

前書まえがき

私は治療家として間もなく 30 年になります。

たくさん腰痛、~~や~~首の痛みなど、~~他など~~たくさん多く多くの痛みを苦しんでいる患者さんを治療してきました。

その中には、一向に痛みが変わらない患者さんもいました。

病院に紹介して検査をしても、「異常な無し」と言われて戻ってくる患者さんもたくさんいます。

「自分の技術が未熟だからダメなんだ」と悩んだ時ときもありました。

20 年前、肩が上がらない患者さんを治療していました。何度治療しても一向に良くなりません。いつの間にか来院されなくなって、1カ月1カ月くらい過ぎたくらい過ぎたとき、ふらっと立ち寄ってくれて、「肩はずっかり良くなりました」と報告してくれました。

どこか他の治療院で治療したり、薬を飲んだりしたのかなと思い、「どうやって治ったんですか？」と尋ねたら、「仕事を変えたら、治りました」と言われました。仕事の内容は前職と変わらないそうです。

「身体の状態も、仕事の内容も変わらないのに、痛みがなくなったのは、何故なぜだろう？」という疑問が湧いてきました。

そして、その患者さんに良く聞いたら、「嫌いな同僚と離れることができたから」と教えてくれました。

初めて、身体その痛みが身体だけの問題ではないと気がかされました。気づかされました。

多くのビジネスパーソンは、多くいくつもの痛みを抱えて仕事をしていま

す。

特とくにパソコンの使い過ぎで、痛みがある人も実際にいます。

しかし、先前述の患者さんのように、「心の問題」で痛みが生まれると言ういう事ことを、たくさんの人々に知って頂きたいいただきたいと思っています。

そして、「身体の痛みは心の声かもしれない」と一度は考える機会にしていただけたら幸いです。

■第 1 章 あなたの身体の痛みは本当に
身体だけの問題ですか？

夕方6時を過ぎると、会社で仕事を終えて、帰宅する途中に来院する患者さんが増えます。

ビジネスパーソンたちの戦いの一日1日が終わりを告げます。

上司から、ホウレンソウ（報告・連絡・相談）を要求されて、そのよう通りにすると、「何なんでもかんでも聞くな！ 少しは自分で考えろ！」と怒られてしまう患者さんもいます。

派遣社員として、新しい職場に行って行き、新しい業務に関して、「誰も何も教えてくれない」と嘆く患者さんもいます。

派遣社員と正社員の待遇の差に憤りを訴える患者さんもいます。

いつくらいくらいからか、「残業ができなくなった」という患者さんの声を聞くようになりました。
しかし、「仕事量が減るわけでもなく、新しく人員を増やしてくれるわけでもなく、厳しいノルマは相変わらず」という患者さんもいらっしゃいます。

ビジネスパーソンの方たちが、仕事に対するストレスを話してくれる時とき、3つのパターンがあります

- 1) 対人コミュニケーション
- 2) 仕事に対するやりがい
- 3) 仕事と給料のバランス

1) 対人コミュニケーションは、上司、同僚、部下の会社内部での人間関係、そして顧客やライバル会社のような会社外部の人間関係など、さまざまです。

その中でも最も多いのは、上司または部下に対する不満のよう

す。

「言いたいことがあっても、言えない」という人が多く、そのような人たちの喉の筋肉はいつも緊張しています。

そして喉が緊張すると、喉の背面にある首や肩が凝りやすくなります。オステオパシーでは、骨や関節だけを治療するのではなく、内臓や神経なども治療します。

*オステオパシーとは、19世紀にアメリカで生まれた治療法です。

元々もともと、オステオ（骨）+パシー（治療法）という意味ですが、身体のあるあらゆる場所（内臓、神経系、頭蓋骨、心理、その他）を治療対象としている全人的な治療法です。

2) 仕事のやりがいに対して、不満を感じている人もたくさんいます。どんなに仕事をこなしても、成果を上げても、高いインセンティブを得ても満足できない人がいます。自分のやりたい仕事ではなく、生活のために仕事をしている人に多いようです。

身体に触れると、どこが悪いという感じよりも、力が抜けている感じです。自分の人生という時間に対してのコストパフォーマンスが低いと感じています

内臓に触れると、全体的に動きが弱く、活力のない感じが伝わってきます
*内臓の動きとは、フランスのオステオパスであるジャン・ピエール・バルルによって提唱された、内臓マニピュレーションテクニックの「±とつ」である「自動力」を指します。

バルルによると内臓は、固有の軸上で回転や上下運動をすると述べています。

オステオパスは、腹部に触れると皮膚や脂肪を通して内臓の自動力を感じられるように、トレーニングしています。

3) ノルマをこなす事ことで精一杯という人もいます。多くの場合、残業で疲れ果てているか、残業も許されず、時間に追われている感じで身体全体がどこを触っても緊張しています。

特とくに睡眠不足が続いていると、頭蓋骨がパンパンに張りつめているか、反対に全くまったく萎んでいるかしています。

土曜日にぐっすり眠っても、疲れが取れない人に多いようです。

*現代医学では、頭蓋骨は動かないとされていますが、オステオパシーでは、20世紀において、頭蓋骨を動くものとみなして、治療対象としています。

脳で産生される脳脊髄液が頭蓋内部に充満して、頭全体が膨張します。ある一定量の膨張に至る達すると、脊髄に流れ出して、頭が収縮します。これがリズムカルに行われていると、健康である⇒±ひとつの指標となります。

頭蓋骨を触診して動きを診ると、船の羅針盤のように身体のどこを治療すれば良いいか分かりますわかります。

また身体以外の心理的問題なのか、エネルギー（気）的問題なのかを示唆してくれます。

この診断方法を開発して、身体と心とエネルギーの同一性あるいは、同時性を確信するに至りました。

本当に身体の症状は身体のみの不調なのでしょうか？

そもそも身体と心は別の事柄なのでしょうか？

◇コラム 11 <ストレスの原因>

厚生労働省が5年に1回行っている「労働者健康状況調査」出典:厚生労働省ホームページ (<http://www.mhlw.go.jp/toukei/list/h24-46-50.html>)

(2018年 33月 12日 11時)

によれば、「仕事や職業生活でストレスを感じている」労働者の割合は、~~60.9%~~60.9% (2012年 2012年調査結果) に~~上りのぼり~~、今や働く人の約6割はストレスを感じながら仕事をしていると~~言えるいえる~~ようです。

また、ストレスの内容を具体的にみると、「人間関係」が~~41.3%~~41.3%、「仕事の質」が~~33.1%~~33.1%、「仕事の量」が~~30.3%~~30.3%という数字でした。

~~特とく~~に、「人間関係」については、男女別に見てみても、男性~~35.2%~~35.2%、女性~~48.6%~~46.8% (約半分) と、かなり高い割合でストレスの要因として~~あがって~~上のぼっていました。実際に、対人関係によるストレスがきっかけで、退職したという方は多くいらっしゃいます。

「仕事上でストレスを感じている原因」を質問した。男性の~~1位~~1位は「上司との関係」(~~46.3%~~46.3%)。

女性の結果を~~みる見ると~~、男性と同様で~~1位~~1位は「上司との関係」(~~42.9%~~42.9%)。

なぜ「上司との関係」がストレスになるのでしょうか？

「~~二〇世紀~~20世紀の知の巨人」と呼ばれた文化人類学者であるグレゴリー・ベイトソンは、人間関係や集団同士の関係性を~~2つ~~2つに分類しました。~~⇒1つ~~1つは対称性の関係性です。それはいわゆるライバル関係です。相互

の関係性が上下関係ではなく、一方が利益や権力を得ると、もう一方も張り合っていく関係性です。

それでも⇒1つは、相補性の関係性です。それはいわゆる上下関係です。一方が命令し、他方が受容する。あるいは一方が支配し、他方が支配を受ける関係性です。反対に良いいい面もあります。一方が教え、他方が教えられる関係性。あるいは一方が養育し、他方が養育される関係性です。上司との関係性は相補性関係性です。部下にとって良いいい関係を維持できれば、頼もしい相手ですが、一旦関係がこじれると、支配-被支配の関係になります。その場合、被支配者である部下の方ほうから関係性を改善することは、非常に難しくなり、ストレスとなります。

この上司との関係性は、基本的には、変えることができません。昇進して上司を超えることでしか、支配-被支配の関係性は変えられません変えられないのです。

ただし、⇒1つだけ、すぐに変えることができます。それは、上司と部下の関係性において、上司は部下が存在するから上司としての役割を持つことができるという事実です。

19世紀のドイツの哲学者であるヘーゲルによれば、「主人と奴隸の関係性」のたとえ話が有名です。主人は本来、奴隸を支配しますが、見方を変えると、奴隸が相手を主人として承認することで、主人は、奴隸に対して主人でいることができます。同様に、部下は相手を上司として承認するかしないかを選択するのは部下なのです。それを口にするかしないかは別として、そう思うことでストレスは減る可能性がはあります。

■第2章 身体とストレスの関係

第1第1章でストレスの一般的なパターンをお伝えしました。これから、実際にストレスが原因で、身体に症状が出た患者さんの症例をご紹介します。

▼症例1<首が回らない>

30代の女性が、「首が回らない」と言って来院しました。

Therapist（治療者以下T）「どっちに向きづらいですか？」

Client（患者）「左に向きづらい」

T「いつから首が向きづらくなりましたか？」

C「ここ41週間くらい」

T「何をしている時に、特に痛くなりますか？」

C「会社で仕事をしているとき」

＝ひと通り問診をして、ベッドで仰向けになってもらい、首の骨や筋肉を触っても、問題を見つけることができませんでした。

頭を触ると、ガチガチになっていました。

こういう人は、ストレスの溜まっている人に多い状態です。

T「会社にいるのをイメージしてください。左にい居るのはだれ誰ですか？」

C「上司です」

T「その人を思い浮かべると首はどうなりますか？」

C「凝ってきます」

実際に触っていると、筋肉が緊張してくるのがわ分かります。

この時点で、心の問題から首が回らなくなっていることを推定しました。

ベッドに座ってもらい、会社にいるのを再現してもらいました。

そして、顔を右から左に痛くない範囲で回してもらいました。

最初はほとんど回りません。

息を吐きながら、回してもらいました。ました。

そのときに、上司が自分から離れていくのをイメージしながら回すと、だんだん回る範囲が広がっていきました。

上司と自分がどんな風どんなふうにつな繋がっているのかをイメージしてもらいました。

T「ロープでがんじがらめにされている」

息を吐くのときながらロープが切れて、上司がどんどん遠くなっていくのをイメージしながら首を回してもらいました。

そして息を吸うときに、自分の頭に光が降り注いで、エネルギーに満ちあふ溢れ、何が起きても対処できる自分をイメージしてもらいました。

呼吸とイメージと首の動きを組み合わせたときに、痛みがな無く完全に左右均等に回ようになりました。

治療が終わった後あとに、

T「上司とはどんな関係だったですか？」

のかをと尋ねました。

C「仕事でミスしてから目を合わせられなくなり、監視されている気分だった」

と答えてくれました。

「首の痛みは、治療以来一度も出ません」でしたというメールをいただ頂きました。

これは「フィジカルリリース」という、神経言語プログラミング=Neuro Linguistic Programming (以下 NLP) のテクニックの一つとつです。

本来は、心理的ストレスに対して、身体を使ってリリースするテクニックですが、反対に心を使って身体の痛みをリリースするように応用しました。

*NLP は 1975 年にアメリカで開発され、40 年以上、そして世界中で用いられるコミュニケーション・ツールであり、問題解決ツールの技法です。

そして「脳の取り扱い説明書」とも呼ばれています。

創始者は、カリフォルニア大学サンタクルーズ校の言語学の助教授だった

「ジョン・グリーンダー」と、同大学で数学およびコンピュータの研究課程に在籍していた「リチャード・バンドラー」によって開発されました。

グリーンダーとバンドラーは、33人の世界的に著名な心理療法家であるゲシュタルトセラピーのフリッツ・パールズ、家族療法のバージニア・サティア、催眠療法のミルトン・エリクソンの言語および非言語コミュニケーションを研究して、モデル化したのが始まりはじまりです。

▼症例 22 <腰痛、実はうつ病の初期症状だった>

私の中学校時代の同級生が、腰痛で来院しました。

会社の財務関係の仕事をしていました。

頭蓋骨を触診すると、全くまったくと言っていいほど動いていませんでした。

友人でもあったので、はっきりと「ストレスに由来している腰痛だよ」と伝えました。

そのとき時、本人はまった全く納得していませんでした。

半年後に会ったとき時、友人は私に「お前の言うこと事を聞いておけばよ良かった」と言いました。

病院で治療しても痛みは取れず、痛み止めを飲んでのんでなんとか我慢していたそうです。

その後、瞼が垂れ下がる「眼瞼下垂」になりました。

それでも仕事を続け、心臓発作を起こしてて入院し、精密検査を受けましたが、身体的にどこにも異常がな無く、最終的に「うつ病」と診断されました。

そこで初めて、自分自身がストレスを抱えていること事を自覚して、会社を辞め、転職し、現在では元気に過ごしています。

▼症例 23 <どこが痛いですか？「全部」>

40代の女性で問診したとき時に、こう答えた患者さんがいました。

身体中がだるくて、とく特に首がづらいようでした。

首を触ると筋肉に力がな無く、ブヨブヨしていました。

「仰向けに寝てください」と言うと、うつ伏せに寝たり、右と左を間違えたりして、聞いている言葉と行動が不一致になっていました。

~~「仰向けに寝てください」と言うとうつ伏せに寝たり、右と左を間違えたりして、聞いている言葉と行動が不一致になっていました~~

最初、馬鹿にされているのかと思ったのですが、本人は本気で間違えていたのです。

そして、患者との関係性が構築されるにしたが従って、その方の苦しい状況がわ分かってきました。

⇒1月は、勤務している会社が倒産寸前だったことです。

⇒2月は、ご主人との離婚調停が手くまいかず、長期化していることです。

そして⇒3月は、一緒に暮らしていた息子さんが家出をしてしまい、自宅で孤独になったことでした。

切々と涙ながらに語ってくれました。

問題が山積みになると、身体は本来どこを治療すれば良いいのかを痛みとして教えてくれる働きを持っているのでますが、その機能が減退することを学びました。

その後、⇒1つずつ問題が解決していき、治療を終了しました。

なぜ私たちは、身体の不調を心の問題としてとらえたくないのでしょうか？

◇コラム 22 <フィジカルリリース>

フィジカルリリースは、身体の動きと呼吸のイメージを使って、対人関係の問題を改善するためのNLPのスキルです。反対に身体的な首の不調のとき時にも効果的なスキルです。

