

## ガイドに役立つ心理学シリーズ

◇コンセプト 「心理学の実践的な知識や技術を学ぶこと」

◆目標 「日常でより良い関係を築く事」

◇目的

- 1 ブログ読者を増やす
- 2 セミナー参加に誘引する
- 3 熱烈な支持者（ファン）を増やす

◆方法

- 素人でも分かるように解説する
- ユーモアを多く入れる
- 偏らない内容にする
- 悪影響の内容に配慮する
- 心理学は「必要ない事」をメッセージで伝える

### <目次>

#### I 相手偏

- 1 観察の必要性（まずは観察からはじめる）
- 2 初対面で情報を得る（観察の実践テクニック）
- 3 初対面での観察術
- 4 第1印象をよく見せるテクニック
- 5 「顔の表情から相手の心理を読むテク」
- 6 「しぐさから相手の心理を読むテク」
- 7 「会話から相手の欲求を見抜く心理学テク」
- 8 「行動から相手の欲求を見抜く心理学テク」
- 9 「相手の性格を分析するテク」
- 10 「言葉で誘導する心理学テク」
- 11 「行動で誘導する心理学テク」
- 12 「相手を説得させる(交渉術)テク」
- 13 「相手を信用させる心理学テク」
- 14 「相手を服従させる心理学テク」
- 15 「相手を洗脳する心理学テク」

## Ⅱ 自己活用偏（自分に役立つ心理学）

- 16「日常で活用する心理学テクの注意点」
- 17「ガイドやコーチで活用する心理学テク」
- 18「不安やストレスを忘れる心理学テク」
- 19「傷ついた時の対処法心理学テク」
- 20「怒りを沈める心理学テク」

## Ⅲ 自己変革偏（自分を変えるテク）

- 21「心理学的に自己改革するテク」（自己改革の必要性）
- 22「よりよい関係を築くための心理学テク」
- 23「敵を作らない心理学テク」
- 24「自分を演じる心理学テク」
- 25「好感度をあげる心理学テク」
- 26「ナルシストを目指す心理学テク」
- 27「オーラを感じさせる心理学テク」
- 28「ラポール形成心理学テク」
- 29「心理学的に幸せを目指すテク」
- 30「心理学のまとめ(感謝)」

P1 「観察の必要性」

Q「なぜ、観察する必要があるのか？」

A 観察することで出来るだけたくさんの情報を集めるためです

●観察することで役立つ3つの事

- 相手がどのようなひとなのか
- 相手はどのような心理状態なのか
- 相手の欲求は何か？（何を望んでいるのか？）  
などを知ることが出来ます。  
そのためには情報が必要となります。

◇情報の入手方法

- 前もってプロフィールをいただく
- コミュニケーション（会話）する  
初対面などで、この2つが出来ない時は「観察しかありません」  
又、このふたつを嫌がる人においても必要となります  
想像なので、間違いが多い事がたくさんあります。

<観察テク>

- 1 「顔」 感情の表情は顔に出る
- 2 「服装や容姿」 人は見た目が9割
- 3 「その人の雰囲気」 動物的な勘は当たりやすい
- 4 「体の特徴や動き」 現在のライフスタイルや過去の運動経験が分かる
- 5 「持ち物」 現状の趣味や志向が分かる
- 6 「アイコンタクト」 受容範囲や期待度が分かる
- 7 「場の雰囲気」 環境や気候などの状況

◎注意点

相手への「先入観」を捨てましょう。

☆ポイント

できるだけたくさんの人とお会いした仕事経験のある方は、分類がしやすい

過去の類似する条件を適合させやすい（選択しやすい）

その分正解な分類がしやすい。

「まずは観察する、そして分析する」（観察する前に主張する人のほうが大多数である）

## P2 「初対面で情報を得る」(観察の実践テクニック)

Q「なぜ、はじめにたくさんの情報が必要なのか？」

A 情報が多ければ多いほど「相手を理解しやすくなるからです」

### ●観察することで役立つ3つの事

- 相手がどのようなひとなのか
- 相手はどのような心理状態なのか
- 相手の欲求は何か？(何を望んでいるのか？)  
などを知ることが出来ます。  
そのためには情報が必要となります。

### ◇情報の入手方法

- 前もってプロフィールをいただく
- コミュニケーション(会話)する  
初対面などで、この2つが出来ない時は「観察しかありません」  
又、このふたつを嫌がる人においても必要となります  
想像なので、間違いが多い事がたくさんあります。

### <観察テク>

- 1 「顔」 感情の表情は顔に出る
- 2 「服装や容姿」 人は見た目が9割
- 3 「その人の雰囲気」 動物的な勘は当たりやすい
- 4 「体の特徴や動き」 現在のライフスタイルや過去の運動経験が分かる
- 5 「持ち物」 現状の趣味や志向が分かる
- 6 「アイコンタクト」 受容範囲や期待度が分かる
- 7 「場の雰囲気」 環境や気候などの状況

### ◎注意点

相手への「先入観」を捨てましょう。

### ☆ポイント

できるだけたくさんの人とお会いした仕事経験のある方は、分類がしやすい

過去の類似する条件を適合させやすい(選択しやすい)

その分正確な分類がしやすい。

「まずは観察する、そして分析する」 (観察する前に主張する人のほうが大多数である)

P3 「初対面での観察術」

Q「会話する前に、必要な観察はなんですか？」

A 容姿と雰囲気です

そしてファッション（服装）です

●体格からの情報

- スポーツマンなのか？ そうじゃないのか？
  - 痩せ型（やや慎重派）なのか？ そうではないのか？
  - 姿勢（自信があるのか？ないのか？）
  - 体力・気力はあるのか？
  - 出身地はどの辺か？
- などを知ることが出来ます。

