

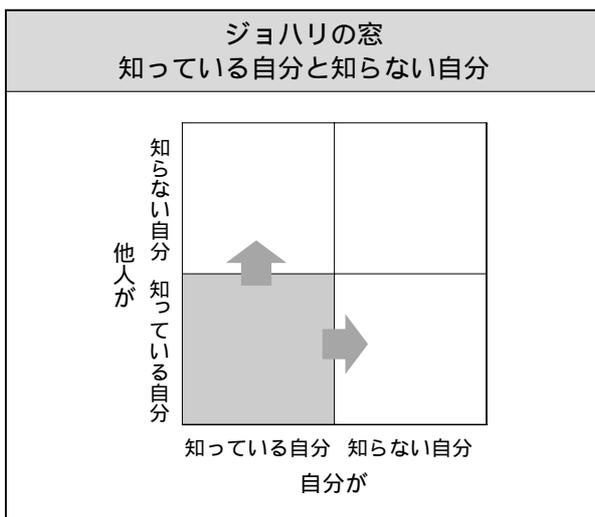
自分らしさを知る



(株)JMC
田村 俊之

はじめに

みなさんこんにちは。みなさんはどれくらい自分のことを知っていますか？ 案外、自分はどのような人間か、わかっているようであまりわかっていないものです。人間にはジョハリの窓といって「知っている自分と知らない自分」が存在し、「自分も他人も知っている自分」の領域を広げると人間関係が深まり、自分自身が好きになり、人生が豊かになると言われています。



また、ザイアンスという心理学者は人間関係を深めるために有効な、熟知性の原則を提唱しました。それは、次の内容です。

1. 人は知らない人に対しては攻撃的、冷淡、批判的になる
2. その人に会えば会うほど好きになる
3. 人間的側面を知ったとき、さらに好きになる

3番目の原則にあるように、人は自分を相手に開示すれば、好感を持たれます。そして、自分を知れば、自分を好きになるのです。

社会人になると学生時代以上に人間関係が非常に大切になります。そこで今日は「性格テスト」や「絵を描くこと」を通して自分を知り、同時に周囲の人を今までとは違う側面から理解してもらいます。そして、そこから相互理解が生まれ、お互いの信頼関係を育むことができます。

「心理テスト」で自分を知る

エゴグラムという心理テストにより自己分析を行いましょう。エゴグラムは、フロイトの流れを汲む交流分析という手法に基づく心理テストです。「エゴ(自我)」と「グラム(書いたもの)」の合成語で、自我状態を表し、広く認知されたテストの一つです。1から60までの設問に対し、あまり深く考えず、パッと思いついた選択肢の番号を白抜きのマス目に記入してください。次にタテの行ごとに点数を合計し、その

項目の合計点数を「あなたのエゴグラム」に記入してください。

どんな折れ線が出来ましたか？その各項目の数値による「自我状態の特徴」とあなた自身か思っている性格を見比べてください。それでは自分を6つの視点（CP：批判的親、NP：保護的親、A：大人、FC：自然の子供、AC：順応の子供、RC：反抗の子供）で、それぞれの点数を比べながら自分の自我状態を分析しましょう（巻末にエゴグラムの質問表、分析表を添付しています。みなさんも一度自分の自我状態を確認してください）。

一般的には次のような傾向があるでしょう。

● NP, FCが高い方：

お調子者、対人関係をうまくやる、営業マンタイプ



● CP, A, ACが高い方：

きまじめ、約束を守る、とっつきにくい、技術屋タイプ



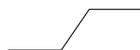
● NP, ACが高い方：

肩が懲りやすい、人に優しく自分を我慢する、コツコツとねばり強く仕事ができる



● FC, AC, RCが高い方：

子供っぽい、憎めない



● CP, NPが高い方：

面倒見がよい、役割を大切にしている



● 一直線の方：

気まぐれタイプ、いろんな自分を自由に使い分ける、とらえどころがない



エゴグラムによる心理テストの結果を自分の胸の前に掲げ他の人と見比べてみましょう。今の自我状態を他人に見てもらい、相手の自我状態も確認しあうことにより、今までとは違った視点で相互理解が深まり、グループの連帯感を高めることができます。

