

人を動かすために必要な6つの力 「傾聴力・質問力/説明力・表現力/説得力・交渉力」

★【実施日時】

2018年

①2月16日(金)

②2月22日(木)

③3月01日(木)

④3月06日(火)

⑤3月15日(木)

⑥3月20日(火)

19:00～21:00

★【会場】

一般社団法人日本秘書協会

聞いて

伝えて

動かす

傾聴・質問力

説明・表現力

説得・交渉力



信頼との協力獲得のための6つの力「傾聴・質問・説明・表現・説得・交渉力」

レジュメ (19:00～21:00)

2/16(金)第1回「傾聴力」

【相手を知るための「傾聴力」】

実習『簡潔に伝え、正確に聞く』

- ①「ベースとなる3つの“アイ”」
- ②「聞けなければ、話せない！」
- ③「日本人ができていない聞き方の習慣」

3/1(木)第3回「説明力」

【相手に伝えるための「説明力」】

実習『私の説明力の問題点』(ビデオ録画)

- ①「伝える難しさ、伝わらぬもどかしさ」
- ②「説明の定義と前提条件」
- ③「説明のコア&実践スキル」

3/15(木)第5回「説得力」

【相手を動かすための「説得力」】

実習『〇〇のすすめ』(プレゼンテーション)

- ①「人生は説得の連続」
- ②「説得はNOから始まる！」
- ③「説得力は人間力」

レジュメ (19:00～21:00)

2/22(木)第2回「質問力」

【貴方の質が問われる「質問力」】

実習『質問—こんな時どうする?』

- ①「目的に応じた質問の仕方」
- ②「質問～ケース・スタディ～」
- ③「人を動かす7つの質問術」

3/6(火)第4回「表現力」

【より効果的に伝わる「表現力」】

実習『〇〇の大切さ』&『組み替え』

- ①「わかりやすく表現するトレーニング」
- ②「簡潔に表現するトレーニング」
- ③「印象深く表現するトレーニング」

3/20(火)第6回「交渉力」

【対立を調整し合意を形成する「交渉力」】

実習『〇〇にすべし!』(ミニ・ディベート)

- ①「主張されたら、主張し返す！」
- ②「論理思考と論理話法」
- ③「交渉における行動特性と対応」

★信頼との協力のための6つの力

－ 研修・講演で30年以上の実績 － 櫻井弘 メソッド

第1ステップ

「知る」
1 傾聴力
2 質問力



第2ステップ

「伝える」
3 説明力
4 表現力



第3ステップ

「動かす」
5 説得力
6 交渉力

- ①第1回:「相手を知る傾聴力」
②第2回:「貴方の質が問われる質問力」

話し上手は聞き上手。「話す」と「聞く」の関係とは、「聞けなければ、話せない！」となります。すべてのコミュニケーション能力を高めるための「前提条件」であり、大変重要な力になります。聞く力はその人の「器」であり「人間力」と言われます。

- ③第3回:「相手に伝える説明力」
④第4回:「より効果的に伝わる表現力」

相手の知りたいところに焦点を絞り、相手にわかってもらうことを目的としたコミュニケーションの機能が「説明」となります。この時により効果的に伝えるために必要な力が「表現力」です。「わかりやすく、簡潔に、印象深く」という3原則を学習します。

- ⑤第5回:「相手を動かす説得力」
⑥第6回:「対立調整・合意形成の交渉力」

こちらからの押しつけではなく、相手の「自発意思」を喚起して、自発行動を促すコミュニケーション能力を「説得力」と言います。また、「対立」を調整し、解消して、双方が満足する「合意」を形成する力が「交渉力」となります。

