

第66回 I B I Cスペシャルセミナー

『人間関係を効率的に構築する方法』～相手の行動はコントロールできる！～

講師 メンタリスト・ビジネス心理コンサルタント 大久保 雅士 氏

【日時】令和5年3月22日（水） 14:00～16:00

【主催】今治地域地場産業振興センター

【参加費】無料

【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター

【参加者】20名

今回は、メンタリスト・ビジネス心理コンサルタント 大久保 雅士さんに「人間関係を効率的に構築する方法」についてお話していただきました。

まず、代表の方に思いつく数字を念じてもらい、それを見事にあてるというパフォーマンスをしていただきました。今思えば、ここから既に、心をつかまれていたのかもしれない。

本題では、人は思い込みによって支配されているというお話があり、外科医と聞くとなんとなく男性と想像するかと思いますが、これは直感的で速い思考といわれるもので、脳はなるべく疲れないように無意識にこの思考を使っているということでした。また、宿題したくない子に「宿題をしなさい」と言うとき反抗することが多いが、これは心理的リアクタンスという現象で意見や行動を他人から強制されると反発し自身の意見に固執してしまう傾向にあるということでした。日常の買い物でも、無理にすすめられると購買意欲が下がるという経験があると思いますが、それもこの現象によるものだという事です。この心理的リアクタンスを回避するポイントとして、「ストレートに伝えない」「相手の気持ちを想像する」「説得の意思を込めない」の3つを教えてくださいました。

相手の行動をコントロールするためには、「人の施行を支配している思い込みを使う側になる」、「心理的リアクタンスを回避して相手の心に言葉を届ける」、「相手に好かれるずるい会話で人間関係を良好にする」ということが大事だということでした。参加された方は「人とのコミュニケーションに役立つ」「仕事に活かしていきたい」と感想をいただきました。



※感染予防対策をしてセミナーを開催しました。

Profile/大久保 雅士 (おおくぼ まさし)

- ・1984年千葉県成田市生まれ。
- ・2007年第一生命保険株式会社に入社。
- ・2011年東日本大震災で命の尊さを学び、人に喜んでもらう仕事をして生きていくことを決意。
- ・2012年「ロミオ・ロドリゲス・jr」の一番弟子となり活動を本格化。メンタリストが使う「人を誘導する技術」を営業、人材育成の現場で活用することで社内でも実績を伸ばす。
- ・2016年「メンタリズム・バトル・ロワイアル」で優勝。このことをキッカケに第一生命から独立。
- ・メンタリストの技術・スキルをビジネスに役立ててもらうため、講演家・研修講師として活動。
- ・心理技術「主導権の握り方」を全国100カ所以上で講演。そのほかセミナー・企業研修も積極的に行っています。

