

【コミュニケーションの質が変わる】 信頼される『話し方・聴き方』の ヒューマンスキル

— 講師 —

株式会社ヒューマンパワー・リサーチ 代表取締役社長 森 真一 氏

日時 2024年9月27日(金) 午後1時～4時
受講方法 ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)

[重点講義内容]

あなたは、ビジネスパーソンとして自信をもって仕事をしていますか？

これからのビジネスパーソンにとって重要なのは、上司や他部署との信頼関係を構築・維持しながら自分の主張を通し、会社の利益に貢献できる価値の高い業務遂行を実現させることです。

本セミナーでは、上司や他部署との信頼関係を構築・維持するために必要なヒューマンスキルの重要ポイントに絞りこんだ内容を講義ばかりではなく、ワークを交えながら具体的・実践的に解説します。

1. ヒューマンスキルのための心構え

- (1) 自主チェックシート【個人ワーク】
- (2) 礼儀正しく、挨拶は自分から
- (3) 思いやりの気持ちを持つ
- (4) 仕事の基本は誠実なこと
- (5) 謙虚な姿勢
- (6) 感謝の心

2. コミュニケーションとは何か

- (1) コミュニケーションの定義
- (2) コミュニケーションの種類
- (3) バーバルコミュニケーション
- (4) ノンバーバルコミュニケーション
- (5) メラビアン法の法則とは？
- (6) ザイアンスの法則とは？

3. 話し方のスキル

- (1) わかりやすい話し方
 - ・結論ファースト
 - ・PREP法を使う
 - ・センテンスを短くする
 - ・一理三例
 - ・例え話
- (2) 説明とは何か
 - ・説明が上手な人と下手な人の相違点
 - ・説明内容を要約し、「ズバリー言」にまとめる
 - ・「ズバリー言」にまとめたものを最初に伝える
 - ・想定問答を準備する

(3) 説得とは何か

- ・説得上手の4つのポイント
- ・説得の戦略シート
- ・性格タイプ別の説得方法【個人ワーク】
- ・戦略10個のポイント

4. 聴き方のスキル

- (1) 傾聴とは何か
 - ・傾聴の7つのポイント
- (2) 質問とは何か
 - ・傾聴の強力な武器が質問
 - ・質問の4つのポイント

5. ケーススタディ「社内調整(説明・説得)」

- (1) 上司への「新企画」の提案【個人ワーク】
- (2) 他部署への「新企画」の説明【個人ワーク】
- (3) 他部署への「新企画」の説得【個人ワーク】
- (4) 承認とは何か
 - ・信頼関係の構築・維持に必要な承認
 - ・承認の3つのポイント

6. まとめと質疑応答

PROFILE 森 真一(もり しんいち)氏

人材教育コンサルタント。3万人超の不良債権客に接してきた経験を通じて培った「交渉力・説得力・コーチング力・プレゼンテーション力」等あらゆるビジネスパーソンに有益なスキルをわかりやすく解説する説明のプロフェッショナル。

1983年プロミス株式会社(現SMBCコンシューマーファイナンス株式会社)入社、常にトップクラスの業績を残す。株式会社モビット、プロミス本社、パル債権回収株式会社(現アビリオ債権回収株式会社)などで要職を経験し独立。全国の経済団体・企業等で講演実績多数。最大の強みは中小企業の経営者から大企業のビジネスパーソンまでを対象とした「オンリーワンのセミナーコンテンツ」を感動的なわかりやすさで提供できること。

経営理念は「一期一会で真剣勝負、研修受講を絶対に後悔させないこと」。