研修の特徴①

民間企業はもとより、各協会、官公庁、自治体、団体等、豊富な実績のある櫻井弘が、個別フィードバックをいたします。

研修の特徴②

実習中心のプログラムで「知る」⇒「伝える」⇒「動かす」というコミュニケーションの目的別に、段階を踏んで実践的に学習できます。

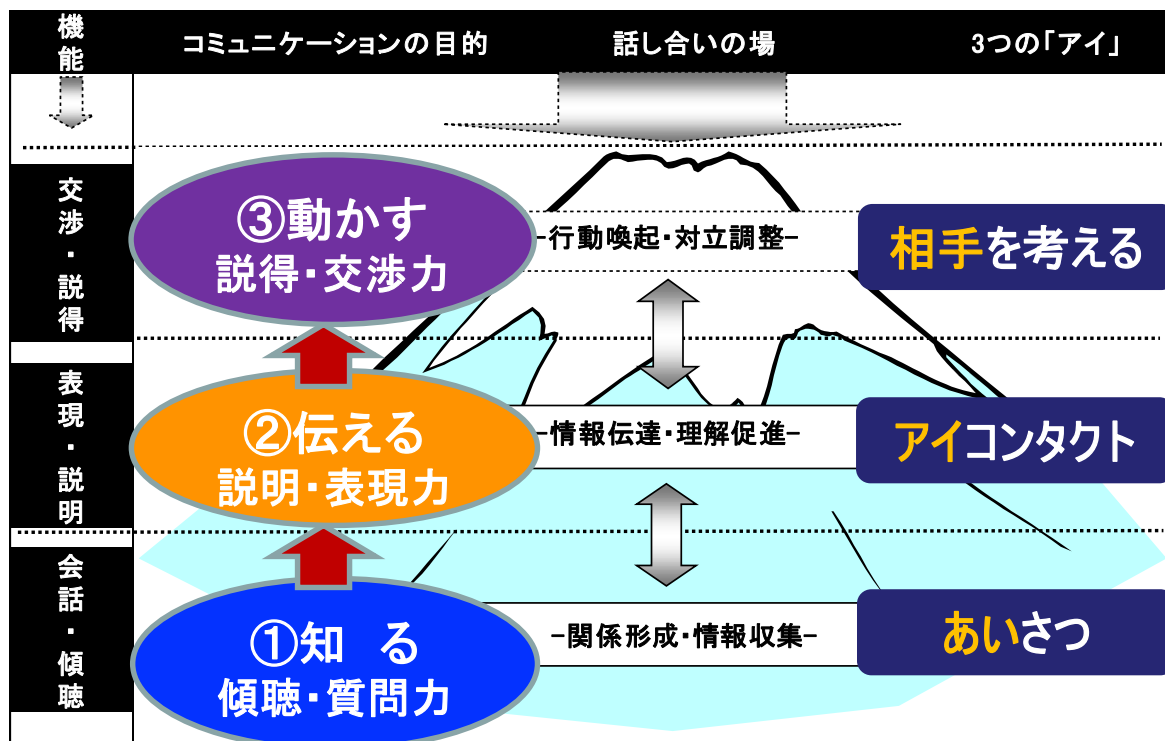
研修の特徴③

オリジナル研修資料の作成と同時に、担当講師の著書を研修前後の読本として活用するのも効果的です。（80冊以上出版）

☆コミュニケーションの「目的と機能・原則・プロセス」

コミュニケーション能力→「目的と機能」

民主主義とは、「話し合い」により、問題を解決したり、合意を形成していくことです。
そして、「話す・聞く」というコミュニケーションには、「目的と機能」があります。
これらの目的を達成する力が「コミュニケーション能力」です。
このセミナーでは、コミュニケーション能力を伸ばすための「知識と知恵」を学びます。



信頼と協力を獲得するための3つの力

【プロセス】

相手を「 」

相手を「 」

相手を「 」

【2大原則】

コミュニケーション
には、○○がある！

コミュニケーションの
“効果”は、...

「 □□□ 」

が決める！

著者プロフィール紹介 & 講演・取材紹介



(株)櫻井弘話し方研究所
代表取締役 櫻井 弘

URL: <http://www.sakurai-hanashikata.com/>

【略歴】

東京都港区出身。(株)櫻井弘話し方研究所 代表取締役
CNS(株)話し方研究所 顧問。
金融、製薬、IT、サービス、メーカーなどの民間企業や、
人事院、自治大学校、市町村アカデミーなどの官公庁、
時事通信、日本能率協会、東京商工会議所など
各種団体でコミュニケーションに関する研修を手がけ30年以上。
研修先は全国約1,000以上の団体におよぶ。
プレゼンテーションや説明力のわかりやすい指導に定評がある。



