

『無意識の特徴①』

わたし達の心は、大別して「意識と無意識」とに分かれます。そして「意識と無意識」とが入り組んで、組み合わせあって、重なって生命を営んでいます。意識と無意識の関係は、脳大成理論における最重要テーマです。ここでは、意識と無意識の特徴を記載していきます。

では、意識と無意識の理解を深めていきましょう。

意識とは辞書的な意味としては以下です。

- ①心が知覚を有しているときの状態。「意識を取り戻す」
- ②物事や状態に気づくこと。はっきり知ること。また、気にかけること。「勝ちを意識して硬くなる」「彼女の存在を意識する」
- ③政治的、社会的関心や態度、また自覚。「意識が高い」「罪の意識」
- ④心理学・哲学の用語。
 - ㊦自分自身の精神状態の直観。
 - ㊧自分の精神のうちに起こることの知覚。
 - ㊨知覚・判断・感情・欲求など、すべての志向的な体験。
- ⑤仏語。六識・八識の一。目や耳などの感覚器官が、色や声など、それぞれ別々に認識するのに対し、対象を総括して判断し分別する心の働き。第六識。

脳大成理論では、意識とは「覚えていること、自覚できるもの、認識できる（五感で捉えられる）もの」であり、脳波で言うアルファ波以上の覚醒状態、物理学的には、原子レベル以上の巨視的（マクロ）存在。と定めます。

無意識とは辞書的な意味としては以下となります。

- ①意識がないこと。正気を失うこと。「無意識の状態が続く」
- ②自分のしていることに気づいていないこと。また、そのさま。「無意識に足が向く」
- ③精神分析学で、意識下の領域、種々の人間現象の背後にあって影響を与える混沌(こんとん)としたもの。催眠・自由連想・投影検査、麻酔などの薬物作用によってのみ表出が可能となる。潜在意識。

脳大成理論では、無意識とは「思い出せないこと、自覚できない（無自覚）もの、認識できない（五感で捉えられない）もの」であり、脳波で言うシータ波以下の催眠状態及び睡眠状態、物理学的には、原子レベル以下の微視的（ミクロ）存在。と定めます。

さて、前述の手引きで、『潜在意識=全体・完全』と記述しましたが、まさに無意識とはこのことで、脳大成理論では無意識・潜在意識を多面的に捉えており、心理学が表現する心の作用のみに留まりません。

では、心の作用に絞り考察していくと、わたし達は1日の中での意識と無意識の割合は意識がおよそ10%、無意識がおよそ90%であると言われていています。仮に、24時間起きていたとして、思い出せるのは2.4時間分であり、それ以外の21.6時間は思い出せない、忘れてしまっている、つまり無意識である。ということになります。

映画でもそうですが、約2時間の映画を見て、思い出せるシーンを厳密に足し算していったとするなら、およそ12分くらいになるでしょう。

脳の観点から言えば、意識（記憶）は飛び飛びで、それらを整合性を持たせて自動的につなげていくのです。つまり、意識で受け取った際に、そこに含まれている意味を無意識はキャッチするのです。

ここが、この項で一番表現したいことです。

例えば、映画でシーンが変わる際に、建物が映し出されて、切り替わって出演者が映される、というような作り方は基本中の基本です。この時に、「あー、建物が映し出されたのはこの建物が主人公が移動したって意味だな、よしよし」などと意識はしません。違和感なく、移動したと無意識に理解して、映像を見続けます。また、セピア色に加工された映像が差し込まれたなら、「色あせてる映像っていうのは過去の回想シーンを意味してるな…という事はこのセピア色のシーンは主人公の過去の回想という事だな」などと意識して見る事はありません。これも違和感なく、回想シーンであるということは無意識に受け入れた状態で映像を見進めます。

映像でいうなら、見ている映像そのものが意識している事であり、それに含まれる意味は、その背景に無意識に投げ込まれている情報なのです。

意識と無意識にはこのような性質、関係があるということをしっかり理解してください。

※以降は無意識と表記しますが、全体・完全・潜在意識は、広義において同じ意味とご理解ください。

さて、結論から言うと、意識は単体でしか捉えることができませんが、無意識はマルチプルメッセージで構成されています。単体ではなく、多重構造になっているのです。

「ふとそう思った」などの事はわたし達の日常でよくある事です。その「ふと思った」ことは、無意識から意識化されたものです。これらは世間では、直感やチャネリングと呼ばれたり、人によって「下りてきた」などと表現する方がいたりしますが、この類いは大きく二つに分かれます。「思い込み（記憶想起）」と「無意識からのメッセージ」の二つです。

どちらがどちらなのかを判断するのはある程度の訓練が必要です。そのためにメンタルコンディションチェックがあるわけですが、メンタルコンディションチェックを続けていくと、思い込みと無意識からのメッセージとの違いが感覚的に分かってきます。

では、無意識のマルチプルメッセージに話を戻します。

例えばこんな事があったとします。イベントを企画していて、集客を一所懸命やっていた。その時に「あ！園田さんに連絡しよ！」とふと思ったとします。園田さんとはもう数年連

