

Ⓢ ⓔ ⓐ Ⓡ ⓔ Ⓣ of Ⓝ Ⓛ Ⓟ

仕事と人生で影響力を高める 心理学NLPの秘密とは？

心理学NLPを学ぶことで、なぜ人生の結果が変わるのか？
仕事と人生が充実している人が実践中のNLPの秘密を知る

自分を高めて人生を120%楽しむ! Life&Mind⁺ 運営母体

NLP-JAPANラーニング・センター

代表 芝 健太

Copyright © NLP-JAPAN Learning Center. All Rights Reserved.

こんにちは、情報サイト「Life&Mind」を運営している
NLP-JAPAN ラーニング・センター 代表の芝 健太です。

この度は「**仕事と人生で影響力を高める心理学 NLP の秘密とは？**」をダウンロードして
いただき、誠にありがとうございます。

このeBOOKでは、米国で開発された最新の心理学、NLP（神経言語プログラミング）
のスキルを、人生や仕事、恋愛、人間関係などで、どのように活用するかを解説してい
ます。

まず、最初に簡単に自己紹介させてください。

現在、私は、東京の千代田区でNLP-JAPAN ラーニング・センターの代表を務めつつ、
2つの会社の経営、各業界の著名人が参画する財団の代表理事を務めています。

そして、NLPトレーナーとしてセミナー講師を務めているほか、NLPの知識を活かし
た経営コンサルタントとしても活動しています。

ところが以前の私は、努力の割には結果がなかなか出ないダメ営業マンでした。

2度の大学受験失敗。社会経験のない24歳までフリーターだった私にとって、ビジ
ネスの世界はとても酷な世界でした。

お客様からのNOの言葉をたくさん浴び、モノを売るのは本当に難しいと嘆いたこと
が何度もありました。

また、傷ついた自尊心に追い打ちをかけるかのように、

自分を高めて人生を**120%**楽しむ！ Life&Mind⁺ 運営母体

NLP-JAPANラーニング・センター

Copyright © NLP-JAPAN Learning Center. All Rights Reserved.

上司からは「もっと電話しろ！」「営業に出てこい！」と容赦の無い指示が飛んだこともあります。仲間の中には、うつ病になった人間もいます。

しかも一人や二人の話ではありません。

「もうこんなにも辛いことがずっと続くのは嫌だ」

そんな思いから、私はたくさんの時間と費用をかけて、様々なことを学び、試行錯誤を繰り返しました。販売に関する心理にはじまり、行動心理学、マーケティング、マネジメント、リーダーシップ、そして、欧米で活躍するビジネスパーソン達が学んでいる心理学、NLPを学びました。

そして、試行錯誤ではありますが、その努力の甲斐あって私はセールスで常にトップに立てるようになり、業界世界一の売上げを達成する企業で、最年少の役員となることが出来たのです。

心理学を学んだ成果は、私をトップセールスにしてくれただけではありませんでした。

学んだ様々な心理学は、マネージャーになってから、更に本領を発揮することになります。低迷した事業部門をV字回復させ、一躍社内のヒーローに。2年半で5度の昇進をさせていただくこととなりました。

私はこれまでの経験から、**心理学の偉大な力**を自ら実感しています。知ると知らないのでは、大きな違いが出てきます。

その知識と経験を、多くの方にお伝えし、成長をサポートしていくことが私の使命だと思っています。このeBOOKを読むことで、**人生、仕事、人間関係など。人生全般での加速的成長をサポートするNLPのエッセンス**を感じてもらえると思います。

ぜひ、期待して最後まで読んでみてください。それでは、早速本題に入ってみましょう。

01. 自分が変われば、相手が変わる

仕事をしていると、こんなケースでイライラしたことはありませんか？

- 部下が思い通りに動いてくれない（やる気を出さない）
- 顧客が無理なことを言うてくる
- 上司は、自分にばかり厳しい
- 上司や会社が自分のことをなかなか認めてくれない
- 恋人や家族が自分のことを分かってくれない

