

はじめに

「人の心を操る技術」を手にとっただき、ありがとうございます。

突然ですが、居酒屋の店員にイライラさせられたことはありませんか？ 店員がなかなかつかまらなかったり、追加で注文したビールがいつまでも出てこなかったり、言葉遣いが悪かったり……。一度だけなら気になりませんが、そんなことが続くと、あまり気分の良いものではありませんよね。

企業のお客様窓口でも、同様の経験をすることがあります。購入した商品に問題があり、対応を求めて電話をかけているのに、オペレーターがこちらの言い分をまったく理解してくれないと、やはり良い気分ではられません。

どちらの場合も、もしあなたが、相手を思い通りに操ることができたなら、ストレスを感じずに済んだはずです。一体どうすれば良かったのでしょうか？

実は、店員やオペレーターの接客が魔法のように良くなる簡単な方法があるのです。

それをこの「はじめに」でお教えします。立ち読みされている方も、「**買いなさい**」とは言いませんから、あと数ページだけ読んでみてください。

「人の心を操る技術」というタイトルを見て、「洗脳」という言葉を思い浮かべた方もいらつしやると思います。

洗脳とは少し違いますが、実際に本書には、人間の性質を利用して相手の心を動かす方法が書かれています。読み進めるうちに、**あなたはこんな方法で簡単に人が操れてしまうことに驚き、逆に知らないほうが幸せだった**と思うかもしれません。

しかし本書は、決して日常生活からかけ離れた本ではありません。私は催眠療法のセラピストをしています。催眠のプロから見れば、「**人の心を操る技術**」は私たちの周りに溢れているからです。

テレビのコマーシャル、店先のポップ広告、セールストーク、ゲーム、ライブ、映画、小説など、毎日にげなく触れているものの中にも、私たちの心を動かすカラクリは山のように仕込まれています。

あなたの部屋に、タイムセールで「これは**お得だ**」と思って買ったのに、ほとんど

使っていないものはありませんか？ テレビの通販番組を見て、ワクワクした気持ちで注文したのに、すぐに使わなくなったものもあるかもしれませんね。

誰に強制されたわけでもなく、自分で「欲しい！」と思って買ったはずなのに、どうしてあなたはそれを使う気になれないのでしょうか？

なぜなら、本当はそれほど欲しくなかったからです。欲しくないのに、**あなたは買いたい気持ちにさせられて、つい買ってしまったのです。**

タイムセールや通販番組で使われていたのは、「心理誘導（無意識に働きかけて人の心を操ること）」と呼ばれる方法です。

本書では、そんな心理誘導の実践的なテクニックを、相手の心を読んでコミュニケーションを有利にする「マインドリーディング」（第2章）、言葉を使わず相手に影響を与える「サブプリミナル」（第3章）、相手を思い通りに動かす「話し方」（第4章）という3つのテーマから学んでいきます。さらに第5章では、あなたが他人に振りまわされないための「操られない技術」を学びます。

世界中の心理療法家が実際に使っているテクニックから、まだあまり知られていな

い最新のテクニックまで、あなたが**すぐに使える**ようにまとめてあります。

「ちょっと面白そう」と何気ない気持ちで本書を手にしたあなたも、「あの人が思いどおりに動いてくれたらどんなに楽だろう」と思ったことがあるはず。そして実際に、誰かを動かそうとして、闇雲にいろいろな努力をしてきたはず。

どうせ人を操るのなら、本書を使って、正しいやり方をしっかりと学んでみてはいかがでしょうか？

コミュニケーションとは、言い換えれば「操り合い」のことです。心理誘導を学ぶことで、あなたのコミュニケーションスキルは劇的に向上します。人を操れるようになるだけでなく、人間関係そのものが良くなるのです。

「**本当にこの本で人の心を操ることが出来る**のだろうか？」と半信半疑な方こそ、**心理誘導の力にびっくり**することでしょう。疑ったままで構いませんから、まずは興味のあるページを開いて、どれだけ**本当に使える**のかを試してみてください。第1章では心理誘導が人の心を動かす原理を学びますが、理屈は後回しでも結構です。

