

人間関係のお悩み解決に。

じぶんコミュニケーション

脳タイプ診断



メンタルコミュニケーションコーチ

阿部朝子

はじめに

はじめまして。

メンタルコミュニケーションコーチ
阿部 朝子（あべ ともこ）です。



「ためらいを捨て、自分で生き方を決めよう！」を合言葉に
仕事・人間関係・生き方・子育て など、
さまざまな悩みを解決しながら、
本当の望みを明確にし、実現していくサポートをしています。

サポートする中で1番大切にしていることは
一人一人の強み・能力・個性を最大限に発揮できるようにすることです。
発揮できれば、望みはスムーズに叶うようになっているからです。

私が何うご相談はさまざまです。が、
掘り下げると、どれも根っこで「人間関係」が影響しています。
その人間関係を改善すれば、状況がみるみる好転します。

そこで、この小冊子では、
人間関係の悩みを解決するために、真っ先にご紹介したい
「脳タイプ」について取り上げています。

「脳タイプ」を知ることは、
自分や相手を理解することにつながり、悩みの解決や、
よりよいコミュニケーションに、とても有効だからです。

今、人間関係で悩んでいる方はもちろん、
人と関わるお仕事をしている方、子育て中のパパママにも
ご活用いただける事例を紹介していますので、
お役に立てれば幸いです。



自分の&他人の「脳タイプ」を知ること

人によって、「脳のタイプ」（脳の使い方の特徴・クセ）が異なることを
ご存じでしたか？

「あの人の言動が、理解できない」

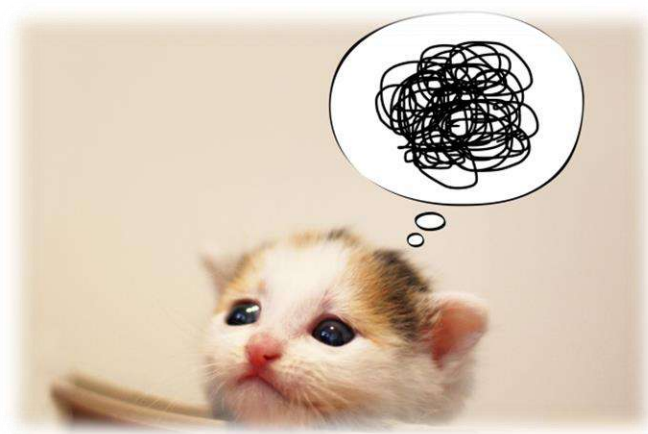
「ちゃんと伝えたのに、なんで伝わっていないんだろう」

「コミュニケーションスキルを使っても、うまくいかない…」

「なんで私は、周りの人のように、うまくできないんだろう」

といった悩みは、
実は、「脳タイプ」が関係していることも多いのです。

けれども、
多くの方が「脳タイプ」について知らないために、
悩まなくていいことに悩んでいるし、
解決の糸口がわからずにいます。

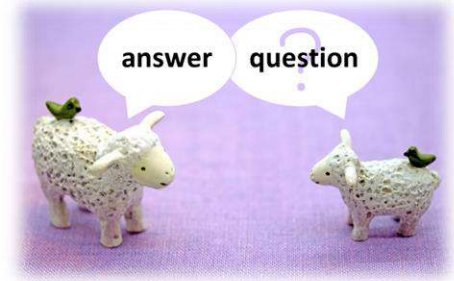


逆に、「脳タイプ」がわかると、
人間関係がうまくいくなるのはもちろん、
自分の得意を活かすことができるので、
パフォーマンスが高まり、目標達成もスムーズになるのです。

私自身、脳タイプのことを知っただけで、
人間関係のコンプレックスが解消しましたし、
お客様をサポートするうえでも、日々、欠かせないツールです。

このように、「脳タイプ」は、さまざまに活用できますが、
こちらの小冊子では、1番の基本になる
「人間関係に活かすヒント」にフォーカスしてお届けします。

ぜひ、参考になさってください！



さらに、

「こういう相手には、どんな風に使ったらいいんだろう？」

「もっと具体的に知りたい！」とお思いの方にも

解決していただけるよう、

個別にご相談いただける場もご用意しております。

じぶんコミュニケーション講座 90分体験レッスン

～悩みを解消しながら、自分らしく生きるヒント！～

<https://tomoko-abe.com/taiken/?pdf>

※リンクが飛ばない場合は、上記のURLをコピーして貼りつけてください。

※本書には掲載しきれない、ご自身の人間関係や、仕事、目標達成に対して
具体的にアドバイスさせていただきます。

詳しくは、巻末をご覧ください！



目 次

はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・	1
第1章：得意な五感：視覚 or 聴覚 or 体感覚？ ・・・・・・・・	6
第2章：「脳タイプ診断」・・・・・・・・	9
第3章：各タイプの特性・・・・・・・・	14
第4章：脳タイプを「人間関係」に活かすヒント・・・・・・・・	18
さいごに・・・・・・・・	26

