

# ビジネスで使おう ビジネスユースNLP

## 友松佑起 (YUKI TOMOMATSU)

### PROFILE

- ・ビジネス勉強会講師、クレドマニュアルの制作
- ・ビジネスユースNLPコーチ
- ・ビジネス メタプログラム診断インストラクター
- ・ニューコードNLPマスター
- ・NLPプラクティショナー
- ・ビジネスユースNLPオンライン勉強会講師
- ・読書会ファシリテーター
- ・ビジネス読書会ファシリテーター
- ・スタンダード読書法インストラクター
- ・アドバンス(シントピカル)読書法講師インストラクター
- ・楽天市場ネットショップ運営で月商1千万円、年商1億円達成

## ■ プロフィール

こんにちは。ビジネス勉強会の友松佑起です。

ビジスタでは、コーチングや勉強会を通してビジネスで使える NLP を一緒に勉強しています。参加している会員の方は、会社員、セラピスト、カウンセラー、医療関係、教育関係、経営者など様々なお仕事の方がいらっしゃいます。

私が NLP と出会ったのは20年ほど前、速読の講座を受講して大量に読書をしていたときに偶然手に取った NLP の本がキッカケでした。その時に感じた NLP の感想は難しい、出来るわけがないというものでした。

それから時が経ち、こうして NLP を学び実践する機会を得ることが出来るようになりました。そして今、感じていることは **NLP は誰にでも役に立つ**ということです。

**NLP を通して自分を変化させて目標を実現する多くの方**に立ち会わせて頂く機会を得ました。

私自身も NLP が好きですしこれからももっと勉強し実践していきたいと思っています。

- ビジネスの**目標**がある方
- やりたいことが**ハッキリ**としない方
- コミュニケーション力を**アップ**させたい方
- 自分の**内面を変えたい**とお考えの方
- **NLP を勉強**したい方
- NLP は**難しい**と感じている方
- NLP を**マネジメントや実務に活かしたい**とお考えの方
- NLP を**ビジネスで使っていきたい**方
- NLP は**習ったけど使えていない**と感じている方

そんな方々にも**気軽に楽しんで参加**していただきたいです。

それでは、ご参加をお待ちしていますね。



**友松 佑起** YUKI TOMOMATSU

米国 NLP 協会トレーナーアソシエイト  
ニューコード NLP マスタープラクティショナー  
読書会ファシリテーター

↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ はじめに

勉強会はNLPのスキルと読書法のスキルを一緒に学んだり、グループコーチングで目標達成のスピードを上げたり、さらに自分でNLPのスキルを使えるようになって自分のビジネスに活かして目標を達成していただくことも自由です。

まずは無料でお試してください。

- 6ヶ月間のビジネスグループコーチングプログラム
- ビジネスユース NLP オンライン勉強会（月2回）

勉強会の概要

- ビジネスユース NLP 月2回の勉強会開催
  - ・ウェルフォームドアウトカム
  - ・メタ・プログラム
  - ・S.C.O.R.E.モデル
  - ・チェーン・プロセス
  - ・ビジョン・タイムライン
  - ・ニューロロジカルレベルの統一
  - ・ポジションチェンジ
  - ・ディズニーストラテジー 他
- ビジネス読書法が身につく読書会の開催
- 複数のビジネス書の同時読みで最速で専門家になる「アドバンス読書法講座」開催

この無料レポートは随時バージョンアップしています。  
最新版はコチラのページをご確認くださいね。

<https://business-study.com/boshu/#content>



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## もくじ

■ プロフィール.....	2
■ はじめに.....	3
■ S.C.O.R.E.モデル.....	6
■ ビジョン・タイムライン.....	7
■ ニューロ・ロジカル・レベルの整合.....	8
■ ポジションチェンジ.....	9
■ ディズニーストラテジー.....	10
■ チェーン・プロセス.....	11
■ メタ・プログラムとは？.....	12
■ 方向性のフィルターとは？(フィルター01)メタ・プログラム.....	13
■ チャンクサイズのフィルター(フィルター02)メタ・プログラム.....	14
■ 所属のフィルター(フィルター03)メタ・プログラム.....	15
■ 参照枠のフィルター(フィルター04)メタ・プログラム.....	16
■ ストレス反応のフィルター(フィルター05)メタ・プログラム.....	17
■ 仕事の志向のフィルター(フィルター06)メタ・プログラム.....	18
■ 理由のフィルター(フィルター07)メタ・プログラム.....	19
■ 注意方向のフィルター(フィルター08)メタ・プログラム.....	20
■ 確信するための表象システム(フィルター09)メタ・プログラム.....	21
■ 確信するための実証(フィルター10)メタ・プログラム.....	22
■ 行動のフェイルター(フィルター11)メタ・プログラム.....	23
■ 関係のフィルター(フィルター12)メタ・プログラム.....	24
■ 管理方向のフィルター(フィルター13)メタ・プログラム.....	25
■ クライテリア(フィルター14)メタ・プログラム.....	26
■ 日本のビジネス・コンテキストのパターン分布.....	27
■ 読書効果を最大化する加速学習アプリケーション.....	29
■ まずは無料でお試してください.....	30

↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

4

## ■ ウェルフォームドアウトカムとは？

ウェルフォームドアウトカムは、常に目標を達成する人の思考をモデリングして作られた、目的達成のための NLP のスキルです。

- コミュニケーション能力が上がる
- 目標達成しやすくなる、早くなる
- 結果的に売上も上がる

### ⇒ ウェルフォームドアウトカムとは？

ウェルフォームドアウトカムを使って自分自身に質問することによって、自分の目標をいつも明確にすることができ、ウェルフォームドアウトカムをする前と後を比べると、自分がすでに持っているモノや足りないモノにも気づくことができます。

常に目標達成する人の思考をそのまま真似るので、ウェルフォームドアウトカムを使うだけで私たちが結果的に目標達成が早くなるのですが、これがたった8つの質問をするだけで効果を実感することができます。もちろん自分だけでなく他の人のためにも使うことができます。

仕事の大小に関わらず日々の目標設定に使ってみたらどう変わるだろうか？  
会議開始の10分位の時間でウェルフォームドアウトカムをやってみるとしたら会議の結果がいつもとどうかわるだろうか？  
提案や営業の準備にウェルフォームドアウトカムを使ってみたとしたらいつもの提案と営業の結果どんなふうに変化するだろうか？

日常や人生のどんなことでも少なからず目標があるわけで、このたった8つの質問で目標を明確にして目標達成しやすくしてくれるウェルフォームドアウトカムをあなたならどんなふうに活かしますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ S.C.O.R.E.モデル

問題解決と目標実現のためのスキル。自分で悩みや問題を解決できるようになるため、悩みや問題があっても落ち込むことは少なくなり問題解決を先延ばししなくなる。また目標の実現に必要な事が明確にイメージできるため目標実現のスキルとしても使うことができる。

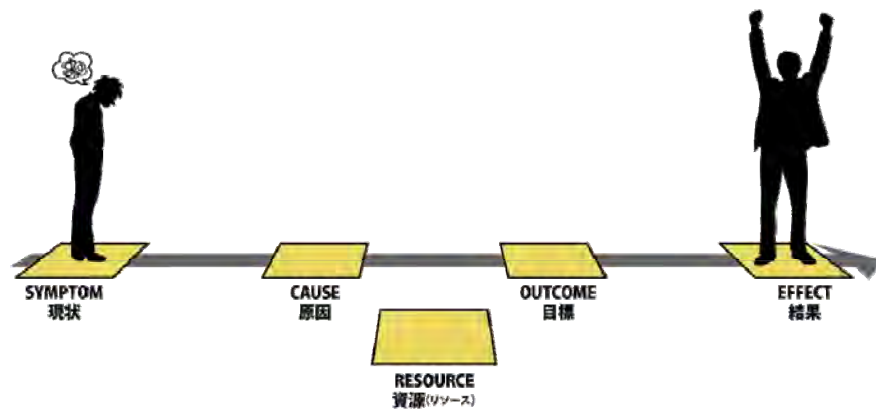
### ⇒ S.C.O.R.E.モデルとは何か？

自分、もしくは他人の悩みや問題を解決することができるスキル

ビジネスで問題がおきたとしたら、SCORE モデルを知ったあなたはどのように問題を解決するでしょう？

今抱えている悩みや問題を SCORE モデルをしてみたらどんな変化があなたに起こると思いますか？

S.C.O.R.E.モデルが自分でできるようになったら周りの人の問題解決のお手伝いもできそうではありませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ ビジョン・タイムライン

自信を持つ、取り戻す。

セルフイメージが低い、自己肯定感が低い……。

そのことが目標実現の妨げになっているのなら、ビジョンタイムラインがオススメです。

### ⇒ ビジョン・タイムラインとは何か？

セルフイメージを上げたり、目標実現に役立つビリーフ(思い込みや観念)を持つことが出来る NLP のスキル。

ビジョン・タイムラインで、あなたのリソースフルな過去の成功体験、何かしらの達成経験に気づくことができます

「今までいつものことを成し遂げてきた、私は何かをできる人間だ」

というビリーフを強化して、セルフイメージを上げてくれます。

ビジョンタイムラインをやってみて自信が取り戻せる、セルフイメージが上がるとしたら、どんな変化があなたに起こると思いますか？

ビジョンタイムラインが自分でできるようになったらどんな変化が起こると思いますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ ニューロ・ロジカル・レベルの整合