●表情からの情報

- 楽しいのか、つらいのか？
  - 期待しているのか？ 不安があるのか？
  - モチベーションがあるのか？ないのか？
  - 好意があるのか？ないのか？
- などを知ることが出来ます。

●雰囲気（ファッション）からの情報

- どのような価値観があるのか？
  - 経済の価値観はどのような意識か？
  - どのような趣味なのか？
  - どのような経験があるのか？
  - どのようなライフスタイルをめざしているのか？
- などを知ることが出来ます。

◎注意点

相手への「先入観」を捨てましょう。

☆ポイント

体格と表情そして雰囲気を見る

第1印象がコミュニケーションを左右します

「人は誰しもがファッションでメッセージを発している」

P4 「第1印象をよく見せるテク」

Q「なぜ、第1印象をよくする必要があるのですか？」

A 相手に対しての印象は2秒（第1印象）で決まるという事が  
研究者のデータで決まっているからです  
第1印象で「好意を抱く」とその後の関係がスムーズになるからです

<解説>

人間は動物なので「滴か味方か」

「好きか・嫌いか」「おもしろそうか」の判断を2秒で  
する能力が備わっているのです

●姿勢をよくする意味

姿勢が悪いと不健康に見える（子孫や遺伝子を残すためにはまずは健康か）  
を姿勢を見て判断しています。

●笑顔を作る意味

その人は「敵」なのか「味方」なのかを判断するために  
顔の表情で判断します 「笑顔」＝ 味方 です

●アイコンタクトの意味

アイコンタクトは非言語のコミュニケーションです  
好意（あなたのことを守りますよ）のサインです  
「私はあなたを観ています。あなたも私をみてください」  
その双方コミュニケーションの手段です

●「高いものを着る」事の意味

私にはお金や地位があります。プロフェッショナル（仕事）なので安心して  
「おまかせください」という意思表示です

◎注意点

「自分の先入観や固定観念」を捨てましょう。

☆ポイント

「人は第1印象で好きになる」  
姿勢・笑顔・アイコンタクトの3つです  
さらにお金がある人は「高いものを着る」です

P5 「顔の表情から相手の心理を読むテク」

Q「なぜ、顔の表情なんですか？」

A 一番心理（表情）が表れる部位だからです  
表に露出し、確認しやすい肉体だからです

<解説>

顔の表情は「心の表現がそのまま現れます」

そこでその表情を読見とすることで、相手の心理状態がイメージ出来ます

重要なのは「その心理を読み取る」ことではなく

「心理を読み取り、欲求に合わせて行動してあげる」という早めの対処です。

<方法>

- 1 なんとなく顔を「チラ見」します
- 2 その表情を観察し、心理をイメージします

●顔の表情から、心理を読み取る知識（例）

- |   |                  |
|---|------------------|
| <input type="checkbox"/> キョロキョロ見渡す        | (好奇心が旺盛の証拠)      |
| <input type="checkbox"/> 瞬きの回数が多い         | (心理的に追いこまれている証拠) |
| <input type="checkbox"/> 目を細める            | (不快な感じを持っている)    |
| <input type="checkbox"/> 笑い「口が先に動いて、目も動く」 | (心の底から笑う)        |
| <input type="checkbox"/> 笑い「目と口が同時に動く」    | (つくり笑い)          |
| <input type="checkbox"/> 口ビルをなめる          | (相手に好意を寄せている)    |
| <input type="checkbox"/> 鼻の穴が広がる          | (怒っている)          |
| <input type="checkbox"/> 時計をチラ見           | (話を早く終わらせたい)     |

・・・興味がある人は、この他たくさんあるので専門書をお読み下さい・・・

◎注意点

「あまりにも直視すると嫌われます」

☆ポイント

重要なのは顔の表情から

「心理（欲求）を読み取り、早めの解決策の行動を開始する」

という対処により、相手に感謝され、良好な信頼関係を構築出来る

ということです

Q「どのようなしぐさを観察すればよいのですか？」

A あらゆる「しぐさ」です

重要なのは「それを見落とさない」ように注意することです

<解説>

しぐさは「相手の本音の欲求」です

その欲求を読み取り、解決するための行動や努力が  
分かります

<方法>

1 絶えず相手のしぐさを観察する

2 小さな「しぐさ」見落とさないように注意する

● 「しぐさ」から心理を読み取る技術（例）

- 時計をチラ見 (話を早く終わらせたい)
- 足を交差させて不安定な姿勢をとっている (リラックスしている)
- 体をそらして両手を頭の後ろで手を組む (この会議は、話題はたいしたことがない)
- 電話中のメモ書き 「イライラしている気分を収めよう」
- 男性が股間に手を置く 不安や緊張、警戒心
- 人前で髪の毛をいじる 「自己親密行動」
- 煩雑に足を組みかえる 「飽きてきた」
- 口ビルをなめる (相手に好意を寄せている)
- 鼻の穴が広がる (怒っている)
- 鼻を触る (ウソをついている)
- あくび (緊張状態かもしくは気の緩み)
- 横目で「チラ見」 (好意よりも、不信感や嫌悪感)
- 首筋やこめかみに触る (動揺している)

