

このたびは「心身(五感 + α)にとどく」のPDFファイルをご請求いただきましてありがとうございます。

このファイルは平成22年1月24日に関西医大で行われました、日本ホリスティック医学協会関西支部主催の「第99回 ホリスティック フォーラム大阪」併せて「第15回 セルフケア講座」のスライドのPDFです。

講義の進行に伴って使用するもので、スライドだけを見ても理解しにくいところがありますので、後日注釈を追加いたしました。

このスライドの様に背景が「薄緑色」のスライドは当日は無く、今回後から追加したものです。すべての講義内容を収録することはできませんが、スライドを理解をさせていただくために、最低限の説明を追加いたしました。その辺りのことをお含みおきの上ご覧ください。

健康塾 岡田

平成22年1月24日

第99回 ホリスティック フォーラム大阪
第15回 セルフケア講座

心身(五感 + α)にとどく

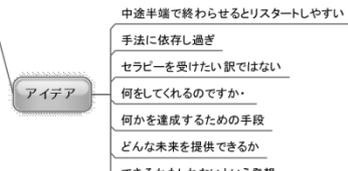
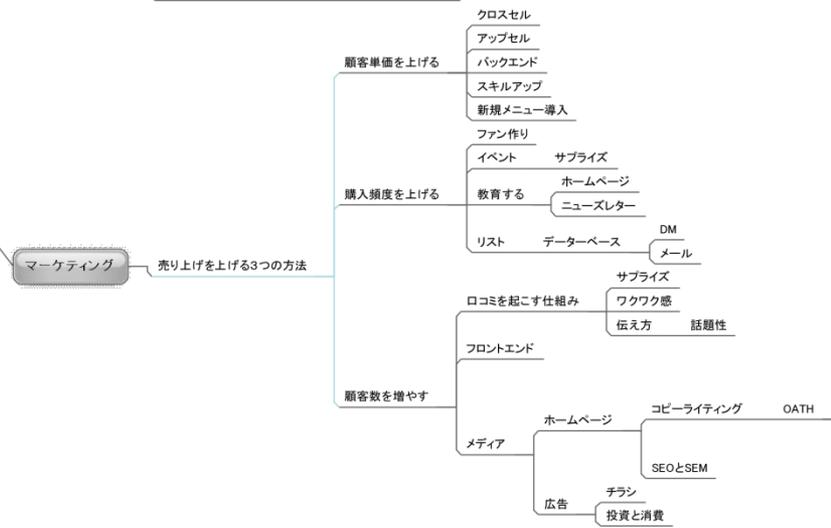
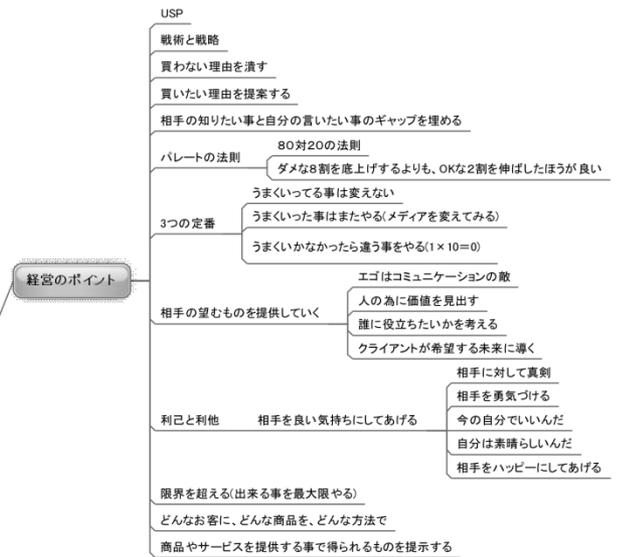
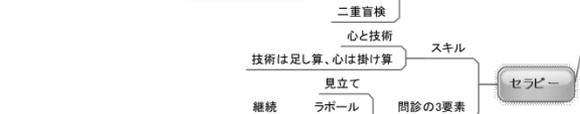
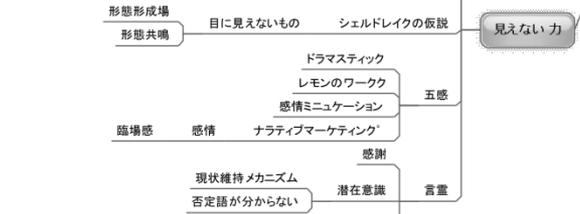
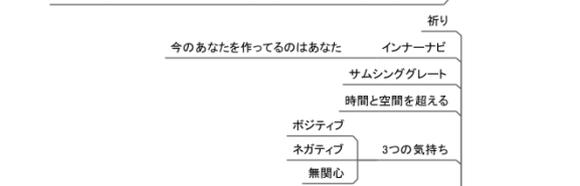
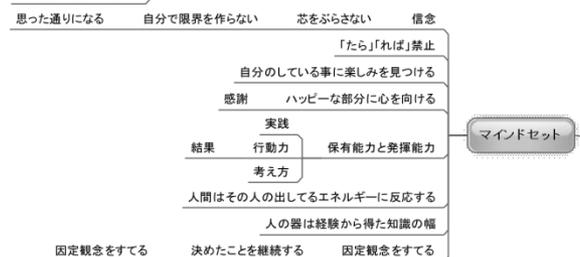
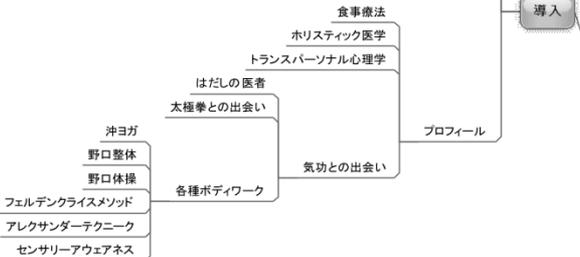
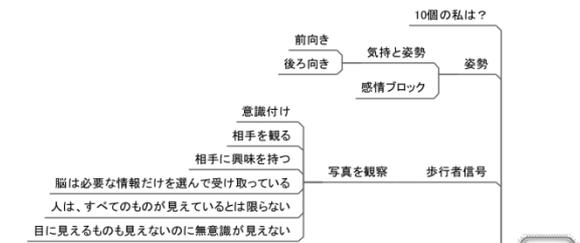
一歩先行く感情コミュニケーション 「I」目線から「YOU」目線へ