など・・・。

さあ、こんなとき、あなたならどうしますか？

人は自分を守るために、まずは簡単にできる「他人の責任にしてしまう」ということをやる場合があります。（注）もちろん相手に問題がある場合もあります。

例えば、業績が低迷した事業部門の責任者にその理由を聞くと、『〇〇さんのスランプが全体に影響しました』などと言い訳するケースがそれにあたります。

自分のマネジメント能力は横に置いておいて、まずは責任を自分以外に転嫁するというものです。

もちろん私も過去に、「この人は、なんと話が伝わらない人なんだろう・・・」と心の中で相手のせいにしたことが何度もあります。

しかしながら、**自分と違う人が同じことを行ったときに別の結果が起こる**ということは何度も目の当たりにしてきました。

つまり、コミュニケーションのとり方や人が変われば、相手の反応がまるで違ってくるのです。

人が変わったことで、変化が起こったケースをあげるとすると、

- 上司（マネージャー）が変わり、業績が復活
- 人気予備校講師に教わると、子供たちの学力が伸びた
- 最下位のチームが監督が代わっただけで優勝してしまう など

このように、人やアプローチの違いで大きく結果が変わるということはよくあります。

あなたもNLPを学ぶようになるとスグにこの言葉を知ることになります。

その言葉とは・・・、

「相手の反応が自分のコミュニケーションの成果である。」

もし今より、もっと自分自身のコミュニケーションの能力や説得力、そして影響力が高ければ、あなたの現状はどのように変わるでしょうか・・・。

思い通りに気持ちが伝わらない。部下が動いてくれない。なかなか評価されない。

こんなときは、まずは「自分に何か改善点がないか疑ってみる」。

そうすると、何か新しい発見があるかもしれませんね。

02. 言葉だけで人を動かす

あなたは、「メラビアンの法則」をご存知ですか？

これは人が相手のどこに影響を受けるかを調べたデータなのですが、メラビアン博士によると、

- ・視覚情報（見た目）55%
- ・聴覚情報（声のトーンなど）38%
- ・言語情報（話しの内容）7%

ということなのですが、日本では間違って解釈されていることが多くあります。残念ながら、NLPのトレーナーでさえ間違ったことを教えている人がいますね。

どのように間違えた解釈をされているかというと、
「話しの内容」は7%しか相手に対し影響しないのであまり重要ではなく、残りの「見た目」や「声のトーン」などの比率が93%もあるので、そちらが重要だというのです。

確かにガックリと肩を落とした姿勢で、『元気です』と力無く言ったとしてもそれは、「見た目」と「声のトーン」で実際には元気ではないことが分かります。

しかし、それがすべてかという、決してそうではありません。

言語情報（話しの内容）がさほど影響しないというのは、本当でしょうか？

そんなことはありません。

例えば、今あなたはこのeBOOKを読んでいると思いますが、ちょっと周りで聞こえている音に意識を向けてみてもらえますか？（実際にやってみてください。）

あなたの周りではどんな音が聞こえているのでしょうか？

空調の音？

それとも、仕事の人なら、電話やPCのキーボードを打つ音？

または、テレビや周りのガヤガヤした音というところでしょうか？

どうでしょう。

この通りに文章を読んでいただいた方は、私の誘導のままに、周りの音に意識を向けたのではありませんか？

もし、その通りであれば、私はこの文章だけであなたに影響を及ぼしたことになります。

ご理解いただけていますか？

文章のみですから、「見た目」も「声のトーン」も全く関係ないわけです。

しかし、あなたは私の言葉（文字）に影響を受け、行動を変えました。（音を意識した）
このように**言葉は偉大な影響力を持ちます**。

つまり、言葉一つで人を動かすことが可能となるわけです。

これらのことから、メラビアンの法則が間違って解釈され伝わっているということが、
ご理解頂けたのではないのでしょうか。

卓越した交渉人、ビジネスパーソンにセールスパーソン。

番外編でナンパ師など・・・

彼らは言葉で人を魅了し、時には「説得し」、時には「口説き」、交渉時には、見事に商談
を成立させます。彼らは、「説得する」「口説く」「交渉時」などで、**言葉だけで相手に影
響を及ぼしている**のです。