・・・詳しくはセミナーで・・・

◎ 注意点

「今、このようなしぐさをしたでしょう」と確認しない

☆ポイント

重要なのは「しぐさ」を読み取り、それを解決するための行動を開始するという好意です



P7 「会話から相手の欲求を見抜く心理学テク」

Q「会話で意識するのはどのような事ですか？」

Aできるだけ「話させる」という事です

重要なのは「話した内容」を「注目・分析する」という事です

<解説>

会話は言語で表現する「欲求」です

その欲求には「本心」と「立て前」があります

「立て前」から「本音を見抜く」という作業が重要です

<方法>

1 出来るだけ熱心に聞く（注意力をすべて相手に向けて聞く）

2 できるだけ「リラックス」させる

3 できるだけ「多く話させる」

4 話題を意識的に変化させる

5 その中から「相手の心理」を探る

6 決して「誘導」してはいけない

●「会話」から心理を読み取る技術（例）

人は「立て前」から話始める

人は「本音」は話したがらない

「立て前」を話す原因は何か思考する

「立て前」を話す理由を考える

原因と理由を推測したら「欲求」を連想する

「間」をおいた時に注目する

「間」とは考えを整理している状況である

会話において心理を読み取るためには「しぐさ」も観察する

「本音」の時は「しぐさに現れる」

・・・詳しくはセミナーで・・・

◎注意点

「誘導尋問」とならないように注意する

☆ポイント

重要なのは「会話から」を欲求を読み取り、それを解決するための行動を開始することです

Q「どのような行動を観察すればよいのですか？」

A あらゆる「行動」です

重要なのは「それを見落とさない」ように注意することです

<解説>

行動は「相手の無意識の欲求や習慣」です

その欲求や習慣を読み取り、相手の「して欲しい事」や「理解して欲しい事」

「弱点」が分かります

<方法>

1 できるだけ行動を観察する

2 できるだけ「共同の行動」を心がける

3 最初に「安心させる」

● 「行動」から心理を読み取る技術（例）

- 「マメに」お酌をする人            警戒心が強く、本音を語らないタイプ
- ポケットに手を入れて歩く            「秘密主義」他人にやすやすと心を開かない
- トイレの個室で一番近い場所を選ぶ        おおらかなタイプ    環境に合わせるタイプ
- トイレの個室でわざわざ遠い個室を選ぶ    慎重で警戒心が強い
- エレベータの「閉じ」ボタンをすぐ押す        競争力が旺盛で野心家でせっかち
- 部屋をくまなく「チェック」する        探求行動で不安要素を無くし緊張を解きたい行動
- 煩雑に足を組みかえる                    「飽きてきた」
- タクシーに最後に乗り込む                「いつでも逃げ出せるように」
- 会議で大げさなアクション                自分を誇示している
- パーソナルスペースよりも近づいてくる        自分の欲求を通したい
- 頼まれごとに対して「エッ」と答える人        自己防衛本能がつよい

・・・詳しくはセミナーで・・・

◎注意点

「誘導するような行動をしない」

☆ポイント

重要なのは「欲求や心理」を読み取り、それを解決するための行動を開始するという事です

P9 「相手の性格を分析するテク」

Q「相手の性格を分析すると、どのような良い事があるのですか？」

A 相手の性格を意識して、欲求を満たす事が楽になります

重要なのは「決め過ぎない」ように注意することです

<解説>

性格を分析することは実は不可能ですが」

なんとなく「こうではないか」とカテゴリーする事は可能です

<方法> 例

1 体系による性格のカテゴリー

A 太っている人 古風・おしゃべり・親切・温厚・依存的・人を疑わない  
肉体的快樂重視・食道楽

B やせている人 野心家・神経質・頑固・型ぐるしい・悲観的・気難しい

2 好む色と性格のカテゴリー

A 黄色 愉快・陽気・さわやか・単純

C 赤 情熱・興奮・濃艶・優美・野望・積極的

D 青 若さ・理論・科学・消極的・不安・弱い

3 声による性格のカテゴリー

A ハスキー 芸術性

B 張りがある 情熱的

<分類フォーマット>

タイプ  内向型  外交型

思考分類  思考型  感情型  感覚型  直感型

価値観による分類  理論重視  経済優先  美的優先  社会重視  宗教重視

気質（遺伝による） せっかち  のんびり

自己概念（自分のことをどう思っているのか）  プラス  マイナス

自己受容（コンプレックスをうけいれているか？）

・・・詳しくはセミナーで・・・

◎注意点

「性格は他人と比較して自分でイメージしているものである」

☆ポイント

重要なのは「相手の性格を理解」し、「受容」することです

Q「言葉で誘導するとはどういうことですか？」

A 言葉により、相手を信じこませたり、行動させる事です  
重要なのは「良い方向に誘導」するというモラルです

<解説>

言葉や言語により、相手の行動を誘導します。

誘導するための言葉が存在するので、活用しましょう

<方法>

- 1 言葉により出来るだけ相手の情報を引き出す
- 2 情報を分析する
- 3 心理を読み取る
- 4 言葉により、それを解決するために誘導する
- 5 声のトーンやリズムを変える（メリハリをつける）

●言葉による誘導術 例

- 一瞬で興味をひきつける 「ひとつプライベートな話をします」
- 好奇心をかき立てる 「この話はずまらないかも知れない」
- 耳を傾けさせる 「この話は、誰にも言わないでください」  
「秘密をお伝えします」  
「これは、内緒にしておいてください」
- 特別性を持たせる 「いつもは、こんなことを話さないのですが」  
「このことは、心の中にしまっておいてください」  
「この話は、忘れてください」

