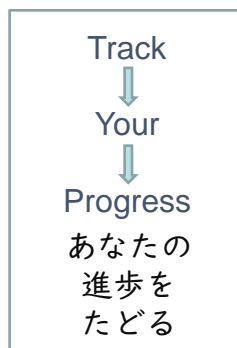


NLP and Beliefs - Update and Review

NLPと信念 - 更新とレビュー



Joseph O'Connor



Insights

洞察

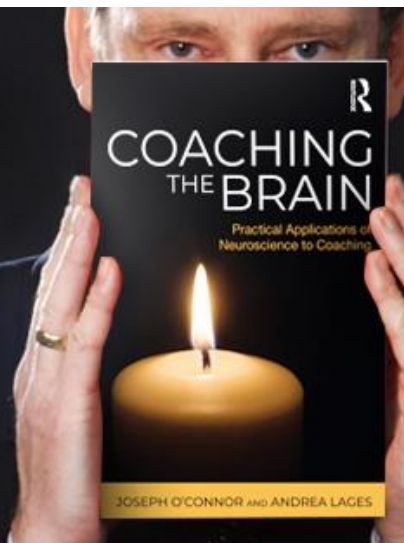
Questions

疑問

Feedforward

フィードフォワード

- Executive coach
エグゼクティブコーチ
- Coach trainer – over 1000 coaches in 20 countries
コーチトレーナー
20か国で1000人を超える
- Author – 19 books in 30 languages
- Over half a million copies sold
著作者
19冊の著書が30か国語に
翻訳され、販売数50万部以上



Beliefs / Mental Models

信念 / メンタルモデル

Review NLP material

NLPの資料を見直す

What are Beliefs/ mental models?

信念/メンタルモデルとは何か？

How do we form them?

それらをどのように形成するのか？

How do we maintain them?

それらをどのように維持するのか？

How do we change them?

それらをどのように変えるのか？

4. Emotional states

Anchoring
Calibration

感情的状態

アンカーリング
キャリブレーション

5. Goals

Outcome orientation
SMART models

ゴール

結果志向
SMARTモデル

6. Rapport

Matching
Pacing and leading

ラポール

マッチング
ペーシングと
リーディング

Beliefs | Mental models

信念 | メンタルモデル

How we construct our reality

私たちはどのように現実を構築するか



Summary of Beliefs

信念の要約

Ideas to act on – can be expressed in words.

(If...then... or criterial equivalent)

行動のためのアイデア – 言葉で表現できる
(もし～なら、または等価基準)

Significant statement that has consequences

Based on experience or thought virus

結果をもたらす重要な声明
経験または思考のウイルスに基づく

Adaptive 適応的

Habitual 習慣的

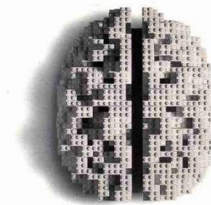
Guides action 行動のガイド

Part of a system of beliefs 信念システムの一部

Mental models - How we know what to do 1

メンタルモデル – 何をすべきかを知る方法 1

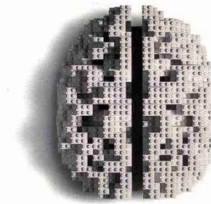
- Our brain learns from experience. It makes predictions to guide our actions.
私たちの脳は経験から学びます。私たちの脳は行動を導く予測を行います。
- These predictions are mental models that we construct from our experience.
これらの予測は、経験から構築するメンタルモデルです。
- They become habits of thinking through neuroplasticity.
それらは、神経可塑性を通じて思考の習慣になります。



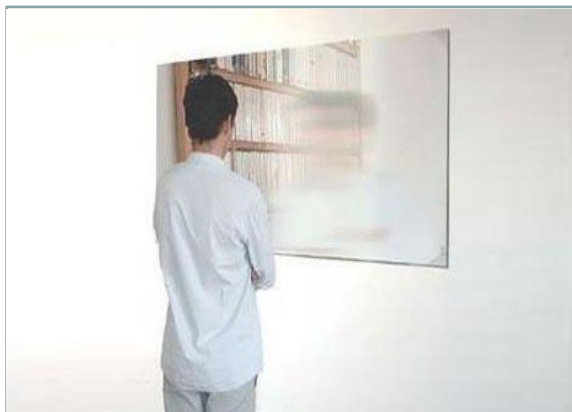
next...

