



(1講義 90分)

《目的》

人は生きて行くうえで あらゆる場面において多くの人と関わりを持ちます。家族・学校・会社・社会活動における組織など 様々な集団の中で活動し またこの各組織・集団においてはコミュニケーション力を身に付けている事が その組織・集団の中に参加し続けられるかどうかのカギとなってきます。最近の就職情報等を見ても 企業が求める人材の条件の中で一番求められているのが**コミュニケーション力**です。コミュニケーション力を付ける為の多くのガイドブックでは 発信元(自分)がどうあるべきかを問うものが多く見られますがここではまず マジシャンの洞察力やスピーチ力から真実を見抜くチカラ・見極めるチカラを養うことから始めます。あらゆる物事の真実が何なのか 着地点がどこにあるのか また知らず知らずのうちに誘導されてしまっている日常生活から脱却しそのうえで自分がどうあるべきか どう対処するべきかの考え方を学びます。マジックのトリックを知る事によって ものの見方が変わります。昨日までのあなたの常識は一瞬で覆されるのです。『本当のことを見極めるチカラ』『詐欺師のトリックから学ぶ事』『マジックから学ぶ会話力』の3講からマジシャンだけが知っている秘密を公開いたします。

《マジックのトリックから得られる『教育』とは》

そもそも『教育』とは

- 1.心と体の両面に意図的に働きかけること
- 2.教育を受ける人の知識を増やしたり 技能を身に付けさせること
- 3.人間性を養うこと
- 4.その人の能力を引き出すこと

マジックのトリックを知る上では 特に4番の能力が引き出されます。

『あっ そうか！』『なるほど！』『そういう事か！』は そもそも理解できる程度の事を 自ら引き出せないでいる状態からの脱出です。またその教育効果は『もの見方が変わる』と言う新しい自分への進化に繋がります。

またトリックを学ぶ事でEQ(心の知能指数)が高まり

1.共感する能力

2.人の心の痛みを理解できる能力

3.他の人と協力的で 建設的な人間関係を築く能力

などの効果が見込まれます。特に3番はコミュニケーション能力を養う上では絶対条件と言えるでしょう。

《知る事の本当の意味》

自ら責任ある選択・決断・行動をする為には 物事をしっかりと理解する(させる)必要があります。

『分かる』『解る』『判る』では全く理解度が変わってきてしまいます。

I know ではなく I understand でなくてはなりません。

事実として知っているだけではなく 熟知・納得している事が重要になってくるのです。

《ワークショップを交えながらのあっという間の90分》

各講義に於いて いくつかの関連マジックを披露致します。

そのマジックのトリックをみんなでも考えたり 演じてもらったりした上で最後に種明かし。

また4~5人の班に分かれてもらい 各班のリーダーにだけマジックを伝授致します。

それをリーダーが班メンバーに要点を捉えて伝える事が出来るか などのゲームも致します。

コミュニケーション力を確認する最高の演出です。



1 講義目

【本当のことを見極めるチカラ】

1.マジックを学ぶ事から見えてくる真実

- a.マジックの起源
- b.マジックと仕事の共通点
段取り力・スピーチ力・リスク管理力
- c.トリックから学ぶ心理学
《思考と行動の逆再生》
思考は行動に現れる ⇒ 行動を変えて思考をコントロールする

2.視点を変えると世界が広がる

- a.そもそも『視点』とは・・・
- b.『視点』を変えるとどうなるか・・・
《まじかるチュンの相対性理論》
観測者が変わると すべての物事が違って見えてくる
違いを価値に変える

3.マジックのトリックから学ぶ7つの秘密

- a.思い込みからの脱出
思い込みを活用した教育・指導とは
- b.あらゆるパターンの想定
動揺しない事前準備
- c.なぜの追求
『なぜ』『もしも』で考える習慣
- d.関心の心を育てる
『関心』『感心』『歎心』 ⇒ 興味を持ち・感動し・喜ぶ心の育成
- e.原理・道理・仕組みを知る
『因果論』を知る 『発想力』がつく
- f.逆再生の知恵を付ける
悦びに従った選択・決断・行動とは
- g.違和感を見逃さない
洞察力のはコミュニケーションの基本



4.『誘導』を『教育・教え・導き・指導』に

- a.教えられた事より 自分で気付いた事の方が記憶に残りやすい
⇒ 自分で気付かせる教育【先回りしない教育】

2講義目

【詐欺師のトリックから学ぶ事】

《なぜ人は騙される》

1. 詐欺師が活用する6つの法則

- a. 返報性の原理
『借りは返したくなる』の法則
- b. 一貫性の原理
『一度決めたら変えられない』の法則
- c. 社会的証明
『行列にはつい並んでしまう』の法則
- d. 好意
『断れない人のよさ』の法則
- e. 権威
『肩書には負けちゃう』の法則
- f. 希少性
『限定品には弱い』の法則



2. なぜ『オレオレ詐欺』はなくなるのか

- a. 詐欺師は信用させるプロ集団
- b. 詐欺師はコツコツ努力家

3. 詐欺師のトリックは心理トリック

- a. トリックの解説
『toto詐欺』の仕組みはこうだ
- b. 交渉事・プレゼンに役立つ詐欺師のトリック
『フットインザ・ドア』『ドアインザ・フェイス』

3講義目

【マジックから学ぶ会話力】

～コミュニケーション能力を高める為の会話術～

あなたにとっての常識が 必ずしも他人の常識とは限りません。特にマジシャンにとっては常識の範囲がかなり広いのです。何気なく話しているようなマジシャンの会話の中には 多くの秘密・技法が隠されているのです。マジシャンの会話力を身に付けコミュニケーション力を高めましょう。



1.目的を持って聞き手になる・目的を持って話し手になる

意思の疎通・言葉のキャッチボールが上手く出来なければ コミュニケーション力が高いとは言えません。

しかし同時に言葉だけがコミュニケーションのツールと言う訳でもありません。

『伝える事・受け入れる事』を言葉や動作・表情などあらゆる手段を講じて初めて『会話』は成立するのです。

- a.相手に反論せず 肯定で答える事
- b.うなづいてメモを取るなどのボディランゲージ

2.提案する事・させる事

- a.イエス・ノーでは答えられない質問を
- b.誘導尋問と誤導尋問

3.言葉以外からメッセージの送受信

- a.動作が与える影響(ノンバーバルコミュニケーション)
- b.意味で伝えるか・話し方で伝えるか
- c.適切な『沈黙＝間』の取り方



4.ビジネスにもマジックにも 大切なのはストーリー性

- a.念入りな事前準備・環境(背景)整備・説得ではなく納得させるテクニック
- b.伝えたいことをイメージさせる為のストーリーテクニック

5.ミスディレクションをどう活用するか

マジックとはエンターテイメントであり その根底には人を楽しませると言う事が前提となります。

またマジックの『騙しのテクニック』とは『嘘』ではなく『思い込み』を活用したものでなくてはなりません。

マジックのトリックを学ぶ事によって 私たちの日常生活の中で様々な場面で誘導されている事が見えてきます。

マジックの技法 ミスディレクション(注意をそらす・意図する方にコントロールする)を活用することによって

コミュニケーション力は大幅にアップしてきます。

しかし忘れてはいけないことがあります。

それは『愛』があるかと言う事です。

自己中心的な発想や人を傷つける為の発想は それこそ『詐欺集団』と同じになってしまいます。

これらの能力は 自分を知る事・他を認める事・争いを無くし調和を保つことに活用されなくてはなりません

マジックと言うエンターテイメントが 人々の平和と調和に役立てる様になることを常に願っています。

