性が高まります。

良い気分で1日をスタートするのと、陰鬱な気持ちでスタートするのではずいぶん1日が違ったものになるでしょう。

極論ですが私は

脳に「どんな空白を作るかで人生の質が変わる。」

とも言えると思っています。

朝起きてすぐにどんな「問い=空白」を持つかで、一日が変わってくるとお伝えしました。

しかし、**脳は空白を作るとそれを埋めようとする**という原則を知らなければ、あなたは自分がどんな質問を自問自答し、そしてどんな風に空白を埋めているのかにすら気づくことはできないし、これをコントロールして意図的に朝から良い質問をすることもできないでしょう。

このように、私たちは、普段あたりまえのように行っていることにすら気づけていないのです。人間は「自分自身の取り扱い説明書」を持って生まれてくることはないからです。

つまり、どのように脳を使えば効果的に生きることができるのかを、知らないままに生きていると言えるのです。

NLP（神経言語プログラミング）は「脳の取り扱い説明書」と言われ、効果的かつ効率的に自分自身を動かすためのマニュアルなのです。

先ほどの**「空白の原則」**も脳の性質であり、これを学んだだけで意図的に無意識のパワーを使ってインシュタインのように「アイデアの発見」や「問題解決」に自分の脳を活用できます。また、朝から意図的に肯定的な空白をつくる質問を自分に投げかけることによって、自分自身の人生の質を高めることもできるのです。

もちろんこの「空白の原則」だけでも、豊かに生きるための無数の使い方があります。この原則のその他の使い方を、今後のメールセミナーでご紹介していきます。

焦点化の原則

さて、先ほど、私の就職活動の話をしました。

『不思議なことに、新聞をただ読んでいるだけで、求人情報が私の目に飛び込んでくるのです。例えば、新聞紙の左下の方に細かく書かれた求人広告ですら、漏らすことなく発見していました。』

なぜこのようなことができるのか？

もう一つの理由があります。

私たちが何かを理解する時、**意識** **無意識**という2つの視点から考えると役に立ちます。

意識はその名の通り、私たちが気づいている自分です。

それにたいして**無意識（潜在意識）**とは、自分では気づいていないが、自分の中にある大きな潜在的なパワーを秘めた部分です。

そして、**意識**と**無意識（潜在意識）**のどちらがパワフルかというと、あらゆる能力開発の本に無意識のパワーの方が圧倒的であると書かれています。

さて、そこで**意識**についてですが、意識はかなり性能の悪いコンピューターに例えることができます。

意識はすぐに混乱してフリーズするのです。**意識**はキャパシティーが少ないので、少しの情報しか扱うことができないのです。

例えば、2つの情報を同時に処理することすらも難しいのです。

例えば、皆様はこのレポートを読まれています。このレポートをしっかりと読みながら、お仕事のことを同時に真剣に考えることができますか？

おそらく出来ないでしょう。

意識は同時に2つのことをとらえることも難しいのです。

あなたはテニスや野球などボールを使ったスポーツをされたことがあると思います。

そして、練習などをしていた時に2つの方向から同時にボールが飛んできたという体験があると思います。そして、両方を取ろうとした結果、どちらも取れなかったという体験をされたことがあると思います。

しかし、2つの方向からボールが飛んできても、片方だけに意識を向けると1つは確実に取れます。

このように意識はそれほど性能がよいわけではないので、原則的に「**一つに焦点化**」してはじめて使うことができるのです。

イメージなどを思い浮かべる時も同じです。過去の記憶を思い出すとき、2つの別々の記憶を同時に思い出そうとしたら、イメージが散漫になってどちらも思い出せないと思います。しかし、1つならばありありと臨場感を持って思い出せると思います。

『不思議なことに、新聞をただ読んでいるだけで、求人情報が私の目に飛び込んでくるのです。例えば、新聞紙の左下の方に細かく書かれた求人広告ですら、漏らすことなく発見していました。』