Mental models - How we know what to do 2 メンタルモデル – 何をすべきかを知る方法 2

- They are our 'best guess' at how the world works.
それは、世界がどのように機能しているかについての私たちの「最良の推測」です。
- They create expectations.
それは期待を抱かせます。
- When reality does not meet expectations, we have the opportunity to:
現実が期待に応えられない場合、私たちには次の機会があります：
 - explain away what happened
-何が起こったのかを説明する
 - re evaluate our mental model
-メンタルモデルを再評価する



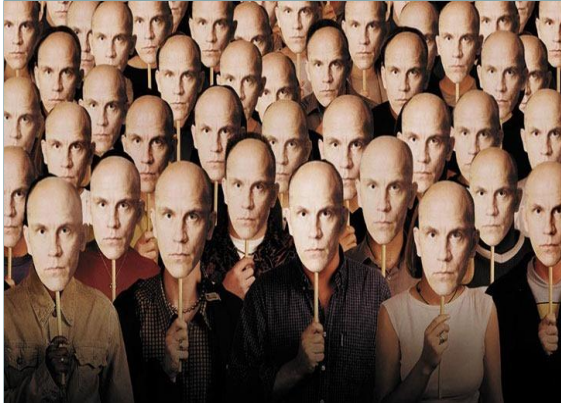
Characteristics of Mental models メンタルモデルの特徴



There is no 'I'

「私」は
存在しない

Characteristics of Mental models メンタルモデルの特徴



**Everything
is generalised**

すべては
一般化され
ている

Characteristics of Mental models メンタルモデルの特徴



Built on the past

過去の上に築かれた

How do we get our mental models? メンタルモデルをどのように手に入れるのか？



- Testing and learning from experience
テストと経験からの学習
- Imitation
模倣
- Mistaking correlation for causation
相関関係を因果関係と間違える
- Repetition
反復
- Emotional events
情動的な出来事

Mental models are neutral メンタルモデルはニュートラル



Mental models are habits of thinking - The brain makes no distinction between stupid mental models and great mental models.
メンタルモデルは思考の習慣-
脳は愚かなメンタルモデルと優れたメンタルモデルを区別しない。

It faithfully strengthens what is repeated.

それは繰り返すことで
正確に強化される。

Exercise エクササイズ

In pairs. 二人一組で。

The client talks about an area in which they feel limited by events, or other people, or their own lack of capability.

クライアントは、出来事や他の人々、または自分自身の能力の欠如によって制限されていると感じている領域について話す。

Coach listens and the coach and client agree a formulation of the mental model behind it.

(Usually structured as 'If..then'... or 'Because' or 'should')

コーチは耳を傾け、コーチとクライアントはその背後にあるメンタルモデルの定式化に同意します。

(通常、「もし…なら」「なぜなら」「すべきである」のような構造になっています)

Regardless whether the client thinks it's true or not.

クライアントがそう思っているかどうかは関係なく。

Insight 3 – Our personal spin doctor 洞察 3 – 私たちのパーソナル スピンドクター

Systems in the left hemisphere rationalise and explain events from available information.

左半球のシステムは、利用可能な情報から出来事を合理化し、説明します。

They are the brain's 'spin doctor'

脳の「スピンドクター」です。



The Interpreter

通訳者

Keeps our reality consistent

現実の一貫性を保つ

Rationalises conflicts

対立を合理化する

Tells a coherent story
(even if it means making
stuff up!)

一貫した話を語る（例え
作り話であっても）

Looks for (and finds)
patterns

パターンを探す（そして
見つける）

