

へこまない思考法は こうして身につける

目次

意味のリフレーミングと、状況のリフレーミング

STEP 1 .. へこんでしまう要素を洗い出す

STEP 2 .. 重要ではない点に気づく

STEP 3 .. 無理なくできる行動指針を、利点に

STEP 4 .. 自分の思い込みを検証する

STEP 5 .. 自分への見方が変わる

リフレーミングで、なにが変わる？

このファイルでは、リフレーミングであなたがスムーズに逆転の発想を使っている方法をお伝えしていきます。

私たちは過去の経験や育った環境などから、自分独自の視点で物事を見ていきます。それをフレーム(考え方のワク)と呼びます。いわば心のクセです。

そのフレームを変えることⅡ「リフレーミング」の基本には、大きく2つの方法があります。それは「**意味のリフレーミング**」と「**状況のリフレーミング**」です。

たとえば声が小さい人がいたとしましょう。営業の場面などで、声の大きい人にはどうしても圧倒されてしまいがち。また、内容に自信があっても、弱々しい印象から、自信がないように見られることもしばしば。なんだかいつも損をしているように感じてしまいます。

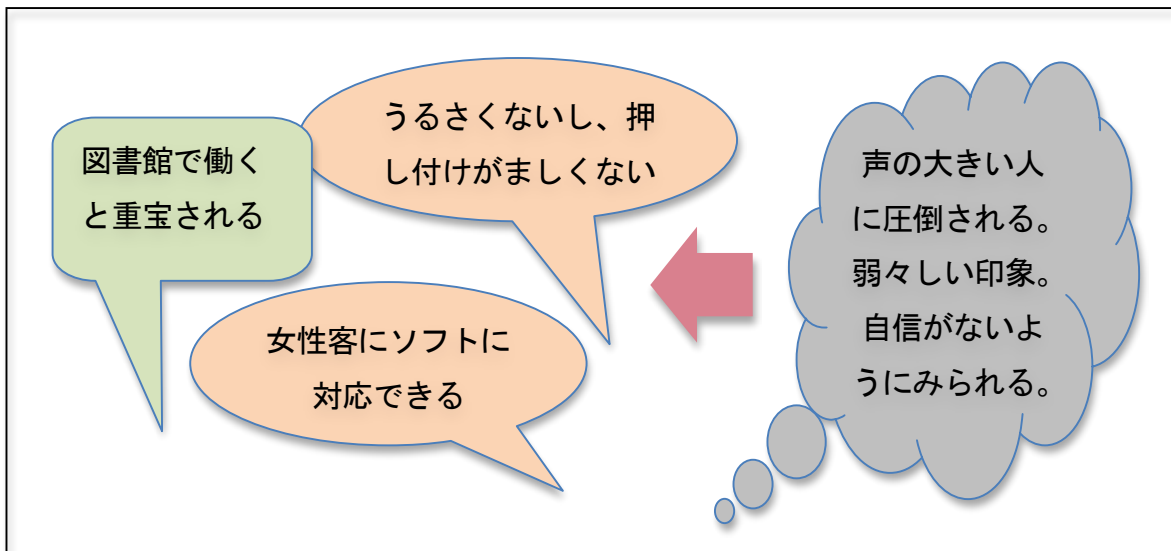
「**意味のリフレーミング**」とは、別の視点で解釈を変える方法です。

すると、声が小さいことは、「うるさくないし、押し付けがましくない」という美点になります。

また、「女性客にソフトに対応できる」というメリットにもなるでしょう。

もう一つの「**状況のリフレーミング**」は、一言でいえば**適材適所**です。

声が小さい人は、図書館で働く**と重宝**されるはずです。個性が活かせる場所へ目を移すことで、メリットが生まれてきます。



では、ここで例題にトライしてみましょうか。

Q. 「石橋をたたいて渡る」タイプの人は、「融通がきかない」「行動が遅い」というマイナスな見方をされがちです。これをリフレーミングしてみてください。

■意味のリフレーミング

■状況のリフレーミング



どうですか。2タイプの答えを書いていただけましたか。

A. 答え

■意味のリフレーミング

「慎重で用心深い」という長所になる。堅実。失敗が少ない。

■状況のリフレーミング

品質改善、銀行、薬の副作用検査などに適任。しっかり検証してくれるので安心。