なぜこのようなことがおこるのか？

もちろん1つは「将来どんな仕事につきたいのか」という「問題意識 = 空白」があるからですが、同時に**意識の焦点化が行われていたと考えられます**。つまり就職に関する情報のみがクローズアップして見えて、それ以外の情報は見えにくくなっていたということです。

実は私たちは普段、焦点を当てているものしか見たり聞いたりできないのです。

例えば、電車の中で本を集中して読んでいたら、すぐ隣に座っている人たちが何を話しているのか聞こえなくなっています。

また、オフィスで集中して仕事をしている時、空調の音は聞こえませんが、しかし休憩時間などにオフィスの環境に意識を向けると空調の音がハッキリと聞こえてきます。

それでは、空調の音はなかったのでしょうか？または耳に入っていなかったのでしょうか？もちろんそれは違いますね。ただ単に焦点が仕事に向かっただけです。

つまり人間の意識には**焦点化の原則**があてはまりますので、特定の情報のみを収集したり、見たり、聞いたりしているのです。

つまり私たち人間の意識は、いつも限られた世界しか体験することはできないのです。

なぜなら、多くの情報を同時に収集すると、すぐにフリーズして機能しなくなるから、そうならないように情報を脳が削除してくれているのです。

そして、**焦点化の原則**があるからNLPの主要スキルである**「フレーム」**という概念が生まれます。

フレームとは「枠(わく)」を表します。

みなさんはカメラを使ったことがあると思います。そして、カメラで撮影する時、必ず写真に写す構図を決めます。このことをフレーミングといいます。

そして、実は私たちは何かを考える時、カメラで構図を決めるように無意識に、「ある特定のものの見方」をしているのです。

NLPでは「ものの見方」のことを「フレーム」といいます。

例えば、仕事をしていてお客さんからクレーム（苦情）をもらってしまったとします。しかし、同じクレームでも、それを災難ととらえる人もいれば、同じものをチャンスととらえる人もいます。

つまり、私たちの身の回りに起こる出来事は、無色透明で価値は決まっていらないのです。

しかし、それを私たちは色眼鏡で見ることによって良いものにも悪いものにも見ることができるのです。そして色眼鏡の正体は私たちの価値観などのフィルターなのです。つまり、なんらかの物事を体験する時、その物事をありのままに見ているのではなく、脚色して見ているということになります。

しかし、私たちは物事をどのように脚色して見ているのかに気づいていません。なぜならこれもあまりに自然なので色眼鏡をかけていることにすら気づくことができないのです。

しかし、この事実を知ることによって、ものの見方を意図的に変更することができるようになります。つまり、「ピント＝焦点＝視点」を変えることができるようになるのです。

この事実気づかなかったとしたら、以下の図のように、私たちはある外界の刺激に対して、全く何の疑問もいなくことごとく無意識に、あるパターン通りの特定の視点でものを見て判断するでしょう。そして、その結果ある特定の反応を体験することになるでしょう。それが良い反応ならばよいのですが、悪い反応もなすすべもなく体験することになるでしょう。

ある刺激

ある特定の反応

しかし、フレームという概念を理解した私たちは、意図的に選択したい視点で反応の仕方を選択することができるようになるのです。

ある刺激

視点を選択する

好ましい反応

先ほど

NLPは「無意識にいつも行っているパターンに気づき、日常に応用するためのもの」とお伝えしました。

例えば、クレームに遭遇しても、「この体験から何を学ぶことができるのか？」というフレームで見ることによって、その出来事の印象や感じ方を良いものに変化させることができるのです。

物事の見方を変えることをNLPでは**リフレーミング**と呼んでいます。

なぜリフレーミングが可能なのかというと、**焦点化の原則**が機能し同時に2つの視点で物事を見ること

ができないからです。

良い点を見るフレームに入ると、悪い点を見ることができなくなるのです。
逆に、悪い点を見るフレームに入ると良い点を見るができないのです。
意識は同時に2つの立場に立てないからです。

