

ガイドに役立つメンタリズム術

メンタリズム7つの法則

参考 誰とでも心を通わせる事ができる7つの法則
著 DaiGo

<メンタリズムの知識>

メンタリズムとは 話術（コールド・リーディング）心理学・催眠術・奇術・運動力学
を融合させ、人の心を読み、コントロールする技術

●ガイドのメンタリズム7つのテクニック

- 1 場面把握 ツアーの状況を客観的にとらえて分析する技術
- 2 観察 参加者をを観察する
- 3 アセンブリ 参加者の視点から心理を読む
- 4 条件付け 参加者の感情を動かす
- 5 マッチング 参加者の心に入り込む
- 6 マーキング 参加者を思い通りに動かす
- 7 会話 効果的な話法

7つのテクニック解説

1 場面把握 ツアーの状況を客観的にとらえて分析する技術

☆目的 場を把握させ暗示や誘導文で相手の行動を限定（しぼり込む）させる

★方法

- 状況と場を限定する（分析する）・・・シチュエーションを理解する・・・
- その場に応じた言動を予測する
- その場の雰囲気を読む・・・場面を細分化する・・・
- 参加者の心理状態を把握する
- ケースやパターンをシュミレーションする
- 場をコントロールする・・・自分の「場」を作る・・・
- 目的を明確にする
- その目的を実現させる・・・目的を「限定」する・・・

<ポイント>

ガイドとして現在の状況を分析する

- 参加者の体力・健康状態・メンタル状況
- 気候・気象条件
- 欲求に対する満足度 など

2 観察 相手を観察することで変化や情報を得る技術

☆目的 観察による情報を元に相手に意識させることなく行動を開始させる

★方法 能動的な観察を心がける

- 見た目の第一印象
- 服装・持ち物
- 目線
- 口元
- 笑顔（3種のどれか）
- スタンス
- 向き
- しぐさ
- 声
- 絞り込んだもので試す
- 「意識的か無意識か」を把握する

<ガイドに必要なお客さまな観察>

- スマイル
- 汗
- 服装の状況や乱れ（開放・締め付け）
- アイコンタクト・目線ライン（どこをみてるか）
- ガイドとのスタンス
- 向き（ガイドに対しての方向）
- しぐさ
- 声のトーン
- テンション
- Q&Aによる反応
- 気になる意識
- 全体の雰囲気 など