岡田 俊一 (健康塾真愈整体学院院長)

主催:日本ホリスティック医学協会 関西支部

次のページのマインドマップ(様)なものは、今回の講演にあたってお話ししたい内容を書き出してみました。全てをお話する時間は無かったのですが、このスライドとマップを照らし合わせて、ヒントをつかんでください。

心身(五感+α)にとどく



本日のポイント

- 自分を知る、自分に気付く、五感を使う。
- 固定観念を捨てる。
- 人に興味を持つ、相手を思う。
- 利己から利他へ。

「 」目線から「 」目線へ

講演の初めに

「講義で聞いたことを筆記するのではなく、その時感じせた事をメモしてください」と言いました。その説明に使ったのが次のスライドの「**INSPIRE**」です。

そして、今回お話をすることは、全てが科学的な根拠に基づいている訳ではありませんが、それは「非科学」ではなく「未科学」である。という説明の時に「**EBM**」という言葉を使いました。

INSPIRE

インスパイア(英: inspire)は、感化や啓発の意。芸術においては、尊敬する作家や作品に触発されて、同じテーマに基づいて作品を創作すること。

EBM

根拠に基づいた医療。

EBM:evidence-based medicine)とは、「良心的に、明確に、分別を持って、最新最良の医学知見を用いる。

次のページには、

「私は……………である。」

と書かれたものが10行あります。

自分を表現(説明)する言葉を埋めてください。

所要時間は5分間です。

私は _____ である。

いかがですか？

どんな様に書かれましたか？

名前を書いたり、肩書きを書いたり、置かれている状況を書いたり。自分自身が今の自分をどのように捉えているかが見えてきます。

講演ではその辺りのことを少しフォローしました。

今回は今の自分の考え方を「マインドセット」という言葉で説明する箇所が数多く出てきました。

保有能力と発揮能力

知ってることとできることは違う

実践



結果

学びの4ステップ

STEP 1 知らないから出来ない

STEP 2 知ってるけど出来ない

STEP 3 意識したら出来る

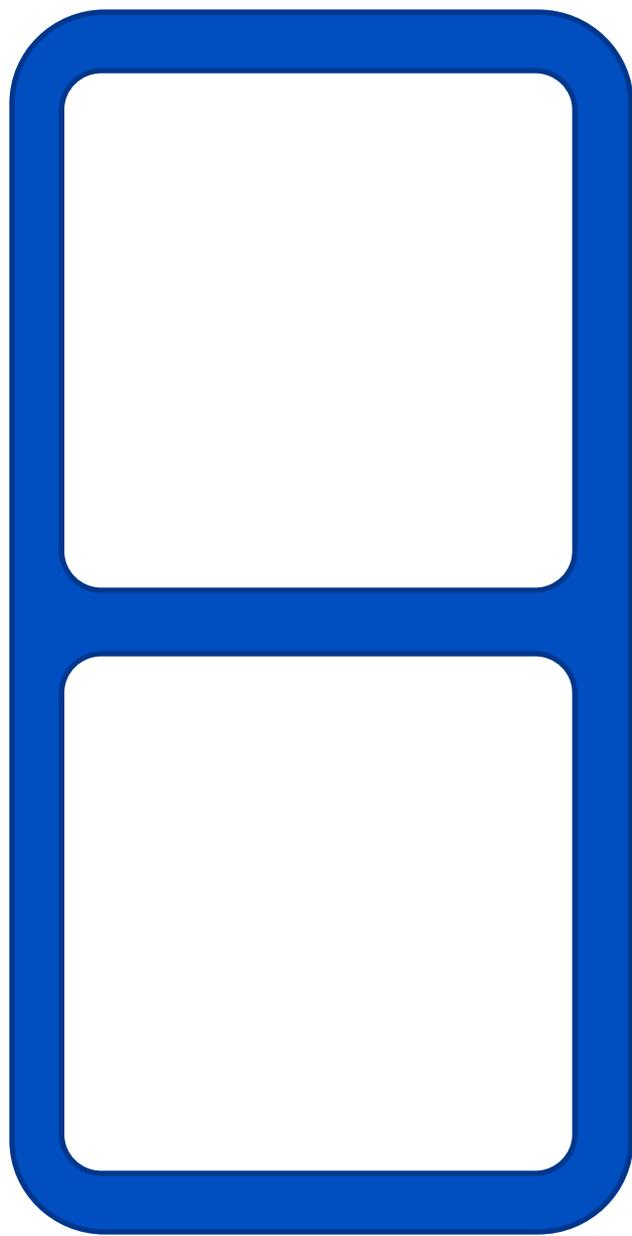
