

悪用厳禁

コンフィデンスマンに学ぶ、
究極のビジネスコミュニケーション術



彼らは「魔法」を使っているのか？

Myth

~~魔法の言葉~~

~~巧みなトリック~~

Reality

「人は、好意を持った
相手の言葉しか
聞かない」

徹底された
「基本」

黒い教科書：3つのステップ

1. 信頼の構築術

脳が「NO」と判断する回路を遮断する



2. 心を読む観察術

圧倒的な「観察」と「準備」



3. 思考を操る誘導術

論理的思考を停止させる

そして、最も重要な「境界線」について

脳をハッキングする「Yesセット」

人間の脳は「一貫性」を保とうとする

コミットメントの階段

本質的な合意

例：「もし解決策があれば、
検討の余地はありますか」

小さな合意（スモール・ステップ）

例：「御社の課題はコスト削減ですね」

否定しようのない事実

例：「今日はいい天気ですね」

徹底的な「肯定」の技術: 「But」を捨てよ



YES, BUT (否定)

客: 「この商品は少し高いね」

営業: 「そうですね。でも、品質は業界一
なんです」

Result: 心理的な壁

(相手は感覚を否定されたと感じる)



YES, AND (肯定と付加)

客: 「この商品は少し高いね」

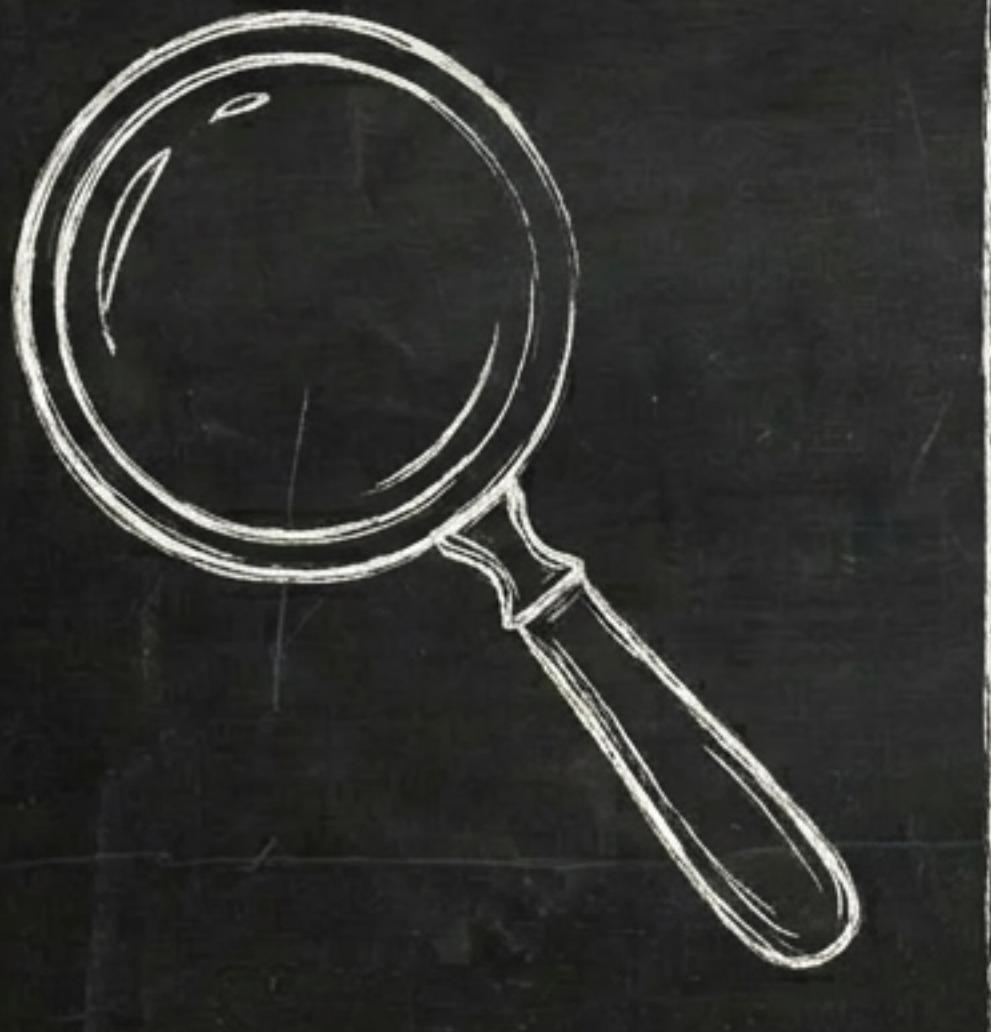
営業: 「そうですね、品質にはこだわってい
ますから。だからこそ、長く使えば結
果的にコストは安くなるんですよ」

Result: 新しい視点

(相手は意見を受け入れられたと感じる)

心を読む観察術①：コールド・リーディング

魔法ではなく「仮説提案力」である



バーナム効果：「誰にでも当てはまる」と言う

闇の手口 (Scammer's Technique)

「あなたは表面上は明るく振る舞っていますが、
実は人知れず悩みを抱える繊細な面がありますね」

光の応用 (Business Application)

