



S125



S126

相手の納得を引き出す「2つのキクカ・話すカ」

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 引き出すカ「聴くカ・話すカ」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「聴くカ」「話すカ」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、ヒ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皆さま

開催日時	2024年8月23日(金) 10:00am~5:00pm	
会場	ハービスOSAKAオフィスタワー 19F	オンライン会議システムZoom
定員	36名	36名
	※参加者が少人数の場合等、中止または延期することもございますので、ご了承ください。	
受講料	SQUET特別会員：29,700円 SQUET一般会員：33,000円 会員以外：38,500円	
	※テキスト代 消費税等を含みます。	

## ●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 どうもうまくいかない相手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 「聴くカ」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  
演習④ 関心を示して聴く
- 2) 「思い込み」が正しく「聴く」ことの妨げとなる  
演習⑤ どうもうまくいかない相手II

※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。

### 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「話すカ」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・話すカ」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する事
- 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

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

【会場形式の場合】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。

\* 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