

癒し系おしごとの はじめ方講座

相手に受け取ってもらえる
言葉の選び方ワークショップ

伊藤じんせい 松川ひとみ

<http://www.healing-of-life.com/>

Copyright © healing-of-life. All rights reserved.

相手に受け取ってもらえる言葉の選び方ワークショップ

司会：この講座はですね、私がじんせいさんとしゃべっていて、ほとんど嫌な思いをしたことが無いんですね。ほぼ皆無です。「なんでそんなに、嫌な思いをさせずにいろいろなことを伝えられるんですか？」と聞いていたら「あるんだよ」と。「技があるんだよ」とニヤッとされたんです。本当にクライアントさんとしゃべっているときに、言いたいことを気付いたんだけど、ちょっと言いにくい角度のときってあるんですね。そういうのってどうしたらいいんだろうねという話から、今日2時間でそれをしっかり吸収してすぐ使えることばかりですので、是非ぜひ学んでいただいて、帰ってからすぐにご家族とかお友だちとか、明日になってお会いする人にもすぐ使えるネタがたっぷり、先ほどチェックしたんですけれども、ありましたので、是非ぜひそれを吸収していただいて、2時間後にはもう「受け取ってもらえる言葉」をベラベラとしゃべっていただければいいと思っております。是非、楽しんで参加してってください。

では、「癒し系おしごとのはじめ方講座」の専任講師、と書いてあったんです、ホームページに。(笑)専任講師の伊藤じんせいさんに登場してもらって始めたいと思います。拍手でお迎えください。(拍手)

伊藤：はい。(笑)今日、この「相手に受け取ってもらえる言葉の選び方」ですね。2時間やりますので、どうぞよろしくをお願いします。

会場：よろしくをお願いします。

伊藤：はい。僕のセミナーとかワークショップ、初めての方、もしよろしければ。(会場を見る)あ、はい。ありがとうございます。このはじめ方講座ベーシック、アドバンスとか参加されたことあるよという方。(会場を見る)あ、はい。ありがとうございます。分かりました。既に、癒し系のおしごととかを始められているという方、もしいらっしゃれば。(会場を見る)あ、はい。分かりました。これからそういうのをやっていきたいなあと、将来的に考えられている方。(会場を見る)あ、はい。ありがとうございます。だいたい、このメンバーがどういう感じなのかというのが分かりましたので。はい。始めさせていただきたいと思います。

じゃあ、簡単にプロフィールを。知ってらっしゃる方はもういいんですけれども。初めての方に。プロフィールです。セミナーの、アドバイスとかプロデュースとかをして

います。コンサルティングとか、いろいろな裏方的なことをしているので、あまり表だって活動はしていないんですけれども、最近はこのセミナーとかワークショップとかというのをやらせてもらっていて、ここのハーモニグレイスさんで、専任講師をさせていただいています。3人の子持ちの父親でもあります。

先ほど言った「癒し系おしごとのはじめ方講座」。既にベーシック、アドバンスという講座をやっております。開催しています。どんな感じだったかという、これ、過去の講座の、8月にしたぶんですね。これ、第1回のベーシック編。こんな感じで、大盛り上がりで、第1回始まりました。平日もしてほしいという希望があったので、第2回はやりました。そのときにビデオ撮りもしまして。こんな感じで第2回もベーシック編やって、3回目は、アドバンス編。第1回のアドバンス編というのを、これはアドバンスなので少人数にしぼって、かなり濃い内容でやらせてもらいました。

今日のこのワークショップの目的ですね。たくさんあると思うんです。それぞれの方が目的があって来ていると思うんです。僕から、どういう目的があってというのを言いますと、まず1つ目が、このワークショップにわざわざ参加されるということは、本当に前向きな方しか来ないと思うんですよ。なので、これは「偶然ではなくて必然で集まった仲間」ですよ。その出会いを、今回ワークショップで提供したいなと思って開催しています。それが1つめです。

もう1つあります。2つあります。本題でもありますように「相手に受け取ってもらえるような言葉の選び方」なので、今回のやつですと癒し系のおしごとなので「人を癒すために必要なコミュニケーション方法」を、直球だけじゃなくてエレガントに（笑）エレガントにできるような方法を学びたいなと思ってやりました。だいたいこれは思ってもらえれば。念頭にちょっとだけ、頭の片隅に置いてもらえればけっこうです。

では次です。初めて同士の方も多いのでアイスブレイクというので、ちょっと緊張とか、お互い初めてなのでさぐりさぐりというか、相手はどういう人なんだろうとかあると思うので、みんなでワークをちょっとだけしてみたいと思います。

「イイ話」英語で言うと GOOD&NEW というのがあります。これ、クッシュボールというのを使ってやるワークです。これ、見たことあるよという方。（会場を見る）あ、けっこうみんな、そうですね。はい、ありがとうございます。これを使ってワークをします。これを使うといいことというのは、まず模様、柄。これカラフルじゃないですか。これは脳を刺激します。（会場：ほ～）（笑）はい。脳を刺激します。あと、この形状、

