

経営者の無意識から言葉を 抽出する方法に関する考察

——経営理念の作成のために——

加 藤 雄 士

要 旨

筆者は、これまで経営理念を作成する方法として、『ビジョナリー・カンパニー』の質問、ドラッカーの5つの質問とNLP（神経言語プログラミング）のセッションやワークを併用することの有用性について検証してきた。その過程で、思考を重ねて言葉を出す傾向が強い経営者に対して、無意識から言葉を抽出できればさらに可能性が広がると考えた。そこで経営者の無意識から言葉を抽出する方法について研究した。

I はじめに

1 先行論文の論点と結論

拙著「ニューロロジカルレベルのセッションの有効性について」では、経営理念作成に際して経営者の意識変化を促す方法として、NLPのニューロロジカルレベルの統一のセッションの有効性と課題を経営者A氏及び経営幹部M氏に対する実践例で分析した。

『ビジョナリー・カンパニー』の質問、ドラッカーの5つの質問という経営理念作成のための2種類の質問に対する経営者A氏の回答は、ニューロロジカルレベルの統一のセッション前には「自分」「俺ら」が主語になっていたが、セッション後には、「自分」「スタッフ」「関わる人」に広がった。「事業」とはという質問に対する回答も、セッション前は「飲食業」だったが、セッション後は、「飲食業」だけでなく「人材育成業」「幸せな人をより沢山作りだしていくこと」という回答が加わった。A氏自身の「言葉にして文章にすると整理ができた。わかってきた。自分一人ではこんなものはいかないなあ。質問してくれる相手がいて初めてこういうことができると思う。」という発言からも、ニューロロジカルレベルの統一のセッションが、無意識にあったものを意識上に顕在化させ、経営者の意識を広げたことが確認できた。

他方、経営幹部M氏も『ビジョナリー・カンパニー』の質問に対して、セッション前に、

「家族」「(家族を)守るべき」と書いていた回答が、セッション後には「仲間」「全ての人に満足していただける」へと変化し、より広い集合意識を取り入れたものになった。これらの変化は、「一般化のプロセスを方向づけるセッション」でリラックスさせ、ニューロロジカルレベルの統一のセッションで、家族、業界・会社、地球・宇宙と細分化したスピリチュアル・レベルの質問をしたことが影響したものと考えられる。

続く拙著「従業員とのポジション・チェンジのワークの有効性について」では、ポジション・チェンジのワークとニューロロジカルレベルの統一のセッションの後に上記の2種類の質問をしたことで、そのワークの体験を反映した回答に変化したり、「夢をもって頑張る」「夢に向かって頑張る」といった表現から「夢をかなえる」といった主体的な、実現可能性が高まった回答に変化した。また、そのセッションの際、スピリチュアル・レベルの上位概念の質問を細分化して聞いたことにより、「地域社会ひいては日本のためにも」という回答が出るなど普段意識できていない領域まで意識を広げることができた。

2 本稿の研究課題と研究の進め方

上記のアプローチは、経営理念のような上位階層の本質的な言葉を抽出する際には有効だと考えるが、無意識にもっとアクセスして言葉を引き出すことができれば、さらに経営者の腑におちる言葉を活用して経営理念を作成することができるのではと考えた。そこで、今回、無意識から言葉を抽出する方法について研究を進めることにした。

今回の研究の進め方としては、経営者の無意識から言葉を抽出しやすくするための工夫として、NLPの共同創始者であるクリスティーナ・ホール博士が考案した「一般化のプロセスを方向づけるセッション」、『私は見る』-『私は想像する』のワーク、『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワークの3つを実施した。そして、その後でポジション・チェンジのワークを実施して、その効果を検証することにした。

このセッション、ワーク、2種類の質問などによる実践は、2011年7月9日(土)、7月22日(金)に実施した。対象者のA氏は飲食業T社の経営者¹⁾である。

II 無意識から言葉を抽出する方法に関する考察(1)

1 セッションとワークの実施(7/9)

7月9日(土)、全国チェーンのコーヒーショップで、今までのセッションやワークなどの記録をまとめた資料をA氏に渡してざっと目を通してもらった後で、「一般化のプロセスを方向づけるセッション」を開始した²⁾。この日、セッションをやろうとすると、A氏は、「よしやろう、やろう!」と、身を乗り出してきて、セッションに対して今までよ

りも積極的な姿勢をみせた³⁾。

2 「一般化のプロセスを方向づけるセッション」(A氏・7/9)の回答とその分析

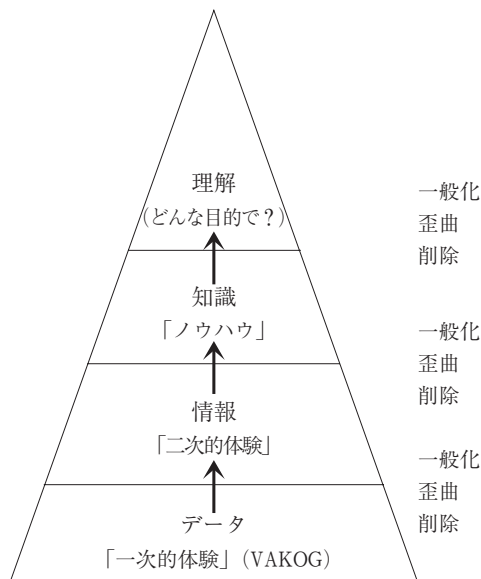
(1) リビングシステム思考モデル

このセッションの目的を説明するために、セッションの前提となるクリスティーナ・ホール博士が考案した「リビングシステム思考モデル」の理論を説明する。

NLPでは、体験は視覚、聴覚、触覚、嗅覚、味覚の五感(VAKOG)の感覚データから構成されると説明する。ただし、毎瞬、毎瞬、私たちを取り囲み、五感を刺激している感覚データの全てを私たちは感知することはできず、意識をフォーカスしたものだけを選択して感知している。この感覚データを感知している段階を、「一次的体験」と呼ぶ。そして、この感覚的刺激(無名の)を言語化(ラベリング)し、「二次的体験」として私たちの内的世界(意識世界、脳内)に格納する。言語化(ラベリング)するとき、必ず「削除」「歪曲」「一般化」が行われるため、二次的体験は、一次的体験そのものではない⁴⁾。「削除」とは、自分の内的体験から恣意的に一定の経験要素を削除して無意識化する過程のことをいい、「歪曲」とは、入力された感覚データの内容を単純化してとらえる過程で意味や真意をゆがめてとらえることをいう。「一般化」とは、ある特定の状況で起こった出来事を基に、その出来事が他のすべての状況でも起こると規則化してしまう過程である⁵⁾。

