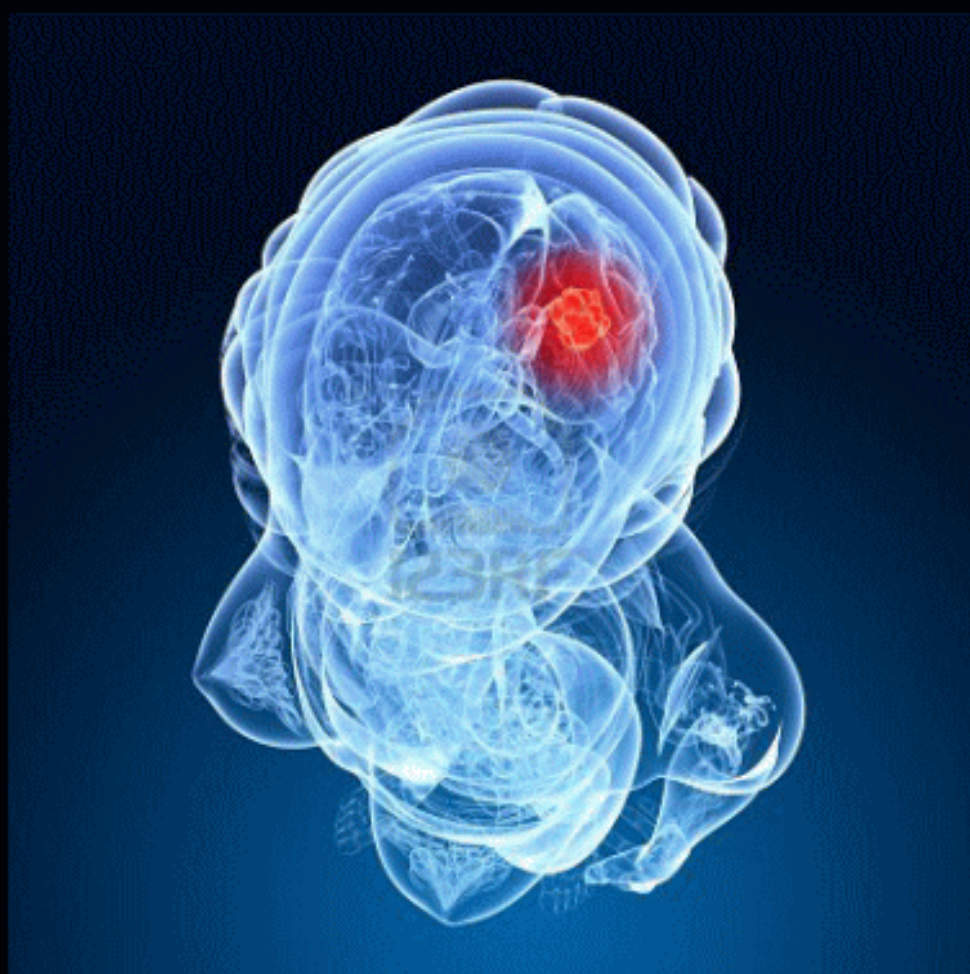


Master Physical System

身体と読心術を使って女を弄ぶ



●はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【使用許諾契約書】

本契約は、本教材を入手した個人・法人（以下、甲と称す）と販売者（以下、乙と称す）との間で合意した契約です。甲が決済を完了することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的

乙が著作権を有する本教材に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本教材に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第4条 損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、その違約金として、違約件数と販売価格を乗じたものの10倍の金額を支払うものとします。

第5条 責任の範囲

本教材の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

購入者サポートに関して

本書は本書の記載や表現に関するものに限定し、購入後の 180 日間に限り、回数無制限で購入者様からのメール質問に対応させていただいております。

件名：mps に関する質問

宛先：あなたのメールアドレス

相談メール先：nspms2012@yahoo.co.jp

< 必須記載事項 >

1. 購入時のお名前
2. 質問当該ページ（質問内容は具体的に書いてください。）

質問は原則として 3 営業日以内に回答します。

（土曜・日曜・祝日は休業日になります）

回答者が販売者である必然性のないものにつきましては、回答を省略させていただきます。

目次

● 第1章：プロフィール手法とマインドリーディングを使う	6
(1) 女と接する目的を明確にする	8
(2) 人間の現実世界を作る3つの要素で女を縛る	10
(3) 全ての女を2つ視点で観察すれば失敗をしない	15
(4) 女と会話する前に分析する2つの要素とは？	18
(5) 身体を許しやすい女を見分ける方法	21
(6) 言葉と行動どちらを重視するタイプかを見極める方法	23
(7) 何回会えば肉体関係を持てるかを判断する方法	25
(8) 補足：重要な価値観の探し方	29
(9) 軽い催眠状態にして女を操る方法	31
● 第2章：マインドリーディング手法	32
(1) マインドリーディングを始める前の大切な練習	34
(2) リーディングの基本1：持ち物を観察する	36
(2) リーディングの基本1：顔色を観察する	39
(3) 顔面筋・鼻孔・下唇を観察する	42
(4) 呼吸は確認できるのか？	45
(5) 視線の動きを把握してコントロールする	47
(6) 女の気持ちを揺さぶる視線使い方	49
(7) 無意識に働きかけてコントロールする	52

●第1章:プロフィール手法とマインドリーディングを使う

この章では、女を目的別でプロファイリングする方法とマインドリーディング（読心術）の方法を解説していきます。

女を目的別でプロファイリングするとは何とも非道德な話ですが、この教材は綺麗ごと抜きで作っていますので、あなたも気にせずに覚えていって下さい。

最初に質問をしたいことがあります。

仮にあなたがハンバーガーショップを開くとしたら。

あなたがハンバーガーショップで成功するために1番大切なことは何だと思いますか？

???

重要な質問ですので真剣に考えてみて下さい。

...

