



## レッスン3

たったこれだけで相手の無意識を“誘導”できる！

-実践型マインドリーディングの実践報告を公開-

塚田：

みなさんこんにちは。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 3 になります。ナビゲーターの塚田紘一です。今回も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：

ということで、前回レッスン 2 でも本当にたくさんの使える内容を学んだのですが、結構ボリューム満点で、どれを使おうかって感じですよ。

相川：

はい。

塚田：

ということで、前回のレッスン 2、すごいボリューム盛りだくさんで結構学べましたよね。

相川：

はい、かなり。

塚田：

やってみましたか？前回やった内容。

相川：

はい、やってみました。センターページング？

塚田：

センターページング。

相川：

声を合わせるやつを。

塚田：

エネルギーを合わせるやつですよ。

相川：

はいそうです。エネルギーを合わせるやつを実際苦手な方にちょっとやってみたんですが、そうしたら、いつもちょっと嫌われているのかなと思っていたんですけど、すごく優しくしてくれて。

塚田：

えー？それだけですか？合わせるっていうのは。

相川：

はい、最初に本当に、実際にお会いした時にご挨拶してから、ずっとなるべく相手のことを見ながらやってみたら、本当に親切にさせていただけて。

塚田：

おー、岸先生これは。

岸：

まさに、まさにいい実践例だったと思うんですよ。

**無意識の力がでかい**というのが分かりますよね。そうすると、たかだかそれだけのことで、こんなに果実みたいになってくるじゃないですか？

だからこれが効くんだということも、実際に感じていただけて僕は嬉しいと思います。

見て頂いている方も、そうそう、みたいな人も、やってみて良かったなっていう人もいらっしゃると思います。

塚田：

逆に、やってみただけどうまくいかなかったっていう方も、結構いるんじゃないかと思うんですが、そういう方っていろいろ問題はあると思うのですが、例えばこういうところで引っかかっているんじゃないか、みたいな代表例はありますか？

岸：

代表例は、「やってやろうとしている」。

塚田：

なるほど。

岸：

これも一番最初に言ったんですが、スキルを使って、やってやろうっていうのは、「自分」になっているじゃないですか。

こう見てるのが、俺がいつどこでやるのかって思っていることを、向こうは感知するんですよね。

今の相川さんの例だと、向こうが主軸になって、こっちが合わせていってますよね。

なので、あくまでも相手が主人公なんですよ。相手にこっちが合わせていくっていうところがないと、やってやろう感が出てしまうのが一番失敗しますね。

塚田：

なるほど、じゃあうまくいかなかった方々は、ちょっといったん相手に意識を置くことを意識して、もう一回やってみると。

岸：

そうですね、レッスン 1 でお話した、相手のプロフィールは何だろう？と思うついでにエネルギー値も見ていただく、みたいな。

塚田：

うーん。

岸：

だったら、こっちもこう合わせてみようかな、っていうのになるとずれないのですが、もう「相手はこれだろうか？これだろうか？よし、これでこうこうこう」ってなってしまうと、自分のやることで頭がいっぱいになって、「お前なんか変なの食った？」みたいな感じになっちゃうのが、一番よくある失敗例ですね。

塚田：

なるほど、そこを是非、意識して取り組んでいくと効果が上がるかと思います。

前回無意識に好かれるというフェーズをしたうえで、今回いよいよこの無意識を動かすという、二段目の方に進んでいくということで、今回は**無意識に拒否感を起こさずに心を動かす方法というのを実際、岸先生にじっくりお聞きしたい**と思います。

早速ですが、無意識に拒否感を起こさずに心を動かすというのは具体的に、どういうことをしていく形になるのでしょうか？

岸：

ここで、**レッスン1**でお話した、**エニアプロファイル**というのが出てくるんですよ。

塚田：

タイプが出てくるんですね。

岸：

タイプが出てくるわけですね。

そのタイプタイプによって、無意識の特徴というのは簡単にお伝えしていると思うのですが、**レッスン1**で、その**無意識の特徴に合ったお願いの仕方、あるいは無意識の特徴にあった、これはやっちゃいけないぜっていう地雷ポイントみたいなものがある**んですよ。

そこを踏まないように、こういうお願いをしていくことによって、自分のお願いを聞いていていただく、聞いて頂きやすくなるというのが、この**拒否感を起こさずに、自分のお願いを聞いていただく**っていうフェーズになるんですよ。

塚田：

なるほど。

今回は前提として、無意識に拒否感を起こさずに心を動かすということなんですが、やっぱり誰か人の心を動かしたり、何か自分のやってもらいたいことをやってもらう時って、拒否感って生まれてしまうものなんですか？好かれていても。

岸：

生まれてしまうものなんですよ。

これ、その人が好きとか嫌いとか自分がいい人とか悪い人とかじゃなくて、僕らが人としてというか、その前の動物としてDNAに入っているもので、ホメオスタシスっていう言葉って聞いたことありますか？

生物の恒常性みたいな話って、僕らというのは、体のことでいえば、ある一定のものを保っている限り、ぼくらの命は続いていくってことで恒常性っていうんですが、分かりやすく言うと、熱あるじゃないですか？体温。体温が下がっても上がっても危険ですよ？

塚田：

そうですね。

岸：

なので、熱が出た時には、一生懸命体が働いて、平熱に戻そうとしますよね？

あと心拍数、ドキドキドキした時って、体が落ちつけよ落ち着けよって、落ち着かせてきますよね。

いつもと同じことがいつものように行われているっていうのが、一番平安なんですよ。

これは体の話ですが、心の話でも起こっていて、いつもと違うことが起こっている時って、どうしても心がザワザワしてしまうものなんですよ。

例えば塚田さんも相川さんも、家とか車とか大きいものを買われた経験ってありますよね？

塚田、相川：

あります。

その時ってどれだけ「買うぞ！」って決めても、最後の最後「マジか？いいかなあ」みたいな。

塚田、相川：

あります。

岸：

ありますよね。もう誰も損しなくてももう決めているのに、最後の最後に「うわー」っていうのがありますよね。これがホメオスタシスというものが、お前行かなくてもいいよ、ここにいればいいよって言うんです。

あるいは転職される経験があったかも知れないですし、今まで人生で、ご結婚とか転職とか、いろんな節目って、いいのかなあ？みたいな。いいんですよ、いいって意識ではわかっているのに、最後の最後に「んー？」みたいな、これがホメオスタシスっていう、そこに引っ張り下ろしてくるものなんですよ。

塚田：

なるほど、じゃあ準備がすごくできていてもなかなか起業できない方とか、何のブレーキなんだろうっていう方は、結構こういうところでブレーキがかかっているというのも。

岸：

おっしゃる通りですね。でも、ブレーキがかかっているっていうか、そういうの知らずに、**本当はやめたほうがいいんじゃないか？**っていうところに引き戻されちゃっているんですね。

塚田：

それも心の声だと思っちゃって。

岸：

はい。

塚田：

それは無意識の動作というか、機能というか。

岸：

自動反応的に出てくるもので、僕らを守っているものなので。でもこれを超えなくてはいけない。

来たな来たなって思っていれば超えられるのかっていうのが、今塚田さんがおっしゃっていただいた例で、しかもそんなベースがあるうえですよ、最初のご質問に戻ると、他人がああせえこうせえと言ってくるわけじゃないですか。これ買えとか、お前転職したほうがいいよとか他人が言ってくるので、**そもそもここにいたいのに、余計他人に言われるから、心理学用語で、心理的リアクタンスと言われるものが出て、ムラッとする**んですよ。

入って、自分のことは自分で決めたいって思ってるんですよ。

そのままのままでいたいって思っているのに、余計人から言われるとイライラする。あの、小さい時に勉強せずに宿題せずに遊んでいたりして、さあ一宿題やんなきゃなって思った時に、おかんとかから、あんた遊んでばかりじゃなくて勉強しなきゃいけないよ、って言われた時に、絶対勉強しない、絶対宿題やらないって、強烈にありますよね。あれが心理的リアクタンスっというものなんです。

