

第 22 回 變会「跡でわかるあなたの心理～採用にも使える、筆跡心理学入門」

NPO 法人日本交渉協会 1 級会員幹事(東京代表) 窪田恭史



6 月 13 日、NPO 法人日本交渉協会の第 22 回 變会にてお話しさせていただきました。第 6 回以来、變会でお話しさせていただくのは 3 年ぶり 2 度目になります。

テーマは、「筆跡でわかるあなたの心理～採用にも使える、筆跡心理学入門」。4 月に第 57 回 YMS (ヨコハマ・マネージャーズ・セミナー)でお話しさせていただいた内容に、その後得た若干の修正を加え、以下のような内容でお話しさせていただきました。

1. 筆跡心理学の概要
2. 筆跡診断でどんなことができるのか？
3. 筆跡診断の実例
4. 自分の筆跡特徴を知ろう
5. 筆跡診断の実際
6. 筆跡心理学の実証研究について

通常 1 時間半のコースなのですが、参加された皆様からたくさんのご質問をいただき、持ち時間の 2 時間半をほぼ使い切ってしまいました。お陰様で大変勉強になりましたし、ご参加いただいた皆様に少しでもお役にたてれば幸いです。



以下、セミナーのご感想をいただきましたので、ご紹介させていただきます。

「私は今回のテーマに興味を持っており、以前から懇会出席を楽しみにしておりました。筆跡で書く人の性格、心理が予測出来る、という講義内容はとても興味深かったです。また、仕事の中で生かせるのではないかと幾つかヒントを頂くことが出来ました。

一番印象に残ったのは、筆跡から得た情報をいかに組み合わせる分析結果を出すか？という内容でした。私の仕事は専門職ですが、現場で様々な相手との情報共有が必要となります。その時に情報が分析されずに羅列されている事が多々あります。情報をしっかり分析して共有することがプロとして大切だと考えさせられました。

情報分析は交渉過程でも必要なことだと思いました。今回のテーマには交渉に関する話題が感じられなかったので残念でした。

懇会では異職種の方々の話を伺って自分の興味や考えを広げる機会を頂けて感謝しています。前回のテーマに影響され自分の苦手分野の勉強を始めております。今回も勉強になることが多く、筆跡心理学に興味を持ちました。

懇会では頭の固い私が引き出しを増やす機会を頂けるので、今後も参加したいと思っております。」

「楽しい会合で学習会を楽しませてもらいました。

筆跡心理学という領域があることを知って面白く、大いにその説得性を感じた次第です。

ただ、習字やペン字を真面目に何年かかけて習った人の筆跡はどうなのかな、という感じはしました。

きれいなバランスの取れた字を指導されるように思うからです。

それをどう判断するか、それらに対するものを乗り越えて成果を上げられるよう期待しております。」

ありがとうございました。