

催眠術師コーヒーポット

見せるだけ催眠

- 解体新書 -

こんにちは、コーヒーポットです。

コーヒーポットの「見せるだけ催眠術」のDVDをご購入いただきまして、ありがとうございます。

私は過去に様々な教材を作ってきました。

催眠術のかけ方もご用意しましたが、できる人もいれば、ほんの数パーセント、言ったとおりにしてもできないという人がいます。

そういう人たちは言ったとおりにしていないからです。

なぜ言われたとおりにできないのか。

それは理解していないからです。

次は何をすればよいのか。

相手はどういう状態なのか。

それを理解していないと次の言葉が出てきません。

相手を見て、考えることもできません。

私がDVDの中で催眠術をかけるので、あなたは用意だけをしてください。

用意とは環境づくりと理解をすることです。

催眠術にかかってもいい、かかりたい、かけてほしいという環境を作ってください。

外的環境を作っていくのは、あなたにお願いします。

環境ができていないと、私がいくら見せたところで催眠術にはかかりません。

それでは、コーヒーポットの「見せるだけ催眠術」について、順を追って説明していきます。

まず、催眠術とは何か。

催眠術は、一つの事柄だけを単品で考えると大きな間違いを起こします。

催眠術には流れがあります。

その流れをあなたが学び、理解していないと、相手に催眠をかけることはできません。

なぜなら、相手は、あなたが安心できる存在でなければ催眠術を怖がります。

まずは、あなたが催眠術を理解して、相手が安心できる環境作りをしてください。
そうすれば私がDVDで催眠をかけます。

順を追って説明していくので、催眠術とは何かを学んでください。

催眠術とはどういうものか。

催眠術でどんなことができるのか。

催眠とは

半分寝ている状態。

脳内麻薬が分泌し、イエス・ノーの正しい判断ができない。

五感（視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚）と三感（筋肉・感情・記憶）を誤認識させる。

潜在意識の情報を書き換える。

これが催眠術です。

指を鳴らすことが催眠術ではありません。

指を鳴らせば相手が変わるのは、まだ先です。



脳の三層構造

- ・表面意識
- ・潜在意識
- ・深層意識

人間の脳ミソは三層構造になっていると考えると理解がしやすくなります。
それぞれの役割について説明します。

表面意識は思考、計算をしたり、考えたり、イエス・ノーの判断をします。
潜在意識は情報（データベース）、欲望です。
深層意識は本能、身体機能を回復させるための命令をするところです。

表面意識が溶けてなくなると、潜在意識が丸出しになります。
表面意識を溶かす作業が催眠術で、潜在意識に直接アプローチできます。

表面意識が溶けてしまうと、考える力がなくなり、こちらの提案、こちらの言葉に対して
イエス・ノーの判断ができなくなります。

これが催眠術です。
これを知っていれば、これから学ぶことが理解しやすくなると思います。

催眠術の使い方はたくさんあります。
潜在意識がむき出しになるので、五感と三感をいじることができます。
例えば好きにさせたり、感じさせたり、いかせたり、思ったとおりに操ることができます。
命令に逆らえないように洗脳することも可能です。

これは男の欲望でもあり、願望でもあります。
これが目的で催眠術を習います。

子供の教育にも使えます。
子供をまっすぐに育てたいと思ったときは、知らない間に催眠術を使っています。

潜在意識の下にあるのが深層意識で、体の機能を回復させるための命令をします。
ですから医療的な行為も可能です。

催眠術の使い方はいくらでもあります、その中で皆さんがやりたいこと、催眠術でできることについて話をしていきます。

催眠術には流れがあります。

何でも同じで、最初から最後まで一つということはありません。

催眠術というと、指を鳴らすことだと考えるかもしれませんが、そうではありません。

催眠術には流れがあります。

催眠術の流れ

1. 興味
2. 信頼
3. 誘導
4. 暗示
5. 解除

催眠術はこの5つの流れで成り立っています。

まずは興味を持ってもらいます。

次に信頼してもらいます。

催眠状態に誘導して、暗示で8感を誤作動させます。

最後に、解除で判断力をコントロールします。

1. 興味

この中で肝心なのは興味を持ってもらうことです。

最初から否定されると催眠術をかけることはできません。

相手が催眠術に興味を持ってくれるように、こちらからアプローチします。

相手に質問をします。

催眠術にかかるとどうなるか、想像してもらいます。

想像することによって人間の脳ミソは考えます。

次にできることを提示します。

このときに肝心なのは安心を与えることです。

この人であればという安心感、ここであればという安心感を相手に提示します。

そして、なぜ催眠術でこういうことが可能なのかを教えてあげます。

絶対にしてはいけないのは、恐怖を与えることです。

怖いことは絶対にしてはいけない。

恐怖心を取り除きます。

肝心なのは催眠に興味を持ってもらうことです。

これが抜けていると催眠にかけることはできません。

いきなり指を鳴らしてもかかりません。

興味を持たせることが肝心です。

2. 信頼

次は信頼です。

相手にとって信頼できる人、この人だったら催眠にかかってもいいということです。

清潔な服装を心がけるとともに、かける側に自信を持つことが必要です。

だからこそ学んでもらうのですが、最初から下心があると相手にチェックされます。

興味を持ってもらい、私がかけるのだから大丈夫という安心感を与え、

お医者さんは白衣を着てデブプリしています。これは、信頼です。完全な信頼です。興味を持ってもらったら、私がかけるのだから大丈夫という安心感を与え、信頼してもらいます。

3. 誘導

1は興味、2は信頼、次は3の誘導になります。

誘導とは催眠術をかけることです。

見せるだけの催眠術なので、誘導の部分は私がやります。

そのためのDVDを作りました。

興味と信頼の部分はあなたが環境を作ってください。
催眠術に興味を持ってもらい、この人だったら大丈夫と安心させます。
そこまで作ってくれたら私が誘導します。

興味と信頼は、催眠術にかける前の環境作りです。
誘導は催眠術にかける技法です。

催眠状態に誘導すると、脳ミソが半分寝ていて半分起きているという状態になります。
半分寝ている状態で、受け入れやすくなっている潜在意識に暗示文を入れます。
これが催眠の誘導になります。

催眠術の誘導の技法は大きく2つに分けられます。

弛緩法（リラックス）
驚愕法（ビックリ）

気持ちがよくてウトウトした状態、リラックスした状態に持っていくのが弛緩法です。

驚かせて相手に考える時間を与えないのが驚愕法です。
潜在意識が丸出しになった状態で表面意識が働かない。
これが驚愕法です。

今回のDVDでは弛緩法を使います。
なぜならば、驚愕法は相手を見るタイミングもあります。
弛緩法はリラックスするので、安心して気持ちのいい状態になります。

誘導の技法を頭に置いてください。
これを理解していれば、何を話しているのかがわかります。

4. 暗示

催眠状態になると潜在意識が丸出しになります。
そこで暗示文を言います。

暗示文によって五感+三感（筋肉・感情・記憶）のデータを書き換えます。

書き換えるというよりも、「ずらす」の方が正しいと思います。
感情であったり、好みであったり、記憶であったり、これをずらすのが催眠術の暗示です。

そしてアンカーを入れます。
アンカーは発動するスイッチになります。
これが暗示文です。

5. 解除

最後に解除があります。
解除には大きく分けて2種類あります。

完全覚醒
半覚醒

完全に催眠術を解くのが安全覚醒です。
半覚醒は、寝ているときと起きているときが半々の状態で、見ることも聞くこともできません。
これが半覚醒で、暗示が通りやすい状態になっています。

