

1. 可能性

2. 孝子

3. 人が孝子

人 人 自分と他人



孝子と他人  
他人と孝子

12/08/22

横須賀てるひさのビジネス心理学

株式会社パワーコンテンツジャパン 横須賀てるひさ

smartfun!

・基本は、  
1. 相手の何を知りたいか?  
(知る必要?)  
2. 何を伝えたいか?  
伝えたい理由?  
3. 相手の感情(感情)をどう扱うか?  
4. 相手の感情をどう扱うか?  
どう扱うか?

人を動かす?  
孝子とは  
⇒ 孝子-515.20  
109(18)8

なぜ、心理学なのか?

購買を決めるのは、セオリーでもノウハウでもなく  
感情 である。

心理学は、体系的に学ぶ必要はない。

POWER CONTENTS JAPAN

心理学的知識  
の表現方法  
心理学的知識  
(心理学的知識)

## 人間の知覚はいいかげん（1）



 POWER CONTENTS JAPAN

## 人間の知覚はいいかげん（2）

➤ どちらの会社に入りたい？

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
A社	300	350	400	450	500
B社	600	550	500	400	300

単位：万円

 POWER CONTENTS JAPAN

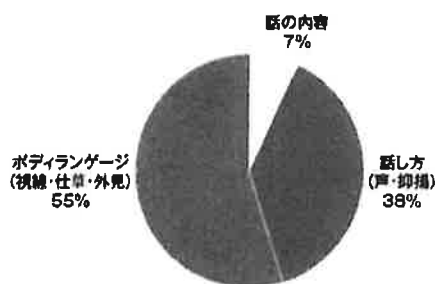
## 第1部 好かれる心理学

- 好意を持ってもらえれば、仕事は増える。
- 日々人に会うときに、ちょっとずつ取り入れてみよう。

POWER CONTENTS JAPAN

## メラビアンの法則と初頭効果

- 人は、話の内容まで聞いてない。



- 1. 第一印象 → 色や印象
- 2. 髪型
- 3. 表情

①

特色 (11)

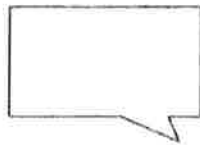
# コミュニケーションの基本

・傾聴の「あ」「い」「う」「え」「お」

- あ... あいづち
- い... アイコンタクト
- う... うなずき
- え... 笑顔
- お... オウイ返し

言葉の  
のはず  
文章を  
バラバラ  
にする  
スリク!  
可能?

# 名前と好意の返報性



名前を呼ぶ  
× 呼ぶ名前  
書く

初回効果  
(中-初回効果)

× 呼ぶ名前  
(中-初回効果)

X

## 自己開示とペーシング

- 人は、情報がない人を好きになれない。
- ことば、からだ、こころのペーシング。



POWER CONTENTS JAPAN

(ミラーリング)  
 ノット  
 エイシング  
 hearing 聴く  
 listening 聴く

A

## ガイアンスの単純接触効果と「否定」

- 長時間よりも「回数」。
- 人は何よりも人から否定されることが嫌い。



POWER CONTENTS JAPAN

本音 (本音)  
 = 本音 (本音)

連絡手段  
 ショートカット

同音異義

本音  
 本音

松本、  
うたごえの  
ほろり  
くさくさ

# 長期的に考えればウィンザー効果

直褒めよりも、間接褒めが効く。

会社人生は  
評判で決まる  
相澤 大

派遣社員の一言で、  
M氏の昇進は  
見送られた。

POWER CONTENTS JAPAN

# パーソナルスペースに入り込むな！

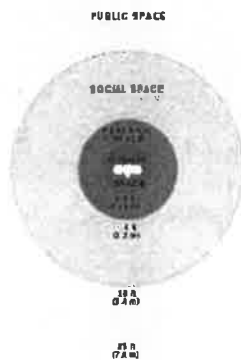
家庭 ~~100cm~~  
友人  
仕事  
100%・D  
360°

45 LxH

45~120

120~360

360°



15 cm

15 ~ 45 cm

45 ~ 75

75 ~ 120

[wikipedia.org/wiki/パーソナルスペース/](http://wikipedia.org/wiki/パーソナルスペース/)

POWER CONTENTS JAPAN

## 参考データ：「好かれる性格」

【好かれる性格】

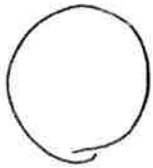
順位	アメリカ	日本
1位	誠実な人	思いやりのある人
2位	正直な人	誠実な人
3位	理解のある人	やさしい人
4位	忠実な人	気さくな人
5位	真正直な人	寛容な人
6位	信用できる人	頼りになる人
7位	知的な人	楽しい人
8位	頼りになる人	明るい人
9位	心の広い人	さっぱりした人
10位	想像深い人	素直な人

