

対人科学コンサルタント

こばりひさ

THE SECRET
COMMUNICATION SKILLS,
use in Business scene
and Private scene



潜在意識を
体感できる
フリーペーパー

人を
うごかす
ふしぎな
力

ちから

Take
Free

ご自由に
お持ちください。

もくじ

- | | |
|----------------|----------------------|
| 1 目がふたつ、口がひとつ。 | 17 気持ちの左目、説明の右目 |
| 2 ふわっとおじぎ | 18 「でも」スイッチ |
| 3 一歩目マスター | 19 引っ張りだす |
| 4 バリアの視線 | 20 すごい握手 |
| 5 親指パワー | 21 モナリザのほほえみ |
| 6 その気の姿勢 | 22 安心の答え方 |
| 7 イレカエル | 23 あーきたきた |
| 8 このカタチをつくる | 24 0.000...1%ある？ ない？ |
| 9 あ、お願い！ | 25 復活のおまじない |
| 10 こっそりフエイント | 26 物ほめ |
| 11 二の腕タッチ | 27 右肩上がりの文字 |
| 12 前向きなため息 | 28 一人称二人称三人称 |
| 13 本当のほめ上手 | 29 忘れられない名刺 |
| 14 解釈チェンジ | 30 パワフルな誓い |
| 15 気がかりなことはない？ | 31 かんたんアクション |
| 16 ヒントは右から | |

かんじてみよう!
ふしぎな力

実験：1

おじぎをするとき...

普通におじぎをしてみよう。



感想を聞いてみよう。



ではこうしたら、どうでしょう?

「ふわっと、相手に見えない布をかぶせるようなイメージ」でおじぎをしてみよう。



感想を聞いてみよう。



テストしてみよう!

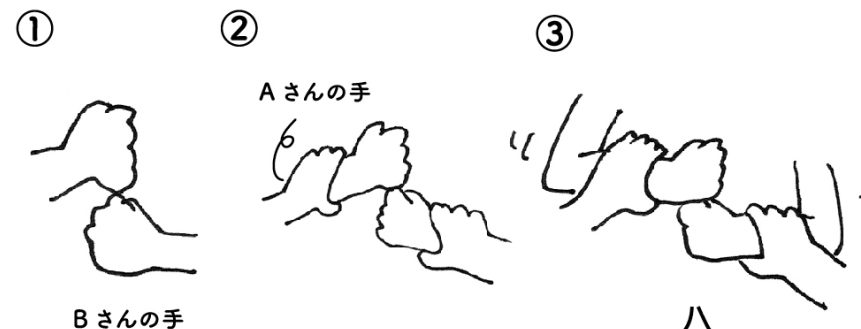


Bさんはげんこつ同士をくっつける。離れないように、力をこめて。

Aさんは、Bさんの手首をつかんでげんこつ同士を離そうとする。

かんたんに離れる。

テストしてみよう!



Bさんはげんこつ同士をくっつける。離れないように、力をこめて。

Aさんは、Bさんの手首をつかんでげんこつ同士を離そうとする。

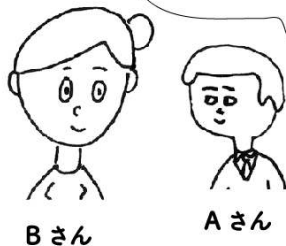
あれ?

なかなか離れない!

気持ちの左目、説明の右目

ためしてみよう!

①



これが、ああで、
あれが、こうで...

Aさんは、Bさんに向かって
なにかを説明しよう。
(特に説明することがなければ、
説明書や新聞を読み上げてもいい)

うーん?

②



このときBさんは“右目”をか
くしながら、
Aさんの話を聞く。

Bさん「うーん、なにを言ってる
んだろう」

③



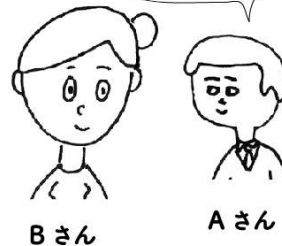
ああ!

今度は“左目”をかくしながら、
Aさんの話を聞く。

Bさん「ああ、なるほどね」

さっきよりも聞き取りやすくなる。

①



とっても
ステキだね!

見つめる目によって、
届ける言葉を変える。

Bさんは、Aさんに向かって
なにか気持ちを伝えよう。
「大丈夫、うまくいくよ」
「なんだか楽しそうだね」
「Bさんのことが好き」

うーん?

②



このときBさんは“左目”をか
くしながら、
Aさんの話を聞く。

Bさん「いまいち伝わらないなあ」

③



あ!

今度は“右目”をかくしながら、
Aさんの話を聞く。

Bさん「あ」

さっきよりも気持ちが伝わって
くる。

人と向き合って話をするとき、

あなたは相手のどこを見て話していますか？

「ずっと相手の目をとらえて話している」という人もいれば、「ずっと目を見て話し続けると緊張するので、あちこちに目を動かす」という人もいます。「ぼんやりと相手の顔の像を見ている」という人もいるかもしれません。

いずれにしても、“相手の目”を見る機会は多いと思います。そこで、“相手の目”についてもっと、よく思い出してみてください。

あなたが相手の目を見て話をしているとき、相手の右目か左目、どちらを見て話していますか？ じつは両目を同時にとらえるのって難しいですね。見るのは右目か左目、たいていどちらか。どちらを見るかは癖になっているはずです。

そして、あなたが相手の右目を見て話しているか、相手の左目を見て話しているかによって、相手への伝わり方が違うようです。

これは右側に見えているものは「左脳」、左側に見えているのは「右脳」に情報が送られる関係のようです。

一般的に「右脳は物事を想像的にとらえる」「左脳は物事を論理的にとらえる」と言われますが、まさにそのとおり。説明を受けるとき、感情表現を受け取るとき、右目か左目かによって、伝わり方が違うことを体感していただけたでしょうか。

この感覚の違いを応用してみましょう。

つまり人に手順を教えたり企画書の説明をしたりするときは、相手の右目の光に（こちらから見ると左側の目）、また「大丈夫だよ。うまくいくよ」とか「好きです」とか「なんだか、楽しそうですね」など、感情を訴えるときは相手の左目の光に（こちらから見ると右側の目）向かって語りかけると、相手の心にすんなり届きやすいのです。

頭ではわかっているけど、実際の場面になってみると、目を見てるようで見てない、別のところに意識があるときがあります。

ポイントは相手の目に映る輝きを見ること。「わたしはあなたの黒目の光しかみない！」（笑）くらい一生懸命見ることによって、話しやすく、聞きやすく、心地良い言葉の循環が生まれます。



心のトビラの鍵穴は、
黒目の中に。

もっと体感したい人は、本書をご覧ください！

『人をうごかすふしぎな力』

著:こばりひさ(対人科学コンサルタント)

定価:1300円+税 サンクチュアリ出版

ISBN:978-4-8014-0013-9