かたち。これがフサフサしているので。犬とか猫とか飼っている方いらっしゃいます？
触ったりすると、どうですか？

女性：気持ちいい。

伊藤：気持ちいい。落ち着いたりしません？なんか。それと一緒になんです、これ。この
なんというのかな、この毛というかゴムのやつが気持ちいいので、けっこう落ち着いて
話ができるので、あまり発表とか苦手だなあという人も、やりやすかったりするんです。
なのでこれを使っているんです。

「イイ話」をするんですけれども、やり方で、まずグループになります。グループに
なって、今日ですと4人か5人か、3人でもいいですけど、そのぐらいのグループでや
ります。今日は初めて同士の方も多いので、自己紹介をして、自己紹介プラスアルファ
ーで GOOG&NEW で、48時間以内にあった良いことを発表し合ってください。各自持ち回
りでします。順番に発表して、聞いている方は拍手をしてあげるということで、いいで
すね。だいたいやり方、分かりましたか。いいですかね。

では一回立ち上がってもらって、やりましょう。立って、4人か5人のグループをつ
くってください。特に男性、リーダーシップを発揮してグループをつくってください。
クッシュボールをでは、お渡ししてください。(会場：アイスブレイク)はい。じゃあ
いい感じになったところで、いきましょ。

今日のワークショップを有意義にするために、これからちょっとだけお伝えしたいこ
とがあります。まず、今日のセミナーは、口角。「口角を上げます」。モデルさんとかし
てますね。こう、口をこう、にっと上げる。にっと上げると、それだけで学習効果がア
ップするんですよ。(会場：ふ～ん。へえ～。)リラックス効果があるので。どうですか。
緊張してめちゃくちゃガチガチになっているときに勉強するのと、リラックスして打ち
解けたところで勉強するのって、効果が違うじゃないですか。まず口角を上げて。笑顔
になってあげて周りの人を安心させてあげる。で、自分もリラックスする。これ一番で
すね。

今日、内容いろいろあると思います。すべてを完璧にマスターしてやるぞと、肩肘張
っちゃうと、あまりうまくいかなかったりするじゃないですか。今日はきっかけなので、
完全主義は手放してもらって、不完全でもいいんです。きっかけなので。これ、なんと

く念頭に置いておきましょう。

知っているという、知っているレベルというのと、自分はもう既にやっているのと、コミュニケーションもそうじゃないですか。知識として知っているだけではなくて、自然とコミュニケーションをやっているというようなレベルまで持って行ってほしいんですね。そこは違いますよというのを覚えておいてください。

知っているレベルじゃなくて、自分ならどう応用していくか。自分の場合、日常だったら、自分の家庭環境だったら、自分のおしごとだったら、どういうふうに使っていくかという意識でやると、さらに有意義になります。

提案です。「今日を特別な日にしませんか？」という。(笑)折角ね、集まって、皆さん来られたのですから、特別な日にしましょう。どういう日にしたいかという、ここからは願いなんですけれども、「拍手の日」。(拍手)(笑)

すごい。そうそう。拍手されたら嬉しいじゃないですか。先ほどのアイスブレイクの時もやりましたね。相手がお話してくれたら、発表してくれたら、強く大きく拍手をしてあげる。じゃ、皆さんもう意識して、いまぐらいがいいですね。そのぐらいの熱量でいきましょう。じゃあ練習です、拍手！(拍手)はい、素晴らしいですね。そういう感じです。そういう感じだと本当に盛り上がってきますからね。いいですかね。

そして、今日のワークショップというのは、僕のやっている、リードしていく本編のほうでというわけではなくて、参加者同士、今日集まった人たち同士で、演習だったりとか休憩のときに会話していくなかで、実は大きな気づきがあったりするんですよ。そちらのほう大きいので、なんとなくそれを、ちょっと念頭に置いて。

そしてワークショップ、これ終わったあとがけっこう重要で、このなかで劇的な変化というわけじゃなくて、これを持ち帰って、家庭なりお仕事なりに実践したときに、変化あったなと自分でこう実感できるというのが大きいのです。これはなんとなく。

情報は多いんですけども、たくさんある情報のなかで、1つでもいいのでキャッチして、それをさらに実践できればそれでOKなので。あんまりこう、いっぱいいっぱいにならないようにしてください。

とは言っても、たくさん吸収して帰りたいなというのはあると思います。それなので、最大限の学習効果のために加速学習のメソッドがありますので、それをちょっとだけお伝えしたいと思います。「加速学習 もう秋の法則」というのがあるんですけども。これ、知ってるよ、聞いたことあるよという方、いらっしゃいますか。(会場を見る)

相手に受け取ってもらえる言葉の選び方ワークショップ

あ、はい。ありがとうございます。じゃ、もしまだ知らない方、いらっしゃったら、これを持ち帰っていただく、これを学んでいただくことで、これでももう価値あったんじゃないかなと僕は思いますので。これ、覚えていってください。「もうあき」というので頭文字を取っています。まずね、

「も」：目標を設定するんです。目標設定。目標を決める。自分が今日持ち帰りたいもの、知りたいことというのを決めると、アンテナが立ちます、自分のなかで。そうすると、それが、その情報が来たときにすぐキャッチできるので、これを決めておくことで学習効果が高いですね。

