

【暗示とアファメーション】

脳大成理論のマインドテクノロジーは、脳に刺激を与え脳を活性化させることで、現実を望む方向に変えていくための自分創りを行うという事を目的に開発しています。つまり、マインドテクノロジーを日常生活に取り入れ、実践して、『なりたい自分』になろう、というものです。

マインドテクノロジーには、物理的的刺激と情動的刺激とがあります。

二つの内、特に情動的刺激は重要です。わたし達の「あり方」は、感じ方、思い方、考え方、捉え方、とも言い換えられます。その「あり方」を変えていくことこそがエンラージメントです。そして、「あり方」を変えるにはいかに情動的刺激を与えるかという事になります。

そして、情動的刺激は『暗示とアファメーション』とに分かれます。しかし、この二つが一般的に混同して認識されている事が多く、本手引きでは、『暗示とアファメーション』との違いについて、そして効果的なアファメーションと暗示のメカニズムについて言及していきたいと思えます。

まず暗示とは何か、以下が「暗示」の辞書上での意味です。

1. 物事を明確には示さず、手がかりを与えてそれとなく知らせること。また、そのような手がかり。サジェスション。「暗示を与える」「将来を暗示する事件」など。
2. 人の感情や考えが、言葉や絵などの間接的な手段によって無意識のうちに強制によらずにある方向に変化する現象。「暗示にかかる」など。

ここで押さえておきたいポイントは、暗示の対義語は明示であるという事です。つまり、暗示の意味の2にもあるように、ハッキリと言葉にして伝えるという直接的なアプローチは暗示ではないのです。もちろん世界的に共通する定義が存在している訳ではなく、様々な方が様々な論調で表現しています。ですので、暗示は直接暗示と間接暗示とに分かれると説明している方もいます。

脳大成理論では、直接暗示をアファメーションとし、間接暗示をいわゆる暗示全般であると定義します。いずれにせよ、暗示を用いる目的は、いわゆる「潜在意識」を書き換えるためです。つまり、脳大成理論で言うところの無意識脳の書き換えです。

そして暗示には、他人から与えられる他者暗示と、自分自身に与える自己暗示とがあります。自己暗示にせよ他者暗示にせよ、いずれもメカニズムを理解しなければ活用する事は不可能です。

例えば、「運が良くなる、運が良くなる、運が良くなる…」と繰り返し自己暗示を行う事で運が良くなっていく。といった言葉は違えとこういった話しは聞いた事があるかと思

## 脳大成理論 1-27

ます。しかし、前述の定義に当てはめると、これは暗示ではありません。「運が良くなる。」とハッキリ分かる形で自分に投げかけていますので、暗示ではなくこれは『明示』しています。どうやら一般的に、思い込む事が自己暗示であるという様な捉え方をしている方も少なくないようです。

この場合のように、ハッキリした言葉を自分に投げかけるアプローチは、暗示ではなくアファメーションです。アファメーションとは、自分にとって有益な言葉、自分を望ましい状態に変化させるための効果的な言葉がけを、繰り返し何度も何度も自分に投げかけることで無意識脳に浸透させていこうというものです。元々アファメーションには、『宣誓』や『誓い』などの意味があります。

アファメーションが効果的なのは、すでに様々な脳科学の実験で証明されています。脳科学の研究では、どんなアファメーションが効果的なのかについては、多岐に渡って論じられており、未だどれが正しいかのかを断定できる段階にはありません。

しかし体験から明白なのは、アファメーションよりも暗示の方が強力であるという点です。

例えば、「私は絶対に次の商談で最高のプレゼンテーションができる、私は絶対に次の商談で最高のプレゼンテーションができる、私は絶対に次の商談で最高のプレゼンテーションができる…」と繰り返しアファメーションしてみましょう。しかし、アファメーションは明示なので、明示には必ず理性が働きます。ですので、仮に自信がない方がこのようなアファメーションを繰り返したなら「そうは言っても、やっぱり心配だな…」と心が反応します。よく聞く方法として、緊張している時に手のひらに「の」の字を書いて、それを飲み込む。それを繰り返し繰り返し行う。みたいなものであったり、眠れない夜にヒツジを数えると寝られるというものであったり…こういったアプローチをすればするほど、逆効果になってしまった経験はありませんでしょうか。

アファメーションは意識的に行っているわけですが、アファメーションを行っている意識脳よりも、意図せず湧き上がってくる無意識脳の方が圧倒的に強力なのです。湧き上がってくる無意識の心の反応をかき消すかのように意識的にアファメーションを繰り返し繰り返し行う事は基本的に逆効果で、不安をかき消すために行っているアファメーションが、不安をより強める暗示として働いてしまっているのです。ですので、自分の望むように無意識脳を書き換えるためには、暗示のメカニズムの理解が必須となってくるのです。

