

自信につながる会議・報告の伝え方

# 3つのスキルと 5つの上達ステップ

ちゃんと学ぶから  
自信に  
つながる。

限定  
e-book

# はじめに

本書は、実践的ビジネススキルスクール・コミュニティ講師陣が実践する「会議・報告での分かりやすい話し方」のうち、特に実践しやすいものを3つのスキルとしてまとめたものです。また、上達ステップを5つにまとめました。

長らく慣れ親しんだ相手とのコミュニケーションでは支障がなかったのに、上司やチームメンバーが変わったり、会議のように人数が増えた途端、「自分なりに話し方を意識しているつもりなのに、なぜか伝わらない」となりがちです。

実は、**解決の鍵は、ビジネスコミュニケーションの原理原則を知り、実践できるまで反復練習すること**です。

なぜなら、一見センス・才能のように見えても、伝わる話し方の裏には「聞き手に理解される理由」が明確に存在するからです。それは万人に通用するものであり、一度身につければあらゆるシーンで応用可能です。


そこで今回は、市販のビジネス書籍ではなかなか語られない「ビジコミュニケーション能力の体系的上達法」という観点から、スキルの身につけ方をご紹介します。

本書に沿ってスキルを上達させていけば、スキルが驚くほど高まります。その結果、自信をもって会議・報告に向かうことができるでしょう。

# 目次

---

1. 伝わる話し方の3スキル
  - 論理的に話すスキル
  - 感情に配慮するスキル
  - 相手との信頼関係を築くスキル
2. 「知っている」を「できる!」に変える5ステップ
  - ステップ1:自分の現在地と目標を知る
  - ステップ2:「コミュニケーションの型」を知る
  - ステップ3:型を反復練習する
  - ステップ4:ケーススタディで実践練習する
  - ステップ5:目標達成度を確認する
3. 本気で壁を越えたいあなたのための「コミュトレ」
4. 自分に合った努力の方向性をハッキリさせませんか?  
～診断セミナー&アドバイスのご案内～



# 伝わる話し方の 3スキル

# 01

# 論理的に話すスキル

1つ目のスキルは、話を論理的に構成する能力です。

「論理」とは、「主張と根拠のつながり」です。

私たちは、このつながりを聞いて違和感がないとき、「論理的な話だ」と感じます。

逆に、主張と根拠のつながりに無理がある場合は、「論理が飛躍している」と感じてしまいます。

会議での発言や上司への報告において、聞き手に納得してもらうためには、大前提として「自分の主張」を論理的に組み立てる必要があります。

参考：[『論理的である』って何？主張と根拠を正しく理解しよう](#)

## 感情に配慮するスキル

2つ目のスキルは、聴き手の感情に配慮する能力です。

よく「論理的に正しく話せば、人に納得してもらうことができる」という誤解をききます。

筆者も学生時代に、分かりづらい話し方を改善すべく「ロジカルシンキング」の本を何冊も購入して実践したことがあります。しかし、それだけでは話し方のスキルアップにはあまり生かせませんでした。

