

無料レポート

あなたが毎日のように得ている一つひとつの小さな気づきは
「なりたい自分」になるための宝となる可能性を秘めている

気づいてなりたい自分になるための処方箋 自分を変える気づきの魔法



イーストコンサルティング

目 次

1．気づきが必要とされる背景

- (1) 今、「下山の思考」を持つ時代になっています
- (2) ビジネスに戦略はいらぬ
- (3) マーケティングが進化しています

2．気づくためのプラットフォームをつくる

- (1) 心の整理整頓
- (2) 三つのしあわせ(幸、倅、仕合わせ)
- (3) インプットとアウトプット

3．自分を変える気づきを積み上げる

- (1) 自分を愛でる気づき
- (2) 人間関係からの解放
- (3) 仕事との関わり方が自分を伸ばす
- (4) 自分の中にある心のブロックに気づく
- (5) 潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現する

4．気づきから「なりたい自分の姿」を実現する

- (1) なりたい自分の姿とは
- (2) 自分の長所を整理してブランド化する
- (3) なりたい自分になるためにすべきこと

1 . 気づきが必要とされる背景

- (1) 今、「下山の思考」を持つ時代になってきています
- (2) ビジネスに戦略はいらぬ
- (3) そして、マーケティングが進化しています

今、情報（ノイズ）過多の時代にあつて、本当に大切なことが明確に語られません。積極的、能動的に動かないと必要な情報が手に入らぬ時代です。

またコミュニケーションにおいて、言語化されていない想い、バーバルな会話では明確にされない人の気持ちを、言葉の行間や微妙な表情や仕草から察することが出来なくなつています。



今、「下山の思考」を持つ時代になってきています。

今までの拡大志向の中で埋もれていたモノ（気づき、学び）に光を当てる必要があります。

人の生き様や企業の成長はよく山登りに喩えられます。

今、時代は下山の時を迎えているように思います。

成長を止めるという意味ではありません。

登りきつた後、さらに別の山を目指すのも必要、でもその前に今の山を降りなければならぬ。山の下り方を大切にしたい時です。

今まで目に留まらなかつたものに光をあて、そこから得られる意味を見つけて、その上で新しい山に挑戦したい。そこには今までと違つたものが見え、感じたことで心豊かな時が流れるはず。山を下る時しか見えないものがあるはず。

これからは下山の時代を楽しんで下さい。今まで見ようとしなかつた“気づき”を発見し、そこに意味を加えてください。そうすれば、今している仕事にも新たな発見があります。仕事の成功だけでなく、夢中になつている時感じたモノを思い出してください。

ビジネスに戦略はいらない

あなたは日頃からビジネスにおいて「戦略」という言葉を使っていませんか？
「経営戦略」だとか「営業戦略」という言葉を使っていませんか？

改めてこの「戦略」という言葉の意味を考えて下さい。
「あなたは誰と戦っているのですか」



競争は必要です。

「誰かに勝ちたい」という競争は大切です。人の競う気持ちは無くなりません。
しかし、競争は「誰かから何かを奪う」という戦いではありません。

戦いの発想は、相手から何かを奪うことです。

それは、常に不足の発想からきています。

経済発展がすべてという思い込みからきています。

ビジネスの意味を変える時がきています。

ビジネスは、世の中に価値を生み出してそれを多くの人のもとに届けること
そして、その中で喜びや感情、豊かさが生み出されるプロセスです。

2011年3月11日、日本を東日本大震災が襲いました。

それにつづき、福島で原発事故が発生しました。

これによって、日本人のメンタリティが大きく変わりました。

ある調査によると、「社会のために役立ちたい」と思う人が以前の約2倍、回答者の
75.4%になったそうです。日本人の社会貢献意識が急激に高まりました。

「誰かのために役立ちたい」という意識が高まりました。

そうすると当然、ビジネスにも求める意味が変わってきます。

自分の利益ばかりを追求して経営戦略ということばかりに注力する、競合他社を「敵」と
みなし、他から奪うことばかりを考える企業マインドは淘汰される時代になります。

そして、マーケティングが進化しています。

しかし、今までと同じ発想でマーケティングが発展すると考えないことです。

「スピリチュアル」と「マーケティング」、今まで何の関連性もない二つの言葉が結合することで今新しい展開が始まろうとしています。



そもそも、マーケティングって何でしょう？

聞きなれてはいますが、未だその中身はよくわかりません。

ここでマーケティングの歴史を振り返ってみます。
参考にしたのは、「コトラーのマーケティング3.0」です。

マーケティング1.0は、「**製品中心のマーケティング**」。
「マーケティングミックス」や「4P」に象徴されるもので、1950年から60年代にアメリカの基幹産業が製造業であった時代に開発された概念です。

この間日本も1950年（昭和25年）の特需景気から始まり、65年にはGDP2位となります。しかし、70年代に入りアメリカは不況期を迎えました。
日本をはじめアジア製品が市場を脅かし始めました。

こうなると有効な需要創出のためには、製品ではなく消費者を中心にしなければならないという考えが支配的になりました。

そのために、「セグメンテーション」や「ターゲティング」「ポジショニング」という言葉がもてはやされました。いわゆる「**消費者志向のマーケティング**」です。
「マーケティング2.0」と言われています。

今現在多くの企業はこのマーケティング2.0の段階に留まっています。

では、その先にある「マーケティング3.0」とは何か。

「**価値主導のマーケティング**」と言われています。

このマーケティングは、3つの要素で構成されています。

価値主導のマーケティングを構成するもの

- ・ 協働マーケティング
- ・ 文化マーケティング
- ・ スピリチュアルマーケティング

「協働マーケティング」とは、消費者参加型の商品開発に象徴されるような、消費者の参加を前提にしたマーケティングです。この背景にあるのは勿論インターネットの普及です。インターネットという武器を手にした消費者は、誰でも発言者になれます。

こうした「参加の時代」には、もはや消費者は受動的な存在ではなく参加や協働のパートナーとして見なされます。消費者自身がモノを言いたくてウズウズしています。

「文化マーケティング」とは、グローバリゼーションの進展に伴って要請されてくるものです。しかしグローバリゼーションの進展は良いことばかりではありません。貧困や不正の拡大、自然や伝統文化の破壊など政治や経済、社会文化に様々なパラドックスを生んでいます。

パラドックスとは、「一見正しく見えるが正しいと認められない」ことです。このパラドックスを解決し、世界をより良い場所に変えていこうとする企業があればその企業を積極的に支持するようになります。

このように、世界が抱える文化的課題の解決をビジネスモデルの中心に据えるマーケティングが「文化マーケティング」です。

三つ目が、「スピリチュアルマーケティング」

これは文化マーケティングと似た部分がありますが、幸福や意味などより精神的な価値をより重視したマーケティングです。

クリエイティブな時代、つまり人々が自己実現欲求に生きる時代の到来を意味しています。クリエイティブな人や自己実現を求める人は、金銭的価値よりも精神的価値を追求します。だから金銭的価値よりも精神的価値を大切にする企業があれば、その企業にシンパシーを感じるようになります。

つまり、企業に対してどんな意味や価値を求めてビジネスをしているかを明らかにすることが求められるようになります。

協働、文化、スピリチュアルの3つの要素を統合させたマーケティング3.0では、「マーケティングは、人々を単に消費者と見なすのではなく、マインドとハートとスピリット（精神）を持つ全人的存在と捉え彼らに働きかける必要がある」としています。

マインド = 思考、知性、頭脳のレベル
ハート = 感情、感覚、身体レベル
スピリット = 精神、魂、存在のレベル

これまでのマーケティングは、マインドとハートのレベルで消費者に訴えることに注力をしてきました。マーケティングの進化であるような「感情マーケティング」も、考えてみれば売するための「操作（マニピュレーション）」です。

スピリットに訴えるためには「操作」は通用しません。
相手を操作しようとするのではなく、自分が本気で意味や幸福を追求することです。
その本気の姿勢が相手に感染し、相手を精神のレベルで動かすのです。

しかし、この「企業の存在の意味や価値」は、今までの社訓や社是の言葉にも表現されています。どのような違いがあるのでしょうか？

社訓の「顧客第一」「お客様のために」は本当に自分の幸福の追求から発信されていますか？「自分発」になっていますか？売るために、成長するための相手（消費者）に対するアピールになっていませんか？

ここでもうひとつ大切なポイントがあります。

「生き残る」という言葉です。

このようなマーケティングの流れを考える時、「生き残り」のためと考えてしまいがちです。時代が変わり企業が生き残るために進化しなければと考えるようになります。実際、スピリチュアルマーケティングを生き残りの策として捕らえている人がいます。

「何故、生き残らなければいけないのですか？」

こんな一見ばかげた質問に、あなたは納得できる答えを見つけることはできますか？

金銭的価値よりも精神的価値を大切にすることがスピリチュアルマーケティングであればマーケティングの流れの中で「生き残る」ということが、実は今までと全く変わらない金銭的価値を求めている流れの延長線上であるだけではないのでしょうか。

スピリチュアルマーケティングは、単に次に来るマーケティングの進化の形ではありません。実は今までの製品中心のマーケティング、消費者志向のマーケティングの中にも脈々と流れていたのです。土台として存在していました。

ただ気づいていなかっただけです。

マーケティングを自分の表現として取り戻しましょう。
過去からの流れだけでマーケティング語らないことです。

発展する（金銭的価値を求める）ためだけのマーケティングはいらない

豊かさ（金銭的価値）を求めて一生懸命働くことは必要なことです。
しかしこれからはその豊かという結果だけでなく、そのプロセス（マーケティング）を大切にしてください。

豊かさを求めて行動した時、その豊かになるという目的を忘れて夢中になって動いていたことはありませんか。その夢中になるプロセスにこそ大きな価値があると思います。
「学び」があります。

ここで、2012年6月20日ブラジル・リオデジャネイロで行われた地球サミット2012で演説したウルグアイのムヒカ大統領の言葉をご紹介します。

「私たちは発展するために生まれてきているわけではありません。
幸せになるためにこの地球にやってきたのです」

「発展は幸福を阻害するものであってはいけません。
発展は人類に幸福をもたらすものでなくてはなりません」



ホセ・アルベルト・ムヒカ・コルダノ ウルグアイの政治家。
2009年11月にウルグアイ大統領選挙に当選し、2010年
3月1日より2015年2月末まで、同国の第40代大統領。

「気づく」とは、今までの視点を変えて本当の自分と向き合ってみることで、
理解し“わかる”ことではありません。“思い出す”ことです。

仕事での成功は必要です。
でもその「成功」の概念は、過去に誰かが作り上げてきたものです。
借り物の成功ではなく、自分しかいない成功、満足体験を作り上げてください。
それは、「魂レベルの成長」と言えるものです。

2. 気づくためのプラットフォームをつくる

- (1) 心の整理整頓
- (2) 三つのしあわせ(幸、倅、仕合わせ)
- (3) インプットとアウトプット

今まで埋もれていたモノ(気づき、学び)を見つけるためにはどうするか。

そのためには、まず「気づきのプラットフォーム」を作ってください。
これは気づくための基礎にあたる部分です。

「気づきのプラットフォーム」で第一にして頂きたいことは

「心の整理整頓」です。



「心の整理整頓」とは、心の中に存在する要るものと要らないものを区別すること、そして要らないものを捨てることです。

心の中にある不必要なマイナス感情に気づきそれを開放することです。
話したくないこと、触れられたくないことは誰にでもあります。
目の前にいる相手に心を開こうとして無理に話す必要はありません。

それでも自分自身には話すようにして下さい。

自分の中にある影の部分の正面から見つめ、それを光のもとにさらけ出してください。

「坐禅」の「坐」は土の上に人を二つ書きます。
自分がもう1人の自分と向き合い対話することです。

これが心の整理整頓です。

心の整理整頓の第一歩は、「**マイナス感情の開放**」から始めて下さい。

怒り、ねたみ、悲しみ、不安、恐れといったマイナス感情は誰でも持っています。
多くのマイナス感情は他人との関係から発生しています。

優れた人や恵まれた境遇の人に出会った時、その才能や境遇を認めると同時に自分と比較して、「でもあの人にはこんな嫌な面がある...」「ただ生まれた環境がいいからできた...」などとすぐに悪い部分や羨む部分を探してしまいがちです。

その時、相手の優れた才能や境遇といった単なる事実から離れて心の中で勝手な暴走が始まります。そしていつしかそう思う自分に**罪悪感**や**嫌悪感**を持ち始めます。
「自分はいやな人間だ」と心の闇に閉じこもってしまいます。

漆黒の闇の中では何も見えません。
ですから感じていた怒りやねたみは覚えていても、**罪悪感**や自分に対する**嫌悪感**を持っていたことをいつしか忘れてしまいます。

でも封じたものはどこかに消え去ったわけではありません。

心の一番深い闇の部分に今でもこびりついています。そして同じような人に出会った時、同じような経験をした時、あのマイナス感情と共に自分が怒りやねたみを持つことへの深い**罪悪感**や**嫌悪感**がむくむくと蘇ってきます。

不思議と同じようなことが何度でも起き、同じような人に何度でも会うのです。
いや実はまったく違う出来事が起きて、別の人物に出会っても自分の中で無意識に意味づけを行い、同じようなこと、同じような人と思っているのです。
すべては自分の心の闇から始まっています。