【好ましくない性格特性】

順位	アメリカ	日本
1位	嘘つき	ずるい人
2位	いかさま師	人をさげすむ人
3位	下品な人	卑劣な人
4位	残虐な人	傲慢な人
5位	正直でない人	嘘つき
6位	信用できない人	ごまをする人
7位	不快な人	意地悪な人
8位	意地悪な人	自分勝手な人
9位	卑劣な人	無責任な人
10位	だます人	強要的な人

POWER CONTENTS JAPAN

自己啓蒙  
家系



楽しい人や

食生活

## 上手なほめ方とピグマリオン効果

- (1) 見れば
- (2) 根拠も?
- (3) 意外なところ

※ピグマリオン効果とは?

仕事でやる人  
不定期更新

賞状をもらう人への効果?

本人の必要性

POWER CONTENTS JAPAN

247  
ラベル効果  
そのための  
ポイント  
コミュニケーション  
社会的  
手帳

フライングタイム  
まとうとでも  
仕事に興味  
失敗を認める



用語  
H52207112  
C613 7123

## 第2部 仕事が増える心理学

心理学を仕事にどう応用すれば、  
仕事が増えていくのか？

 POWER CONTENTS JAPAN

## 服装と表情（メラビアンの法則）



 POWER CONTENTS JAPAN

まじりたさ  
知(CT)ハナ  
ゆっくり  
早(CT)ハナ



## パーソナルスペースに入り込め！



[wikipedia.org/wiki/パーソナルスペース/](https://wikipedia.org/wiki/パーソナルスペース/)

 POWER CONTENTS JAPAN

## どう距離を詰めていくか？



 POWER CONTENTS JAPAN

## アプローチの心理学

- 人は商談の前には心理的なバリアを張っている
  - 「知らない人からはできるだけ買いたくない」
  - 自己開示と類似性の法則
- ペーシングをつかって、好感度を高めていく



 POWER CONTENTS JAPAN

## イエスセット話法とクッション話法

**【YES-SET】** 商談の時は、できるだけ「そうです」と答えやすい質問をしていく。

**【クッション】**

相手が間違っただけを言っても、一度は受け入れる。

クッション → ヌル

 POWER CONTENTS JAPAN

## 「イエスバッド」はNG

➤ イエスバッドではなく、イエスアンド話法を使う

すけや、7:00:30の辺りの、理が可なり  
理があるから DO27CS ← 羨(き)が自分から  
横河 知 → 横河 知 (27)  
上巻を 知 → リラックゼン(176)

POWER CONTENTS JAPAN

すけ、何で(「理」がある...  
(「ラックゼン」-「7:00:30」)

## お客様のニーズを探す方法 (1)

➤ 「なぜ、●●ですか？」



POWER CONTENTS JAPAN

## お客様のニーズを探す方法 (2)

- 「それが叶ったらどうですか？」
- 「理想的な状況は何ですか？」



POWER CONTENTS JAPAN

嬉しい + よく高い  
↓  
どうして?  
心配

女性  
→ 同調性  
高い  
1960年代のファッション

## アンカリング

- 五感でアンカーをつくる
- 視覚、聴覚、身体感覚、嗅覚、味覚



POWER CONTENTS JAPAN

～ 女性向け  
見込み

おとこらし  
⑤ 弱おとし  
おとこらし  
反発

71507100



幸福人

アキラ = 44歳  
阿部(アベ) 46歳  
P.S. = 4

# 天才塾成功プログラムから

- 感情の心理学
- (1)
- (2)
- (3)
- 短期的目標と長期的目標

# 今日はありがとうございました！

- **Make it FUN !**
- 誰かの役に立ちたければ、自分が成功しなければならない。
- 知識だけでは結果が足りない。
- 行動だけでは時間が足りない。
- 気持ちだけでは力が足りない。
- 手に入れたいものがあれば変化しなければならない。
- 継続していくためには、変化しなければならない。
- 変わらずにいるためには、変わり続けなければならない。
- 変わるのは、今。この瞬間だ。

講師  
阿部(アベ) 46歳  
→ アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)

アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)

アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)

アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)

アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)  
アキラ(44歳)

今日はありがとうございました！

- ✧ 経営天才塾
- ✧ 横須賀てるひさのビジネス心理学
- ✧ 2012年8月1日 第1版第1刷発行
- ✧
- ✧ 著者 横須賀てるひさ
- ✧ 発行者 経営天才塾&株式会社パワーコンテンツジャパン
- ✧ Copyright 2012
- ✧ by Teruhisa Yokosuka&PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved

 POWER CONTENTS JAPAN