

# DD-G06

銀座コーチングスクール 2024ワールドツアー

2024年10月25日 21:00~22:00

## 理系脳のコーチが教える 技術屋のコミュニケーションアップ講座

お願い

ニックネーム（名前）@職種

例：しんちゃん（川野）@技術  
ユカさん（藤平）@営業

見逃し配信のために録音しますので、ご了承ください。

・名前、顔出しは任意です。

講師 川野伸一（しんちゃん）  
アシスタント 藤平裕佳（ユカさん）

問い合わせ（川野）  
[skawano0929@gmail.com](mailto:skawano0929@gmail.com)

# 目次

受講にあたって

自己紹介

技術屋と営業の対話（BeforeとAfter）

感想のシェア

コミュニケーションアップのための解説

今日の講座の問いかけ

# 自己紹介

## しんちゃん

- ・ 36年間、写真会社、水処理会社で化学の技術者として従事
- ・ 41歳で働きながら界面化学の工学博士を取得
- ・ 技術屋に特化した派遣会社で技術コンサルタントを1年経験
- ・ GCSプロフェッショナルコーチ、国家資格キャリアコンサルタント
- ・ 日本空手協会指導員、マヤ暦開運ナビゲーター、紙切り昆虫家

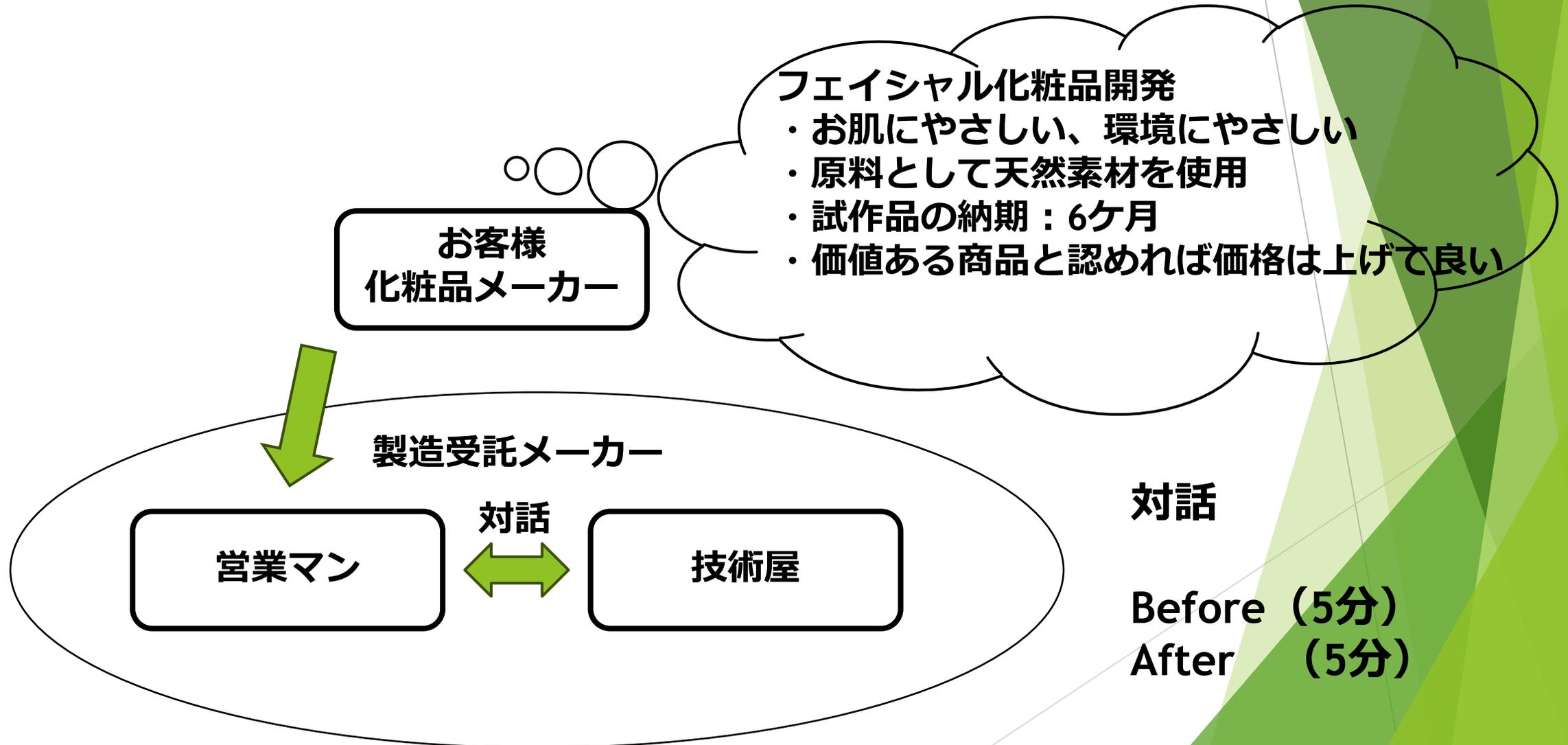