自分の意識が嫌な現実を作り出しています。

人の目や耳は機械ではありません。今見えているもの、聞こえるものは現実そのものを映りだしていません。

嫌な意識からは嫌なものしか見えません、聞えません。しかし実は見えていない、聞えていないものに素晴らしいものが隠されています。

「起こったことや出会ったすべての人に、怒りやねたみなどのマイナス感情を持たないようにしよう」なんてことはできません。大切なのは、その心の奥に**罪悪感**や**嫌悪感**を残さないことです。

マイナス感情は何度持っても構いません。生きている以上、怒りやねたみは発生します。
マイナス感情（否定的な感情）は、押しやろうとすればするほど寄ってきます。
ならば先ず引き付けて押しやることにしましょう。

自分の中のマイナス感情を肯定的に受け止め「赦す」ことから始めましょう。

私は怒りやねたみ、嫉妬心を持った時、ポストイットなど小さな紙に「今日、　　さんに××と言われ腹が立った」と書いてクシャクシャと丸めてゴミ箱に捨てるようにしています。そしてその時、「ああ、自分にもまだこんなことに嫉妬する可愛い部分があるんだ」と、否定ではなく自分を自分で肯定してあげます。

自分の身に宿る「感情」という子供に、高次元の意識に宿る「魂」である大人が諭すようなものです。

続けていると不思議と怒りや嫉妬心が少なくなります。これは現実に行っていることを「別の思い」で誤魔化し、逃避していると言われるかもしれません。しかし現実はまだあるのみです。

大胆な言い方をすれば、怒れる事実や悲しい出来事なんてこの世に存在しません。起こった事実自分で怒りや嫉妬、悲しみという感情を意味づけしているのです。

「悲しくて嫌な現実」は自分の意識が作り出した「結果」です。

いつもイライラしている、くよくよ落ち込んでいる、という人は、「嫌なことばかりがある」というよりも、「嫌なことばかりに心がとらわれている」のではないのでしょうか。

また「嫌なことがあったらどうしよう」、といくら考えても嫌なことを避けられるわけはありません。まだ起こってもいない未来の出来事に不快な思いをしているのです。

では、嫌なことがあったときはどうすればいいのでしょうか。

「その瞬間だけ嫌な思いをすればよい」のです。

嫌な思いや怒りや憎しみもその瞬間だけ存在していいのです。そのときの自分を「赦し」てあげてください。

“イライラ”や“くよくよ”のストレスは、「嫌なこと」によって生じるというよりも、「嫌なことが起こらないだろうかと気に病むこと（未来への不安）」と、「起こってしまったことをいつまでも苦にする（過去の苦痛）」によって生じるのです。

「念」という漢字を思い描いてください。「今」の「心」と書きます。過去や未来ではなく、「今」に「心」を置くという意味ではないのでしょうか。

「悲しくて嫌な現実」が自分の意識が作り出した「結果」であれば……

自分で意味づけしたものは自分で変えることができます。できるはずですよ。

そのためには...

一步、深く進めて、

起きた出来事に怒りや嫉妬、悲しみを感じたとき

“ **その出来事が最適ならばどんな学びがあるのだろう** ”

と心の中で唱えてください。

自分の感情を2段階と考え基礎に存在する罪悪感や嫌悪感を「**学び**」という気づきに変えてください。自分の中に影の部分の部分を正面から見つめ、それを光のもとにさらけ出してください。

基礎がなくなればその上のマイナス感情もいつしかふわふわとどこかへ飛んでいきます。心が開放されます。

まずは心の中にある罪悪感や嫌悪感に気づき、それを苦しめる悪者とせず、存在を認めて「**気づきという学び**」を発見することです。

「心の整理整頓」とは、「**気づき**」を発見するための大切なプラットフォームです。

次に、幸せには「**三つのしあわせ(幸、倅、仕合わせ)**」があることに気づいてください。

「**人の幸福(しあわせ)**」って何でしょう？

人には「**三つの幸せ**」があります。

三つのしあわせ(幸、倅、仕合わせ)です。

「**幸**」、自分のしあわせ
自分を好きになることです。
「**心の整理整頓**」で見つけた「**自分を愛でる気づき**」です。

二つ目は「**倅**」、人のしあわせ
目の前にいる人を大切に思う気持ちです。

三つ目は「**仕合わせ**」、仕事のしあわせ、めぐり合わせ
今の仕事に出会ったことを感謝することです。
「**めぐり合わせ**」、会うべき人に出会うことです。

三つのしあわせ（幸、倅、仕合わせ）



一つ目は「幸」、自分のしあわせ

自分を好きになることです。

「心の整理整頓」で見つけた「自分を愛でる氣づき」です。

今何か判断する時、その時々自分の感情を大切にしてください。
理論や理屈は過去に誰かが作り上げたものです。過去の産物です。
自分で決めたつもりでも、誰かの判断を取り入れた借り物です。

過去の産物で「しなければならぬ」と自分を追い詰めるのではなく、
自分の「良心のルール」に従ってください。

「良心のルール」に従うとは、決まりやルールの中で理屈として理解できたとしても、
「そうは言っても…」と頭の中にもやもやが残る時、自分の今の感情に素直に従うこと
です。気持ちが楽になります。ほっとします。人に対して優しくなれます。
自分が価値ある人間であることを思い出させてくれる瞬間です。

自分の思いを自分の言葉で話すことです。

これが自分の幸せに繋がります。

「心を開く」とは、相手を受け入れるだけでなく、
相手に「これがわたしだ」と宣言することです。

「自分のセルフイメージは自分で決められます」

二つ目は「倅」、人のしあわせ

目の前にいる人を大切に思う気持ちです。

助けを求められたら助けてあげる。
でも求められなければ助けない。
求められない助けはあなたの自己満足です。

それはやがて、「助けてあげたのに…」と相手に対する不満に変わります。

相手が自分の助けを必要とせず自立する、これが相手を最大限大切に思う気持ちです。

でもどうしても助けたい時があります。

その時は自分の思いのみを伝える、

相手の思いを期待しないことです。人の気持ちにまで責任はもてませんから。

思いを伝えて手放すことです。執着しないことです。

三つ目は「仕合わせ」、仕事のしあわせ、めぐり合わせ

まずは、今の仕事に出会ったことを感謝することです。

生きてくためには二種類しかありません。

「好きな仕事をする」

「今している仕事を好きになる」

好きな仕事をするのに努力はいりません。また頑張る必要もありません。

楽しんでいます。

でも、今している仕事にあまり魅力を感じない時、努力が必要です。

その時は、「自分はこんなんじゃない」と思うマイナスの気持ちを心の外に放って

目の前の work (仕事) にフォーカスすることです。

「今はこれをやる」と宣言して行動することです。

そうすることで徐々に状況が変わります。今の仕事の中に新たな発見もできます。

多く人は、「好きな仕事をする」という訳にはいきません。

生きるために仕事をしているという現状です。

しかし何かの縁があって巡り合った仕事です。

今の仕事との出会いにはきっと何かの意味があるはずです。

そして「めぐり合わせ」、会うべき人に出会うことです。

世界に何億人といえる中で、この人に出会った意味は何でしょうか？

不思議な偶然を感じながら出会いに感謝してください。

自分以外の他との関係があるからあなたは存在しているのです。

もし、この人に出会っていなかったら私は今の私と随分違った人間になっていたことでしょう。

同じように私もこの人の人生に影響を及ぼせたのだろうか。

そう信じて出会ったことに感謝してください。

元々の日本語の「しあわせ」という語はいわゆる「happy」という意味ではなく、「天めぐりあわせ」とか「なりゆき」とか、人間の意図を超えたものすべてを表していました。

「仕合わせ」=「幸せ(いい結果のめぐり合わせ)」+「よくない結果のめぐり合わせ」

これが仕合わせの公式です。

「自分を好きになって、目の前にいる人を大切に、今の仕事に出会ったことに、会うべき人に出会ったことに感謝しましょう」

これが「三つのしあわせ(幸、倖、仕合わせ)」です。

「気づきのプラットフォーム」ができてくると、周りで起こるちょっとした出来事に新たな気づきを発見することができます。

同じような出来事や出会いは今までもありました。

ただ気づいていないだけでした。

たとえ気づいたとしてもそれを学びに繋げることをしなかったのです。

気づきを学びに繋げる方法

それが、インプットとアウトプットです。



インプットしたらアウトプットする

簡単なようですが、実はとても大変です。

毎日沢山のメールを読んでいます。フェイスブックからも色々な情報を得ています。

そして気になった情報には、「いいね！」を返します。

でもそれは「読みましたよ」というだけの返事です。

感想を書いたとしても、その時の気持ちを書いているだけです。

そしていつしか氣になった内容も忘れてしまいます。

それを防ぐ方法は、アウトプットすることです。

まずは、氣になった言葉（情報）をノートに書き写します。

次に思いついたことをどんどん書いていきます。

この時書くことは、過去に書いたことや考えたことなど自分の中にベースとして残っているものです。でもそれは、「点」として残っているものです。何故だかわからないけれど、「氣になったから書いて残しておいたもの」です。

書いたときは、ただの「点」でした。でも今日、新たな「点」に過去の「点」を書き加えたとき点と点が繋がって「線」になりました。

「線」が3本できれば、三角形の「面」になります。

「面」になると自分の中で「これはどういうことか」をイメージできます。

でも「面」は未だ平面です。

これに別の「面」が加わり立体という3次元になった時初めて確信が持てます。

この時初めて人に伝わります。

ここまで結構面倒な道のりです。

「点」は「線」を認識できません。

「線」も自分が3本集まって「面」になるなんて想像できません。

「面」は「面」という存在で、立体の世界はわかりません。

ですから、きっと「4次元の世界」があるだろうと思いますが、3次元からは見通すことはできません。想像するだけです。だから「点」を発見した時、「点」は「点」として残しておきます。その時、「これがどういう意味を持つのか」という疑問があっても「点」を「点」として残しておきます。

そして、「面」か「立体」になったくらいで文章としてアウトプットしておきます。

不完全な「アウトプット」も数多くあります。

でも中には、自分の軸の中で「腑に落ちる」ものが出てきます。

これが「アウトプット」の効果です。

「点」は書いてあるものだけではありません。人との会話の中にも眠っています。

沢山の「点」を残しましょう。

アウトプットを続ければ、思ってもみない「学び」を得ることができます。

そして、インプットにも課題があります。

インプットができない理由、情報を残せない理由として、「忙しくて」とか「どうでもいい情報が多い」、「整理できない」なんていう話をよく聞きます。しかし気づいていませんが、実は別の原因もあるのです。

自分の理屈（理論）にあわない情報は無意識に無視しています。

どういうことでしょうか？

人は誰でもある程度経験を積み、自分なりの理屈を持ちます。

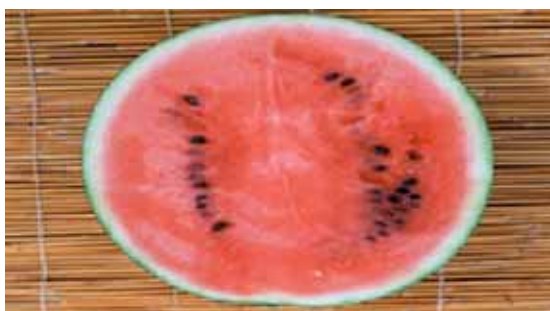
例えば、「接客」という仕事を考える時、その切り口を服装、はじめの挨拶、注文受け...などのように時系列で整理していたとします。よくあるマニュアルとってください。

そして新しい「接客」カテゴリーの情報を見つけた時、そのマニュアルに当てはめて考えようとします。だから、突然「男性の接客」「女性の接客」という切り口が現れたら何だか気持ち悪くて、無意識に無視してしまいます。

心当たりありませんか？

「接客」という仕事を球面で捉えなければいけないのに、いつしか自分が作り上げたひとつの断面だけで見えています。

例えばこのスイカの切り口、見慣れていませんか。いつものスイカです。

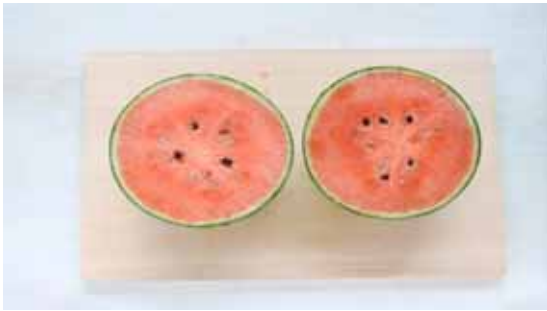


今度はスイカを今までとは違う下のような切り方で切ってみます。



どんな切り口になるのでしょうか。

するとこんな切り口が現れます。



なるほど～、と思いながら何か新鮮味を感じませんか。

(この切り方、料理屋さんでお客さんに出すときに使っています。
種をとりやすいからです。憶えておくちょっと役に立つかも知れません。)

同じスイカなのに切り方によって全く中身の違うものに見えます。
逆にいえば、切り口が違って元々は同じものなんです。

「接客」の整理の違いも、切り口が違うだけのものです。
それを無意識に無視しています。

新しい情報に出会った時、一度意識的に今までの自分の切り口を捨てて取り入れて
みましょう。

でも、育てた切り口はなかなか捨てることはできません。
捨ててしまうと、何か今までの自分を否定されたような気になります。
だから、保守的に守ってしまうようになります。

ここは、ちょっと気楽に考えて...

