

コミュニケーション研修 ～エトス・パトス・ロゴス強化編～ 2018年2月15日(木)

～ねらい～

本研修は、相手に良い印象を与えること(=エトス)、相手にこちらの思いを伝えること(=パトス)、相手にわかりやすく説明すること(=ロゴス)この3つの要素に分けてコミュニケーション力の向上を図ります。冒頭で、自身のコミュニケーションスコアをこれら3つの項目でチェックした上で、各項目ごとに具体的な向上策を学んでいき、ロールプレイングを通して実践練習を行います。

1. ビジネスにおけるコミュニケーションの悩み

2. コミュニケーションを構成する3つの要素

- (1) 自分のコミュニケーションのクセを測る
【ワーク】20問程度の質問に答えてもらい、エトス(信頼性)、パトス(共感性)、ロゴス(論理性)の3つのスコアで見た時の自身の強みと弱みを評価する
- (2) コミュニケーションは単なる情報伝達ではない
- (3) エトス・パトス・ロゴスに分けて課題を特定する
- (4) 「エトス」「パトス」「ロゴス」の順番が大事

3. 「エトス」～入り口で拒絶されないために

- (1) 人は何を基準にコミュニケーションの是非を決めるのか
【ワーク】あなたが初対面で「この人とはあまり話をしたくないな」と思う人を思い浮かべ、その人の特徴を具体的に挙げてみましょう。
- (2) 信頼できない人とのコミュニケーションはストレスが大きい
- (3) 改めて考えるマナーの大切さ
- (4) 自己開示の重要性
- (5) 最終的には人格がものをいう
【ワーク】できるだけ知らない相手とペアになり、コミュニケーションのステップを進めるための信頼感を与えられるような自己紹介をしてみましょう。その上で、聞き役はプラスの点とマイナスの点の一つずつフィードバックしてあげましょう。

4. 「パトス」～自分の「本気度」を相手に伝えるために

- (1) 「ちゃんと聴こう」と思える話にあるものとは
【ワーク】人からちょっと面倒な依頼を受けた時、どんな頼まれ方だと引き受けようと思いますか。過去の経験をもとに具体的に例示しながら話し合ってみましょう。
- (2) 人が話を「聴く」のは相手の気持ちとシンクロした時
- (3) 心を動かす上で欠かせない「相手からの視点」
- (4) 相手に聞いてもらいたいならまず自分が「聴く」
- (5) 感情を上手く乗せて情報伝達する
【ワーク】相手の気持ちに共感を示しつつ、持論を相手に受け入れさせる練習をしましょう。

5. 「ロゴス」～シンプルに肚落ちさせるために

- (1) 理屈が通ってれば人は本当に納得するのか
【ワーク】過去に経験した、「理屈としては分かるけどどうも納得できない」と感じる話について、グループ内で共有しましょう。
- (2) 理屈に客観性が伴って初めて人は納得する
- (3) ロジカルであるとはどういうことか
- (4) シンプルな論理性が人を動かす
- (5) 理詰めの話はタイミングも大事

6. ギャップのある相手とのコミュニケーション

7. 本日の研修を振り返って

- 【ワーク】あらためて、「エトス」「パトス」「ロゴス」の2つの要素で自身のコミュニケーションスキルの改善点を書き出し、明日からのアクションプランに落とし込んでみましょう。

会場	YRPセンター1番館
時間	10:00~17:00
定員	10名
申込締切	1月23日(火)

受講料 (税込)	一般・社会人	
	横須賀市外	横須賀市内
	15,000円	12,000円



お申し込みは
こちらから

【受講者の声】

- ・上司に対して、うまくパトス(共感)して、なおかつ結論を先に言うようにロゴスしたいと思います。
- ・論理を組み立てる時、単一ではなく、相手の属性や容量なども配慮した組み立てをしていきたい。
- ・自分の立場を考え発言したいと思う。恐らく、自分では気づいていない部分が多々あり、講師の方や皆さんからいただいた言葉が本来の姿だと思う。自分を振り返る貴重な時間であった。

【お問い合わせ】

株式会社横須賀テレコムリサーチパーク
〒239-0847 神奈川県横須賀市光の丘3-4 YRPセンター1番館
担当: 総務部 青木・小椋
E-mail: seminar@yrp.co.jp TEL: 046-847-5000 FAX: 046-847-5010

