



CDCTM Executive Program

Ⅱ. 幸せな職場を創る

2. 人の真の存在を育む組織

f. 伝わる力 - 4つの頼み方他

～勇気と情熱が蘇り革新が起こる～

コーポレートダイナミクスコーチングTM
エグゼクティブ・プログラム

Vol.20

Ⅱ. 幸せな職場を創る

2. 人の真の存在を育む組織

a. 「自分軸」を生かす

b. ビジネスコーチングの手順

c. 私の履歴書（現職史から「自分軸」を振り返る）

d. 人間関係図（ソシオメトリー）

e. 立場力 – ポジションチェンジ他

f. 伝わる力 – 4つの頼み方他



2つのコミュニケーション/4つのコアスキル

■ 自分自身 とのコミュニケーション

1. 自分軸(自分にとって何が大事? どうなりたい?)

自分の目的や動機(やる気の素)をはっきりできる

2. リソースフル

元気・勇気・やる気を、いつでも自分から引き出せる

■ 相手・まわり とのコミュニケーション

3. 立場力

相手の立場に立ち、共感的に理解ができる

4. 伝わる力

“自分”を伝えられ、“相手”からの協力を得られる

コミュニケーションの質は人生の質である - Tony Robbins -



「伝わる力」を発揮するための4つの基本スキル

1. あなたメッセージ vs わたしメッセージ(2つの承認)
2. 批判しないで反対意見と理由を言う
3. 事実と意見の区別
4. 肯定的なところに気づき、自分の気持ちを言葉にする



1. あなたメッセージ vs 私メッセージ（2つの承認）

■ あなたメッセージ：相手の長所を言う

「相手がどんな人物・能力・努力・容姿・性格か？」

- ・あなたは_____が素敵ですね
- ・あなたは_____がいいですね
- ・あなたは間違っている
- ・あなたはこうすべきだ

例) タバコは体に悪いので、あなたはタバコを今すぐ止めるべきだ

■ わたしメッセージ：自分への影響を言う

「自分が相手からがどんな影響を受けたか？」

- ・あなたというとは私は_____な気持ちになる
- ・わたしはこう思う・わたしはこうして欲しい

例) わたしはタバコの煙が苦手なので、できればここで吸わないで欲しい

◆ **課題の分離・・・相手の課題と自分の課題を分ける**



2. 批判しないで反対意見と理由を言う

■ × ののしる, 感情的になる, 傷つける, バカにする

例) (感情的になって相手を責めるように)

- ・あなたは間違っている・その考えは正しくない
- ・あなたはおかしい

■ ○ 相手と違った意見として言う

例) (冷静に、相手の立場も考えて)

- ・あなたがそう考えるのは分かる。
そして、私はこう考える(Yes And・・・)
- ・私はあなたとは違った見方をする。どうしてかというところ～だから



3. 事実と意見の区別

■ 事実ことば (まるで客観的事実かのように言う)

例)

- ・顧客リストを確認してからクライアントに会うのが、あたり前だろ！
- ・そんなのは常識だ!!

■ 意見ことば (主観的意見として言う)

例)

- ・私の考えでは、顧客リストを確認してからクライアントに会う方が能率がいいと思うが、君はどう思う？



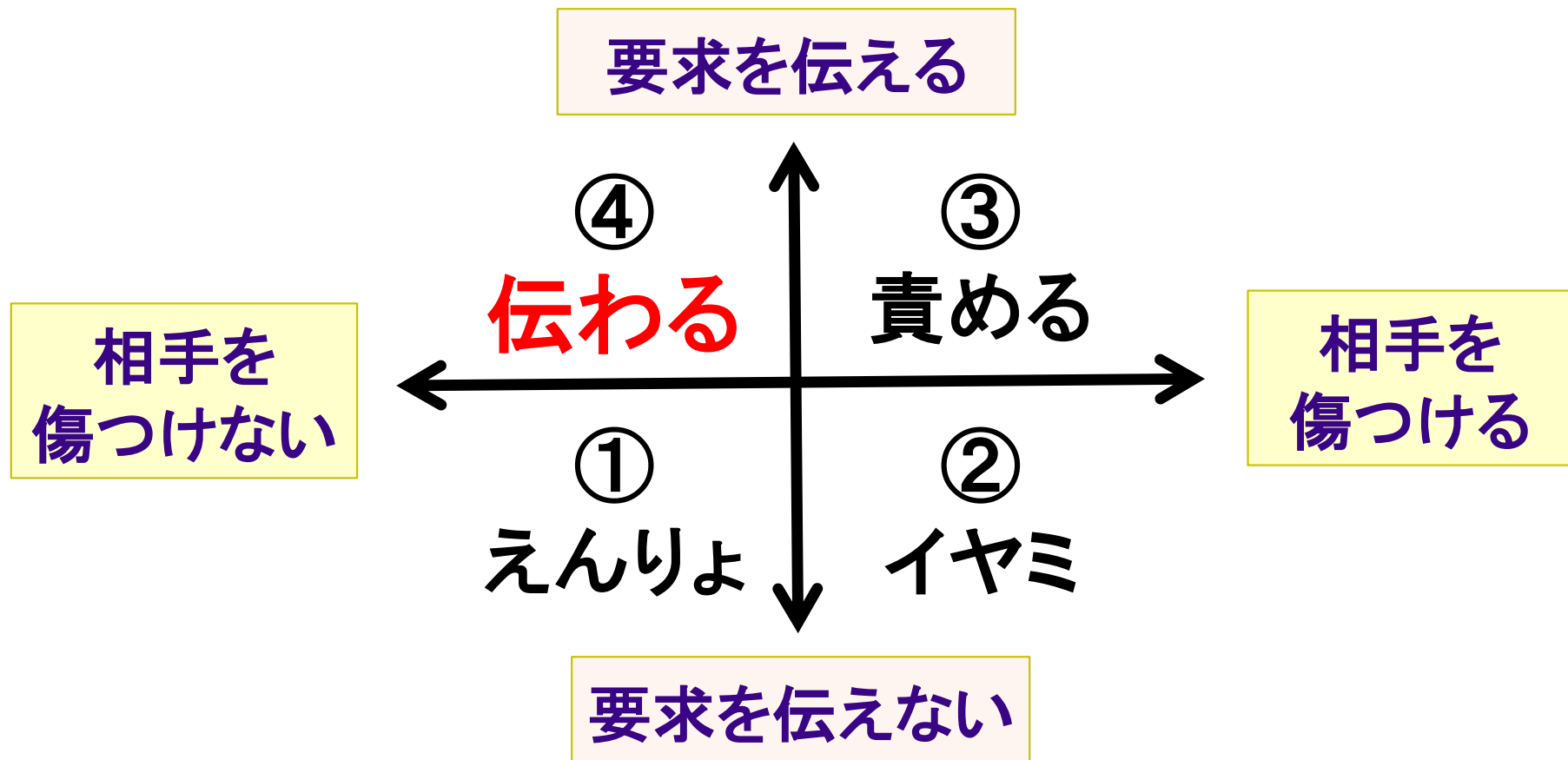
4. 肯定的なところに気づき, 自分の気持ちを言葉にする (貢献されたこと、感謝したいこと)

