



## レッスン1

### 一瞬で相手の無意識を”透視”する裏ワザ

-人から自然と選ばれる秘訣はここにあった!-

塚田：

みなさんこんにちは。

この度はザ・サブリミナル実践型マインドリーダー養成プログラムにご登録いただきまして、誠にありがとうございます。

今回、プロデューサー兼ナビゲーターを務めさせていただき塚田と申します。

全4本の動画になりますが、最後までよろしく願いいたします。

今回このプログラムでは、**仕事、恋愛、セールス、接客、転職や就職、コーチングやコンサルティングなど、ありとあらゆる人間関係で圧倒的成果を発揮する、無意識への知見をベースにしたサブリミナル心理スキル**、そのような劇薬的なスキル、効果を発揮するスキルを、この動画の中でじっくりお伝えさせていただきたいと思えます。

本当に即効性のある内容から、突き詰めていくとすごい効果のある内容まで、幅広く取り扱っていきますので、是非ご覧いただき、ご自身の生活の中に役立てていければと思います。

今回、全4回の動画にはコメント特典を付けさせていただいています。

**第1回は、恋愛、ビジネスで絶大な効果、「日常生活ですぐに使える10の心理テクニック」というこちらの小冊子をプレゼント**させていただきます。

こちらの「特典」と言っていますが、本当に、電子書籍1冊分くらいのすごいボリューム感たっぷりものになっていますので、是非こちらの動画を見ていただいた上でこちらも見ていただいて、より活用の幅を広げていただければと思います。

今回、心理スキルって言うと男性が使うイメージがあるんですが、女性の方にも使っていただいて絶大な効果を発揮しています。

なので、女性目線でいろいろ岸先生にお聞きしていただく役として、アシスタントの相川美由紀さんにご登場いただきます。

よろしく願いします。

相川：

よろしく願いします。

塚田：

相川さんは今どんなことをされているんでしょうか？

相川：

はい。今マーケティングや講師をしまして、以前、営業をやっていたので、その流れでマーケティングに興味を持って、今マーケッターとして活動しています。

塚田：

なるほど。ちなみに「人の無意識の特徴をつかんで動かす」という内容なんですけど、どんな風に使っていきたいですか？

相川：

そうですね、前が本当に全然取れないダメ営業だったので。

塚田：

なるほど。

相川：

本当にもし使えるのであれば、その人のことを瞬時に分かって、どういう風なセールストークをしたら心に響くのかな？と分かれば、それはすごくいいなと思いますし、また、よく友達とかと婚活パーティーみたいなものに行って、男性と、初対面の方とお話するんですけど、全然、何をしゃべっていいのか分からないし、お互いに緊張しちゃって。

塚田：

確かに。

相川：

何をしゃべっていいのか分からなくて、それも、何秒かで席移動になるじゃないですか。

塚田：

確かに、瞬間的に勝負を決めないといけない場ですよ。

相川：

どうやって毎回しゃべるかとか考えているだけで疲れちゃうので、初対面の方と仲良くなる方法が分かっただけです。

塚田：

うーん、確かに。今の2つのことは、それこそメチャメチャ使えるところを持っているじゃないですか。

相川：

たぶん。

塚田：

これまで出ている結果から行くと、すごく使える。

相川：

すごい楽しみ。

塚田：

今までも職場の人間関係とか、接客・セールス、それから子育てとか、家庭円満につながったという話も結構あったり、あとは婚活ですね、まさに。半年間活動されて、実際にゴールインされた方がいたりしますので。じゃあ相川さんも楽しみに。

相川：

楽しみに。

塚田：

完全に自分ごとでどんどん、務めながら。

相川：

はい、聞かせていただきます。

塚田：

お願いいたします。

相川：

よろしくお願いします。

塚田：

はい、ということで、いざ内容に入っていきたいと思いますが、お待たせしました、さっそく講師の先生をご紹介していきたいと思います。

もう、見た目からオーラ抜群だと思いますが。

岸：

ありがとうございます。

塚田：

先生をご紹介します。

サブリミナル心理学の研究者、岸正龍先生です。よろしくお願いいたします。

岸：

よろしくお願いいたします。

相川：

よろしくお願いいたします。

塚田：

こちらにプロフィール出がているんですが、岸先生のご紹介をさせていただきます。

岸先生は日本マインドリーディング協会の理事として活動されていまして、現在はサブリミナル心理学を研究して体系化する活動をされています。

実業ではメガネの販売、アイウェアブランドの「モンキーフリップ」の代表として、斬新かつ独創性のあるメガネを次々と発信されて、**2010年には何と、アイウェアブランドオブザイヤーのメンズ部門、2013年にはグッドデザイン賞を受賞**されるなど、華々しい実績を残されています。

こちらの実績の裏側にブランド戦略として心理学、NLP、メンタリズムなどの知識を生かした心理誘導マーケティングを実践的に取り入れて、短期的にすごい成果を出されているということで、今、**全国の商工会とか、いろいろな場に講師として出向かれ、全国のビジネスをやっている方はもちろん、ビジネス以外の分野でも幅広い内容でサブリミナル心理学を伝えられています。**

今は実業家としての側面、そして講師としての側面、二つの側面で多方面で大活躍をされている先生になります。

こちらの書籍もフォレスト出版から出ていまして、こういった作家、本とか、セミナーとか、いろんな方面でこのような内容を発信されているという先生になります。

岸先生は本当に実業でもすごい成果を出されているんですね？

岸：

ありがとうございます。

塚田：

有名なアーティストの方とコラボしたり、有名ブランドとコラボしたり、あと漫画とかのメディアミックスとかも、すごい。

岸：

そうですね、漫画のキャラクターのメガネを作ったりもしています。

塚田：

そこでもすごい成果を上げられていると思うんですが、どうしてその実業だけではなくて、今の講師として、人間心理をビジネスコミュニケーションに生かすということをされているのでしょうか？

岸：

このサブリミナルとか、心理誘導マーケティングという、ものすごく怪しい感じがするじゃないですか。

塚田：

そうですね。

岸：

何というか、人の心をコントロールして無理矢理こっちの売りたいものを売りつける、みたいなイメージありますよね。

実はそうではなくて、僕がやってきたことは、ちょっと話すとき長くなるので端折るんですが、店の前にライバル店がやってきて潰れそうなところから、がんばってがんばって何とか自分でやれるようになって、それを小さなところから「ちょっとしゃべってよ」と言われてしゃべったんですね。

そうしたら、その人たちが、そうだったのか、そういうことなら、私たち、僕ら小さいですから企業としては。

**「僕らみたいなチビでも戦えるんだ、ネットとか大企業が周りにたくさんある中で戦えるんだ！」**と言ってくれて、ちょっと教えてくれみたいな話があったんですね。

ちょっと僕がやってきたことをお伝えしたら、みるみるみんな良くなったんですよ。

それも、その人たちが悪どく儲けるんじゃなくて、その人たちの先にいるお客様もいい感じになって良くなったっていうのがあって。

今もう本当に、東京の方には失礼かもしれないが、東京一極集中みたいになって地方どんどんダメになっているんですよ。

塚田：

そうですね。

岸：

**でも、僕は名古屋に住んで仕事をさせてもらっていて、地方が良くなると日本は良くなると。**

でもその地方の小さいところの人たちが疲弊しているというのは良くない。

ひいては、一人一人の人たちが良くなっていかないとやっぱり日本は良くなると思って、偉そうな感じがしますが、本当にいろんなところを回っているほど思うんですよ。

山間部の、本当に小さな村みたいな町に呼ばれて行くこととか、海辺の漁師町みたいなところに呼ばれ

て行くこととか、あるんですよ。

でもそこで根付いた人々が話をして、今日これから4回に渡ってお伝えすることをお話しすると、すごくいい顔になって帰っていただいて。

で、良かった良かったと言ってもらえるたびに、なんか僕も嬉しくなって。

お役に立つなら、みたいな感じで。二極回しているような話なんですよ。

塚田：

なるほど。じゃあ本当にお話聞かれた方だけじゃなくて、その周りにいる方もみんな幸せになっていくという現象が起きているということ。

岸：

まあビジネスですから、結局僕らが何をしても、最終的には最後のお客様が喜んでお財布を開いていただかないことにはビジネスって回らないじゃないですか。

塚田：

そうですね。

岸：

恋愛にしても、一番最初はうまいことって落としたような感じでも、最終やっぱり相手に喜んでもらわないと幸せなゴールインはないっていうことで。

塚田：

なるほど。心理学と聞くと、結構無理矢理動かして、みたいなニュアンスがあると思うんですが、全然違うということ。

岸：

そこで、最初に出てきたサブリミナル、心理誘導というところにやってくるんですが、**これまでの心理学って意識に働きかけること**なんですよ。

**で、このサブリミナル心理学というのは、名前の通り無意識に訴えかけていくもの**で、この違いっていうのが大きいというのをここで押さえていただいて、楽しみに聞いていただければと。

そこが最終的な笑顔になるのか、何だよこいつは！って言って離れるのかという違いだということを、僕自身がすごく感じてきましたし、山間の町の方も、海辺の漁師町の方も、みんな実績を出していただいている、ということになります。

