2024/11/11

思い通りの未来を築く方法

株式会社ベックスコーポレーション

Copyright (c):2024 BECS Corporation Co.,Ltd. All Rights Reserved

「思い通りの未来」と利害関係者

人は誰もが「思い通りの未来」を築くエネルギーを持っています。
では、あなたが望んでいるのは、どのような未来でしょうか。

どんな未来を築いていくにしても、もっとも重要となるのが人間関係です。
私たちは、一人では限られたことしかできません。人と人とのかかわりでの中でこそ、素晴らしく壮大で、唯一無二の未来を築いていくことができるのです。

「思い通りの未来」を築くエネルギーの源泉は、今、あなたの周りの人間関係の中にあります。人間関係しだいで、あなたの未来は違ってきます。**今、あなたがこれからどんな人間関係を築いていくかが、未来の形になっていくということです。**

バイオエネルギー理論は、あなた自身を進化成長させていくとともに、あなたの周りにいる人も活性化させていくマネジメント法です。
そして、バイオエネルギー理論では、あなたの周りにいる人はすべて「利害関係者」と位置づけます。

ビジネスの世界で利害関係者（ステークホルダー）というと、クライアントや従業員、消費者、株主など仕事の関係者に限られます。経営するうえで影響しあう相手を利害関係者と呼んでいます。
しかし、バイオエネルギー理論で示す利害関係者とは、狭い視野にとどまるものではありません。あなたの周りにいる人すべてが利害関係者です。

人生のパートナーも、恋人も、親も子も、兄弟も、親戚も、仲のよい友人も、疎遠になってしまった知人も、そしてクライアントも従業員も消費者も株主も、**あなたがこれまで関わってきた、あるいは今、関わっている人すべてが利害関係者なのです。**

なぜなら、彼らはみな、意識していようと無意識であろうと、あなたにエネルギーを送ってくれる相手だからです。そしてあなた自身も、彼らにエネルギーを送っています。

ただし、プラスのエネルギーを送りあえる相手は「利」、マイナスのエネルギーを送りあってしまう相手は「害」といった、単純な話ではありません。

すべての人は、「プラス」にもなるし「マイナス」にもなります。

そして、**相手が「プラス」か「マイナス」かは、あなた自身が「そうさせている」**とバイオエネルギー理論ではとらえます。

あなたがプラスのエネルギーを送れば相手はプラスになりますし、マイナスのエネルギーを送っているから相手もマイナスのエネルギーを返してきている、ということです。

たとえばあなたが今、「苦手」「嫌い」とマイナスの感情をいだいている相手がいたとしても、あなたが変わることで相手も変わってきます。

それによって周りの人すべてを、あなたの夢と志の応援者へと進化成長させていくことができます。

バイオエネルギー理論とは、自分を変えることで周りにいる人すべてを味方にしていくことのできる唯一無二の方法なのです。

利害関係者はみな潜在意識が引き寄せた相手

あなたと利害関係者は、どのような縁で結ばれているか、考えたことはありますか。

実は、**あなたの利害関係者はみな、あなたの「潜在意識」が引き寄せた相手**です。潜在意識が、あなたが進化成長していくために必要な相手を引き寄せている、とバイオエネルギー理論ではとらえています。

私たちの意識の世界には、意識できる部分と意識できない部分があります。

意識できる部分は、とても小さく全体の10パーセント。これに対して、意識できない無意識の世界ははるかに大きく、全体の90パーセントを占めると言われています。この無意識の世界は「潜在意識」とも呼ばれます。

意識できる世界は、誕生してから今日まで培ってきた経験や知識で構成されています。

その意識の世界には、自分と他人、時間（過去・現在・未来）、プラスとマイナス、善悪の区別があります。私たちは、そうした区別にもとづいて発言し、行動します。一言でいえば「意識の力でコントロールできる世界」です。

一方、意識の90パーセントを占める無意識（潜在意識）の世界は、人類の進化の歴史から誰も経験したことのない未来まで、すべてを包括しています。
一言でいえば「意識の力だけではコントロールできない世界」です。自分と他人、過去・現在・未来、プラスとマイナス、善悪などの区別がない世界です。

未来を思い通りに築いていくには、この潜在意識の世界を動かしていくことが重要になります。

では、潜在意識を動かすには、どうするとよいでしょうか。

意識と無意識の世界は、結びついています。よって、意識的に言葉でコントロールしていくことで、潜在意識の世界を動かしていくことが必要になります。

このとき**潜在意識を動かす力となるのが、あなたが抱く思い（夢や志）**です。夢や志があるからこそ、潜在意識は動くのです。

「こうあるべきだ」という言葉の奥にあること

経営者などリーダーの立場にいる人にもっとも多い悩みは、利害関係者との人間関係です。経営者が人間関係に頭を悩ませるのは、社員や取引先など、利害関係者の言動が会社の発展に大きく関わってくるためです。

また、家族関係にトラブルを抱えている人も大勢います。家族関係に問題があると、社会生活にも大きな影響を及ぼします。

ではなぜ、私たちは利害関係者との人間関係に悩みを持つのでしょうか。

最大の問題点は、自分にとって不都合があったときに、
「こうあるべきだ」「それは違うんじゃないの」「こう改善すべきだ」
と、周りに改善を求めることにあります。

あなたの利害関係者は、あなたの夢と志を実現させていくために、潜在意識が引き寄せた人たちです。

そして、現在のあなたがいる環境は、「過去の自分の言動によって築かれた世界」である、とバイオエネルギー理論では定義しています。

つまり、**私たちが見ている今の世界は、「過去の思いと言動の結果」**なのです。

したがって、「結果の世界」であるので「今」は変えられないのです。

それを大多数の人は、現在の世界が「今の自分が望む形」でないと、自分が望む形にしようとし、「こうあるべきだ」との言葉で相手に改善を要求します。特に経営者や仕事のできるリーダーは、「こうあるべき」という思考で常に頭の中をいっぱいにしています。

その言葉に相手が素直に従えばよいのですが、通常は素直に受け入れられません。

なぜなら、**あなたの「こうあるべきだ」は、あなたの価値基準に過ぎない**からです。

相手には相手の「こうあるべきだ」があります。人にはそれぞれ、自分なりの正論や正攻法があるのです。

よって、あなたが「こうあるべきだ」「それは違うんじゃないの」「こう改善すべきだ」と口にすれば、お互いに価値基準が違うので、そこからトラブルが必然的に生じます。

あなたが伝えたいことが、どんなに素晴らしいことであっても、相手は「押しつけられた」と反発を感じるためです。

特に私たちは、自分よりも立場が下の人に対して、トラブルを速やかに改善しようと思い、強く指摘して注意をします。また、それが「教育」とも思い込んでいます。

しかし、相手にとっては、無意識にトラブルを起こしているに過ぎないのです。

なぜ、無意識なのかといえば、**あなたの潜在意識が相手にトラブルを起こさせている**からです。だからこそ、こちらの言っている改善内容を、相手は素直に受け取れないのです。

ところが、相手が素直に受け入れない場合は、自分自身が嫌な顔をして感情的になって、強く指摘することになります。それは、相手にとって、なおのこと受け入れにくいのです。圧力(パワハラ)をかけられたと思い、心を閉ざします。

自分が無意識にやってしまったことをとやかく言われても、相手が納得するはずもありません。そうだというのに教育熱心で優秀なリーダーほど同じことを繰り返すため、永遠に問題解決できないのです。

だからこそ、今一度しっかりと考えてみることです。

あなたの周りにいる人はすべて、あなたの潜在意識が引き寄せた相手です。

あなたの**潜在意識がその人を引き寄せ、さまざまな発言や行為をさせておきながら、相手を改善しようとすることは、相手にとっても潜在意識にとっても理不尽極まりない**ことです。

では、相手に「こうあるべきだ」「それは違うんじゃないの」「こう改善すべきだ」と伝えたい感情がわいてきたときには、どうするとよいでしょうか。

「こうあるべき」と思った際にはワンクッション置き、

「『自分が相手にそうさせた結果』の現象である。つまり、潜在意識からのメッセージであるのだから、しかたがない」

と思って、まずは受け入れてから対処してください。今までと違った状況になるはずです。

その人は、あなたが進化成長していくために必要な気づきを与えてくれる存在なのです。

周りで起こることはすべて、あなたへのメッセージ

「周りで起こることは、すべて自分へのメッセージである。
周りはすべて自分が引き寄せ、自分が築き上げた世界である。
自分が気づいて自己修正すれば、周りの世界が変わり、未来が変わる」

これは、バイオエネルギー理論の中核となる考え方です。

利害関係者の中には、好きな人や気があう人、一緒にいて楽しい人がいれば、苦手な人、嫌いと感じる人もいるかもしれません。

人はみな、好きな人や楽しい人を大切にし、ネガティブな感情を抱く人は自分の人生から排除しようとします。

しかし、苦手な人や嫌いな人も、あなたの潜在意識が引き寄せた相手です。

一般的な意味でいう利害関係者の「マイナス」になる相手とは、バイオエネルギー理論では**「気づきを与えてくれる人（＝大事な人）」**ととらえます。

その人は、あなた自身が取り組まなければいけない「課題」があり、それを達成するために潜在意識が引き寄せた相手、ということです。

そうした大切な相手を「あの人は苦手だから」と遠ざければ、潜在意識は何度でも同じような人を気づくまで引き寄せます。
潜在意識からの「課題」は自ら取り組まない限り、生涯追いかけてくるのです。

逆にいうと、その人にそうした役回りをさせているのは、あなた自身だということです。
結果として、あなたは自分にも周りにも、理不尽極まりないことを、永遠に繰り返させていることになります。

ここを抜け出すには、どうすればよいでしょうか。
利害関係者がミスやトラブルを起こしたときや、ネガティブな感情を抱く人と出会ったときなど、そこには潜在意識からのメッセージが隠されている、とまず気づいてください。
そして、**「ありがとうございました」**と言葉にします。
「ありがとう」とは漢字で書くと「有り難う」となります。
「難」が「有る」と書いて「ありがとう」。
つまり、私たちがこの言葉を使ったとき、
「難が有りましたけれども、気づきました。これからプラスに変えていきます」
と、潜在意識に宣言したことになるのです。

そして、「なんでこんなこともできないんだ」と、たとえ事実であってもマイナスの発言はしないこと。マイナスの感情がわいてくることを抑えるのは難しくても、マイナスの言葉を使わないことは、自身の意識しだいで可能です。
いかなることも「自分が望まないマイナス」は口にしない。これが重要です。

なぜなら、**自分の言葉がいちばんよく聞こえるのは自分**だからです。
潜在意識の世界は、自分と他人の区別がなく、「私」しかいません。つまり、人称がない世界なのです。しかも、マイナスもプラスも、善悪の違いもありません。

あなたの発した言葉を、潜在意識は鵜呑みにします。そして、「あなたが望んでいる」と判断します。あなた自身がそれに気づいて、発言を改めない限り、周りの利害関係者に同じことを何度でもくり返させるのです。

ですから、現状のマイナス現象は、コメントしないことが重要です。

コメントするのは、自分が望んでいる未来のことだけ。

いかなるときも**プラスの世界を言葉にし、プラスで対応することによって、マイナスの出来事は減り、プラスの出来事が次々に引き寄せられる**ようになります。

「思い通りの未来」とは、そうして築かれていくのです。

では、具体的にどうすると、あなたの世界をプラスへと変えていけるでしょうか。次の３つのステップで進めていきます。

【対処法】

ステップ　１

「今」は自分がつくり、
引き寄せた結果の世界であると気づく

人はみな、自分が意図しないことが起こると、「自分のせいではない」と他人事のように考えます。しかし、今ある世界はすべて「自分が引き寄せた結果の世界」です。

では、どうして自分が意図しないことが起こると、人は「自分のせいではない」ととっさに考えるのでしょうか。

背景には、**「自分と周りは、まったくの別人」という思い込み**が必ずあります。それこそ、今起こっていることを他人事と感じている現れです。

潜在意識の世界には、自分と他人の区別がないのと同じように、自分と相手の境界もありません。すべて自分が引き寄せ、自分がつくった世界なのです。

つまり、**利害関係者とは、あなたの潜在意識そのもの**です。ですから、潜在意識の世界では、トラブルはすべてあなたが起こしたことになります。**自分の言葉がいちばん聞こえるのはあなたの潜在意識であるため、言葉にしたトラブルはあなたが望んでいると思って、忠実に実現してくれる**のです。

いわば**言葉とは、潜在意識を動かすハンドル**です。だからこそ、あなたが言葉にした結果は、現実世界に鮮明に現れてきます。

一例をあげて考えます。たとえば、あなたが注意し改善を要求したことを、何度もくり返す人間が周りにいませんか？　なぜ、その人は同じミスをくり返すのでしょうか。

あなたが、**「何度同じことを言わせるんだ」「この前も言ったよね」と言葉にしている**からです。その言葉を聞いて反応するのは、あなた自身の潜在意識。潜在意識は「何度も同じことをしてほしい」と望んでいると思い、周りの人にトラブルをくり返させているに過ぎません。

ですから、トラブルがあった場合には、相手に「こうあるべきだ」とは一切コメントしないこと。まず、**「しかたがない」**と受け入れることです。

なぜかというと、そのトラブルは、過去の自分の対処の仕方の結果が表れているだけだからです。

「こうあるべきだ」といっても改善にはつながりません。その瞬間、問われているのは、**あなた自身が「トラブルという現象と向きあうことで、これまでの自分の対処の仕方をどう変えるべきか」**ということなのです。

それなのに、今までと同じ対処の仕方をしていたのでは、同じことの繰り返しになってしまいます。

トラブルを人のせいにすることは、まさにマッチポンプです。

自からマッチで火をつけておいて、自分で水をかけて消す、という自作自演をしているに過ぎないのです。

ほとんどの人が、そこに無駄なエネルギーを日々費やしています。

通常何か問題があると、それは自分が原因ではなく、外部要因だと思って、周りの人や何かのせいにして、改善を求める人が大勢います。これこそがまさにマッチポンプであり、トラブルをくり返す原因となっているのです。