塚田：

なるほど、これは皆さん経験があるんじゃないかと。

岸：

あの、今僕でいうと、何曜日に会社のブログを書かなくてはいけないっていうのが決まっ  
ていて、やらなきゃいけないな、これ終わったらやろう、と思っている時、嫁に「今日は  
ブログ掲がってないよ」と言われると、絶対書かない。ないですか？そういうの。

塚田：

むちゃくちゃ分かります。かけなきゃいけない電話をかけなきゃなって思っている時に「か  
けたの？」っていわれた瞬間に、明日にしようって思います。今日は無理だって。

岸：

それは心理学用語でブーメラン効果って言われていて、相手がこれやらなきゃなってムラ  
ムラしていることを説得しようとするほど、相手はその説得には絶対に乗らないっ  
ていう、戦いになっちゃうんですよ。

塚田：

なるほど。心を動かすってある意味世間的には説得することだと思うのですが。

岸：

だから明日にしちゃうんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

だからブログは絶対に書かない、ってなっちゃうみたいなことになっていて。

これが意識へのアプローチなんですよね。

相手が分かるように言葉で言っているので、相手の意識に「やれよ」って言うから、相手  
の意識は嫌だぜって言って、もともと心理的リアクタンスは、無意識から上がってきて、  
意識がやりたくないなって思っているところに意識でアプローチするから反発される、み  
たいなところがあるんですよ。

塚田：

なるほどです。

岸：

で、これからお伝えするエニアプロファイルは、この意識の壁を越えて、ずっと無意識に入る。

塚田：

じゃあそもそも心理的リアクタンスにぶつからないという。

岸：

**心理的リアクタンスの網にかからないように、ステルスのようにすっと入っていく**って言うのがこのやり方なんですね。

塚田：

すごい技ですね。

岸：

すごい技なんです。

塚田：

そんなことができるんですか？っていう感じなんですけど。

相川：

本当ですね。

岸：

まあちょっと簡単にやってみると、相川さんにお友達をちょっと思い出していただいて大丈夫ですか？

相川：

はい。

岸：

そのお友達に何て呼ばれていますか？

相川：

みゆきちゃんって呼ばれています。

岸：

みゆきちゃん。

じゃあそのお友達が会って、ランチでも行こうよ、って会ったとしてください。

相川：

はい。

岸：

それでランチの場所に着いたら、「はっ、みゆきちゃんごめん。財布持ってくるの忘れちゃったんで、このランチのお金貸しといてくれる？」って言われたらどうですか？

相川：

あっ、いいよって。

岸：

いいよって言いますよね。それは仲がいいので、これもここでサブリミナルリンクって言って、無意識の絆ができていますから、いいよって言うじゃないですか。

ランチ食べた後に、「あのさあーみゆきちゃん、言いにくいんだけど、10万貸してくれない？」

相川：

うーん。10万？即答はできません。

岸：

これ、誰でも出てくると思うんですよね。自分の無意識にザワッとされるお願いとかをされると、貸しにくいっていうのになってくると思うんですが。

例えばですね、そのお友達が、「みゆきちゃん、ちょっと言いにくいんだけど、私さあ、今度自分でやりたいって思ってることがあるのね。何かこれ、みゆきちゃんが今がんばっているのを見て、私もやりたいって思うことが出てきてから、やりたいんだけど、今手元に用意できないお金があるのね、10万円なんだけど、それ使って私やりたいことやりたいのね。でもここで貸してくれって言われると、いつ返ってくるか分からないっていう不安もあると思うのよね。これね、私の今、全額が入っている銀行通帳なの。この銀行通帳預けるから、絶対返すんで貸してくんない？」って言われたらどうですか？

相川：

貸します。

岸：

貸しますよね。

塚田：

貸すんですか!?

相川：

これ 10 万ですよね？貸します。だって夢を叶えたいんですよ。

塚田：

そっか。

相川：

しかも通帳まで。

岸：

でも僕と塚田さんは貸しません。

相川：

何ですか？

塚田：

まったく心に響かない。

相川：

何ですか？

岸：

これがタイプ別って言うものなんです。

例えば塚田さんが友達として、「いやーちょっとさあ、今度俺やりたいことがあって、そこに突っ込みたいなあって思っている 10 万があるんだけど、今手元にお金ないんだよね。で、これ確実に増やすんで、もし心配だったら担保するし、確実に増やすし、もしそれがだめだったら、塚田さんがあの人紹介してくれって言ってただろ？あの子の仲間、3 人でも 5 人でも紹介するから貸してくんない？」

塚田：  
貸します。

相川：  
おー。

塚田：  
即答です。10万ですよ。

岸：  
響かないですよ。

相川：  
まったく響かないですよ。

岸：  
まったく響かない。

塚田：  
貸すチャンスですよ、だって。

相川：  
えー？チャンス？

塚田：  
貸さないわけじゃないですか？

相川：  
全然響かない。

岸：  
僕だったらどうしたら貸すかなって考えたら、「ちょっと10万貸してほしいんだけどさ  
って」言ったら、「ないよ10万」、「お前さ、あそこの秘密クラブ行きたいって言ってたじ  
ゃん、紹介するよ」、「10万でいいんですかー？」

塚田：

嘘ですよ。

岸：

秘密クラブですよ。

相川：

秘密クラブ

塚田：

秘密クラブですよって。

岸：

10万ポーンって貸しますよ。

なるほど。

岸：

つまりこれ何が起きているのかというと、タイプによって、その人の無意識にあるもの  
って全然違うんですよ。

**その人の無意識が持っている恐怖とか欲望が全く違うので、その無意識の欲求に引っ掛け  
るようにお願いをすれば、この心理的リアクタンスを超えて、10万円無事みんなから借り  
ることができます。**

塚田：

なるほど。すごいですよね。今話をお聞きして、むしろ貸さない理由がないというか、貸  
さない方が・・・

岸：

それがお互いのこの顔ですよ。

塚田：

相川さんは、先ほど自分に言われているのを聞いて。

相川：

貸さない理由がなかったです。

塚田：

すごいですね。

岸：

すごいですよ。

塚田：

これ、他の人の聞いても一切心に響かない。

岸：

響かない、響かないんですよ。

僕、本当にそんな人脈いいから秘密クラブ教えろ、みたいな。

塚田：

衝撃ですね。これは

岸：

衝撃なんです。

で、この辺のやり方がプロファイルというものがあって、そのプロファイルができたところにそっとこれを入れていけば、誰も嫌な気持ちがないです。

塚田：

そうですね

岸：

みんな WIN-WIN になって、気持ち良くお金貸していただいてありがとうね、って頑張れるところなので、心理的リアクタンスに引っかからないんですよ。

塚田：

なるほど、これがエニアプロファイルを使っていくってことなんですね。

岸：

そうです。

塚田：

すごいですね。

岸：

はい、ただなぜこれをレッスン 2 でやらなかったかという、その前にある程度好かれておく必要があるんですね。

今はお友達という前提でやりましたが、まったく知らない人が来て、同じことを言っても、いやってなっちゃうと思うんですね。

塚田：

なりますね。

岸：

ある程度、「こいつ、何となくいいな」って状態になってきて、そこで、相手の心にそっと忍び込んで動かしていく。

お互い両方良くなっていくっていうのにならないといけないので、やはりこう好かれるフェーズと動かすフェーズは違うんだぞ、それぞれのテクニックも違うんだぞっていうので、この順番でお伝えしております。

塚田：

とても良くわかりました。本当すごいですね。実際にこれは、タイプごとに岸先生が「こういうタイプはこう、無意識の壁がこう、すり抜けてこう」って作られているんですね？

岸：

はい、作られています。

塚田：

はい、これはいろいろ話しまして、これは動画上で公開してしまうと、悪用のリスクがかなり高すぎるのではないかとということで、ここについては、ベーシックセミナーの説明会でお伝えさせていただくという形に今回しましたので、本当に今実際何が行われていたのかというのは、そちらでお話しさせていただきたいと思っております。

