

自分テキストを作ろう版

技術者向け

コミュニケーション・スキルアップ講座

サブタイトル：説得から入るのではなく、共有から入る

Rev.02

2006年9月14日（木）

國井技術士設計事務所（Active Design Office）

技術士：機械部門・機械設計/設計工学：國井 良昌

目次

1. ラポールで共有

- 1-1. 共有の手法はラポールしかない
- 1-2. エレベータスピーチで練習

2. 自分体験を語る

- 2-1. 真実（事実）を説明する
- 2-2. 説明力を評価する
- 2-3. 素人は、いきなり説得から入る
- 2-4. プロは共有から入る

3. 6W1Hの分析

- 3-1. 大した悩みではない
 - 3-1-1. 熊谷式夢手帳
 - 3-1-2. あなたの活性人生の残時間
- 3-2. 重要なことは、スキルではなく真心
- 3-3. 夢の無い人のスキルアップは無理

4. 人生のモデリングとは

- 4-1. モデリングによる人生の活性化
- 4-2. ブラウン管の向こうにいるモデル
- 4-3. 近くにいるモデル
- 4-4. 早期に設定し、紙に書く

5. 雇用満足度の3原則

- 5-1. 好きであること
- 5-2. ルールがあること
- 5-3. Pay for Performance
- 5-4. 同時に満たしていること
- 5-5. インセンティブとモチベーション
- 5-6. インフォームド・コンセント

6. 説明力の過去を分析

- 6-1. 私と親、家族、恋人、先生、上司
- 6-2. 私が理解できなかった例
- 6-3. 相手が採った解決策
- 6-4. 失敗例
- 6-5. 失敗の原因分析
- 6-6. 何を言っているか分からない

7. 心理学の応用

- 7-1. 講習会の座席心理
- 7-2. 会議/打ち合せの座席心理
- 7-3. カウンターバーの座席心理
- 7-4. 女性の承諾
- 7-5. 女性の拒否
- 7-6. セールスマンの拒否
- 7-7. 会話の成立
- 7-8. 会話の不成立
- 7-9. 勧誘電話、キャッチセールス虐待法
- 7-10. 実験

8. オレオレ 詐欺のテクニックは学問

8-1. PDPC法の導入

8-2. PDPテキストの説明

9. ディベート法

9-1. 正統派の最終地点はディベート法

9-2. O×教のJ氏はディベート達人

10. 自分投資の薦め

10-1. ICレコーダー、携帯電話録音機能

10-2. 外部セミナーへの参加

11. 全てはパターン

11-1. 優秀なスッチーの英会話力

11-2. CAEはパターン業務

11-3. コンサルタント業務はパターン業務

11-4. 業務ノートをつける

12. 緊急時の対処法

12-1. エマージェンシーは、トイレ、お茶

12-2. 携帯電話は失礼！

12-3. 携帯電話の逆利用

13. I君を分析する

13-1. 派遣元の指導/教育

13-2. 本人次第、本人の性格

14. 結論

14-1. クライアントの性格分類

14-2. 簡単なレポートを書く

14-3. 事前配布しておく

14-4. 同時にPDPCを実行

14-5. 何をしゃべるかではなく、どうしゃべる

14-6. 説得から入るのでなく、共有から入る

14-7. 添付資料を付けてあげる心意気

14-8. 女性であることの弱点

14-9. 女性であることを逆手にとろう！

14-10. 最初から順序だてて

14-11. 比喩を多用する

14-12. 人間の三欲を利用する

14-13. インセンティブ

14-14. 最後は真心を磨くこと

以上

1. ラポールで共有

1-1. 共有の手法は、ラポールしかない

一言でいうと何？

1-2. エレベータスピーチで練習

2. 自分体験を語る

2-1. 真実（事実）を説明する

2-2. 説明力を評価する

2-3. 素人は、いきなり説得からはいる

2-4. プロは共有から入る

3. 6W1Hの分析

(Nさんによる概略説明)