第1章

得意な五感：

視覚？ or 聴覚？ or 体感覚？



得意な五感： 視覚 or 聴覚 or 体感覚？

誰もが五感すべてを使って生活していますが、

人によって得意な感覚が異なります。

※五感＝視覚・聴覚・体感覚（触覚・嗅覚・味覚）

※得意な感覚（優先的に使っている感覚）

（専門用語で「優位感覚」といいます）

そして、

自分の得意な感覚（＝脳タイプ）を知ることで

- ・ 自分に合う目標達成法・勉強方法・仕事の仕方
- ・ やる気スイッチの作り方、入れ方
- ・ コミュニケーション（人間関係）のコツ

など、たくさんのヒントが得られます。



ちなみに、普段よく目にするテレビCMは、「視覚・聴覚・体感覚」の3タイプ
すべての人に効果的に伝わるよう、とても上手に作られています。

たとえば…

「スカッと爽やかコ〇〇ーラ」でおなじみの清涼飲料水のCMは…

▼「視覚」タイプの人へのアピール要素

青空と赤い瓶（色）／ 満面の笑顔・楽しそうな人々（表情）／
泡立ち・氷とドリンク（涼しげな映像）／海や山（明るいイメージ）

▼「聴覚」タイプのへのアピール要素

「スカッと爽やかコ〇〇ーラ」（言葉）／CMソング（音楽）／
瓶を開けてコップに注ぐ音（音）／笑い声（声）

▼「体感覚」タイプの人へのアピール要素

「ゴクッ ゴクッ ファ〜！」（のど越しと爽快感を感じさせる）／
うれしそうで楽しそうな人々（楽しさ・うれしさを感じさせる）

このように五感すべてに伝わる作りになっているのです。

皆さんの仕事に置き換えてみると、
プレゼン資料を作る時、ブログ記事を書く時、人に説明する時などで、
五感を意識することで、相手に伝わりやすい表現になるのですね。

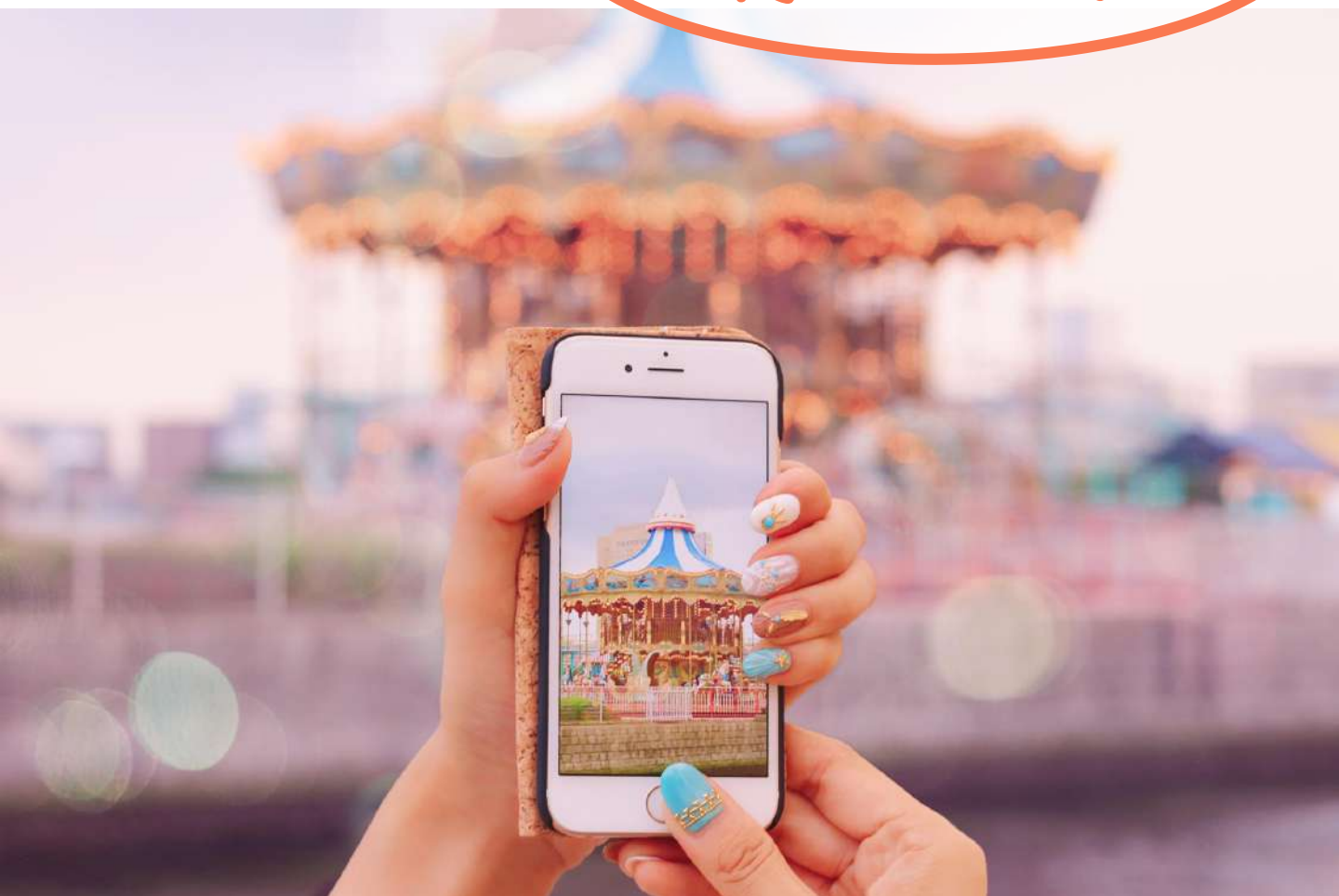


第2章

「脳タイプ診断」

使い方&チェックシート

あなたは、
何タイプ？



「脳タイプ診断」の使い方

世の中には、たくさんのタイプ診断がありますが、
私が、この『脳タイプ診断』を紹介する理由は、

- ・ 診断がシンプルでわかりやすい
- ・ 他者のタイプも推測しやすい
- ・ タイプがわからなくても活かしやすい（3つしかないので、3つ試せばいい）
- ・ 応用範囲が広い

シンプルながら、使いやすく、活用範囲が広いからです。

下記の【脳タイプの使い方と注意点】を読み、上手にご活用くださいね。

【脳タイプの使い方と注意点】

※ 脳タイプは「違い」であって、「良い悪い／正しい間違い」ではありません。