【専門分野】

- | | |
|-------------------|----------------|
| ★コミュニケーション・センスアップ | ★傾聴・質問力向上 |
| ★説明・表現力強化研修 | ★プレゼンテーション |
| ★リーダーシップ・部下指導・育成 | ★ニューディベート |
| ★説得・交渉力向上研修 | ★インストラクター養成 等々 |

【主な著書】

- ☆「人を動かしてしまうすごい質問力」(ワニブックス)
- ☆「事例に学ぶ公務員のための交渉術」(ぎょうせい)
- ☆「人を魅了し動かす聞く力・話す力」(日本文芸社)
- ☆「上手な話し方が面白いほど身につく本」(中経出版)【ベストセラー】
- ☆「話す力が面白いほどつく本」(三笠書房)【ベストセラー】
- ☆「聞く力が面白いほどつく本」(三笠書房)【新刊】
- ☆「大人なら知っておきたいモノの言い方ノート」(永岡書店)【ベストセラー】
- ☆「すぐできるわかりやすい説明の仕方」(日本能率協会マネジメントセンター)
- ☆「仕事ができる人はなぜこの話し方をするのか？」(KADOKAWA)
- ☆他多数

★主な取材記事掲載紹介

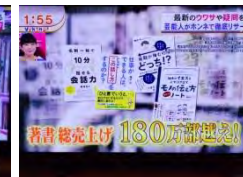
- ①朝日新聞「耕論」「モノは言いよう、か」
- ②日経大人のOFF「美しい日本語正しい敬語」
- ③PHP研究所「THE21」「30秒で伝わる話し方」
- ④日経アソシエ「仕事ができる人 - 100%伝わる話し方」
- ⑤DANA「言葉の質が男を磨く」
- ⑥マガジンハウスanan「美しい日本語」
- ⑦みずほ総研Fole「面倒な場面を丸くおさめるモノの言い方」
- ⑧プレジデント「資料作成の際の言葉遣い」

【講演タイトル】

- 『職場のコミュニケーションを活性化する3条件』
- 『相手と状況を見分けるコミュニケーション・センス』
- 『人を動かしてしまう質問力』等々

★テレビ出演

◎フジテレビ「バイキング」【会話の達人】



著書紹介

www.amazon.co.jp/本

櫻井弘

検索

2016年
出版著書⇒

★ビジネス書
2016年10月発売！



★ビジネス書
2016年9月発売！



★ビジネス書
2016年8月発売



★ビジネス書
2016年4月発売



★ビジネス書
2016年4月発売



★ビジネス書
2016年3月発売



★ビジネス書
2016年2月発売



★ビジネス書
2016年2月発売



★ビジネス書
2015年 8月発売★



★ビジネス書
2015年 7月発売★



★ビジネス書
2015年 6月発売★



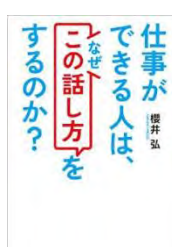
★ビジネス書
2015年 5月発売★



★ビジネス書
2015年 4月発売★



★ビジネス書
2015年 3月発売★



★ビジネス書
2014年 12月発売★



2015年 出版著書⇒

★ビジネス書
2014年 9月発売★



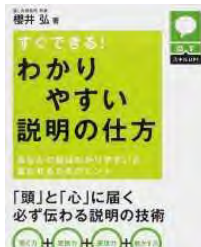
★ビジネス書
シリーズ 推薦★



★ビジネス書シリーズ化
2014年 3ヶ月で15万部★



★日本能率協会
マネジメントセンター★



★ビジネス書
ベストセラー★



★ビジネス書
ロングセラー★



★ビジネス書
ベストセラー★60刷



ベストセラー＆ロングセラー ⇒

…他多数

URL:<http://www.sakurai-hanashikata.com/>

著作・制作

(株)櫻井弘 話し方研究所	〒156-0057 東京都世田谷区上北沢 3-2-5 TEL & FAX 03-3304-3288 MAIL : hiroshi@sakurai-hanashikata.com
---------------	--

(禁無断転載)