



レッスン4

全貌公開!無意識レベルの対人スキルで、最高の人生にシフトする
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-

塚田：

みなさんこんにちは。

ザ・サブリミナルレッスン4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：

こんにちは。講師の岸正龍です。どうぞ皆さん、今回もよろしくお願いします。

塚田：

今回レッスン4、ついに最後のレッスンですが、かなり盛りだくさんの内容を提供して、実践して頂いたのは本当に嬉しいです。

岸：

そうですね。実践型と名前がついているので、実践してもらえてナンボだと僕は思っていますから、本当に嬉しいです。ありがとうございます。

塚田：

コメント欄で「やった」という声を頂くのは珍しくて、改めて使えるメソッドだと思ったのですが、相川さんも実際に（お話を）聞かれて、実践してみましたか？

相川：

使いました。ボディーフィードバックとセンターペーシングを使ったんですが、ボディーフィードバックを使ってからは自分の声を通るようになって、相手に聞き返されるということが減り、スムーズにコミュニケーションが取れるようになりました。

あと、この前新人さんとお話ししたことがあったんですが、相手がとても緊張されていて全然話がかみ合わなかったんですが、相手に私が合わせることで相手がだんだん落ち着いてきて、スムーズに会話ができるようになったのが驚きでしたね。

塚田：

どのあたりで合わせていたんですか？

相川：

相手が低い声の方だったので下の方に合わせたら、相手がどんどん落ち着いていって笑顔が出てくるようになって、すごくお話しがしやすくなりました。

塚田：

使いこなしていますね。

岸：

素晴らしいですね。再三再四お話ししているんですが、無意識って大きいんですよ。やっていることは「エネルギーを合わせる」だけなんです、相手の無意識はそういうのを全部察知するので、みるみる変わっていくということがあります。無意識って見えないものなので「本当かな？」というのがあると思うんですが、相川さんのようにやると、コメント欄にもありましたが、次々成果が出て、嬉しく思います。

塚田：

ありがとうございます。ここまで本当に取り組める内容を色々お伝えさせていただきましたが、オンラインという限られた時間の中でお届けしてきましたので、全体像はまだまだたくさんあります。この全体像、全貌がどうなっているかというお話しと、全てを学んで頂けるプログラムを今回も開講させていただきますので、そのご紹介をしていきたいと思えます。

ではさっそく内容に入っていきたいと思えます。まず、「実践型マインドリーディングとは」ということで、ここまで3本の動画でお伝えしてきたものを、どのような仕組みになっているか、改めて確認していきたいと思えます。

まず「**相手の無意識の本音を見極める**」。こちらの9タイプ、皆さん何となくイメージがついている方も多いと思えますが、**エニアプロファイルで相手の無意識の本音を見極め、無意識の好意を引き出す**。レッスン2でやったようなものですね。**サブリミナルリンクというメソッドを使っていきながら無意識の声を引き出し**、レッスン3でお伝えさせて頂いた「**無意識を動かす**」。タイプごとにどのように動かすか、というお話しもさせていただきます

した。これによって相手の無意識に介入して自分の望みを叶えていく、というのが実践型マインドリーディングでした。

やはり、「無意識」が共通のキーワードになってくるということですね。

岸：

そうですね、レッスン1からずっとお話ししていますように、無意識の力って大きいというのは、だいたい皆さん感じて頂いているところがあると思います。しかも、「無意識を動かす」という観点で、ほとんどの人はコミュニケーションしていないですからね。

だいたい、人を動かそうと思うと言葉で動かそうとする。でも言葉は意識の世界で、ただか5%しかないよ、というところなので。相川さんが感じたように、「何でこんなことしただけで笑顔が出てくるんだろう？」という話なんです。やはりそれは、「無意識の力は大きい、だから無意識に介入していくコミュニケーションが大事なんだ」ということを、ここで改めて声を大にして言いたいですね。

塚田：

ありがとうございます。あと重要なのが、これを言っている人が本当にいないということなんですよ。

岸：

いないですね。多分、伝わりにくいんだと思います。無意識は見えないので、「本当にそんなことやっていいの？」「ほんとにそんなことやって有効なの？」って思うじゃないですか。エネルギー位置を上げ下げするというと、「大丈夫なのかこの人？こんなことやって」。と言うか、見えないので。言葉だと、「あ、これだったらいけそうだな」と、意識が言えるので大丈夫なので、非常に伝わりにくいということもあると思うんです。

塚田：

臨床の現場や演劇の現場、そういうところでちょこちょこ使われていたのを今回体系化したと。

岸：

そうですね。臨床にしても演劇にしても、相手の心を動かしていかなければいけないじゃないですか。心理的リアクタンスというのを越えて。実際現場で使われていたものなので、僕はそれ使いたいと思ってやってみて、ちょっと言語化までしてみた、というのがこのプログラムですね。

塚田：

なるほど。実際使ってみると怪しいとか、そういうのはなくて、使えるな、というのがわかってきますね。

相川：

本当に使えますね。全然怪しくないですね。

塚田：

ありがとうございます。

そういったところで、今回岸先生がまとめられたものが「ザ・サブリミナル」というプログラムになります。

今回岸先生がまとめられたものを「実践型マインドリーディング」という形でお届けさせて頂いております。

こちらの実践型マインドリーディング、本当に新しい概念なので、広めていくに当たってミッションを考えさせて頂きました。

「実践型マインドリーディング」という、無意識を前提とした対人スキルを身に着けることで、自分らしく理想の人生を創造できる、本質的な力を持つ人材を創出します。

具体的な目標として、2026年までに5,000名の実践型マインドリーダーを養成するという
ことで、**年々ここに着々と近づいている**、というところですね。

岸：

本当ですね。最初の頃は少しずつだったんですが、年を追う毎に加速度的に増えてきていて、それは相川さんも体感して頂いたように、**実際にやってみると使える**ので、「だったらこれをもっと伝えたい！」という人が増えてきていると思うんです。繰り返し言っていますが、これは**誰も不幸にしないんですね。失敗しても自分が傷つくことはないですし、うまくいけば自分も相手も良くなっていくし、誰も傷つくことがないし、覚えればずっと使えるスキル**なので、すごく広まっていってると思います。

塚田：

確かに。当初では考えられないくらい。家庭や子育て、あと婚活で使われる方がいたり。

岸：

幼児教育まで広がっていくという流れを見せていますから。

塚田：

あと、具体的にマネジメントとか、美容師さんが美容院の現場で使ったり。お客様と心をつなぎ合わせてうまくいったり、本当に色んなところで使えるからこそ広まっていったという。

岸：

そうですね、対人関係として自分と相手がいるところだったら使えない場所がないんです。僕なんか最初は、子供はちょっと難しいんじゃないか、と思っていたんです、親しくなり過ぎると。でも皆さん使って頂いているので、みんな使えるんだな、と、僕も勉強させて頂きながら少しずつ知見を磨き上げて行って、どんどん広まっています。2026年5,000名は絶対いけるな、という感じで僕は思っています。

塚田：

これ実際に岸先生と（プログラムを）やり始めた頃から言っていることですが、これを使える方が5,000名になったら、ガラッと変わりますよね。

岸：

絶対いい世の中になりますよ。誰も損をしない。笑顔が繋がっていくというところがこのスキルの一番いいところだと思うので。さっき相川さんがおっしゃいましたが、使ったら相手から笑顔が出てくる訳じゃないですか。その笑顔を見ているとこっちも嬉しいし、本当にこの輪が広がっていけば、色々な問題が解決するんじゃないかと思って。僕ができるのはまずここからなので。「2026年までに5,000名の実践型マインドリーダー」、これを強く掲げて進んでいきたいと思っています。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そんな思いを掲げてお伝えしているプログラムですが、「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」、今回このミッションを掲げて活動していくに当たって、なぜそういう考えに至ったのか、というところがたくさんあるのですが、大きくわけて3つ理由があります。

それについてまず冒頭でお話しをさせて頂いております。ここでつまづいている人が多い、というところをお話ししていきます。たくさん気づきがある部分だと思っておりますので、お聞きして頂けたらと思います。

では理由の1つ目、ご紹介していきたいと思っております。

コミュニケーションに関するスキルが誤って蔓延してしまっている。これがすごく大きい

と思うのですが、ここに出ている NLP、メンタリズム、ブラック心理術、あと雑談力とか、こういったものは、**結果を出す人と出せない人の差が結構激しく、結果を出せる人の方が少ない**、という現状がすごくありますよね。

岸：

そうですね。ちょっと誤解を生むかも知れないので最初に行っておきたいのですが、これらのテクニックが使えないとか、ダメって言っているわけじゃないんですよ。もちろん何かのベースがあってできてきているものなので、NLP にしてもメンタリズムにしても絶対使えるものなんです。でもやっぱりベースに、**相手の無意識の方が大きいんだぞ、相手の無意識に向かってリンクを作りながら相手の無意識に介入していくんだぞ、という考え方があるかないかって、すごく大きい**と思うんですね。

塚田：

では結果を出せる人というのは、全然意図しないままに、無意識でうまくいっているから使いこなせているという。

岸：

普通にそこができちゃっている人、だからうまくいっている。できているベースにスキルが入っているのでうまくいっているという形だと思うんです。できない人は、これも何回かお伝えしましたが、**できないのにスキルに頼っちゃう**から、余計相手の無意識は「何かやってきたぞ、この人。何か俺の前でこうやって鏡写しで真似しているぞ」みたいな感じになって。「今日は結構です。ありがとうございます。」みたいな感じになっちゃうんですよ。

塚田：

意識的にはやっているつもりでも、無意識では全力で、こう（拒絶）。

岸：

繋がっている人って、自然にミラーリングというか、同じような行動になっているところに、もう少し意識的にまねると余計につながるというのはあると思うんですね。これができている方とできていない方の大きな違いだと思います。

塚田：

こういうのがあるからもっと広めたいという。

岸：

そうですね。

塚田：

「だからうまくいかない」とありますが、**逆に無意識にアクセスすると、うまくいくようになる**という。

岸：

無意識にアクセスするという考えを持って、このやり方を知れば、という感じですね。

塚田：

逆に学んだものがある人は使いこなせるようになっていくという。

岸：

おっしゃる通りです。

塚田：

ありがとうございます。

実際、これまでに学ばれた受講生さんで、結果を出している方がいます。

会社員で長瀬さんという方なのですが、この方がプログラムにいらっしゃった時は、スキルはすごく知っているけど使いこなせず、悩んでいたんですよね。

岸：

今でも思い出します。最初に長瀬さんに会った時に言ったのは「長瀬さん、僕のこのプログラムをやっている間は、ミラーリングをやめて下さい」。

塚田：

してたんですね。

岸：

プログラムの中に、ワークショップと言って「お話ししてください」というところがあるのですが、その時一番最初に長瀬さん、すごくミラーリングされてたんです。だから同じですよ。一生懸命学んできたからこそ、ここで試そうと思ってミラーリングされると思うんですけど。でも今、本当にそこから。

塚田：

こちらに出ていますが、**無意識にフォーカスを当てて、クロージング率 100%**ですよ！

相川：

100%って凄いですよね。

塚田：

すごいですよね。なりたくないですか？

相川：

なりたいです！

塚田：

長瀬さんは本当になられて。保険の営業をされている方なんですけど、かなりの大形案件、今までは取れなかったようなものも取れるようになってきたと。人柄も全然（良くなりました）。

岸：

全然全然（良くなりました）。最初の頃は本当に「頭でっかち」って言うんでしょうか、自分の考えの枠があって、「こんな風にしたらいいんじゃないですか？」っていうのに対して心理的な反発が強い感じだったんですが、今はもう本当ににこやかで、懐がでかいというか、器が大きいというか、すごくいい感じですよ。

塚田：

率先して話しかけに行きたくなるような雰囲気を感じるの方に。

相川：

雰囲気まで変わっちゃうんですか？

塚田：

そうなんですよ。

岸：

全然変わりますよ。だって考えてみてくださいよ。さっきの話じゃないですが、**みんなが笑顔で接してくれるようになったら、自分も笑顔になる**じゃないですか。毎日気持ち良く過ごせるようになりますよね。そうしたら自然と雰囲気って変わってくるじゃないですか。

なので、長瀬さんも「人が違うんじゃないか？」という感じの。すごく嬉しいです、僕は。

塚田：

はい、ありがとうございます。

といった形で、無意識の心理をマスターすることで、あらゆる対人スキルを最大限活用、というのが今まで証明されてきましたし、断言できるところであります。

では理由の2つ目。

「**無意識レベルの対人関係について、正しく学べる環境がない**」。先ほど理由の1で「無意識が問題だ」というお話をしましたが、そもそも学べる場所がないというのが大きな問題だ、というところを持っております。例えば盲点1、無意識タイプによって反応・行動が全く異なるとか、考えたことありましたか？

相川：

ないですね。全然ないです。

塚田：

ないですよ。みんな、だいたい自分と同じだと思ってコミュニケーションしていて、それで齟齬（そご）が生まれたり、盲点2、意識の前に無意識が反応して、反応・行動を決定している。この辺りの観点が、学べる場所がないというのが今まで結構大きくて、岸先生も最初はそれで苦労されたんですよ。