エゴグラムから長所、短所を知ることができます。そして、短所を直すことは難しいものです。自分の長所をいかに伸ばすかが大切といえるでしょう。

エゴグラムは、その時々、精神的コンディションによっても異なります。半年後、一年後改めてやってみると、自分の変化に気づくことができます。おもしろいですよ。

ちょっと一息

心身が元気になる体操

ご存じのとおり人間の脳は右脳と左脳から成り立っています。右脳と左脳を一緒に使うためのクロス・パターンニングという体操をやってみましょう。子どもがやると自転車に乗れなかった子どもが乗れるようになったり、勉強やスポーツが今までよりも出来るようになります。

クロス・パターンニングをすると、心身のバランスがとれて元気になります。クロス・パターンニングをした直後に何かの刺激、たとえば左手でグーをすると、次から左手でグーをするだけで元気になる条件反射ができます。後でこの条件反射を使って苦手意識をなくす練習をやりま

その場で足踏みをします。右のひじと左の膝、左のひじと右の膝が付くような感じでやりましょう。(実際につかなくても大丈夫です。)これを一回として全部で九回やります。

次に右のひじと右の膝、左のひじと左の膝が付くように足踏みを九回やります。

最後に の足踏みを九回やります。



(「Fili心と体を楽にする58の技法」より引用)

❖ 「私の木」を描こう ❖

クレヨンを使って、「現在の私」、「理想の私」をそれぞれ一本の木に描きましょう。自然界には地面に直立して立っているものは人間と木ぐらいしかありません。不思議なもので、木を書くどうしても自分を描いてしまいます。幹の太さ、根つき方、葉のつき方、色などからその人らしさがにじみ出てきます。木の絵には言葉で自分を語る以上に多くのメッセージがあるものです。

書き終わったら、「現在の私」、「理想の私」の木はどのようなメッセージがあるか、隣の人に説明してください。まず、「現在の私」の絵を持ちます。たとえば、「私は一本の木です。幹は細く、枝も小ぶりで、葉も少ない、そんな一本の木です」、次に「理想の私」の絵を持って「私は一本の木です。幹は太く、枝も大きく、葉は揚々と茂っています」という感じで。

お互いの絵のメッセージが理解できれば、自分の絵を机の上に並べ、他の人の描いた木を見て歩きましょう。そして「その人らしさ」を感じ取っていきましょう。

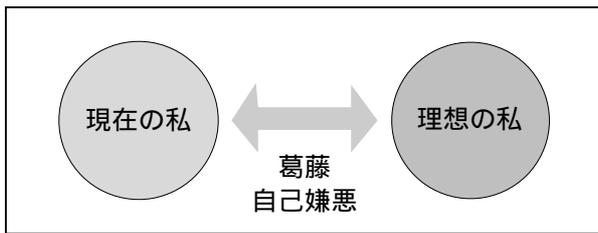


❖ 自分らしい目標を感じとる「融合のワーク」 ❖

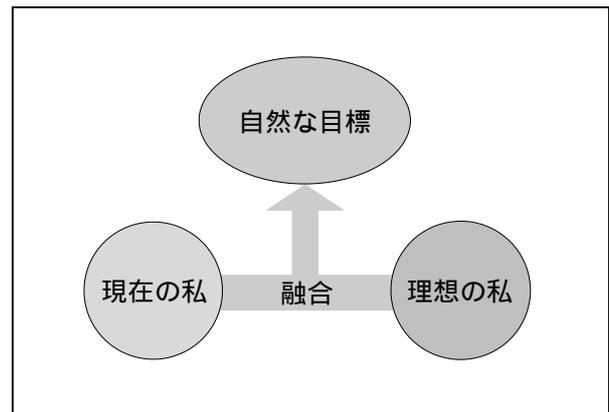
今、描いたそれぞれの木のうち、「現在の私」を左側に、「理想の私」を右側に置きます。それぞれの手のひらに「現在の私」と「理想の私」が乗っているとします。その木を心の目で見て、感じ取ります。そして、イメージの中で2つの木を融合します。