「各タイプのすばらしさを、プラスに活かしましょう！」ということです。

※ 「私は●●タイプだから、XXだ」「あの人は●●タイプだから、XXだ」など
悲観的にとらえたり、人を評価するためではなく、
得意を活かすため、理解しあうため、よりよい関係作りのためにお使いください。

※ 読むだけでなく、ぜひ、日常生活の中で試してみてください。

では、次のページで、自分の脳タイプを診断してみましょう！



あなたの脳タイプがわかるチェックシート

次の10問の質問にお答えください。

V・A・Kの選択肢から、「当てはまる」「どちらかというところ」と思うものに、○をつけてください。

①洋服を買うとき、最後の決め手は？

V：色・デザインで選ぶ

A：機能性で選ぶ

K：着心地で選ぶ

②レストランで食事するときは？

V：写真・サンプルを見て選ぶ

A：メニューの説明（お勧め・産地）を読んで選ぶ

K：お腹にきいて選ぶ

③好きな音楽は？

V：イメージがわくもの

A：歌詞が気に入っているもの

K：テンポやリズムが良いもの

④話をするときは？

V：ジェスチャーが多い

A：考えをまとめてから説明する

K：感覚・ニュアンスで伝える

⑤人に用事を頼むときは？

V：地図や図絵を書いて説明する

A：言葉で理由を添えて説明する

K：頼むのが面倒

⑥朝、服を着るときは？

V：鏡でチェックする

A：天気予報を確認してから選ぶ

K：朝起きたときの感覚で選ぶ

⑦子供の頃、どうほめてもらえたら嬉しかった？

V：花丸・シール・色・イラストなどをくれる

A：「ここがこうだから、すばらしいね～」と具体的に理由を伝えてくれる

K：「すごいね～」頭をなでてもらう

⑧（家具・工作・プラモデル・家電）何かを組み立てるときは？

V：よく見て出来上がりをイメージし作業する

A：説明書を読みながらやる

K：とにかく、やってみる

⑨休みの日・空いた時間には？

V：美しいもの自然を見るのが好き

A：読書や、音楽を聞くのが好き

K：身体を動かすことが好き

⑩よく使う言葉・ぴんとくる表現は？

V：「話が見えない」「見える化する」「明らか」「先を見通す」
「ひらめいた」「キラキラ輝きたい」「ビジョンを描く」
「はっきりさせよう！」「イメージできた」

A：「こう思う」「こう考える」「静かだ」
「それ、聞いたことある！」「耳障り」
「サクサク進めよう！」「本音を聞かせて！」
「バリバリがんばります」「よく理解できた」