次は「もうあき」の「う」なんですけど。何だと思いませんか。

女性：うなずく。

伊藤：はい、そうなんです。

「う」：うなずく。うなずきます。うなずけばうなずくほど、情報が自分のなかにインストールされます。(会場：ふ～ん。)(笑)そうなんですよ。でね、この後ろに眠くならないツボというのがあるんですよ。うなずいたほうがいいんです。うなずく表情を出してくれると講師もやりやすいんですよ。(笑)うなずいておられると嬉しい。これ、ちょっとね、練習しましょう。まずじゃあ、うなずいてみましょう。「うん、うん」と。はい。じゃあ、これにね、さらにね「なるほど」という言葉を付けるともっと自分のなかに入っていきます。じゃあ、いきますよ。せーの！

会場：(うなずきながら)なるほど。

伊藤：はい、ありがとうございます。拍手！(拍手)素晴らしいですね。ノリが皆さん、いいですね。

はい、次。「もうあき」の「あ」ですね。「あ」はちょっと難しい。何でしょう。

「あ」：アウトプット前提のインプット。アウトプット前提のインプットです。これ、何だよ。どういう意味か。アウトプットを前提として、今日の学び、学習、ワークショップに取り組んでいくという。アウトプットというのは、いまだったら、例えばブログだったりとか mixi とか、日記をつけている方は日記とか、あと、お友だちがいる人は

お友だち。お話するとか。まあパートナーとか家族にシェアする、お話する。そういうのを念頭に入れて、そのときに、どういうふうに出プットしようか、話しようか、書こうか、発表しようかというのを念頭に置いて、今日の内容を聞く。そうすると全然違うんです。僕もセミナーをやっているんで、いつもセミナーとかワークショップに参加するときは、セミナーは、自分がするときどういうふうに出プットしようかなという気持ちで聞いています。そうすると全然違うので。これ、重要なんですね。

最後、「き」です。「もうあき」の「き」。

女性：気付く？

伊藤：うーん。惜しい。「き」。はい。

「き」：挙手。(会場：あー。)挙手をします。何で加速学習で挙手なのかというと、不思議ですね。自分をね、挙手することによって追い込んでいくんですよ。(笑)緊張感を持つという。緊張感を持つために、わざわざ積極的に挙手をするということ。なんでもいいから、手をあげちゃうんですよ。そうすると印象に残るので、記憶に定着しやすい。わかりますか。記憶にないものって忘れてしまうんですよ。よく例で出すんですけれども、1週間前に食べた昼ごはんは何を食べたか。思い出せる方。

女性：いやあ。

伊藤：言える方。おられないですね。

ファーストキスをしたときの情景。(笑)これは思い出せる。まあ、挙手はしづらいですけどね。(笑)けど、思い出せるんですよ。強烈な、その、感情が伴っているからですね。なので、挙手を積極的に今日はしてもらえるといいと思います。そういうチャンスがあれば、はい。いいですかね。これが「もう秋の法則」です。

ではまずですね、目標設定しましょう。1番目の「も」を目標設定。今日参加されて、今日持ち帰りたいもの。今日知りたいこと、何ですか。それを、個条書きでいいので、ノートに書いていきましょう。だいたい3分ぐらいでまとめてください。はい、じゃあ、お願いします。(会場：それぞれ記入)

はい、じゃあ、目標も決まったところで、次にいきたいと思います。次は「成功する

「ライトワーカー3つの特徴」というのを、今日お伝えしておきます。これはまあ、ベーシック講座とかアドバンス講座でも言うんですけれども、うまくいくライトワーカー、癒しのおしごとをする方というのは特徴があるというのが分かりました。要約すると3つかなと僕は思います。

まず、「素直」です。素直にすぐこう、なんていうのかな、いろいろね、こねくり回したりとかしないで、(笑)まず、もう聞いてみるという、そういう方はやはりうまくいっていますよねえ。まず「素直さ」、はい。

そして「プラス思考」。いいふうに、やはりとります。素直でプラス思考。否定的なこう「駄目だ」とか言うんじゃないかと、やってみようとか、できるんじゃないかという思考ですね。できるためにはどうしようかという考え方です。

3つ目、最後。「感謝」ができる人。これ、ライトワーカーだけに通じるものではないんですけども、特に、こういう癒しのおしごとをされる方というのは、やはりこう、しごとをしていくなかで、困っている方とか悩んでいる方、多いじゃないですか。そうすると、ちょっとこう、天狗になってしまうというか、態度が大きくなったりしがちなので、本当にこれは重要です。3つ。特に3番目の「感謝」とか。それをできる方というのは、とてもうまくいっていますね。はい、いいですかね。

はい、じゃあ次にいきます。え?(笑)(男性が挙手)

男性：ライトワーカーの意味が分からないんですけど。

伊藤：あ、ライトワーカーって、癒しのおしごとをされている、ライト、「光」の、ライトワークです。

男性：ああ、そうなんですか。へえ。

伊藤：ライトワーカー。癒しのおしごとです。はい。いいですか。

じゃあ、「伝える技術」。本題に入っていきます。「伝える技術」は今日の表題にもあったような「相手に受け取ってもらえるような言葉」というような「伝える技術」。

まず、相手に言葉を受け取ってもらうにはどうしたらいいのかなあというのを考えていきましょう。どういう状態にあれば受け取ってもらえるか。癒しのおしごとだけに限

るわけではないですね。いろいろなおしごとでもそうです。コミュニケーションにおいては、これが一番重要ですね。

「相手の心の扉を開く」。心には扉があります。心の扉が閉ざした状態、もうカチカチの状態では、どんな言葉をかけてもメッセージが入っていきません。受け取ってもらえません。いいですか。でも、ここポイントです。今日の、本当にポイントになります。