岸：

そうですね、まったく分らなかったですね。「なぜうまくいっている人とうまくいっていない人がいるんだろう？」みたいなところが。無意識は見えないのでわからなかったんです。でも知見を積んでいくうえで「あ、ここなんだな」というところがわかってきましたし、「だからエニアグラムってこうなっているんだな」とか、「だから人の無意識に寄り添うとうまくいくんだな」というところが本当に少しずつわかってきて体系化した、みたいな感じなんですよ。

塚田：

今回岸先生が学んだことを全部体系化したというよりは、学んだことの一部の使えるところだけを、無意識というところで凝縮していったという。

岸：

おっしゃるとおりですね。先日、無意識や感性を大学院で研究された方とお話しする機会

があって。脳波を取るのに機械をセットするらしいんですね。脳波のテストは1回やるのに3、4時間かかるらしいんです。その方がすごく研究された結果、**無意識が反応しているのは0.4秒**らしいんです。

塚田、相川：

0.4秒！

岸：

パッと見た話で、無意識は0.4秒で反応しているらしいんですね。その方の研究は、シャツとネクタイが合うかどうかを見てもらって、合うか合わないかを判断してくれ、というようなものだったらしいのですが、0.4秒でも合うか合わないかの部位は反応するらしいんです。その後、意識が「合うぞ、合わないぞ」と押している。だから、それも聞いて、結局**無意識がダメって言ったら、あとから意識が何を言ってもダメ**なんだな、というのが余計わかったりして。なので、知見を積みば積むほど無意識ってだいじなんだな、大きいんだな、ってというのがわかってきましたね。

さらに、それをどのようにして介入していくかというところについても、色々な方の話を統合してどんどん深くなっている、というのが現状になります。

塚田：

なるほど。では、（学べる機会が）ないからこそ、そういう専門機関を作りたいという意味で、こういったプログラムを体系化されてやってきているという話ですね。

岸：

しかも、**これ使った人全員が成果出している**んですよ。

塚田：

はい、このあとたくさんご紹介しますが、本当に凄いですよね。

岸：

使った人全員が成果を出しながら、「ここがこうだったよ」というフィードバックをもらえるので、**どんどん（知見が）深くなっていった**んですね。

塚田：

ありがとうございます。そのような「専門で学べるプログラムがないという」意味で、これを作りたいという意図を持って、今回進めさせて頂いております。

実際、学べなくて苦労していた方で、内山努さん。経営者の方なんですけど、もともと自分

の枠にとらわれたコミュニケーションしかできず、会社が倒産寸前だったんですよね。

相川：

倒産！

岸：

知らなかったですけどね。内山さんがいらっしゃった時は知らなかったのですが、後から聞いたら「いや～、あの時倒産寸前だったんですよ」。

塚田：

もう、頼みの綱で岸先生にお会いされて、どうなったかという、これまで苦手だったタイプの方がいて、岸先生から学んでそれがわかって、何とその方が助けてくれて**売上が9倍になった**という。

相川：

9倍！へえー。

岸：

レッスン3でもお話ししましたが、**全部のタイプが分かる必要はないですし、全部のタイプの対応を最初からやっちゃおうと思うと、あまりにも過剰なので心が折れちゃうと思います。**でも内山さんのように、これ具体的に言うとビッグボスなんですよ。その相手の方っていうのは。タイプ8、ビッグボスの方で、その社長さんとお話しする機会があったんです。それもクレーム処理だったんですよ。その時に騙されたと思ってマインドリーディングをやってみたら、「困っているんだったら俺が助けてやるよ」みたいな感じの話になって。そこからどんどん大きくなって。

塚田：

それ知っていたか知らなかったかの差、ってことですよ。

岸：

それで、内山さんの今があるかないか（の違い）じゃないですか。繰り返しになりますが、じゃあそれをやられた**相手のビッグボスの社長さんは不幸になっていますか？**という話**なんです**ね。

塚田：

確かに。

岸：

すごくいい気持ちなわけじゃないですか。内山さんも助かっているのです。だから本当にいいことしかないぞ、みたいなことを、お話しを聞けば聞くほど思うんですね。

塚田：

ありがとうございます。

でもビッグボス、いいですよ。わかりますよね、ビッグボスは。

相川：

ビッグボスが一番わかりやすいですね。

塚田：

わかりやすいですよ。知るか知らないかというところが大きいという意味で、知って頂く機会を作りたいということで、こんな嬉しい報告も頂いています。

続いて理由の3つ目。

これはレッスン1でもお話しした部分なのですが、「**対人スキルを極めることで、願望実現が加速する**」。今結構自己実現、例えばビジョンを明確にする、セルフイメージを高める、ありのままの自分になる、そういったところで内面を良くしていくのはよくあることだと思うのですが、**自己実現のメソッドに合わせて対人スキルを学ぶ（車の両輪）ことで、成功のスピードが一気に加速する**、というところがあるんですね。

岸：

そうですね。以前お伝えしているのですからさっといきますけど、両方ないとダメだと思います。どっちもあると、両方が回り始めるので加速度的に良くなっていくんです。**自己実現を磨く、対人スキルを磨くと対人関係が良くなるので、もっといい自分にならなきゃ、と思う。そうするともっといい人と出会えるので、またここでスキルが磨ける。とまた、という感じで加速度的に良くなっていく**んですね。

塚田：

相乗効果で。

岸：

はい。

塚田：

ありがとうございます。実際、専門学校講師の田中さんは、お会いした時から本当にいい方で、内面的にはすごくできている方だったんですが、その分、頼みごとを人からされると断れなくて、なかなか成果に結びつかなくて、どうしようと思っていた状態からこれを取り入れて。専門学校の先生で、公務員の方などを教えている方ですが、生徒や同僚との関わり方が変わって、公務員合格率ってほしい 20%くらいが平均らしいのですが、88%を記録して社内でも評価され、かなりの速度で役職者になれたと。これ凄いですよね。

岸：

田中さんみたいな方って多いですよね。いわゆる「すごくいい方」。勉強されていて、自分も磨かれていて、本当にいい人なんです。でもいい人がゆえに、押せない。なんか「悪いんじゃないかな」とか、「これは自分の考えなんじゃないかな」のような、色々なものが邪魔をして上手く伝えられない、というところに、「いやいや、田中さんがこれを伝えることによって、田中さんも相手も笑顔になるじゃないですか！」みたいなことがわかってくる。しかも、相手にいやって言われぬようなスキルを持って伝えるようになると、これもみんなが良くなっていますね。で、合格したその彼が、彼女が、嬉しくないわけじゃないですか。田中さんを雇っているところだって嬉しいじゃないですか、自分のところの評判が上がるわけだから。これもほんとに嬉しい報告ですね。

塚田：

今内面を磨いている方は、田中さんのように対人スキルまで磨くと、周りの人がより幸せになっていくというか、影響力が上がりますよね。

岸：

そうですね。あともう1個言えるのは、姑息なテクニックではないので。もっと本質的な、無意識と無意識がつながっていく、というテクニックなので。使う時に「何かこんな姑息なことやっていいんだろうか？」みたいな、自分への心理的リアクタンスが出ないというところも、田中さんとお話しして聞いたことだったので。

塚田：

確かに内面を磨いている方ほど、姑息なことにはできないですね。

岸：

嫌ですよ。それを使っている自分が許せない、みたいなところってあるじゃないですか。でも全てのテクニックが相手の無意識とつながっていくぞ、というスキルなので姑息ではなく、自信を持ってやれるというお話しもうかがいました。嬉しいです。

塚田：

ありがとうございます。という形で、自己実現と合わせて対人スキルも一緒に上げていくと、両輪で成功していくという結果もたくさん出ています。

そんな3つの理由を踏まえて、今回この「ザ・サブリミナル」というプログラムを立ち上げさせて頂き、本当に嬉しいお声を日々頂いております。

改めて、色々お伝えしていく中で確信していることが、無意識レベルの対人スキルで人生が劇的に変わるということは本当に言える、と思っています。

ちょっとやってみただけでも結構変わりますね。

相川：

そうですね、何も知らなかった私でも短期間でかなり変わりました。

塚田：

対人スキルが変わると、それ以外のところも良くなってきますよね。

相川：

良くなってきますね。

岸：

ちょっといい笑顔していますもん。テンションがいい感じで。

相川：

上がりました！

塚田：

ということで、改めて自信を持って、こういった内容をお伝えさせて頂いております。

これまでのレッスン3回でお届けさせて頂いたのですが、改めて実践型マインドリーディングがどういう構造なのか、というお話をさせて頂きます。復習も兼ねてお聞き頂ければと思います。

最初は「**無意識を見極める エニアプロファイル**」で、まず無意識を知るところがだいじなのですね。

岸：

そうですね。相手の無意識にはタイプがある、ということを想定しながら、「この人はどういう人だろう？」と思って、興味を持って見る。探ろうとすると相手に興味が行くので、必然的にそれが見れるようになるというのがこのフェーズです。

塚田：

はい、ありがとうございます。そんなファーストフェーズを踏まえて、ここからどんどんいきたいと思うんですが、「**無意識に好かれる サプリミナルリンク**」。身体の使い方やペースの合わせ方ですね。この無意識に好かれるフェーズを踏まえて、「**無意識を誘導するマインドリーディング**」。実際にフェーズ1でタイプが分かったうえで、そのタイプに合ったことを言っていく。そうすると、本当に、10万円借りる、のような、**普通だったら無理なことも越えていける**ということで、これまでのレッスンでも少しお話しさせていただきましたのですが、さらにその上、**無意識を超越する**というところ。そのようなフェーズがこのプログラムの最後に待ち構えていると。

岸：

そうなんです。

塚田：

ここまでを踏まえて詳しくご紹介していきたいと思います。

まず「無意識を見極める エニアプロファイル」ですね。岸先生にもお話し頂いたのですが、相手の無意識に起こっていることを理解したうえでプロファイルをすることで、本当に円滑な関係性を築いていける、というフェーズが第一であるんですね。

岸：

そうですね。相川さん、どうですか。わかりやすいタイプの人と、全然わからない人っていませんか？

相川：

いますね、はい。

岸：

いますよね。そこで「わからない、わからない」って思っちゃうと、自分がなんか嫌な感じになっちゃうじゃないですか、「もうやらない」みたいな。それが一番やって頂きたいことで、わかる人からやって頂いていると、その人に興味が行くので。

数をこなしていくと全部わかるようになってきますし、わからないとしても、先ほどの内山さんのような形で成果が出てくるので、そこをまずやって頂きたいのと、あとは（経験を）積んでいくと、だいたいこのタイプの人にはこういう言い方をすればいいな、というパターンが自分の中に出てくるんです。そうすると、自転車や車の運転と同じで、自分の無意識が自動運転化してくれるんです。今は一生懸命見て「この人は何タイプだろう？このタイプだったら何をしゃべればいいんだろう？何が地雷だろう？」と色々考えながらやらなければならないので。ちょっとしゃべるだけでもヘトヘトじゃないですか。

相川：

そうなんです。

岸：

でも、やっていくうちに自分の中に入ってきて自動運転化してくるので、より良くなっていく、という形はありますね。

まず、このフェーズの場合は、当てる当てないの前に、何度も繰り返し言っていますが「この人はどういう方なんだろう？」「この人の言動はどうしてこういう風に出ているんだろう？」と思いつつその人の話を聞く、あるいは接するだけで、向こうの無意識は承認されている、つながっていると感じて頂けますから。まずはそこをだいにしながらやってみよう。ただ何もないと、相手に興味を持つとか、無意識につなげると言っても、そもそもどうやっていいかわからないじゃないですか。

相手に興味を持ちましょう、と言っても、普通人は相手に興味を持つ時に、相手の話の中身を聞くんですよ。

相川：

そうですね。

岸：

でも相手の話の中身というのは言語だから「意識」なんです。そこを聞けば聞くほど無意識が繋がらないんです。でもこのエニアプロファイルでプロファイリングしてくださいね、**って言うと、相手の話の仕方とか身なりとか言動とか、みんな見るわけじゃないですか、相手に興味を持って。**これを相手の無意識は、ドーンと繋がるっていう風に察知してもらえるんですよ。

塚田：

無意識を見ているという。

岸：

そうなんです。そこが、普通の「相手の興味の持ち方」と違いますし、エニアプロファイルの大切な部分になります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そういったところで、ファーストステップにあるという形になります。

そのうえで、その前提を踏まえて、「無意識に好かれる サブリミナルリンク」というフェーズに入っていきます。

これは先生、レッスン2で教わったような形ですよ。

岸：

そうですね、詳しくお話しをさせて頂いたのですが、先ほども少し出てきましたが、そもそもが演劇で使われている、スタニスラフスキーという方が作られた「**スタニスラフスキーシステム**」というものと、臨床の現場で使われている、エリクソン先生の作られた「**エリクソン催眠**」をベースにしているものなんです。なので、ビジネスで使われていないメソッドなんです、両方とも。でも使えるというところが、サブリミナルリンクの一番、他には出ていないところだと思います。