そして、「現在の私」でもない、「理想の私」でもない、自然な、自分らしい私の木のイメージがわき出てきます。そのイメージを絵に描いてみましょう。

社会人のスタートにあたり、理想や目標を持つことは非常に大切です。人は目標を持つと輝くからです。逆に、目標を持たない人は老いるのが早いといわれます。目標を持つことはそれぐらい大切なことです。しかし、目標には落とし穴があります。目標が重荷になってしまうことがよくあるのです。「こうならなければ」「自分はまだまだダメだ」といった具合に自分にプレッシャーをかけ、自分を責め、目標が負担になり、自己嫌悪につながり、自信をなくしていきます。



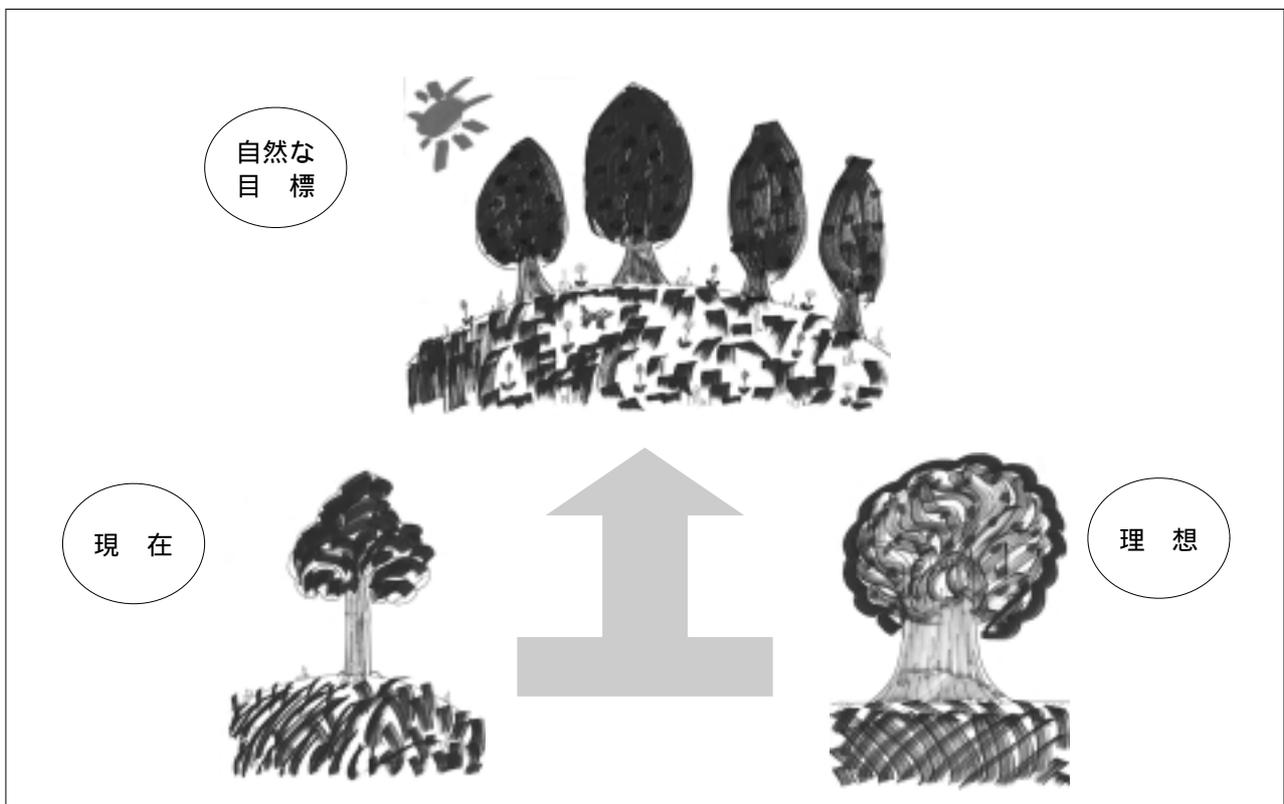
この融合のワークをすると、今の自分にとって自然で、無理のない、自分らしい目標の状態が自分の中に見えてきます。この新しい目標は、現在とつながっているので無理がありません。絵からあたたかいものを感じる方もいらっしゃるでしょう。無理のない目標をつかむことが出来れば、自然にその目標に向かって力を発揮できます。三枚目の絵は自分を生かしてくれる目標です。「こうあるべき」「こうせねばならない」という頭でっかちの、重荷になりかねない理想を追わなくなっていきます。その結果、自己嫌悪や葛藤が少なくなります。そして自分が好きになっていきます。今までイヤだと思っていた自分の一部分も自然に受け入れられるようになります。