塚田；

なるほど、ありがとうございます。

相川：

はい、先生。

岸：

いいですね、挙手制で。

はい、相川さんどうぞ。

相川：

突然ですが、自分が変わることによって周りの相手も変わるという風におっしゃっている人もいますが、そのあたりはどうなんですか？

岸：

いい質問ですね、あるあるですね。

相川：

あるある！

岸：

いらっしゃいますね、塚田さん、たくさん。

塚田：

たくさんいます。自然と変わるよ、みたいな。

岸：

そういうセミナーとや本は多いですね。自分高め系と言うんですが。

はい、変わりません！

相川：

えー！？

塚田：

ズバリですね。

岸：

これも「あるある」だと思うんですが、そういう自分高め系のセミナーに行って帰ってきたドヨンとした人が、帰ってきた時にいきなり「やあ塚田さん、おはようございます！今日は塚田さんはいいことがありましたか？」みたいな、いきなりモチベーションが上がっちゃってる人っていないですか？

塚田：  
ありますね。

岸：  
ありますよね。

塚田：  
2、3日経つと元に戻っちゃうみたいなの。

岸：  
どうですかね、いきなり。  
相川さんおはようございます！

相川：  
いやー、びっくりしますね。ただただびっくりします。

岸：  
何も良くなって行ってないんですよ。

**やっぱりコミュニケーション能力というのは要るんです。モチベーションが上がった時に、どうコミュニケーションしなきゃいけないか？というのがないと。ただモチベーションが上がって自分を磨いているだけでは、人って変わっていかないんですよ。**

逆に、コミュニケーションのスキルばかりを追い詰めていくと、詐欺師になるんですよ。  
どのようにでも相手が騙されるんで。詐欺師の末路ってお聞きになったことがあるかも知れませんが、ほとんど悲惨なものになっていくので、やっぱり自分を高めるとするのは必要だと思うんですね。  
**自分がいい存在になるように頑張りながら、相手に関わる時にはコミュニケーション技術がいる。**

実際、成功されている方とか、この人いいなと思う方は、両方うまい方だと思うんですよ。  
ちょっと思い浮かべていただくと。僕も尊敬すべき方がいると、謙虚で自分を磨くことを忘れず、でもいい人、話しやすいというのはあると思うんですね。  
この2つは要ると思います。こっちだけでは人は動きません。

塚田：  
ちなみに今は自分を高めていて、自分の中身が整ってきたという人ほどコミュニケーションスキルも劇的に上がったら加速する、そんな感じですね。

岸：  
そうですね。コミュニケーションというのもテクニックの部分がたくさんありますので、ここを覚えれ

ば加速度的に良くなっていくのは実際にあります。

そういう事例が出ていますので。

塚田：

今事例というお話があったと思うんですけども、これまでに「ザ・サブリミナル 実践型マインドリーディング」を学んだ方が本当にすごい成果を出しています。一例で6人だけご紹介させていただきますと、まず、金融関係で営業をされている山本さん、この無意識へのアプローチを取り入れられて何と2,200名のうち、トップという。

相川：

へえー、すごい。

塚田：

すごいですよね。しかも3位からトップとかじゃないんですよ。

かなり伸び悩んでいたところから劇的に上がってトップになられた方とか。

また、ウェブコンサルタントの田島さんは、セールスしないで30万円、100万円のコンサルティングが売れてしまうというお話とか。

あとは先程もお話がありましたが、婚活で活用されて最高のパートナーと結婚できた松本さんですとか、あるんですよ、こういう結果が。

相川：

あるんですね。

塚田：

あとは、新人で入社して、そこからぶっちぎりで結果を出して、連続3回連続1位でスピーチして、15年のうちで一番すごい成績で最速昇給された方とか、あとは、大手専門学校の講師の田中さんは、普通の公務員合格実績はだいたい20%くらいらしいんですが、何と合格率88%を見ている生徒さんで叩き出して、優秀教職員賞を受賞されて、最年少で昇進されたりとか。

あとは、もともと嫌われるようなタイプの方にすごく好かれるようになって、そこのエリートで活躍されている方から引き抜きの話なんかもあったりしている匿名希望のMさんですとか。すごいですよね、すごくないですか？

相川：

信じられないような。

塚田：

聞きながら、我々も信じられないみたいな。

岸：

これ面白いのは、年齢結構バラバラで、性別もバラバラで、職種もバラバラですよ。  
なので、このポイントでしか使えない、ということじゃないんですね。

**対人スキルとして、どなたか相手がいる方であればどなたにも使える。**

ここの事例には出てないですが、夫婦関係が良くなった方がいらしゃったり。  
本当に対人関係だったら使えるスキルになります。

塚田：

どんな分野にも使っていただけるというのは実証済みですので、ぜひ、自分はコミュニケーションのどこで悩んでるかな？とか、どういうところで使えるかな？と思いながら受けていただくと結構効果的ですね。

岸：

そうですね、はい。

塚田：

そういう観点でお聞きいただければと思います。

さて、本題に入っていきたいと思うんですが、多くの人は人間関係を悪くしたいと思って生きている人は多分いない、ですよ。

相川：

いない。

塚田：

大体の方がどこかしらでつまずいている。

一方で、さっきみたいに使いこなして結果を出している方がたくさんいると思うんですが、一番の違いというか、今つまずいている方がそうなるための最大の課題って、どういったところにあるんでしょうか？

岸：

これ、僕がこういうことをお伝えし始めて、プログラムを何回か続けていくうちに気づいたことなんですけど、僕自身はできて、コミュニケーションが上手い人は自然にやっていて、それができていないことがあるな、ということがわかったんですね。

**それは何かと言うと、コミュニケーションを上手くいかせるためには、2つのフェーズがある。**

**1つが、「好かれる」というフェーズで、もう1つが「動かす」というフェーズなんですよ。**

この2つがごっちゃになっているんで、みんな悩んで上手くいかないなということに気づいてきたんですよ。

僕らはビジネスやっているので分かりやすいんですが、売上があるじゃないですか。

塚田、相川：

はい。

岸：

売上が立ってるのって、集客と成約ですよ。

人を集めて、その人たちに売って売上ができていくじゃないですか。

でも、集客ができてないのに成約ばかり考えても売上できないですし、集客いっぱいしても成約できなかったら売上できないじゃないですか。

塚田：

あー、できないですね。

岸：

両輪回っていないと売上ができないのと同じなんですよ、コミュニケーションも。

好かれていないのに動かそうとしても、やっぱり人は動かないですし。

ただ好かれるだけで動かさなかったら、やっぱり人は動かない。

塚田：

いい人で終わっちゃう。

岸：

いい人で終わっちゃう。

塚田：

自分はストレス溜まっちゃうみたい。

岸：

そうなんです、そうなんです。

この2つのフェーズというのがあるということを知って、やはりこの2つのフェーズでスキルを高めていかないといけない、ということに気づいてきたんですよ。

塚田：

なるほど。今のお話を聞いてちょっと思ったんですが、結構コミュニケーションの本で話し方などあると思うんですが、なんか自分はどっちでやっているのかよく分からずに読んでいた気がします。

相川：

確かに。

岸：

無茶苦茶になってるんですよね。僕も昔は無茶苦茶でした。

でもみなさんと積んでくる中で、ここか！みたいなのが分かってきたんですよ。

塚田；

どのスキルが好かれるためのもので、どのスキルが動かすためのものなのか。

岸：

はい。

相川さん、人と会った時に、最初にどっちをやったらいいかってのは分かりますよね？

相川：

最初ですか？

岸：

好かれるのと動かすのと。

相川：

最初は動かすより好かれる方ですよ。

岸：

もうおっしゃる通りです。で、冒頭の方にあった、スキルの本は動かすことばかり書いてあるので。

塚田：

確かに。

相川：

確かにそうなんです。

岸：

確かにそうなんです。

塚田：

経験あり？

相川：

なんか読めば読むほどドツポにはまるみたいな。

岸：

**好かれていないのに動かそうとするから、向こうから「なんかやられている」みたいな、嫌な感じになっちゃうんですよ。**

で、ご質問にあった自分磨きの方は、好かれる方に重きが置いてあって動かさないの、塚田さんおっしゃっていた「いい人」で終わってしまう。

セールスでも、好かれるだけは好かれるけど、成約できないとか。

婚活でゴールできないというふうになっているな、というのが分かったんですよ。

塚田：

なるほど。じゃあこの流れをしっかり踏んだ上で学ぶ必要があるということになるわけですね。

岸：

どっちなんだろう？というのを意識しながらやることによって、結果って出やすくなるじゃないですか、ゴールがはっきりしていた方が。

なので、これは押さえておいていただきたいポイントになります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

岸：

今、好かれるというフェーズと動かすというフェーズがある、と言ったんですが、「ここをお伝えしたい」と言ったのは、ここから以降なんですよ。

「好かれる、動かす」を押さえていただいた上で、ハイ！！

相川：

はい、先生。

岸：

相川さんに質問があります。

前に営業のお仕事をされていて、ちょっと苦しんでいた、みたいなことがあったと思うんですが、めちゃくちゃ売る人っていたじゃないですか？

相川：

いました。

岸：

いましたよね。その人達ってしゃべりが上手かったですか？

相川：

いや、そんな感じには正直思わなかったんですよね。

岸：

なんでその人たち上手くいっていると思いました？

相川：

私の感じだと「空気感」というか、気がつくところ、動いて、イエスとお客様が言っているという、不思議な流れみたいな。

なんだか分からない魅力なんですかね、あれは。

岸：

違うんですよ。もう今ですね、答えは出ていたんですよ。

相川：

えー？そうなんですか？

岸：

答えは、「空気感」。

相川：

空気感？

岸：

空気感なんですね。これはほとんどのところで出ていない、本当の秘蔵のお話なんですけど、ここで空気感と言われたので、空気感がなんであるかというお話をさせていただきたいと思うんですが。