考えていただけましたか？

値段

ボリューム

肉の質

パンの質

野菜の量

スピード

etc

などでしょうか？

残念ながら全て間違っています。
それでは何が正解なのでしょう？

あなたならもうお分かりですよ？

答えは「腹を空かせた客」です。

不味くても高くても腹を空かせた客がいれば、どんなハンバーガーでも売れます。

女関係も同じです。

例えばただ女とやりたいのなら、やさせてくれる確率の高い女を探せばいいのです。

もっと分かりやすく言えば、彼女が欲しいと思っている時に。
彼氏がいる女や結婚をしている女を好きなる時点でマイナスからのスタートになります。

この場合彼女が出来るまで、当然時間もかかりますね。

このようなミスをしないために、まずは女を見る目を養いましょう。

そしてこのセクションでは、あなたが女を見て女がどんなタイプで何を必要としているのかを、見極める FBI の心理捜査官のような目を身につけてもらいます。

このセクションをマスターすれば、あなたは間違った女の選び方をもうしないで済むでしょう。

それでは早速見ていきましょう。

(1)女と接する目的を明確にする

これから覚えてもらうテクニックを公開する前に、まずあなたの目的を明確にしましょう。

あなたが今どんな状況かは分かりませんが、おそらく数多くの女たちと関係を持ちたいと思っています。

もしくは片思いをしながらも、一方で数多くの女たちと遊びたいと思っているのかもしれませんが。

これからあなたに決めてもらいたいことがあります。

それは、今後あなたが女にアプローチする時は『目的』を明確に
してもらいたいのです。

例えば僕はナンパをする時は、女と「やる」ことしか考えていません。

なぜ目的を明確にする必要があるのか？

それは目的が明確でないと、その目的を達成するための女を見極められないからです。

例えばあなたが楽器の練習をしようと思ったら、1つの楽器に集中しますよね。

今日はギターで明日はベース・・・などのような練習はあまりしないと思います。

女へのアプローチも同じです。

女とやる目的なら、「やらせてくれる」可能性が高い女を探し、観察をしながら「やらせてくれるか？」を見極めなければいけません。

彼氏がいて凄く幸せな女をいくら口説いても意味はないのです。

意外にこの基本的な考え方が出来ていない人が結構多いのです。目的が明確になれば、女を見極める範囲も明確になりますし、無駄な努力をしないで済みます。

あなたならもうお分かりの通り、目的を持って事に臨むのは何も女だけではなく全てにおいて重要ですよね。

仕事をするのも、本を読むのも、全て『目的』を持つか持たないかでインプットとアウトプットの質が変わってきます。

それでは目的を持って次の解説を読み進めて下さい。

(2)人間の現実世界を作る3つの要素で女を縛る

ここでは男女関係なく、人は何を基準にして物事の判断をしているのかを見ていきましょう

なぜこのような小難しい心理学の話をしていくかというと、あなたが女を判断していく時の基本的な知識となるからです。

女を広い視点で見ることが出来ると「恐れ」が無くなり、女への効果的なアプローチ方法が分かるようになります。

当たり前ですが、あなた日々、物事に色々な意味をあなたのフィルターを通して、意味付けをしています。

それでは僕たちは何を基準にして物事を見ているのでしょうか？

最新の心理学では人間は基本的に以下の3つを使って物事を見て自分独自の世界を構築していると言われています。

▼人間の現実世界をする認識する3つの要素

1.削除

2.歪曲

3.一般化

簡単に意味をみていきましょう。

1 の削除ですが、アメリカの神経学者のジョージミラーはこう言っています。

「人間の意識は一度に7プラスのマイナス2の情報しか扱うことは出来ない。残りの情報は削除する」

つまり人間は最大でも7つの情報しか処理出来ないということです。

削除の概念で覚えて欲しいことは、まずあなた自身が情報を自分に入れ過ぎないこと、そして女と話をする時もメッセージを多く送り過ぎないで欲しいのです。

よく合コンやナンパで自分のことを全て、女に伝えようとアピールして努力をする男がいますが、これは逆効果です。

なぜなら女の脳が単純に混乱してショートするからです。
結果としてその男のことがあまり記憶に残らない結果になります。

2 の歪曲は、人は物事をあるがままに見ることが出来ないと言う意味です。

例えば、人はある部屋に椅子のないテーブルをあれば、頭の中で椅子を想像するでしょう。

要は想像です。

歪曲は女をコントロールする時の重要な要素です。

歪曲を利用するのは、「恐れ」の感情です。

例えば、暗闇を見ればほとんどの人は恐ろしいことがあるのではないかと考えます。

会社でリストラがあれば誰もが次は自分なのではないか？
と想像します。

つまり女の想像上の歪曲を見逃さないように観察するのです。
詐欺師は皆このことを知っています。

「恐怖」を感じている時は女を動かすチャンスです。
恐怖を感じている女に近づき優しくすればいいのです。

僕がよく使っていた手でワザと怒る手法があります。

Aさん・Bさん2人の女がいて、自分が狙っている女がAさんだと
します。

彼女たちと一緒に仕事や食事をしている時に、些細なことでワザと
Bさんを怒ります。(怒る度合いはその時の状況で変えます)