今ある切り口は切り口として、新しいものも新たに残せばいいんです。
そうすることで後で役に立つことがあります。

新しい情報があったとしても、自分の切り口だけで捉えていると枝葉は見つかっても
新しい幹は見つかりません。それではもったいないですね。

考える対象を、「球面」として見てみましょう。
そして、新しい切り口をどんどん増やしていきましょう。

それが、インプットのコツです。
氣づきを学びに繋げる方法です。

3 . 自分を変える気づきを積み上げる

あなたが毎日のように得ている一つひとつの小さな気づきは「なりたい自分」になるための宝となる可能性を秘めています

- (1) 自分を愛でる気づき
- (2) 人間関係からの解放
- (3) 仕事との関わり方が自分を伸ばす
- (4) 自分の中にある心のブロックに気づく
- (5) 潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現する

「心の整理整頓」をして、三つのしあわせ（幸、倖、仕合わせ）の中の「幸」（自分のしあわせ）を求めていくと、自分を愛でる気づきを発見できます。



自分を愛でる気づき とはどのようなものでしょう。

「自分らしさを認めてあげる」

そんなことから始めてください。

自分の強さも弱さも、気になる事柄や関心のないこと特別なこだわりも含めて自分を好きになってあげましょう。また自分はどうしたら気分がいいか、よく自分を観察し扱い方を知っておきましょう。

自分を大切にしている人は、人のことも大切にします。それぞれの人のこだわりにも理解が深まり、自分と同じでなくてもそれを尊重し活かしてあげたいと願うようになります。そのような人と一緒だと居心地が良く、誰もがそばにいたいと思います。多くの人が周りに集まり愛される人となるのです。

自分らしさとは、人と違って当たり前です。

いついかなる時も自分の心に正直に突き進んでいきましょう。

まわりの声ではなく、自分の声に耳を傾けることができたとき、誰かの望みではなく自分の望みを叶える行動ができたとき、深い喜びと達成感がやってきます。

以前名古屋の百貨店「LACHIC (ラシック)」のCMでこんなシーンがありました。

手描き風モノクロアニメーションを使い、ナレーションにあわせて登場する、地球儀や時計などにワンポイントに色をつけ、さりげなく注目がいくようにしている。ブランド商品の広告には、究極的なイメージを表現したものが多く、その反対の「等身大」という世界観はとても親しみがもてます。とくに好きなのが、「幸せなら手を叩こう」(英語?)の歌をバックに流れるこのコピーです。

女性のナレーションで

「世界を小さく感じるこの地球儀が好き」(ここで地球儀だけに色がつく、以下同じ)
「私のマネージャーみたいなこの時計が好き」
「名前を大切に書けるこの万年筆が好き」
「泣きたいときに泣けるこの本が好き」
「秘密がいっぱい入るこのバックが好き」
「あの人の目線に近づけるこの靴が好き」
「好きがたくさん集まって私らしくになっていく」

最後に男性ナレーション

「素敵な出会いがありますように。ラシック」

「私」を身の回りのモノ(商品)と絡めながらハッピーになってゆくストーリーは、ラシックの基本コンセプトである「私らしく」に忠実です。新しくモノを買って身につける、生活するということに対して階段が低く作ってあって、まだその階段を上っていない人も、こういうのいいなと懂れます。

「私らしく」というのはどういうことなのか。
このCMに私が共感をもつのは何故なのか。

地球儀を見て世界が小さく感じる裏には、世界は広い、自分はまだまだ知らないことばかりと、未知への興味と焦りがあるのではないだろうか。
物事を知れば知るほど、とてつもない大きな存在を知り、いわれない不安を抱いている自分がいるのではないだろうか。
だから地球儀を見た時、世界が小さく感じることができ、ちょっとほっとしてしまう。

ドラマチックに失恋して、大泣きするようなことはなかった。
友達の失恋話も、聞きながらどこかうらやましく思うこともあった。

ほろ苦い経験はあったとしても、号泣するような失恋経験はしてこなかった。
でもちょっと泣いてみたい時もある。そんな時に涙を誘う本がある。

コピーからこんなストーリーを感じてしまいます。

「らしく」という言葉がとても温かく感じます。
しかし、この言葉にこんな自分になりたいという強い理想や意思を感じることはありません。静かに深く、ゆっくりと自己と対話しているようなイメージがあります。

近い意味の言葉に、「ナンバーワン」より派生した和製英語である「オンリーワン」があります。「オンリーワン」の言葉の発生源は、「ナンバーワン」です。外に対して、私は1番を目指すのではなく、人にはない独自のものを目指しますと強く宣誓しているようなイメージがあります。

私は「らしく」という言葉の方が好きです。

「らしく」生きるためには、他人との協調が必要です。
「あなたらしい」と人から認めてもらうことです。
ただ自分の存在価値は他人との関係の中だけで見つけるのではなく、自分が生きてきた歴史の中からも見つけたいものです。また「今」という現実から逃げないことも大切です。

「今」は、育てた「らしく」をさらに魅力的にする試練の場でもあります。
オンリーワンより私らしく生きてみたいものです。

次にこんな言葉で自分を赦してください。

「ネガティブな人は大切なものを持っています」
(ネガティブであった時の私も、私の大切な一部です)

ネガティブが悪い、ポジティブがいいということはありません。
ネガティブもポジティブも皆ひとつの枠内のことです。
ネガティブがあってはじめてポジティブが存在します。

すべて頭のなかの概念です。
ですからネガティブな自分を責めないで欲しい。
責めることで自分の中に罪悪感が生まれてしまいますから。

ここで友人からいただいた素敵な言葉をご紹介します。



ポジティブな人は、わがままで素直に進める証拠です
ネガティブな人は、大切なものを持っている証拠です
心配性な人は、守るものが多い証拠です
人見知りな人は、いつも気を使ってくれる優しい人がそばにいる証拠です
緊張する人は、良くしたい力を持っている証拠です
面倒くさがりの人は、みんなが待っている証拠です

どうですか、素敵な言葉ですね。

私は若い頃、「自分は選ばれた人間だ」と本気で考えていました。
恥かしい話ですが事実です。
というのもそう考えないとこの先が不安でたまらない時期があったからです。

何をやってももうまくいかない、思い通りにならない、
そんな時努力して直していかなければならない、それはわかっていました。
文字通り努力もしました。でも結果は変わりません。

努力のかけ方が間違っているとか、それほどの能力はないとか、一時的に思うことはあってもそれでも色々道を選びながら続けてきました。
「自分は本当は違う」と自分に思い込ませてきました。

続けてきたことに後悔はありません。
でももうそろそろ、「あきらめる」時期にきています。
いい意味であきらめることにしました。

「こうありたいという自分をあきらめて、こうなれない自分を明らかにする」

「あきらめる」という言葉の語源は“あきらむる = あきらかにする”ことです。

こうありたいという自分をあきらめて、こうなれない自分を明らかにしたとき真実の道が開けます。「あきらめる」とは、自分はそんな大それた人物ではないと自分の評価を下げることはありません。むしろ考えず気負わず、今の状態をそのまま認めることで楽になってください。

では「こうありたいという自分」はどこから来たのか、どう作られたのか。

原因は子供の頃の体験であったり、両親や周りにいる人の影響であったりします。ですから違う環境で育てば、全く違ったものを目指していかたかもしれません。ですがそれを否定はしません。それがひとつの“縁”だと思います。

また「こうありたいという自分」は純粹に出来上がったものではなく、誰かとの比較や競争からも出来てきたように思います。

ですから、「**こうありたい**」 = 「**こう見られたい**」という気持ちがありました。これも否定したくても否定できません。

「こうありたいという自分」は自分で作り上げたものです。自分で作り上げたものなら変えることもできます。この先変化することもあります。それを踏まえて、今の「こうなれなかった自分」を認めてあげてください。

そして、「こうなれなかった自分」に対して罪悪感や嫌悪感を持たないでください。罪悪感や嫌悪感は今に進むエネルギーには決してなりません。過去と現在に留まるだけの地縛霊のようなものです。

そして

**「自分より優れていると思える人を見たときは
自分の中にも全く同じ資質があることを思い出してください。」**

その資質を自由自在に発揮している自分をイメージしてください。その時、あなたはその相手と対等に啓発し合っています。他人の成功を気にせず自分を信じてやっている時は、この絵を見るようにしています



『魂がふるえる時』 <https://www.facebook.com/tamahuru?fref=photo> より

見えるものが全てじゃないし、自分の状況だってちゃんと掘り下げてみないと案外わからないものです。

努力は必ず実ります。

自分の夢や将来の目標に向かって日々頑張っていきましょう！

「人の振り見て我が振り直せ」

このことわざの真意を「ヒーリングレッスン」(河出書房 寺尾夫美子著)で教えてもらいました。

人の振りで気になることは、実は自分もしてきたこと
この時、反省だけでなく、既にしてしまった自分を許すとともに、
気づいた自分をほめてあげること

そして目の前のその人も、いつか「気づく」と「許し」の心で見守るあげることです。

なぜ、「許す」必要があるのか？

反省して自分に規制をかけると、人への批判が強くなります。

周り是不愉快な振る舞いをする人だらけとなりいつも一番不愉快な思いをするのは自分です。

そして、どんどん自己規制が強くなり自由を失います。

人を許さないことは、自分自身を不自由なすることとイコールなのです。

「人を許すことで、自分を自由にする」

こんな自分の幸せを考えてみましょう。

「ヒーリングレッスン」(河出書房 寺尾夫美子著)から

「人を許すことで、自分を自由にする」

これが、「人の振り見て我が振り直せ」の真意です。

人への批判は、そのまま自分への規制につながります。

そして、いつしか周り是不愉快な振る舞いをする人だらけと見え一番不愉快な思いをするのは自分です。

人を許さないことは、自分自身を不自由にすることです。

人の振りで気になることは、実は自分もしてきたことです。
だからこの時、反省だけでなく、既にしてしまった自分を許してあげてください。
そして、気づいた自分をほめてあげてください。



「自分らしさを認めてあげる」

「ネガティブな自分は大切なものを持っている」

「こうありたいという自分をあきらめて、こうなれない自分を明らかにする」

「自分より優れている人を見たときは、自分にも全く同じ資質があることを思い出す」

「人の振り見て我が振り直せの真意は、人を許し自分を自由にする事」

こんな **自分を愛でる気づき** を積み上げてください。

自分を愛でる気づきを積み上げ、自分を大切にする中で必ず思い浮かぶのが「他人とどう関わるか」という人間関係の難しさです。

自分を変えるために気づかなければいけないこと

それが **人間関係からの解放** です。

自分が生きていく上で自分らしい人間関係と出会いを導くために人との関わり方について新たな気づきを積み上げてください。



「話せばわかる」「人はわかりあえる」ということはありません。わかったのは、「**相手と自分は違う**」ということです。

「話せばわかる」「人はわかりあえる」

この言葉を妄信的に信じて行動すると、「なぜ、わかってくれないのか」と不信感や不満が芽生えます。そしてその不信感や不満は、やがて不信感や不満をもつ自分への罪悪感や嫌悪感に変わります。

「簡単にはわかりあえない」という前提が必要ですね。

そして

- 「どうやって自分を説明するか、表現するか」
- 「どういう言葉を使えば自分の気持ちが伝わるか」
- 「どうすれば相手を説得できるのか」

これを考えて、相手に言って、相手の言うことを聞いてみる。その中で、「重なるもの」を見つけて「価値」や「喜び」を生み出す。

相手と自分は違うということに気づき、理性によって共に歩む道を模索する

これが人間関係の基本かもしれませんね。

三つのしあわせ（幸、倅、仕合わせ）の中で、「倅」について書きました。

二つ目のしあわせ「倅」、人のしあわせ
目の前にいる人を大切に思う気持ち

助けを求められたら助けてあげる。

でも求められなければ助けない。

求められない助けはあなたの自己満足です。

それはやがて、「助けてあげたのに…」と相手に対する不満に変わります。

相手が自分の助けを必要とせず自立する、これが相手を最大限大切に思う気持ちです。

でもどうしても助けたい時があります。

その時は自分の思いのみを伝える、

思いを伝えて手放すことです。執着しないことです。

思いを伝えたい時に、話していただきたい言葉があります。

「いつだって私はあなたの味方です」という言葉です。



「応援しています」と言われると嬉しくなります。

自分を後押ししてくれる、「頑張れ」と自分のことをいつも気にしてくれると嬉しくなります。

でも、もっと嬉しくなる言葉があります。

「いつだって私はあなたの味方です」

この言葉は、男女の間だけじゃなく親子の間でも心に響きます。

親子の間ならこんな表現になるでしょうか。

「お父さんは、何があってもお前の味方だよ」

味方は、何があってもその人を応援します。
だから間違っただけをすれば正します。

でもその前に、間違っただけをして誰かを傷つけば、一緒に行ってその人に謝ります。
それが味方になるということです。

応援することは、声を出して「頑張れ」ということ
味方であるということは、
じっと静かにしていても、いつもあなたを想っているということです。
何かあれば無条件に助けたいということです。

