心理機能大学

☺180日であなただけの人間関係ノート☺
カスタマイズBOOK

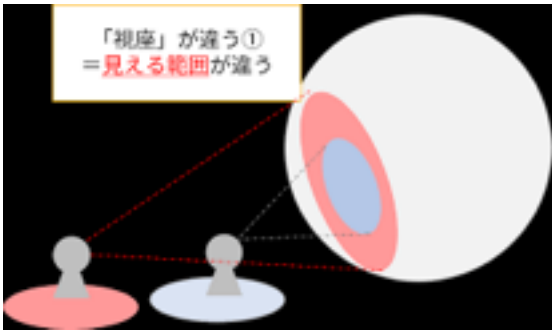
第三話　「解剖メタパターン」

【主な内容】
・ホモサピエンスの４つの仕事
・占い師で高額納税者になる作戦
・毎日３％可愛くなるあなたの方法
・性格と天体観測ステーション
・世界のトレンドを高確率で予測する方法 etc..

「性格の森」

・第一話、第二話では大気衛星上にいたのを
少し視点を下げて森レベルで人の性格を
見てみよう☺

◇物事を見る時必ず全体像を見ることが大事



「メタパターン」

◇性格とは・・・習慣・パターン　→　規則性がある。

自分や人を理解しようとする時にパターンを捉えることが大事!

（一見パターンがないようで無秩序でランダムに見えることでも規則性がある）

↓

規則性はどういうカテゴリーに当てはめるかでも変わってくる
時間枠×状況×多様性…(例: 一人でいると〇〇だけど集団でいると〇〇になる)
パターンは無限にある(ひとくくりにしないことが大事)

ではどうすれば良いか(- -;)　↓

パターンを包み込むパターンを読む＝メタパターン(パターンを俯瞰してみる)

1; 変化パターン
2; 興味パターン
3; 評価パターン
4; 判断パターン

◇人は変化を認識して情報を取り入れ、その中から興味を持ったものに対して優先順位をつけて、評価パターンで評価し、最後に決断を下し行動する

自分自身や他人や社会が次どういう風に動くだろうということが予測できる!

１．変化パターン

◇物事は常に変わっているが意外に気が付きづらい

変化をどういう風に認識するかで人はそれぞれパターンを持っている
(変化に敏感な人もいれば変化に鈍感な人もいる)

・自分は変化に敏感か鈍感かテストしてみよう☺
問題：関東人と関西人の同じ所と違う所をそれぞれ３分間で上げてみよう☺

同じ所→

違う所→

結果

◇<u>書き出した数に注目(どちらが多く出てきたか)→それが自分の変化パターン!</u>

同じものが多いと変化をあまり見ないタイプ、違うものが多いと繊細、変化に敏感なタイプと言われている。

①全て同じタイプ(10%)-----同じ所以外見ようとしない。全て同じにしたい。
(同じ服、同じ話題、同じテレビ番組)

②全て違うタイプ(10%)-----同じ所を見る気がない。全てを変えたいタイプ。

③基本的に同じ(55%)--------基本的に同じにしたい。たまに変えたいタイプ。

④基本的に違う(25%)--------基本的に変えたい、たまに同じでいいタイプ。

同じ所、違う所どちらもバランス良く見れると心理機能のメインとサブのバランスがとれた状態に近づける

・普段から同じ所、違う所を見る訓練を積極的・意識的にすることが大事☺

同じ所を見る訓練、違う所を見る訓練
(どちらかに偏っている場合、苦手な方を特に訓練すると良い)

・どちらもバランス良く見れるようになろう☺

同じ所を見るのが得意な人は、共通のポイント・共通のファクターを探すのが得意なので人とも仲良くなりやすい。

違いを見る人は、細かいところを見る、違いを認識するまで見ようとしない。違いに敏感。違いを求める。

心理機能でいうと同じが強く出やすいのは内的認識機能の人。(IJタイプ)
内的感覚や内的直観でいつもと同じことをしたい。全て同じにしようとする。同じを見ると安心する。

心理機能でいうと違うが強く出やすいのは外的認識機能の人。(EPタイプ)
外的感覚で違いを見ることが人生。同じものだと退屈してしまう。新しい景色を見たり新しい味を食べたい。外的直感は違う可能性を見てワクワクしたい。

