

世界で通用する質の高い英語・コミュニケーション力を目指す

テーマ： 英語ビジネスコミュニケーションで

「プロフェッショナル」と感じてもらえる話し方の型を学ぶ

— ‘話し方’ と ‘背景にある思考’ に「戦略性」を感じてもらえるためのポイントをおさえる —

K/H システム 上級フェローシップ・プログラムとは

K/H システムの中級コースまでの4コース以上履修、または6か月以上の長期企業内研修を修了した方が、英語力と英語コミュニケーション力をさらに向上させるための特別サポートプログラムです。昨年に引き続き、今年も全日程、オンラインでの開講ですが、対面と同等の実践練習と学習効果の高さを確保できるデザインになっています。

4か月(月1回 x 4回)の集中コースで、今年度は 12月3日(日) からスタート。K/H システム最高峰のプログラムで、年に1回の開講です。上級視点を土台にして、ステップ・バイ・ステップで力を付けていきたい方は是非ご参加ください。

【今期テーマ】 プロフェッショナルなネイティブ・スピーカーの「戦略感のある」話し方 の基本の型を学ぶ

会議の休憩時間での上司へのちょっとした進捗報告、簡単な数字の説明、自分の案の概要を手短かに伝える、などでさえ、どんなところにも「戦略感」が感じられる話し方とそうでない話し方があります—そんな日常的なコミュニケーションで、どれだけ手短かに相手側に伝えるにしても、そこには、「プロとして安心感を与えられる話し方」が存在し、そのため押えておくべき「最低限のポイント」があるようです。それを「プロフェッショナルとしての戦略感」と定義します。①この視点で案を考え、②それを「戦略感」をもって伝えようとしている—その印象になるための「押さえどころ」を学び、同時に、その時に使うネイティブがピンと来る「キー表現」、メリハリよく発信する方法を学び、その「型」と「表現」を理解し実践練習を通じて学びます。

▶ ネイティブ・スピーカーであれば プロフェッショナル同士のやり取りに求める <ふたつの戦略感>

1. コンテンツの戦略感

結論と説明の背景にある「考え(合目的的・分析思考と問題解決的思考)」が伝わってくる

2. コミュニケーションの戦略感

「それを人にどう伝えるか」を、聞き手に合わせて整えて、話していることが伝わってくる

【話し方で感じさせる「戦略感」の具体的説明】

仕事の場面で、英語で説明・議論した時に、何かもの足りない、納得感をあげられていない、ネイティブ・スピーカーの目が輝いてこない、というフラストレーションを感じていませんか？

*話をしているのに、途中からぼ〜とされる、興味がなさそうにされる、どこことなくイライラされる
きちんと質問に答えたはずなのに、なぜか相手が「ん〜」とすっきりしない表情をしている
きちんとロジカルに、必要な情報を、立体的に提示したのに、なぜか相手が納得してくれていない感じ*

英語力も高くなってきて、言いたいことも自分の言葉である程度たっぷり発信できるレベルになってきているのに、なぜか、自分の思った反応が返ってこない、話をしっかりと相手に受け取ってもらえていないという感じがする時がありますね。

これまで日系/外資系企業のネイティブ・スピーカーからの聞き取り、英語圏のプロフェッショナルの発信を分析してきたなかで、日本人の話し方にいくつかの「不足」があって損をしている現状が見えてきました。

それなりに情報をくれているけど、「要はなんだって言ってるのか」「なんのために、どう考えて、これを言ってるのか」「どこがポイントなのか」「全体のストーリーがどうなっているのか」などが見えてこない、といった不足感です。