「心の扉を開く」のに必要なことというのを考えてみましょう。「心の扉を開く」のに必要なこと。どんなことしたら「心の扉を開く」のかなというのを。

いきなりちょっと難しいですよ。なので、ちょっとヒントがあります。今回のご案内にもちょっと書いたんですけども、実際にそういう癒しのおしごと、ライトワーカーの方が、そういうクライアントさんですとか、そういうお客さんに対してですね、しているようなもので、満足度というのをやはり意識されると思うんですよ。どういうふうなコミュニケーションをすれば、お客さん、クライアントさんは満足してくれるのかなあというので。お客さんの満足度の割合でほとんどを占めるものというのは、こういうのができれば、そういう技術的なこともあるんですけども、その前にですよ、「心の扉を開く」というのと通じるものですね。同じだと思うんですけども。これは何だと思いませんか。たぶん、いろいろな職業をされている方でも、コミュニケーションのときにはこれを意識していると、意識している方はうまくいっているんですね。どういうふうに。特に、ライトワーク、その癒しのおしごとには必要なものがあります。

女性：人の話を聞いてあげること。

伊藤：いいですね。拍手。(拍手)発表してくれた。素晴らしい。人の話を聞いて、そして、さらに。

女性：はい。

伊藤：はい。

女性：認めてくれる。

伊藤：はい！それ。素晴らしい。（拍手）さすがですねえ。

「承認」。認めてあげる。「承認」が大事です。今日のポイント、本当、「承認」です。人は褒めてほしい。認めてほしいという動物なんですよ。これは僕が言っているわけではなくて、カーネギーが言っています。『人を動かす』という本のなかで。名著の本のなかでそういうふうに使っています。「承認」を求めるもの。どんな人であっても認めてほしい。

いろいろな癒しのおしごとがあると思うんですけども、なかなか素直になれないような人とかもいると思うんですよ。心がこう、なんていうのかな、固く閉ざっていて、本当はそうじゃないんだけど、コミュニケーションできついコミュニケーションをしてきて、試すような方というのもしらっしゃると思うんです。そういう方に対しても「承認」というのが必要だったりするときはあります。

では「承認」のポイント。「承認」のポイントがあります。これちょっと、話し合いをしてもらおうかな。「承認」。まあ、認めてあげるときとかに、ただ言えばいいというものではなくて、どういうふうなことを意識したら、より、「承認」、認めてあげること、褒めてあげることが、相手に、相手の心のなかに入っていかというのを、ポイントがあると思うんです。何か意識されていると思うんです。これをちょっと。4人か5人のグループで。3人になってもいいです。ちょっと演習、シェアをしましょうか。どういふのを意識して承認をすると、うまくいくよというのが、もし意識されている方があったら、そういう方を中心に。だいたい分かりますか、なんとなく。はい、じゃあ、グループになってから、前後でいきましょう。それでは、お願いします。（会場：演習）

はい。たくさんね、いろいろシェアすると出てくると思います。1人で考えるよりみんなで考えるとね、出てくると思います。簡単に、僕のほうから思いついたのをちょっと発表します。そのあとに、補足的に、またこういうのもあるよというのがあったら教えてください。

じゃあ、いきましょう。まずですね、「愛コンタクト」です。「愛」を送るんです。（笑）目をね、なかなか合わせない人とかもいま多いですからね。コンピューターとかばかりになってしまって、人と目を合わすのが怖いというの多いんですけど。やはり、認めてあげるとき、褒めるときは目を見て。「愛コンタクト」。

そして「笑顔」ですね。今日やりました。基本、口角を上げて、しっかり笑って、ですね。

あと「抑揚」ですよ。(会場：うん、うーん。)イントネーション、アクセントとか。

女性：はい。いいですか。

伊藤：はい。

女性：抑揚というのは何についての抑揚なんですか。

伊藤：強さとか、なんというのかな、言葉の抑揚、なんというのかな。強さとかでもいいですかね。褒めるとか話すときの。メリハリとかですね。

女性：例えば？

伊藤：例えば！あ、いろいろ話があるなかで、褒めるときは強くなんですよ。クライアントさんでも、ちょっと叱らなあかんときもあるじゃないですか。叱らなあかんときは、まあ、ちょっと優しくとか。(笑)メリハリ？基本的には。でも、いろいろコミュニケーションの方法があるので、愛を持って、めっちゃ本気で叱る場合もあるかもしれないんですけど、エレガントな部分で言うと、そっちのほうがやりやすいんですよ。(会場：ふーん。ああ。なるほど。)その辺はちょっとまた、深い話になってくるので。さすが、皆さん、レベルが高いですね。あと、ほかに。

