

「暗示力」

一般的に「人は暗示に弱い」と言うように

「暗示力」

が大切な場面が数多くあります。

例えば、野球に例えば、

投手は「打たれない」という自信や暗示が大切であり

それが投球に移って「威力」となる

ということがあるのです。

つまり、暗示力は、言葉やイメージ、環境などを通じて

無意識に人の思考や行動を変える心理的な力と言われており

故船井先生は成功する人の性格には暗示力に影響する

「素直・プラス発想・勉強好き」

の3要素が揃っていると教えて下さっています。

確かに、ダメかと思いつつながら投球するよりも

「ダメ元や」と開き直って「気合」を込めて投球すると威力があり

この「開き直り」が「プラス発想」の元になるのです。

勿論、前後の「素直」や「勉強好き」があつての事ですが、

「開き直って」「失うものがない」と思うと

意外に潜在化している能力を引き出せるのです。

「暗示力」≡「開き直り」と考えると

心理的な面でポジティブになれるのです。

そして、何事も「流れ」と「勢い」が重要なので

「素直」になって「行動」することが基本となります。

「行動」すれば、何等かの「気付き」が生まれて

それを信じてポジティブになれば「気付き」が現実化して

「信念」となっていくということになるのです。

これらは「自己暗示」の話ですが、

もっと重要なのは「他人暗示」なのです。

私の母は、子供らが小さい時に近くに住んでいたので
毎朝のように家に来てくれて学校へ行くようにしてくれました。

なぜなら、私も朝の早い会社に勤めていたし、
妻は小学校の教師だったので勤務先によっては朝早く出ることが多く
子供らを放ったらかしにしていたのです。

母は学校へ行きたがらない次男に対して
「頑張る〇〇ちゃん」
と暗示をかけて、次男の行動を促していました。

実は、この次男が東京で生活をしているのですが、
嫁はうちに勤務していた女性なので、
今も量的に少なくなっているが在宅で仕事してもらっており
毎朝、LINE で打合せをしているのです。

この LINE に時々、上の孫が学校へ行かずに登場するので
登校拒否のリスクがあると懸念しており、
LINE の画面を通して「状況」を聞くようにしています。

孫も気まずいので、なかなか、本音を話してくれないのですが
私は母が言っていた「頑張る〇〇ちゃん」を思い出して
同じように呼びかけています。

つまり、登校拒否を問いただして「正論」を述べても
大事な「孫」なので追い詰めるだけになるので
逆に、「頑張る〇〇ちゃん」と「やさしい〇〇ちゃん」
の2つで「心」を開いてもらうようにしています。

これは母から教わった「他人暗示力」で意外に効果的です。

つまり、心を閉ざした他人の心を開くには
相手も分かっている「正論」だけではないのです。

自分の場合、「暗示力」≡「開き直り」と言えますが
他人を「暗示」にかけるには「やさしい」がキーになるのです。

つまり、「頑張る〇〇ちゃん」は孫も同意しやすい本質なので
「素直」に受け止めやすいようなのです。

その「受け止め」から「悩み」や「不安」から「開き直って」
「行動」に移しているようです。

この事は一般の人に当て嵌めると
「やさしい」言葉の方が「正論」よりも受け止めやすく
「気分」を変えて「行動」に移そう
とする流れになるのです。

昔、新入社員のころにトヨタ自動車のシンポジウムで
当時、南海ホークスの監督だった鶴岡一人さんが講演して
「やる気」を失った2軍選手に
「いなかのおかあさんはどうしているか」
と問いかけることから始めると話されたことがありました。

そう言えば、
故福井社長は「炭屋のおやじは元気か」
故十河専務は「賢いおかあさんは元気か」
と聞いて下さっていた。

今後とも「正論」も大切だが、
相手の心を開かせる魔法の暗示力は「やさしい」もキーである
と心に言い聞かせたいと思っています。