

目的: コミュニケーションの達人になるテクニックが知りたい! 01おはね Shimpei Uchida

自己重要感を満たす エッセンス⑤

- ① 相手の自己重要感を満たすことが
なにより大切
- ② 人間の根元的な欲求が自己重要感
- ③ 相手をほめることは自己重要感を満たすこと
- ④ 期待通りにタイミングよくほめる
- ⑤ ほめる理由を付けるだけで印象が
ガラリと変わる
- ⑥ ほめられ上手になっても、人から好かれず
- ⑦ ほめるとは言葉 + ボディラングージ
- ⑧ PTPPを相手に思いつかせて
ほめあげる



空気をこわさず、
上司を説得し、プライドも傷つけず
部下を動かす方法
松本幸夫 著

上司を説得し、部下を動かす「松本流」
カーネギーの5エッセンス

エッセンス① 笑顔と熱意

- ① 笑顔は誰でもできる 前向き
コミュニケーション
- ② 笑顔で接すれば、思いは伝わる
- ③ 熱意を込めた話し方が相手に
思いを伝える

エッセンス② 説得力を高める

- ① 説得力を高めるには身近な事例を
あげる
- ② 「貯蓄」を収集することで想定外
の事態を回避しよう

エッセンス③ 批判しない

- ① 批判しても多大なリスクを負うだけ
- ② 相手の話にはまず同意することから
- ③ 批判せず相手の言い分に耳を傾ける

エッセンス④

相手の立場に立つ

- ① 聞き手にまよると
会話は弾む
- ② 話の腰を折らない
気配り会話術を
身につけよう

- ③ コミュニケーションの成功の秘訣は
相手にしゃべらせること
- ④ 相手の土俵に乗って話と
南無
- ⑤ あいづちをうまく使って
相手にしゃべらせる
- ⑥ 名前を呼ぶことで、相手は
心地よさを感じる
- ⑦ 相手に誠実な関心を寄せ
ることが会話の基本
- ⑧ 誠実な関心を持つと
ほめ上手になれる