私のNLPのクラスでは、参加者の方に**ミルトン・モデル**という催眠の言語パターンを使っ
て、「日常でどのように相手に対して影響を及ぼしていくか」といった学びを、ある特別
なテキストを使い習得していただいています。

03. 口説く時に、必要なこと

人を口説くとき。

例えば、異性を口説くとき、ビジネスでなんとか協力をとりつけたい時や交渉を成立させたい時などにも、相手を口説くということをするわけですが、あなたはこれまで何度、人を口説くということをやったことがあるでしょうか。

その時の成功率はどのくらいでしたか？

相手に対し、言葉で影響を及ぼすためには条件があります。

それは、

相手があなたの話を聞く準備、つまりあなたを信頼しているか、または、あなたの話や提案に十分興味をもっているかのどちらかが必ず必要になってくるわけです。

ここが最も重要だと言っても過言ではありません。

しかしながら、

最も重要であるにもかかわらず軽視されがちなのが、このポイント。

相手があなたの伝えたい言葉（メッセージ）を頭の中で描いてくれて、はじめて相手に影響を及ぼすことが出来るようになります。

ですから、そのためには、信頼されているという前提が必要です。

信頼され、その結果、相手があなたの言葉に影響を受けるということになるのです。

信頼が築けていないところに、いくらテクニックを使っても効果はほぼ期待できません。

NLPは人を操作するテクニックだと勘違いされているところがありますが、信頼関係なしに、人に影響を及ぼすことはどんなテクニックを使ってもまず無理。

根本的な人としての「あり方」が重要となってきます。

信頼されなければ、相手に自分の伝えたいイメージを描いてもらうことはまずできないでしょう。

それゆえ、テクニックを使う前に、まずは信頼を得なければならないわけです。

信頼が築けた後だからこそ、あなたのメッセージ(相手にイメージしてもらいたいこと)が相手の中にスーッと入っていくのです。

例えば、優秀なセールスパーソンは、顧客との信頼が十分に築けたあとに、自社のサービスを受けて顧客が満足しているところをイメージできるようメッセージを投げかけていきます。

その結果、顧客が購入という行動を起こすわけです。

相手を口説くためには、信頼を得ることが大前提にある、
このことを決して忘れてはいけません・・・。

04. ミラーリングで信頼を得る

それでは、信頼を獲得するためのスキルをご紹介します。

私がお伝えしている信頼を獲得するために必要なポイントは、5つあります。ビジネスで結果を出していくために最も重要な4番目と5番目のカギは、セミナーやコースにご参加になった方にのみお伝えしている内容ですから、このeBOOKでは、基本的で重要なポイントの3つ目までに絞ってご紹介していこうと思います。