絡を取っていなくて、SNSなどでつながっている相手だったとします。結果、SNSを通じて園田さんに連絡し、イベントに参加してもらえた。その後、そのイベントでの再会がきっかけとなって別のビジネスへと発展していき、ステキな再会となった。

さて、上記のような場合、我々のような無意識を扱うカウンセラーはクライアントに言うかは別にして、無意識の多重性に着眼します。無意識はマルチプルメッセージなので、一つの意味ではなく、多重に意味が込められているのです。例えばなぜ「園田さん」だったのか。園田さんに連絡しようと思った意識的な理由は『今度自分の主催するイベントに誘おう！』ということでした。しかし、「園田」という名字に着眼すると、田は経済を表し、園はそのフィールドを意味する。あなたが園田さんに連絡を取ろうとしたのは、経済基盤の確立を意味していた。という読み解きになります。（※これはあくまで、無意識の多重性の読み解きの一例であり、名前の意味解釈がメインではありません。）

繰り返しますが、意識は一つの事しか捉えませんが、無意識は多重構造なのです。このように意識で捉えた意味以外の重なった意味を無意識は発信しています。

更に、人の行動は無意識がベースになっているので、こちらが意図する方向に誘導するためには、無意識にメッセージを届けなければなりません。

催眠療法は、人工的に意識の作用を最小限にし、こちらのメッセージが無意識に届くようアプローチする手法ですが、催眠療法を施すには信頼関係、静かなところなどの物理的条件等様々な制約がかかります。

ですので、通常のコミュニケーションにおいて無意識にメッセージを届ける、つまり無意識脳への外部からの情動的介入を図るには、無意識が多重構造になっているため、こちらが発するメッセージが多重構造であるなら無意識との親和性があるので、そのメッセージが無意識が受け取るのです。

この時に重要なのは、意識に受け取らせるものは、複雑であってははいけません。意識に明瞭に働きかけることで、意識が静まり、その背景にある多重メッセージが無意識に浸透するのです。

では、マルチプルメッセージの例ですが、ワーディングでの例をご紹介します。

例えば、「ママレモン」という大ヒットした台所用洗剤。

これは、ママという誰でも知っているワードと、レモンというこれも誰でも知っているワードを組み合わせる事で、新しいワードとなっています。そこに「台所用洗剤、香りが良く爽やか、主婦に向けたもの」などの多重性の意味が込められています。それを無意識が受け取り、購入するという行動に移るのです。キャッチコピーを考える専門家の方などは、このように理論的に理解しているというよりは、経験的に、体験的に「こうこうするとこうなる。」という事を知っている方々です。

繰り返しになりますがここで重要なのは、意識に訴えかける部分は意識に明瞭に働きかけるという事です。

仮に、「ワイフィーロックワット」という商品名にしたとします。

ワイフィーは妻、奥さんの可愛い呼び方であり、ロックワットはびわの英語です。ママレモンと表現せんとする意図は一緒ですが、おそらく「ワイフィーロックワット」では売れなかったのではないかとするのは想像できると思います。

これは、ワイフィーロックワットとママレモンでは、確かになんとなくワイフィーロックワットの方が高級な感じがしますが、そもそも多くの方が意識で明瞭に受け取る事ができないため、意識の時点で「？」となってしまうのです。

これでは、いくらメッセージをマルチプルメッセージにしたとしても、無意識に届きません。

また、意識だけで分かってしまうメッセージであればそれはマルチプルメッセージとは言えません。

例えば、「レモン洗剤」と言ってしまったらレモンの香りの洗剤だなと意識で完結してしまいます。

では、具体的にどうすれば良いのでしょうか？

通常のコミュニケーションにおいて、無意識にメッセージを届けるために、マルチプルメッセージ化するためには、まずあなたの表現が分かりやすい必要があります。表現が完結で分かりやすく、ワーディングが明瞭でなければなりません。

「この人何が言いたいのか？」となってしまうのは、ワイフィーロックワットと同じです。

そして、その意識に働きかける言葉に、多重の意味を持たせるのです。

例えば、江戸っ子調の気立ての良い男性が「ばかやろ〜、おめーは仕方ねーなー！まったく本当に！」と言ったその背景に愛情や優しさを感じたりするのはまさに、マルチプルメッセージになっているからです。

この場合、言葉は極めてシンプルで意識ではっきり捉えられる言葉だからこそ、マルチプルメッセージ化された情報が、無意識に届くのです。

マルチプルメッセージ化とは、相手に対する具体的な想いです。

クライアントに「こうなって欲しい」「ここがこうなったらこの人は一つ乗り越えられる」

「この人のこの部分が更に伸びたらあの案件が更に前に進む」など、ただ「幸せになって欲しい」のような想いでは、多重になりません。

クライアントを始め、あなたが接する人に対して、その人へ具体的に想いをはせる事そのものがマルチプルメッセージ化している事になるのです。

その時に、あなたの語っている事ではなく、あなたが相手に対してはせた想いが相手の無意識に入力されるのです。

マルチプルメッセージはコミュニケーションスキルの基本となるメカニズムです。このメカニズムを理解する事で、様々な応用に展開する事が可能となります。