だからどうしても助けたい時、思いを伝えたい時に話していただきたい言葉

それが 「いつだって私はあなたの味方です」 という言葉です。

そしてその言葉を伝えながら、相手に執着しないことです。
思いを伝えたら手放すことです。

しかしこれがなかなかできません。

出来ない理由は、こころのどこかに「こういう人との関係は希薄じゃないか」
「もっと真剣に人と関わっていくべきでは...」という罪悪感や嫌悪感があるからです。

人との関わり方について、どちらがいいか、間違っているかはわかりません。

ただわかっていることがあります。

“ 何かに執着しているときは心が囚われている ”

執着からは何の成長も生まれません。
相手のことを思っているつもりでも、そこにただ留まっているだけです。

三つのしあわせ（幸、倖、仕合わせ）の中で、「仕合わせ」について書きました。

三つ目のしあわせ、「仕合わせ」は、「めぐり合わせ」
会うべき人に会うことでした。

会うべき人に会ったことに感謝して相手に執着しない

人間関係を考える上で大切なことですが、なかなか出来ないことです。

ここで、親から子へのあたたかいメッセージをご紹介します。
facebook で「名言の宝箱」さんがこんなことを書いていました。



親が出来ることは、我が子がある程度の年齢に達するまで
健康な体の成長をサポートし、安心して暮らせる場所を提供し、
世の中で生きてゆくためのルールを教え
おまえを愛している、そしておまえの幸せを願っているということを伝えること。

あとは「自分で切り開いてゆきなさい」と、信じて送り出すこと。

それしか出来ないのだなあと。
子どもといえども、一個人なのだ。

必ずしも親の思うようになってならないし、もちろん相手を変えることなど到底出来ない。
その権利はその子、本人にしか、ない。

「育児は育自」と言ってくれた友人がいた。
子どもを育てるということは、自分を育てるということ。
だから子どもと一緒に、自分も成長しているのだと。

もし、我が子に会っていなかったら、私は今の私とは随分と違った人間
になっていたことであろう。それだけは確信を持って言える。
そのくらい子どもというのは私の人生に大きな影響を及ぼした。

同じように私も彼らの人生に影響を及ぼせたのかな？ そう信じたい。

今は届かぬ思いでも、いつの日か時が来たら思い出してほしい。

私たちがあなたに伝えた言葉。
父と母があなたに伝えた思い。

「会うべき人に出会ったことに感謝して、相手に思いを伝えて執着しない」

「私はあなたの味方です」と伝えて、思いを手放してください。

2. 気づくためのプラットフォームをつくる

(3) インプットとアウトプット

のなかでこんなことを書いています。

自分の理屈（理論）にあわない情報は無意識に無視しています。

そしてこんな事例を書きました。

例えば、「接客」という仕事を考える時、その切り口を服装、はじめの挨拶、注文受け...
などのように時系列で整理していたとします。

そして新しい「接客」カテゴリーの情報を見つけた時、そのマニュアルに当てはめて考えよう
とします。だから、突然「男性の接客」「女性の接客」という切り口が現れたら
何だか気持ち悪くて、無意識に無視してしまいます。

「接客」という仕事を球面で捉えなければいけないのに、いつしか自分が作り上げた
ひとつの断面だけで見えています。

相談されて、ちょっとした質問で自分の考えを言っていました。

相手が考えた背景も探らず、思考の構造も確かめず
すぐに自分の思考の枠組みで言っていました。

これではダメですね。

人から相談を受けたとき、人の話を聞くとき、改めて気をつけたいことです。

1. 相手の話をただ聞く（認める）
2. その考えの背景を探る（質問する）
3. その思考の構造（枠組み）を探る
4. 自分との違いを探る
5. 自分の考えを述べる
6. 行動を選択する
 - ・相手の考えに沿った方法
 - ・自分の考えに沿った方法
 - ・他の考えに沿った方法
7. 行動を決めて実践する

こんな流れを作りたいものです。

これは仕事だけでなく、プライベートな人間関係を考えるうえでもいえることです。

人を理解することは、その人の言葉を理解することであり、
その人の背景を探ることです。

「人を理解することは、その人の言葉を理解することであり、
その人の背景を探ること」



そして、**自分や自分の周り**にいる人が**普段**どういう言葉を使っているか
ここにも注目してください。

それをリストアップすれば、自分が無意識のうちに**どういう言葉**を引用して
無意識のうちに**どういう人**を引き寄せているかわかります。

もし今までとは違う、新しい人間関係を求めるなら
今までとは違う「言葉」を使ってみることで。
自分が普段使わない「言葉」を使っている人と意識して交わることで。

でもその実行には、自分の持つ「価値観」が邪魔することがあります。
そのときは、自分の価値観を変える（捨てる）のではなく、一時的に違う価値観と
親しむというような気持ちでいてください。
その方が楽に人間関係を考えることができます。

「言葉」を使う上で大切にしたいこと、**受け手にわかる言葉をつかうこと**です。

この「わかる」という部分、受け取る相手によってかなり違います。
誤解を防ぐ意味でも注意したい部分です。

例えば

「**あなたが悪い**」と「**あなたが間違っている**」

同じ意味で使っても相手の受け取る意味が違います。

「あなたが悪い」という言葉には、善悪の判断しかなく
これ以上でもこれ以下でもありません。
これからどうするか、というこの先のことを感じられません。

「あなたが間違っている」という言葉の裏には
「あなたが間違っているから直してください」という、これから先のことが感じられます。
また、「たまたま今回は間違っていた」という相手に対する暖かさを感じます。
すべては、受け取った私が感じたことですので人によって受け取り方が違うと思います。

でも、同じ意味で使っても相手の受け取る意味が違うこと
これは憶えておく必要があります。

その上で言葉を使い分けていけばいいと思います。

「あなたが悪い」と「あなたが間違っている」

使った言葉は、使った本人にも影響を与えます。

言葉が変われば心が変わります
心が変われば態度が変わります
態度が変われば行動が変わります
行動が変われば習慣が変わります
習慣が変われば人格が変わります
人格が変われば運命が変わります
運命が変われば人生が変わります
(古代インドの言葉より)



人と会話するときに、自分が優れていると見られるように無理をしていませんか

私も、「自分はそんなことはない」と思っていたことが
考えてみれば思い当たることがありました。

改めて考えてみたら、誰かと話をしている時
「何と応えようか」「何か気の利いた言葉はないか」
と常に「次に何をいうか」を考えていました。
もちろん、これがあるから会話は続くのですが。

相手の話を聞くときに、100%聞くことに集中していたらすぐに返答することなんて
できません。聞きながら常に頭の中で次の言葉を選んでいきます。
「何か気の利いた言葉はないか」と考えていました。

その背景には、「自分が優れていると見られたい」という
どこか幼稚な感情があったように思います。

さらに、自分の内面を見つめれば...

「自分が優れていると見られたい」という気持ちの裏には
「弱みを見せたくない」という隠したい部分がありました。

ここでどんな弱みがあるかは言いません。
でも自分の中では、その弱みがあることを認めていきたいと思います。

自分の中に「こんな弱みある」と認めれば...
「自分が優れていると思われたい」という気持ちが小さくなります。
たとえ思いが出てきても、「また思っている」と自分をなだめることができます。
そしてそれを徐々に変えていくだけです。

そうすると、相手の話も違った形で耳に入ってきます。
人の話を集中して聞くことができるようになりました。

自分が優れていると見られるように無理をしない
相手との距離が少しですが縮まったような気がします。

「自分の中の隠したい部分（弱み）を認めれば、人との距離が縮まる」

人との間がうまくいかない時、男女でなくても心が離れてしまったと感ずることがあります。
だんだん会わなくなるとついついそう思ってしまう。
自分じゃなくて、もっと親しい友達ができただのかな、と勘ぐってしまいます。

でも、こんなことも考えられませんか？

背中あわせで座っている



背中あわせで座っていると、相手がすぐそばにいるのに相手の存在に気がつきません。
背中では触れているのに顔を見ないためにいつしか相手のことを忘れてしまいました。
二人共別の方向を見ているので、後ろにいる人を見つけることができません。

そして、お互い見ている方向に誰もいないので
「自分をわかってくれる人は誰もいない」と勘違いしてしまいます。

そんな気持ちになった時は...
振り向いてすぐそばにいる人を見つけてください。

今は背中を向けていても、声をかければ振り返ってくれるかもしれません。
自分だけではなく、相手も同じように気がつかなかっただけかもしれませんね。

「自分をわかってくれる人は誰もいない」と思ったとき

「背中合わせの人間関係」を思い出してください。

「相手と自分は違うということに気づき、理性によって共に歩む道を模索する」
「会うべき人に出会ったことに感謝して、相手に思いを伝えて執着しない」
「人を理解することは、その人の言葉を理解することであり、その人の背景を探ること」
「自分の中の隠したい部分（弱み）を認めれば、人との距離が縮まる」
「背中合わせの人間関係」

これらは、「人間関係からの解放」と名付けた人間関係に関する気づきです。

人の悩みは突き詰めれば、仕事とお金、そして人間関係とされています。
その中で人間関係に関する悩みは多種多様です。

夫婦、家族、友人、職場など他人との接点すべてに学び（気づき）があります。
しかし、その学びの多くは悩みから発生します。
「人間関係」は悩みの宝庫です。
同時に、学び（気づき）の宝庫でもあります。

「人間関係」の悩みから学んだ気づきを使って
「自分を愛でる気づき」を発見してください。

人間関係を考え悩むことは、自分を人間関係という呪縛から解放することであり
自分を愛でることでもあります。

仕事との関わり方が自分を伸ばす

三つのしあわせ（幸、倖、仕合わせ）の中で、「仕合わせ」について書きました。

三つ目のしあわせ、「仕合わせ」は、「仕事のしあわせ」

今の仕事に出会ったことに感謝することです。

そして、こんなことを書きました。

多くの人は、「好きな仕事をする」という訳にはいきません。

生きるために仕事をしているという現状です。

しかし何かの縁があって巡り合った仕事です。

今の仕事との出会いにはきっと何かの意味があるはずです。

誰でも、「仕事というのはこれほど素晴らしいもの」と気づく瞬間 があります。

気づいた人は、とても幸せな気持ちで満たされます。

なぜだか、涙がポロポロとあふれてきます。不思議な感覚ですね。

人を幸せにする仕事は、偉大な仕事ではありません。

ごくありふれた日常の中にあります。

ただ見つけることが出来なただけです。

でも見つけた人は、とても幸せな気持ちで満たされます。

幸せな気持ちは出会った人にも流れていきます。

私も、今日とても幸せな気持ちで満たされました。

こんな記事を読んだからです。

facebook の記事の中から「あるレジ打ちの女性」の話をご紹介します。

タイ瞑想 さんの投稿です。

「あるレジ打ちの女性」

その女性は何をしても続かない人でした。

田舎から東京の大学に来て、サークルに入るものの、すぐにイヤになって所属を変えるような人だったのです。そんな彼女にも、やがて就職の時期が来ます。

最初の就職先はメーカー系企業。

しかし、勤め始めて3ヵ月で上司と衝突し、辞めてしまいます。それ以降に就職する会社も「つまらない」、「やりたくない」、「私のやりたかったことじゃない」と就職しては辞めちゃうの繰り返しでした。

そうしたことをくりかえしていくうちに、彼女の履歴書には入社と退社の繰り返しと
なってしまう、ついに、彼女を正社員として雇ってくれるところは無くなってしまっ
たのです。

生活のためには働かなくてはならない！

結局、彼女は派遣会社に登録するのです。

ところが派遣も勤まりません。

派遣先の社員とトラブルを起こしては辞めてしまう....

彼女の履歴書には辞めた派遣先のリストが長々と追加されるのです。

そんな日々が続いたある日のことです。

彼女に新しい仕事がやって来ました。スーパーのレジ打ちの仕事です。

当時のレジは今のような商品をかざせば値段を入力できるものではなく、いちいち値段を
キーボードに打ち込まなければならず、タイピングの訓練を必要としたものでした。

ところが、勤めて1週間もするうちに

「私はこんな単純作業のためにいるのではない」と
考えるようになったのです。

そんなことを思っていた矢先、彼女のお母さんから電話がかかってきました。

「帰っておいでよ」

受話器の向こうからお母さんのやさしい声が聞こえてきました。

母の一言に決心し、辞表を書き、荷物をまとめ出したとき、

机の引き出しの奥から1冊のノートを見つけたのです。

小さい頃書きつづった大切な日記でした。

そのノートに「ピアニストになりたい」と

はっきりと書かれていたページを彼女は見つけたのです。

彼女が唯一続けられたもの、それがピアノの練習でした。

わたしは「今またいやになって逃げ出そうとしている」....

そして思い起こしたかのように、お母さんに泣きながら電話するのです。

「お母さん、私、もう少しここでがんばる」と....

彼女は辞表を破り捨て、翌日も単調なレジ打ちの仕事をするために出勤するのです。

「2、3日でもいいから」とがんばっていた彼女に、ふとある考えが浮かびます。

「ピアノを練習していくうちに鍵盤を見ずに、楽譜を見るだけで弾けるようになった。」
と....

そして、心に決めたのです。

「そうだ、私流にレジ打ちを極めてみよう！」

彼女はキーの配置を覚え、ピアノを弾く気持ちでレジを打ち始めました。

すると、不思議なことに、これまでレジしか見ていなかった彼女は、

今まで見もしなかったところへ目をいくようになったのです。

最初に目に映ったのはお客さんの様子でした。

「ああ、あのお客さん、昨日も来ていたな」

「ちょうどこの時間になったら子ども連れで来るんだ」

「この人は安売りのものを中心に買う」

「この人は高いものしか買わない」など....