また、感覚データを言語化したもの(二次的体験)は、さらに削除、歪曲、一般化を経

図1 リビングシステム思考モデル⁶⁾



て次の段階である「知識」に変わる。「知識」とは、「～を知っている」という情報を組織化したものである。さらに、「知識」が削除、歪曲、一般化されて「理解」という次の段階に変わる。ここではアウトカム（目標）達成に向けて行動する「理由」、つまり、より大きな文脈の中で、より深いレベルの目的とつながることが必須となる。

(2) リビングシステム思考モデルと「一般化のプロセスを方向づけるセッション」

「一般化のプロセスを方向づけるセッション」では、A氏が気づいていることを視覚、聴覚、体感覚で3つずつ言語化させた（一次的体験から二次的体験に移行させた）後、筆者がそれらを順番に読みあげてA氏に聞かせ、その後で、それらすべてを「どのように理解しているか」「何を意味するか」「どのような一般化ができるか」という順番に質問していく。「リビングシステム思考モデル」でいう「知識」レベルへと変換させることになる。さらに、「どのように役に立つのでしょうか」という質問をすることで、「リビングシステム思考モデル」でいう「理解」レベルへ到達することになる。

拙著「ニューロロジカルレベルのセッションの有効性について」では、経営幹部M氏に対する「一般化のプロセスを方向づけるセッション」の事例を紹介した。M氏は、初めて実施したにもかかわらず、「質問されるうちに気持ちの変化が自分の中で起きてきた。」と言い、筆者から見ても、段々と緊張感がとれ、リラックスしていく感じが見てとれた。その後に実施したニューロロジカルレベルの統一のセッションや2種類の経営理念作成に関する質問にもスムーズに答えているM氏の姿が見て取れた。

それに対して、A氏は、ここまでのプロセスで常に思考を働かせて世界を認識している傾向がみえていた。このセッションのプロセスを体験することで、無意識にアクセスさせ、言葉を無意識から引き出すことに慣れさせ、ポジション・チェンジのワークやニューロロジカルレベルの統一のセッションなどで、もっと無意識を活用して回答させることを意図した。M氏に対して機能したように、A氏についても思考で作り上げた言葉ではなく、より無意識を活用した言葉に変化するのではないかと期待したのである。

(3) 「一般化のプロセスを方向づけるセッション」のプロセス

このセッションのプロセスについて具体的に説明する。まず、視覚（以下、Vという）、聴覚（以下、Aという）、体感覚（以下、Kという。触覚、嗅覚、味覚を含む）のうちどれでもよいのでA氏がそのときにキャッチしたものを発話してもらった。1つ発話してもらったら、「その他には？」と筆者が誘導した。たとえば、私が「あなたが、たった今、もっとも気づいていることは何ですか？」と聞いたとき、A氏は、「商店街を歩いている女性」と回答したので、「その他には？」と聞いたところ、「コーヒーを飲んでいる女

性」と答えた。このようにして VAK の感覚データについてそれぞれ3つずつ口にしてもらった。沢山ある五感データのうちいずれか3つずつを抽出するため、この段階で「削除」が行われた。

ちなみにA氏は、体感覚で感じているものを言葉にするのに苦労したあげく、「疲れているなあと思います。」という表現をした。この表現は、体感覚のデータを言語化しているのではなく、思考したことを言語化しているので、言い直すように指示したところ、A氏は戸惑いを見せた。そこで、「今、お尻が椅子にあたっている感覚を感じられますよね？」と言うと、やっと感じるということの意味がとれたようで、「エアコンの風があたる」「肘掛の固さ」などの回答が出た。

このように3つの感覚システムで感覚データをキャッチし、言語化させ、A氏が、どんな一次的体験をしているかを認識させた。そして、「あなたは、今、歩いている人を見ています。そして、コーヒーを飲んでいる人を見ています。そして、本を読んでいるKさんを見ています。そして、コーヒーの匂いを嗅いでいます。そして、エアコンの風があたります。そして、肘掛の固さを感じています。」というように表現された感覚データを3つずつ繰り返してフレーズとして聞かせた。A氏は自分が体験していたものを1つのフレーズとして聞くことで、改めて自分が体験している（た）ことを認識することになった。

その後、「あなたはどのようにこのすべてを理解しますか？」(4A)と筆者が質問し、五感(VAK)で表現された「体験」を、「理解」という概念を使った質問でまとめあげさせた。この3つの感覚システムごとに3つずつ取り上げた情報を1つの表現にまとめあげる段階で、さまざまな表現の可能性のうち一つの表現が選択されるため、削除が行われ、歪曲、一般化も行われた。続いて、「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」(4B)と質問した。この質問は、それまでの全てを別のものに置き換えさせるため、また削除、歪曲、一般化が行われた。続いて、「どのような一般化ができますか？」(4C)、「どのように役に立つのでしょうか」(4D)といった質問に答えることでさらに一般化が行われた。削除、歪曲も行われた。この段階では、体験そのものとはかなり異質な情報に変化していくはずである。このように一次的体験から二次的体験、知識、理解へと一段階ずつ抽象化していくプロセスを体験させた。

そして、再び五感レベルで気付いていることを発話させ、それに続く質問(途中までは先ほどと同じ質問)を繰り返した。感覚データをキャッチする際には、視覚からスタートするのか、聴覚からスタートするのかなど、その順番はその人なりに得意のパターンがあるが、その順番も変更される可能性がある。NLPではこの順番のことをストラテジー(戦略)と呼び、人が世界を認知するときのパターンとして重視している。また、同じ視覚データでも何をキャッチするか先ほどのものと変化することが多い。これは(4D)の

質問「そして、このすべては、あなたにとって、あなたのために、どのように役に立つのでしょうか、あなたが未来に入って、未来の中を進んでいくときに……今から始めて？」に対して回答したからである。これにより、以前とは違う枠組みが行われ（リフレームされ）、違う視点に立ってその後の質問に回答することになるため、感覚データをキャッチするときに、最初の時とは違う情報をキャッチして、違う順番で発話する可能性がある。