## ユカさん

- ・ 12年半外資系メーカー、IT企業でセールスとマーケティングに従事
- ・ 帰国子女、旅好き、世界中に友達がほしいコミュニケーター
- ・ 自身のライフイベントで生死を目の当たりにし、自身を見つめ直す
- ・ GCS認定コーチ取得後、プロコーチとして起業
- ・ 大学講師、パーソナルキャリアコーチ、SMART相談室相談員、英会話講師、感情コントロールの講座開講中



# 対話のシチュエーション



# ディスカッション

Before Afterの対話を聴いてみて、どんな感想を持ちましたか？

何でも気づいた事をシェアして下さい

# コミュニケーションを円滑にするためのポイント

- ①大きな案件ですね！と反応する（肯定的に伝える）
- ②情報をまとめるので、会議しませんか？（主体的な姿勢を見せる）
- ③価格（数値）について、好奇心を持って質問する（興味関心を持つ）
- ④技術者も仕事を円滑に図るため、営業に配慮の在る言葉をかけをする（協働意識）
- ⑤私は〇〇するから、あなたは〇〇できますか？（役割分担、チーム力、協働認識）
- ⑥ありがとうございます（感謝の気持ちを伝える）
- ⑦一緒に頑張りましょう！と励まし合う（協働意識）
- ⑧意気込みを伝える（モチベーションアップ）

