

相手を変える 習慣力

コーチングのプロが教える、
相手の潜在意識を味方につける方法

三浦将
SHOMA MIURA

✓ はじめに

自分のまわりの人たちに対し、なぜかイライラしてしまう。

なぜこういうふうにしらないのか？できないのか？

相手を変えたい。変わって欲しい。

こちらの思いとは裏腹に、一向に変わろうとしない人たちに対する不満は募るばかり。

そして、その人たちを変えることができない自分にも、モヤモヤとしたものを感じながら、そんな自分自身のこともあまり認められないイヤな状態。

こんな状態にある人も多いと思います。

私たちのまわりにいる人、親、兄弟、妻、夫、子供、友達、知り合い、ご近所さん、上司、部下、同僚、先輩、後輩、ビジネスパートナー、クライアント、師匠、生徒さんなどなど、これらの人は、お互いの関係が、人生や仕事に大きく影響し合う人たちです。

そんな中、近いがゆえに、お互いの要求も厳しくなり、依存や甘えも起こったりもします。そして、お互いの良いところだけでなく、変わって欲しいところも見えてきます。そして、変わって欲しい態度や行動は、むしろ、その人の良いところよりもやたらと目についたりします。また、相手の話を聞いている最中も、「この人のこういうところ、何とかならないかなあ」などと思ってしまうことも、頻繁にあるのではないのでしょうか？

相手を変える力とは、人を動かす力であり、影響力でもあります。また、質問の技術や、褒める技術など、このようなことについて書か

れた本は多くありますが、コミュニケーション的な技術を身に付けただけでは、目の前の相手は一向に変わらない、という経験をお持ちの人も多いのではないかと思います。

そんな中、まわりの人々に大きな変化や影響を自然にもたらす人がいます。このような人たちは、どんなことを考え、どんなことをしているのでしょうか？

そんな力を自然に発揮できるような人たちには、発揮するために習慣にしていることがあります。

このような習慣を自分も得ることができたら……

私が普段行っている研修講師やメンタルコーチという仕事は、相手に変化をもたらすことを成果として求められる仕事。とてもやりがいがある仕事であると同時に、非常に短い時間で、そういった高い成果が求められる仕事でもあります。

研修やコーチングのプロとして、これまで何万人単位の人たちと交流することを通して、目の前の相手が、自然に変化していくくれるために本当に必要なことがわかってきました。

一方、「そういうことには、カリスマ性が必要なのだろう」と考える人もいるかも知れません。しかし、相手を変えることができる力は、いわゆるカリスマ性の問題ではありません。これは断言できます。私のプロとしての経験から、この力は誰でも持ちうる力であると確信しています。

キーワードは、「潜在意識」と「習慣化」です。

潜在意識を味方につける習慣化によって、あなたも無理なく、自然

にこの「相手を変える力」を身に付けることができるのです。

その構造を簡単に言うと、

あなたの習慣が変わる ⇒ それによって、相手の潜在意識に影響
を与えることができるようになる ⇒ 相手が変わる

という流れになります。

この本は、メンタルコーチングのメカニズムやアドラー心理学、そしてプロとしての私自身の数々の経験から得た「相手を変える習慣力」の秘訣をご紹介します本です。この本をこれから読まれるあなたは、相手を変える力を身に付けながら、やがてあなた自身にもさらなる望ましい変化がもたらされることに気付いていくでしょう。

新たなる扉によろこそ！

Contents

相手を変える習慣力

- | | | |
|----|----------------------|----|
| 01 | 目の前の相手が無理なく自然に変わっていく | 12 |
| 02 | 相手を変えようとする人に起こりがちなこと | 18 |

1 相手を変える力についての 思い込み

- | | | |
|----|-----------------|----|
| 01 | こんな思い込みはありませんか？ | 28 |
| 02 | モチベーションの正体 | 38 |
| 03 | 影響力から関係性へ | 46 |

2 相手の潜在意識に働きかける

- | | | |
|----|----------------|----|
| 01 | 答えは潜在意識の中にある | 64 |
| 02 | 潜在意識はこうして発揮される | 70 |

Chapter 3 大事なことはスキルではなく承認すること

- 01 相手を変えたいなら、変えようとしな82
- Column 1** 信じることで、相手の潜在意識が開花する93
- 02 誤魔化しは通用しない95

Chapter 4 相手を変えることができる人

- 01 自己肯定感と向き合う110
- 02 自分の潜在力を発揮する習慣119

Chapter 5 習慣化の技術

- 01 習慣化の要諦138
- 02 相手が変わりやすくなるために158

6 “できる”から“やっている”に 変える対話術

Case Study 仕事編

01 「この件、どうしたらいいと思う？」	177
02 思い切って自分をさらけ出す	184
Column 2 チームの生産性を高めるカギ	189

Case Study 家庭編

03 「それは誰の問題か？」	191
Column 3 天才の育て方	196
04 影響力から関係性へ	198
05 先手必勝の習慣	202
Column 4 イチローは俯瞰の習慣を持っていた	209
06 後輩を一人前に育てる	211
Column 5 モデリング	215