「才能がない」ことを、「消費者ニーズの商売」に活かした斉藤一人さんは、状況のリフレーミングです。

「お金がない、体が弱い、学歴がない」を切り返した松下幸之助さんは、内容のリフレーミングです。

どちらにも共通するリフレーミングのメリットは、3つあります。

1つは「**肯定的な視点**」。肯定的な受けとり方をすると、事態は良い方向へ向かいやすくなります。

2 つめは、「自分の持ち味を活かせる」ことです。リングがミカンになろうとすれば、中途半端な味になってしまうでしょう。リングはリングの美味しさを追求した方がうまくいく。

3 つめは「気持ちが前向きになる」ことです。すると、自分を責めたりへこまないですみます。

たとえば、引越して通勤時間が伸びたことを、「電車でゆっくり座って本が読める。動く書斎だ」とリフレーミングすれば、遠いというデメリットではなく、前向きなメリットにできます。書評家として有名になった松山真之助さんは、まさにその実例に他なりません。

状況のリフレーミングは、転職で仕事を探す場合などに役立ちますが、状況を変えることはなかなかできませんので、この本では割愛しました。

この本で扱っているのは、受けとめ方を変える、意味のリフレーミングです。

一つの出来事も自分を肯定する捉え方をすれば、気分がパーツと明るくなります。すべては「自分にOK!」から好転が始まるのです。

へこまない技術は、こうして身につける

このページからは、ステップ・バイ・ステップでリフレーミングをマスターしていきます。マイナスを好転させる発想法を、一段階ずつ分解していきますね。

最初のページのような発想の切り替えがパツとできなくても、考え方の手順を追えば、自然にOK思考に切り替わっていきます。

では実際の悩みを例に出してみます。そうですね。では「内気で話しベタ」としてみましょう。最後のページにフレームがありますので、それを先にプリントアウトされても良いですよ。

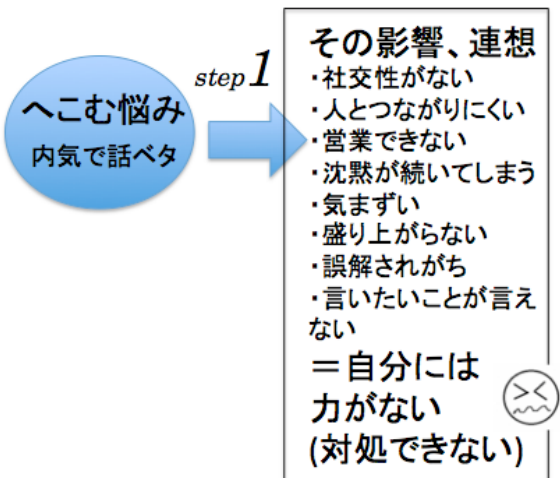
STEP 1…へこんでしまう要素を洗い出す

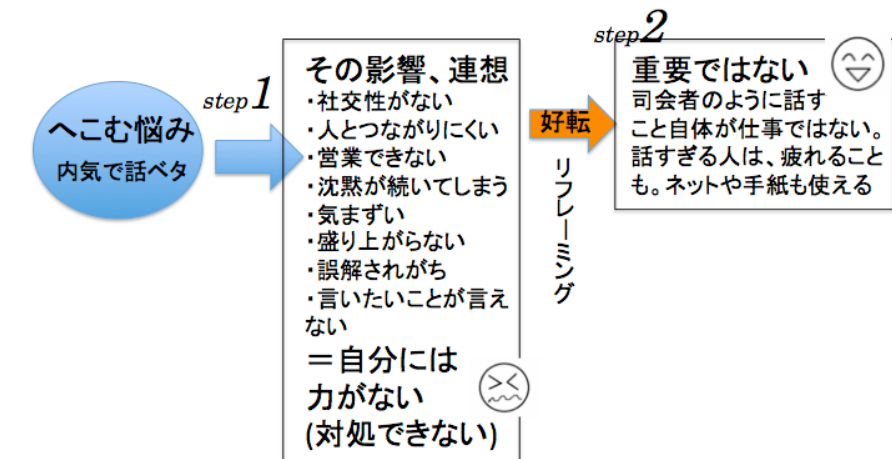
悩みのテーマを出したら、それによって影響があること、連想することをどんどん書き出します。悩みとは本来ネガティブなものですから、見たくないもの。けれども向き合うことで、な〜んだと思うこともあります。イヤなことを一度、出してみます。