**この空気感は何かという、無意識なんですよ。**

無意識は意識よりもでかいという話は聞いたことがありますよね、相川さんも。

相川：

何となくですけど。

岸：

何となくですね。これは世界中で、どれくらい大きいみたいな実験はものすごくやられているんですよ。ドイツにハイデルベルグ大学というところがあって、そこのツメルマン教授という方がちゃんと電氣的

にいろいろ調べたところ、無意識が取っている情報というのは秒間1,100万ビットとされているんですね。

塚田：

1,100万ビット。

岸：

1,100万ビット。さあでは意識はそのうちのどれぐらい取っていると思いますか？

1,100万ビットのうちの。

相川：

えー、全然想像できないですね。

岸：

だいたいこう、ふっと。

相川：

だいたい？うーん、400。

岸：

400？

相川：

ビット。

岸：

400ビット。

塚田：

結構少なめですね。

岸：

結構少なめでいきましたね。

相川：

そうなんですか？全然分からない。

岸：

ぱっと言われても分からないですよ。ツメルマン教授が言われているのは、77 ビット。

塚田：

あ、そんな少ないんですか。

相川：

もっと少なかったんですか。

岸：

0.0007%、ほとんど取ってないということなんですよ。

たとえば今、塚田さんも相川さんもこの部屋にいて僕とお話ししていますが、だいたい聞こえるのって僕の声とか、書類とか、じゃないですか。

それくらいの情報しか意識には上ってないんですよ。

**でも無意識って、たとえばこの部屋の温度とか、外を通っていく車の音とか、この部屋の色とか、すべての情報が入っているんですよ。**

その中のたった 77 ビットしか僕らは意識できていない。

**で、空気感と言われるのはその他の無意識が取っている大きな大きなところのことを「空気感」と言うんですよ。**

塚田：

なるほど。何かコミュニケーションってそれこそ、今話している内容とかジェスチャーとか、そういうところにあるのかなって思っていて、本でもそういうふうを書いてあると思うんですが、そうじゃないってこと？

岸：

これがコミュニケーションで一番最初にみんながつまずいちゃっているところなんですね。

塚田：

この部分を見捨てて好かれよう、動かされようというのは、しかもごっちゃにしていた状態でいろいろやっても、実はなんにも意味がなかったという。

岸：

はい、なので**無意識というものを大切に考えながら無意識に好かれる。**

**無意識を大切にしながら無意識に介入して動かす。**

この好かれる、動かすの 2 つのフェーズの上に無意識というのがあるのが、このプログラムの最大のキモなんですよ。

塚田：

なるほど。すごく分かりやすいですね。

相川：

すごく分かりやすい。

岸：

これ僕が言っているだけだと、「お前またいい加減なこと言って！」というのはあると思うんですが、実は無意識に関する研究というのも今世界的に潮流となっていて。

2017年にノーベル経済学賞を取られたのは、シカゴ大学のリチャード・セーラー教授っていう教授なんですけど、あの教授がやっているのが行動経済学という学問で、人の無意識がどういうふうに動いているか、みたいなものなんですね。

こんな小難しいことより、リチャード・セーラー教授がやられた面白い実験を見ていただくと、分かりやすいと思うので、その実験のお話をさせていただきます。

塚田：

お願いします。

岸：

こんな感じなんですけど、ワイン8本をイギリスのスーパーマーケットに並べるんですね。

そのうちの4本をフランスのワイン、残りの4本をドイツのワインを並べるんです、ワインの棚に。

そして1日交替でフランスの曲を流す、で、ドイツの曲を流す。

どっちのワインが買われるか、という実験をしたんですね。

フランスの曲が流れているときにフランスワインが選ばれた確率が78%。

塚田：

78%！

岸：

ドイツの曲が流れている時にドイツのワインが買われた確率が73%。

塚田：

えー！曲によって真逆の結果になったってことですか？

岸：

しかも面白いのが、出口調査で買われた方に全部聞いたんですよ。あなたは今フランスのワインを買われましたが、それは今この店内にフランスの曲が流れていることと関係ありますか？ドイツのときもそ

んな感じで。そしたら、「そうなんですよ、この曲聞いてたら欲しくなったんですよ！」って言った人、どれくらいだったと思いますか？

相川：

えー。それはもう70%くらいじゃないですか？

岸：

そう思うじゃないですか。7人に1人。

塚田：

えー！

岸：

14、5%の人なんですよ。

相川：

14、5パー。

岸：

つまりほとんどの人々は無意識が動かされて買ったって思っていないんですよ。

塚田：

じゃあ自分は特に何もなく、ただこれを買いたいと思って買った。

岸：

でも実はこの音楽、音というものは音感、五感ですので、無意識が動いて行動しちゃってる。なので、僕がお伝えするサブリミナル的な介入の仕方というのは、相手に拒否感が出ないんですよ。

塚田：

そもそも気づいていないということ。

岸：

そもそも気づいていない。

相川：

そうですね。

岸：

でも行動させてしまっている。だからやって、ばれても、何もありませんよね。

塚田：

確かに、フランスの曲流れていてドイツワインを買われても、別に何も痛くもかゆくもない。

岸：

痛くもかゆくもないです。なので、コミュニケーションでスキルというものに心理的な壁、ちょっとした  
と思っただ方も自由に使っていただける体系というものになっているんですよ。

しかも世界的にそういう潮流があって、今研究や知見が毎日重なっているっていう感じなんですね。  
どうですか？相川さんも少し無意識の世界というのに興味が出てきましたか？

相川：

かなり興味を持ちましたね。どんどん聞きたいです。

岸：

ありがとうございます。

これ、今もお話ししたように全部話すものすごく長くなってしまうので、どういうふうになっている  
のかというのだけ、簡単にこちらの図を使ってお話しをさせていただきたいと思います。

僕らの中っていうのは、先ほどもお話しした通り、たくさんの情報というのを無意識が受けています。  
それは見たり聞いたり味わったり匂いを嗅いだり。

というものの中で、気をつけなきゃいけないほんの少しのものだけが意識に上がって、そこで言語化  
されて、また戻ってくるという形なんですよ。

でも、こういつている間に無意識のものがもっとたくさん動いているので、こちらの方に働きかけた方  
が僕らは動くということなんですね。

単純な例でいうと、歩いていたら、いいウナギのおいが漂ってきました。どうしますか？

相川：

いやー、近寄ってっちゃいますね。惹かれちゃいますね。

岸：

近寄らないまでもウナギのおいだと振り向いちゃうじゃないですか。

でも言葉で人を振り向かせるのってものすごく難しいですよ。

相川：

難しいです。

岸：

他人が、全然知らない人が言葉で振り向かせるのは難しいと思うんですよ。  
でもウナギのにおいひとつでこっちを向いてくれる。

塚田：

確かに、ウナギ売ってますよ、と言われても、別にいいな、となります。

相川：

確かに。

岸：

自分がお腹も空いてなくて何でもなければ、ウナギウナギウナギって言われても「うぜーよ！」って思いますよね。

塚田：

逆に遠ざかりますよね。

岸：

でも本当にいい匂いがするとお腹いっぱいでも振り向く。  
それだけ無意識の力って大きいんですよね。  
こんな仕組みになっているというのを何となくここで覚えていただければと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。よく分かりました。  
この無意識っていうのを踏まえた上で、無意識に好かれて、無意識に拒否されずに動かすというのがこの実践型マインドリーディングのキモになっていると。

岸：

はい、そうです。まさにおっしゃる通りです。

塚田：

なるほど。人から好かれる天才の方はこれが自然にできちゃっているということなんですか？

岸：

はい、そうですね。あの、訓練せずにできるのは一部の天才だけです。  
持って生まれた資質だと思うんです。  
でもその資質を分解して誰にでもできるようにしているのがこのプログラムなので、誰にでもできるようになります。

なので、実際さっきやった実践の結果というのが出てるんですよね。

塚田：

なるほど。じゃあなんであの人、自然と好かれるんだろう？と思っていた人に自分もなれてしまうという。

自然と動かせる人に。

岸：

はい。そうですね。

じゃあ、これどういうふうにするかという話ですが、一部の天才がしかできないものを僕ら凡才がやるためには、相手の無意識で起こっているものを分からなきゃいけないわけじゃないですか。

