



自分の表情を見る 習慣を持つ

「気分」を意図的に変えたいと思うならば、表情を自分の意思でコントロールできることが大切です。

しかし、私たちは、自分がどんな表情をしているか、普段はほとんど意識しておらず、そのため、思い通りの表情をつくることに慣れていません。

まずは、自分の表情を把握することから始めましょう。

表情コントロールの具体的な練習法も紹介しますので、ぜひ実践してみてください。

自分の表情を見る習慣をつくる

「顔をうかがう」という表現があります。これは、顔の表情から、その人が今どんな気分で、何を感じ、何を考えているかを探るという意味です。そこから転じて、他人の気持ちをうかがいながら、その意に沿うように行動することも「顔をうかがう」といいます。

私たちは、人の表情についてはよく見ているものです。

しかし、自分の表情はどうでしょうか。

自分が今どんな表情をしているのか常に把握している、という人は少ないはずです。ごくたまに、「今、顔が赤くなっている」と気づくこともあるでしょう。自分の顔が見えないのに「赤い」とはどういうことかという、だいたいは顔がほてってきたと感じ、そういうときは大抵の場合、赤くなっていると経験的に知っているから「赤くなった」と言うのです。しかし、実際には見えていないので、自分がどんな顔をしているのかはわかりません。

これまでは「今、自分がどんな表情をしているか」ということを、まったく意識してこなかったとしても問題ありません。むしろ、それは普通のことだから

らです。しかしこれからは、自分の表情を把握できるようになってみてはいかがでしょうか。

歌のうまい人は、自分の声をよく聞いているといわれています。

これは、自分の発している音声や音程をしっかりと聞くことで、微調整して、よい声や正しい音程を維持しているのです。

表情のコントロールも同じです。

自分の表情を意識することで、表情を微調整することができるようになります。

表情コントロールの練習をしよう

日本では感情のことを「喜怒哀楽」と一口にいいますが、表情研究の第一人者である心理学者のポール・エクマンは人類に普遍的な表情として「喜び」「怒り」「嫌悪」「恐れ」「悲しみ」「驚き」などを挙げています。さらに下位の分類やその他に分類されているものもありますが、ここで代表的な6つの感情を顔で表現する練習をしてみましょう。

やり方は簡単です。1日に1回、6つの感情の一つひとつを感じ取りながら、それを顔で表現してみて、スマホなどで自撮りします。自分の感情は、自分の顔にどのように表れるのかを確認するのです。

感情を顔に表したまま、自分の表情筋の感覚を味わいます。表情筋の緊張や弛緩の具合を味わってください。

普段、その感覚があるときには、スマホで撮影した写真の、その顔をしているのです。

表情筋の緊張・弛緩の感覚と表情との関係を顔と頭に刷り込んでいきましょう。表情筋の緊張・弛緩感覚だけで、どんな顔をしているのかだいたい想像ができるようになるはずです。



ルール

3

相手が「自分は誰かの役に立っている」と思えるように働きかける

幸せになるには、誰かの役に立っていると感じられることも大切です。

人は、たとえ一人で過ごしていても、自分が誰かの役に立っていると感ずることができれば、明日に希望を持つことができます。そして、生きる喜びと生きる意味を見出すことができます。

あなたが、言いたいことを言ったり、言いにくいことを言わなければならないとき、その上位目的が誰かのために役立っていると感ずることができれば、心の負担は大きく軽減されるでしょう。さらに、相手が誰かの役に立っているということを本人に伝えながら、あなたが言いにくいことを伝えるならば、相手の幸福感を高めることになるので、あなたの主張は受け入れられやすくなります。

上位目的の探求と貢献感の探求は、コミュニケーションをより一層円滑にしています。

相手から受けたよい影響を伝える

自分は誰かの役に立っていると感ずられるように促すには、相手から受けたよい影響を感謝とともに伝えるという方法があります。

いつも一所懸命仕事をしている人がいたとしたら、まずその仕事ぶりを思い出してみ、その風景を十分に味わってみましょう。そして、その行動から受けたよい影響を言葉にしてみます。

「〇〇さんは、いつも一所懸命に仕事していらっしゃいますね。その仕事ぶりを拝見して、私ももっとしっかりやっとういこういつも思っています」

こう言われた相手は、自分はよい影響を周囲に与えて、人の役に立っていると感ずることができます。

また、相手からよい影響を受けているという報告は、常にあなたのことを見

と問いかけるのです。

「『新製品投入』ですよ！」一息置いて「という意見もあると思いますが、いかがですか？」

一息置いて「いかがですか？」と相手の意見をうかがうことによって、その直前の「『新製品投入』ですよ！」という主張を、あたかも誰かの意見の引用であるかのようにカッコでくくってしまうのです。

この寸止め話法はいたるところで使えます。意見は意見として提示しながらも、その場の判断は保留にして、冷静に議論したり建設的な意見を積み上げていきましょうという雰囲気をつくることのできるのです。

たとえば、一般的にコーチングでは、お客様から答えを引き出すので、自分の意見をむやみに言い放ったり、押し付けることはしません。

それでもコーチも人間なので、様々な意見がわき上がります。その意見をどう処理するかというときに、私が考案した夢実現応援対話技法では、この「寸止め話法」を使うことで、会話をスムーズにしています。

「それだったら、すぐにやったほうがいいですよ！」

一息置いて、「という考え方もありますが、いかがですか？」

と言うのです。自分の意見を言い切りながらも、それはカッコにくくって強度を弱め、判断を相手に委ねるのです。

ポイント

- 言行を一致させることが、信頼を得るカギ
- 「思い込む」「決めつける」「裁く」の3つには注意
- 「寸止め話法」は便利。「という考え方もありますが、いかがですか？」