STEP 4 無意識で出来る

次のページには、正方形を縦に2つ重ねた図が描かれています。

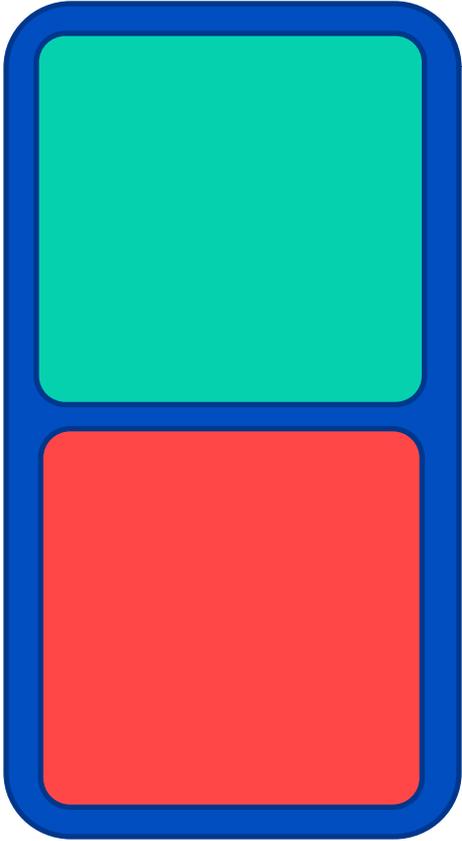
そのイラストを歩行者信号とイメージしてください。

歩行者信号は赤と青に色分けされていますが、さて青は上下どちらでしょうか？

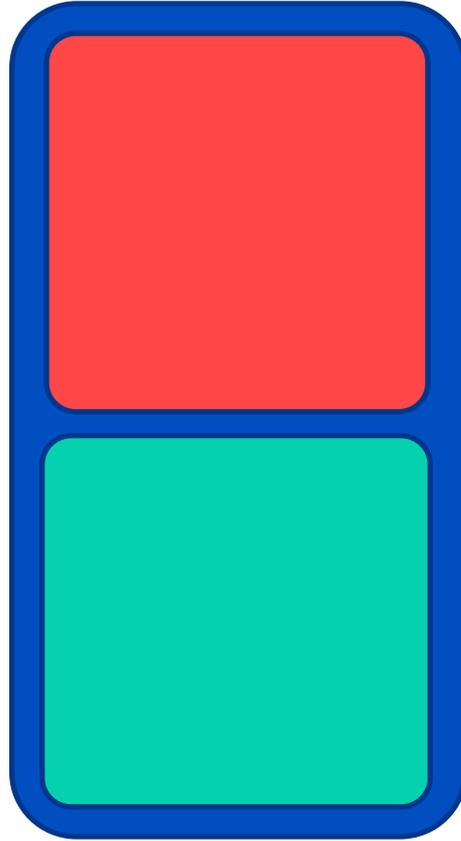
その次のページに、そのイメージの図形が書いてあります。合わせて考えてください。



A



B

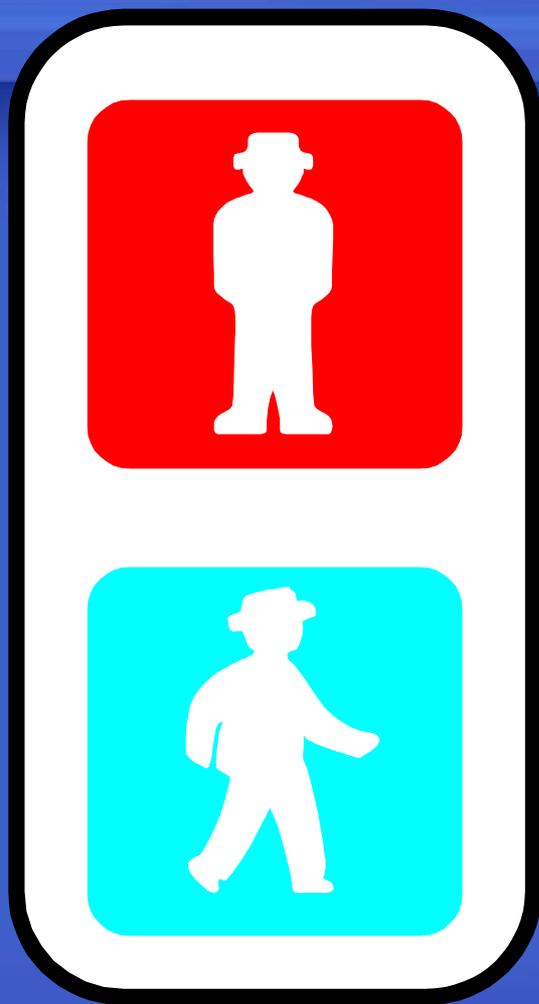


答えは下が青なんですね。

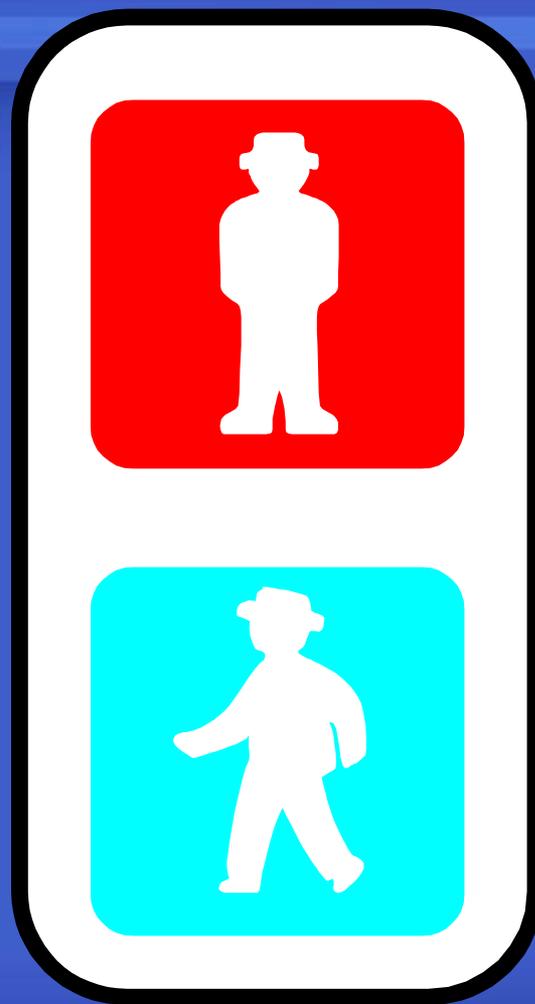
さらにその青の部分には人が歩きだそうとしている、イラストが描いてあります。どちらの方向に歩きだしているでしょうか？

次のイラストを見て考えてください。

A



B



答えは「B」です。

なぜこんな質問をするかというと、歩行者信号は日常見ているものですね、でも意識をしていないから、いざ「思い出してください」と言っても、とっさに出てこないことがあります。

逆に「今から6ケタの数字を一瞬見せますから、覚えてくださいね。」といった方が、きっと覚えている人は多いと思います。

それらの事を例にとって、意識することの大切さをお話ししました。

次の女性の写真も「観察」の需要さをお話しする資料
です。

その次の時計の写真を10秒間しっかり見て、覚えて
ください。

10秒たったら、次のページに進んでください。







さて今の時計を思い出して、紙に書いてみてください。
何時、何分、何秒まで書けましたか？

うまく書けましたか？

正しく書けたか、2ページ前に戻って確認してください。

確認できたら次へお進みください。

さて、問題です。

3時の位置にあった日付の窓は、何日になっていたでしょうか？

解った方もおられるかもしれませんが、前の質問が時計の形と何時何分何秒と聞いて、書いてもらいそれを確認しに行っていたきました。当然日付窓もしっかり見ているはずですね、でも思い浮かばなかった方もいるのではないのでしょうか。