後催眠があります。
後催眠は、催眠術の番組でもよく使われていて、ある音や現象がスイッチになって、行動を起こしたり感情を変えたりします。

スイッチを入れることで相手を誤作動させる、ずらしてしまうのが後催眠です。
催眠術の解除の一つですが、これにより判断力をコントロールします。

解除のときに、完全覚醒させるのか、半覚醒させるのか。
このあたりのコントロールが解除に中に入ってきます。

催眠術には順番があり、興味→信頼→誘導→暗示→解除、この5つの流れで催眠術は成り立っています。

催眠術の5つの流れ

1. 興味を持ってもらう。
2. 信頼してもらう。
3. 催眠状態に誘導する。
4. 暗示で8感（五感+三感）を誤作動させる。
5. 解除で判断力をコントロールする。

催眠術には、興味→信頼→誘導→暗示→解除、この5つの流れがあります。
これを理解していないから、指を鳴らしても催眠術にかからないということになります。

5つの流れの中で重要なのが興味と信頼です。
興味を持たせ、信頼を得るのは、あなたの役割です。
そうすれば私が誘導→暗示→解除をします。

最初に暗示をしても催眠術はかかりません。
催眠術にかからないのに、こうしろと言うのは、説得といって、説得して相手にモノを売りつけるようなものです。
催眠状態になって初めて暗示が通ります。

催眠状態にするためには誘導が必要になります。
誘導するには信頼が必要になります。
信頼を受けるためには興味を持ってもらうことが必要になります。

皆さんにしてもらいたいのは興味と信頼です。
興味→信頼→誘導→暗示→解除、この5つの流れを説明します。

興味づけ

まずは興味づけです。
相手に質問をします。
催眠術にかかるとどうなるでしょうか。

人間は面白いもので、考えると、そのことに関して想像してどんどん膨らんでいきます。
だから質問をします。

次にできることを提示します。

催眠術にかかると、体も脳もリラックスして心が豊かになることを教えてあげます。

安心できることを教えてあげます。

催眠術に対して興味を持ってもらうことが一番大事なことであり、これはあなたの役割になります。

信頼

次に信頼です。

いきなり知らない人に催眠術にかけさせろと言われても、信用できません。

相手は、信頼できる人に自信を持ってかけてもらいたい。

清潔な身なりを心がけてください。

男なので悪い気持ちが出ることもありますが、それを前面に出してしまうと、相手は信頼してくれません。

興味と信頼を得たら次は誘導、暗示になります。

誘導→暗示→解除は私がやります。

あなたは、興味と信頼の部分で環境を作ってください。

興味と信頼はピラミッドの土台です。

土台がなければ誘導はできません。

暗示も通りません。

解除もできません。

誘導

誘導とは、催眠状態にして、潜在意識を丸出しにすることです。

催眠状態になると、脳ミソの潜在意識が丸出しになり、半分は寝ていて半分は起きているという状態になります。

催眠状態に誘導する技法として弛緩法と驚愕法があります。

簡単に表現するとリラックス法とビックリ法です。

リラックスして催眠術に入っていくように誘導するのが弛緩法です。
驚かせて、表面意識の用意ができていないときに潜在意識にたたみ込むのが驚愕法です。

今回、DVDで使っているのは弛緩法です。
なぜならば、リラックスしやすい誘導方法だからです。
誘導方法は私が用意します。

暗示

次に暗示があります。
ブタになれ、ネコになれ、これが暗示です。

暗示により、五感と三感（筋肉・感情・記憶）を誤作動させます。
誤作動＝ずらすということです。
ずらすことによって不思議な現象が起きます。

催眠術で潜在意識が丸出しになったときに、感情や記憶、好みなど、データを書き換えま
す。
データの書き換え＝ずらすということですが、これが暗示の特徴です。

アンカーを入れます。
アンカーは、オン・オフのスイッチです。
催眠術の中には、〇〇をしたら〇〇になるという暗示があります。
「〇〇をしたら」がスイッチで、「〇〇になる」が暗示文になります。