▽1. 苦手な人間関係を特定

「苦手な相手は誰ですか？」

▽2. 対象の相手のメンタルマップを設定する

この相手をあなたの外側、身体の左側に置く。

▽3. 行動

あごを右肩に向けてところから始める。

頭を右から左へ動かしながら、深くゆっくり息を吐いていきます。

息を吐ききったとき時に、あごは左の肩のところまで来ますきます。

今度は、頭を左から右へ動かしながら、ゆっくり深く息を吸っていきます。

息を吸い終えたとき時に、あごは再び右の肩のところまで来ますきます。

▽4. 思考(内的な反応)

相手の身体の一部があなたの身体のどこかにひっかかっているか、絡みついています。

または、嫌なエネルギーがまとわりついているのをイメージします。

自分からも相手の身体に何か「ひっかかり」を持っているのを想像します。

「どんな形、色、大きさ、強さですか？ 他には？」

息を吐くと、相手のひっかかりが自分の身体からゆるんでいきます。

息を吸うと、自分のひっかかりが相手から離れ、元に戻ります。

▽5. 感情(内的な状況)

息を吐きながら、許しと解放を感じます。
息を吸いながら、受け入れとパワーを感じます。
完全に「離れる」感覚が得られるまで、これを続けます。

▽66.体験を聞く。

■~~第3~~第3章 心と体の関係性

◆3段階の痛み

ぎっくり腰のような身体症状を、1st ペイン、2nd ペイン、3rd ペインにわ分けて考えることができます

1st +ペインとは、ぎっくり腰の最初の痛みで、「魔女の一撃」とも呼ばれています。

何か重いものを持ち上げたり、下のゴミを拾うためにしゃがんだりしたとき時に起こります

そのとき時に、身体が破壊されないように防御反応が起こり、「筋肉」や関節を支える「靭帯」を緊張させます。そのとき時の痛みです。一般的に「急性腰痛症」とも呼ばれています。

筋肉や靭帯が緊張すると、骨盤や腰椎などの筋骨格系が歪みます。身体はその歪みれを基もとに戻そうとして、痛みを信号として発します。そのとき時に痛みが減る方向に身体を動かす（＝正しい骨格の位置に戻る）ときぎっくり腰は良くなります。

反対にその痛みを恐れて痛みが増すように動かす（＝骨格の歪みが増大する）または痛みが怖くて動かさないでいると、身体は痛みを増大させますこれが2nd ペインです

2nd ペインの人は、動かすとき時に痛い所ところを庇っているのが、すぐにわ分かります。とく特に身体の中心軸が歪んでいます。

そしてあまりに1st ペインが強烈だったり、2nd ペインが長く続いたりすると痛みの記憶が意識的、無意識的に残ります。。

それが3rd ペインです。。

多くの3rd ペインは、関節が固い硬いとか、筋肉が凝っているというような身体的構造的に問題がありません。。

そして痛みの場所があいまいで、痛みの場所が日によって移動したり、特定の動作では出たりしません。そしてまた「今ここ」にある痛みではなく、

「昨日の痛み」を話したりします。

このような場合、痛みの記憶を思い出すことによって、痛みを体験しています。あるいは「明日の痛みについて話します」明日痛みがあるかどうかは、明日になってみないとわかりません。しかし必ず痛みがあるとい言うことが前提になっています。

1st ペインと 2nd ペインは、鎮痛剤を飲むと痛みが軽減する患者さんが多いようです。しかし 3rd ペインは「鎮痛剤がまった全く効かない」と訴える患者さんの特徴の±ひとつでもあります

既述した 33 段階の痛みのメカニズムをご紹介します。

このメカニズムを説明するために、いくつかの概念をお伝えしなければなりません。

以下の概念は NLP に基礎を置いています。

そのツールを身体症状に応用し、どのようなプロセスで症状が良くよくなっているかをお伝えしていきます。

大きく分けて 44 つのポイントから説明します。

- ①ニューロロジカルレベル
- ②目標設定
- ③視覚化
- ④恐怖
- ⑤無意識

◆①ニューロロジカルレベル

「ニューロロジカルレベル」という考え方があります。

これは、NLP トレーナーのロバート・ディルツが開発した、学習とコミュニケーションのモデルです。

コメント [平部1]: 下記は5つ項目があるのですが……。

★Murakami01

下位レベルから環境レベル、行動レベル、能力レベル、信念・価値観レベル、自己認識レベル、スピリチュアルレベルとなっています。2
そもそもニューロロジカルレベルのニューロは神経、ロジカルレベルは、論理階型を意味します。

ロジカルレベルは、文化人類学者であるグレゴリー・ベイトソンの業績です。

ロジカルレベルは、最初に、イギリスの論理学者、数学者であり、哲学者であるバートランド・ラッセルの「ロジカルタイプ理論」に基づいてもとづいて基づいています。

ラッセルのロジカルタイプとは、「断絶が、クラスとそのメンバーの間にある」ということです。

たと例えば、「偶数」という集合（クラス）には、22、44、66、88、……などが要素（メンバー）です。しかし、この中に「偶数」という要素を入れてはいけないとい言う意味です。

身近な例で言えば、「猫」は餌を食べないがけれど、ポチ、ブチ、タマという名前をつけられている一匹一匹一匹一匹の猫はキャットフードを食べます。

「猫」という集合と、は、ポチ、ブチ、タマというメンバーには、断絶があるということです。

以上のような「ロジカルタイプ理論」を、人間を含む動物の学習やコミュニケーションにベイトソンは適用しました。

それが「学習とコミュニケーションに関するロジカルレベル」という論文です。「精神の生態学」というベイトソンの主著に載せられています。

ベイトソンは、動物の行動の「甘噛み」という行為に着目します。

甘噛みは、遊びであり、戦いではありません。同じ噛むという行為も、コンテキストで意味が変わるということ事です。

このように嘔むとい言う「行動」と「その行動が行われる状況による意味づけの違い」を、レロジカルレベルまたは学習レベルと呼びます。

私たちの瞳孔は明るいところでは、小さくなります。これは病気でな無い限り必ず起こります。環境と反応（行動）が +1対 +1で決まっていることを学習レベル 00と言います。

パブロフの犬がブザー音を聞いて唾液が出ることを学んだら（反応したら）、レ学習レベル+1+1と言います。あるいは会社組織で言言え、営業時間を増やすまたは減らすような徐々に連続した量的な変化です。

学習 +2 +2は、学習 +1 +1のプロセスに変化が生じることを言言います。既述した、動物の甘噛みは典型的な例です。

嘔むという行動のコンテキストが戦闘から遊びへと変化するなら、嘔むという行動の意味が一瞬で変化します。

人間でい言えば、家族との時間を犠牲にして出世競争のために働いているビジネスパーソンが、残業や休日出勤をやめて、家族とのコミュニケーションに時間をかけることの方ほうを優先するのも、働くという行動の意味が一瞬で家族を養うためという意意味にこことへ変化します。

そのたため為、学習 +2 +2は急激で、不連続的な変化です。

たと例えば、レ選択肢の集合そのものが、レ修正される変化に相当します。

会社組織でいうと、利益を上げるたため為に人件費や材料費などのコストを削減したり、営業時間を増やすような量的変化である学者レベル +1 +1ではなく、まった全く異なる選択肢の集合の中から、レ顧客のニーズに合わせるといふ方針の転換は、質的变化になります。そうなったときに時その会社は、即時に急激な変化を遂げます。方針転換を社員が受け入れたら、社員の行動も一変します。

たと喩えていうならば、学習 +1 +1が「ある箱」のサイズの連続的な変化

であるならば、学習 2-II-II は「ある箱」から「別の箱」への瞬間的な転換です。

学習 3-III-III は、学習 2-II-II のプロセスに変化が生じることをいいます。

たと例えば、代替可能な「選択肢の集合」の集合がなすシステムそのものが、修正されるたぐいの変化です。言い換えると、学習 2-II-II のレベルで学習される「学習 1-I-I のコンテキスト」の、そのまたコンテキストについての学習ができます。

実例を挙げれば、筆者はマッサージ師という役割を持っていますが、NLP トレーナーという役割も増えています。

企業で言えれば、弁当配送業の会社が、介護事業に進出するのも学習 3-III-III です。

弁当配送という市場から、介護事業という市場に飛び出していくような変化です。

学習 2-II-II のカテゴリーに入る習慣形成を、よりスムーズに進行させる“構え”の獲得ができ、習慣を自分で変える習得ができます。それは学習 2-II-II の発生を抑えたり、その方向を自分で操ったりする術の習得ができます。そして自分が無意識的に学習 2-II-II をなしえる、そして実際行なっているという理解の獲得ができます。

さらに、起こるべき学習 3-III-III をやりすぎず抜け穴を、自分自身でふさぐ能力の獲得ができます。

それは、個人、グループまたは組織の現在のアイデンティティの限界を超えて拡張する、重要な変更によって特徴づけられます。

私たちは、それらが「箱」の外にあるだけでなく、学習 3-III-III が「建物」の外にあると言えます。

学習 4-IV-IV は革命的变化です。

それは、まったく新しく、ユニークで変換する何かに対するアウェイクニ

ングを含みます。

個人、グループまたは組織の学習 4-IV-IV のレベルでは、箱の外、建物の外に出て、そして新しい世界に入っていきます。

たと例えば、人類が言語を使えるようになったことや道具、火などが学習レベル 4-IV-IV です。

インターネットなどの開発も、今まで未知で前人未到のな可能性のドアを開ける、まったく新しい反応、テクノロジーまたは能力です。

ペイトソンの生徒であったディルツは、この階層構造に神経学(ニューロ)を加えて、ニューロロジカルレベルを開発しました。

各レベルによって主に働く神経系が異なることが、名前の由来にもなっています。

環境レベル：私たちの周囲からの光や音、温度湿度などの刺激を受け取るレベルです。

環境レベルでは自分の周囲からの刺激を感受することが重要なので、視覚情報を感受して伝達する視神経、音を伝える内耳神経、身体の末端、たと例えば指先などの末梢の感覚神経系がメインになります。

行動レベル：座る、立つ、歩く、走るなど私たちの筋肉を動かして実際に身体を動かすレベルです。

行動レベルでは、意識して身体を動かす運動神経がメインになります。

能力レベル：いわゆる思考のレベルで、過去の記憶を思い出したり、未来のプランをイメージしたりするレベルです。このとき時に私たちは、意識すれば変化させられるけど、ほとんど無自覚に行っている呼吸や姿勢、ジェスチャー、目の動きなどが変化しています。

能力レベルでは、私たちがいわゆる思考すること事を司る大脳皮質がメインになります。

信念・価値観レベル：激しい感情や情動のもと基になっているレベルで、

このレベルが既述の3rdペインの正体です。これは過去の痛みの記憶がいつも必ず例外なしに起こることを信じたり、思いこんだりして、痛みが起きます (あると感ずます)。

信念・価値観レベルでは、大脳辺縁系を中心に扁桃体、海馬、中脳、脳下垂体と自律神経系がメインになります。

アイデンティティ (自己認識) レベル: 自分がどんな集団に属していて、そこでの役割や使命を持っているのかを認識するレベルです。日本人、会社の部長、自宅では父親あるいは妻などです。

そして信念・価値観レベルで起こる3rdペインを癒す方法がこの自己認識レベルの変化です。

たとえば「私は病人である」という自己認識を持っていると、常にその病気が頭から離れません。そして、何らかの方法で、「私は病気になることもある人間である」と、自己認識が変わると病気に常に悩まされなくなります。

アイデンティティレベルでは、脳幹部と呼ばれ、私たちの意識やいくつかの生命を維持する心臓や呼吸中枢がある部分がメインになります。

アイデンティティとは、自分が何者であるかという認識です。アイデンティティには使命と役割にも関係します。

*役割とは、私たちが社会で生きていくために、なさねばならない事柄です。

たとえば、学校の先生は、生徒に知識を教えることを果たさなければなりません。その役割を果たすことによって、学校に所属する事柄を許可されます。このような役割は、自分自身が自分の生活または生命を守るために重要になります。

また職業に限らず、親は子供を養育し、教育を受けさせることが役割です。

*使命

使命は、英語のミッションを訳した言葉です。

ミッションは、元々伝えるという意味があり、キリスト教の宣教師が布教

することもミッションです。

ミッションスクールと呼ばれる学校は、そのような意味が根底にあります。しかし、ここでの使命は、キリスト教の布教を越えて、私たちの命を使うに値する事柄、つまり人生をかけて、その人にしかなし得ない事柄です。

スピリチュアルレベル：「スピリチュアル」という言葉に違和感を覚える方もたくさんいますが、ディルツが定義しているスピリチュアルは「個人を越えた集団に繋がるつながる意識または貢献する意識」と述べています。簡単に言えば、家族や会社に対する所属意識やスポーツなどのチームスピリット、そしてオリンピックで日本を応援する気持ちは全すべてスピリチュアルレベルです。

このスピリチュアルレベルもまた、3rd ペインを癒やす重要なレベルです。スピリチュアルレベルでは、個人の神経系が集まって二人2人以上の人間が存在する事ことにより、構築される集合的な神経系です。