だからこそ、**嫌なことほど、自分自身が相手に「そうさせた結果」であると判断し、「気づく」ことが大切**となってきます。

ここに気づくことで、自分の世界が思った通りに変わっていくのです。

自分のエネルギーが、相手を変えていきます。

自分が変われば、相手も必ず変わるのです。

道理をつかむのが難しいところですので、車の運転を例に解説します。

追い越し車線を走っているのに、前の車のスピードが遅いというとき、どう感じますか？

トラックが車間距離を詰めてくる、無謀な運転をする車のせいで嫌な思いをした、というときにも、マイナスの感情ばかりが働き、「自分のせいだ」とは思いもしないはずです。

しかし、それもすべて、自分が周りの車にそうさせた結果なのです。

渋滞が起こることも、自分がそうさせた結果の現れです。

「今日は五十日（ごとうび）だから、車が混むのはしかたがない」「この時間帯にここが渋滞するのは、いつものことだ」ということも、単なる思い込みに過ぎません。これも重要な気づきなのです。

「私が渋滞を引き起こしている」と気づき、周りの車に「迷惑をかけてすみません」と考えてみてください。

そうやって車の運転で訓練を積んでみると、会社の中の問題解決が簡単に感じられるようになります。

なぜなら、**人が気づきを得るのは「立ち止まっているとき」**だからです。

車という空間にいると、車を走らせていても、自分は止まっていて、周りばかりが動いているように感じます。しかも、瞬間瞬間で場面が変わっていきます。

これこそが、現実世界の凝縮した現れといえます。スピード感のある運転中の出来事に気づく訓練をしていくことで、現実世界で起こることはゆっくりと見えるようになります。すると、目の前で起こったトラブルを「気づきだ」と速やかに察知できるのです。

また、周りが自分勝手に動いているというのは思い込みに過ぎず、そのとき、自分も一緒に動いています。周りで起こることの中心にいるのは、常に自分自身です。すべては**自分が引き寄せ、つくった世界であり、「今」とは自分自身が周りを動かした結果の現れ**なのです。

だからこそ、**周りを変えようとする前に、自分の考え方を変える**ことです。

車の運転も、自分が変われば、周りの車も変わります。

自分が渋滞をつくっているのであり、周りに迷惑をかけているのは自分自身だととらえて、「申し訳ない。気づきました。ありがとうございました」と言うことで、渋滞はスムーズに解消されるのです。

タクシーも同じです。運転しているのはドライバーですが、周りの車を引き寄せているのは自分。後部座席に座っていても、同じ現象を引き寄せることができるのです。

ただし、現実世界では、自分が気づいたあと、周りが変わるまでには多少の時間差があります。車はすぐ結果が出ますが、人との関係には時間差がある。このことも理解しておく必要があります。

そうやって**車の運転をするたびに訓練をしていくと、現実世界にてあなたが引き起こしている問題に気づきやすくなります。**

電車通勤している人も、日々、同じような現象に遭遇しているはずです。

電車に乗りあわせている人も、すべて自分が引き寄せている相手です。そう考えれば、**電車の中で過ごす時間を、周りを見て気づきを得る訓練の場へと変えることができます。**

電車の中にも、さまざまな人がいます。周りに迷惑をかけていることに気づいてさえいない人もいます。

『電話をしている』『大声で会話をしている』
『駆け込み乗車する』 『座席に荷物を置く』
『車内でものを食べる』『車内でお化粧をする』

「そんなこと、電車内でしなくてもいいだろう」と思うようなことをする人もいます。

そこにあなた自身の気づきがあります。あなたの潜在エネルギーが引き寄せた結果の世界だととらえ、「ありがとうございました。気づきました」と感謝をする。そうした思考が、潜在エネルギーのメッセージを的確にとらえる訓練になるのです。

会社の中でのできごとも同様です。**社員が思い通りにならないのは、日常的に自分がそういう言動をしているから**です。
※該当する項目にチェックを付けてください。

□『言い訳をする』 □『ごまかす』 □『気に障ることを言う』
□『気をつかわない』 □『挨拶しない』 □『言うことを聞かない』
□『連絡しても返事が来ない』 □『思うような結果を出さない』
□『思うように売れない』 □『病気で休む』 □『遅刻をする』
□『交通事故を起こす』 □『社員が辞める』 □『募集しても人が来ない』
□『指示したのに、指示通りやらない』 □『労働争議を起こす』
□『不正行為をする』 □『人間関係のトラブルが起こる』
□『不良品を出してしまった』 □『幹部がパワハラをする』
□『顧客がクレームを言ってくる』 □『受注が変動する』

こうしたこともすべて、自分自身が引き寄せた結果です。

潜在意識は、自分の言葉に強く反応します。

マイナスのコメントをすればするほど、潜在意識は「そうしてほしい」と望んでいると思って、マイナスの世界を築き上げていくのです。

これに気づけなければ、人は一生マイナスを引き寄せます。そして、気づくまで同じことを何度でもくり返すことになります。

ですが、プラスの出来事が起こったときにも、これと同じ現象を引き寄せることが可能です。

「ラッキーだった」と思えばそこで立ち止まり発展はありませんが、**「自分が引き寄せた結果」と気づけば、次からはプラスの出来事が必然的に起こってくる**のです。

つまり、よいことも悪いこともすべて**「今ある世界は、自分の潜在意識が引き寄せた結果」**だと気づくこと。そうすることで、私たちはステップ２へと進んでいけます。

ステップ ２

「今」に納得し、「有難うございました＝気づきました」と宣言して過去の言動を清算する

自分の意図しないことが起こったときこそ、「ちょっと待てよ」と心の中で一呼吸置き、「自分の潜在意識が引き寄せた結果」だと考えることです。

通常は「トラブルは自分のせいではない」と、人は反射的に責任転嫁します。ですが、一呼吸を置くことができると、「これは自分への大切な気づきなのだ」と判断する時間的な余裕を持てるのです。

この一呼吸を置けるかどうかで、未来は変わっていきます。

「自分の過去の言動がそうさせた結果なのだから、しかたがない」と判断し、全て納得する（**気づき自己認識し、ありがとうございました**）ということによって、この時点で過去が清算されるのです。

これによって、相手があなたの言葉を受け入れる態勢が、よい方向に変わります。

その瞬間、潜在意識の世界の場面が自然に変わります。潜在意識の世界は、自分でがんばって変えるものではなく、気づいた時点で自然に変わるものなのです。そうして場面が変わると、潜在意識がプラスに動き出し、周りが味方になっていきます。

場面が変わった時点で、未来はよりよい方向へ動き出していきます。

ステップ ３

思い通りに進んだときの成功体験を積み重ね、自信を持って、思いをきちんと伝え、思いを共有する

場面が変わることによって、相手に思いが通じるようになります。ここまでくると、潜在意識からの課題は、ほぼ達成したのも同じです。

ところが、最後の仕上げができない人が、意外にも多いのです。

相手にあなたの思いをきちんと伝えることこそが、最後の仕上げです。

これが教育であり、相手に気づいてもらう重要な手法です。

つまり**教育とは、「自分がそうさせている」と気づいたうえで、相手が理解し、素直に受け入れやすいように**

「自分の考えを優しく、大らかに、正直に、前向きに、単純明快に、
度量を持ってにこやかに、そしてはっきりと伝えること」

これができれば、相手も気づきを得て、自ら変わってきます。これこそが教育なのです。

また、こちらが相手に無意識にトラブルを起こさせているので、相手を自分の犠牲者だと思い、お詫びと感謝の気持ちを示すことです。

プラスの言葉をプラスのエネルギーにのせて相手に伝えることで、相手のエネルギーもプラスに転じ、あなたを信じてついてきてくれるようになります。

なお、気づくにはエネルギーが必要です。特に未熟な人には、褒めたり、声をかけたりすることによって、プラスのエネルギーを送り、自信を持たせることが大切です。

リーダーの立場にある人は、周りの人すべてを「自分よりも気づけない立場である」と考えることです。ナンバー2、ナンバー３の位置にいる人に対しても同じです。「自分と同じ」と考えると「なんでできないんだ」とマイナスの感情が生まれますが、「気づけない立場」と思えば、プラスのエネルギーを優しく注ぎ続けることができます。

周りの人に何かを依頼する時や、相手に改善を指摘したいときは、明るく笑顔で伝えると周りの人は素直に聞いてくれます。

何かを言いたい時には真剣になりやすく、特に改善要求等には強い口調や上から目線になりやすいので、リーダーは注意が必要です。

その場合周りの人には、怒って指摘していると伝わるので素直に受け入れてくれません。全てを気づいた上で、優しく笑顔で伝えることが肝心です。

最初は難しくても、訓練を積んでいくうちに、必ず自分自身のバイオエネルギーが活性化し、実現できるようになります。そのためには、一つひとつ成功体験を積み重ねていくことが大切になってきます。

成功体験は、行動してこそ得られるものです。「こんな未来にしていきたい」と自分が思っていることをどんどんと行っていき、**さまざまな成功体験を積み重ねることで、謙虚に自信を持って、思いをきちんと伝え、共有できるようになります。**

自分が気づき、自信を持つことで、すべてがプラスに向かっていきます。潜在意識が「あなたの進化成長のために気づきを与えよう」と課題を出す必要がなくなるからです。

それによって、**マイナスはすべてプラスに転換されて、あなたの未来は思い通りに進化成長していく**のです。

※ただし、自分の口から相手に伝えることが難しい場合も、ときとして起こってきます。変化をかたくなに拒む人（余計なことをしたくない人）が、なかにはいるからです。

そうした人にも、周りに心を許せる人が必ずいます。この場合には、第三者を通じて相手が納得できるように優しく伝えてもらうことです。そうした配慮もときには必要となってきます。

【対処法のまとめ】

［ステップ1］

自分の周りで起こる、よいことも悪いこと（理不尽なこと）も
すべては**過去の自分の思いと言動の結果。**
自分がつくり、引き寄せた結果の世界であると気づく。

→　マイナスは第三者的に考えるのではなく、全て当事者として、気づきと受け止め、
マイナスのコメントはしないこと。
言った通りの現象を潜在意識がつくってくれるので、何事にもプラスの言動を心がけること。

［ステップ2］

過去の言動の結果が「現在の世界」に現れている。
プラスの現象もマイナスの現象も自分がつくった結果と認識する。
特にマイナス現象は**「しかたがないことだ」**と納得し、
全ての原因は自分にあるので、人や何かのせいにせず、
相手の原因追及はしない。
「ありがとうございました」と宣言して、
過去の言動を清算し、自己認識して未来につなげる。

→　自然に場面が、プラスに転じ、周りがよい方向に変わる。
潜在からのメッセージであると気づけば、次回に同じようなトラブルはおこらなくなる。
※トラブルを引き寄せているのは本人であるため、自分の原因追求をする必要がある。
トラブルの原因は、自分が良かれと思ってやる第 3 数に原因がある。
第 3 数を完全に止めて、進化型の第 3 数で対応する。
自分より立場が下の人（気を許す人）に対しては、特に第 3 数が出やすいため注意が必要です。

［ステップ3］

気づきを与えてくれる人（犠牲者）に対して、**感謝の気持ちを持って、**
謙虚な心で、思いをきちんと伝え、気づきを共有する。
周りで起こるマイナスは、成功体験を積み重ねていくことで
プラスに転換されるため、段々と未来は思い通りに進化成長していく。

→　思いの伝え方としては、押しつけにならないよう

「優しく、大らかに、正直に、前向きに、単純明快に、
度量を持ってにこやかに、はっきりと伝えて」人を正しく導く。

「自分が変われば、周りが変わり、未来が変わる」

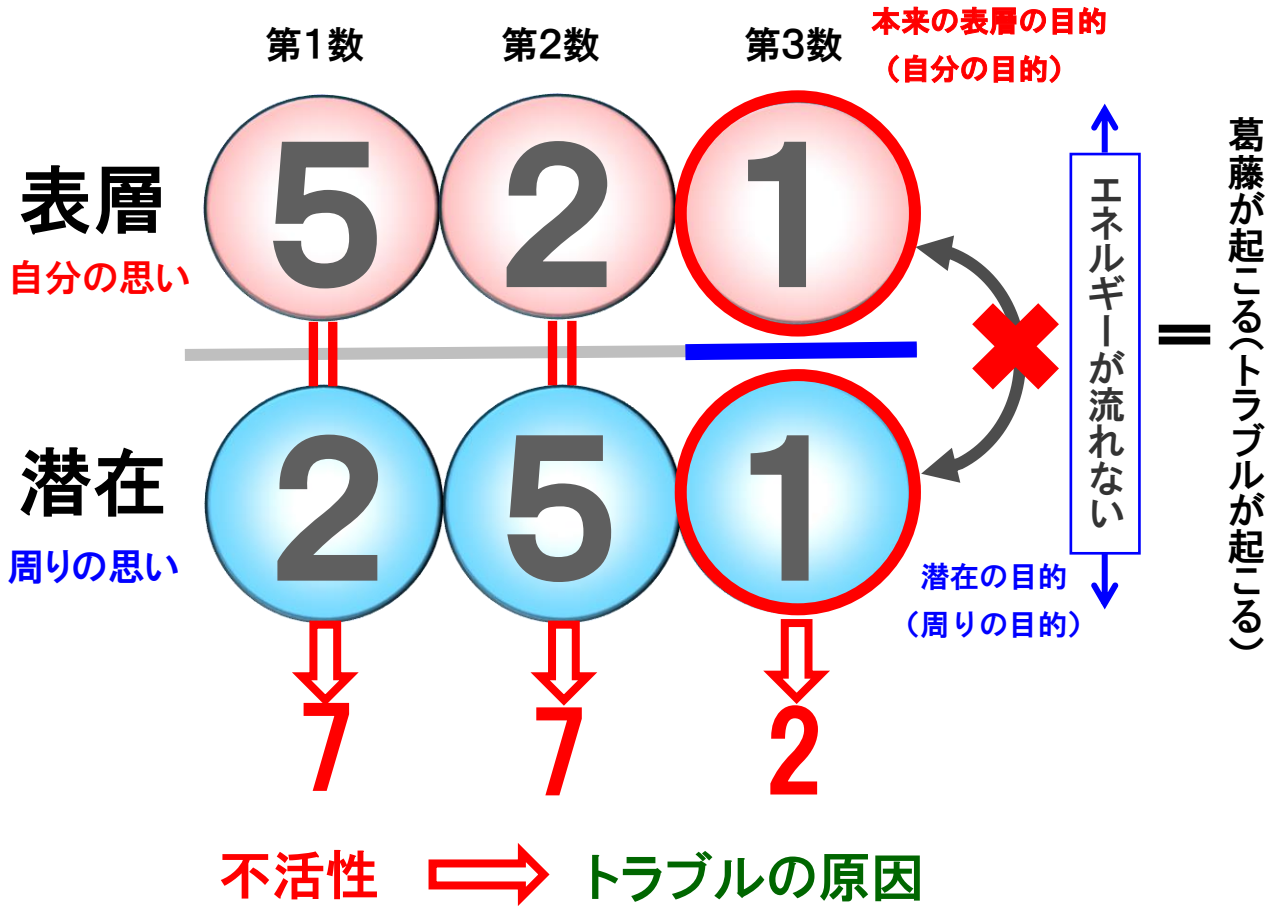
⇒　思い通りの未来が築かれる！

バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム
経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。