あと「間」をね、取ってあげる。褒めたあとにこう、余韻をつくってあげるとか。そういうのも上手に使うといいですね。

あと「呼吸」とかです。浅い呼吸ではなくて深い呼吸とか。浅い呼吸で言われると、上のほうで言われると、なんか「本当に言ってるのかな」って。上滑りのような褒め言葉ってあるじゃないですか。「本当にそれ、思ってるのかなあ」っていう。そういうのはやはり呼吸が浅いんですよ。それちょっと意識してこれから聞くといいかな。自分ももしするときは、深い呼吸でしてあげる。

まだあります。「だんだん大きくする」というのもあります。例えば初対面とかで、いきなりもうすごい褒めとか、大袈裟なのをすると、ちょっと引いてしまう人とかいるじゃないですか。初めはソフトな感じで言っておいて、信頼関係ができていったら、だ

んだんこう、強く大きくしてあげる。

これ、たぶんあまり聞いたことないと思います。最後「ハーカーカー」。「ハーカーカー」って、これ聞いたことある人。(会場を見る)あ、ありがとうございます。これ、何かすごくいいことを言ってくれたら「ハー、すごい〜」。(笑)

目上の人に。「カー」もいいですよ。ビールとか炭酸とか飲む方、好きな方いらっしゃいます？炭酸とかビールとか飲んだときに、「カー！」。(笑)言いますよね。あれが、なんであれを言うかなんですよ。あれ、気持ちいいんですよ。(会場：ああ〜。)そういうふうに脳がなっているので。(笑)「カー！」って言われると、そうですよ。よく、社長さんとか、それ大好きですからね。(笑)

「ハー、いいですねえ。カー！社長さんさすがあ。そんなこと言わないですよ」みたいな。盛り上がっていったら使うんですよ。初めはなかなか、いきなり言ったらちょっと引いちゃいますね。女性はなかなか難しいかもしれないですけど、タイミングでこう、盛り上がったときには、使えるタイミングで。使える人もいますですよ、本当に。

最後は「クー」ですよ。「クー！」。(笑)

女性：営業とかよく使ってますね。

伊藤：営業の方は使いますよ。

女性：Qoo(クー)でもそうですよね。ドリンクのQoo。「飲んだらこう言っちゃうよ、クー！」って。

伊藤：それもそうなんです。そういうことなんです。(会場：ほおー。)'脳'なんです、だから。ほかに、あたりまえのことですけど、ほかにもいっぱい「承認のポイント」はあると思います。

女性：英語の方、リアクションをね。

伊藤：そう、リアクションをされている方。セミナーの講師の方でも「ハーカーカー」とか使うんですよ。これ全部使いますけど、上手な方というのは、こういうのを入れて

いったりするんです。ほかにも表情とか。笑顔の表情を付けるとか、リアクションとか、いろいろあると思います。

ほか何か、これちょっと発表したいなとか。たぶん皆さん、いろいろ勉強されているので、シェアできることもあると思いますけど。もしよろしかったら。(女性が挙手)
あ、はい。

女性：当たり前のことですけど「うなづく」。

伊藤：「うなづく」。はい、拍手。(拍手)ほか、ありますか。こんな感じでだいたいいいですか。前半これくらいまでにしましょう。後半、実際にこれを使って演習をしていきます。一旦休憩にしますので、前半ここまでにしましょう。前半戦、ありがとうございます。ありがとうございました。(拍手)

(後半)

伊藤：今日、ワークで「受け取りワーク」というのをやります。「受け取り発見」なんです。受け取る方と発見する方でやります。二人組みのペアをつかって、二人組みです。そして、Aさん、Bさん、役柄を決めます。そしてAさん、Aさんが重要なんです。受け取ってください。ひたすら受け取ります。受け取る練習。承認をしてもらう練習なので、ただ受け取ってください。よく「いやいや、私そんなんじゃないんです」とかやってしまうんですけど、今日は練習なので、ひたすら受け取ってください。

そして、Bさんは発見をするんです。Aさんがまだ気付いていない良いところを探して教えてあげる。なので、Aさんはちょっと照れくさかったりとか、受け取れないなあというのはあるかもしれないですけど、Bさんにとってはそういうふうに思っている、見えているので、これはもう、ひたすら受け取ってください。

いいですかね。やり方分からないよという方、もしいらっしゃったら。大丈夫ですか。だいたいできればいいですよ。1回練習なので、まずやってみましょう。先ほどのことも念頭に置いたら、それを意識しながらできるとよりいいですね。じゃあ、今日まだ組んだことのない二人組みという方いらっしゃったら。新しい二人組みでいきましょう。ではまず、二人組みになってください。じゃあ、1回立ち上がって。

相手に受け取ってもらえる言葉の選び方ワークショップ

会場：(互いに) よろしくお願ひします。

伊藤：まだ二人組みになれていない方。二人組みに、なれていますか。じゃあまず、Aさん、Bさんを決めましょう。はい、いいですか。じゃあ、Aさんする人。

会場：(それぞれ) はい。

伊藤：Aさん。ひたすら受け取るほうです。受け取る人、Aさん。じゃあ、Bさんする人。

会場：(それぞれ) はい。

伊藤：探し出して教えてあげるほうの役ですね。いいですか。OKですか。じゃあいきましよう。演習、よろしくお願ひします！

会場：よろしくお願ひします。(会場：演習)