するとAさんは勝手に「次は私が何かを言われるのではないか？」
と身構えます。

そして身構えたAさんにはワザと優しくします。
あなたなら結果はお分かりですよね？

Aさんはホッとするのです。ここで僕のステータスが上がったこと
になります。

このプロセスでAさんは僕の命令を聞く下地が出来てしまった
のです。

論理的な話でも何でもありません。
人の本質なのでそう感じてしまうのです。

最後の一般化は、人間は自分の経験したことが一般的と考えて、物事見るということです。

例えば、付き合った男全てに浮気をされた女は「男は絶対に浮気するもの」という一般化をします。

そしてこの一般化は強固なので中々変わりません。

結果として先の女は本人が望んでいないにもかかわらず、今後も浮気をする男ばかりと付き合い、自分の価値観が正しいことを証明するようになります。

一般化していることは人それぞれなので、単純化出来ませんが、男女間の一般化を探るのは簡単です。

女に以下のステップで質問をしていきます。

ステップ 1：

「君が恋愛をする上で男に求めるものは何？
また 1 番重要だと思っていることは何？」

ステップ 2：

「どうしてそう思うの？」

ここで聞き出したことが女の恋愛における一般化です。
聞き出した答えの裏には、そう思うに至った辛い経験も入っている可能性があります。

そして女のその現実を絶対に崩さないように会話をしていきます。

現実を壊さないことが重要です。

「真逆のことを言い、説教をした方がカッコ良いと思いますよ...」

いいえ、現実を壊してはいけません。

結婚詐欺師も同様のプロセスを慎重に踏みます。
詐欺師の目的は当然お金です。

お金を奪うためには1番重要なのは、自分を信頼をさせることです。

そして信頼させるためには、女の現実を壊さずに認めて上げることが効果的なことを知っています。

詐欺師はそっと女に囁きます「君は何も悪くないよ...」
そして女は詐欺師を信用していくのです。

言葉にすると単純ですが、女の現実を壊さないように話すのは思っている以上の努力が必要です。

なぜなら、あなたも僕も女と違う現実を持っているので、どうしても自分の意見を言いたくなる場面があるからです。

そこを堪えて女の信用を勝ち取れば、その後は楽になります。

完全に信用された後は、女はこちらの意見をほとんど受け入れるようになるからです。

以上、人間に共通している現実を作る3つの要素を見てきました。

基本ですがどれも重要なのでしっかり覚えておいて下さいね。

(3)全ての女を2つ視点で観察すれば失敗をしない

それはここからは、女をプロフィールする方法を解説していきます。
女を観察するいくつかの視点を、順を追って解説します。

かなり単純化しているように思うかもしれませんが、これから解説
する方法だけを覚えるようにして下さい。

女をプロフィール出来るようになると、あなたは肉体関係を持てる女
と持てない女を見極められるようになります。

そして見極めるようになれば、余計な労力を使わないで済むよう
になります。

それでは早速みていきましょう。

まず女と話す時に見ていく要素は以下の2つになります。

▼初対面の女に対してまず見るべき2つの要素

1,主体型

2.反映型

1の「主体型」とは行動重視の人間です。
あまり慎重に考えずに行動を重視します。

2の「反映型」とは1とは逆に行動よりもまずは慎重に考えて、
さらにそこから周りに意見を聞いた上で初めて行動に移ります。

以上の2つを基本としてしっかり見極めていきます。

見極める方法は行動を観察します。

主体型はせっかちで早口、座っているのが苦手です。

反応型は長く複雑な文を書き、～かもしれない、～だろうと話します。

当然ですが、2の反映型の女をモノにするのは大変です。

特にナンパをしてただSEXをしたい場合は、2のタイプの女は相手にしてはいけません。

なぜなら、やれない可能性が高いからです。

ただ反映型は彼女にするには良いかもしれませんね。

慎重ですし浮気をしない人が多いですから。

前のセクションで僕の女友達の話をしました。

「ストレートに言う正直な男が少ない」と言う女友達です。

彼女たちは明らかに1の主体型ですね。

ただし世の中の男たちは、主体型に響く言葉を使っていない場合が多いのです。

主体型はストレートな言葉が好きなので、ストレートに言うのが1番効果があります。

それでは主体型と反映型の好む言葉を見ていきます。

1.主体型の好む言葉

今すぐやる

まずは行動する

達成する

2.反映型の好む言葉

理解する

よく考える

●●かもしれない

●●すると●●になる

以上のように、女のタイプによって言葉を使い分けることによって、女はあなたに対して親近感を覚えます。

ここで重要なのは、あなた自身がどちらのタイプでも両方を使い分けるようにすることです。

「自分は反映型だから、主体型の女とは上手く話せない」
そうってしまうと意味がありません。

もう1度思い出しましょう。

僕たちはロボットです。目的のためには周りの人間たちとは違うことを考え行動しなければいけません。

また性格は状況によって変わりますので、「自分は●●だ」と断定してしまうのは危険ですし、結果が変わってきてしまうので、柔軟性を持って考えて行動をしていきましょう。

(4)女と会話する前に分析する2つの要素とは？

あなたも女と話をしていて、女が何を望んでいるかが分からない時が多々あると思います。

何を望んでいるかが分からないから、アプローチ方法や会話に困ることも多いのではないのでしょうか。

ここでは女を2つのタイプに分類して、あなたが狙っている女とどのように会話していけばいいのかが分かる方法を見ていきます。

それでは解説をしていきます。

簡単に言うと男女関係なく人の言動は2つの動機で成り立っています。

▼人の言動の2つのタイプ

1,内的基準型

特徴：自分の価値観を重要視して他人の意見ではなく自ら判断を下すことを望む。

2.外的基準型

特徴：自分の価値判断より他人の意見を重要視して他人からの意見によって判断・行動することを望む。

あなたが狙っている女がどちらのタイプなのかを知れば、女と会話する時にあなたが積極的に話す必要があるのか、聞き役に回った方がいいのかが分かります。

タイプを見極める方法は以下の質問になります。

「うまくいったこと（仕事など）はどのようにして分かる？」

1 のタイプの場合は、仕事なら自分が納得出来たかが重要な判断材料になります。

2 は言うまでもなく「他人からの評価されることで分かる」と言うでしょう。

もうお分かりですね。

1 のタイプの女と話す時は極力聞き役に回ります。

2 のタイプの場合はあなたが積極的に話していく必要があります。

もし早い段階で女と肉体関係を持つことを望むなら、1 の内的基準型の女にアプローチするのが手っ取り早いです。

なぜなら、1 タイプの方は自らが納得すれば行動するワケですから、こちらからは余計なことを言わずに、聞き役に徹して、女の自尊心を満たす会話を心がければ簡単に落とせるからです。

