

自分を極める 8 RULES

1. Yes, and

(相手を、状況を、)受け入れて、相手に返す

2. Be Present

過去や未来に囚われず『今』に集中する

3. Listen

傾聴する

4. Co-Create

協同に創ることを楽しもう

5. Make the other person look good

自分中心ではなく、相手をたてましょう

6. Be Flexible

囚われず柔軟に！

7. Be Creaginate and Take Risks

リスクを恐れず、想像力&創造力を大切に！

8. Mistake's a Gift

失敗万歳！ 失敗は大事なギフトですよ

コミュニケーションとは・・・

コミュニケーションのそれぞれの要素の影響を与える割合 (BY アルバート・メラビアン)

言語	%
話し方	%
態度や表情	%
<hr/>	
	100 %

Yes, andとは ……> 「えーっ…」 から 「ふーっん」 に…

Serendipityを生み出す「それはちょうどいい！」という一言



Catch the wave♪
by Yes and...



Catch the wave♪
by Yes and...

5 elements of Communication

<< コミュニケーションに必要な5つの要素 >>

ポジティブな自己概念

傾聴できる力

明確に意図を伝える表現力(プレゼンテーション)

感情のコントロール

自己開示ができる

ポジティブな自己概念

人間は、自分は何ものであるかという自分についての概念『自己概念』を持っています。

- 自分が何ものであり、
- 何が出来 OR 出来ないか、
- 何に価値をおいているか、
- 自分が様々な欲求を感じる源泉は何かを知り、
- 何を信じているか

などのような自己概念は、コミュニケーション活動において大きな影響を与えるものです。健康で肯定的な自己概念を持つことが対人関係において非常に重要な鍵になります。

傾聴できる力

ただ耳に入ってきたことを「聞く」のではなく、相手の意図を受け取り、探求し、理解するために身体的にも、感情的にも、また知的にも全神経を使ってエネルギーを集中して「聴く」ことが本来の「傾聴」なのです。

昨今、KYということも出てきていますが、これは、恐らく、自分本位になり過ぎて相手が伝えたい本来の意図を自分の都合の良いように捻じ曲げてしまうことから起こる現象ではないでしょうか。

相手が言葉に出していない部分を相手の表情や態度、声のトーンや速度の変化などから察して意図を汲み取ることが重要な鍵になります。

明確に意図を伝える表現力

傾聴することが難しいと感じる理由のひとつは、やはり自分の枠に囚われてしまって相手の意図を取り違えてしまうことではないでしょうか。

「以心伝心」という言葉がありますが、やはり、自分の伝えたい意図を自分自身がしっかりと認識し明確に伝えることができる表現力はコミュニケーションをとる上で非常に重要な鍵になります。

言葉のみに頼らず、相手の目をみてバーバル・ノンバーバルを意識して表現することを心がけることによって、より自分の意図を相手に伝えることができます。

また、もう1つ重要なのは、決して自分本位にならない伝え方を心がけることです。スピーチではなく、プレゼンテーションを心がけましょう。



Catch the wave.
by Yes and...



5 elements of Communication

感情のコントロール

感情には、喜怒哀楽などが代表的ですが、他にも嫉妬、悔しさ、後悔、寂しさ、孤独感、不安、自己嫌悪、罪悪感、虚しさ、など様々な感情があります。

感情をうまくコントロールできるようになれば、不幸に陥ることも減り、幸せに暮らしやすくなります。

人は感情によって動かされる生きものであり、その時の感情によって考えや行動が変わってしまうものです。それは、頭ではわかっているのに、感情がついていかない、感情が許さないということもよくあります。

しかし、感情に流されてばかりいると、問題行動を起こしてしまったり、やるべきことをやらなかったりして、生活に支障をきたしてしまうのではないのでしょうか。

それでは、幸せに暮らすことは難しいでしょう。

感情の中でも、特に怒りの感情をどう処理するかはコミュニケーションを発展させていけるか、いけないかに関わってきます。

自分の怒りの感情を抑えてしまう人がありますが、それは、怒りを表面に出すと相手も同じように怒るだろうと恐れるからです。そんな人は感情的なやりとりは分裂をもたらすと考える傾向があって、他の人が自分に反対するというだけで不快感を持つものです。