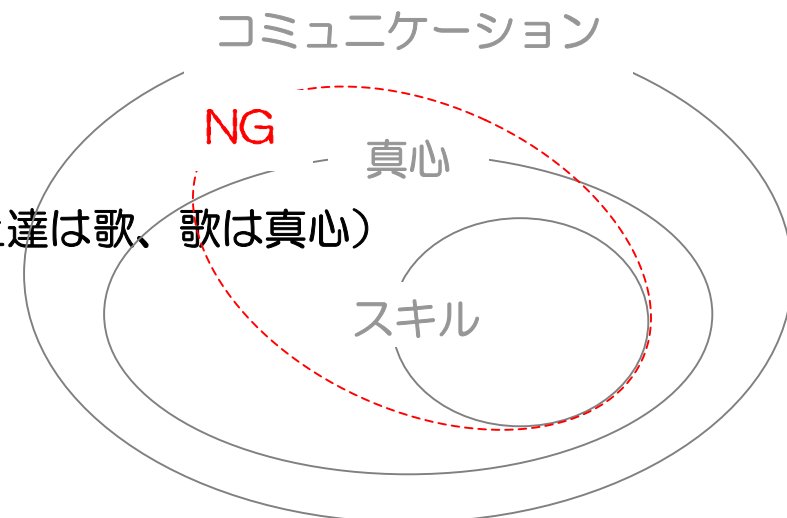
3-1. 大した悩みではない (人生これから)

3-1-1. 熊谷式夢手帳

3-1-2. あなたの活性人生の残時間を計算

3-2. 重要なことは、スキルではなく真心

3-3. 夢の無い人のスキルアップは無理 (楽器の上達は歌、歌は真心)



4. 人生のモデリングとは

4-1. モデリングによる人生の活性化

4-2. ブラウン管の向こうにいるモデル

4-3. 近くにいるモデル、**会うことができるモデル**（宿題）

4-4. 早期に設定し、紙に書く（例：日記帳）

宿題にする。
誰とは聞かないが、決まった人をメールしてほしい。

重要！

5. 雇用満足度の3原則

5-1. 好きであること

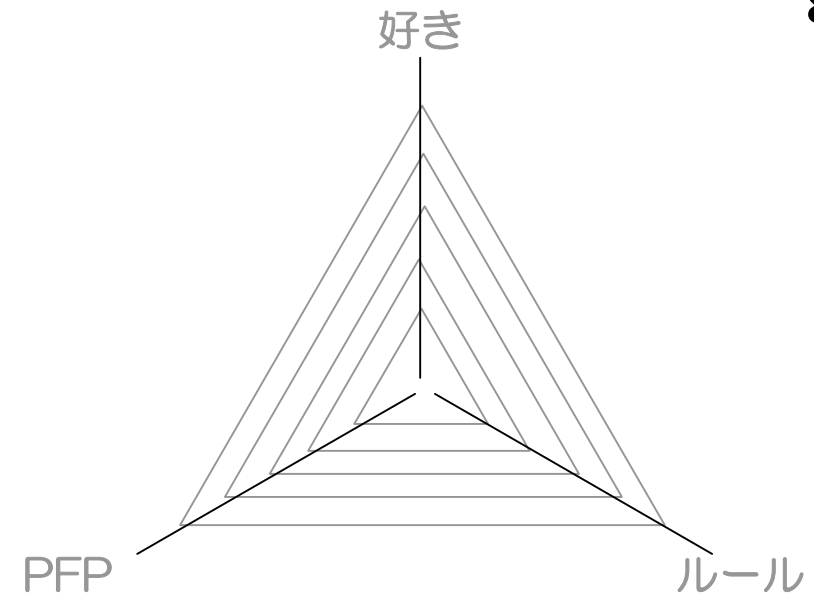
5-2. ルールがあること

5-3. Pay for Performance

5-4. 同時に満たしていること

5-5. インセンティブとモチベーションの違い

5-6. インフォームド・コンセント



- ・物質的インセンティブ: 給与や賞与
- ・評価的インセンティブ: 評価、賞賛
- ・人的インセンティブ: 人間的魅力、居心地の良さ
- ・理念的インセンティブ: 思想や価値観の追求
- ・自己実現インセンティブ: 良い方向に育成

