



今すぐ  
セールスに活かせる！！

# 【実践】心理学 カンニングシート

No.03



# 広い視野で 相手を見る

## テクニック

- ・ 部屋の4隅を見る。
- ・ 相手をぼんやり見る。
- ・ 相手のおでこを見る。



# 相手と呼吸 を合わせる

## テクニック

- ・ 相手の肩で呼吸を合わせる。
- ・ 相手の口調に合わせる。
- ・ 相手のペースを合わせる。



# うなづく

## テクニック

- ・ 相手の話にうなづく。
- ・ 相手の話に関心を持つ。
- ・ 相手を好きになる。



はじめまして大門祥裕です。  
この度は、LINE登録プレゼントを受け取って頂きましてありがとうございます。

「なんだ！これだけ？」と感じた方もいらっしゃたのではないのでしょうか？

[無料個別相談&説明会  
のお申し込みはこちら](#)



テクニックや知識の重要性は2割でしかありません。8割はあなたの経験のスキルです。今日あなたはこのテクニックを知りました。後は経験を積み、このスキルを自分のものにして下さい。わからないことがあれば、いつでもお気軽にご相談ください。

[無料個別相談&説明会  
のお申し込みはこちら](#)