以下では、A氏に実施したセッションの回答のみ記述し、それらを分析していく。

(4) 1回目の「一般化のプロセスを方向づけるセッション」の回答

一般化のプロセスを方向づけるセッション（A氏・1回目・7／9）

（下線，囲みは筆者がつけた）

1. 「あなたが、たった今、もっとも気づいていることは何ですか？」

視覚 1 商店街を歩いている人

2 コーヒーを飲んでいる女性，リラックスしている

3 本を読んでいるKさん

2. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

体感覚1 コーヒーの匂い

2 エアコンの風があたる

3 肘掛の固さ

3. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

聴覚 1 心地よい音楽

2 スタッフの働く，指示を出す声

3 お客様の話し声

4 A 「あなたは どのようにこのすべてを理解しますか？」

コーヒーショップは こういう心地良い空間なんだなあ。匂いや音が大事なんだなあ。

4 B 「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」

ここのコーヒーショップは これだけ全国展開しているのは当然である。

4 C 「あなたは、このすべてに関して、どのような一般化ができますか？」

・ 成功している会社は なんかしら普通ではない努力をしていて達成できているんだなあ。

・ 深く考えて戦略的にお客さんをリラックスさせているのだろうなあ。お客さんが

気づかないけど、心地よくさせる仕組みが隠されているんだろうなあ、それを知りたいなあ。

4 D 「そして、このすべては、あなたにとって、あなたのために、どのように役に立つのでしょうか、あなたが未来に入って、未来の中を進んでいくときに……今から始めて？」

- ・人間はハードに働いているとき、あるいは、ハードに家事をしているときがあったら、それを癒すための場所、時間が必要なんだなあ。
- ・あんまりコーヒーショップで1人でリラックスすることはないけど、こういうのも自分自身必要なと思う。

5 「あなたが、たった今、もっとも気づいていることは何ですか？」

- 視覚
- 1 コーヒー、パンとかの「写真、デザインがいい」。「明るい配色のものがない」。これらは「買ってもらうためのものかなあ」。
 - 2 女の子が「一所懸命」勉強しているなあ。「こういう所で勉強する人もいるんだなあ」。
 - 3 たばこを吸っている女性。カップルが「すごくリラックスして」コーヒーを飲んでいるなあ。

「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

- 聴覚
- 1 作業する人の雑音
 - 2 女性の注文を確認する声、「店に活気を与えているなあ」。
 - 3 ドアが開いた音。「スムーズな音やなあ」。

「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

- 体感覚
- 1 居心地の良さ。「ノイズさえも居心地良く感じる」。
 - 2 イスの感覚、肘の間隔。
 - 3 コーヒーの匂い。

6 A 「あなたは、どのようにこのすべてを理解しますか？」

- ・「コーヒーショップは、食事をする場所であり、愛を語り合う場所であり、勉強する場所であり、悩みを相談する場所であり、和気あいあいと話す場所であり、娯楽室のような場所であり、図書館のような場所であるんだなあ。

6 B 「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」

- ・自分にとっても居心地の良い場所、人にとっても居心地の良い場所、多少のノイズさえも心地よくさせる場所、地域社会も世界もこうありたいなあと思う。

6 C 「あなたは、このすべてに関して、どのような一般化ができますか？」

- ・コーヒーショップはこういう場所だと分かった。
- ・カレーショップも少しはそういう役割を果たしている。
- ・今までコーヒーショップは関係ない場所だったけど、コーヒーショップを経営することは、こういうふうに社会に役立っているんだなあ。商売だけじゃなかった。

6 D 「そして、このすべては、あなたにとって、あなたのために、どのように役に立つのでしょうか、あなたが未来に入って、未来の中を進んでいくときに……今から始めて？」

- ・なにげない日常の中からもいろいろと学べるなあ。
- ・いろいろな経験、普通の経験の中からもちょっと視点を変えるだけでも色々な見方ができるなあ。
- ・コーヒーショップは人生の縮図やなあと思った。

7 A 「より大きなこの環境と関係して、あなたは今どのように異なったしかたで注意を集中していますか？」

目に入ったこと、肌で感じていることを直感で感じる事が大事だけど、別の角度で見ることが大切。

7 B 「あなたは今どのようにこの環境と関わっていますか？」

今より注意深く色々なことを発見しようと見ているけど、他には発見できんなあ。

8 「このすべてが、どのようにあなたの経験を豊かにしますか？」

単なる日常の1コマでこんなに深い話ができるのかなあ。こういうことは毎日毎日できる。明日はラーメン屋で何を感じるんだろうという楽しみがある。

(5) 1回目の「一般化のプロセスを方向づけるセッション」の回答の分析

A氏の回答を分析し検討していく。回答の分析にあたっては、ニューコード NLP の共同創始者であるカルメン・ボスティック博士の記述、評価、解釈の3つの枠組みを活用していく。カルメン・ボスティック博士は人の発言を聴く時に、その発言が記述か、評価か、それとも解釈か区別することを強調する。カルメン博士によると、「記述」とは、模写することを言い、評価するような形容詞は使わずに、ただ事実だけを述べることを言う。たとえば、「カルメンが飛行機に乗って座席に足を組んで座っていたとき、CA が夜食を運んできた。CA がカルメンの座席のテーブルを引き出したとき、テーブルがカルメンの足に当たり、カルメンは大声を出した。カルメンのストッキングは破れていた。」というような記述である。続いて、「評価」とは、何かと比べて判断した場合のことを言う。たとえば、「能力の低いCA だなあと思った。」というような表現である。また、「解釈」とは

その行動がどういう意味を持つかというようなことに関して表現するものである。たとえば、「高い航空券だったのに、こんなことが起きてしまって、最悪な体験だった。」というような表現のことを言う⁷⁾。

では、A氏の回答を分析していくことにする。1回目の視覚、体感覚、聴覚での気づき（1～3の質問に対する回答）を、4Aの質問で「あなたはどのようにこのすべてを理解しますか」と聞いた。A氏は、「コーヒーショップはこういう心地よい空間なんだなあ。」と回答した。この質問は、「あなたは」と聞いており、A氏自身がそのとき、その場で体験していることを言語化させる質問である。それに対して、A氏は「心地よい」と口にしたものの、コーヒーショップを主語にした回答にしてしまった(分かりやすくするために主語を破線で囲んでいる)。回答は、大きく歪曲されて、A氏自身の一次的体験からは全く別のものに变化してしまった。また、「心地良い空間なんだなあ。」という表現は「評価」の表現と考えることができる。続く「匂いや音が大事なんだなあ。」という表現も、コーヒーショップに関する「一般化」が行われ、「解釈」の表現になっている。A氏自身の一次的体験を総合して言語化（二次的体験に）する段階で早くもコーヒーショップという別の概念について解釈が入った一般化を行った。続く「意味」に関する質問（4B）に対しても「このこのコーヒーショップはこれだけ全国展開しているのは当然である」と、「このこのコーヒーショップ」を主語とし、A氏やコーヒーショップ（一般の）とはまた別の概念に関する一般化になってしまった。ここも「解釈」の表現になっている。