居酒屋の店員も、お客様窓口のオペレーターも人間ですから、あなたのコミュニケーション

シヨンのとり方ひとつで、接客態度はガラリと変わります。

前置きが長くなりましたが、もしあなたが、彼らに最高の接客をして欲しいのであれば、**相手の名前を覚えて、名前で呼んでみてください**。たったそれだけで、あれほど呼んでも来なかった店員が振り返り、オペレーターはあなたの言葉に耳を傾けてくれるようになります。

以前、カウンセリングルームにいらした女性のクライアントさんから、「パソコンメーカーのサポートにイライラした」という話を聞いたことがあります。

彼女は購入したばかりのパソコンの画面に光らない点を発見し、サポートに電話をかけました。当然交換してくれるものと思っていたのですが、オペレーターは「数点のドット抜けは仕様です。カタログにもそう書いてあります」と言って取り合ってくれません。彼女は「ドット抜け」という言葉を聞いたのはじめてでしたし、自分にとっては明らかに不良が、「仕様だから」という理由で相手にされないことにも納得がいきませんでした。しかしいくら話しても状況は変わらず、最後は諦めて電話を切ったそうです。

私はその話を聞いて、メーカーの主張も理解はできましたが、せっかくの新しいパソコンなのにハズレを引いてしまい、ガッカリしている彼女の気持ちもよくわかりました。そこで彼女に、もう一度電話をかけてみるように勧めました。「今度はオペレーターが出たら、相手の名前を覚えてください。そして『仕様です』と言われたら、相手の名前を呼んで、『〇〇さんがパソコンを買って、同じようにドット抜けがあっても、仕様だからと納得できませんか?』と聞いてみてください」

後日、彼女から「先生のアドバイス通りに交渉したらパソコンを交換してもらえました」とメールを頂きました。彼女はセッシヨンの翌日、早速サポートに電話をかけて、相手の名前を覚え、私が教えた通りの台詞を言ってみたそうです。すると相手は黙ってしまい、結局は上司にかけあつて交換に応じてくれたそうです。「前回は取り付く島もなかったのに、本当に不思議です。諦めないで良かった!」

この「相手を名前で呼ぶ」という方法は、第4章で学ぶ「分離法」というテクニックです。本書で紹介するテクニックは、このようにどれも簡単です。実践するには少しの準備（名前を覚える）と、少しの勇氣（名前で呼ぶ）が必要ですが、その努力さえ惜しまなければ、**あなたは必ずあの人を動かすことができます**。

さあ、「人の心を操る技術」を読んで、あなたはまず、誰の心を操りますか? :

はじめに

2

第1章

無意識に働きかける技術

あの人を操る前に知っておきたいこと

選んでいるのはあなたではない

16

自由意志という神話／ふたり目のあなた

学習する無意識

21

意外に難しい「ながら」／無意識に任せて理性の負担を減らす

相手を操るための考え方

26

自動販売機のような無意識／心理誘導とは何か

理性をかわしてゴールを決める

31

口を挟んでくる理性／理性のチェックを無効化する3つの方法
NLP、コーチング、コールドリーディングなどが実践で役に立たない理由

第2章

心を読む技術

「マインドリーディング」で本心を知る

無意識を相手にしてコミュニケーションスキルを高める

42

2対2で行われるコミュニケーション／無意識の存在に気を配る

しぐさの理由を考える

46

人が腕を組む理由／すぐに伝わるしぐさ／髪分け方で立ち位置が決まる

「視線の動きで嘘がわかる」は間違い

51

視線が動く理由／ここを見れば嘘を見抜ける／
話し方に現れるサイン／準備された嘘／サインに隠された思い

言葉から本心を見抜く

60

相手の言葉を正反対の観点で捉える／「好きなタイプ」「嫌いなタイプ」からわかること

しぐさから性格を見抜く

66

性格はフラクタル／性格を変えるためのヒント

コミュニケーションの極意

70

「誰とでもすぐに仲良くなる人」わけがない／避けたほうが無難な人たち／
股を大きく開いて座る人・髪をしょっちゅう触る人／携帯電話に依存している人／
あなたを避ける口実