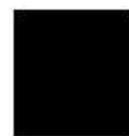
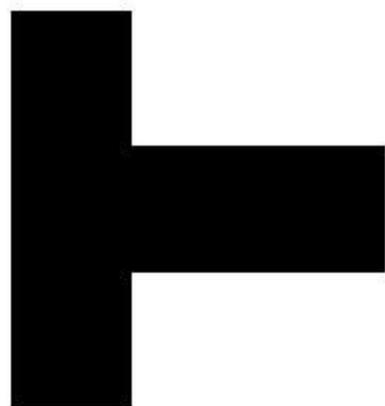
これはさっきの歩行者信号と同じです。意識がどこにいつているか(有るか)で、目に飛び込んでいる情報もマスキングされてしまう。ということのお話です。



この前のページも一瞬で通過して、椅子に座っていたのは何でしょうか?という質問でした。

さて、次の問題です。

次のページにある文字が書かれています。それはなんという文字でしょうか？



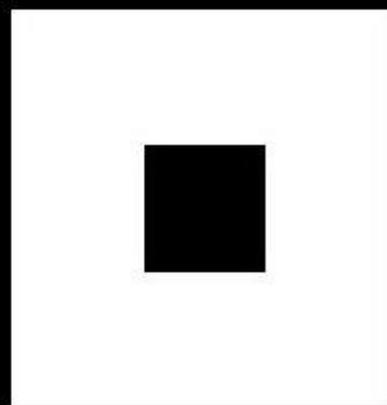
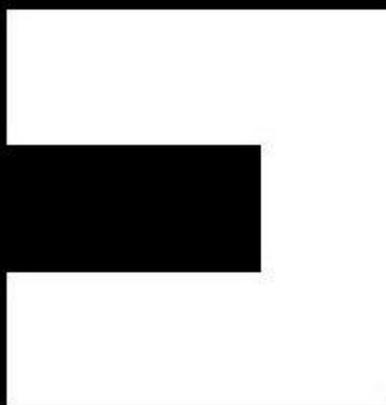
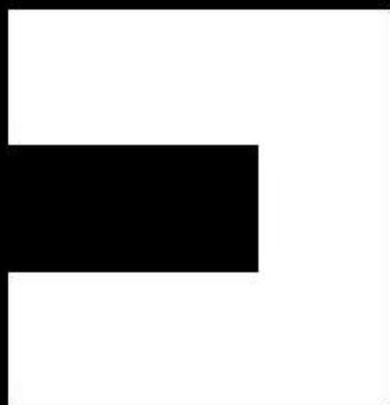
解りましたか？