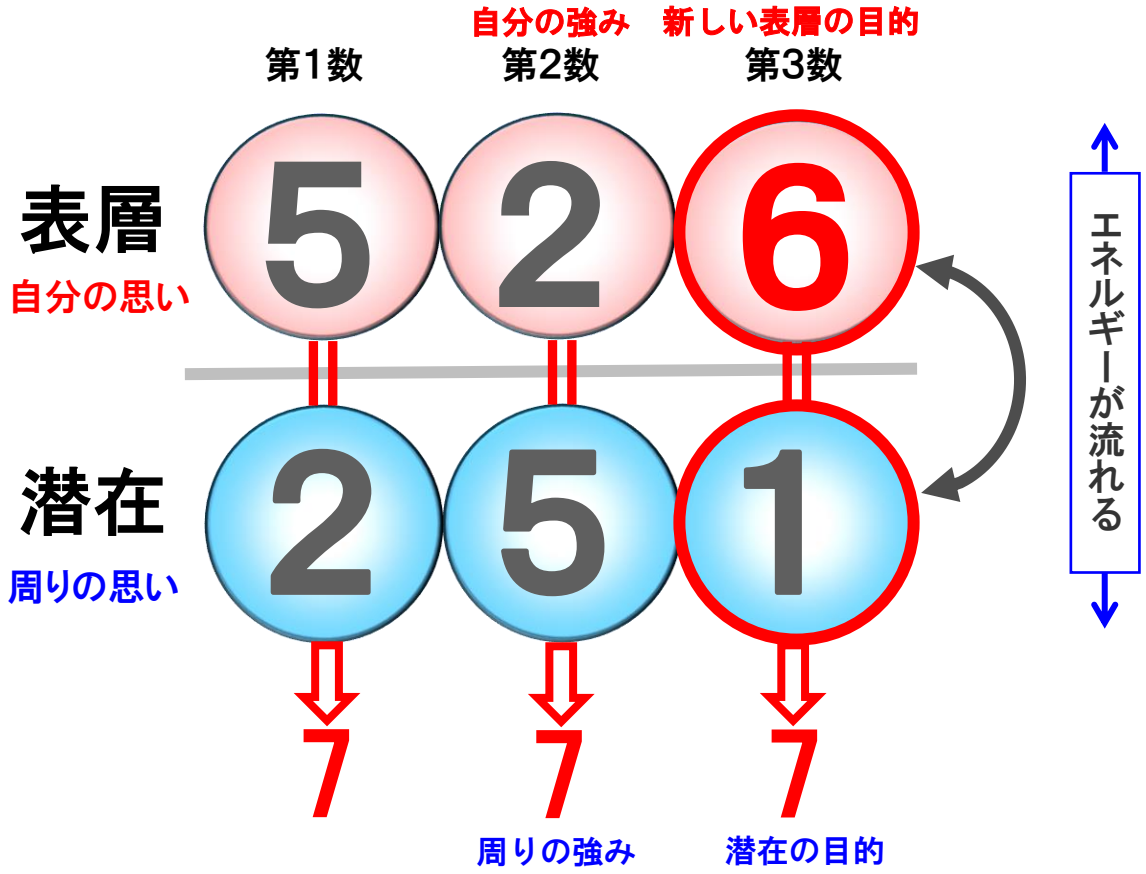


表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「１」から「６」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「１」のエネルギー）が満足する。

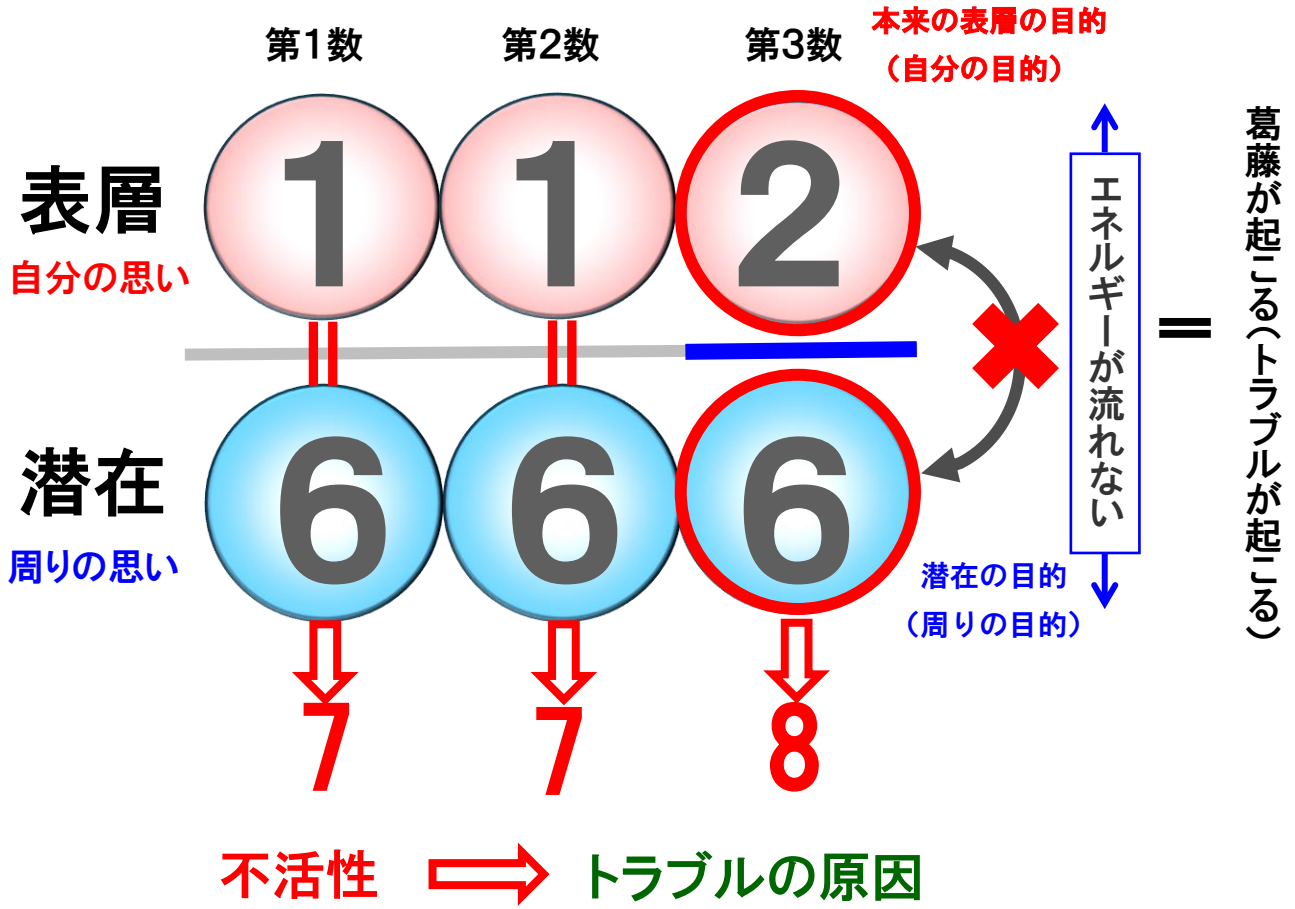
バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム

経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。

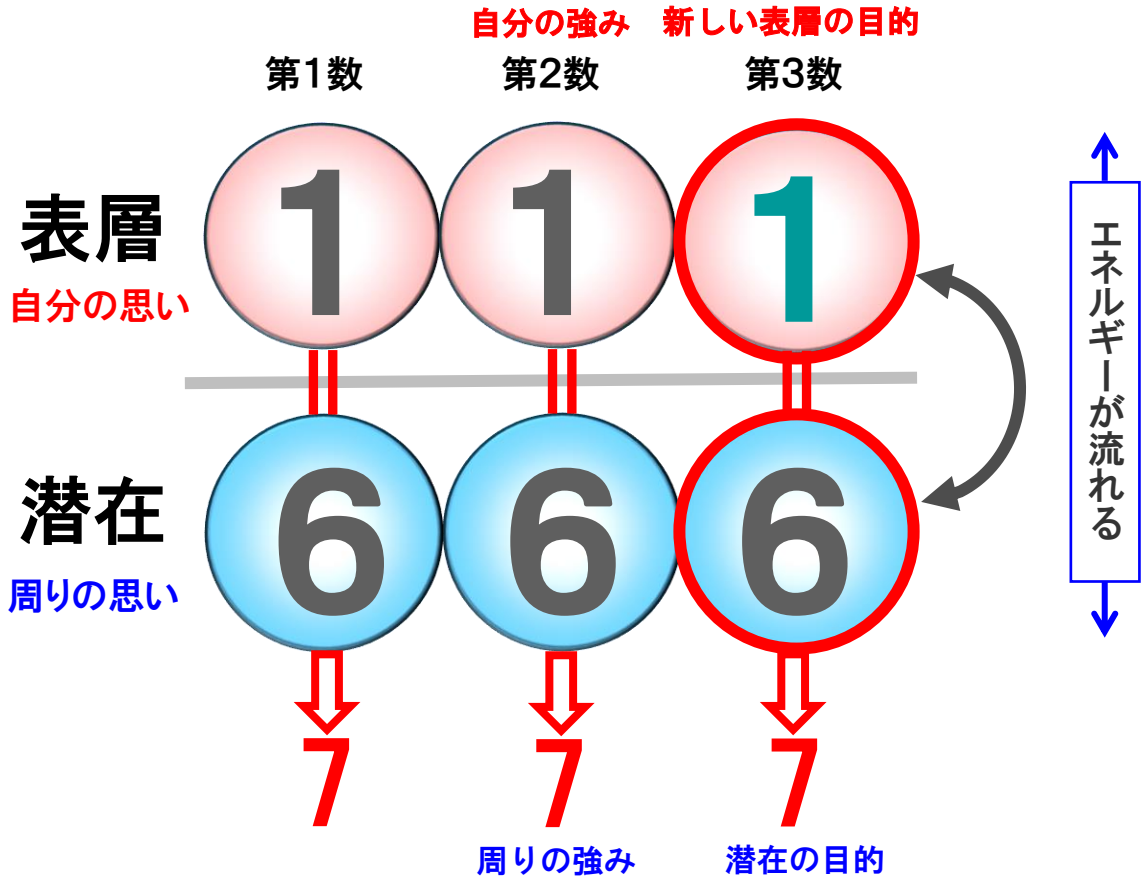


表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

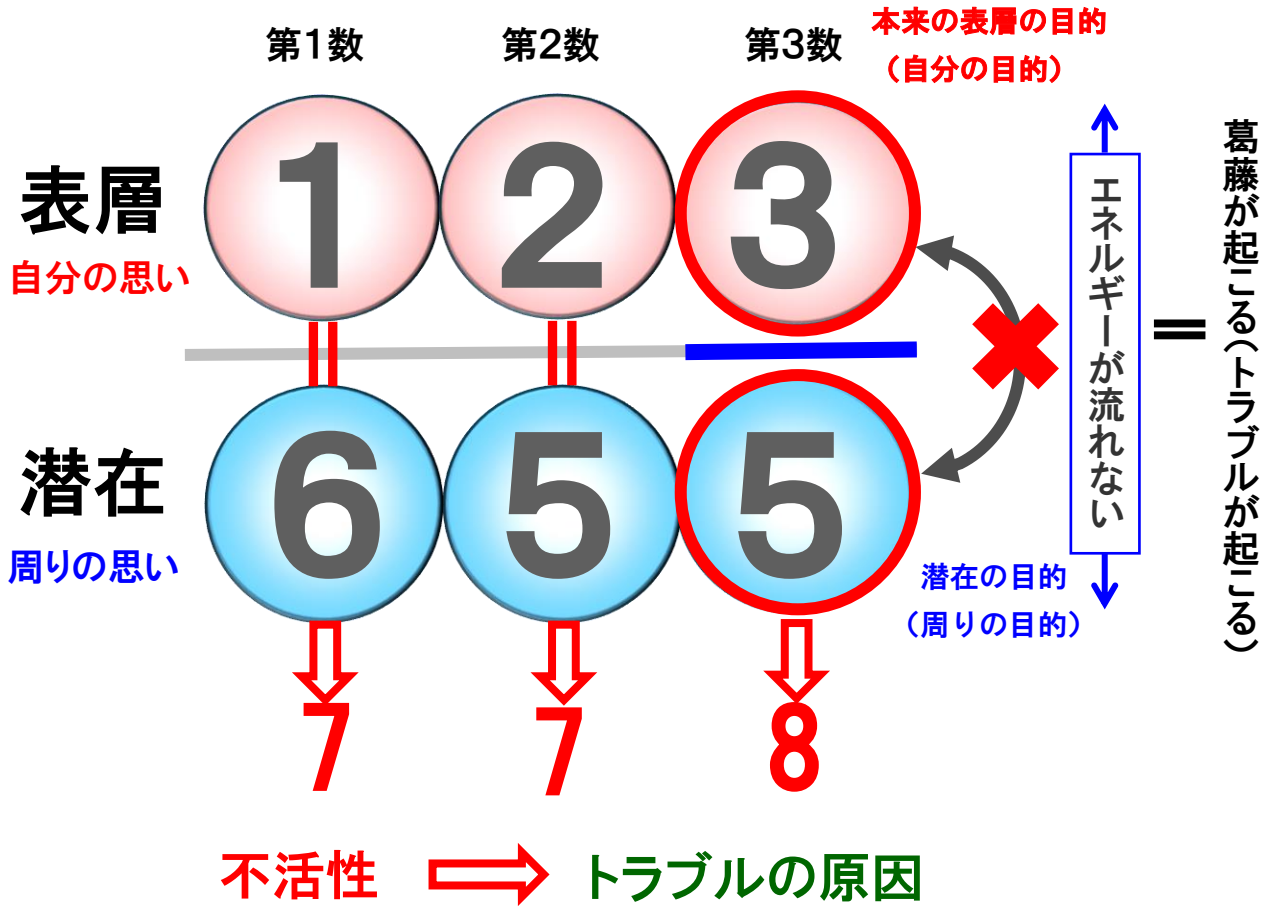
バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「２」から「１」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「６」のエネルギー）の目的が満たされる。

バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム
経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。
第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。

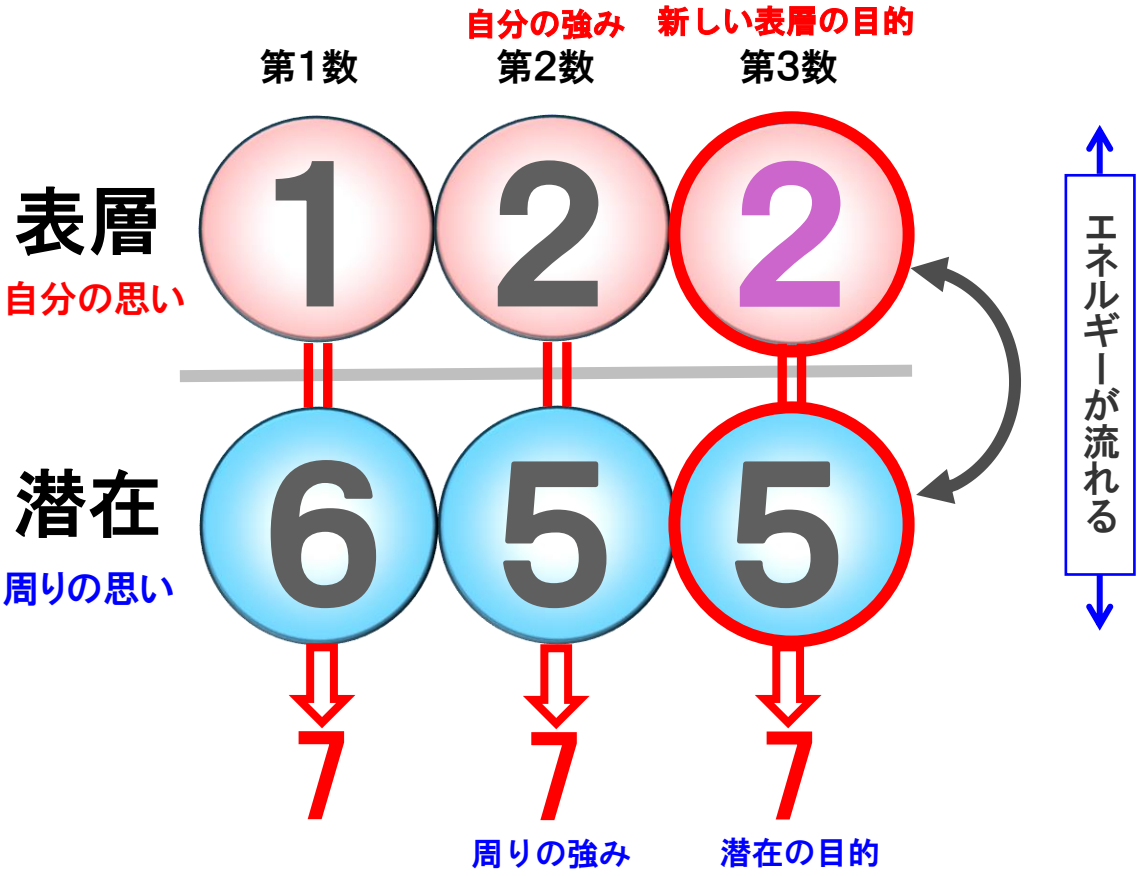


表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

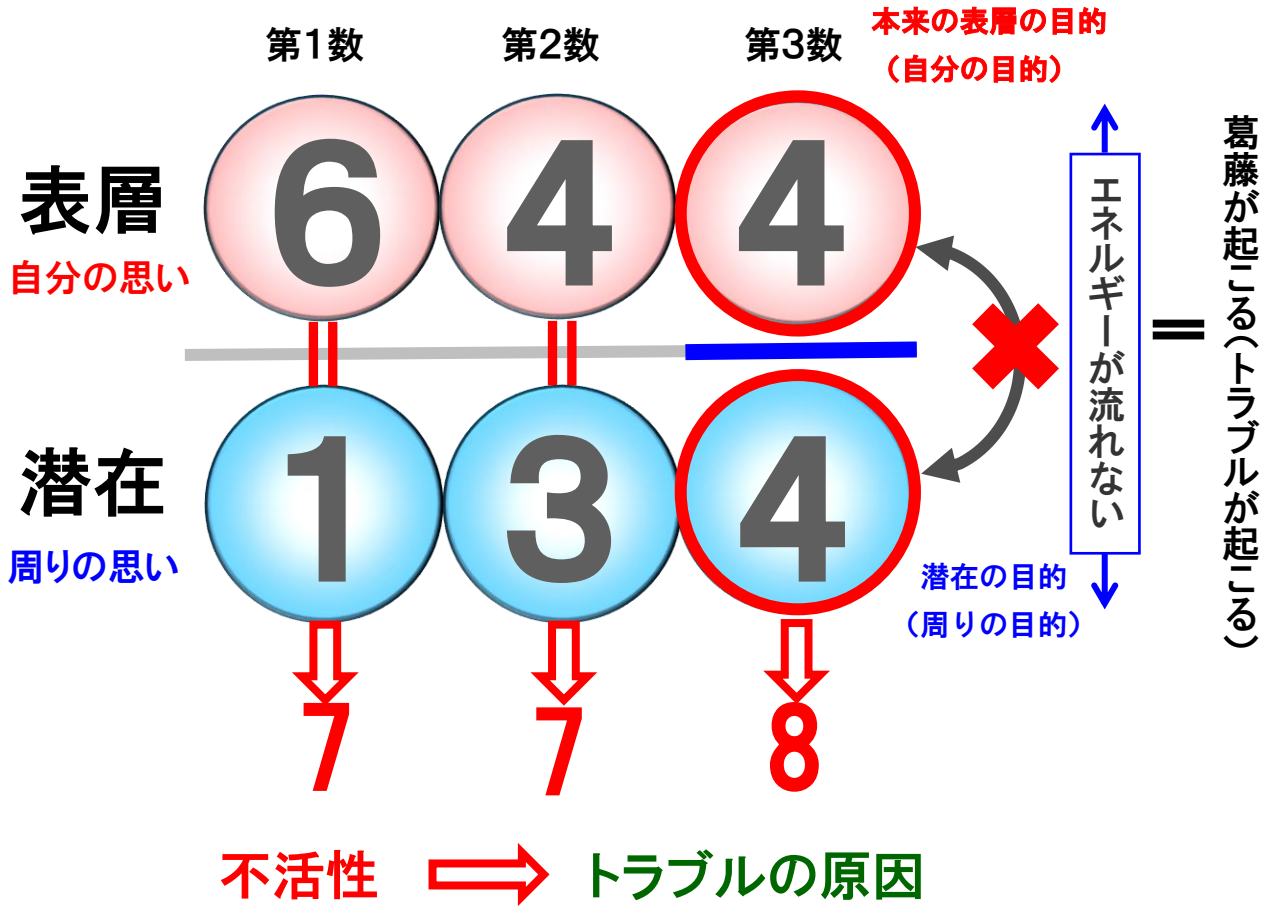
バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「３」から「２」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「５」のエネルギー）が満足する。

バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム
経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。



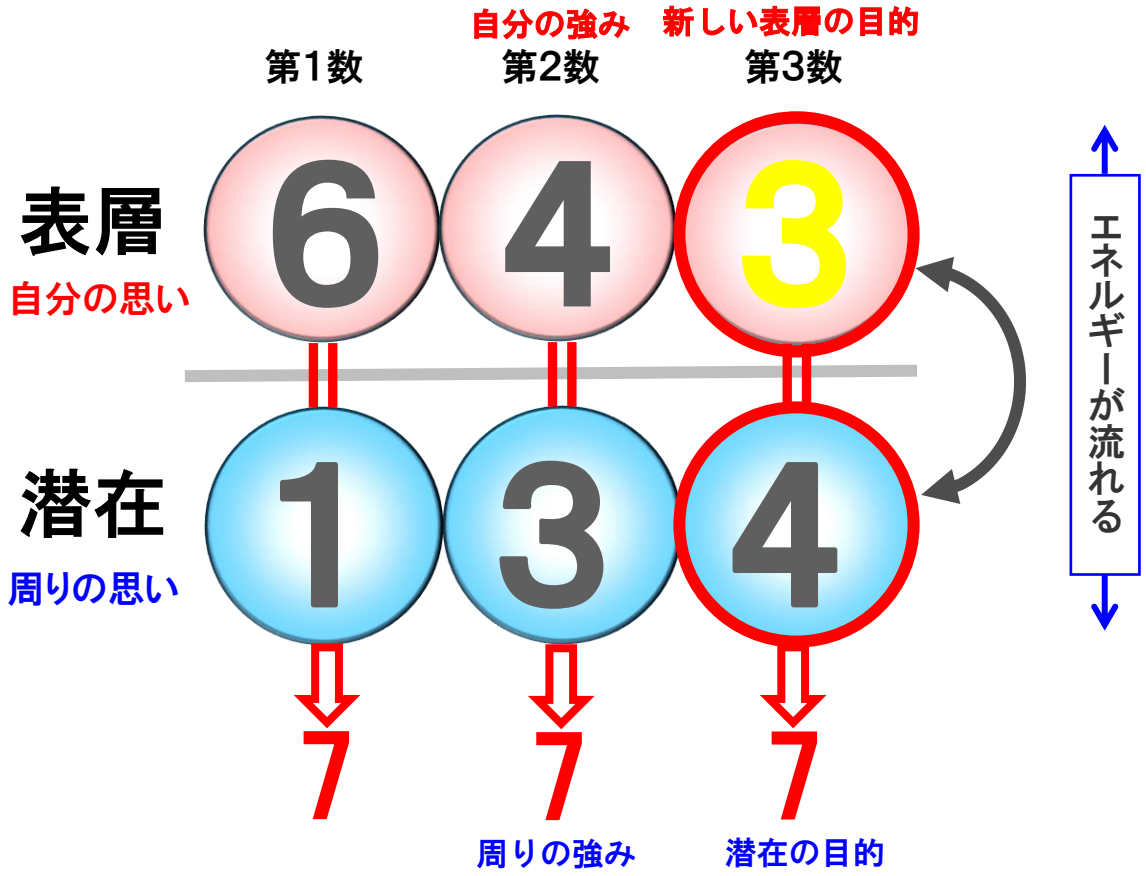
不活性　⟹　トラブルの原因

表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

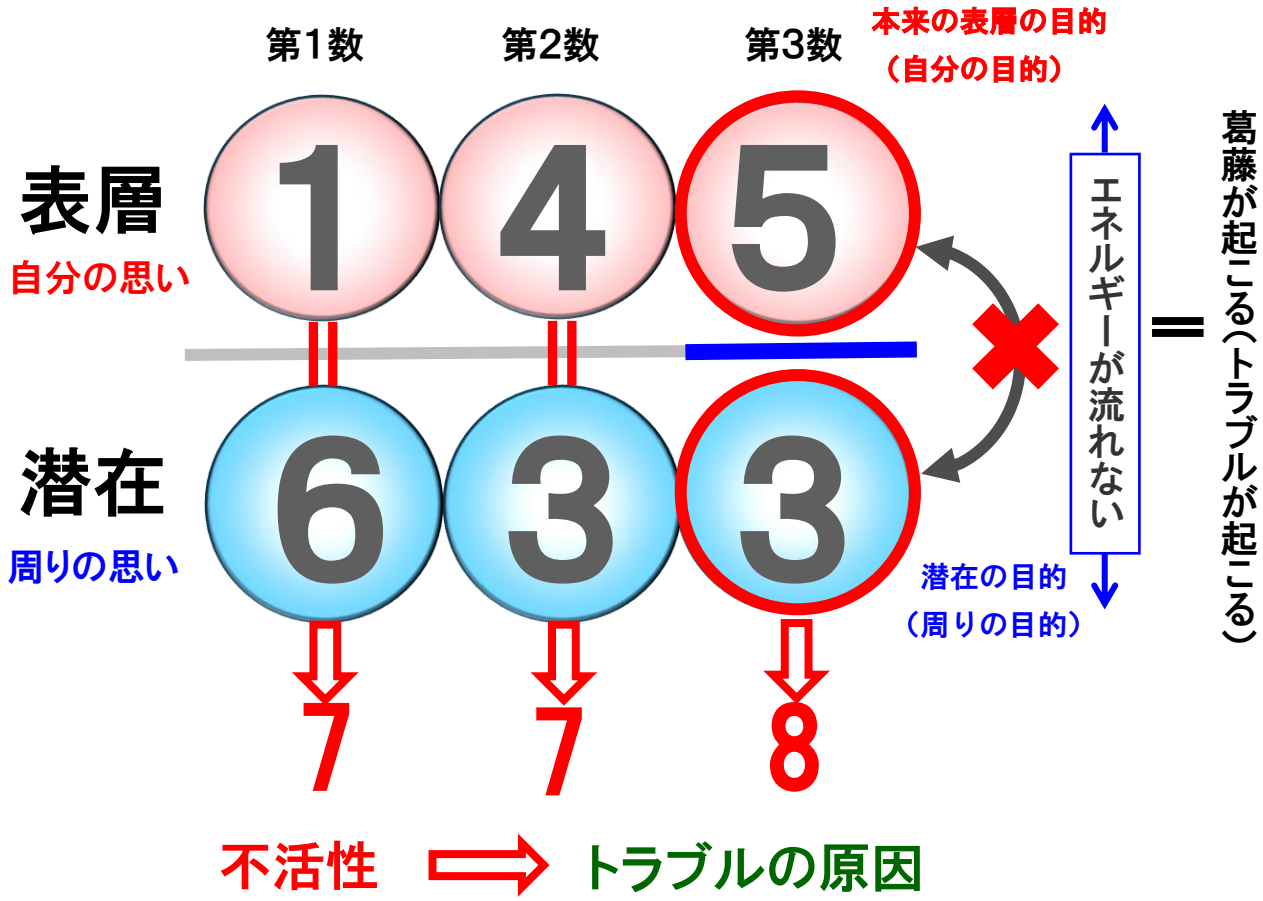
バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「４」から「３」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「４」のエネルギー）が満足する。

バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム
経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。

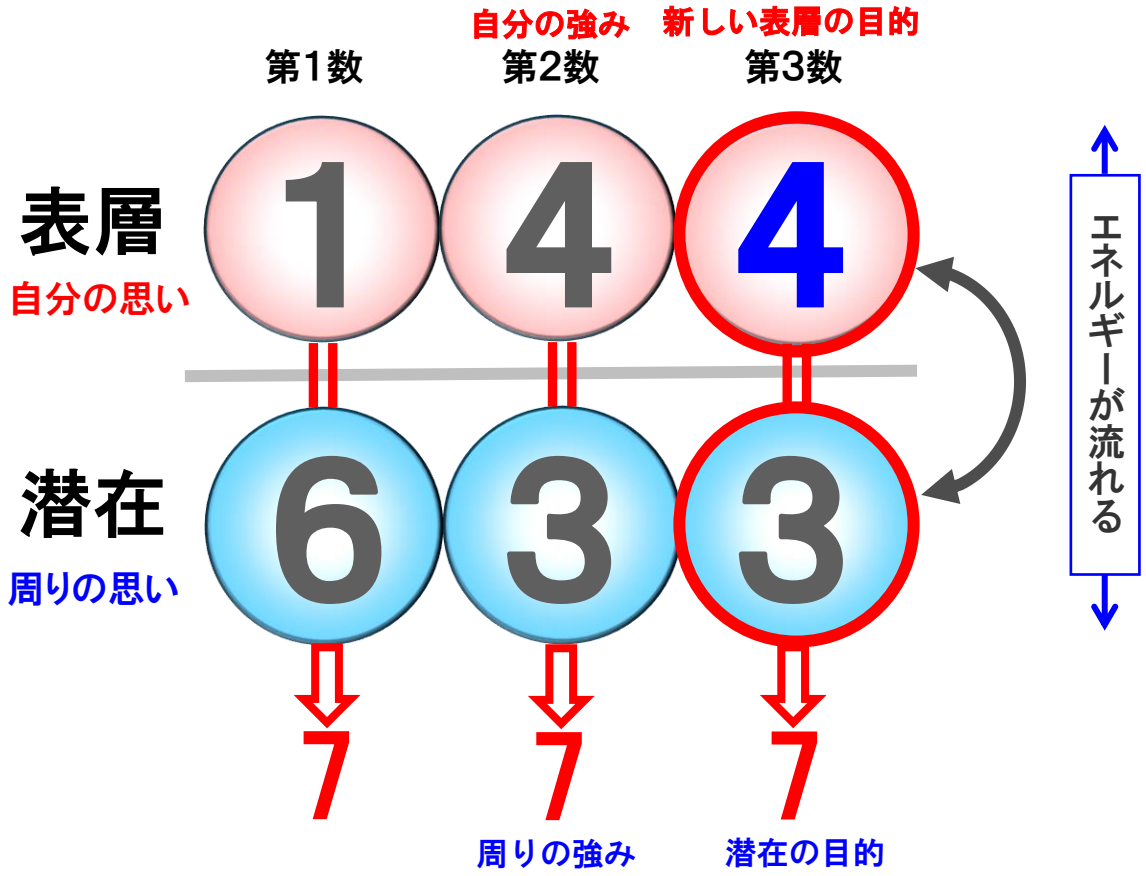


表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

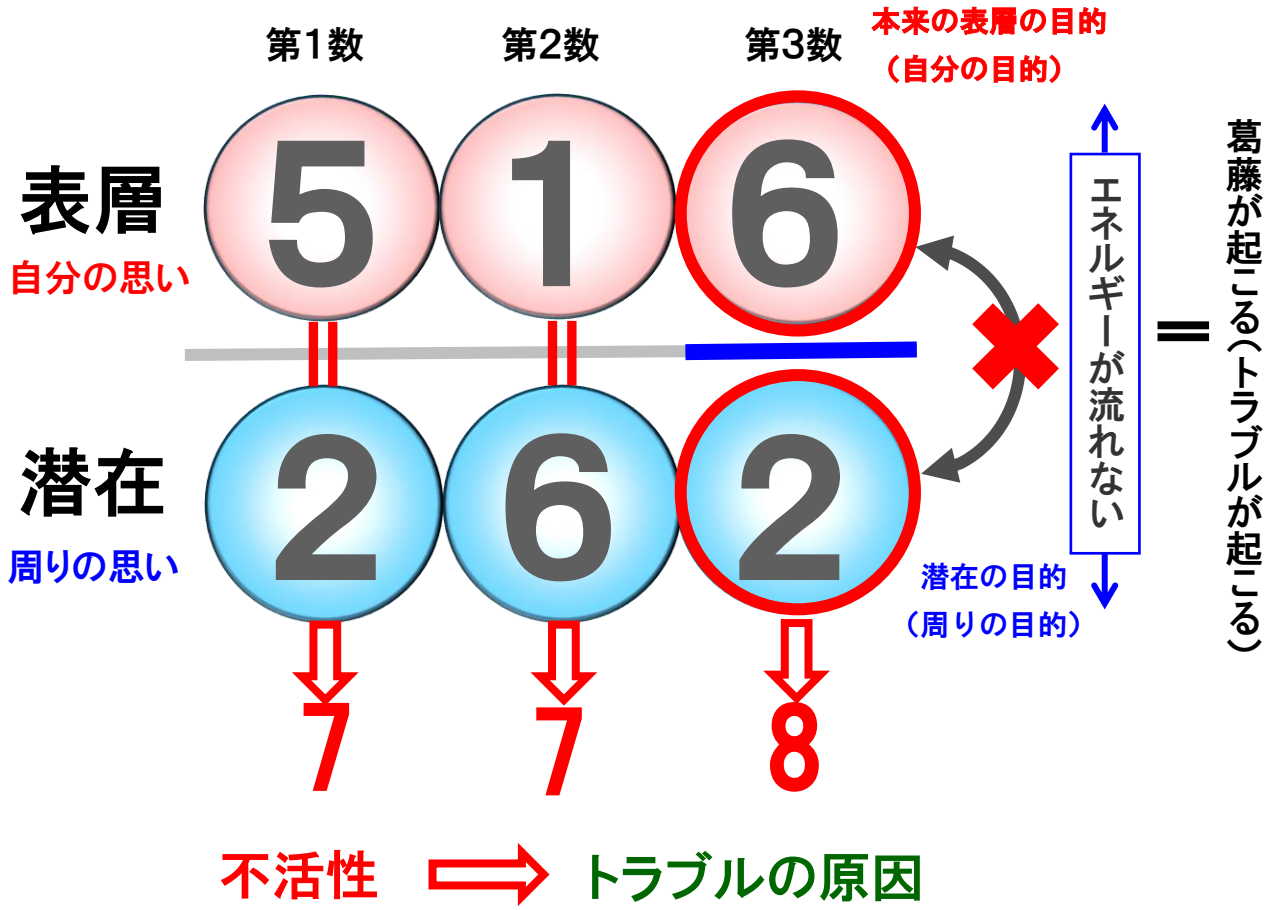
バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「５」から「４」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「３」のエネルギー）の目的が満たされる。

バイオエネルギー理論による気づきのメカニズム
経営者編

≪トラブルが起こるメカニズム≫

① 生まれてから幼少期（1～6 歳くらい）までは、潜在エネルギーが支配している。第二次性徴期：思春期（学童期、青年期　6～18 歳）までは、第 1 数と第 2 数が目覚める。素直で謙虚になると表層エネルギー第 1 数と第 2 数がプラスに作動し、表層・潜在間でエネルギーが流れ、良い結果に繋がり段々と成功体験を積み重ねていくことができる。これにより、自信がついてくる。

② **成功体験によって自信がつき、人の面倒をみる立場（幹部及び経営者等）になると、表層第 3 数が作動する。**しかし、バイオエネルギー理論上、自分の目的と周りの目的が違うので、自我を通した場合は、潜在・表層間でエネルギーが流れない（足しても 7 にならない）。そのため、表層エネルギー第 3 数を発揮すると潜在第 3 数にエネルギーが流れず葛藤(思い通りにならない現象)が起きてしまう。その結果、お互いに表層第 3 数と潜在第 3 数の目的が違うので、それを実行するとトラブルになってしまう。

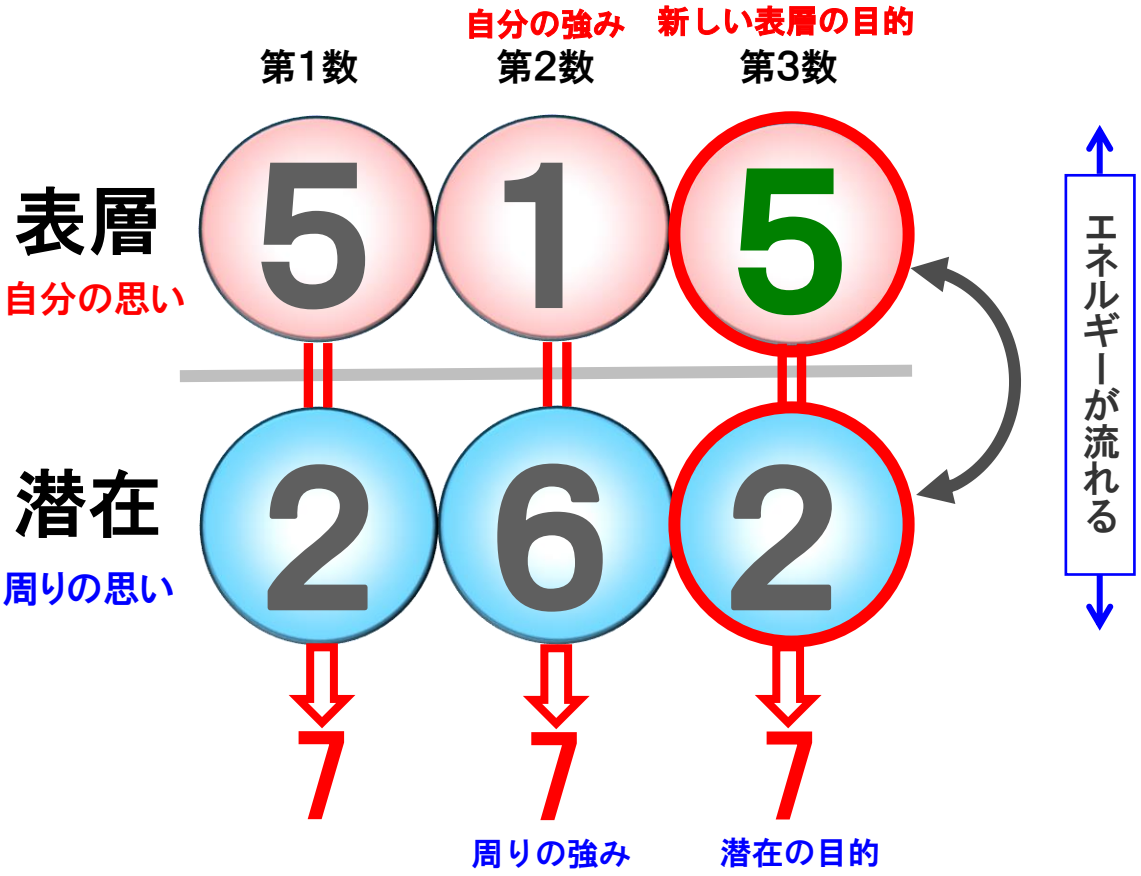


表層・潜在第 3 数が足して 7 になるよう、表層エネルギーを変える必要がある。

≪進化型バイオナンバー≫

③ 表層の目的と潜在の目的を知る

表層第３数と潜在第３数は、第１数、第２数とは違いエネルギーが流れない状態になっているので、**まずは潜在の目的の本質を理解することが重要である。**さらに、潜在の目的に導通する新しいエネルギー（進化型エネルギー）を表層エネルギーに導入することで表層と潜在間でエネルギーが流れ、周りはエネルギーに満たされるためスムーズに進む。その場合、自分の表層エネルギー第３数は完全に止めておく必要がある。進化型の第３数を発揮すると思い通りになる。



活性化 ⟹ 相手が満たされる

バイオエネルギーのメカニズムを知った人は、潜在第３数の目的の状況を理解した上で、意識的に自分の発揮したい目的を相手が喜ぶ目的に変え、第３数を「６」から「５」のエネルギーに入れ替え、発揮することでエネルギーが流れ、相手（「２」のエネルギー）の目的が満たされる。

表層エネルギー第３数「1」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「１」のエネルギーを完全に止め、「６」のエネルギーで伝える。