目標実現に対して、自分でセルフイメージやモチベーションを上げることができる。  
「自分の目標を達成するのに、これからは、この価値観を大切にしよう!」という気づきや決断を自分の中に作ることができる。  
そして目標実現に必要な行動をとれるようになったり行動できる能力を持つことも可能になります。

### ⇒ ニューロ・ロジカル・レベルとは何か？

ニューロ・ロジカル・レベルは人の意識を階層化した考え方で、自分と外部との関わり方を強く意識することができます。

ニューロ・ロジカル・レベルを行うことで自分のミッションを見つけることもあります。

ニューロ・ロジカル・レベルを使えるようになったとき、あなた自信にどんな変化が起ってくると思いますか？

そして周りの人にもニューロ・ロジカル・レベルを使ってあげることで周りにどんな変化始まると思いますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会



## ■ ポジションチェンジ

関係改善をしたい、コミュニケーションを円滑にしたい、あらゆる人間関係をよくしたい。  
そんなときに使える NLP のスキル。  
相手の立場になって考えることが具体的にできるため、その応用範囲は広い。

### ⇒ ポジションチェンジとは何か？

目標実現に必要な能力の底上げをする NLP のスキル。  
プランニング、モデリング、コミュニケーション、マーケティング、セールス・ライティングなどに役立つ、ポジション・チェンジはこれらに最も大切といえるスキルといえます。  
ポジションチェンジを何度も何度も体験することによって全ての自己開発の土台を強化する効果があります。

ポジションチェンジを知ったあなたは、これからどのようにして目標実現の能力を獲得していくでしょうか？  
そしてどんなあなたに変化していくのでしょうか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ ディズニーストラテジー

あのウォルト・ディズニーと同じ思考法、つまり成功者の目標実現の思考法を自分のモノにできる NLP のスキル。

自分の夢のプランが作れることはもちろん、企画やサービスを考えることにも使うことができます。

### ⇒ ディズニーストラテジーとは何か？

1人3役で目標実現のプランを作ることができるディズニーストラテジー。

ディズニーストラテジーは、ウォルト・ディズニーの成功の思考法を体系化した NLP のスキルです。

ディズニーストラテジーは、ポジションチェンジのように、1人3役のポジションに立つことで、夢の実現が本当にうまくいくものなのかをチェックすることができます。

3つそれぞれのポジションとは、『夢想家』、『現実家』、『批判家』です。

この3つを自分の中に育てる効果もあります

もしディズニーストラテジーを使えるようになったらあなたはどのように夢の実現をしていくと思いますか？

またあなたのビジネスや仕事がどのように変化していくと思いますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ チェーン・プロセス

目標をイメージの中で先に実現することができる。

目標実現とその過程をイメージできるのでやるべきことが明確になる効果がある目標実現のための NLP のスキル。

### ⇒ チェーン・プロセスとは何か？

チェーン・プロセスは、目標実現のための強力なスキルです。

チェーン・プロセスを何度も行うことで、目標を実現する体験を何度も体験し自分の中にプランをインストールしていきます。

もし叶えたい目標があって、チェーン・プロセスを行うことで、あなたにどんな変化が起こると思いますか？

チェーン・プロセスが使えるようになったとき、次々に目標が実現するとしたらワクワクしてきませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ メタ・プログラムとは？

このメタ・プログラム(フィルターとパターン)を知ること  
で何故か同じ失敗をする。

苦手な人が克服できない。

いつもうまくいくのに、自分ではなぜうまくいのか説明できない。

など、もしかしたらメタ・プログラムを学ぶことで、その理由が理解できるかもしれません。

コミュニケーション力が上がったり相手との信頼関係を作るのがさらに簡単になるのでビジネスのチャンスも広がります。

### ⇒ メタ・プログラムとは？

メタ・プログラムとは、私達個人が持っている無意識に選んでいる考えや行動のパターンのことをそう言います。メタ・プログラムは奥が深く、人それぞれで使っているパターンが違うのです。

メタプログラムは14個のフィルターに分かれていて、このフィルターの中にパターンと言われるものがあります。そして仕事の時とプライベートの時は別のパターンを使っていたりします。だから人や場所によって接し方を変えたほうが上手にコミュニケーションができることが多いです。

私達はそれぞれ違うパターン、つまりメタ・プログラムを持って使っています。

このメタ・プログラムは今までの自分の人生の経験で無意識にパターン化されています。だから、自分がパターンを選択して使っていることに気がつかないのが普通なのです。

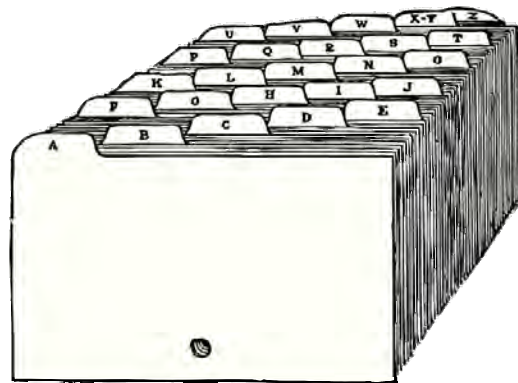
メタ・プログラムのフィルターで職場の人間関係を改めて観察してみると今まで持っていた印象がどのように変わるでしょう？