「君の考えは素晴らしいね。」

「君の選択は正しいよ」

「君は他の女たちよりも頭がいいね」

要は彼女の内面の自信を強化させる言葉を中心に選んでいけばいいのです。

反対に 2 のタイプは面倒です。

最低でも以下の 3 ステップを取る必要があります。

- 1.あなたが主導で話をしていく
- 2.相手の話を聞く（趣味から価値観まで）
- 3.アドバイスをして信頼関係を築く

どのタイプを狙うかはあなた次第ですが、ただ **SEX** をしたいのなら、
1 の女を狙っていきましょう。

(5)身体を許しやすい女を見分ける方法

女と話をしていてその女が身体を直ぐに許すタイプかどうかを見極めるのが難しい時があります。

中には演技の上手な女もいますからね。

そんな時はこれから話す判断材料が役に立つはずです。

人が何かを決断する時には 2 種類いると言われています。

▼人が判断する際に重視するポイント

1,選択オプション重視型

特徴：新しい選択をする 決められた順番を守りたくない。

2.選択プロセス重視型

特徴：確実な手順を踏みたがる 決められた順番を守りたい。

タイプを見極めるには、以下の質問をしていきます。

「どうしてそれ(恋人・仕事・車など)を選んだの？」

例えばなぜその車を選んだの？という質問なら 1 のタイプは、持っている人が少なかった、直観で選んだなどの理由を言うでしょう。

反対に 2 のタイプなら、有名な車だからなどの理由を上げると思います。

もうお分かりですね。

もちろん身体を許してくれやすいのは1のタイプの女です。

2のタイプは一般的な価値観を持っていることが多いので、男とすぐに肉体関係を持つには抵抗感を持ちます。

1のタイプは冒険心が強いタイプなので、肉体関係に持っていくなら「楽しい体験が出来るよ」というアプローチをしていくと良いです。

残念ながら2のタイプと直ぐに肉体関係に持っていくのは難しいと思います。

それでは、それぞれのタイプ別が好きな言葉を解説します。

1. 選択オプション重視型の好む言葉

チャンス

可能性

冒険

たくさん

2. 選択プロセス重視型の好む言葉

正しい

確実

順番

(6)言葉と行動どちらを重視するタイプかを見極める方法

この教材では主に言葉より行動・態度を重視したテクニックを公開しています。

しかし、厳密に言えば女によっては行動より言葉に影響を受けやすい女と、行動・態度に影響を受けやすい女とがいます。

言葉か行動どちらの影響を受けやすいのかを分析する方法は以下になります。

▼言葉と行動の 2 つのタイプ

1.内向反応型

特徴：自分の経験の範囲以外の言葉以外の動きに気がつかない。

2.外向反応型

特徴：他人の言葉以外の動きに自然と反応する。

このタイプを見極める方法ですが簡単です。

その方法とは、女の前でワザと物を落すのです。

物を落した時、気がつかない場合は 1 の内向反応型になります。
気がつけば当然 2 の外向反応型です。

MPS で覚えたテクニックは当然 2 タイプに使っていった下さい。

1 タイプに全く効果がないことはありませんが、より短時間で女に対して影響力を持ちたいのなら、2 タイプに使っていきましょう。

また当然ですが、1 タイプと 2 タイプの接し方も真逆にしないと いけません。

1 タイプは自分の「価値観」を大切にしています。
つまり価値観を尊重して話を合わせていくプロセスが重要になります。

2 タイプは息が合うことや行動が似ていることを重視します。
ノリを重視しているタイプです。

僕の場合、1 タイプの女とは基本的にあまり深く付き合いません。
理由は面倒だからです。

また友人にするなら 2 タイプが分かりやすく良いと思っています。

単純に肉体関係を持ちたいと思ったら、2 のタイプが良いでしょうね。
職種としては営業をしているタイプです。

また事務職でも 2 のタイプの女が結構います。

普段自分の特性に合わない仕事をしているせいか、2 タイプの事務職の女は落としやすいということも覚えておいて損はないでしょう。

(7)何回会えば肉体関係を持てるかを判断する方法

あなたが狙っている女は会う回数を増やさないと、あなたのことを信用しないタイプでしょうか？

それとも会う回数に関係なく信用するタイプでしょうか？

これが分かれば、女に対して肉体関係だけ望んでいるなら、余計な時間とお金を使わずに、関係を持てるかどうか判断出来ます。

それではその方法を早速解説していきましょう。

▼人を信用するまでの4タイプ

1.回数重視タイプ

特徴：一定の回数会い、情報提供されないと納得しない

2 直観重視タイプ

特徴：直観的に判断する 自分の決めたことに自信を持っている

3.期間重視タイプ

特徴：自分の判断の中の一定の期間を必要とする

4.疑心型タイプ

特徴：完全に信用することはない

これらのタイプは見極める質問方法を解説します。

「会社で働いているその人が凄いのと思うのは
どのくらい(見ると・聞く・読む・一緒に働く)で納得する？」

会社が1番分かりやすいと思いますので会社の中の話で聞いて
みて下さい。

- 1 タイプだったら、ある程度の数の実績や証拠を必要とします。
- 2 タイプは実績を必要としません、自分で判断します。
- 3 は一緒に働いている期間や会社の在籍年数で判断します。
- 4 は完全には人を信用しません。