たとえば、人づきあいが悪い、空気が気まづくなる、不機嫌に思われて人から誤解を受けやすい、思っていることが相手に伝わらない、感情表現がヘタなど、いくらでも出てきそうです。

これは、悩みのテーマに対して、自分が「何が気になる」のか「何がイヤ」なのか、「何を避けたい」のかを現しています。

「沈黙は金」という言葉もあるように、内気は必ずしも悪いわけではありません。人によって、何がイヤだと感じるかは違います。ここに出てきたことは、「あなたにとっての、へこむ原因」なのです。





STEP 2…重要ではない点に気づく

では次に、この悩みが自分にとって「重要ではない」となるよう、フレームを変えていきます。その理由を導いていきましょう。コツは、他人事のように無責任にアイデアを出すことです。すると、うまくいきます。

たとえば、「話すこと自体が仕事なのではない。営業の仕事は、ものを売ることだ」とか、「おしゃべりな人がそばにいると疲れるもの。同じように感じる人もいるだろう」とか「話さなくても、ネットでものを売っている人も多い」「営業する方法は、話すだけじゃない。手紙だっていい。こういう時代だからこそ、目立つし喜ばれる」といった風に。

そうすると、「口ベタも悪くないのでは」という気持ちになってきます。

STEP 3…無理なくできる行動指針を、利点に

STEP 2の「重要ではない」でいったん気持ちを軽くしたら、次に、自分にできる対処法、なにかできることを探します。

そこで、「自分から話すのは苦手だけれど、ただ黙っていても気まずくなりがち。相手に話してもらえると、話の引き出し方や質問の仕方を磨こう」という考え方もできますよね。すると、元気が湧いてきます。これまで苦手と思っていた会話が盛り上がるかもしれません。

「こうすればうまくいくのでは」という手段が見つかれば、それは前向きな行動指針になります。

そして、もう一つのコツは、それを「BIG」にまで高めることです。「こうしよう」という行動指針は、「自分に何かが足りない」ということを無意識に感じさせてしまいます。ですから、「○○しよう」を↓「自分は○○できる」という表現に変えてみるのです。すると、存在肯定の言葉になりますから、「自分自身の個性であり、利点」という感覚が潜在意識に広がります。

この例では「自分は聞き上手。だからたくさんの人に喜ばれるに違いない」と思う

と、むしろそれは長所ですよ。実際に相手が上機嫌で話しているイメージを頭に浮かべて、いい気持ちにしていけます。

STEP 1で、自分のできないことやネガティブ要素を浮かべたときは、なんとなく体が重く、身動きとれないような気持ちになったはず。 「自分に力がない」と思うと、人は行動が止まります。

