

無料eBOOK

5つの秘訣で 人間関係が劇的に変わる！ 「人を動かすコミュニケーションの極意とは」

仲間や協力者に囲まれて、いつも仕事や人間関係が充実している人と、
協力者をなかなか得られず、いつも仕事や人間関係でつまずいてしまう人。

その違いは一体どこにあるのでしょうか。

はじめに・・・。

こんにちは。

Life&mind編集部 原賀彩子と申します。

この度はeBOOK『5つの秘訣で人間関係が劇的に変わる!

“人を動かすコミュニケーションの極意とは”』をダウンロードしていただきありがとうございます。

私は『日本コミュニケーション能力認定協会』という

コミュニケーションのトレーニング機関を、約16年前から主宰しています。

協会のトレーニング（講座）には、

- コミュニケーション（対人関係）が苦手な学びにこられる方
- ポジションが上がった、人をまとめる立場になった・・・
などの理由でさらに自分に磨きをかけるためにこられる方
- 人にコミュニケーションを教えるために学びにこられる方
- 就・転職のための資格取得やキャリアアップのためにこられる方
- 営業やセールス、接客のスキルアップにこられる方 など・・・

これまでに、14,000人を超える方々に学びにお越しいただいています。

コミュニケーションの専門機関として、
16年かけてこうした方々と接しながら、

人間関係や仕事でうまくいく人と、そうでない人。

この両者の“コミュニケーション”には、
どんな違いがあるのかを探求してきました。

そして、うまくいっている人たちの

『共通点』や『秘訣』を見つけることとなります。

このレポートは、その一部をまとめたもの。
大事なポイントをご紹介します。

では、さっそく進めていきましょう！

目次

- 1章：人間関係・仕事でうまくいく人の共通点とは？
- 2章：人を動かす達人のコミュニケーション【5つの秘訣】
 - ・【秘訣1】 コミュニケーションの土台は信頼関係である
 - ・【秘訣2】 100%自分次第だと心得る
 - ・【秘訣3】 違いを埋めていく作業である
 - ・【秘訣4】 徹底して与える
 - ・【秘訣5】 相手の立場・相手の視点で関わる
 - ・ 2章まとめ：5つの秘訣
- 最後に・・・
 - ・ コミュニケーションを効率よく学ぶ方法

1章：人間関係・仕事がうまくいく人の共通点とは？



さっそくですが、あなたに質問です。



■仕事（ビジネス）で高い結果を出している人や、
どんどんキャリアアップしていく人、
協力者や人脈に恵まれている人たちに共通している、
ある『能力』とはなんでしょうか？

マーケティングスキル、マネジメント能力でしょうか。
専門知識やコーチングスキルなどの、ビジネススキルかもしれません。

これらはどれも大事なもの。
備えていれば、確かに十分素晴らしい結果を出していくことができるでしょう。

ただし、どれも決定的なものではありません。

この「能力」について、
鉄鋼王と言われたアンドリュー・カーネギー氏や
パナソニック創業者である松下幸之助氏は、こんな風に言っています。

『自分より優れた人材を集め（または育て）、
そしてその人たちが存分に活かすだけの能力があれば十分だ。』

つまり一言でいうと、必要なのは、『人を動かす力』。

人にやる気や自信を与えてくれるような力。
あるいは人から好かれたり、人を魅了するような力。

成功者はもちろんのこと、仕事や人間関係がうまくいっている人は、
いわゆる「人たらし」と言われるように、人を巻き込み、
人を動かしていく力が圧倒的に高いのです。

この能力は、私たちが人と関わりながら仕事をしている以上、
欠かすことができない、いわば木の幹のように「軸」になる大事なもの。

しかし、そこに気づかずに、
枝葉の部分、いわゆる「ビジネススキル」を高めようとする方が多くいらっしゃいますが、
最短で高い結果を出していこうとするとときに、磨くべき究極の能力はこれなのです。

そうは言っても、これは大勢の人を率いるリーダーや
トップクラスの人だけに必要な能力なんじゃないの?と思われるかもしれませんね。

では、ちょっと考えてみてください。
あなたの周りにもこんな人がいませんか?