塚田：

まずそうですね。

岸：

一部の天才というのは、天才なのでそれが分かっちゃうんですよね。

考えるまでもなく無意識が反応してやっているって言えばいいんですかね。

塚田：

すごい。

岸：

でも僕らはそれができないから凡才なんであって、やっぱり理解しないとダメだと思うんですよ。

僕らはちゃんと考えてやらないといけない、そのために相手の無意識の中に何があるかを知る。

で、相手というのは色々なタイプがあって、そのタイプによって無意識の中で起こっていること、無意識の流れが違うっていう知見があるんですよね。

これを使って僕らは相手の無意識に好かれ動かしていこう、というのがこのプログラムなんですよ。

塚田：

なるほど。分かりやすいですね。

岸：

例えば血液型というのがあって、それが当たっているかどうかは別にして、相川さん血液型何型ですか？

相川：

私 B 型です。

岸：

B型、ちゃらんぼらんとか、ルーズだと分かってくると、よし、待ち合わせするときは3回念を押そうとか。

対応できるわけじゃないですか、相手がこういうのだと分かれば。

血液型はただの迷信みたいなものなので置いておくとして、これが世界的に研究された、ハーバードとかで研究されている知見を元に、相手の無意識の流れを知って。

塚田：

なるほど。

岸：

そこに寄り添っていき、というのがこのプログラムのキモなんですよ。

塚田：

なるほど。ちゃんと証明されたもので相手を見て、それに合わせていけるようになるという。

岸：

おっしゃる通りです。

塚田：

なるほどです。

相川：

はい、先生。

岸：

はい、相川さん。

相川：

本当にそんなことができるんですか？

岸：

ほんとにできるんですか？と聞かれたら、ほんとはプロフィールした相手のことをその人の前でべらべらしゃべるのはこのプログラム、違反なんですけど、相川さんって結構スケジュールってきちっとしてないと嫌な感じはないですか？

相川：

どちらかといえばきちっとしていない方です。

岸：

きちんとしてない方ですか？

スケジュールがきちんとしているというか、決められたことが守られないと嫌な感じとかはないですか？

相川：

あ、ありますね、多少。

岸：

で、例えば自分が仕事をしている時に、この順番でやろうと思っていて、誰かから突発的にこれやって、と言われた時に、「何でだよ！」みたいな。

イラッとしたり、っていうのはあんまりないですか？

相川：

ありますね。突然のことに結構対処できなかったり。

岸：

で、仕事の中で、これやってよ、あれやってよって、いろんな仕事 came ときに、よしこれはこの順番でこういうふうにやったら効率的だし、ここにミスがあるな、みたいな感じで、ここは直したらいいんじゃないですか？と一瞬で俯瞰で分かることないですか？

相川：

あるかも知れないです。

岸：

で、一生懸命仕事をしていてもどっか不安みたいな、なんかミスがあるんじゃないかとか。

相川：

ありますあります。

岸：

どっか不安だなと思ったりするようなことがあったり、家出たときに鍵かけてるのに、私鍵かけたっけ？ってもう1回帰ったりとか。

相川：

何で見てる？見ました？今日の朝。

岸：

今日の朝ですか。

塚田：

すごい。

相川：

ありました、今日の朝。

岸：

なるほど、なんかそんな感じです。

相川：

どんな感じ？

塚田：

どうですか？なんか当てられた感じ。

相川：

あの、見たのかと思ってびっくりした。

塚田：

すごい。

岸：

でもこれ、別に僕相川さんのこと見てないですし。

これ、僕が今なにか技を使って念視したわけじゃなくて、こんなタイプだろうなと思ってプロフィールをして、そのプロフィールに書いてあるようなことをしゃべっただけなんですよ。

塚田：

へえー。じゃあ相川さん本人の心を読んだわけじゃない。

岸：

全然心読んだわけではない。

相川：

見られてたのかと。

塚田：

そのレベルの反応でしたよね。

相川：

すごくびっくりしました。

岸：

相川さんすごく考えすぎちゃってぐるぐるどうしようと思って、また考えすぎちゃって心がぐるぐるしようとしたということで、ちょっと苦しむこともあるんじゃないかな、っていう時に悪いやつだと、「いい壺があるんですよ」って言って出してくる。

相川：

あー、壺買っちゃう。

塚田：

まずいですね。これを悪い使われ方をすると。

相川：

びっくりしました、ほんとにびっくりしました。

岸：

なので、実際の使い方としては、今みたいなプロフィールをした時にそこで言わずに、「あ、相川さんはこういうところで心が動くんだな」っていうのを知って、それで相川さんの言葉を、その言葉はこういう心の動きから出てくるっていうのが分かれば、対応できるじゃないですか。

塚田：

うん、確かに。

岸：

で、それでこう、コミュニケーションを良くしていくというプログラムなんです。

塚田：

なるほど。それがこれからお伝えいただく内容ということですね。

岸：

はい、おっしゃる通りです。

はい、じゃあ相川さんから今すごくいい反応をいただいたので、早速このプログラムの中心になっているエニアプロフィール、この本の名前にもなっているんですが、エニアプロフィールというものを紹介

介していきたいと思います。

**そもそもこのエニアプロファイルというのは、エニアグラムという知見があって、ここを引っ張ってできたのがエニアプロファイルなんですね。**

だからエニアグラムというものをちょっとご説明させていただきます。

エニアグラムは、こちらですね。一番最初は、ギリシャなんですよ、生まれたのは。

古代ギリシャという非常に深い、古い歴史を持つもので、それがいろんなイスラム世界を伝わってアメリカに渡り、アメリカでスタンフォード大学、バークレー大学というような、まあオックスフォード大学とか、最先端の心理学の知見とかを取り込んで、性格分類論として確立するんですよ。

で、あまりにもこの性格分類論が正確だということで、今ではチームビルディングとか、いろんな所で使うので、アップルとかトヨタとかソニーとか、大企業がみんな取り入れているぐらい、精巧な知見なんですね。

で、心理学だけではなくて今の脳科学とも分類が進んでいまして、こちらの図です、それが。

脳内物質って聞いたことあると思うんですが、三大物質。

ドーパミン、ノルアドレナリン、セロトニンっていうのがあるよっていうのを聞いたことあると思うんですが、僕らが生まれたときにこの3つの物質の分類、パーセンテージっていうのが決まっています。

塚田：

えー。ドーパミンが出やすい体質の人とか、みたいなそういうことですよ。

岸：

国民では聞いたことあると思うんですよ。我々日本人はちょっとセロトニン出にくいよ、とか。

だから幸せ遺伝子が低いよ、と聞いたことあると思うんですが、個々人間でもそれが決まっています、しかもこの分類でエニアグラムの9つの性格分類が決まっているという知見にまで発展しているんですね。

塚田：

なるほど、じゃあこのタイプはセロトニンが低くてノルアドレナリンが高いからちょっと不安が、みたいな、とか。そういうことですね。

岸：

**なのでよく、性格分類だと限りなく占いに近いものとか、星座で見るとか、画数で見るといものとか多いと思うんですが、このエニアグラムだけは科学なんですよ。**

僕らの脳というか、そもそも持っている脳内物質の量によって性格が決まっているという「科学」なので、信頼ができる、というものがベースになっているのがエニアプロファイルというものなんですね。

塚田：

これはどこかの国だけとかじゃなくて、本当に全人類共通の。

岸：

全人類共通です。

塚田：

分類なんですね。

岸：

実際、エニアグラムというのは今、本部がアメリカにあるんですが、日本はじめ、世界各国に支部があって、そして全く同じ知見、体系を使ってエニアグラムというのが広まっているので。

塚田：

なるほど。

岸：

もちろん国によって、エニアグラムで言う強いフィルター、日本は日本的なタイプのフィルターが掛かっていたり、アメリカはアメリカの国的なフィルターが掛かっているんですが、そのフィルターを外してしまうと、僕ら人間は国籍問わず、人種問わずみんな一緒、というのがエニアグラムの知見です。

