

JASO2020

Week1 Preparation

Note: [Review]> [Track Changes]> [All Markup] = ことばのよみが できます

[Review]> [Track Changes]> [No Markup] = ことばのよみが かくれます

じゅんび
準備

1 : 下の記事とその音声ファイルを使って、理解してきてください。

3 : 下の【ワーク】について考えてきてください。

Comment [01]: した

Comment [02]: きじ

Comment [03]: おんせい

Comment [04]: りかい

Comment [05]: かんがえ

Comment [06]: せつめい

Comment [07]: まと

Comment [08]: い

Comment [09]: ひと

Comment [10]: じょうず

Comment [11]: ひと

Comment [12]: けっていき

Comment [13]: さ

Comment [14]: こうぞうか

Comment [15]: こうぞうか

Comment [16]: ちから

「説明が的を射ない人」と上手な人の決定的な差

カーナビのように「構造化する力」がカギだ



わかりやすい説明を決めるのは「話す力」ではありません

Comment [17]: せつめい

Comment [18]: き

Comment [19]: はな

Comment [20]: ちから

この数年、「雑談力」に関する書籍やセミナーが人気ようです。私の知人にもこのテーマのベストセラー著者が数名おりますが、多くのビジネスパーソンにとって必要なものであることは間違いありません。

「雑談力」を身につけたその後、どうなりましたか？

ところで「雑談力」さえあればビジネスパーソンは成果を出せるのでしょうか。

私の答えは「NO」です。例えば営業パーソンの世界。明るく元気で雑談力もある山田（仮名）がちっとも成果が出ないのに、寡黙でお世辞にもコミュニケーションが上手とは言えない佐藤（仮名）のほうが成果を出す。

そんな事例をたくさん聞きます。いったいなぜなのか。

私の答えは「いざ重要な局面でのコミュニケーション」が最適ではないからです。裏を返せば「雑談力」が通用しない場面でのコミュニケーションが成果を決めていることを意味します。

【ワーク】

1. 「雑談力（ざつだんりょく）」とは何ですか？
2. ビジネスで、雑談力は大切だと思いますか？その理由は？
3. 同僚や友達で、雑談が上手な人はだれですか？

Comment [021]: すうねん

Comment [022]: ざつだんりょく

Comment [023]: かん

Comment [024]: しょせき

Comment [025]: にんき

Comment [026]: わたし

Comment [027]: ちじん

Comment [028]: ちょしゃ

Comment [029]: すうめい

Comment [030]: おお

Comment [031]: ひつよう

Comment [032]: まちが

Comment [033]: ざつだんりょく

Comment [034]: み

Comment [035]: ご

Comment [036]: せいか

Comment [037]: だ

Comment [038]: こた

Comment [039]: たと

Comment [040]: えいぎょう

Comment [041]: せかい

Comment [042]: あか

Comment [043]: げんき

Comment [044]: りゅう

Comment [045]: かめい

Comment [046]: で

Comment [047]: かもく

Comment [048]: せじ

Comment [049]: じょうず

Comment [050]: さとう

Comment [051]: じれい

Comment [052]: き

Comment [053]: き

Comment [054]: じゅうよう

Comment [055]: きょくめん

Comment [056]: さいてき

Comment [057]: うら

Comment [058]:

Comment [059]: かえ

JASO Intermediate 2020 秋

わかりやすい説明を決めるのは「話す力」ではありません



わかりやすい説明 = (ただ) 話す力 ではない！

「わかりやすい説明」とは？

〇〇を決めるのは△△

(〇〇に一番大切なのは△△)

- ・ わかりやすい説明を決めるのは「話す力」ではありません
- ・ **お酒のうまさ (〇〇) を決めるのは**____ 値段ではない____
(△△) です。
(____ 値段____ (△△) が **お酒のうまさ を決めるのではない。**)
ビールのうまさを決めるのは、冷たさだ / 冷たさではない