塚田：

無意識に好かれるということで、今までもお話しがありましたが、本当に絶大な効果が出ていくと。

岸：

そうですね、僕の感覚だと、**無意識に好かれると損得を越える**んですよ。10万円貸してくれって言われると、仲のいい人でもザワツとするじゃないですか。みんなすると思うんです。でも、うまくお願いされると、損得を越えて「よく頼ってくれた！」とか、「それだったら貸すよ！」ってなりますよね。あの感じです。

塚田：

最強ですよ、損得を越えたら。みんなそこを越えられないというか。だから話が進まなかったりするところもあると。

岸：

僕だけじゃなくて、色々な方が実践されて結果を出して頂いている中で、セラピストで黒崎さんという方がいらっやって、その方も**リピート率が100%になっている**。もう損得を

越えるんですね。ずっと黒崎さんと一緒にいたい、というような感じになってきて、売り込んでないですよ、全然。やっぱりここはすごく大きいですし、世に出ていない知見ではあるので、皆さんに学んで頂きたいと思うところですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。そういう意味では「ザ・サブリミナル」のかなり特徴的なフェーズであるという風に言えますね。

岸：

はい、本当に出ていないですね、この知見は。どこを探しても多分当たらないところだと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。その上で、無意識に好かれた状態で、それでもなお断られるような、普通だったら断られるような話、そのようなものを越えていく、無意識の壁を越えていくのが、この「マインドリーディング」のフェーズです。

レッスン3でも少し岸先生にお話し頂いたホメオスタシス、人間は変化しないようにできているという生物的な特徴があって、それによって**心理的リアクタンス、他人に行動させられたくない、それから決定回避の法則、他人に決定を迫られたくない**というもので、これは本当に、セールスや恋愛、仕事やプライベートでのお願いなど、**「これは無理だ」というのはここから、人間として仕方なく出ているところがある**んですね。

岸：

その人がいいとか悪いとか、倫理的な問題とか関係ないんです。自分にどれだけ得があるとか、自分がそれをやった方がいいとか、自分の意識ではわかっていることでも出ちゃうんですね。

塚田：

人間というか、動物の本能。

岸：

動物の本能。仕方がないです。

塚田：

それを越えていってしまうというのが凄い。

岸：

そうですね。でも相手側に立って言うと、**無意識に介入しているので、そもそも動かされたということがわからない**んですよ。例えば10万円の話で、僕がそういう風にお話しをした時に、動かされたっていう感覚ないじゃないですか。

相川：

一切ないです。

岸：

一切ないですよ。これがやっぱり無意識を誘導していくマインドリーディングの最大の特徴ですね。なので、言ってみました、うまくいかないこともあると思うんですよ。最初練習しているうちは諸々の条件があったりして。でも、相手に嫌な感じは残らない。ということ、セカンドチャンスがあるんですよ。

塚田：

そういうことですよ。普通だったら、断られたらそこでおしまいですからね。意識で否定されていると。

岸：

あるいは、人間関係がおかしくなってしまうたり、「もう、あんな人は！！」というのがあらないですか。（無意識への介入では）一切ない。

塚田：

なるほど。では具体的に、こういう質問が来ると、相川さん、どうですか？

- 3万円を超える商品を売る
- 同僚に休日出勤を変わってもらおう
- 支援者に100万円投資してもらおう
- 友達や恋人にタバコをやめさせる
- 家族に大きな出費を認めてもらおう
- 出会ったばかりの異性を家に誘う
- ビジネス仲間をリスクのある事業に誘う

相川：

いや～、すぐにOK できないですね。

塚田：

そうですね。支援者に100万円投資してもらうのは、なかなかハードルが高いと思うんですが、ここで出てくる感じが心理的リアクタンス。

岸：

そうですね。言葉は難しいですが、心理的リアクタンスと言われているものなんです。それは、お金があるとかないとか全然関係ないんですね。出てくるじゃないですか。僕はこれの中だったら、家族に大きな出費を認めてもらおうというのが一番、「これはもう無理だろう！」みたいな感じだったりするんです。皆さんも違うと思うんですね。でも絶対出てくる。絶対出てくるものを越えていきたい。越えていくのがマインドリーディングというスキルなんです。どういうことかと言うと、ザワッとしているものというのは心の中の動き、無意識の動きだったりするわけです。ということは、無意識がザワッとしないような話し方をすればいい訳じゃないですか。

塚田：

そんなことができるんですか？

岸：

それが、タイプに沿った話し方、ということなんです。

塚田：

なるほど。ここでタイプが出てくるんですね。

岸：

はい。なので、相川さん実際 10 万円って言った時に、最初なんかザワツとしたのが、話し方が変わっただけで、全然ザワツと感が消えましたよね。

相川：

全然なかったです。

岸：

実感して頂いたように、タイプそれぞれに無意識の特徴がありますから、その特徴に沿った話し方をしていくと、ザワツと感がなくなるんです。

塚田：

なるほど。ここは逆にサブリミナルリンクだと、タイプごとじゃなくても身体の作り方とか声の作り方でできたと思うんですが、ここはタイプごとに合った話し方、伝え方をするのが鍵になってくると。

岸：

そうですね。サブリミナルリンクは、その前段階として無意識がつながる、何となく好きになってもらうという段階じゃないですか。ここはいわゆる「交渉」なので。何かをお願いするということですから。ただ仲がいい人でも、さっきのように 3 万円貸して、とか 10 万円貸して、って言われるとザワツとする。仕方がない、出てきちゃいますから。そこはもう少し丁寧にタイプを見て、タイプの無意識、特徴に寄り添いたいという、特徴に合った話し方をしていきたい、ということなんです。

実際に使ってもらう場面はどうなっているかと言うと、すごいシンプルなんです。スクリプトが書いてあるんですね、台本みたいなものです。例えば、営業の方で、クロージングの場面があるとすると、クロージングの流れって決まっているじゃないですか。でもクロージングする時にはさっき言った心理的リアクタンスが出てきますね。「決める！」っていう時には絶対出てくるんですが、その時にはこういう言葉を言いましょう、というのもあらかじめ準備しちゃうんです。タイプごとに。

塚田：

タイプごとだったら、こういうことを自分は言おうと決めておくということ。

岸：そうです。最初に書いておいて、それを覚えてしまうので、エニアプロファイルをして、「あ、この人このタイプだな」と思ったら、自動的にそれをしゃべればいいんです。

塚田：

それでも相手は動くんですか。

岸：

もともとの成り立ちが、相手の無意識の特徴に沿うようなスクリプトを書きますので。「10万円」と同じようなことが毎回起きるわけなんです。だから非常にシンプルですね。プロファイルをする、書いておいたスクリプトを言う、以上、みたいな感じですね。

相川：

すごいシンプル。

塚田：

なるほど。それこそ、さっきみたいなお願いごとが通ってしまうという。

岸：

そうですね。心理的リアクタンスをすり抜けていくというところが、マインドリーディングの一番の特徴なので。お願いは通っていきますね。

塚田：

ありがとうございます。

岸：

例えば、整体をやっている方がいらっちゃって、整体を受けた時に、整体を受けている方で一番ザワツとするのは、終わった瞬間に回数券を売られる。エステなどでもそうだと思うのですが、ザワツとするじゃないですか。整体をされている松岡さんという方がいらっちゃって、その方もやっぱり、言うと同様もザワツとする、というので回数券を売れなかったんです。勉強に来てもらう前は月 10 万円。それがスクリプトを書いていくことによって、最終的には 260 万円。

相川：

えー!?260 万！

塚田：

とんでもないですね。

岸：

はい。ちょっと前に言いましたが、無意識に寄り添うと損得を越えるんですね、スクリプトを書いてあるから。整体の人は毎日毎日、すごい数の人をケアするじゃないですか。そのたびに考えているのは大変ですよ。なので、**スクリプトがある、その通りに言う、シナプスだから実践できる、そして効果が出ていく、っていうのが、このマインドリーディングです。**

塚田：

なるほど。今のはタイプが毎回別のパターンのお話だったと思うんですが、付き合う人で、タイプがわかり切っている人だったら、1回ハマっちゃえばそれですっといい関係が続けられるということですね。

岸：

続けられますね。それはまずご家族というのがいいと思うのですが。これもまた1つ面白い事例があって、主婦の方が副業というか起業というか、お仕事をしたいということで、旦那さんがものすごく反対していたんです。でもマインドリーディングをして相手のプロフィールがわかることによって、猛反対していた旦那さんが「頑張りなよ」って。

塚田：

すごい！

相川：

えー!?

岸：

真逆になっている。これは今塚田さんが言われた、長く続く関係において、より良好なものを作っていくパターンですよ。

相川：

素晴らしい。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。

まさに、ここに書いてあることが実際に起きていて、こうやっていけるということですね。

岸：

そうですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

で、最後のステップ4、「**無意識を超越するサイコドライブ**」。ここまででもう、凄い結果を充分出していけると思うのですが、これはどのようなフェーズになるのでしょうか？

岸：

今までは相手に対するものやってきて、**最後のフェーズでは少し自分に帰ってきたい**というところがあるんです。それは、今までは相手のプロフィールをしながらやったんですが、**最後は自分で自分のプロフィールをして**。エニアグラムの本当の使い方をすると言ってもいいのですが、自分にあるフレームを越えていくことによって、あんまり**スキルスキルと色々なことを考えなくても好かれる人間になっていきたい**、というのがこの「サイコドライブ」というフェーズになります。

塚田：

そうなんですね。ある意味3つ目、マインドリーディングまではスキルを使って、ということだったんですが、ここで自分のことをエニアグラムを使って見ていくと、そういうところを越えていけるという。

岸：

「**スキルという概念を越えていく**」というところまで行きたいというのを、この最後のステップ、フェーズとして入れています。

塚田：

なるほど。もともとエニアグラムは自分を見るものだと思うのですが、今回のように人を見た後に自分を見るというと、また違った影響があると。

岸：

全然違いますね。この世の中で、一番わからないのは誰ですか？自分じゃないですか。だからまず**自分で自分のことを考えようとする、なりたい自分とか、こうあらねばならない自分しか見えない**んです。でもたくさんの人の無意識の特徴を見ていくと、**自分の無意**

識の特徴もわかるようになるんです。なので、このフェーズが一番最後に入っている。

塚田：

なるほど。これは本当に自分の枠というか、殻を飛び越えて、誰からも好かれる状態になる。

岸：

はい、エニアプロファイルを色々な方にしていくと、その方の無意識の特徴で、こんないい特徴もある、でもこの特徴はあんまりきれいな特徴じゃないな、というのが見えてくると思うんですよ、相手と関わる中で。はた自分のことを見てみたら、「あー、俺こんなことやってたじゃん！」みたいな。**自分の無意識の特徴のいいところ悪いところというのも気づけるようになって**いるので。スキルを越えて、無意識を超越していきたい。それがサイコドライブというフェーズです。

塚田：

なるほど。ステップ3までで大きな結果を出していきながら、ここで完成していくというフェーズになっていくということですね。

岸：

そうです。

塚田：

はい、ありがとうございます。

ということで、この4つのフェーズから成り立ってしまして、実践型マインドリーディングを実践することで、自然と相手から無意識で求められて、口コミや紹介、人からの誘いが増えてどんどん人生が変わり、願いが叶い出すというところまでいけるということですね。

岸：

はい。

塚田：

はい、ありがとうございます。

実際、実践されてすごい結果がたくさん出ているんですね。たくさんあるので一部だけご紹介すると、金融関係営業の山本さん。「**無意識にアプローチをしたらどんどん結果が出て、2,200名のトップになり役員表彰**」って、凄くないですか？

岸、相川：
凄いです。

塚田：
他にも Web コンサルタントの田島さんは、セールスしない状態で 30 万、100 万のコンサルが売れるようになっているっていう。

相川：
セールスしない状態で！

塚田：
向こうから声を書けて頂く、みたいなの。
あと、会社員の松本さん。婚活で活用して、また会いたいと言われる確率が 100%になって、実際に結婚された、と嬉しいご報告を。

相川：
おめでとうございます。

岸：
本当、松本さん、お幸せそうな顔で、いいですよ。

塚田：
これ、プログラムを受けた後に婚活を始められたんですね。

岸：
そうです。

塚田：
他にも、保険営業の浜野さんは、中途採用で入った会社の新人枠で、ぶっちぎりで 3 回連続で 1 位になって、15 年のうちで一番すごい成績で最速で昇級とか、あとは外資（系企業）で営業されている M さんも、なかなかタイプの的に今まで合わなかった方が、タイプがわかったことによって凄く仲良くなることができたり、セラピストの黒崎さん、先ほどもちょっとお話しが出たと思うんですが、商品のリピート率が 100%に。30 万円から 80 万円の周辺のリピート率になったり、凄い結果が出ています。
何と、まだまだいて、ほんとまだまだいて、全部ご紹介し切れないので、後日ご案内するページにも詳しく出ているので見て頂ければと思いますが、本当に、ジャンルを問わない

