初日で100人超え！

カーネギーの「人を動かす」ってどう思う？

こんばんは、神崇仁です。

今日も深夜のテキストコーチング

しばしお付き合いください。



ありがとうございます！

モニター価格でご案内を始めた

日常で使える！催眠言語パターン1DAY速習講座

<https://tk.analogialemma.co.jp/ea_1day_23_05>

めちゃ人気です。

特に今回は、

これまでに僕のセミナーに

来たことない人が買ってくれてる。

新しいことを始めるのに、

新しい人が加わってくれる。

いい感じです。

まもなくスタートする
施術家の言語学を

リニューアルするにあたり、

あらためてあの

デールカーネギーの名著、

『人を動かす』

を読んでいます。

興味深いのは、

めちゃくちゃ良いこと

書いてるけど、

具体的にどう表現したらいいか、

その表現方法は書かれてない。

そりゃそうです。

書かれている内容を

効果的にしようと思ったら、

普通のコミュニケーションでは

絶対にあれは起きないから。

いわゆる

因果関係に基づいた

論理的なコミュニケーション。

僕たちは

ブレットコミュニケーションとか

箇条書きのコミュニケーションと

呼んでいます。

このコミュニケーションは、

『正しい情報』を理解するのに

適したコミュニケーション。

僕たちが小学校からずっと学び、

いえ両親から、地域から

日常的にこのスタイルに

晒されてきたので、

当たり前すぎて、

それが何か、わかりません。

このスタイルで大切なのは

『理解』です。

知的に理解する。

もうお分かりでしょう。

知的理解では、人は行動しない。

「ええ話やなぁ〜」

「勉強になりました！」

こういう反応が返ってくるだけ。

情報として記憶に残るが、

行動として心に記録されることはない。

だから変化が起きないんです。

じゃぁ、

そうじゃないコミュニケーションって何？

そんなものがあるの？

そう思うんじゃないかと。

あるんです。

それが、

僕たちが探求している

新しいコミュニケーションスタイル、

僕がメンターと仰ぐ、

ジェフリー・ザイク博士。

博士がミルトン・エリクソンの

ワークを研究して

導き出したコミュニケーションスタイル。

“エヴォカティブ・コミュニケーション”と言います。

相手の内側に感情を引き起こす

喚起的な方法です。

カーネギーの言ってる正論を

『人を動かす』形にするには

論理的な説得や

理性的なコミュニケーションでは

できません。

モチベーションを上げるのに、

理性的に説得されても

できませんよね？

僕のセミナーで

多くの人が行動するのは

メソッドが価値あるだけでなく、

僕が伝える言葉の選び方、順序、

声のトーン、会話の技法、

それらが全て『催眠的』だから。

その催眠的なものこそ

理性ではなく、

感情を動かし、

意識を超えた無意識に届く。

そんな言葉を

使えるようになって

人を価値ある方向に動かして

これまでにない形で

成長を支援できたら

よくないですか？

それを実現する第一歩がコレ。

日常で使える！催眠言語パターン1DAY速習講座

<https://tk.analogialemma.co.jp/ea_1day_23_05>

僕は今後、これを「教える人」を

作ろうと思っています。

教えられる人が増えれば増えるほど、

世の中が良くなると思うから。

なんだか今、すごく

モチベーションが上がってます。

モニター価格で参加できるのは、

あと二日です。

では！