たと例えば、11台のパソコンがインターネットでつな繋がり、情報をやり取りすることに類似しています。

▼症例 4.4 <認知症と失語症>

86歳の男性が、レビー小体型認知症という診断をうけました受けました。

「80歳になる妻が浮気をしている」という妄想に取りつかれてとりつかれていました。同居していた妻と娘は、必死にその男性を介護していました。それから一年後1年後に、今度は妻が脳梗塞で失語症になりました。

言葉を介してのコミュニケーションができなくなりました。

その時にきに認知症の男性は、妻の為ために看病することで、認知症の症状が減少していきました。

「妻のため為に」という意識が、その男性の癒やすしに関わっていると考えることができます。

上位レベルが変化すると、下位レベルは必然的に変化します。一方で下位レベルが変化すると、上位レベルは蓋然的に変化したり、しなかったりし

ます。

「プラシーボ効果」または「偽薬効果」という話を聞かれたことがあると思います。これは医師が「新薬が開発されて効果が絶大です」と言われた薬を服用すると、患者さんの何割かは実際に症状が無くなる効果のことです。

そしてそれは信念によってもたらされます。

信念の変化が、行動レベル（症状）の変化を引き起こします。

言い換えると、どんなに素晴らしい薬や治療であっても、患者さん自身が「どうせこの薬（治療）では治らない」という信念を持っていると、効果は激減します。

投薬や身体治療が効果を発揮しない場面があるときには、このような理由がその一因です。

医療関係者が、患者さんに信じてもらえるようにコミュニケーションを取るとは、患者さんの治癒に絶大な影響を与えます。

信念に関しては、さらに後あの章で詳細にお伝えします。

◆②目標設定

▼ 症例 5.5 <骨膜炎>

会社勤めをしながら、チアリーダーをしている女性が、脛の骨の骨膜炎という診断を整形外科でくだされました。歩いても足が痛いというぐらいい悪い状態で、私のところへある年の5.5月に来院しました。数回治療しても、

彼女は、

C「一向に良くならない」と言います。そして、

C「治らないかもしれない」という不安も感じていました。そこで私は、

T「この足が良くなったら何をしたいの？」と聞きました。

C「チアリーダーに早く復帰したい」と答えてくれました。

T「いつまでに？」私は質問しました。

C「8.8月に合宿があるから、それまでに」と彼女は言いました。彼女は

合宿を非常に楽しみにしていました。意識がその合宿に向かうことによつて、それからどんどん良<よくなり、88月を前にしてもう既に練習に復帰することができました。

この症例からもわかるように、目的やゴールがあると、人は治る力が最大限に引き出されます。健康を最後のゴールにするのではなく、何か自分が必ず手に入れたい成果や結果の中間目標として、健康を手に入れたいと思うことが治癒力を高めることに影響します。

痛みや症状から抜け出すために、あるいは病気に罹らないためには、大切なことが二つあります。当たり前のことですが、健康になるという目標を持つことです。NLPでは、この目標を望ましい状態または望ましいアウトカムと呼びます

-メタアウトカム-

-健康-アウトカム-

- 問題
- 問題
- 問題
- 問題
- 問題

過去-----現在-----未来---

真中が現在、左が過去、右が未来です。そしてこの未来に向かって斜めに上がった所が、皆さんの目標やゴールとなります。つまり健康ですね。そしてここにいた至る至るまでに、さまざま様々な問題や課題となる事柄があります。この問題を一つ一つ解消して行くいくと、健康にたどり着くわけです。

そしてさらに、この健康というゴールの先のゴールを設定することです。これを NLP ではメタアウトカムと呼びます。そしてまた、それは自分にとって意味があり、とても大切なものである必要があります。

チアリーディングの女性にとって、合宿参加は、彼女の価値観の中でとても上位にあること事だったのです。

「治らないかもしれない」という信念を上回る目標設定や価値観は、大きな治癒力を生み出します。

▼症例 66 <剥離骨折>

同様の症例ですが、さらにすごい方がいらっしゃいました。73歳の女性が、右足の甲の剥離骨折をして来院しました。通常であれば、5.5週間で骨が付きまします。整形外科でもそのように診断されていました。

しかしその方は、4.4週間後にオーストラリアに行く予定でした。

そこで私のところに「なんとかしてほ欲しい」ということで来院しました。開業当初で、半信半疑ながらも、「精一杯治療します」ということで治療しました。その方は、3.3週間で普通に歩けるようになり、無事にオーストラリアにへ行って行き、旅行を堪能して帰国されました。

このとき時に私は、人の身体の治癒力は目標設定に大きく影響されることを学びました。その経験が、チアリーダーの女性のとき時に役に立ったのです。

目標設定するまうえで、いくつかのポイントがあります。

1. 1.肯定文で表現する
2. 2.五感を使って具体的に表現する
3. 3.期限を決める
4. 4.意味や価値を明確にする

書式変更：標準、行頭文字または番号を削除

▲~~1.1.1~~肯定文で表現する

これは、私たちは物事を考えるとき時に、否定文では考えていないのです。否定文は言語があるから表現できるのです。

犬をしつける場合、「食べるな」とは教えることができません。「待て」と教えるのです。基本的に人間も同様に「痛くない」という目標設定は、一旦「痛い」状態を思い浮かべ、それを言語的に否定文にして「痛くない」という目標設定をする人がほとんどです。そうすると、無意識に痛い状態を脳は認識し続け、それを否定文にどれだけ「痛くない、痛くない」と言→
ていっても「痛い」ことを脳は考えてしまいます

たと例えば、「腰が軽い」「肩が柔らかい」のような表現が肯定文になります。

▲~~2.2.2~~五感を使って具体的に表現する

目標を五感で表現することの重要性は、具体的にするためです。たと例えば「腰痛が治癒する」は五感で表現されていません。「治癒」という言葉の意味は人それぞれで、立場によって異なります。

医師がレントゲンや MRI の画像で正常ということ事を「治癒」と表現していること事と、患者自身が、腰が軽くなって駅までの 100 メートルをラクラクと歩けること事を「治癒」と表現しているとしたら、おそらく 2 者の関係性はうま±手くいかないでしょう。

そして NLP の観点から言えばいえば、脳は正常な画像所見よりも、腰が軽く楽に歩ける目標に反応すると考えます

▲~~3.3.3~~期限を決める

「いつまでに」という期限を設定する理由は、既述した症例からもわかる

ように、モチベーションになります。そして、脳または身体は治るプロセスを自ら持っています。どういう順序で治っていくのかを決めています。そこで期限を決めないと、後回しあと回しにされていきます。

▲4.4.4 意味や価値を明確にする

なぜ「治る」必要があるのか、それはその人にとって「治る」ことに意味や価値があるからです。

私たちの行動の原理原則は、価値の序列または優先順位によって決定されます。そして痛みを感じるかどうか、または治るかどうかも価値の序列に影響を受けます。

1998年、日本が初めてサッカーのワールドカップにおいて初出場しました。その大会に「ゴン」こと中山雅史選手は、試合中に骨折しました。しかし骨折していたにも関わらずかかわらず、大会三大会3試合の中で唯一の得点をゴールしました。

しかし、帰国して成田空港に降り立ったときには、車椅子で歩けない姿がニュース映像に流れていました。

彼にとって、骨折よりもサッカーの試合に勝つこと、得点することはより上位の価値だったのででしたです。

◆③視覚化

▼症例7 <治療を妨げる葛藤>

30代の男性の会社員Sさんが坐骨神経痛を患って来院しました。色々な治療法を試みましたが、あまり改善が見られませんでした。そこで彼に何か心理的な問題はないかと尋ねたところ、「●仕事をしたい」という気持ちと「△遊びたい」とい言う気持ちがあって、仕事をするときに集中できないということでした。

このようなことは、私たちの日常にたくさんあります。

「●部下の意向をくみ取りたい」けど、「△部長の考えに従わなくてはいけない」

「●営業として顧客の要望に応えたい」けど、「△工場には迷惑をかけら

れない」

「

●テレビを見たい」けど、「△勉強しなければならない」

「●子ども供に優しく接したい」けど、「△つい怒ってしまう」

「●お酒を控えなければならない」のに、「△飲みすぎてしまう」

●と△を「パート」と呼びます。パートにはそれぞれ気持ちがあり、目的があります。そして、パート同士が同時に違う方向に向かうことがあります。そうすると、二つ二つの気持ちが相互に阻害し合う状態が起こり、そのことを「葛藤」と呼びます。葛藤が起こると、集中力が妨げられます。動作は左右に身体が横に揺れている人は、葛藤している人によ良く見られます。姿勢も左右が不均衡に見えます。Sさんもゆれて揺れていました。歩くときに揺れが強調され、股関節に負担がかかっているように見えました。そして治癒力が分散します。

それなので「葛藤の統合」というスキルを使いました。最終的には二つの気持ちを両方も満たす、新しいパートが身体の中に入っていったとき、痛みのもと元となっていた骨盤にエネルギーが流れ込んで、そしてそれが右足全体に広がってゆくのを感じられたそうです。そして痛みが抜けていったと言ってくれました。

興味深いのは、新しいパートが身体の中に入っていくというところは、二つ二つのパートが一つ一つのパートに統合されます。そしてそのパートが身体に入ると、身体感覚がそれに応じて瞬間的に変化しました。さらに興味深いのは、私が感じたエネルギーの流れの悪い部分にエネルギーが流れたときに、Sさんがその流れを感じたことです。そしてそのことをSさんが視覚化したことです。このことから私たちは自分たちの身体のエネルギーの流れを視覚化することがだれでもできるのです。多くの気功やヨガは気やエネルギーの視覚化、イメージ化されることを奨励されていることも肯けます。そしてそれが治癒力を向上します。

▼症例8 <内臓緊張と視覚的ポジションチェンジ>

20代後半の女性会社員 H さんが背中中の痛みで来院。背中が堅く、丸い、いわゆる猫背でした。内臓を触ってみると、十二指腸が非常に堅くなっていました。十二指腸の治療をしたのですが、緩まなかったので、ストレスの有無を尋ねました。

彼女は職場において上司の A さんとの関係を取り上げました。多くの内臓の緊張はストレスからくること事が多いようです。

「ポジションチェンジ（知覚位置の変換）」というスキルを使いました。ポジション（知覚位置）とは、私たちの周りに起こること事をどの立場（ポジション）で見たり、聞いたり、感じたりするのかということです。

基本的に 33つのポジションがあります。

第1第1ポジション：通常の自分自身の眼を通して周りを見るポジション

第2第2ポジション：相手の立場に立って見るポジション

第3第3ポジション：いわゆる第三者として見るポジション

これらの 33つのポジションを移動して、物事の見え方を豊かにすることで問題解決を図ります。

そこで、ポジションチェンジを寝たまま試みました。ポジションチェンジは普通、椅子に座って実際に動いて行うのですが、寝たままの応用編で行いました。

T「Hさん、上司のAさんの顔を思い浮かべることができますか？」

H「はい」

T「Aさんを見ていると身体はどんな感じがしますか？」

H「胸のあたりが苦しくなってイライラします。」

T「いま、Aさんに何か言うとしたら、どんなこと事を伝えますか？」

H「Aさん、あなたはいちいちうるさいのよ。仕事も満足にできないくせに」

T「次にHさんとAさんの2=人を、あたかも第三者のように見ることができますか？」

H「はい」

T「じゃあ、今度はAさんから見て、Hさんの様子を見ることができます

か？」

H「はい」

T「Aさんとして、Hさんにどんなこと事を伝えますか？」

H「君のいうことはわか判るけど、私だって一生懸命やっている」

T「また、第三者として2二人を見てください。」

H「はい」

T「さらにHさん、あなた自身からAさんを見てください。そしてAさんを見てみると、今胸のあたりはどんな感じがしますか？」

H「なんか楽になりました。」

(この時点で十二指腸が緩み始めました緩みはじめました。)

T「また、第三者として2二人を見たとき、どんな風どんなふうに見えますか？」

H「仲良くは見えないですけど、そんなに険悪なようにも見えないですね。」
＝通りひと通りのセッションが終了した時点で、背中の緊張が無くなくなり、骨格のバランスも良くよくなりました。多くのNLPスキルの目的は、意識の変化にあると考えています。ポジションチェンジは、椅子の座る位置を変えろという体感覚を使っているので、さら更に有効なのですが、この症例では視覚の変化にフォーカスしてゆくことによって、同様の変化を起こすことができます。

◆④恐怖

症例9〈転倒し、頭部打撲後からの頭痛と場所恐怖症〉

75歳の女性が、買い物の途中で転んで頭を打撃って病院に運ばれるというケガをしました。

幸いにも、大きな異常は見られず、その日のうちに帰宅できたのですが、翌日から頭痛に悩まされました。

何日かして、私の治療室に来院しました。何度か治療したのですが、思わしくありません。

そこで、怪我をしたときのことを映画映像で再生するように思い出してもらいました。

そして、その映画映像を巻き戻して見てもらいました。
転ぶ直前から転んだ直後、そして頭痛が治って、元気に買い物をしている所までを→11つ^つのストーリーに見立てて行いました。この方法をフォビアプロセスと呼びます。フォビアとは恐怖症のことです。
結果として、何週間も悩まされていた頭痛は一度1度^度のフォビアプロセスで良くなる^{よくなる}なりました。
それと同時に、それまでケガをした場所には怖くて近寄ること事もできなかったのですが、
ケガをしたその場所にも→行けるようになった^{行けるようになった}、ということも、後あと^{後あと}から聞きました。

▼症例 10<車の乗降時にぎっくり腰>

20代-20代^代の男性で、営業を~~で~~自動車^でで移動することが多い方が、車から降りる時^{とき}にギックリ腰になって来院しました。
通常の治療をして、ある程度良くなる^{よくなる}たのですが、自動車の乗り降りの時^{とき}にだけ痛みがあると訴えて再度来院しました。
身体的問題はなかったもので、既述したフォビアプロセスを行うと、その瞬間に痛みが消えました。