《 信頼を得るために必要な3つのポイント 》

- 1、ミラーリング
- 2、ペーシング
- 3、バックトラッキング

この3つの中から
まずは、ミラーリングをご紹介します。

例えば、

- 友好的な関係が築けているビジネスパートナー。
- 信頼関係が出来上がっている、上司と部下。
- うまく行っている男女。

このような人たちを社内や日常でちょっと観察してみましょう。
おそらく、あることに気づくはずですよ。

そうです。

それは、**身振りや手振り、立ち居振る舞い（仕草・姿勢）**が似ているということ。

こころが通じ合っていくと、

人は自然に、相手と似た仕草や姿勢をとるようになってきます。

カフェで仲良く話している男女を見てください。

飲んでいるものや、ラテを飲むタイミングまで一緒だったりします。

反対に、

関係が悪化しているペアを見ると、見事に姿勢や仕草は相手とは違うことをやっているケースがほとんどでしょう。

このことから、パッと見ただけで、その2人が友好的関係かどうかを瞬時にわかってしまいます。

元々NLPは、セラピストを分析して作られてきたものです。

例えば、セラピーにくるクライアントをちょっとイメージしてみてください。

中には、人間不信に陥っている人や、自分の心の内側を初めて合うセラピストに話すということで、過度な緊張状態の方もいらっしゃるわけです。

そんなとき、**天才的な結果を出していたセラピストたちが共通して使っていたテクニック**がこのミラーリング。

相手と同じ姿勢や身振りを真似ていくことで、相手との信頼関係を短期間のうちに構築していったのです。

私は営業を4年間経験しました。

同僚に比べ、営業に関係の無い社内業務をたくさん抱えていたため、お客さまと会う機会が少なかったにも関わらず、成績は常にトップクラスでした。

その秘訣は、このミラーリングというスキル。

このスキルを実践した結果、

成約率が極めて高くなり営業成績が常に高い状態で安定するようになりました。

※もちろん、これが全てではありませんが。

早速このスキルを試してみようと思われた、行動力のある方もいらっしゃると思いますが、その際には、サル真似にならないよう、気をつけてください。

時にNLPの書籍の中には、言葉足らずのものがあって、ミラー（鏡）のように、相手の身振りや手振りを真似するよう、書かれたりしています。

しかし、よく考えてみてください。

完璧にサル真似されていい思いをするかということ、それはないですね。

そんなことをすると、相手の方は違和感を感じ、このテクニックは逆効果になってしまうでしょう。

相手が腕を組んでいたら、自分もさりげなく同じポーズをとってみる。

04.

相手が背もたれに深く腰かけているなら、自分もそれを真似してみましょう。

これらをさりげなく続けることで、無意識のうちに相手の方と一体感がもてるようになり、相手の方の信頼を得ることができるでしょう。

05.

05. ペーシングで信頼を得る

あなたは、日常、人と会話するときに、自分の話のスピード、または、相手の話のスピードを意識したことってありますか？

これは、セミナーやコースにご参加された方にいつも聞く質問ですが、たいてい95%以上の方が意識したことが無いとお答えになります。

つまりほとんどの方が、「話すスピードを意識したことがない」ということです。

今回、たとえで出した「話すスピード」などは、通常、無意識的に行っているもので、自分も相手もほとんど意識することはありません。

しかし、人の会話をよく観察してみると、**話すスピードが早い人（早口な人）、ゆっくりと話す人、この中間のタイプの人。**

大きく分けるとこの3つのタイプに分かれてくることが発見できます。
さて、あなたはどのタイプに近いでしょうか？

自分で話しのスピードを意識的にコントロールできている人、または、中間のタイプ
の人は、さほど気にする必要はありません。

しかし、対極にある、**話すスピードが早い人、もしくは、ゆっくりと話す人は、場合によっては、気をつけなければ、それだけで大きく損をしている可能性があります。**

例えば、こういうことです。

早口の人が、ゆっくり話す傾向のある人に何かメッセージを伝えようとしたとします。

この場合、ゆっくり話す傾向のある人は、話のスピードに情報の処理が追いつかず、
相手の話が理解し難く感じる場合が出てきます。

そうすると**信頼関係を築くどころか、相手の無意識のレベルで自分とは合わない（違う）
タイプの人だと判断されてしまうことがあります。**

このように、「話すスピード」は、無意識への影響は多大なるものがあります。

「理由は分からないけど、なんだかあの人、苦手だなあ」と、
あなたもこのようなことを感じた経験がありませんか？

これは無意識のレベルで反応が起こっていることと見て間違いないでしょう。
その理由は様々で、今解説している自分と会話のスピードが合わないということから

相手を敬遠する場合もあれば、例えば、昔にケンカやイジメなどで嫌な思いをさせられた人と少しでも似ている部分があれば、無意識はそれをキャッチし反応するということもあるわけです。