しっかり「心の目」で見てください。

きっと見えてきますから……。

では答え合わせです。

次のページを見てください。



いかがでしたか？

そうですね「ココロ」と読むんですね。

講演中は「心の目で見てください」って、答えをずっと言っていたんですが…。

このポイントは、私が「今からある文字をお見せいたします。」と言った時点で、見る人に「文字」という既成概念を刷り込んでいきます。

つまり通常「文字」というのは、白場(場)に色(図)という前提条件が刷り込まれます。しかしこの文字は、逆の白場が文字(図)で黒をバック(地)として見ます。

だから「ト川」と黒い部分を読む人もいるんですね。

等というお話をします。

いかがでしたか？読めましたか。

指導とは・・・

相手に分かる言葉に噛み砕いて伝え



相手が納得・理解して



実践して結果を出す

ここから、ホリスティックとの出会いを話していきました。

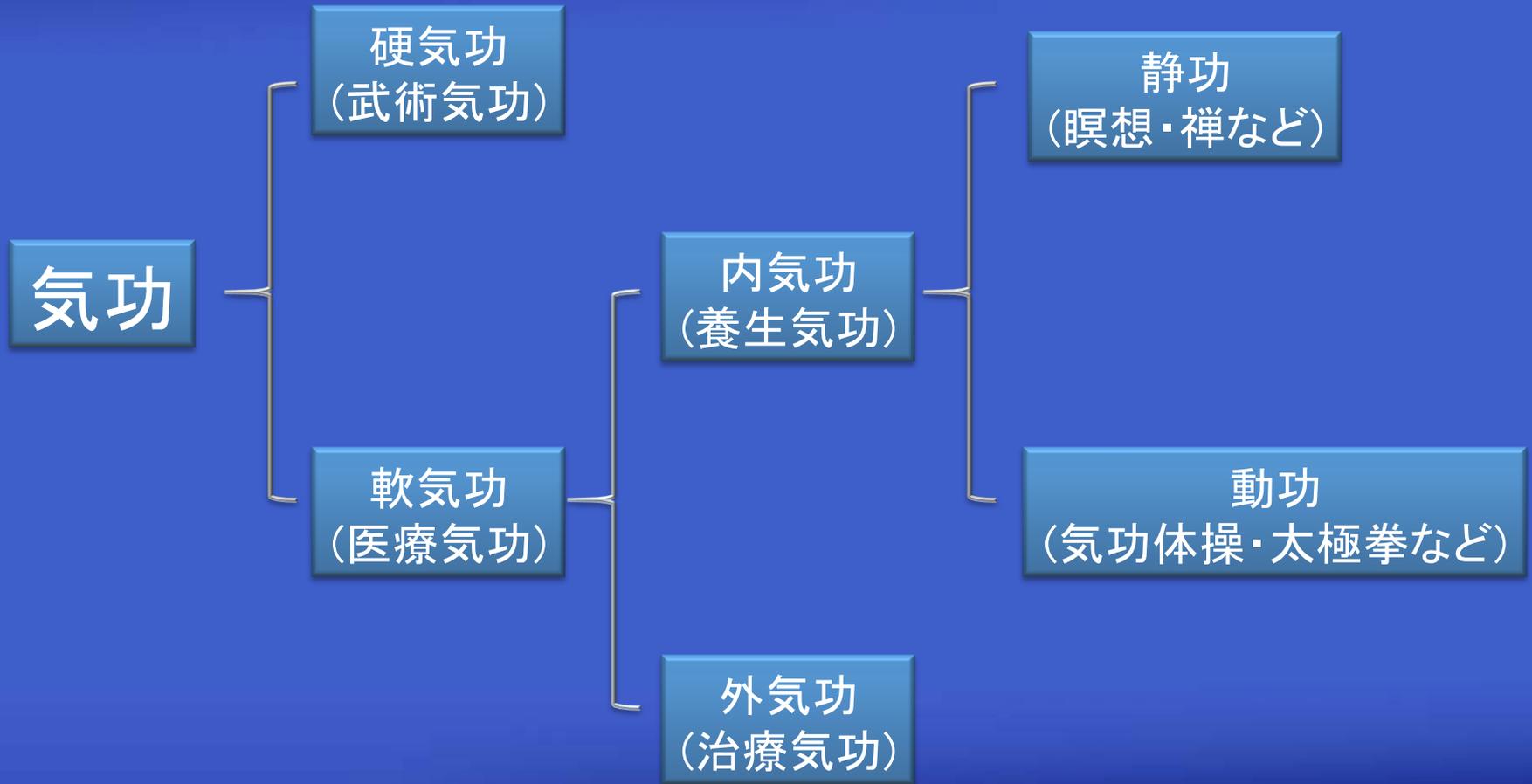
気功との出会い

はだしの医者

中国の文化大革命の時代(1960年代半ばから1970年代後半)、知識人・学生たちは『下放』と呼ばれる制度で貧しい農村に派遣され、厳しい農作業に従事しました。村には医師はもちろん病院もなく、『赤脚医生(はだしの医者)』と呼ばれる人々が、農作業をしながら医療活動にあたっていました。

太極拳との出会い

気功の分類



各種ボディワーク

沖ヨガ

野口体操

野口整体

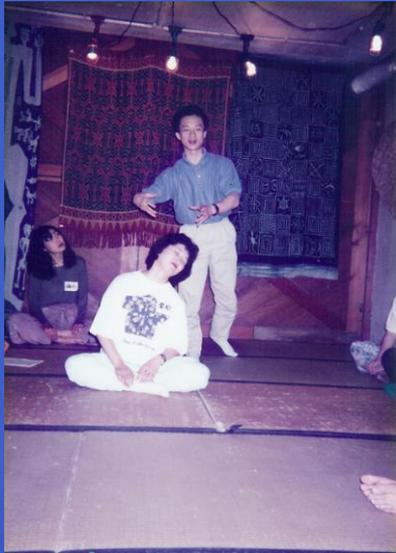
橋本操体

フェルデンクライスメソッド

アレキサンダーテクニーク

センサリーアウェアネス

次の写真は、ボディワークの現場です。



食事療法

ホリスティック医学

トランスパーソナル心理学

人間は●●の

動物である。

前のページの●●に当てはまる言葉は？

人間は感情の

動物である。

五感+α



次のページには

「日本ホリスティック医学協会」という文字を、
フォント(書体)変えて並べあります。

視覚と感情のイメージの話をしました。

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

ホリスティック医学協会

●ほとんどすべての病気は、ふれあいの失敗によっておこる

触覚はあらゆる感覚の母だといわれています。それというのも、母親の胎内で最初に形成される感覚は、皮膚全体が安らかに包まれている幸福な触感だからです。聴覚ができあがるのはもっと後で、視覚は外に生まれ出てしばらく経ってからです。生まれてからも、話したり書いたりする以前の時期は、触覚から受けとる情報が大半を占めています。何であれ、つまんで口にもっていかないと気がすまない時期がしばらく続きます。

無論もう聴覚も視覚も世界に対して開かれています。まず触覚によって概念を形成するのです。それから音によって、概念形成できるようになるとおしゃべりの時期に入り、さらに絵と文字の視覚優位期に入ります。今日の教育にあっては視覚が偏重され、触覚の大切さはほとんど無視されています。

原始的な、価値の低い感覚と暗黙のうちに見られているのです。なぜなら触覚の原点をなしている母胎感覚や、他人と身分や役割の秩序を通してでなく、皮膚でふれあってしまうことは、今日の能率社会、競争社会の拠って立つ原理にとって、したがって当然学校教育にとって、ぐわいの悪いものだからです。このことは、他人とふれあうことの下手なヨロイ人間を、大量に生み出してしまいう結果になります。

こわばったヨロイ人間とはいっても、それは自分の自然なふれあいへの欲求を、頭で抑圧しているだけです。それは自分で制御しがたい病を生んでいくことになります。この面から見れば、ほとんどすべての病気の原因はふれあいの失敗にある、といってもいいすぎではありません。人はおくるみにくるまった赤ん坊のように病人を演じ、束の間のふれあいを回復します。病気なのだから、ふだん甘えを許さない生活態度をとっていることと矛盾しません。

(別冊宝島「東洋体育の本」より)

次は2人組になって、『3つの気持ち』というワークをしました。
二人一組でどちらかが相手の体の2ヶ所に触れて、「ポジティブ」
「ネガティブ」「無関心」という気持ちを伝えます。
もちろん言葉ではなく意識を伝えるということです。その伝える順
番は変えてもらってけっこうです。
後でどの順番で伝えたかったかを、受けてもらった人からシェアし
てもらって。正解かどうか確認します。
手は同じ条件で体に触れて、言葉やオペレートは変えずに、意
識を変えるだけでも、その意識が相手に伝わりますよ。という
ワークです。
クライアントとの係わり方の意識を体験するレッスンです。

3つの気持ち

- ポジティブ
- ネガティブ
- 無関心

技術は足し算のように積み重なっていきます。

2倍頑張ったら2倍進むし、半分になれば進み具合も半分になります。努力の分だけ成果が出ます。

しかし、心の在り方は掛け算のように、相手に伝えるパワーが増えます。ただしネガティブな感情が働くと「－」(マイナス)の掛け算となるので、全体のパワーごと大きくマイナスになります。

という話しです。

技術は足し算、心は掛け算

$$1+1+1+1+1+1=6$$

$$1+1+1+1+1+2=7$$

$$1+1+1+1+1+0.5=6.5$$

$$1+1+1+1+1 \times 2=10$$

$$1+1+1+1+1 \times -2=-10$$

次の胚葉学はコミュニケーションのための類別法です。
詳しくは、<http://www.kenko-jk.com/haiyougaku.html>
をごらんください。