- 先輩や上司の懐に入るのがうまくて、
「お前、調子いいなー」なんて言われて可愛がられている後輩
- 不器用だけどまっすぐ猪突猛進タイプで、みんながつい助けたくなくなってしまいう人
- この人に頼まれたら喜んで協力する!役に立ちたい!という気持ちになる人



入社1年目の新卒社員だろうと、
社員数5000名を超える大企業の経営者だろうと関係ありません。

こうした人たちは、ビジネススキルが優れているから
人望を得ているのではなく、

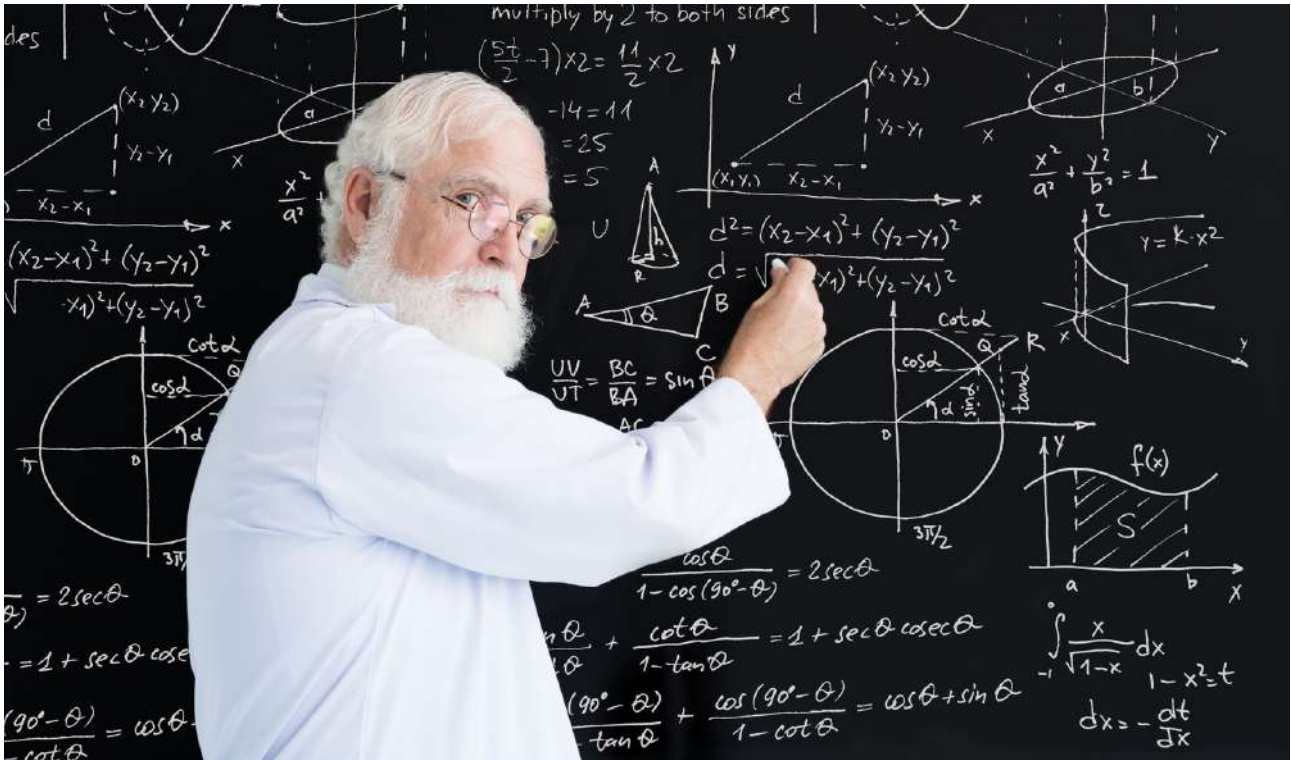
ただただ人から好かれていたり、絶大な信頼を得ていたり、
あるいは人の心を動かし、巻き込むことができるのです。