第3章

「サブリミナル」でマインドコントロール 行動やしぐさで操る技術

サブリミナルで気づかれずに相手を操る

78

サブリミナル効果／サブリミナルはパワフルで危険

サブリミナルでじゃんけんに勝てる？

82

身近な刺激が与える影響／じゃんけんではパーを出せ／心理誘導は合わせ技で

イエスセットは難しい

88

すぐに身につく条件反射／不自然なイエスセット

「逆イエスセット」で「はい」と言わせる

93

逆イエスセット／頷くだけで話題をコントロールする／裏技でイエスと言わせる

多く頷く「できる」人たち

サブリミナルで頷かせる

100

間違える理性と正しい無意識／縦じまの服で勝負

ボディーランゲージで話し上手になる

104

相手に伝わる話し方／手を動かすだけでもっと伝わる／ボディーランゲージの基本

「アンカリング」で感情を操る

109

ボディーランゲージの戦略的利用法／感情を自由に引き出す

握手で要求を通す

114

一点を見つめさせて自由な思考を奪う／ボディタッチの効果は絶大／握手は絶好のチャンス

第4章

言葉で操る技術

断られない「話し方」で思いどおりに動かす

「連結法」で否定を封じる

122

人生を変える何気ない一言／「○だから□」の魔力／「事実＋暗示」

「暗示＋暗示」／「事実＋要求」／「要求＋要求」／「暗示＋要求」

「分離法」で切り崩す……………131

占いのトリック／相手の一部分を味方につける／自分を分離して責任を回避する／行動、時間、量を分離して要求を通す／元氣のない相手を励ます

相手を洗脳し、言いなりにさせる「否定的ダブルバインド」……………138

本当は怖い否定的ダブルバインド／言葉と感情表現の矛盾／逃げられない状況が心を壊す

「肯定的ダブルバインド」で考えを刷り込む……………144

なぜ肯定的ダブルバインドは効果的なのか？／選択肢の幻想／5W1Hで質問する／命令や禁止は逆効果／思考は現実化する？

「友達のジョン話法」で既成事実にする……………156

「リラックスして」ではリラックスできない／間接的に伝える効果／何も求めないので反論されない／伝えるルートを変える

〈ケーススタディ〉テレビを安く買う方法……………163

交渉前の準備／交渉を有利に進めるための原則／店員から声をかけさせる／名前を覚えるだけでこれだけ差がつく／相手を後に引けなくさせる

「肯定的ダブルバインド」で買う気を見せる／「友達のジョン話法」で落とす／諦めきれないときは「連結法」で逃げ道を用意しておく

無意識にメッセージを送る「アナログマーケティング」……………174

隠されたふたつ目のメッセージ／購入ボタンを押させる／反対の言葉で伝える／気になる人に想いを伝える／面接で自分をアピールする

単語を選んで印象を操作する……………182

あなたがそう思われている理由／「何を話すか」ではなく「どう話すか」

好意を伝えること、否定しないこと……………187

鏡のような振る舞い／相手はあなたの真似をしている／お返しとしての好意

感覚を刺激して話し上手になる……………192

なぜあなたの話は「つまらない」のか？／相手の優先感覚を知る／「話が合う人」、「合わない人」は自分でコントロールできる

すべての感覚を刺激してリアリティを高める

第5章

操られない技術

あなたも誰かに操られていませんか？

洗脳から身を守る方法……………202

遠慮なく力をふるう人／自覚できない洗脳／逃げられない関係／相手の矛盾を認める／人間関係を前向きに終わらせる

あなたの立場を上にする……………212

求めている人、求めていない人／初対面の相手に話しかけづらい理由／
上下関係を決めるルール／なぜ親は子供をコントロールできないのか？

「求めている人の立場が下」のルールに従う……………220

負ける幸せ／困るべきなのは誰？／最後まで譲れないもの／戴盆望天

対人トラブル解消法……………227

「求めている」のであなたは勝てない／正義と正義のぶつかり合い／

期待は裏切られる／イライラしない生き方／コントロールできるものに目を向ける

おわりに……………236

第1章

無意識に働きかける技術

あの人を操る前に知っておきたいこと