塚田：

なるほど。よく分かりました、ありがとうございます。じゃあこのエニアグラムを使って人のタイプを見ていくというのがエニアプロフィールというメソッド。

岸：

そうなんですよ。ところがですね、先程も少しお話したんですが、エニアグラムってあまりにも当たりすぎるんです。

さっきあの、相川さんから、変な手汗をかいたって。

塚田：

言っていましたね、見てたんですか。

相川：

びっくりしました。

岸：

というくらい当たってしまうというか読めてしまうんですね。

なのでエニアグラム自体は自己成長のために使うもので、自分の心の宝の地図と言われているものですから、相手に使っちゃダメなんですよ。

塚田：

本来は。

岸：

これ掟としてダメだっていうのがあって、長い間、僕自身は密かに使ってたんですが。

とはいえ、使えるなこれ、と思っていたんですが、これお伝えしたいなと思った時に、日本の僕の先生に当たる協会に、こういう風に使いたいと言ったら、ダメですよと。

それはエニアグラムでは禁じ手となっているのでダメですよって言われたんですね。

それで、それでもお願いを続けて、名前を変えるならいいと。

確実に違うものにするのを約束しなさいということで、エニアプロファイルという名前に切り分けて、これ今、エニアプロファイルということで使っている。

塚田：

エニアグラムの知見をベースにして、対人関係に岸先生が体系化されたのがこのメソッド。

岸：

おっしゃる通りです。対相手、自分で使うものはエニアグラムで学んでいただくとして、対相手ということにフォーカスしたのがこのエニアプロファイルというものになります。

塚田：

なるほど。性格分類だとシートを記入してもらおうとか、それこそ誕生日を聞くとか。

岸：

はいはい。

塚田：

そういうの必要だと思うんですが、今回そういう感じ。

岸：

いやー。相川さん、どうですか。初対面で会って「ちょっとアンケートをお願いしたいんですけど」って言って、「12問なんですけど」と。

相川：

やだ、嫌です。

塚田：

確かに。

岸：

塚田さんにも、はじめまして、誕生日は？

塚田：

確かに、「何だこの人？」ってなります。それ以前に無意識がちょっと。

岸：

つまり、どういうことかという、実践的じゃないんですよ。

塚田：

確かに。

岸：

実践的って何かというと、お話ししながらこう、初対面でお話ししながら、その中でプロフィールができないとダメだと思うんですよね。

なので、このエニアプロフィールは一切そういうの使いません。

ただ会う、お話をする。早ければ2分。1分から2分、長くても5分以内にはプロフィールを完成して5分後から今度は動かすフェーズに入っていく。

塚田：

すごいですね。

岸：

というのがこのやり方です。

塚田：

そんな短時間で、さっき相川さんにされたような、「え？この人見てたの？」みたいな。

岸：

いや、今ちょっと僕ね、言い過ぎました。

塚田：

言い過ぎ？

岸：

できれば、30秒ですね。

塚田：

30秒！

岸：

ちょっと長く言い過ぎたって感じなんですよ。

塚田：

あ、そういうことですか。

相川：

短くなりました。

塚田：

びっくりしました、今のは。そうなんですか。

岸：

30秒。まず一目見たときの印象と、しゃべり初めて30秒、1分みたいな形で、だいたいのところはできるようになります。もちろん訓練はいりますけどね。

塚田：

えー、すごいですね。

岸：

はい。

岸：

となると、無意識のタイプをどういう風に見ていくんだ？と思いますよね。

僕がさっき相川さんにプロファイルしたのって、何も書いてもらってないじゃないですか。

相川：

はい。

岸：

ましてや、誕生日とか聞いてないですよ。

塚田：

聞いてない。

岸：

これ何を使っているかという、見た目。

**あるいはしゃべり方、あるいは声の出る位置とか、すべてその人から出てくる情報を丹念に見ていっているだけなんですよ。**

**なので、このエニアプロフィール自体、その人を見て、その人の見た目、しゃべり方、言葉づかいというものを総合してプロフィールしていく、というものになります。**

塚田：

だからこう、意識じゃなくて無意識のタイプが、そういうところから割り出せるという。

岸：

そうですね。

相川：

はい、先生。

岸：

はい、相川さん。

相川：

あの、9タイプって難しそうなんですけど、私でもできますか？

岸：

できますできますできます。

これ、イラストで見ていただくと何となく分かると思うんですね。

イメージがつくと思うんですよ。何でイメージがついているかという、無意識の力なんですよ。

直感なんですよ。直感で「こんな人いる」って分かっているわけじゃないですか。

**それだけ僕らの無意識ってたくさんの情報が入っているので、その無意識の情報を信頼して「この人はこれだ！」ってプロフィールしていけばいいんですよ。**

変に意識でこうだこうだって考えると、たかだか5%の情報しか取れないんですよ。

だから、無意識を信じていろんなところからたくさんの情報を取ってプロフィールしていく。

それがエニアプロフィールになります。

塚田：

なるほど。

岸：

だからできるんです。

塚田：

じゃあこの説明を聞いて、たぶんあの人こうだなと思ったのは、わりと合っているという。

岸：

けっこう合ってます、本当に。

塚田：

なるほど。ありがとうございます。

じゃあここから9タイプ、どんな無意識のタイプがあるのかというのをお話いただく形ですね。

岸：

はい、分かりました。

では早速、タイプ1、ルーラーという方々からお話しをしていききたいと思います。



## TYPE 1:ルーラー

**【見た目】**

- ・男女ともに、厳しき、引き締まった顔立ちが特徴
- ・服装は比較的シンプルで、派手な格好は控える

**【無意識の特徴】**

「正しいことをしていればうまくいく」

**【特徴】**

- ・真面目/努力家
- ・文句が多い
- ・責任感が強い
- ・頑固
- ・自制心が強い
- ・人を裁きたがる
- ・落ち着きがあり、アドバイスするような話し方

**【よく口にすること】**

「そうじゃなきゃいけない」「こうあらねばいけない」  
「こうあるべきだよね」

このルーラーというのは、ルールを守る人という意味でルーラーという名前をつけているんですが、これから各タイプ、こんな見た目がありますよっていうお話をし、その方々の無意識の特徴はこうですよ、だからこんな特徴があって、こんな話をしますよっていうお話を順番にしていきます。

1つだけ、無意識の特徴なんですけど、そこの話をすると膨大なんです。

それだけで本当に3時間4時間話せるくらいのバックボーンがあるんですが、これは今日聞いていただいている皆さんの実践の部分とはちょっとずれてくる学問の部分になりますのでカットさせていただいて、また別の機会にお話をするということで、こういうタイプの人、こういう見た目の人にはこういう無意識の特徴があるものだというので、押さえていただければと思います。

そこを押さえていただいて、早速タイプ1ルーラーという方々をお話していきますが、見た目の特徴としては、とにかく引き締まった厳しい感じがしますね。

イメージとしては警察官。ピシッとした警察官とか、検事さんとか裁判官とか。

あるいは審判みたいな人で、俺が正義、私が正義、法を守る、みたいな感じの方々です。

この方々の無意識の特徴は、「正しいことをしていればうまくいく」という、無意識の特徴があるんですね。

これはルーラーの方たちが、無意識なんで、意識しているかどうかというと意識はしてないんです。

ただ無意識下にこういう特徴があるので、そこから生まれてくる特徴として、真面目そうに見えたり、厳しそうに見えたり、自制心が強かったり、ちょっと言葉が悪いと頑固に見えたりする。

その特徴が出ているということがルーラーの人に起こっているんですね。

で、口から出てくるのが、なんとかすべきだ、ルール、規律、守るとか、そういうようなことをおっしゃる方々。なんとなくそういう人イメージつかないですか？

相川：

つきます。

岸：

はい。見た目がそういう感じで厳しい、厳しいって言う人。

なんかこうですね、イギリスの先生みたいな感じ。

堅い感じの人たちがタイプ1、ルーラーと言われているような人たちです。

塚田：

なるほど。じゃあその人達は意識的に厳しくしているんじゃなくて、無意識のタイプで、湧き出てくるもので自然とこうなっちゃってるっていう。

岸：

はい。それも、それすら分からない。

塚田：

それすら分からない。

岸：

なんか自動反動的に、厳しくなければいけないという感じで生きているんですよ。

塚田：

なるほど。じゃあ逆に自分は厳しくしているというのをあまり自覚していないこともあるんですか。

岸：

自覚してないと思いますね。

塚田：

なるほど。そういうものなんですね、無意識は。

岸：

そういうものなんです。それが無意識の特徴なので、そこに寄り添っていくという話なんですね。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。

岸：

はい。今、これピンときていなくても、1から9までお話しする中で、「あ、そういう人いるいる！」とか、「私これかも！」みたいなものがあるかも知れないので、とりあえず、えー？と思っても、9までガツと聞いてもらえれば嬉しいなと思います。

塚田：

はい、お願いします。

岸：

では次に進んで、タイプ2、スマイリーという方々ですね。  
これもイラスト見ていただくと、なんか分かる一、みたいな感じで。



## TYPE 2:スマイリー

### 【見た目】

- ・どちらかというとぽっちゃり体型

### 【無意識の特徴】

「人から必要とされればうまくいく」

### 【特徴】

- ・笑顔
- ・フレンドリー
- ・明るい雰囲気
- ・話し相手や話の内容によって話し方や声が変わる
- ・優しいオーラ

### 【よく口にすること】

「～してあげる」 「～してあげようか？」  
「どうしたの？」 「一緒に」 「感謝」 「おかげさまで」

塚田：

これはいますね。

岸：

はい。見た目はどちらかというとぽっちゃり型で、すごく明るい感じでにこやかな、スマイリーって名前のおり笑顔が素敵な方々なんですけど、このスマイリーの人の無意識の特徴は、人から必要とされればうまくいく、というのが動いているんですね。

人から必要とされたいので、その人達に関わっていく。で、言っちゃえば、おせっかいをしたり、その人のためにいろんなことをやっていくんですよ。

で、必要とされるために笑顔だったりフレンドリーだったり、明るく振る舞ったりしていくんですね。スマイリーな方の特徴的な人は、大阪のおばちゃんじゃないですが、「今日なんかちょっと顔色悪いんじゃない？これお食べ」となんかもらったりする。

分かりませんか？

塚田、相川：

分かります。

塚田：

なんか看護師さんに結構いるイメージ。

岸：

ああ、そういうこと。職業的にはそんな感じの、保育士さんとか、すごく多いと思うんですが、その人達は無意識的な特徴として、人から必要とされたいというのがあるんですよ。

