

先日は、対人スキルアップ研修会にご参加いただきありがとうございました。

講師の芹沢先生より、アンケートに記入されていた「さらに話を聞いてみたいこと」を中心に、12点の要望についてご回答をいただきました。丁寧にお返事をいただいたため、ぜひご一読ください。

また芹沢先生から、『文章だけでは分かりにくく、見せたい資料もあるので、zoomを用いて個別にお答えすることもできます。』とご伝言を預かっています。個別にお話を聞いてみたい方は、「静岡県栄養士会の紹介」と申し出の上、芹沢先生までご連絡をお願いします。

芹沢 翼 先生 ご連絡先

一般社団法人 アスルクラロスポートクラブ

芹沢 翼(TSUBASA SERIZAWA)

〒410-0051 静岡県沼津市西熊堂 711-1

TEL: 055-929-8633 FAX: 055-922-0130

Mobile: 090-1864-6392

E-Mail: t-serizawa@azul-claro.jp

ご要望①

初めてお会いする対象者さんとのコミュニケーションについても、聞いてみたいと思います。

→業界問わずファーストコンタクトに苦手意識を持たれている方は多いです。私が初めて会う方とのコミュニケーションで一番大事にしているのは、良い脳波を出すことです。心理学の用語ではラポールと言いますが、その架け橋をこちらから架けられたら、ほぼ勝ちです(笑)架け方のプロセスやテクニックもありますので詳細がご希望でしたらご連絡ください。

ご要望②

脳のタイプに相性はあるのか気になりました。

→ご質問ありがとうございます。結論から申し上げますと脳タイプの相性はございます。ただ同じだからいいねという単純なものではなく、同じタイプで良くなるパターンと同じタイプで反発するパターンがあったり、違うタイプで分かり合えないパターンと噛み合うパターンもあつたりします。そして組み合わせによって違います。たくさんあつて文面でお答えできないため、ご要望があればお答えいたします。ご気軽にご連絡ください。

ご要望③

スポーツ栄養チームを運営している身として、スポーツ栄養のマインドコントロールについてさらに詳しく知りたいと思いました。

→スポーツ栄養チームの運営、素晴らしいですね。クライアントがアスリートの場合でも基本的なコミュニケーションの本質は変わりませんが、アスリートによくある性格タイプはプロフィールの中でもいくつかあります。マインドコントロールがどれほどの範囲をイメージなさっているかわかりませんが、コントロールが強すぎると危険も伴います。結果を出すために、行動させる程度であれば影響言語で話してあげるだけで違います。ご気軽にご連絡ください。

ご要望④

他にもいろいろなプロファイリングがあるそうなので、第2弾とかやってほしいです。

→そう言っていただけて嬉しいです。プロファイリングは視点を変えて色々な分析ができるので面白いと思います。いくらでもできますので、ご依頼があれば承ります。

ご要望⑤（「さらに聞いてみたいこと」について）

今回の講演の詳細。プロファイリングの他のカテゴリの話。

→ご回答ありがとうございます。本来であれば6時間の研修内容を3時間に凝縮したため、今回の内容も深ぼりできます。ポイントで聞きたいことがあれば個別で説明もいたしますのでご連絡ください。

ご要望⑥

3つに分類された質問項目をもう1度知りたいです。仕事で使うのではなく個人で使うなら教えていただけますでしょうか？

→今回使用したスライドは渡せるものに関してご要望があればお渡しいたします。ご気軽にご連絡ください。

ご要望⑦

自分の仕事は対象者に会って30分で面談終わりなので相手の特徴までつかめないまま終わってしまう事が多いです。面談が終了し上手くできなかつたと落ちこんだ時に「対象者の特徴もある・・・」と思えそうな気がしました。個人的には主人と最近ぶつかる事が多いです。男の人は年齢で頑固になるとみんなに聞きそうなんだと思っていましたが主人はA型タイプではないかと思いました。主人を理解して上手くやりたいのですが・・・その他の原因もあると思います。主人の特徴を認めて仲良くなりたいたいですがなかなか難しく。

→対象者さん想いの素晴らしい方ですね。パートナーシップにはお互いのタイプだけでなく、かみ合わせといいますか相性やパワーバランス(力学)もあります。パートナー

シップでよく問題になるのが「相手もきっと同じ」という幻想です。言葉で伝えること(バーバルコミュニケーション)を求める人や、雰囲気や空気で伝えること(ノンバーバルコミュニケーション)を求める人もいます。いくら相性がよくてもいくら長年一緒に居ようとも、まずはお互いの価値観は違うという事実と向き合い、そのあとでお互いの価値観をどう合わせていくかを考えないと思うようにうまくいきません。頑固な方とのコミュニケーションは大変ですよ。時間もかかるしプロセスも必要です。男女関わらず年齢が上がっていったとき、新しいものを求めていかない方は頑固になりやすい傾向があります。まずお互いを知るという意味でプロファイルの言語化された特徴を相互理解できたなら最高ですね。うまくやりたい、どうにかしたいというのは素晴らしい感情なので、まずはその感情を持っている自分を認めてあげるといいと思います。お悩みについては何かのご縁ですので、できる限りのことはいたします。お気軽にご連絡ください。