K：「感じる」「ワクワクする」「ドキドキする」「気に入った」
「グッとくる」「行き詰った」「やってみないと」
「胃が重い」「サーッと鳥肌が立った」「腑に落ちた」

◆V・A・K、それぞれ○がついた個数を記入しましょう。

V	A	K
個	個	個

いかがでしたか？

個数の多い順に、「あなたが得意な感覚」として使っていることを示しています。



Vの数が多い人は…
Visual（ビジュアル）

：視覚タイプ



Aの数が多い人は…
Auditory（オーディトリリー）

：聴覚タイプ



Kの数が多い人は…
Kinesthetic（キネスティック）

：体感覚タイプ

チェックシートを読むだけでも、3つのちがいがわかったのではないのでしょうか？

“性格”だと思っていたことが、意外と“脳タイプの特徴”だったりします。

「あの人は、このタイプかも？」と思ったなら、相手を理解する一歩になりますね！

ただし、1つの感覚をもっぱら使う人もいますし、

2つの感覚を同じくらい使っている人もいます。

また、仕事するとき・プライベートのとき、本を読むとき・運動しているときなど、誰もが、そのとき・その場面によって、「見る・聞く・感じる」を使いわけています。

ですので、ぜひ3タイプとも読んでいただくと参考になるでしょう。

次ページから、各タイプの特徴をご紹介します。



第3章

各タイプ®の特性



1. 視覚タイプ（V）の特性

V

◆特性（一般的な傾向）

- ・ “映像を見て” 情報を得るタイプ
- ・ 顔の表情・外見・色・形・デザインなど、視覚情報の活用が得意。
- ・ 話すとき、身振り手振が多い。
- ・ 考えるとき、視線が上向きになりやすい。
- ・ 頭にイメージを浮かべる。
- ・ 早口の傾向。（頭に浮かんだ映像を、そのまま言葉にするため）
- ・ 情報で人を説得できるタイプ。
- ・ 「海」と聞くと、海の光景が真っ先に浮かぶでしょう。



◆得意分野

デザイン・ファッション・色・絵・写真など、ビジュアル的センスがある
クリエイティブな仕事や、イメージを形にする仕事 など



◆仕事の覚え方（情報の整理&理解）

- ・ 絵・図・動画・DVDなど、ビジュアルで情報をインプットするのが得意。
- ・ イラストを添える・チャート化する・マーカーで色分けする… など、
情報を見た目で整理すると、理解しやすい。

◆苦手なこと

- ・ 目から入る刺激がストレスになります。
- ・ 文字がびっちり書かれた資料や、
イメージが描けない文章は、頭に入りづらいでしょう。



◆ワンポイントアドバイス

- ・ デスク周りを整理整頓し、集中できる色のマットを使うなど、
スッキリした環境を整えると仕事がはかどるでしょう。
- ・ イラスト、マーカー、チャートを使って、見たくなるノートや資料を作ると、
学習効果やモチベーションが上がり、記憶に定着しやすいでしょう。

2. 聴覚タイプ（A）の特性

A

◆特性（一般的な傾向）

- ・ “音を聞いて” 情報を得るタイプ
- ・ 声のトーン・高低、音程・リズムなど、音の表現を活用するのが得意。
- ・ 話を聞く、または文章を読み、言葉で覚えるのが得意。活字が好き。
- ・ 言葉を大切にし、表現にこだわるところがある。
- ・ 人の話を聞くと、耳を傾けると集中できる。
- ・ 考えるとき、視線が左右に動きやすい。
- ・ 論理で人を説得するタイプ。
- ・ 「海」と聞くと、波の音・カモメの鳴き声などの音が真っ先に浮かぶでしょう。



◆得意分野

音楽・芸術・話す・書く・数学（計算・金融・経理）
論理的思考・判断、土業・評論・講演・教育・語学 など。



◆仕事の覚え方（情報の整理&理解）

- ・ 人に聞く、マニュアルを読む、声に出して読み、耳で聞く… など
「音」「言葉」「文字」でインプットするのが得意です。
- ・ 順を追って、流れを理解すると、思考が整理されるでしょう。
- ・ 文章を読むことが得意です。（苦にならない）