これら2例から分かる^{わかる}ことは、あまりに強烈な痛みを経験すると、記憶として刻印されてしまうことです。たとえ身体的にはどこにも異常が無くて^{なくて}も、痛みを感じます。

これもまた3rdペインのメカニズムの→1ひとつ^{ひとつ}です
この3rdペインは、イップス (yips)と呼ばれる症状と類似しています。
イップスは、精神的な原因などによりスポーツの動作に支障をきたし、突然自分の思い通りのプレー（動き）や意識が出来な^くできな^くなる症状のことです。現在では、スポーツ全般で使われるようになっています。
私は「腰痛イップス」と呼んでいます。腰痛になると寝返り、立ち座り、歩くなどの基本的な動作が、腰痛前と比べて著しく悪くなります。
その^{とき}時に、聞く言葉が「痛いから怖い」という言葉です。

痛みと恐怖感は別物です。それがリンクされて、イップスになります。

◆⑤無意識

▼症例 11<胃痛>

うちの 15 年来の患者さんが、あちこちの痛みを訴えて来院しました。彼女は以前の会社を退職して、2 社から転職の誘いがあり、悩んでいました。

それ以来、肩がこって凝って、胃が痛いと訴えていました。

一度一度お医者さんに診てもらいましたが、とく特に異常はな無いとと言われてうちに来ました。

肩から背中にかけて鉄板のようになっていて、オステオパシーの内臓マニピュレーションで胃を診る自動力と動きが、十分ではありませんでした。その動きが十分ではなく、その理由の一つ一つに心理的なストレスがあります。

普通にマッサージしながら、催眠状態へリードしていきました。

2社うち、どちらにするのかを迷って、考えすぎていたので、「身体からのメッセージを聞くことが痛みの意味」と、身体治療でも心理療法でも同じように考えます。

催眠状態に入っている彼女に、さ

T「もう充分十分に頭では考えました。後あとは身体からのメッセージを大切にします」。そして

T「今、伝えたこと事は忘れることもできます」と催眠言語で、私が言ったことを忘れる暗示をしました。

なぜそうしたかと言ういうと、「これは身体からのメッセージ？」とまた考えて欲しくほしくなかったからです。

胃の自動力をチェックすると、動きが十分に回復したので治療を終了しました。さ

数日して駅でたまたま会ったとき時に、

C「仕事を決めました」と教えてくれました。

T「どうやって決めたの？」と聞いたら

C「社長と面接したとき時に嫌な感じがしたので、もう一方の会社にしました」と言っていました。

T「肩と胃の調子は？」と聞いたら、すっかり良<よ>くなったと言っていました。

ここでの私の意図は、胃の痛みを起している身体または無意識の声を、会社決定の判断基準とリンクさせて、組み込むこと事です。

そして、そのプロセス自体に、頭で考える意識的な思考の介入を避けるために、健忘を暗示しました。

そのことで、判断の瞬間は体の感覚で決断することができたようです。

症状は、身体または無意識からのシグナルです。そのシグナルを無視すると、もっと大きな痛みや症状で、意識を引っ張ります。そのとき時には、問題がより複雑になります。

この場合、発端が心理的な問題で、それが内臓システムと筋骨格システムの両方に影響を与える、複雑な問題になりました。

▼症例 12<食パンも噛めない顎の痛み>

30代の女性が顎の痛みで来院していましたきました。

色々治療したのですが、一進一退を繰り返し、なかなか良<よ>くなりませんでした。

「患者さんの望むやり方で治療すること事が、もっと最も良<よ>くなる」という考え方があります。

そのために、彼女がやってほしいということをしてきましたが、効果が上がらないので、NLPを提案しました。

終わった後あと、具合を尋ねたら、「よ良<よ>くわ分<わ>からない」ということだったので、22、33日様子を見て、経過をメールで知らせてくださいとお伝えしました。

33日後に「だいぶ良<よ>く<よ>くなった」というメールをもらいましたが、私自身はもう少し様子を見る必要があると思っていました。

それから44カ月たった頃、「アゴの調子はとても良<よ>く<よ>くなりました。ハンバーガーも口を開けてだいぶ食べられるようになってきましたよ。」と

言ういうメールをもらいました。

行ったスキルは、原因・症状・目的・効果・リソースという 55枚のカードの上を、ポーズをつけて歩くというスキルです。

これは、意識的に思考によって原因を探求しても、分からないわからない場合、身体または無意識のシグナルに従って身体を動かすことで、無意識的に問題解決を図ることができます。

心理的な問題が意識的に自覚でき出来なくても、症状が手がかりとなって問題解決へと導いてくれます。反対に言語的カウンセリングでは、身体的な変化が伴わない場合、そのカウンセリングは、上手くうまくっていません。

◇コラム 3-3 ダンシング S.C.O.R.E.

身体の症状を解決するためのワークです。

C 要因、S 症状、O 望ましい状態、E 結果、R リソース(資源、人脈、経済力、能力、経験、その他)の **5**つの場所にカードを置いて分離します。

身体をそれぞれのカード上でポーズを取ることによって、身体的な智慧「ソマティック・マインド」に任せて解決します。* **ソマティックソマティック**・マインドとは、身体的英知と訳すことができるかもしれません。

ロバート・ディルツによって提唱された「NLPの3つの世代」の**第2第2**世代に相当します。

ちなみに**第1第1**世代はコグニティブ・マインド(認知的英知)、**第3第3**世代はフィールド・マインド(場の英知)です。

▽**1-1**→改善したい身体症状の特定

「あなたが今改善したい身体の症状は**何なん**ですか？」

「その症状は、どんな感じですか？」

▽**2-2** SCOREカードを配置する

メタポジションから **G→S→O→E** の順でタイムライン上にカードを置く。

▽**3-3** 症状の再現

Sのカードたち、症状を再体験します。

その症状をジェスチャーやポーズで表現**します**。(ソマティックシンタクス=身体的統語論)

▽**4-4** 症状の要因を探求

一歩下ってGに入り、症状の動きを**つづけながら続けながら**、**症状**の要因を身体で表現**します**。

▽**5-5** ブレークステート

▽6-6.望ましい状態を探求

Qアウトカムに移動し、望ましい健康状態にアソシエイトし身体で表現する。

▽7-7.結果を探求

さら更に一歩進んで、Eに移動してアウトカムを達成し、継続している結果を身体で表現する。

▽8-8.ダンスを生成する

E→S→Q→E の順でと全体の流れを進む。とくに、SからQの2つ2つのスペースをどのように身体が結びつけるかに意識を向ける。E要因からE結果までの動きがダンスになるまで、このプロセスを続ける。

▽9-9.ブレイクステート

メタポジションに出る(中断)。Eリソースに移動し、リソースの動きを体験し表現する。

▽10.リソースを加える

リソースの動きをそれぞれの場所の動きに加え、ひとつ1つのダンスのようになるまで動きを繰り返す。

■ ~~第4~~ 第4章 信念

前章までに心と身体の関係をの症例をあげて挙げて、説明してきました。

- ①ニューロロジカルレベル
- ②目標設定
- ③視覚化
- ④恐怖
- ⑤無意識

上の 555つのトピックに共通点があるとしたら、それは私たちの「思い込み」「信念」「前提」「自分ルール」と呼ばれる事柄です。

ここでは「信念」と代表して呼ぶことにします。信念と聞くと何か人生訓のような言葉を思い浮かぶ方も居るいるかもしれません。

ここで言っている信念は、私たちが普通に生活しているときも、仕事をしているときも、プライベートの余暇を楽しんでいるときも、そして人生の困難を体験しているときもすべて、私たちの行動の動機づけになり、時に制限にもなります。まるで信号の青と赤のように GO と STOP をかけます。

◆信念と行動

NLP の創始者であるジョン・グリンダーが研究していた「生成文法」を応用して NLP を開発しました。

信念『深層構造』は、私たちの思考と行動という『表層構造』を形成し、創造します。

*「生成文法」はアメリカの言語学者ノーム・チョムスキーによって提唱された統語論(文法論)です。

1955 年から現在に至るまで、その理論は変遷を続けていますが、核にある考えは、「人間は生まれながらにして、言葉を話す学習能力を生まれ持っている」というもので、「生得論」とも呼ばれています。

1964 年に発表された「文法の諸相」によって、「深層構造」と「表層構造」という概念が提唱されましたが、現在の生成文法では使用されていない概念です。

◆信念と価値

私たちが信念を持つそもそもの目的は、価値と他の経験を結びつけることにあります。

信念と価値は、ニューロロジカルレベルでは同じレベルにあります。

それは、両方とも「なぜ？」と言う質問によって答えることができるからです。更にさらにどちらも前述したように、自律神経系と関係しているからでもあります。

しかしながら、信念と価値は別々の事柄です。

信念は、価値を説明することによって、他の経験と結びつけることができます。ここでいう他の経験とは、環境や行動あるいは自己認識のことです。

たと例えば、「時は金なり」ということわざは、信念でもあります。

「時」は環境レベルで、「金あるいは富」は価値の象徴です。

そして「価値」は、私たちが重要だと思う肯定的な概念です。

だからこそ、「時間は金銭と同じくらい重要です」ということわざがうまれたわけ
です。

価値については、西洋哲学では古代ギリシア時代の昔から「真・善・美」と言って議論される対象でした。

たくさんの哲学者が「真・善・美」とは何か、と言ういう事ことを考え、話し合ってきました。しかし、これが唯一絶対の「真・善・美」というのは、多分たぶんないのでしょう。他にも「愛」「友情」「成功」「平和」「達成」「安全」「安心」「健康」など、たくさんの価値があります。

そしてそれぞれの価値は、おそらく人によって、定義や意味は違うものです。

その違いを説明するのが信念になります。

たと例えば、「健康」について異なる信念を持ったAさんとBさん二人の大が
いると仮定します。

Aさんは、薬を飲むことで健康を達成されると考えています

Bさんは、食事と運動のバランスをすることで健康が保たれると考えています

AさんとBさんは健康を達成するための戦略や行動は、自ずから自ら変わってきます

◆信念によるフィルタリング

信念は注意を 1+1つの領域に集中させ、他の領域からの情報をフィルタリング（取捨選択する）の傾向があります。
（省略機能—「人は見たいように見ること」）

もしも、「私は完璧でなければ、価値が無いない」という信念を持っている人は、テストで 99 点を取っても落ち込みます。

完璧、つまり 100 点にだけ注意が向いています。

もしくは、取れなかった 1+1点に執着します。

そして、99 点は意識の外へと除外されていきます。

同じ時に同じ場所で、たと例えば会社の上司から叱られた 2+3人の社員がいたと仮定します。

A さんは、「私は価値がある」と言いう信念を持っています。

一緒に叱られた B さんは、「私は無価値だ」と言いう信念を持っています。

A さんは、「上司は私に期待しているから叱ってくれるんだ。よし、もっと頑張ろう。」とモチベーションが上がります。

B さんは、「上司は私のこと事をダメな奴だと思っているから、怒っているんだ。どうせ私は何をやってもダメなんだ。」とモチベーションが下がります。

信念は出来事がどのように意味を与えられるか、または出来事その解釈について決定するからです。

しかも信念が変化すると、出来事の何にフォーカスするか、出来事の意味の解釈が変わります。

もしも B さんの信念に変化が起これば、A さんのように、上司が自分を期待している言葉に気づくかもしれません。あるいは期待してくれていると解釈するかもしれません。

◆信念の自己成就

私たちは、信念が真実であることを証明しようと行動を組織化します。

(例-:悪い占いを信じるとその通りに行動すること)

ビジネスパーソンが、「私には能力がある」と言ういう信念を持っている人は、その能力を証明しようと仕事をします。

一方で、「私は無能だ」と言ういう信念を持っている人は、一生懸命にで真面目に、そして慎重に仕事をしているのに、どこかでミスをしてしまう人がいます。

周囲の人も、なぜ何故ミスするのがわかりません。故意にミスしているわけではないし、綿密に計画しているのも知っています。しかし、ミスが起こります。

無意識に自分は無能であることを証明しようとしているのです。

仕事をすればするほど、うま手くい行かないので、仕事が苦しくなっていくます。

それが極端になると出勤しようとすると、体調が悪くなります。そして病院に行っても異常なしと言われ、途方に暮れてしまいます。

たと例えば、「石の上にも三年3年」ということわざがあります。

[冷たい石の上でも三年3年もい居れば暖かになるという意から、]

辛抱していれば、やがては成功するものだ。忍耐力が大切なことのとえ]

と、大辞林には書かれています

ブラック企業だとわ分かっていて、身も心もボロボロだと認識分かっているのに、会社を辞められない人に「石の上にも三年3年」という信念を持っている人がいます。

とく特に新入社員で、一生懸命に就活して、やっとな定を取った方などは、「石の上にも三年3年」というこの信念は、その人をさらに会社に縛り付けます縛りつけます。

そして多くの場合、信念は意識されていません。自分がそんな信念を持っている

こと事さえ気づいていないことがよくあります。

だからこそ、身体は症状を出して危険信号を発するのです。

書式変更: 蛍光ペン

◆信念と神経系

信念は、前章でお伝えしたニューロロジカルレベルを構成するレベルの±ひと一つです。

信念・価値観レベルに関する自律神経系は、↓以下のような機能を制御しています。

- ・汗、涙、唾液などの分泌
- ・血液の流れる量や血圧
- ・心臓の鼓動
- ・食道、胃、腸などの収縮
- ・腎臓から膀胱の尿の生成と排尿
- ・手足の末端の温度