さあ、ではどうすれば、人から好かれたり、
人を動かす力を身につけていくことができるのか？

そこが気になる場所ですね。

いよいよその具体的な内容をお伝えしていきますから、
次の2章へと進んでいきましょう。

2章：人を動かす達人のコミュニケーション【5つの秘訣】



人をどんどん巻き込んでいく影響力のある人たち。

彼ら（彼女ら）には、共通した

「人との関わり方」 = 「コミュニケーションの取り方」があります。

彼らが日頃からどんな風に人とコミュニケーションをとっているのか。

さっそく、その【コミュニケーションの秘訣】を見ていきましょう。

【秘訣1】 コミュニケーションの土台は信頼関係である

人を動かすには、高度なコミュニケーションスキルが不可欠です。
しかし、スキルだけでは人の心を動かすことは決してできません。

相手との『信頼関係』があって、初めてコミュニケーションスキルも効果が発揮されます。
これが、第一に押さえておく秘訣です。



信頼が築かれていないと、こんなことがよく起こります。
あなたも心当たりがありませんか？

■尊敬している上司からのアドバイスであれば、心から聞くことができる。
一方で、信頼できない上司からのアドバイスは、たとえごもっともな言い分であったとしても、「何か裏があるのでは?」「あなたに言われたくはない・・・」と、身構えてしまったこと。

あるいはこんなケース。

■仲の良い同僚からハイタッチの手を出されたら、喜んでハイタッチを返すのに、嫌いな人からハイタッチを要求されたら「セクハラ」という・・・。

この頃よく問題になる「セクハラ」「パワハラ」なども顕著に信頼関係が影響していますよね。

同じ言葉を投げかけたとしても、相手が受けとること（相手の反応）は、相手との関係次第でまったく違うものになってしまいます。

人を動かしていくためには、
あらゆるコミュニケーションにおいて、信頼関係を築くことにフォーカスしていきましょう。
相手を尊重しながら、相手にとっての良き理解者になることです。

そうして信頼関係が築かれていくと、コミュニケーションの質も高まります。より本音で話すことができるようになり、共感しあえる部分も増えていきます。

スムーズなやりとりを「阿吽^{あうん}の呼吸」「通じ合う」などと表現するように、多くを語ったり説明せずとも、わかり合えることが多くなっていくのです。

【秘訣2】 100%自分次第だと心得る

コミュニケーションには、このような公式があります。

『相手の反応が自分のコミュニケーションである』

これを大前提としてコミュニケーションすることが、
質の高いコミュニケーションや人間関係につながります。

例えば自分の意見が通らなかった時、反発にあった時、誤解を生んでしまった時・・・。

それは自分の意見を理解できない、あるいは受け入れない相手の問題ではなく、
すべて自分のコミュニケーションによって招いた結果だという考えです。

(もちろん、その逆も同じ。相手の良い反応を得ることも自分次第です。)



ここからコミュニケーションについて学べることは、
人を動かすには、人を変えようとするのではなく、自分の関わり方を変えていこう、
ということ。

もしも、相手との意思疎通がうまくいかずに悩んだり、イライラしてしまった時。

どうしてあの人は話が通じないんだろう・・・と、
相手にその原因を見つけていては、一向に物ごとは進みません。

相手に伝わらなかったのは、今の自分のコミュニケーションのレベルです。
そう心得ておくことで、

- どうすれば、相手に受け入れてもらえるのか
- どうすれば、相手と信頼関係を築けるのか

このように、自分のコミュニケーションの取り方を変えたり、
改善する方法を探すことへと、考えをシフトすることができるのです。

結果的にあなたの成長や、スキルアップを加速させてくれます。

【秘訣3】 違いを埋めていく作業である

私たち、人と人が100%完全に理解し合えることはありません。
そこでお互いの違いを埋めて、少しでも理解を深めていくという作業が
コミュニケーションです。

そもそも私たちは、まったく違うところからコミュニケーションをスタートしています。

たとえ夫婦であっても、
それぞれ異なる環境や両親から生まれ、まったく違う遺伝子を受け継ぎました。
兄弟姉妹であっても、手にする情報、教育、影響を受ける人物、経験も年々違って
いきます。

例えば、「働き方」について。

- 上司のAさんは、若い頃は残業や休日も関係なく、がむしゃらに働いて
結果を出してきました。Aさんにとって、人一倍働く経験が大事だと考えています。
- 部下のBさんは、自分の将来のためにプライベートで勉強したいと考えています。
仕事とプライベートの両立を大事にしたいため、プライベートの時間を削って
まで働くことが理解できません。

育ってきた時代も環境も違うため、
ものごとに対する捉え方、価値観、考えは全く違います。

Aさんが、若いうちはたくさんの経験を積むようにと言っても、
Bさんにはなかなか腑に落ちないでしょう。



いずれ上司Aさんは、「Bさんは考えが甘い」と感じたり、
Bさんは「やりたいことができない」と感じ、お互いに不満につながってしまう
かもしれません。

「働き方」という言葉1つにしても、
1人1人の心に起こる感情や印象、意味付けすることがまったく異なるのです。

ですから、自分が得た経験、見たもの聞いたことをどれほど詳しく伝えたとしても、
100%そのまま同じように人に理解してもらうことはできないのです。
その逆、相手を同じように理解することもです。