あるレジ打ちの女性



そんなある日、

いつも期限切れ間近の安い物ばかり買うおばあちゃんが、5000円もする尾頭付きの立派なタイをカゴに入れてレジへ持ってきたのです。

彼女はびっくりして、思わずおばあちゃんに話しかけました。

「今日は何かいいことがあったのですか」

「孫がね、水泳の賞を取ったんだよ」

「いいですね。おめでとうございます」

これがきっかけで、彼女はたくさんのお客様とお話ができるようになったのです。

ある日のことでした。

「今日はすごく忙しい」と思うほど、忙しい日でした。

そして店内放送が響きました。

「本日は込み合いまして大変申し訳ございません。

どうぞ空いているレジにお回りください」

ところが、わずかな間をおいて、また放送が入ります。

「本日は込み合いまして大変申し訳ございません。

重ねて申し上げますが、どうぞ空いているレジにお回りください」

そして3回目、同じ放送が聞こえてきた時に、初めて彼女はおかしいと気づいたのです。

そして周りを見て驚きました。

お客様は自分のレジにしか並んでいなかったのです。

店長はお客様に「どうぞ空いているあちらのレジへお回りください」と

言った、その時でした。

「私はここへ買い物に来ているんじゃない。

あの人としゃべりに来ているんだ。

だからこのレジじゃないとイヤなんだ」

その瞬間、彼女はワッと泣き崩れました。

その姿を見て、お客様が店長に言いました。

「そうそう、私たちはこの人と話をするのが楽しみで来てるんだ。
今日の特売はほかのスーパーでもやってるよ。
だけど私は、このおねえさんと話をするためにここへ来ているんだ。
だからこのレジへ並ばせておくれよ」

彼女はポロポロと泣き崩れたまま、レジを打つことができませんでした。
仕事というのはこれほど素晴らしいものだ、初めて気づいたのです。
そうです。すでに彼女は、昔の自分ではなくなっていたのです。
「涙の数だけ大きくなれる!」

木下晴弘著(フォレスト出版)

「仕事というのはこれほど素晴らしいもの」と気づく瞬間 があります。

気づいた人は、とても幸せな気持ちで満たされます。

仕事とは世の中に価値を生み出して、それを多くの人のもとに届けること
そして、その中で喜びや感情、豊かさが生み出されるプロセスです。

仕事は、自分を表現することでもあります。
仕事の中で自分を表現することは、マーケティングそのものです。

1. 気づきが必要とされる背景

(2) そして、マーケティングが進化しています

のなかで、「スピリチュアルマーケティング」についてこんなことを書いています。

「スピリチュアルマーケティング」とは、幸福や意味などより精神的な価値を重視したマーケティングです。クリエイティブな人や自己実現を求める人は、金銭的価値よりも精神的価値を追求します。だから金銭的価値よりも精神的価値を大切にする企業があれば、その企業にシンパシーを感じるようになります。
つまり、企業に対してどんな意味や価値を求めてビジネスをしているかを明らかにすることが求められるようになります

企業だけでなく、そこに働く人にも求められていることがあります。

自分がどんな意味や価値を求めて仕事をしているかを明らかにする

こんな仕事との関わり方が必要とされています。

マーケティングとは、他人から求められる場所（ステージ）で求められる方法で、商品やサービスを提供することです。



しかし、ここでもう一つ大切なものを付け加えなければいけません。

「自分を生かせる、自分も納得できる、無理のないマーケティング」です。

マーケティングをマーケット発だけでなく自分発で行動、表現することです。
自分発のマーケティングを取り戻すことです。
自分発のマーケティング行動に、多くのお客様（マーケット）がシンパシーを感じるようになります。

今まで、多くのマーケティング手法や売り方が開発されました。
「生き残り」のために試行錯誤してきました。

でもそれらがうまくいかなかったのは
取り入れたマーケティング手法や売り方に原因があるのではなく
どこか、自分が納得できない部分があったからではないですか？
無理があったからではないですか？

それでは楽しくないですね。

自分発のマーケティング（仕事のやり方、考え方）を取り戻しましょう。

マーケティングとは、他人から求められる場所（ステージ）で求められる方法で、
自分も納得できる無理のない状態で生きている（仕事をしている）ことです。

でもマーケティングを考える時
「自分発」だと大丈夫だろうかという不安があります。

マーケティングの教科書にあるように
外部環境を整理して、それに合わせたマーケティングを求めてしまいます。

でもこんな考え方もあります。

人生において出会ってきた3割の人は
あなたがどんなことをしても関心を持たない。
5割の人はあなたの行動によって好き嫌いが分かれる。
ただで残りの2割の人は、あなたが失敗しても好いてくれる。
その1割は生まれた時から傍らにいて、そうあなたの家族です。
残りの1割が親友やあなたが作り出す家族
あなたの身近にいる2割の人を大切にしましょう

自分発のマーケティング行動（表現）に共感（共鳴）してくれる人は必ずいます。
シンパシーを感じる人は必ずいます。
だったらその人達に向かってビジネスを展開したいものです。

シンパシーを感じる人に対して

自分がどんな意味や価値を求めて仕事をしているか

これを明らかにしてください。

そのためには、自分自身がこれまで経験してきたことの中から何かのテーマを
見つけて自分のメディアを中心として人を巻き込み、自分自身のマーケットを
作っていく必要があります。

その上でどういう人達を巻き込みたいのか
何のためにそういうマーケットを生み出したいと思うのか
そして、それを他の誰でもなく自分がやる理由は何なのか
それを改めて考えてください。

一度で完璧なものが出来上がることはありません。
最初は納得のいかない、稚拙に思えるようなものでも構いません。
頭の中に描いたものに一度カタチを与えてこの世に出してみること自体に
意味があります。

誰のために、何のために、何故自分が、何をするか、具体的に整理する

これを考えてください。

「自分がどんな意味や価値を求めて仕事をしているか」の具体的展開です。

私はこんな形で整理してみました。



誰のために... (自分がつながりたいと思う人に関係します)

- ・ 30代から40代の女性経営者、個人事業主
- ・ 販売、サービス業
- ・ 自分の目標を決めて足元から頑張っている人
- ・ 大成功するというような大きな望みはない
- ・ 友達に囲まれて毎日楽しく過ごしたいと思っている
- ・ のんびりしているようでいつも幸せそうに見える人
- ・ 人とのつながりが欲しい人
- ・ すぐに頑張ってしまう人
- ・ 成長したいと思う人
- ・ 前を向いて歩いている人
- ・ ゼロ以上からプラスに向かおうとする人
- ・ 自分でハードルを乗り越えて動くこと、行動することにコミットできる人
- ・ 人生の自由を自分でコントロールできる人
- ・ 自分の生き方、在り方を通して、他人の可能性を開き他人を自由にする人

何のために... (自分の価値観に関係します)

- ・ 自分が生き生きと生きるため
- ・ 自分の人生に納得するため
- ・ 自分の人生に責任をもって自由に生きられる人を増やすため
- ・ 自由に生きる人が増えれば世界はもっと楽しくなると思うから
- ・ 自由に生きる人達に囲まれて生きていきたいから
- ・ 自分の価値(長所)に気づいてもらうため
- ・ 長所を生かして(楽しんで)生きることが悪いことではないと立証するため
- ・ 自分の生き方も「また良し」と思えるために
- ・ 「なりたい姿」ではなく「なるべき姿」を見つけるため

何故自分が... (自分の過去と長所が関係します)

- ・ 「楽をしたい」と思わず、一生懸命生きてきたから

- ・気持ちと現実とのギャップがいつもあることをわかっているから
- ・自分の長所としっかり向かい合っていなかったから
- ・人より敏感に気づくことができるから
- ・成功者による後付けの成功法則ではなく、成功法則をリアルタイムで実践する人間だから
- ・人の能力について知識を蓄積してきたから
- ・仕事に対するコンサルティングだけでなく、コーチング、カウンセリングなどを融合しようとしてきたから

何をするか... (コミットメント、貢献、出来ること、経験からの価値)

- ・自分を生かす方法や場所(ステージ)を決めて、自分のブランドを表現し価値を生み出し、それを人に届ける
- ・人の長所を生かした方法で、それが事業経営の改善に繋がるコンサルティング

誰のために... (自分がつながりたいと思う人)

何のために... (自分の価値観)

何故自分が... (自分の過去と長所から)

何をするか... (コミットメント、貢献、出来ること、経験からの価値)

まずはこれらを書き出してください。

違っている、変わったと思ったらその都度書き換えていけばいいのです。

これが仕事とどう関わるかの基本です。



私の仕事であるコンサルティングの現場では常に結果が求められます。

この時まず求められるのは、「何をやるか」ということです。

期間を決めて、売上、利益を上げるために商品開発やセールススキルのアップ、顧客層の開発など「やること」を決めて行動に移します。

常に満足な結果が出るとは限りません。

失敗に終わることもあります。

この時失敗の原因のひとつが、「どうやってやるか」
これが定まっていなことにあります。

定まっていなと書きましたが
「どうやってやるか」の中の具体的行動はできています。

しかし、結果が出ないのはなぜか？

「どうやってやるか」の部分で納得できないことがあったのでは？

そんなことを考える時があります。

「何をやるか」は決まりました。
「どうやってやるのか」も決まりました。

でもその「どうやってやるか」の部分はその会社にあっていませんでした。
その会社に、その会社の経営者に、その会社の組織風土にあっていませんでした。

コンサルティングを始める前に
もっとその会社の経営者を、従業員を知るべきでした。

今までどういう気持ちで仕事をしてきたか
仕事の中で何を実現したいのか
どういう価値観をもっているのか
能力、知識、知恵には何があるのか

そんなことを青臭くももっとも話し合うべきでした。

さらに言えば、「組織としてどうなのか」ということではなく
そこに働く「　　さんはどういう人か」を知るべきでした。
その上で、「この人とどうやってやるのか」を決めるべきでした。
組織の中のそれぞれ一個人が満足することが大切でした。

「どうやってやるのか」の中に大切なものが隠されています。
その人の仕事に対する関わり方や価値観が隠されています。

人と関わることは大変です。難しいことばかりです。
でもこれが面白みでもありますね。

仕事には、「何をやるか」と同時に「どうやってやるか」という視点がある
その影には、その人の仕事への関わり方や価値観が隠されている

ひとりひとりとじっくり関わっていきたいものです。

仕事の中で自分の虚像を作り上げる



私は数年前まで、まぐまぐで「毎日が勉強！コンサルタント気づきの日記」というメールマガジンを書いていました。

読者数も5,000人を超え、その内容は本にもなりました。
その頃に書いた「気づきの日記」の中から一文をご紹介します。

最近メルマガ読者の方にお会いする機会が多い。
初めてお会いした方で、ご挨拶をしてみると

「気づきの日記の鈴木さんですか。いつも読んでいます。すごいですね、これだけのことが出来る人はなかなかいませんよ」

なんて誉めて頂くこともたびたびです。

正直ちょっと得意になりながら、すぐに不安に変わります。

「そんなすごいことをしているわけじゃない。自分はそんなすごい人間じゃない。気づきの日記の鈴木さんのイメージと現実の自分にはギャップがある。」

「いつの間にか、虚像ができつつある」と。

いつも悩んで記事を書く自分の才能の無さに不安を感じてしまいます。

でも今日は考え方を考えてみます。

出来上がった虚像におびえるだけでなく、それを利用しようと考えたのです。
読者の方が持つ虚像に自分を近づけるよう努力する、やってみる。

目標は他人ではなく「他人が作った自分の虚像」
こんな風に考えはじめたのです。

そして今の虚像に近づいたと自分で納得できた時には、読者の虚像はもう一段上の虚像になっているでしょう。

それでもいいんです。一段一段レベルアップしてますから。

ある意味自分の虚像をつくり上げることも必要です。
「あいつは仕事ができる」と思わせることです。
そうすると色々な人間が接近してきます。

接近してくれば、近づいた人が自分に求めるものが分かります。
そして求められたものを作りあげます。

虚像が実像になる時です。

今の虚像に甘えていたらいつかは滅びます。
これは人間だけでなく、お店や会社にも言えることです。

虚像を虚像として認め、それに近づく努力を行う

こんな考え方も必要ではないでしょうか。

仕事の中で自分の虚像を作り上げる

自分を伸ばすひとつの行動です。



仕事との関わり方が自分を伸ばす

「誰にも「仕事というのはこれほど素晴らしいもの」と気づく瞬間がある」
「自分がどんな意味や価値を求めて仕事をしているかを明らかにする」
「誰のために、何のために、何故自分が、何をするか、具体的に整理する」
「仕事を「どうやってやるのか」の中に大切なものが隠されています」
「仕事の中で自分の虚像を作り上げる」