興味と信頼は、あなたに環境を作ってもらいます。
誘導→暗示→解除は私がやります。
DVDを見せるだけということです。

解除

大事なのは、催眠術をかけたら必ず覚醒しなければならないということです。
覚醒には、完全覚醒と半覚醒の2種類があります。

半覚醒は、半分は寝ていて半分は起きている状態で、見ることも聞くことも話すこともできますが、頭の中は催眠状態になっているので、暗示文を受け入れやすくなっています。

半覚醒状態でスイッチをつけて、行動させたり、感情を変えさせたりできます。

例えば指が鳴るとあなたは〇〇になります。

スイッチをつけておくことで後から発生する催眠術、これが後催眠です。

半覚醒により判断力をコントロールします。

私たちは半覚醒のときに催眠術のショーを始めるので、指を鳴らすだけで催眠状態になります。

これが催眠術の事実です。

誘導とは？

次は催眠の誘導になります。

繰り返しになりますが、興味→信頼→誘導→暗示→解除です。

誘導は、私がDVDを用意しているので、皆さんが誘導する必要はありません。

誘導とはどういうことかという説明です。

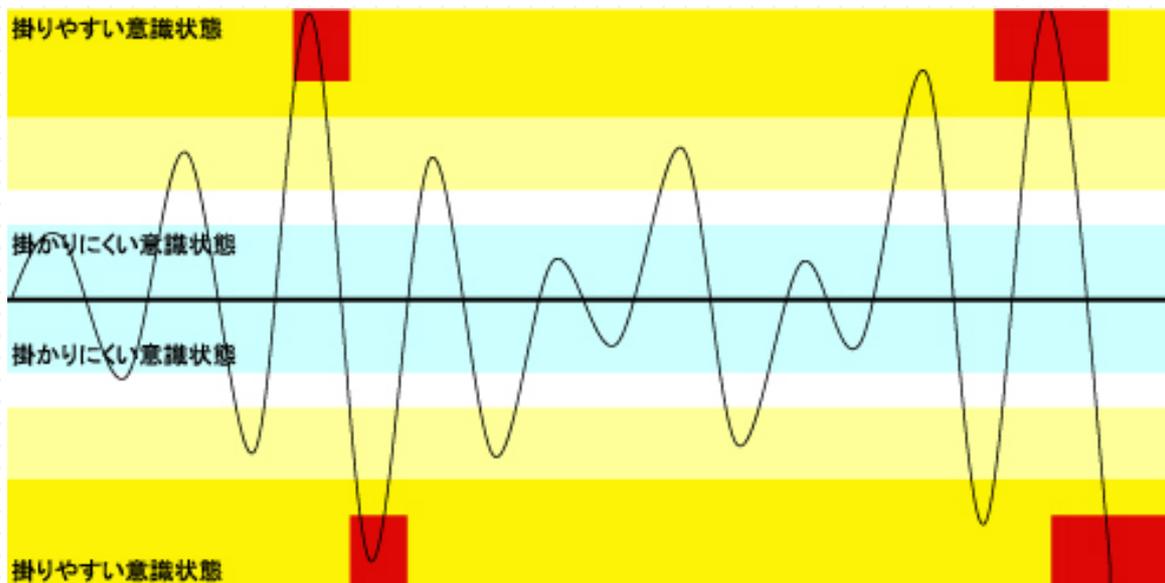
誰でもうたた寝をした経験があると思います。

催眠術は、うたた寝の状態と似ています。

催眠術がかかりやすい状態、かかりづらい状態、今なら簡単に入るといった状態があります。

これを見極めて、今ならOKという瞬間に入れます。

これが催眠術の誘導になります。



今回ご購入していただいた「見せるだけ催眠」は、この波をわざと作っています。
 わざと作っているのです、この段階で催眠術に入りやすい状態になっています。
 ただし、すぐに入らせるのではなく、我慢させます。

眠いのを我慢させるような感じです。
 うたた寝をしていた子供が起こされた状態と同じで、入りやすいときに我慢させます。

そのまま入ってしまうと誘導の部分で暗示が通らないときがあります。
 暗示が通らないこともあるので最後まで聞かせます。

私がこんな話し方をするのはショーや皆さんに教えているときだけです。
 誘導するときにはもっとゆっくりと話しかけます。

催眠術の話し方にも技法があり、常に理由と目的があります。
 かかれというのは目的だけで、理由がありません。
 理由をつけて、目的をわかりやすく相手に伝えます。

肩の力が抜けて肩が楽になります。
 体の力が抜けると頭がボーとしてきますね。
 リラックスするとフワフワしてきますね。

つまり、〇〇だから〇〇になる。
これが理由と目的をつけた誘導方法の話し方です。

催眠術にかかる瞬間、タイミングがあります。
そのタイミングを用意ドンで教えてあげます。

そのときは「ほら」や「ス～」という言葉を使います。
私たちは指をパチンと鳴らします。
これで相手にかかるタイミングを与えています。

相手がかかりそうな瞬間に指を鳴らします。
これが催眠術の誘導のタイミングになります。

催眠術にかかるとどうなるか。
潜在意識が丸出しになり、データベースが丸出しになります。
イエス・ノーの判断力が鈍くなります。
脳内麻薬のドーパミンが出ています。

脳内麻薬は誰でも持っています。
おいしいご飯を食べると幸せな気持ちになります。
きれいな景色を見ると感動します。

うれしい、おいしい、楽しい、気持ちがいいなど、脳がリラックスしているときは脳内麻薬のドーパミンが出ています。

催眠状態では脳内麻薬のドーパミンが出やすくなります。
出やすい＝催眠状態になりやすいということです。

弛緩法と驚愕法

催眠術には、弛緩法（リラックス）と驚愕法（ビックリ）があります。
弛緩法とはリラックスさせて眠くさせる技法です。

表面意識を溶かして潜在意識を丸出しにします。
そして考える力をマヒさせます。

考える力をマヒというか、ずらします。

マラソンをしている人たちは、苦しいですが、脳ミソがハイになってきます。
これがランナーズハイの現象で、ドーパミンがたくさん出ている状態です。

リラックスして眠くなりますが、眠いのを我慢させます。
そうすると次のタイミングで、わかっているにもかかわらずいいという状態になります。
これが弛緩法で、誘導する技法になります。

弛緩法の技法として呼吸法があります。
誰でも深呼吸をするとリラックスするので、大きく深呼吸をさせます。
ただし、一緒に深呼吸をすると、こちらが早くなる傾向があるので、相手のタイミングを見計らってください。

次に分割弛緩法があります。
これは、肩の力が抜けていきますというように、体の部位を順にリラックスさせます。

そしてイメージ弛緩があります。
脳ミソの中にきれいな絵を描いてあげます。
きれいな写真やステキな場所を相手にイメージさせます。
気持ちよくてリラックスするとイメージさせます。
これがイメージ弛緩法です。

弛緩法の技法として一点集中法があります。
人間の目は、一点をじっと見るのは不得意です。
1点を見つめていると、新しい情報がないので、脳ミソは何を考えればいいのかわからない。

新しい情報がないので、潜在意識を守っている表面意識が溶けてしまいます。
これが一点集中法です。
5円玉の技法で、凝視させることでリラックスさせる方法です。

驚愕法とは相手をビックリさせる技法です。
ビックリさせることによって、潜在意識を守っている表面意識にイエス・ノーを判断する時間を与えない。

表面意識に穴が開いて潜在意識が丸裸になります。
表面意識が判断力を停止してしまいます。
瞬間情報処理能力が弱くなり、判断ができなくなります。

驚愕法にも何種類かの技法があります。
質問からの驚愕、たたみかけの驚愕があります。

表面意識は思考で、イエス・ノーの判断をします。
潜在意識はデータベース、欲望です。

つまり、質問をして、考えている時間に次のことを質問します。
たたみかけるように質問されると、表面意識の瞬間情報処理能力が追いつかなくなります。
これが質問からの驚愕、たたみかけの驚愕です。

たたみかけの技法は、ドアをロックするセールスマンがよく使います。
〇〇でしょう。だから〇〇です。
これがたたみかけの方法、驚愕の技法です。

他にも横隔膜の圧迫法があります。
横隔膜の圧迫法は、背中をグッと引っ張ることによってショックが入り、考えがまとまらなくなるという技法です。

催眠術の誘導の中には、弛緩法と驚愕法があります。
イメージさせたりリラックスさせたりする弛緩法と、ビックリさせて瞬間情報処理能力を追いつかなくする驚愕法があります。

誘導の技法として弛緩法と驚愕法がありますが、皆さんは意味だけを覚えてください。
理解するだけでかまいません。
なぜならば、あなたが誘導する必要はないからです。
誘導の部分は私がDVDでやります。