私達が認識している90%以上が、脳は無意識に察して認識しているのです。  
つまり、脳がどう察するのかという事がまさに暗示のメカニズムなのです。

さて、暗示のメカニズムについてはこの後に論じるとして、まずはアファメーションから理解していきましょう。

## 脳大成理論 1-27

前述の例の通り、繰り返し繰り返しアファメーションする事で逆効果になっているというのはあなたも一度や二度体験した事があるでしょう。これはアファメーションの投げかけ方のニュアンスに問題があると考えられます。つまり、不安をかき消すようにアファメーションするという事は、不安を認めてしまっている事になるのです。それでもやり続ければいつしか不安よりもアファメーションによって得られる効果の方が勝った時に不安は湧いてこなくなりますが、多くの場合、そこまで続けるモチベーションが維持できません。

では、どのようなニュアンスでアファメーションを行ったら良いのでしょうか？

効果的なアファメーションは、勇気づけてあげるようなニュアンスで行う事なのです。

例えば、運動会を明日に控えている小学生がいたとしましょう。その小学生の名は「マモル君」とします。マモル君は、去年はかけっこで散々な成績でした。マモル君はそれなりに練習してそれなりに自信があったにも関わらず、かけっこでの結果は出ませんでした。そして、一年経って再び運動会の季節になりました。マモル君は去年の経験から昨年以上に練習に励みました。でも、運動会前日になって、去年の記憶が脳裏を離れません。練習したにも関わらず自信が持てず、明日の運動会に不安を抱えています。

そんな時、あなただったらどんな風にマモル君に声をかけてあげますか？

『マモル君、大丈夫だよ。だって昨年以上にマモル君は練習したじゃないか。努力したじゃないか。だから、明日はきつとうまくいくよ！』と言ってあげたくありませんか？しかも、言ってあげる時に、優しく、諭すように、包み込むように、言ってあげようとするのではないのでしょうか。

まさに効果的なアファメーションに必要なニュアンスはこれです。このニュアンスで勇気づけるように自分に投げかけるのです。そうすることで、不安をかき消すように行うのではなく、圧倒的に効果のあるアファメーションになるのです。

アファメーションを行う際は、小学生に勇気づけるようなニュアンスで行うということを意識してやってみてください。

さて、続いて暗示についてです。

暗示を脳大成理論では、『明示によって無意識脳が察したもの』と定義付けます。

しかし、決して一つ一つのパターンを覚えなくても、概要を感覚で掴むことができると、自然と理解が深まり応用が利くようになってきます。

一例を挙げましょう。「あれは難しいから…（できない）」「あれは高いから…（できない）」と言う人がいますね。でも、実際の所は難しいからとか高いからという問題ではな

## 脳大成理論 1-27

い事がほとんどです。なぜなら、簡単にクリアできるようなゲームをとことんやり続ける方はいないはず。難しいからこそやりがいがあって、それを攻略するために夢中になるのでしょう。

高いか安いかという場合も一緒です。あなたの欲しいものの中で、高いからこそ欲しいというものがあるはず。逆に安いからといって買うわけでもありません。関心のないものなら、高かろうが安かろうが価格の問題ではありません。

実際の所は、難しいからやらない訳でもなければ、高いからやらない訳でもない。それだけの努力や費用を注ぐ価値がないからやらないのでしょう。つまり、できないからではなくやらないと決めているからなのです。であるなら最初から「自分にはやるだけの価値がないからやらない。」と考えるべきです。「お金を払うだけの価値がない」と考えるべきです。そうすると、不利益な暗示は働きません。

しかし、「難しいから…」 「高いから…」 と考えると、無意識脳はそれを察しようとし、つまり『難しいから何だろう…高いからなんだろう…』と推察し、「難しいことはできない、そんな実力はない」「高いものは買えない、そんな財力はない」というように察し、無意識脳は印象づけてしまうのです。

「あれは難しいから…」 「あれは高いから…」 と軽々しくも口にすることで、上記のように自己暗示していることになるのです。その結果、本当に得たい時に「難しいからやりたけれどできない…」 「本当は欲しいけど、高いからやめておこう…」 と無意識脳は判断してしまうようになります。

価値がないなら、やる必要も買う必要もありません。

しかし、本当にやりたい時、本当に欲しい時、どのように考えればいいのでしょうか。

「難しい…けど、やってみようと思う」「高いから買えない…でも何とか工夫して買えるように努力する」と考えれば良いし、そうやって思考で言語を構成して口にすればいいのです。すると無意識脳は、「そうか、それだけの価値があるんだな。よし、ここは頑張るところだな」と察し、その目標に向かうための力を用意してくれるのです。

実際に自己暗示というのは、このように、普段何気なく口にしている言葉にこそ働いています。逆に言えば、普段の考えや言葉こそが最も脳に影響のある情動的刺激となっているのです。普段の考えや言葉を、暗示のメカニズムに沿って再構成し、自分に適応させ口にすると、それを続ける事こそが最も強力な情動的刺激と言えます。

暗示のメカニズムを理解し、普段の思考や言葉の再構築を行い、望む無意識脳を形成していきましょう。