そしてこの考え方は日常生活で大いに応用することができます。

例えば、こういう事例があります。

ある方が左腕の神経を痛めました。そして痛いから左腕に意識が自然と向かって痛みが気になってしかたがなかったのですが、ある時有能な整体師に出会い、その整体師が正常な右腕に意識を集中して下さいと指導しました。はじめは半信半疑でしたが、やってみると本当に左腕の痛みが軽減され、それを続けているうちに、いつの間にか直ってしまっていたとのことです。

また、これは実際に私のセミナーのご受講生が体験された話ですが、そのご受講生の奥さまと娘さんがよく喧嘩をされるらしいのです。そして、この「**焦点化の原則**」を学ばれたそのご受講生はこれを喧嘩をやめさせるために活用されたのです。

ある時、2人が喧嘩をしている時に、さりげなく「そろそろおなかがすいてきたね。新しい中華料理屋ができたんだけど、この店何がおいしいんだろう？」って意表をついて二人に問いかけました。そうすると一瞬2人とも混乱して、思考がストップして、それから「何がおいしいのか？」に意識を集中させはじめました。そして、もう2人はお互いを憎み合う気持ちを維持できなくなっていたとのことでした。要するに、**怒りのフレーム**に入っているときは怒りの感情にどっぷりつかっていますが、**焦点が変わると、全く別のことに焦点があたってしまうと、もう怒りを維持できなくなるのです。**

私も、落ち込んでいて憂鬱さを感じていた時に、電話がかかってきて、その相手が本当に久しぶりの友人で、驚いてかつてその友人と共有した時間のことを考えていたら、憂鬱さの感覚をもう思い出せなくなったという体験があります。

つまり、「**焦点化の原則**」を感情のコントロールに応用することができるということです。

その秘訣は、1つしかない焦点を「良い状態につなげる」そして「悪い状態から切り離す」ということです。

ようするに「**つなげる**」「**切り離す**」ということを意識していればかなりのことができるのです。ちなみにNLPでは「**つなげる**」ことを**アソシエイト**、「**切り離す**」ことを**ディソシエイト**と呼びます。

私たちの意識はこのように不完全でいつも一つの立場しかとれません。

しかし、私たちの無意識の中には、様々な体験経験が眠っているのです。

そして、良くない状況にある時は、無数に無意識の中に眠っている素晴らしい自分に**つなげる**ことを心

がけるのです。そうすれば「**焦点化の原則**」が働きますので非常に短期間に立ち直ることができるはずで

冒頭で「私は小さな子供に対する苦手意識を克服した」とお伝えしました。

実は、これも、「**焦点化の原則**」を活かして、「**つなげる**」 「**切り離す**」の2つを繰り返したにすぎないのです。

何らかの体験をした時、人間の意識は不完全ですぐに混乱してしまうので、脳は単純化して記憶しておくのを好むのです。結果として、例えば「良いことの後には悪いことが起きる（良いことの後 = 悪いことが起こる）」「政治家は悪いことをしている（政治家 = 悪い）」「金持ちはけちだ（金持ち = けち）」「悪いことをしたらバチが当たる」などと、過去の体験経験をもとにして、シンプルに単純化して物事をとらえる傾向があるのです。つまり「 $X = Y$ 」という単純な公式にして無意識に反応してしまうのです。そしてこのように単純化することによって、混乱することを避けているのです。

かつての私もそうでした。大学生の頃、家庭教師をしていた時、ある小学生を教えたことがあるのですが、その子は他の先生とは親しくよく話すのに、私とはほとんど口をきいてくれなかったのです。そしてその子に算数を教えるのにとっても苦労したのです。ただその体験が私にとってはとてもショックだったので、それ以来子供を避けて生きてきたのです。たった一回の失敗でも、「私は子供が苦手」と単純化して迷うことも無かったのです。

しかし、NLPのカウンセラーが、いろんな過去の体験を思い出させてくれたのです。長い間思い出すことも無かった「小さな子供と親しく話をしていた時のフレーム」に入れてくれたり、また、「自信を持って新しいことにチャレンジした時と体験というフレーム」「恐怖を克服したかつての体験というフレーム」など、さまざまなフレームを体験していく中で、子供に対する苦手意識を思い出すことができなくなってしまったのです。