興味と信頼があなたの役割です。
理解していないと信頼されないので、環境が作れなくなります。
誘導の部分は私がDVDでやりますから、皆さんは理解をしてください。

暗示とは？

次は暗示、暗示文になります。

催眠誘導ができて初めて暗示が通ります。

暗示もDVDである程度までは用意しています。

催眠誘導ができるのは、この人であれば大丈夫だと信頼されているからです。

信頼される＝催眠に興味を持っているということです。

興味→信頼→誘導ができて初めて暗示文が通ります。

では、暗示にはどういうものがあるのか。

いきなりネコになれ、ブタになれと言ってもなりません。

暗示にも種類があります。

まず、五感への暗示があります。

暗示により、五感（視覚・嗅覚・聴覚・味覚・触覚）をずらすことができます。

変えることができます。

五感の変化、ずれていく種類として、プラスの認識、マイナス認識、違う認識があります。

プラス＝〇〇が見える。

マイナス＝〇〇が見えない。

違う認識＝〇〇はこう見える。

五感の他に三感（筋肉・記憶・感情）があります。

五感はイン、入ってくる情報源、情報センサーです。

情報センサーをずらす暗示文があります。

三感はアウト、出力です。

感情や筋肉を動かすことによって、五感から脳ミソの中に入ったものが出ていきます。

五感と三感を足して8感になります。

例えば味覚変化があります。

味覚は鼻の下にあります。

味覚が変わるという暗示文があります。

例えば、味を感じないという暗示文があります。

例えば、酸っぱい梅干しが甘いグミの味に変化するという暗示文があります。

ミルクティーなのに水の味がするという暗示文があります。

つまり、味のあるものが味の無いものに変化します。

プラスがマイナスに変化します。

味覚の催眠によって辛いものがバリバリ食べられるようになります。

脳ミソは、刺激物なので辛いと思っています。

舌がセンサーになっていますが、辛くないという暗示を入れることによって、辛いものが平気で食べられるようになります。

同じように、レモンが甘いと感じるという暗示や、タマネギがリンゴのようにシャキシャキしておいしいという暗示もあります。

五感に対して、プラスの認識、マイナスの認識、違うものだとして認識させる暗示があります。

例えばミルクティーのにおいがしない。

甘くておいしそうな香りがするのにおいを感じたり、靴下なのにバラの香りがしたり、これもずらしているわけです。

においは潜在意識に直接働きかけます。

なぜなら、においは危険回避、危険なものを体の中に入れないためです。

食べ物を口に入れたときに、腐っていないか、毒ではないか。

毒は酸っぱくて苦いようなにおいがします。

だから子供は苦いものが嫌いです。

聴覚にもプラスとマイナスがあります。

一定の音が聞こえない。

一定の音が聞こえる。

例えば人の声がザワザワと聞こえてくる。

大勢の中にいればザワザワと聞こえますが、3～4人の会話でも自分だけが何を言っているのか聞こえない。

特定の人声だけが聞こえない。

こういった暗示を入れることができます。

これは、耳にフィルターをつけると考えてください。

いいフィルターであったり、悪いフィルターであったり、プラスのフィルターであったり、マイナスのフィルターであったりということです。

当然、視覚にも嗅覚にも同じようにフィルターをつけることが可能です。

視覚の変化として、見るものが違う。

幻覚を見る。

〇〇が見えなくなる。

これはマイナスです。

まったく別人に見える。

これは変わるという暗示です。

物事が認識できない。

例えばイスや机、ベッドが認識できない。

これだけが目の中に入っていない。

幻覚を作り出すことも可能です。

服が透けて見えます。

洋服は一切見えない。

こういう暗示をかけることもできます。

ただし、ここはよく考えてください。

服が透けて見えるというのは、現実には服が見えていて、透けて見えればこの人の体はこうなっていると頭の中で想像するわけです。

これが幻覚の暗示です。

視覚変化と幻覚の催眠、ないものが見えるプラスの幻覚、あるものが見えないマイナスの幻覚、そのものを知っているから見えています。

〇〇は見えない。

見えていますが、脳ミソの中で誤作動します。

これが幻覚の催眠です。

理解していると消すことができない。

理解していないと消すことができます。

例えば紙コップが見えないという暗示をかけます。

紙コップの上にあるボールは見えています。

紙コップは見えないという暗示をかけましたが、よく考えてください。

紙コップが見えているから、紙コップが見えないことにしています。

理化しているから消すことができます。

幻覚が見えるのも、そのことを理解しているからです。

幻覚の変化、肌の感覚の変化にも、マイナス（無感覚）とプラスの暗示があります。

熱く感じるプラスの感覚。

寒く感じるマイナスの感覚。

痛いと感じるマイナスの感覚。

気持ちがいいというプラスの感覚。

ザラザラしたものを触ってもツルツルしていると感じる変化の感覚。

暗示によって、プラス、マイナス、変化と、感覚をずらすことができます。

肩こりがなくなりますという暗示もあります。

腕が重くて動かない。

熱を感じて熱い。

感覚をマヒさせたり、感覚を増大させたりできます。

要するに、感覚を持っていれば、プラスもマイナスもできます。

エッチな催眠術は皮膚の感覚を増大させます。

これはプラスです。

そして筋肉です。

筋肉には2種類あります。

腕の筋肉が固まる。
これはプラスともマイナスとも言えない。
動かすことができない。
これはマイナスです。

力が入らない。
力の入れ方を忘れてしまう。
例えばコップを持たせて、コップから手が離れないと暗示をかけると、コップから手が離れなくなります。

離れないという暗示と離し方を忘れてしまうという暗示、暗示文によって違ってきます。

あなたはコップを持っています。
あなたは、そのコップから手を離すことができません、という暗示を入れるのか。
あなたは、コップから手を離す方法を筋肉が忘れています、という暗示を入れるのか。
これによって大きく変わってきます。

腕が上がらない。
もしくは〇〇が〇〇だから腕が上がらない。

腕の筋肉が力の入れ方を忘れてしまったから腕が上がらない。
腕の筋肉の上に10個のボーリングの球が乗っているから腕が上がらない。
石油缶を2つずつ持たされているから腕が上がらない。

自分の意識で動かせる筋肉であれば、暗示によって変えることができます。
ところがインナーマッスル、腹筋はまだいいですが、心臓や内臓周りの筋肉など、無意識のうちに動いている筋肉は、自分の意識で動かすことができないので、変えるのは無理です。

三感の中の記憶に対しても、マイナスの記憶とプラスの記憶ができます。
記憶の中ではマイナスの方がやりやすくなります。

数字の忘却、例えば1～10までの数字の中で4を忘れるという暗示をかけると、子供のころから覚えていたのに、1、2、3、5、6、7、8、9、10になります。

不思議ですが、これが記憶のマイナスです。

マイナスの記憶として、生まれてから十数年、自分の名前は覚えていましたが、自分の名前だけが思い出せないという暗示、両親の名前だけ思い出せないという暗示をかけることも可能です。

プラスの記憶によって、今まで生まれ育ってきた常識をずらすことができます。

例えば、デートのときにはノーパンが常識です。

これが記憶のずらしで、今まで持っていた自分の常識がずらされます。

秘密を聞き出すことも可能です。

自分が記憶してきたこと、そのときの感情が記憶の中に入っているので、秘密を聞き出すことができます。

そのときに、どんな秘密なのかと聞いてはいけません。

そういう聞き方をすると、考えなければいけないので表面意識がしっかりしてきます。

質問に対してイエスかノーで答えてもらいます。

こうでしたか、ノー。

こうでしたか、イエス。

このように質問をすると秘密を聞き出しやすくなります。

記憶の中のものを引き出しやすいということです。

三感の中には、喜び、悲しみ、好き、嫌い、恥ずかしい、誇らしい等々の感情があります。

これもプラスの暗示もできればマイナスの暗示もできます。

そのときには必ず理由をつけます。

あなたは箸が転がっても楽しい年頃ですから、箸が転がると笑ってしまいますね。

ズボンをはいているのは恥ずかしいから脱ぎましょうね。

これが感情を使った催眠の暗示文です。

かわいいワンちゃんを見ると、犬嫌いな人や犬が怖い人でない限り、かわいいと思います。

でも、理由をつけて、犬は怖い、嫌だ、気持ち悪いと思わせることも可能です。

ただし、感情の中で絶対にやってはいけないことがあります。
それは恐怖を与えることです。
恐怖は催眠状態では絶対にNG、やってはいけないことです。

なぜならば、怖いことが思い出されるのは催眠術にかかったからだということになります。
意識変化が起きたのは催眠術にかかったからだということになります。

これは必ずトラウマになります。
二度と催眠にはかかりたくないということになります。

感情としては、楽しい、うれしい、気持ちのいい暗示をかけます。
いきなり何も見えないという暗示をかけるのは、恐怖なのでNGです。
いきなり、あなたはブタになります。
そうではなくて、催眠術には順番があります。