というのが。

岸：

そうなんです。ほんとそうなんです。もともとプログラムを始めた時は、こういうコミュニケーションの技術なので、セールスの方にはピッタリの技術、テクニックだなあ、と思っていたんですが、やっていけばやっていくほど、本当に色々なことに皆さん使っていて、さっきお話ししたご家族の関係とか、婚活とか、ありとあらゆるシーンで効果てきめんですね。

塚田：

これはエニアプロファイルを使ってこういう結果が出たとか、サブリミナルリンクまでやっていこうとか、マインドリーディングを使ってこんな結果とか、本当に色々な使い方をされて、皆さんそれぞれのところで結果を出されているという感じですよ。

岸：

そうなんです。なので、本当に続けていくことに価値があるということと、広めていくことに価値があるというのを改めてこうして見て、皆さんに感謝しながら感じています。

塚田：

ありがとうございます。

ということで、このような成果が出ているメソッドですが、今回この4つの力を自由自在に駆使して、あらゆる人間関係を成功のアクセルに変えるというコンセプトで、120日間の実践型心理プログラムとして、ついに開講させていただきます！

それが「**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**」。

実際 **120日間、岸先生に寄り添って頂いて、ザ・サブリミナルをマスターしていくプログラム**になります。

このプログラムはどういう特徴があるのか、ご紹介をしていきたいと思います。まず特徴の1。「**実践することをベースにした、とにかく実践的なプログラム**」。1ヶ月目から**成果が出始める、結果重視のカリキュラム**、とありますが、やはりうたっているだけあって、「実践的」というところに力を入れているんですね。

岸：

そうですね。そもそも、**僕が日常で使って成果が出たものしか取り入れていないんです**。それを皆さんに使って頂きながら磨き上げていきますので、本当にこの「**実践型**」というと

ころには全て僕がコミットしています。

塚田：

ありがとうございます。

この後にありますが、120日間のプログラム内でいかに結果を出すか、というコンセプトで作っているんですね。

岸：

そうです。おっしゃるとおりです。

塚田：

はい、ありがとうございます。

実際プログラムの成り立ちは、このようなものになっています。

まず週に1回、岸先生からレクチャー動画が配信されます。ステップバイステップで学んで頂くのがこのプログラムのメインになっています。

それに沿って、スタディグループや一問一答というような、この後ご紹介する簡単にできるワーク、これをやっていきながら知見を深めていきます。あとはリアルで会うイベント、これはコースによって回数が変わってくるのですが、リアルで会うイベントなどを通してながら身につけていくというものになります。細かく学んで少しずつ実践していくのでこのようになっているんですね。

岸：

そうですね。あともう1個、これ僕の特徴だと思うんですが、各9タイプの方、タイプ毎に、こういう学び方が好きだとか、こういう学び方が苦手だ、というのがあったのがわかっていますので、全タイプの方が学びやすい環境が整えられているんです。なので、タイプにかかわらず、全ての方に身につけて頂けるような設計をさせて頂いています。

塚田：

聞いたことないですね。

相川：

ないです。初めて聞きました。

塚田：

岸先生ならではの、手厚いサポートになっていると思います。

なので、これからお話しする特徴がそのような観点で取り入れられていますので、お聞き

いただければと思います。

特徴の2、仕事・プライベートで圧倒的な成果が出せる。お金を生み出すセールス力や身近な人を動かすコミュニケーション力、夢を叶えるプレゼンテーション力など、先ほどもご紹介があった通り、どこでも使えるというところが大きいですね。

岸：

そうですね。これは本当に僕の予測を越えて、本当にどこでも使えるんだな、というのを感じています。

塚田：

ありがとうございます。逆に、どこで使いたいかということにして受講して頂くと、結果が出るのも早い。

岸：

おっしゃる通りですね。そこに集中して使えるものを引っ張ってきて試して頂ければ、結果は自然に出ちゃうと思いますので。そういう風に使って頂いても結構です。

塚田：

はい、ありがとうございます。

特徴3、「**サポート事務局を介した岸先生のオンラインコンサル制度完備**」。これ本当に手厚いサポートになっておりまして、受講していて、特にオンラインメインで受講されている方は疑問に思うところが出た時に止まる、というのが一番怖いところだと思いますので、岸先生にいつでも質問して、アドバイスを頂けるという形ですね。

岸：

そうですね。質問によっては文章で答えることもありますし、音声でお答えした方がいい場合には音声を録ってお答えするようにしています。

塚田：

はい、ありがとうございます。

続いて特徴の4。先ほども少しお話しがあったと思いますが、すごく特徴的な内容で、「**120日間一問一答でマインドリーディング脳に1日1分で自然移行**」。これはいったいどのようなサポートなんですか？

特徴 4

120日間一問一答で マインドリーディング脳に 1日1分で自然移行！



芸能人のタイプ当てなど
1日1問問題を出題！

➔



岸先生からの回答を聴いて、
毎日着実に成長できる！

岸：

今ここに某芸能人の方が出ていますが、こんな形で毎日、芸能人の方や漫画のキャラクター、まず初期の頃は「この方はどんなタイプだと思いますか？」とお聞きして、皆さんに答えて頂くんですね。



こんな感じ。「この方どういうタイプかなあ？」と思うんですが、出ていますように、皆さんに「僕はこう思う」「私はこう思う」って答えていって頂くんです。次の日に、「僕

はこの方のプロフィールはこれだと思ふよ」という、答え合わせのようなものが送られる、
というのをやっていくんです。ご卒業になられた方の話を聞くと、とにかくこれが一番良
かった、これによってプロフィールの血肉がついた、って言いますね。だいたいこれをや
るのに、1日2分とか3分とかで、パパパッとやれるんです。自分も考えるし、他の人が
どこを見てプロフィールしているのかということも見れますし。しかも次の日になると、僕
が「ここを見て下さいね」となるので。それが120日間続いていく。最後の方には一般の
方の動画を見て頂くものもあります。

塚田：

他にもこういうシチュエーションでどういう心理テクニックを使うか、ということもあるん
ですね。

岸：

そうですね。学んで頂くフェーズに合わせて120日間の一問一答も変わっていきますので。
楽しみながらクイズ感覚というか、遊びながらの感覚で、でもふと気づくと「あ、できる
ようになっていた！」みたいなのがこの120日間一問一答ですね。

相川：

いいですね。

塚田：

これを見ると、答えを知りたくなりますね。それで1日考えて、岸先生のお話を聞くと血
肉になっていくと。

岸：

はい、そうですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

今のお話に関連しますが、特徴5、「**仲間と一緒に楽しく実践、スタディグループで確実にスキルアップし結果を出す**」。今みたいにワークをグループでやっていく。そこで色んな人の意見を聞くということも素晴らしい特徴ですし、例年お話し聞いてすごいと思うのが、各タイプの方が全員集まるんですね、このグループに。

タイプ5、シンカーの方に、例えば「実際どう思います？こういう人がいるんですけど」
っていう風に、**シンカーの方の相談をシンカーの方にする、**みたいな。これ効果的ですよ
ね。

岸：

そうなんです。ちょっと前に「スクリプトを書いて下さい」というお話しをしました。そのスクリプトは実際、例えばタイプ5、シンカーの方に「こういう言い方って響く？」って聞くんです。その方が「それ響くよ」とか「だめだよ」とか行き来することによって、自分のスクリプトが磨かれるんです。これはもう、そのタイプの方がいらっしゃらないグループでは不可能なんです。なので、スクリプト化してシンプルにやっていくということも含めて、このスタディグループというのは宝ですね。

相川：

サポートし合える。

岸：

おっしゃる通りです。

塚田：

毎回すごく盛り上がって、絆ができて、仲良くなる方が多いですね。ありがとうございます。

次、特徴の6、これもかなり特徴的なものなんです、「**実践型マインドリーダーグランプリを開催、入賞者は豪華特典**」。豪華な特典も用意しているんですよ。

岸：

そうなんです。これ簡単に言うと「人參作戦」です。実践しろ、と言われても、そこでも心理的リアクタンスが働きますので。かといって毎日やることって皆さん多いじゃないですか。なかなか人參がないと馬は走らない、ということで、人參として色々な賞を作って、皆さんに「こんなことやったよ」「あんなことやったよ」というのを、匿名の投稿フォームを作って、そこに投稿して頂くようなシステムでやっているものです。

塚田：

皆さん、きっかけがあるとできるという。

岸：

できるんですね。人參もおいしいものを用意していますから。

塚田：

この後ご紹介したいと思いますが、実際すごいんですね。毎回こんな感じで、細かくて見えないくらいの感じだと思うのですが、これがなんと130件以上の成果として。

グランプリの成果実践報告例

- 転職した会社でぶっちぎりで1位になって表彰されました！
- 30万円の商品を、こちらからセールスする前に向こうから欲しいと言われて売れました。
- ずっと仲良くできなかった義母のタイプがわかり、笑って会話をすることができました。
- 職場のクールと思しき先輩をプロフィールしたら気に入られ、プライベートでも仲良くなりました
- 10万円の回数券を売り始めたところ、初月10万円だったのが3ヶ月後には200万円を超えました。
- 職場47名にプロフィールをし、関わり方を変えたところとても雰囲気の良いになりました！
- 学生の指導にエニアプロフィールを活用し、公務員合格率88%を達成
- サプリミナルリンクを試したところ、信じられないぐらいの反応を引き出せました。
- 初対面の女性との会話で、とても個人的な話まで引き出すことができました。
- 昔の友人に会うと必ず「垢抜けた」「良く話すようになった」と言われます。
- 30万円～80万円の高額プログラムのリピート率が1005になりました。
- タイプ8のお客様から言えないような大御所の紹介を受けました。
- 好きな人のタイプがわかり、相手の考えがわかることで安心できるようになりました。
- タイプ別のキラーアクションを使っていると高額商品への問い合わせが格段に増えます。
- 社長に通じなかった提案を通すことができました！
- 夫婦仲が改善されました...etc

など、130件以上の成果報告あり！

相川：

130件！へー。

塚田：

そうなんです。ちょっと読むと、転職した会社でぶっちぎりで1位になって表彰されたとか、あとは職場47名にプロフィールをして関わり方を変えたところ、とても雰囲気が良くなったとか、昔の友人に会うと必ず垢抜けた、よく話すようになったと言われたとか、こういうのが、ランダムに選んだら130件以上あって、もうすごいことになって、この中からグランプリを選んでいくと。

これ、結果が出たことも成果ですね。

岸：

まずやって頂いたということが成果ですし、実際には投稿頂くときに、**こんなことをやっただけ失敗しちゃいました、みたいなものも頂いている**んですね。その失敗というの、やってみないとわからないことなので。凄くたくさん成果を頂いています。そこから「僕はこうなりました」「私はこうなりました」という成果を頂いて。すごく嬉しいです。

塚田：

ベビーステップで、ちょっとタイプを読んだみたいなというような、簡単なものからですね。そして、グランプリで入賞した方には、こんな感じですね。



相川：

あー、楽しそう。

塚田：

温泉旅行にみんなで行って、研修で岸先生特別の研修も受けながら、お互いの成果を発表し合うという感じで、すごく価値のある時間でしたね。

岸：

そうですね、ここでしかお話ししていない話というのもあるんです。なので、皆さん楽しみに来て頂いて、グランプリを取られている上位実践者の方は、たくさんのことを経験されて実践されて色々なものをお持ちなので、それをみんなで分け合いますから。またこれも実りのある時間なので。こういう美味しい人参がありますからね。

塚田：

それをきっかけに実践して頂いて、ご自身の生活をより豊かにして頂くという機会として、

この特典を付けさせて頂いております。

そして特徴7、「**岸先生があなたのタイプを直接分析**」。

相川：

すごいですねー。

塚田：

思わず声が上がりました。見てもらいたいですよね。

相川：

見てもらいたいです。まだわかってないですから。

塚田：

そうですね。やっぱり自分がわかるって難しいですね。

岸：

難しいですね。これエニアプロフィールに限らずエニアグラムになってくると思うんですが、**自分のタイプを知るのは難しい**ですね。本来のエニアグラムだと「自分で探求していくべきもの」ということで、**3年かける、5年かける、10年かける、というように自分を探求されて、まだわからない、っておっしゃっている方もたくさんいらっしゃる**んですよ。実際、**僕がプロフィールをする時も、最低30分、長い方は1時間にわたってお一人の方とお話しして、それも6人くらいのグループでやらせて頂くのですが、なぜかという、人と話をしている時にその場でどのように聞いているかも見ていたりする**んです。

塚田、相川：

う～ん。

岸：

あと、**いらっしゃると、自分とその人との違いもわかります**し、この6人というのも大切な仲間になっていくのですが、30分から1時間かけて丁寧にお伺いしながらプロフィールをしていく、というものを付けさせて頂いてるんです。