なので自動反応的に、困っている人を見ると「大丈夫？」とか言っちゃうという。

自動反応なんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

偽善者ではなく自動反応なんですよ。

なのでよく口から出てくる言葉として、何とかしてあげるよ、何とかしてあげようか？、どうしたの？、一緒に、みたいなのが出てくる。

これがスマイリーです。

スマイリーは分かりやすいと思いますよね。

塚田：

いますね。

岸：

いらっしゃいますよね。でもそういうものが無意識下で動いているということを押さえていただいて。

次、タイプ3、クールと言われる方ですね。

クールはカッコいい方のクールなんですけど、見た目としては本当にシュツとしているというんですか。



## TYPE 3:クール

**【見た目】**  
 ・かっこいい、美しい体型

**【無意識の特徴】**  
 「成功して人から好印象を持たれればうまくいく」

**【特徴】**

・エリート	・ソフトな声で話のスピードは早め
・行動派のリーダー	・目を見て話す
・その職業にふさわしい態度	・自信のある合理的な話し方
	・アクションが早い

**【よく口にすること】**  
 「もっと効率的に」「すぐやろう」「成功」「結果」  
 「臨機応変」「ブランディング」「スピード」

塚田；  
 していますね。

岸：  
 シュッとしているかっこいい美しい体型をされている方。  
 いつも女性でいうと、奥様でも変な格好をせずにお化粧されて、ピシッとされているような方々。  
 家に行くとチリ1つなくて、すごくシュツとした犬がいるような、そういう方々がクールと言われている方々なんですけど、無意識の特徴としては、成功して人から好印象を持たれればうまくいく。  
 こう、成功していない自分には意味がないんだ、という無意識の特徴があるんですよ。  
 なのでうちがピシツとしていたり、自分がエリートだぞ、みたいなふうになってくるんですよ。

特徴としてエリートというのがあるのと、エリートって成功の象徴みたいなものですからね。  
 そういう風に見えたり、行動派のリーダーになったり、それにふさわしい身だしなみをしたり。  
 見た目で、あの人成功しているな、って言われないと自分に価値がないというのがあるので、そういうふうに見えてくるんですね。

塚田：  
 なるほど。

岸：

で、口から出る言葉で言うと、ブランディング、成功、目標達成、結果、こんなこと言う。

塚田：

なるほど。

岸：

何か思いついている可能性があります。

塚田：

確かに。好印象を持たれたいからそうなっちゃう、そういう方向に自然と行ってことなんですね。

岸：

なんか普通に生きてると、そっちに流れちゃうんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

無意識下にそういう特徴があるので。これがタイプ3のクールという方ですね。

引き続きタイプ4、ワンダーという方です。



## TYPE 4:ワンダー

**【見た目】**  
・エキセントリックな印象

**【無意識の特徴】**  
「自分の気持ちに正直であればうまくいく」

**【特徴】**

・感受性が強い	・ソフトな口調で自分に正直に話す
・独創的/個性的	・気まぐれで自意識過剰
・優雅で優しい	・陰気で憂うつ

**【よく口にすること】**  
「ああ、素晴らしい」「まあ、キレイ」  
「ああ、ステキ」

塚田：

また、見た目が結構特徴的な方ですね。

岸：

見た目エキセントリックな印象と書いてあるんですが、平たく言うと不思議ちゃん。

なんか不思議ちゃんな方々っているじゃないですか。

なんか街の中を、赤いちょっと変わった様相をして歩いている。和服とか着て歩いている方々はワンダーの可能性が強いんですが。

ワンダーの方は、無意識下の特徴、無意識の特徴として、自分の気持ちに正直でいれぱうまくいく、というのがあるんですよ。

なので、自分の気持ちをそのまま出しちゃうんですよ。

普通世の中って規範があったりルールがあったり、守らなきゃいけないものがあるんですが、ワンダーの方々はそのまま出ちゃう。

そうすると、特徴として独創的なことを言ったり変わったことを話したり、お昼ご飯食べて、「どうだった？」と言ったら「とてもきれいだった」とか言うんですよ。

塚田：

うーん、ご飯の話で？

岸：

はい。飯だから美味いかどうかだろ。「とてもきれいだった」とか、「うーん、素敵だった」とか言うんですよ。

ちょっと不思議だなと思うんですが、ワンダーの人にとってはそれが普通なんですよ。

それを飾らずに出しているのがこのワンダーという方々です。

塚田：

なるほど。

岸：

ちょっとワンダーの方々は数が少ないのでピンときてないかもしれませんが、次、この方々。

タイプ5、シンカー。ああ、いるいるみたいなの。



## TYPE 5 : シンカー

### 【見た目】

- ・ 痩せ型が多い

### 【無意識の特徴】

「なにかに熟達すればうまくいく」

### 【特徴】

- ・ 暗め
- ・ 頭が良さそう
- ・ 黙って集団の端に立っている感じ
- ・ 淡々と自分の考えを分析的に話す
- ・ 雑談が苦手
- ・ 専門分野の話になると、途端に熱弁をふるう

### 【よく口にすること】

「つまりどういうこと」「具体的には?」「事実」  
「分析する」「観察する」「構造化」

塚田：

元同僚が確実に、この絵の通りです。

岸：

なんかこう研究者とか、専門家と言われる方々で、シンカーって考える人っていう意味なので、痩せ型が多くて、ちょっと行動が少ない人が多いですね。

塚田：

こういう感じの。

岸：

そうです、首が動かない。表情も少ないので、面白い? って言ったら、こう。

え? どっちどっち? みたいな。

そんな感じで、口数も少なければ表情も少なければ、という方々なんです。

この方々の無意識の特徴は、何かに熟達すればうまくいく、という特徴があるんですよ。

だからそれを熟達しようとして一生懸命それに専門性を深めていくから、研究者とか、あるいは専門家とかスペシャリストになっていくんですよ。

で、熟達するのに一生懸命で、あんまり人間関係のことに時間使いたくないんですよね。熟達に時間を使うので。その結果として出てくる特徴が暗め、頭が良さそう。

で、黙って集団の端に立っているような感じがするとか。

良く言えばすごい頭脳明晰、悪く言えば根暗、みたいな感じになってくるんですよね。

それも、熟達したい、熟達するために時間を使いたいという無意識の特徴が為せる技です。

出てくる言葉としても、つまりどういうこと？、要するに、とか、具体的には、とか、事実で言っとか、1つも人の琴線に触れる言葉が出てこないのがこの人たち。

腕で生きていきたい、スキルで生きていきたい。いませんか？

塚田：

いますね。こういうこと言ってました。

岸：

ひょっとしたら構造的に、とか言ってるかも知れない。

塚田：

言ってました。

岸：

その方々がシンカーと言われる方で、わりに分かりやすい方だと思います。

で、次。タイプ6、 balanサーなんですけども、このbalanサーというのは今までご紹介してきたタイプと違って、本当にいろんな見た目の方がいらっしやるんですよ。



## TYPE 6 : バランサー

**【無意識の特徴】**  
「周りから期待される通りにすれぱうまくいく」

**【特徴】**  
・バラバラ

**【見た目】**  
・いろいろ

**【よく口にすること】**  
・さまざま

痩せ型もあればがっちり型もあれば、筋肉質もいれば、服装もバラバラで、とにかくタイプ分けができない。見た目でギュッと絞ることができないので見た目いろいろなんですけど、でも、無意識の特徴があって、何かと言うと、周りから期待される通りにすればうまくいく、という無意識の特徴があるんですね。

で、期待に応えるやり方が、またバラバラなんですよ。

その人その人のやり方によって期待に応じていくんですが、例えば、しっかりと時間を守ることによって応えたいという人もいれば、寝ずに頑張ることで応えたいという人もいますよ。

見た感じでは全然大丈夫ですよ、と言いながら、裏で頑張りたい人もいますよ。

でも見てもらいながら頑張りたい人もいます、でも期待に応えたいというのは一緒なので、だから特徴も、口にする言葉もバラバラなんですよね。

でも無意識の特徴は一緒。で、もう一個あって、プロフィールって確実に決めていかないといけないと思うんですが、決められない場合ってというのがああると思うんですよ。その人達はこの人達。

塚田：

なるほど、そもそもバラバラで、ただどこかに特質してないと思ったら、そのバラバラ感をここに集約する。

岸：

ここに集約されるんですね。もう1つ理由があって、国ごとにフィルターがかかっているんですね。その国独特の。で、日本という国はタイプ6、バランスのフィルターがかかっているんですよ。

塚田：

へー、そうなんです。

岸：

我々は、非常にタイプ6的な国なんです。なぜかと言うと、我々って周りから期待される通りにやりたい国民性なんです。

頑張れよ、ここまで目標があるから頑張るぞみんな、と言われてたら、頑張るじゃないですか、僕らは。例えば他の国、中国とか、頑張れませんからね。

それって、僕にとってどんな意味があるんですか？みたいな感じ。

俺にとって意味があることは頑張るけど、日本ってやっぱり、俺らで頑張ろうな、お前に期待しているからなと言われると、頑張っちゃう。

というのがあって実際日本人にバランスが多かったりするんですよ。

塚田：

悪い例ですけど、日本では過労死って言葉が世界公用語になっているくらい、周りで頑張っちゃうのはそういう気質もあるからということ。

岸：

そう、僕らが持っているものなんです。フィルターがかかっちゃっているものなんです。なのでプロフィールをしていって、分からないときには balanser になるという、二重三重の意味があっあってこうなってます。