# 自分の深堀とコミュニケーション

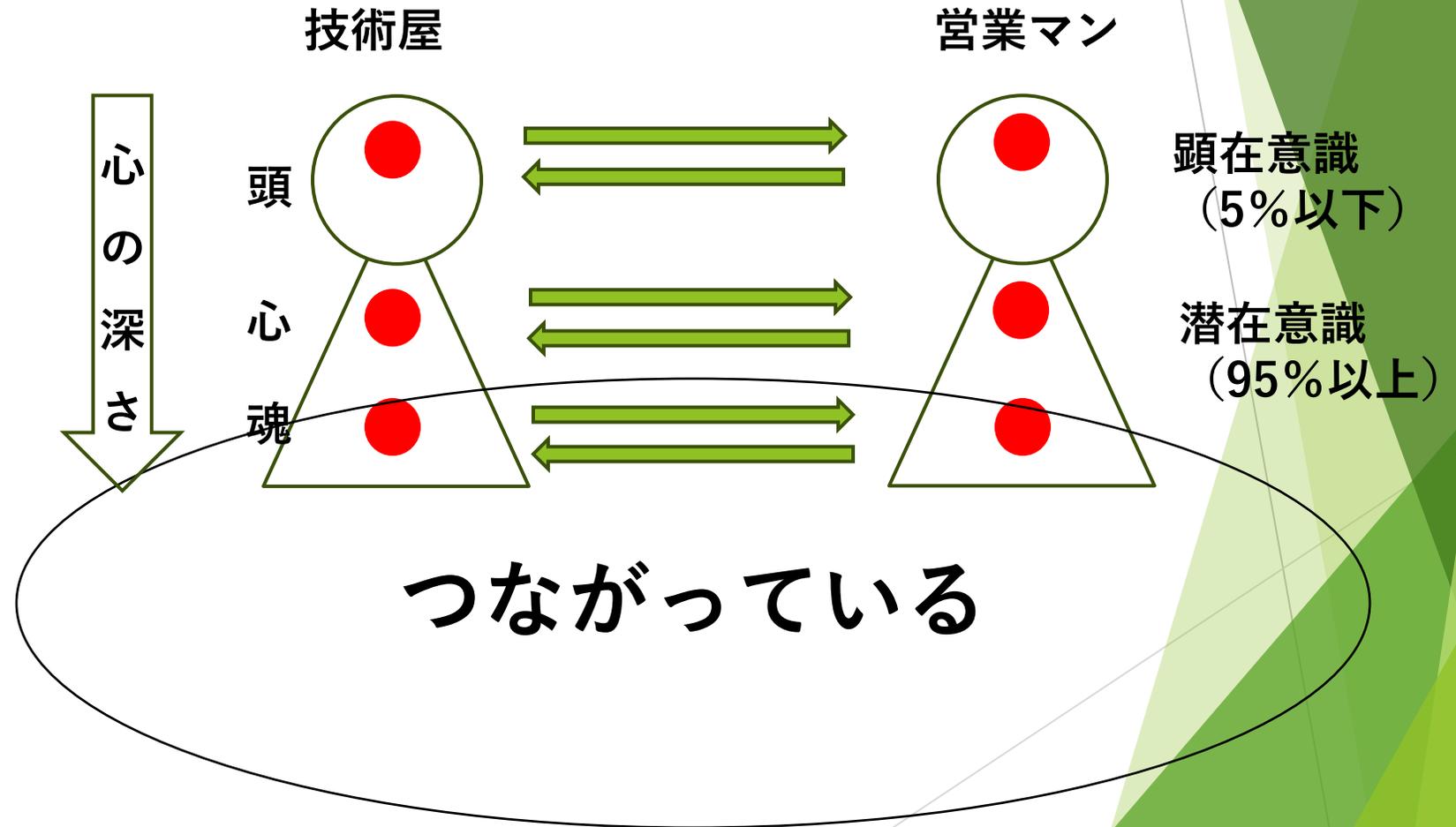
自分の深堀

II

自己基盤の強化

自己基盤とは

- ・自己理解
- ・自己承認
- ・自己開示



# 海と言えどどの番号の写真ですか



# 技術屋と営業マンの特徴（頭での対話）

技術屋	営業マン
論理的	感情的
現実的	想像的
単刀直入で明快	曖昧さに対して寛容
物に興味	人に興味
感情を避ける	感情が好き
言語の正確さに拘る	非言語的な心の動きを探る
数値、定量的	言葉の深い意味、定性的

真逆の特徴  
共通項が少ない



表面的な対話では  
コミュニケーションエラーが起こる

# コミュニケーションスキルを上げるには

- ・ お互いの特徴を知る
- ・ その前に、自分を知る、自分を認める
- ・ 自己開示（自分に対してありのまま）
- ・ 安心・安全な場
- ・ 信頼関係の構築
- ・ 相手を認める、好意的関心をもつ
- ・ 感情の言葉に気づく
- ・ お互いの**ニーズ**を共有する、**ニーズ**の共通点を見つける

## ニーズとは

臨床心理士、紛争調停者のマーシャル・ローゼンバーグ博士によって体系付けられた非暴力コミュニケーション（NVC）で、心から繋がるための大切にしたい事、あるいは人類共通の言葉（愛、つながり、 願い、安心、安全 等）

