



相手の納得を引き出す「2つのキクカ・話す力」

オンラインLIVEセミナー同時開催

メンバーの心を動かし行動を変える対話力 引き出す力「聴く力・話す力」向上セミナー

●セミナーのねらい

ビジネスの現場で起こる問題の多くは、人間関係が原因です。良好な人間関係を構築するためには、相手の考えや想いに寄り添う「相手軸」の視点をもつことです。そのためには、一方的に自分の意見を伝えるのではなく、まず相手の話を聴き、相手を知ることが必要です。相手の信頼を獲得して初めて、自分の考えを相手に伝える土台が築けるのです。

ファシリテーションは「聴く」「話す」の高度なスキルが必要とされます。模擬ファシリテーションにより「聴く力」「話す力」を体感して、即現場で実践できるための単元を設けております。

このセミナーでは、気づき→作戦→改善を意識し、トレーニングや演習を通して学んでいただきます。

講師

エンパワーモチベーション 代表
人財育成プロデューサー／
キャリアカウンセラー

きた がわ かず え
北川 和恵 氏



製薬会社で営業アシスタントとして勤務後、日立製作所のショールームにてプレゼンテーション業務・アテンド業務、アテンドの指導育成業務に就く。アナウンススクール講師を経て、人財育成会社でプロデューサーとして講師経験を積み、現在 エンパワーモチベーション代表として、実務研修、ニューマンスキル研修、小売・サービス業を中心とした調査事業・現場指導で活躍中。受講者の目線で熱く語りかける講義は、受講者のモチベーションを高め、ポジティブな思考と姿勢、能力を引き出すことで定評がある。ユーモアを織り交ぜながら、個々の課題点を気付かせ能力を最大限に引き出す指導で、研修を実施した多くの企業からも、頭だけの理解ではなく、行動に移せるようになったと、絶大な評価を得ている。

1. 相手軸に立った会話の基本（聴く→質問する→話す）を身につけることができます。
2. ビジネスのあらゆる場面（上司や部下、会議、他部署との関係改善、お客様との折衝など）において相手の納得を引き出す会話ができるようになります。
3. 職場会議などで参加者の合意のもと、意思決定を引き出すファシリテーターになることができます。

●対象者

全てのビジネスパーソンの方

●カリキュラム

※録音・録画はご遠慮願います。受講時にはご自身のカメラをONにしてご受講ください。

1. 人の心と行いを動かす

- 1) 伝えるは「手段」、「目的」は人を動かすこと
- 2) ビジネスの現場で困っていることは？
- 3) あなたは相手のことをどれくらい知っていますか？

演習① どうもうまいかわからない相手I

- 4) 「話す」のステップは①「聴く」→②「質問する」→③「伝える」

演習② 受け入れやすい関わり方とは

2. 相手の信頼を得る聴き方

- 1) 「聴く」のステップ
- 2) 自分自身の聴く力を評価する

演習③ 「聴く力」自己評価

3. 正しく「聴く」ためのポイント

- 1) 正しく「聴く」ための3つの行動
 - ① 共感を示す
 - ② はっきり関心を表明する
 - ③ 相手が話すのを促す
- 2) 「思い込み」が正しく「聴く」ことの妨げとなる

演習④ 関心を示して聴く

演習⑤ どうもうまいかわからない相手II

4. 質問力はビジネスの重要なスキル

- 1) 質問は相手の思考を促す
- 2) 質問することのメリットとは？
- 3) 良い質問と悪い質問
- 4) 信頼を得る良い質問
 - ① オープン質問を上手に活用する
 - ② 「Why」を「What」や「How」に言い換える

演習⑥ 言い換えの練習

③ 解決志向の視点を持つ

5. 筋道を通して「話す」

- 1) 解りやすく「話す力」を強化する
- 2) 納得を得るための技術はこれ！

6. ファシリテーションで「2つのキクカ・話す力」を体感する

- 1) ファシリテーションとは
- 2) ファシリテーターと司会の違い
- 3) ファシリテーター基本動作
- 4) ファシリテーター最初にとすること
- 5) ファシリテーターの役割と必要なスキル

演習⑦ グループ討議でファシリテーション体感

7. 「情」と「理」の両輪が揃って効果を発揮する

※プログラムの詳細は変更となる場合がございますので、ご了承ください。

お申込み 方法

STEP1

MUFGビジネスセミナーの
Webサイトにアクセス

MUFGビジネスセミナー 検索

STEP2

受講を希望するセミナーの
申込フォームへ入力

STEP3

入力内容の確認と送信

STEP4

会場 マイページから受講証をダウンロード

オンライン 開催の3営業日前（土/日/祝日を除く）にご案内メールをお送りします。

※いずれの場合も請求書は郵送いたします。

受講料のお支払い方法

- ① 銀行振込の場合…開催日の2営業日前（土/日/祝日を除く）までにお振込みください。振込手数料は御社でご負担ください。
- ② SQUET-DC法人ゴールドカードの場合…カードご精算日にご指定の口座より引き落としとなります。
- ③ 三菱UFJ銀行「口座振替」…当社指定日にご登録された口座より引き落としとなります。

※なお、いずれも領収証は発行いたしません。

受講キャンセル

【来場形式の場合】セミナー開催の前営業日（土/日/祝日を除く）17:00まで
【オンラインLIVEの場合】セミナー開催の前営業日（土/日/祝日を除く）17:00まで
入金済みの受講料を全額ご返金いたします。それ以降のキャンセルについては、ご入金の有無にかかわらず受講料を申し受けます。なお、他のセミナーへのお振り替えもいたしかねますのでご了承ください。ただし、代理の方にご出席いただくことは可能です。

*反社会的勢力と判明した場合には、セミナーへのご出席をお断りいたします。 *諸事情を考慮の上、セミナーへのご出席をお断りさせていただく場合がございます。

お申込・照会先

三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社 MUFGビジネスセミナー事務局

〒530-8213 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKAオフィスタワー19F TEL (06) 7637-1410 e-mail:seminar-o@murc.jp



三菱UFJリサーチ&コンサルティング