6. 説明力の過去を分析

6-1. 私と親、家族、恋人、友人、先生、上司、同僚、
他人（運転手、駅員、警察、店員、医者、看護師・・・）

6-2. 私が理解できなかった例

6-3. 相手が採った解決策

6-4. 失敗例

6-5. 失敗の原因分析



6-6. 何を言っているか分からない人やシーンを表現する用語は？



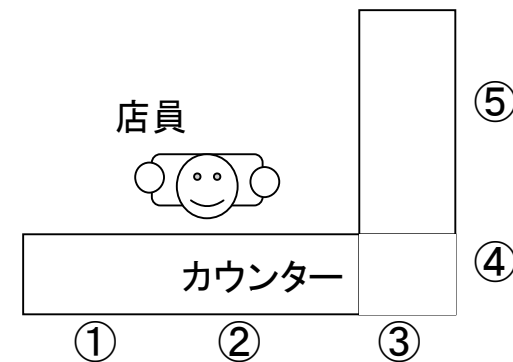
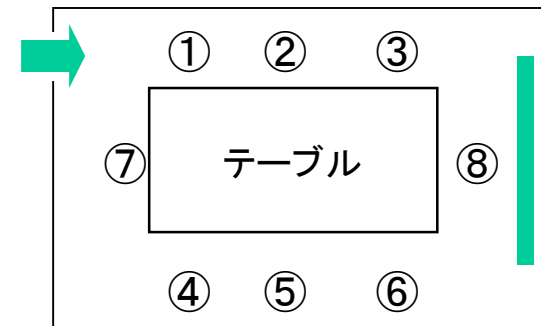
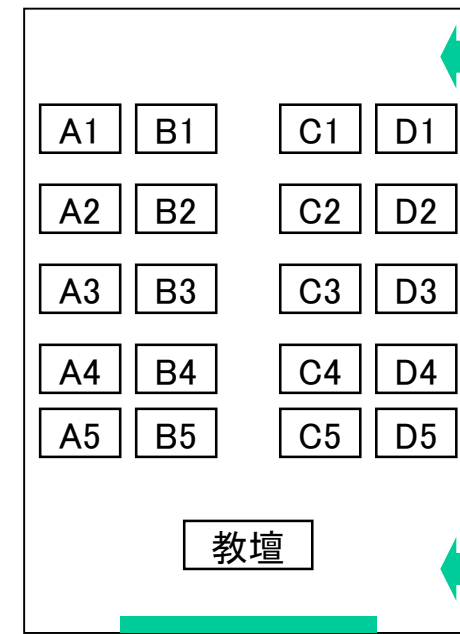
7. 心理学の応用

7-1. 講習会の座席心理

7-2. 会議/打ち合せの座席心理



7-3. カウンターバーの座席心理



7-4. 女性の承諾

7-5. 女性の拒否

7-6. セールスマンへの拒否

7-7. 会話の成立

7-8. 会話の不成立（アホな貴乃花に教えたテクニック）

7-9. 勧誘電話、キャッチセールス虐待法



7-10. 実験（エレベータスピーチを基本にした質問書）

8. オレオレ詐欺のテクニックは学問



8-1. PDPC法の導入

8-2. PDPCテキストの説明

9. ディベート法

9-1. 正統派の最終地点はディベート法

9-2. O×教のJ氏は **ディベートの達人**

10. 自分投資の薦め

10-1. ICレコーダー、または、携帯電話録音機能で自分を知る



10-1. 外部セミナーへの参加

11. 全てはパターン

11-1. 優秀なスッチーの英会話力

11-2. CAEはパターン業務

11-3. コンサルタント業務はパターン業務

11-4. 業務ノートをつける
(野球でいうスコアカード、バレーボールも同じ)

12. 緊急時の対処法

12-1. エマージェンシーは、**トイレ**、お茶、コーヒー

12-2. 携帯電話は失礼！

12-3. 携帯電話の逆利用

13. I君を分析する

13-1. 派遣元の指導/教育

13-2. 本人次第、本人の性格

14. 結論

どれかを選択する。欲張りは失敗の基

14-1. **クライアントの性格分類**（敵を知る。ボクシング、相撲・・・）

14-2. **簡単なレポートを書く**（目次だけでも良い）

14-3. **事前配布しておく**（簡単明瞭に）

14-4. **同時にPDPCを実行**（どこで困惑するかあらかじめ推定する）

14-5. 何をしゃべるかではなく、どうしゃべるか

14-6. 説得から入るのでなく、共有から入る

14-7. 添付資料を付けてあげる心意気（クライアントに恥をかかせない）

14-8. 女性であることの弱点

14-9. 女性であることを逆にとろう！

14-10. 最初から順序だてて

14-11. **比喻を使う**（例の引用、図、表、模型、実感）

14-12. 人間の三欲を利用する。（食欲、物欲、性欲）

女性の場合は、毎日の挨拶と愛嬌でしょ！

コンセンサス

医療関係

14-13. ~~インセンティブ~~ (インフォームド・コンセント)

ほぼ同じ意味

14-14. 最後は真心を磨くこと

(宿題：有言実行できる3つを選択すること)

宿題とする

以上

技術者向け：コミュニケーション・スキルアップ講座

- 【初版】 2006年8月05日
作成者：國井技術士設計事務所（Active Design Office）
<http://adf.web.infoseek.co.jp/>
技術士（機械部門：機械設計/設計工学）國井 良昌
- 【第2版】 2006年9月13日
作成者：國井技術士設計事務所（Active Design Office）
<http://adf.web.infoseek.co.jp/>
技術士（機械部門：機械設計/設計工学）國井 良昌
-

本テキスト/資料は無断で改定されることがあります。最新版のお問い合わせは上記発行者までお願いします。