◆苦手なこと

- ・ 音の刺激がストレスになります。
- ・ 自分の理屈に合わないこと、全体の流れがわからないこと、
論理的に納得できないことは行動できないタイプなので、
「まずやってみよう！」と言われると、ストレスを感じるでしょう。
- ・ 言葉や説明がしっくりこないと、ひっかかって先に進めないことがあるでしょう。



3. 体感覚タイプ（K）の特性

K

◆特性（一般的な傾向）

- ・ “体で感じて” 情報を得るタイプ
- ・ 触れたり、味わったり、体験して、情報を得ようとしています。
- ・ 運動が得意。スキンシップが好き。
- ・ 感覚的で、感受性が豊か。直感を大切にし、秀でています。
- ・ 手のひらを自分に向けたり、体に触れて話すことも多いです。
- ・ 考えるとき、視線は下向きになりやすい。
- ・ 迫力・オーラで人を説得するタイプ。
- ・ ゆっくり話す。ゆっくりと腹の底から呼吸する。
- ・ 気持ちを言葉にするのに時間がかかります。
- ・ 「海」と聞くと、砂や海水の感触や陽に焼ける感覚が浮かぶでしょう。



◆得意分野

体を使う仕事・体を使って表現すること（ダンス・体操・芝居 等）
感動を与える・感性・癒し・アート・インストラクター・接客 等



◆仕事の覚え方（情報の整理&理解）

- ・ 大枠を理解できたら、まずやってみましょう！
- ・ 体を使って、実際に体験することで、感触・コツをつかむのが得意です。
- ・ その後、理屈を学ぶと、体験したことが頭の中で整理されるでしょう。

◆苦手なこと

- ・ 居心地の悪さがストレスになります。
- ・ 活字の多い資料を読もうとしても、あまり頭に入らないかもしれません。
- ・ 意見を聞かれて、ぴったりの言葉がすぐ見つからないことがあるでしょう。

◆ワンポイントアドバイス

- ・ 「体得しながら覚えるのが得意」だと知っておきましょう。
- ・ 言葉が見つからないときは、その旨伝えると、焦らなくて済むでしょう。
- ・ 誤字がないか、書いた文章はチェックするといいでしょう。



第4章

脳タイプを

「人間関係」に活かすヒント



「脳タイプ」を人間関係に活かすヒント

ここからは、脳タイプを「人間関係」に活かすヒントをお届けしましょう。

仕事もプライベートも、人との関わりは欠かせませんね。

また、仕事をやめたい理由の第一位は、「人間関係の悩み」と言われます。

今、人間関係で、うまくいかないこと・ストレスを感じることはありますか？

もっといい関係を築きたい人はいますか？

(上司・部下・同僚、お客様、家族(パートナー・子供)、ママ友 等々…)

これまで、3000人以上の方々に、コミュニケーションスキルをお伝えしてきました。

「話す・聴く」といったスキルに、「脳タイプ別のコツ」を合わせることで、
コミュニケーションの悩みが短期間で解消し、望む人間関係を築いていけます。

脳タイプを知ることで、うまくいかなかった理由がわかり、
不得意をカバーし、得意を活かせるようになるからです。

次ページから、タイプ別の事例を紹介しています。

読み終わった時に、

「あ、こうすればいいんだ！」というポイントに気づき、
仕事もプライベートも、
もっとうまくいく、もっと楽しくなる
そんなきっかけになれば、幸いです。



視覚タイプ（１） 馬場さんの事例



馬場さんは、人と話すことがストレスになっていました。

馬場さんが話していると、時々、相手がきょとん（？）と首をかしげたり、
「話が、途中からわからなくなった」と言われました。
そう言われると、頭が真っ白になって、話せなくなってしまうのです。



たわいのない話ならまだしも、大事な話が伝わらないのはマズいので、
どうにかしたい…とっていました。

馬場さんの話が相手に伝わらなかった理由は、脳タイプが関係していました。

視覚タイプの人には、早口の傾向があり、主語を省略しがちです。

また、頭に映像が浮かび、そこから次々連想がつながり、話が飛ぶことも多いのです。
話が飛び、主語がないので、自分の頭の中では全部つながっているのだけど、
聞いている相手は、話が見えなくなってしまうのです。