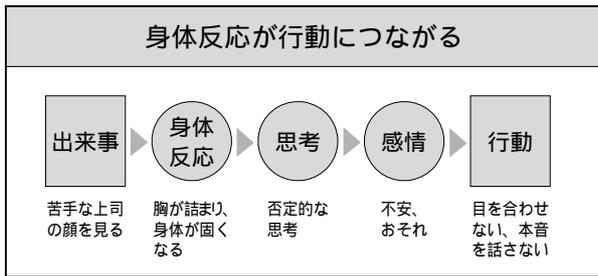


アメリカを中心に教育や医療、セラピーで大きな成果を上げているNLP（神経言語プログラミング）を応用したワークでした。

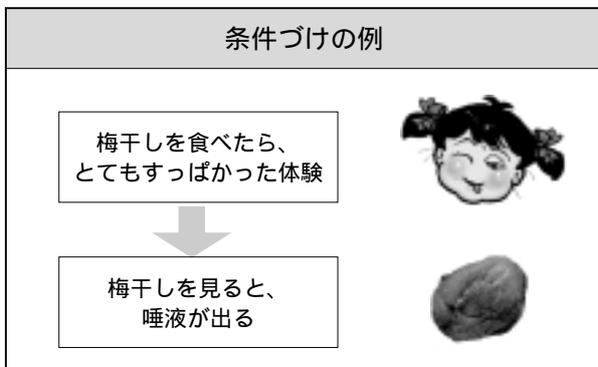
身体反応を上手に使って能力を開発する

人は、ある出来事があると、“出来事 身体反応 思考 感情 行動”というプロセスで行動につながります。

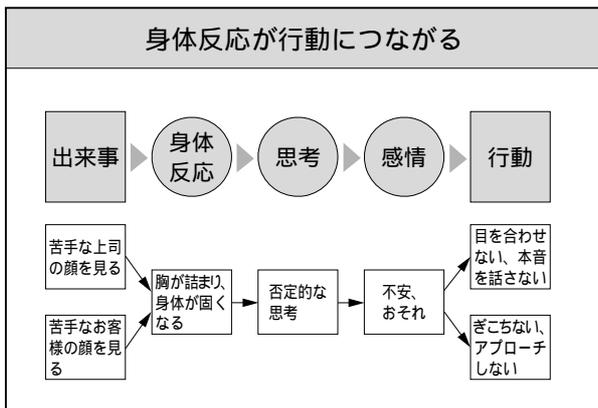




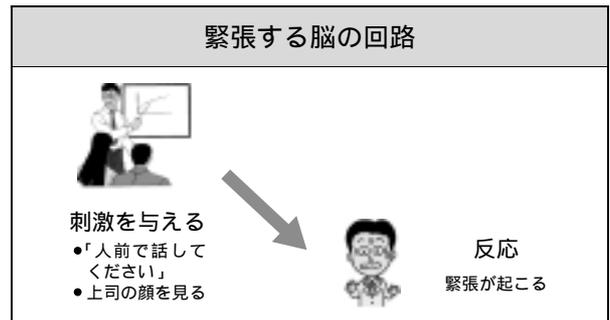
身体反応とは一種の条件反射であり、図の「条件づけの例」にあるように「梅干しを食べたら、とてもすっぱかった体験」から「梅干しを見ると、唾液が出る」という現象です。