塚田：

実際に岸先生のプロフィールを生の現場で見れるというのもすごく価値がありますね。

岸：

そうですね。プロフィールだけのコースで、お金のことを言うとすごくいやらしいですけど、30万円くらいでやっているようなものが、コースによっては付けさせて頂いている。

塚田：

ありがとうございます。

これも毎回、出た方からは本当にこれがすごく良かったというお話をたくさん頂く。

岸：

そうですね。120日間やっているのに、これが一番良かったって言われる。ちょっと心がグサツとなりながら、それだけの価値を感じて頂けて嬉しいなと思う反面、複雑なところもあります。

塚田：

なるほど、ありがとうございます。

といった特徴をご用意させて頂いております、この環境の中で120日間実践して頂くことで、お金、プライベート、願望実現、あらゆる人間関係が幸せを導くアクセルになる、といったところをお約束するために、こういった特徴をご用意させて頂いております。実際、そんな特徴のあるサポートの中で、どのようなことを学んでいくのか、ここからはカリキュラムの話をして頂きたいと思います。



まず全体像の120日間、こういった形で学んでいきます。4ヶ月間、16のフェーズに分かれていまして、まず1ヶ月目で無意識を見極めるエニアプロファイルのフェーズを学び、その後サブリミナルリンクの無意識に好かれる、マインドリーディングで無意識を誘導する、そしてサイコドライブの無意識を超越する、1ヶ月ごとに1つずつ、しっかりと学んでいくというスタイルになっております。

まず1ヶ月目、無意識を見極めるエニアプロファイルのフェーズですが、「無意識タイプの全貌を完全にマスター」、これはどういったことを学んでいくのでしょうか？

岸：

書いてある通りエニアプロファイルを学んで頂くんですが、実はエニアプロファイルはシステムになっているんです。以前のレッスンのところでも軽く触れていますが、見ただけで判断するのではなくて、3×3（スリーバイスリー）システムというのがある、見るポイントがあるんですね。

3×3システムによる超速プロファイル

	理論的	行動的	感覚的
発言が多い	 クール	 ファンラバー	 ビッグボス
発言が少ない	 シンカー	 ピース	 ワンダー
空気を読む	 ルーラー	 スマイリー	 balanサー

センタープロファイルというのはレッスン2でお話した通り、エネルギー位置の話ですね。その他にももう少しわかりやすい、見るシステムが2つあって。その3つの中で、縦軸と横軸、これをかけ算で見えて頂いてプロファイルしていく、というシステムがあるんです。

塚田：

なるほど。これだと例えば発言が少なくても行動的な方だったらピース、みたいな。

岸：

そういうことです。

もう1個、何度も繰り返し言っていますが、システムで見ていくことによって、どうなりますか？興味は相手に移るじゃないですか。このシステムで縦軸は何だろう？横軸は何だろう？それが他者理解ということに繋がってくるんです。

そして、相手の無意識が「俺、理解してもらっているな」「私、理解してもらっているな」ということで、圧倒的に上がっていく。

塚田：

このシステムでわかるようになったうえで、さらに詳細な9タイプ、今回少し動画でもお伝えさせて頂きましたが、より詳しいものをここでお伝えさせて頂くと。

岸：

そうですね。ここまで来ると、少しずつタイプのことが分かってくるようになってきて、もちろん詳しい説明はさせて頂くんですが、何が一番変わるかということ、**実際に相手がどうしてそういう言動を取るのか、理解できるようになってくる**んです。例えば、自分と違うタイプの人がいるというのは分かってきているじゃないですか。でもその人が急に怒ったり、急に機嫌が悪くなることってありますよね、日常生活で。でも理解できないから、それに対してこっちも怒っちゃう、みたいな感じとか、悪くなっていくことってよくあると思うんですが、ここで解説することによって、どうしてその人がそういう言動を取っているのかというのが理解できるようになるんです。理解できると許せるようになるんです。これは僕もそれを狙って作っているんですが、実際にここを学んで頂いた方から「これで人間関係が見違えるほど良くなった」というお話しをよく聞きますね。「あの人がそういうことをするのは、こういう理由があるんだ、ってわかるだけで許せるようになったんですよ」とおっしゃって頂く。それが一番大きいところだと思いますね。

塚田：

なるほど。逆に言うと、摩擦が起きている人間関係って、そこがわかっていないから起きていることが多いということですね。

岸：

そうですね。どうですか相川さん、これを知るまでは「人ってみんな自分と同じだ」みたいな感じって持っていなかったですか？

相川：

思っていました。そうなんです。

岸：

でもちょっと学んで頂くと、みんなそれぞれ違っているので、何かがあってそれが行われているんだ、というのが分かってくるじゃないですか。全然変わってきますよね、見えてくる景色が。

塚田：

確かに。みんな戻らないですもんね、鍵を見に家に。

相川：

そうですね（笑）

塚田：

これを知るだけでもだいじだと。

相川：

戻らないですか？

塚田：

戻らないです。

岸：

そもそも心配にならないです。

相川：

あー、そうなんですネ。

塚田：

はい、ありがとうございます。

ということで、**今までわからなかった人たちがわかるようになる、というところが、このフェーズのゴール**というか。そこでも大きな成果が出始めるということですね。

岸：

そうですね。

塚田：

実際にこの1ヶ月目のエニアプロファイルのフェーズ、これを学んで頂きますと、相手のことがより理解できるようになって、コミュニケーションの不安がなくなったり、初対面の人と会うときに緊張しなくなるというお話もよく伺います。あと、人と話すのが楽しくなって、身近な人との関係が良くなって、その結果として社交的になって明るくなって、長瀬さんのように「この人別人になったな」くらいの、雰囲気が変わっていく、というのを得ていく。

岸：

ありますね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そんな1ヶ月目を踏まえて**2ヶ月目、「無意識に好かれるサブリミナルリンク」。**相手の無意識に介入していくのを実際にやっていくというのが2ヶ月目のフェーズということですね。

岸：

そうですね。レッスン2で3つくらいやり方をお伝えしたんですが、本当にたくさんありますので、スキルが。そのスキルの中で使えるものを全部この2ヶ月目でお伝えしていく、というフェーズになります。

塚田：

自分に合うものをそこから使って。

岸：

そうですね。やっぱり得意不得意ってあると思うので、その中から「やれそうだな」と思うものを、相川さんがやって頂いたみたいにやって頂ければ、それだけでも大きな効果を出せますので。とにかく僕の風呂敷にあるものは全部ここでお伝えしていくというフェーズになります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

まずベースになっているのがスタニスラフスキーシステムという演劇の理論、これを使って身体を変えていくと。

岸：

そうですね。身体を動かしているのは無意識なので。あと、演劇って見てらっしゃるかどうかわからないのですが、役者がスッと舞台上に立っているだけで、その人が嬉しいのか悲しいのかわかるじゃないですか。もちろん照明や色々な効果もあるんですが、わかりますよね。なぜわかるかという、**無意識が察知しているから**です。逆に役者が「俺は悲しい、俺は悲しい」と言っても悲しそうに見えない。でもこうやっていると悲しそうに見える、みたいなものがあるので。だから身体はだいじだということですね。

塚田：

これは素人でもできるものなんですか？

岸：

できるように組んであるってことですね。

塚田：

なるほど。ありがとうございます。

逆に身体なんて普段意識していないから、普通の人は無意識に嫌われる身体を取っている可能性が往々にしてあるということ。

岸：

新人さんと話をした時に往々にある話ですが、新人さんだと緊張してこうなって（身体が固くなって閉じて）くるじゃないですか。でも知らないと、緊張がこっちにも伝わっちゃって、すぐくぎこちない、うわべだけの会話をして終わってしまうということがありますよね。でも知っていれば、相川さんがやって頂いたように、相手の緊張をほぐしてあげることもできるんですね。

相川：

はい、まさに。

岸：

そうすると、相手が開けばこっちも開いて良くなる、ということなので。本当に身体はだいじですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そしてもうひとつ、このエリクソン催眠を使っているというお話、これまでも出てきまし

たが、無意識の好意を溜めていくというアプローチなんですね。

岸：

そうです。もともとエリクソン先生のところにいらっしゃるクライアントさんは、心に痛みを抱えていたり、心に傷を負っている人なので、普通に言葉をかけても心理的リアクタンスしか出てこないんです。よくある例としては、エリクソン先生の本を読んでいると、クライアントさんがいらっしゃって、「あなたはこういう風にされた方がいいよ」って言うと、エリクソン先生にですよ、「あなたは私からお金を取っているからそういうことを言うのよ」みたいな。よくあるパターンじゃないですか。あとは「私がここに来たのは親から言われたから来ているのであって、好きで来ているわけじゃないですよ」みたいなことを言う。それを、心理的リアクタンスを越えて「先生の言うことだったら聞いてみるわ」っていう状態まで持って行かなくちゃいけない。

そこで使われていた知見を実際に僕が日常で使ってみて、こういう伝え方、こういうやり方をすれば無意識に好意を持ってもらえる、というスキルに落とし込んだものをお伝えしていく。

塚田：

なるほど。これ裏を返すと、結構普通にやっていると、無意識の好意が減るような行為をしてしまっているものなんですか？

岸：

特に、人って今までの教育で、人を動かそうとする時は言葉に頼るんです。

塚田：

確かにそうですね。説得したりとか。

岸：

言葉に頼れば頼るほど、これまで何度もご説明していますが、心理的リアクタンスが出てくるので。あくまでもエリクソン先生がやられているのは、レッスン2でお伝えしたような本当にシンプルなやり方で、無意識に行為を溜めていく。そのやり方をお伝えしていません。

塚田：

はい、ありがとうございます。

ここまでも本当に強力なんですけど、さらに、2ヶ月目では「タイプ別無意識に好かれる方法」。この方法ってあるんですよね。

岸：

そうですね。キラーアクションとかキラーワードと言われているもので、無意識の特徴に一番響く言動を全部お伝えしていく。これによって1ヶ月目のエニアプロファイルがグンと精度が上がるということです。

塚田：

なるほど。これによって好感の溜まり方も、タイプ別だと、上がり方もすごい。

岸：

違いますね。もう全然違いますね。一般論で良くなっているところに、ひとつひとつのスペシャリストが張り付いていく、みたいな形ですからね。

塚田：

なるほど。ここまで行くと、無意識に好かれるということが完成するという。

岸：

完成するという。

塚田：

人間関係が変わっていくということですね。

実際2ヶ月目、ここから学んで頂くことで、人から自然と好かれるようになる、身近な人に大切にされるようになり、慕ってくれるようになる。あと、お話が何度も出てきたと思うのですが、セールスや、何か人をお願いする時のクロージング率やリピート率など、本当に高まるというところ。これもたくさん報告を頂いていますし、人から誘われる機会が増えてチャンスや可能性が増えるというのもありますね。

岸：

すごくありますね。誰でも、好意を抱いている人を誘いたいじゃないですか。よく、飲み会に行くと、その場にはいないのに話に出る人っていないですか？

塚田：

いますねー。

相川：

いますいます。

岸：

そういう人ってたくさんチャンスが頂けますからね。そういう人になれる、みたいなものがありますよね。

塚田：

なるほど。あとは損得を越えて人から選んでもらえるようになるということ。これ裏返しで、逆に成果を出していても誘われない人とか、そういう人は損しているから。逆にそこがひっくり返ると凄いことになる。

岸：

そういうことですね。おっしゃる通りですね。

塚田：

はい、という成果を2ヶ月目、無意識に好かれるというフェーズで得られるようになっていきます。

ここまででも充分すごい成果が出るのですが、真骨頂の3ヶ月目、「**無意識を誘導するマインドリーディング**」。先ほども少し解説にありましたが、普通では聞いてもらえないような無理なお願い、これも無意識を動かして望む結果に導いていくというのが3ヶ月目になるということですね。

岸：

そうですね。3ヶ月目は、いわゆる社会心理学って言われているような、世の中に出ている心理テクニックというものの中から、この「ザ・サブリミナル」と相性がいいものを引っ張ってきてご紹介しながらスクリプトを書いていく。いよいよ**タイプ別のスクリプトを書いていく**というフェーズになります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

先ほどのご説明にも少しありましたが、無意識の壁をすり抜ける、ここで社会心理学というものを使っていくんですね。

岸：

そうです。聞いたことがあると思いますが、最初に大きなお願いをしてから小さいお願いをしておいた方が通りやすい、という「ドア・イン・ザ・フェイス」と言われているものや、逆に小さなお願いをしてから通していく方が、お願いが通りやすいよ、という「フツ

ト・イン・ザ・ドア」があるじゃないですか。全く別ですよ。どっちからやればいいんだ？というのはタイプによって違うんです。

塚田：

これがタイプによって違うんですか！

岸：

違うんです。なので、一般的なものだと、通る人と通らない人がいるのが当たり前なんです。無意識の特徴が違いますから。そもそも、社会心理学というのは歴史もありますし、色々なところで知見が積まれているんです。本当にたくさんの実験が行われているんですね。なので、社会心理学で出てきているフット・イン・ザ・ドアもドア・イン・ザ・フェースも、ものすごくたくさんの研究の結果、効くというのがわかっているんですね。でも無意識タイプによって違うところがあるというのを踏まえていくと、より使えるようになってくるという。

