



## 実践型マインドリーダー 養成プログラム



### レッスン1 岸先生によるQ & A

皆さんこんにちは、岸正龍です。

レッスン1動画、ちゃんと見ていただいて、ただただ嬉しいです。ありがとうございます。

今回4回目のお声かけになるのですが、長いコメントが一番多いかも知れないですね。

本屋さんを見ていても、コミュニケーションということについて、ご興味が非常に上がってきているな、という感じはするんですよ。

人間関係が難しくなっているというところもあると思うのですが、双方向コミュニケーションの期待感を非常に感じています。

今回、レッスン1ではエニアプロファイルという、エニアグラムという知見をベースにした、タイプに分けて分析をしていくというお話をさせていただきましたので、それに関するご質問を10個ピックアップしてお届けしていきます。どうぞよろしくお祈りします。

#### ■質問1

今、就職活動中です。採用されるためには、面接などでどのようなことをしたらよいのでしょうか？職場の空気感に自分が合うことをアピールするのがよいのでしょうか？

#### ■回答

就職や面接で使えますか？という質問ですね。もうメチャクチャ使えます。

実際、スクールカウンセラーをされている方で、寄り添いながらタイプに合わせてアドバイスをしたら就職率が上がったとか、専門学校の先生の方は教え子の合格率を上げたとか。

平均の倍くらいありました。40%から50%が平均のところ、90%くらいとおっしゃっていました。

なので、就職にはものすごく使えます。

このエニアプロファイルに関連して僕の事例で言うと、面接官の人が何人いる場合も、その人に合った答えをしていく。

その人が「あ、こいついいなあ」という答えをしていくのは非常に大切だと思うんですよ。

例えばスマイリーみたいな方からの質問があった時に、ものすごく合理的に答えてしまうと、「ちょっとこの人、協調性がないんじゃないか？」と思われてしまう可能性がある。シンカーみたいな方に答えた時に、「やはり人と人って・・・」といった話をすると、「ちょっとこの人、職能的にどうなんだろう？」と思われるところがあると思うので。

あとは、就職試験管をやっている僕の友だちがいるのですが、みんなものすごく（面接の）練習をしてくるじゃないですか。その中で人を見抜くということになると、ほんの何気ないしぐさとか、発言していないときの待ち方とか見ているらしいんですよね。

なので、心に余裕を持つ、じゃないですが（レッスン2でもお話するので楽しみにお待ちいただきたいのですが）体のあり方とか、発言していない時の自分の態度とか、待っているときに見られていることもありますからね、待ち方を。

横柄な待ち方とか、ずっとスマホを触りながら練習しているというのはちょっと・・・とか。皆さん完璧に練習してくるので、そこではなかなか区別つかないところもあるようなので、レッスン2まで見ていただいて、レッスン3でも面白いこと、役に立つことをお話しします。

## ■質問2

9つのタイプに分かれています、必ず1つのタイプになるのでしょうか？コレがメインでコレがサブとかみたいなことはあり得ないでしょうか？

## ■回答

これは皆さんが感じる場所だと思います。

僕も最初そんな風に思ったのですが、エニアプロファイルがベースにしているエニアグラムの考え方だと、人のタイプは生まれた瞬間に決まっています、死ぬまで変わらないというのがベースです。ただそこにウィングという考え方があったり、本能のサブタイプという考え方があったりして、細かく分けていくと108になります。

「9つに分けて箱に入れていく」という感じではないですね。

もっと言うとダイナミズムというか動きがあって、エニアグラムの図を見ると線でつながっていると思うのですが、これにも意味があって、日々の中でつながっている方向に動いたりすることはある。ただ、メインのタイプはこれ、と決まっているという訳ですね。

例えばタイプ1の場合、4と7とつながっているのですが、ルーラーでも日によってちょっとファンラバー寄りの日もあれば4のワンダー寄りの日もあるよ、とか。

あとは隣り合わせですね。

9のような感じもあれば、2のような感じとか、グラデーションになっている。ただ、ベースキャンパスは1で変わらないということです。

ひまわりはひまわりなんです。ひまわりに朝顔を育てようとしないうちに、ルーラーならルーラーのプロファイルをしてそこに寄り添っていけば、どんな「ひまわり」にも効くということです。

### ■質問3

エニアプロファイルの9つのタイプを全て覚えないと、使いこなせないのでしょうか？

### ■回答

そう思いますよね。

取り組み方がすごく真面目な素晴らしい方だということを、ご質問をお聞きして思うのですが、全然そんなことはないです。

ご自身が得意だと思われるタイプ、あるいはご自身がこのタイプによく出会うな、というタイプ、ひとつだけでまずは結構です。

実際、過去に実績を出されている方は、ひとつのタイプを攻略している方が非常に多いです。タイプ8ビッグボス、タイプ5シンカー、タイプ6 balancerのどれか、というのがすごく多いです。