4、行動や解説内容を選択させ、決断させる

- それよりも 「〇〇の話がいいですか、それとも〇〇にしますか？」
- それとも 「〇〇だけで好いですか、それとも〇〇もしますか？」

◎注意点

「専門的なトレーニングが必要である」

☆ポイント

「誰にでも当てはまる文章にルーズを絡めることで信頼を得ることが  
ストックスピールをさらに効果的にする」

Q「行動で誘導するとはどういうことですか？」

A 行動により、相手の信頼を得たり、行動によりこちらの意思を  
伝達することです。言葉よりは感情が伝わりやすい

<解説>

人は言葉より、そのひとの行動や感情により  
「動かされます」

<方法>

- 1 相手の心理を思考する
- 2 相手の視点に立つ
- 3 こちらの希望や解決策を考える
- 4 それに誘導するために効果的な行動を考える

●行動による誘導術 例

- 笑顔でコミュニケーションする  
(仲間であるというメッセージ)  
仲間なので安心して心をひらいて下さい
- 何かプレゼントする  
(大事な人であるというメッセージ)  
これをあげるので〇〇して欲しい
- 行動を急がせる (あおる)  
頼むから急いで下さい
- 過剰に親切にする  
(お世話してますよ、あなたに合わせていますよ)  
私に従いなさい
- 過剰にやさしくする  
(自己中はいいかげんにしなさい)  
私に従いなさい

◎注意点

「専門的なトレーニングが必要である」

☆ポイント

「言葉よりは、行動で誘導した方が楽である」

P12 「相手を説得させる(交渉術)テク」

Q「説得するとはどういうことですか？」

A「説得させる」とは共感・賛同していただき

「こちらの行動にしたがってもらおう」ということです

<解説>

相手を説得するためには、まずは自己開示し「理解」していただくことが最優先です。それがないと「説得出来ません」

「交渉」とはお互いのメリットについて契約することです

「説得」とは一方的なメリットを相手に押し付ける事です

よって、「説得」とは「だます」ことなのであんまり望ましくない

<方法>

- 1 準備する 説得するための「情報を集める」
- 2 つながりをつくる 関係構築の共通項を見つけ出す
- 3 信頼する 相手の信頼を得る
- 4 投資する 相手に得するものを説明する（与える）
- 5 相互作用にする 相手とのWIN-WINの関係の築く

●説得させる交渉術 例

- 相手の視点に立って考える
- 相手の視点に立った行動をする
- 相手が喜ぶ行動を提供する
- 相手と立場を交換して思考してみる
- 相手にとって、メリットは何か考える
- 自分にとってのメリットを考える
- 両者にとってのメリットを洗い出す
- それを説明、納得させる条件を提示する

◎注意点

「説得」するには根拠（ワラント）が重要である

「交渉」には「両者にとってのメリット」が必要である

☆ポイント

「事前準備が重要である」

P13 「相手を信用させる心理学テク」

Q「信用を勝ち取るとどのような利点がありますか？」

A「信用してもらおう」と仲間（協力者）になってもらえます  
「協力者」は助けてくれます

<解説>

相手の信用を得るためには、まずは自己開示し相手にも「自己開示」  
していただく必要があります  
知らない相手を信用する事は不可能です

<方法>

- 1 互いに自己開示する（防衛本能を解除する）
- 2 共通項を見つけ出す（相互の共感体験を共有する）
- 3 相手に尽くす

●相手を信用させる心理学テク 例

- 相手を素直にホメまくる  
（ほめられると悪い気はしない）
- 数字やデータを提示する  
（倫理的な数量を説明する）
- 仮定法を使う  
（もしも ○○○だったら、△△△です）
- 大げさに感謝の気持ちを表現する（オーバーなボディランゲージ）  
（大げさに感謝されると、相手は喜びハッスルしてしまう）
- 相手に共感する  
（共感する相手を相手は好意を持つ）
- 事実のフィードバックする  
（事実を説明する）