塚田：

なるほど。

じゃあプロフィールをしていって、どうしても他の8タイプに合わなそうだと思うたらこれっていう。

岸：

balanser でやっていただければ。実際僕もそうしていますし、そういう意味で balanser というふうにさせてもらっています。

塚田：

はい、ありがとうございます。

岸：

はい。次、タイプ7、ファンラバーですね。ファン、楽しいことを愛する人でファンラバーになっているんですが、やったー、みたいな形になってるじゃないですか。



## TYPE 7: ファンラバー

**【見た目】**  
・特に決まった体型はない。大きな身振り手振り

**【無意識の特徴】**  
「満足するものを手に入れたらうまくいく」

**【特徴】**

・明るい	・話すスピードはかなり早い
・楽天的	・受け答えが早い
・お調子者	・よく話が飛ぶ
・話し好き	・飲み込みが早く、手先が器用

**【よく口にすること】**  
「まあいいか」「そういえば」「すごい」「面白い」  
「ラッキー」「素晴らしい」「ハッピー」各種擬音

塚田：

はい、楽しそうですね。

岸：

見た目としては特に決まった体系はないんですが、このファンラバーの人たちは身振り手振りが大きい  
ですね。

こう、自分が楽しいことを相手にも伝えたいので、「昨日さあ、あそこまで行ったらこんなでかいのが  
出てきてきたんだよね。それがめっちゃ楽しいの!」、みたいな。本当にこう、身振り手振りが大き  
くて、自分も楽しいその楽しさを、みんなで巻き込んでいこう、みたいにするのがファンラバーで、その  
無意識の特徴としては、満足するものを手に入れたらうまくいく。

これちょっと分かりづらいと思うんですが。

相川：

そうですね。

岸：

無意識の特徴で、自分をもっと楽しみたいのに、今自分は本当に自分を楽しませているものには出会っ  
ていないっていう、欠落感みたいなものがあるんですよ。

なので、あれもやりたいこれもやりたい、もっと楽しいことをやりたい、もっともっとやれば僕は私は  
満足するんだ、という無意識の特徴なんですね。

塚田：

なるほど。

岸：

なのでそこから出てくるものとして、とにかく明るい、めげないんですよ。

これやってダメでもこれがある、みたいなことで次々やらなければいけないし、色んな人と関わって  
いけばいくほどチャンスって増えるじゃないですか。

なので、明るいし楽天的だし、お調子者だし、話し好きみたいな感じの特徴が出ています。

で、いろんなことをやっているの、しゃべっているうちに話が飛んだりするんですよ。

こうやってしゃべってて、あ、そういえばね、みたいな、ぴょんと。いませんか？

相川：

いますいます。

岸：

それってどこから来たんですか？みたいな。

そういう人たちってよく聞いていると、自分でしゃべってて、まあいっか、とか言って、また次のとこ

ろに移っていったりするがこのファンラバーという方々。

これはいると思うんですね。

だいたい小学校の通信簿で、お調子者とか明るい性格とか書かれた方々ですね、この方々は。

はい、次も分かりやすいタイプですね。

タイプ8、ビッグボス。



## TYPE 8:ビッグボス

**【見た目】**  
・柔道家や相撲取り系の体型が多い

**【無意識の特徴】**  
「タフで場の主導権を握れようまくいく」

**【特徴】**

・存在感がある	・声は低く、無駄に大きい
・体型に関係なく 大きいイメージ	・話すスピードは遅め
・どっしりと重い感じ	・ぶっきらぼう
	・遠慮せずはっきりものをいう

**【よく口にすること】**  
「白黒はっきり」「さっさとやって」  
「結論から言うと」「徹底的に」「一か八か」  
「敵か味方か」「細かいことはいい」

塚田：

これはいますね。

岸：

出てきただけであの人って分かる。

塚田：

社長、って感じですね。

岸：

そうです、ザ・社長、ザ・親分なのでビッグボスって名前がついているんですが、見た目としては大きい人が多いですね。

これは体が大きい、顔が大きい、声が大きい、態度が大きい、みたいな。

とにかく大きい人が多くて、あったときに、おはよう！どこまで行くんだ声！みたいな感じの方々が多いです。

で、この方々の無意識の特徴としては、タフで、場の主導権を握ればうまくいく。

ザ・親分ですよ。俺がいて、俺がここで主導権を握れば俺の人生はうまくいくんだ、というのが無意識にあるんですよ。

塚田：

だから自然と社長が多くなって、社長みたいなタイプの人が多くなっていく。

岸：

そうなんです。無意識にあるんですよ。だからこういうのが無意識にあるので、場を仕切らなきゃいけないので、とにかくでかい声を出すんですよ。

でかい声になっちゃってるんですよ。

「おー！いるかいるかー！みんないるかー！」って言ったら全部そっちの人のところに行くじゃないですか。

塚田：

主導権握りますね。

岸：

握るんですよ。無意識にそれがあるからそういう態度になってしまうし、あるから、とにかく存在感があるみたいな感じになっているし、どしとしたイメージ、重いイメージというふうになっているんですよ。

で、こう場を仕切らなきゃいけないんでしゃべると、白黒つけるぞとか、敵か味方か、みたいな話になってくる。

それはすべて、タフで場の主導権を握ればうまくいくっていう無意識の特徴から出てきているんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

いらっしゃると思います。

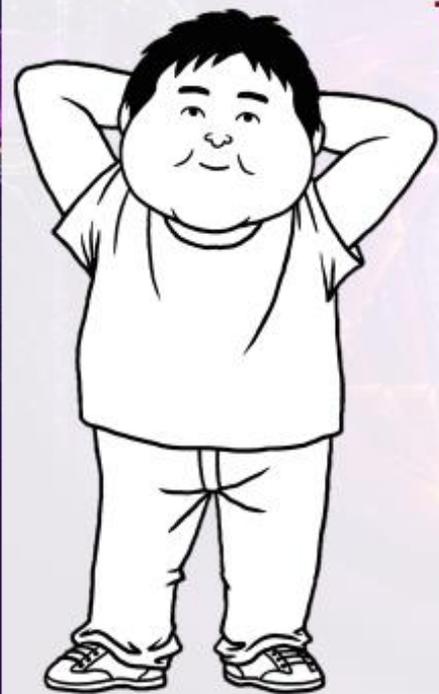
塚田：

この方はいらっしゃる方も多いかと思います。

岸：

で最後、タイプ9、ピースという方です。

ピースは平和のピースですね。ピース、みんなが幸せだったら僕も幸せ、みたいな。もうイラスト見ていただければ分かるんですが。



## TYPE 9:ピース

**【見た目】**  
・ 包容力があり、どちらかという立派な体格

**【無意識の特徴】**  
「周りの人に問題がなければうまくいく」

**【特徴】**

・ おおらか	・ 怠惰で無気力
・ 落ち着きがある	・ 自己評価が低め
・ 辛抱強くマイペース	・ 他人に同調しやすい

**【よく口にすること】**  
「みんなで決めようよ」「どちらでもいいよ」  
「あなたが決めて」

塚田：

マスコットのな。

岸：

はい、ほんと熊のプーさんみたいな人なんですが、見た目としては癒し系みたいな、そこでホッといていただけるだけで癒やされる、みたいな感じで、包容力があるっていう感じですね。

どちらかという立派な体格、ぽっちゃり型というか立派な体格の方が多いというのがこのピースの方。

無意識下の特徴としては、周りの人に問題がなければうまくいく、ということ。

自分よりも周りの人に問題がなければうまくいくというがあるので、周りで何か問題が起こっているところにいるというのがすごく嫌なんです。

調停してしまったりするので、なんか自分がいることによっていさかいを収めたい。

だからおおらかだし、だからマイペースだし。「みんなー、そんなこと言うなよー」、とか言ってるじゃないですか、プーさん。

塚田：

言ってますね。

岸：

みんな仲良くやろうよー、って感じ。

塚田：

なるほど。それがピース。

岸：

それがピース。

で、こう、口癖としては、みんなで決めて、とか、何でもいいよ、みたいな。いさかいが起きないようにしていく、というのがあるんですね。

塚田：

自分はいいからという。

岸：

自分はいいから、というのがピースの方なんで。

これは「あの人そうかも」というのは思い当たると思うんですが。

塚田：

身内にいますね、身内に一人います。

岸：

なので、今までルーラーからピースまで9タイプご説明してきましたが、その人達の性格的なもの、特徴とか、口癖ってというのは、全部無意識下の特徴から出てきているんですよ。

それだけ無意識の特徴が強いと思っていただければと思います。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。

どうですか相川さん、今9タイプ見て、なんかいる、このタイプの人いた、みたいなのはありましたか？

相川：

あります。結構います。スマイリーは絶対いますね。

塚田：

そうですね。

本当に見ている方も、このタイプはいた、という方もいれば、このタイプはいない、という方ももちろ

んいると思うんですが、いるタイプの方がいたという経験がまず。

岸：

そうですね。で、その時に、この人はこういう無意識の特徴があるんだなって分かっていただくと、全然ここから先、違ってきますので。まず相手に興味を持って、この人何かな？という風に関わっていただければと思います。