今回はそのかわりに実際どう無意識を動かすのか、というのをお教えしていただけるのですよね？

岸：

そうですね。**無意識の動かし方と地雷ワード**ですね。これをやっちゃいけないぞ、みたいなところをお伝えしていきたいと思います。

塚田：

はい、よろしくお願いいたします。今回この動画では、その入口になる部分、**無意識をどう動かすのか**というところと、**逆にやばい方向に動かさないようにするにはどうすればいいのか**、ということをお聞きするという。

岸：

そうですね、概念的に一般的にこのタイプにはこのようなことをしていただくといいよ、という話もちろんだいじなんですけど、実はですね、この地雷って踏みまくっている人たちがいっぱいるんですよ。

塚田：

そうなんですか。

岸：

で、だいじな商談を壊したり、恋愛関係がずたずたになるってところもありますので、こちらとこちら両方話すんですけど、このキーワード、いいと思いますので両方聞いていただければと思います。

塚田：

言わないだけでも成果。

岸：

全然全然、いくつかのタイプは実際こういう事例がありましたよっていうのを実際お話ししていくのですが、地雷を踏まなかっただけでうまくいった例というもの、数限りなくあるんですよ。

塚田：

岸先生、いろいろ見られていて結構地雷って踏まれているものなんですか？

岸：

むちゃくちゃ踏みまくっている。僕自身も「お前俺の地雷を踏んでるよ！」っていうのが**あります**からね。

塚田：

そうなんですか。

岸：

結構あります。

塚田：

ここを聞くだけでも結構価値がありますね。

では、今から具体的にその話をお伺いできればと思います。

岸：

これから 9 タイプをご説明していくのですが、ちょっと聞いていただき方というか、見ていただき方をお願いがあって、これはタイプの説明をした時に「あ、あの人のタイプかも知れない」みたいな、ちょっと自分でわかるような方をイメージしていただきたいのです。

もちろん、思い浮かぶタイプだけで結構なのですが、**思い浮かぶタイプは、その方をイメージしていただいて、キラーアクションと NG ワードを、自分だったらどう使うのかなっていうのを考えながら聞いていただきたい**んですよ。

イメージすることによって無意識が動きますので、考えることによって、実際に使える可能性というか効率というのが上がってきますから。

ぜひ、ほうほうとメモするんじゃなくて、ちゃんとこうイメージして、「自分だったらこう使ってみよう」というのを聞いていただけたらと思います。実践型ですからね。準備はいいですか？

塚田：

はい、お願いします。



## TYPE 1 :ルーラー

### 【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、アドバイスをするような話し方

### 【無意識の特徴】

「正しいことをしていればうまくいく」



### 【キラーアクション】

彼らの「正しいこと」をリスペクトする

### 【NGアクション&ワード】

再点検する

岸：

では、これから9タイプの説明に入っていきたいと思います。

ではさっそく、タイプ1のルーラーからご紹介をしていきます。

ちょっと思い出しながら聞いて頂きたいのですが、タイプ1ルーラーという方はすごくまじめで努力型できちっとされている方ですね。

警察官とか裁判官のタイプだとお話をして、このルーラーの方々の無意識の特徴、何があるかという、「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りました。ルーラーの方々の「正しいこと」というのは、社会的に正しいというのもあるんですけど、彼ら彼女らが決めたルールっていうのがあるんですね。

で、**キラーアクションとしては、彼ら、彼女らが決めた「正しいこと」をリスペクトしてあげる**こと。こちらには全然分からない例とかあるんですよ。

例えばトイレトペーパーを、出てくる時に必ず三角になってなければいけない、っていうようなルールを持ってらっしゃる方々もいるんですよ。

塚田：

ルールってそんなレベルのルール。

岸：

ありますあります。靴は絶対そろえなくてはいけないとか、お宅に行った時に。

それが彼女、彼ら彼女らにとって物凄く大切って場合があるんですよ。

どっちでもいいじゃないですか。三角になってようが三角になっていまいが。

**でもそれをどっちでもいいじゃんって言うと、それが無意識の特徴として下にあるので、もうこの人はだめって怒りを買っちゃったりするんですよ。**

なので、彼ら彼女らが大切にしているルーラーの方が大切にしていることは、ちゃんと守ってあげる。

例えばトイレットペーパーを三角に折るんだったら、どうでもよくても三角に折ってあげると、「あっ、この人は信頼おける人だ。この人の言うことだったら聞いてもいい」っていう風に少し心が開くんですよ。

ちゃんときき合いながら、この人は何を大切にしている人だって見ていかないとダメですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

僕自身の例でいうと、僕は信号を守らないタイプなんですよ。

どこでも行っちゃうんですが、信号は絶対止まるっていう人がいて、その人と一緒にいる時は絶対止まります。

たかだかそれだけのことで、すごく大きな仕事に結び付いたことがあるので。

塚田：

すごいですね。

岸：

なので、そこを見ていただく。

逆に **NG アクションとしては、再点検をする**。ルーラーの方って、責任感が強くて、自制心が強くてすごくきちっとやられる方なんですよ。

その方々に、**やったことについてありがとうと言って再点検するのは、ルーラーの自尊心をずたずたにしている**んですよ。

例えば「この書類ちょっとチェックしといてね」って言って、上がってきたのに、ありがとうって言ってダブルチェックとか。

塚田：

やっちゃんいそうですね。

岸：

やっちゃんいがちなんですよ。自分がそういう風にやっているからって、やっちゃんいがちなんですが、そこをルーラーでやるともうありえないんで。もうそこだったら、ガチャっとやって、「君のことを信用しているからこのまま通すね」っていうと、よっしゃ！と好感度も上がってくるということがあるので。これをルーラーじゃないタイプの方が聞いても、はあ？とかって思うと思うのですが、ルーラーだなんて自分が感じている方がそのことを聞くと、「その通り！」みたいになってきますので、ここではそのように覚えていただけたらいいなあと思います。

塚田：

はい、わかりました。

岸：

9までいった時にどっかこっか、そうかもって思う場所があるかも知れないので、楽しんで聞いていただければ。

塚田：

はい。



## TYPE 2:スマイリー

**【特徴】**

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

**【無意識の特徴】**  
「人から必要とされればうまくいく」

↓

**【キラーアクション】**  
必要とされたがっているという無意識下の望みを埋めてあげる

**【NGアクション&ワード】**  
当たり前だと思ってスルーする

岸：

次々行きたいと思うんですが、次タイプ2スマイリーですね。

タイプ2スマイリーという方はにこやかで朗らかで、ちょっとおせっかいが過ぎて距離が近いみたいな方々でしたが、この方々は「**人から必要とされればうまくいく**」という無意識の特徴がある。

塚田：

そうですね。

岸：

ということは、アクションとしては、**必要としているよ、必要とされたがっているよ**という**無意識の欲求、望みを埋めてあげたらいい**ですよ。

具体的に言うと、**何かスマイリーの方にやっていただいたときに、いつもありがとうね、本当感謝してます、って伝える**ことですね。

必要としてくれて言ってるんだから、必要としてますよ、いつもありがとうって答えていく、これだけでやっぱりスマイリーの方の心はすごく暖かくなるので、つい忙しいと、そこをないがしろにされてしまう。

そうすると、スマイリーの方はすごくさみしいんですよね。それがNGワード、NGアクションになります。

塚田：

裏側なんですね。

岸：

裏側ですね。当たり前だと思ってスルーする。

なんかスマイリーの方が、具体的に言うといつも朝早く来て、机を掃除していつくれる時に、当たり前だと思ってそこをスルーし続けるとドカーンといきますので、いつもありがとうね、あなたのおかげでいつも気持ち良く仕事が始められるので感謝してるよ、みたいなことを伝えてあげる。