伊藤：はい、ありがとうございます。(拍手) じゃあ、いったん片方の方終わったと思うので、お互いに感想ですね、ちょっとこう、気付いたこと、感じたことをシェアし合ってください。(会場：演習)

はい、ありがとうございます。(拍手) じゃあ、役割を交代しましょう。次に受け取る人、挙手。

会場：(それぞれ) はい。

伊藤：役柄交代です。いいですか。じゃあ、探し出して教えてあげる人、褒める人。

会場：(それぞれ) はい。

相手に受け取ってもらえる言葉の選び方ワークショップ

伊藤：はい、OKです。じゃあ交代でいってみましょう。じゃあお願いします。

会場：お願いします。(会場：演習)

伊藤：はい、ありがとうございます。(拍手)じゃあもう1度、感じたことをお互いにフィードバックし合ってください。(会場：演習)

はい、ありがとうございます。(拍手)パートナーにお礼を言ってください。

会場：(それぞれ)ありがとうございました。

伊藤：どんなこと感じましたか。ちょっと発表をしてもらおうかな、これは。グループで。はい、じゃ、マイク。

女性：相手のことをすごく、あの、相手のことを知りたいとか、いいところを探そうという作業をするに当たって、相手のことをよく観察するというか、見ると、どんどん相手のいいところが見つかってきて、口に出すと喜んでいただけで、こっちも気分がとても良くなったので、そういう雰囲気の中でだったら、ラポールとか信頼関係も生まれやすいかなというのは感じました。ありがとうございます。

伊藤：ありがとうございます。(拍手)はい。いいですかね。何かありますか。

じゃあ次にいきましょうかね。実際に受け取り発見をしまして、承認の仕方を学んだんですけども、いろいろなバリエーションで褒められる、承認できるといいと思いませんか。

会場：はい。

伊藤：それをちょっとだけ、コツというか、体系立てていきますので、それをやっていきましょう。

「承認8つのポイント」というのがあります。8個あるんですけども、これ具体的にやっていきます。1番目が「具体的に」。2番目が「抽象的に」。3番目が「すぐに」。

4番目が「繰り返し」。5番目は「思い出して」。6番目が「理由を言って」承認。7番目が「理由無しで」承認する。8番目は「第三者で」承認するというのがあります。これ、具体的に1つずつみていきます。また出てきますのでそのときに記載するなら記載してください。

1番目は「具体的に承認する」というのがあります。これはどういうことかということ、まあ具体例というか例題というか、あるんですけども、「 なところがいいね。」というところ、服だったり色だったり、そこをもう具体的に教えてあげる、言ってあげる。「その が素敵ですね。」見た目。服装だったり表情だったり、何でもいいですけど。「具体的に承認する」という。

なかなか具体的にこう、見つからない場合もありますよね。そのときは今度は「抽象的に」というのを使います。これはどういうのかということ、「雰囲気いいですね」というの、使います。(笑)なかなか見つからないときは。漠然としていて。まあでも、悪い気はしないじゃないですか。「話しやすい」とか「雰囲気」とかそういう。癒し系だったら「オーラ」とか。「オーラがいいですね」とか。そういうふうに使います、「雰囲気」、「存在感」。男性とかかけっこうこれ、喜ぶ方も多いですね。「存在感ありますよね～」というのを言ってあげると嬉しかったりするという。

3番目は「すぐに」というのがあります。すぐにその場で承認する。何かご飯を食べに行ったりとか、何か会合のときに「いましてくれた、これ、嬉しい、ありがとう」という、すぐ認めてあげる。ほかには男性とか、女性も、限らずなんですけど「なかなかそういうの、言えないですよ～」というの。「いま言ったことってすごいですね～」言った瞬間にすぐ承認してあげる。これが3番目ですね。「すぐに承認する」という。だいたい書けたですね。パーフェクトに使えないですからね、これもう応用編なので。自分なりのキーワードだけでも書いておいてもらったら使えます。「すぐに承認する」。気付いたらその場ですというのを意識します。

4番目繰り返します。今度は「繰り返し」。例えば「さっきも言ったけど、やっぱりすごいね～」と。嫌なこと、悪いことは嫌だけど、いいことだったら嬉しいですよ。もう1個「ひつこいようですけど～」。(笑)これもしみじみ言ってあげるといいんですよ。かみしめながら、感情をこめて。クライアントさんとかにあまり褒めるところとか、承認するところが無い場合は、もう何度も、いいところ見つけたらそれを何回も言ってあげる。繰り返す。

繰り返すに近いんですけども、今度は「思い出して承認する」というのがある。思い出して。恋人関係とかね、結婚している人とかもよく使います、これは。クライアントさんとかだったら「前回来てくださったときも思ったんだけど」とかいう。前も思ったんですけどとか。「思い出して」。ほかには「初めてお会いした時から、思っていました」。何か告白みたいですけどね。(笑)第一印象から決めていましたみたいな。そういう感じです。「思い出して」。5番目が「思い出して承認する」。これもなかなか、褒めるところとか承認するところが少ない方でも、これ使えますから。付き合っていて、あとでいいところを思ったりもするので、そういうときも使えます。