当然ながら肉体関係を直ぐに持ちたいのなら、もちろん2タイプです。
間違っても4タイプにアプローチしてはいけません。

個人的には彼女として良いのは、1タイプだと思います。
バランスが取れていますからね。

ただ期間を重視する3タイプは直ぐに関係を持てなくても、一定期間
いれば親近感を覚えてくれるので良いですね。
なぜなら、余計なテクニックを使わないで済むからです。

まあどれが正しい・正しくないはありませんので、あなたの趣味の
女のタイプに合わせて言葉と行動・態度を取るようにして下さい。

ここまでで、女をプロファイルする方法を終了します。

他にも色々な手法はありますが、あまり量が多くなると恐らく
あなたは混乱をすると思います。

まずは今までの方法を完全に覚えるようにして下さいね。

それでは最後に今まで説明した 5 つのプロファイリング手法を使って直ぐに肉体関係に持ち込みやすいタイプの女をまとめてみましょう。

▼肉体関係に短期間に持ち込みやすい 5 つのタイプ

- ・主体型
- ・内的基準型
- ・選択オプション重視型
- ・外向反応型
- ・直観重視タイプ

つまりやりやすい女とは

『主体性を持っていて、周りの意見ではなく自分で判断をすることが出来て、直観的に物を考えて行動をする女です。』

文章で見て分かる通り、すぐにやらしてくれる女は、大人しい女でも何も考えていない馬鹿な女でもありませんね。
数多くの女と関係を持っている方は思い出して下さい。

上記のタイプが多くなかったですか？...

分析手法を学ぶと一見大変そうに思いますが、1 度やってみれば分かりますが、あなたが思っているより簡単です。

また 2・3 回やってみればいちいち分析をしなくても女と接していれば分かるようになります。

ぜひマスターをしてやりやすい女にアプローチするようにして下さい。

また今回は僕の志向でやりやすい女を特定するように話を進めてしまいましたが、もちろんあなたなりに分析手法を使ってみていただいて問題ありません。

ただし分析手法を使う時は、必ず意図を明確にして使うようにして下さい。

やる女を探すために分析するのか？

彼女を探すために分析するのか？

女友達を作るために分析するのか？

意図を明確にしないと必ず途中で混乱します。

意図が明確であれば、失敗しても直ぐに気持ちの切り替えをして、新しい出会いを求めることが出来ます。

最初にハンバーガーショップの話をしましたが、釣りの名人と言われている人も同じです。

釣りの名人は、竿や餌が良いのではなく、魚が多くいる場所を知っているから釣れるのです。

(8)補足:価値観をプロフィールする時の注意点

これまで簡単なプロファイリングの方法を解説してきました。

そしてあなたが狙っている女がどんなタイプか分析する質問方法も学んできました。

最後に狙っている女に質問をする時に使ってほしい、動きのテクニックについて解説をしていきます。

その方法とは手を使った質問方法です。

当たり前ですが質問をする際は言葉を使います。

ここで問題が起こります。

女が自分の考えをハッキリと分からない時があるのです。

言葉同士のコミュニケーションではどうしても、聞き手の言葉の使い方によって、答える女が誘導されてしまう時があります。

恣意的な誘導を防ぐためには質問で使う言葉はシンプルにする必要があります。

そのために、言葉だけでなく手を使っていきます。

例えば、先の人を信用するまでの4タイプを見分ける質問があったと思いますが、質問内容は以下でした。

「会社で働いているその人が凄いのと思うのは
どのくらい(見ると・聞く・読む・一緒に働く)で納得する？」

つまり質問は「見ると・聞く・読む・一緒に働く」の4つあります。

この質問時に、両手の掌を広げて女に差し出します。

そしてこう質問をしていきます。

あなた：「会社で働いているその人が凄いのは思うのはどのくらいで納得する？」

あなた：右手を広げて「こっちは見る回数」左手を広げて「こっちは聞く回数」「どちらが重要？」と聞いていきます。

同様に、読むと回数と一緒に働く期間も聞いていきます。

そして2つの質問で女が答えた答えを再度左右の手を使って聞いていきます。

そして最後に残った答えが女の重要な価値観です。

この手法はコーチングで使うテクニックです。

言葉と手を使った質問方法を使えば正確な答えを得ることが出来ます。

(9)女を手の質問で軽い催眠状態にして操る方法

またこの手を使った質問方法を悪用するやり方があります。

その方法とは、手を使った質問をしている最中にあなたが
「君は●●の部分があるよね...」と言えばあなたが望んだ結果を出してくれるのです。

もちろん本人自ら出した答えなので、女は自分の本心と納得します。

しかし時間が経てば直ぐに自分の答えに疑問を感じます。
なぜならその答えは本心と違うからです。

この方法を悪用する時は短時間で女をモノにしたい場合に効果があります。

軽いマインドコントロールです。(催眠的效果があります)

「君は、本当は自由を感じたいタイプだよね？」

「君は、他の女と違って男の部分が多いよね」

要は今までの、SEX をやりやすい女の志向パターンに沿った刷り込みをしていけばいいのです。

かなり卑劣なやり方ですので、使う場合は十分に気をつけて下さい、

後で恨まれる可能性が大ですから...