（たとえば、友人とカフェに行ったら、旅行先で食べた抹茶ケーキを思い出し、
抹茶といえば、茶道を習ってる花ちゃんを思い出し、花ちゃんの話始める…みたいに）

馬場さんに意識していただいたのは、

- ・「誰が・どうしたのか」主語を入れて話すこと。
- ・頭に浮かんだことを、そのまま言葉にすること。
- 「今、旅行先で食べた抹茶ケーキを思い出したんだよね…」
- ・聴覚タイプの相手には、先に結論を話すこと
- ・体感覚タイプの相手には、ゆっくり話すこと

また、

「私、話が飛ぶことがあるから、わかりにくい時は言ってね！」
と伝えておくことで、周りの人も、馬場さんのことを理解し、
すれ違いがなくなっていました。



視覚タイプ（２） 尾藤さんの事例

V

尾藤さんには、5才のお子さんがいました。

脳タイプのことを知り、ハッとされ、私にこう教えてくれました。

「私、娘にすごく悪いことをしていました。

私が娘に話をする時、娘はすぐに横を向くので、イラっとして

「ママが話しているんでしょ！ママの顔を見て、ちゃんと聞きなさい！、

って、叱っていたんです。

話をする人の顔を見るのがマナーだから、そうできる子にしくちゃ！…とも思って。

それで、私は、「こっちを見るの！！」と、

娘の顔をグイ！と正面に向かせていたんです。



でも、今日、ハッキリわかりました。

娘は聴覚タイプです。

だから、娘は、私の話をよく聞こうとして、耳をそばだてていたんです。

なのに私は、話を聞いていないと思って、叱ってしまっていたんです・・・」

そう言って、尾藤さんは、うっすら涙を浮かべていました。

後日、お子さんとやりとりしたことを、連絡いただきました。

「娘に、「お耳を向けたほうが、ママの話を聞きやすいの？」と聞いたら

「そうだよ」と教えてくれました！

なので、娘に「ママの顔を見なさい！」と言うのはやめました。

そして、今までそうやってきたことも謝りました。

話す人の顔を見るマナーは、もっと大きくなってから教えればいいですもんね。

私がイライラしなくなって、娘の話をよく聴けるようになってから、

娘がすごくたくさん話してくれるようになりました。

私の顔色を見て行動することも減ってきて、ホッとしています。

コミュニケーションと脳タイプのことを知らなかったら、

娘の自信をなくさせていたと思います。本当によかったです！」



A

聴覚タイプ（１） 英子さんの事例

英子さんは、職場のリーダーとして、後輩に仕事を教えていました。

そして、いつも、理論的に、全体の流れを把握しやすいように、筋道を立てて説明することを、心がけていました。

わかりやすく丁寧に教えているつもりなのに、こちらの話に集中できていない様子が伺えたり、実際にやってみようと、理解できていないことも多く、困っていました。



英子さんは、脳タイプのことを知り、後輩のタイプに合わせた教え方を試してみました。

- ・視覚タイプの後輩には、説明して教えるだけではなく、「こうやるんだよ」と、実際にやってみせるようにしました。
- ・体感覚タイプの後輩には、仕事の説明は、ざっくりと流れをつかんでもらうだけにして、まずやってみてもらい、そのあとで、理屈を説明するようにしました。

すると、今までよりも集中して、仕事を早く覚えるようになったそうです。

英子さん自身も、相手に合わせてコミュニケーションすることで、苦手意識のあった上司やお客様と話しやすくなり、ストレスが減ったせいか、体調もラクになっていきました。



聴覚タイプ（２） 青木さんの事例

A

青木さんは、小４の息子と小２の娘がいました。

青木さんは、子どもたちに、自分の考えをきちんと伝えられる人になってほしくて、「思っていることは、言わないとわからないから、ちゃんと話してね」と伝えていました。



娘はよく話してくれますが、息子は話してくれません。
女の子のほうがおしゃべりなんだろうけど、
男の子だって、今は親が察してあげられても、意思表示できないと将来困ります。
（話してくれないの、パパに似ちゃったのかなあ。）

おまけに、息子は、思うようにいかないと、かんしゃくを起こします。
友だちにからかわれても言い返せなくて、物に当たったり、何日も引きずっていて、
青木さんも、なんとかしてあげたくて困っていました。

夜に甘えてくるのも、青木さんにはストレスでした。
（ベタベタくっついてくるの、苦手なんだけどなあ…）

息子が、明らかに体感覚タイプだとわかった青木さん。
気持ちを言葉にすることが、ちょっと苦手で、スキンシップでとても安心することが
わかっただけでも、頭が整理されました。

