

コールド・リーディング

[心理学][LIFE HACK]

コールド・リーディング (Cold reading) とは話術の一つ。外観を観察したり何気ない会話を交わしたりするだけで相手のことを言い当て、相手に「わたしはあなたよりもあなたのことをよく知っている」と信じさせる話術。

■ サトルティ (subtlety)

「意識に気づかれないさりげなさ」

- ・現代の人は、無意識に入ってくるものに恐ろしく鈍感
- ・頭で考えることより、潜在意識から湧き上がってくるもののほうが圧倒的に強い

想像上のA、B二つの箱を提示し、相手に直感でどちらかを選択させる。
このとき、身振りでAの箱を指し示すことにより、無意識に相手にAの箱を選ばせる。

■ ダブルバインド (Double Binds)

サトルティの例で、相手に「NO」を言わせないテクニック

- ・相手をお願いごとがある場合、YES/NO で回答できる言葉の使い方をしない
- ・すでに決まっているという前提にたった言葉の使い方をする

「これからデートしない？」

↓
「これから食事する、それともお茶にする？」

■ パーナム効果

適当な性格診断テストを行い、すべての対象者に同じ診断結果を渡す実験を行ったところ、「当たっている」という評価が高かった。

- ・人間の自己評価はいい加減
- ・「あなたの結果」として提示されることで、信頼度が増す
- ・心理的「巻き込み」

■ セレクティブメモリ

意識に強くアピールした経験だけが記憶に残る

時計を見ると、いつも自分が意識している数字に関連した時間であるという場合、
関連していない場合は、見えていても記憶として残らず、
結果として関連性がある記憶だけが残る。

■ アンビバレンス

誰にでも二面性がある

- ・ある人の一面が際立っているということは、同時にその反対の面も強く存在している

■ ストックスピール

多くは誰にでも心当たりのあることをもっともらしく言われると「当たっている」と思ってしまう。

- ・ストックスピールは会話の入口

■ イエスセット

ストックスピール自体は、当たり障りのないものであるが、答えが「Yes」となるストックスピールを積み上げることで、イエスセット（肯定的に反応したくなる気分）を構築する。

- ・何度も同じことを繰り返すことで、その方向に流れやすい条件づけがされてしまう（キャンナライゼーション）
- ・イエスセットを積み上げることで、発言を肯定的に受け取ろうという条件付けがなされる

■ サトルネガティブ

否定疑問文を使うことで、当たっていても外れていても通用する会話を展開できる

「君はA社に勤めている人じゃないよね？」

■ サトルクエスチョン

相手の情報をさりげなく聞き出す

- ・質問と悟られずに質問する

「どこに住んでいるんですか？」→ 相手は警戒

↓

「お住まいは世田谷でしたよね？」→ 「いいえ杉並です」とあまり警戒されない

■ ズームイン / ズームアウト

言葉の意味を意識的に広げたり狭めたりすることで、会話の内容を「はずれ」にしない。

すべての悩みは、以下の4つに集約される

1. 人間関係
2. お金（豊かさ全般）
3. 夢（目標）
4. 健康

「人間関係に悩みがありますね？」

「いいえ、経済的な悩みで」

「そのお金の問題も、突き詰めれば原因は人間関係から生まれるものではないですか？」【ズームアウト】

■ サトルプリディクション

「絶対外れない予言」→ 偶然に当たったときにしかその真偽を判断できない予言。

「近いうちに、しばらく連絡が途絶えていた人から急に接触があるはずだ
その人を大切にすべき」

■ We タイプ / Me タイプ

人は、「私を中心に考える」(Me タイプ) と、「私たちを中心に考える」(We タイプ) に分けられる。

We タイプ	Me タイプ
やや太め	スリム
身体の左に重心	身体の右に重心
派手な服装	周囲と同じような服装
左側に座りたい	右側に座りたい

明るい博愛主義者	自己実現のカリスマ
何事にも一体感を求める	自己実現を求める
協調性	責任感
情緒的	論理的
他人からのアドバイスは欲しい	他人からのアドバイスは欲しくない
人にかかわる職業に向いている	スペシャリスト

■ミディアム

占い師が使用する「道具立て」のこと。手相、タロット、水晶、星座、オーラ、守護霊・・・

■テクニック

- ・会話をしているときに、自分の掌を相手にさりげなく見せることで「私はあなたに心を開いている」ということを無意識に伝えることができる
 - ・発話者の会話の途中の息継ぎの息を吐くタイミングでうなづく
 - ・表に出ている部分と正反対のことをほめる
 - ・心は身体の中にあるのではなく、むしろ心の中に身体がある
 - ・左肩の上がった文字を書く人は、「感情型」左肩の下がった文字を書く人は「論理型」
 - ・人は左から右に流れるものが自然に感じられる。右から左には違和感を感じる
 - ・相手の短所をほめる
 - ・「BUT」には前にくるフレーズを打ち消し、続くフレーズを強調する効果がある
 - ・しつこい勧誘電話は、自分がしゃべっているときに突然切る
-