●第2章：女を見抜いて操るマインドリーディング手法

この章ではマインドリーディング（読唇術）を学んでいきます。

ここまででかなりの量のテクニックや考え方があったと思いますが、あと少しなので頑張ってください。

リーディングを身につけるコツは、女の見るべきポイントを日常生活で観察出来るようになることです。

慣れれば直ぐに出来るようになります。

リーディングを身につける利点は女より優位に簡単に立てるようになることです。

相手の心が分かるようになれば、大人と子供の勝負です。

女はあなたを「恐れる」ようになります。

恐れ反対の感情は「好奇心」です。

あなた女に恐れながら、好奇心を持たれる対象になるのです。

そして女の性格や考えていることをたまに当ててやることで、女はあなたに対して「尊敬」の感情も抱くようになります。

ここまでくると、女よりあなたのステータスが上がります。

すでにあなたは、女よりステータスを上げる利点を十分理解されていると思います。

またリーディングのテクニックは必要最低限のものだけ公開しています。

リーディングで本当に必要なものは実は限られています。

必要以上の知識を習得しても恐らく使いこなせないと思います。

まずはこの教材で公開しているテクニックだけを徹底して使ってみてください。

十分に効果があると思います。

それでは早速テクニックを見ていきましょう。

(1)マインドリーディングを始める前の大切な練習

まず実際のマインドリーディングをする前に、あなたに日々やってもらいたい簡単な練習があります。

これをやらなければ恐らくテクニックを学んでも使えるようにならないと思います。

出来れば最低 1 週間～1 ヶ月間はやった方がいいでしょう。

これから解説する 2 ステップを、自然に出来るようになったら、実際にテクニックを使って下さい。

ステップ 1 :

あなたが 1 番長い時間一緒にいる特定の人物を決めます。
(会社で働いている方は会社の中の人がいいと思います)

ステップ 2 :

その人物の行動を観察して予想をするようにします。

以上です。

常に特定の人物を観察するのは大変だと思いますが、気がついた時に必ず実践してもらいたいのです。

当然仕事が忙しい日は出来ないと思いますので、あなたの意識に定着するまで長くて 1 ヶ月間ぐらいいはかかってしまうかもしれません。

あなたの周りや会社の人より観察力が鋭い嫌なヤツはいませんか？
直ぐに人を分析するヤツです。きっといると思います。

しかしそういう嫌なヤツは女にモテている男が多いのも事実です。

そして、彼らは例外なく人を観察しています。

もちろんここに書いているような知識はないので、恐らく生まれ
持った性格なのでしょう。

それではこの観察の練習のゴールはどこかと言うと、単純にあなたが
観察している人間の次の行動がある程度当たるようになった時です。

または観察する対象以外の人間、例えば電車で偶然会った人などの
行動が予想出来た時です。

もし既にあなたが人の行動を予想出来る観察力を持っているなら、
当然ですがこの練習は必要ありません。

面倒だと思う方もいるかもしれませんが、体操で言えば基礎の部分に
なりますので必ずやらしてもら必要があります。

それでは次からはテクニックの解説になります。

(2)リーディングの基本1:持ち物を観察する

まず初めにあなたが狙っている女を観察するポイントから解説します。

1つは女が見つけている『物』です。

身につけている物は本人の言葉以外の自己主張です。
つまり女が見てもらいたい部分です。

あなたは普段女が見つけている物を見えていますか？
恐らく見ている人は少ないでしょう。
特にアクセサリーなど男の興味がないものは見逃してしまいますよね。

物を見る理由は3つあります。

1つは女に対して「自分はあなたに興味がありますよ」という
アピールです。

1つは会話の提供です。
1つは相手を驚かせるためです。

特に相手の小さな物を見るようにして下さい。

アクセサリーでも良いですし、時計やボールペンや手帳・ノートでも
良いですね。

まずはあなたの興味がある物の方が良いと思います。

僕は文房具を好きなので女の文房具を見ます。

例えば、ある日会社の女が安そうですが、万年筆を使っていました。
その時僕はこう言いました。

「●●さん、最近字を丁寧に書くようになったね」

その女は、デスク周りも汚く字も汚いズボラな女でした。

もちろん字が綺麗にもなっていません。
その女の反応は顔を赤らめ「有難うございます！」と本当に嬉しそう
でした。

そしてしばらくしてから「万年筆買ったんだね。書きやすそうな
良い万年筆だね」と言いました。

その女の中の感情はもうお分かりですよ。

ちなみにその女は僕のことを「母親と同じぐらい自分を理解して
くれている人」という思いを持っていました。

ポイントは物に対して直接意見を言わないことです。

人は新しい物を買った時は、**必ず認めてもらいたい「感情」**が
あります。

その感情を褒めて認めるのです。

そして後で物の話をします。
簡単に言えば「嘘」をついて相手の気分を良くして上げているのです。

再度ステップでまとめてみましょう。

▼女の物を使って心を惹きつける方法

ステップ 1 :

女の物を観察する

ステップ 2 :

女が持っている物の裏の認められたい「感情」を把握する

ステップ 3 :

女が認めてもらいたい「感情」を褒める

ステップ 4 :

最後に物に話題を振る

以上を即実践してみてください。

あなたが思っている以上に女は喜んでくれます。

ちなみに先の会社の女とは僕は関係を持っていません。
やれそうな時はたくさんありましたが、タイプでなかったのと、
仕事上、差し障りがあると判断したのでやりませんでした...

(2)リーディングの基本2: 顔色を観察する

リーディングの基本2です。次は『顔色』を観察していきましょう。

顔色が1番分かりやすい観察ポイントですし、リーディングには絶対外せないポイントです。

顔色というと、真っ青や真っ赤という言葉がある通り、2種類を思い浮かべると思いますが実はもっと色々な色があります。

しかし普段顔色を見るクセがないと、微妙な変化が捉えることが出来ません。

あなたが狙っている女の顔色の変化が分かったら、あなたは誰よりも、適切なタイミングで適切な言葉を彼女に言って上げることが出来るようになります。

結果、彼女はあなたに好意を持ってくれるようになるでしょう。
(初めは気味悪がられるかもしれませんが...)