さらに、「一般化」に対する質問（4C）に対しても、「成功している会社」はなんかしら普通ではない努力をしていて達成できているんだなあ。」と回答した。主語は、「成功している会社」に変わり、さらに大きな概念についての一般化をした。また、その後で「深く考えて戦略的にお客さんをリラックスさせているのだろうなあ。お客さんが気づかないけど、心地よくさせる仕組みが隠されているのだろうなあ、それを知りたいなあ。」と解釈の表現になり、思考が展開された。

4Aから4Cにかけて4つの一般化の表現が並び、その主語も変化し続けた。又、A氏の回答をみると、「評価」や「解釈」がかなり早い段階で行われており、「記述」の表現がほとんど出てこない。A氏の中では、事実をただそのまま見て模写し「記述」する段階を飛ばして、事実から「評価」、「解釈」を早いスピードで展開して思考（判断）している様子がうかがえる。

2回目の視覚の質問（5）に対しても、いきなり「コーヒー、パンとかの写真、デザインがいい。明るい配色のものがない。これらは買ってもらうためのものかなあ。」と「解釈」の表現が続いた。

聴覚の質問（5）に対しても、ただ、聴こえてくるものを質問しているにもかかわらず、

「店に活気を与えているなあ。」「スムーズな音だなあ。」と「解釈」の表現が加わり、体感覚の質問に対しても、「ノイズさえも居心地良く感じる」と「解釈」の表現になっている。質問の趣旨は、五感での感覚データをキャッチして言語化するだけなのに、キャッチした五感データを口にした後、すぐ後で解釈を入れて思考や判断を加えている。その次の「理解」に関する質問（6 A）に対しても、A氏の体験について質問していたにもかかわらず、いきなり「コーヒーショップは」～(中略)～図書館のような場所であるんだなあ。」とコーヒーショップを主語にした一般化の表現になっている。

6 Bの「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」という質問に対しても、「あなたにとって」という前提で質問しているものの、「地域社会も世界もこうありたいなあと思う。」と地域社会、世界を主語とする一般化した回答になっている。

さらに、6 Dの質問に対しては「なにげない日常の中からもいろいろと学べるなあ。」「色々な見方ができるなあ。」と発言した。7 Aでは、「目に入ったこと、肌で感じていることを直感で感じる事が大事だけど、別の角度で見ることが大切。」と口にした。

このセッションはまずは生の感覚データに気付き、その感覚データに言葉づけて、段階的に一般化していくプロセスを体験してもらうことを意図していたにもかかわらず、A氏の回答は、五感情報に言葉をつけていく段階で早くも評価、解釈がされてしまった。

このプロセスを通して、A氏が生の感覚データから早い段階で、評価、解釈をしていく傾向が観察された。経営理念のようなミッションレベルで腑に落ちた言葉を引き出していくためには、より無意識に近い言葉を抽出した方が有効だと筆者は考えていたが、その試みは成功しなかった。

3 1回目の『私は見る』—『私は想像する』というワーク

上記のセッションでの結果を受けて、『私は見る』—『私は想像する』というワークを実施した。このワークは、自分が見えたものを発言し、続いて、その見たものから想像することを「私は想像する」という表現で発話をしてもらうものである。例えば、「私はコーヒーを飲む女性を見る。そして、私は、その女性がくつろいでいると想像する。」といったように、見えるものと、そこから想像するものとを区別して発話するものである。「私は見る」というのは、一次的体験を言葉にする（二次的体験にする／記述する）ものであるのに対して、「私は想像する」というのは、A氏の評価、解釈を交えた全く別のものであることを識別してもらおうとした。

まず、「五感データを感じる」と「思考すること」は違うという説明をA氏にした上で、この『私は見る』—『私は想像する』というワークを実施した。しばらくA氏と実施してみたが、A氏はなかなか両者の違いが飲み込めない様子でうまくいかなかった。

この後、場所を移してA氏と食事をした際に、「見る」ものと「想像する」ものの違いについて再度話したうえで、何回か練習したところ、やっと両者の区別がついた様子であった。

III 無意識から言葉を抽出する方法に関する考察（2）

1 セッションとワークを実施した経緯（7/22）

7月13日（水）に経営幹部が集まって、経営理念作成に関する2種類の質問の回答についてシェアする時間をもった⁸⁾。それに続いて、7月22日（金）の17時から20時まで大学の教室でA氏と筆者とで様々なセッションやワークを実施した⁹⁾。まず、7月9日（土）と同様に「一般化のプロセスを方向づけるセッション」、「『私は見る』—『私は想像する』というワーク」を実施し、さらに「『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」を実施した。その上で、経営幹部、従業員1人1人、ステークホルダーなどとのポジション・チェンジのワークを実施した。その後で、ニューロロジカルレベルの統一のセッション、「『ビジョナリー・カンパニー』による経営理念の作成の質問、ドラッカーの5つの質問を実施し、さらに経営理念のステートメント化に取り組んだ。このうち、本稿では、ポジション・チェンジのワークの結果までを取り上げて、無意識から言葉を抽出する方法に関して考察していく。

ここまでのセッションで、A氏は頭の回転が速く、常に目の前の事象に対して、評価、解釈を入れた思考を展開しているようにみえた¹⁰⁾。これは高い能力であるが、単なる事実・事象から乖離（一般化）した思考を導くこともあり、無意識から回答を導き出す上でも制限となって働く可能性がある。こうした日ごろの思考パターンからいったん離れることを意図して、「一般化のプロセスを方向づけるセッション」を開始した。

2 「一般化のプロセスを方向づけるセッション」（A氏・7/22）の回答とその分析

(1) 2回目の「一般化のプロセスを方向づけるセッション」の回答

前回のこのセッションでは、A氏の一次的体験に近い言葉を引き出すことに失敗して、早い段階で、コーヒーショップ、成功している企業といった概念を主語とした評価、解釈を入れた一般化した表現になってしまった。そこで日を改めて再度実施することにした。