◎注意点

「信用」させるためには「好意をいだいて」いただかなければならない  
好意を抱かせるには「共感」させることが必要である

☆ポイント

「真の信頼を得るには演技しないこと」が大事である

P14 「相手を服従させる心理学テク」

Q「服従」させることはいけないことではないのですか？

A 自分のためだけに服従させるのは良くないですが

ここでは「相手のメリット」を考えて「従ってもらおう」事にします

<解説>

相手を「服従」させるために一番よい方法は「恐怖感を与える」事です

「恐怖感を与える」と人は、皆従います

ところが、それは「現実的に無理なことであり、やってはいけない事」です

<方法>

- 1 メリット（理由）をきちんと説明する
- 2 服従しなければならない理由を「認知」させる
- 3 服従のための細かい行動を明確に支持する
- 4 命令する

●相手を服従させる心理学テク 例

相手に動いて欲しい時は「結論」まで言わない

（「結論保留」「結果保留」テクニックで相手に決めさせる）

「えこひいき」する

個人を特別視すると服従する

プライドを刺激する

（やる気と責任を負わせる）

仕事を出来るだけ任せる

（責任を負わせる）

期待をかける

（高い評価の期待をかける）

レッテルを貼る

（出来ると信じこませる・自信をもたせる）

◎注意点

「自分のためだけに、悪用しないようにしましょう」

☆ポイント

「最も服従させる良い方法は、貴方自身が率先し動く」事です



P15 「相手を洗脳する心理学テク」

Q「洗脳」とはどのような事を意味するのですか？

A「信じ込ませる」ための「教育」をすることです  
「洗脳」することで「思い込み」ます

<解説>

相手を洗脳するためには、いろいろなアプローチがあります  
洗脳しやすい人と洗脳しづらい人がいます  
重要なのは「良い面に洗脳する」という事です

<方法>

- 1「不安」をあおる  
不安をあおると理性的な判断ができなくなる
- 2危機感をあおる  
危機感をあおると行動しなければならないと思込む

●相手を洗脳する心理学テク 例

- 同じ言葉を何度も繰り返す  
(何度も繰り返すことで、記憶に刻まれる)
- 肩書きを説明する  
(肩書きで言動を強化し、威厳を出す)
- 分かりやすい言葉で説明する  
(分かりやすいキャッチコピーやスローガンを用いる)
- とにかく「比喩」を使う  
(たとえた表現は理解や賛同を得やすい)
- 韻を踏んだ表現を多用する  
(韻を踏んだほうが「頭の中で整理しやすい」「記憶に残る」)
- 儀式を設ける

◎注意点

「洗脳」するためには「実力を示し、力を誇示する」必要があります  
そのためには「権力を握る事が重要」です

☆ポイント

「すべての教育は洗脳である」

P16 「日常で活用する心理学テクの注意点」

Q「日常で、心理学を活用する場合の注意点を教えてください」

A「自分のためではなく、相手のために活用してください」

あくまでも相手との良好な関係を築く事が目的です

<解説>

心理学ではそもそも「正しい事はひとつもありません」

「なんとなくそうじゃないかな」ということばかりです

そんな感じなので、すべてが当たるということではありません

<配慮すること>

1 「さり気なく活用する」

バレると「信用をなくします」

2 「知ったかぶり」しない

嫌われます

●具体的な注意点 例

相手を観察しすぎない

(嫌がられます)

誘導尋問しない

(怒られます)

ホメ過ぎない

(裏があると思われます)

アイコンタクトし過ぎない

(勘違いされます)

洗脳し過ぎない

(殴られます)

※重要 心理学を活用する前に相手を信じる事が重要です

◎注意点

「家族」や「身内」には活用しない

そもそも効きません「又、家族が崩壊する可能性がございます」

☆ポイント

「あくまでも自分のためではなく、相手のために活用する」

P17 「ガイドやコーチで活用する心理学テク」

Q「ガイドやコーチで活用するテクを教えてください」

A 特に重要なのは「観察術」です

次に必要なことは「欲求」を見抜くことです

<解説>

「サービス業」では「ホスピタリティ」や「気配り」のために

活用すると喜ばれます

特に「コミュニケーション」が激的に向上します

<方法>

1 「観察術」

相手の情報や心理を読み取り、それに対応いたします

2 「欲求」を見抜く

真の欲求を見抜き、喜ばれるサービスを提供します

●ガイドやコーチで役立つ知識 例

(お客様7つの無意識な行動)

- 絶えずガイドに80cm以内に近づいてくる
- 絶えず最後尾で前の人から2mぐらいインターバルをあけて歩く
- ガイドの解説後、絶えず繰り返して独り言をいう
- ガイドの解説後、絶えず視点を変えて質問をいう
- 絞り込まれていない質問をしてくる
- アイコンタクトをしてくるが、すぐに視線を下に向ける
- ガイドの解説を否定して、自分で話始める

<解決策>

ほとんどのお客様はコミュニケーションを学んでいない

ほとんどの原因は「愛情不足」である

対処法はお客様を「受容」し「愛情を持って接する」事が重要である

◎注意点

「決めつけないように注意する」

☆ポイント

「ガイドやコーチとしては解決させようと考えてはいけない」

P18 「不安やストレスを忘れる心理学テク」

Q 「不安」や「ストレス」を軽減する心理学の知識を教えてください

A 心理学で「不安」や「ストレス」を軽減することはできませんが  
忘れるテクニックはあります

<解説>まずはストレスをチェックしましょう

●ストレスチェック（心理的健康度 ペトラ教授（SWE））

心理的に健康	←	不安・ストレス大
<input type="checkbox"/> 自己受容している		<input type="checkbox"/> 自己否定している
<input type="checkbox"/> 他者と肯定的な関係を築いている		<input type="checkbox"/> 他者と肯定的な関係を築くのが苦手
<input type="checkbox"/> 成長を目指している		<input type="checkbox"/> 成長をあきらめている
<input type="checkbox"/> 人生の目的がある		<input type="checkbox"/> 人生の目的に懐疑的
<input type="checkbox"/> 自己コントロールが出来る		<input type="checkbox"/> 自己コントロールが出来ない
<input type="checkbox"/> 自分の環境をコントロールしている		<input type="checkbox"/> 自分の環境をコントロールしようとしていない

<10の方法> 参考書籍 著 内藤 誼人 「どんな逆境にもクヨクヨしない心理術」

- 1 本音をかきさない（自己否定しない）
- 2 人の言葉を信じる（空気を読み過ぎない）
- 3 自分から好きなものを見つける（みんなに好かれようとしてない）
- 4 他人の評価を気にしない
- 5 自分に自信をもつ（人に頼り過ぎない）
- 6 人に頼ってみる（人に頼ることを拒まない）
- 7 自分の短所は捨て、長所だけ見つめる（自分自身をホメる）
- 8 不安を忘れるために、別なことにのめりこむ  
知識 人は「気にするな」といわれると、逆に気にしてしまう傾向がある
- 9 不安をモチベーションに変える  
不安感「心構えをもたらせる」その不安を解決するモチベーションとなる
- 10 「もうだめだと思いつまない」  
（人生は何度でもやり直せる）