私たちはコミュニケーションすることによって初めて、
どうして人一倍働くことが大事なのか？どうしてプライベートを大事にしたいのか？
その理由を知ることができ、そして相手の気持ちも知ることができるようになります。

自分の言葉や自分の考えは、相手とは違うのだということをよくわかった上で、
常にその違いを埋めながら、お互いを理解していくことがコミュニケーション
だと心得ておきましょう。

【秘訣4】徹底して与える

コミュニケーションによって絶対的な信頼を築くことや、人間関係を良好に保つためには「徹底して与えること」です。

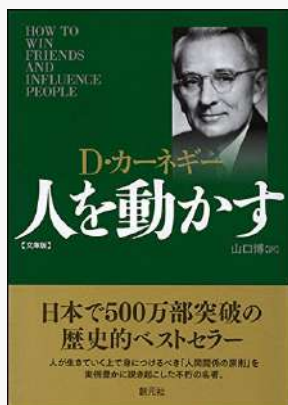
では何を与えるのか？

その答えがこの賢人の書籍に書かれています。

『嘘でない心からの賞讃を与えよう。
心から賛成し、惜しみなく賛辞を与えよう。
相手は、それを心の奥深くしまい込んで、終生忘れないだろう。
与えた本人が忘れても、受けた相手は、いつまでも忘れないで
いつくしむだろう。』

『心理学者ウィリアム・ジェームズは、
「人間の持つ性情のうちでもっとも強いものは、
他人に認められることを渴望する気持ちである。」という。

これこそ人間の心をたえずゆさぶっている、焼けつくような渇きである。
他人のこのような心の渇きを正しく満たしてやれる人はきわめてまれだが、
それができる人にして、はじめて他人の心を自己の手中におさめる
ことができるのである。』



*デール・カーネギー：実業家・作家
世界で2000万部を突破する名著
「人を動かす」の著者

私たち人間には、三大欲求よりも時に強い欲求（感情）があり、それを「自己重要感」と言います。

他者から重要な存在だ、価値ある存在だと思われたい。
そして自分でも自分を重要な存在、価値ある存在だと思っていきたい。

このような強い心理欲求（承認欲求）です。

その強い欲求を埋めることができるのは、カーネギーの言葉の通り、「認められること（承認）」なのです。

この承認欲求が、どれほど大きく私たちに影響しているかという、例えば「イジメ」や「無視」といった、承認とは真逆の行為を受けつづけた人はどうなるでしょうか。

だんだんと自分の存在価値を感じるができなくなってしまう、精神的に落ち込み、やがては自分の命を絶つような思考に追い込まれてしまうこともある。

それほど、私たちは「承認」を必要としているのです。

誰もが認められることを心から望んでいるのです。
だからこそ、賛辞、賞賛、感謝、賛同・・・

これらを徹底して与える人になっていきましょう。

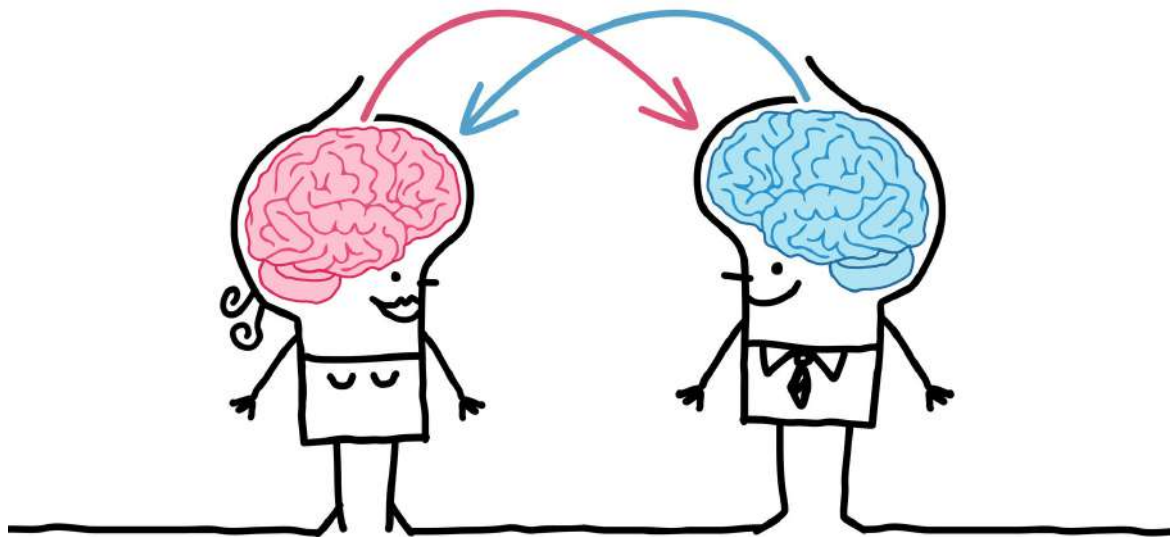
相手が心から欲することを惜しみなく与える人には、
「あの人のためなら」と、絶大な信頼を寄せて多くの協力者が集まり、
多くの人動きます。