催眠術は脳の教育です。
暗示文は8感の教育です。

教育なのでレベルがあります。
プラスとマイナスの組み合わせがあります。
プラスもマイナスも理由づけが必要です。

プラスとマイナスの組み合わせでレベルがあります。
難しい、簡単、この人であれば受け入れやすい。
レベルがあります。

筋肉の暗示に関しては、見えると筋肉硬直になります。
これはスイッチです。
〇〇が見えると筋肉が硬直します。
この音を聞くと筋肉が硬直します。
レベルがあって、硬直すると次のステップに行くわけです。

〇〇を聞くと悲しくなります。
太鼓の音を聞くとうれしくなります。

これもスイッチになります。

これは脳の教育です。

教育というからには、どんどんレベルを上げていきます。

レベルを上げていけば、相手は自分の思ったとおりの考え方に変わります。

これは8感を使った脳の教育であり、レベルがあります。

レベル4	違って見える	音にスイッチを付ける	味が変わって感じる		感覚移動	全身無力	恋愛	恋愛
レベル3	特定の物が見えない	特定の音が聞こえない	甘い	良い匂い	無痛	力が入らない	~~が嫌い	違う記憶を入れる
レベル2	モヤモヤ見える	くぐもって聞こえる	味がしない	臭い	ソクソク感	動かない	好き	~~が無くなる
レベル1	ぼやけて見える	聞きづらい	酸っぱい	無臭	感じやすい	硬直	~~が大事	思い出せない
	視覚(目)	聴覚(耳)	味覚(口)	嗅覚(鼻)	触覚(肌)	筋肉	感情	記憶

筋肉の硬直は受け入れやすいです。

なぜならば、足がつった、足がしびれたなど、経験値のある人が多いからです。

それを教えてあげると思い出します。

繰り返しになりますが、催眠状態に誘導して初めて暗示が通ります。

筋肉の硬直は誰でも入りやすい。

それは筋肉硬直の経験があるからです。

味は脳ミソの記憶です。

例えばレモンを思い出してください。

梅干を思い出してください。

2個の梅干を口の中に入れて、レモンを1個ギュッと搾って口の中に入れてください。

考えただけでもツバが出てきます。

味に関しては、酸っぱいものから味がしない。
味がしないものから甘い味がする。
そして味が変化する。
こういう段階でレベルが変わっていきます。

難しいのは視覚で、相手がOKしてくれません。
いきなり何も見えないという暗示をかけるのはNGです。

ぼんやりと見えます。
モヤモヤと見えます。
特定のものが見えづらくなります。
特定のものが変わって見えます。
これが順番です。

この順番に従い、いいことと悪いことを踏まえて行わないと脳ミソの教育はできません。
間違えてはいけません。
下から順に積み上げていく必要があります。

一番難しいのは感情の中の恋愛です。
恋愛関係に陥った男女は何でも許し合えます。
何でも言うことを聞いてくれます。

恋愛まで行き着けば、相手は興味を持ち、信頼しているので、恋愛をしている人と一緒に
DVDを見ていただくと、催眠にかかりやすくなります。
当然、誘導部分は私がやりますから、皆さんは環境を作るだけです。