その他、↓たくさんのこと事を無意識のうちにコントロールしているのが自律神経です。

信念が自律神経に影響する例として、嘘発見器があります。あれは、嘘をつくとき汗のかく量に変化が出ることを利用しています。

これで信念レベルに問題が起こると、↓身体のあらゆるところに症状が出る可能性があることが説明できます。

信念によって発生する予測が、↓より深い神経システム(つまり自律神経系)に影響を与えるので、そのような予測は劇的な生理的影響を生じることがあります。たと例えばプラシーボ効果と呼ばれる薬理効果があります。なんの薬理効果の無い小麦粉を「新薬が開発され、あなたの病気に高い確率で治癒が見込まれます」と言われて、↓処方された小麦粉にも何割かの人には効果を発揮します。これも、↓まさに信念のなせることです。

信念は、通常、無意識的です。意識してコントロールすること事が難しい神経です。もし意識して素早くコントロールできるのであれば、すぐに症状が思い通りに変化させることができるはずです。

よ良く「頭ではわ分かってはいるけど………」とい言うとき時が誰でもあります。
「………」はコントロールの効かない無意識を表しています。

まだ言葉にできるうちは、マシな方かもしれません。

信念は、その存在自体まった全く気づかないことがあります。
私がカウンセリングしていると、「私、そんな風そんなふうに思っていたんですね」と言うクライアントの方が居られますいらっしやいます。

そして深いところにある信念は、子ども供の頃に自分で作ります。

◆コアビリーフ

「私は絶望している。」

「私は無能だ。」

「私は無価値だ。」

この 3つの信念が核となって、自分を苦しめる信念のネットワークができます。核となっている信念を「コアビリーフ」とも呼びます。

そして苦しめる信念のネットワークに引っかかると、身動きが取れなくなります。また、コアビリーフは、私たちのアイデンティティに関するビリーフでもあるため、非常に深く根をはり、大きな影響を与えます。

「石の上にも三年3年」は、元々もともと悪い意味は、ありませんが、前述した新入社員の中には、「私は無価値だ。」とい言う信念があるのかもしれません。コアビリーフが悪い方ほうに作用して、本来良いい意味の「石の上にも三年3年」とい言う信念が、その人を会社に縛りつけているかもしれません。

コアビリーフは、大体 77歳くらいぐらいまでに作られると考えられています。

動物学者のコンラート・ローレンツによると、ローレンツは観察の**ため**にカモの卵を孵化していました。卵から生まれたカモの子どもが、最初に見たものは、ローレンツの靴でした。

カモの子どもは、ローレンツの靴を親だと思い込み、ローレンツが靴を履いて歩くたびに**後**を追いつけました。

この**よう**な現象を「刷り込み」、または「インプリンティング」と呼びます。

そして私たちのコアビリーフは、多くの場合インプリンティングされています。

ローレンツは、**一度1度**インプリンティングされると生涯にわたって不変であると考えていました。

しかし、心理学者であるティモシー・リアリーは、人間は**もう一度もう1度**刷り込みし直すことができることを提唱しました。再刷り込みまたはリ・インプリンティングと呼ばれています。

ただし、リアリーは薬物によってリ・インプリンティングを行っていました。

ロバート・ディルツは、リ・インプリンティングを、薬物を使わずに行う方法を NLP のメソッドとして開発しました。

信念のインプリントが行われた瞬間の過去にさかのぼって、そのインプリントを違う見方ができるようにサポートして、リ・インプリントします。

▼症例 13<繰り返されるギックリ腰>

繰り返しぎっくり腰が起こる 30 代の男性がいました。

リ・インプリントを行いました。信念がリ・インプリントされたことで、ぎっくり腰が起こらなくなりました。

◆アイデンティティについての信念

信念は、**私**たちのアイデンティティについても「こうあるべき」「～ねばならない」を

持ちます。

アイデンティティとは、自分が何者であるかという言うことについての認識です。アイデンティティには、使命と役割にも関係します。

「親とは○○~~○○~~とあるべき」

「夫とは△△~~△△~~とあるべき」

「老いては子に従え」

などがアイデンティティの信念です。

▼症例 14<妻のアイデンティティと交通事故の後遺症>

40代の女性が、33年前の交通事故が原因で、首の回旋が通常の半分以上になり、両手のしびれを伴う症状で来院しました。

後遺症 13 級という認定を受けていました。

つら辛いことが重なり、22人の小さなども供を残して、ご主人が亡くなってしまいました。

1＝回目の来院時に、仰向けで寝てもらって、首を触ると、とく特に構造的に治療するところが無くなく、症状の重症度とマッチしていませんでした。

2＝回目は完全予約制の 11時間の枠で来院してもらいました。

なぜならば、通常の関節や筋肉を扱うタイプのオステオパシー治療は、構造的な問題がな無いので、効果がみられな無いと予測していました。

心理的または、エネルギー的な治療が適切であるからです。

頭蓋をチェックして、カウンセリングすることに決めました。

「パパ(亡くなったご主人)が、『頑張らなくていい』と患者さんは言いました。

「妻は頑張るべきである」という妻の役割についての信念から解放されました。

そして身体が柔らかくなり、治療も終了かと思いました。

2～3分経ってから、患者さんの身体が急に重くなり始めなりはじめました。

「両手がシビれます」と報告してくれました。

「何か他に、あなたに対して、パパが言いたいことがあるんじゃないですか？」と患者さんに質問しました。

患者さんは「癌で入院しているパパのお姉さんとのことです。」と教えてくれました。

患者さんが「義理の妹」の役割として、背負い込んでいることが問題でした。
「パパが『姉ちゃんのことはお医者さんに任せろ』と言ってくれています」と、私に報告してくれました。

この瞬間に患者さんのエネルギーが軽くなり、治療を終りました。その女性のご両親が数日後に治療に来られて、治ったことを感謝してくれました。
治療した次の日の朝に「あんなに何をしても治らなかったのに、首が普通に回るようになった」と言って報告したそうです。

◆制限となる信念を解体する

症例 15<信念による四十肩>

働きすぎの40代の女性が、右肩の痛みで動かすと痛いと言って来院しました。
「文字を書くために肩を動かすと痛い」という信念がありました。
その信念を解体するために右手を持って、私が痛みを出さないように支えていました。

その状態のまま、私は心臓の話をしました。
「心臓というのは、1+分間で70回、1+時間で4200回、1+日で100,800回、1+年で3679万回、生涯80年生きたら30億回鼓動を打つ」という計算を話し、「それだけの仕事を休まずに24時間年中無休で働いてくれる社員はいませんね。」というコメントをしたら、肩の力抜けてきました。

声をだんだんと小さくしながら、時間と心拍数を暗算では計算できない話をすることで、意識の注意を逸らします。その上で無意識に「24時間年中無休で働く社員はいませんね。」と無意識に彼女を承認して信念を解体しました。
「動かすと痛い」というのは、思い込みだったと気がついて、文字が書けるようになりました。

◆信念を見つける

ここまで、信念が身体ととも関係していることをお伝えしてきました。

これから解決策をお伝えしていきます。

そのためには、信念を見つけなくてはなりません。

信念を見つけるためには、言語と非言語（神経反応）が手がかりとなります。

言語からは、**33**つの条件が必要となります。

1) 1) 価値を含んでいる

2) 2) 一般化を含んでいる

3) 3) 等価の複合観念または因果で表現されている

ちょっと専門的ですが、解説します。

1) 1) の価値に関して

前述したように信念は価値を他の経験と結ぶため、説明する言葉です。ということは価値が含まれています。

「真・善・美」や「愛」「友情」「成功」「平和」「達成」「安全」「安心」「健康」など、たくさんあります。

多くの場合、抽象的な概念を表す名詞で表されています。そして漢字の二字熟語によく使われています。

2) 2) の一般化に関して

一般化とは、「～すべき」「～でなければならない」「～できない」などで表されています。そして「すべて」「常に」「いつも」なども、一般化を表す言葉です。

これらの言葉の特徴は、「～すべき」も「常に」も例外を認めないところにあります。

一般化の代表的な例としては、血液型による性格分類です。A 型は几帳面、B 型は自由人など、人間を 4 種類に分類してしまうことです。

几帳面ではない A 型の人はたくさんいます。

3) 3) 等価の複合観念と因果について

等価の複合観念とは、「A=B」「A is B」など「A は B である」という表現です。たとえば、「健康は人生の基盤である」「安全は家にいることである」という表現です。

一方で、因果は原因と結果を結ぶ表現です。「A→B」「A makes B」など、「A

をすると B になる」という表現です。たと例えば「毎日規則正しい時間に起きると健康になる」「安心するとぐっすり眠れる」という表現になります。

非言語からは、

1)感情の表出

2)長期記憶の想起

3)神経系の反応

1)感情の表出

人が信念に触れると、喜び、怒り、悲しみ、恐れなどたくさんの感情が表に出しやすくなります。

たとえば、試験に合格したとわかった瞬間、笑顔で、心臓はドキドキし、顔は紅潮して、鳥肌が立つかもしれません。そのような表現を、表現するとき、「喜び」という感情が表現されます。

反対に眉間にしわがよって、呼吸が浅く、顔が青ざめ、身体を震わせて、大声で怒鳴っているならば、「怒り」という感情が表現されているかもしれません。

どちらの感情も価値が満たされたら喜び、傷ついたら怒りになります。

そして、その価値を説明するのが信念です。「なぜ喜んでいるのか?」「なぜ怒っているのか?」これに答えるとき、信念が明らかになります。

2)長期記憶の想起

前述したように、信念、とくに特にコアビリーフは7歳以前に作られます。その最初の体験が呼び起こされることがよくあります。

それらの記憶はほとんど無意識に保管され、普段の生活では意識されません。

しかし、信念に触れると、脳の長期記憶にかん関する部位が近くにあるために刺激され、子ども頃の記憶が想起されるとも考えられます。

3)自律神経系の反応

・顔色の変化(血流)

- ・目の変化(瞳孔の大きさ、位置、涙)
- ・喉の変化(声のかすれ)
- ・心臓の変化(鼓動)
- ・胃、腸などの消化管の収縮(ぐる音)
- ・手足の温度の変化

◆制限となる信念の解決方法～制限する信念を解決するときのポイント～

1. 1.制限する信念の潜在的にある価値を特定して、認めること。
2. 2.信念の基礎にある、あらゆる言葉にされていない、もしくは無意識的な前提または仮定を特定すること。
3. 3.信念に関する因果または、等価の複合観念についての感覚、認知、知覚を拡張すること。
4. 4.制限する信念の価値または、目的を充たす代案に関する『方法論』の情報を提供すること。
5. 5.人の使命感と目的を形成する土壌で、重要な人間関係を明確にすることもしくは更新すること、そしてアイデンティティレベルで肯定的サポート(スポンサリング)を受け取ること。
6. 6.信念や信念を持っている人を攻撃するのではなく、選択肢を豊かにする方向にリードします。

書式変更: フォント: (日) MS P 明朝

書式変更: フォント: (日) MS P 明朝

書式変更: 標準、行頭文字または番号を削除

書式変更: フォント: (日) MS P 明朝

◆言語的アプローチ

▲等価の複合観念と因果に対する質問(メタモデル)

「どうやってそんな風そんなふうに思うようになったの？」

「どのような経緯でそう思うようになったの？」

信念が形成されたプロセスや経緯を確認することで、信念が解体する可能性があります。

*メタモデル

NLP の創始者である、ジョン・グリンダーとリチャード・バンドラーによって、ゲシ

ユタルトセラピーのフリッツ・パールズと家族療法家のバージニア・サティアのカウンセリングにおいて使われた質問方法を取り入れて、12 個の質問パターンを定義しました。言葉と体験をつなぐことを目的として、問題解決に至ります。ここでは、メタモデルを使って、信念を解体するという応用編をご紹介します。

▲リフレーミング(スライト・オブ・マウス)

信念の意味を異なる見方をして、信念の意味を豊かに新しくします。

心理学でよく言われることですが、もの物の見方を変えると気分が変わります。これを、絵画を飾るときの額縁、つまりフレームによって絵の印象が変わることからリフレームあるいはリフレーミングと言います。

*スライト・オブ・マウス

スライト・オブ・マウスとは、ロバート・ディルツによって定義された 14 個の言語的リフレーミングパターンを指します。

トランプを使った手品をスライトオブハンドといい、手品のように言葉によってリフレーミングするので、とく特にスライト・オブ・マウスと呼びます。

リフレーミングには大きくわ分けて 22つの考え方があります。

- 1) 内容のリフレーミング
- 2) 状況のリフレーミング

1) の内容のリフレーミングでは「バカ」という否定的な表現を「利口になる伸びしろが大きい」にリフレーミングします。

言葉の持っている意味内容そのものを変えます。

2) 状況のリフレーミングは、自分や他の人の行動でやめたいときに使うことができます。

たとえば、「大声で怒鳴る」という行動は、誰も 言う方ほうも聞いている 方ほうも不快な こと事が多いものです。

しかし、野球場で「大声で怒鳴る」のはどうでしょう。

どんな行動も適切な状況があります。そして、どんな行動にも必ずそれをする意味や目的があります。

まず不快な行動は、適切な状況で行い、不適切な状況では、異なる行動を考えてみましょう。

◆スライト・オブ・マウスの14パターン

▲1.1 肯定的意図

「肯定的意図」は、私たちの行動の背後にある狙いです。肯定的な行動、否定的な行動どちらにも「肯定的意図」があります。そして肯定的意図のもっと最も深いものは価値になります。肯定的意図または価値を承認することで、信念が自然に変化することがあります。

