



レッスン2

簡単に人から好かれる“無意識”の使い方

-人間関係を劇的に変える3つの心理テクニック-

塚田：

みなさんこんにちは。

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レッスン2になります。

ナビゲーターの塚田紘一です。よろしくお願いします。

相川：

アシスタントの相川美由紀です。よろしくお願いします。

岸：

講師の岸正龍です。よろしくお願いします。

塚田：

はい、ということで、前回の長大なレッスン1を踏まえてすごく有益な内容を聞かせて頂いて、本当にすぐ使える内容満載でしたよね。

相川：

満載でした。

岸：

いますからね、わかりますからね。着目点さえあれば僕らの無意識っていうのはキャッチしてくれるので、思うことがわかるじゃないですかね。

塚田：

多分こう話している中でも、結局自分のタイプは何だって、まだモヤモヤみたいな感じだと相川さん思うんですが、そんなモヤモヤを抱えつつ、今回レッスン2では**前回、人からまず無意識に好かれる、そしてその上で無意識を動かすのが重要**なんだという前提をお話しさせて頂いて、前回は無意識を見極めるというお話をさせて頂いたのですが、**今回はこの無意識に好かれるというフェーズ、いよいよそこに入って行きたいと思います。**もうこれから今回はかなり具体的な実践内容とかもお聞きできる？

岸：

はい、実践内容というか具体的に3つのテクニック、3つのスキルをお伝えしていこうと思っていますので、それを使って頂ければまた飛躍的に、グンと良くなるっていう感じですね。

塚田：

なるほど、楽しみです。皆さんも楽しみながらご視聴いただければと思います。
まず前提のご確認で、前回**無意識は9タイプある**というお話をお聞きしていただきました。
今回使える方法というのも、9タイプ別で好かれる方法というのをお聞きしていくという感じなんではないでしょうか。

岸：

はい。もちろん、それぞれの無意識タイプに沿った寄り添い方というのがあります。
あるんですが今回は、それとは別に**全人類の共通した無意識へのアプローチの仕方というものがあ**るんですよ。
今回はこちらに絞って、この中から**3つの「誰でも使って頂けるやり方」というのをご紹介して行こうかと考えています。**

塚田：

では、今回学んだ内容は本当ある意味、誰とコミュニケーションする時でも使ったら好かれて好感度が上がるみたいな。

岸：

はい、これをやって頂いたらすぐ使って頂きたいですね。

塚田：

なるほど。

相川：

先生、動画でそんな必殺技を公開しちゃっていいんですか？

岸：

もちろんです、もちろんです。こうして貴重な時間を使って見て頂いている限りには、僕の持っているものの中で最高の物を出したいということがありまして。
実際、**全人類で使えるスキル**というのはたくさんあるんですよ。そのたくさんある中からこうして動画でお伝えするのに一番ふさわしいものを3つピックアップして、皆さんにお伝えして使って頂ければ、そして実践して結果を出して欲しいと思っています。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。対面というリアルじゃないと分かりづらいものは、ベーシックセミナーでもやって頂けるという。

岸：

そうですね、目の前にいらっしゃらないとなかなか伝わらない。

体感して頂いて初めて伝わるというスキルもありますので、それはそれでまたものすごく効くスキルなので、これは対面セミナーでお伝えしたいと思いますから。

もうぜひぜひ、もっともっとこういうのを知りたい、という時は来て頂きたいですね。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。はい、では実際に詳しくお聞きしていきたいと思うのですが、前提として無意識に好かれる状態というのは一体どういう状態を指すのでしょうか。

岸：

無意識に好かれる状態ですね。これちょっとまた相川さんに質問したいと思うんですが、相川さんってチームで動かれていたことってありますよね。

チームがあるとして、相川さんが外にお食事に行く、で、こう待っている人がいるとして、「ちょっと相川さん、帰りに、俺に弁当買って来てくれない？」みたいな人がいるとします。その指定弁当が自分の行く逆方向だったと。そういう時に、「まあ仕方が無いなあ、いいですよ」って言って買ってくれる人と、「え、なんで私が？」って思う人っていませんか？

相川：

いました、いました。

岸：

いましたよね？

相川：

いました。

岸：

それって何が違うんですか？その人とその人。仕方ないなあって思って行く人と、なんで私が？って思う違いって何ですか？

相川：

そうですね、なんとなく嫌だなとか、そんな感じで断ったりしていますね。

塚田：

明確に、こんなやつ絶対いやだとか、そういうわけでもなく、なんかめんどくさいな、みたいな。

相川：

うん、そうですね。

岸：

それです。ほんとそれなんです。何となくとか、なんかって言うのが無意識なんです。言語化できていないけれども情報として入っているわけじゃないですか。で、その「何となく」とか「なんか」に好かれないわけなんですよ。

「なんか好き」とか「何となくいいなあ」と思えば、ちょっと遠くても弁当買って来ちゃうわけなんですよ。

でも、なんかすごい先輩で話を聞かなきゃいけないのに、なんか嫌だなあっていうのが残ると、この「なんか」が積み重なってくると、もうこの人ダメ、みたいな感じになっちゃう。

塚田：

そうですね、「なんか嫌な人」からどんなに正しいこと言われても全然頭に入ってこないですもんね。

岸：

もうおっしゃる通りですよ。

なので、最初にこう好かれるっていうフェーズはですね、無意識に好かれてなんかあの人いいなとか、なんか好きとか。

多分意識もないと思うんですよ。「買って来てよ」って言われた時に「いいですよ」っていうか、「なんで私？」って思うかって、反射的に思うことなので。

思っていないですよ、この無意識に好かれない。

塚田：

うーん、なるほど。

岸：

はい、これがまた裏表の状態になっていて、何となく嫌い、何か嫌だな、っていう人って絶対いるって思うんですね。

そういう人達ってどういう状態になっているかという、それがやっぱり無意識に入っていく情

報なので、身体の使い方とか、声の出し方とか、テンポが合わないとか、話を聞いてもらえないとか。

ちょっとエグい話になっちゃうんですが、みんなで飲み会行こうよ、って言ってる時に一人だけ誘われない人っていますよね、「なんか忘れられちゃったぞー」みたいな。

この人達ってみんな「ごめんね、忘れちゃって」って言ってるけれど、なんか嫌いなんですよ、なんか合わないと思っているんですよね。

これが、いなくてもその人の話になる奴っているじゃないですか。

塚田、相川：

あーいます、います。

岸：

「あれ？なんで彼来てないの？」とか、いない人の話になる人もいれば、でもこのひと人気者っていう訳でもなかったりするわけですよ。

なんか好きなんですよ。みんな、いなくても話して、話している内容は、「あいつめんどくせえんだよな、本当にめんどくせえんだよな」ってディスってるんですが、みんなその人のこと話しちゃう。

