

ビジネスに役立つ!!

# 人を動かす、やる気を引き出す、 身近で使える心理学

心理学のエッセンスを知ること、あなたのビジネス・パフォーマンスは格段に向上します。

「お客様の気持ちをなんとか動かしたい」「つらい時にやる気を呼び起こしたい」…誰もが感じるこうした壁を突き破るため、人の行動や思考を左右する無意識の影響力を科学的に研究してきた認知心理学の成果は大きな力を発揮します。

特に「認知的不協和理論」に基づく対人戦略を応用すれば、交渉相手の心理を気がつかれないうちにコントロールし、さらには自分自身のやる気も引き出すことができます。営業をはじめあらゆるビジネスシーンで応用できる心理学の武器をぜひ身につけて下さい。



【講師】

菊池 聡(きくち さとる) 氏  
信州大学 人文学部教授

<プロフィール>

人の感情や錯覚、思い込みのメカニズムが主要な研究テーマで、こうした研究成果を、実践的な批判的思考(クリティカル・シンキング)能力の向上に結びつけることを大目標にしています。

『自分だましの心理学』(祥伝社新書)など多数。翻訳書に、ゼックミスタ&ジョンソン著『クリティカルシンキング 入門篇・応用篇』(北大路書房)などがあります。放送大学TV授業「錯覚の科学」主任講師。現在、放送中です。

日時:平成30年 2月19日(月)

セミナー:15時~16時30分(受付:14時30分~)

交流会:16時40分~17時40分

場所:川崎フロンティアビル2階KCCIホール(川崎市川崎区駅前本町11-2)

会費:セミナー:会員無料(非会員2,000円)、交流会:2,000円 ※当日受付にて受領いたします。

申込方法:①下記の参加申込書にご記入の上、本チラシ全文をFAXしてください。

②川崎商工会議所Webサイト【セミナー・イベント申込ページ】からお申込み頂けます。

定員80名  
(先着順)