



みんなで楽しく交流会でも、そのやり方は本当に有効？

交流会のやり方特集

登場人物紹介

安田課長（以下「安」）
営業の課長でいつも部下や家族とのコミュニケーションで困っている
やる気仙人（以下「や」）
安田課長が困っているとお助けマン
アドバイスをくれるお助けマン



安「さあて、どんな企画にするかなあ。なんかいいアイデア、ねえかなあ〜」
や「安田よ、今日はやけに悩んでおるが。一体どうしたのじや？」
安「おお、仙人か。いいところに出てきたな。実は、今度異業種交流会を開くことになって、その幹事をやることになってよお」
や「ほう、ということはその企画で悩んでおるのか」
安「そうなんだよ。もっとお互いを知り合って、そこからビジネスの取引につながるようなものをもって言われてるんだけど。なんかいいアイデアねえかよ？」
や「安田は今、どんなことを考えておるのかな？」
安「う〜ん、まあ自己紹介して、あとは自由に気になる人と名刺交換して、会話して…」
や「それで本当に有効な交流会になるかな？」

安「なんかありきたりだし、有効な相手と本当に出会えるかってのはあるしなあ。それに、積極的な人そうじゃない人の差も出そうだし」
や「そうじゃあ。ワシもそう感じたぞ。では聞くが、交流会の一番の目的、これは何じや？」
安「目的、ねえ。そりや、今まで出会えなかった人と出会って、ビジネスにつなげてもらう、かな」
や「そのために、何が必要になるかな？」
安「えっと、やっぱりどんな人が来ているのか、それを知ってもらうことかな」
や「それだけで十分かな？」
安「いや、ダメだな。本当に自分が望んでいる人とマッチングしねえといけないんだから…」
や「だから？」
安「まずは自分が何を望んでここに来ているのか、これをアピールしてもらわねえと」
や「そうじゃあ。交流会の大きな目的はビジネスマッチングじゃろうが、そのために参加者各々に目的がある。それをはっきりさせんといかん」
安「ってことは、自社ができることをアピールする前に欲しいものをアピールさせる時間が必要ってことか」

や「もちろん、自社ができることもアピールしてもらうことも必要になりそうじゃあな」
安「なるほど、じゃあそういうアピールタイムを設けて…あ、でもそれぞれでやっちゃうと時間がかかりすぎるよなあ」
や「うむ、確かに。じゃったら、ワールドカフェを使うとよい」
安「ワールドカフェ？ あ、確かグループになって、時間を決めてメンバーチェンジしていくって方法だな」
や「うむ、詳しいやり方はインターネットなどで調べると良い。これは短時間で情報を共有化できる手法じゃかな」
安「おお、これだとみんなでワイワイやれるし、いいかもしれねえな」
や「交流会を開くときに、大事なことはその目的をきちんと明確にしておくこと。そして、そのためにどのような要素が必要なのかをはっきりさせることじゃ」
安「なるほどなあ。目的って大事だよなあ。じゃあ、オレっちも早速…」
や「お前さんがそう言い出すときは、必ず飲み屋のおねえちゃん絡んでおるからのお」
安「うっ、さすがは仙人。おれっちの目的をしっかりと把握してるなあ」
や「お前さんの考えておることなんぞ、お見通しじゃー！」

ワンポイント・コミュニケーション

このコーナーでは、「コミュニケーションをとるとき」「コツ」をご紹介します。今回のテーマはこれ！

「相手を傷つけない伝え方」

褒めることで人は伸びる。これは多くの人がそう言っていますし、子育てやスポーツなどで効果が実証されています。

しかし、その褒め言葉にもちょっとした落とし穴があるのです。

そもそも、その言葉が褒め言葉なのかを誰が決めるのでしょうか？

これは褒められた本人です。ね。裏を返すと、こちらが褒め言葉だと思って伝えた言葉でも、受け取り手によってはそう感じてくれない、それどころか皮肉に受け取ってしまうような場合もあります。