塚田：

なるほど。ここまで行って初めて、研究されてきた社会心理学の価値が見出されていって。

岸：

このスキルってこんなに効くんだ、という感じが分かって頂けると思いますね。

塚田：

なるほど。これによって無意識の壁、先ほど、聞いてもらえないような（お願いが）いくつか出たと思いますが、そういうのも聞いて頂けるようになるということですね。

岸：

そうです。ただその人の無意識の特徴がわかっても、どういうしゃべり方をしたらこの人に響くのか、というのが、使える知見として社会心理学を引っ張ってきている、ということですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

実際スクリプトを書くというところまでキチンとやっていくと、普通だったら聞いてもらえないようなお願いを聞いてもらえるようになったり、あとは起業や事業拡大、婚活、面接、交渉や商談、そういう場では最強ですね。

岸：

最強ですね。

塚田：

何か成し遂げたい時の話の中では本当に使えるものですし、相手にお願いを聞いてもらいながら感謝されるようになると。これも普通の心理学だったらあり得ないようなことが起きていくと。

相川：

聞いてもらいながら感謝されるんですか？

塚田：

そうなんです。凄く多いですよ。

岸：

多いです。なので、笑顔が広がっていくということなんですね。**自分の無意識の特徴に寄り添ってもらってほんと嬉しいんです。**僕もされたことがあります、めっちゃ嬉しいんですよ。生まれながらにして持っているものじゃないですか、無意識の特徴って。それを寄り添ってもらって誉めてもらったりケアしてもらうのって本当に嬉しいので。だから感謝される。

塚田：

喜んで頼みを聞いてもらえる、みたいな感じですね。だからこそ相手から心から信頼されて必要とされる存在になれる、というのが3ヶ月目までのフェーズで、実現していくことができますと。その結果、あの130件の凄い成果のようなことが起きていくということですね。

やっぱりこの辺りで結構加速しますからね。

岸：

そうですね。ほんとにここでドーンと上がってくるフェーズになりますね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そして、ここまで行ったうえで、最終的に自分に帰ってくるというところで、無意識を超越するサイコドライブというフェーズをここでやっていき、自分の無意識を自覚して越えていくというフェーズを4ヶ月目にやっていくということですね。

岸：

はい。僕自身はこの**サイコドライブが「ザ・サブリミナル」の本当のゴール**だと思っています。フェーズ3、マインドリーディングまでで、自分の望みというのは、ほぼほぼ交渉においては叶っていくと思うんです。でも、最後はやっぱりその全て、**全9タイプに向き合って頂いたあなただから、自分を磨けるようになる**というところで。その全ての無意識を越えたというので、僕はここがザ・サブリミナルの最終ゴールだと思って、このフェーズをお届けしています。

塚田：

ありがとうございます。この自らの無意識を認知して越えていくということで、エニアグラムを本当の意味で活用していくということですね。

岸：

はい。**エニアグラムは、自分の人生の宝の地図**と言われているんです。でも、その宝の地図って、**地図だけあってもダメ**じゃないですか。**その地図通りに行けるコンパスが要ったり、体力が要ったり、装備が要ったり**しますよね。**フェーズ3まででそういうものが全部揃って、初めて地図が生きて、宝の地図通りに生きて行ける**、そんなイメージだと思って頂ければ。

塚田：

ありがとうございます。そこである意味岸先生にタイプまで見て頂けたら、本当に最強ですね。

岸：

そうですね。タイプの誤認があると、地図が間違っているので、なかなか目的地に行けないということがありますから。**ちゃんとした地図をお渡しするというのが、リアルコースの、僕の面談の中でのプロフィール**ということになります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

ここまでで本当に、自分のタイプまで自覚して超越していくと、自分の行動や反応が理解できるようになり、不安がなくなると。行動するのにブレーキがなくなるということですね。

仕事やプライベートで自分の才能を活かして活動できるようになると。**無意識の才能って、意識の才能よりも段違いに使える**という。

岸：

大きいですからね。色んな方を見てきて知見を積んでいくと、**そのタイプの気質の輝きと**
いうのがあるんです。その輝きを活かして、職業に就けと言っているわけじゃないですよ。
例えば僕は実業で眼鏡屋をやっていますが、そのタイプの輝きを活かした眼鏡屋のあり方
みたいなのがあるんです。だから転職しろということではなくて、今その場にながら、
自分の一番いいところを使って笑顔を広げていけるようになるんです。自分も相手も。

塚田：

逆に転職してもいいということですよ。

岸：

もちろんです。自分の中でやりながら、もっといい所に行って転職、という方もいらっし
やるでしょうし。

塚田：

起業する人もいたり。

岸：

もちろんです。なので、**起業しろとか転職しろとか、その場に留まれ、ということではな**
く、サイコドライブまで行くと、自分が自分に教えてくれるようになるんですね、宝の地
図なので、無意識が「そろそろこっちに行けよ」とか「それ違うよ」みたいな声がちゃん
と自分の中に聞こえてくるようになる、というフェーズ。ちょっと信じていないかも知れ
ませんが、本当になりますから、ここまで行くと。みんなそうなっているの。

塚田：

ありがとうございます。

その結果として、周囲の人から自然と夢や目標の実現を手伝ってくれるようになる。人間
関係のストレスが完全になくなり、自由に豊かな人生を送れるようになる。

相川：

いやー、これ凄いですね。

塚田：

最高の状態ですよ。

岸：

かけ算になってくるんですね。例えば僕は実業で眼鏡屋をやっていますが、自分のところで眼鏡を作っているじゃないですか。でも眼鏡を作りながら売るということをやってきたのが、僕が例えば作ることが好きなタイプだとわかれば、ここに集中してすごくいいものを作っていると、「おまえの眼鏡いいから売ってやるよ」っていう人が出てきたりするんです。で、みんなが幸せになりながらうまくいく、っていうことが、このフェーズだと起こってきますね。実際うちには起こっていますので。

塚田：

ありがとうございます。

そこまで行って、4ヶ月間で最強の対人スキルをマスターしたあなたは、一切ブレーキを踏む必要のない、理想的な毎日を送るようになっていきますと。でも、これまで出たところで、会社で1位になったり、役員に抜擢されたり、理想のパートナーと結婚されたり、夢を支援する人が現れたり、本当に人が幸せを連れてくるのがある意味当たり前の状態が出るようになっていきます。

なので、こう言えるわけですね。**「あらゆる人間関係が、あなたの幸せを後押しする！自由で豊かな毎日へ！」**。是非たどり着いて下さい、というのが、（プログラムを）作っている岸さんと私の思いということですね。

こういった形で120日間学んでいくカリキュラムになりますが、今回コースを2つご用意させて頂いております。

1つ目がリアル養成クラス。実際に岸先生にリアルでお会いして頂いて、ワークショップを受けて頂いたり、タイプ診断。先ほどお話しにあったものを実際に体験して頂くクラスになります。

リアル養成コース【40名限定】残り17名

- 全16回のオンライン講座(各回30分前後)
- メンバー全員参加のキックオフセミナー、卒業セミナー
- 全4回のリアルワークショップ(各回6時間)
- セミナー映像はすべて収録し後日配信
- 実践型マインドリーディングのコンテンツを自身のコンテンツとして提供可能(エニアプロファイル除く)
- 岸先生による対面タイプ診断(1グループ6名/3時間)
- 120日間一問一答トレーニング
- 実践型マインドリーダーコミュニティへご招待
- 質問受付フォーム完備！困ったらいつでも質問可能

こちら出ている通りの内容になりますが、特徴的なのは赤文字の部分ですね。全4回のリアルワークショップ。それからリアルワークショップの映像、セミナー映像を全て収録して配信させていただきます。

そして、これはかなりメインなのですが、実践型マインドリーディングのコンテンツ、エニアプロファイルを除いて自身のコンテンツとして提供可能にして頂くというものも入れております。なので、講師業をされている方や、これから起業してやっていきたいという方には、本当にお勧めの内容になっています。

そして、最大のメインが岸先生による対面タイプ診断。こちら今回付けさせて頂いております。

実際にひとつひとつ、細かくお話しさせていただきますと、やっぱりこれですよ。タイプ診断は本当に貴重ですよ。

岸：

そうですね。見ている方にお話ししますが、リアル養成コースって、本当はなかったんです。プログラムを塚田さんとお話ししながら、フォレストさんの中ではオンラインだけで完結しよう、というのが多かったんです。でも、この直接タイプ診断だけは直接お会いしなければできない。無意識のタイプを判断していくので、例えばスカイプでやってください、って言われれば僕はお断りするんです。ズームでも無理ですね。やはり、お目にかか

ってその人の全てを判断しながらやっていくというのが。それくらい繊細だし、それくらい難しいし、だからそれくらい皆さんに自分のタイプを知って頂きたいというものなんです。ここがやりたくて、ここもやりたくて、全部そうなんです、ここもやりたいというひとつの理由で、「リアル養成コースを入れて下さい」と言ってお願いしたものなんです。

塚田、相川：

ありがとうございます。

塚田：

実際、本当に毎回、自分のタイプがわかって、生き方が変わったという方も本当に多いですね。

岸：

多いですね。本当に多いですね。これは6人の方とお一人お一人向かい合いながらやっていくので、僕がやりたいって言って僕が言うのもおかしいんですが、**メチャメチャ大変なんです**。なので、リアル養成コースの方については、人数を限定させて頂いていて、本当にお一人お一人やっていくので、限定をさせて頂いているんですが、そのくらい僕も魂込めてやっているものになります。

塚田、相川：

ありがとうございます。

塚田：

続いて特徴の2。リアルコース特徴の2ですが、**全4回のリアル実践ワークショップ**、こちらが付いているということですね。

岸：

そうですね。リアルワークショップというものに僕は2つ意味があると思っていて、セミナーとワークショップの違いって分かります？

相川：

えー、わかんないですね。

岸：

分からない方が多いと思うのですが、一般的には、セミナーって言うと、講師の先生がいて、ワーってしゃべって、ひょっとしたら実際にちょっとやってみるというものもあるかも

知れませんが、コミュニケーションなので練習がいるんですよ、ある程度の。でも、例えば、実際にサブリミナルリンクのやり方をお伝えしたとして、いきなり実践ってなかなか怖いじゃないですか。このワークショップというのは、ここに来て頂いた方どうしで話をしてもらって練習をしてもらいますが、何が一番だいじって、自分が教えてもらったことをやった時に、相手の中に何が起きたかというのを相手から教えてもらえることなんです。ひょっとしたら自分はここが悪いと思っていたのに、相手からは「そこじゃない」みたいな話になってくるかも知れませんよね。例えば自分がスキルを使ってやった時に、相手から「すみません、声が小さすぎて聞こえませんでした」みたいな言葉が返ってきたら、「そもそもスキルが悪かったんじゃないくて、声の大きさか！」みたいな。

実生活で自分が何かをやった時に、相手から話を聞かせてもらうことって、ないんです。

相川：
ないですねー。

岸：
ないんですよ。営業などでうまくいかなかった時に「どうして私から買って頂けなかったんですか？」（笑）

相川：
フィードバックはもらえないですね。

岸：
もらえないんです。お互いのためのフィードバック、フィードバックを出している人も全部自分の所に返ってきているので、**出している人も受けている人も学びになる**ということで、僕はこのワークショップの場というのは非常に大切にしています。僕もここに来るまでにワークショップというものをたくさん、いい先生の指導のもとに受けてきて、非常にいいのでこれをひとつだいじにしているということと、もう1個、これもフォレストさんにメチャメチャお願いした件があるんです。
色々なスキルを使いながら、ということなんです（笑）。

塚田、相川：
無意識に（笑）

岸：
それは何かというと、この**全4回の実践リアルワークショップに、僕の先生をゲストとして呼びしている**んです。

塚田：

岸先生の先生！

岸：

僕の先生なり、僕が「この方のお話を聞いて頂きたい」という方を、全4回ゲストで入れているんです。

塚田：

それぞれの月で、それぞれの月に合ったプロフェッショナルの方、という感じですね。

岸：

そうなんです。結構これも、来て頂くのも大変なんですけど、僕が「こういうプログラムで、こういう話だ」という話をしたら、みんなが「そういうプログラムだったら喜んで行かせて頂きます！」って、協力して頂いている。これは本当にもう、これやりたくてやりたくて。リアルになると本当に熱が入っちゃうので。

塚田：

それくらい本当に思いを込めて。

岸：

思いを込めてお呼びしているゲストを入れています。

塚田：

では実際にご紹介頂いてもよろしいでしょうか？

岸：

はい。**1ヶ月目は、エニアプロフィールをやるワークショップなので、僕のエニアグラムの先生**です。

塚田、相川：

おー凄い！

岸：

僕にエニアグラムを出逢わせてくれて、もう10年以上僕にエニアグラムを教えて頂いている先生で、シープラスエフ研究所のティム・マクリーンさん、そして高岡よし子さんをゲストにお招きして、エニアグラムについてたっぷりと語って頂きます。

