

忍者からくりセミナー

Ninja Karakuri Seminar

「秘伝書編」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)	秘伝書編 (1.5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	○	◎
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」	○	◎
♥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	◎	◎
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。