「無神経に人の話に割り込むあいつとい居るとムカムカする」

①あなたは、自分が話していることをとても大切にしているのですね、それならばまずその人に聞いてほ欲しい 旨意向を伝えることもできます。

②誰でも自分の領域に入られるのは、不愉快なものです。その場から去るのも±ひと一つの選択肢ではありませんか？

▲2.2 再定義

たとえば、「のろま」だとしたら「鷹揚」(ゆったりとしてこせこせしない様子。おっとりとして上品なこと)のように言い換えます。

「のろま」→「余裕綽々」

「のろま」→「自分の時間を大切にしている」

ある言葉をもう一度もう1度違う言葉で定義しなおす直す、つまり「再定義」というリフレーミングテクニックはの基本中の基本です。

リフレーミングに共通していることですが、相手の肯定的な部分につながるように再定義(リフレーミング)しなければなりません。

▲3.3 結果

コメント [平部2]: ルビ しゃくしゃく

「私は才能がな無いから、成功できない」とい言う信念に対して、その信念のもたらず結果にフォーカスしてリフレーミングできます。

①「才能のな無いあなたが、成功したら、同じように思っている人たちに多大な励ましを与えます」

ポジティブな結果に注意を向けて承認する。

②「やりたいことをやらないこと事が、人生の後悔のトップ55の1一つです。あなたがそう信じて、あなたの人生が終わるとき時に、後悔するのを心配しています」「後悔する」というネガティブな結果に注意を向けてリフレーミングする。

③「あなたが本当にそう思うことで、あなたの成功を信じている人はどう思うでしょうか？」

「成功を信じている人々」がどう思うかを質問することによって、信念のネガティブな結果を考えてもらう質問型のリフレーミングもあります。

▲44.4 チャンクアップ(帰納的思考)

否定的行動や信念をリフレーミングするために、より大きな塊(チャンク)の中で、抽象化して考えるとするとうま手く考えることができます。

そのことをチャンクアップと呼びます。

「時間がないので、勉強がができません」という信念を、チャンクアップでリフレーミングします。

「時間があ存ろうとな無かろうと、人は死ぬまで勉強し続けます」

①ある特定の時間のフレームを人生全体にチャンクアップします。

②何かがうま手くなること事も、ある種の勉強ですね。限られた時間の中で、何かが上達したこと事はありますか？

「勉強」を「上達」という集合にチャンクアップして、質問型にすることでリフレーミングされることがあります。

*帰納的思考

イギリスの哲学者であるフランシスコ・ベーコンによって定式化された思考方法です。

いくつもの個別例を集めて一般化することです。

よく言われる例として、「ソクラテスは死んだ、プラトンは死んだ、アリストテレスは死んだ、ゆえ故に人は死ぬ。」

近代的な科学の発展は、「経験則」とも呼ばれるこの帰納的思考方法が、ある程度影響しています。

▲5.5.5. チャンクダウン(演繹的思考)

より小さく、具体的な方向へ下降するチャンクダウンすることで、リフレーミングします。

上記と同じく「時間がな無いから、勉強できない」という信念について考えてみましょう。

①具体的にいつ時間が取れないの？

②どんなに忙しくても英単語を1つ学ぶ時間はあります。あなたの学びの一步をどこに踏み出すか確かめてみましょう。

①は、勉強時間を24時間のどこに設定しているかを特定する質問。

②は、勉強することの具体例を特定する。

として「受験生のように机に向かって10時間以上勉強するような時間は、確かたしかにあなたにはありませんよね。」と逆説的に承認するという、ちょっと複雑な方法もあります。

* 演繹的思考

古代ギリシアの哲学者アリストテレスによって定式化された思考方法です。

三段論法が有名です

「人間は死ぬ。ソクラテスは人間だ。ゆえ故にソクラテスは死ぬ」

演繹的思考法は、前提(ここでは「人間は死ぬ」ということ)が正しければ、必ず結論は正しいとされるされます。

帰納的思考方法は、いくつ正しい前提を積み重ねても結論が正しいと保証されないのです。

▲6.6.6. メタファー・アナロジー

メタファーまたはアナロジーは、チャンクはと同じレベルで、水平思考によってリフレーミングします。それ故にそれゆえにチャンクラテラル(水平思考)とも呼ば

コメント [平部3]: ルビ えんえき

れています。

「上司が理不尽なので、会社に行けません」とい言う信念について考えてみましょう。

①「アメリカによって理不尽に作られた憲法なのに、なぜ私たちはその憲法を守ろうとしている」

②「あなたがもしも、冤罪で、有罪になりそうになったら、そのまま罪を認めますか？」

③「どんなスポーツにもセオリー通りではないことが起こります。そのとき時にどのように対応をするかどうかで、プレーヤーとしての評価が決まります」

*水平思考

エドワード・デボノによって提唱された思考方法です。

デボノは、従来の論理的思考や分析的思考を垂直思考(Vertical thinking)として、論理を深めるには有効である一方で、斬新な発想は生まれにくいとしています。これに対して、水平思考は多様な視点から物事を見ることで直感的な発想を生み出す方法です。垂直思考を、すでに掘られている穴を奥へ掘り進めるのにたと例えるのなら、水平思考は新しく穴を掘り始めるのに相当します。

△*毒矢の喩え

パーリ原始仏典中部第63経「箭喻経」より要約

マールンキヤールブッタは人影のないところへ行行って静思していたが、心に次のような思考が起こった。

「これらの見解をブッダ(世尊)は説いておらず、捨てておかれ、無視されている。

すなわち、

『世界は永遠である』とも、『世界は永遠でない』とも、

こういうこれらのさまざまな見解をブッダはわたしに説かなかった。

ブッダのもとへ行行って、その意味を尋ねよう。

もしブッダが、答えて下さるなら、わたしは世尊のもとで清らかな行ないを実践しよう。答えて下さらないなら、わたしは修学を放棄して、世俗の生活に戻ることにしよう。」

コメント [平部4]: ルビ せんゆきょう

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

かたわらにすわったマールンキヤーブッタはブッダにいった。

「ブッダよ、『世界は永遠であるかないか』、『世界は有限か無限か』、ということについてわたしに説いてください。」

「マールンキヤーブッタよ、

たとえばある人が毒を厚く塗った矢で射られたとしよう。

かれの友人や同僚や親戚の者たちが内科医や外科医に手当をさせようとしたとしよう。

もしかかれが、『わたしを射た者がどの階級の者かが知られないうちは、わたしはこの矢を抜かない』といったら、またもしかかれが、『わたしを射た者の名前はこれにあり、姓はこれこれであると知られないうちは、わたしはこの矢を抜かない』といったら、マールンキヤーブッタよ、その者はそれを知らぬうちに死んでしまおうであろう。

マールンキヤーブッタよ、

わたしが説かなかったことは説かなかったこととして了解しなさい。

わたしが説いたことは説いたこととして解しなさい。」

ブッダは以上のように説いた。

マールンキヤーブッタは歡喜し、ブッダの教説を信受した。

▲7.7.7.フレームサイズの変更

典型的な状況のリフレーミングの±ひと一つです。

「大手企業に就職できない私は、人生の落伍者です」

出来事に関する状況や数、時間、大きさなどを変えることで、出来事の意味づけが変わります

①地球の歴史上で、あなたのい言う大手企業に就職していなかった人はどれだけいるのでしょうか。

②世界トップ 33に入らない企業は、すべ全て大手企業ではなく、中小企業です。

▲8.8.8.ゴールを変える(別のアウトカム)

「子ども供のとき時、親に虐待されて育ちました。私は被害者です。」

この表現の前提にあるゴールは、被害者であることを他者から承認してもらうことで、自分の人生の結果に対して責任を親に持ってもらい続けることです。

①「子ども供のとき時に虐待されて育ちました。だからこそあなたはそういう人たちを救うことができます」

②「あなたは子ども供のとき時に虐待されて育ちました。しかし、未来のあなたが成功者になる可能性を誰が否定できますか？」

▲99.9.他の人を参考にする(別のモデル)

「私は三流大出身ですので、成功しません」

①「小学校しか卒業していないのに、総理大臣になった人もいましたね」

②「あなたがリスペクトしている人なら、この状況をどうやって乗り越えますか？」

*モデル

モデルとは、「現実にあるものを小さくする」という意味が語源に含まれています。

ここでい言うモデルは、制限の信念を変えるために、異なる世界観を持つ人、つまりモデルを見つけることで、新しい信念を取り入れた結果としてリフレーミングが起こります。

▲10.現実戦略

私たちは、物事が現実に行っているかどうかの判別をサブモダリティによって行っています。その状態を変えることで、制限をバーチャルに、ゴールをリアルに体験するようにリフレームすることができます。

*サブモダリティとはリチャード・バンドラーによって考案された NLP の基本概念です。モダリティは表象システムとほぼ同じ意味で、5つの感覚チャンネルを意味します。モダリティのサブ(下位)要素で、視覚であれば「明⇔暗」「カラー⇔白黒」「その他」。聴覚であれば、「高⇔低」「噪⇔静」「その他」、体感覚であれば、「温⇔冷」「重⇔軽」「その他」などです。

「私には能力がな無いので、顧客は満足しません」

①「あなたの能力が無いないことをモノクロで、思い浮かべ、顧客が満足する顔をカラーで想像するとどうなりますか？」

② 「あなたに能力がな無いとい言うことが現実であると、どのように証明できますか？」

▲11.反対例

信念が言語構造的に一般化を含んでいることはお伝えしました。一般化は、例外を認めません。しかし、現実の世界で、例外のないことの方ほうがはるかに多いのです。そこで信念に含まれている一般化の条件に満たない例外、または反対例を探し、提示することで、信念が解体します。

「春になると、いつも花粉症になります」

① 「春以外の季節で、くしゃみが出るときはありませんか？」

② 「春に花粉で、くしゃみが出ないときはありますか？」

書式変更：標準、行頭文字または番号を削除

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

▲12.判断基準の序列変更

判断基準とは、英語の Criteria のことです。Criteria の語源は、何かを「切る」とい言う意味に由来しています。そこから、私たちが何かを決断、判断したりするときの優先順位を言います。日本語の判断や決断にも「切る」を意味する「断」という文字が入っていること事がおわかりになると思います。

判断基準の優先順位を変えると信念が変わります。

「年収 1000 万を越えないと成功者ではない」

① 「仕事と家庭の両方がうま上手くいって初めて成功者です」

② 「年収 1000 万以下で、成功者と呼ばれる人はなぜでしょうか？」

書式変更：標準、行頭文字または番号を削除

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

書式変更：フォント：(日) MS P明朝、フォントの色：テキスト 1

▲13.自己言及

制限となる信念を、その制限となる信念そのものに適用すると、論理的に矛盾して、信念が解体します。

「私はいろんなことをあきらめたので、何も究められない人です。」

① 「もしもその信念を信じることをあきらめたら、どうなりますか？」

② 「もしもその信念をきわめたら究めたら、どうなりますか？」

*キリストによる自己言及

ヨハネの福音書第88章より

書式変更：蛍光ペン

88:11 イエスはオリブ山に行かれた。

書式変更: 蛍光ペン

88:2 朝早くまた宮にはいられると、人々が皆みもとに集まってきたので、イエスはすわって彼らを教えておられた。

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:38 すると、律法学者たちやパリサイ人たちが、姦淫をしている時につかまえられた女をひっぱってきて、中に立たせた上、イエスに言った、

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:48 「先生、この女は姦淫の場でつかまえられました。

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:58 モーセは律法の中で、こういう女を石で打ち殺せと命じましたが、あなたはどう思いますか。

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:68 彼らがそう言ったのは、イエスをためして、訴える口実を得るためであった。しかし、イエスは身をかがめて、指で地面に何か書いておられた。

書式変更: 蛍光ペン

8:78 彼らが問い続けるので、イエスは身を起して彼らに言われた、「あなた

書式変更: 蛍光ペン

がたの中で罪のない者が、まずこの女に石を投げつけるがよい。

書式変更: 蛍光ペン

8:88 そしてまた身をかがめて、地面に物を書きつけられた。

書式変更: 蛍光ペン

8:98 これを聞くと、彼らは年寄から始めて、ひとりひとり出て行き、ついに、イエスだけになり、女は中にいたまま残された。

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:8 そこでイエスは身を起して女に言われた、「女よ、みんなはどこにいるか。あなたを罰する者はなかったのか。

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

8:8 女は言った、「主よ、だれもございません」。イエスは言われた、「わたしもあなたを罰しない。お帰りなさい。今後はもう罪を犯さないように。」

書式変更: 蛍光ペン

書式変更: 蛍光ペン

▲14.メタフレーム

信念についての信念を持つことでもと元の制限となる信念を変えずに、変化が起こります。

「私は好きだけど、今の仕事に向いていないので、辞めたい」

①「そう信じて辞めない選択をするには、どんな風どんなふうに考えるとい良いですか？」

②「仕事を選択するのに、向いているとか好きかどうか以外に選択する理由はなんですか？」

*メタ

メタ(meta-)とは、「高次な-」「超-」「-間の」「-を含んだ」「-の後ろの」[など](#)等の意味の接頭語。ギリシア語から。

メタ(meta)は、古代[ギリシア語](#)の meta に由来する接頭語です。

アリストテレスの著作のうちで、[メタフィジクス](#) [metaphysics] という本があります。

日本語では「[形而上学](#)」と訳されています。

アリストテレス著作集において天文学や植物学など、今の自然科学を扱った『自然科学 (physics)』の[後あと](#)に配置されました。

アリストテレスが命名したのではないのですが、『TA META TA ΦΥΣΙΚΑ (自然科学の[後あと](#)の巻)』なので、ギリシア語でメタフィジカと呼ばれました。

メタフィジカ(形而上学)で扱うのは、哲学の基礎的な領域です。

「第一原理」とか「第一の哲学」とも呼ばれている領域です。

それは「[ものごと物事](#)が『存在するまたはある』という[こと事](#)はどういう[意味事](#)か？」という質問に答える哲学です。

この分野の哲学を存在論(オントロジー)と呼んで、古代ギリシア時代から現代まで西洋哲学で延々と議論されています。

◆非言語的アプローチ

▲五感の解体

信念は視覚・聴覚・身体感覚・味覚・嗅覚が1=つの塊になっている状態です。

その塊を分解すると信念が解体[するします](#)

▲感覚の調整(サブモダリティ)

視覚であれば、見えている映像の明るさや鮮明度、聴覚であれば、聞こえている音量の大きさや音源の方向など、[五感](#)の詳細な性質を変えると信念が解体[するします](#)