なぜなら、「人間は感情の動物」だからです。

感情抜きに正論を言われても、なかなか人の心には響きません。相手が聞く耳をもたなければ、どんな流暢でロジカルな話し方も役に立ちません。

感情配慮のスキルが高ければ、摩擦を起こさずに、言いづらいことを正しく、回りくどくならずに伝えることができます。

話し方に自信をもつには、論理的に話すスキルと同時に、上司や会議出席者への感情配慮するスキルも大変重要です。

## 相手との信頼関係を築くスキル

3つ目のスキルは、「この人の言っているを素直に聴こう」と思ってもらえる能力です。

「自分はふつうに質問しているつもりなのに、反論しているように受け取られた」という経験はありませんか。

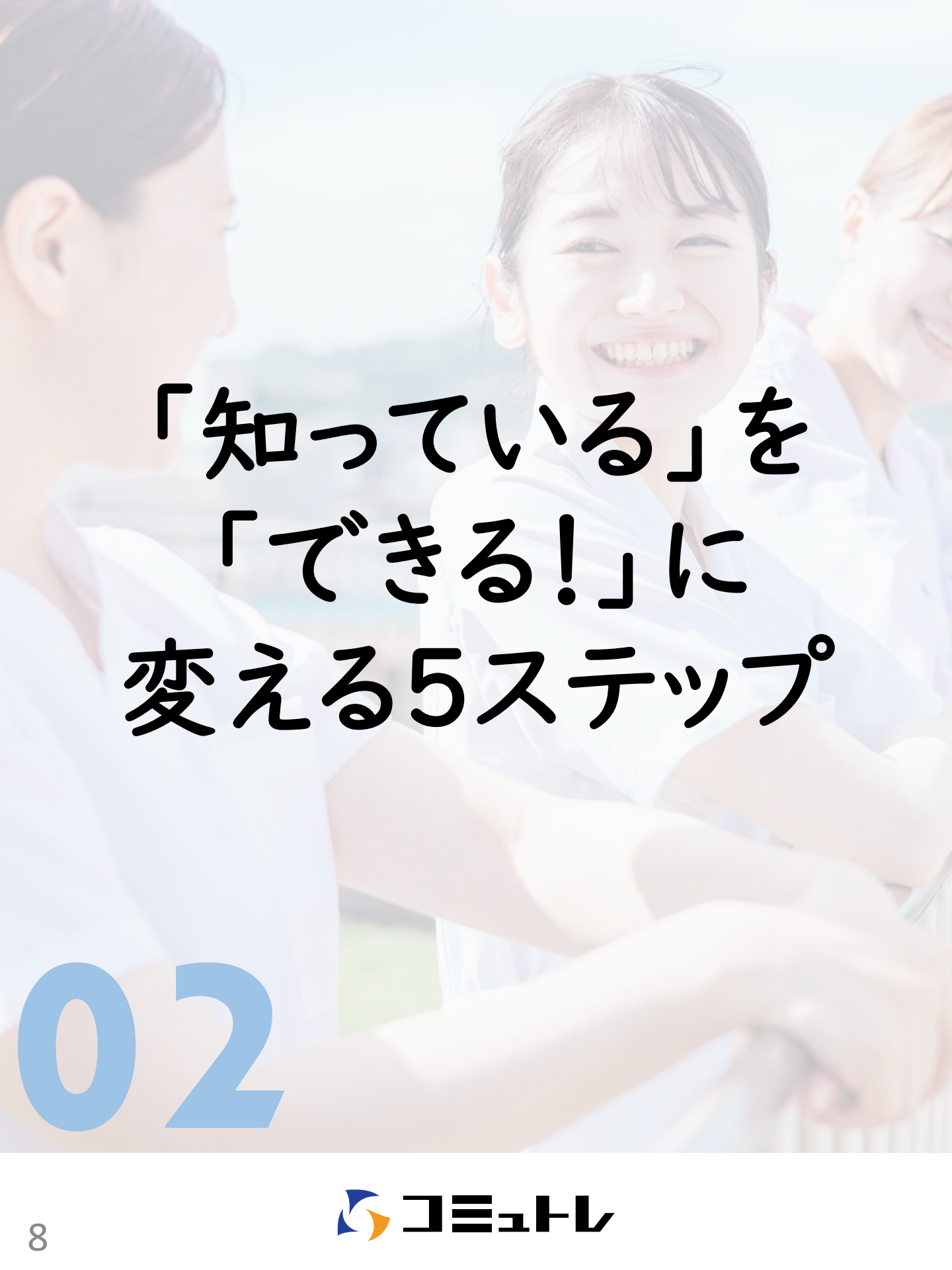
伝わるように配慮しているにもかかわらず、曲解されるとしたら、それはまさに「そもそも人間関係が築けていない」典型例かもしれません。

