

# 夏川立也コミュニケーション研修企画書

## 1. 研修の目的

コミュニケーションの向上と本質は、お互いのプラスの働きかけの中にあるはずですが、いかに上手く会話しようか、伝えようか、聞こうか、と、知識として知ることが目的に陥ってしまうと、日常に戻った時に成果が出ることは決してありません。ただ受講しただけの研修になってしまいます。

人間関係におけるすべての事象の本質はスキるにではなく、心にあるはずですが、

本プログラムは、講師である夏川立也が吉本芸人として学んだ、“笑い（良い気分）”を素材とすることで、受講者が、まず自ら楽しむことを通じて、モチベーションを上げます。その上で、お互いにプラスのストロークを投げかけ合い、相手に楽しんでもらおう、自分たちも楽しもうという働きかけと、心理学的なバックボーンに裏打ちされた心理実験を通じて、社内コミュニケーションや対顧客コミュニケーションの環境が向上することを実感してもらい、実績のあるプログラムです。

本プログラムの中では、随所に、芸人が本能的に使っている、場をまとめたり、一体感を醸成したり、人を笑顔にしたり、人にプラス（前向き）の感情を持ってもらう働きかけを、『空気作りのロジック』として、ビジネスコミュニケーションに落とし込んだスキルとしてお伝えします。

社内の人々や、顧客にプラスの感情を持ってもらうことは、実は案外簡単なことです。そして、それらすべてのスタートは、やると決めて実際に動き出す意識の改革から始まるのです。

受講者同士が、感情と行動の相関関係と空気作りの重要性を実感し、イメージ力、コミュニケーション力、等々、様々なロジックを手に入れます。

明日からの行動のシステムの中で、ビジネスや人間関係に“笑い＝プラスの感情”、を活用できる人材が誕生します。

そして何より、自ら動くこと、働きかけることで、世界が広がり、自らの成長がある、、、それって楽しい！そう感じてもらい、日常生活に戻った後、“自ら考え、自ら動く”そんな人材を作り出し、将来の企業活動の起点となる人材を育成することを目的としています。

## 2. 研修のプログラム（3時間）

### アイスブレイク

- 1) 空気作りの重要性とコミュニケーションの土台
  - ・なぜ空気づくりはビジネスシーンで有効か
  - ・コミュニケーションの土台と、スキル
  - ・芸人さんの仕事は笑わせることではない？
- 2) メンバーの無意識を味方につける！
  - ・結果を変えるための最短距離
- 3) 感情が空気を生み出す！行動→感情→空気→感情→行動・・・のスパイラル
  - ・空気って、何からできている？
  - ・行動と感情と空気の関係
- 4) 芸人から学ぶ、空気作りの方程式
  - ・空気次第で、結果が変わる！
  - ・実際に空気を作ってみよう！
  - ・テレビ番組の前説から学んだこと【取り扱い注意】
- 5) 3週間の継続とアジャストの繰り返し
  - ・ハードルは低く
  - ・気づく→フィードバック→共有
  - ・やればできる！
  - ・三大原則【取り扱い注意】
- 6) プラスの状況を生み出す、緊張と緩和の大原則が職場環境を変える！
  - ・予測と期待の法則
  - ・プチサプライズ
- 7) プラスの交歓実践
  - ・やってみよう → 感じてみよう
- 8) 5つのS理論
  - ・スペシャル感
  - ・スピード感
  - ・ストーリー
  - ・シンプル
  - ・スマイル

### 9) ストローク理論

- ・ストロークってなんだろう？
- ・ストロークの取り扱い方法

### 1 0) 質問力

- ・質問が人を動かす
- ・質問の7種類

### 1 1) イメージの重要性を知ろう！ピグマリオン効果でコミュニケーションを上向きに

- ・ピグマリオン効果とは
- ・無意識の力とイメージの効用を知ろう
- ・印象管理
- ・ニックネーム／スローガン
- ・ポジティブ発信と変換

### 1 2) 振り返り

## 3. 得られる効果

知識として当然のことは、誰の頭の中にも山ほどあります。

それら頭の中の貼り紙から脱却し、それらの行動を、「行動と感情の相関関係」、「ストローク環境の構築」、といった心理学的なバックボーンと、講師自身の多種多様な経験から培われた「空気作りの重要性」と「そのロジック」とを融合させることで、実際に行動に落としとして継続することの大切さを体験し、感じる事が可能となります。

明日からの実践に落とし込むモチベーション作りを行い、実際に行動してもらおう。

このことで、社内環境活性化と元気な職場づくり、モチベーションの向上、顧客とのコミュニケーション力の強化という成果を得ることが可能となります。

以 上