▲リ・インプリント

信念が刷り込まれた過去に戻り、刷り込み[しなおし直す](#)

▲ソマティックシンタクス(身体的統語論)

コメント [平部5]: ルビ けいじじょうが
く

身体の動きを使って、文章を構成すること(統語)によって、新しい信念を構築する

△*言語学 33つの分野

統語論、意味論、語用論という 33つの分野があります。

統語論は、言葉と言葉をつないで、文章をどのように構成するのかが研究するのが目的です。記述したノーム・チョムスキーの「生成文法」は統語論を研究する理論です。

意味論は、言葉または記号が対象や状況に対して持つ関係をしめす指示的意味(reference)と、記号がほか他の記号(とくに概念と言われる心的記号)に対して持つ関係を示す内包的意味(sense)を研究する分野です。

語用論は、言語表現とそれを用いる使用者や文脈との関係を研究する分野です。日本語においては、敬語や皮肉表現などが研究対象となります。

▲信念のインテグレーション

2つの相反する葛藤する信念を統合して、1つの力づけの信念を構築する

▲アイデンティティケア

ニューロロジカルレベルにおいて、信念より上位レベルであるアイデンティティをサポートして、ビリーフが自然に最適化する

▲ビリーフ・ホールディング

ビリーフは、1つの場(フィールド)と考えることができます。より大きなフィールドで制限となる信念をホールドする(包み込む)ことによって、ビリーフは最適化されます。

▲ビリーフを解決するための戦略

1.1. — 問題もしくはゴールに対するストッパーを特定します

2.2. — その問題の要因となっている制限となる信念を特定します

3.3. — 問題に対するゴールを設定します

4.4. — 信念の等価の複合観念または因果と価値を特定する

- 5.5.—信念の認知構造(五感と五感の詳細情報)を発見する
- 6.6.—信念に関わる時間軸・知覚位置を発見する
- 7.7.—クライアントの感覚及び性格を発見する
- 8.8.—信念に対して、どのように介入するのかを決定する
- 9.9.—信念が豊かになった時の証拠を特定する

◇コラム 4-4 オントロジー(存在論)

西洋哲学で、議論的になるトピックです。

「存在する」とはどういうことか? という こと事 を考える哲学です。

ここでは、もう少し簡単にオントロジーについて考えてみましょう。

「あなたは誰ですか?」

「あなたのご両親は誰ですか?」

「あなたのご先祖様は誰ですか?」

知らなくても構いません。ただ思い浮べてみましょう。

「あなたは誰ですか?」

「あなたのお子様は誰ですか?」

「あなたのご子孫は誰ですか?」

今いなくても構いません。ただ思い浮べてみましょう。

「あなたは誰ですか?」

「あなたの異性のパートナーは誰ですか?」

「あなたの知人・友人は誰ですか?」

「あなたの職業の仲間は誰ですか?」

今いなくても構いません。ただ思い浮べてみましょう。

「あなたはなぜこの世に存在しているのですか？」

「あなたにしかなし得ないこと事はなん何ですか？」

「あなたにしか体験し得ないこと事はなん何ですか？」

「あなたにしか取り得ない生き方はなん何ですか？」

「あなたが存在すること事で、他の誰に意味や価値をもたらしますか？」

もしもあなたが今死の直前だったとして、

「あなたは誰だったのですでしたか？」

「後悔することはなん何ですか？」

「何をやっておけばよ良かったですか？」

「誰に何を伝えとけばよ良かったですか？」

想像してみてください。

もしもあなたが生まれ変わったとして、

「あなたは誰として生まれ変わったのですか？」

「同じ人生を過ごしたいですか？」

「あなたがやりたいことはなん何ですか？」

「誰に何を伝えますか？」

想像してみてください。

私たちは、限りある命です。

死ねばこの世で無に帰します。

時間は無限にはありません。

死後の世界も、生まれ変わりもあるかどうかわ分かりません。

私たちはまだ死んでいないからです。

生きている今、この瞬間にしかできないことを最大限に生きること事。

「あなたは誰ですか？」

■ ~~第 5~~ 第 5 章 The Leader

The Leader は、私が行ったリーダーのためのワークショップです。
実際に4人の現役リーダーに集ってもらい、それぞれのリーダー論を私がインタビューしました。

◆リーダーシップ研修

今日は、The Leader ワークショップへ、ご参加いただきありがとうございます。

ビジネスのプロジェクトチーム、スポーツチーム、地域コミュニティ、様々
さまざまなところで人々が集まり、そこにはリーダーが必要になります。
まずは、リーダーを定義してみたいと思います。

私（筆者）にとって、

「リーダーとは、システム（チーム、組織、集団）の自己認識（なんの
集団なのか）を確認し、目的へ向かってシステムを導き、メンバー同士の
コミュニケーションを生み出す人」と定義できます。

私（筆者）は、100人の人に、リーダーについてのアンケートを実施しました。

その結果が以下の通りです。

「あなたはリーダーにどんな人であってほしいですか？」

<u>1</u> 位	コミュニケーション能力の高い人	61%
<u>2</u> 位	問題解決能力の高い人	25%
<u>3</u> 位	ハイパフォーマンスの人	14%

メンバーから望まれるリーダーは、コミュニケーション能力が必須であることがわかります。

「リーダーのコミュニケーション能力で必要なこと事は？」

1位	承認すること	48%
2位	モチベーションを上げること	18%
3位	気づきを与えること	15%

1位は、話を聞いてほ欲しいという行動レベルだけでなく、メンバー個人の存在（アイデンティティ）とメンバーそれぞれの価値観を承認することが求められています。

NLP では、「スポンサーシップ」と呼ぶタイプのコミュニケーション能力です。

2位は、モチベーションを上げることが求められています。

人のモチベーションは、個人の価値観と密接に関係します。

個々の価値観とチームの価値観をリンクさせることは、リーダーのコミュニケーション能力の大きなカギになります。

3位は、リーダーのコミュニケーションによって、何かに気づくことができることが求められています。

NLP ではアウェイクニングと呼ばれるタイプのコミュニケーション能力です。

さらにリーダーとして、自分自身の能力の特徴を自己分析することができる分析シートをご用意しました。

☆自己分析シート11

自分自身の優位表象システムを知るためのシートです。自分の優位システムを知ること事で、無意識に行っているコミュニケーションパターンの盲点になっているところを明確にして、コミュニケーションの選択肢をより豊かにすることができます。そのことで、リーダーシップを高めることができます。。

姿勢

V 姿勢が良い

A 左右のどちらかに傾いている

K 猫背

声

V 早口で高音

A フラットで澄んでいる

K ゆっくりで低音

→

ジェスチャー

V 手を下に向けるか、指を指す。こめかみや額に触れる

A 手や指が同じテンポで動く。耳、口もと元、喉に触れる

K 手を身体を中心線にそってお腹、胸などに触れる

目の動き

V 左上または右上を見る

A 水平に左右に動くまたは、左下を見る

K 右下を見る

言葉

V 明るい、暗い、見える

A 調和している、うるさい、響く

K 熱い、むかつく、感じる☆

☆自己分析シート 22

P：仕事は、手順通りにやりたい

O：仕事は、その場の状況に合わせてやりたい

T：仕事は、売り上げを伸ばす

A：仕事は、失敗しないこと

PT タイプ

アスリート型リーダー

毎日目的に向かって努力して、実績を積み上げるタイプ、ルーティンを大切にし、時間管理もしっかりしている。

ルーティンが損なわれるような、状況の変化に対する対応能力にやや欠ける。

OT タイプ

ベンチャー起業型リーダー

柔軟な発想、独自の発想で、人々を驚かせる。もっと最も大成功する可能性があるのですが、大失敗の可能性もある。行き当たりバッタリでリスクマネジメントの発想がない。

PA タイプ

官僚型リーダー

もっと最も堅実で失敗の少ないリーダー。前例のないことには、消極的で、保守的。

OA タイプ

登山家型リーダー

危険と察知したら、即座に撤退する。目的に向かって立てた計画を説明せずに破棄する。☆

どのタイプが良い悪いは、ありません。

その人の価値観と、置かれているポジションや状況に影響されます。ただし、自分のタイプと現実のリーダーシップスタイルとが異なると苦しくなってきます。ストレスが溜まり、身体症状として発症することがあります。実際に、「昇進してからぎっくり腰になりやすくなった」という部長さんを治療したことがあります。

そのために、サブリーダーやスタッフ（参謀）に自分と異なるタイプの人がいると楽になります。

意見の食い違いは、覚悟する必要かあります。

☆他者分析シート 11

基本的に自己分析シート 11と同じです

このシートを使ってメンバーの優位表象システムを知ることができると、メンバーの世界観に入りやすく、コミュニケーションを取りやすくなります。仕事を依頼しやすくなり、「ストレッチフィードバック」を伝えやすくなります。

※ストレッチフィードバックとは、その人の行動や能力をさらに豊かにするために、現状でどうなっているかを外部観察した結果を伝えることです。

ただし、関係性もろいとメンバーや部下のほうは、単に怒られているだけと受け取る可能性があります。

姿勢

V 姿勢が良いよい

A 左右のどちらかに傾いている

K 猫背

声

V 早口で高音

A フラットで澄んでいる

K ゆっくりで低音

ジェスチャー

V 手を下に向けるか、指を指す。こめかみや額に触れる

A 手や指が同じテンポで動く。耳、口元、喉に触れる

K 手を身体の中心線にそってお腹、胸などに触れる

目の動き

V 左上または右上を見る

A 水平に左右に動くまたは、左下を見る

K 右下を見る

言葉

V 明るい、暗い、見える

A 調和している、うるさい、響く

K 熱い、むかつく、感じる☆

☆他者分析シート 22

メンバーの仕事のやり方や、フィードバックに対する反応を分析するシートとなります。

Ex: 外部参照

In: 内部参照

I: 独立

T: チーム

ExI

コンピュータタイプ

仕事は、1人で、~~自分のペース~~でやると力を発揮する。ストレッチフィードバックは、データをもと基にフィードバックする。。

Ext

団体競技タイプ

仕事は、チームの中に入れてと、チームに貢献して力を発揮する。ストレッチフィードバックは、データをもと基に、もしくはチームのメンバーからフィードバックしてもらう。。

InI

一匹狼タイプ

仕事は、1人でやり方も任せる。ストレッチフィードバックは、自己評価を十分に聞いて、受容した±うえで、相手の表象システムに合わせて伝える。

ストレッチフィードバックをするのがもつと最も難しいタイプ。。

InT

職人集団タイプ

仕事は、チームの中に入れてとチームに貢献して力を発揮する。ストレッチフィードバックは、自己評価を十分に聞いて、受容した±うえで、相手の表象システムに合わせて伝える。もしくはチームのメンバーからフィードバックしてもらう。☆

◆チームビルディング

ここまでリーダーのタイプとメンバーのタイプをお伝えしてきました。

もしも、リーダーとしてチームビルディングの裁量があるならば、プロジェクトの目的に対して、適切なメンバーを集めることができます。

そのような望ましいチームをリーダーとして構築できるのであれば、ストレスな無く、身体的にも調子よいの良いプロジェクトが可能になり得ます。

しかしながら、自分のリーダーとしてのタイプに対して、適切ではないプロジェクトを達成しなければならないときもあります。。—。—そして目的に対して適切でないメンバーが集められることもあります。ストレスいっぱい、身体的にも疲労困憊の状態になり得るかもしれません。

そのような状況でもリーダーシップを発揮し続けること事もまたリーダーの責任です。

◆困難な状況でリーダー

困難な状況を乗り越えるリーダーとして、歴史上の人物を含めて33人のリーダーをご紹介します。

そしてNLPPNLPのモデリングというメソッドを用いて、リーダーの皆さんみなさんにとって役立つと願っています。。

システムがアウトカムを達成するためには、現状とアウトカムのギャップを克服する必要があります。

これをNLPでは問題・課題、時には困難な状況（チャレンジング）と呼びます。。

基本的にはアウトカムを達成するリーダーと同じなのですが、もしもあえて特徴をいうのであれば言えば、

1) 勇気

2) 2) リフレーム (制約条件をリソースに変える)

3) 3) 継続性

以上の 3) 3) 点が特徴的です。

▲ 1) 勇気

困難な状況は、多くの人にとって脅威です。その脅威を乗り越えるためには自らを奮い立たせ、メンバーのモチベーションを上げるための勇気が必要です。

ナポレオン・ボナパルト (フランス皇帝) 1769年・1821年
フランス革命後の混乱を收拾して、軍事独裁政権を樹立した。戦勝と婚姻政策によって、イギリスとオスマン帝国の領土を除いたヨーロッパ大陸の大半を勢力下にお置いた。
吾輩の辞書に不可能という言葉はない。