で、ここからちょっと一歩進んで、スマイリーの方って、いろんな人を紹介してくれたりするんですよ。

それが、スマイリーということが分かっていないと、ちょっと負担になってくることってあるじゃないですか？

塚田：

ちょっと経験があるかもしれないです。

岸：

実際にあった事例で、受講者の一人の方で、保険の営業をされていた方がいらっしゃって、この方に次々と契約者の人を紹介してくれて、しかも「いいからいいからご飯食べにいらっしゃいよ」ってお礼を言いに行くと、さらにそこでごちそうになるみたいなことが重なって、ちょっともう私返すものがないんでっていうことで、「またおいで」って言われた時に断っちゃったらしいんですよ。これやっちゃだめですね。

塚田：

なるほど。

岸：

だからその人がスマイリーで必要とされたいと思ってやっているものを断った途端に、その人の心は閉まっちゃって。

塚田：

相手を思って断っているのに断ること自体がもう。

岸：

これは NG アクションなんですよね。

そう、相手がやっていたに、それを、**こうだめですって切っちゃうと、相手を見て自分のアイデンティティーが無くなっちゃうんですよね。無意識の特徴なので。アイデンティティーを否定されている。もう、相手にとって私は必要ないのね、という心が動いちゃう。**

だから正解としては、「本当にいつもありがとうございます。お返しできなくてごめんなさい」って言うと、「お返しなんていいのいいの」っていう感じになるので、そこはここを知っているだけで全然違った。

対処としては、「本当にすみません」って言って、「私変な気を遣っちゃったみたいでご機嫌悪くされてたら」ってお電話して、それでまた会いに行って、ごちそうになって、また戻って満面の笑み、みたいな風にして落ち着いたので。

これ知らなかったら、どっちが何だかわかんなくなっちゃって、心が擦り切れていくみたいな状態になっていたんですよ。

塚田：

だからこそ、そのような対処法ができて。

岸：

はい。

こうしたらこうなるなっていう風な予測を立てて、そっと寄り添うことができたっていう事例があったりするんですよ。

塚田：

なるほどですね。じゃあスマイリーと思われる方が親切にしてくださったら、とりあえず感謝を伝えて、逆に変な遠慮はしない方が。

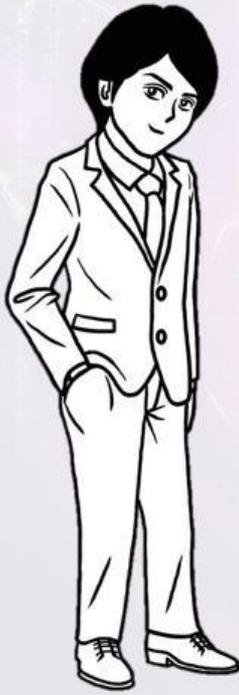
岸：

NG アクションですね。

彼ら彼女らはそれによってすごく傷つくので NG アクションだと覚えといていただければ。

塚田：

はい、ありがとうございます。



## TYPE 3:クール

**【特徴】**

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

**【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」

↓

**【キラーアクション】**  
成功していることを褒める

**【NGアクション&ワード】**  
評価をいい加減にする

岸：

次行きます。

タイプ3 クールですね。このクールという方はエリート、頑張って目標を達成して、次々先に行くという方々で、この方々の無意識の特徴というのは、「**成功して人から好印象を持たれればうまくいく**」という特徴がありました。

この特徴があるので、この方々としゃべっていると、自慢話というのが入ってくるんですよ。ちょいちょい入ってきます。

これ意識していないんですけど、例えば男の人のクールな人がいるとして、「最近聞いてますよ、噂」って言うと、「そんなことはないですよ」って。

「そんなことはないんですけど、この間僕の仕事でこれだけ大きい金額をなしたんですよ！」とか、ちょいちょい入ってくるんですよ。

奥様の例もあったと思うのですが、綺麗な奥様がいらっしゃって、犬がいた時に本当に綺麗でいい犬ですね、まあまあまあそんなことはないんですけどね。なんとかちゃんはなんとかの血統でねとか、血統の話とか入ってくるんですよ。

これは無意識でそういうのがないと、**自分が存在してはいけないんじゃないか、それがあることによって自分はこの人と話ができるんじゃないか、という無意識の動き**なんですよ。

塚田：

言っとかないといけないくらいの感じで言っていると。

岸：

そこがないと、**自分は全然認められないんだな**っていう無意識の動きがあって、ついしゃべっちゃってることなんですよ。

塚田：

はい。

岸：

ということは**キラーアクションとしては、それをちゃんと拾う**。

普通の感覚でいうと、「なんか嫌味ったらしいな、この人！」と思ってスルーしがちなんですが、そこを拾っちゃだめだなあと思って、このクールの方はそこを拾うっていうのがいいですね。

「まあこんな大きい金額になったんですけど」「たっかあ、そんな金額ですか！いやすごいなー」って言って拾ってあげるとか。「これ血統なんですよ」って言ったら、「だから

いい顔してるんですねえ」って言って拾ってあげる。

そうすると、ニコニコして、こちらにすり寄っていくというか、無意識のところが入ってくるんですね。

で、逆に **NG アクションとしては、頑張ってるのに評価をいい加減にしちゃう、認めない、みたいな感じのところは良くない**ですね。「これだけ頑張ってるよ」って、「うん、ありがとう」、「はっ？何？」みたいな。「もう頑張らない」みたいなことになってしまいますので。

「これだけ頑張りました」って、「ここまでやれるのはお前だけだな」って言ったりするのは響いたりします。

まあ、犬のことでちゃんと拾ってあげるとか、そこでスルーしていくと駄目っていうのはひとつあります。もうひとつは**たくさん人の前で怒る。これもダメ**ですね。

この人たちは、評価があることによって自分がいるっていう、無意識のところがあるわけじゃないですか。

**面前で「だからお前ダメなんだよ」と言われるのって、お前がいなくてもいい、ぐらいいもの凄く傷つくんです。もの凄く傷つくので、これもやっちゃ駄目**です。

注意するんだったら後で呼んで「お前には期待しているから、こういう風にやってくれ」ということを伝えなきゃ駄目です。

塚田：

期待しているからっていうのも。

岸：

もちろん言います。

ここまでやってくれて、お前はここまでやれると思っているから、俺はあえてきついことを言うんだぞ、みたいなことを言うと。

「やりますよやりますよ。俺だから」みたいな感じで動いたりするんですよ、心の動きがありますので。

もうたくさんの中で叱った瞬間に、「転職しよっかなー」みたいな感じになっちゃうので、ここは気を付けていただければと思います。

塚田：

はい、わかりました。



## TYPE 4: ワンダー

### 【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

### 【無意識の特徴】

「自分の気持ちに正直であればうまくいく」



### 【キラーアクション】

あなたが必要だ

### 【NGアクション&ワード】

スルーする/言ってることがわからない  
/除け者にする

岸：

タイプ4 ワンダーですね。この方々というのはちょっとストレンジャーっぽい、ポワンとした、変わった不思議ちゃんみたいな方々で、感受性が強くて、この方々の無意識の特徴というのは「自分の気持ちに正直であればうまくいく」というものがあるんですよ。

でもこの方々って、繊細で本当に自分の気持ちを言わなかったりするんですよ。

ちょっと引いた感じ絵をかいていたり、ポエムを編んでいたりしますので、その方々に変なスキル使うと察知するんですよ、繊細ですからね。

変なスキルを使うというよりは、この**キラーアクション、あなたが必要です、あなたがやっていることは素晴らしい、私はあなたが作ったものが好きですよ**っていうのを心から言うことです。

その人が編んだ**ポエムが自分に響かなければ、それはもう無理にこのポエムは素晴らしいと言わない方がいい**です。透けて見えちゃうんで。

その場合は、「ポエム書いてるんだー、ポエム書いてるってすごいね。俺こんなことできないから」って言ってください。

だから素直に自分が思ったことで、褒めていくというか**その人の存在を認めていく**っていうのをやっていただければと思います。

逆に **NG アクションワード**としては、スルーする。

相手がポエムを読んで「僕ポエムを書いたんだ」って、「ポエム？おもしろいじゃん」って駄目ですね。傷つきまくりますね。

あとよく言っちゃうんですが、言ってることが分からないんですよ。彼ら、ワンダーの方々の独特の言い回しみたいなのがあって、その時に「言ってることが全然分かんないしー」って言っちゃだめですね。