これができるんですよ、今回の3つの話を使っていただくと。

塚田、相川：

すごい。

岸：

でも、これ、トークスキルじゃないんですよ。相川さんにお伺いしたいのですが、なんとなくこの人いいなあっていう人たちを思い浮かべていただいて。

相川：

はい。

岸：

みんな話がうまいですか？

相川：

いや、そんなことはないですね。

岸：

そんなことはないですよ。前回のタイプ分けをお話したときに、最後に出てきたピースっていう

人いるじゃないですか、熊のプーさんみたいな。

なんかすごく僕も好きな人がいるのですが、ほぼしゃべらないんですよ。どう？って言うと、「ん〜」。でもすごくいい感じじゃないですかね。

塚田：

癒されますよね。

岸：

ですよ。その人もしゃべらないですもんね、あんまり。

「えー帰るのー？」とか言ってるばかりで、ただ口がうまいということではないんですよ。

塚田：

なるほど、**コミュニケーションだと、だいたい話の内容とか、話し方となる気がするのですが、実はそこじゃない**っていう。

岸：

実はそこじゃないんです。で、またこれ本の功罪というか罪の部分なんですけど、このしゃべり方しなさいよ、って言うと、我々日本人は几帳面なので、その通りにきちっと話すじゃないですか。もうバレバレじゃないですか。

塚田：

だいたいそうですよね。「何でこいつ天気の話始めたんだ？」みたいなこと、ありますね。

岸：

はい、天気の話始めて、最後に「お伺いするとしたら今週と来週どちらがいいですか？」

塚田：

なんか仕掛けて来てるなー、みたいな。

岸：

そうするともう、もういい、結構です、みたいな感じでガラガラガラって閉まってしまう。

結局これ、マジックを見せられるのに、手品の。最初からタネがバレているものを見せられている感じなんですよ。

いやーなんかネタバレ、みたいな感じで、一生懸命なのはわかるけど好感度ありませんよ、ということになってしまうんですよ。

そうじゃないんですよ。これ何回か言ってきましたが、**言葉っていうのは本当の小さい意識の部分に語りかけている**んですよ。

塚田：

あなたのその 5%に。

岸：

はい、本当に小さい 5%の意識に語りかけているのですが、そうじゃなくて 95%の無意識に使われなければいけない。

なので、トークスキルではないです。最終的にはその辺もちょっと絡んでは来ますが、その前に**相手の無意識と自分の無意識をつなげていく、そのやり方を今回はぜひお伝えしていきたい。**

塚田：

うーん！なるほど、ぜひお願いします。

岸：

はい、僕がこれからお伝えしていくテクニックのベースとなっているものが、**演劇理論と臨床で使われているテクニック**なんですよ。

スタニスラフスキーというロシアの方がいらっしゃって、その方が築き上げたスタニスラフスキーシステムというのがあるんですよ。

ハリウッドの有名な俳優さんがみんなやっているものと、あとミルトンエリクソン博士という 20 世紀最大の臨床家と言われている方がいて、その方が臨床の場面で使っていたもの、ここから導き出しているんです。

共通する部分は、どっちもまず立っているだけ、会った瞬間に相手の心の中に入らなければいけないんですよ

塚田：

あー、なるほど。

岸：

俳優って、例えば舞台にポンと立っているだけで「この人哀しいなあ」とか、「この人怒ってるな」、ってわかるじゃないですか、わからないとダメなんですね。

これは無意識が察知しているんです。あと臨床の場面も、臨床の場面でミルトンエリクソン先生のところにいらっしゃるクライアントも、「こんな先生にオレのことがわかるわけねえじゃん！」っていう、始めから敵対心がある中にスッと入っていくのに、言葉で言えば言うほど、「いや、先生には分かりませんから」っていうのを、無意識に訴えかけることによって繋がっちゃうみたいなの。

どちらもやっているもので、出てきているものが今までとは全然違うのですが、実際はここが一番使えると。

塚田：

それをビジネスの見地に落とし込んだのが、今回からビジネスからプライベート仕事も使えますが。

岸：

実はサブリミナルリンクという、ちょっと違うプログラムがありまして、そのサブリミナルリンクというのはこの2つを使ってガッツと繋がっていきこう、のようなプログラムがあるんですが、今回はその中から切り出した3つ、使えるものをご紹介しますと思っています。

塚田：

なるほど、これをやっている方って他にいないですよ。

岸：

いないと思います。エリクソン催眠と演劇を一緒にやっている人間ってほぼ僕も聞いたことがないので。

塚田：

そうですね、無意識にこだわった結果、この奇跡の融合が果たされたということで。

岸：

やっぱり使えるんですよ。

塚田：

なるほど、じゃあ実際にお伺いしてもよろしいでしょうか。

岸：

1つ目にお伝えしていくのは、無意識に好かれる身体の使い方をお伝えしていきたいと思うのですが。

これも実際に体感して頂いた方が分かりやすいと思いますし、見て頂いている方にも伝わると思うので。

そうですね、僕が相川さんの同僚で、あまり親しくない同僚で、デートに誘いたい、ランチに誘いたい、みたいな体でやってみますので2つ。どっちも「行く」って答えてください。

相川：

はい、わかりました。

岸：

心の中に何が起きているかというのを、心に留めといてください。最初のやついきます。

(1つ目)

岸：

相川さん、近所にすごく美味しいイタリアンレストランのお店を見つけて、一緒に行きたいと思うんですけど、明日のランチとかどうですか？

相川：

明日ですか？あー、はい、行きます、はい、行きます。

岸：

じゃあ明日、はいはい。

これ1つ目です。もう1個いきますね。

(2つ目)

岸：

相川さん、近所にすごく美味しいイタリアンレストランの美味しいランチのお店を見つけたんで、明日あたりちょっと一緒に行きたいと思うんですけど、どうですか？

相川：

明日、はい、行きます。

岸：

はい、じゃあ明日。

さあ、どうでしょうか？

塚田：

傍目にはそんなに違いがありませんが。

相川：

そうですね、違います。

塚田：

違いますか！違うんですか！どう違うんですか？

相川：

最初は正直、「あっ、大丈夫かな？」と、自信なさそうだったので。

塚田：

ぶっちゃけ行きたくない？

相川：

うーん、そうですね、行きたくないです。

塚田：

行きたくない中で行ったんですね。後半の方は？

相川：

後半はほんとうに行きたかったですね。ほんとうにいいお店を知ってそうな感じだったので。

塚田：

えー（驚）

岸：

これ、何が違うかという、ただ身体を閉じているか、開いているかの違いなんですよ。

誘う側としては、全く同じ心持ちで行っても緊張すればするほど人間は身体を閉じる。人間って
いうか動物みんなそうなんです、緊張すればするほど身体を閉じるんですよ。自分を守らな
きゃと思うので。