【秘訣5】相手の立場・相手の視点で関わる

人と人は違うもので、100%理解しあえることはない。
このことはすでにお伝えした通りです。

そこで、お互いの違いを埋めて、相手を理解するための最も効果的なコミュニケーションの方法が、『相手の立場・視点からも、出来事を見てみる』ことです。



例えば、あなたにもこんな経験はありませんか？

- 厳しい上司だから苦手に思っていたけれど、自分が上司になって、ようやく部下を持つ責任や大変さがわかった。
- 親に勉強しなさいと言われるのが嫌いだったけれど、子どもができて、初めて親がそう言ってくれた気持ちがわかった。
- 先輩から仕事を引き継いで、初めてその仕事の大変さが理解できた。

私たちは大抵、自分が相手と同じ立場・状況になってから、
ようやく相手の気持ちや置かれている状況がわかるものです。

あの時、もっとわかってあげられたら良かったと後悔したことがあるかもしれません。
反対に、どうして理解してもらえないのだと、あなたも苦しい思いをしたことがあるかもしれませんね。

だからこそ、

- 相手の気持ちや立場で物事を考える
- 相手が理解しやすい言葉や話し方で伝える
- 相手の言いたいこと、相手の気持ち・感情をくみ取る

このように徹底して相手目線で考え、
コミュニケーションをとっていくことが大切です。

人は、自分のことをわかってくれる人に、何よりも好感や信頼を寄せるのです。

日常会話だけでなくビジネスシーンでも同様です。

交渉や説得、営業、クレームなどの問題解決、プレゼンテーションや
オフィスでの会話に至るまで・・・相手軸とは、つまり先読みすることでもあります。

どのように言えば相手に伝わるのか、
どうアプローチすれば相手の心が動くのか、相手が決断するのか。

あらゆるコミュニケーションにおいて、この相手の視点に立ったコミュニケーションが、
あなたがさらに望ましい結果を作り出すために不可欠だと心得ておきましょう。

2章まとめ：5つの秘訣

【秘訣1】コミュニケーションの土台は信頼関係である

- あらゆるコミュニケーションは、信頼関係を築くことにフォーカスすること。相手を尊重し、相手にとっての良き理解者に！

【秘訣2】100%自分次第だと心得る

- コミュニケーションの結果は全て自分次第。人を動かすには、人を変えるのではなく、自分の関わり方を変えること。

【秘訣3】違いを埋めていく作業である

- 人がお互いを完全に理解することはできない。コミュニケーションはお互いの違いを知り、その差を埋めていくこと。

【秘訣4】徹底して与える

- 誰もが認められることを心から望んでいる。だからこそ、賛辞、賞賛、感謝、賛同などの、【承認】を与える人になること。

【秘訣5】相手の立場・相手の視点で関わる

- 人は、自分のことをわかってくれる人に、何よりも好感や信頼を寄せるもの。徹底して相手の気持ちや立場になってコミュニケーションすること。

最後に・・・

コミュニケーション能力を高めるのは難しいと思われているかもしれませんが、コミュニケーションや人間関係の築き方には、核心ともいえる『コツ』があります。

たとえば、今回ご紹介したような【秘訣】を知っておくこともコツの1つです。

こうした重要な核心を知った上で、スキルを実践していくと、
驚くほど周囲の反応が変わっていきます。

同僚や上司から「この頃変わったね」「どんなことをしたの?」「私にも教えて欲しい!」
と、こんな風に言われることもあるでしょうし、

職場やチーム、部署の中で、あなたを見る目や、
あなたに対する、周囲の接し方さえ変わっていくでしょう。



あなたを指名して仕事の依頼がくるようになる・・・
それも当然のことになっていくはずですよ。

短時間のうちに、いつの間にか好感を抱いてもらうこと、
あるいは信頼関係を築くことも、“人の心理” を土台とした
コミュニケーションの『コツ』を身につけていくことで可能になるのです。

コミュニケーションスキルは一度身につけてしまえば、一生ものの財産です。

ただし、学校はもちろん、多くの企業でも教えてくれることはありません。

ですからこの重要なスキルを、1人でも多くの方に身につけていただくために
私たちは実践形式の「**公開講座**」でトレーニングをご提供しています。

あなたも学びにお越しください。

公開講座は、すでに14,000人を超える方々がコミュニケーションを学ばれました。



そうして、その多くの方が「人生が変わった」とおっしゃるように、
あなたもコミュニケーションを学んで、ぜひ人生のステージを駆け上がってください。

コミュニケーションを効率よく学ぶ方法

コミュニケーションスキルは、

「理論とスキルを学ぶ」 → 「スキルを試す」
→ 「結果(相手の反応)」 → 「改善して試す」

こうした実践と結果、改善をくり返して、ようやく腑に落ちることばかりです。

実際に相手を前にしてやってみないとなかなか身につけませんし、相手によって
正解・不正解も異なりますから、実践経験を積んでいくしかないのです。

とにかく日々試すことが大事ですから、

- ebook
- 公開講座

これらを活用して、あなたにとって効率良い方法でぜひ学んでいってくださいね。

そして明日からは、ebookの内容をさらに補強していくための内容を、
全5回のメールでご紹介していきます。

公開講座の『コミュニケーション能力認定講座』で扱うような内容もお伝えしています。ご自身で日々練習していきたい方や、講座を受講される前の予習などにもぜひお役立てください。