・サブ進化を考えた時、サブに内的認識機能がある人は同じ所を、サブに外的認識機能がある人は違う所を優先的に見る訓練をすることが大事☺
(しかしほとんどの人は”基本的に同じ”が好きなので急激ではなく少しずつ
変えていくのが大事)

２．興味パターン

◇世の中にはたくさんの情報があるが、全情報を認識するのは不可能。
私達は情報に対してフィルタリングをかけて優先順位をつけて偏った興味ポイントで物事を見ている。
興味ポイントは５つある。

①人(人の情報や人の考えなどに興味)

②物(ショッピング、物が多い、文房具・工具などへのこだわり、物を大事にする)

③場所(環境、県、鉄道マニア、地図、部屋の模様替え)

④アクティビティ(お祭り、パーティー、文化祭、正月、BBQ、飲み会、旅行などのイベント系、体を動かしてやるもの)

⑤情報(ニュース、ネタ、本、知識)

・今自分がどれに興味を持っているか気づくテストをしてみよう☺
テスト；1分間昨日何をしたかを言ってみる。
↓
一番多く出たものが興味のあること

◇このテストで自分が軽視している、見ていないポイントを発見して埋めていくことも大事
↓
興味ポイントが限られてくると人間関係も狭まってきやすい。色んな興味パターンを話すことができれば仕事面でも人間関係面でも広がりが出てくる。

３．評価パターン

◇私達は決断したりジャッジする前に必ず評価をしている
　(好き・嫌い、良い・悪い、メリット・デメリット)

◇評価するには２つパターンがあると言われている。
①内的評価----- 内側で自分で評価する(これは好き、これは良いと点数を付ける)
②外的評価-----外側の基準で評価する(これは一般的に受け入れられている、一般論でいうと正しい)

心理機能でいうとIタイプは内的評価になりやすい。(自分の気持ち、自分の考え、自分の今までとってきた行動、自分の道に沿っているかで判断する。一般的にどうかはあまり関係ない)

逆にEタイプは外的評価になりやすい。

両方の基準のバランスをとるのが大事。
しかし評価は無意識に一瞬でしてるので意識的にするのは難しいので訓練が必要。(どう訓練するかは後の授業で公開!)

内的評価に偏りすぎると社会的に評価されないことに情熱を注いだり客観性を失ってしまって、詐欺にも引っかかりやすくなる。
メリットは自分の軸がある。

外的評価に偏りすぎると結果論、周りの意見、外側の環境に振り回されすぎる。表面的な人間になってしまう。外側の評価＝自分の評価になってしまう。なので意図的にコントロールされてしまう。
メリットは客観視できている。

サブ進化すれば自分の軸を強烈に持ちながら外側の一般的な基準も見ることができるようになる!

◇人間関係にも応用できる。誰かを応援したりアドバイスしたりするなど相手の評価パターンで評価してあげると相手と仲良くなりやすい!

相手が内向型の場合、外側の事を言っても響かないので自分の内的機能を使って語ってあげると相手は分かりやすい。(自分はこれ好きだよ、その考え共感できるよ)

逆に相手が外向型の場合、外的評価で話してあげないといけない。内的機能で「私はこの作品良いと思う」と言ってもあまり相手はピンとこない。
「雑誌で取り上げられていましたよ」「これくらい売れてますよ」「専門家もこれくらい評価しててメディアで取り上げられました」と言うと外向型の人は分かりやすい。

◇相手の内的評価、外的評価の見極め方

外的評価の人はアドバイスやフィードバックを求め、聞いて、大事にしている。
対して内的評価の人はアドバイスやフィードバックは求めていない。自分で決めているので外側の意見を優先していない。

相手に何かアドバイスや意見を言ってみて見極めていくと良い。

４．判断パターン

◇物事の変化を見た時に情報をインプットし、興味パターンに沿って
　優先順位をつけてそこに評価を下す。その後に何かしらの決定をする。
　(これをやってみよう、やめよう、この料理を食べよう、この服を買おう)
　そして行動に移していく。

　その時の判断にもパターンがある。(人が動く理由)

・自分がどのタイプかテストしてみよう☺
テスト；それぞれ1分間で3つの質問に答えよう

①なぜ自分は今着ている服を選んだのか

②なぜ自分は今の仕事を選んだのか(仕事していない人はなぜ仕事しないことを選んだのか)

③なぜ自分は今の家に住んでいるのか

④なぜ自分は今(過去)のパートナーを好きになったのか、選んだのか