無意識は私たちの行動に大きな影響を及ぼす力があるため、一度でも相手に「苦手」、または、「あの人とは会わない」と思われてしまうと、挽回するのは、相当難しくなっ
てしまいます。

では、先ほどとは反対のケースを見てみましょう。

ゆっくり話す傾向のある方が、早口の方に何かメッセージを伝えたとします。
勘のいい方はお気づきでしょう。

そうです。

早口の方が、相手にゆっくり話されてしまうと、もうそれだけでイライラしてしまうことがあります。

私が新人営業だったころ、
相手に分かりやすく、ゆっくりと話すことが大事だと思い込んでいた時期がありました。
おそらく一般的にも正しい考え方ですよね。

しかし、丁寧に話しているにもかかわらず、中には、明らかにイライラされている方もいれば、

「で、いちばん言いたいことは？」とか、
「結論から言ってもらえます？」など

このような反応が返ってくるのが少なからずありました。

「ゆっくり分かりやすく話す」というのは、
一見正しいように思いますが、場合によっては**相手の話すスピードに合わせた話し方をしていかないといけない**ということが、ご理解いただけるのではないのでしょうか。

これが、信頼を築く5つのポイントの2番目のスキル、「**ペーシング**」になります。
実は、「ペーシング」には、いろいろあって、話のスピードだけを合わせればいいというものではありません。

簡単にご紹介しますと、
他には、**声の大きさを相手に合わせることも重要**です。

いつも声が大きいタイプの方に対し、小さな声でボソボソと話してしまうと、相手はストレスを感じてしまうことが出てくるでしょう。

これも反対のケースがあります。

声が小さいタイプの方に、元気ハツラツに大声でコミュニケーションを取ると、疎ましく思い敬遠されてしまうことが出てくるときがあります。

その他には、**声の調子、呼吸、感情なども相手のペースに合わせていくことで、信頼関係が構築されるスピードが加速されていきます。**

実は、これらもすべて私たちが普段意識せずにやっていることです。

つまり無意識で行っているものになりますから、これらを相手に合わせていくことで大きな影響を及ぼすことができるようになります。

別の表現をすると、相手の「脳」のパターンに合わせていくことで、極めて短期間に信頼関係を築くことができるようになるのです。

その方法をNLPのコースやセミナーでは、お伝えしています。

このような人間のパターンを知らないと今まで知らず知らずのうちに、損をしていた可能性があります。

しかし、自分の思考パターンを知り、自分自身を変化させていくことで、上司や部下との関係、そして営業の結果はもちろんのこと、家族関係や恋愛の関係に至るまで、大きく改善されていくことになるでしょう。

06. バックトラッキングで信頼を得る

バックトラッキングとは、「オウム返し」ともいわれるもので、相手が話した内容を繰り返しフィードバックしていく手法がこれにあたります。

例えば、友人との会話で、

«ケース①»

友人 『ようやくオレも課長になったんだ〜』

あなた 『へえ〜スゴイね』

と、言うのと、

«ケース②»

友人 『ようやくオレも課長になったんだ〜』

あなた 『へえ〜課長になったんだ〜。スゴイね』

と、言うのとでは、どちらが、聞き手にインパクトがあるでしょうか？

ケース②でご紹介したものが、「**バックトラッキング**」になるわけですが、相手が言ったキーワードを入れてオウム返しをすると、聞き手は自分の話をよく聞いてもらっているという実感を得ることができます。