そうすると、緊張して身体を閉じれば閉じるほど、相手には今相川さんおっしゃいましたよね、
自信なさそうに見えるんですよ。

**同じことを言っても身体を開くと「本当に知っていそう」っていう、脳が、無意識が察知するん
ですよ。**

そうすると、後の方の人は「一緒に行ってもいいかな、なんか楽しいランチができそうだな」っ
ていうのを、意識しなくても何となく思ったりするんですよ。全く同じで。

塚田：

全く同じセリフでしたもんね。すごい。

岸：

もっと言うと、これ良く聞いてもらおうと、こうやって（腕を胸の前でクロス）しゃべっている時
と、こうやって（腕をおろして胸を張る）しゃべっている時って僕の声が違うんですよ。

塚田：

確かにちょっと分かるというか。

岸：

こうやって（腕を胸の前でクロス）やると、どうしても喉が詰まるので、こういう話し方になってしまうんですね。

演技するんじゃなくて、こうやって、「相川さん、あそこに美味しいイタリアンレストラン・・・」って、こういう話し方になっちゃうんですよ。

でもこうやって開く（腕をおろして胸を張る）と、喉が開くので優しい声になって、「相川さん、あそこに美味しいイタリアンレストラン・・・」ってなるんですよ。

塚田：

作っている訳じゃないんですか？

岸：

作っているわけじゃなく、もうこれ、身体がこうなればこういう声でしゃべるし、身体を開けばこういう声が出るんですよ。

なので、またこれもトークスキルの話で、ドレミのミで話せとか、色々あるじゃないですか、細かい。

営業に行った時はドレミファのファで「おはようございまーす」と言え、とか言ってますよね。無理ですから。

最初に身体を作れば、その身体に合った声が出るんです。

本当に、この「コミュニケーションの頭」で失敗している方って、緊張してガッと身体に緊張した状態でプレゼンしたりクロージングしたりするので、相手の無意識が察知しちゃうんですよ、それを。

一番最初に僕が**皆さんにやって頂きたいのは、緊張すればするほど、プレッシャーがかかる場面であればあるほど身体から力を抜く**、この身体のあり方自体で、同じことをしゃべってもランチに行ってもらえるか行ってもらえないかってなるんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

しかも、もっと言えば、楽しそうと言ってもらえるか、自信なさそうってなってくるか全く違いますよね。

塚田：

全く違いますね。身体だけで。

岸：

それまでの準備段階と、しゃべっている内容がほとんど一緒で、身体だけで相手の印象ってこれだけ違うってことを分かって頂きたい。それだけで身体って破壊力があるんですよ。

塚田：

これ結構意識していない方も多かったのではないかと、ってくらい、普通考えないですよ。

岸：

考えないですね、教えている人はいないですね。

先ほど言ったスキルとして、ドレミファのファとかミで言えとか、大きく声を出せとか口を開けろとか言う人はいますが、身体なんですよ。

今これから身体の緩め方っていうのを皆さんと一緒にやっていくんですけども、その前にちょっと緊張した状態で何かしゃべって頂いて、もし可能ならば録音して頂いても良いかなと思うんですよ。

なんか自己紹介みたいなので、緊張した状態はちょっと肩や首に力を入れてもらって、「初めまして、岸と言います。」言ってみてください。

相川：

初めまして、相川美由紀です。

塚田：

はじめまして、塚田こっ、ほんと声変わりますね。

岸：

聞いている方が「ほとんどロボットか！」みたいになるのですね。

塚田：

でも作ってないですよ、ほんとに。

岸：

AIみたいに「初めまして」ってなっちゃうんですよ。

じゃあ今度は首と肩にグッと力を入れてもらっていいですか。これを落とすんですが、落とす時に口から息を吐きながら（呼吸をする）。

もう1回やるんですが、今度は口と肩に力を入れて吐く時に、最後に口角を上げて上にこう（呼

吸をする)。口角と目線を上に上げる形でもう一回やって頂いていいですか？

相川：

はじめまして、相川美由紀です。

塚田：

はじめまして、塚田紘一です。

岸：

塚田さんの声の変わり方何だよ！みたいな。

塚田：

すごいですね、自分でもわかりました。

岸：

聞いて頂いている方が、いきなり柔らかくなっているのだからわかると思うんですよ。

塚田：

確かに。

岸：

たかだかこれだけのことで。なので、プレゼンをすればするほど、「ココ決めなきゃ」っていうと「今日はお時間を取っていただきありがとうございます」っていうのが伝わっちゃうんですね。この時に、(呼吸法をしてから)「今日はお時間を取っていただきありがとうございます」って全然変わりますから。

まずはこれ。トイレに行って頂いて、(プレゼンに)行く前にやって頂く。

一番最後に口角を上げて上を見るのがだいじなんです。下を見ちゃうと気持ちが落ちるので、ダメかも、みたいな感じになるんですよ。

口角を上げて上を見るっていうのは、実はフェイシャルフィードバックって言って、感情と表情は繋がっている、というのを使っているのだからちょっと複雑になっているんですが、上を見るだけで「いける！」っていうのが自分に返ってきますから。これをぜひやって頂ければと思います。

塚田：

なるほど、改めて順番を確認しますと、**肩や首に力をまず入れて、力を抜きながら口を息を吐く。で、口角を上げながら斜め上を見る。これだけです。**

岸：

はい。これは**ボディフィードバック**と言われている、**自分の身体を作ることで自分の感情をコントロールしていくテクニック**になります。

塚田：

なるほど、ぜひボディフィードバックを本当にやってみて頂くと、すぐに声が変わりますから、試しにやってみて頂ければと思います。これがまず1つ目？

岸：

これが1つ目ですね、はい。

塚田：

では続いて2つ目をお願いします。

岸：

では2つ目に行きたいと思います。今度は「無意識に好かれるリズムの作り方」というのをやっていきたいと思うんですが、これは一番最初に、相川さん利き手はどちらですか？右手でいいですか？