◎注意点 「実行しなければ意味がありません」

☆ポイント

「現実的には不安やストレスは管理するものです」

P19 「傷ついた時の対処法心理学テク」

Q「傷ついた時、役立つ心理学テクを教えてください」

Aたくさんあります

詳しくは自己学習してください

<解説>

人間は生きています「傷つく事の連続」です  
傷つくからこそ「モチベーション」が生まれ発展します  
重要なのは「いかに早く立ち直るか」です

<7つの効果的な方法>

参考書籍 著 内藤誼人 「どんな逆境にもクヨクヨしない心理術」

1 悲しい音楽を聞く

あえて悲しい音楽を聞くことで悲しさを放出する（浄化が起きて悲しさが和らぐ）

2 「恋に落ちる」努力をする

幸福感を感じるデータ ペティジョン博士の研究データ

幸福感を感じる 大一位 「恋に落ちる」 男性 63.9% 女性 87.6%  
「仕事で成功する」 男性 13.1% 女性 4.5%

3 「ガムを噛む」（奥歯を噛み締める）

ガムを噛むと脳が活性化され「反応速度が上がる」

4 姿勢を良くする（上を向いて歩く）

姿勢と感情は心理的に連動する

5 楽観的に期待する（「すぐに乗り換えられる」と思い込む）

思考は現実化する

6 自分一人で抱え込まない（同じ境遇の人の話を聞く）

同じ傷を舐め合うと、早く治る（クーリック博士の調査）

悩みがあったら同じ悩みの人のお話を聞く（乗り越えた経験がある人のアドバイスは役立つ）

7 とりあえず「寝る」

「寝る子は育つ」 睡眠不足を解決し元気になると良い考えが浮かぶ

◎注意点

「傷つく事を恐れない事が重要です」

☆ポイント

「メンタル的、及び身体的に休む事がポイント」です

P20 「怒りを沈める心理学テク」

Q「ズバリ、怒りを沈める心理学テクを教えてください」

Aたくさんあります

詳しくは自己学習してください

<解説>

人間は毎日「怒りが込みあげてきます」です

「カチン」ときたり「ムカムカ」することの連続です

重要なのは「いかに早く抑えるか」です

●「怒りが込みあげて来た時」の対処法

参考書籍 著 内藤誼人 「どんな逆境にもクヨクヨしない心理術」

<3つの予防法>

疲れているとおこりやすくなる（心の余裕をなくさない）

他人に期待しない（期待すると努力が報われない事が多い）

完璧を求めない（小さな成功を喜ぶ）

●「ムカムカ」を抑える方法

1 「不満を先送りする」

怒りの感情は先送りするほど減少する

2 怒りの原因に着目しない

「怒り」はエスカレートする

3 「頭を冷やす」

暑苦しい環境は対立意識を高めてしまう

4 不満をブチマケない（愚痴を言わない）

不満を愚痴ると（より一層それを認める事となる）

5 「下を見る」（上を見てもキリがない）

自分より下と比較する事で180度変わる

6 呼吸を意識する

ゆっくりと呼吸をすると「怒り」は静まる

◎注意点 「まずは一息ついて、落ち着きましょう」

☆ポイント

「怒りは時間と共に軽減されます」

P21 「心理学的に自己改革するテク」（自己改革の必要性）

Q「自己改革とはなんですか？どのような良いことがあるのですか」

A「自己改革」とはなりたい自分になるように努力することです  
なりたい自分を目指すことで、「夢」の実現に近づく事が出来ます

<解説>

自己改革を実現するためには、「心理学的な知識と技術が必要です」  
なぜならば人間の行動の原因（根っこ）を学ぶのが心理学だからです  
心理学を活用することで、行動を開始したり、修正出来ます（必要性）

●心理学的に自己改革するための知識

- 人はすべて関連付けで動かされる（動いている）
- 行動が伴わなければ、ポジティブな思考でも意味がない  
（72時間以内に行動する）
- リアルなイメージを活性させ、行動すると効果がある

●心理学的に自己改革するための方法

- 1 リラックス（アルファ波を出す）
- 2 思考する（多面的成功するやり方）
- 3 目標GOALを設定（イメージトレーニング）
- 4 リアルなイメージを描く（ビジュアライゼーション）
- 5 言葉による訴えかけ（アファメーション）

アファメーション（自己暗示）の留意点

- 繰り返し言葉で唱える
- 多面的に考える
- その中でうまくいく事だけイメージする
- 確信をもって、堂々と言う
- 自分が受け入れやすい、言葉で指示する
- リアリティをもたせる
- 失敗は考えない