忙しい方や、すぐにスキルを身につけてしまいたい方にとっては、公開講座が人気です。

- 最短1日で学べる
- 自力で行うより遥かに実践力がつく

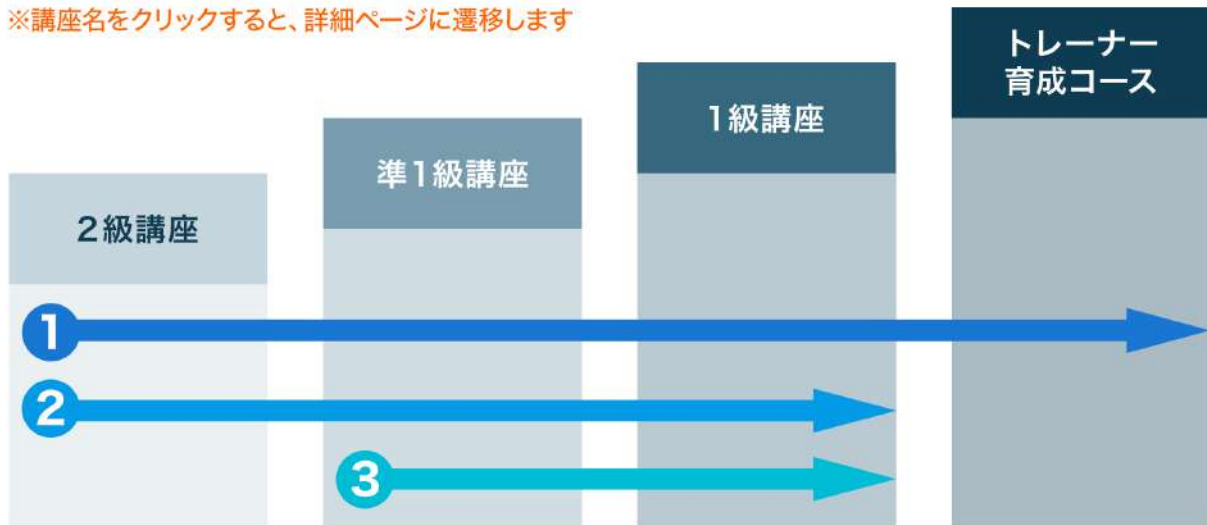
こうした点が公開講座のメリットです。

年齢や職業もバラバラ、初対面の方が集まる講座は、コミュニケーションの実践を積むには、まさに最良の場だと言えるでしょう。

準1級や1級講座のように上級レベルの講座になると、企業の管理職、リーダー層のご参加も増えますので、ケーススタディに近い実習の割合が多いのも特徴です。

コミュニケーション資格認定講座・おすすめ受講モデル

※講座名をクリックすると、詳細ページに遷移します



① トレーナー（講師）になる

基礎から最上級まで学ぶ
トレーナー資格を取得する

2級講座 + 準1級講座 + 1級講座 + トレーナー育成コース

② コミュニケーション マスターを目指す

コミュニケーションマスターコース

2級講座 + 準1級講座 + 1級講座

③ 上級スキルを最短で学ぶ

最速スキルアップコース

準1級講座 + 1級講座



受講の要件を満たすと
資格が認定されます

※協会の認定証を発行
※証書はイメージです

- 単一の級ごとの受講も可能です
- 2級から、または準1級から受講スタートが可能です

公開講座は、4段階のレベルで構成されています。

2級講座、または準1級講座からのスタートです。