一般化のプロセスを方向づけるセッション（A氏・2回目・7/22）

1 「あなたが、たった今、もっとも気づいていることは何ですか？」

体感覚 1 とてもリラックスしている自分

- 2 座っているお尻の感覚
- 3 手が重たくなってきた感覚
- 4 背もたれの背中感覚

2. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

聴覚 1 室外機の回る音

- 2 空調のかすかな音
- 3 遠くに聞こえる走る車の音

3. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

視覚 1 △△△のビル

- 2 □□□の黄色いロゴ
- 3 高層マンション3つ

4 A 「あなたはどのようにこのすべてを理解しますか？」

今日一日、ずっとバタバタしていたので、ああリラックスしているのだなあ。ほっとしているというか……。

4 B 「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」

都会のビルの一室でリラックスできているのだなあ。

4 C 「あなたは、このすべてに関して、どのような一般化ができますか？」

1. ここに来て、しばらく待っていたときはリラックスしてなかったけど、意識の切り替えだけで、リラックスできることもあるのだなあ。
2. しばらく山を見ていなかったの、自然の山を見るのも大切だなあと思う。

4 D 「そして、このすべては、あなたにとって、あなたのために、どのように役に立つのでしょうか、あなたが未来に入って、未来の中を進んでいくときに……今から始めて？」

自分の意思で自分がリラックスできることを感じれた。これから疲れているときは、意識を切り替えたい。

5. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

無意識に公園の中とか歩いていたけど、意識を持ってできるんだなあということが分かった。

聴覚 1 ファンの音

- 2 空調の音
- 3 俺らの話し声

5. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

視覚 1 △△△のビルに映っている俺らがいるキャンパスのビル

2 山

3 いつもお世話になっている場所の近くにある〇〇テレビの一部

5. 「あなたが、たった今、次に気づいていることは何ですか？（別の感覚システムで）」

体感覚 1 背中を感じ

2 手が重い感じ

3 足もだるくなってきた

6 A 「あなたはどのようにこのすべてを理解しますか？」

すごくリラックスしている自分を感じる。

6 B 「あなたにとって、このすべては何を意味しますか……この時点で？」

リラックスせなあかんなあ。1日1回はほっとする気持ちにならんあかんなあ。

6 C 「あなたは、このすべてに関して、どのような一般化ができますか？」

1. 自分がリラックスして心地よい感じなんで、人にも勧めていきたい。

2. リラックスできない場所だったらどうしたら良いかという疑問がある。

6 D 「そして、このすべては、あなたにとって、あなたのために、どのように役に立つのでしょうか、あなたが未来に入って、未来の中を進んでいくときに……今から始めて？」

1日少しでもリラックスする時間を作って、自分でもして、人にも勧めていくということ。

7 A 「より大きなこの環境と関係して、あなたは今どのように異なったしかたで注意を集中していますか？」

普通にしているだけ。耳に聞こえていることを、感じているだけだけど……。

7 B 「あなたは今どのようにこの環境と関わっていますか？」

起きていることを眺めて、こんなことが起きているなあと感じている。

8 「このすべてが、どのようにあなたの経験を豊かにしますか？」

ビルの一室で初めてリラックスの仕方を覚えた経験。

このセッションが終わってから、A氏は、「今日は、何が始まるんだろうなという感じがする。」と言った。

(2) 2回目の「一般化のプロセスを方向づけるセッション」の回答の分析

今回、VAKそれぞれの感覚システムで感覚データの情報をキャッチするとき、最初

(質問の1から3)はKAV(体感覚, 聴覚, 視覚)という順番に, 2回目(質問の5)では, AVK(聴覚, 視覚, 体感覚)の順番に答えた。7月9日のセッションのときは, 最初がVKA, 2回目がVAKの順番で, 両方とも視覚(V)から始まった。それに対して, 今回は, 最初は体感覚(K)から, 2回目は, 聴覚(A)から始まった。これは大きな変化と言える。

そして, V, K, Aの感覚データ(1~3の質問に対する回答)を4Aの「理解しますか」という質問でまとめあげる際には, 「今日一日, ずっとバタバタしていたので, ああリラックスしているのだなあ。ほっとしているというか……。」と回答した。「今日一日, ずっとバタバタしていたので」という理由が先に述べられており, 一部「解釈」が混じっているものの, A氏の二次的体験を言葉にすることに成功している。ちなみに, 7月9日の段階では, 「コーヒーショップはこういう心地良い空間なんだなあ。匂いや音が大事ななあ。」と回答していた。

続く「意味」に関する質問(4B)に対しても, 7月9日は, 「ここのコーヒーショップはこれだけ全国展開しているのは当然である。」と回答していたのに対して, 今回は, 「都会のビルの一室でリラックスできているのだなあ。」と回答しており, 今回はA氏自身の体験を言語化することに成功した。

「一般化」に対する質問(4C)に対しても, 「1. ここに来て, しばらく待っていたときはリラックスしてなかったけど, 意識の切り替えだけで, リラックスできることもあるのだなあ。2. しばらく山を見ていなかったの, 自然の山を見るのも大切だなあと思う。」という自分を主体とした回答になった。解釈が入った回答になったものの, A氏自身の体験を答えており, 7月9日の「コーヒーショップ」を主語にした回答とは大きく変化した。

今回の再度の聴覚, 視覚, 体感覚に関する質問(5)に対しても, 自分の評価や解釈を入れた回答はなくなった。その次の「理解」に関する質問(6A)に対しても, 「すごくリラックスしている自分を感じる。」と答え, A氏自身が体験していることを言語化することができた。

その後のプロセスをたどると, 「6A すごくリラックスしている自分を感じる。」→「6B リラックスせなあかんなあ。1日1回はほっとする気持ちにならんあかんなあ。」→「6C 1. 自分がリラックスして心地よい感じなんで, 人にも勧めていきたい。」と段階的に解釈を入れて, 歪曲し, 一般化していく様子が見えてきた。ただし, 6Cで, 「2. リラックスできない場所だったらどうしたら良いかという疑問がある。」と, A氏の体験とは全く違う方向へと思考が進んだ。

経営理念作成のプロセスで, 無意識から必要なキーワードを引き出すには, 6Aのレベ

ルの言葉を引き出せるかがポイントになると筆者は考える。

又、「より大きなこの環境と関係して、あなたは今どのように異なったしかたで注意を集中していますか？」という7Aの質問に対しては、「普通にしているだけ。耳に聞こえていることを、感じているだけだけど……。」と答え、「あなたは今どのようにこの環境と関わっていますか？」という7Bの質問に対しては、「起こっていることを眺めて、こんなことが起こっているなあと感じている。」と答えた。このようにただ耳に聞こえてくることを聴き、目の前で起きていることを眺めて、五感の体験に言葉をつけて欲しかったのである。そういう意味で今回、初めてA氏に対して、このセッションが機能したことになる。