6番目が「理由を言って承認する」というのがあります。例えば「　　さんのおかげで、私は～できたんです」という。これも理由を言ってあげるといいですね。「　　さんが～してくれて本当に助かりました」。これも使えますね。「理由を言って承認する」というのが6番目です。

次、7番目「理由無しで」。先ほどは6番目のは理由を言ってというのですが、今回は7番目は「理由無しで」。理由も無いのに承認しちゃうということができるんですよ。まったくこう、何も無い人でも、何でも誰でも使えるというのがあります。これはもう「いてくれるだけで、ほっとしますよ」。

女性：はあ、これ使える。(笑)

伊藤：存在ですね。存在を承認してあげるということです。「そばにいてだけで明るくなる」とか。7番目が「理由無しで承認する」。存在ですよ、その人自身のそのものに対して尊敬、承認、まあ感謝でも使えます。いいですかね。

じゃあ8番目いきましょう。これ最後です。8番目。「第三者で承認する」というのがあります。第三者を使うんですよ。

男性： 00:45:50

伊藤：そうそう。そういう。

男性：嬉しいですよ。

伊藤：クライアントさんで来た方で、紹介があった場合とかね。「ご紹介くださった
さんも、 所長も」、上司の方だったりとか分からないですけど、「優秀だとか素敵
な方だって言っていましたよ」と。「 さんもあなたのことをこう言っていました」
というの。いいですかね。もう1個。これも、どういうときでもいろいろ使えるんです
けど「 さんみたいな方が奥さんなんて、旦那様幸せですよ〜」とかって。これ、
使えますよ。これ逆もね。旦那様に対して言うときもありますね。その人ではなくて違
う第三者の人を使って言う。「第三者で承認する」というのが最後8番目になります。
これを使ってもう一度、違うペアで先ほどの「受け取り発見ワーク」ですね、をやっ
てみます。

男性：これを使って？（笑）

伊藤：これを使って。こういうのを、できたら盛り込んで。いろいろ盛り込むこといっ
ぱいあるんですけど。今日は練習なので、練習ということで完全に100%でできなくて
いいので。ちょっとだけ意識しながらやるというのをやってみましょう。じゃあ、1回
立ち上がって、先ほどと違うパートナーと組んでください。（会場：演習）

はい、ありがとうございます。（拍手）パートナーの方にお礼を言って前を向きまし
ょう。

会場：（それぞれ）ありがとうございます。

伊藤：はい、ありがとうございます。どうですか、先ほどと比べて、少しく、レベル
アップしましたかね。

女性：ちょっとだけ。（笑）

伊藤：ちょっとだけでも、何かね、ちょっとだけでもいいんじゃないでしょうか。

女性：口角が上がって痛くなりました。

伊藤：あ、それ、いいですねー。口角ね、普段から口角を上げてないとやはり、疲れちゃうんですよ。

女性：ああ、そうなのねえ。

伊藤：これ、筋力なので。笑顔筋を鍛えるというのもあるんですけどね。またそれは、あとで。意識しましょう。今日はこのワークショップを意識しておきます。ではこれが一応「承認」のことですね。

そして次にいきます。次はね「心を開くマジックワード」というのがあるんです。

女性：わー、すごい。

伊藤：今日、2つだけやります。セッションですとかカウンセリングだったりとか、いろいろあると思うんですけども、対人との関わりでコミュニケーションしていくときに、相手の意見に同意できないと、それは違おうだろうというときというのはあると思います。そういう経験が、普通のコミュニケーションでもいいんですけども、そういうのは、男性・女性、同性・異性でもいいんですけども、何か感じたことがあるという方、いらっしゃいますか。意見、同意できないよと。(会場を見る)はい、ありがとうございます。そのときに使える言葉があります。これちょっと覚えていてもらえるといいかなあと思います。同意できないときには、これ使います。「なるほど」。(会場：ふーん。)(笑)

賛成でも反対でもないんですよ。「なるほど、あなたはそう思ってるんですよ」というとこまでなんです。それが「なるほど」に集約されている。これを使うとマジックワードです。嘘ではない。自分に対して嘘をついているわけではない。これが「マジックワード その1」。

その2があります。セッションとかしているときに、なかなか本音が出てこないとか、あるんですよ。本音が出てこない。本音を知りたいとき。本音を知りたいときに使うと効果的だというのは、僕の経験則ですと、これです。ドン！「もし」。条件を外します、「もし」で。「もし、お金の心配ないとしたら、自分はどうしたいの」とか。

「もし、いまの家族関係、制限すべてなくなったら、本当はどうしたいのか」という、こういう質問をしていきます。これ「もし」ですね。

1番目が、相手の意見に同意できない場合は「なるほど」。2番目は、相手が本音をなかなか言わない、本音を知りたいときは「もし」というのを使うといいんじゃないかなと思います。よろしければ使ってみてください。

次いいですかね。いきます、次。「自分から気付いてもらう言葉がけ」。相手に受け取ってもらえるというので、あるんですけども。セッションとかしていて、申し込んでくるんだけど、本気でやる気がない人とかというのが出てきてしまうんです。そういう人を、反感買わないで、傷つけないんだけど、エレガントにもっていくトークというか、セリフというか、まあワードですかね、そういうのがあるので。これもちょっと使えるので。