このSTEP 3で「自分には力がある」と感じると、行動がグリーンと促されます。積極的に悩みを個性として活かす、むしろ、「〇〇でよかった!」と思えるように。

STEP 4: 自分の思い込みを検証する

せっかくリフレーミングして、視点を変えても、でもやっぱり……とモヤモヤした気持ちで、ブレーキがかかってしまうこともあります。

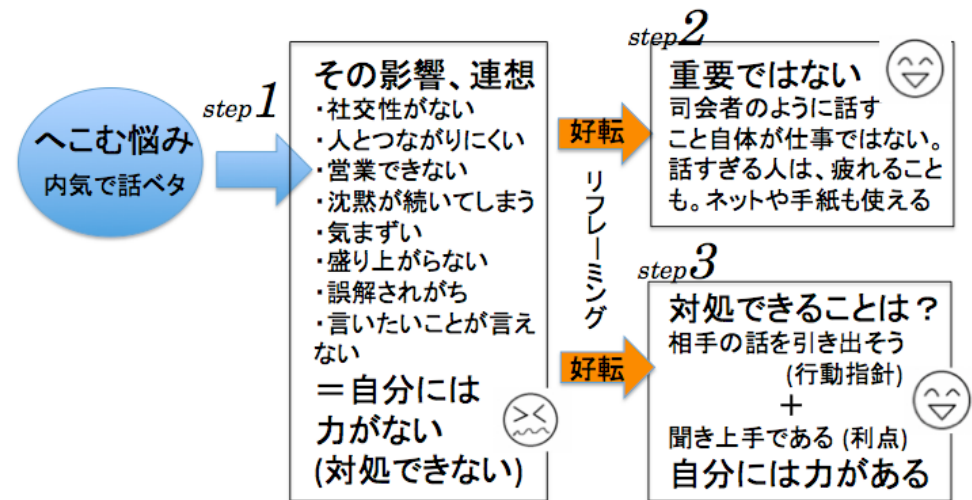
そんなときは、その影に何らかの思い込み（ビリーフ）がブレーキになっているかもしれません。たとえば「営業は話してナンボ」といった意識はありませんか。すると、会話以外の方法（メール、手紙、相手の話を聞く）は邪道に思えて、せっかく出したリフレーション案が悪いことのように感じてしまいます。

もし斉藤一人さんが「やっぱり人間、才能がないとダメだ。自分は落ちこぼれなでは」という思い込みを持っていたら、どうなったでしょうか？

松下さんが「体が弱いからと言って人に頼るのは逃げだ。経営者は強くなくてはならない」という思い込みを持っていたら？

思い込みは家庭や社会で「これが常識・当たり前」として植えつけられてきたものです。でも、そんなものはケースバイケースで、絶対的なものなどありません。

ことわざですら「三度めの正直」「二度あることは三度ある」と、まるで正反対なことを言っているじゃないですか。もっと柔軟でいいんです。



ここで、あなたのブレーキになっている思い込みをビリーフの欄に書いて、「もし、それができたらどうなるか？」を想像してみてください。

たとえば自分が話し上手で、人から一目置かれる人に変身できたら……？

「たしかに、もつとうまくお客さんを説得できるかもしれない。しかし、話がうまいだけで信頼されるだろうか？ お客さんは増えるかもしれないが、あの人は口がうまいだけと思われるかもしれない」

「できない」と思うと、自分を責めてしまいます。「できたら」と考えると、話し上手な人が全員成功しているわけではないと気づきます。

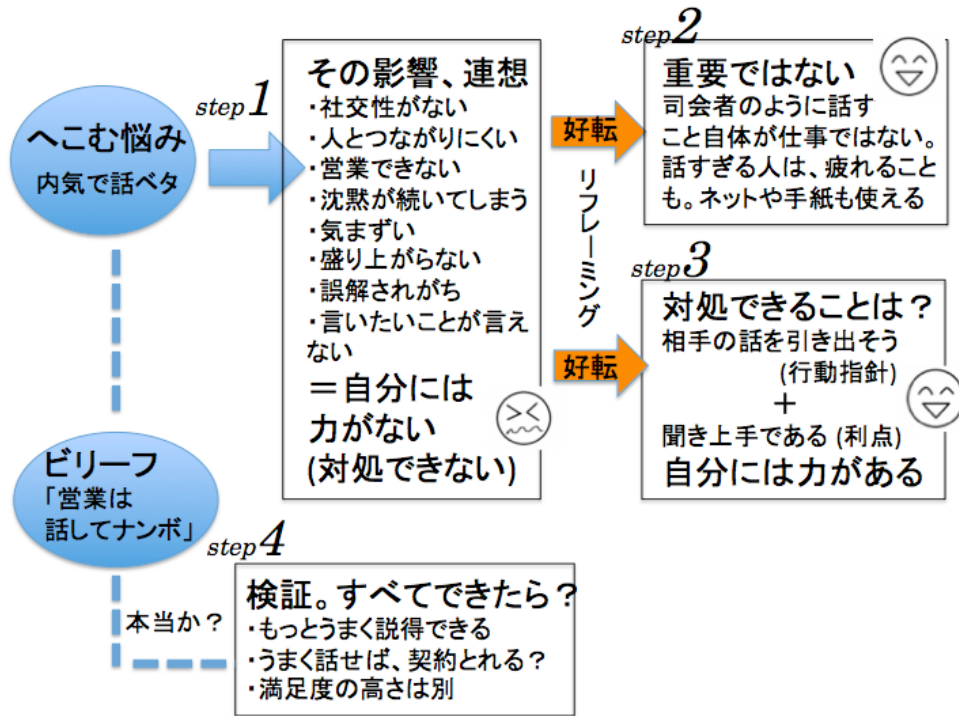
考えてみれば、あなたのまわりで、口数は少ないけれどお客さんから信頼されて、仕事うまくいっている人もいます。

