

～毒舌を吐きながらも、会う人全員をファンにする心理テクニック～

# なぜ、マツコ・デラックスは 言いたい放題でも人に好かれるのか？

著者である内藤氏が、マツコさんの出身地（千葉市）にて、人に好かれるスキルを講演します！

\*裏面の好かれるヒントに挑戦してみましょう！



辛辣な毒舌を連発しながらも好感度が高く、なぜ多くの人たちを惹きつけるのか？ 実は心理学で分析すると、私たちが普段の生活で応用できる、人づきあいのテクニックに長けていることがわかります。本セミナーでは、人に好かれる方法



講師

立正大学心理学部対人・社会心理学科客員教授

ないとう よしひと

内藤 誼人氏

1997年 慶應義塾大学文学部人間関係学科卒業  
1998年 慶應義塾大学社会学研究科修士課程卒  
2001年 慶應義塾大学社会学研究科博士課程修了  
(単位取得退学)

大学院在学中から執筆活動を開始する。現在は、  
有限会社アンギルド社長 立正大学心理学部対人・社会心理学科客員教授（担当は主に対人スキルトレーニング）日本説得交渉学会会員。

著書は200冊を超える。

を、性格で決めるのではなく、対人スキル（技術）を習うことにより、誰にでも実行できる「人心掌握術」を内藤 誼人先生を招き、お話して頂きます。座学とワークショップを兼ねた、体験的なセミナーです。仕事や友人関係など様々な場面で活用したい方、ぜひこの機会にご参加下さい。皆様のご参加お待ちしております。

**日時** 平成29年11月22日（水） 19:00～21:00

**会場** 千葉商工会議所 14F 第1ホール TEL043-227-4101  
千葉市中央区中央2-5-1 千葉中央ツインビル2号館

**定員** 70名（定員になり次第締め切りさせていただきます） **受講料** 1,000円  
但し、千葉販売士会員は無料

**主催** 千葉商工会議所販売士会

.....（切り取らずにこのまま送信してください。）.....

千葉商工会議所 佐原行 FAX:043-227-4107 講演会参加申込書 申込締切日11月17日（金）まで

事業所名			
TEL		FAX	
参加者名	参加者名		

※申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。

## 内藤先生に教えてもらおう!

### 人に好かれる行動のヒント（人心掌握術より）

- (1) テーブルを挟んで、知人と話をするとき、  
好かれるのはどちらでしょう？
- ①手のひらは（ひざ または テーブル）の上に置く。
  - ②あごは少し（引く または あげる）。
  - ③イスは（浅く または 深く）座る。
- (2) 相手の目を見て話す・・・でも緊張してできませんよね。  
そのような時は、相手のどこを見て話すと良いでしょう？  
（口元ではありませんよ）
- (3) シャツで好印象を与えるのは、どちらが良いでしょう。
- ①縦縞（ストライプ）または 横縞（ボーダー）？
  - ②色は青、緑、茶色 ？
- (4) 相手に声をかけられたとき、向けるのは顔でなく、  
体のどこを相手に向けるのが、より良いでしょう？
- (5) 相手の話を聞いている時、自分の口は、  
閉じて または 少し開いて いた方が良いでしょう？
- (6)（女性の場合）  
おでこは出した または 隠した ほうが良いでしょう？

\* わからない方は、是非ご参加ください。