胚葉学

三つの胚葉によって、体質の判定をする方法

受精した卵子が細胞分裂を繰り返し「胚」が形成されます。その「胚」から骨や筋肉、内臓器官、皮膚組織など人間の体を形成するあらゆる物が作られていきます。

この「胚」の外側の細胞組織を外胚葉組織といい、神経系統や毛髪、皮膚の表皮などになります。内側の内胚葉組織は肺や気管支、消化器系などになります。

この2つの胚葉組織には含まれた細胞組織である中胚葉組織は、体の支柱となる骨格、筋肉などになります。

体 質(形 態)	発生部位と発達部位	体型(シルエット)の特徴
外胚葉型 (細長型)	表層外胚葉 表皮、毛髪、皮脂腺、汗腺 下垂体 前葉、乳腺、内耳、 歯エナメル質、水晶体 神経外胚葉 脳神経、副腎随質、知覚神 経節と神経、中枢神経系網 膜、下垂体後葉、松果腺	顔は小さく面長か丸顔、顔の造作は小さくさみしい。 下顎の発達悪く細くややとがる。長い鼻すじ横顔は突出した鼻と引っ込んだ顎 のため角をなす。首は細く長く円筒形である。 皮膚は蒼白で乾燥生気に乏しい。毛髪と眉は濃く硬い。額はやや広く白毛にな りやすい。狭い胸、肩幅で長い筒形、手足は細く長い。手首は細く骨ばる。鎖骨 は華奢で突出する。乳房は小さく凸状、骨格、筋肉は肉付悪く、腰は細く骨盤狭 くうすい。心臓はやや小さく滴状、肺やや長い、背中が狭く骨ばり腸骨、背骨目 立つ。加齢と共に下腹部凸状たるむ。臀上部は皮下脂肪うすく底部に下垂たる む。
中胚葉型 (正常型)	頭蓋骨、頭部筋肉と結合組 織、歯質 胴体筋肉、体躬骨格、皮質 真皮、結合組織、尿、生殖系 生殖腺管と補助腺を含む 内蔵筋肉と結合組織、胸膜、 心膜と腹膜漿、血液とリンパ 球、リンパ球 心臓脈管、脾、副腎皮質	頭蓋骨発達し顔やや大きく正方形か長方形。頬骨発達し頬角ばる。 がっしりした顔立ち、筋肉質の首、発達した鎖骨、首ややだ円形にて長さ平均、 筋肉発達した背中中は広く腰に向かって細い。筋肉質の厚い胸と乳房、胸部は長 めで肩は筋肉質で後方に傾斜、腕は骨太で関節が目立つ骨ばった手、腰位は やや低くひきしまった腹部、がっしりした骨盤で腰ラインは明確で臀部発達し側 部に凹み、鼠経ラインは筋肉と共に目立つ、脚、足共に発達して大きい、ももた くましく筋肉発達、骨、関節大きく骨ばった足首、つま先の関節目立つ大きめの 足、手掌広く手の指は指骨発達し大きく長い指
内胚葉型 (肥満型)	気管、気管支、肺の上皮、消 化管、肝臓、膵臓、膀胱尿膜 管の上皮 咽頭、甲状腺、鼓室、耳管、 扁桃腺、上皮小体の上皮	顔は大きく丸い、骨は目立たず頬ゆたか、顎は曲線に富む。首は曲線ゆたかで やや短い。皮下脂肪でかくれた鎖骨。背中曲線で柔らかく皮下脂肪発達し筋肉 は目立たない。 背中広く腰に向かって幅かわらず胸は厚く短く、上胸より下胸が厚く腹部は前方 にでる。肋骨は目立たず、肩は曲線で高く厚い。肘から手首にかけて柔らかく先 細りで手首は太く骨は目立たず短い指、骨細の手、豊かな腹部。腰位は高いが 脂肪のため不明確。骨盤広く側面の脂肪発達し丸く大きくややだぶつく。脚、足 より胴の発達がよく、ももは大きく脚部は短く小さく丸い、足首、ふくらはぎは外 に曲線、つま先短い。

タイプ	特質
外胚葉	<p>自己愛 ひたすら神経が先行 腕曲的に言う、相手に決断させるようにしむける 前の日から気になって悩む 「ごめんなさい」と言うためになやむ 技術、感性が発達(指先の感性) 心の中で通じようとする、共感上手にコミュニケーションを取るとはなれられない 神経質、何かにおそれている、身がまえている、興味がない、傷つきやすい、 仮面、ポーズ織細理想現実の離別、不平不満、エネルギー代謝がおそい</p>
中胚葉	<p>常に自分がある すぐに出さない、一度受けてパツと出す 意味を言う、 あやまらない、理由を付ける、→だまって聞いてあげる「あっそう」 管理 始めからはうちとけない、自己防衛 ゆうずうがきかない、ガンコ、あいまいをきらう、完全主義 コツコツ努力するがはかどらない、強い自己主張 固執的 自己防衛が強い 自己中心形—いい訳をする</p>
内胚葉	<p>おこった通りの現象になる 敏感、受けた時には出している ストレートに言う 「ごめんなさい」一言ですむ、自分のまちがいに責任を感じない、心変わりしやすい サービス、対応 ときどきつきはなした方がいい ニコニコ楽しげ、人を笑わせ自分も笑う、要領よくこなすが必要以上の努力をしない、 何ごとにも適当がモットー 最後のツメが要い 感情のおもむくまま、すぐごめんなさい</p>