会社内のコミュニケーションに使えるとしたらどのように活用しますか？

メタ・プログラムを営業やプレゼンテーションのシーンで使えるとしたら今までの結果とくらべてどんな変化があると思いますか？

ビジネスで相手との信頼関係を築くのにメタ・プログラムはどのように使えるでしょう？

メタ・プログラムが使えるようになればビジネスで信頼関係を作るのが今までよりもさらに簡単になるのでビジネスのチャンスも広がります。



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 方向性のフィルターとは？（フィルター01）メタ・プログラム

方向性のフィルターで、相手と意見が合わないのはこのフィルターが原因の1つだとわかり、会議・ミーティング・クライアントへの提案が進めやすくなります。特に営業のシーンではクライアントに受け入れてもらいやすい提案を作ることができるでしょう。

### ⇒ 方向性のフィルターとは？

方向性のフィルターとは、目標を達成しようとするときと問題を解決・回避しようとするときとではどちらのほうがやる気が高まるかを見るフィルターです。

方向性のフィルターには2種類のパターンがあります。

#### ・ 目的追求型とは？

目標を達成したりゴールに達成したりすることで、やる気が高まる。物事の優先順位をつけるのが得意。問題点を見つけるのは苦手。

#### ・ 問題回避型とは？

物事の問題点に意識を向けて問題を解決することでやる気が高まる。目標やゴールに意識を向けるのは苦手。

会議や打合せの時、方向性のフィルターを学んだあなたならどんな使い方をしますか？

目標ばかりに目を向けて、問題に目を向けない人がいたらあなたならどんなふうにこのフィルターを活かせそうですか？

問題ばかり気にして実際に行動を起こせない人がいたら、あなたならどんなふうにこのフィルターを活かせそうですか？

目的の追求に目を向ける人と問題を回避することに目を向ける人がいることが分かったことでビジネスのどんなシーンで活かせるのでしょうか？

方向性のフィルターで、相手と意見が合わないのはこのフィルターが原因の1つだと分かるだけでも仕事に変化が起きそうですね。



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

13

## ■ チャンクサイズのフィルター（フィルター02）メタ・プログラム

相手と意見が合わないのはこのチャンクサイズのフィルターが原因の1つだとわかり、会議・ミーティングが進めやすくなります。

また相手に対して考え方の違いでイライラすることも少なくなるでしょう。

### ⇒ チャンクサイズのフィルターとは？

チャンクサイズのフィルターは物事の全体像に注目するタイプなのか、細かいところを注目するタイプなのかを判断するフィルターです。

チャンクサイズのフィルターには詳細型と全体型の2つのパターンがあるのですが、詳細型と全体型は特に会話がかみ合わないと言われています。

#### ・ 詳細型とは？

全体像をイメージするのが苦手なかわりに、細かいことに目を向けることができます。

道筋通りに、ひとつひとつ話し、詳細な情報を好み、作業の手順や順序を重視しようとし、曖昧さやザックリとした情報や順番通りになっていない場合は、混乱し気が散る傾向があります。そして全体像をとらえることが苦手な場合が多いです。

