



愛され妻スピードアップ動画講座

もくじ

《心のつながる話の仕方》

- ・「そうだね」
- ・バケットラッキング
- ・ミラーリング
- ・ペーシング

《MKKモデル》

- ・視覚(見る)
- ・聴覚(聞く・考える)
- ・体感覚(感じる)
- ・MKKモデルを意識する際に大切なポイント

《目標》

- ・目標とは何？
- ・目標はなぜ必要か
- ・目標を見ると、高速道路ができる
- ・目標はいつ見ればいいのか？
- ・目標は具体的
- ・目標は否定形ではいけない

《リソースフル》

- ・フェラーリに乗る方法
- ・リソースフルを使うとき

《尊重》

- ・ビリーフ
- ・ビリーフの例
- ・ビリーフの特徴
- ・ビリーフを意識する際に大切なポイント

《心のつながる話の仕方》

- ・「そうだね」
- ・バケットラッキング
- ・ミラーリング
- ・ペーシング

●「そうだね」

「でも」や「そうじゃない」と、相手の言葉を否定すると、相手は言葉を否定されたと感じるだけでなく、その奥にある大切な思いや愛情まで否定されたと感じる可能性がある。

「そうだね」は、相手の言葉を丸ごと受け入れる言葉。

まずは「そうだね」と伝えてから、自分の意見を言うようにすると、相手の言葉を否定せずに、自分の意見を伝えることができる。

ご主人が自分や自分の周りの人を悪く言っているときは、「そうだね」ではなく「そう思うのね」と言うようにする。

●バケットラッキング

相手の言葉をそのまま返してあげる。おうむ返し。

会話の全てを返す必要はない。

キーワードだけ返したり、最後に相手の話を要約して返しても良い。

●ミラーリング

相手の身振り手振りを鏡に映すようにまねて動かすこと。

全ての行動をまねると嫌な感じを与える可能性があるので、ほどほどに。

食べ物を食べるタイミング

飲み物を飲むタイミング

話をしているときの姿勢(前傾姿勢、リラックスしているなど)

上記の3点を注意するだけでも十分に効果がある。

●ペーシング

呼吸や動作、声の調子を相手に合わせること。

落ち込んでいる人には、同じように落ち込んだようなペースで、元気な人には、元気良く見えるペースで接すると、相手は今の自分を受け入れてもらっていると感じる。

落ち込んでいる人に元気になってもらいたいからといって、最初から元気に声をかけるのは逆効果。まずはペースを合わせてから、少しずつ元気になるようにリードする。

テンションがあがっている相手についていけないからといって、クールにしていると、「付き合いが悪い」「ノリが悪い」と思われてしまう。

《MKKモデル》

人は行動したり話をするとき、五感を使う。

それを視覚(見る)、聴覚(聞く、考える)、体感覚(感じる)の3つに分けたものがMKKモデル。

人によって3つの感覚の強さが違う。

●視覚(見る)

実際にそこにあるものを見るだけでなく、物事を思い描く。

会話の内容を思い描きながら話をしている時は、視覚が強く使われている。

《視覚が強い人の特徴》

会話をする時の特徴	話題が飛ぶ 話すテンポがはやい 主語や目的語がない 「あれ」とか「それ」という言葉を使う
姿勢	姿勢が良い 視線は上 ジェスチャーをするとき手の平は上や前方
服装の選び方	オシャレが好き 色やシルエットにこだわった洋服を選ぶ

《視覚が強い人とどう接するか》

- ・スピードを合わせる
- ・論理的な話に持ち込まない

視覚が強い人は話が早く、ついていこうとすると大変なので、話を聞き流しながらスピードを合わせると、楽になる。

また、論理的な話に持ち込むとイヤがられるので、持ち込まない。

●聴覚(聞く、考える)

聞こえる音を聞いたり、頭の中で音を想像する。

論理的に考えることは、自分の頭の中の声を聞くことなので、考えるのもこの感覚。

《聴覚が強い人の特徴》

会話をする時の特徴	ひとつのことを丁寧に話す 理路整然としている 淡々と話す
姿勢	姿勢は良いが左右のどちらかに体重を寄せる 視線は水平 腕を組んだり顔に触れる
服装の選び方	その場にふさわしい服を選ぶ 機能性を重視した服を選ぶ

《聴覚が強い人とどう接するか》

- ・話をさえぎらずに最後まで聞く
- ・同じ言葉を使う

聴覚が強い人は話をはじめたときにその話の最終地点と道筋が明確になっていて、話の横やりを入れられると、ペースを乱されてしまうので、聴覚が強い人と話をするときは、話を最後まで聞いてから、意見を言うようにする。

「夕飯」と「夕食」、「米を研ぐ」と「米を洗う」、「こんばんは」と「こんばんわ」など、細かいニュアンスや言葉遣いに敏感なので、同じ言葉を使うようにする。

●体感覚(感じる)

