

## ハーバード・ビジネススクールの必読書

「強さ」と「温かさ」 人を惹きつける心理術

## 人の心は一瞬でつかめる

2021年3月19日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:佐藤和夫、所在地:東京都豊島区)は、『人の心は一瞬でつかめる(ジョン・ネフィンジャー 著 / マシュー・コフォート 著 / 熊谷小百合 訳)』を2021年3月19日(金)に刊行いたします。

人を惹きつけて離さない人々には「強さ」と「温かさ」があった

人間の心理の面白さをこれほど感じさせる本が他にあるだろうか。  
コフォートとネフィンジャーは、スピーチから恋愛に至るまで、あらゆる場面において我々を成功に導いてくれるだろう。  
魅力にあふれた1冊だ。

ハーバード大学教授 ジョセフ・S・ナイ・ジュニア  
推薦コメントより

ハーバード・ビジネス・スクールで人気の講座待望の書籍化。  
ハーバード大学教授 ジョセフ・S・ナイ・ジュニア、テキサス大学教授 アート・マークマン、ケロッグ経営大学院 エイミー・カディなど名だたる心理学のエキスパート推薦の書です。  
クライアント(政府機関、NPO、ノーベル受賞者、NSA)をコーチする中でわかった人を惹きつけて離さない人々の共通点「強さ」と「温かさ」の心理術を解説します。  
また「強さ」と「温かさ」を身に着けるために必要な事や、効果的にアピールする方法などもご紹介します。

タイトル:人の心は一瞬でつかめる

ページ数:248ページ

著者:ジョン・ネフィンジャー 著 / マシュー・コフォート 著 / 熊谷小百合 訳

価格:1,650円(税込)

発売日:2021年3月19日

ISBN:978-4-86667-279-3

## 【目次】

PART 1 人は「強さ」と「温かさ」で評価されている

PART 2 「見た目」と「固定観念」にとらわれない

PART 3 「強さ」と「温かさ」を効果的にアピールする方法

PART 4 相手の心をつかむ聞き方・話し方

## 【著者プロフィール】

## ジョン・ネフィンジャー

企業幹部や国会議員、テレビタレントなどをクライアントに持つスピーチコンサルティング会社、「KNPコミュニケーションズ」の共同創設者。ハーバード・ビジネス・スクール等の大学で定期的に講義を行うかたわら、各種のメディアにおいてコメンテーターを務めている。ワシントンD.C.在住

## マシュー・コフォート

企業幹部や国会議員、テレビタレントなどをクライアントに持つスピーチコンサルティング会社、「KNPコミュニケーションズ」の共同創設者。ハーバード・ビジネス・スクール等の大学で定期的に講義を行うかたわら、各種のメディアにおいてコメンテーターを務めている。ワシントンD.C.在住



# 人を評価するときに、私たちが無意識にはかっている「強さ」と「温かさ」

※本書より抜粋要約

人を評価、つまり品定めするときに、私たちが無意識にはかっている二つの観点。

それはズバリ、「強さ」と「温かさ」です。

「強さ」とは、**個人の能力の高さや物事を成し遂げる意志の固さ**を指します。強さを感じさせる人物は、人々の尊敬を集めます。

「温かさ」とは、この人にもっと近づきたい、と相手に思わせる**優しさや親近感**のことを言います。温かい人物の周りには自然に人が集まってきます。

## 「強さ」と「温かさ」を効果的にアピールする方法

※本書より抜粋要約

### 「強さ」を誇示するのに最適な姿勢

「強さ」を誇示するのに最適な姿勢があります。いわゆる軍隊でいうところの「休め」の姿勢です。

背筋は伸び、頭は上がっているものの、顎や胸には無駄な力が入っていません。このとき、私たちは背中中の筋肉をしっかりと使って背筋をすっと伸ばし、頭をできるだけ高い位置に保っています。

これは「強さ」を大いに感じさせる姿勢であり、兵舎や戦場だけでなく、たいていのビジネスやプライベートの場にも応用できるものです。

実践すれば即、イメージが大幅にアップすることは間違いありません。

### 笑顔そのものにパワーがある

温かさを感じさせる「視覚要素」の中で、最優先すべきなのは「顔の表情」です。そして「温かさ」を生み出す方法として「笑顔」に勝るものはありません。笑顔は人類共通の行動に深く根差した、究極の非言語コミュニケーション手段です。

人の笑顔は「幸福」「魅力」「社交性」「成功」といったさまざまなプラス要素を物語っています。また、笑顔は「ハロー効果」をもたらします。つまり、微笑みを浮かべている人は有能で好感のもてる人物だと判断されやすいのです。

さらに、笑顔には伝染力があります。誰かに微笑みかけられたとき、私たちは自分が笑顔を浮かべているときの感覚を思い出し、自然に微笑み返そうとします。こうした相互作用は全く無意識のうちに生じています。

### 適切なアイコンタクトを活用する

アイコンタクトは「温かさ」を発揮するうえで不可欠です。

「相手をそばに呼び寄せる」「目と目で理解し合う」など、その用途は実にさまざまです。「see eye to eye(目線が同じ高さにある＝意見が一致する)」という表現がありますが、これは同じ視点を共有することを意味しているのです。

また適切なアイコンタクトは「強さ」を発揮するうえでも重要です。

威圧的な人物は人とよく目を合わせる傾向があります。その視線は非常に攻撃的です。睨み合うギャングを想像してみるとわかるでしょう

逆に、アイコンタクトの欠如は「弱さ」や「自信のなさ」を感じさせます。他人とうまく目を合わせられない人々は、神経質で社交性に欠けた印象を与えるのです。