実は、人間関係と「話が伝わらない」問題は、密接に関係しています。

多くの人は、「伝わらない」問題が生じると「どうやって説明力を上げたらいいか」と考えますが、それだけでは不十分というのも事実なのです。

なぜなら、わたしたち人間は自分たちが思っている以上に「感情に影響を受ける動物」だからです。

そのため、上司や会議出席者に伝わるように話すためには、普段から信頼関係を築くことが必要になります。



「知っている」を  
「できる!」に  
変える5ステップ

02



# 自分の現在地と目標を知る

ビジネスコミュニケーション能力を使いこなす最初の手順は、自分の現在地と目標を知ることです。

大学受験に臨む際、行きたい大学や今の偏差値を知らず、いきなり問題集を開いて解き始める人がいたら、ちょっと非効率に感じるのではないのでしょうか。

実はビジネスコミュニケーション能力を最速で身につけるときの時も全く同じ。

まずは自分の現在地、そして目指すべき目標を知ることが重要です。あなたにとって必要な努力の量と方向性は、この2つで決まります。

その際、課題はできるかぎり「数字」で把握すると、納得感が生まれやすくなるでしょう。

参考：[コミュニケーション能力診断で、あなたの強みと課題を正しく整理しよう](#)

# コミュニケーションの型を知る

ビジネスコミュニケーション能力を使いこなす手順2つ目は、状況に合った『コミュニケーションの型』を知ることです。

「え、コミュニケーションの仕方に、型なんてあるんですか」と思う方も多いでしょう。

スポーツの世界では、いきなり試合に出るのではなく、まず「**基本の型**」を覚え込みますよね。

ビジネスコミュニケーション能力も同様に、すべてのコミュニケーションに「**基本の型**」が存在します。

というのも、「人間が他人の話を理解したり、納得するプロセス」は、その本人の性格・特性というより、「**ある特定の立場、特定の状況に置かれた人間であれば、本質的に共通している**」ことが判明しているからです。

なので、そのプロセスに沿ったコミュニケーション方法を「**基本の型**」として守ることで、状況に合わせて臨機応変にコミュニケーションをとることができます。

## 型を反復練習する

ビジネスコミュニケーション能力を使いこなす手順  
3つ目は、無意識にできるようになるまで、反復練習することです。

スポーツが上手になりたい！と思って基本の型を知っても、実際に体を動かすことで初めて「こうすればいいのか！」と実感できますよね。

受験勉強でも、問題集を何度も解くことによって、だんだん早く解けるようになったのではないのでしょうか。

ビジネスコミュニケーション能力を身につけるプロセスも全く同じ。ステップ2で説明した基本の型も、頭で理解しただけだと、とっさの状況ですぐに使いこなせるとは限りません。

無意識に実践するには、非常に単純ですが「繰り返し実践練習を積む」に勝る習得法はありません。

基本の型を実践し、相手からフィードバックをもらう、というプロセスを繰り返すことで、実践の勘所を必ず掴めるようになります。

# ケーススタディで実践練習する

ビジネスコミュニケーション能力を使いこなす4つ目の手順は、ケーススタディで実践練習することです。

大学受験でいえば模擬試験、野球で言えば本番前の紅白試合にあたります。受験でもスポーツでも、いきなり本番に臨むより、まずは本番に近い状況でシミュレーションしますよね。