塚田：

言っちゃいそうですね。

岸：

言っちゃいそうですね。僕これを知るまでは言ってましたから。本当に言ってました。うちのスタッフで一人ワンダーのやつがいるんですけど、今度の企画ってどういう名前がいいと思う？って聞いたら、こいつが「こういう企画がいいと思う」って言うんです。全然わからないんです。全然わからないのに、「ごめん全然言っていることがわかんないからもういいわ」っていうと、「はぁー」（ため息）

塚田：

もう存在意義を全然認めてもらえないんだ、みたいな。

岸：

その時にはすごいことを言ってきたら、「お前の発想すごいなあ。でもそれ一般には全く伝わらないわ」って言ってあげる。

塚田：

僕はわかってるよ、みたいな感じ。

岸：

認めているわけじゃないですが、彼が言っていることは本当にすごいなって思うので。「どこからも出てこない発想だわ」って、それを認めたくえて、「それは伝わらないと思うよ」**って言われたら傷つかない**と思います。そこはすごくだいじにしてあげるといいですね。

ポツンとなっていることもあるので、**のけ者にせず**にちゃんと、**みんなで目をかけてあげる**ってというのがだいじなところですよ。

これも言っちゃいがちなのでね。

塚田：

一人でいたがるってお話もありましたけど。

岸：

一人でいたがっているなあと思って、隅ってわけじゃないんですけど一人でいたがっているなあって思うから、じゃあまあまあいいや、みんなで飲みに行こうぜ、って行っちゃうと・・・

相川：

そうなんだ。なかなか。

岸：

だから簡単な話としてちゃんとその人がいて、**不思議ちゃん**だけど、**気にかけてあげる。で、嘘を言わない。**

お前のことがちゃんと好きなんだぞ、みたいなのを思ってダメ出しをするっていうか、ちゃんと言葉をかわしていけばいいということですね。

変に気をつかって、変に気を使えば使うほど、こんなになっていっちゃうと。純粋な子がそこにいるみたいな感じでやってみてください。

塚田：

はい、ありがとうございます。



## TYPE 5:シンカー

**【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

**【無意識の特徴】**  
「なにかに熟達すればうまくいく」

↓

**【キラーアクション】**  
熟達していることを探る

**【NGアクション&ワード】**  
お前の話をつまらない  
→一般の話にふる

岸：

次行きたいと思います。

タイプ 5 シンカーですね。もう研究者とか、教授みたいな感じの人で、暗くてあんまり口数が少ない。

この人たちの無意識の特徴としては、「**何かに熟達すればうまくいく**」というのがあるんですよ。

ちょっとハードル高いのですが、**この人たちが熟達していることは何か？っていうのを探っていって欲しい**んですよ。

その中で気をつけないといけないのは、この方々って口数が少ないんですよ。こちら側から、相手側からの情報が少ないんですね。

**こちら側から情報を聞きながら探っていけないといけない**というのがあるんですよ。

例えば、これは実際にあった例なんですけど、一人の方が車を買いに来たと。車の販売員さんが、これシンカーだったんですけど、聞いていく時に、普通車買いに来る時って、燃費がどうか、内装がどうか、デザインがどうか、いろいろあるじゃないですか？

でもこの人シンカーだなんて丁寧こう、燃費がこうなんですよって、顔を見て、違うなって思って、デザインがこうなんですよ、って顔見て違うなって思って、今一通り説明しましたが、何か他に気になることはありますか？何でも結構なので何でも言ってくださいって言って、そこまで好かれることを全部やったら、何を言ったかという、「俺一番気になるのは、扉が閉まる時の音なんだよね」。

塚田、相川：

えー!?

岸：

バン！っていう音がいいかどうかなんだよね。

塚田：

いい音とかあるんですか？

岸：

いい音があるらしいんですよ。

そこで、「そこなんですか？」って言わずに、「そうなんですか、ちょっと勉強させてください。ちょっと私も知らないんで、ちょっと音の違いっていうのは、初めて聞いたので、いろいろ教えてください」っていうと、ずわーっとしゃべる。

塚田：

なるほど。

岸：

ずわーっとしゃべって、これ気に入ったからって契約になる、みたいなのところがあるんですよね。

実際、受講生さんの例でも、整体というか、治療院やられている方がいらっちゃって、治療院ってすごく求職が難しいらしいですよ。それである学校の先生がいらっちゃって、この学校の先生がどうもシンカーだと。

もの凄くしゃべらないから、なんてつき合いにくいんだ、と思っていたんですが、そこでこの先生は何に熟達しているのかな？みたいな、丁寧に付き合ったら、すごくドンとつながって、そこからバンバンバンバン、紹介が出るようになった。

塚田：

なるほど、シンカーの方とつながるとそのようになるんですね。

岸：

なりますなります。シンカーの方ほどなるっていったらいいんじゃないですかね。元々ちょっと閉じてるじゃないですか？

なんかこの人いいなあって開いたら、まあこういう言い方をすると語弊があるかも知れませんが、友達少ない系なんです。なので、この人大丈夫だって思ったら、その人にばーっと全部がとつながるっていうのがありますので、このシンカーを攻略すると、すごく一気にいろんなことが広がったりしますね。

塚田：

なるほど、そのためにいろんな角度から熟達ポイントを探っていって、それを聞くっていうのが・・・

岸：

そうですね。それで、NGワードというのが逆になりますので。

塚田：

はい。

岸：

あのお前の話つまらないっていうことを。

塚田：

言っちゃいそうですね。だってドアの話をされたら、しないよってなっちゃいますもんね。

岸：

つまらないんですよ。つまらないんですけど、そこでつまらないって言ったらすべてが終わり。

塚田：

なるほど。

岸：

なので、これを知っていれば、もうちょっと言うとこれもブラックなところに行くんですが、聞いてなくてもいいんですよ。

聞いたふりをしていても、そうなんだーと言いながら、相手はもう夢中になってしゃべるんで。もう一回しゃべってって言っても、もう一回しゃべってくれますよ。

それぐらい、熱心にしゃべってくれるので、お前の話はつまらないとか、一般の話に引き戻そうとしたらだめですね。これもよくあると思うんですよ。

「俺、ドアが好きなんですよ」「あーお客さんドアなんですかー」って自分が分からないので、「ちょっとドアの話は次回までに勉強させていただくとして、今回ちょっとこの話を」って言って・・・

塚田：

なりそうですね。

普通はそうしますよね。

岸：

その方が正しいって教育を受けていますからね。

でも、そこはドアの話なんですよ。

もうシンカーのどこに引っかかるって話は枚挙にいとまがないですね。

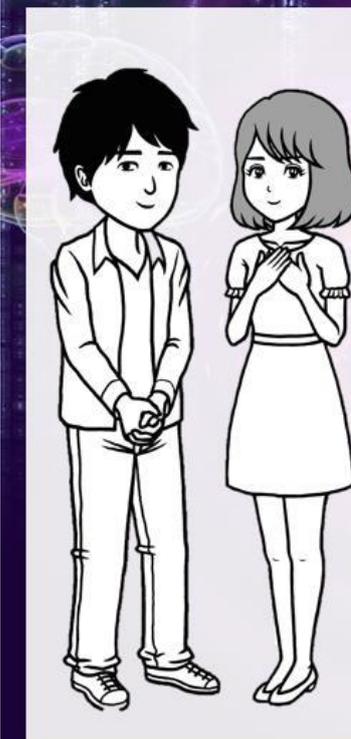
そこを、みたいな話。

蟻の研究とか、宇宙の話とか。磁石はどっちが強いとか、みたいな話。

枚挙にいとまがないですね。

シンカーというのはそういう人だと覚えていただければいいと思います。

はい、次行きたいと思います。



## TYPE 6 : バランサー

【特徴】  
・バラバラ

【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」

↓

【キラーアクション】  
1. ねぎらい  
2. 安心・安全の担保

【NGアクション&ワード】  
無理に急かさない  
→迷いをわかり、受け入れる

タイプ6 バランサーですね。これはバラバラなので、分からなければタイプ6 バランサーだと思ってください、っていう風にお話をさせていただいて、ただこの人たちの無意識の特徴としては「**周りから期待通りにすれぱうまくいく**」という特徴があると言いました。このキラーアクションは2段階なんですよ。