自分の中にある心のブロックに気づく

行動に対するブレーキや失敗への怖れは、自分の中にある心のブロックが関係しています。

心のブロックは誰にでもあります。

私にも、「自分のいい面だけを見せようとする」という心のブロックがあります。

だからこんな状態になっていると気づきました。

「心にブロックがある状態で発言したり文章を書いたりしているので

人の心に届くメッセージが発信できていない」

「人は文章を読んでいるのではなく、その背後にいる書き手と会話している

だから自分を取り繕った仮面を被ったメッセージを発信していると

人間味が感じられず、相手の心に届かない」

心のブロックがあると、自分らしく自然体でいることができないため

生きるのが辛く苦しくなってきます。

思考や行動が大きな制限を受けてしまうので思い通りにいかなくなります。

心のブロックは、一度の経験だけでがっちりと形成されるわけではありません。

だから、ブロックを解除すること＝鎖を断ち切ることは大変です。

しかしブロックが行動へのブレーキになっているとわかった今

自分のブロックに気づき、解除することを選択します。

「自分のいい面だけを見せようとする」という心のブロックを解除します。

そのために取り組みたいことは

「勇気を出して自分自身の見せたくないところ、見せるのが怖いところを

少しずつ出してみる」

こんなことを試していきます。

今までやってみなかったことを試していきます。

あなたにはどんな心のブロックがありますか

まずは自分の心のブロックを探してください。

自分の心のブロックに気づいてください。

この時大切なことは、心のブロックがあることに罪悪感や嫌悪感を持たないこと
自分をダメな人間だと評価しないことです。

心のブロックは誰にでもあります。

むしろ、自分の中に心のブロックがあると気づいたことを褒めてください。



心のブロックが存在するのは、その存在理由があります。

否定したい出来事（現実）が現れた時、その時感じる感情（嫌悪感）を再び体感したくないという自分を守ることから来ています。言ってみれば自己保全です。

それは過去からの経験で積み上げてきたものです。

心のブロックを悪者とせずただ在ると気づき、気づいた自分を褒めてください



「思う通りにことが運ばない」

「わかっているけど行動できない」

こんな時、ぐるぐる周りの思考の中から抜け出す方法として

「潜在意識」や「心のブロック」という言葉が思いつきます。

ネットでその言葉を検索すれば、沢山の「心のブロック解除」についてサイトが出てきます。

何か宝物を見つけたような気になって

どんどんその言葉に引き込まれていきます。

そこには自分を癒す言葉があり、否定していた自分を再生してくれます。

でも・・・

心のブロックに逃げ込みのは、ある意味楽なこと？
こんな気持ちも浮かんできます。

「楽なことに逃げ込むこと」

これも悪いこととは思いません。
善悪の判断は成長にとってあまり意味はありません。

今思うことは・・・

「思う通りにことが運ばない」
「わかっているけど行動できない」

この原因にはいくつかあるということです。
ひとつではないということです。

原因には

「心のブロックがある」
「行動の起こし方が間違っている」
「本当に行動しなければいけないことではない」

こんな視点を持ってください。

「心のブロックがある」と感じる時は、ブロック解除を試してみればいい。
価値観の書き換えで前に進めることもあります。

「行動の起こし方が間違っている？」と疑問を感じれば
やり方（行動）を変えてみる。自分の長所を生かしたやり方にも方法です。

「本当に行動しなければいけないことなのか？」と疑問をもてば
思いきってその行動をやめてみる。他の動きをとってみる。視点を変えてみる。

これらをうまく、バランスよく扱うことです。

「思う通りにことが運ばない」
「わかっているけど行動できない」

こんなことは、これから先何度でも現れます。
その度に方法を変えて対処していけばいいのです。

大切なのは、その場に留まらないことです。

ダメなら次を試せばいい

それくらいの気楽さが必要ですね。

**行動できない理由は心のブロック（メンタルブロック）だけじゃない
心の中や潜在意識に逃げ込まない**

「わかっているけど行動できない」

今こういう状態なら、
そして「行動したいのでメンタルブロックを外したい」と考えているのなら
まず「外す」という考え方を止めてみましょう。

この時、行動を止めているのはメンタルブロックではありません。

メンタルブロックが行動を止めていると考えるので、メンタルブロックと呼ばれる
何かを取り除かなければ...という発想になってしまいます。

「行動できない原因」を探し始めます。

しかし、これは茨の道です。

実態のないものよりも、もっと具体的な行動を相手にした方が近道です。

考えて欲しいのは「外す」ことではなく、「足す」ことです。

やりたいことが具体的にになっているのであれば、それを実現するために

**「あなたにできること」や「あなたにとって上手くいくやり方」などを探してください。
自分の長所を生かしたやり方にしてみるのも方法です。**

**「あなたにできること」や「あなたにとって上手くいくやり方」が発見できると
「行動する原因」が手に入ります。**

行動できないでいるのなら、行動できる原因（要因）を作ればいいのです。

メンタルブロックのようなもので行動が止まっている場合、必要なのは行動を促すための考え方です。何かが邪魔をしているのではなく、後押しする思考が不足しています。

だから、**行動を促すための考えを足してください。**

取り除くよりはるかに簡単です。

心のブロックを外すという引き算の考え方をやめ、行動を促す考えを足す

メンタルブロックのせいで嫌な気分になるので、もっとスッキリしたいという場合は新たな視点の獲得をお勧めします。

まず、ある思考をしてしまうとそれをなくすことはなかなかできません。記憶を消すことが難しいように思考を止めるのはとても困難なことです。

ただ、同じ物事に対して新しい見方ができるようになれば、その見方に基づいた思考の分だけ元々の思考に割く時間が減ります。別の思考を優先させることで、事実上、元のメンタルブロックになる思考に囚われなくなります。

先ほどのケースでは「新しい考えを追加しましょう」とお伝えしましたが今度は、「**新しい視点を追加しましょう**」ということです。



メンタルブロックに振り回されて嫌な気分になっているのは要は、**視点が固定化されてそれ以外の見方ができないのが問題なのです。**

だから、新しい見方ができるようになるだけで「これはこう考えてたけど、もしかしたらこうかもしれない」というような柔軟な考え方が出来るようになります。

思考が変わるとそれに伴う感情も変わりますので、気分が楽になります。これも取り除くよりはるかに簡単です。

物理的なものであれば取り除くことでシンプルになって改善されることも多々あります。しかし、思考のような形のないものは逆の方がいいですね。

思考を無くすのは無理なので、そこに一生懸命になると効果がなくてグルグルと同じところを回ってしまいます。

思考系へのアプローチは

「不適切なものを無くすのではなく、適切なものを付け足す」と考えると対処法を見つけやすくなります。

新しい視点を追加することでその時の感情が変わり心のブロックに囚われなくなる

自分の中には、たくさんの自分が存在しています。

その数は数十から数百と言われています。

そしてその自分の中には、前に進みたいと思う自分もいれば、進みたくないと思う自分も存在します。それぞれが別の方向に向いて戦っている状態が「葛藤」と呼ばれる状態で、現実も苦しいものです。

しかし大切なのは、それらのどの存在にも肯定的な意図があるということです。

その小さな自分の本心を聞き出してあげて別の方法に変えてもらうことで「葛藤」を解消して自分自身をひとつにまとめあげていくことができます。

- ・自分の失敗を許せない
- ・全ての人に好かれようとしてしまう
- ・自分の気持ちより他者を優先してしまう
- ・相手ががっかりしたのではと思うと、いつまでも考えてしまう

こんな心のブロックがあったとしても、心の傷を癒せば人生の選択肢は増え自由度が高まります。しかし多くの方は心が制限だらけの状態で行き詰まって悩んでいます。もしくは、人生はそんなもんだと自分の世界観を固めて納得します。

人生をより良く変えていくためには、自分の心に対処するという発想が必要です。

自分の中にある心のブロックに気づく

- 「心のブロックを悪者とせず、ただ在ると気づき、気づいた自分を褒める」
- 「行動できない理由は心のブロックだけじゃない。心の中や潜在意識に逃げ込まない」
- 「心のブロックを外すという引き算の考え方をやめ、行動を促す考えを足す」
- 「新しい視点を追加することでその時の感情が変わり、心のブロックに囚われなくなる」
- 「人生をより良く変えていくために、自分の心に対処するという発想が必要」

潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現する

「気づき」とか「心のブロック解除」というスピリチュアルなことを求めていると「潜在意識」という言葉は無視できなくなります。

「そもそも潜在意識って何だろう」
「潜在意識を使って本当に願望が達成できるのか」
「潜在意識をどのように使えばいいのか」

潜在意識という言葉を知れば、こんな疑問が出てきます。
また、願望実現や成功法則、幸せの追求といったものに関心がある方なら一度や二度は、潜在意識について聞いたり読んだりしたことがあると思います。



潜在意識とはそもそも何なのか？

意識には、私たちが意識している部分と意識していない部分があります。意識できる部分を「顕在意識」といい、意識していない（意識できない）部分を「潜在意識」と呼んでいます。簡単にいうと、私たちの意識は2重構造になっているということです。

この「潜在意識」の重要性に最初に着目したのは、心理学者のフロイトです。その後の研究から、「潜在意識」は私たちの普段の行動、思考、意思決定に大きく関与していることがわかってきました。研究結果からも、「潜在意識」に悪い情報が詰まっていると当然自分の人生にも悪影響を与えることが理解できます。

「潜在意識はさらに分解できる」としたのが、フロイトに並んで有名なスイスの心理学者である、カール・グスタフ・ユングです。

ユングは、人間の意識を氷山に例え説明しました。普段、私達が意識している顕在意識は、氷山に例えれば海の上に顔を出している一部分にしかならない。海中に沈んでいる部分、つまり意識の大きな部分が無意識によって構成されていると言いました。さらに、この無意識の部分は生まれてから現在に至るまでの個人的な経験から構成された**個人的無意識**とそのさらに奥深くに広がる**集合的無意識**とから構成されているとしました。

集合的無意識とは、個人の経験の領域を超えた人類に共通の無意識領域のことを言います。

願望を実現するためには、この集合的無意識領域の活用が大きな鍵となっています。

「潜在意識」をメジャーな存在にしたのは誰か

「潜在意識」というものがここまでメジャーになったのは、おそらくマーフィー博士の存在が大きいのと思います。

マーフィー博士は、「潜在意識」と「願望実現」を次の言葉で結びつけました。

「潜在意識に自分の願望を刻み込めばそれは叶う」

「自分が手にしたいものがあつた場合、それらは既に自分のものになったとイメージしなさい。そうすればそれは必ずあなたのものになります」

というものです。

このお手軽さが受けて、マーフィー理論は急拡大しました。

「潜在意識」を使った願望実現法や成功法則は急速に拡大し、多くの人が「潜在意識」について知ることとなりました。

でも、このマーフィー理論は本当なのでしょうか？

あたかも努力や根性といったものは不必要であるかのように読み取れます。

願望や夢を叶えたり成功を手にするためには、潜在意識に願望を刻み込むことは本当です。

しかしそれだけでは願望が叶ったり、成功を手にすることはできません。

世の中には、努力と行動が伴わなければ叶わない願望と
努力と行動なしでも叶う願望があります。

マーフィーはこのことには触れていません。

行動と努力をしなくても叶う願望はあるでしょう。

しかし多くの場合、行動と努力の後に果実が得られます。

そうではなかったら人生ってつまらないものになってしまいます。

潜在意識の活用 + 行動 + 努力 = 願望の実現 です。

この公式を忘れないことです。

潜在意識を活用することで、何故願望が叶いやすくなるのか？

ここがポイントです。



多くの成功法則の本や願望達成ノウハウを書いた本では、潜在意識の活用を説きます。しかし、潜在意識の活用で「何故願望が叶うのか？」についてあまり書かれていません。

潜在意識を活用することで何故願望が叶うのか？

あなたの潜在意識の中にある信念が、夢や願望を叶えるために必要なものに変化し、夢や願望を叶えるために必要な考え方や行動を無意識に取れるようになるからです

これが理由のひとつです。

このことによって今まで見逃していたような情報もキャッチできるようになり物事の見方も建設的に変わってきます。また対人関係においても、積極性が増したり好感をもたれる人柄に変わったりします。

こいったことが引き金となり、以前の自分では考えられなかったようなラッキーな出来事が起こったり大きなチャンスが転がり込んだりします。

このラッキーな出来事やチャンスは、実は今までもあなたの周りにあったものです。ただ、以前のあなたでは見たり、聞いたり、感じたりすることができませんでした。受け取る器ではなかったということです。

またこんな理由から願望が叶います。

集会的無意識の力を借り、偶然の一致（シンクロニシティ）が引き起こされる

集会的無意識というのは潜在意識の中にあり、個人の経験的な枠を超えたすべての人に共通の無意識領域のことです。

潜在意識に願望が刻まれると、潜在意識からさらにその下にある集合的無意識にその願望の波動が届けられます。このことによって引き起こされる現象のひとつが「共時性」、一般的に「シンクロニシティ」と呼ばれるものです。

「シンクロニシティ」とは、意味ある偶然の一致です。

ある問題に直面していて、「今週中にこれをなんとかしなくては」と思っている時本屋に行けばそれについて詳しく書かれている本が目飛び込んできたり、テレビを見ていたらそれに関する話題の放送をしていて問題が解決する。そんな経験をした方もいるでしょう。

あなたの夢や願望が潜在意識に届き、潜在意識がその願望を叶えるために集合的無意識にアクセスします。そして集合的無意識が、あなたの必要とする情報や人、物、条件などをタイミングよくあなたに提供（シンクロニシティ）します。このような動きであなたの夢や願望を実現します。