「君はとてもキレイだ」

そう褒め言葉を伝えてみても、自分はそうは思っていない、そんな言葉は信じられない、そう相手が思ったなら褒め言葉の効果はありません。

ではどうすればいいのでしょうか？

方法は二つあります。まず一つ目は「(アイ) メッセージを使うこと」。

「ボクにとって君はとてもキレイに見えるよ」

これは、伝えられた本人が自分をどう思っているかが、伝える側がそう思っているのですから。紛れもない事実として相手に伝わるでしょう。

そしてもうひとつの方法、それは何度も褒め続けることです。褒めるというのは一度だけで効果があるものではありません。何度も何度も、同じようにその言葉が続けると

「そっなんだろっなあ」

という意識が変わっていきます。その結果、相手の内面が褒め言葉を受け入れ、そのように変化していくのです。

褒め言葉をきちんと使えば効果絶大になりますよ。

ミーティング秘伝のタレ

こちらでは会議をうまく運ぶ「秘伝のたれ」を伝授しちゃいます。今回の秘伝のたれはこれ！

「感情を忘れさせる」

会議でよくある発言が、実は「感情論」であることに気づくでしょう。

「感情論」とは、感情に駆られた主観的な発言のことを言います。例えば

「その罰則は良くないと思います。それは意味がなく、なんの効果もないのでムダだと思います」

一見すると、普通の意見に聞こえますが、実はこれが感情論なのです。これは罰則に対して、発言者の主観で意見を述べているだけです。これだと何が悪いのかが不明確です。

ではどのような発言がいいのでしょうか？

「その罰則によって、行動の改善が見られたケースは、私が見る上では見たことがありません」

言っている内容はほとんど同じですが、実は大きく違います。後者は自分が知るデータに基づいて発言をしています。こう言われると、納得せざるを得なくなります。

大事なのは感情論ではなく論理的説明、つまり事実は何なのか、ということ。さらに、後者は事実だけを述べて、それに対する判断を行っています。

会議で判断するのは、意見を述べた人ではなく参加者全員です。だからこそ、感情を一旦捨てて事実のみを述べることを意識してみましょう。

では、発言が感情論なのか事実なのか、それを見分ける方法を一つお伝えしましょう。発言の中に「〜」と思えます。「〜」と考えます」というような主観的発言が多ければ、それは感情論です。逆に誰もが納得できるような、客観的なデータなどを用いた場合は事実になります。

「今日は暑い」は感情論、「今日の気温は35度である」は事実です。この違いをファシリテーターは把握し、事実のみを拾い上げるようにしてみましょう。

ひろさんのはまり本

このコーナーでは、ひろさんが今はまっている本を紹介。今回はこれ！

「実践 心理トリック」



匠 英一 監修
コスモ文庫
486円+税

この本、副題が「思いのままに人を動かす」なんです。つてことは、人を騙して動かそうってこと？

いえいえ、そうじゃありません。思いのままに、とっても親が子を、上司が部下を、もちろん逆もあります。そういう形でお互いによりよい関係を築いていくための心理的テクニックの本といえます。

例えば「目下の相手との距離を縮めたい」とか「反発させないようにうまく叱りたい」などなど。一つの項目はとて短くてまとまっているので、知っておくとい、ちょっとしたコミュニケーションのコツとして活用できます。

これ、営業マンが知っておいても役に立つものもありますよ。相手を騙して販売しよう、というものではなく、いかにして納得してもらって買ってもらうかのテクニックになっています。

まあ、悪用しようと思えばできちゃう内容でもありますが。どんな道具でも活用方法で人を活かすか殺すかに応用できちゃいますからね。

けれど、こんなやり方があったんだと知っておくことも大事だと私は思います。そういう意味で、この本に書かれてある内容はとても有効だと思っています。これでもうまいけば、お小遣いもアップできちゃうかもよ。

最近ちょっと思ったこと

私の仕事は、企業や組織の会議を楽しく、そして効果的に行うことです。人にはファシリテーターと言ってもピンと来ないので「会議のコンサルタント」と伝えていきます。会議を楽しく、効果的に行うことで組織内のコミュニケーションが円滑になり、結果として利益を生み出すことにつながる。それでみんなが笑顔でストレスなく仕事を進められるようにする。

これが私の使命だと思って、日々会議指導や会議運営の仕事を行っています。

が、最近ちょっと思うことがあって。今やっていることが本当に多くの人に役に立つのか？ みんなが会議に対して望んでいることって、本当にこれでもいいのか、と。

でなことで、今回アンケートを作成しました。会議に対して、みなさんがどんな不満を持っているのか。さらには、会議をどのようにしたいのか。

こういった市場ニーズをしっかりと把握し、今から自分がどのような事業を行っているのかを考えて提供しようと思っております。

でなことで「コミュニケーション通信」をお読みのみなさまにお願いです。ぜひ会議に対してのアンケートにご協力下さい。

アンケートサイトはこちらです。左下のQRコードからもアンケートサイトに行くことができます。

http://j.mp/kaigi_komari

アンケートにお答えいただいた方には「ミーティング秘伝のタレ」のMP3音声とPDFファイルをプレゼントいたします。

この「ミーティング秘伝のタレ」は、以前有料のCDとして販売していたもので、会議を行うときに有効活用できるコツを、あの安田課長とやる気仙人の語りでまとめているものです。楽しく聞いて学べるものですので、ぜひ活用して下さい。

私は会議を通じて、多くの人が幸せに、笑って喜んで仕事ができる環境をつくれたらと思っています。これは可能なことです。

それを有効に行うためにも、ぜひみなさんの力が必要です。

みなさんの力が、新しい組織づくりの糧になります。みなさん

の力で、新しい会議のやり方を一緒に広げていきましょう。



こんなお仕事、してきました

このコーナーでは、最近やったお仕事の紹介していきます。

先月末、延岡市で「改善インストラクター養成講座」の「コマを持たせていただきました」。

これは延岡市内の製造業企業OBや現役の社員を「改善インストラクター」に養成するという講座で、座学＋実践で学んでいたくもの。ゆくゆくは延岡市内の製造業で改善インストラクターとして活躍してもらおうという試みです。