塚田：

なるほど。

岸：

**実は今お話をさせていただいたように、プロフィールをするっていうことだけでも、ものすごく大きな理由とかいうか、意味があるんですよ。**

なぜかという、営業をされた相川さんだと、ちょっと耳が痛いかもしれないですけど。だいたい自分が何か言おうとするときは、自分のことばかり考えているんですよ。

相川：

うーん。

岸：

相手がこう言ってきたらこれを言おうとか、これを言ってきたらこれを言おうみたいな。

全部意識が自分のところに行ってるんですよ。

そうすると相手は、何言われてもこう、無意識に響かないので。

意識と意識の戦いになっちゃうので5%なんですよ。

でも、相手はどんなタイプだろうと思って相手を見ると、相手の無意識を含めた情報を自分の中に入れてくるんですよ。

**そうすると無意識と無意識のコミュニケーションになるので、5%を超えて非常に豊かな時間空間が生まれてくるんですよ。**

なので、これは僕が言っているだけだと信じられないかも知れませんが、ほんとやってください。全く空気感というのが変わってきますので。

塚田：

じゃあタイプが分からなくても、とりあえず向き合ってみるだけでも、本当に価値があるということですよ。

岸：

今までこの人の見え方はこうで、この人ってどんなタイプなんだろう？なんでこんなこと言うんだろ

う？って考えたことがないと思うんですよ。

塚田：  
確かに。

相川：  
うーん、ないです。

岸：  
でも例えばスマイリーの人が出てきて、その人が近かった時に、「近いな、こいつ」って思っちゃうじゃないですか。

塚田：  
思っちゃいますね。

岸：  
でもそれは、この人の無意識の特徴があるからこの人はこうなってくるんだな、と思ったら、ちょっと優しい気持ちになりませんか？

相川：  
うん、そうですね。

塚田：  
相手目線です。

岸：  
そうすると、あ、この人なんか近づいてきたな、と思ったら、あー、いつもありがとうございますとか、いつも近づいてくることを許せますよね。

で、タイプ3のクールの人が、達成とかで一生懸命頑張っているのを、何であの人あんなにガチャガチャ仕事のことばっか言ってたんだらうというのが分かったら、あの人成功のために頑張ってるんだと、理解できるようになります。

これだけでも全然違ってくると思うので。

**プロフィールをする、温かい気持ちを持ってプロフィールをする。**

**そこから、その人の無意識の特徴を知る、許せるようになる。**

塚田：  
なるほど。

じゃあまずは相手に興味を持って、この人あの9タイプだったらどのタイプだろうと思うところからでも始めるだけで、この動画もすごく価値があるという。

岸：

あります。で、分かったら戻っていただいて、その人の無意識の特徴はなんだろうというところまで考えていただけると、もっともっとういいますね。

その人の行動が許せるようになってくると思う。

塚田：

なるほど。じゃあ、今後の動画で無意識に好かれて無意識に動かす方法もお伝えするんですが、ぜひそういうところから今回は始めていただければということですね。

岸：

はい、その通りです。

塚田：

ありがとうございます。

相川：

はい、先生。

岸：

はい、相川さん。

相川：

先生、私やっぱり自分のタイプが知りたいです。

岸：

あー、来た。来ましたよ。

塚田：

あの流れだと気になりますよね。

相川：

ずっと気になっています。

岸：

見ていただいている方も相川さんと同じように、俺、私のタイプ何だろう？と気になると思います。

相川：

気になります。

岸：

ですよ。今はネットというものがあるので皆さん、エニアグラム、タイプ診断と打つと思うんですよ。でも、やっていただくと思うんですが、やっていただくことは悪くないんですが、その結果、控えめに言って95%間違ってます。

相川：

えー！？

塚田：

そうなんですか。

岸：

はい。これなぜかという、また詳しくはお話ししていくんですが、エニアグラムのタイプはどこでできているかという、無意識の部分の気質というところなんですね。でも、ネットで判断しているのってどこですか？

塚田：

意識ですよ。

岸：

ですよ。言語で判断しているんですよ。なので、この周りの言語で判断できる役割というところが出てくるんですよ。

なので今、相川さんがやるとして、相川さんの役割的には、そのタイプである可能性は高いですが、本当の部分とはずれるんですよ。

なので、やっていただくのはいいですし、今出てきたのは、あ、私は意識的にはこのタイプになりたいんだとか、このタイプに憧れているんだという指標にさせていただいて、私はこのタイプだ、とは絶対思わないでください。

塚田：

なるほど。じゃあこれは他人のことは見れても、自分のことを見るのは、無意識の構造上、難しいことなんですね。

岸：

難しいですね。ものすごく難しいですね。

なので実際その人たちがタイプを知りたい時にどうしているかという、僕なりマスターの資格を持っ

た人間が丁寧に丁寧に質問をして、深掘りをして、その人の過去とかをひも解きながら、このタイプじゃないですか？っていうのをサジェスションしてるんですよ。

塚田：

自分のタイプを知るのはそこまでやらないと。

岸：

しかもそれは5分10分じゃないですからね。最低40分、長ければ1時間くらいかけて、お一人の方にですよ。丁寧に掘っていかないと、やはり意識の壁というのは越えられないんですよ。

塚田：

なるほど。じゃあ自分のものは今のところ参考程度に。相川さん、参考程度に。

相川：

はい、かしこまりました。

塚田：

やってみていただければと思います。

はい、今回動画上ではタイプをご紹介したんですが、こちら岸先生の代表著書「禁断の心理話術 エニアプロファイル」。今回、この動画を登録された方には全部、PDFでプレゼントさせていただいていますので、動画の内容の一部、本の中では全タイプをご紹介していないんですが、フライングで、動画の前にもっと自分で勉強したいという方は、こちらのPDFをぜひご覧いただければと思います。

今回この動画プログラムをお伝えしているんですが、動画でお伝えできる内容と、リアルでお伝えできる内容ってガッツリ違うんですよ。

岸：

違いますね。なんせカメラの向こう側に皆さんがいらっしゃるのと、実際こちらにいらっしゃるのとは全く違います。

塚田：

無意識を感じるものが。

岸：

はい。無意識に訴えかけるということで情報量が違うというところがあって、それで勉強会というか、説明会というか、ベーシックセミナーをさせていただきたい、というふうにわがままを言っている次第なんですよ。

塚田：

はい。岸先生からの、みなさんにリアルで無意識に伝わる形でお届けしたいという熱烈的な説得を受けまして、今回全国を回らせていただいて、ベーシックセミナーの説明会をさせていただくことになりました。

## ザ・サブリミナル -実践型マインドリーダー養成プログラム- ベーシックセミナー&説明会

**開催地**：東京・名古屋

**期間**：12月13日(金)～12月17日(火)までの1週間

**時間**：各回2時間45分(休憩含む)

**定員**：各回30名

**参加費**：~~15000円(税込)~~→3000円(税込)

**内容**：“無意識を動かしお金を生み出す”をテーマに、実践型マインドリーディングで結果を導く方法を、具体的な実践を通してお伝えしていきます！

詳細はこちらに出ている通りになります。内容としては、今回この動画では無意識という内容で幅広くお伝えしているんですが、このベーシックセミナーの説明会では「無意識を動かしお金を生み出す」をテーマに、実践型マインドリーディングで結果を導く方法、これを具体的な実践を通してお伝えしていくものになります。

さらにこのザ・サブリミナル、すべての内容を学ぶプログラムのご紹介もしていきますので、少しでも興味のある方はぜひこちらのセミナーに来て、無意識で体験していただければと思います。

岸：

しかも僕、もう1個フォレストさんをお願いをして、少人数でやらせてくださいと言っているんですよ。

塚田：

そうです、そうでした。

岸：

効率はもちろん良くないですよ。たくさんの方にお話しした方がいいんですが、やっぱりこう、お伝えしたいところが大きいので、30人くらまでがマックスみたいなので、塚田さんと戦いながら。

塚田：

戦ってないです。無意識で動かされて結構自然とイエスと言っちゃったような気がするんですが。

岸：

おっしゃる通りですね。なので、本当にアットホームな感じで全部お伝えしていきたいなと思っています。

塚田：

はい。ということで、少しでも興味のある方はぜひこちらの体験、ベーシックセミナーの説明会の方もお越しいただければと思います。

最後にこちら、動画を最後まで見ていただいた皆さんに、コメント特典をご用意しています。冒頭でもご紹介したんですが、日常ですぐ使える10の心理テクニック、本当に電子書籍レベルの小冊子をプレゼントさせていただきますので、動画の感想、それから人間関係で今悩んでいることや問題、それから岸先生へのメッセージ、質問を、動画ページの下の方にありますコメントフォームに投稿いただければと思います。

その後、コメント特典申請フォームにご登録いただきますと、小冊子、完全無料でプレゼントさせていただきますので、ぜひこちらも合わせてお楽しみいただければと思います。

今回、質問いただいたら岸先生に、何と！お答えいただけるんですよ。

岸：

はい、答えさせていただきます。

塚田：

これは本当に、頂いたものについては皆さんのお役に立ちそうなものをピックアップさせていただきます。動画のコンテンツレベルの、すごいじっくりとした内容をお届けしていきますので、ぜひ気になる点は、どんどん質問していただければと思います。

ということで、長大な動画になってしまいましたが、ありがとうございました。

岸：

ありがとうございました。

塚田：

これまだ1本目、レッスン1なんですよ。

岸：

はい。

塚田：

ここからじっくり内容に入っていくということで、かなり期待大と。

相川：

はい、かなり。

塚田：

ということで、みなさんもぜひ楽しみにレッスン2もお待ちいただければと思います。  
それでは、ありがとうございました。

岸、相川：

ありがとうございました。