#### ・ 全体型とは？

要約することが得意で、全体像をつかむのも得意で物事のポイントを理解することができます。全体型の人には簡潔な文章や脈絡のない詳細情報を出してくるのが特徴です。

全体像を好み、詳細な情報が多いと気が散ったり飽きてしまうことがあります。

会議や打合せの時、方向性のフィルターを学んだあなたならどんな使い方をしますか？

日常でザックリした話、または細かい話をする人に違和感を感じたとき、方向性のフィルターを学んでいたとしたらどんな使い方をするでしょうね？

ビジネスで話が噛み合わない、いつも衝突している相手がいるとしたら、もしかしたらあなたが使っているパターンと逆のパターンを相手が使っているのかもしれませんがね。



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

14

## ■ 所属のフィルター（フィルター03）メタ・プログラム

自分や他の人が仕事でもっともパフォーマンスが上がる仕事の仕方がわかり、ビジネスのパフォーマンスを上げる方法や適正が分かります。

### ⇒ 所属のフィルターとは？

どんな環境が自分や他の人が最も生産的になれるのかが分かるフィルターです。所属のフィルターには3つのパターンがあります。

#### ・ 個人型とは？

自分ひとりで責任と権限を持って作業することを好みます。

#### ・ 管理型とは？

全体の中で、自分の責任分担を決め、他の人と関わり合いながら作業することを好みます。

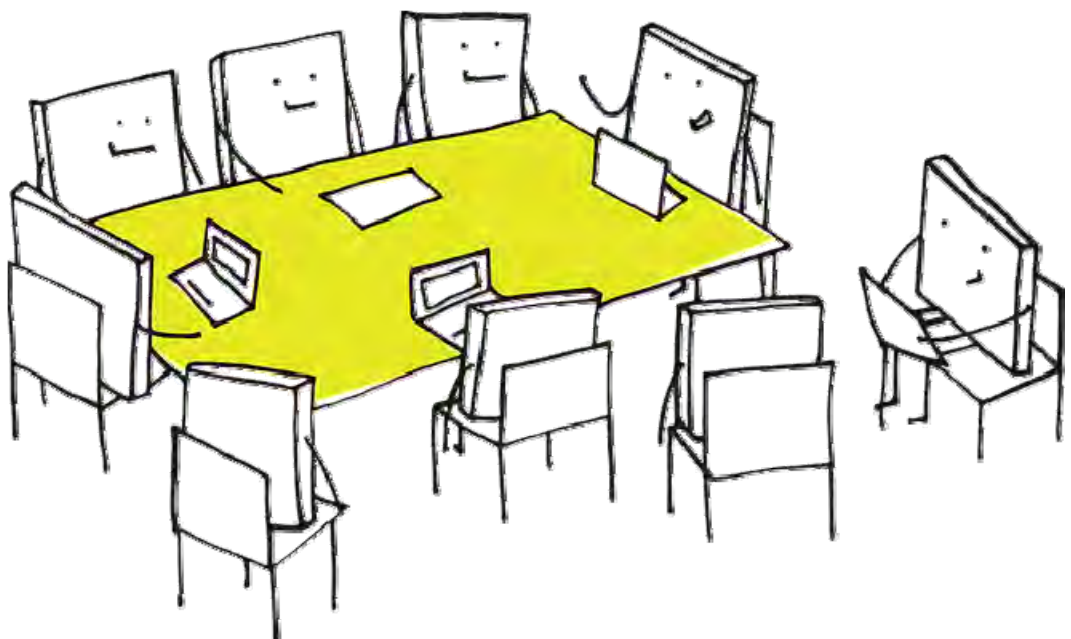
#### ・ チーム型とは？

チームやグループで共同作業することを好み、すすんでチームに貢献しようとします。チームの一員になるためならどんな努力もいといません。

このフィルターを使うことで部下への指示はどのように変化すると思いますか？

自分の仕事の進め方に活用できるとしたらどんなことが考えられますか？

所属のフィルターは社員や部下を持っている立場の人は特に活かせそうなフィルターですね。



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 参照枠のフィルター（フィルター04）メタ・プログラム

参照枠のフィルターを知ることによって、なぜ自分で決断して仕事を進めることができなかったのかが分かり、自分で決断して仕事を進めることができるようになります。

また、いつも周りの意見を聞かずに単独で仕事を進めていた人は周りの意見を聞きながら仕事を進めることができるようになります。

### ⇒ 参照枠のフィルターとは何か？

物事を決断するとき、自分の中で決めるのか？ 自分以外の情報や意見で決めるのか？ が分かるフィルターです。参照枠のフィルターには2つのパターンがあります。

#### ・ 内的参照枠とは？

自分の内側にある基準に基づいて自分で判断をします。

自分の中で判断するために、反応が返ってくるまでにしばらく時間がかかります。

ジェスチャーが少なく、感情が表情に現れない。

自分で自分を動機づけられる人。

#### ・ 外的参照枠とは？

自分がうまくできているかどうか外からの情報や周りからの評価が必要になります。

周りからの評価で自分の成果を判断します。

権威、調査結果などに弱い

ビジネスで成功するためには必ず外的参照枠型のパターンが必要

セールスの達人は外的参照枠を使っている

このパターンが分かるだけでも営業で使えそうですね。

あなたなら参照枠のフィルターを知ることによってビジネスのどんなシーンに活かせるのでしょうか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会



## ■ ストレス反応のフィルター（フィルター05）メタ・プログラム

ストレス反応のフィルターを知ることで適職の参考になります。

そして、相手の感情のパターンに合わせてラポールが取りやすくなりコミュニケーション力が上がります。

### ⇒ ストレス反応のフィルターとは何か？

ストレス反応のフィルターは、ごく日常的な出来事で起こるストレスに対して私たちがどのように反応するかを見るのがストレス反応のフィルターです。

ストレス反応のフィルターには3つのパターンがあります。

#### ・ 感情型とは？

ストレスに対して感情的に反応して持続する。

日常的に感情的になりやすく、なかなか抜け出せない。

過去の感情的な出来事でも今起きているように話をする。

#### ・ 選択型とは？

自分の意思である程度の感情のコントロールができる。

人の気持ちに共感することができる。

#### ・ 冷静型とは？

感情的にならない。常に冷静。

人と信頼関係を築いたり、感情移入するのが苦手。

ストレス反応のフィルターで、部下をよく見ることができれば、仕事の内容や配置転換する時にも役立ちそうですね。



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 仕事の志向のフィルター（フィルター06）メタ・プログラム