自分の目的「1」	
①	**私は明確な目的・目標を持ち、自信を持って正しい方向性を示したい。** →「プラス発想ができる」「全てに自信がある」「常に目標がある」
②	**私は物事にとことんこだわり、あらゆることを想定し完璧に成し遂げたい。** →「未来予知ができる」「ひらめきが鋭い」「思い通りに事が運ぶ」
③	**私は何事も細かく見、細かく伝え、細かく聞き、細かく確認したい。** →「集中力がある」「キレがいい」「スター性がある」
④	**私は現状に満足せず、今あるものに付加価値を付けて良いものにしたい。** →「最高級を手に入れる」「向上心が旺盛だ」「将来性がある」
⑤	**私は相手を良くしたいので、上品な言葉で解りやすく丁寧に伝えたい。** →「堂々としている」「気品がある」「指導者になる」
⑥	**私は絶対にこうでありたいと思う事柄を、集中力で達成したい。** →「リーダーシップを発揮する」「誇りを持っている」「カリスマ性がある」

表層エネルギー第３数「2」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「２」のエネルギーを完全に止め、「１」のエネルギーで伝える。

自分の目的「2」	
①	**私はその場の様子や相手の気持ちを読み取り対応したい。** →「周りの人を立てられる」「周りの人の気持ちを大切にする」「面倒見がいい」
②	**私は信頼関係がある人には、言葉に抑揚や強弱をつけて、感情豊かに話したい。** →「自然に心が伝わる」「情緒が豊か」「人情味がある」
③	**私は周りの人が求めていることを察知し、気遣いして素早く応えたい。** →「気遣いが抜群だ」「周りの人の手助けをする」「人に喜びを与える」
④	**私は人間関係を大切にし、交流を深め、尊重し合い、長い付き合いをしたい。** →「ネットワークが広い」「仲間作りがうまい」「出会いを大切にする」
⑤	**私は好きなことの努力を惜しまず、長期的にコツコツ継続して成し遂げたい。** →「努力家である」「情熱的だ」「安心感を与える」
⑥	**私はお礼の言葉や感謝の言葉を自然に伝えて相手の誠意に応えたい。** →「気持ちがあたたかい」「いつも優しい」「社交性がある」

表層エネルギー第３数「3」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「３」のエネルギーを完全に止め、「２」のエネルギーで伝える。

	自分の目的「3」
①	**私は常に前向きな姿勢で接し、何があっても大らかに受け入れたい。** →「器用だ」「自由自在だ」「活気がある」
②	**私は難しい問題があっても、柔軟に対応し、解決したい。** →「応用力に優れる」「バランス感覚が良い」「勘が鋭い」
③	**私は皆と分け隔てなく仲良く明るく笑顔で接したい。** →「明るい」「分け隔てない」「素晴らしい笑顔だ」
④	**私は自分の興味があることは、深く探求し、アドバイスしたい。** →「好奇心が旺盛」「専門的知識に優れる」「華がある」
⑤	**私は人の役に立つ情報を常に集め、発信したい。** →「情報通だ」「多趣味だ」「動作が機敏だ」
⑥	**私は楽しくなるような話をして盛り上げたい。** →「表現力が豊か」「周りの人を楽しませる」「エンターテイナーだ」

表層エネルギー第３数「4」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「４」のエネルギーを完全に止め、「３」のエネルギーで伝える。

自分の目的「4」	
①	**私はルールやマナーなど、決められたことをキチンと守りたい。** →「約束事を必ず守る」「几帳面だ」「義理堅い」
②	**私は自分の役目は、どんなに辛くてハードなことでも最後まで成し遂げたい。** →「我慢強い」「体力が抜群だ」「忍耐力がある」
③	**私は周りの人の立場（職業・役職・年齢）を大切にして、礼儀を尽くしたい。** →「礼儀礼節を重んじる」「けじめをつける」「規則・規律を守る」
④	**私は重要なものと、重要でないものを区別し、整理整頓（5S）を徹底したい。** →「整理整頓ができる」「蓄財能力がある」「物に恵まれる」
⑤	**私は今まで積み重ねてきた歴史や人生観を大切にして、価値判断の基準にしたい。** →「真面目に取り組む」「繁栄を継続させる」「安定感がある」
⑥	**私は計画性を持ち、時間や金銭の管理をキチンとしたい。** →「時間管理がうまい」「経済感覚に優れている」「利益配分ができる」

表層エネルギー第３数「5」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「５」のエネルギーを完全に止め、「４」のエネルギーで伝える。

自分の目的「5」	
①	**私は自分の知識と情報を使って考え、正確に状況を判断したい。** →「思考が柔軟だ」「物知りだ」「多面的な分析ができる」
②	**私は落ち着いて丁寧な話し方をし、情報を正確に伝えたい。** →「冷静・沈着だ」「説得力がある」「適格な指導ができる」
③	**私は人の危険を知識/知恵から想定して、事前に危険を回避したい。** →「危険を回避する」「間違いがない」「原因究明ができる」
④	**私は人の相談に気軽に乗り、解決し、良い人間関係を築きたい。** →「あらゆる問題解決ができる」「誰からも受け入れられる」「誰とでも合わせられる」
⑤	**私は物事の問題を客観的に知識・情報を使って分析し、解決したい。** →「客観的判断力がある」「理論家だ」「中立的立場がとれる」
⑥	**私は5W2H を使って、報告・連絡・相談・確認を徹底したい。（5W＝いつ、どこで、誰が、何を、なぜ　2H＝どのように、いくらで）** →「誠実だ」「まとめ方がうまい」「文章力がある」

表層エネルギー第３数「6」の特性（トラブルの原因）

表層第３数「６」のエネルギーを完全に止め、「５」のエネルギーで伝える。

自分の目的「6」	
①	**私は何事も積極的に行動し、方向性を明確にして、更に良いアイデアを出したい。** →「行動が機敏だ」「チャンスを呼び込む」「勇気がある」
②	**私は『失敗は成功のもと』と捉え、マイナスをプラスに転換し、すぐに次の一手を打ちたい。** →「楽観的だ」「常に前進する」「先々への不安がない」
③	**私は経験がないことでも果敢に挑戦し、合理的で矛盾のない判断をしたい。** →「必ず結果を出す」「結果を見通す」「拡大・発展を望む」
④	**私は常に自立し、人に頼らず何でも自力で成し遂げたい。** →「自立心が強い」「現状に甘んじない」「自力で成し遂げる」
⑤	**私は何事も本音でプラス発言し、単刀直入に相手を褒め、その気にさせたい。** →「プラス発言をする」「素直に褒められる」「周りの人に力を与える」
⑥	**私は相手からの頼まれごとは、スピードを意識して、確実に成し遂げたい。** →「即断即決できる」「決断力がある」「変革を恐れない」

表層エネルギー第３数「1」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

強すぎる状態「1」	
①	**アイデアが多く浮かぶが奇想天外過ぎて、周りに受け入れられない。** →「異常に見える発想」「プライドが高すぎる」「周りに賛同を得られない目標を持つ」
②	**こだわりが強すぎて、思い込みで物事を判断する。（周りの意見に耳を貸さない）** →「事実とズレた予知をする」「神経質すぎる」「思いが外れる」
③	**完璧を目指し、細かくこだわり過ぎるので物事の本質が見えない。** →「細かすぎる」「全体を見渡せない」「自意識過剰になる」
④	**身の丈に合わない高すぎる理想を持ち、周りから浮いてしまう。** →「理想が高すぎる」「ナルシスト」「分不相応なこだわりを持つ」
⑤	**前置きが長く、相手が本質を理解する前に飽きられてしまい、独り芝居で終わる。** →「出しゃばる」「目立ちたがり」「二枚舌を使う」
⑥	**周りから反対されても、意地を張り、自分の主張を押し通す。** →「独裁者」「エゴイスト」「強欲になる」

表層エネルギー第３数「2」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

強すぎる状態「2」	
①	**周りの人の様子に左右されて、自分を犠牲にするような過剰なサービスをする。** →「必要以上に媚びる」「周りの人の気持ちに左右される」「面倒を見過ぎて疲れる」
②	**その時の自分の気分と相手との関係により対応ががらりと変わる。（優しさと自己中の同居）** →「自分を優先する」「ちょっとしたことに反応する」「裏表がある」
③	**周りの人が自分の細やかな気遣いを理解できず、感謝の言葉がないことに感情的になる。** →「過剰な気遣いをする」「お節介しすぎる」「見返りを求める」
④	**仲間意識が強くなりすぎて、人間関係が広がらず、新しい関係が築けない。** →「ネットワークが狭い」「仲間以外受け付けない」「悪い人間関係を切れない」
⑤	**思い入れが強くなり、周りの意見に耳を貸さず、自分の進め方を押し通す。（後に引けない）** →「途中でやめられなくなる」「気持ちが強すぎる」「勝手な行動をして不安を与える」
⑥	**自分の感情が強くなりすぎて、相手の対応や言い方に過敏に反応して感情的に反発する。** →「黙り込む」「ヒステリック」「周りの人を理解せずに反発する」

表層エネルギー第３数「3」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

	強すぎる状態「3」
①	**色々なことに手を出し、自分の好き嫌いでやめて、どれも中途半端になる。** →「周りを振り回す」「自分の気分で勝手に行動する」「節操がない」
②	**「その時、その場でなんとかなる」と、自分の判断を優先した、その場しのぎの対応をする。** →「その場しのぎの行動をする」「自分の尺度で判断する」「あてずっぽう」
③	**相手の立場や状況を考えず、空気の読めない対応をする。** →「無作法な人」「相手の立場を無視する」「周りから浮いた存在」
④	**自分の好きなこと・嫌いなことで、興味に差があり、周りの人の価値観と遊離する。** →「馬鹿と天才は紙一重」「知識にムラがある」「世間知らずでひんしゅくを買う」
⑤	**常に新しいことに手を出し過ぎて、既存の価値（定番）の良さに気づくことができない。** →「情報に振り回される」「あれこれ手を出す」「長続きせず飽きる」
⑥	**自分の立場を省みず、騒ぐだけ騒いで、収拾がつかなくなる。** →「オーバーに表現する」「周りを挑発する」「タガが外れて、羽目を外す」

表層エネルギー第３数「4」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

強すぎる状態「4」	
①	**ルールにこだわり、周りの人に対してもルールを守らせようとする。** →「約束を守ることを強要する」「無理強いする」「けじめを要求する」
②	**自分のやり方にこだわって、融通が利かなくなる。** →「意地を張る」「無理をする」「自分のルールを押し付ける」
③	**自分の立場を主張して、周りの人に厳しく対応する。** →「人に厳しくなる」「けじめを主張してひんしゅくを買う」「規則・規律で規制する」
④	**潔癖になり、自分のテリトリーを汚されることを極端に嫌う。** →「潔癖すぎる」「順応性に欠ける」「物に対してのこだわりが強くなる」
⑤	**自分の築いたものに執着しすぎて、新しい物事を受け入れられない。** →「意固地になる」「保守的になる」「考えが凝り固まる」
⑥	**厳しすぎる時間管理や節約を行い、相手にも自分の基準を要求する。** →「柔軟性に欠ける」「ケチになる」「視野が狭い」

表層エネルギー第３数「5」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

強すぎる状態「5」	
①	**自分の考えを優先して、周りの人の意見を聞けなくなる。** →「頑固」「理屈っぽくなる」「偏った考えを持つ」
②	**時間を忘れて話すため、話が長くなり、相手が全ての話を理解できない。** →「周りくどい」「長話をする」「的を射た話ができない」
③	**取り越し苦労をして、周りの人にあれこれ危険を伝えて、周囲を混乱させる。** →「考えすぎて身動きがとれない」「用心深い」「問題を解決できない」
④	**話を最後まで聞かず、言い方が上から目線になり、相手の感情を逆なでする。** →「早とちりして勘違いする」「一部の人にしか受け入れられない」「押し付けがましい」
⑤	**周りの人の細やかな気遣いに気づかず、無神経な言動で周りの人を傷つける。** →「感情がない判断をする」「気配りがわからない」「第三者的な発言をする」
⑥	**難しい表現・言い回しを使った報告・連絡・相談を行い、相手が理解することができない。** →「博識ぶる」「難しくまとめる」「文章が難解」

表層エネルギー第３数「6」が強すぎる状態の問題点

経営者は第３数が強すぎる状態になり、トラブルになるので
それを止める訓練（認識）が必要になります。

強すぎる状態「6」	
①	**計画性や一貫性がなく、次々に思い付きで行動して、行き当たりばったりになる。** →「後先考えずに行動する」「チャンスを逃す」「無謀」
②	**過去の失敗を忘れて、同じ失敗を何度も繰り返してしまう。** →「無神経になる」「反省心がない」「学習能力がない」
③	**自分の体験・経験だけで判断をして、周りの発言を受け入れず、相手に考えを押し付ける。** →「自分の体験以外認めない」「言動不一致」「強引に物事を進める」
④	**何でも自分が決めないと気が済まず、他人の意見を認めず、自分勝手な言動をする。** →「独りよがりになる」「傍若無人」「排他的」
⑤	**言い方が強引だったり、オーバートークになり、相手を傷つけたり、誤解される。** →「拡大解釈される」「押し付けがましい」「不審がられる」
⑥	**忙しそうな様子で、相手から見ると頼みにくい印象がある。望まないことを押し付ける。** →「声が掛けづらい」「恩着せがましい」「せっかち過ぎる」

進化型表層エネルギー第３数「6」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「6」	
①	**私は周りに対して、何事も積極的に行動し、方向性を明確にして、更に良いアイデアを出す。** →「行動が機敏だ」「チャンスを呼び込む」「勇気がある」
②	**私は周りに対して、『失敗は成功のもと』と捉え、マイナスをプラスに転換し、すぐに次の一手を打つ。** →「楽観的だ」「常に前進する」「先々への不安がない」
③	**私は周りに対して、経験がないことでも果敢に挑戦し、合理的で矛盾のない判断をする。** →「必ず結果を出す」「結果を見通す」「拡大・発展を望む」
④	**私は周りに対して、常に自立し、人に頼らず何でも自力で成し遂げる。** →「自立心が強い」「現状に甘んじない」「自力で成し遂げる」
⑤	**私は周りに対して、何事も本音でプラス発言し、単刀直入に相手を褒め、その気にさせる。** →「プラス発言をする」「素直に褒められる」「周りの人に力を与える」
⑥	**私は、周りの人からの頼まれごとは、スピードを意識して、確実に成し遂げる。** →「即断即決できる」「決断力がある」「変革を恐れない」