まず、**ありがとうね、いつも感謝しているよって、ねぎらいを入れる。**

そしてこの人たちの心の中で動いているのは、不安というものが強く動いているところがありますので、**安心安全を担保していく**っていうのがあります。

ちょっとこれも具体的な事例があるので。引っ越しの営業をされていた方がいらっしゃって。日本ってバランサー的なフィルターがかかっていることもあって、実際バランサーの人たちって多いんですよ。

それで引っ越しの営業で行くと、だいたい奥さんがいらっしゃって、見積もりを出すんですが、だいたい引っ越し屋の見積もりって金額のたたき合いじゃないですか。

「どこが一番安いんだ？」ってなっていたのですが、この方はエニアプロファイルを学ばれて、行きました、金額出します、「お宅はこの金額でいっぱい？」って必ず聞かれますよね。

下げようとしてきますのでみんな。その時にバランサーが必要としているものは何ですかね？そこでお金下げたらどうなると思います？

相川：

下げたら？

塚田：

結局下げられるじゃん、って。

岸：

「最初の価格は何だったんだよ？」って。次もう一回下がっちゃったらもう何も信じられなくなりませよね。

塚田、相川：

うーん。

岸：

じゃないんだよって。これは**本当に私の買い物はその金額が正しいのか正しくないのかっていう安心安全が欲しいんだと。**

値引きを要求しているわけではなく、この金額は正当なんだって**いう安心安全が欲しいんだって**いうことに気づいたんですよ。

なので、実際に「もう目一杯なの？」って、「もう少し何とかならない？」って聞かれるなら、もちろん最初からきちっとした金額を出すっていうのはもちろんですよ。

その後に「申し訳ありません、当社ではこれが目一杯です」と。もう本当に最初からベストを出しています。ただ、それだけではいけませんので、私としてやれることとして、こういうものを付けますよとか、こういうものもありますよって、違うことを付けた。

そうしたらほとんどの方が、「私が欲しかったのはその答えです」って言って、契約がどんどん決まって、売り上げが1.2倍でしたからね。

塚田：

すごいですねえ。

岸：

になったというのがありますので、その balanサー だなって思った方が、お試しタイムみたいなのがあって、どうしても不安なので、最後の最後決めきれない時に、ちょっとそこで、この人たちが欲しいのは安心なんだな、安全なんだなっていうことに気付いてアクションしていただくと、非常にいろんなことがうまくいくと思う。

塚田：  
なるほど。

岸：  
逆に **NG アクション**としては、**迷っている**ので、**せかさな**いことですね。そこで迷っている時に、「明日までにご契約いただかないと」とか言うと、もういいです。って、「今日の3時まで」とか言うと、もういいですって。

塚田：  
なるほど。迷っていると思えば思うほど、すぐにやっちゃえば？と思うんですが、それじゃだめってということですね。

岸：  
彼女たち、彼らたちが欲しいのは安心安全だと思ったら、そこをちゃんと担保したうえで、でも私どももこうこうありますので、いついつまでにお返事をいただけますか？って聞いてみたりとか、そこについてもすり合わせるとするのがだいじですね。  
はい、これやっちゃいがちですので、気にしてやっ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。



## TYPE 7: ファンラバー

【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

【無意識の特徴】  
「満足するものを手に入れたらうまくいく」

↓

【キラーアクション】  
小さな子供だと思って掌で転がす

【NGアクション&ワード】  
思いついたことを否定しない。  
→へー、面白いね！

岸：

じゃあ、あと3ついきたいと思います。

タイプ7ファンラバーですね。明るくてお調子者な人たち。

この人たち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」というのがあるので、**すごくアイデアが豊富であればやりたい、これもやりたいって色々手を出す**んですよね。

それで最初に **NG アクションから言うと、それを否定する**。実はこれ自分のタイプじゃないかなって自分で思っているんですが、絶対嫌ですね。

自分で眼鏡の仕事でも講師の仕事でも、次こんなことをやりたい、次こんなこともやりたいって思いつくんですよ。

それを話して、例えばラジオとかやっているんですが、「俺ラジオやりたいと思ってるんだよね」って言ったら、「ラジオの前にやることあるでしょ」って言われると。

塚田：

なるほど。

岸：

いや当たり前、やることあるんですよ、わかってるんですよ。わかってるんですが、まずそれを否定しないでよ、みたいな。

塚田：

なるほど。

岸：

とりあえず「ラジオおもしろいじゃん」って言ってよ、みたいな。

何が起こるのかというと、ラジオの前にやることあるでしょ、って言った瞬間に、その人に絶対何も話さなくなります。

塚田：

なるほど。

岸：

しかもその人とは絶対に一緒に仕事をしない。

塚田：

そこまでいっちゃうんですか。

岸：

いきます。それが嫌だというか、それは仕事上やらないといけないことなら別ですよ、でも初期の段階だと僕はその人と距離を置きますね。

それだから NG アクションだと思っていただいた後にどうするかというと、**ちっちゃい子供だと思って掌の上で転がして欲しい**んですよ。

ちっちゃい子供って、外に行って珍しい虫とか見たりすると、そればかりしゃべったりするじゃないですか。

お母さんとしては、手を洗って欲しかったりするんで、虫はいいから手を洗いなさいって言うじゃないですか。

塚田：

言いますね。

岸：

絶対洗わないですよ。お母さん虫のこと聞いてくれなかったから、僕もお母さんの言うこと聞かない、みたいな感じになるのと同じなので。

虫のことを聞いてやればいいんですよ。

それは珍しい虫だね、その虫の話聞くから、その間に手を洗っちゃおうかって言ったら、手を洗いながら虫の話をしていますよ。

塚田：

そこで聞くっていうスタンスを作ることがだいじなんですね。

岸：

だいじ。なので、僕の話でいうと、「ラジオ面白そうだね、ラジオの話ちょっと聞かせてくれよ」って聞いてくれたうえで、「でもさあそれやるためには、これやらなきゃダメなんじゃない？」って言われたら、「おっしゃる通りですね、俺頑張りますね」みたいな。

塚田：

なるほど。

岸：

操る方法ですね。

塚田：

ちょっとしたことですよね。意識すれば。

岸：

分かっているならば自分が止めてやれるんですよ。

あっ、これはとりあえず認めとかなきゃ、みたいな。一言で、「いいです」「すごいね」「これおもしろいね」、これでオッケー。やってみてください。



## TYPE 8:ビッグボス

【特徴】

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

【無意識の特徴】  
「タフで場の主導権を握ればうまくいく」

↓

【キラーアクション】  
パピー作戦

【NGアクション&ワード】  
いきなりの提案をやめる。  
→まず、頼る。

タイプ8ビッグボス、あと2つですね。

ビッグボス、ここは攻略すると、どんときますね。ザ・親分っていうのはこれを見て頂いて、これを聞いて説明する必要はないと思うんですが、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**」というようになっています。ボスなので、ボスとして仕切りたいっていうのがあるんですよ。

これも事例からお話しすると、あるIT企業の社長さんがいらっしゃって、つぶれそうだし、お金がなくて、でもこれを知って、取引先にビッグボスがいるのを知って、このキラーアクションを取ったら、いきなりいいよいいよっていろんなところを紹介してもらって、次の年、売り上げ1億になったっていう。

たった一人です。たった一人のビッグボスを攻略しただけで、つぶれるところから 1 億まで、急激に業績が上になったっていうくらい、やっぱりビッグボスという方はだいじなんですよね。分かりやすいですし。