怒りを抑えていると、身体的な面でもいろいろな影響が出てくるといわれています。

常日頃の怒りがたまって、あるとき突然、何でもないことをきっかけにして、それが爆発することがあります。

「感情はある程度はコントロールできる」ようになれるものです。

まず自分の感情に気づき、その自分の感情を無視したり否定したりしないで認めましょう。

そして、自分の感じていることに対して客観的な第三者の自分を想定し、なぜ自分がそのような感情を抱いたのかを分析できるようになることが感情をコントロールする上での重要な鍵になります。

自己開示

自分に関すること—考え方、気持ち、意見、特徴、仕事など—を偽らずに打ち明けることができる能力は、コミュニケーションにとって必要なことです。相手に自分を打ち明けることによって相手はあなたを知るようになり、そのことはまた、相手が自分を開くことになり、その結果相手のことをよく知ることに繋がります。

自己開示ができるということは、健康な人格をもっているしるしであると言われていています。

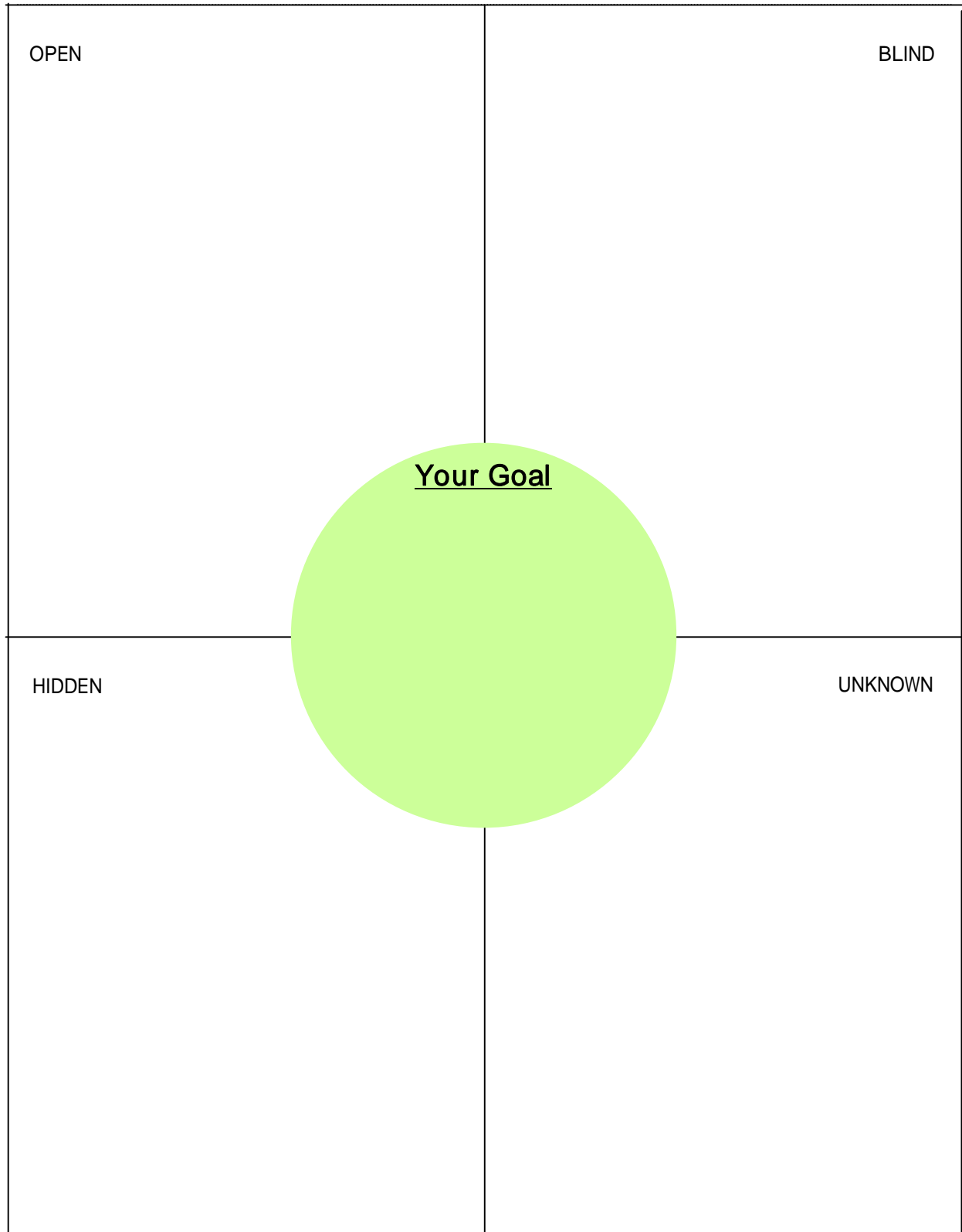
自分が本当に自分であるということに確信が持てるときに、自分の考えや気持ちを十分に表すことができ、また、自己が確立しているときに、自分の成功や喜びだけではなく失敗や恥をも他人と分かち合えるのです。また同時に、自分を開示することによって自己が確立していくのです。