シェルドレイクの仮説

ある事が真実だと思う人の数が、一定以上に達するとそれは万人にとって真実になる

◆ 目に見えないもの

- ・ 形態形成場→形の間
- ・ 形態共鳴→形の共鳴
- ・ 形の間ができる→形の共鳴が起こる



次のイラストは何に見えます？



答えは、右が帽子をかぶった女性で、左が髭を生やした男性です。

そう見えましたか？

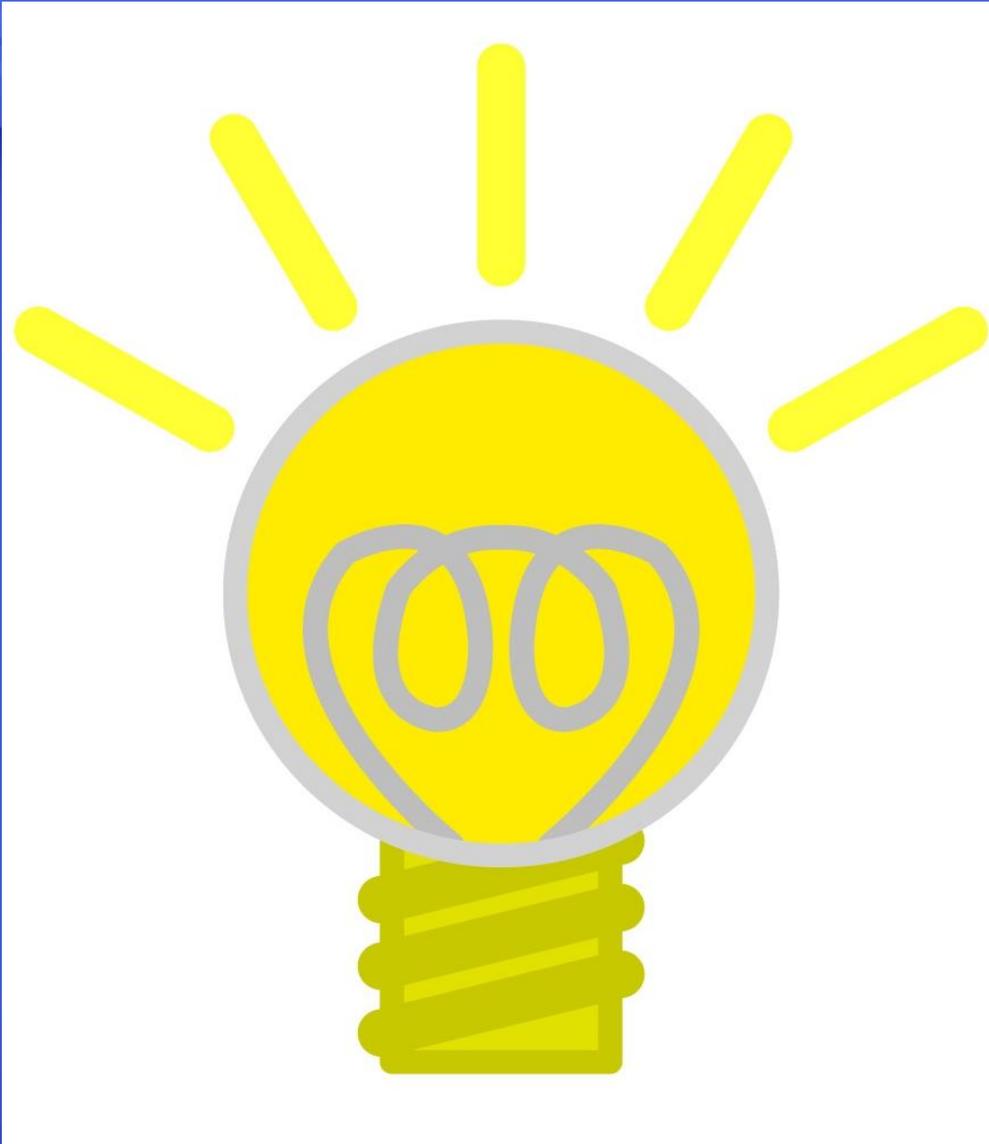
見えない方は次のページにヒントがあります。



見えましたか？

見えない方は次のページに並べて表示してあるので解ると思います。





これは先ほどの「ココロ」の問題とは、ちょっと違って、解るか解らないかの問題ではありません。

解った瞬間(そう見えた瞬間)なんとなく、頭の中に「ピカッ」と電球がひらめいた感じがしませんでしたか。

その瞬間、『場が形成された』と言います。そしてそれは共鳴していく。そのような事をお話ししました。それを『場の共鳴』といいます。

その話をもとに無意識でのコミュニケーションの話をしました。

【過去の講座での説明です(ユーチューブ)】

<http://www.youtube.com/watch?gl=JP&hl=ja&v=pOX5mmSDDrw>

この話のもとになる考え方を、「シェルドレイクの仮説」と言って「それはなぜ起こるか」という本に詳しく載っていますので(前述)、興味のある方は一度ご覧ください。

シェルドレイクの仮説 (200万人)

	すべての国 イギリス・アイルランド アフリカ・アメリカ・EC		イギリスとアイルランドを除く	
	TV放送前	TV放送後	TV放送前	TV放送後
	1053人	847人	754人	576人
女性の絵	97人 9.2%	85人 10%	43人 5.7%	40人 6.9%
男性の絵	41人 3.9%	58人 6.8%	9人 1.2%	19人 3.3%
AV.	6.55%	8.4%	3.45%	5.1%

脳は必要な情報だけを選んで受け取っている

人は、すべてのものが見えているとは限らない

目に見えるものも見えないのに無意識が見えない

次の図は、トランスパーソナル心理学の恩師、黒木賢一先生の研究会で教えていただいた観念図です。

意識

動作

言葉

身体

気

心

感覚

イメージ

無意識

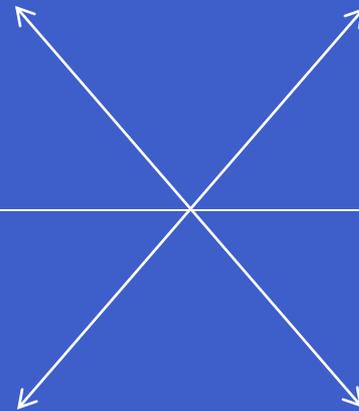


セラピストとクライアントは意識上でのコミュニケーション以外に無意識でのコミュニケーションも同時に起こっている。
ということをお話ししました。

意識

セラピスト

クライアント



無意識

セラピスト'

クライアント'



ジョハリの窓

		自分	
		知ってる	知らない
他人	知っている	開放の窓	盲点の窓
	知らない	秘密の窓	未知の窓

フォーラー効果

1949年に、バートラム・フォーラーという心理学者が、「人間の自己評価なんていい加減なものだ」ということを証明するための実験であるらしい。学生たちを集めて性格診断テストをやり、後日、「あなたの診断結果はこのようなになりました」とレポートを渡して、その結果について「どれだけ当たっていると思うか」という評価を集計したというのだ。本当はテストの内容はいつでもいいダミーで、生徒たちに渡した診断結果レポートは全員まったく同じものだった。ところが、生徒たちは、5ポイント中、平均4.3ポイントという高い評価で「当たってる！」と感じた、というのだ。