<ポイント>

「参加者を観察することで状況を把握する」

「参加者を観察することで満足度を把握する」

「参加者を観察することで欲求を見抜く」

3 アセンブリ 相手の視点から心理を読む 配置・空間を意識する

☆配置・空間を支配することで相手の感情をコントロールする

★方法 相手のしぐさから心理を読み解く

目の動きから真実を見抜く

自然な会話から、感情や欲求を推測する

体の向きやスタンス（距離感）から心理を推測する

具体的に絞り込む

「良い」OR「悪い」 「真実」OR「ウソ」 の関係性

上記の4つをさらに絞り込むための質問や問いかけをする

情報を収集し「メンタリズムカルテ」を作成する

ゲシュタルトを構成する

相手の視点となる

その視点での「欲求は何か」考える

その欲求に向け感情をコントロールする

感情を支配する行動を開始する

パターン認識 1 立つ位置を考える

2 右手か左手かを意識する

3 誘導・支配アクションをする

<ポイント>

2の観察技術をすることで次のことをイメージする

参加者の視点に立つ

参加者に必要なサービスは何か考える

参加者に必要な行動は何か考える

参加者の欲求は何か考える

参加者が期待する行動は何かを考える

参加者が喜ぶ行動は何か考える

参加者が喜ぶ声は何か考える

参加者が喜ぶ会話は何か考える

「それを満たす行動や戦略、話題のシナリをを考える」

4 条件付け 相手の感情を動かす

☆目的 相手の行動に動機をつけて上げ、行動を開始させる事

★方法 アンカー&トリガーを使う

□アンカーを埋め込む

- ・特定のしぐさと行動を結びつける
- ・しぐさと感情を結びつける
- ・イメージと感情を結びつける

□1対1でのアンカー法

- ・相手の感情に合わせ、自分が常に同じ行動を繰り返す
- ・相手のクセや習慣を利用する

□1対複数でのアンカー法

- ・条件を勝手に決め、「条件付け」を構築してしまう
- ・自分のルールを密かに押し付ける

□自分自身のアンカー法

- ・自己暗示をする
- ・ジンクスをつくる

・

<条件付けの方法>

○相手の行動を説明し、言葉でそれを解決するための行動を説明する

例 振るえているので、上着を着ましょう

○欲求を満たす会話で誘導しましょう

例 きれいな景色なので写真をとりましょう

○言葉で洗脳する

例 「気持ちいいですね」

「楽しいですね」

「満足ですね」

○態度（ジェスチャー）で洗脳する

例 両手を広げる （さわやか）

手をブラブラ （リラックス）

深い深呼吸 （落ち着く）

「言葉とジェスチャーでアンカーとトリガーを用いる」

5 マッチング 相手の心に入り込みラポールを築く

☆目的 「共感」「信頼関係」を意識的に作り出す

★方法 相手のクセや動きを真似る（同調させる）

□ミラーリングする

- ・鏡にうつるようにしぐさを真似る

□マッチングする

- ・ワントempo遅れてしぐさを真似る
- ・相手のアクションやテンションに合わせる
- ・言葉を同調させる
- ・呼吸を同調させる
- ・表現を同調させる
- ・イメージを同調させる
- ・思考を同調させる
- ・感情を同調させる
- ・小道具を同調させる

「相手そのものになる」

<ガイドのミラーリング法>

- 同じ景色や方角を観る
- 参加者の仕草を真似る

<ガイドのマッチング法>

- 歩幅やテンポを合わせる
- アクションを真似る
- 深呼吸をする（呼吸を合わせる）
- 言葉をオウム返しする
- 解説によるイメージを同調させる
- 思考や希望を同調させる
- 感情を同調させる
- 疲労度を同調させる
- 思考を同調させる
- 行動を同調させる
 - ・飲水
 - ・トイレ
 - ・行動食を食べる

「参加者の真似をする・真似させる」

6 マーキング 相手を思い通りに動かす

☆目的 相手に訴えかけたい要件やイメージを相手に意識されないように「強調」し
潜在意識に植え込む

★方法 相手に伝えたいイメージを強調させるために変化をつける

□アナログマーキング

- ・そこだけ声の大小
- ・声のトーンを変える
- ・話す速度
- ・話す「間」
- ・姿勢/動作
- ・氷上/目線

□「埋め込み法」

- ・相手に伝えたいイメージに近い単語を話しの中に埋め込む

□「混乱法」

- ・あえて混練させ、その後「諭す」
- ・ギリギリのタイミングをみはらかって「わかり易い言葉で伝える」

□サイレントフォーカス法

- ・沈黙を演出し、ひきつける

□ダブルミーニング法

- ・話す内容に埋め込みたいイメージを盛り込む

ポイント 最終的にアンカーと結びつける

- ・繰り返しアナログマーケティングを行なう
- ・感情と結びつける

<ガイドによるマーキング>

- 意識して欲しい言葉を強めに表現する
- 意識して欲しい言葉を繰り返す
- 関連したイメージを想像させる言葉を散りばめる
- して欲しい行動を「やさしく伝える」
- して欲しい行動を「お願いする」
- して欲しい行動を「間接的に指示する」

「言葉や行動で気づかれないように意識させる」

それに基づいた行動を促す

7 会話 効果的な話法

☆目的 メンタリズムのテクニックと併用して活用する会話術

★方法 効果的な話法を用いる

□効果的な基本話法

- ・初対面の相手には「早口」で話す
- ・相手が息をはいている時に「説得」する
- ・リラックス時に「説得」する
- ・相手が食べ物を飲み込む時に「頼みごと」をする

□応用話法

- ・イエスセット
相手に「イエス」を言わせ続け、潜在心理に「ノー」を言わせにくくする
- ・ノーセット
相手に「ノー」を言わせ続け、結果的に「欲求を飲ませる」
- ・バインド
相手の質問の答えとして選択しを絞り込む
○○それとも○○にしますか
- ・クラスター法（分割法）
会話の問題点を細かく分割し、良い部分を抽出する

<ガイドの用いるテクニック>

- 分かりやすい会話
- 分かりやすいプレゼン話術
- ユーモアのある会話
- コールド・リーディング術
- 好意を抱かせるキーワードを散りばめる
- 感謝を抱かせるキーワードを散りばめる
- 恐怖を抱かせるキーワードを散りばめる
- 盛り上がる会話術
- えこひいきする会話術

これらの会話術を活用しましょう

- ・詳しくは解説・コミュニケーション術参照・