青木さんは、息子さんに、「どう思っているの？」ではなく、「どう感じる？」と
感覚を聞くようにすると、それをきっかけに、言葉が出てくるようになりました。

また、青木さんには、かんしゃくが起きた時の対処のコツをお伝えし、
息子さんには、イヤなことがあっても、体を動かして、
上手に発散する方法を覚えてもらいました。



引っ込み思案だった息子さんは、みるみる明るくなり、
学校でも、サッカー少年団でも、
積極的にチャレンジするようになりました。

体感覚タイプ（１） 恵子さんの事例

恵子さんは、起業していて、勉強会や交流会で人と会う時に
そこで意見を聞かれるのがストレスでした。

意見がないわけじゃない。でも、とっさに聞かれても、パツと返せない…
感じてることはあるんだけど、ぴったりの言葉がみつからなくて、
早く言わなくちゃ！と思うと、焦って、どんどん混乱してしまうのです。

「思っていること、言ってくればいいのに…」と
相手のイラつきを感じると、胸がギュッと苦しくなってしまいます。

言いたいことがまとまった時には、もう次の話題になっていて、
今さら話せる状況じゃないから、「もういいや」となっちゃって。



自分の意見をパツと言えろ人が、うらやましくて、
「なんで、私、こうなんだろう。ちゃんと話せるようになりたい」
と、コンプレックスを感じていました。

恵子さんは、体感覚タイプの特徴を知り、腑に落ちました。

そして、意見を求められた時に、こう話すようにしました。
「今、考えがまとまらないので、整理できたらお話をさせてください」

自分の状況を伝えることで、
恵子さんは、焦らず落ち着いて、考えられるようになりました。

相手の人も、「恵子さんは今、考えているんだな」とわかるので、
イラっとしなくなりました。

自信がもてるようになり、
自分のペースで感じたことをブログで表現するうちに
想いを言語化することにも慣れ、
恵子さんのやさしさに共鳴するお客様が増えていきました。



体感覚タイプ（２） 笠井さんの事例

笠井さんは、アロママッサージのお仕事をしています。

体感覚タイプだとわかって、とても納得しました。

施術でお客様の体に触れていると、自分の手やハートが反応して、不調の場所が「ココ」とわかるのです。

一方、独立開業にあたり、不安がありました。

笠井さんは、話すことに苦手意識があり、
技術に自信はあるものの、リピートにつながらない気がするのです。



笠井さんには、ヒアリングから提案までの、対話マニュアルを一緒に作り、信頼関係を築く話法や、聴くスキル・質問スキルも練習していただきました。もちろん、お客様の脳タイプに合わせたコツも心がけました。

・視覚タイプのお客様には、
施術の流れや、提案内容を、図・色文字・ステップを書いたシートで
パッとわかる工夫をしました。
また、視覚タイプの方は、イメージしにくい時に、眉間にシワを寄せることがあるので、
笠井さんは、お客様の表情を見て、イメージできるか確認しながらお話ししました。

・聴覚タイプのお客様には、
施術の前に、全体の流れや、提案の理由を丁寧に説明するようにしました。
「１つ、確認させてください」「２つご提案があります」など、
結論を先に言うことも意識しました。
また、「ギュッと感じる」「ズーンとなる」「パッと」「シャッと」など
感覚的な表現を控えて、「～です」「～と思います」と話し、
お客様の話を聞く時、うなずくだけでなく、声を出してあいづちしました。

笠井さんは、しだいに慣れて、意識しなくてもできるようになりました。
たくさんの女性が笑顔になるように…
という笠井さんの想いと技術の高さで、
口コミでお客様も増えています。



さいごに。

そして、

1番大切なことを..