何級から資格講座を受講するかは、ご自身のレベルや目的に合わせて選択可能です。

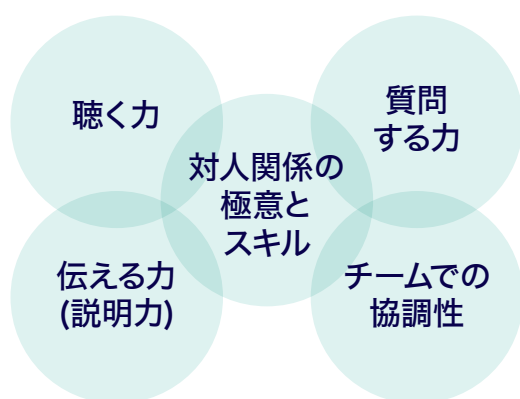
公開講座で習得できる能力とは？ ～2級講座～

信頼関係を築くための、基礎にあたるコミュニケーションに焦点をあて、コミュニケーションの前提や人間関係の【極意】を学びます。さらに対人関係で必要不可欠な基礎スキルを1日で習得します。

コミュニケーションの基礎を学ぶ2級講座

カリキュラム／得られる学び

＜コミュニケーションの基本「4つの要素」+「極意」を習得する＞



■具体的にはこれら

5つの能力に直結します

1. 信頼関係を築く力
2. 本音を引き出す傾聴力
3. 共感する力
4. 正しく伝える力
5. 承認する力

2級講座で得られる学び・スキルの一部

- なぜ言いたいことが伝わらない？コミュニケーションの大前提とは
- 「傾聴力」で相手の話を引き出し信頼関係を築く
- 信頼を築き、人を動かす「核心」テーマ、「自己重要感」とは？
- 自己重要感を満たす3つのスキル「ラポール」「リスニング」「メッセージ」
- コミュニケーション能力を飛躍させる！コミュニケーションゲーム 他

2級講座カリキュラム

信頼関係の核心テーマ「自己重要感」／リフレクティブ・リスニング／ラポールスキル（ミラーリング・ペーシング・バックトラッキング）／メッセージスキル／コミュニケーションゲーム／意識の5段階 他