◎注意点 「否定的なアファメーションはしない」

☆ポイント

「現実は言葉で作られている」

P22 「よりよい関係を築くための心理学テク」

Q「よりよい関係を築くために必要な一番大切な事は何ですか？」

A「まずは「自分を変える」ということです

詳しくは自己学習してください

<解説>

「自分を変える」とは「相手の事を意識して」

生活（行動）を心がける事です

それが「よりよい関係を築ける」事になります

●よりよい関係を築くための方法 参考「人を動かす」ディール・カーネギー

**1、まず、ほめる**

まず、相手をほめることでその後を楽にする

**2、遠回しに注意を与える**

まずほめるそして〇〇の注意をいう（または注意をしないで自分で行動する）

**3、自分の過ちを認める**

人に小言をいう場合、謙虚な態度で、自分は決して完全ではなく、失敗も多いがと前置きし、それから間違いを注意する事により相手は不愉快な思いをしない

**4、命令をしない**

命令をしないかわりに意見を求める

**5、顔を立てる**

たとえ自分が正しく、相手が間違っているとしてもその顔をつぶす事は相手の自尊心を傷つけるだけで終わる。相手が自分自身をどう評価するかという事が大事である

**6、わずかな事でもほめる**

わずかな事でもほめられると、人はやる気を起こす

**7、期待をかける**

期待がかかると、人はうらぎらないように努力する

**8、激励する**

その人の能力に自信をもたせるには激励することである

**9、喜んで協力させる**

喜んで協力させることで、人は変化する

◎注意点 「よりよい関係を築くためには忍耐が必要です」

☆ポイント

「よりよい関係を築くとは他から嫌われない努力をする」事です



P23 「敵を作らない心理学テク」

Q「適を作らない心理学とはどのようなことですか？」

A「人に気に入られるようにするための心理的に意識する事」です  
詳しくは自己学習してください

<解説>

「適を作らない事で豊かな生活が遅れます」  
ストレスの原因のほとんどは「人間関係」です  
ですから「適を作らない」事は重要です

●よりよい関係を築くための方法 参考「人を動かす」ディール・カーネギー

**1、議論を避ける**

議論に勝つ最善の方法は議論を避ける事である

**2、誤りを指摘しない**

人は誤りを指摘されると、腹を立て意地を張る

**3、誤りを認める**

自分の過ちをただちに快く認める事で、相手が寛容になる

**4、おだやかに話す**

自分の意見を相手に押しつけようとせず、穏やかな打ち解けた態度を示す

**5、YESと答えられる問題を選ぶ**

人と話をする時、意見の異なる問題をはじめに取り上げてはならない

**6、しゃべらせる**

相手の事は相手がいちばんよく知っている。だから当人に「しゃべらせる」事が  
いちばんよい

**7、思いつかせる**

人から押し付けられた意見よりも、自分で思いついた意見のほうを人ははるかに  
大切にす

**8、人の身になる**

相手の立場で考え行動する

◎注意点 「敵を作らないとは自分を殺すことになる可能性がある」

☆ポイント

「敵は作らないほうが良いが、ライバルはいたほうがよい」

## P24 「自分を演じる心理学テク」

Q「何の目的で演じるのですか？」

A「相手と良好な関係を築くため」です

良好な関係を構築するためには「演技」が必要です

<解説>

良好な関係を築くための「演技」とは、相手のために行うノンバーバルな表現や

「メッセージ」の事です

要するにメッセージを表現することが「演技」です

### ●自分を演じる方法

参考「人を動かす」ディール・カーネギー

#### 1、誠実な関心を寄せてるように演じる

「我々は、自分に関心を寄せてくれる人に関心を寄せる」

#### 2、笑顔を演じる

「笑顔は相手に好意を抱かせる」

#### 3、聞き手にまわるように演じる

相手に興味を持たせるには、まず自分が興味をもたなければならない

#### 4、こころから誉めているように演じる

長所や誉めたい事を見つめ、見返りを求めずにこころから誉める

<演じるための6つの基本テクニック>

#### ○視線

意思を伝える                      ・ ・ 相手の目に焦点を合わせて話す

#### ○声

感情を伝えたい                      ・ ・ 普段よりも高い声にしていく

#### ○体の姿勢・方向

つよい意思を伝えたい                      ・ ・ 正面に向き合う

#### ○動作

相手を尊重する                      ・ ・ 相手より小さい動作

#### ○顔の表情

「普通の顔」ピースフェイス が基本

◎注意点 「演じ過ぎるメンタル的に健康を害します」

☆ポイント

「演じないほうが好かれる場合もあります」

P25 「好感度をあげる心理学テク」

Q「好感度は何のためにあげるのですか？」

A「相手に気に入ってもらうため」です

気に入ってもらうことで「良好な関係」を構築しやすくなります

<解説>

「好感度」の判断は無意識的なものと意識的なものがあります

「意識的なもの」は努力や演出で作り出せます

無意識的な物は「努力」しても出来ません

●好感度を上げるための5つの方法

- 1 ナルシストを目指す（事項で紹介）
- 2 「オーラ」を出す
- 3 笑顔
- 4 アイコンタクト
- 5 「ホメる」

●人に好かれる9つの行動

- いつでも上機嫌を演出する
- 「おおらかに」振る舞う
- 自分からあいさつ
- 自己開示する（心を開示する）
- 笑わせる
- 相手の良い部分だけを見る
- すべての人に好かれようと思わない
- 相手に先入観や固定観念を抱かない
- 「オシャレ」にする

●好感度を上げる会話術

- 話題を相手に合わせる

◎注意点 「好感度を上げるためにはトレーニングが必要である」

☆ポイント

「相手を受容し、愛する努力をすること」

P26 「ナルシストを目指す心理学テク」

Q「ナルシストを目指すとなぜよいのですか？」

A「次の5つの効果がある事が証明されています」

●ナルシストの5つの効果

- ・日々の悲しみや抑うつを減らす
- ・日々の孤独感を減らす
- ・日々の不安を減らす
- ・日々の神経質傾向を減らす
- ・日々の主観的健康度を高める

<解説>

「ナルシスト」とは自分自身に多大な自信を持つ事です

自分自身に「うぬぼれる」事です

「ナルシスト」は他人に迷惑をかけません

●ナルシストを目指すための9つの方法

- 1とにかく自分の好きなことをする
- 2自分の好きな事の情報を集める
- 3そのカリスマ的な有名人やアーティストの情報を集める
- 4徹底的に真似る（パクリ）
- 5その本人になりきる
- 6その本人よりも「スゴイ」と思い込む
- 7自分は世界1だと信じこむ
- 8ライバルはいないと信じこむ
- 10自分は「ナルシスト」であることを認める