そうすると、話しがドンドン弾んでいくようになります。

カンタンに出来るスキルですが、その効果は、絶大！

ミラーリング、ペーシングとともに使うことで、相手はあなたと話をすることに夢中

になっていくことでしょう。

優秀なコミュニケーターや、成績のいいセールスパースンは、意識しなくても出来ていることが多いのですが、あなたは、これ普段の会話でやっているか？

もし、意識したことがなかった方は、

今日、この時点から会話の中でやってみてください。

うまく使えた人は、相手の話が止まらなくなるということで、成功しているか、どうかの判断ができます。

そのときのポイントですが、

- ① 相手の話した「事実」を繰り返す
- ② 相手の話した「感情」を繰り返す
- ③ ときおり、話しの内容を要約して返す

これら3つを意識してみると、かなりうまくいきます。

今回は**信頼を獲得するために必要な5つのポイント**の中から、

- 1、ミラーリング
- 2、ペーシング
- 3、バックトラッキング

の3つを紹介しましたが、人生や仕事、人間関係で結果を出していくために最も重要な4番目と5番目のポイントは、セミナーやコースにて詳しく説明していますので、もし興味を持っていただいた方はチェックしてみてください。

07. NLPを学ばれた皆様の声

最後に、NLPを学ばれた皆様の生の声と具体的な効果を紹介します。

NLPは、経営者、マネージャー、士業などのビジネスパーソン、セラピスト、カウンセラー、コーチングなどをされている専門職の方、学生や主婦の方など、幅広い業種・職種の方に学ばれています。

NLPを学ばれた皆様には、このような意見を頂きます。

- 仕事で成果が上がった（経営者、セールス、マーケティング）
- コーチング、カウンセリング力が高まった
- セラピーで活かした（セラピスト）
- リーダーシップ能力が向上した（経営者、政治家）
- 人間関係がよくなった（上司部下、恋愛、夫婦）
- 目標を達成できた（ビジネスマン、就活、スポーツマン）
- 教育で活かした（学校、予備校の先生、親子）

NLPを学ばれた方たちが仕事や人生、人間関係など。人生全般でどのような変化を体験されたのか？

このeBOOKをお読みの方にとって、たいへん役立つ内容となっています。

それでは、ご参加者さまの「NLPを学ぶ前の悩み・課題」と「NLPを学んだ後の変化」について、ご覧ください！

株式会社 P.M.A.トライアングル 代表取締役社長

谷本 裕英 さん

予想していた以上のものを得られた上、意識の高い多くの素晴らしい仲間と出会えたのは、とても大きな収穫です。



profile プロフィール

雑誌・広告・広報誌など、現在年間 100 冊以上ものペースで様々なジャンルの出版制作を行う企業を運営。人気情報誌の「Tokyo Walker」の特集・シリーズ本、「まっふる」など大手出版社のコンテンツや、TV番組本、各政府観光局のパンフレットなどの制作に携わる。さらに書籍『ハワイを楽しむ 50 の方法』、フリーマガジン『ハワイアンブリーズ ラニラニ』を発行し、出版社としての歩みをスタート。

▼ NLPを学ぶ前の悩み・課題

仕事柄、あらゆるジャンルの企業・著名人の方との情報の交換など、様々なお付き合いがあります。

人と付き合う量が多ければ多いほど、得るものも大きいですが、逆に悩むこともあり、時にフラストレーションがたまることも。まずはそれをどのように解消していけるかと。

それと同時に、自分自身はもとより、仕事の方向性・ビジョンについてもさらに明確にしたいと感じていました。

▼ NLPを学んだ後の変化

今回、私が受講した大きな理由は、主に対人関係からくる自分自身の心のケアと、人生・仕事のビジョンを明確にすること。

また、経営者としては当然ですが、最終的に判断・決断は自分が下さなければならぬ孤独感や不安感をクリアするため、そして自分の目的に対して最短でアプローチする方法を見つけたかったからです。

NLPスキルを学んだ結果、昨年 1 年続いていた問題等も、かなり短期間でクリアしている上、人付き合いが多いからこそ、短時間でも信頼関係を築いていく手段を身につけることができたのは、とても大きな財産になったと感じています。

人材派遣会社勤務
後藤 成子さん



NLPセミナーに参加して、自分の目標が明確になり、仕事の評価にも繋がりました。

profile
プロフィール

人材派遣会社へ入社後、営業、派遣スタッフ・企業担当者との間を取り持つ人材コーディネーターとして、キャリアを積む。その後、人事部として新卒社員の社員教育にも携わる。現在は、企画部門で派遣スタッフ管理などの人材管理に携わり、組織の重要な役割を担っている。