仕事に関して、相手の主要な興味がどこにあるかが分かります。

相手の興味が分かるので話の話題を作りやすく、相手の望む提案もしやすくなり、ラポールを得やすくなります。

### ⇒ 仕事の志向のフィルターとは何か？

仕事について考えた時、人の気持ちや感情に関心が向いているのか？

それとも場所・物・こと・活動・情報、つまり人以外に関心が向いているのか？

を見るのが仕事の志向のフィルターです。

パターンは2つあります。

#### ・ 人重視型とは？

信頼関係を築くのが得意

仕事では取引先や同僚との話に多くの時間を費やす

#### ・ 物・こと重視型とは？

場所、物・こと、活動、情報、つまり人以外を重視する

仕事を完遂させることを重視する

仕事の志向フィルターを理解して相手の興味が人なのか人以外なのかが分かるだけでも営業や提案の内容に変化が出てくると思いませんか？

物・こと重視型のクライアントに、人の気持ちの話をして話も話が噛み合わないことが多いのですが仕事の志向フィルターが分かると、営業や提案の内容がクライアントにとって適切な内容になってくると思いませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

18

## ■ 理由のフィルター（フィルター07）メタ・プログラム

なぜ計画を立てても実現しないのか？ その理由が分かります。  
なぜ計画や手順が無いと不安になるのか？ その理由も分かります。  
そしてその両方が出来るようになります。

### ⇒ 理由のフィルターとは何か？

新しいチャレンジやオプションが増えたりするなど可能性を感じることに興味や関心が向く人なのか？ それとも決められた手順や、やらなければいけないことなどプロセスや必要性に興味や関心が向く人なのか？ それ分かるフィルターです。

このフィルターには2つのパターンがあります。

#### ・可能性(オプション型)とは？

オプションとは選択。ある事や物の追加を希望したり、追加したりする。  
可能性や新しいアイデアに魅力を感じやすい。

#### ・必要性(プロセス型)とは？

決められた手順を正しいやり方で進める。  
決められた手順で仕事を始めると、最後まで完遂させようと努力する。

計画を練るとき、ルールを作る時、新しいプロジェクトを考える時、どのパターンを使いますか？  
計画を手順に沿って進めていく時、どのパターンを使いますか？  
両方が使えるようになったらビジネスに役立つと思いませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 注意方向のフィルター（フィルター08）メタ・プログラム

気が利かない人は悪気が合ったわけではないことが分かる。  
コミュニケーションの幅が広がる。

### ⇒ 注意方向のフィルターとは何か？

他人の非言語の行動の変化に注意をはらっているのか？  
それとも自分の内側の世界に入ったままなのか？  
それを判別するためのフィルターです。

### ・ 自己フォーカスとは？

人の非言語の情報に気が付きにくいいためラポールをとるのが苦手。  
表情や声のトーン、ジェスチャーなど感情を表に出さない。

### ・ 他者フォーカスとは？

言葉の内容にも反応するが相手の非言語の情報にも自然に反応する。  
豊かな表情、相づち、ジェスチャーなどを使いながら話に反応する。

相手のタイプが注意方向のフィルターで分かるとしたらあなたのビジネスはどんなふうに変化すると思いますか？

表情があまりなく、無口な人へのコミュニケーションの方法が今までと変化しそうな気がしませんか？そしてより多くのことを相手に伝えることができる気がしてきませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 確信するための表象システム(フィルター09)メタ・プログラム

確信するために自分がどの五感を主に使っているかが分かる。  
相手の表彰システムと合わせるとラポールが取れやすくなる。

### ⇒ 確信するための表象システムとは何か？

物事を納得するときどの知覚(五感)を使って情報を集めているのか？  
人が納得するというプロセスで、どんな種類の情報を必要としているのか？  
このフィルターには4つのパターンがあります。

#### ・ 視覚型とは？

視覚優位のタイプ。  
見ることで納得する。

#### ・ 聴覚型とは？

聴覚優位のタイプ。  
聴くことで納得する。

#### ・ 読解型とは？

言語や数字を読むことで納得する。(少数派)  
書くことも含まれる場合がある。

#### ・ 身体感覚型とは？

体験することで納得するタイプ。  
納得するためには何かをやる必要がある。

相手が優位に使っているパターンでコミュニケーションできたとしたら、自分と相手にどんな変化が起こると思いますか？

そしてプレゼン、提案、営業の方法が今までと変わると思いませんか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 確信するための実証（フィルター10）メタ・プログラム