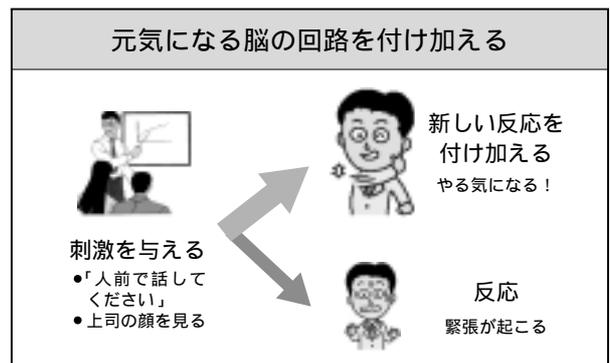
何らかの不都合な行動パターンを変えるとき、従来のカウンセリングでは感情にアプローチしていました。そして、10～30回程度の面接が必要でした。次に認知療法と呼ばれる思考にアプローチする手法が登場し、5～10回程度の面接で済むようになりました。そして、身体反応にアプローチするNLPなどの手法の場合、1～3回程度の面接で行動が変わってしまうのです（これらの面接の回数は個人差が大きく、数字はあくまで参考程度にご理解ください）。



したがって、身体反応を上手に使いえば、短時間に自分の能力を開発することができるのです。たとえば、苦手な上司がいて、その上司の顔を見るだけでイヤな気分になるとします。条件づけは脳の回路のようなもので、何回も何回もその通り繰り返されます。上司とは毎日何回も顔を合わせるので、上司に抵抗感を持つと苦痛になるものです。



では、どうすればいいか。元気になる条件反射を作ればいいのです。苦手な上司の顔を思い起こし、すぐに元気になる条件反射を作動させます。先にクロスパターニングをしたときに左手でグーをしました。そのグーをして30秒ほど待ちます。体がクロスパターニングをしたときの感覚が十分に広がっていくのを待ちます。そして、2,3回繰り返します。すると、次に上司の顔を見たときにクロスパターニングをした直後の心身が元気な状態になるのです。少なくとも身体はリラックスして、冷静に状況を受け止め、平常心で行動を選択することが出来るようになります。上司の顔だけでなく、お客さんの顔、職場の風景など、さまざまなものと条件づけておくとよいでしょう。



人生の中で最も充実した時間の多くを仕事に使います。工作中、イヤな気分を味わうのと楽しい気分を味わうのとでは、人生の質に大きな影響を与えます。このような簡単な条件反射を使いこなすだけで、仕事も人生も充実させることにつながっていきます。

みんなで輪を作る

全員で一つの輪を作りましょう。社会人は決して甘くありません。これからの会社生活において様々な困難があることでしょう。だからこそ、ここに集まっている仲間がかけがえのないものです。この仲間たちの顔を見て、元気になる条件づけを作動させます。すると、次からこの仲間たちの顔を見るだけで、体が元気になっていく条件反射ができます。ここにいる人たちが支え合い、生かし合う仲間になれば、私にとってもとてもうれしいことです。

研修を終えて

新人のみなさんも40年近い社会人生活がスタートしました。入社後2カ月も経つと、社内の状況がいろいろとわかってきます。理想と現実のギャップも感じ始めている頃かもしれません。そして、理想が高かった人ほど、後で苦痛を感じるようになりがちです。

私は新人のみなさんに、自分が満足できる、充実した社会人生活を送って欲しいと思っています。そのためのコツやポイントを体験的に学んでいただきました。自分にとっての目標や理想と現実がつながっていくと、自分らしく目標に向かっていけます。地に足が着いていきます。このセミナーがそんな社会人生活を送っていくためのひとつのきっかけになればうれしく思います。

若くて熱心で素直な人ばかりでした。またお会いできる機会が本当に楽しみです。ありがとうございました。以上

NLP(Neuro Linguistic Programming)とは

NLPとは、1970年代、米国カリフォルニア州で、ジョン・グリーンダーとリチャード・バンドラーの二人によって始められました。NLPとは、Neuro Linguistic Programmingの略であり、日本語では「神経言語プログラミング」と翻訳されています。まさに、単語の意味するとおり、神経（Neuro = 人間の五感）と言語（Linguistic = ことばの表す意味）とがどのような仕組み（Programming = 仕組み）で現実を表現しているかを研究する学問です。その性質から、心理学と言語学に大きく関連し、そのもたらす成果から、人の願望を高速に実現する、すなわち、成功への強力なスキルとも言えます。