また、人前で話す恐怖心も克服したと冒頭でお伝えしました。

これは、実際に私の初期のころのセミナーへ来て下さった方々に目撃されているのですが、極度に緊張して、手足が震えながら、話していたのです。もう頭が真っ白で、全身から汗が出て大変でした。手が震えているのを見られるのは恥ずかしくて、ポケットに手を突っ込んで話していたこともあります。

しかし、私にとって、そんな恥ずかしい思いをしてでもNLPを伝えたかったのです。

なぜなら、本当にやりたい仕事をしたい。自分が向いていないという理由で、自分がやりたい仕事を絶対にあきらめたくなかったのです。

「私が何のためにNLPを学んだのか？」それは自分が望む人生を手にいれるために自分は変化できるということを体現したかったためです。そして、それを私が体現した上で、本当にNLPを習得したら誰でも「予想を上回る変化」を体験できるということを伝え、そして実際にご受講生自身が望む変化を体験するまで関わりたかったからです。

ですから、最も苦手な大勢の前で話すという仕事も私にとっては、意義のある課題であり、NLPを試す絶好の機会だったのです。

今ではたとえ100名の前でも緊張することはありません。かつての震えながら話していた私を想像できる人はいません。

人前で話すことの恐怖心をどうやって克服したのかは、後日メールセミナーでお伝えいたします。

ここまで、このレポートをお読み下さいまして誠にありがとうございました。

これまでNLPを学んでこられた方にとっては、これまでの皆様の学びと結びつけて新たな気づきへつなげていただければと思います。

また、はじめてNLPを学ぶ方々にとっては、まだ空白が残っているかもしれません。

その空白はメールセミナーで埋めていきます。メールセミナーでは様々なバリエーションの事例を用意いたします。

メールセミナーでは[ここにあげた法則](#)が「いかに有効なのか?」「日常生活でどのように活かしていくのか?」「NLPのセミナーや本で学ぶことと、どのような関係があるのか?」などをお伝えしていきます。

まずは本質の理解が大切です。**たくさんの法則を学ぶより、役に立つ少ない法則をいつでも使いこなせるようにすることの方が大切だと考えています。**なぜならば、たくさんの知識が変化を作り出すのではなく、実際に血肉となったいくつかの法則があなたの人生を変化させるために役立つと思っているからです。

最後に、このささやかなレポートで学んだ法則をまとめておきます。

*今後のメールセミナーは以下の原則を理解する目的で事例を紹介していきますので、メールセミナーを読まれる時はできればこの「[まとめのページ](#)」を見ながら購読いただければと思います。

まとめ

「NLPとは」

無意識にいつも行っているパターンに気づき、日常に応用するためのもの。

「人間は何かを理解する時、過去の体験・経験に照らし合わせて理解する」

「空白の原則」

脳は空白を作るとそれを埋めようとする。

「焦点化の原則」

私たちの意識は同時に2つ以上のことをとらえるのが苦手である。
よって焦点化が起こる。

「焦点化の原則」 「フレーム」という考え方につながる。
意識は同時に2つの立場に立てないから、別の視点(フレーム)を選択すると元の
視点に立てなくなる。結果として「リフレーム」がおこる。

意識 **無意識** この2つの性質を理解する。

「つなげる」「切り離す」を意識する。

意識はどれか一つのフレーム(立場・視点)しか選択できないから
どの立場に「つなげるか」そして何を「切り離すか」を意識していおくだけで状態
をコントロールするのに役立つ。

NLPでは「つなげるをアソシエイト」「切り離すをディソシエイト」と呼ぶ。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

よろしかったら、このレポートを読まれての感想をお聞かせください。

メールアドレス：info@nlplearning.jp

NLPラーニング

各種NLPセミナー好評開催中

URL：<http://www.nlplearning.jp/>