この真面目な方って、英単語で言うと、単語帳をAから全部覚えようとしていって、CとかDとかEあたりで力尽きちゃって、もう英単語やめた、みたいな、そんな感じが多いので、「あ、これだ！」と感じたひとつのタイプをまず突きつめていただくのが僕はオススメです、実践として。

まずそこから行くというのがいいと思います。

### ■質問4

職場で人間不信になるような出来事があり、その相手を嫌だと思うようになってしまいました。一度相手をそういう目で見てしまっても、無意識の特徴を知れば、関係は良くなるのでしょうか。今は顔も見たくないくらいです。

### ■回答

いろんな思いのある中で質問をぶつけていただきありがとうございます。

ありますよね、僕もあります。

そんな時に、僕が最初にお考えいただきたいと思うのは、ご自身がその職場の方と仲良くなりたいのかなりたくないのか、ということが一番じゃないかと思うんです。

自分の無意識の状態というのは相手の無意識に伝わってしまうので。

こちらが「顔もみたくないなあ」と感じているのは確実に向こうに伝わるといことですね。

毎朝顔を合わせる人でも、顔を合わせた瞬間に、その人が機嫌いいか悪いかわかるじゃないで

すか。一言も口をきいていないのにわかりますよね、自分に対してじゃなくても。

なので、確実にそれはわかるんです。

本当に仲良くしたいというのであれば、本当に仲良くしたいと思うところから始めていくところが第一歩かなと思います。

一言「おはよう」と声をかけた時点で「何怒っているんだろう？」という感じがあると思うんですよね。そのくらい伝わってしまうので。

そのうえでスキルを使われると、「何かやってきた！」といって余計に関係が悪くなってしまうということはあると思います。

関係を良くすることはできると思いますが、第一歩は自分の中をどう整えるかということではないかと思います。

その人とかかわることによって自分が下がっちゃって、他のところに影響が出るのであれば、人として淡々と、普通の会話を積み重ねていくという選択肢もあると思います。

自分を騙すのは難しいと思いますので。

#### ■質問5

本当に9つのタイプしかないのかな？って見ていて思いました。

#### ■回答

私がエニアグラムと出会った時に、このご質問とまったく同じことを思いました。

何億人という人が9つのタイプに当てはまるわけじゃないじゃん、って、「眉唾」で話を聞いていたことがあるので、お気持ちはよくわかります。

お答えとしては、グラデーションまで含めるとタイプは108に分かれるのですが、その人はその人固有ということになる。ただ、気質としては9つしかないということですね。

#### ■質問6

質問は、タイプの的にマイナスなことばかり言う人に対して、どうすればプラスの言葉を言ってもらえるようになりますか？

#### ■回答

僕の周りにもこういう人がいるので、よくわかります。

ポジティブでいる時に、「それって、本当に価値あるんですか？」とか、「それ本当にできるんですか？」みたいなことですよね。

答えとしては、やり方はあります。

プラスになっていくやり方はあるんですけど、もう一歩進んだお話しをさせていただくとすると、「ゴール」。

例えば僕がAということをやりたいと言った時に、誰かが「ちょっとそれでいいんですか？」ということを書いてきた。

それを「それできるかもしれませんね」と言うことはできるかもしれませんが、この人がそういう心配をする気質、バランスーみたいな気質だと、心が動くわけですね。

そのたびにプラスに変えていくというのもしやれなくはないのですが、目的としてAということをやりたいということであれば、「Aをやることによって何がいいのか」を言ってこの人を誘導するというか、お話しをして、持って行く方がいいんじゃないかなと思うんです。

たとえば、家庭内でいつも自分に対してマイナスなことを言うということになると、これだけを変えるのではなくて、自己肯定感が低くなっているとか、何かがあると思うんです。根本のところを解決していかないと、いつまでたってもモグラたたきみたいな感じになっちゃうと思うんです。

肯定して協力してもらって家庭内の話でも全然できます。過去にもありましたので。奥様に対して非常に協力的でなかった旦那様が、最後は非常に協力的になって、夫婦仲が良くなりました、という例もいただいているので。そこかなと思います。

目先のマイナスというのは心がつらいと思うのですが、それを解決した後どこに行きたいか、というゴールを作ってプロフィール、あとはレッスン2、レッスン3を参考にいただければと思います。