進化型表層エネルギー第３数「1」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「1」	
①	**私は周りに対して、明確な目的・目標を持ち、自信を持って正しい方向性を示す。** →「プラス発想ができる」「全てに自信がある」「常に目標がある」
②	**私は周りに対して、物事にとことんこだわり、あらゆることを想定し完璧にする。** →「未来予知ができる」「ひらめきが鋭い」「思い通りに事が運ぶ」
③	**私は周りに対して、何事も細かく見、細かく伝え、細かく聞き、細かく確認する。** →「集中力がある」「キレがいい」「スター性がある」
④	**私は周りに対して、現状に満足せず、今あるものに付加価値を付けて良いものにする。** →「最高級を手に入れる」「向上心が旺盛だ」「将来性がある」
⑤	**私は、周りの人を良くしたいので、上品な言葉で解りやすく丁寧に伝える。** →「堂々としている」「気品がある」「指導者になる」
⑥	**私は周りに対して、絶対にこうでありたいと思う事柄を、集中力で達成する。** →「リーダーシップを発揮する」「誇りを持っている」「カリスマ性がある」

進化型表層エネルギー第３数「2」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「2」	
①	**私は周りに対して、その場の様子や相手の気持ちを読み取り対応する。** →「周りの人を立てられる」「周りの人の気持ちを大切にする」「面倒見がいい」
②	**私は、周りの信頼関係がある人には、言葉に抑揚や強弱をつけて、感情豊かに話す。** →「自然に心が伝わる」「情緒が豊か」「人情味がある」
③	**私は、周りが求めていることを察知し、気遣いして素早く応える。** →「気遣いが抜群だ」「周りの人の手助けをする」「人に喜びを与える」
④	**私は、周りとの人間関係を大切にし、交流を深め、尊重し合い、長い付き合いをする。** →「ネットワークが広い」「仲間作りがうまい」「出会いを大切にする」
⑤	**私は周りに対して、好きなことの努力を惜しまず、長期的にコツコツ継続して成し遂げる。** →「努力家である」「情熱的だ」「安心感を与える」
⑥	**私は周りに対して、お礼の言葉や感謝の言葉を自然に伝えて相手の誠意に応える。** →「気持ちがあたたかい」「いつも優しい」「社交性がある」

進化型表層エネルギー第３数「３」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「3」	
①	**私は周りに対して、常に前向きな姿勢で接し、何があっても大らかに受け入れる。** →「器用だ」「自由自在だ」「活気がある」
②	**私は、周りに難しい問題があっても、柔軟に対応し、解決する。** →「応用力に優れる」「バランス感覚が良い」「勘が鋭い」
③	**私は、周りと分け隔てなく仲良く明るく笑顔で接する。** →「明るい」「分け隔てない」「素晴らしい笑顔だ」
④	**私は、周りの人の興味があることは、深く探求し、アドバイスする。** →「好奇心が旺盛」「専門的知識に優れる」「華がある」
⑤	**私は、周りの役に立つ情報を常に集め、発信する。** →「情報通だ」「多趣味だ」「動作が機敏だ」
⑥	**私は、周りが楽しくなるような話をして盛り上げる。** →「表現力が豊か」「周りの人を楽しませる」「エンターテイナーだ」

進化型表層エネルギー第３数「4」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「4」	
①	**私は周りに対して、ルールやマナーなど、決められたことをキチンと守る。** →「約束事を必ず守る」「几帳面だ」「義理堅い」
②	**私は周りに対して、自分の役目が、どんなに辛くてハードなことでも最後まで成し遂げる。** →「我慢強い」「体力が抜群だ」「忍耐力がある」
③	**私は、周りの人の立場（職業・役職・年齢）を大切にして、礼儀を尽くす。** →「礼儀礼節を重んじる」「けじめをつける」「規則・規律を守る」
④	**私は周りに対して、重要なものと、重要でないものを区別し、整理整頓（5S）を徹底する。** →「整理整頓ができる」「蓄財能力がある」「物に恵まれる」
⑤	**私は周りに対して、今まで積み重ねてきた歴史や人生観を大切にして、価値判断の基準にする。** →「真面目に取り組む」「繁栄を継続させる」「安定感がある」
⑥	**私は周りに対して、計画性を持ち、時間や金銭の管理をキチンとする。** →「時間管理がうまい」「経済感覚に優れている」「利益配分ができる」

進化型表層エネルギー第３数「5」周りの本質を満たす行動指針

周りの本質を満たすことによってエネルギーが流れ、葛藤がなくなり、思い通りになる。

周りを満たすこと「5」	
①	**私は周りに対して、自分の知識と情報を使って考え、正確に状況を判断する。** →「思考が柔軟だ」「物知りだ」「多面的な分析ができる」
②	**私は周りに対して、落ち着いて丁寧な話し方をし、情報を正確に伝える。** →「冷静・沈着だ」「説得力がある」「適格な指導ができる」
③	**私は、周りの人の危険を知識/知恵から想定して、事前に危険を回避する。** →「危険を回避する」「間違いがない」「原因究明ができる」
④	**私は、周りの相談に気軽に乗り、解決し、良い人間関係を築く。** →「あらゆる問題解決ができる」「誰からも受け入れられる」「誰とでも合わせられる」
⑤	**私は周りに対して、物事の問題を客観的に知識・情報を使って分析し、解決する。** →「客観的判断力がある」「理論家だ」「中立的立場がとれる」
⑥	**私は周りに対して、5W2H を使って報告・連絡・相談・確認を徹底する。（5W＝いつ、どこで、誰が、何を、なぜ　2H＝どのように、いくらで）** →「誠実だ」「まとめ方がうまい」「文章力がある」

潜在エネルギー第３数「1」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「1」	
①	**周りは、明確な目的・目標を持ち、自信を持って正しい方向性を示してくれる。** →「プラス発想ができる」「全てに自信がある」「常に目標がある」
②	**周りは、物事にとことんこだわり、あらゆることを想定し完璧に成し遂げてくれる。** →「未来予知ができる」「ひらめきが鋭い」「思い通りに事が運ぶ」
③	**周りは、何事も細かく見、細かく伝え、細かく聞き、細かく確認してくれる。** →「集中力がある」「キレがいい」「スター性がある」
④	**周りは、現状に満足せず、今あるものに付加価値を付けて良いものにしてくれる。** →「最高級を手に入れる」「向上心が旺盛だ」「将来性がある」
⑤	**周りは、私を良くしてくれるので、上品な言葉で解りやすく丁寧に伝えてくれる。** →「堂々としている」「気品がある」「指導者になる」
⑥	**周りは、絶対にこうでありたいと思う事柄を、集中力で達成してくれる。** →「リーダーシップを発揮する」「誇りを持っている」「カリスマ性がある」

潜在エネルギー第３数「6」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「6」	
①	**周りは、何事も積極的に行動し、方向性を明確にして、更に良いアイデアを出してくれる。** →「行動が機敏だ」「チャンスを呼び込む」「勇気がある」
②	**周りは、『失敗は成功のもと』と捉え、マイナスをプラスに転換し、すぐに次の一手を打ってくれる。** →「楽観的だ」「常に前進する」「先々への不安がない」
③	**周りは、経験がないことでも果敢に挑戦し、合理的で矛盾のない判断をしてくれる。** →「必ず結果を出す」「結果を見通す」「拡大・発展を望む」
④	**周りは、常に自立し、人に頼らず何でも自力で成し遂げてくれる。** →「自立心が強い」「現状に甘んじない」「自力で成し遂げる」
⑤	**周りは、何事も本音でプラス発言し、単刀直入に私を褒め、その気にさせてくれる。** →「プラス発言をする」「素直に褒められる」「私に力を与える」
⑥	**周りは、私の頼みごとは、スピードを意識して、確実に成し遂げてくれる。** →「即断即決できる」「決断力がある」「変革を恐れない」

潜在エネルギー第３数「5」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「5」	
①	**周りは、自分の知識と情報を使って考え、正確に状況を判断してくれる。** →「思考が柔軟だ」「物知りだ」「多面的な分析ができる」
②	**周りは、落ち着いて丁寧な話し方をし、情報を正確に伝えてくれる。** →「冷静・沈着だ」「説得力がある」「適格な指導ができる」
③	**周りは、私の危険を知識/知恵から想定して、事前に危険を回避してくれる。** →「危険を回避する」「間違いがない」「原因究明ができる」
④	**周りは、私の相談に気軽に乗り、解決し、良い人間関係を築いてくれる。** →「あらゆる問題解決ができる」「誰からも受け入れられる」「誰とでも合わせられる」
⑤	**周りは、物事の問題を客観的に知識・情報を使って分析し、解決してくれる。** →「客観的判断力がある」「理論家だ」「中立的立場がとれる」
⑥	**周りは、5W2Hを使って、報告・連絡・相談・確認を徹底してくれる。（5W＝いつ、どこで、誰が、何を、なぜ　2H＝どのように、いくらで）** →「誠実だ」「まとめ方がうまい」「文章力がある」

潜在エネルギー第３数「4」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「4」	
①	**周りは、ルールやマナーなど、決められたことをキチンと守ってくれる。** →「約束事を必ず守る」「几帳面だ」「義理堅い」
②	**周りは、自分の役目が、どんなに辛くてハードなことでも最後まで成し遂げてくれる。** →「我慢強い」「体力が抜群だ」「忍耐力がある」
③	**周りは、私の立場（職業・役職・年齢）を大切にして、礼儀を尽くしてくれる。** →「礼儀礼節を重んじる」「けじめをつける」「規則・規律を守る」
④	**周りは、重要なものと、重要でないものを区別し、整理整頓（5S）を徹底してくれる。** →「整理整頓ができる」「蓄財能力がある」「物に恵まれる」
⑤	**周りは、今まで積み重ねてきた歴史や人生観を大切にして、価値判断の基準にしてくれる。** →「真面目に取り組む」「繁栄を継続させる」「安定感がある」
⑥	**周りは、計画性を持ち、時間や金銭の管理をキチンとしてくれる。** →「時間管理がうまい」「経済感覚に優れている」「利益配分ができる」

潜在エネルギー第３数「3」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「3」	
①	**周りは、常に前向きな姿勢で接し、何があっても大らかに受け入れてくれる。** →「器用だ」「自由自在だ」「活気がある」
②	**周りは、難しい問題があっても、柔軟に対応し、解決してくれる。** →「応用力に優れる」「バランス感覚が良い」「勘が鋭い」
③	**周りは、私に分け隔てなく仲良く明るく笑顔で接してくれる。** →「明るい」「分け隔てない」「素晴らしい笑顔だ」
④	**周りは、自分の興味があることは、深く探求し、アドバイスしてくれる。** →「好奇心が旺盛」「専門的知識に優れる」「華がある」
⑤	**周りは、私の役に立つ情報を常に集め、発信してくれる。** →「情報通だ」「多趣味だ」「動作が機敏だ」
⑥	**周りは、楽しくなるような話をして盛り上げてくれる。** →「表現力が豊か」「私を楽しませる」「エンターテイナーだ」

潜在エネルギー第３数「2」潜在の目的の本質を理解する

エネルギーが流れた結果、周りが満たされて、思いを実現してくれる。

周りの本質「2」	
①	**周りは、その場の様子や私の気持ちを読み取り対応してくれる。** →「私を立ててくれる」「私の気持ちを大切にする」「面倒見がいい」
②	**周りは、信頼関係ができると言葉に抑揚や強弱をつけて、感情豊かに話してくれる。** →「自然に心が伝わる」「情緒が豊か」「人情味がある」
③	**周りは、私の求めていることを察知し、気遣いして素早く応えてくれる。** →「気遣いが抜群だ」「私の手助けをする」「私に喜びを与える」
④	**周りは、人間関係を大切にし、交流を深め、尊重し合い、長い付き合いをしてくれる。** →「ネットワークが広い」「仲間作りがうまい」「出会いを大切にする」
⑤	**周りは、好きなことの努力を惜しまず、長期的にコツコツ継続して成し遂げてくれる。** →「努力家である」「情熱的だ」「安心感を与える」
⑥	**周りは、お礼の言葉や感謝の言葉を自然に伝えて私の誠意に応えてくれる。** →「気持ちがあたたかい」「いつも優しい」「社交性がある」

自分と人のレベルを見る

※結果の部分に一つでも当てはまるところがあれば、そのレベルと見なして自己修正すること。

【レベル１　気づけない人、無意識に気づきを与える人】　〈例〉新入社員等

特性	★自信がない　★経験不足　★自分のことで精一杯（余裕がない） ★謙虚さと素直さに欠ける　★すべてに対して無知である
結果	★気づくだけのエネルギーがない　★何かあると言い訳をする ★自己正当化する　★自分の非を認めず謝れない　★逆ギレをする ★善悪の判断が付かない　★他力本願 ★後先考えず、お金のために何でもやる ★人の言いなりになって、人から騙されたり、騙したりする
課題	●謙虚に学ぶ　●素直な気持ちを持つ　●自信をつける
対応	●周りのサポートが必要　　●良い環境でほめて優しく育てる

【レベル２　気づく人】　〈例〉一般社員等

特性	●謙虚である　　●素直である ●学ぶ意欲がある　●色々なことに挑戦する
結果	●自信が得られて良い結果につながる ●自己成長への関心が芽生える　★有頂天になりやすい ★少しの結果で満足しステップアップできない ★自分で考えて自主的に行動できない ★言われたことしかできない ★自分のミスでトラブルがあっても責任を取らない ★過去の成功体験に囚われて現状脱皮できない ★スランプ状態でマンネリ化し、成長が止まる
課題	●夢や志を持つ　●人に頼らず、自力で成し遂げる ●給料の３倍分会社に利益をもたらす ●責任ある立場に推挙されるように良い結果を出す ●出る杭は打たれるところまで自信を持ってやり切る ●現状から脱却するために自力でビジネスモデルを作り実行する
対応	●小さな目標設定をし、達成感が味わえるような環境を整える ●人に対して感謝の気持ちを示すように促す ●相手の立場に立って考え、どのように相手を喜ばせるかを指導する