相川：

はい。

岸：

じゃあどの指でもいいので指を出して頂いて、机を何回か叩いてもらっていいですか？

相川：

(トントントン)

岸：

これ、全然速さが違う人と速い人がいるんです。今結構相川さん速かったですよね。で、遅い人だと、「叩いてもらっていいですか？」って言うと、こうやって叩く人もいるという。これが、**僕らが生理的に持っているリズム**なんですね。このリズムによって、**しゃべるのが速い人と遅い人が出てくる**んです。

しゃべるのがこれぐらい遅い人が、今のこれぐらいのリズムで話されると、なんかちょっと、何となく話が入ってこないな、っていうことになるんです。

これを使って話す速さを合わせましょう、というのが、聞いたことがあるかも知れませんが、ペ

ーシングと言われているものなんです。

これはもう皆さんも知っていて、ああペーシングかあ、話す速さを合わせればいいんだろ、って思うと思うのですが、実はこれ、普通に話すときメチャクチャなことになるんですよ。

塚田：

そうなんですか？

岸：

はい、なぜかわかりますか？相手の速さのスピードに合わせてようと思うと、そっちに意識が行くんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

合わせなきゃ、と思ってやっていると、話している内容が何にも頭に入ってこない。で、なんかこいつ一生懸命話してるなあ感が満載になってくるですよ。

塚田：

たまにいますね、合わせてる感のある人。

岸：

もう相手の無意識の網というか、完全に察知されていて、なんか怪しいぞ、みたいな風になってくるんですよ。

で、この「スピードに合わせていく」っていうのは、**原理的には正しいんです。**

自分と同じスピードに合っている物っていうのは心地がいいですから、いい感じに話が進んでいくのでいいのですが、それをペーシングの意識の技で使おうとすると、ガラガラガラピッシャーになる。

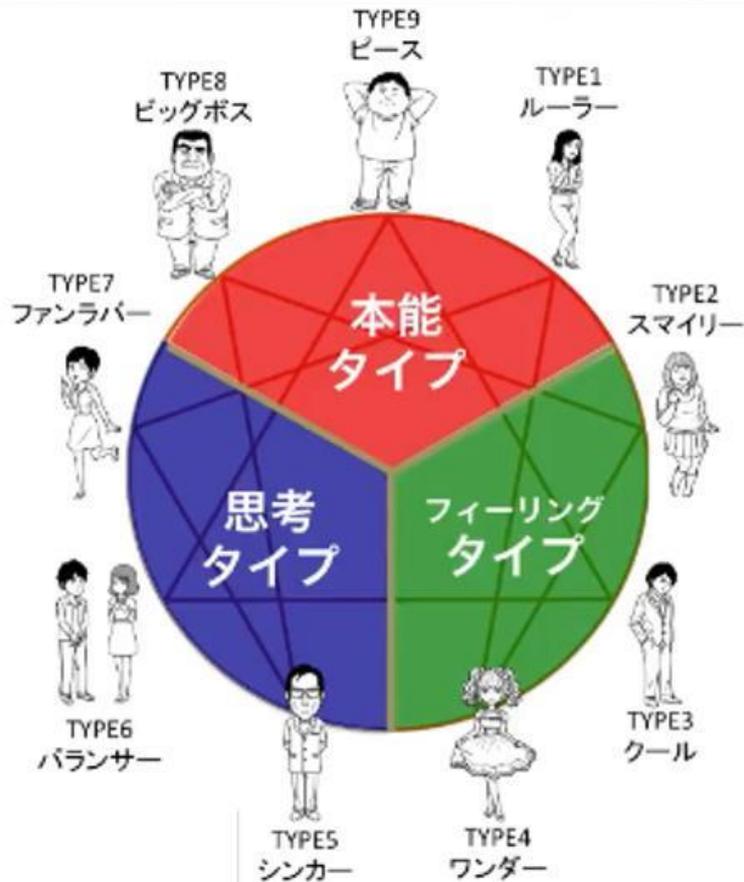
そこで、**今回僕が皆さんにお伝えしたいのが、この「センタープロファイル」という技なんです。**

塚田：

センタープロファイル。

岸：

はい、という技なんです。



塚田：

図的にはエニアグラムっぽい図が入っていますが。

岸：

はい、おっしゃる通りです。このエニアグラムは9つのタイプに分かれているのですが、こちらにありますように**本能タイプ、フィーリングタイプ、思考タイプ**という風に分かれているんですね。これを使ったものがセンタープロフィールになります。

塚田：

なるほど。

岸：

このセンターというのは何かというと、ちょっと分かりづらいかも知れませんが、人のエネルギー位置みたいところなんです。

スピリチュアルな話ではないのですが、**その人が一番使っているところは頭なのか、ハートのあたりを使っているのか、腹からの感覚をだいじにしているのか**という、**エネルギー位置の話**なんですよ。

で、本能タイプというのが、腹からの直感を大事にしている方々で、フィーリングタイプという

のがハートで、胸のエネルギー、胸からの力を使っている方で、思考タイプというのは頭のエネルギーを使っている方ということで、エネルギー位置が違うんですよ。

塚田：

なるほど、それがエニアグラムのタイプで分かってしまうと。

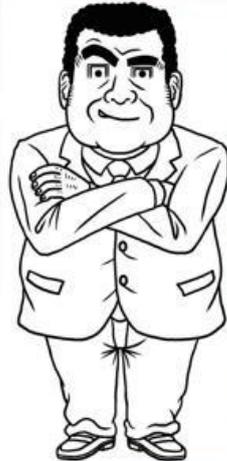
岸：

わかります、はい。エニアグラムの9つの前にある3つの大きな分類のような感じになっているのですが、ここを使ってペーシングをしていきたいんですが、その前に各タイプにどんな特徴があるのかというところからご紹介をさせていただきます。

塚田、相川：

はい、お願いします。

・ 本能センター(遅め、声低め)



岸：

まず一番最初は本能タイプですね。本能タイプの方って言うのは、タイプで言うと9、8、1、この3人になるのですが、書いてありますように声の出し方がゆっくりで重めですね。

塚田：

なんか見た感じもそんな感じが若干漂う。

岸：

そうですね、地面に近い方っていう感じが。僕は自分が思考タイプだと思っているのでエネルギー位置が高いんですが、このエネルギー位置がどんどんどん下がっていってお腹のあたりにいく。お腹からゆっくりと声を出す。

