

若手社員向け

R8年度

相手を動かす コミュニケーションスキルプログラム

相手の立場に立った論理構造とストーリーラインを学び、聴き手を動かす力を磨く

よくある悩み

- ▲ 提案や報告で論理が飛躍し、上司や顧客をうまく説得できない。
- ▲ 曖昧な言い回しが多く、自分の考えや思考が定まっていない。
- ▲ 自分が言いたいことを伝えるだけで、相手の納得や実際の行動に繋がっていない。

受講のメリット

- 相手の状況に沿って論理を構造化し、説得力ある主張を作るスキルの習得。
- 単なる話し方のテクニックではない、意思決定の土台となるフレームワークの理解。
- 聴き手の納得を引き出し、スムーズな合意形成や行動へ導くストーリー構築力の獲得。

講座概要

- 対象：社会人経験5年以上の方向け
- 受講料：26,000円
- 募集締切：10月6日(火)まで
- オリエンテーション：オンライン
10月13日(火) 16:00～17:00
- 日時： 1回目:11月6日(金)
2回目:12月3日(木)
- 時間： 9:30～17:30（全回共通）
- 場所： 宮崎県ソフトウェアセンター
宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水
16500-2
- 定員：20名
- 準備物：PC・メールアドレス

主催

宮崎県総合政策部産業政策課

実施

株式会社宮崎県ソフトウェアセンター
宮崎市佐土原町東上那珂字長谷水16500-2

TEL：0985-30-5050

MAIL：kensyu-support@miyazaki-nw.or.jp

論理を組み立てて相手を動かす力

自身の考えを整理し、相手に伝わる「論理の組み立て方」を習得。
さらに、聴き手の立場に立ち、納得と行動を引き出すための実践的な
コミュニケーション力を磨きます。

講座の流れ

【事前課題】テキストやケース等の精読を通じた事前学習が必要となります。

1回目 論理を組み立てる力

- 思いつきの意見ではなく、今考えるべき目的に沿って事象を構造化する「イシュー（問い）」と「枠組み」の設定手法を学びます。
- 「だから何？（So-What?）」「なぜ？本当に？（Why? True?）」を問い続けることで自身の思考の癖や隠れた前提に気づき、説得力ある主張と根拠を構築して考え抜く力を養います。

▼ 課題実施

2回目 相手を動かす力

- 自分の言いたいことではなく、聴き手の立場や関心事に寄り添い、聴き手中心の論理構造（ピラミッド・ストラクチャー）を組み立てる方法を習得します。
- 相手を導く話の順番（ストーリーライン）を設計し、スライド作成やプレゼン演習（デリバリー）を通じて、相手の行動を引き出す実践的な伝達力を磨きます。

過去の受講生のリアルな声



- 「論理的で相手が理解しやすい思考の整理を学べたので、自分で抱え込まず日々の指示出しなどに役立ってます。」
- 「頭の中で『だから』『要するに』を実践し、自分の考えを述べるだけでなく相手の意図を正確に理解したいです。」
- 「曖昧な言い回しは思考が定まっていない裏返しだと痛感。相手が聞きたい本質を捉えることを日々練習したいです。」

講師

虻川 吾郎氏

INSEAD（France and Singapore）修士課程修了
学位：MBA
総合商社で国内外のHRM（人材マネジメント）に携わる。INSEADでMBAを修了後、個人事務所を開設し、ビジネス・経営に関わることからマクロバイオティクに至るまで幅広く教育・啓蒙活動を展開。
「自己の確立」及び「自己表現」の支援を行っている。

申し込み方法

右の2次元コード
からお申し込み
ください！
定員に達し次第終了