- ✓ 「ありがとう」「うれしい」と感じることを相手から見つける
- ✓ そのことをちゃんと言葉にして伝える
- ✓ 自分の気持ちを相手に伝える

- * 本当に大事なのは、理屈ぬきでハートからつき合えること。
- * 本音、本気で分かり合えているなら、何も気にしないで自由に自然に深くつき合える



4つの頼み方



	相手を傷つけない	相手を傷つける
要求を伝えない	①ガマンの言い方	②イヤミな言い方
要求を伝える	④ツタワル言い方	③セメル言い方



4つの頼み方

① ガマンな言い方

相手を傷つけないので、遠慮してはっきり言わない

(例)

「伊藤君…、あの…、えーと…、うーん…、まあいいか…」
(俺って何で言えないんだろう)

② イヤミな言い方

はっきり言わずに、結果的に嫌味っぽくなる
ねちねち、くどくなる

(例)

「伊藤君は飲みに行く暇はあるのにね」
(嫌味っぽい口調で)
「伊藤君はお客さんとはたっぷり時間をとるのにね」
(皮肉をこめて)

③ セメル言い方

感情的に怒鳴りつけてでも、はっきり言う

(例)

「何でお前はろくな仕事もできないくせに、いつもいつも
期限が守れないんだ！！バカヤロー！！」
(怒った口調で)

④ ツタワル言い方

理解のある言い方(アサーティブ)
相手の立場に立ち、話をちゃんと聞いた後はっきり言う

(例)

「伊藤君、最近いい仕事してくれるので嬉しいよ。
いい仕事をするには時間がかかると思うけど、期限内に
仕上げてもらおうと、私は非常に助かる」
(長所やできている所を指摘しながら、冷静・簡潔に要求
を伝える)



伝わる言い方(まとめ)

TIPS
やってみよう！

私メッセージ



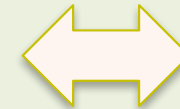
- ✓ 相手から受けた良い影響を伝える

例)「伊藤君、最近いい仕事してくれるので嬉しいよ。」

リラックス・良い雰囲気



話し手



聞き手

ツタワル頼み方3つの枕詞



- ✓ ① 相手の話を聞いてから、

例)「最近、調子はどう？」 Or

- ✓ ② 相手の気持ちを言ってから、

例)「そう言えば、昨日は夜遅くまで大変だったらしいね・・・」 Or

- ✓ ③ 相手の長所を言ってから、

例)「～が、～なふうに、～になっていたの
～がよかったよ」(具体的に)



冷静に
分かりやすく
はっきりと
頼む



実践演習：伝える力

TIPS
やってみよう！

誰に？

要望は？

事実は？

私メッセージは？

枕詞は？



実践演習：伝わる力（手順）

TIPS
やってみよう！

1. 自分のイスに座って、「事実＋要望」を伝える
2. **相手のイス**に座って、聴く → 感想
3. 自分のイスに座って、「事実＋私メッセージ」を伝える
4. **相手のイス**に座って、聴く → 感想
5. **相手のイス**に座って、相手目線で、
「頑張っているところ」、「大変なところ」、「不満」などを口に出してみる
6. 自分のイスに座って、伝わる言い方で頼む(Take1)
枕＋事実＋私メッセージ＋要望＋理由
7. **相手のイス**に座って、聴く
8. 自分のイスに座って、伝わる言い方で頼む(Take2)
枕＋事実＋私メッセージ＋要望＋理由
9. **相手のイス**に座って、聴く