自己開示を妨げるのは、他人に対する恐怖心や不信です。

信頼や善意を生み出すためには、誰かが自主的な自己開示の冒険をすることが重要な鍵になります。



ご自身のコミュニケーションスタイルを知っていますか？



Catch the wave.
by Yes and...



Yes, and Sharing Sheet

ゲーム	概要・目的	
しりとり 連想ゲーム 起承転結 ワンワード Yes, and Yeah! 達人さんいらっしやい	相手のオファーを受け入れる エクステンドする 相手にオファーを返す 相手の意図を察する 相手にわかるように表現する 傾聴する状態を知る 発想力を豊かにする	

セルフチェック

- 上記のゲームを通して、気付いたご自身のコミュニケーションの特徴は何ですか？

- ご自身の得意に感じたゲームは何ですか？
 - その理由は？

- ご自身の不得意に感じたゲームは何ですか？
 - その理由は？

パートナーチェック

()さんと一緒にゲームをしてどう感じましたか？ キーワードを思いついただけたくさん書いてあげてください。

Written by

Written by

Written by



Catch the wave.
by Yes and...



“アクティブ・コミュニケーション・ワークショップのアジェンダと効用

自己紹介 わたし～あなた Meeting - Greeting

ここまでは参加者同士がこれからのワークショップで溶け込んでお互いを信頼しながら本当の「Yes, and」が出来るようにまずは名前を覚えます。お互いを呼ばれたい名前で呼び合うことによってお互いの中にあるフィルターを下げる事が可能になります。交流分析ではストロークとも呼ばれていて、相手に関わる事によって生まれる信頼関係を大切にします。名前を呼び合うことにより相手の関わり方が深まります。また、さらにMeeting-Greetingで握手を取り入れることによって更に交流を深めるタッチストロークを行っています。相手の方の手の握り方からその人の特徴や性質を右脳で感じ取ります。

しりとり & 連想ゲーム

ここでは自分の直感から出てくる潜在意識の中に生息するキーワードを体験します。リズムを崩さないで右隣の人からくれる言葉を受け入れて、自分のアイデアを左隣の人に投げるのはなかなか吐き出しに出来ない人も多く、つい浮かんだ言葉を本当にそれで良いか考えて流れを止めてしまったりする人も多いようです。また、吐き出しに出てきた言葉が普段の潜在意識の中から出てきて自分では思いもつかない言葉を出す人もいます。自身の言った言葉に驚く人もたくさんいます。直感を鍛えるとても良いトレーニングです