ご質問⑧

タイプが分かったうえで、アプローチ方法具体的な症例なども聞きたいです。

→ご質問ありがとうございます。症例などはあげたらきりがないですが、私がおもっている基本的な対応スタンスをお話しさせていただきます。V(視覚)には話し過ぎないことと結果を先に伝えることは有効です。飽きっぽかったり「分かっているよ」となりやすいので、、、カッコよかったりすごかったりきらびやかな近未来をイメージさせると俄然やる気になってくれる人が多いです。A(聴覚)には全体像から詳細までしっかり伝えます。そしてなぜこれをするかの目的を共有しています。クールな印象なのであまり話しすぎない方がいいかなと一歩引くとコミュニケーションが希薄になり逆効果ですね。この人と話す時は要点をまとめることと順序化することが重要です。私の場合、要点は3つにまとめて順序化して説明しています。(並列の場合はしなくてOK)。K(体感覚)には感覚やニュアンスを共有しています。私が一番強いチャンネルはここなのでやりやすいです。3タイプの中で一番安心感が重要なので、大事にしたければ根拠がなくても「大丈夫だよ」と言葉と雰囲気伝えてください。あんまり言いたくないですが脅迫が一番応じるタイプなので、どうしてもここだけは動かしたいというときには焦燥感を煽るとやりやすいです(笑)これは一時的なものなのでおすすめはしません。タイプの決めつけではなく、いろいろなアプローチをしてみて、どれが刺さりやすいかを見出していくとコミュニケーションが円滑になっていくと思います。是非お試しください。

ご要望⑨

最後に質問があった、壁を越えるために必要ないものが質問とありました。自ら考えてもらうために、質問はとても大切な方法だとも思いますので、具体的な声かけ方法などももう少し聞いてみたかったです。

→説明不足ですみません。壁を越えるというよりは、子どもや対象者がコースを変えるために準備を整わせるための訓練といったイメージです。次のコースへ行ける状態に導くという感じでしょうか。依存くんにはYes NOで答えられるような「具体的」な質問。主体くんには文章で答えられる「抽象的」な質問がポイントです。例えばサッカーでミスをした依存くんには「しっかりやれ！（圧力）」とか「それどうなの？（抽象的質問）」ではなく「今の見えていた？（具体的質問）」とYes Noで答えやすいファーストステップの質問を作ってあげるようなイメージです。主体くんには「どうすればもっといいプレーになった？（抽象的質問）」など質問のレベルを一気に上げて構いません。つまりこちら側の感覚ではなく、相手の心理ステージによってアプローチを変えるということが重要です。

ご要望⑩

他人コースから自分コースにうつるには、覚悟と決意とお話があったのですが、具体的な話をもう少しききたかったです。

→終盤、時間の関係で駆け足になってしまいました。説明不足すみません。他人コースから自分コースへうつるために大事なのが「覚悟」と「決断」です。簡単に言えば欲求段階を満たしていくうえで主語を「誰かに」ではなく「自分で」「自分から」に変えるということに「覚悟」をもつ。ミスが起きたり、クレームがあったりしたとき、責任転嫁とまではいなくても「誰かに」責任分散してしまうのが他人コースの人の特徴です。部下がミスしたのを怒ったり、お前のせいだと咎めたりするのではなく、しっかりと教育や原因説明はしたうえで「任せたのは自分だからどうしたらうまくいこうだろう」と主語を「自分」に変えるのが自分コースの人の特徴です。「決断」とは言葉の通り、決めて断つことです。少年サッカーも20年前に比べて決断スピードが圧倒的に遅くなっています。現代の子どもないしは大人は決めることはできても断つことができない人が多い印象があります。右に行く決断した場合、左の選択肢を断つ。多くの人が「左だったらどうだったかな」と断っていないことが多いですね。それは決断ではありません。エネルギーの力学的に後ろ髪をひかれているより、失敗しても決めたことにまい進し余計なことを断っている方が強いということでしょうか。覚悟を持つと決めたとうえで、余計なものを断つことでエネルギーが集約されたり別の見え方ができたりします。現代は失敗することは悪いことなど、そもそものチャレンジ精神を奪うことが多いことが決断スピードを遅くさせ、決断できない人にする一因かなと言う仮説もあります。わかりにくい場合は直接ご説明いたしますのでお気軽にご連絡

ください。

ご要望⑪（「さらに聞いてみたいこと」について）

表象システム、NLPについて

→ご理解されている方のように嬉しく思います。表象システムだけでももう一回できますし、NLPについても学んでいたのでお話しできます。もしまた機会があれば、心理の世界だけでもたくさんの考え方や理論の違いもありますので、実際やってみて効果があったものや実践に向く内容をエッセンスとしてお伝えできればなと思います。ご要望ありがとうございました。

ご要望⑫

今日の続きもきいてみたいです。

→ご要望ありがとうございます。今日の内容を発展させたものも開催できますので機会がありましたらお願いいたします。