【レベル３　気づく人】　〈例〉幹部

特性	●何事にも即行動に移す ●プロジェクトを率先して企画・実行している ●自分の役割と責任を理解し、部下を育てる ●専門的知識や経験を活かして、リーダーシップをとる ●部下のミスを自分のミスだと認め、責任を取る姿勢を持つ ★自分の感情や視点を優先しがちである
結果	●自ら行動したことが成功体験に繋がる ●自分の役割を果たし、良い結果を出している ●業務の効率化と品質を向上させる ★部下に的確な指示を出せず、自分で仕事を抱えてしまう ★人のことを的確に客観視できない部分がある
課題	●自分が給料に見合う働きができているかを考える ●チャットや管理ツールなど、効率的な手段を導入する ●部下に自分の意見を明確に伝える力を養う ●チーム全体と個々の目標を明確にする ●優先順位を決め、計画的に動くことで業務にゆとりを持つ
対応	●問題点の修正と、周りからの指摘を改善するよう指導する ●書籍や社内外の勉強会、セミナーの参加を促す ●定期的に目標達成状況を共有する ●業務を徹底的にマニュアル化し、仕組化するように指導する ●定期的に個人面談をし、ストレス管理のサポートを行う

【レベル４　気づきを与える人】　〈例〉経営者

特性	●成功体験がある ●何とかなるという自信(絶対的自信)がある ●人に色々教えて、活性化させたい ●人のことは客観視できる ★自分のことは客観視できない ★給料を払う立場で物事を考えるが、もらう人の事は考えていない
結果	●成長意欲がある ●教育を通して、周りを良くしたいと思っている ●自分で工夫してビジネスモデルを作り、良い結果を出している ★スタッフに教育の一環として「こうあるべきだ」と改善を要求する ★押し付けになるので、人から嫌われる（パワハラになりやすい） ★意図しないことがあると、何かのせいにし、マイナス発言をする ★自信があるので、何かにつけて独りよがりになりやすい
課題	●相手の現状を分析して的確に指導する ●周りの良いところを褒めて良い気持ちにさせる ●固くならず、にこやかに周りに伝える ●周りを変えようとしない、自分が変われば周りも変わると気づく ●すべてのトラブルは、仕方がないことだと考え素直に自分の言動を見直す ●プラスもマイナスも、全て自分の過去の言動が引き寄せた結果であると謙虚に気づく

【レベル５　意識して気づき自己修正する人】
〈例〉バイオエネルギー理論実践者

特性	●自分も周りも客観視できる ●自分の問題点に気づき自己修正をする ●自分が中心であり周りは全て自分がつくった世界であると認識できる ●周りの現象は全てメッセージであると認識し、素直に受け入れる
結果	●進化成長する　●思い通りになる　●周りから評価される
課題	●気づきのメカニズムを周りに伝え共有する ●「優しく、大らかに、正直に、前向きに、単純明快に、度量を持ってにこやかに、はっきりと伝えて」人を正しく導く ●気を抜かずレベル５を維持する　●修業だと思って実行する

【レベル６　無意識に気づき自然に自己修正する人】
〈例〉進化型プログラム実践者

特性	●必要な人を自然に引き寄せることができる ●無理なく自然に気づける
結果	●必要な事（ヒト、モノ、カネ等）を自然に引き寄せる ●思い通りの未来を築くことができる
課題	●周りのリーダー層に伝え、縁をつなげていく

今の意識のエネルギーは生まれてきて授かったエネルギーです。
顕在意識のエネルギーと潜在意識のエネルギー間は、エネルギーが流れない仕組みになっています。それが様々な葛藤(思い通りにならない現象)が起こる原因となっています。
葛藤によって悩み苦しみ、自分自身を見直すキッカケを潜在意識が作り出してくれるのです。

つまり、人間は不完全な状態で生まれてきて、より完全になる為に様々な試練が与えられるのです。
なぜなら、それは人間が進化成長する為に必要だからです。
人間は、顕在意識は変えられますが潜在意識は変えることはできません。しかし、理論的には顕在意識のエネルギーを潜在意識のエネルギーと導通するエネルギーに転換することは可能です。

しかし、長年エネルギーが流れない状態になっていますので、時間をかけて段々と訓練をする必要があります。
顕在意識のエネルギーを新しいエネルギーに転換できれば、顕在意識と潜在意識の間はエネルギーが流れるので葛藤がなくなり、顕在意識の思いは自然に無意識に伝わる様になっていきます。
段々と無理なく思いが潜在意識の世界に浸透して、その結果思い通りになっていきます。
これが無理なく自然に「思い通りに未来を築く」レベル６です。

バイオエネルギー【1】の活性化状態の自己チェック表

	【1】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	常に細かく確認している	4・3・2・1
②	計画したことを周知してからやっている	4・3・2・1
③	常に完璧を目指している	4・3・2・1
④	現状に満足せず、成長し続けている	4・3・2・1
⑤	上品に振る舞っている	4・3・2・1
⑥	リーダーシップをとっている	4・3・2・1
⑦	本質を見極めて行動している	4・3・2・1
⑧	常に目標を決めて実践している	4・3・2・1
⑨	常にプラス発想をしている	4・3・2・1
⑩	絶対に譲れない信念がある	4・3・2・1

評価基準　4：よくできている　3：時々できている
2：あまりできていない　1：全くできていない

	【1】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	思い込みで勘違いしやすい	4・3・2・1
②	計画性がなく、途中で頓挫してしまう	4・3・2・1
③	相談しないでやり、雑になってしまう	4・3・2・1
④	自信がなく、何かあると尻込みしてしまう	4・3・2・1
⑤	こだわりが強く、意見を素直に受け入れられない	4・3・2・1
⑥	慎重になり過ぎて気持ちの切り替えができない	4・3・2・1
⑦	同時にいろいろやって優先順位がわからなくなる	4・3・2・1
⑧	何かあるとマイナス発想になって自信がなくなる	4・3・2・1
⑨	細かいことが気になって疑い深くなる	4・3・2・1
⑩	周りの声を聞き過ぎて迷ってしまう	4・3・2・1

評価基準　4：全くない　3：ほとんどない　2：時々ある　1：よくある

バイオエネルギー【2】の活性化状態の自己チェック表

	【2】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	よく気を使っている	4・3・2・1
②	継続的に努力し続けている	4・3・2・1
③	相手の立場を深く考えて対応している	4・3・2・1
④	本音で対応するよう心がけている	4・3・2・1
⑤	常に感謝の言葉を伝えている	4・3・2・1
⑥	常に協力する姿勢でいる	4・3・2・1
⑦	人の面倒を徹底して見ている	4・3・2・1
⑧	常に相手を立てることを意識している	4・3・2・1
⑨	出会いを大切にして縁をつないでいる	4・3・2・1
⑩	家族を大切にしている	4・3・2・1

評価基準　4：よくできている　3：時々できている
2：あまりできていない　1：全くできていない

	【2】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	相手のことを考え過ぎて疲れてしまう	4・3・2・1
②	周りの目が気になって、その場だけ無理に取り繕う	4・3・2・1
③	親しくなるとわがままになり、気を遣えなくなる	4・3・2・1
④	本音を言わず、何を考えているかわからないと思われる	4・3・2・1
⑤	何かをもらったとき、お礼の言葉だけですませようとする	4・3・2・1
⑥	周りの意見を聞きすぎて断りきれなくなる	4・3・2・1
⑦	見返りがないと態度をひるがえしてしまう	4・3・2・1
⑧	立場が変わると態度も大きく変化する	4・3・2・1
⑨	意に沿わないことがあると相手を許せなくなる	4・3・2・1
⑩	外にばかり気を使って家族をないがしろにする	4・3・2・1

評価基準　4：全くない　3：ほとんどない　2：時々ある　1：よくある

バイオエネルギー【3】の活性化状態の自己チェック表

	【3】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	常に明るく笑顔でいる	4・3・2・1
②	何事も臨機応変に対処している	4・3・2・1
③	誰に対しても平等に接している	4・3・2・1
④	好き嫌いせず何でもやっている	4・3・2・1
⑤	興味があることは深く追究している	4・3・2・1
⑥	常に楽しんでやることを心がけている	4・3・2・1
⑦	何事も前向きに取り組んでいる	4・3・2・1
⑧	常に情報を集め、周りに発信している	4・3・2・1
⑨	何事も柔軟な思考で取り組んでいる	4・3・2・1
⑩	常に感情をコントロールできている	4・3・2・1

評価基準　4：よくできている　3：時々できている
2：あまりできていない　1：全くできていない

	【3】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	苦手意識を持つと暗くなる	4・3・2・1
②	余裕がなくなるとその場しのぎになる	4・3・2・1
③	相手によって態度が変わる	4・3・2・1
④	第一印象で好きか嫌いかを決めつけてしまう	4・3・2・1
⑤	途中で興味が持てなくなり飽きてしまう	4・3・2・1
⑥	気分によって左右され節操がなくなる	4・3・2・1
⑦	何かあると後ろ向きになって投げやりになる	4・3・2・1
⑧	マイナス情報に振り回され、周りに発信してしまう	4・3・2・1
⑨	好き嫌いが出て反発し、受け入れられなくなる	4・3・2・1
⑩	嫌なことを避けて通ろうとして逃げてしまう	4・3・2・1

評価基準　4：全くない　3：ほとんどない　2：時々ある　1：よくある

バイオエネルギー【4】の活性化状態の自己チェック表

	【4】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	常にルールやマナーを守っている	4・3・2・1
②	整理整頓を徹底している	4・3・2・1
③	何事もまじめに取り組んでいる	4・3・2・1
④	途中で諦めず最後まで成し遂げている	4・3・2・1
⑤	全責任をもってやっている	4・3・2・1
⑥	約束は必ず守っている	4・3・2・1
⑦	時間管理を徹底している	4・3・2・1
⑧	金銭管理を徹底している	4・3・2・1
⑨	無償の奉仕ができる	4・3・2・1
⑩	体力維持のため健康に気をつけている	4・3・2・1

評価基準 4:よくできている　3:時々できている
2:あまりできていない　1:全くできていない

	【4】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	形に固執して多様性を受け入れない	4・3・2・1
②	必要のないものまで貯め込み捨てられない	4・3・2・1
③	億劫になって、やるべきことを後回しにする	4・3・2・1
④	つらいことがあると耐えられず、途中で諦めてしまう	4・3・2・1
⑤	結果が出ないまま、だらだらと続けてしまう	4・3・2・1
⑥	天秤にかけ、先に決めたものをないがしろにする	4・3・2・1
⑦	無理して安請け合いし、収拾がつかなくなる	4・3・2・1
⑧	お金を貯めることに執着し、使えなくなる	4・3・2・1
⑨	損得で判断し、本当の意味での奉仕ができない	4・3・2・1
⑩	ストイックに自分を追い詰め、無理をする	4・3・2・1

評価基準 4:全くない　3:ほとんどない　2:時々ある　1:よくある

バイオエネルギー【5】の活性化状態の自己チェック表

	【5】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	よく考えてから行動している	4・3・2・1
②	人の話をよく聞くことを心がけている	4・3・2・1
③	「報・連・相」を徹底している	4・3・2・1
④	客観的に物事を判断している	4・3・2・1
⑤	どんなときも冷静に対処している	4・3・2・1
⑥	気楽に人の相談に乗っている	4・3・2・1
⑦	納得してもらうように丁寧に説明している	4・3・2・1
⑧	常に問題の原因を追求し解決している	4・3・2・1
⑨	常にリスクを想定して回避に導いている	4・3・2・1
⑩	勉強熱心でいろいろ学んでいる	4・3・2・1

評価基準　4：よくできている　3：時々できている
2：あまりできていない　1：全くできていない

	【5】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	情報に疎く、考えが偏り、独りよがりになる	4・3・2・1
②	自分の考えに固執し、周りの意見を聞かなくなる	4・3・2・1
③	言わなくてもわかるだろうと思い、情報共有しない	4・3・2・1
④	頑固になり、自分の考えだけで物事を判断する	4・3・2・1
⑤	考え過ぎて堂々めぐりになり、決断できない	4・3・2・1
⑥	上から目線で取っ付きにくく、相談しづらい	4・3・2・1
⑦	説明が回りくどく、要点がわからず、周りが理解できない	4・3・2・1
⑧	問題を軽視し、原因を追求せず、同じ失敗を繰り返す	4・3・2・1
⑨	リスクを想定せず、想定外の事態に対応できない	4・3・2・1
⑩	勉強不足で知識が浅く、知ったかぶりをする	4・3・2・1

評価基準　4：全くない　3：ほとんどない　2：時々ある　1：よくある

バイオエネルギー【6】の活性化状態の自己チェック表

	【6】が活性化している状態の自己チェック表	評価
①	常に新しいことを積極的に体験している	4・3・2・1
②	自分でやるべきことは自力でやっている	4・3・2・1
③	何事も即実行している	4・3・2・1
④	常に気楽な気持ちで行動している	4・3・2・1
⑤	前例にないことでも果敢に挑戦している	4・3・2・1
⑥	自然に人を褒めている	4・3・2・1
⑦	常にプラス発言を心がけている	4・3・2・1
⑧	常に斬新な考えをとりいれている	4・3・2・1
⑨	頼まれごとは困難でもやり遂げている	4・3・2・1
⑩	チャンスを結果に結びつけている	4・3・2・1

評価基準 4:よくできている　3:時々できている
2:あまりできていない　1:全くできていない

	【6】が不活性にある状態の自己チェック表	評価
①	いろいろ心配して取り越し苦労する	4・3・2・1
②	自分で動かず人任せにする	4・3・2・1
③	せっかちに行動して周りを混乱させる	4・3・2・1
④	結果が出ないと焦ってイライラする	4・3・2・1
⑤	うまくいかないとすぐ見切りをつけすぎる	4・3・2・1
⑥	相手の問題点が気になり、追及して傷つける	4・3・2・1
⑦	オーバートークになり、不審がられ誤解される	4・3・2・1
⑧	的外れな提案をして賛同が得られない	4・3・2・1
⑨	無理難題を頼まれて嫌な気持ちになる	4・3・2・1
⑩	ピンチを人のせいにして押しつける	4・3・2・1

評価基準 4:全くない　3:ほとんどない　2:時々ある　1:よくある