本気でやる気ない、取り組み気がないという人の場合は、これです。「　　さんは、将来不安はまったくないですよ？」と。(笑)来ていると。来ている人に対して、本当はその人はセッションとか来るということは、何か変わりたいとか問題意識があって来ているんですけど、なかなかその、ライトワーカーさん、癒しのおしごとをしているこちら側に対して、本音を言ってこない。こういう場合、取り組み気ない、やる気無いような素振りをしているときは「不安はまったくないですよ？」と「100%もう自信あるんですよ？」という「？」が付く。

これを「あなた、問題あるでしょう」とか言うと、(笑)傷付いてしまったりとか反感買ったりとか、恨みになったりするんですよ。ストレートに言うんじゃないで、疑問文を使って「全然ないんじゃないですか？」「いやいや、まったくないってわけじゃないですよ」ということを言ってくれたら、そこから具体的に掘り下げていく。これもね、なかなかちょっと、初めは難しいかもしれないですけど。こういう方法もあるという、そこだけ念頭に置いてもらえば。使える方は使ってください。これなかなか、本当にやっている方でないとピンとこない場合もあるかもしれない。

ちょっと時間もありますのでバンバンいきますよ、次。「感情処理法」。先ほどの話、出てきましたね。取り組み気がないというか、自分が意図しない人、自分が思ったような人じゃない人が、何か来てしまったと。「この人、ちょっと、何なんだろう。何で来たんだろう、私のところ」という。(笑)そういうときもあるかもしれません、いろいろ。ホームページを見て来ちゃったとかチラシを見て来てしまいましたとか。

そういう方に対しても、自分の感情を整理する方法があります。どうするかというと「長所の創作」というのがあります。どういうことかということ、長所を創作するためには、その人の嫌なところというのをまず書いて、嫌なところを長所にもっていっちゃうんです。潜在的な長所としてもっていく。例えば、嫌なところ。めちゃめちゃ頑固だと。言うことを全然聞かないと。頑固な人に対しては、それを無理やり長所にもっていくと「自分がある」とかね。そういうようなことをしていきます。すべてやっていきます。

これいま、お客さんがいないので、ちょっとだけ、2、3分で練習しましょう。これね、本当は電車とかでもできるんですよ。前に座っている人いますよね。電車で座っていて自分の前に座っている人。この人はちょっときついなあという人、いますよね。そういうときにも、その人の長所を創るんですよ。例えば酔っぱらいを、お父さんがへべれけで乗っていた。お酒臭い。この人は実は家族のためにめちゃくちゃ一生懸命働いて、つらいことがあって、どうしてもお酒に付き合わなければならないんだ。本当は家に帰るとめちゃくちゃ優しいお父さんなんだという勝手な創作をするんですよ。そういうような練習ができるんですよ、普段から。そうすると、どんな人が来ても、いいところが見られる。プラス思考にも通じるんですけど。今日ちょっとだけ時間を使って、お客さんがいないから、自分の好きじゃないところがもしあったらそれを書いて、それを創作的長所にといいのもっていっていきましょう。

まずは「嫌なところ」というのを簡単に2、3個でいいので書きましょう。では、お願いします。(会場：それぞれ記入) はい、ありがとうございます。(拍手)

これちょっと二人組みでシェアをしてもらってもいいですか。二人組みで意見交換ですね。どんなのが出て、どんなふうに変えていったというのを。隣の方でもいいので、二人組みで立ってもらっていいですか。はい、じゃあ、お願いします。(会場：意見交換)

はい、ありがとうございます。(拍手) パートナーの方にお礼を言って前を向いてください。なかなかこれもね、皆さんできている感じですね。上手です、さすが。

じゃあ、今日はもうまとめにいきます。「振り返り」しましょう。「今日のワークショップはどうでしたか?」「気付きはなんですか?」それを個条書きでいいので、またノートに書いてみましょう。1分ぐらいでいきます。ではお願いします。

そしてそのままいきます。「今日来て良かったこと。今日これに参加して良かったこと。そしてそれを書けたら「24時間以内にする、あなたの最初の一步」。どんな行動をする

相手に受け取ってもらえる言葉の選び方ワークショップ

かというのを書いてください。

あと30秒ぐらいでまとめてください。

最後1つ書き加えられる人は書き加えて終わりにしましょう。

もう少し時間が欲しいという方。いらっしゃいますか。

はい、ありがとうございます。(拍手)

では最後のシェア、分かち合いになります。できれば初めて組むペアの方でやってください。これも二人組みです。「脳」をシェアしましょう、お願いします。(会場：シェア) まだ分かち合いが終わっていない班、いらっしゃったら挙手お願いします。はい、ありがとうございます。(拍手) パートナーの方にお礼を言って前を向いてください。

会場：(それぞれ)ありがとうございます。

伊藤：はい。今日はどうでしたか。これで終わりです。

こんな感じで「癒し系おしごとのはじめ方講座」というのはやっています。こんな雰囲気、これをさらに1日とかでやっているのもっと濃いような内容になります。これからまたやっていきますので、是非よかったらそちらの、ワンデーのほうにもご参加ください。今日はどうもありがとうございました。

会場：ありがとうございました。(拍手)

(01:01:21 録音まで終了)