つまり、自分を否定する思い込みは、本当に正しいのかどうか、検証してみませんか。

こんな実験があります。

アメリカの臨床心理学者アルバート・エリスは、自分を見た目が悪く、女性誰も話すらしてくれないだろうと思いこんでいました。

そこで、心理学者としてエキセントリックなチャレンジをスタートします。彼は近くの公園でベンチに一人で座っている女性を見つける度に、となりに座り自己紹介をして話しかけました。これは実験だと意識を切り替える（リフレーミング）ことで、勇



気を持てたのでしょね。

1ヶ月で合計188人の女性に声をかけたところ、88人はすぐに立ち上がって去っていきました。けれども一緒に話してくれた女性は……なんと100人もいたのです。

数のデータだけでも、88対100です。エリスの思い込みは立証されません。むしろ逆の結果でした。

また、立ち去った88人に、エリスの思い込みだった「見た目が理由で立ち去ったのかどうか」は質問できませんでしたが、はたして答えは「見た目」一択でしょうか？「知らない男性と話すのが不安」と思った女性もいるでしょうし、宗教の勧誘やエステの押し売りのように「何か売りつけられるのでは」と感じた人もいたかもしれません。もちろん単に時間がなかった人も多かったと思うんです。中には、エリスと同じような思い込みを抱えて、男性と話すことを苦手に感じる女性もいたことでしょう。そうです。**実際に検証することによって**、「自分は見た目が悪いので、誰も女性が話をしてくれない」と決めつけていた**思い込みが、ガラガラと音をたてて崩れ落ちたのです**。

他人事だと、そんなことにとらわれているなんてと、ばかばかしく見えるかもしれませんが。しかし、私たちは大なり小なり自分を縛る思い込みを持っているものです。仕事上でも、立地がネックかと思っていたら、実はメニューバリエーションの問題だったり、検証することでこちらの予想とは違う結果が見えてきます。

自分を制限する思い込みを感じたら、検証してみる。

もしくは、仮に「それができたら」と考えてみる。**実際にそういう人を思い出す、会ってみる。データを調べる。やってみる。……するとスッキリします。**

たとえば思い込み通りの結果が出たとしても、どんな世界にも例外はあります。あなたが、その例外になってもいい。新しい道を開いたっていいじゃないですか。

このステップ4では、あなたのブレーキになっている思い込みを検証すること。「あれ？ 案外そうとばかりは言えないぞ」と疑問が見えてきたら、あなたを縛る思い込みはムリなく脱ぎ捨てられるでしょう。

STEP5…自分への見方が変わる

STEP5では、STEP4の検証をもとに、自分へのOKの言葉を出します。

「ロベタとは、実は聞き上手、お客さんに気持ち良くお話してもらおうことで、お客さんに優越感を感じてもらえる。こっちが話しすぎると、逆にお客さんの気分を悪くしてしまうこともある。それに、ロベタだからこそ、自分の誠実さや真面目さが伝わる。

お客さんと信頼関係を築き、満足度の高い関係を続けていくことこそが重要だ」という風に。

自分の個性に肯定的な視点を持つと、あなたの態度やふるまいに自然とにじみ出てきます。すると、さらに良い結果が引き寄せられてくるはずですよ。

というわけで、完成形は左のとおり。次のページに、「体が弱い」場合の書き込み例もあげておきますので、こちらも参考にしてくださいね。

最後のページに空欄のフォーマットがありますから、あなたの気になることをさっそくトライしてみましょう！

