

	セミナータイトル
	性格に左右されない 「コミュニケーション能力の身に付け方」講座
	渡瀬 謙（わたせ けん）／サイレントセールス・トレーナー 有限会社ピクトワークス 代表取締役
■ 想定する対象者	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 対人コミュニケーションに自信がない人 ・ 自分の性格にコンプレックスを持っている人 ・ 初対面の人との気軽な雑談が苦手な人 ・ 苦手な人との会話でいつも苦勞している人 	
■ コンセプト／メッセージ	
<p>例年、企業が学生に求める条件の上位には、コミュニケーション能力があげられています。しかし一方では、コミュニケーション能力に自信がないという人が大多数を占めているのが現状です。なぜ、人付き合いに自信がない人が多いのでしょうか？</p> <p>核家族、少子化、ゲーム、ネット、SNSなどの影響で、リアルな人付き合いの機会が減っているのもその要因ですが、コミュニケーションに対する間違った先入観が自信のなさの大きな原因だと私は考えています。</p> <p>コミュニケーション能力の本質は、人と仲良くなることでも会話を盛り上げることでもありません。相手から信頼される力のことです。たとえ暗い性格であっても、口下手だとしても、人から信頼されることはできます。</p> <p>私自身、口下手であがり症の性格のまま、営業力に定評のあるリクルート社で営業成績トップになったことがあります。お客様からの信頼を得るのに、明るく振る舞うことも、会話を盛り上げることも必要ないのです。</p> <p>また自分の性格にコンプレックスを持っている人もいます。マイナスの性格をいかにしてプラスにするかで苦勞している人も大勢います。</p> <p>私自身がまさにそうで、長い間自分の性格を変えようとしてきました。</p> <p>しかし今ではそのような努力は一切していません。しなくても堂々と生きられる方法を見つけたからです。それは、素の自分のままで生きること。</p> <p>結果的にコンプレックスは消えて人付き合いのストレスもなくなりました。加えて、仕事も生活も向上しました。</p> <p>今まさに悩みを抱えている人に、ぜひ知ってほしい内容です。</p>	

■ 内 容 （90分～120分）

1. なぜ、口下手・あがり症の私がトップ営業になれたのか
 - ・しゃべり上手と営業成績は無関係
 - ・黙っていても売れる秘訣とは

2. 初対面の人とはしゃべらない雑談を心がけよう
 - ・沈黙が怖くてついしゃべってしまう
 - ・面白い話も盛り上げることも不要
 - ・相手にしゃべらせる雑談のコツ

3. 相手がどんどんしゃべってくれる3つの質問
 - ・会話のきっかけは質問から
 - ・キャッチボールできる質問とは
 - ・3つの質問で無理なく会話が進む

4. コミュニケーション力とは信頼される力である
 - ・上司・部下・同僚からの信頼で社会生活は充実
 - ・どんな人が信頼できないか？
 - ・あなたなりの信頼されるスタイルがある

5. まとめ

■ プロフィール

サイレントセールス・トレーナー／有限会社ピクトワークス 代表取締役

1962年 神奈川県生まれ。

幼少期から口下手、人見知り、あがり症で、人付き合いが大の苦手だったにも関わらず、リクルートで入社10か月目にして、全国営業達成率トップになる。営業は根性や気合などではなく、私のような内向型の性格でも体系立てて行えば、きちんと結果を出せる職業だということを、売れずに悩む営業マンに伝えることを使命とする。

【主な講演実績】

三菱東京UFJ銀行、SMBC日興証券、日本生命保険、あいおいニッセイ同和損保、日本郵便、凸版印刷、大塚商会、信濃毎日新聞、メットライフアリコ、NTTドコモ、日新火災、高山信用金庫、全国の商工会議所など（敬称略）

書籍の執筆や各種メディアからの取材も多数あり。

【主な著書】

『内向型営業マンの売り方にはコツがある』（大和出版）

『相手が思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』（日本経済新聞出版社）

『しゃべらない営業の技術』（PHP）

『“内向型”のための雑談術』（大和出版）

など、2017年時点で27冊の実績。うち8冊は台湾、中国、韓国語版にも翻訳されている。

【主なメディア出演&掲載】

・『たけしのニッポンのミカタ』でのテレビ出演

・J-WAVE、ニッポン放送でのラジオ出演

・日本経済新聞、朝日新聞、日経産業新聞、週刊ダイヤモンド、アエラ、東洋経済、週刊SPA!
日経ビジネスアソシエ、ビッグトゥモロー、THE21、戦略経営者 など多数。

公式ホームページ <http://www.pictworks.com>