物の感触や重さやにおいを感じたり、体の中の不安感や満足感などを探る。
ゴキブリを見てゾットしたり、幸せを胸いっぱいを感じたり、緊張してドキドキするときの感覚。

《体感覚が強い人の特徴》

会話をする時の特徴	話すテンポが遅い 反応が遅く、間が長い 声が小さい
姿勢	背中が丸まっている 視線は下 手のひらは内向き くねくねした動きをする
服装の選び方	着ていて楽な服を選ぶ

《体感覚が強い人とどう接するか》

- ・とにかく待つ

体感覚が強い人は、行動や会話をするときに、自分の感覚を探りながらするので、時間がかかったり止まったりするので、とにかく待つことが大切。

●MKK モデルを意識する際に大切なポイント

- ・同じ人でも、その時その時で優位になる感覚が変わる
- ・優位な感覚が違って、分かり合えないわけではない
- ・感覚の違いで優劣をつけることはできない

《目標》

- ・目標とは何？
- ・目標はなぜ必要か
- ・目標を見ると、高速道路ができる
- ・目標はいつ見ればいいのか？
- ・目標は具体的
- ・目標は否定形ではいけない

●目標とは何？

目標と目的は違うもの。目的に到達するために、目標を作る。

目的はひとつ、目標は多数

目的は抽象的、目標は具体的

目的は感じるもの、目標は見えるもの

目的は変わることは少ない、目標はそのときの価値観で変わっていく

《例：金田秀子の目的と目標》

目的：「生まれてきてよかった、幸せ」と感じる事

目標：家族と一緒に暮らす、ご飯を食べる、旅行に行く、たくさんの人の役に立つ、好きなことを好きなだけできる位の収入

●目標はなぜ必要か

人間は目標に向かっていくように作られている。

意識的に目標を持っていなくても、人間は無意識のうちに必ず自分が進む方向を決めて、それに向かっている。

ポジティブな感覚のときはポジティブな目標を、ネガティブな感覚のときはネガティブな目標を持っている。

ネガティブな感情は、ポジティブな感情に置き換えることができる。

●目標を見ると、高速道路ができる

人間には、潜在意識と顕在意識がある。

潜在意識＝無意識。意識しなくても勝手に行動できる仕組み

顕在意識＝意識して、体をこら動かそうとして動くときに使う意識

高速道路が、それに乗っていれば目的地にまっすぐ連れて行ってくれるのと同じように、目標をイメージして潜在意識にインプットすると、潜在意識が勝手に働き出し、その目標を達成するのに必要な行動が自然にできるようになる。

●目標はいつ見ればいいのか？

脳からα波が出てリラックスしているときに、潜在意識にインプットしやすい状態になる。お風呂にゆっくりと浸かっているとき、夜寝る前のうとうとしているときに、α波が出ているので、そのときに目標を具体的にイメージすると効果的。

●目標は具体的

目標は、具体的に、映画のワンシーンを切り取ったような状態で思い描くと、潜在意識にインプットされやすい。

何が見えるのか

何が聞こえるのか

温度はどんなか

触った感触はどんなか

匂いはどんなか

味はどんなか

五感を全て使って、その情景を感じる事が重要。

●目標は否定形ではいけない

脳は否定形を理解しない。

「ケンカしない夫婦になる」という目標を持つと、一番最初に思い浮かぶのはケンカしているイメージ。そうすると、脳はケンカしているイメージを目標だと捉え、それを達成しようとしてしまう。

《リソースフル》

- ・フェラーリに乗る方法
- ・リソースフルを使うとき

●フェラーリに乗る方法

未来を見るワークをして、リソースフルになることで、心の軸ができる。

自分の生きる目的を常に意識することで、心の軸に沿った行動ができるようになる。そうすると、目標の高速道路を、フェラーリに乗ったようなスピードで達成できるようになる。

●リソースフルを使うとき

ご主人が「ただいま」と帰ってきたとき、リソースフルになって浮かべた笑顔はご主人の心に響く。

料理を作るとき、リソースフルになって作った料理は愛情がこもって美味しくできる。

●おさらい

- ・目標とは何？
- ・目標はなぜ必要か？
- ・目標を見ると、高速道路ができる
- ・目標はいつ見ればいいのか？
- ・目標は具体的
- ・目標は否定形ではいけない
- ・フェラーリに乗る方法
- ・リソースフルを使うとき

