

# 忍者からくりセミナー

Ninja Karakuri Seminar

## 「入門編」題目メニュー

◎：ワーク付き、本格ライブセミナー  
○：ワーク無し、ライブセミナー

題目	ポイント	入門編 (1時間)
挨拶	挨拶で得られる絶大な効果 ～誰でもできる簡単なことを誰もできないほどやり続ける凄み～	◎
名刺	名刺は情報の宝庫！それだけで開ける相手の心、 および名刺カスタマイズ法	○
情報収集	CIAと共通点の多い、忍者の情報収集術 ～仕込みの重要性など～	○
席次	上座下座は現代の陣地取りと心得よ (従来のマナーを超える戦術)	○
好感度アップ	好感を持たれる仕組みづくりは「七方出」の技に習う ～身なり、清潔感、挨拶、姿勢、目線～	◎
誘導	相手の感情、行動をさりげなく誘導できる「忍者の適性三要素」	◎
相づち	相手に多く話させるための魔法の相槌：「さしすせそ」の術、他…	◎
表情	ノンバーバルの最大活用 (眉、口角、頸動脈、手)	◎
数値化	報告・連絡・発表に必要なのは「数値化」 ～敵状視察の術より～	○
枕詞の活用	当たりを軟らかくし、相手の印象を良くする潤滑油	○
♥勇気を得る	行動する勇気を得るための「九字護身法」実習	◎
♥ピンチ対策	ピンチでも動揺しないための忍者瞑想・水月	◎

## ご要望で入替可能

題目	ポイント
行動コントロール	行動を促すトリガーとなるHow (Why, Whatでなく) 話法と「忍者の三病」の教え
正直さ	デメリットやできないことを率直に伝える
メール	メールの返事が来ないときのさりげない催促や、CCを駆使する術
ミラーリング	結論を出さず、持ち帰りたい場合の「鏡の術」

## 【ご参考】 以下は「秘伝書編」に追加される題目です。

題目	ポイント
プレゼン強化	プレゼンを必勝に導く、忍者の「虚実転換の術」
関係構築	関係構築術：シーンによって変える表情、声の音程、立ち位置
承認欲求	相手の承認欲求を満たす「人を破らざる習い」
印象操作	数字の伝え方で印象操作する術 (調査結果、実績、グラフの見せ方)
間接話法	第三者や上席を主語にする事で相手の行動を促す
敵との対応	敵になる＝相手になりきって心を読む；敵の心を取る＝何かを仕掛けた時の相手の反応を予想
相手を知る	相手のタイプを知るために活用してみる「五車の術」
♥己を知る	ビジネス/コミュニケーションの大前提、「我を知るべし」

※上記メニューからセミナー時間に収まるように、ご希望に応じてお選びいただきます。詳しくはお気軽にお問い合わせください。