じゃあ何をやったかっていうと、**パピー作戦。子犬のように教えてください、勉強させてください、親分についていかせてくださいっていうのを言う。**

これビッグボスの方ってすごいエネルギーが強いんで、怖いんですよ、怖いんじゃないですか。お前何やってんだ、何だよ、みたいなことで。

さっきの方も、実はさっき言ったあの IT 企業の方もクレーム処理に行ってるんですよ。もうビクビクじゃないですか。何やってるんだよって言った時に。ほんとすみません、ほんとごめんなさい、勉強させてくださいって。もう勉強が全然足りないので学ばせてくださいという、子犬の作戦をとっていきることによって、怖いからみんなちゃんと懐に入ることができないんですよ、ビッグボスに。

塚田：

みんなその前に諦めちゃうとか。

岸：

**怖いんで、本当にすみませんでしたって言って、一秒も早くそこを逃げたいみたいな、人としてなっちゃうんですが、あえてそこに入っていく。**

ビッグボスの方って最初は飲み会の時でも、みんなどうだどうだって言ってるんですが、2 次会とか 3 次会のスナックぐらいに行くと、ポツンとしてることが多いんですよ。

怖いついていうかエネルギーが強いので、みんなその席から離れて、ポツンとしていることが多いんですよ。そこにあえていくともう、「ドーン！」ですよ。

僕、実はこの間、ある大きな会社に懇親会というか講演に呼ばれて、だいたい 100 人くらいいらっしやったところなんですよ。

会長さんという方がいらっしやって、懇親会に呼ばれて一番最初に言われたのが、会長さんの横に行ってくださいって。会長さんビッグボスで。

みんな避けちゃうんですよ、懇親会で。

**僕この人ビッグボスだなって思ったので、ずーっと話を聞いていたら、もう懇親会 2 時間半ベタ付きだったんですよ。**

塚田：

すごい。

岸：

大きな仕事をいただきました。

塚田：

すごい、パピー作戦大成功ですね。

岸：

なんか途中で気を使った人が来て、先生こちらで待ってますので僕が離れると、会長さん俺のところに来るんですよ。

相川：

大成功。

塚田：

すごい、もう。

岸：

だからそれくらい効くんですよ。でも誰も嫌な気持ちしていないですよ。

塚田：

そうですね。会長さんもうれしくて岸さんもうれしくて。

岸：

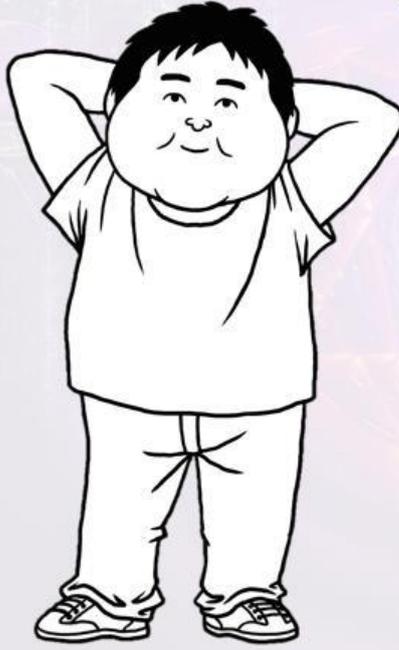
ちょっと頑張れば、っていうところがあるので。

なので、NGワードとしては、その会長さんと**せっかく仲良くなったのに、ボスと子分の関係があるので、報連相をしっかりしなくなる**とか、会長さんにこれやれよって言われて、担当がここに代わって、これこだけでやると、ここ物凄くさみしがるので、と言うか、もう俺要らないのかよって拗ねちゃうと、もう余計に話がややこしくなっちゃうから、**必ずここで起こっていることを逐一報連相をあげる。**

「たまには会長さんちょっとご飯食べに連れて行ってくださいよ、いろいろ教えてくださいよ」って言うと、「忙しいぞ俺は！」って言いながら、それでもこうニコニコになっていくっていうのがありますので、ぜひぜひこれを攻略すると、仲良くなると大きな果実がありますので、やっていただけたらと思います。

塚田：

ありがとうございます。



## TYPE 9:ピース

【特徴】

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

【無意識の特徴】  
「周りの人に問題がなければうまくいく」

↓

【キラークション】  
タイプ2 & 6の融合型  
してくれた行動にお礼をいう

【NGアクション&ワード】  
急な変更・時間制限のある仕事  
→(あなたのペースの中で)お願いします。

岸：

そして最後、タイプ9、ピースです。ピースの方っていうとプーさんですね。癒し系の方ですね。

この人たちの無意識の特徴というのは「周りの人に問題がなければうまくいく」というものです。

で、このキラークション、タイプ2のスマイリーとか、タイプ6の balanサーと複合型みたいところになるのですが、**してくれた行動にお礼を言って欲しい**んですよ。

この方々も知らない見えないところでいろんなことをしてくれていたりするんですよ。誰も知らないうちに掃除をしてくれていたりとか。

スマイリーのタイプ2にはちょっと分かるようにやるんですよ。

今日も大変だった？とか言ったりするんですよ。ありがとうねーって言いやすいんですが、今日は誰々さんの机だけが汚かったよとか、アピールがあるんですよ。

塚田：

そうですね。

岸：

なのでそこを拾えるんですが、**タイプ9の方は言わないんですよ。**

**知らずにやっていて、ポワーンと座っていることがあるので、ちゃんとそこを見て拾ってあげるっていうのが大事**ですね。

タイプ2の方は食事に行く時でも「どこ行くどこ行く？」って言うんですが、タイプ9の方は本当にふっと気づくといない、みたいなことがあるので、ちゃんと見てあげて、「今日きれいなのはひょっとして掃除してくれてる？」って言うと、「まあいつもね」って。

「本当にいつもありがとうね」っていうとふんふんふんって、心の中はすごく安堵感がある、みたいながありますので、キラアクションとしてちゃんと拾うというのがあり、逆のNGワードとしては、このピースの人っていうのは、ペースがあるんですよ。

**ピースの人だけに流れている悠久のゆったりとした時間というものがあるんですよ。これを乱さない**っていうのがだいじですね。

**急な変更、時間的制約がある仕事、物凄くストレスがかかる。**振ってもいいんですけど、「ちよっとごめんね、急にこんなことお願いしちゃって」って言ってお願いしていく。

「やりづらいと思ったらやりづらいって言ってね」って気を遣っていく。

あなたのペースでお願いしますっていうことで、うまくいくことがありますのでぜひぜひそこは気を使っていただければ。

言っちゃえば**その人をちゃんと見てあげて、その人のペースを大切に**してあげる。ワンダーの人と少し近いところもあるんですけどね。

やっていただければと思います。

塚田：

なるほどです。ありがとうございます。

怒濤の9タイプ解説でしたね。

今回はキラアクションを使うというのはもちろんですが、NGを踏まないように「この人ちょっとこれだな」って思えば、注意して行動するっていうのが鍵というか、それだけでも成果があるということですね。

岸：

今は怒濤のように話したんですが、聞いていただいているうちに何となく頭に出てきた人もいると思うんですよ。

あの人が怒ったのはこれなのか、みたいな。で、**怒ったところからタイプをプロフィールするっていうのもありですし、そうしているうちにプロフィールの能力が上がってきます**ので。もっと言えば、全部分からなくてもいいです。

1つか2つわかってやっていただくだけで圧倒的に違ってくるので、やっていただけたらと思います。

塚田：

相川さん、見ていただいて、これやってみたいなっていうものはありますか？

相川：

ありますあります。

パピー作戦。

塚田：

ですよ。やってみたいですよ。

相川：

やりたいですね。

岸：

パピー作戦、この本の中にも書いてあるのですが、この本の中には勉強させてください、学ばせてくださいって言ってくださいね、って書いてあるんですよ。

これも本の中なので、ちょっと限界だったんですけど、スキルとして、社長、勉強させてくださいと言っていると、もう好き好きになっちゃうので、あくまでも親分が場を仕切りたいんだなって思って、いや親分勉強させてくださいっていうので使ってみてください。