自分がどうやって納得をしているのか、その方法が分かるので、これからは意識して納得することができる。また相手の納得する方法が分かるので相手が納得できる提案がしやすくなる。

### ⇒ 確信するための実証のフィルターとは何か？

納得して決断するために集めた情報をどうやって処理するのか？

納得して決断するまでにどのように情報を集めるのか？

このフィルターには4つのパターンがあります。

#### ・ 直感重視型とは？

集めた情報から直感的に納得します。

#### ・ 回数重視型とは？

納得するために集めた情報を一定の回数、確認する必要があります。

#### ・ 期間重視型とは？

納得するために集めた情報を一定の期間確認する必要があります。

#### ・ 毎回実証が必要とは？

完全に納得することはありません。

毎回説明が必要です。

確信するための実証フィルターを使ったコミュニケーションや提案に活かすとしたらどんな方法が考えられますか？

4つのパターンで相手を判別した後、コミュニケーションの方法にどんな変化がおきると思いますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 行動のフェイルター（フィルター11）メタ・プログラム

主体的、能動的に行動する人の思考・行動がわかる

慎重に検討して行動する人の思考・行動がわかる

### ⇒ 行動のフェイルターとは何か？

自分から主導権を握って主体的に動くのか？

周りの人の反応や状況を見て動くのか？

それが行動のフィルターです。このフィルターには2つのパターンがあります。

#### ・ 能動型とは？

能動型の人には行動を起こすことがモチベーションになります。

能動型の人には率先して行動します。

#### ・ 受動型とは？

受動型の人には、じっくり考えてはじめてやる気を起こします。

受動型の人には、行動する前に考えます。

能動型と受動型の両方が理解できたら、何かの提案や営業を受けた時、どんな行動や考えを持つでしょう？

能動型と受動型の両方を使うことでビジネスのススメ方はどんなふうに変化するでしょう？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 関係のフィルター（フィルター12）メタ・プログラム

人が学ぶときの構造のひとつが分かる

人が新しい情報をどのように処理し決定するのかが分かる

### ⇒ 関係のフィルターとは何か？

物事が同じであること、物事が違うことに対して、その人が持つ感覚。

インプットする生の情報をどのように理解しているのか。

このフィルターには2つのパターンがあります。

#### ・ 類似型とは？

情報の違った部分を削除している。

物事に共通しているのは何か、物事はどのように適合しているかに注目する。

#### ・ 相違型とは？

情報の似ている部分を削除している。

学ぶ・体験する時に相違型のパターンを使って理解している人はインプットを「どのように違うのか」「どのように適合しあっていないか」に注目する。

関係のフィルターで類似と相違の両方を意識して使えるようになったらあなたのビジネスはどのように変わるでしょうか？

何かの研修の時、本で学ぶ時、何かの資料を覚える時、類似と相違が使えたらビジネスにどんな変化があるでしょうか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会



## ■ 管理方向のフィルター（フィルター13）メタ・プログラム

自分自身、そして他人をマネジメントするときに役に立ちます。

このフィルターを使うと相手がこれから行う発言や行動がある程度予測できるようになります。

### ⇒ 管理方向のフィルターとは何か？

自分や相手にどんなルールを当てはめようとするタイプなのか？

相手が自分自身や周囲の人に対してルールをどのように適応したり、自分の意見をどれくらい相手に主張するのかを予測することができます。

#### ・ 自己適応型とは？

自分の考え方が相手にも適用できていると思っている。

自分にとって良いことは、人にとっても良いことだと考える。

#### ・ 自己管理型とは？

自分には自分の考え方を持っているが他人への関心がない。

自分の意見を他人に言うことがない。

#### ・ 他者管理型とは？

自分の考えや意見がない、しかし与えられたルールは自分にも他人にも適用しようとする。

人に何か意見を伝えるときは、自分以外の人（例えば上司や会社等）の意見として伝える傾向がある。

#### ・ 尊重型とは？

自分には自分のルールがあり他人には他人のルールがあると考えている。

相手は相手のルールで行動すればいいと考えている。

もし管理方向のフィルターで経営者、上司、クライアントの発言や行動の予測ができたとしたらビジネスではどんな接し方に変化するでしょう？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ クライテリア（フィルター14）メタ・プログラム

クライテリアを学ぶことで、あらゆる成功の素を手にできます。  
相手が何に動機付けされているかがわかります。

### ⇒ クライテリアとは何か？

その人にとってそれがどれだけ価値があるのかを決めるための基準。  
クライテリアは価値基準と呼ばれている。  
人はクライテリアを満たすために、持っているリソースをつぎ込みたいと思ったり、  
持っていないリソースを手に入れたいと望むもの。