▼ NLPを学ぶ前の悩み・課題

以前は、営業として、派遣スタッフ・企業担当者とのコミュニケーションをとる仕事をしていました。そこから今度は人事部で新卒社員の教育に関わるようになり、自分の力に物足りなさを感じ始めたんです。

新卒社員の不安を解消し、社員育成をおこなうには、他に何か重要なスキルが欠けているのではないかと思い、受講しました。

▼ NLPを学んだ後の変化

私のクラスには、経営者の方、仕事でステップアップしたいという方も多く、超ポジティブで、意識も目標も高い方ばかり。

そのような意識の高い仲間の中に身を置いていると、自然と目標とかミッションとかを考えるようになって、いろいろなワークで自分探求していくうちに、NLPプラクティショナー認定コース（公式コース）10日間の終了時には『こうなりたい』というものが見え始めてきました。そして、上級コースのNLPマスタープラクティショナー認定コース（公式コース）では、自分の目標・ビジョンがパーンと明確になりました。

株式会社グローバルダイナミクス 代表取締役
関西学院大学・経営戦略研究科 教授

山中 俊之さん

これからは、ビジネスの成功や家族関係、
プライベートにしても、心に働きかけるNLPが必要



profile
プロフィール

大学卒業後外務省入省、エジプト、英国、サウジアラビア在勤。その後日本総合研究所 人材コンサルタント兼トレーナーとして、企業、自治体での管理職を対象としたアドバイザー、研修等を行う。大阪市特別顧問として橋下市長の改革を支援。2012年独立。現在グローバル人材育成、公務員改革の活動を行う。

▼ NLPを学ぶ前の悩み・課題

ビジネスの成長と自分自身の成長に加え、トレーナーとして研修にもNLPを取り入れることが目的でした。

研修や仕事を通して人を行動変革していく時、制度で決められたように動いてください。というアプローチでは人は動かない。多くの人に行動してもらい、方向転換してもらうための動機付けには、NLPのような内面からのアプローチが必要だと感じていました。

さらに、自己改革のためにも、NLPは必要と考えました。

▼ NLPを学んだ後の変化

自分自身のキャリアデザインが曖昧になっている中で、NLPプラクティショナー認定コース（公式コース）でのワークを機に、点と点だったそれぞれの活動がすっきり繋がりが、明確になりました。

その他、仕事以外に自分の内面の変化を挙げるなら、根本的な部分の自信につながったと思います。困難やトラブルは人生においていくつもあると思いますが、それらを乗り越えられるという自信がより生まれるようになりました。

また、複雑化した問題には、論理的思考以外の要因があまりにも多い。左脳的なコンサルティングでは仮説検証できない心の問題がある。右脳的な問題解決がこれからの時代に必要で、そこにNLPが役立つと思っています。

北里大学 北里研究所メディカルセンター病院
麻酔科 麻酔科専門医

大澤 了さん

NLPを取り入れて、患者さん、ナースたちとの関係が良くなっていると実感しています。



profile
プロフィール

北里研究所メディカルセンター病院の麻酔科の専門医として勤務。医療技術や医療の質を上げることの他にも、もっと学ぶべきことはあると考え、積極的に他業種のセミナーや書籍から学びを深めて取り入れている。NLPコース受講後、まずは身近な人からと、職場の同僚やナースへと積極的にチーム作りや指導を行い、新しい体制を作り出している。

▼ NLPを学ぶ前の悩み・課題

麻酔科医として痛みの治療を経験してきた中で、ガンの患者さんとか、慢性的な痛みを抱えている患者さん、あるいはその家族など、様々な方と接していくうちに感じたのは、医療者－患者－家族の間でコミュニケーションがうまくいかない方は、痛みも取りにくいということでした。つまり、良好なコミュニケーションを取れる患者さんの方が、痛みも取りやすいと私は感じたんです。そこで、もっと踏み込んだコミュニケーションが取れるようになる必要がある、と思いました。