- かなり非現実的な野望を抱いてしまうことがある。
- 外交的で愛想がよく、つきあいがいいときもある半面、内向的で用心深く、引きこもってしまうこともある。
- 自分を素直に出しすぎてしまうのもあまり賢明ではないということを、これまでの人生経験の中から学んできた。
- ある程度の変化や自由を好み、縛られたり制限されたりすると不満を感じる
- 自分に対して厳しすぎる場所がある
- 自分の中にはまだ掘り起こされていない才能が眠っている。
- 人から好かれない、認められたいという要求が強い。

セラピーの場(空間)が
より治癒的に動くのは、
セラピスト自身が
癒されているからだ

セラピーの階層

症状

身体

食事

心

霊性

問診の3要素

- 1 見立て
- 2 ラポール
- 3 リピート

ここからは感情コミュニケーションを使った、
マーケティングの話となります。

- 人は理屈で買うのではなく、感情で買う。
- ステーキを売るな、シズル感を売れ。

シズル感（シズルカン）

もともとは広告業界のことばとして、広告クリエイターたちが使い始めた。テレビCMや広告写真に出てくる食品に生き生きとした実感があり、それを見るとすぐにでも食べたり飲んだりしたい気持ちにさせる状態であることを指している。

本来の「シズル(sizzel)」という英語は肉がジュージューと焼けて肉汁がしたたり落ちているような状態を表し、それから発して見る人の食欲をそそるような状態の表現として使われている。

『商品を販売するのも、サービスを提供するのも全て「●●」と「●●」の交換である。ということが言えます。

さあ、この●●に入る言葉を考えてみてください。ヒント) この2つの熟語は前と後ろ同じものです。』

「信賴」 「情報」 「感謝」

「意識」 「利益」 「喜び」

「思い」 「自信」 「精神」

「欲求」 「要求」

解りましたか？前のページは当会の会員さんの答えです。

しかし、今回用意した答えとは違います。

正解は・・・。

「●●」と「●●」との交換

「価値」と「価値」との交換

売り上げを上げる3つの方法

1 顧客数を増やす

2 顧客単価を上げる

3 購入頻度を上げる

1 顧客数を増やす Part 1

- 口コミを起こす仕組み



- フロントエンド

1 顧客数を増やす Part 2

- メディア



- 広告(チラシ・タウン誌など)

2 顧客単価を上げる

- クロスセル
- アップセル
- バックエンド
- スキルアップ
- 新規メニュー導入

コピーライティング 1

3つのNOT

読んでいる人が必ず持っている心理的なブロック。
セールスレターを書く人が超えなくてははいけない3つの壁。

1 not read—「読まない」

「読まない」という壁は、何で越えるかというまず大切なのがヘッド。さらにリード、サブヘッド。ここでリサーチが生きてきます。リサーチの時にどういうものに見込み客が反応するのかっていうのを、しっかり検討しておきます。

2 not believe—「信じない」

「信じない」の壁を乗り越えるのによく使われるのがお客様の声と推薦文。またはデータ。数字を出してくる。

3 not act—「行動しない」

「行動させる」。きちんと行動を促すこと。電話番号、予約の取り方を明確に。「ご予約はこちら」など。

コピーライティング 2

OATH (オース) 見込み客の意識レベルには4段階あります。

Oblivious (オブリアアス) 「無知」

「無知」っていうのは問題に対して「無知」という事、問題の所在とか問題そのものを認識していない見込み客のことです。例えば、実は客観的に見て、メタボリックなんだけど、本人は気付いてない状態。「いや、あなた、どうみても太ってますよ」でも本人は、そんなふうには思っていない。

Apathetic (アパセティック) 「無関心」

無関心っていうのは、問題はわかっている。「私は太ってる」って気付いているが、だけど「ま、いっか」って思って、お菓子を食べている状態。

Thinking (シンキング) 「考えている」

「認識してる」段階です。問題をしっかりとわかっている。これは問題だなんて思って解決策を探しているような状態。

Hurting (ハーティング) 「傷つける」

要するに苦痛。痛い。もう絶望している段階です。解決策が今すぐ欲しい。もう喉から手が出るほど欲しい状態。

SEO (Search Engine Optimization)

検索エンジン最適化

SEOとは、サーチエンジンの検索結果のページの表示順の上位に自らのWebサイトが表示されるように工夫すること。

SEM (Search Engine Marketing)

SEMとは、自社Webサイトからの訪問者を増やすマーケティング手法。

経営のポイント 1

USP (Unique Selling Proposition)

戦術と戦略

買わない理由を消去する

買いたい理由を提案する

経営のポイント 2

パレートの法則

80対20の法則

ダメな8割を底上げするよりも、
OKな2割を伸ばした方が良い

経営のポイント 3

- うまくいってる事は変えない
- うまくいった事はまたやる
(メディアを変えてみる)
- うまくいかなかったら違う事をやる
($1 \times 10 = 0$)

経営のポイント 4

- 相手の望むものを提供していく
- エゴはコミュニケーションの敵
- 人の為に価値を見出す
- 誰に役立ちたいかを考える
- クライアントが希望する未来に導く

マインドセット 1

- 因定観念をすてる
- 決めたことを継続する
- できると確信する

マインドセット 2

- 利己と利他
- 相手を良い気持ちにしてあげる
- 相手に対して真剣
- 相手を勇気づける

マインドセット 3

- 見えない力
- 信念
- 芯をぶらさない
- 「たら」「れば」禁止
- 自分のしている事に楽しみを見つける
- ハッピーな部分に心を向ける→感謝

マインドセット 4

- 今の自分でいいんだ
- 自分は素晴らしいんだ
- 相手をハッピーにしてあげる
- 自分で限界を作らない
- 思った通りになる

マインドセット 5

- 祈り
- インナーナビ
- サムシンググレート
- 時間と空間を超える
- 今のあなたを作ってるのはあなた

アイデア

中途半端で終わらせるとリスタートしやすい
どんな未来を提供できるか
何かを達成するための手段
何をしてくれるのですか
セラピーを受けたい訳ではない
手法に依存し過ぎない
できるかもしれないという発想

最後までご覧頂いてありがとうございました。このレジメが何かの参考になればうれしい限りです。

この「感情コミュニケーション」使った勉強会を2カ月に一度開催しております。興味のございます方はホームページなどをご覧ください。<https://sb-balance.com/>

では皆様のご活躍を心よりお祈り申し上げます。

健康塾真愈整体学院 学院長 岡田俊一