塚田：

日本国内では権威のある先生ですよ。

岸：

日本一でしょうね。

相川：

日本一の方が！

岸：

エニアグラムを語って頂くという。

塚田：

より理解が深まるという。

岸：

そうですね。「あ、エニアグラムってこうなんだ」というのがわかると、エニアプロファイルもより使えるようになるということですね。ルーツをしっかり押さえて頂くという意味で、お二人をお呼びしました。

塚田：

はい、ありがとうございます。

これを1ヶ月目のワークショップで。

岸：

はい。2ヶ月目は、ちょっとお綺麗な方が出ていると思うんですが、サブリミナルリンク
ということでお呼びしているのが山下ゆきさんです。この方は元銀座のナンバーワンホステスです。

塚田：

おー！それこそ無意識に好かれるプロ中のプロ！

岸：

はい。実際に山下さんのお話を聞いて頂くとわかるんですが、**メチャメチャ話下手**なんです。

塚田、相川：

えー！？そうなんですか！

岸：

メチャメチャ話下手なんです。どちらかと言うとポワーンとした感じで。
熊本出身の方なので、ちょっとなまりもありつつ、メチャメチャ下手なんです。

相川：

メチャメチャ下手でナンバーワンになれるんですか。

岸：

そうなんです。なぜかという、サブリミナルリンク。

塚田：

すごい！なるほど。説得力ありますね。

岸：

はい。この辺りを、山下さんをお招きして、どのようにしてナンバーワンになったかというのを。もう本当に、裏話を含め、話せない話を含め、僕とインタビュー形式で探っていくというのが2ヶ月目。なので、**「超実践型サブリミナルリンク」みたいな形で山下さんにお越し頂きます。**

塚田：

そこで詳しい実践法を聞きながら練習ができるということですね。

岸：

そうです。「あ、そういう風に使うのか」とか「実際そういう風なのか」という実践例を自分に持って帰れるっていう形ですね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そのうえで4ヶ月目。

岸：

はい。そのうえで4ヶ月目にお招きしているのは、コピーライターで、フォレストさんでも書いたりしている、すごく有能なセールスライターの方なのですが、**最後、人の心を動**

かすセールスライティングの基礎とは、どのような成り立ちなのかという文章の書き方を、古山さんに来て頂いてお話し頂こうと思っています。

塚田：

はい、ありがとうございます。
文章を使う機会もすごく多いですからね。

岸：

多いですね。メールを書くにしても、色々なことを考えながら、今まで学んできたことを考えながらメールを書くのですが、ひな形的なところと言いますか、そのベースを押さえて頂くために。実は僕、古山さんのコピーライティング講座に受講生として参加していたことがあって、古山さんというか古山先生というか、なので。山下さん以外は全部僕の先生筋に当たる方なので、お越し頂いて、お話を頂こうと思っています。

塚田：

はい、ありがとうございます。

岸：

いやもう、熱が入りましたけど。本当に皆さん素晴らしい。なかなか話聞けないです。今山下さんは銀座のホステスさんも辞められて全然違うご職業をやられているので、他のところでは絶対話聞けないですし。もう何度でも言いますが、素晴らしいゲストの講師さんなので、お楽しみに。

塚田：

すごい熱の入りようで、本当に楽しみにして頂ければと思います。
そのうえで、こちらもあります。「**ザ・サブミナルのコンテンツをあなたのコンテンツとして提供可能になる**」。使えるところが本当に多いです。

岸：

そうですね。サブミナルのコンテンツは、僕だけのものにしておくというより、僕の目的は最初のミッションにもありましたが、マインドリーダーを 5,000 名まで増やしたいので是非使って頂いて、これ使えるなと思ったらご自身のコンテンツとしてお広め下さい、ということをおっしゃって頂いています。リアルコースの方に限って、というのは、やはりお目にかかって、その方はどういう方だ、という信頼感の中で広めたいっていうのがあるので、リアル養成コースの方限定とさせて頂いています。使って頂いて結構です。

塚田：

実際自分のカウンセリングに使ったり、セミナーのコンテンツの一部として使ったり、そういう方も本当にいらっしゃるのです。

岸：

たくさんいらっしゃいますね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

というコースになっておりまして、これ以外にも、オンラインコースに入っているものは全て含まれるクラスになります。

ただ1点、これまでの体験説明会で一部先行募集をさせて頂きました関係で、残りの人数が若干名になっております。それだけご注意頂きながらこの後のお話も聞いて頂ければと思います。

そして、**オンライン実践クラス、日程などの関係で実際にリアルに来るのがなかなか難しい方は、オンラインのクラスもご用意させて頂きました。**

オンライン実践クラス

- 岸先生による全16回のオンライン講座(各回30分)
- メンバー全員参加のキックオフ、卒業セミナー
- マインドリーダーグランプリへの参加権
- リアルワークショップ【全4回】もすべて動画配信
- 120日間一問一答トレーニング
- 実践型マインドリーダーコミュニティへご招待
質問受付フォーム完備！困ったらいつでも質問可能

オンラインの方は 16回のオンライン講座、こちらをメインで学んで頂きますが、リアルで会える機会もきちんとご用意していると。

岸：

はい。最初と最後はキックオフセミナーというのと、卒業セミナーというので、2回リアルでもお目にかかって、実際そこでもワークというものもやって頂きますので。ワークシヨップはそこでも体験して頂くようになっています。

塚田：

初回のキックオフセミナーで感覚をつかむと、本当に120日間しっかりやっていますね。

岸：

一番感覚をつかんで頂きたいところをキックオフセミナーでガッツとやりますので。

塚田：

オンラインで学ぶ方もここで感覚をつかめますので、ご安心頂ければと思います。
それから実践型マインドリーディンググランプリ、ここで成果を積み上げていくという、
昨年もオンラインで成果を積み上げてグランプリで受賞された方も、かなりいらっしゃいましたよね。

岸：

いらっしゃいましたね。

塚田：

いらっしゃいましたので、こちらも挑戦して頂ければというのと、あとは一問一答。こう
いったところできちんと実践して頂けますし、いつでも質問できる環境もありますので、
オンラインでも安心して受講頂ける環境になっております。

日程	内容
1/11(土)	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-キックオフセミナー<13:00~18:00>
1/15(水)	フェーズ1『無意識を見極める-エニアプロファイル-』配信開始
2/15(土)	リアルワークショップ第1回<13:00~19:00>
2/19(水)	フェーズ2『無意識に好かれる-サブリミナルリンク-』配信開始
3/14(土)	リアルワークショップ第2回<13:00~19:00>
3/18(水)	フェーズ3『無意識を誘導する-マインドリーディング-』配信開始
3月下旬 ~4月上旬	岸先生によるタイプ診断コンサルティング (6人1グループ/各回3時間)
4/18(土)	リアルワークショップ第3回<13:00~19:00>
4/22(水)	フェーズ4『無意識を超越する-オーバー・ザ・サブリミナル』配信開始
5/16(土)	リアルワークショップ第4回&卒業セミナー<13:00~19:00>

※リアルワークショップの映像は、後日編集したものを配信させていただきます。
 万が一参加できない日程がある場合もご安心ください。
 ※岸先生によるタイプ診断の日程は、お申込み後に別途ご調整させていただきます。

スケジュールはこちらに出ている通りです。詳しいことは後日ご案内させて頂くページの方にもありますので、そこで見て頂ければと思いますが、このような120日間のプログラムになっております。

リアルコースのタイプ診断につきましては、スケジュールがいくつかありまして、ご自身が参加して頂きやすいものに調整させて頂きますので、そこもご安心頂ければと思います。

そして、何と、**今回特典までご用意している**。どこまで岸先生出して頂くんだ!?という、若干ちょっと。

岸：

若干ちょっと、まだまだです（笑）。声が裏返っていますけど、特典を付けることで、ちょっとでも「ザ・サブリミナル」に心が動いて頂ければ、僕にとってはそれ以上嬉しいことがないので。出せるものは全部出しました。

塚田、相川：

ありがとうございます。

塚田：

そう言って頂いたので、かゆいところに手が届くものを今回7つご用意させて頂いております。

1つ目がビジネスコールドリーディング。コールドリーディングというコミュニケーションの有名なテクニックがあるのですが、これをビジネスで使うための方法をお話し頂くということですね。

岸：

そうですね。同じフォレストさんから出ているので。石井裕之先生という方が広めたコールドリーディングっていう、占い師や霊能者が使っている、**あたかもその人の心を読むように相手に思わせて信じ込ませる技術**というのがあるんですが、それをビジネスで使うにはどうしたらいいかということを、僕は実践型でビジネスで使っているの、それを解説した動画になります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

続いて、「**コミュニケーションメンタリズム**」。パーティーや人が集まる場などで、一瞬でコミュニケーションを取って心を通わせられる方法、これをメンタリズムという切り口でお伝えしていくと。

岸：

そうですね。これトランプとか使うのですが、多くは語りませんので。特典を見た方だけで、「あー、こんなだった！」と、ドキドキしてもらえればと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。本当に誰でもすぐ使えるものになっていますので、楽しみにして頂ければと思います。

メンタリズムってもともとマジックの一種なんですね。

岸：

そうですね、メンタルマジックというものなので。ここから派生しているの、ほとんどタネやトリックがあたりするんですが、それを楽しく、こう使うんだ！みたいな感じで解説しているのがこの特典になります。

塚田：

はい、ありがとうございます。

続いて、「**しぐさから本音を見抜くプロファイリング**」。エニアプロファイルとはまた別
で、相手のしているしぐさで相手の本音か嘘かを見抜くというのをここでお伝えしていく
と。

岸：

そうですね。知見としてはビヘイビア・アナリシスと言われている、行動分析学とか行動
心理学というのがあるんですが、その中から最も使えるものをピックアップしてお伝えし
ていく。特に嘘を見抜くような時に使える技をここではお伝えしています。

塚田：

はい、ありがとうございます。

特典4、「**性格タイプ別理想のパートナーの選び方**」。これが毎回大反響の。

岸：

はい、これですね、相川さん。「**ラブエニアプロファイル**」というタイトルになっている
んです。

相川：

ラブエニアプロファイル！

塚田：

ストレートな。

岸：

ラブエニアプロファイル。エニアグラムの図を頭に描いて頂くと、線で繋がっているじゃ
ないですか。

相川：

繋がってますね。

岸：

あの線に意味があるんですよ。

相川：

意味があったんですか。

岸：

はい、線で自分のラブがどう動くか、というのがあるので。そんなことを解説している特典になります。

相川：

すごい気になります、これ。

塚田：

今相手を探している方はこれで是非。

岸：

そうですね。「なんで私、この人とうまくいかないんだろう？」というのも、そこを見て頂くと改善策がわかりますので。

相川：

それもわかるんですか？

岸：

はい。

塚田：

素晴らしいです。ありがとうございます。

相川：

すごく知りたい。

塚田：

特典の5、「**日常で使えるエリクソン催眠**」。これ日常で使えるんだ！という感じですね。

岸：

エリクソン先生がどれだけ素晴らしいかというのは、僕が今までずっと語り続けているのでおわかりになったと思うのですが、実はエリクソン先生が使っていた言語を、自分の言語パターンがあるぞ、という風に研究されているものがあるんですよ。ミルトンモデルと言われているものですが、たくさんのミルトンモデルの中から、今回の特典動画では8個のパターンをピックアップして、「こういう風に使ってくださいね」というのを詳しく解説しました。

塚田：

これもパターン別で使えるんですか！

岸：

はい、これを特典にしているのか？という、自分の中に心理的リアクタンスが。

相川：

先生の中に！

塚田：

乗り越えて頂いて。

岸：

あったのですが、そこを乗り越えて、解説したものをお届けしています。

塚田、相川：

ありがとうございます！

塚田：

続いて特典6、「**熱狂的なファンを作る心理誘導**」。これは実際に岸先生がリアルのビジネスの場で使われているやり方ということですね。

岸：

そうです。心理誘導販促術という形で、マーケティングというか、自分のビジネスで使っているものを「こういう風に使ってくださいね」と解説している特典になります。

塚田：

ビジネスや、自分でコンテンツを売られている方で、ファンを是非作りたいという方はオススメ、ということですね。

岸：

そうですね。物を売られている方だったら誰でもお使い頂けるものだと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。

そして最後、特典7、「**人の心に入り込む 心理誘導文章術**」。これ凄くないですか？

相川：

文章でも入り込めちゃうんですか？

塚田：

これ個人的に知りたくて、「できますか？」って聞いたら「できます！」って岸先生に。

岸：

本当は、最初は「嫌です」って言ったんですが、色々あって、全部出して、皆さんの心に響くのであれば全部出そう、みたいなもので、これまたお金の話をするとすごく嫌な感じになるのですが、僕、今セールスコピーは受けていないんですが、どうしても、と言われた時は、「7桁」は頂いているんです。100万円とか。