そこで明日から直ぐに出来る顔色の観察の仕方の方法を解説していきます。

まずは質問をしていきましょう。
4つの質問をしていきます。

1つ目は、

「君が1番嬉しかった(仕事上・人生において)時のことを教えてくれる？」

2つ目は、

「君が1番辛かった（仕事上・人生において）時のことを教えてくれる？」

3つ目は

「君が少し怖かった（仕事上・人生において）時のことを教えてくれる？」

4つ目は

「君が思い出すとニヤッとしてしまった（仕事上・人生において）ことを教えてくれる？」

※この質問はこの後も使っていきます。

以上の4つになります。

当然全て一気に聞くのは難しいと思いますので、間隔を空けて聞いていってください。

そしてその時の顔色を頭の中にメモしておきます。

活用方法は簡単です。

1の顔色の時は一緒に喜び、2の顔色の時は慰めます。

重要なのは3と4です。3と4は微妙な顔色の変化なので、その顔色に気が付くことと、その状況に応じて声をかけて上げることが重要なのです。

3 の顔色の時はいち早く元気づけて上げ、4 の顔色の時はより彼女の気分が良くなるように配慮して言葉をかけます。

この言動を 1 ヶ月間続ければきっと女はあなたのことを、
「自分のことを誰よりも理解してくれている人」だと思い始めるでしょう。

実際の効果はあなたが試してもらえれば分かります。

このようにマインドリーディングは、実は地味です。
地味ですが効果は抜群ですので、日々実践を心がけて下さいね。

(3)顔面筋・鼻孔・下唇を観察する

ここまでのテクニックを実際に使い、試してくれたあなたは既に、他の男よりも女を観察する力、つまりマインドリーディング能力が高くなっているはずです。

ここからは更にリーディング能力を上げていきます。
ここでも再度先ほど使った質問をしていきます。

1:「君が 1 番嬉しかった（仕事上・人生において）時のことを教えてくれる？」

2:「君が 1 番辛かった（仕事上・人生において）時のことを教えてくれる？」

3:「君が少し怖かった（仕事上・人生において）時のことを教えてくれる？」

4:「君が思い出すとニヤッとしてしまった（仕事上・人生において）ことを教えてくれる？」

「内藤さん、また質問するんですか？...」

もちろん再度質問をしてもらっても構いません。
もし面倒なら、ここまで実践しているあなたなら質問をしなくても、日々の生活の中で観察が出来るようになっているはずです。

もうお分かりの通り、各質問内容は以下の感情を知るために行っています。

1.嬉しい時

2.悲しい時

3.少し悲しい（怖い）時

※悲しいと怖いは厳密言うと違う感情ですが、属性の同じ微細な感情は同じ働きをします。

4.少し嬉しい時

以上の4つを観察して確認をしていけばいいワケです、

そして観察するポイントを

1.顔面筋肉

2.鼻孔

3.下唇

にします。

1の顔面筋は筋肉の動きや、眉の形に注目します。

特に顎の動きを注意してみてください。

顎の動きは隠しようがないので、どんなに表情が乏しい人でも必ず変化があります。

2の鼻孔は膨らみと動きに注目します。

そして3の下唇は震えと動き、色そして大きさを確認します。

下唇は顎の動き同様、誰もが隠せない部分です。

「大きさ？」と思った方もいると思いますが、唇は大きさも微妙に変化するのです。（確認すれば分かります）

以上を全て頭の中でメモしておきます。

慣れてくると下唇が見るだけで、直ぐに女の感情が分かるようになります。

怒った顔や悲しい顔はよほど鈍感でなければ、一緒にいる時間が長ければ長い程自然に見られるようになります。

ポイントは普段見てない部分を見るクセをつけることです。

普通顎の動きや下唇は見ませんよね？

この行動をするだけであなたはその他大勢の男から抜け出しているのです。

(4)呼吸は確認できるのか？

良く呼吸を合わせることの重要性を説明している心理学の先生がいますね。

話し相手と同じリズムで呼吸をすれば「信頼関係」を築きやすくなるという理論です。

この理論は真実ですが、実際にやってみると呼吸を確認して合わせることは予想以上に難しいことが分かります。

なぜ難しいと感じるのか？

それは、相手が余程呼吸に波がある人でない限り、呼吸の深さが分からないからです。

また服を着ているのでより一層分かりにくくなっています。

SEX で呼吸を合わせやすいのは、お互い裸同士で身体を密着させているからです。

そこでここでは簡単に相手の呼吸速度が分かる方法を解説します。

方法は簡単です。ステップで説明します。

▼1 分出来る呼吸の合わせ方

ステップ 1：

女の肩と首の動きを見る

※首では分らない場合があります。

ステップ 2 :

肩の動きを同じにする
以上になります。

※肩の動きを同じにすると呼吸が合います。

まず首を見てその後肩の動きを観察してみてください。

女はネクタイをしていないのでよりハッキリと動きが分かると思います。

ポイントは会話以外の時に呼吸を合わせることです。

余程の熟練者でない限り話しながら、呼吸のスピードが分かっても呼吸を合わせるのは難しいと思います。

しかし会話をしていない時は簡単に合わせることが可能です。

(何度もやり直しが出来ますからね。)