相手のクライテリアが分かった後、それを満たしてあげる提案ができたなら相手はどんな反応  
をするでしょう？

相手のクライテリアを聞き出し満たしてあげられる技術が身についたあなたのビジネスはの  
ように変化すると思いますか？



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 日本のビジネス・コンテキストのパターン分布

この比率結果は、メタプログラム診断のプチ統計として独自に行ったものです。  
 厳密な調査方法ではありませんが、日本におけるおおよその日本人のビジネスの思考と行動の傾向を感じることの参考になれば幸いです。(統計総数: 110人)

1 方向性のフィルター			分母 (人)
目的追求型	182	165.5%	110
どちらも同じくらい	1	0.9%	
問題回避型	110	100.0%	
2 参照枠のフィルター			分母 (人)
内的参照枠	9	8.2%	110
どちらも同じくらい	9	8.2%	
外的参照枠	98	89.1%	
3 理由のフィルター			分母 (人)
可能性 (オプション型)	85	77.3%	110
どちらも同じくらい	6	5.5%	
必要性 (プロセス型)	29	26.4%	
4 関係のフィルター			分母
類似型	16	14.5%	110
どちらも同じくらい	5	4.5%	
相違型	91	82.7%	
5 行動のフィルター			分母
能動型	96	87.3%	110
どちらも同じくらい	1	0.9%	
受動型	35	31.8%	
6 チャンクサイズのフィルター			分母 (人)
全体型	71	64.5%	110
どちらも同じくらい	22	20.0%	
詳細型	19	17.3%	
7 注意方向のフィルター			分母 (人)
自己フォーカス	2	1.8%	110
どちらも同じくらい	2	1.8%	
他者フォーカス	106	96.4%	
8 ストレス反応のフィルター			分母 (人)
感情型	1	0.9%	110
選択型	108	98.2%	
冷静型	1	0.9%	

↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

9 所属のフィルター			分母 (人)
個人型	71	64.5%	110
管理型	43	39.1%	
チーム型	7	6.4%	
10 仕事の志向のフィルター			分母 (人)
人重視型	82	74.5%	110
どちらも同じくらい	15	13.6%	
物・こと重視型	14	12.7%	
11 管理方向のフィルター			分母
自己適応型	92	83.6%	110
自己管理型	0	0.0%	
他者管理型	4	3.6%	
尊重型	20	18.2%	
12 確信するための表象システム			分母 (人)
視覚型	71	64.5%	110
聴覚型	85	77.3%	
読解型	2	1.8%	
身体感覚型	22	20.0%	
13 確信するための実証フィルター			分母
回数重視型	51	46.4%	110
直感重視型	43	39.1%	
期間重視型	23	20.9%	
毎回実証が必要	1	0.9%	


※重複を含む

↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>


Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ 読書効果を最大化する加速学習アプリケーション




天才が天才性を開発した方法を解明 あなたも天才性を発揮できる！？

### まるで天才！？になる方法




売 人 たち が 無 意 識 に 行 っ て い る 高 確 率 の  
セ ー ル ス ・ マ ー ケ テ ィ ン グ の 仕 組 み を 解 明

### だ れ で も 売 れ る 神 マ ー ケ タ ー に な れ る 方 法



ア イ デ ア を 生 み 出 す の に 才 能 は イ ラ ナ イ  
あ な た も ア イ デ ア を 無 限 に 手 に す る こ と が 出 来 る ！ ？

### 無 限 ア イ デ ア 発 想 法



も し 1 日 で 技 術 を 身 に つ け る こ と が で き た と し た ら  
あ な た は 何 を 身 に つ け た い で す か ？ リ ス ク ゼ ロ の 学 習 法

### 学 び た い 技 術 を 1 日 で 身 に つ け る 方 法

↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会

## ■ まずは無料でお試してください

勉強できる NLP のスキルは毎月2つずつ

- ビジネスユース NLP オンライン勉強会（月2回）
- 6ヶ月間のビジネスグループコーチングプログラム

勉強会の概要

- ビジネスユース NLP 月2回の勉強会開催

- ・ウェルフォームドアウトカム
- ・メタ・プログラム
- ・S.C.O.R.E.モデル
- ・チェーン・プロセス
- ・ビジョン・タイムライン
- ・ニューロロジカルレベルの統一
- ・ポジションチェンジ
- ・ディズニーストラテジー 他

- ビジネス読書法が身につく読書会の開催

- 複数のビジネス書の同時読みで最速で専門家になる「アドバンス読書法講座」開催

▼ビジネス勉強会 詳しくはコチラをクリックしてご確認ください。

<https://business-study.com/boshu/>



↓この無料レポートは随時バージョンアップします！コチラのページをご確認くださいね↓

<https://business-study.com/boshu/#content>

Copyright © 2023. ビジネスユース NLP オンライン勉強会