で、私がやってきた講座は「インストラクション」と「コミュニケーション」。インストラクションとは、講師のやり方といえいいかな。コミュニケーションは、講師として必要となるコミュニケーションです。

やはり目玉はインストラクションかな。これは私が十二年間、研修講師をやってきたノウハウをコンパクトにまとめて、実践も行ってもらいました。

テキストに書いてある内容を一方的に伝える、という講師のやり方なら誰でもできます。だって、書いてあることを読めばいいだけです。けれど、これでは伝わりません。

じゃあ、うまく伝えるためのコツは？ これを学び、実践していただいたんです。

そのコツは…まあ、本来はこれが私の飯の種なのですが、今回は特別にご紹介しちゃいます。そのコツは三つです。

・聴覚より視覚を使う

・考えさせる

・イメージさせる

えっ、具体的にはどうすればいいの？ まあ、それこそここからは企業秘密…ってことでもないのですが、紙面上すべてを伝えるのは難しいので割愛します。

って、実はすべて今までの「コミュニケーション通信」すでにお伝えしているんですけどね。

にしても、インストラクションをインストラクションするという、ちょっと奇妙な講座ですが、講師になりたい方にとっては必須の内容でもあります。

興味のある方、ぜひお声掛けを。



何のために一緒にいるの？ もう一度考えてみましょう

このコーナーでは、毎回幸せな男女関係を築くための考え方についてお届けします。

男女が一緒にいる理由、考えたことありますか？ もっと言えば、どうして夫婦というのがあるのでしょうか？

子孫を残すため、といえばなんか生物学的でドライな気がしますね。それだけじゃ、交尾をして子どもさえ産んでしまえば、男女が一緒にいる意味はなくなってしまいます。

そんなの、寂しいですよ。じゃあ、何のために男女は一緒にいるのでしょうか？

これ、誰かが決めるものでもなく、社会的に決まっているものでもありません。誰が決めるのかといえば、当然ながら当事者である二人が決めることなんです。

その目的が一致していれば、男女が一緒にいることに意味があります。が、その目的がバラバラであればどうなるでしょう？

当然ながら、そんな二人が長続きするとは思えません。というか、今一緒にいる男女の中で「同じ目的」を意識したことってあるのでしょうか？

「一緒にいると楽しいから」

これは残念ながら、目的にはなりえません。だって、楽しいの基準が二人の間で違う可能性のほうが高いですから。

女性の方は、腕を組んでベタベタするのが楽しい。けれど男性はそれは面倒だから嫌だ。けれど、文句をいうと関係が壊れることが怖いから、ガマンをしている、なんてこともあり得るわけです。

実は、男女が一緒に過ごすようになると、こういった気持ちの「ズレ」というのがたくさん見えてくるようになります。それが高じると、夫婦であれば離婚へ。未婚の男女であれば別れにつながってしまいます。

実際に、離婚の原因のトップは「性格の不一致」だそうですね。この言葉だけだとつきりませんが、私は「価値観の不一致」が一番の理由だと思っています。

私はこれがいいと思ってるけれど、相手はそうは思っていない。だからこの人とは合わない。単純に言えばこういうことです。

けれど、人の価値観なんて100人いれば100通りあるわけ。完全に一致することはあり得ません。

じゃあ、どうすればいいのか？ だからこそ「何のために一緒にいるのか」を合わせる必要があるのです。目的が同じであれば、そこに至る方法や考え方が異なっても、一緒にやっつけているのです。

実は私たち夫婦も、随分長い間このことに対して悩み、苦しんできました。私はどちらかといえば目標主義。これと決めたことに対して邁進していくタイプ。いわゆるアメリカ型の成功哲学を実践する方です。

逆に妻は、そういったものをガツガツ追い求めるのではなく、今ある幸せを大切にしていこうというタイプ。だから、大きな目標を立てて行動するということはありません。

ある意味真逆の二人ですが、今はお互いに一緒にいる意味を見出しています。いや、正確に言えばその意味を見出すことが一緒にいる意味といえるかな。実はまだ明確なものができていないんです。だから、それを一緒に作るのが今一緒にいる意味になっています。

今まで何度も夫婦の危機がありました。しかし、お互いの違いを認め合いつつ、何のために一緒にいるのかを、一緒に考えているようになってから。本当の夫婦としての生活ができていくように思えます。

男女が一緒にいる意味をパートナーと考えてみませんか？

購読の登録はこちらから

<http://i.mp/comtuu>

*登録いただいた方には
毎月のコミュニケーション通信
のお届け以外にも弊社からの情報
メールを送らせていただくことを
ご了承ください



コミュニケーション通信 2015年11月16日発行

第265号(毎月16日発行)

発行元 ユーアンドミークリエイティブ

発行者 ユーアンドミー書房 古賀弘規

〒883-0021 宮崎県日向市財光寺478

Tel 080-3503-8297 Fax 0982-54-4936

<http://c-youme.com> info@c-youme.com