潜在意識を活用することで何故願望が叶うのか？

こんな理由があります。

潜在意識の中にある信念が、夢や願望を叶えるために必要なものに変化し、夢や願望を叶えるために必要な考え方や行動を無意識に取れるようになるから

集合的無意識の力を借り、偶然の一致（シンクロニシティ）が引き起こされる

そして、世の中には努力と行動が伴わなければ叶わない願望と努力と行動なしでも叶う願望があります。

「潜在意識をどのように使えばいいのか」

この質問にはこの公式が答えています。

潜在意識の活用 + 行動 + 努力 = 願望の実現

潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現してください。

願望は自分の中にあり、実現するのは自分です。そのために潜在意識を活用して下さい。潜在意識があなたの無意識的な思考や言葉、行動を支配しています。なりたいイメージを潜在意識に定着させて下さい。するとそれが現実になります。

4 . 気づきから「なりたい自分の姿」を実現する

- (1) なりたい自分の姿 (感情、行動、状態) とは
- (2) 自分の長所を整理してブランド化する
- (3) なりたい自分になるためにすべきこと

自分を変えるために積み上げた気づきが、そのまま「なりたい自分の姿」になります。
これは、「なりたい自分」になった時の感情や行動、状態です。

3 . 自分を変える気づきを積み上げる で以下の気づきを積み上げました。

(1) 自分を愛でる気づき

- ・自分らしさを認めてあげる
- ・ネガティブな自分は大切なものを持っている
- ・こうありたいという自分をあきらめて、こうなれない自分を明らかにする
- ・自分より優れている人を見たときは、自分にも全く同じ資質があることを思い出す
- ・人の振り見て我が振り直せの真意は、人を許し自分を自由にとすること

(2) 人間関係からの解放

- ・相手と自分は違うということに気づき、理性によって共に歩む道を模索する
- ・会うべき人に出会ったことに感謝して、相手に思いを伝えて執着しない
- ・人を理解することはその人の言葉を理解することであり、その人の背景を探ること
- ・自分の中の隠したい部分 (弱み) を認めれば、人との距離が縮まる
- ・背中合わせの人間関係

(3) 仕事との関わり方が自分を伸ばす

- ・誰にも「仕事というのはこれほど素晴らしいもの」と気づく瞬間がある
- ・自分がどんな意味や価値を求めて仕事をしているかを明らかにする
- ・誰のために、何のために、何故自分が、何をするか、具体的に整理する
- ・仕事を「どうやってやるのか」の中に大切なものが隠されています
- ・仕事の中で自分の虚像を作り上げる

(4) 自分の中にある心のブロックに気づく

- ・心のブロックを悪者とせず、ただ在ると気づき、気づいた自分を褒める
- ・行動できない理由は心のブロックだけじゃない。心の中や潜在意識に逃げ込まない
- ・心のブロックを外すという引き算の考え方をやめ、行動を促す考えを足す
- ・新しい視点を追加するとその時の感情が変わり、心のブロックに囚われなくなる
- ・人生をより良く変えて行くために、自分の心に対処するという発想が必要

(5) 潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現する

- ・潜在意識の中にある信念が、夢や願望を叶えるために必要なものに変化し、夢や願望を叶えるために必要な考え方や行動が無意識に取れるようになる
- ・集合的無意識の力を借り、偶然の一致（シンクロニシティ）が引き起こされる
- ・願望は自分の中にあり、実現するのは自分です。そのために潜在意識を活用する
- ・潜在意識があなたの無意識的な思考や言葉、行動を支配している
- ・なりたいイメージを潜在意識に定着させる。するとそれが現実になる

そしてこれが、私が「なりたい自分の姿」になった時の感情や行動、状態 です。

- ・自分のエネルギーの流れ、循環を理解し、コントロールできている（行動）
- ・自分自身の経験、ストーリーが価値を持っている（行動）
（価値＝人にインパクトを与えるもの、人に変化を起こすもの）
- ・愛情という言葉を超える心のつながりのある人が存在している（状態）
- ・その時感じるマイナス感情に「罪悪感」を感じない生き方をしている（感情）
- ・いつも前を向いている、ファンキーでカッコイイ生き方をしている（感情）
- ・他人から求められる場所（ステージ）で、求められる方法で、自分も納得できる無理のない状態で仕事をしている（価値を提供している）（行動）
- ・自分が大好きな人達に囲まれて、その人達も自分のことを好きでいてくれることを実感している（感情）
- ・自分の能力を生かせる場所、努力が正当に評価される場所で生きている（状態）
- ・お金に真剣に向き合うことで、お金に対するブロックが解消されている（状態）
- ・自分の役割、貢献として「最上の言葉」を語っている（行動）
- ・他を圧倒する「美しい生き方」をしている（状態）
- ・自分自身を愛し尊敬している（他人に扱って欲しいように自分を扱う）（感情）

なりたい自分の姿（感情、行動、状態）は、今を起点としています。
ですからこの先変わることもあります。

ポイントは、不足しているものに焦点を合わせるのではなく
今あるものから発想することです。
ですから人と違って当然です。

「今あるもの」、それはあなたの長所です。

自分の長所を生かして「なりたい姿」になってください。

自分の長所を整理してブランド化する

「自分の長所を生かして一生懸命働く」

この言葉を、カーネギーメロン大学のランディ・パウシュ教授に教わりました。



ランディ・パウシュ教授「最後の授業」より

膵臓から肝臓へと転移したガン細胞。医師から告げられた命の刻限は「あと3カ月から半年」。こうしてパウシュの最後の授業は始まった。スクリーンに映し出された演題は『子供のころからの夢を本当に実現するために』。それは、「最後の授業」であると同時に、幼い3人のわが子に遺すためのメッセージでした。

その「最後の授業」の中で、私の心に残ったのが
「自分の長所を生かして一生懸命働く」という言葉でした。

これは、**気づいて「なりたい自分」になるための処方箋**の具体的な姿です。

でも、言葉としては分かるけど、なんとなくイメージはできるけど
いざ実行しようと思うとなかなかできません。

ですから動くためにこの言葉を改めて分解して考えてみました。

1. 自分の長所を生かすとはどういうことか？
2. 一生懸命とはどうすることか？
3. 働くとはどういうことか？

自分の長所を生かすとは、長所を整理してブランドとして組み立てることと思って下さい。

一生懸命とは、その状態であり表現でありマーケティングと考えています。

働くとは、人が動くことではなく、人のために動くことです。誰かのために動くことです。

ですから、「自分の長所を生かして一生懸命働く」とは

「自分の長所を整理してブランド化し、生かす方法や場所（ステージ）を決めてそのブランドを表現し、誰かのために動く」 ことです。

これが、気づいて「なりたい自分」になるための具体的な処方箋になります。

まずは、自分の長所を書き出して整理してみましょう。

自分の長所の見つけ方

簡単な長所の見つけ方として試して頂きたいことがあります。

自分の好きなこと、夢中になれることを思い浮かべてください。些細なことでもかまいません。例えば、ケーキが好きだとします。それで自分好みのケーキを求めて食べ歩いたりするのであれば、あなたは『探究心がある』『小さなことでも幸せを感じられる』とも言え、それが長所であったりします。

それでも思い浮かばなければ、周りの人に「私は何に向いていると思う？」と聞いてみてください。それでもし『秘書』と言われたら、その理由を聞いてみてください。『いつも笑顔だし、物事もテキパキとこなすでしょ』と言われるとしたら、それがあなたの長所です。

「探究心がある」

「小さなことでも幸せを感じられる」

「いつも笑顔」

「物事をテキパキとこなす」

こんな長所が発見できました。

出てきた長所はどちらかというと行動に関するものです。

自分のしてきた行動を自分で分析したり、他人が見た自分の行動から導き出したものです。自然と無理せず出来てしまうことです。

「人より上手に出来ること」や「人が嫌がることで、自分なら平気なこと」

他人が大変と思うことでも、自分なら簡単に出来てしまうことがあります。

簡単に出来てしまうのであまり気にしませんが、実はそれが「強み」であったりします。

「強み」は長所のひとつです。

その他の点から自分の長所を見つけてみましょう。

方法として、**性格・性質から長所を見つけることができます。**

まずは次の「性格特性語」のリストで自分に当てはまるものを探してみてください。



【性格特性語】

自制心が強い 知的 洗練された 清潔 情熱的 たくましい 積極的 エネルギッシュ
健康 快活 おおらか やさしい 思いやり 社交的 明るい 素直 あっさり 聞き上
手 まじめ 寛大 誠実 情熱的 忠実 理解力 信用 頼りがい 心の広い 責任感が
強い 決断力 礼儀正しい 勤勉 など

自分ではなかなか分かりにくい部分があります。どうしても他人と比較してしまいます。
そんな時は次のことを参考にして考えてください。

- ・自分の性質や性格のどの部分を人から褒められることが多いか？
- ・自分はどのような人物だと評されることが多いか？

このようにして、人から受けた評価を振り返ってください。
自分が人から好まれるどういう性格を持っているか、
世間で「良い」とされる性格と自分の性格を照らし合わせてください。

しかし、「性格、性質」は他人から好かれるものばかりではありません。
そして、「**性格、性質**」は**変えることはできません。**

ある意味、「あきらめて = 明らかにして」上手につき合うのが得策です。

「あきらめて = 明らかにして」とは投げやりになることではありません。
真摯に受け止めて、なおかつ「自分を責めない」ことです。
罪悪感や嫌悪感を感じないことです。

悪い部分にフォーカスしないことです。

また、**能力から自分の長所を見つける方法があります。**

能力的な長所は、行動面から考えます。

- ・何をした時に人から褒められたか？
自分が「得意」と思って取り組んだ仕事の他人からの評価は、自分が思っているレベルと一致していたか？
- ・自分としては「あまり好きではない」と思ったことが、思いのほか他人から良い評価を受けたことはなかったか？そしてそれは何だったか？

こんな過去の事実（行動）を思い出してください。

能力を考える時、その表面的な部分のみを捉えるのではなく、その能力を構成している真の能力ともいべきものを把握する必要があります。

ここでいう「能力」は、仕事というステージで発揮される能力です。
仕事で使う能力を知ること、これからの自分のパフォーマンスを高めることができます。この部分は、「能力発掘コンサルティング」でも実施しています。

例えば、「**営業力がある**」という能力があったとします。
一般的によく使われる表現ですのでイメージはできます。
しかし長所を考える上での能力としてはその中身を詳しく分解する必要があります。

実は能力にも段階があります。

第1に、「**資質レベルの能力**」です。
性格・特性などで生得的・潜在的なもので資質そのものを変えることは困難です。

次に、「**スキルレベルの能力**」があります。
資質を土台として、長期間にわたって習慣化し、状況が変化しても比較的一貫しているものです。論理的思考により問題を解決する理解力などの業務遂行能力や他人とともに、または他人を通して働くコミュニケーション力などの対人影響力、積極性や活動性などの個人特性です。

そして、資質やスキルを背景として表面に現れる「**行動レベルの能力**」です。
「営業力がある」などの能力は、この行動レベルの能力です。

ですから、長所としての能力を考えるなら、単に「営業力がある」という能力ではなく、その能力を構成している「**スキルレベルの能力**」を把握する必要があります。

「能力」と「強み」は違います。

「能力」は、後天的に「出来ること」です。

「強み」は、先天的に「出来てしまうこと」です。

「能力」は、練習と訓練によって身につけることができます。

ですからその能力が身についた時は、達成感と満足感を得ることができます。

しかし、「強み」は、いきなり高いレベルで出来てしまうことです。

ですからストレスがありません。この違いにも注意してください。

どちらも長所の一部です。

もうひとつ、**動機や価値観から長所を見つける方法があります。**

自分が何に手応えを感じているか、どんなことにモチベーション（動機）や価値観を感じるのかを考えることで見えてくる長所があります。

価値観とは、何が大事で何が大事でないかという判断やものごとの優先順位づけ、ものごとの重みづけのことです。

「普段、どのようなことを大切にしているのか」ということです。

例えば

- ・ お金儲けに価値を見出している
- ・ 人として、誠実に生きることに関心を見出している
- ・ 楽をして成果を得ることに価値を見出している
- ・ 成果につながらなくても、努力することに価値があると考えている
- ・ 他人のために役立つことに生きがいを感じる
- ・ どんな状況でも卑怯なことは絶対にしないと決めている

などがあります。

価値観とは、自分の判断基準のベースとなる考え方です。

もし自分の目標が、この価値観に沿ったものでなければ、達成を目指す過程で

モチベーションを維持するのに余計なエネルギーを必要とします。

また、仮に達成してとしても「目標は達成したが、望む人生は実現していない」ということにもなりかねません。

そこで、自分の価値観を探るための質問をいくつか紹介します。

じっくり考えて教えてください。

頭の中で答えるのではなく、紙に書き出すなどの形でアウトプットされることをおすすめします。何かが見えてくると思います。
自分の価値観を探るための質問です。

- (1)「あなたは、どんな時に心からの満足感や喜びを感じますか？」
- (2)「あなたが、子どもの頃からワクワクしてきたのは、どんなことですか？」
- (3)「あなたは、10年後どんな人になりたいですか？」
- (4)「充実した人生を送るためにこれだけは実現したいと思うことは何ですか？」
- (5)「失うと生きる気力がなくなってしまうものは何ですか？」
- (6)「もしもお金の心配がまったくなかったら、どんなことをしたいですか？」
- (7)「どんな人を尊敬していますか？また、その人のどんなところを尊敬しますか？」
- (8)「あなたが亡くなった後に、誰に何を残したいですか？」