3 2回目の『私は見る』—『私は想像する』というワーク

この日も再度、「私は見る—私は想像する」というワークを実施した。

『私は見る』—『私は想像する』というワーク」（2回目・7/22）

（例）

「私は、□□□の黄色いロゴを見ている。それを見て、大きな看板だなあと想像する。」

「私は△△△のビルを見ている。それを見て、私は、まるで香港や上海のような大都会だなあと想像する。」

「私は▽▽▽銀行のビルを見ている。それを見て、私は、この中で優秀な銀行員が働いているのだらうなあと想像する。」

といった具合に、10階の高層階の部屋から風景を見ながら、このワークをA氏と2人で実施した。

今回は、A氏も、見ることと、想像することの区別がついてきたようで、このワークもスムーズに進行した。A氏も、一次的体験の記述とそこから派生する評価、解釈（あるいは思考、想像するということ）というのを分けてとらえることができようになった。これがこの後のワークやセッションにどのような影響を与えるかがポイントとなる。

4 『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」（A氏・7/22）

(1) 『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」

経営理念作成に必要な言葉を抽出するにあたって、A氏の成功イメージ（夢や目標の達成イメージや、目標の先にあるメタ目標の達成イメージ）を、様々な時間の視点から体験してもらうことを意図して、『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」を実施した。

このワークについて、時間の観点から説明する。まず、「振り返ってみてあなたが達成した一つのアウトカムは何ですか？」という（1）の質問は、現在から過去を振り返らせる。「人生に大きな違いを生み出したもののいくつかは何ですか？」という質問は、さらにいくつかのアウトカムを思い出させる。質問に「いくつか」と入れているのは、他にも沢山あるという前提がある。続いて、「あなたが達成したいアウトカムで、あなたにとって大変重要なもののいくつかについて考えてください。」という（2）の質問は、現在から未来を見させ、「達成したいアウトカム」を答えさせるものである。「これから先の未来に行って、ふり返ってください。このアウトカムを達成するために、あなたが何をしたのかに気付いてください。」という（3）の質問は、何を達成したのかということについて、未来から過去をふり返らせることで、これからどんなことをしていくのかをイメージさせることになる。NLPでは「未来ペース」¹¹⁾と呼ぶものである。続く「このアウトカムを達成してしまったあとで、あなたが何をしたのかに気付いてください」という質問は、アウトカムを達成してしまったさらに先の時点に行かせて過去を振り返らせて、未来ペースをさせるものである。「現在に戻って、今これから先、前の方を向きながら、このアウトカムを実現していくプロセスの中で、あなたの次のステップや行動のいくつかは何ですか？」という質問は、再び現在から未来を見させて、アウトカムを達成するために具体的にすべきことをイメージさせる。このように、時間軸の様々な視点からA氏のアウトカムとその達成のために必要なプロセスを引き出すことを意図している。では、具体的にA氏の回答を分析していく。

(2) 1回目の『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク（座ってワーク）

『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク（1回目・座ってワーク）

(1) 振り返ってみてあなたが達成した一つのアウトカムは何ですか？

- ・ 頑張る力
- ・ 自由を楽しむこと
- ・ 店舗運営

振り返ってみてあなたが達成したアウトカムでああなたの人生に大きな違いを生み出したもののいくつかは何ですか？

- ・ 努力する力
- ・ 自由とはどんなものか分かった。
- ・ 頑張る気持ち

(2) あなたが達成したいアウトカムで、あなたにとって大変重要なもののいくつかについて考えてください。

- ・目的をもってそれに向かっていくこと。
- ・目的をかなえるだけでなく、その過程が楽しい。
- ・頑張ろうという気持ち。

(3) これから先の未来に行って、ふり返ってください。このアウトカムを達成するために、あなたが何をしたのかに気付いてください。

- ・目的に向かって努力した。
- ・夢みてそれに向かって夢はかなうね。

これから先の未来に行って、ふり返ってください。このアウトカムを達成してしまっただとで、あなたが何をしたのかに気付いてください。

- ・目的に向かって努力した。
- ・夢みてそれに向かって夢はかなうね。

(上と同じ回答)

(4) 現在に戻って、今これから先、前の方を向きながら、このアウトカムを実現していくプロセスの中で、あなたの次のステップや行動のいくつかは何ですか？

- ・1つ1つ目標を達成すること。
- ・チーム全体で頑張っていくこと。
- ・組織の夢だけじゃなくて、みんながそれぞれ各自の夢をもっていること。
- ・みんなが努力できるような環境を整えること。
- ・自分がまず一番努力すること。

今回のワークでは、時間軸上の立ち位置や見る方向性を様々に変えることにより、A氏の中から今までとは違う言葉が出てこないか期待して実施したが、今まで2回のニューロロジカルレベルの統一のセッションなどで出てきた回答とあまり変わらない言葉が続いた。座ってこのセッションを実施したが、A氏はしきりに、「抽象的で難しいなあ。」と口にしていたので、今度は、立って歩いてこのワークをすることにした。

(3) 2回目の「『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」(立ってワーク)

「『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」(2回目・立って歩いてワーク)

(1) 振り返ってみてあなたが達成した一つのアウトカムは何ですか？

- ・自由を獲得したこと。

振り返ってみてあなたが達成したアウトカムであなたの人生に大きな違いを生み出したもののいくつかは何ですか？

- ・努力をしたこと。
- ・目標を設定して頑張ったこと。
- ・健康であることを努力したこと。

(2) あなたが達成したいアウトカムで、あなたにとって大変重要なもののいくつかについて考えてください。

- ・自由。
- ・心の安らぎ。
- ・多少の金銭的余裕。

(3) これから先の未来に行き、振り返ってください。このアウトカムを達成するために、あなたが何をしたのかに気付いてください。

- ・店舗を運営してそれを増やしていった。
- ・グループとして一つの目標を設定してみんなで頑張った。
- ・スタッフ1人1人が夢をもってそれを全員がかなえている。

これから先の未来に行き、振り返ってください。このアウトカムを達成してしまっただけで、あなたが何をしたのかに気付いてください。

- ・あきらめないこと。
- ・悪いときでも努力し続けること。

(4) 現在に戻って、今これから先、前の方を向きながら、このアウトカムを実現していくプロセスの中で、あなたの次のステップや行動のいくつかは何ですか？

- ・一步一步進んでいくこと。
- ・一時的に悪いことがあってもあきらめないで未来に向かって頑張る。
- ・チーム全体で頑張る。
- ・1人1人が自分自身の夢をもっている。