情報をたっぷり出してないわけでもない、通じてないというわけでもない—なのに残る、この「どこかかみ合っていない感じ」はどこから来ているのでしょうか？

／ 私たちにありがちな意識

落とし穴1 「自分の言いたいことを説明する」という意識で、とにかくそれを説明すれば分かってもらえると思ってしまう

落とし穴2 「ファクト」を伝えれば、あとは聞き手がその意味合いも価値もちゃんと分かってくれる、と思ってしまう

落とし穴3 ファクトや数字など「具体的な詳細」を提供することが、何よりも聞き手の理解につながるとしてしまう

こうした落とし穴を理解して、私たちの話し方の「不足感」を解消していくために、英語圏のプロフェッショナルなら常識的な「最低限、こちらの『思考の戦略感』が伝わる、話の組み立てや押さえどころと、その時の語句選択」を学びます。応用が利くように、以下のような「コツやポイントの原則」と、「具体的な仕事場面での実例サンプル」をたっぷり使って実践的に学びます。

プロフェッショナルとして当たり前の戦略感！ のポイントは …

押さえどころ

- = ポイントや特徴がどこなのかクリアで、印象に残せる
- 目的・狙い・ココロも分かって、意義や重要性が分かる
- ロジカルな関係やリンクが見えるから、理屈が見えて説得力を感じる
- そもそもの話のコンテキストが分かるから、話そのものの重要性に腹落ちして聞ける
- 懸念点も想定して情報全体をくれているので、不安がない
- 判断に必要な情報を整理して揃えてくれていて、安心感がある

そのココロは

- = 聞き手の「理解の負荷」を 最大限に下げる
- = 聞き手の「判断」に必要な情報を 最大限そろえる
- = 伝えたいことのベースになっている「問題解決的思考」を 最大限見せる

学習の視点例

レベル1 基本セット 情報として「セットで出す」感覚がある

1. 具体情報で説得に飛び込むまえに、言葉でまずポイントを少し詳しく説明
2. データや例を出したら、その意味合い・解釈もすぐ言葉に
3. アクションの中身の説明に終始せず、目的や利点もすぐに言葉に
4. ‘変化’ や ‘違い’ は、必ず<対比>を見せて
5. 意見・判断を伝えるときは、結論とその理由に加え、それがちゃんとつながる<理屈>も言葉に

レベル2 情報の押さえどころ 聞き手の欲しい情報を意識した、ベーシックな工夫

6. 賛同を得にくいアクションを売るなら、その「利点」を<多角的・複層的>に伝える
7. 何かの内容説明では、「趣旨定義」「目的/利点」「具体的内容」をしっかり分けて押さえる
8. 進捗報告では、「全体像」「懸念」「見通し」をしっかり押さえる
9. これから話を聞いてもらうための、TRUST をつくれる情報をまず出しておく
10. 聞き手と内容を見て、必要な「前提」を言葉にして言う

「実務に直結する」英語力、コミュニケーション力をつけられる、より実践的なプログラムを目指してデザインしました。英語圏の人とのコミュニケーション全般に応用が利く、説明力、議論力を飛躍的に高めたい方なら知っておくべき内容のプログラムです。

ここで学ぶコツは、ビジネスに限らず、アカデミックな分野でも、学校教育の分野でも、プロフェッショナルである限り共通してある感覚で、さらに言えば、家庭のコミュニケーションでも根本的な英語圏のコミュニケーションの感覚として見られる特徴です。このプログラムのために新規に作成した K/H システムの cutting-edge の教材です。

■ 受講資格*: K/H システム公募講座・企業研修短期講座に 4コース以上参加された方 で TOEIC 800点以上の方
または、K/H システム 長期企業内研修を修了された方

■ 定員: 18名まで (定員に達した段階で、締め切らせていただきます)

■ 日程: 2023年度 Day 1: 12月 3日(日) 9:30~18:00 オンライン
Day 2: 1月14日(日) 9:30~18:00 オンライン
Day 3: 2月 4日(日) 9:30~18:00 オンライン
Day 4: 3月 3日(日) 9:30~18:00 オンライン

■ 受講料: メインプログラム Day1~Day4(上記受講資格 該当者のみ受講可)

新規受講者: 80,000円 (税込 88,000円)

継続者: 60,000円 (税込 66,000円)

※フェローシップ参加初年度は、「新規受講者」扱いとなります

■ 申込方法/問い合わせ:

申込 WEB: https://www.kh-system.training/khseminars_FSPT

問い合わせ: E-mail support@kh-system.com