ジブリッシュしりとり&お願い

UCLAの教授で心理学者のアルバートメラビアンは以下のように人間のコミュニケーションについて研究発表をしています。

人間がコミュニケーションを行うときその要素は

言葉(内容)	7%
話し方	38%
態度や表情	55%

ジブリッシュはインチキ外国語なのですが、言葉に頼ることなく相手に話し方や表情、態度で自分の意思を伝える練習を行います。最初は戸惑う参加者の方も多いと思いますが、かなり良いノンバーバルコミュニケーションの練習になります。

Yes, and Yeah

アクティブコミュニケーションワークショップでの唯一のルール「YES, AND」(相手からのオファーを受け入れて、自分のオファーを乗せる)を練習します。

普段いつも人に頼ってつい疑問文で相手に判断や答えを委ねてしまう人には特に良い練習になります。相手が断定的に言ってきたことに対して、「そうそうそう…」と乗ってしまうと案外それをもっと詳しくするようなアイデアが浮かぶものです。

達人インタビュー

Yes, andの応用です。Yes, andを続けていくとちょっとした視聴者参加型番組のシーンまで創れてしまいます。こちらはかなり創造力と想像力を使う良いエクササイズになります。

解決社長

Yes, andが体に染み込んできたらどんな苦難にも前向きに考えることが出来るという典型的なエクササイズです。3～4人一組になって1人が社長、残りが社員役をします。社員は設定される会社で起こりうる問題やクレームを社長にもっていきます。でも、社長はそれを「それは丁度いい!!」と受け入れて、そう言いつづけながら思いついたアイデアを社員に返します。社員はそのアイデアがハチャメチャでも「流石社長!!」と言って、受け入れます。日常生活においているんな「大変」な出来事がありますが、「それは丁度いい!!」って受け入れてみると案外いろんなアイデアが発展して正に「ピンチはチャンス」になることもたくさんあります。



Catch the wave
by Yes and...



“アクティブ・コミュニケーション・ワークショップの効能

【効能その1:意思伝達能力が上がる】

コミュニケーションでまず必要なことは自分の伝えたいことを明確に相手に伝える能力= 意思伝達能力です。

伝えたいメッセージを相手に明確に伝えることはなかなか難しいことですが、論理的に一貫性のあるメッセージを自分自身で意識して伝えるようにすると相手への意思伝達が100%に近い状態になります。

アクティブコミュニケーションワークショップ(以下ACWS)では、様々な演習を通して一貫性のあるメッセージを伝える能力を身につけます。

【効能その2:表現力が上がる】

人間はノンバーバル(表情、アイコンタクト、ジェスチャー、態度)な部分でコミュニケーションの半分以上を行っていると言われている。心理学者のアルバートメラビアンは言っています。

これからの面接は、面接官を感動させないといけません。そして、「感動力 = 表現力」がそれにあたるのではないのでしょうか。どんな仕事であれ、人によってやり方も違えば、得られる成果も違います。仕事のやり方というのは、その人なりの表現ととらえられます。

ACWSでは、表現するための引き出しを増やす様々な演習を行いますので自己表現が変わってきます。

【効能その3:発想が豊かになる】

同じテーマ、言葉を与えられても、人によって湧いてくるイメージは千差万別です。例えば、しりとりにしても、人によってジャンルはなんとなく偏るものです。ACWSの様々な演習を通して、他者のアイデアを見たり聞いたりしていると、それだけでも自分の引き出しが増えます。

自由な発想で、アイデアにアイデアを重ねて、新しいアイデアを生み出す手法でブレインストーミングがありますが、発言に対しては否定をしないというルールがあります。ACWSの唯一のルールである「イエス・アンド」はまさにそれです。企業は豊かな発想をもった人財を求めています。

【効能その4:アドリブに強くなる】

何事においても、すべてが予定通りに行くことは稀です。とっさの判断でアドリブを効かせないといけないこともしばしばあります。ACWSの演習を行うとアドリブに非常に強くなります。また、なぜ多くの仕事が予定通りに進まないかという、多くの人が関わっているからなんですよ。それは人によって考え方やイメージが違うので、時に思いもよらない勘違いをして仕事上のトラブルになったりもします。