(4) 『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク』の回答の変化の分析

「振り返ってみてあなたが達成したアウトカム」という(1)の質問に対して、最初は、頑張る力、自由を楽しむこと、店舗運営、努力する力、頑張る気持ちなどと主に名詞で回答したが、再度立って同じセッションを実施したときは、努力をしたこと、目標を設定して頑張ったこと、健康であることを努力したことなどと回答し、動詞が混じった回答表現に変わった。名詞は思考の結果としての観念を表し、一般化の結果として表現されるものといえる。それに対して、動詞は、内的体験を表し、実体験に近いものである。この回答の変化から、立って歩いたことにより、思考して頭で作りに出した言葉ではなく、体験をイメージした言葉に変化したことは効果的だった。

人が何かを認知するとき、空間と時間で認知しており、立って歩いたり、方向を変えることで、立ち位置が変化していき、A氏の認知に関して好影響を与えた可能性がある。こうしたワークを実施する際には、身体を使い、空間と時間を有効に活用することが重要との示唆が得られた。ただ、達成したアウトカムについて、A氏が達成した具体的な特定の達成経験(「努力したこと」という表現ではなく、「ホテルのレストランで料理を一通り覚えることを努力した」などと特定されたアウトカムが発話されること)を回答してもらうことを意図していたが、具体的体験の集合体としての不特定の体験の表現に終始してしまった。

「達成したいアウトカム」についての(2)の質問に対しては、立って歩いて実施した今回は、「自由。心の安らぎ。多少の金銭的余裕。」という名詞だけの回答が出てきた。ただし、これらの言葉は、これまで何回もセッションやワークを繰り返してきた中で出てこなかった言葉であり、その点からは収穫であった。

未来から振り返って、「何をしたのか」という(3)の質問に対しては、最初は、「アウトカムを達成するために」と「アウトカムを達成した後で」という2種類の質問に対する回答とも、「目的に向かって努力した」という同じ回答だった。それに対して、この2回目の立って実施したワークでは、「店舗運営をしてそれを増やしていった。」「悪いときでも努力し続けること。」などの回答になった。また、「アウトカムを達成するために」と「アウトカムを達成した後で」という2種類の質問に対する回答も異なったものに変化した。「あなたが何をしたのか」という質問に対して、「みんなで」「スタッフ1人1人が」という回答になったものの、動詞が入った表現で、イメージができていたものと思われる¹²⁾。

このワークを、立って歩いたり、振り返ったりしたことで、A氏が体験がしやすそうな印象を受けた。また、今まで出てこなかった言葉も出てきた。

IV まとめ ー無意識から言葉を抽出する方法に関する分析ー

この後でポジション・チェンジのワーク¹³⁾を実施した。その意図は、経営幹部、従業員、ステークホルダーの視点を取り入れて経営理念を作成していくことが望ましいと考えたこと、また、今回の3つのセッション、ワークをしたことがポジション・チェンジのワークの際、今まで出てこなかったような言葉を抽出することに役立つかどうかを検証するためであった。

ポジション・チェンジのワークは、最初に、経営幹部のK氏、M氏、Y氏の3氏のそれぞれと経営者A氏との間で実施した¹⁴⁾。

この中で、A氏に対して、K氏は「今、言いたいことはないです。」、M氏もY氏も「特にないです。」と答えた。部下側から上司に対して、本音ベースで「何もないです」という可能性は低いので、「あえて言うとは何かありませんか?」と筆者が質問すると、K氏からは、「社長が自分の世界に入ったときは、話しかけたりすることはしにくい。」、M氏からは、「もうちょっと俺のやってきたことをリスペクトしてくださいよ。」、Y氏からは、「威圧感はなんとかならないかなあ。」という回答が出てきた。

他方、A氏から経営幹部3氏への発話についても、1回目は、「ほとんど言うことない。よく頑張ってくれている。」という回答が出てきたので、「あえて言えば」と筆者が再度質問すると、「もっとがむしゃらになって欲しい。」というような回答が出てきた。

このようにA氏に対して単に質問をただけでは回答は返ってこず、「あえて言うとは何かないですか?」という質問をして初めて回答が返ってきた。その回答も、NLPのポジション・チェンジのワークをしなければ引き出せないような回答とは言えず、NLPのワークによって普段意識化できていない（無意識にある）ものを意識化していくという目的は十分に達成できなかった。このポジション・チェンジのワークに先立ち、「一般化のプロセスを方向づけるセッション」や『『私は見る』—『私は想像する』ワーク』などで、無意識から言葉を抽出する練習をし、その体験ができるようになったものの、その成果を、このポジション・チェンジのワークにつなげて、無意識から言葉を抽出させるということは十分にはできなかった。また、『『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク』で、立ったり移動したり、振り向いたりしたことで、体験がしやすかったのではという示唆が得られたことから、このワークでも経営幹部や従業員、ステークホルダー1人1人の椅子を用意して、実際に座ってもらい、移動してもらいながら回答してもらったが、そのことにより回答が深くなるという効果はあまり見られなかった。あとから振り返ると、このワークでも、1人1人の身体に入るようなイメージにもっと誘導して、それぞれの人の無意識から出てくる言葉を抽出するようなさらなる働きかけが必要だったと考える。

また、このポジション・チェンジのワークの結果をみた NLP のプロ・トレーナー森保人氏は、「このワークは、非常に強力なワークなので、社長の言葉として出なかったとしても、従業員が本音ベースで何を考えているか、何を欲しがっているかを、無意識レベルでは分かっていたはずである。言葉にしようとするから抵抗が生じるので、あえて非言語でワークを実施するという方法もある。言葉として発話させずに、感覚レベルで実施するだけでも十分変化は起きると思う。20世紀最高の療法家といわれるミルトン・エリクソン博士も、治療の際に、『言語化するといけない』と言っていたし、ミルトン・エリクソンに関する著書や訳書が多数ある森俊夫教授も『言語化するな』と言っていた。無意識を無意識のまま扱うことで変化がより起きるのではないかと思う。」と言われたが、今回は、研究の成果を検証するという目的があり言葉を出して（発話させて）実施した。今後は、ワーク自体は非言語で実施しておいて、ワークの後の感想だけを言語化するという方法も考えられる¹⁵⁾。

最後にまとめると、今回の研究において、「一般化のプロセスを方向づけるセッション」、
「『私は見る』—『私は想像する』のワーク」については、A氏にその意図した体験をさせ、無意識から言葉を抽出することに成功した。また、「『時間の構造』と『時間の志向性』を追求するワーク」でも、身体を動かし、移動し、振り向いたりすることでイメージ体験がしやすくなるという成果も見られた。ただ、それを他のワークの回答につなげることはうまくいかなかった。