《尊重》

尊重とは、違いを知ること。
その中で一番大切なのは、「思いの違い」。

●ビリーフ

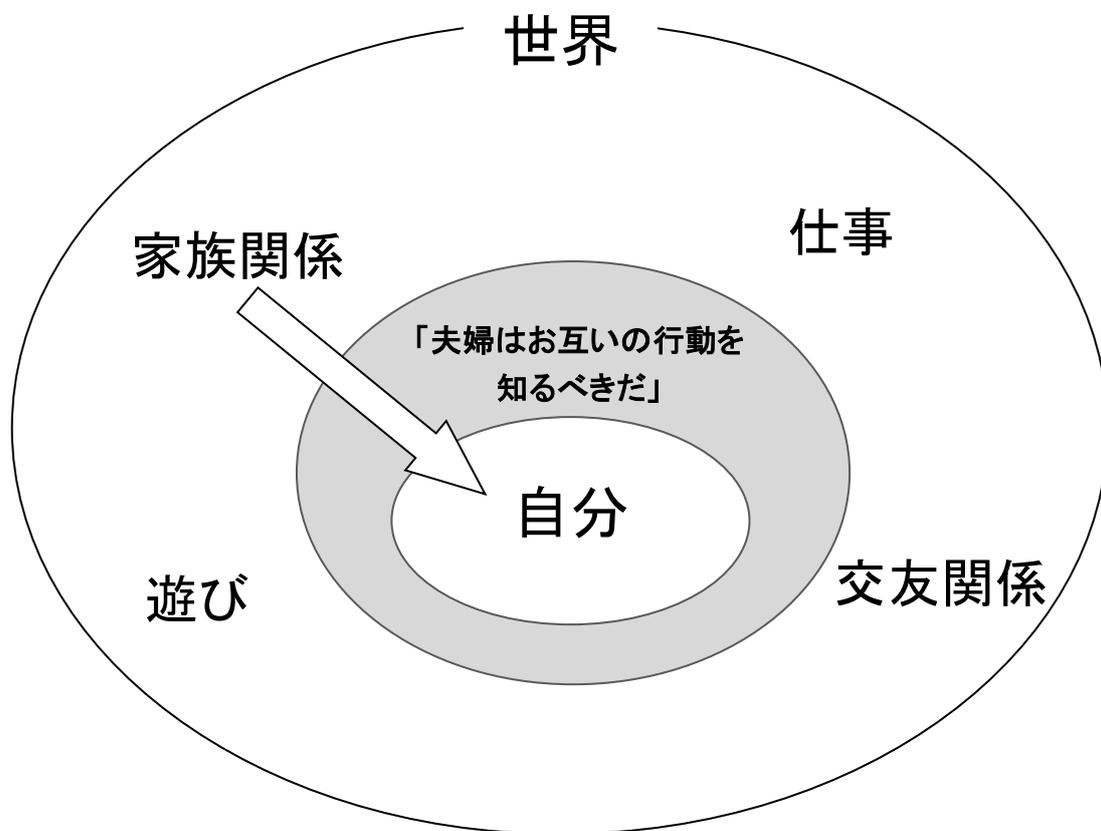
ビリーフ Belief
信念・価値観、思い込んでいるもの

信念＝理屈を超えてその人が正しいと信じていること

「努力は報われる」という信念を持っていると、何事にも努力する。
「がんばらなくてもなんとかなる」という信念を持っていると、ほどほどに手を抜く。

価値観＝物事に対する価値の評価、物事の優先順位を決める基準

仕事と家庭の価値を比べたとき、
家庭に価値の重きを置く人は、仕事をないがしろにしてでも、家庭を大切にする。
仕事に価値の重きを置く人は、家庭をないがしろにしてでも、仕事をがんばる。



人は、自分以外のものを見るとき、必ずビリーフのフィルターを通して見る。
出来事、物事に対して、自分のビリーフに沿った行動をする。
ビリーフが変われば行動も変わる。

●ビリーフの例

ふたつの事柄をイコールでつなげるビリーフ

高級な食べ物は美味しい
英語は難しい
優しい人は浮気をしない

原因と結果のビリーフ

牡蠣を食べると当たる
四葉のクローバーを見つけると幸せになる
片親で育てると子どもは不幸になる

「べき」「ねばならぬ」「してはいけない」

時間は守るべきだ
店員は客を満足させなければならない
浮気をしてはいけない

● ビリーフの特徴

- ビリーフは行動の原点
- 無意識であること
- 自身の経験、他人の行動、間接的な体験を一般化したもの
- 子供のころに作られたものが多い
- その人がより良い人生を送るために作りあげるもの

● ビリーフを意識する際に大切なポイント

- ・ビリーフに良し悪しはない
- ・自分のビリーフを押し付けると相手は不満に思う
- ・相手の言動を否定すると、相手のビリーフを否定し、より良い未来まで否定することになる

講座内容の振り返り

《心のつながる話の仕方》

- ・「そうだね」
- ・バケットラッキング
- ・ミラーリング
- ・ペーシング

《MKKモデル》

- ・視覚(見る)
- ・聴覚(聞く・考える)
- ・体感覚(感じる)
- ・MKKモデルを意識する際に大切なポイント

《目標》

- ・目標とは何？
- ・目標はなぜ必要か
- ・目標を見ると、高速道路ができる
- ・目標はいつ見ればいいのか？
- ・目標は具体的
- ・目標は否定形ではいけない

《リソースフル》

- ・フェラーリに乗る方法
- ・リソースフルを使うとき

《尊重》

- ・ビリーフ
- ・ビリーフの例
- ・ビリーフの特徴
- ・ビリーフを意識する際に大切なポイント