ACWSで鍛えていると、人と自分とは発想や受け止め方が違うという前提ができますから、そんなに慌てたりしなくなってきました。他人からどのような質問をされても、またどのような態度を取られても、落ち着いた態度で臨むことが出来れば人の心をつかむことができます。

【効能その5:自分のことがよく分かるようになる】

ACWSの演習が進んでくると、自分の持てる力を出し切らないとついていけない部分がでてきます。そうすると、自分自身思いもよらない発言や行動をしてしまうことがあります。そういうとき、自分の興味の方向性や、自分らしさの片鱗に少し触れることとなります。人と会話をしていて自分が口に出して初めて自分の本音分かるなんてシチュエーション、現実世界にもあります。

ACWSの演習ではすべて準備なしにその場に対応しないといけないので、瞬時に自分の脳からアクセスしないといけない場面に出くわします。自己認知を行うためにACWSの演習を通して、瞬間瞬間で自分の傾向や限界をつかむのも一つの手です。孫子の兵法でも言われているように「我を知り、他人を知れば百戦危うからず」ACWSでは、自己の行動パターン & 思考パターンを理解することができます。



Ena Communication Inc. 会社概要

Active Communication活動をとおして、

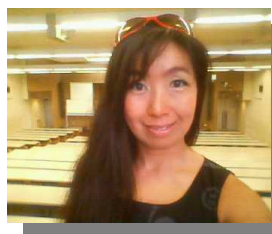
Ena Communicationは、「YES,AND」をスローガンにおき、「受け入れる心の体制づくり」を推進し、人とのより良いコミュニケーション活動が行われることを前提とし、国籍、思想、心情、民族、宗教、文化の違いを認めあえる、(Human Dignity)平和な社会の実現に貢献します。

コミュニケーション(人と人を結ぶこと)のトータルサポートサービスを目指しています。

インプロ(自己演出/自己実現)の唯一のルールでもある『yes,and』相手の言ったこと、相手の出したアイデア、そして相手の存在そのものをYESで受け入れて、そのアイデアの意図を察して、ANDで自分のアイデアを融合させる。

この『yes,and』が世界中に広がったら戦争のない世界平和につながるはず…。世界にはたくさんの「異」が存在する。しかし、それを『yes,and』でお互いに理解し、全ての人笑顔でいれる世界に変えていきたい。

樋栄ひかる プロフィール



樋栄ひかる(ひえひかる)

Western Oregon州立大学卒業。大手英会話スクールのマネージャー、実業団ソフトボールチームの専属通訳を経て、大手外資系コンピューター会社にて国際会議の企画運営などを手がけたのち、人材開発プログラムや英語力強化プログラムの開発に携わり、また研修講師としても活躍する。

2003年にEna Communication Inc.をハワイで起業し、現在はその取締役社長。プレゼンテーション、ビジネスコミュニケーション、行動心理学、コーチング、英語でのコミュニケーションスキル養成など幅広いジャンルで、年間150回以上の研修・ワークショップをこなす。

受講者からの評価アンケートは毎回ほとんど100点。毎年1500人が集まるIT系システムユーザー・カンファレンスにおいても4年連続で優秀講師賞を獲得し、日本人講師としてトップの評価を得る。

常に斬新なアイデアで新しい研修の開発を行い、参加者の心を瞬時にとらえる研修講師として多くの企業からリピートオーダーが後を絶たない。

2007年より慶応大学藤沢湘南キャンパスにて講師もつとめる。

著書

「Yes,andですべてはうまくいく(幻冬舎)

アーティクル掲載本

輝く女性の生き方100 (No.69)

夢を実現させたわたしの仕事わたしの方法

女性が起業して自分らしく生きる



Ena Communication Inc 代表 樋栄ひかる

〒135-0042 東京都江東区木場5-8-41 # 808

PH: 090 8751 7013

E-mail: hikaru@ena-comm.com

Website: <http://www.ena-comm.com>

Blog : <http://plaza.rakuten.co.jp/enacomm>



Catch the wave.
by Yes and...