塚田：

桁が違いますね。

岸：

過去は300万とか頂いている、1本書くのに、というのがあって。そのエッセンスを無料で出せと。

相川：

無料で出せと！！

岸：

特典で出せという風に言われて。でもここで語っているのは、お聞きになったことがあると思うんですが、セールスコピーって、読まない、信じない、行動しない、という壁があって、これを乗り越えていかなきゃいけない、ということがあるのですが、これを意識ではなく無意識に回避していく技、やり方、ライティングというのを特典でお話ししています。

塚田：

なるほど。ありがとうございます。

これ本当に文章、セールスコピーじゃなくても、**文章で何か相手に伝えたい人は必見の内容**ですよ。

岸：

ブログもそうでしょうし、メルマガもそうでしょうし、本当に必見だと思いますね。

塚田：

はい、ありがとうございます。

こういった特典までご用意させて頂きまして、本当に 120 日間プラス全方位でお伝えしていくプログラムになります。

なので、自信を持ってお伝えできます。もたらされる変化としてはこういったところ、書いているものが挙げられます。いくつかご紹介しますと、好かれる速度が圧倒的に上がるというお声をたくさん頂いていますし、とにかく思い通りに動かすことができ、でも好かれる、組織のパフォーマンスが上がる、チームでも生産性が上がったり、クロージングの成約率が上がったり、ファンができたり、あとは人脈やチャンスを引き寄せるという声もたくさんありますね。

もたらされる変化

- ❑ 人から簡単に好かれるようになる！
- ❑ 相手を思い通りに動かすことができる！
- ❑ 組織のパフォーマンスが劇的に高まる！
- ❑ 意外な人があなたを助けてくれる！
- ❑ 本音で繋がり、人付き合いが楽しくなる！
- ❑ クロージングの成約率が劇的に高まる！
- ❑ お金をストレスなく生み出せるようになる！
- ❑ あなたの応援団が形成される！
- ❑ 自分に最適なコミュニケーションスタイルがわかる
- ❑ 必要な人脈・チャンスをどんどん引き寄せられる！

岸：

ありますね。

塚田：

今目の前にないという方も、少し人間関係が変わるだけで世界が変わるというようなとこ

ろは、今までご報告頂いているので、自信を持って、もたらされる変化としてお伝えできます。

だからこそ、こんな方に受けて欲しいというものを、こちらに並べさせて頂きました。

こんな方に受けてほしい！

- ❑ 対人スキルを向上する大きな結果を出したい方
- ❑ 身近な人間関係の中で我慢せずに生きていきたい方
- ❑ 起業や副業で好きなことで生計を立てたい方
- ❑ 無意識レベルの対人スキルを深くマスターしたい方
- ❑ 願望実現するための人脈を形成したい方
- ❑ 今の仕事やビジネスで抜きん出て活躍したい方
- ❑ 建前ではなく、本音の関係性の中で生きていきたい方
- ❑ 自分のタイプを知り、本当に自分らしく生きたい人
- ❑ 実践型マインドリーダーと一緒に増やしていきたい人

対人スキルを向上して大きな結果を出したい方、人間関係で我慢せずに生きていきたい方、起業や副業、好きなことで生計を立てていきたい方、無意識レベルの対人スキルで人生を変えていきたい方、人脈を増やしたい方、仕事、ビジネスで大きく抜きんでたい方、あとは人間関係で我慢しないで本音の関係で生きていきたい方、自分らしく生きていきたい方、それらをまとめて実践型マインドリーダー、このマインドリーディングの力を手に入れて、それを増やして行って、幸せな人間関係をより広げて行きたい方には本当に受けて頂きたいということですね。

岸：

そうですね。ここに書かれている方、皆さん受けて頂きたいのですが、僕が今までこのザ・サブリミナルをやってきた中ですごく思うのは、**真面目な方ほど苦しい思いをしてしまっている世の中だな、いい方、真面目な方ほどコミュニケーションでうまくいかない方が多い**なって思っているんです。なので、勉強して、色々なことをやって、今まで学んできたことをやったのにうまくいかない方というのは是非受けて頂きたいですし、あと、こうい

うコミュニケーション術っていうと、ちょっと姑息だから嫌だ、いい方だとそういう方がいらっやいますよね。このような方にも受けて頂きたい。繰り返しになりますが、相手をコントロールする技じゃないんです。相手を笑顔にして、自分も笑顔になって、一緒に寄り添いながら良くなっていく、というものなので。それは言葉だけじゃなくて今まで実践して頂いた、たくさんの実践の声でも分かって頂けると思います。なので、その方たちには本当に受けて頂きたいと思います。

塚田：

はい、ありがとうございます。

ということで、長いご説明になっておりますが、最後にお申し込み方法のご紹介をさせていただきます。

今回お申込の人数に限りがあるという話もさせていただきましたが、**72 時間限定募集**という形で、こちらの日程 **(12月23(月) お昼 12:00 から 26日(木) お昼 11:59 まで)** で募集を **させて頂きたい** と思っております。リアルコースが、先ほどお話しさせて頂きましたが若干名の募集になっており、オンラインコースも 100 名限定の募集とさせていただきますので、興味のある方は是非、この期間内に申し込みをして頂ければと思います。

参加費用については、毎回そうなのですが、本当にギリギリまで岸先生と、参加して頂きやすい価格を検討しておりますので、後日あらためてキチンとご案内させていただきます。募集の前にはご案内させていただきますので、是非楽しみに、こちらのご案内もお待ち頂ければと思います。

特に、リアルコースの方は若干名になっておりますので、定員に漏れるか不安、どうしても参加したいという方のために、最優先募集を今回させて頂いております。一般募集よりも6時間早い、こちらの時間で受付可能の最優先案内となります。

なので、本当に申し込みたいという方はご登録頂ければと思いますし、さらに、7個も特典がありながら、最優先限定であと3つだけ、プレゼントを追加で。

相川：

えーっ！そうなんですか？

塚田：

思わず相川さん、えーっておっしゃいましたけど、まだまだ、実は特典の方、全部出す勢いでご用意させて頂いております。

1つ目、ここでこれが出るか！という感じなのですが、「**エニアグラム公式診断テスト**」。国際エニアグラム協会が制作した、実存するテストでは自分のタイプがかなり正確に測れ

るテストなんですよ。

岸：

そうですね。これは本当に世界最高峰だと思います。僕がさっきご紹介したティムさん、よし子さんのさらに先生、世界最高峰のラス・ハドソンさんという方の監修のもとで作られているもので、ネットでチャカチャカってやるテストとは桁が違います。オンラインの方でやって頂く方はこのテストをもとに深掘りして頂ければいいですし、リアルでご参加の方はこれをやって頂いたうえで、さらに僕のプロフィールを受けて頂くと、その差というのがわかって、そこがまた衝撃になったりするという。どちらの方にも使って頂けるので、無理を言って、「特典として付けて下さい」と無理を言ってお願いをしたものになります。

塚田、相川：

ありがとうございます。

塚田：

特にオンラインの方はフェーズ4のサイコドライブを受けて頂くに当たって、このタイプ診断を是非受けて頂きたいというのもありまして、今回最優先特典として付けさせていただきました。

そして、このテストをより正確に受けて頂きたいので、**岸先生による自己診断マニュアル、ここまでキチンと、かゆいところまで手の届くサポートをさせて頂いております。**

これ、誤認しやすいタイプがあるんですよ。

岸：

ありますね。それについてもこの動画で解説させて頂きました。

塚田：

はい、こちらをご覧頂ければと思います。

そして、これが本当に超お得な特典なのですが、「**お金を生み出すエニアグラム実践セミナー**」。これ、通常3万円でやっているセミナーの映像を収録したもので、これを何と、最優先特典としてプレゼントさせて頂くと。

相川：

えー!?

岸：

これ、6時間あるんですよ。

相川：

6時間！すごい！

岸：

これ、少しずつかいつまみながらでも見て頂ければいいなあと思います。

エニアグラムをどうお金に活かしていくか、みたいなところ、皆さん気になるところだと思いますので、最後ここにドドンと、付けさせて頂きました。

塚田、相川：

はい、ありがとうございます。

塚田：

本当にお得な特典が付いていますので、そこまで踏まえて、気になる方は是非、**動画配信ページ下の方に「最優先案内申込フォーム」**がございますので、是非こちらのフォームにご登録頂ければと思います。

そうしましたら6時間早い時間から募集を開始させていただきますので、是非ご登録下さい。

ということで、長い動画になりましたが、以上で動画を終了させて頂きまして、最後に岸先生から熱いメッセージを頂きたいと思います。よろしく願いいたします。

岸：

ここまでご視聴頂き、ありがとうございます。僕からの最後のメッセージというと、「ありがとうございます」しかないかな、というのがほんと今ここではこれだけです。その「ありがとうございます」は、見て頂いたあなたに対する「ありがとうございます」もありますし、僕はもう55（歳）を越えてきています。見た目はこんな感じですが、結構あちこちガタが来ていて、これは冗談でも何でもなく、「あと何年元気で頑張れるのかなあ」というような日々を送っているんです。その中で、**自分の人生、何をして、どういう風に生きていこうか、自分に対して色々考えた時に、この「ザ・サブリミナル」というものを広めたい**というのが、何度自分に聞いてもやっぱり自分の中から出てくるのはこれなんですよ。「じゃあ何でおまえ広めたいの？」っていうと、**笑顔が広がっていくから**なんですね。本当なんです。

2つ目のありがとうは、一緒にこのザ・サブリミナルをやってきて頂いた、今までの皆さ

んにありがとうございます、です。僕一人ではできなかった。今まで一緒にやってきて頂いた方がいて、色んなフィードバックをもらって実績を頂いて、だからこのザ・サブリミナルって豊かものになってきているので。今までやってきた皆さんにまずありがとう。2番目にありがとうと言いたいです。

次は、うちのモンキーフリップ（眼鏡店）をやっているスタッフ。もう本当にありがとう、ですね。僕がこうして出て、こうしてお話しができるのも、モンキーフリップをしっかりとやってもらっているスタッフがいて、僕はその本業に支えられて、こうして講師業をやれているという風に思っています。これで、またお金の話はいやらしいかも知れませんが、これでお金を頂いて僕の生活を豊かにしておこう、じゃないんですね。それは僕に残された時間、僕は何をやりたいんだ？と思った時にこれがやりたい。で、うちのモンキーフリップのスタッフが「いいっすよ。俺らは俺らで頑張るから、社長は社長でやって下さい」って、ほんとありがとうございます、です。

フォレスト出版の、このプログラムを作っている塚田さんはじめ、フォレスト出版の太田社長、ほんとありがとうございます。僕一人の力では、こんなにこんなに、このザ・サブリミナルは広がらなかったと思っていますし、これからもっと広げたいという時に力を貸して頂いている。ほんとありがとうございます。そしてこの動画を作っている皆さん、アシスタントで今回お力を頂いた相川さん、ほんとありがとうございます。ほんと皆さんにありがとうございます、ありがとうございますの最後、**ありがとうございます、最後まで見て頂いて。僕はあなたに会えることを楽しみにしていますし、あなたから笑顔が広がって、あなたに「ありがとう」って言うってくれる人が増えることを、心より楽しみにしています。会いましょうね。ありがとうございます。**

塚田：

はい、岸先生、ありがとうございます。

本当に熱いメッセージを頂きまして、このプログラムを広げていきたいという思いでやっているものですので、ここまでの動画もそうですし、これから先、学んでいく方も広めていくお手伝いをして頂けたら、岸先生の今の思いを伝えるお手伝いをして頂けたら、本当に嬉しく思っています。

長時間にわたる動画、ここまでご覧頂きましてありがとうございます。無意識をベースにした心理学はなかなか学ぶ機会がなかったと思いますが、少しでもお役に立てましたら嬉しく思っています。

今回もコメン特典を最後まで用意しておりますので、是非動画の感想、それからこのプロ

グラムを学んで実際にこういう結果を出したい！というものがありましたら教えて頂けたらと思います。

今回も岸先生へのメッセージ、それから質問、といったものも募集しておりますので、コメント頂いて、最後のコメント特典も使って頂ければと思います。

そして、今回**プログラムをご案内させて頂きました最優先募集、先ほどご案内させて頂いた通り、しております。こちらページの下の方にありますので、本当に少しでも興味があるという方、是非こちらに登録して頂いて、実際にどう使っていこうとか、このメソッドを使って自分は変われるか、というところを真剣に検討して頂ければ、本当に私たちも嬉しく思います。**

長時間お話し頂き、岸先生本当にありがとうございました。すごく勉強になりましたよね。

相川：

はい、なりました。

塚田：

本当にそうですよね。

ここまで長時間お話し頂きまして、岸先生、本当にありがとうございました。

岸：

ありがとうございました。

相川：

ありがとうございました。

塚田：

ご覧頂きました皆さん、本当にありがとうございました。ここから先のご案内もメールでさせていただきますので、是非引き続きメールもお楽しみ頂きながら、このプログラムが始まるのを楽しみにお待ちしております。

それではここまで長時間ご視聴頂きありがとうございました。この動画が皆さんのお役に立てることを、心より願っております。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。