NLPの特長は、机上の論理で終わりません。すなわち、実践して具体的な成果を出すことをとても重要としています。NLPをマスターしたならば、あなたの人生はあなたの思いのままであることに気付くことでしょう。

NLPは次の3つのことを基本としています。

- (1)目標・望ましい状態を設定する。
- (2)現実の認識、問題・止めているものを認識する。
- (3)行動の可能性・選択肢を増し、目標を達成するまで、柔軟生をもって行動し続ける。

それぞれの実行の為の、様々なスキルが開発され、そのスキル自体がNLPといわれている場合もあります。

たむら としゆき 田村 俊之プロフィール

- 昭和39年 生まれ
- 昭和61年 同志社大学法学部卒業
- 昭和61年 機械メーカー入社 マーケティング部配属
- 平成3年 日本エル・シー・エー入社（経営コンサルティング）
経営戦略を中心とする経営コンサルティングを担当
- 平成4年 東海総合研究所入社
チーフコンサルタントとして、管理者や営業マン向けの教育研修、中期経営戦略やマーケティング、人事制度構築等の経営コンサルティングを担当
- 平成8年 (株)ジェイテックスマネジメントセンター講師
- 平成10年 エンパワー経営研究所代表

あなたのエゴグラム (月日記入)

30									
28									
26									
24									
22									
20									
18									
16									
14									
12									
10									
8									
6									
4									
2									
	CP 批判的親	NP 保護的親	A 大人	FC 自然の子供	AC 順成の子供	RC 反抗の子供			

エゴグラムは、その時々の精神的なコンディションによっても異なります。

6つの自我状態の特徴

	プラス面	マイナス面	数値が高い場合	数値が低い場合
CP 批判的親	道徳的、しつげをする 几帳面 文化、伝統を大切に 信念がある 理想が高い 既得力がある 他人を引っ張る力がある	気むずかしい、口うるさい 厳しい 押しつける 自己主張が激しい 他人の意見を受け入れない 排他的 圧力をかける、攻撃的		ルーズ 成り行きまかせ 信念がない けじめがない リーダーシップをとれない 妥協しない
NP 保護的親	やさしい おおらか 親切、思いやり 励まし 包容力がある 他人の欠点を許す 懲める	甘やかす 過保護 お節介 わがままを許す 自立心を妨げる 依頼心を助長する 過干渉		人を人とも思わない 冷たい 相手はダメという発想 他人を拒絶、排除 自分の考えを押しつける
A 大人	冷静 情報収集→分析→判断 現実的 計画的 データ、事実に基づく 能率的 知的	評論家になりやすい 打算的 冷たい 人間味がない 味もそっけもない 機械的		行き当たりばったり 非計画的 発言と行動がバラバラ 現実離れ 判断がずれる 衝動的 本能的
FC 自由な子供	天真爛漫 自由で明るい エネルギーッシュ 感情が豊か 自発的、好奇心旺盛 ……したい、……が欲しい 無邪気	わがまま 自己中心 本能的、衝動的 単純 自立心ががり 持続力がない 無責任		シラケ人間、無気力 人生を楽しめない ストレスをためやすい 閉じこもる エネルギーがない 抑圧
AC 順成な子供	素直、人を信頼する 控えめ 謙虚 従順 周囲に合わせる 穏やか 我慢強い	周囲を気にする 悲観的、クヨクヨ 自分を責める 劣等感が強い 媚びる 依存する 顔色をうかがう		虚勢をはる 素直さがなくない 他人の意見を受け入れない 非協同的 感謝しない 周りを気にしない
RC 反抗的子供	独立的 自立的 ストレンスをバネにする 競争心旺盛 エネルギーッシュ	ひがむ、恨む ひねくれる ふてくされ 嫉妬心が強い 不平不満 ムキになる 相手を責める		根性なし 徹底してやり通せない 朝氣 あきらめっぽい 中途半端