「説明が的を射ない人」と上手な人の決定的な差

説明が的を射ない人？

的を射る

- 矢が的を射る



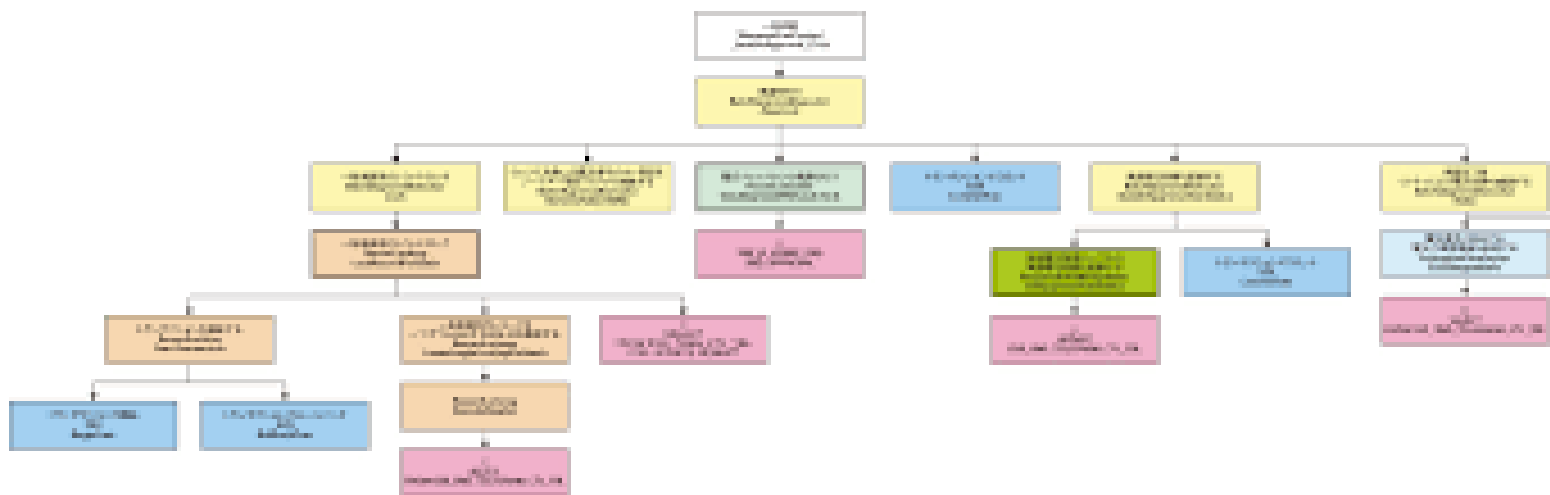
- ぴったりと大切な点をとらえる



「説明が的を射ない人」vs 上手な人

- 決定的な差
決（き）める 違（ちが）い

カーナビのように「構造化する力」がカギだ



この数年、「雑談力」に関する書籍やセミナーが人気のようです。

Q1: 「雑談力」とは？

Q2: ビジネスで、雑談力は大切だと思いますか？その理由は？



この数年、「雑談力」に関する書籍やセミナーが人気のようです。

私の知人にもこのテーマのベストセラー著者が数名おられますが、多くのビジネスパーソンにとって必要なものであることは間違いないでしょう。

まとめ



雑談力が多くのビジネスパーソンにとって必要なものであることと_____は間違いない。

「雑談力」を身につけたその後、どうなりましたか？

ところで「雑談力」さえあればビジネスパーソンは成果を出せるのでしょうか。

私の答えは「NO」です。

例えば営業パーソンの世界。明るく元気で雑談力もある山田（仮名）がちっとも成果が出ないのに、寡黙でお世辞にもコミュニケーションが上手とは言えない佐藤（仮名）のほうが成果を出す。

そんな事例をたくさん聞きます。いったいなぜなのか。

寡黙な人 VS 無口な人 寡黙な人 VS 静かな人、海

山田と佐藤はどんな人？

山田	佐藤
明るく元気で雑談力もある	寡黙でお世辞にもコミュニケーションが上手とは言えない

お世辞にも（おせじであってても）



お世辞を言う



お世辞にも「おいしい」とは
言えない