相川：

おー。

塚田：

すごい、いますね、こういう話し方。

岸：

「おはよう！よくやったじゃないか！」みたいな。こういう話し方をする方なので、あの方々っていうのはお腹から声を出すんでちょっと遠いんですよ、口まで。

なので、**ペラペラしゃべらないですし、身体の中が震えてくるような声を出す**んです。

ここにエネルギーがある。だからあの方々に「高い声を出せ！」とか、「早くしゃべれ！」って言っても苦しいんですね、逆に。

というのが、本能タイプの方々の声の出し方の特徴です。

・フィーリングセンター(普通、声やわらかめ)

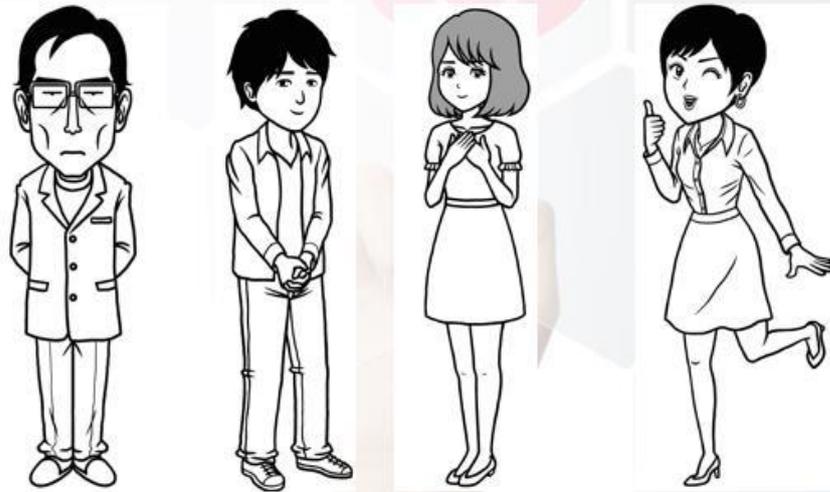


で、次フィーリングタイプという方々は胸にありますんで、ここに僕はさっきも言いましたが、頭にあるとすると胸の中からこんな形で声を出すから、**すごく柔らかくて周りを包み込むような声を作ったりする**人達も、「皆さんこんにちは〜」ってこんな声の作り方をするとか、「あ〜良か

ったですね～、僕も嬉しいです」とか、「今期は絶対にこれを達成するぞ！」みたいなことでちょっと芝居がかっているというか。

胸のところから柔らかい声を出してくる人達ってというのは、フィーリングタイプの声の出し方。なんとなくさっきのここにある人達と、この辺から声を出している人たちの違いというのはわかる。

・ 思考センター(早い、声やや高め)



はい、最後が5、6、7ですね。思考センターと言われている人達ですが、僕と一緒に頭にエネルギーがあるので直結しているんです。

ここで考えてここでしゃべりますから、結構**声の調子も高いですし、しゃべるのも速くて**、バーっとここでこうしゃべっているような感じ。

気づいたことはもう全部しゃべっちゃう、みたいな感じになってくるんですよ。

なので、逆に**フィーリングセンター**の人はどっちにも振れるんですが、**思考タイプ**の人と一番下の**本能タイプ**の人が話すというのが一番難しい、ペースが合わない。エネルギー位置がすごく違うので。

逆にこれをスキルでやろうとすると、僕は思考センターだと思うので、本能タイプの方がいた時に、「今日はお時間を取って頂いてありがとうございます」、「まあ遠くから来てくれて」、「本当ありがとうございます」、「良く来てくれたな」、「そうですね」みたいなことを言っても、自分の中ですごく違和感が出てきて合わせづらくなって、ズレて来ちゃうんですよ。

無理に合わせようと思うと「今日は良く来てくれたな」、「ほんと今日はありがとうございます」、「まあゆっくりしてってくれ」、「はい、ありがとうございます」、「で、今日はなんの話だった?」、

「営業の話だよ！」みたいな。

どうしようかな、自分も乗ってこない、向こうに引っ張られちゃって何も進まない、みたいなことは良く起こったり、一生懸命やっているとは違和感が出ちゃう。

そうではなくて、**センタープロファイルというのは、このエネルギー位置を合わせて欲しい**んですよ。

分かりますよね、話していたらこの人エネルギー低いなあとか、本能タイプっぽい低い人だなあと思ったら、無理にでも自分のエネルギーを下げる。

できなくても、何となくここにエネルギー玉みたいなものがあるとして、これがどんどん下がって行ってここにあるんだ、みたいな風に自分で思って、声はそんなに低くならなくてもいいので、**向こうの方が本能タイプだなと思った瞬間にこっちも下げておけば、それはちゃんと伝わってくる**んですよ。さっきと違って無理に下げていないじゃないですか。

塚田：

そうですね、下げてないです。

岸：

無理に下げてないですが、腹から出ている感じというか、繋がっている感じが伝わると思うんですね。

で、逆にフィーリングタイプだなと思ったら、ここに持ってきて、「そうなんですね、わかりますわかります、そうなんですね。」っていうぐらいでしゃべっていけばいい。

で、今度こちらに本能タイプの人がいたらもっと下げて、「ああ、そうですかー。なるほど〜」みたいな感じでしゃべっていく。

塚田：

岸さんが戻られる瞬間がすごいですね。

岸：

まあ、素に戻る方が楽なので。これ僕がやっているとは特殊技能みたいに思われますが、全然そんなことはない。

もともとここにある人が、僕はやっているのグッとここに下げられますが、ここまで下げなくてもちょっと下げるだけでも全然違うんですよ。

何をやっているかという、**相手の無意識が持っているものに、こっちの無意識を合わせていっている、ちゃんと相手の無意識は感知してくれる**んですよ。

塚田：

合わせようとするだけでも効果がある。

岸：

効果があります。前回も言いましたが、まず相手を観察して相手のセンターがどこにあるかを見て、そこに自分のセンターを合わせていってますよね、これの軸はどこにありますか？

相手ですよね。なので、ちゃんとそうしてもらっていると相手は感知するんですよ。

だから技術で「テンポを合わせよう」ってやっていると、なんかものすごく嫌な感じが出てくるのですが、これはたとえバレたとしても何も起きませんので。ただエネルギー位置を合わせているだけなので。