詳しくはこちらから ▶

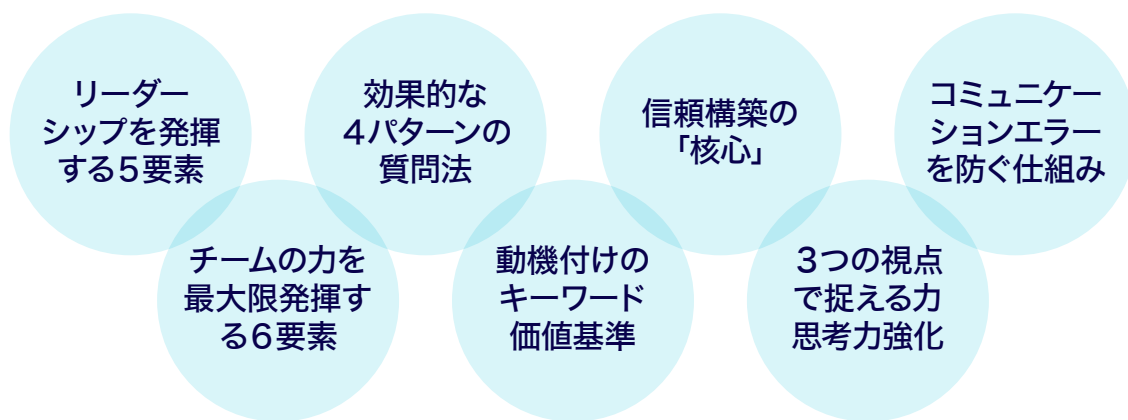
公開講座で習得できる能力とは？ ～準1級講座～

組織・チーム・集団の中で求められるコミュニケーションをテーマに学びます。成果を高めるチームビルディング、リーダーシップを発揮する要素を2日で学び、社会人、企業内で即戦力として活躍できるように能力を高めます。

対人関係の極意を学ぶ準1級講座

カリキュラム／得られる学び

＜リーダーシップやチームワークで即使える必須の要素を習得する＞



準1級講座で得られる学び・スキルの一部

- 組織やチームの目標達成に必須のコミュニケーションの要素を身につける
- 人生や仕事、恋愛など、人の判断・動機付けの物差しになる「価値基準」
- 人を動かす影響力・信頼関係の核心「自己重要感」とは？
- リーダーシップを発揮する5つの要素を習得する「リーダーシップゲーム」
- 部下の自主性をアップ！押さえておくべき質問スキル4パターン 他

準1級講座カリキュラム

人間関係、セールス、人生の質を高める価値基準／優秀なコミュニケーターが持つ3つの視点①／目標達成・問題解決のための4つの質問スキル／観念のメガネ／目標実現のためのチームビルディング（ゲーム型実習）／リーダーシップ能力を発揮する 他

詳しくはこちらから ▶

公開講座で習得できる能力とは？ ～1級講座～

人間の深層心理への理解を深め、より大きく人に影響を与え、人を動かすコミュニケーションスキルを学びます。自己理解や他者理解を深めること、関係改善の手法など、高いビジネス能力に直結するコミュニケーションを習得します。

上級コミュニケーションを学ぶ1級講座 カリキュラム／得られる学び

＜人間の深層心理への理解を深め、人を動かすコミュニケーションを習得する＞



1級講座で得られる学び・スキルの一部

- 人生の質を左右する決定的な要素「責任者」「被害者」の考え方とは？
- セルフィメージを高め、物事の捉え方を広げる「パワーリフレーミング」
- 相手のタイプ別に、影響を与える言語パターンとコミュニケーション術
- WIN-WINを作るアサーティブコミュニケーション「DESK法」
- 人間関係の問題を解決！優秀なコミュニケーターが持つ「3つの視点」
- 価値観や立場、利害の異なる集団でコンセンサスを取るポイントとは？

1級講座カリキュラム

集団心理や交渉をまとめるコンセンサスゲーム／影響力を高めるタイプ別言語パターンと
コミュニケーション／人間関係を尊重するWIN-WINの伝え方の手法と型／
未来新聞／優秀なコミュニケーターが持つ3つの視点②／学習レポート 他

詳しくはこちらから ▶

公開講座や『**日本コミュニケーション能力認定協会**』については、
下記ボタンより「**公式サイト**」にてご覧ください。

大事なことなので、くり返しお伝えします。

コミュニケーションスキルは、人との信頼関係を築くことや、仕事を推進していくこと、物ごとを実現していくために決して欠かせない手段です。

そして一度身につけたスキルは、一生の財産となってあなたの力になることは間違いありません。

あなたと講座でお目にかかれることを楽しみにしております。

14,000人超が受講！社会で求められる1対1の基本スキルから、
リーダー・管理職に欠かせない高度なコミュニケーション、
人にコミュニケーションを教えるレベルまで。

公式サイトはこちら ▶



一般財団法人 日本教育推進財団 監修コース開催
日本コミュニケーション能力認定協会

日本教育推進財団 監修講座

『コミュニケーション能力認定講座』
『コミュニケーション・トレーナー育成コース』

📧 お問い合わせ

☎ **03-6273-7470**
月～金（土日祝除く）12:00～18:00



URL: <https://www.ca-japan.org/>