催眠術とは脳ミソの教育です。
催眠術の暗示文は8感の教育です。

8感（五感+三感）でも、見ること、聞くこと、話すこと、筋肉に力を入れること、感情、
感覚、それぞれ違います。
当然、やりやすいものとやりにくいものがあります。

人間なのでレベルがあります。
味覚の中では酸っぱいものが一番簡単で、これがレベル1です。

目を閉じて、レモンを口の中に絞って、3個の梅干を口の中に入れて強引に嚙んだところを想像しただけで、舌は味がしないのにツバが出てきます。

これは、酸っぱいものが口の中に入ったからツバで薄めろという脳ミソの命令です。

味覚の中でレベル2は味がない。

甘いなど、味が変わるのがレベル3から4になります。

レベルがどの段階かを把握します。

例えば、感情と記憶は近いので、感情系の暗示文でレベル4になった人は、記憶のところで3のレベルの暗示文を入れても通る可能性があります。

似ているものがあります。

似ていないもの、順番にしなければいけないこと、似せて暗示文を作ることでもあります。

例えば味はしないのに、いいにおいだと感じている。

これは口と鼻の両方を使っています。

いいにおいなので、気持ちがいいでしょう。

これは感情が入っています。

催眠術は8感の教育であると同時に、暗示文にもレベルがあります。

似たような場所、似たような部位には、暗示が通りやすいということです。

簡単なものから徐々に難しいものへとレベルアップしていきます。

例えば、視覚の話をします。

レベル1は、ぼんやり見える。

レベル2は、モヤモヤと見えてくる。

レベル3は、特定にものが見えない。

レベル4は、違って見える。

例えばレベル1です。

目の前には本棚とテレビ、パソコンがあって、テレビがぼんやりと見えるという暗示文を入れたとします。

次に、全体がぼんやりしてきますという暗示文を入れます。

一つの暗示文を入れたら他のことで確認します。

テレビがぼんやり見える。

他のものもぼんやり見える。

全体的にぼんやりと見える。

これでレベルアップしたことになります。

次にモヤモヤと見えてきます。

シャープに見えてきます。

ネタを変えて、一つのことを順に積み重ねていきます。

例えば本棚もパソコンも見えますが、テレビだけが見えません。

パソコンは見えませんが、テレビは見えます。

これはネタを変えて同じことを繰り返しているわけです。

ネタを変えて繰り返し行うことで、レベルが上がっていきます。

最終的には、テレビが有名な絵画に見えますという暗示で、変化させていきます。

レベルを上げていくことによって、催眠術の暗示文が変わってきます。

感情が変わります。

感覚が変わります。

ネタを変えて繰り返していくことでレベルアップが図れ、さらにかかりやすくなります。

面白いことに、一つのことがレベルアップすると他も底上げされます。

レベル1ではなくて、いきなりレベル2が通ることがあります。

一つのことに對してレベル3でも通る暗示文が出てきます。

これは相手を見極める必要がありますが、催眠術は脳の教育なのでレベルアップを図っていきます。

レベルアップと同時に、一つの物事を少しずつ、どんどん変化させていく。

そして全体をレベルアップしていく。

催眠術は、脳ミソの、8感（五感+三感）の教育です。

催眠術には、興味→信頼→誘導→暗示→解除、この5つの流れがあります。

解除とは？

解除とは覚醒です。

催眠術をかけたら必ず覚醒させてください。

これは口を酸っぱくして言っています。

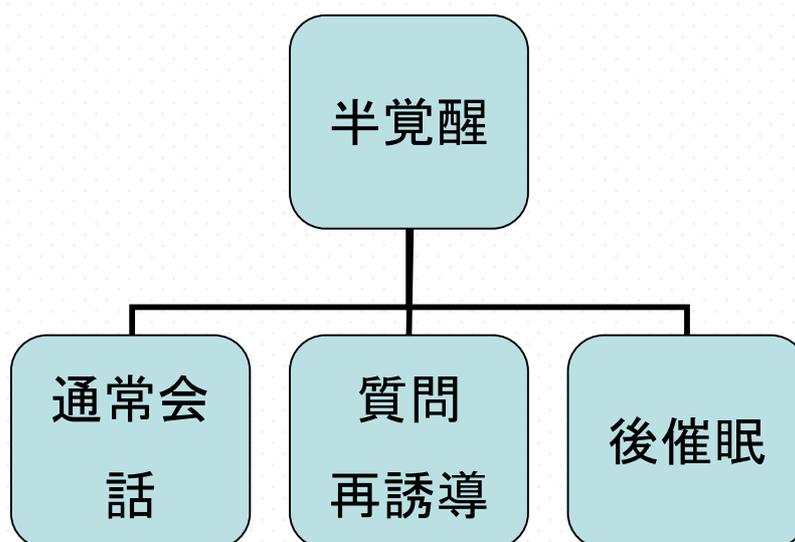
ここでは解除のやり方と、その理由についてお話をします。

解除には完全覚醒と半覚醒の2種類があります。

半覚醒は、半分覚醒した状態なので表面意識のコントロールができます。

表面意識が溶けて潜在意識が丸出しなので、暗示文を受け入れやすいと言いました。

暗示文を受け入れやすいということは、表面意識の厚さもコントロールできます。



半分は催眠にかかって半分は意識のある状態が半覚醒です。

私たちは、この状態で催眠術のショーを始めるので、暗示が通ります。

半分覚醒していながら、なおかつ催眠状態にあるので、指を鳴らただけで行動します。

指を鳴らただけで寝ます。

半覚醒の状態を把握していないと、いきなり指を鳴らしても催眠術にはかからないということです。

半覚醒で0パーセントというのは、どっぴりかかっているということです。
どっぴりかかっているということは、表面意識の情報がゼロということです。
入ってこない。
要するに、自分から出力しない。
つまり寝ている状態と同じです。

催眠術の半覚醒は、意識があつての半覚醒で、どっぴりと入ってしまっている状態。
暗示文を受け入れやすく、なおかつ、それに対して何も出力しない状態、
これが半覚醒です。

半覚醒の中には後催眠があります。
後催眠はアンカーを入れて発動させます。
例えばベルを鳴らすと〇〇をします。

アンカーは発動させるためのスイッチです。
アンカーを入れて半覚醒をするのが後催眠です。

催眠術のショーでは後催眠が使われます。
アンカーを入れておけば、ベルを鳴らすだけで催眠にかかります。

暗示文が通りやすい状態があります。
完全覚醒をしていない場合は残催眠、催眠が残っていて、
暗示を受け入れやすくなっています。

何かしらの暗示が残っています。
これがトラウマです。

例えば、白くて大きな男性が怖いという女性がいました。
この女性は子供のころに、催眠で表面意識が溶けている状態のときに、白衣を着た医者
に注射をされて痛くて怖い思いをしました。
それがトラウマになって、白くて大きな男性が怖い。
これがトラウマ、残催眠になります。