でもこれもほんとびっくりするほど変わるので、やって頂きたいですね。

これ僕の特特殊技能だと思われるかも知れませんが、全然できますので、例えば相川さんが上にあるとして、僕としゃべってみていただければと思うのですが。

岸：

こんにちは。

相川：

こんにちは。

岸：

今日の朝は何を食べましたか？

相川：

今日の朝は目玉焼きを食べました。

岸：

なるほど、じゃあちょっと下げて、これぐらいにあると思って少しエネルギーを下げてもらって。こんにちは。

相川：

こんにちは。

岸：

今日の朝は何を食べましたか？

相川：

今日の朝は目玉焼きを食べました。

岸：

ね？

塚田：

ちょっと違いますね。

岸：

もう少し下げてもらって。

岸：

こんにちは。

相川：

こんにちは。

岸：

今日の朝は何を食べましたか？

相川：

今日の朝は目玉焼きを食べました。

岸：

これはあんまり変わっていないかも知れないですね、でも一番最初とは明らかに変わっているの
で。

塚田：

はい、遅くなって低くなっていますね。

岸：

一番下って言うのはなかなか難しかったりするかも知れないのですが、意識するだけで相川さん
は分かっていないかもしれませんが、見ている人は変わっているんですよ。

塚田：

自覚しなくても変わっているということなんですね。

岸：

これがいいところなんですよ。**自覚がないものは相手にはバレないので。**

塚田：

あー、そういうことですね。

岸：

自分が自覚していると、「バレたらどうしよう？」みたいな、やってるぞ感っていうのは伝わってしまうのですが、自覚がなくて変わるっていうのは一番いいですね。

塚田：

損はないですね。

岸：

損はないです。なので本当ちょっと変えていただくだけでも変わりますから、これ自信をもってやって頂ければと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。

岸：

で、大切なことが1個あって、ずっとやる必要はないです。ずっとやっているのは大変なんですよ。最初の5往復。

塚田：

それだけでいいんですか？

岸：

はい、相手の無意識が合わせてくれている人って察知するまでやりたいんですね。最初から相手は「何となくこの人しゃべりやすいな」と思ってもらえますので、**ずっとやっているのはしんどいので、会った相手がこの辺のエネルギー位置だなと思ったら、5往復だけそこに下げて頑張ってみてください。**

塚田：

はい、ありがとうございます。これやってみたいですね。

相川：

やりたいです、すぐやりたい。

岸：

やってみてください。

塚田：

では次に行きましょう。

岸：

では3つ目に行きたいと思います。**3つ目は無意識に好かれる秘技。ラインコントロール**というのをお話していきたいと思います。

塚田：

なるほど、ラインコントロールというのは初めて聞く言葉だと思うのですが、どういったものなのですか？

岸：

これは僕が作っている言葉なので他には出ていないと思うのですが、ラインコントロールというのはその人がしゃべっている内容をコントロールしていくという話なんです。

そもそも**人の話の中には、コンテンツラインというものと、エモーショナルラインというものがある**んですよ。

何かというと、さっきお聞きしたんですが「今日の朝は何を食べましたか？」って聞かれて、「目玉焼きを食べました」、「何個食べましたか？」、「2個食べました」、「どういう風にして食べましたか？」って言うのは全部事象、起ったこと、事実をしゃべっているんですよ。

事実をしゃべっている。これはコンテンツラインなんです。「美味しかったですか？」、「美味しかったです。」って言うのは、感情に触れているのでエモーショナルラインと言われているものです。

我々の普通の会話はほとんどコンテンツラインです。仕事のことは当たり前ですが、納期がどうだ、見積もりがどうだってなったり、あるいは友達同士で話していても、相川さん最近なんか本を読んだり映画を観たりとかしましたか？

相川：

はい、観ました。

岸：

何を観たり、読んだりしましたか？

相川：

最近ですね映画ですと、テレビで「もののけ姫」を観ました。

岸：

あらまた、最近というにはずいぶん昔の話がするのですが、どうでしたか？

相川：

そうですね、人間と自然の関わりみたいな内容ですごく深い考えを呼び起こさせますね。

岸：

なるほど。それを観てどんな感じですか？

相川：

もう感動しました。

岸：

なるほど。これなんですよ、一番最初に「どうでしたか？」って聞くと、「もののけ姫はこんな話で」っていう。これも あらすじをしゃべっているのでコンテンツラインなんですよ。

「どうでしたか？」って 「感動しました！」 っていうのは エモーショナルライン なんですよ。で、この時に、コンテンツライン ってほめられたり同意されても、へえ～みたいな感じなんですよ。

「もののけ姫ってこういう話でした」、「ああそうなんです、いいですね〜」って言われても、「まあいいでしょうね、名作だから」みたいな感じじゃないですか。

塚田：

確かに。

岸：

「感動しました！」って言われた時に、「ああ、そうなんです。いいですね！」って言われると、「そうなんですよ！」みたいになりますよね。

相川：

なりますなります。

岸：

なりますよね。この、相手の無意識にドーンと好かれる時は相手がエモーショナルラインに入っているときに「いいですね」 と言って寄り添いたいんですよ。

占い師さんっていらっしゃいますよね。占い師さん、ここなんです。相手のことを聞いていって、相手がエモーショナルラインに入った時に「分かりますよ」っていうんですよね。

水晶とか見ながら「あなたのお父さんはこんな方でこんな方で」って言ってもコンテンツラインなんです。

それでお父さんが死んだ時にこんな気持ちになって、「分かりますよ、お辛かったですね」って。

塚田：
なるほど。

岸：
それでこの人は私のこと分かってくれる。

塚田：
ああそういうことですね。

岸：
下手な占い師さんとコンテンツラインばかり当ててくるんですよ。
あなたはいつの時にこんなことがあった、こんなことがあったって言って当てて、それはもうびっくりするんですが、繋がらないんですよ。
当てていった後に、お辛かったですね、とか、分かりますよその気持ち、みたいなことを言うと、ドーンと「この人！！」などと揺り動かされる。

塚田：
なるほど。

岸：
こんなこと、ここで全部しゃべっちゃっていいのかな？

塚田：
すごいですね、商売敵ですよ。

岸：
占い師さんごめんなさい。ぐらいのことで、彼女ら彼らはこの**コンテンツラインとエモーショナルラインをコントロールしている**んですよ。
逆から言うと、映画の宣伝ってありますよね、CM。15秒であらすじを語っているのってほとんどないじゃないですか。

塚田：
確かに。

岸：
行きたいなと思うのは、こういう映画ありますよ、って言ってみんな出てきて「めっちゃ良かったです！」とか。
「ドキドキしました！」とか、女子が「もうねえ・・・」とか言っていると、同じ女子が「なん