呼吸を合わせることは相手に気づかれずにやるのが前提なので、会話以外で合わせると自然に出来るようになります。

この簡単な呼吸の合わせた方をマスターするとあなたが特別なことをしなくても、女は勝手にあなたに親近感を覚えるはずです。

(5)視線の動きを把握して女の感情をコントロールする

「目は口ほどに物を言う」という言葉は真実です。
そしてどんなに嘘をついても目は嘘をつきません。

視線の重要性については、多く知られていると思いますので、ここでは基本的なチェックポイントと応用の仕方を簡単に解説していきます。

基本的に確認する視点は以下の4つになります。

1.目で見える物に集中している時

→目は上か右上を向いている

2.想像上の物を見ている時

→目は左上を向いている

3.想像上の音に集中している時

→目は脇か前方を見ている

4.感覚や感情に集中している時

→目は下を見ている

厳密に言うと、視線は人によって変わる場合がありますが、ほとんどの人は上記に当てはまるはずです。

以上の4つを女と話す時に観察してみてください。

そして会話をしている時にそれぞれの見ている物や集中しているものを言い当てるようにします。

例えば、女と話している時女が左上を長く見るようだったら、
「何を想像しているの？」
と聞いてみて下さい。

また会話中、長く下を見ていたら、
「どうしたの？何か言いたいことがあるの？」

など視線を観察した上で質問をするようにします。

このように女の視線を把握して質問を中心としたコミュニケーションを取るようにしていけば、女はあなたを対して好意を持ち始めます。

このテクニックも他の方法と同様日々実践することが重要です。

しばらく実践すれば、短期間で考えなくても女の感情が分かるようになってくると思います。

(6)女の気持ちを揺さぶる視線の使い方

あなたは女を目を見て話すタイプですか？

僕は女を目を見て話すことが苦手だということはもうご存知だと思いますが、ある日あることに気がついたのです。

それは女と二人で飲んでいる時に、飲み始めて2時間は目を見て話していたのですが、徐々に目を見て話すことに疲れてしまい、後半真面目な話をしている時は、ほとんど目を見て話せなかったのです。

厳密に言えばずっと目を見ていなかった訳ではなく、ちらちら目は見ていました。

しかし不思議なことがあったのです。

一緒に飲んでいた女が僕のことを心配するのです。

「つまらない？何か言いたいことがあるの？」
など質問をしてくるのです。

後日色々調べてみて分かったのですが、真面目な話をしている時に目を逸らすと、相手は相手との関係が弱くなったと解釈して、相手への興味が強くなるようなのです。

なるほどと思いました。

水商売の女はこのテクニックを駆使していますよね。

ポイントは目を見る時間と目を見ない時間を戦略的に作ることです。

僕の場合偶然にこのテクニックを使っていましたが、ロジックが分かってからは、更に応用をするようになりました。

先の成功例の通り、女と 2 人で何処かへ行った時、始めは目をしっかり見るようにします。

次に真面目な話のときは目を見ないようにします。
また自分の感情などの自己開示する時も恥ずかしそうなフリをして、目をみないようにします。

そしてまた馬鹿話をする時は目を見ます。

最後にホテルに誘う時はストレートに言いながらも目を見ないようにします。

そして女がモジモジしながら同意した後、最後に改めて目を見てホテルに誘います。

このように視線 1 つも会話の中で戦略的に使うと女が自ら積極的になることが分かりました。

再度ステップでまとめておきます。

▼女をホテルに誘う視線の使い方

ステップ 1 :

始めの 1 時間から 2 時間は目を見て話す

ステップ 2 :

真面目な話の時は目を逸らす

ステップ 3 :

自己開示する時は目を逸らす

ステップ 4 :

ホテルに誘う時はストレートに言いながら目を逸らす

ステップ 5 :

最後に誘う時は目を見て話す

以上です。

このステップは僕が何でも試して上手くいったパターンです。

これはハッキリ言うと言技です、

そして演技をしていると自分はかなり酔ってくると思います苦笑

しかし効果は抜群ですので是非試してみてください。

(7)女の無意識に働きかけてコントロールする

あなたは普段女の『無意識』を意識しながらコミュニケーションを取っていますか？

無意識というとは少し難しいイメージですが、無意識に働きかけるとは、要は人が意識していない部分を理解することです。

この方法を覚えるとあなたは自分でも驚くほど、女をコントロール出来るようになるでしょう。

無意識を使うとは相手を思考停止状態にして、停止した所にあなたの意図したことを刷り込ませることです。

分かりやすい例ではこの教材があります。

この教材では数字の3が良く出来てきますね。

例えば、女をモノにする最も大切なことは『3つ』あります。という文章があったとします。

あなたがこの文章を読んで「そうか女をモノするには3つなのか...」と思えばそれは既に思考が止まってしまっている証拠です。

本当は4つかもしれないし、5つかもしれません。

このようにある前提（枠組み）を先に作って話を進めることで、相手に考えさせることをせずに、意図してコントロールすることが出来ます。

それでは最後に僕が女に最も良く使う無意識に働きかけるテクニックを紹介します。

方法は2つあります。

1.常に前提を作ってから話をする、

2.誰もがやっていることだと言って話をする

簡単に解説をしていきます。

1は先ほどの例でも分かると思いますが、女と話をする時はいつも前提条件を作ってから話をしています。

例えば、女と飲んでいる時に肉体関係に持ち込みたい時は、なるべく長くいるために、「カラオケ行く？それともこのまま飲みにする？」と聞きます。

また、狙っている女が好きでなくても、女に前から気があると思わせるために、「前から知っていると思うけど、オレは君のことを女として魅力があると思っているよ」と言います。

全て都合の良い前提を作っています。

また2の誰もがやっていることとは、人は自分では判断出来ない特性を利用して使います。

例えば女とキスをする時に、「キス位どんな女でもするでしょう。そう言えば、●●ちゃんも前に皆の前でキスをしていたよ」と言います。

「皆がしていることは正しい」

日本人は特にそう思う特性が強いのです。

いずれも思考停止状態にして要求をのませています。

しかしこの方法を使うにはかなりの割り切り感が必要です。
罪悪感を持つと使えません。

なぜなら自信を持って自然に言わないと効果がないからです。

まずはこの 2 つを使って下さい。
人間の単純さが分かります。

以上がマインドリーディングの方法です。

どのテクニックを使うかはあなた次第ですが、まずは出来る範囲で練習をして効果を確認してみてくださいね。

以上でセッションは終了となります。
お疲れ様でした。

プロファイリング・マインドリーディングは名前だけ聞くと派手なテクニックだと思う方が多いですが、あなたももうお分かりの通り、実は地味な練習と作業が必要になります。

それでは次が最後のセッションになります。

長い時間大変だったと思いますが、僕からの最後のメッセージをお聞き下さい。

それでは Section4「ラスト」でお会いしましょう。

Master Physical System