半覚醒の状態では通常の会話ができます。
質問に対して再誘導をかけることが簡単にできます。

そして後催眠、スイッチを入れて発動させることができます。

半覚醒は催眠術と同じ状態を作り出すことができます。

完全覚醒は、催眠術を完全に解きます。

催眠術から完全に覚めます。

安心してください。

完全覚醒はDVDの中に入っています。

私が 10、数を数えます。

そう、私が数を 10 数えると、あなたはスッキリと催眠から覚めて、気持ちのいい朝を必ず迎えることができます。

10、9、8、7、頭の中に冷たい空気がス〜と流れてきます。

ア〜、気持ちがいいですね。

6、5、4、おなかの中からやる気とパワーがどんどんあふれてきて、

最後に3つ数えると、とても気持ちがよく、スッキリと覚めます。

3、2、1、パン（手をたたく）

おはよう。

これが完全覚醒です。

完全覚醒をしたから 100%覚めていると思うのは大きな間違いです。

催眠の暗示文をすべて解いても、何かの拍子に入ってしまう可能性があります。

完全覚醒後は、絶対に催眠の暗示は入れないことです。

表面意識が溶けて潜在意識が丸出しの状態だと言いました。

完全覚醒後は、表面意識を厚くするために背伸びをさせます。

体を動かしたり、背中をたたいたりして、新しい情報を与えて表面意識を厚くさせます。

催眠術師の心得

催眠術師は誰でもなれます。

催眠術には順番があり、興味→信頼→誘導→暗示→解除という流れになります。

誘導→暗示→解除に関しては、DVDをご用意しています。

皆さんは、催眠術師の心得の中で、興味づけと信頼を受けることです。

興味と信頼を得るためにはどうすればよいか。

大切なのは外的要因と内的要因です。

どんな部屋にいるのか。

どんな香りがするのか。

気持ちのいい空気の中なのか。

周りの環境を作るのが興味と信頼です。

外的要因の中で、今の環境はどうか。

内的な要因として、催眠術をかけるあなたと一緒に見てくれる人の感情はどうか。

時間がないから、今すぐこれをしなければならぬ。

これは内的要因としてNGです。

興味と信頼を得るためには、皆さんが環境を作らなければいけないということです。

究極の催眠術は自己催眠です。

自分でかけるのが自己催眠で、他人がかかるのが他者催眠です。

催眠術をかけると言っていますが、実際には催眠状態にかかってもらうということです。

誘導、暗示、解除は、二の次、三の次で、8割は興味と信頼です。

あなたに興味と信頼を作ってもらいます。

興味とは、女性の心理、説明の仕方、理解の深さ。

女性の心理として、体がリラックスするから、肌のコラーゲンが増えるからと言われると、

興味を持ちます。

そして説明の仕方、これは簡単なので覚えてください。

電車の中で居眠りをしていると思ってください。

電車の中で居眠りをすると気持ちがよくて、カクンと落ちた瞬間に眠ってしまいます。

電車の中でウトウトするのは気持ちがよくて、催眠状態はそれに近いと説明すると、相手も理解しやすいと思います。

理解の深さとしては、誰でも催眠状態になることがあって、多くの人が電車の中でウトウトした経験があると伝えると、相手は興味を持ってくれます。

信頼とは、一緒にDVDを見ている空間、DVDを見ている場所です。

一緒にDVDを見ている人の術師への安心です。

倒れても落ちて、あなたへの信頼があります。

これが術師への安心です。

そして自分への安心、これは一緒に見てくれる人への安心です。

今日は時間がないから、これをしなければいけない。あれをしなければいけない。これでは安心もできなければリラックスもできません。

時間に余裕を持って、愛してくれている人と一緒にこのDVDを見てください。そうすれば興味と信頼があるので入りやすくなります。

信頼の中には清潔感も含まれます。

口臭、ヒゲ、体臭、服装、髪型、爪などに対して女性はチェックが厳しいです。

催眠術をかけるときに口臭がひどいと催眠術にかかりません。

それ以前に信頼を得ることができません。

催眠術師として、清潔感のある服装を心がけてください。

同時に、しぐさも重要です。

上から下まで、舐めまわすような視線で見ると相手は警戒します。

常に笑顔が大事です。

笑顔とは正反対の言葉ですが、ポーカーフェイス、次の展開がわかっているも

顔には出さないことです。

興味→信頼→誘導→暗示→解除、この流れがわかっているので、次はこうなると
思っへとなるかもしれませんが、それは相手にとって信頼できない動作になるので
顔には出さないことです。

そして距離感です。

離れていると相手の感覚が伝わらないので、なるべく近い位置にいます。

肩と肩が触れる距離がベストです。

隣にいて安心します。

相手の呼吸をチェックします。

ゆったりした呼吸と荒い呼吸、リラックスしているときとリラックス
していないときは違うので、呼吸をチェックします。

エッチなことをしようと思ったとしても、顔に出してはいけません。

エッチなことを考えると必ず顔や動作に出てしまうので、最初から考えないことです。

催眠術をかけるときの触り方があります。

触るのは必要最低限で、面ではなくて点、ソフトタッチがベストです。

必要以上に触ると、そこに意識が向いてしまいます。

必要最低限に触るのは、誘導と安全面への考慮という2つの意味があります。

肩が触れ合う距離がベストだと言ったのは、相手が安全かどうか、わかるからです。

円を描くごとくと書いています。

まっすぐに倒れると危険なので、倒れそうになったときは首に手を置きます。

首がガクンと落ちた瞬間に怖がって起きてくるので、相手がゆっくりと寝られるよう
にそっとタッチするのが触り方のポイントです。

次に話し方です。

催眠術の暗示文は「ほ～ら、あなたは〇〇」、なぜだと思いませんか。

催眠誘導と暗示文には話し方があります。

それが抑揚です。

ペラペラしゃべっていると相手に信用されません。

催眠状態のときは、ガンガン話しかけられるのを嫌がるので、抑揚をつけて話しかけます。

声の良し悪しがあります。

催眠術に適しているのはドスの利いた重い声です。

私のようにチャラチャラした声は適していませんが、これは訓練で変えることができます。

口角を開いて、大きくはっきりと、抑揚をつけて話します。

これが催眠術の誘導のときの話し方です。

恋人同士の場合はポイントがあって、耳元でささやきます。

そうだよね。

ほ～ら、気持ちがいい～～。

耳元で抑揚をつけてささやくと相手は気持ちがよくなります。

催眠術をかけるときは抑揚をつけて話しかけます。

誘導、暗示、覚醒、それぞれ話し方が違います。

良い声もあれば悪い声もあります。

明るい声、よく通る声、音量のある声、よく響く声、やわらかい声、様々ですが、

誘導ではこの声、暗示ではこの声というように、声を使い分けます。

催眠術にかかりやすい顔とは？

基本的に、どんな顔の人が催眠術にかかりやすいのか。



図を見ると、かかりやすい人は、目じりが下がり、口角も下がっています。

そして、三白眼といって前を見たときに黒目が上にあります。

目じりが下がり、口角も下がっていて、三白眼の人は、催眠術にかかりやすい顔とされています。

写真で、かかりやすいか、かかりにくいかを見てみましょう。

掛かりにくい顔



見比べてもらおうとわかるとは思いますが、かかりにくい顔の人は、目がつり上がって、口角も上がっています。

こういう人は催眠術にかかりにくい顔です。

かかる顔にも、デレ~とした顔と秀才っぽい顔があります。

化粧にごまかされないでください。

チェックすると、ほとんどがたれ目です。

これが催眠術にかかりやすい顔の代表選手で、似通った顔をしています。

フワ~とした顔、もしくはトロンとした顔、もしくはSMでいうとM女、これが催眠術にかかりやすい顔です。

当然、男も女もいます。

男性と女性では、脳ミソの構造上、男性よりも女性の方が圧倒的に催眠にかかりやすくなっています。

男性から命令されることに慣れているので、3~7割、女性の方がかかりやすいです。

また、かかりやすい人のポイントとして、手汗をかきやすく、夢をよく見ます。

思い出してください。

潜在意識は五感のデータベースだと言いました。

データベースが丸出しになるのが夢です。

寝つきが悪かったり、寝起きが悪かったりするの、トロトロしている時間が長く、シャキッとするまでに時間がかかるということです。

半分眠っている状態の長い人は催眠術にかかりやすいということです。

リンクしています。

催眠術にかかりやすい顔、かかりやすいタイプの人に共通点があります。

素直な人

集中しやすい人

感動が大きい人（脳内麻薬のドーパミンがたくさん出ている）

不思議なことが好きな人

好奇心が旺盛な人

こういう人は催眠にかかりやすく、もともと興味も信頼も持っています。

掛かる顔(依存型)



依存型は、たたみかけられると瞬間情報処理能力が働かなくなります。

信じやすく、パニックになりやすい。

左右されない。

物事を深く考えないで行動します。

こういう人は催眠術にかかりやすいタイプです。

掛かる顔(秀才型)



