

～ビジネスシーンで、プライベートでコミュニケーション力が劇的にUPする～

『チャンスがやってくるコミュニケーション術』

ビジネスシーンでもプライベートシーンでも人間関係をスムーズに、有意義に進めるためにはコミュニケーションの質を高めることが重要です。本講座は渋井真帆が翻訳を行った『チャンスがやってくる 15 の習慣 (原題: Skill with People)』というコミュニケーション教本をベースにした講座です。原書は全米で累計 500 万部のセールスを記録し、多くのビジネスパーソンに読み継がれてきました。人間関係は不思議なもので、ちょっとしたやり方を変えてみるだけで、職場でもプライベートでも劇的によい方向へ向かいます。ワークも織り交ぜ、**受講者同士の交流も図れる実践的な講座**です。



参考書籍：チャンスがやってくる 15 の習慣

【受講対象者】 <ul style="list-style-type: none">➢ 新入社員から管理職の方まで幅広く➢ 営業職・販売職・職場リーダーの方に特にお勧めです➢ コミュニケーションに悩んでいる方、コミュニケーション力をUPさせたい方	【期待できる効果】 <ul style="list-style-type: none">➢ お客様、クライアント様との会話がスムーズに、有意義に進むようになる➢ 職場内のコミュニケーション環境が改善する➢ プライベートでのコミュニケーション力が向上する
---	---

【カリキュラム概要(1.5時間)】

<ul style="list-style-type: none">◆ 習慣 1. 人間は自分にしか興味がないと知っておく◆ I see me から I see you へ◆ 習慣 10. 1日に3人ほめ言葉をかける◆ ほめの実例 《ワーク》ほめ合戦◆ 習慣 7. あなたの意見は「ある人の意見」として語る◆ ほめの高等テクニック、他人がほめたことにしてしまう	<ul style="list-style-type: none">◆ 《ワーク》苦手な人をほめてみよう◆ 習慣 11. 相手のミスに怒りで反応しない◆ 叱り方の実例◆ 習慣 8. 「ノー」とは言わせない状況にする◆ 「イエス」としか答えられない質問をする◆ 相手が「イエス」と答えると確信を持って質問をする◆ 習慣 15. この習慣を実践する
---	--

- ✓ コミュニケーションの基本スキルが身につく
- ✓ 会話がスムーズに有意義に進むようになる
- ✓ コミュニケーション環境が改善する




社員様のビジネスシーン、プライベートシーンでの**コミュニケーション力が格段に高まります。**

コミュニケーション力が高まればいろいろなチャンスがやってくる

【使用テキスト抜粋】


習慣10. 1日に3人ほめ言葉をかける

- ほめ方のコツ
 - ・ ほめ言葉を出し惜しみしない
 - ・ ほめるときは心からほめる
 - ・ その人自身をほめるのではなく、その行動をほめる
 - ・ ほめるときは漠然とした言い方ではなく、ピンポイントでほめる



7

<ワーク①> ほめ合戦




9

習慣7. あなたの意見は「ある人の意見」として語る

ほめの高等テクニック その1
【他人がほめたことを伝える】

『本当によくお似合いです』（私1人がそう思う）
『あちらの店員が本当によくお似合いだと、うっとりしていました』（=私もそう思う=2人がそう思う）

- ・ 目の前にいる人の意見よりも、客観性があるように聞こえてしまう
- ・ 二人がそう思っていることになる




11

ほめの高等テクニック その2
【他人がほめたことにしてしまう】

- こわもての部長に馴染めないあなたの部下の新人の田中君がいます。間に立ったあなたは どうしますか？
あなた「部長、最近入った田中君はなかなかよくやっていますよ」
部長「そうかね」≒同意(否定はしていない)
あなた「田中君、部長が君のことを良くやっていると言っていたよ」
(=私もそう思っているよ)
- ウソではなく、ちょっと言い方を変えただけです
- 田中君はあなたと部長の両方に好感を持ちます
- この場合は漠然とした言い方でもOKです
(一般的に上司は部下に対して厳しい目で見るので、ピンポイントのほめでは部長の同意を得られない可能性も出てきます)


12

習慣11. 相手のミスに怒りで反応しない



15


叱り方の実例



- ×「山口さん、何で君はいつもそうなんだ」
○「山口さん、3か月前にも同じミスをしたことがありますね。何が原因でそうなるのでしょうか。一緒に考えましょう」
- ×「田中君、君はプレゼンがイマイチだね」
○「田中君、先日のプレゼンだけど、資料は良かったけど、話しぶりは改善の余地が大きいな。少し練習したらどうだい」
- ×「今井さん、あの接客は何なの！！」
○「今井さん、お客様へのお釣りの出し方が少しぞんざいよ。もう少し丁寧にやりましょうね。私が見本を見せるわ」


16

習慣8. 「ノー」とは言わせない状況にする



17

②どちらを選んでも、答えが「イエス」となる
(=「ノー」にはならない)質問をする



- ×「どれがお好みのものはございますか？」
○「赤がお好みですか？ それとも青ですか？」
- ×「食後に何かお飲み物はいかがでしょうか？」
○「食後のお飲み物は、コーヒーになさいますか？ それとも紅茶になさいますか？ ハーブティーもございます」
- ×「お申し込みなさいませうか？」
○「どのコースにお申し込みなさいませうか？ Aコースですか、Bコースですか、それともCコースですか？」

(100%成功するとは限りませんが、成功の確率は必ず上がります)

19