▼ NLPを学んだ後の変化

『感謝する』とか『認める』、『褒める』など、セミナーで学んだ言葉で言う所の『自己重要感』を高めるということが、今後の自分の（仕事の）やり方として、とても大事だという風に感じたんです。

まだこれを始めたばかりですが、前に比べれば、『辞めたい』とか『辛い』という声をナースから聞く機会が減ったと思いますし、このくらいの小さなことから、ナースと医者間の関係は良くなっていると実感しています。

また、NLPを取り入れてからは、患者さんが不安と感じやすいことを話して、不安を取り除いて行って、信頼関係を築く、こんな風に接し方や対応を変えています。そうすると、患者さんの表情が変わってくることに気づきました。

以上、NLPを学んだ皆さんの声でした。

今回ご紹介させて頂いたのは、ごく一部の参加者様です。たくさんの方がNLPを学び、実践する事で悩みを解決し夢を実現されています。皆さんの参考になれば幸いです。

さて、無料eBOOKでの学びはこれで一旦終了です。

無料eBOOKで紹介したNLPの手法は、仕事だけではなく、人生全般、普段の生活の中でも使えます。

知らなかったことを少し実践するだけで、結果が大きく変わるところが人生の面白いところだと私は思っています。今回ご紹介しましたNLPのスキルがあなたのお役に立てることを、心より願っております。

いつかあなたとコースやセミナーでお会いし、このeBOOKの成果報告を聞く機会があるとうれしく思います。

日本NLP協会 代表理事
全米NLP協会 公認トレーナー

芝 健太

追伸

Life & Mind 編集部のメンバー 芝健太が代表を務めるNLP-JAPANラーニング・センターでは、国内最大のNLP総合スクールとして、入門者の方からNLPをビジネスや人生で活かしていきたい上級者の方までを対象に、様々なセミナーやコースを開催しています。

最後に、そのなかでも代表的な3つのセミナー、コースをご紹介します。

特に、体験講座は、2時間半で2000円というリーズナブルな値段でありながら、世界基準のNLPを文字通り「体験」いただける良いきっかけになることでしょう。「参加してよかった」と毎回ご感想をいただきます。

- 初心者向け。世界基準のNLPを2000円で体験できる
「NLP 体験講座」東京・名古屋・大阪・福岡で開催

詳細・お申し込みはこちらへ

<http://www.nlpjapan.co.jp/nlp-setumeikai.html>

- すぐに効果を実感できる！
NLPの基本知識&テクニックを2日間で学べる

『NLPハイパーコミュニケーションセミナー』2日間NLP入門コース

<http://www.nlpjapan.co.jp/basic-hyper.html>

- 3ヶ国の公式認定書を受け取れる国内最高峰のNLP公式コース
日本で唯一！全米NLP協会はじめ3ヶ国の公式認定書が取得できる本格コース。
さらにNLPの世界的権威によるDVD教材（128000円）を特典として進呈！

『NLPプラクティショナー認定コース「学習 DVD付き」』資格認定コース

<http://www.nlpjapan.co.jp/basic-pra.html>

追々伸

ご登録いただいたメールアドレスに、本eBOOKで語りきれなかった特別な情報、全11回の特別無料メール講座についてのお知らせをご案内しています。ぜひその内容も合わせてご覧ください。

【著作権について】

当eBOOKは著作権法で保護されています。このeBOOKの著作権は、作成者（芝健太）に属します。著作権者の許可なく、eBOOKの全文または一部を複製、転載、流用、転売することを禁じます。

自分を高めて人生を120%楽しむ! Life&Mind⁺ 運営母体

NLP-JAPANラーニング・センター

Copyright © NLP-JAPAN Learning Center. All Rights Reserved.