	セミナータイトル
	NLP 心理学を活用した短期間で信頼関係を築くコミュニケーション研修 ～驚くほど人間関係がうまくいく心理術～
	藤本梨恵子 / ファイン・メンタルカラー研究所

### ■ 想定する対象者とそのニーズ

- ・初対面の方でも短期間で信頼関係を構築したい経営者及び営業職・販売職・リーダーの方
- ・お客様に合わせた提案方法を知り、売り上げを伸ばしたい経営者及び営業職・販売職・リーダー
- ・職場で良い人間関係を築き、職場の雰囲気良くして生産性をUPさせたい方
- ・「あなたから買いたい！」と言われるファンをつくりたい方

### ■ セミナー概要(章立て)

カウンセラーとして1万人以上を支援、2020年に出版した「なぜか好かれる人がやっている100の習慣」は5万部を超えるベストセラーに。拙書で紹介した心理学的アプローチを用いたセミナーです。

#### 【内容】

「なぜか信用される人」「なぜか評価が高い人」「なぜかミスが許される人」がいます。実は、その人達は意識だけではなく、無意識的な部分まで相手に合わせたコミュニケーションをしています。人の悩みの90%以上は「人間関係」に原因があると言われ、アメリカ労働科学研究所の調査によると、仕事の生産性をあげる要因の第一位が「人間関係の改善」であると公表されています。人間関係が良くなれば、ストレスからも解放され、仕事の効率もUPし、高い成果が上げられます。このセミナーではNLP心理学をベースに良好な人間関係を築くための話の聞き方～話し方まで実践的なワークを取り入れながらお伝えします。(オンライン開催可能)

1. 仕事や人間関係が上手くいくかどうかは目標設定で決まる！
  - (1) 脳は〇〇を理解できない(目標設定や言葉がけにも共通する注意点)
  - (2) 脳の仕組みに基づいた効果的な学習と目標設定 【目標設定ワーク】
2. なぜかあの人は惚れ惚れするほど、コミュニケーション上手なのか？
  - (1) 目からウロコ！信頼関係の基本・安心感が生まれるメカニズムとは？
  - (2) 好感度を120%UPする、安心感を生むポジショニングとは？ 【ポジショニングワーク】
  - (3) 相手がホンネを話したくなる絶妙な話の聴き方 【傾聴ワーク】
3. 脳機能から読み解く、タイプ別コミュニケーション法
  - (1) 五感で感じるコミュニケーション！利き感覚がわかればコミュニケーションは上手くいく！
  - (2) タイプ別コミュニケーション！視覚・聴覚・身体感覚 【セルフチェック】
  - (3) タイプ別セールストーク実践及び事例検討 【グループワーク】
4. 「Do」やり方よりも「Be」あり方が信頼関係を左右する
  - (1) 相手に影響力を与えるあなたのあり方とは？

- (2) あり方が変われば成果も人間関係も変わります
- (3) タイプ別セールストーク実践及び事例検討【グループワーク】

● セミナーの 5 つの特徴



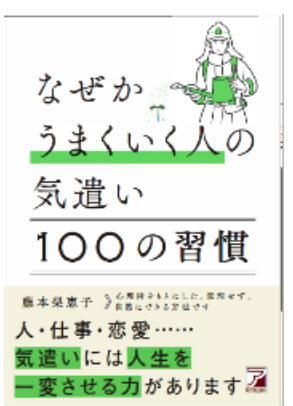

1. 楽しくないと脳に記憶されない！だから、このセミナーは『楽しくて・わかり易い』。
2. 使わない知識では意味がない！『すぐに使える実践的な内容』
3. 全員参加・体験型のセミナーは『居眠り発生率 0%』
4. 理論だけではなく、体でも体験する。『心身に腑に落ちる両立型セミナー』
5. セミナーは参加者の想いや熱を感じながら変化する『ライブ形式』

■ プロフィール

【経歴】

フィン・メンタルカラー研究所代表。キャリアカウンセラー・産業カウンセラー・米国 NLP マスタープラクティショナー。愛知県生まれ。10 年以上デザイナーを経験。当時月 130 時間を超える残業のストレスで前歯が欠ける。これを機に「幸せな生き方とは何か？」本格的にキャリアカウンセリングや心理学について学ぶ。カウンセリング・マインドフル瞑想などの手法を統合し、カウンセラー、講師として独立。各企業・大学・公共機関の登壇数は 2,000 回を越え、婚活から就活まで相談者数は 1 万人を超えている。コーチング、パーソナルカラー、カラーセラピーなどのプロ養成講座の卒業生は 500 名を超え、個人診断は 1,000 名を超える。

【著書】

 <p>「なぜか好かれる人がやっている 100 の習慣」明日香出版社は 5 万部を超えるベストセラーとなる。2020 年 8 月発売。</p> 	 <p>シリーズ本「なぜかうまくいく人の気遣い 100 の習慣」明日香出版社は 2021 年 11 月 19 日発売。1 万 8 千部を超える。台湾での翻訳出版決定。</p> 
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

■ 受講者がこのセミナーで得られるもの／アピールポイント

【期待される効果】

1. 短期間で信頼関係を築くことができる、初対面の人への苦手意識も払拭できる
2. お客様に対する接客力や提案力の向上し、自分のファンができる
3. 今まで苦手意識をもっていた相手とも信頼関係を築くポイントを理解できる

【受講生の声からの Before・After】

Before: 相手とのコミュニケーションをとるために、いかに上手く話をするかばかり考えていた

After: 相手のタイプを見抜き、その上で相手に合わせる必要があることを知った

Before: 自分のセルフイメージも悪くなりがちで、相手に対しても欠点を見てしまうことが多かった

After: 自分に対して良いセルフイメージをもって、パフォーマンスをアップし、相手の良い所をみるようになった

【受講者の声/担当者の声】

・座学のみでなく、体験型なのが面白かったです。よく理解できました。是非、仕事や家庭でも実践してみようと思いました。本日、学んだことを意識して日々の業務を乗り切ろうと思う。

・全体的に話の進め方も面白く、事例も多く交えて話をしてもらえ分かりやすく勉強ができた。内容も会社だけでなく、様々な所で活用できる、またはアンテナを張るきっかけになると感じた。すぐに出来なくても続けようと感じた。

・職場の人間関係で悩んでいましたが、気分が良くなりました。自信を持ってやっていこうと思えるようになりました。これから、もっとコミュニケーションについて勉強したいと思います。

■ セミナー実績

(株)日立製作所、ダイキン工業(株)、(株)ミツカン、りそな銀行、ネットヨタ愛知、三菱 UFJ ニコス、海上火災保険、名古屋三越、(株)日本トランスシティ、イオン九州(株)、(株)大建工業、関西ペイント(株)、三重県立病院、富士産業(株)、三井住友カリツー(株)、全労済、全国交通運輸労働組合総連合、(株)インテリジェンス、(株)ラーニング・エージェンシー、(株)クイック、小牧商工会議所、名古屋商工会議所若鯨会、愛知県労働協会、愛知県東三河総局、岐阜役所、一宮市役所、田原市社会福祉協議会、美濃市社会福祉協議会、砺波市社会福祉協議会、名古屋大学、岐阜大学、三重大学、南山大学、椋山女学園大学、日本福祉大学、大同大学、名古屋文理大学、中日美容専門学校、NHK 文化センター 他