兵士諸君、ピラミッドの頂から、四千年4000年の歴史が諸君を見つめている。

ナポレオンは、人のモチベーションを上げるために、自分自身をもっと最も高いモチベーションにおいた。さらに兵士のスピリチュアルな意識を刺激してモチベートする。

▲ 2) 2) リフレーム

困難な状況を乗り越えるには、その状況をリフレームして、機会(チャンス)として見る可能性を探す必要があります。

緒方貞子（第8代国連難民高等弁務官）1927年9月16日ー

国連難民高等弁務官を務め、多くの難民を救う活動を続ける。

クルド難民保護

湾岸戦争が勃発しました。イラク軍とイラク国内のクルド人との武力衝突により、国内難民が40万人が発生しました。

当時の国際条約と前例では、国外に脱出した人を難民と定義していません。

緒方貞子弁務官は、人道的視点から、そして人命を守るため、彼らを保護し支援することを決断したのです。

このとき、時イランの新聞に小さな巨人と讃えられた。

緒方貞子は、人道的視点から難民の定義を再定義するというリフレームをしました。

▲3.3) 継続性

困難な状況が長期にわたる場合があります。機会（チャンス）が巡るまで、待つことも重要です

徳川家康(江戸幕府初代将軍)1543年ー1616年

三河(現愛知県東部)の土豪の長男として生まれる。

1. 幼い頃より、今川の人質として過ごす。

2. 桶狭間の合戦で今川氏から独立し、織田氏と同盟を結ぶが、臣下同然の扱いを受ける。

3. 本能寺の変で、信長の支配から脱するが、西日本を支配する豊臣秀吉の軍門に降る。

秀吉の死後、豊臣氏を滅ぼし江戸幕府の基礎を固める。
55年間、臣従し、何度も存亡の危機を乗り越えて天下人となりました。

人の一生は重荷を負って遠き道を行くがごとし、急ぐべからず。

～徳川家康～

書式変更：蛍光ペン

◆医療におけるリーダー

治療やカウンセリングにおいて、リーダーは患者さんです。医療者またはカウンセラーは、患者さんの問題解決プロジェクトのメンバーです。

治療におけるリーダーである、患者さんが身体と心の望ましい状態を決定しなければなりません。

症状が当座の間、軽減することなのか、症状が再発しないことなのかでは、まった全くゴールの方向性が違います。

ここで、患者さんと医療者の間には食い違いが上良く起こります。現代医療を否定するわけではないのですが、患者さんの日常生活や仕事の中で何が困っているのか？をろくに聞かずに、検査データのみで、機械の部品を修理するような医療者がいるのも現実です。だからこそ、患者さんが自分自身の身体と心に対してリーダーシップを発揮して、望ましい状態が得られるまで、メンバーである医療者とコミュニケーションをとることが必要になります。

これは著者自身の体験です。

▼症例 13<耳から学んだこと>

講師として話をすると、右耳が詰まる感じと左の鼻が詰まる感じがずっとしていました。

最初の耳鼻科で、低音域の聴力が下がっているからメニエル病といわれて、内耳のリンパを排液する薬を飲みました。

実際に、薬を飲んで聴力は正常になりました。

しかし、講師として話をすると、耳のつまり詰まりは何も変わりません。

そこで、医師に伝えると「気にしないでください」と言われ、取り合ってもらえませんでした。

次に家族が通っている耳鼻科に行きましたが、同じ検査をして「異常なし」と言われて診断され、「私に協力できることはありません」と言われました。

その次に、近所のもっと最も大きな総合病院に行きました。そこでも同じ検査をして「異常なし」と言われて診断され「大学病院の紹介状を書きましょうか？」と言われて、信用できなかったので、断りました。

自分でインターネットで、耳鼻科で有名な大学病院を探して、受診しました。

そこでも同じ検査をして「異常なし」と言われて、がっかりしました。

しかし、私にとって耳が詰まるのは講師としての死活問題なので、一番最初の耳鼻科へもう一度行きました。

そこで、しつこく「話すとき耳が詰まる」ということを言い、左の鼻も詰まることも言いました。

「同側なら関係するけど、反対側では関係ありません」と取り合ってくれません。

そこで、「耳と鼻と喉と肺は、呼吸する上うえで1つの部屋のよ
うな空間になっていますよね？」

「どこか1か所カ所がうま手く空気が流れなかったら、他のと
ころに影響しませんか？」と質問しました。

そうすると「な無くはな無いですね」と言われ、ました

しぶしぶ右耳の反対側である左鼻をチェックして、治療をしてくれ
ました。

その週のセミナーで初めて右耳の詰まりが取れて無く、話をする
ことができました。

やっぱり鼻が悪かったと思いましたが、先生もそれを認めました。

しかし詰まりはな無くなくても、頭の位置、上を向いたり、下を向
いたりすると右耳の中で液体が動く音がして、何かが溜まって
いると感じていたのです。いました

そこで、最初の耳鼻科で「滲出性中耳炎が悪化しましたね」と言わ
れました。

鼓膜に穴をあけて、1週間で血液を抜くのを 44回やりました。

さすがに最初の日には熱が出ましたが、血を抜くたびに頭が軽くなり
ました。

膿を排液する薬を飲んでいたので、鼻からも気管支からもいろんな
老廃物が喉に溜まり、朝起きると喉が腫れて声がかすれていました。

コメント [平部6]: ルビ しんしゅつせい
ちゅうじえん

この一連の耳の症状から学んだことは、

1) 人間の身体はシステムだとい言うこと事。 (話すと言ういう事ことは、鼻喉肺耳が相互作用している) 。

2) 症状に対して、いくつもの原因が絡み合っていること事。 (内耳と中耳とそれぞれに原因があったこと) 。

3) 認知バイアスがかかると、他の思考ができないこと事。 (前の医師が診断したこと以外の発想ができない) 。

4) 人の話をよ良く聞くこと (私の症状の話の中に解決策が隠れていること事) 。

耳鼻科の先生たちに不満を感じましたが、実際に学ぶことができたことがよ良かったので、治療家としても、カウンセラーとしても、トレーナーとしても純粋に感謝しています。

現代医療の盲点は、精緻な検査による数値化が発達しすぎて、人間の存在全体としての視点を失っているように思えます。

上述の大学病院では、耳鼻科は、耳専門と鼻専門で科が分かれ、それぞれに専門の医師がいます。

身体の各パーツに対する知識と技術は、細分化されて、より高度な医学になるのでしょう。

しかし、数値化できない身体全体、もしくは心を含めた人間存在全体を診るのは、誰がどのように診ていくのでしょうか。

精神科は脳科学に還元します。

もちろん、脳科学の発展は今後私たちの生命のあり方に大きな影響を与えていくでしょう。

それと同時に、私たちは脳だけで生きているわけでもありません。

17世紀のフランスの哲学者であるデカルトは、人間の身体を機械に見立てました。

近代哲学および近代科学がデカルトから出発して、現代の科学に繋がっているのはまちがい間違いありません。そしてデカルトは要素に細分化することで、科学を発展させていく方向付けをしていきました。

しかし、どれだけ科学が発展しても細分化のみの研究には、限界がやがて来ると思います。

もちろん、ISP細胞などの研究発展などで、医療は私たちの想像を超えて発展するのは間違いのないでしょう。

それでも、人間存在同士にしかなし得ない関係性は、どれだけ科学が発展しても越えられないと信じています。

■ ~~第6~~ 第6章 オントロジー

◆オントロジカルなリハビリ職の方々

今さらながら、涙が出てしまった話~~を~~を聞いてしまいました。
父が 2017 年の ~~4~~1 月に脳梗塞で救急搬送され、後遺症として失語症になった~~後~~あと、リハビリ専門の病院に転院しました。

そこの病院のリハビリ職の方々の~~あ~~在り方には、~~感~~感動するばかりです。

父がふらっと病院から出て行ってしまった~~と~~とき時、父を必死に探してくださった理学療法士の方は、父を見つけた~~と~~とき時、思わず父をハグしてくれました。

失語症のリハビリのために、マサチューセッツ大学でチョムスキーから生成文法~~を~~の直接指導を受けた脳科学者で、現東大教授の酒井先生のセミナーで父の~~こ~~こと事を相談しました。

「可能性はあるけど、一緒に研究してくれる医師が~~い~~居ない」と教授も嘆いていました。

それでも私は、~~一~~諦めきれず、リハビリ病院に電話して、言語聴覚士の方にチョムスキーの~~こ~~こと事、生成文法の~~こ~~こと事、酒井教授の~~こ~~こと事を話しました。

確立されたメソッドも~~な~~無いまま、藁にもすがる思いで、相談しました。すると、病院の言語聴覚士の方~~が~~が総出でインターネットや文献を調べてくれたそうです。

それでもやはり有効なメソッドは~~な~~無かったようです。

しかしながら、そこまでして~~い~~ただ頂いた~~こ~~こと事に感動しました。

父が和菓子職人で、病気前は、自宅でナポリタンを作っていたこと事を聞いてくださった作業療法士の方は、どら焼きとナポリタンを作るプログラムを作成していただ頂きました。

試食のとき時には、母と妹も招いていただきました。

そして昨日、妹から作業療法士暁暁の方は、ナポリタンの材料やレシピを事細かく聞いて、自宅で実際に作ってみて、作業療法士ご自身のご両親に試食してもらったそうです。

普段、自宅では料理をしないので、美味しくなかったそうですが（笑）。それでも、父のために、そこまでしてくだ平さったこと事を知った私は、涙があふ溢れてきました。

本章は、当初予定にありませんでしたが、リハビリ職のみな皆さんの存在の仕方を伝えたかったからです。

コラム 4.4 のオントロジーは、「あなたが〇〇として存在しているということ事はどのようなこと事か？」ということ事に思いをはせるために、さまざま様々なワークととも共に時間と空間を用意するためです。

〇〇には医療職だけではなく、学校の先生、ビジネスパーソン、部下がい居る上司、そして子ども供を育てる親、あるいは親を介護する子ども供などが入ります。

さらに言えば、あらゆる職業や役割を越えて、あなた個人が〇〇の中に、もつと最も核として入ります。

ロバート・ディルツは、こんなたとえ話をします。

石工職人には 66 人のタイプがい居ます

| 41) 「あ〜、早く時間が過ぎないかな、55時になれば帰れるのに」

| 22) 「とりあえず、親方のい言う言う通りに仕事しとけばいいや」

| 33) 「この石の材料なら、ここから削る方ほうがキレイになる」

| 44) 「石工という仕事は楽しい」

| 55) 「私は石工という仕事をするために生まれてきたし、今作っているものは私にしか作れない」

| 66) 「私を作っているものは、いつか、だれか誰かのため為に役に立つかもしれない。その場面を私は見られないかもしれないけれど。」

| おわかりのように、1) 環境レベルの石工です。そして 66) がスピリチュアルレベルの石工です。

私が涙したことを、その作業療法士の方は知らないでしょう。

| そして、彼は私を感動させるためでも、泣かせるためでもなく、ひたすらにご自身ができることを最大限に試為されたと思います。

だからこそ、余計に感動しました。

| 66) の石工よりも、さらにメタレベルで仕事をしているのです。

★Murakami02

ニューロロジカルレベルに関して、そニューロロジカルレベルの最上位はスピリチュアルレベルであることは、~~一~~既述しましたが、さらにその上のレベルがあります。

それは、オントロジカルレベルです。

オントロジカルレベルは、西洋哲学と東洋思想からヒントを得て、最先端哲学の「新実在論」を踏まえ、~~て~~、これらがを1つに統合された概念レベルです。

ディルツのニューロロジカルレベルは、ソウル（魂）とエゴ（自我）に分かれています。スピリチュアルレベルは目的のレベルとも言われ、ソウル側のスピリチュアルレベルにはヴィジョンがあり、エゴ側には野望があります。

オントロジカルレベルは、「存在するとはどういうことか？」というレベルなので、ソウルとエゴの分離がありません。

ニューロロジカルレベルの最上位であるスピリチュアルレベルのメタレベルが、オントロジカルレベルであるということ事に対して、非常に矛盾に満ちて、逆説的ですが、最下位の環境レベルのさらに下位のレベルがあります。それもまたオントロジカルレベルです。

環境レベルは、時間と空間を認識するレベルです。

「いつ？」「どこで？」という質問は環境レベルの質問です。

そして、その質問の前提となっているのは、何かが存在しているということ事が前提となっています。

そうでないと、「いつ？」「どこで？」という質問をする意味がな無くなります。

そう考えると、まず「何かが存在している」ということが基盤になって、

その上に環境レベルがあります。

「最上位即最下位」もっとも上のレベルであり、それと同時にもつと最も下のレベルであるという矛盾しているのがオントロジカルレベルです。そして東洋（仏教）的な発想です。

私たちを含めたこの世界に存在するものすべ全ては、ただ存在するだけで価値があります。

何かをしたから価値があるのではなく、存在するから価値があるのです。オントロジカルレベルとは、そのような価値を含んでいるレベルです。

仕事で失敗しても、空を見上げれば、青い空が広がって存在しています。たとえ雨雲で覆われたとしても、雲の上はいつも青空が存在しています。

たとえ真っ暗な夜の闇に孤独を感じても、必ず朝の存在を体験します。

それらを体験することができるのは、私たちが存在しているからです。

そして私たちは、実際に出会ったことがな無い人からも影響を受け、そして影響を与えています。それは存在しているからです。

■あとかき

この本を執筆する直前に父が脳梗塞になり、感覚性失語症という後遺症を患いました。私自身も閉所恐怖症であることがわかったり、メニエール病になったりと、たくさんの病院とお医者様のお世話になりました。

自分あるいは自分の家族が医療を享受する立場になったとき時、現代医療の最先端のすばらしさと限界を垣間見ました。

それは現代医療を卑下するわけ事ではなく、何ができて、何をしないのかの境界線を引くことです。

現代医療で治癒することは、現代医療が行うべきだと思います。

一方で、現代医療では、その方法や概念が存在しないことがあります。

その境界線の外にあるのが身体身体と心の統合です。

しかし、身体身体と心という風ふうに二つに分けているのは、私たち人間の言葉であり、本来は分けること事の出来ないできない存在がオリジナルだと思います。

患者さんの身体身体に触れながら話をしていると、身体身体がこちらの予想外の変化が起こるのを実感します。

そんなとき時、特とくに「二つには分かれていない一つの存在の観察する立場が二つある」にすぎないと思います。

そしてどんなにつらい症状でも、病院に行くと、異常なしと言われたら、喜びましょう。

それは現代医療の境界線の外にある事ことが、はっきりわかったからです。

そうしたら、次に自分の身体に声をかけて、ねぎらってあげましょう。そして身体身体の、あるいは、心の奥深い所ところからやってくる声に耳を傾けて、あなたの症状や状況に対する智慧を授けてもらいましょう。

そんな人たちのために、この本が少しでもお役に立てたら幸いです。

コメント [平部7]: メニエール病では？
要確認

|

2018年7月12日
南常盤接骨院にて
村上剛