#### ■質問7

ただ、状況によって演じ分けているケースもあると思うのですが、そういうケースへの解釈が気になりました。

#### ■回答

素晴らしいですね、しっかり見ていただいたうえでの質問、ありがとうございます。

おっしゃっている通りですね、演じ分けているケース、あります。

性格の四重同心円構造というのがありまして、性格には4つの円があるという考え方なのですが、その一番根本にあるのが気質という考え方で、エニアグラムやエニアプロフィールが気にしているところです。

三つ子の魂百まで、と言って、生まれてから養護者、主に母親ですが、育てられ方によって決まってしまう性格、この「気質」と「三つ子の魂百まで」の性格は変わらない、あるいは非常に変えにくいと言われている。演じにくいということですね。

その周りに習慣という性格があって、どの国でどのように育っているかというところです。一番外側に役割という性格があります。ご質問の方がおっしゃっているのはまさにここだと思うのですが、これは演じられます。

会社ではものすごく厳しい上司なのに、家に帰るとものすごく優しい親になる、みたいなことは、役割によって自分の性格が変わってしまう、というものなので。ただそのうえで、エニアプロファイルは、役割が強ければそういう”よろい”を背負って生きているということなので、見える”よろい”に寄り添っていけば響いていくということですね、解釈としては。

役割はそれだけ強いので、ひょっとすると、本当はタイプ5シンカーだけど、タイプ8ビッグボスを装っているという方は、自分はビッグボスだという自意識の方が強いかも知れません、そう見えるということは。

そうであれば、レッスン3でお話する「ビッグボス用のマインドリーディング」は非常に有効だという解釈です。

その中のシンカーの部分にも効きますので、1個しかやっちゃいけません。ということはありませんから、可能性のあるところは全部マインドリーディングしていいと思います。

#### ■質問8

営業していると、当初はとてもいい関係だったと自分では思っていたのですが、ある時を境に急に相手の態度が急変し、「今までの努力はなんだったんだろう？」と、どうしても感じてしまうことが時折あります。自分としては何か気に障ることを言った覚えもなく、また怒らせるような態度やメールでのやり取りがあったわけでもないのに、びっくりします。どうしてなのでしょう？

#### ■回答

ありがとうございます。これもありますよね。

僕もモンキーリップという実業を持っていますので、接客などしてしまして、このエニアプロファイル、サブリミナルということに行き着くまでは、「何だよ！」みたいなこと、すごくありました。

その中で、お答えとしては「自分と相手は全く違う」ということですね。気質が違くと、響く言葉も地雷の言葉も全く違うということです。

ですから、ひょっとして、お客様の中で何かが大きく変わってしまっている可能性もありますから、これからお話しするエニアプロファイル的解釈が正しいというわけではないのですが、僕の中に一番あった話としては、例えば、ものすごく丁寧に説明するのがいいことだ、と思っている方って、いるじゃないですか。

子細漏らさず、両面から「こういういいところもありますが、こういう悪いところもあります」

という方が丁寧だと言って、説明していただく方もいると思うのですが、中には「もういいから単刀直入で3秒で言って！」。

長くなればなるほど心は離れてしまう。もういいよ！みたいな。

最初の雑談は良くても、説明が長いと「もうこいつ信用できない」と思うタイプも中にはいる。それ僕なんですけど、いるということですね。逆に言うと、いいことをわかりやすくパパパンと言って、「いかがですか？」と言った方がいいと思っている人もいます。

でもそれでは、不安がすごく大きくなってきて、「こんな人から買っていいのか？」と思ってしまうタイプもいるということですね。

なので、レッスン3を見ていただくと、「そうだったんだ！」というのが出てくるかも知れませんが、一番最初に思っていたきたいのは、気質によって全く違うということですね。

だから、「自分が何を言ったか」よりも、相手を観察してプロファイルして、ということが大切になってくると思っていただければ良いのではないのでしょうか。

本当にいい質問です。ありがとうございます。

#### ■質問9

打ち解けてくれない人（異性）がいます。挨拶とかはしてくれるのですが、他の人とは世間話とか話しかけているのに、何故か私には、あちらからは、話しかけてくれません。何かした覚えもなくこちらは普通にしているのですが、やはり居心地が少し悪いと思っています。

#### ■回答

近くない方が心地いい、という方はいるということなんです。

ひょっとすると、この方は結構近い距離でお話しするのが心地いいのかも知れませんが、異性の方は、ちょっと遠い方が心地いいかも知れませんね。

話しかけないこと、黙ってそこに寄り添う方が心地いいという方もいらっしゃるんですよ。

相手の顔や雰囲気に興味を持つということですね。相手か自分かどちらかわからないですけど、今自分は居心地が悪いと思っているけれど、それは自分の話であって相手はどうなんだろう、と興味を持って見ていただくと、わかるんじゃないかなと。