自分の持つ「価値観」を大切にすることは悪いことではありません。
自分の長所の一部としてとても大切なことです。

しかしここで注意しなければいけないことがあります。

今、あなたが持つ「価値観」はあなたの過去の経験から作られたものです。
唯一絶対なものではありません。
唯一絶対なものにしているのは、「今のあなた」です。

だから、今の価値観を作り上げた過去の経験を否定されると批判するしかありません。
もしも“新しい事実”を認めてしまえば、それまでの生き方さえ否定されると考えてしまいます。

それではつまらないですね。
ただ自分を苦しめるだけです。

今まで作り上げた「価値観」ですので、そう簡単に変えることはできません。
また無理に変える必要もありません。
ただ、自分の持つ「価値観」から自分を開放できることだけは覚えておいてください。
自分で作り上げたものだから、自分で変えることができます。

**“自分の価値観に合致することには気づく反面
価値観に反することは過小評価し、場合によっては無視する”**

少なくともこれを少しづつ変えていけば楽になります。

強み、性格・性質、能力、価値観から自分の長所を見つける方法をご紹介します。

また短所と思われる部分にも、実は気づかなかった魅力が隠されていることがあります。



人は、短所と思われる部分に不満やコンプレックスを持っています。不満やコンプレックスは、長く持ち続けた満たされない願望です。満たされずに試行錯誤を続けているわけですから、その人はその分野で精通していることが多くなります。またそれが短所となっているのは、本人によるものではなく発揮する場所が合わない場合が多いのです。

ですから自分の短所となっている部分は、自分が発揮する場所が合わないことで短所になっていますが、その分野に関する知識や知恵が豊富であることがあります。

それが、ある意味「強み」になります。

自分の短所も、見方を変えれば「強み」という長所になることがあります。

また、経験も「強み」という長所につながるがあります。

成功した、満足した経験だけでなく、失敗した、うまくいかなかった経験は心の中にしっかり残っています。ですからその原因をしっかりと受け止めて自分なりに整理すれば他人にとって大きな貢献をすることができます。

またブランド化を行う上で大きな影響を及ぼすのが、「**他人との関係**」です。ブランドにはそれを認知する他人が必要です。自分一人ではできあがるものではありません。

他人と**どういうコミュニケーションがとれるのか**、これも長所のひとつです。

でもここで「**認知的不協和**」が生じる場合があります。

他人が思う自分の長所を自分が納得できない状態です。他人が気づいていても自分は気づいていない、自分の別の顔です。新しい発見となればいいのですが、どうしても納得できない場合そこには心理的な「**心のブロック**」が作用しているかもしれません。

自分に**どういう「心のブロック」があるか**、これも長所として整理してください。

自分の長所を見つける方法 として次のものを整理してください。

自分の強み、性格・性質、能力、価値観

そして、その長所の素材となる次の要素も整理してください。

自分の短所、経験

他人とのコミュニケーションスタイル

自分の「心のブロック」



自分の長所を整理する目的は、自分を正しく理解することです。

自然体の自分がどんな人か、自分がどのような力を発揮できるか、強みを知ることです。

自分の中の「ないもの」に目を向けて、外の世界から「ないもの」を得ようと

することではなく、「あるもの」に目を向けてそれを生かすことです。

時間をかけてゆっくり探してください。

なりたい自分を探している時、「誰々のように...」と思うことがあります。

それは、憧れの姿であったり、現実からのないものねだりであったりします。

目指す人がいるのは悪いことではありません。

でも「誰々のように...」と対象にする「誰々」は、その人の今の姿です。

その人の「今」は、その人の歴史が作ったものです。

あなたとは、明らかに「歴史」が違うのです。

その人の性格や考え方、価値観はその人の過去からの産物です。

過去の出来事から出来上がったものです。

出来上がった考え方や価値観をまねしても、その人にはなれません。

また、その人と同じような出来事が、この先起きるとはいえません。

では、どうしたらいいのでしょうか？

自分なりの価値観や優れた部分で「なりたい自分」になることです。

自分以外の誰かになろうとしないことです。

自分と他人は明らかに違います。

「なぜ違うのか」と自分を責めても違うものは違うのです。

でも、自分なりの考え方で、自分なりの出来る方法で世の中に価値を生み出せば誰かのために生きることができます。

その時、あなたが憧れた「その人」にあなたもなることができます。

言ってみれば、これが「なりたい自分の姿」です。

そして「なるべき自分の姿」です。

表面的には、憧れた「自分以外の誰か」とは違います。

しかし、根底に流れているものは全く同じです。

今度は、あなたのようになりたいと思う人が出てきますから。

「自分以外の誰かになろうとしない」

わかっているけど、ついつい自分と他人を比較して

そうなれない自分を責めてしまいます。

そのためにも、自分特有のなりたい姿を見つけることが大切です。



その他に「なりたい自分」を設定する時に気をつけたいことがあります。

- ・「なりたい自分」の姿は常に変化すると認識しておくこと
- ・「なりたい自分」の姿を自分の考える未来だけでなく、他人との関係の中で見つける
- ・言葉に執着しない。言葉はその対象そのものにはなりえないこと

人生の各ステージにおいて、自分のこれから先の「なりたい姿」は変化します。

また、今思う「なりたい自分」は過去からの作り物です。

未来から啓示されたものではありません。
経験や知識、知恵から自分で作り上げたものです。
偶然の産物です。「縁」があっただけです。

ですから、新しい経験や知識、知恵を得た時、新たに違う「なりたい自分」が現れても不思議ではありません。

そのときは、今までの「なりたい自分」を一度捨ててください。
否定するのではなく忘れるのです。忘れてだけで存在はしています。
だから決めてきた過去も否定はしません。

「なりたい自分」の姿は常に変化すると認識することです。

また、「なりたい自分の姿」を突き詰めていくとわからなくなることがあります。
そんな時は、親しい人に「私はあなたに何ができますか」と聞いてください。
単に、「私は何を指したらいいか」ではなく
単に、「なりたい自分の姿」を自分の未来の中だけで考えるのではなく
目の前にいる親しい人との関係の中で見つけてください。
そういう「なりたい自分」ならば、人に受け入れられます。
またひとつのブランドとして認知されます。

**「なりたい自分」の姿を自分の考える未来だけでなく、
他人との関係の中で見つけてください。**

何かに気づいて、「なりたい自分の姿」を見つけたとします。
そしてその姿を何らかの言葉にします。
それは、自分にとってもまた他人に伝えるためにも必要なことです。
「腑に落ちる言葉」とでもいえるものです。

でも気をつけないと、この言葉が行動を制限することがあります。
「気づいて言葉を宣言して行動をおこす」という本来の流れを
止めてしまうことがあります。

本当に大切なことは、気づいて行動を起こすことです。
「宣言する言葉」は、その方向を示しているものではありませんが
気づきそのものではありません。

言葉に執着しない。言葉はその対象そのものにはなりえないこと

このことをよく憶えておいてください。

なりたい自分になるためにすべきこと（習慣、行動）

自分の中の「あるもの」（長所）に目を向けてそれを生かすことで「なりたい自分」を徐々に作り上げていきます。

整理された長所の何をどのように使っていくか考え、行動を起こしてください。
そのために、「意識して起こす行動」と「毎日の習慣」を決めていきます。
言葉より行動や習慣を優先することで「なりたい自分」に近づくスピードが上がります。



「なりたい自分」になるためには、まずその姿をイメージします。
そして、ノートに書いて視覚に残します。その時の感触や感情を味わうようにしています。

では、そうなるためには、「なりたい自分」になるためにはどうするか
ここが肝心です。

なりたい姿になるための行動を起こす
でもなかなか体が動いてくれません。
「そのためには努力が必要」とまた自分を追い込むことになります。

考え方を変えてみます。

なりたい姿になった時の行動をする
なりたい姿になった時の感情をもつ

これは「なりたい姿になるための行動を起こす」とことと似ているようで、実は全く違います。

自分になりたい姿になったとき
どういう行動をしているか
どういう感情を抱いているか
ここがスタートです。

でも、今そのなりたい姿になっていないのなら
その時の行動や感情は想像だけで現実にはできません。
今になっていないからそんな行動も感情も持てないと思ってしまう。

でもできることはあります。
何か特別な行動をおこすのではなく、毎日のちょっとしたことを習慣づけることです。
なりたい姿になっている時の習慣を先に今体験することです。

簡単なことから始めてみましょう。

1ヶ月気をつけて意識的に行動すれば必ず変化が現れます。



例えば私はこんなことを習慣づけています。

- (1) 物事を建設的、楽観的に捉える
- (2) 相手の話を最後まで聞く 途中で話の腰を折らない
- (3) 相手の話を興味を持って聞く(相手と自分を比較しない)
- (4) 相手の良いところを探す(相手の悪いところを探さない)
- (5) モノの価値そのものを見る(モノの価値をお金に換算しない)
- (6) 明日やるべきことを決めて今日チェックする
- (7) 感謝できないことを、1日の終わりに感謝できるように事実を書き換える
- (8) 瞑想する
- (9) 自分の波動、周波数を意識する
- (10) プラス発想の言葉を使う
- (11) 感謝の気持ちを言葉にして相手に伝える
- (12) 怒ることがあれば深呼吸してみる 嫌なことを言われたら笑顔で返す
- (13) 「和顔愛語」 和やかな笑顔と思いやりのある話し方で人に接する
- (14) 自分から話しかける

そして「意識して起こす行動」を決めてください。

今週、今月、今年と期限を決めて、今までやったことがないことに挑戦してください。
ヒントは、自分の中にある「心のブロック」を外す行動です。

一定の期間でその時出てきた感情や行動の結果を実践ノートでまとめて下さい。
たとえ行動ができていなくても、その時の「感情の記録」は後の財産となります。

例えば私はこんなことを行動として意識しています。

- (1) すぐ結果がでなくても待つこと
- (2) 心から感謝するために感謝する対象を明らかにする
- (3) 不足しているものに意識を向けるのではなく、あるものに感謝する
- (4) 望む状況を視覚化する(イメージする)(シナリオを作る)
- (5) 相手の行動だけを観て、どの縁を大切にするかを判断する
- (6) 自分がへこんでいる時、気分がウツな時はあえて自分ではなく自分以外の誰かの気分を和らげる 相手を喜ばせることを実践する
- (7) 相手に対し心を開く(表現する)
- (8) 正しい妥協を身につける
- (9) 情報、環境、付き合い人達を自分で選択する
- (10) 感情を具体的な行動に変える
考えたことを言葉にして具体的なアイデア(行動)に変える
- (11) 自分の中にある隠したい部分(弱み)があることを認め、人との距離を縮める
- (12) 何故をいつも考えながら人の意見を分析し自分の考え方の癖を発見する
- (13) 自分や自分の周りにいる人達が普段どういう言葉を使っているか注目する
- (14) 心配の原因をはっきりさせる
- (15) ほめ方のバリエーションを持つ ほめる回数を増やす
- (16) 相手にばかり期待しない お互いに高め合いたいという願望を持つ
- (17) 自分の心のブロックを外して人の心に届くメッセージを発信し
同じように悩む人を変える
- (18) 「理論が納得できないと行動できない」を変え、感情で動く

自分の長所を整理して出来ることを思い出し行動してください。

引き算で考えるのではなく、足し算で考えてください。

出来ないことに触れるのではなく、出来ていることをさらに強化してください。

直すのではなく、良い部分をもっと出してください。

あなたが毎日のように得ている一つひとつの小さな気づきは
「なりたい自分」になるための宝となる可能性を秘めています

気づきから「なりたい自分の姿」を実現してください。
そのために、「自分を変える気づき」を積み上げてください。

「自分を変える気づき」

- (1) 自分を愛でる気づき
- (2) 人間関係からの解放
- (3) 仕事との関わり方が自分を伸ばす
- (4) 自分の中にある心のブロックに気づく
- (5) 潜在意識の存在を認めて顕在意識の中で願望を実現する

そして、「なりたい自分の姿」をイメージしてください。
その時の感情や行動、状態をイメージしてください。

「なりたい自分」になるためにどうするか。
これがこのレポートのテーマです。

今あるもの、自分の長所を使って「なりたい自分」を作り上げてください。

そのために毎日の習慣を決め、意識して行動を起こしてください。

そして自分の長所を生かす方法や場所を決めてそのブランド（長所）を表現し
誰かのために動いてください。行動してください。

それが「一生懸命働く」ということの意味です。

「一生懸命」は、楽しい状態でなければいけないのです。
自分が受け入れることのできる状態での一生懸命でないといけないのです。

起こす行動は、「自分の長所を生かして一生懸命働く」

これが、気づいてなりたい自分になるための処方箋です。

最後までお読みいただきありがとうございます。

発行者： 気づきのマーケティング講座 鈴木 鉄也
連絡先： ts01@kizukim.net

気づきのマーケティング講座

<http://kizukim.net/wp/>

気づいて「なりたい自分」になるための処方箋

<http://ameblo.jp/kizukinoniiki/>

気づき体質への変換講座

<http://www.kizukim.com/wordpress/>