A氏のように感じることも、思考することが得意な経営者には、無意識にアクセスさせることには困難を伴うので、無意識から言葉を抽出させるにはさらに工夫が必要だと考える。こうした点について、さらに研究を続ける必要がある¹⁶⁾。

注

- 1) 株式会社つぼみフードクリエイト 代表取締役 後藤英治氏。同社は、2011年7月現在、梨花食堂という屋号で3店舗のカレー店を経営している。本店は、行列ができる繁盛店である。
- 2) 平成23年7月9日の18時半～20時に実施した。
- 3) これまでのセッションやワークで、新しいものが発見できるというのが体感できたからではないだろうかと筆者は推察した。
- 4) クリステイーナ・ホール (2008) 29ページ
- 5) クリステイーナ・ホール博士は、「何か『意識的な表現』になったときには、もう既に一般化されているのです。」「『削除』されたということは、なんらかの意味で『一般化』されているということです。」とも説明している。(クリステイーナ・ホール (2008) 184～185ページ)
- 6) クリステイーナ・ホール (2008), Christina Hall (2009) の図を修正した。
- 7) カルメン博士は、「評価と解釈が混じった表現が多いと思うが？」という質問に対して、「両者の線引きは明確ではない。これが解釈だ、これが評価だと定義することが大事ではない。ク

クライアントがどういう表現を使っているか見分けることが大事で、それによりクライアントがどの世界にいるかが分かる」と答えた。(平成24年5月2日に筆者が直接質問したことに対する回答である。)

- 8) 7月13日(水)、社長A氏、経営幹部のK氏、M氏、Y氏、筆者が出席してミーティングを実施した。このミーティングに先立ち、4人に、自宅で『ビジョナリー・カンパニー』の質問とドラッカーの5つの質問に回答を書いてきてもらった。この日、まず、今回のミーティングの趣旨を筆者の方から説明し、協力を要請した。そして、それぞれが考えてきてくれたシートを説明してもらった。まず、Y氏が最初に自分のシートについてプレゼンテーションした。それに対して、M氏、K氏が感じたことを発話した。社長にはあえて発言を控えてもらった。社長が発言すると、正解、不正解があるような印象を与えてしまい、その後の発言がしづらくなり、本音を引き出せなくなると考えたからである。続いて、M氏にシートの説明をしてもらい、さらに、K氏にシートの説明をしてもらって同じように進めた。社長のシートは説明してもらわなかった。
- 9) A氏とのセッションは、7月22日(金)に関西学院大学の梅田キャンパス10階の教室で、17~20時に実施した。この日、20分ほど歩いてきたというA氏はTシャツに汗をかいていて、今までの記録をまとめたシートをバラバラめくって待っていた。筆者としては、7月13日の経営幹部とのミーティングで聞いた彼らの声を取り込んでA氏の回答に変化が起きることを期待した。
- 10) こうしたことを伝えると、A氏は、「たしかに考えすぎることはあるなあ。」と言った。
- 11) 「未来ペース」とは、望んでいる行動が自然に、自動的に起こるようにするため、未来の状況を想定したりハルサーを行うことをいう。これにより、未来においてそのリハーサルした状態が無意識で起こることを意図している。
- 12) 筆者としては、こうした質問をするときに、無意識からの回答を期待しており、質問と回答の適格性について論理的におかしいと感じても、クライアントが答える回答を尊重して聞くことにした。
- 13) ポジション・チェンジのワークについては、拙著「従業員とのポジション・チェンジのワークの有効性について」で紹介している。
- 14) 紙面の都合で、ワークの詳細を記載することはできないので分析結果のみ紹介した。
- 15) 後日、ニューコードNLPのプロ・トレーナーである松島直也氏より「相手に対する先入観を変えるエクササイズ(知覚ポジションチェンジ)」というポジション・チェンジのワークの指導を受ける機会があった。そこでのインストラクションは今回の研究にさらなる示唆を与えてくれた。そのワークを実施する前に、自分の立ち位置に身を置いた際のインストラクションが次のように与えられた。「第一ポジションに身を置き、コミュニケーションの対象の人と対します。第一人称の言い方を使って、自分の意見、その人についての自分のフィーリングを表現します。」そして、松島氏は、「言葉に出しても良いし、出さなくても良いので、相手に本当に言いたいことを言って欲しい。本音でしっかりと言い切って、すっきりして欲しい。」と口頭で指示した。

松島氏は、「各ポジションにおいて本音で言いたいことを出し切ることがポイントです。そうすることで、その人はすっきりとして、ポジション・チェンジし易くなる。」と語った。こ

のようなインストラクションで、ポジション・チェンジのワークを進行することは有効だろうとの示唆が得られた。

- 16) ニューコード NLP の創始者 (NLP の創始者でもある) ジョン・グリンダー博士は、無意識を顕在化させるためには、ニューコード・ゲームというハイパフォーマンス状態に迅速に導くゲームをすると良いと提唱している。今後は、こうしたニューコード NLP の手法を使ったアプローチについても、研究を進める予定である。

参考文献

- Carmen Bostic St. Clair, John Grinder (2001) *Whispering In The Wind*, J & C Enterprises
Christina Hall (2009) *THE ART OF TRAINING* (seminar text), VOICE INC.
Christina Hall (2010) *Language in Action* (seminar text), VOICE INC.
John Grinder/Carmen Bostic (2012) *V. 2012.04. newcode NLP course manual*. 1.3
ウィリアム・ハドソン オハンロン著、森俊夫訳、菊池安希子訳 (1995) 『ミルトン・エリクソン入門』 金剛出版
クリスティーナ・ホール (2008) 『言葉を変えると人生が変わる——NLP の言葉の使い方』 VOICE
加藤雄士 (2011) 「経営理念の作成方法に関する考察——体験に根差し、社会的価値観を取り入れた経営理念の作成法について——」 *ビジネス&アカウンティングレビュー* 第7号
加藤雄士 (2011) 「経営理念の作成方法に関する考察——従業員の欲求を取り入れた経営理念の作成法について——」 *ビジネス&アカウンティングレビュー* 第8号
加藤雄士 (2012) 「ニューロロジカルレベルのセッションの有効性について」 *関西学院大学産研論集* 第39号
加藤雄士 (2012) 「従業員とのポジション・チェンジのワークの有効性について」 *ビジネス&アカウンティングレビュー* 第9号