自分が居心地悪いと思っていると、居心地の悪さが相手にも伝わってしまうということです。

その時に一番いいのは「相手の方は今どういう気持ちでいるのかな？」ということ、相手の方を見ながら相手の方に興味を持つということ。

相手に興味を持てば、「興味を持ってくれているんだな」というのが相手に伝わるので。

まずそこから行っていただければいいんじゃないかなと思います。

しゃべろうと思っている時に「何しゃべろうか?」と思っているのは自分が考えているんです。「相手は僕の話はどう受けていただける?」とか、「なんでこの人こんなこと言うのかな?」とか、相手に興味を持っていれば、興味は向こうに行くので。その違いは圧倒的です。それが結果に結びついているということも、本当によく聞くので。

#### ■質問 10

他人のことは出会ってすぐにタイプ別判断ができるのに、自分のタイプはじっくり時間をかけて誰かに引き出してもらわないとわからないということがよくわかりませんでした。

#### ■回答

これも素晴らしい質問ですね、ありがとうございます。  
ご自身のことと捉え直して見ていただいたからだと思いますので。

お答えは2つあって、1つは「他人のことは出会ってすぐにタイプ判断できる」ということなのですが、本当にその人の気質かどうかはわかりません。

性格の四重同心円構造を見ていただいて、ひょっとしたらそのプロフィールは性格の部分かも知れない、習慣の部分かも知れない。本当のタイプかどうかはわからない。なのでプロフィールできるということですね。そのプロフィールでも、マインドリーディングが効くということです。

もう1つは、自分のタイプというのは気質の部分に触れていくので、それは無意識の中に埋まっていますから、意識で判断していくチェックでは無意識のところにたどりつけない、というのがあるんですよ。なので、非常に難しいということですね。

自分のタイプというのはエニアグラムのタイプで気質という部分になるので、非常に難しい、というお答えになるのですが。

わかりやすい例えを出すと、「僕は子どもの時代、結構いじめられていて、悲しかった思い出があるんですよ」とまず言ってしまうと、「昔の思い出で楽しかったことはないですか?」と聞かれても、楽しかった思い出ははじきますからね、自動的に。

悲しかった思い出をサーチしに行くじゃないですか。子ども時代の思い出を話してくださいと言われて。フィルターがかかっちゃうんですよ。

僕はポジティブな考え方をしている人間だと思いたいと、どこかで思っていると、過去の話を検索してもフィルターがかかってそれを検索しちゃうんですよ。本当にポジティブかどうかはわからないんですよ。

日本人は真面目なんですよ。なので、経営者が自分の性格判断をしたら、ほぼ「クール」、タイプ3ですよ。計画して達成していくのが目標というもののなので。

僕は長い間自分のことをタイプ3だと思っていましたから。

その中で判断していくと、そこがフィルターにかかっちゃって、そういうものを探しにいったらということですね。だから非常に難しい。

でも逆に言うと、僕はずっとタイプ3、クールだと思って生活していて、そういう風に見えるのであれば、レッスン3を見ていただければマインドリーディングのやり方をお伝えするのですが、そういう風に接してもらおうと心地いいので、いいかな、と思ってしまうことはある、ということですね。

なので、エニアプロファイル的に言うと、最初はこのタイプ、例えばルーラーだと思っていた人がいたら、じっくり付き合ってみると「いやこの方はルーラーじゃなくてシンカーだったな」と思うことは、よくあります。

その人の前で「あなたはこういう性格で・・・」と言うわけじゃないので。

目的はそこではないですから、自分の心の中で興味を持ってその人に接していくというのが、先ほど触れたように相手に興味を移すということなので。プロファイルが付き合う初期と変わっても大丈夫ですし、変わっていても効くということですね。

\*

\*

\*

レッスン1しかご覧になっていないのに、ものすごく深い質問で、ビックリしました。

レッスン2ではタイプというものから少し離れて、全員に共通する「無意識に好かれる方法」をお伝えしていきます。

タイプ論というものも僕は結構大切にしているのですが、エニアプロファイルとレッスン2でお伝えしていくサブリミナルリンクというものがあって、この2つを両輪で回していかないと、なかなかゴールに行けないというところで非常に大切にしているものなので、楽しみに見ていただければと思います。

最後までご視聴いただき、ありがとうございました。