秀才タイプは、こうなると教えて、興味と信頼ができれば催眠術にかかります。
このタイプは、理解してイメージができれば受け入れやすくなります。

催眠術を使うにあたり、誘導と暗示と解除はDVDで用意していますので、
あなたは興味と信頼をしっかり作ってください。

興味と信頼ができて、誘導と暗示、覚醒の部分を見てもらえば、
催眠術にかけることは可能です。
さらに、その先の暗示を自分で作り出すことも可能になります。

「見せるだけ催眠」の使い方

「見せるだけ催眠術」のDVDの使い方の説明をします。

肝心なのは興味と信頼で、興味と信頼ができて初めて誘導に入ることができます。

興味と信頼、安心を作るのが一番肝心です。

これができていなかったのも、催眠をかけられなかった人も多いです。

環境が大切です。

悪いことをしようと思っていると顔や声、体に出てしまいます。

悪い気持ち、はやる気持ちを抑えて、リラックスできることを相手に教えてあげます。

そしてポイントです。

離れたところで一緒に見ても相手は安心しません。

一緒に見ることで安心します。

安心できる人と一緒にヘッドホンでDVDを聴いてください。

同じ空間、同じ環境の中にいるだけで信頼されます。

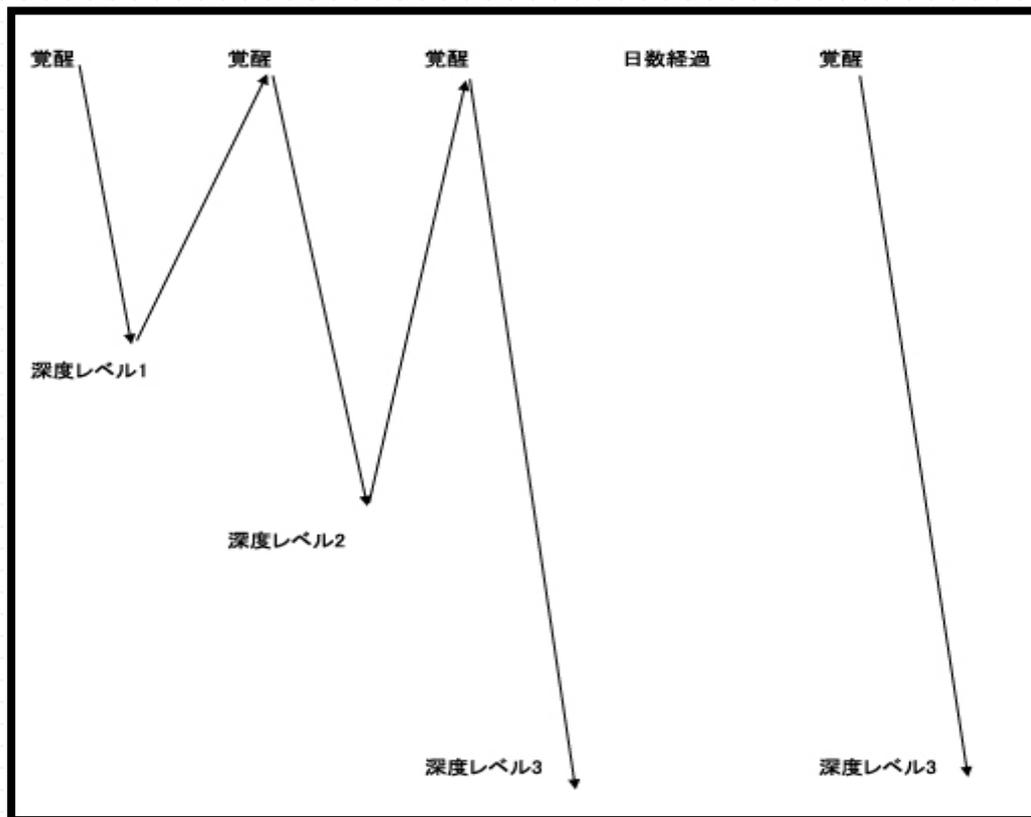
興味と信頼が大切です。

誘導の部分は私がやります。

うまくいった場合はどうなるのか。

催眠術には深度があります。

催眠術の深度とは、脳ミソのお勉強なので、レベルがあります。



誘導部分では、気持ちがいい、リラックス、あなたの体にいいという言葉を使っています。深度とは、入れたり、出したりの繰り返りで、最初にかけるときはレベル1か2です。

レベル1で、気持ちがよくてリラックスできれば、レベル2もOKが出ます。さらに、覚醒して次にかけるときはレベル3まで行くわけです。

脳ミソに気持ちのいい学習をさせます。

すると、不思議なことに、レベル3という深度のことを勉強しているので、日数がたっても思い出します。

ですから、いきなりレベル3になります。

環境が大切です。

これは興味と信頼を得るということです。

悪い気持は消し去り、同じ空間でDVDを見ます。

1回だけではなく、誘導の部分を何度も聞かせてください。

最終的にはあなたがやります。
あなたを信頼している人であれば受け入れてくれます。

催眠術には他者催眠と自己催眠がありますが、確率的には他者催眠の方が強いです。
レベル3という深い催眠状態に入るようであれば暗示は簡単に通ります。

他者催眠は、催眠術にかかってもらい、気持ちがよくてリラックスできるから
深いところへ行こうと誘導します。
誘導の部分を何度も魅せます。

催眠状態になったら徐々にステップアップして、レベル1→レベル2→レベル3→レベル
4というように、どんどん深いところへ誘導していきます。
日数が経過しても簡単に入ってくれます。

女性にとって気持ちのいいことは何か。
肩こりが改善される。
心が安らかになる。
心のモヤモヤがスッキリする。

ここから始めて徐々にレベルを上げていきます。
催眠状態になって、深いレベルまで行けるようになったら、唇が感じやすいと言って
キスをします。
抱きしめるとうれしいよねと言ってハグをします。

唇が感じやすい、抱きしめるとうれしいというのは、女性にとって気持ちの
いいことなので受け入れてくれます。
相手に気持ちのいいことを教えて、徐々にステップアップしていきます。

興味と信頼はあなたが作り上げてください。
誘導と暗示と完全覚醒はDVDにご用意しています。

実際にどういった状況が催眠術なのか。
相手がどういう状況になるか。
これを実際に見てください。

そして、何度も試してみてください。

そうすれば自分で誘導と暗示が作れるようになります。

失敗を 100 回した人よりも、1 回でも成功した人の方がよくわかります。

成功例を見ることができるからです。

催眠状態になった相手を見ることができました。

暗示文も一緒に聞いているので、催眠術がどういうものか、わかってきます。

でも、誘導には様々な技法があります。

暗示も無数にあります。

これがどうしてもできない方には、それを行える場所をコーヒーポットが用意しています。

催眠術の道場を開いています。

当然、かかりやすいモデルをご用意しています。

知らない人に 100 回かけて失敗するよりも、1 回の成功例で自信をつけてください。

1 回でも成功することで、こうすればこうなると自分でわかるようになります。

催眠術師の雰囲気、触る場所、細部まで私たちが手とり足とり教えます。

催眠術がかけられない人、わかるようになったから試してみたい人、

一からかけてみたい人は、コーヒーポットの催眠道場にお越しください。

詳しくお教えします。

このDVDを見た後は、必ず完全覚醒を聞かせます。

「大丈夫？」と聞いて、相手が「大丈夫ではない」と答えたら危険です。

何かしらの残催眠があつてトラウマになる可能性があります。

そうならないために必ず完全覚醒を聞かせてください。

繰り返しになりますが、必ず完全覚醒を聞かせてから別れてください。

催眠術は、やり方さえ覚えれば誰でもできます。

催眠状態を理解し、相手に不快感や嫌悪感を与えなければ、いくらでも遊んでくれます。

催眠術はかけた人間の責任です。

催眠状態では何が起こるかわからないので、必ず被験者の安全を確保してください。

催眠術をかけるときは相手の承諾を得てからにしてください。

18歳未満の方にかけるときは保護者の承諾が必要です。

必ず完全覚醒をして別れてください。

催眠術は、楽しい遊びと理解し、個人の技能、人生のスパイスとして使ってください。

ここまでご用意しました。

催眠術をかけるためには、あなたが興味と信頼、環境を作り、あとは楽しい相手とDVDを見るだけです。

ただし、完全覚醒だけは忘れないでください。

このDVDを見れば催眠術にかかります。

そして、どんな状況なのかを自分で理解してください。

それではDVDの先を見てください。