

平成 25 年度 第 2 回 中小企業経営トップセミナー（12 月 6 日）

リーダーのための「戦略的会話術」講座

～オバマ大統領演説に学ぶ、人や組織を上手に動かす話し方の極意～

今年度 2 回目のセミナーは、(一社) NLP コー
チング協会代表理事の二階堂忠春氏を講師にお招
きして、「聞き手を惹き付ける戦略的会話術」につい
てご紹介いただいた。

○かつては自分も人前で話すことが苦手であった
が、聞き手のことを強く意識して、話すことを考
えるようにすることで、少しずつ克服することが
できた。

○聞き手が何に関心を持っているのか、自分が伝
えたい「情報」や「想い」は何か、話すことで聞き
手をどのような状態にしたいのか、をしっかりと
認識することが大切である。

○話す内容（言語情報）だけでなく、「どのように
話すか」という「伝え方」（聴覚情報・視覚情報）
も極めて重要である。

○相手のペースに自分を合わせる「ペーシング」
を意識するために、相手の状況を把握する。

○聞き手が話し手の話を聞く時、聞き手は「言葉
のフィルター」を通じて無意識に言葉や表現を選
択して聞いて理解している。

○話をより効果的に伝えるために「ストーリーテ
リング（物語を話すことで聞き手の潜在意識に働
きかける手法）」の考え方を意識してほしい

○営業の場面でも、上司部下のやりとりでも、メ
ンタルの対応でも、あるいは子育てにおいても、
工夫することで、色々な使い方が可能である。