●ナルシストになったら

- 情報をアウトプットする
- できるだけ多くの人に「お披露目」する

◎注意点 「人に不快を与えるナルシストには注意しましょう」

☆ポイント

「人は誰しも小なれ、大なれのナルシストである」

P27 「オーラを感じさせる心理学テク」

Q「オーラとは何ですか？」

A私の定義で「オーラ = やる気 + 元気」です  
(決して心霊的な意味ではありません)

<解説>

「人はオーラがある人に寄ってきます」  
その元気ややる気を「少しもらう」ためです  
オーラはエネルギー（現在の科学ではまだ解明されていない）  
オーラとは何となくスゴイ・馬力があるなどです

●「オーラ」を出すメリット

- 1 信用される
- 2 人から愛される
- 3 ひとから「いちもく」おかれる
- 4 尊敬される

●オーラを出す技術

- 健康的をアピールする
- 高価なファッションや小物を所持する
- 肩書きの書かれたネームカードを装着する
- 胸を張る
- 視線を遠くに向け挨拶をする
- 最初挨拶での声のトーンを低く抑える
- やる気をみなぎらせる態度と言葉を用いる
- 余裕を見せる（あたふたしない）
- ユーモアを多用する
- たくさんのお金を使う
- たくさん食べる
- 質問されたら「間」をおいて答える

◎注意点 「オーラは伝染します」

☆ポイント

「オーラのある人に近づいて、分けてもらって下さい」

P28 「ラポール形成心理学テク」

Q「ラポールとは何ですか？」

A「信頼関係」です

「信頼関係」を築く事で、相手との「良好な関係が長続き」します

<解説>

心理学を学ぶ目的は「相手の性格や心理を読み取る」ことではなく

最終的に「信頼関係を築く」事が目標です

「ラポール」を築くために「心理学のテクニック」を使用する事で、時短となります

●ラポールを築くための5つのアプローチ

1 ボディランゲージからのラポール構築

(解説) 同じ動きをすることで相手に心理を読み取り、相手の視点で思考する  
相手が求める行動や言葉を提供する

2 声からのラポール構築

(解説) ボディランゲージ同様、声を真似る事で、相手の心理を読み取り  
同調させて信頼関係を築く

3 言葉の使い方(観察)から心理を読み取りラポールを構築する

(解説) 同じ言葉を使ったり、話題を共有することで信頼関係を築く

4 呼吸によりラポール構築する

(相手の呼吸に合わせる)

5 エネルギーレベルを合わせてラポールを構築する

(相手がかもし出すエネルギーに同調させる)

6 言葉と行動を一致させラポールを構築する

(同じ行動をとることで同調させる)

7 意見合気道でラポールを構築する

(相手の意見に賛成する事で同調させる)

●テクニック 時間差をつけてまねる(タイムラグを設ける)

◎注意点 「同調させていることを悟られないようにしましょう」

「深読みしないようにする」

☆ポイント

「とにかく、相手と同じテンポ、リズムで動くこと」

P29 「心理学的に幸せを目指すテク」

Q「心理学的に幸せを目指すとはどういう意味ですか？」

A「脳や心で幸せ（不安やストレスを少なくする）を感じるために  
心理学の知識や技術を用いるということです

<解説>

このレポートでいう「幸せ」とは個人によって「幸せである」内容や定義が  
異なりますが、どちらかと言うと「お金」や「物」よりも対人関係や「人とのつながり」  
を円滑にし、トラブルのない生活を目指します

●幸せに暮らすために意識する7つの事

- 自分の長所だけに注目する
- 自分に自信を持つ（ナルシストになる）
- 過去を振り返らない
- 健康でやる気を持つ（オーラを出す）
- 愛する人や家族をつくる
- 「上や下を見過ぎない」
- 自分の評価軸で暮らす（他人は意識しない）

●幸せを目指すために7つの行動

- 人とたくさんコミュニケーションをとる
- すぐに行動する
- 楽観的になる
- 現実を受け入れる
- よく笑う
- 目的をセッティングする
- ストレスを管理する

●方法

「学び（読書）と行動を連動させる」

◎注意点 「幸福の基準は自分で決める」

☆ポイント

「とにかく、よく寝ること」

P30 「心理学のまとめ(感謝)」

最後にこのレポートで伝えたい <9このメッセージ>

1 悩んだら行動しましょう

「人間は行動した後悔よりも、行動しない後悔のほうが深く残る」

起こした行動はあきらめがつくが、起こさなかった行動はあきらめがつかない

2 人間関係のストレスは「慣れ」で解決しましょう

人間関係における苦手意識はすべて「慣れ」で解決する

3 不安をモチベーションに変換しましょう

「不安」= モチベーション である

「不安が多いほどやる気が出る（成功した場合感動や自信が大きい）」

4 コミュニケーションが左右する

心理学はコミュニケーション能力を向上させるために必要な学問である

5 心理学は相手のために活用する

相手との良好な関係を築くために必要な学問である

6 実行するのに意味がある

知識だけでは意味が無い（何の役にも立たない）

実行してはじめて価値が生まれる

7 迷わず「お金を稼げ」

（お金の余裕があると、気持ちにも余裕が生まれる）

8 まずはゴールをセッティングする

現実的に多くの人びとは明確な夢を持っていない（語れない）

9 とにかく「自分を信じる」

「思考は現実化する」ナポレオン・ヒル

・ ・ ありがとうございます ・ ・