だか分かんないけど行きたい！」って。

塚田：

たしかに、半分以上感想ですよ。映画が出てきた瞬間の。

岸：

よく考えられているんですよ、エモーショナルラインで来られた人はこちらのエモーショナルラインが動くので、行きたいなって行動を喚起させるんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

しかも意識に訴えられてないから文句の出ようがないんですよ。その人が感動したって言うので。

でもめっちゃ動いちゃうみたい。これを意識的にコントロールしたいというのがラインコントロールっていうテクニックなのです。

塚田：

なるほど。

岸：

具体的にどんないいことがあるかという、コンテンツラインってこんこんと話さないとダメなんですよ。

例えば商品の説明に行った時、その商品の良さってものすごく長い間話さなきゃいけないじゃないですか。

でも伝わらなくてまた一からか、みたいな感じがあるのが、何となくこれいいんですよって言った時にスポンと5分ではまっちゃうことってないですかね。

相川：

ありますあります。

岸：

これ、エモーショナルラインに触れてるんですよ。

相川：

へえ～。

塚田：

だからなんですね。

岸：

はい、なのでグリーンと短縮できるんですね。

その人が心の中で欲しいっていうエモーショナルが動いたら、もういらぬんですよ、説明。後づけで説明聞くだけで。

これを人間関係に置き換えて、まず会った時に、いかに早く相手の懐の中に入ってドーンと繋がっているか、それが一番最初に言った、何となく営業成績を出している人とか、何となく好かれる人になる秘訣だったりするんですよ。

最初はラインコントロールをやる、ファーストステップとしてはその話がコンテンツラインなのかエモーショナルラインなのかっていうのを見分けなければいけない訳なんですね。

塚田：

なるほど。先ほどの話だと、何か感じる、こういう風に感じたとか感動したとか、全部エモーショナルラインじゃないんですか？

岸：

というわけでもないですよ。

ラーメンを食べに行ったとしてください。で、「ラーメンどうでしたか？」って聞いた時に、「おいしかったですよ。」っていうのは、五感の感想ですよ。

おいしかったですよって言った後に、延々と「なぜおいしかったか」を語る場合があるんですよ。麺の固さがこれでスープの固さがこれで、って全然自分の感情に触れてないですよ。

塚田：

そういうことの方が多いですよ。

岸：

ただラーメンの感想を言ってるんですよ。「あの映画面白かったですか？」「感動しました！」って言って、「そうなんですか！」って後に、またあらすじを語る場合もあるんですよ。

塚田：

そうですね。

岸：

なので、**単純においしかったとか五感に触れる、感動しましたって言っているのがエモーショナルなわけではない**んですよ。

往々にして今塚田さんが言われたみたいに、一瞬自分の感情は言うけど、説明部分になると全部コンテンツで語っちゃう場合が多いんですよね。

塚田：

なるほど、そこは見分けられるんですね。

岸：

これを見分ける方法あるんですね。見て感じて頂いた方が分かりやすいかと思います。

相川さんに実験台になって頂いて、目線、カメラを見て頂きつつ僕と話をするっていう技を使って頂きたいと思うのですが。

で、どこを見て頂きたいかということに関してはですね、視聴者の皆さんだけに今ここでスライドでお見せしますので、ここに注意して相川さんの話を聞いて頂ければと思います。

塚田：

相川さんは事情が全く分かっていない状態ですね。

岸：

事情がよく分かっていなくてポカーンとしている状態ですが、これです。これを見ていてくださいね。なんか相川さん車のレース好きって聞いたんですが。

相川：

そうなんです。

岸：

同じような GT500 っていうマニアックなレースがあるのですが、GT500 についてちょっと簡単に教えて頂いていいですか。

相川：

GT500 ですか。そうですね、メーカー3社が出そろいまして、日本の最高峰のカーレースでございまして、トヨタじゃないですね、レクサス、ホンダ、日産のチームがいっぱい出ていまして最高峰の・・・しゃべりにくいですが、何だろ。

岸：

過去、どんなレースのどんなのが好きだったんですか？

相川：

過去ですか、過去はそうですね、茂木戦ですかね。

岸：

うん、茂木戦。見ている方は誰も分からないと思いますが。

相川：

大丈夫ですかこれ？

岸：

大丈夫です。好きな選手やドライバーはいるんですか？

相川：

いました。今引退されましたけど脇坂寿一さんが大好きで応援していました。現役のときは。

岸：

脇坂さん、どうして好きなんですか？

相川：

脇坂さんは本当に最後まで諦めないで走られるので、すごい大ベテランなんですけど、本当にずっと自分の弱点を克服しようとして頑張っている方なので、大好きです。

岸：

僕、脇坂さんと一緒にチームで応援させてもらったことがあって、いいですね、脇坂さん。

相川：

はい～。

岸：

はい、もう相川さんが超分かりやすくて、やらせっぽい雰囲気が出てるくらい超分かりやすかったのですが。

塚田：

分かりやすかったです。

岸：

でもこれガチ一発撮りですから。

相川：

全然分かってないです。

岸：

最後に僕がラインコントロールで下に落ちて、エモーショナルラインに入った時に「僕も脇坂さんを応援してたんですよ。」って言うと、「この人友達かな？」って。

相川：

親近感。

岸：

一気に親近感が湧いてくるっていうのは感じられたと思うんです。ここを狙いたいんですよ。なので、コンテンツラインの時って、「GTがこうでこうでこうで」って話している時に、「そうですね、レクサスとそれの3社ですよね」って言っても、「はいその通りですけど何か？」みたいな感じでいくのですが、そこはまあ普通に聞いておいて、エモーショナルラインに入ってそこで、「そうですね。」って受容する。

で、ドーンと仲良くなるっていうのをやりたいんですね。で、そのステップというのが3つあるのでご紹介したいと思うのですが。

どういう風に使うかっていう話をステップバイステップでお話して締めて行こうと思うんですが、コンテンツラインからエモーショナルラインに入る瞬間って言うのは今でわかっていると思うんですよ。

塚田：

勝手に入るものなんですね。基本的に普通に話していたらどこかで。

岸：

はい、どこかで入ります。必ず入っていうのはどちらかに振れますので、ただ下に入ってエモーショナルラインに入った時に放っておくと、またコンテンツラインに戻っちゃうんですね。これを戻らないように、ここに止めておくために、**まずコンテンツラインに入ったな、と思ったらステップ1、承認してください。**

今の相川さんの例でいうと、「脇坂寿一さんが好きだったんですよ」って言っている時に少し目線が落ちているところがあるので、「ああそうですか、いいですね」って言って承認をする。