「御社のように急成長している企業様ほど、実は社内
の人材育成が追いつかずに現場に負荷がかかっていること
が多いのですが、いかがですか？」

心を読む観察術②：ホット・リーディング

準備という名の「反則技」



The Wrong Way (NG):
「SNSでゴルフ好きだと知りました」
→ 不気味に思われる



The Right Way (OK):
「偶然」を演出する

会話の中で相手の理念に沿った
キーワードを散りばめる。
自分のカバンからゴルフ雑誌
をわざと覗かせる。

Key Principle: 無意識に「こいつはウチの文化と合うな」と感じさせる

思考を操る誘導術①：ダブル・バインド

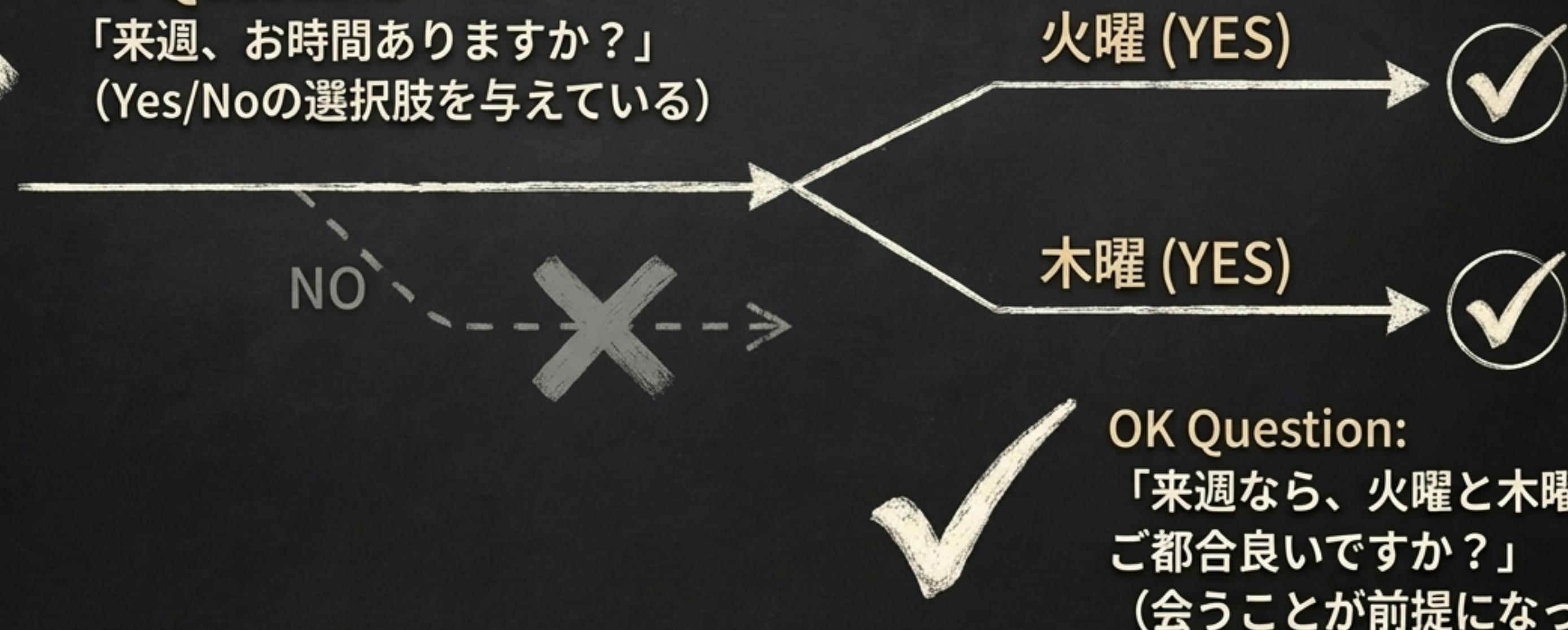
「No」という選択肢を脳内から消去する

The Principle: イリュージョン・オブ・チョイス（誤前提暗示）



NG Question:

「来週、お時間ありますか？」
(Yes/Noの選択肢を与えてる)



OK Question:

「来週なら、火曜と木曜どちらが
ご都合良いですか？」
(会うことが前提になっている)

思考を操る誘導術②：松竹梅の法則

「選ばされている」ことに気づかせない

松

(The Decoy)

高すぎて手が出ない

竹

(The Target)

本命プラン

(Aよりはマシに見える)

梅

(The Other Decoy)

明らかに質が悪い



人は極端なものを避ける傾向があるため、自然とBを選ぶ。

思考を操る誘導術③：希少性と緊急性

人のIQを著しく低下させる3つの言葉

「今だけ」
「ここだけ」
「あなただけ」

Ethical Business Principle: 「今決める合理的理由」を提示する

Example 1: 「実は来月から価格改定が予定されています」

Example 2: 「今週中の発注ならこの納期に間に合います」

最も重要な講義：説得か、操作か

説得 (Persuasion)

- Win-Winを目指す
- 相手の自由意思を尊重
- 正確な情報に基づく
- 長期的関係を重視

操作 (Manipulation)

- Win-Loseを狙う
- 選択肢を奪う
- 虚偽・情報の隠蔽
- 短期的利益のみ追求

詐欺師とビジネスマンの決定的違い

入口は同じでも、「出口」が違う



本物の達人とは
小手先の技術より、
揺るぎない誠実さこそが、最強の武器である。

- ・誠実さ (Sincerity)
- ・共感力 (Empathy)
- ・傾聴力 (Listening Skill)
- ・柔軟性 (Flexibility)

技術は、使う人間の心根に従う。

この「黒い教科書」を、
あなたのビジネスを正しく輝かせる
「光の羅針盤」として使ってください。



ご清聴ありがとうございました
Q&A