# ニーズを知るには？

## 話をする時に意識する事

事実なの？

主観なの？

その時の感情はどうなの？



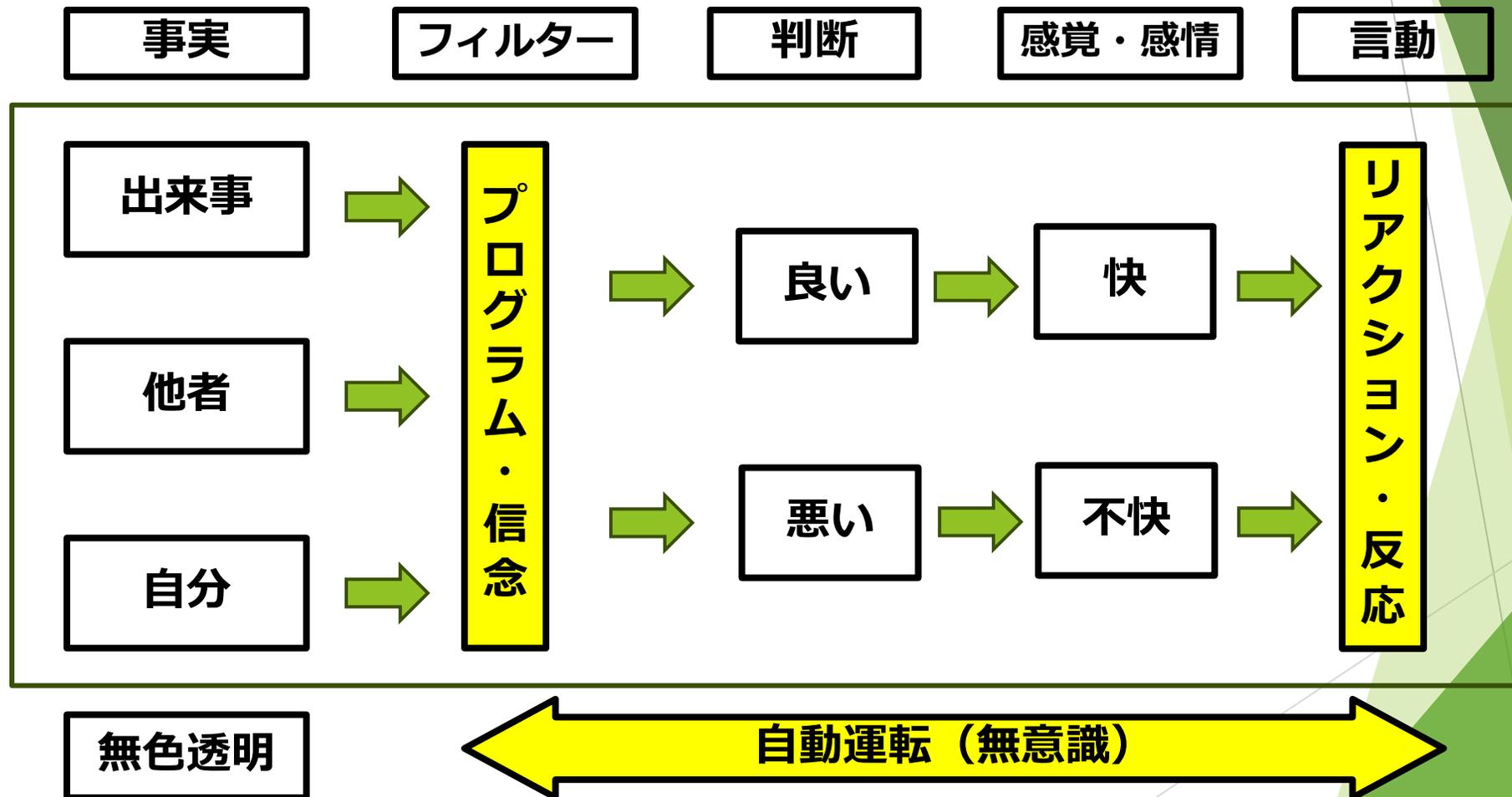
どんな**ニーズ**があるの？

お互いの感情の言葉を意識し、拾っていく事で、お互いの**ニーズ**を知る事ができる

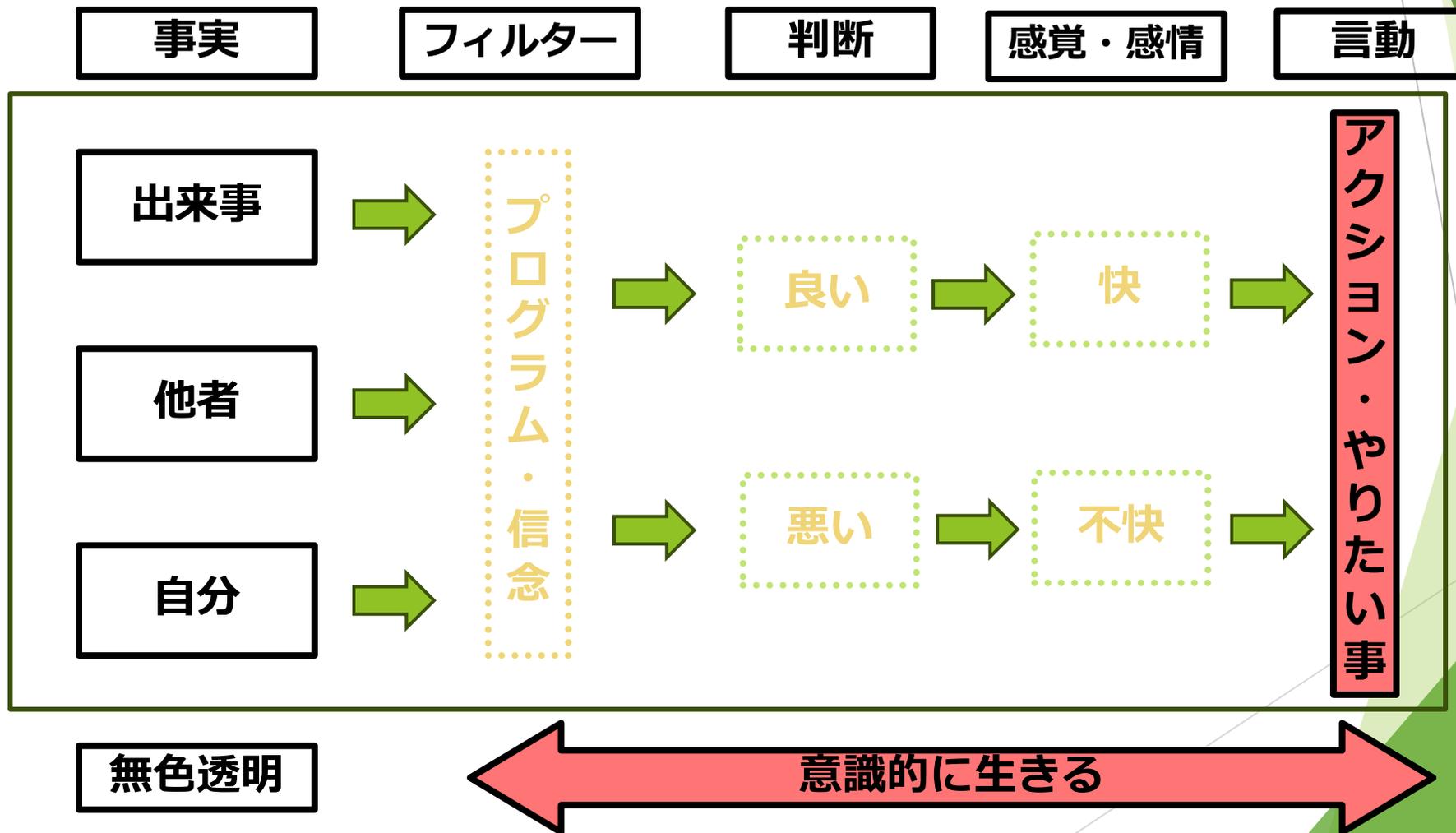


コミュニケーションの質が上がる

# 人は無意識にリアクションしている



# プログラムに気づく事で リアクションからアクション的生き方へ



# 深呼吸して、ニーズを考えよう

観察

感情

ニーズ

リクエスト

新しい案件で納期6ヶ月って言われた時

イラっとする、不安

安心・安全、責任、満足、挑戦

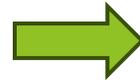
そんなの無理

正直、短期間でお客様に満足してもらうものを試作するのは厳しいけど、私もやるだけやるから、協力してもらえますか

# 最後の問いかけ

技術屋さんは、探究が得意

自己探究をして下さい



コミュニケーション力向上

自分の深掘り = 自己基盤の強化

\* 自己基盤：自己理解、自己承認、自己開示

①あなたが、譲れない事は何ですか？

②あなたが、大切にしている事は何ですか？