

1 経営者から管理職、中堅社員まで、人前で話すことに自信を持ちたい皆さま向け

—— 口下手では、人生・ビジネスが成功するはずがない! ——

# 仕事ができる人の話し方、伝え方&説得の仕方

開催日: 2019年10月3日(木)10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: インサイトラーニング(株) **箱田 忠昭** 氏  
代表取締役

略歴:

慶応義塾大学卒、ミネソタ大学大学院修了。日本コカコーラの広告部マネージャー、バルファイン・イブ・サンローラン日本支社長を歴任。その間、米国で著名な話し方、リーダーシップ、人間関係のセミナーであるデル・カーネギーコース公認インストラクターとしてビジネスマンの指導にあたる。昭和58年にインサイトラーニング(株)を設立。プレゼンテーション、ネゴシエーション、セールストーク、時間管理等に関する講演・研修などで活躍中。  
<著書>「成功するプレゼンテーション」「ビジネスで成功する時間活用術」「すぐに役立つ交渉術」他、多数。

## ◆特色

- ビジネスでは、人前で話す機会が否応なくやってきます。例えば、
- ・朝礼で社員にやる気を引き出すような話をする時
  - ・会議で自分の意見を述べる時
  - ・取引先で商談のプレゼンをする時
  - ・部下に対して、指示を出す時
  - ・接待の席で取引先と会話をする時 等

**普段、どんなにおしゃべりができて、人前で話す時や商談の場など、それぞれの状況にふさわしい「話し方」の技術があります。**

**本セミナーでは誰もが自己流に、曖昧に行っている「話し方」を、箱田流の「成功への最短距離の話し方の理論と実習」を通して理解していただきます。公私において、人前で話すことに対する自信がつかるとともに、「説得力のある話し方」を体得できます。**

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### 1. ビジネスはコミュニケーションが全て

- (1)あなたは自己主張・自己表現が得意ですか?
- (2)口ベタは必ず治る
- (3)話し上手 3つのポイント — 3P理論

### 2. 誰でもうまく話せる 5つのルール

- (1)大勢の前でも一対一で座談するように話す
- (2)具体的に話す
- (3)できるだけ細部描写を明確に話す
- (4)感情をそのまま出して話す
- (5)普段の言葉で話す

### 3. 人前での話し方は態度が決め手

- (1)スピーチの基本
- (2)コミュニケーションの3要素
- (3)視線は口以上にものを言う
- (4)マスターすべき「ジグザグ法」とは
- (5)プロのジェスチャーのあつと驚く効果
- (6)自然な立ち方とは
- (7)話すときの表情は

### 4. 恐怖感とアガリをコントロールする法

- (1)スピーチに失敗する10の原因
- (2)アガリは3段階でやってくる
- (3)聴衆から好感を持たれる法

### 5. 説得力を高める — 話し上手は聴き上手

- (1)聴けば人間関係がよくなる
- (2)「聴くこと」のメリットとは
- (3)相手に好かれる聴く技術
  - ・相手を安心させる「うなずき効果」
  - ・熱意を示す「あいづち効果」
  - ・誠意を伝える「視線効果」
  - ・あなたは見られている「ニコニコ効果」
  - ・相手の重要感を増す「メモ効果」

### 6. NLP理論による対話術

- (1)良い関係をつくるベーシングテクニック
- (2)『共感ゾーンの三角理論』で関係をプラスに
- (3)ミラーリングでボディランゲージをあわせる
- (4)チューニングで感情をあわせる
- (5)マッチングで言葉と話し方をあわせる

### 7. まとめ

コミュニケーション上手は仕事と人生で成功する!

**参加申込書** (\*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」) 受講料: 会員…24,200円 一般…31,900円  
(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

10/3(木) 仕事ができる人の話し方、伝え方&説得の仕方【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 ( )内に ふりがなを ご記入くだ さい。	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951  
\*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 (H)