さいごに

脳タイプ（視覚・聴覚・体感覚タイプ）についてお届けしてきましたが、いかがでしたか？

「今まで気づいていなかった自分の強みや、注意点がわかった！」

「自分のことも、他者についても、理解が深まった！」

と感じていただけたのではないのでしょうか。

「話す・聴く」といった一般的なコミュニケーションスキルだけでなく、「脳タイプ」を知ることの大切さを、おわかりいただけたと思います。

「自分らしさ」を知ること、自分の強みや個性を生かすことができます。それは、自分らしさを愛することにつながり、他者への尊重にもつながるでしょう。

尊重し合える人間関係や組織は、個々の力を発揮しつつ、自分の得意で、他者をカバーし合い、すばらしい相乗効果を生みだします。

個性の花が美しく咲き、カメラを引くと彩り豊かな花畑がある。
個性の音色が響き、ハーモニーを奏でるオーケストラがある。
得意を活かすと、個が輝き、全体が調和する…

そんな世界になることを願って、この小冊子を作りました。

トップアスリート、経営者、ビジネスパーソンは、
自分の得意な感覚・タイプを活かすだけでなく、
他の感覚についてもトレーニングし、使いこなしています。

あなたも、五感を磨き、脳（潜在意識）の力をフルに活用して
思いっきり、望む人生を叶えていただきたいと思います。



そして、最後に、とても大切なことをお伝えしますね。

ご紹介したクライアントさんたちが、
脳タイプの情報を活かして、短期間で人間関係の悩みを解消できた
1番のポイントは、何だと思いますか？

それは、
<ちがい>を受けとめられるようになったこと・・・です。

<ちがい>を受けとめられないうちは、
いくら脳タイプの知識があっても、
「あなたがそうなのは、脳タイプの影響だとわかるけど、納得できない！」
「なんで私ばかり、人に合わせなきゃならないの？ なんか腹が立つ！」
みたいなことに、なりかねません。

頭でわかって、心から受けとめられないと、
人間関係は改善できないのです。

では、<ちがい>を受けとめられるには、どうしたらいいと思いますか？

・
・
・・・

それは、
「自分自身」を受けとめられるようになること！

なんです。



相手を受けいれられず、否定してしまう人は、
自分のことを受けいれられず、否定しています。
自分との関係性が、人との関係性に反映するものだからです。
(そのことに気づいていない方も多いです…)

そのため、私のところでは、クライアントさん達に、
自分をもっと好きになり、自分を丸ごと受けとめられるように、
色んなワークを提供しています。

その結果、皆さん、いつの間にか、揺るがない自信をもつことができ、
自然と相手のことも受けいれられるようになります。
また、メンタルが整うので、さらりと望みが叶っていくのです。

皆さんこうおっしゃいます。

「あの時、あんなに悩んで苦しかったけど、だから大事なことに気づけた」と。

悩みなんて、ないほうがいいですよ。

でも、悩みと上手に向き合うと、大事な気づきを得られます。

悩みは、理想の自分・理想の未来に近づくチャンス…にできるのです。



最後までお読みくださり、ありがとうございました。

あなたの自己理解が深まり、
人間関係のヒントになったら、うれしく思います。

そして、冒頭でお伝えしたように、
この「脳タイプ」のことを活用すると、人間関係だけでなく、
仕事がサクサク進み、目標達成が簡単になっていきます。が、

実際に使いこなせるようになるには、
文章では伝えきれないコツやニュアンスがあります。

そこで、

「こういう相手には、どんな風に使ったらいいんだろう？」

「もっと具体的に知りたい！」

「人間関係だけじゃなくて、仕事もプライベートも、もっと充実させたい」

「一人で抱えて、がんばってきたけど、もう限界…」

という方に、

「あなた」のお悩みを実際に解決するために、
現状を伺って、アドバイスをさし上げたいと思います。



じぶんコミュニケーション講座 90分体験レッスン

～ 悩みを解消しながら、自分らしく生きるヒント!～

<https://tomoko-abe.com/taiken/?pdf>

通常価格 27,500円のところ、

今回、無料メルマガにご登録いただいたあなたには

5,500円 (税込) にて提供いたします。

- * 表面的な対処ではなく、本当の解決を望んでいる方
- * 自分と向き合って、もっと成長し、夢を確実に叶えていきたい方
- * 家族やお客様や周りの人にも、よりよい関わりをして、貢献したい方
- * 目標達成法やスキルアップに限界を感じ、内面をみていく必要を感じる方

こちらの体験レッスンでは、現状を整理して、

「本当の問題」は何か、何をどうすればいいのか、課題と解決方法 などをお渡しします。

(本講座をムリに勧めることはしませんので、ご安心ください)

詳細とお申し込みは、こちらです。

<https://tomoko-abe.com/taiken/?pdf>

一日も早く現状から抜け出して
望む人生への一步を踏み出したい方、
お待ちしております！



<参考文献>

- ・「影響言語」で人を動かす（シェリー・ローズ・シャーベイ著）
- ・人を理解し、人を動かすNLP（堀井恵・堀井紫著）
- ・1分で相手の頭の中が見える本（ワンダー洋子著）

【特典】人間関係のお悩み解決に。

じぶんコミュニケーション脳タイプ診断

著者・主宰： 阿部朝子

お問合せ先： info@tomoko-abe.com

©2016-2020 Coach Tomoko Abe All rights reserved.

※テキストの無断複製・転用・転載はご遠慮ください。