塚田：

はい、わかりました。じゃあ飲み会で一人で寂しそうにしているなーって思ったら、隣の席に座るところから、はい。

岸：

かなり勇気がいりますよ。

塚田：

わかりました。みなさんも身近にいる方、この方こうだなーって、確かにこうだったかもな、と思う場面があれば使ってみていただければと思います。

では、改めて、ここまでザ・サブリミナルマインドリーダー養成講座ということで、実践

型マインドリーディングと、無意識に好かれて無意識に動かすというところを動画の中でお伝えしてきました。

改めて流れを確認させていただきますと、まずはこちらですね。

無意識を見極めるということで、**エニアプロファイルを使ってこの人の無意識はどんな感じなのか、というのを見る**ところから始めまして、レッスン2でお伝えした、3つのメソッドですね、サブリミナルリンクという風に体系化されているメソッドの中から無意識に好かれるための体の作り方ですとか、リズムの作り方ですとか、まず**無意識の中から好かれる**というお話をさせていただきました。

そしてそのうえで、今日お話し頂いた、**無意識をどう動かすのか、悪い方向に動かさない**ということを中心に今日お話ししたのですが、デモンストレーションでお話ししたみたいなのに、動かしたりする方法もある、サブリミナル心理誘導、そういったやり方で実際に自分がこういう風に動いて欲しいという風に動いていただいて、大きな成果を出していくというのが、実践型マインドリーディングなんですよ？

岸：

そうですね、今お話しした順番でやっていただきたいということですね。

塚田：

ありがとうございます。実際にこれまでサブリミナルというプログラムで全体的に学んでいただいて、本当に素晴らしい成果をいろんな方に出していただいています。

こちら、全員に出ていただくわけにはいかないのですが、今回これまで、いただいた方のダイジェスト版ということで動画にまとめさせていただきましたので、是非ご覧いただければと思います。

ここで見て、こういう成果の出し方もあるんだという形で、使い方が参考になる部分もあると思いますので、是非ご覧いただければと思います。それではどうぞ。

はい、いかがだったでしょうか？

いや、これ手前味噌ですけど、すご過ぎですよ。

岸：

いやーもう僕はありがたいですね。

ちゃんとやっていただいているということだと思えますよ。

これ実践型マインドリーディングって、**実践型ってついているので、「おお、いい話聞いたな！」**じゃなくて、**ちゃんとやっていただける、ちゃんとやっていただいたらちゃんと結果が出る**、っていうものだと思うので、本当に僕もありがたいなって思います。

塚田：

ありがとうございます。これ何人かの方が言われたと思うのですが、結構できるところから始めたら、すごい成果につながったって方ばかりですよ。

岸：

そうですね、全部やっていただくのがもちろんいいのですが、全部やらなきゃ！と思ってやらないよりは、できるところから実践していただければ、どんどん積み重なってできるようになってくるんですよ。

塚田：

なるほど。

岸：

しかもこれは無意識に入ってくるので、最初は車の運転と一緒に、あれやんなきゃこれやんなきゃって意識しないといけないのですが、できちゃうと、本当に車の運転と一緒に自動操縦で全部できるようになっちゃうんですよ。

塚田：

自分自身も無意識に使えるようになってくるんですか？

岸：

もちろんです。なので、できるところから始めるだけで、非常に効果を出すプログラムだと思っています。

塚田：

はい、ありがとうございます。では今回のように**ネゴシエーションやセールスなど、そういったものはもちろんですが、恋愛、婚活、部下のマネジメント、それから家庭でのお子さんへの教育とか、家庭円満とか、それから接客、コーチングなどあらゆる面で非常に大きな成果を出すことができる**ような形になっています。

でも本当にメソッドの特徴だと思っているんですけど、心理誘導されている感覚が相手にないってというのはすごい特徴ですよ。

岸：

結局使っていくうちに、相手の心理誘導をされていって「ノー」がくると、どんどん使え

なくなるじゃないですか？

だからせっかく学んでも、一回やってピジャンとやられちゃうと、もう使えなくなっちゃうと思うんですね。そういうものって非常に多いんです。

そのすべてが何度も何度も言っていますが、意識への介入なんですね。

でもこのメソッドは無意識に介入しているので、相手は全く分からない。一番最初にご紹介したワインの話と一緒になので。

ただ音楽が流れているだけとか、ただお話をしているだけなので、その相手の中にずっと入っていけるから、みんな使えるようになり、みんなそれを使われてもいい気持ちになっているので、だから行動してくれるというようなことなんですね。

そこが一番大きいと思います。

塚田：

ありがとうございます。相川さんも使っていくイメージみたいな結構出てきたりしていますか？

相川：

そうですね。出てきました。

塚田：

やってみたいと思いますよね。これだったら。

相川：

思います思います。

はい、先生。

岸：

久しぶりですね。

相川：

是非やりたいんですが、どのあたりからやったらいいですか？

岸：

うーんあんまりそういう難しく考えてもらっちゃうと、できなくなってくると思うんですよ。考えて「これからやろう」ではなくて、見ていく中で、今なんかパピー作戦やりたいなあと思ったら、パピー作戦からやっていただくっていうので十分成果が出てきますので。

今言っていたら、パピー作戦かな。ぜひやっていただければと思います。  
ただ、ちゃんと無意識に好かれることはやってくださいね。そのうえでパピー作戦やってください。

相川：  
はい。

塚田：  
じゃあ見ていただいている方も気になっているところからやってみてください。  
ただ、まだまだこのメソッドですね、一部お伝えさせていただいたんですが、全体像たくさんあります。  
そのあたりの全体像はまた次回のレッスンでもお届けさせていただきますし、**このプロファイル、今のところ誰がどう言おうかなって自分で考えて当てていただくって感じですが、実際システムチックに当てていく方法もある**んですよね。

岸：  
そうなんです。本当は3つ3つに色んなものが分かれていて、この掛け算でシステムチックにやっていく **3パイ3プロファイルシステムっていうのがあって、もっと楽にプロファイルができるようになっていきます。**

塚田：  
ありがとうございます。まだ公開しきれていない秘密のものがたくさんありますので、是非次回の全体像公開、また全部のプログラムを学べる公開を楽しみにお待ちしております。  
そして、もう一部は公開されているのですが、ベーシックセミナーの説明会、まだまだ席が空いている会場は募集中になっております。  
今回、ここです。お金を生み出す力に変える技術ということで、今日公開できなかったものが、ここにきたら聞けると。

岸：  
僕が何を思って相川さんにああいう話をして、塚田さんにこういう話をしたのかという全貌も、会場では全部お話ししたいと思いますので。

塚田：  
リアルだからこそ話せる秘密の内容がたくさんありますので、今回を皮切りにお話しできる範囲でお話しさせていただきますので、知らない内容とか、全部学べるプログラムの内

容が気になる方は是非会場にお越しいただいて、リアルにお目にかかれることを楽しみにお待ちしております。

## 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(木)までの1週間

**時間**：各回3時間(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！

そして、今回もこちらこのような特典を用意させていただいております。

今回はこのエニアプロファイル、一部の方に「文章では使えないのか？」というコメントをいただいております。文章でまとめたPDF、今回はこちらをプレゼントさせていただきます。

動画の感想、また実践型マインドリーディングを習得して、どんな結果を得たいのか、そして、岸先生へのメッセージや質問、この3つを動画の配信ページの下のコメントのフォーム、こちらに投稿していただいて、コメント特典申請フォーム、こちらで特典を申請していただきましたら、こちらの方もプレゼントさせていただきますので、是非手にして頂ければと思います。

はい、ということで次回はいよいよラストということで全貌公開。次回も内容盛りだくさんでお届けしていきますので、楽しみにお待ちしております。それでは今回も以上になります。最後までご視聴いただきありがとうございました。

岸、塚田、相川：

ありがとうございました。