塚田：

おっしゃってましたね。

岸：

はい。で、**承認をした後にもう少し潜って頂きたいので、潜って頂けるような質問をする**んですよ。「具体的にはどんな風に好きなんですか？」とか。

ラーメンの話であれば、「具体的にはどんな風に美味しかったですか？」とか、「食べた後ってどんな感じがするんですか？」とか。

五感に触れるような質問とか、もっとその人のことを中で考えるような質問をして頂くんですよ。そうするとさっきのように「脇坂さんというのは最後まで諦めない感じが・・・」って、すごく中に入って行って、もう**その時は完全に視線が落ちています**ので、これ中に入ってるよって言うのがわかります。**中に入っている時は余計なことを言わない。もう浸らせてあげる。**

中に入ってきたら浸らせてあげて、戻ってきた時に「いいですね」と再承認をする。と、なんかこの人良い人かも、みたいなことでググググッと近くなるっていうのがラインコントロールの全貌ですね。

塚田：

なるほど、これわかっちゃうと結構シンプルで、簡単ですね。

岸：

はい。やっていることとしては、「いいですね」、「具体的には」、「いいですね」って言うだけなんで。目線を見て。

塚田：

そうですね、さっきすごい反応でしたからね。

相川：

ほんと、親近感がすごくて。

岸：

なので、**だいじなこととしては、ちゃんと話しながら、相手の目線を見ながら、入ったなと思ったら、「いいですね。それで具体的にもうちょっと聞かせて頂いていいですか？」と。「もうちょっと僕それ知りたいので、もうちょっとだけ聞かせて頂いていいですか？」**っていう。

で、グーッと入って行った時に相づちしながら、戻って来たら「いいですね。」っていうことですね。

塚田：

なるほど。

岸：

一点だけ注意は、相手がすぐ戻って来た時に引き戻さないことですね。

具体的には、「まあまあそれはね」って言って戻って来たら、どこかでしゃべりたくないっていう

ガードがあるということなので、それを無理にこじ開けようとするともたちょっとややこしいことになってしまいますから。

それも忘れて普通に聞いていて、次にまた入ったところで、「いいですね」って同じことをやる。というところで、戻ってくれば何の傷もありませんので、失敗しても。

塚田：

たしかに、バレっこないですよ。 「いいですね」と具体的に言ってるだけですもんね。

岸：

そうそうそう。

塚田：

すごいですね。

相川：

確かに。

岸：

奥で動いている、「サブリミナルリンク」と言われている無意識をつなげる技の中でも、ものすごく核となるような大きな技で。もう秘密中の秘密みたいなのはお伝えしたので、ぜひ使って頂ければと思います。

塚田、相川：

ありがとうございます。

塚田：

はい、ということで**今回3つの内容をお伝えさせて頂きました。**

まず**ボディフィードバック**ですね。身体に力を入れて抜いて、口角を上げて身体を作るということと、あと**センタープロファイル**。

エネルギー位置がどこにあるのかというのを**プロファイル**した上で**ペースを合わせていく**、ということと。

あとは、最後の**ラインコントロール**ですね。すごい簡単な必殺技。これを教えて頂きました。これは全部やった方がいいのですか？

岸：

もちろん全部やって頂いてもいいのですが、実践して使って頂くというのがだいじなので、ちょっとこれは難しそうだな、っていうのは置いておいて頂いて、どれかこれできそうだなっていうところからやって頂くのがオススメです。

そうすると、あ、こんなに効くんだってというのが分かって、楽しくなってくると、よりやろうって、これも自分の無意識のコントロールの話なので、できそうだなと思ったところからぜひや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。ちなみに相川さん何をやってみますか？

相川：

私、そうですね。センターペーシングですね。声を変えるのは実践でできるなって思ったので、すぐにでもやってみたいですね。

岸：

塚田さんはラインコントロールでしょ。

塚田：

僕はラインコントロール、今のだって完全に使えますよ。

相川：

やられた側はわからないですが、使い方。

塚田：

どう見ても浸ってましたからね、「脇坂さんいいですね。」ってします。ありがとうございます。

はい、ということで、今回動画で「3つの無意識に好かれる方法」をお伝えさせて頂きました。さらに無意識に好かれる方法というのが、最初にもありましたが膨大にあるということで、中でも体感で試した方がいいというものを実際にリアルの場でやった方がいいというものについては、こちらのベーシックセミナーの説明会でしっかりと実践も踏まえてやっていくという形になっております。

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！

岸：

中でもちょっと視線も使うものがあるのがあって強力なのですが、カメラだと伝わりにくいので、ベーシックセミナーでじっくりとお伝えしたいと思います。

塚田：

これもその場で学んだらすぐ使えるような感じの？

岸：

瞬間ですね。瞬間で使えてめっちゃ効く、みたいな。

塚田：

なるほど。この辺も楽しみにして頂いて、「無意識を動かしお金を生み出す」をテーマに使っていきますので、ぜひ興味のある方はお越し頂ければと思います。

実際にこのザ・サブリミナルというもの本当にすべて学ぶプログラムですね、メチャクチャこういうのがたくさんあるんですね。

岸：

メチャクチャたくさんあります。

塚田：

すぐ使えるものが詰まったのがこのプログラムになっていますので、こちらに興味がある方も、こちらの説明もしていきますので、ご興味のある方はお越し頂いて岸先生にリアルでお会い頂ければと思います。

はい、今回もコメント特典の方をこちら、ご用意しております。今回は9タイプですね。

レッスン1でお伝えさせて頂いた9タイプごとに、どうやって無意識に好かれていくのかというところをタイプ別に簡単にお伝えしたのがありますので、それをコメント特典でプレゼントさせていただきます。

動画の感想、それから今回学んだ無意識に好かれる方法をどんな時に使いたいか、そして岸先生のメッセージや質問。今回も質問を頂いたらズバリ答えていただけるんですよ。

岸：

はい、お答えしていきますので。

塚田：

ですので、少しでも気になっているところがありましたら、ぜひお聞き頂ければと思いますし、コメントを書いて頂いて、コメント特典を手に入れて頂ければと思います。

はい、ということでレッスン2も本当に盛りだくさんでお届けしたのですが、次回は、実際に無意識を動かす方法を岸さんに教えて頂けると。

岸：

一番最初にやったプロフィールごとの9つに分けて、さらにグッと入っていく方法をお伝えしたいと思います。

塚田：

すごい、ほんとに楽しみにお待ち頂ければと思います。では、ありがとうございました。

相川、岸：

ありがとうございました。