実はビジネスコミュニケーション能力を最速で身につけるときの時も全く同じ。

受験本番では教科書で学んだ基礎知識を組み合わせ、問題を解くのと同じように、

実社会でのビジコミュニケーションにおいても、ステップ2で説明した基本の型を複数組み合わせ、対応する必要があります。

基本の型を組み合わせる練習は、なるべく本番同様のシチュエーション・緊張感におかれた方が、効果が高いです。

## 目標達成度を確認する

ビジネスコミュニケーション能力を使いこなす最後の手順は、目標達成度を確認することです。

大学受験の模試を解いた後は「行きたい大学の偏差値と今の偏差値を比較して、到達度を確認する」ことを行いますよね。

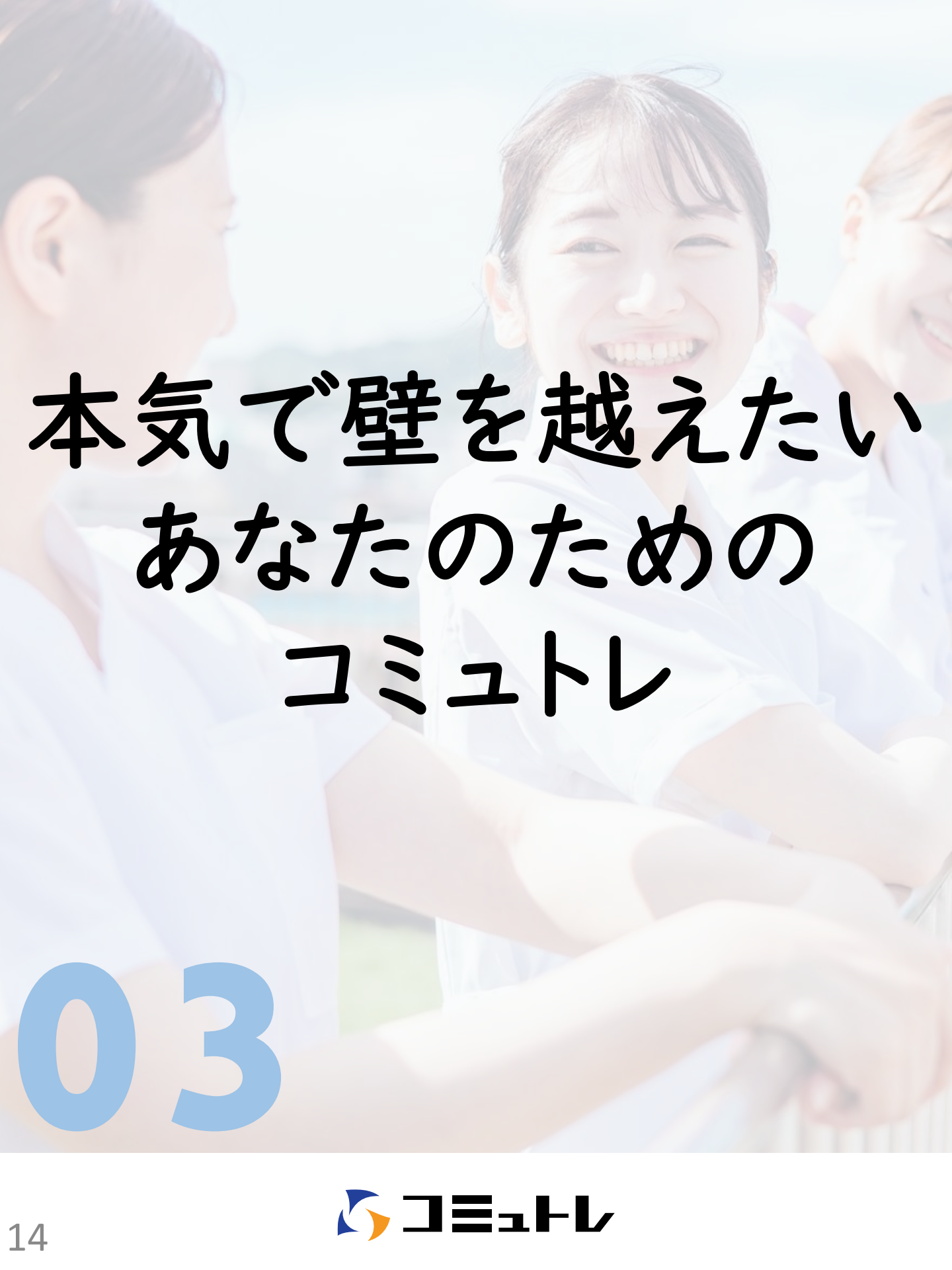
比較することによって、「出来た箇所」に自信をもったり、「まだ足りない箇所」を特定して効率的に克服していくことができたのではないのでしょうか。

実はビジネスコミュニケーション能力を最速で身につけるときの時も全く同じ。

ステップ1で目標を決めたあとは、最後に必ず到達度を確認しましょう。

その際、結果をできるかぎり「数字」で把握すると、納得感が生まれやすくなるでしょう。

[参考：【トレーニング編】コミュトレ学習の進め方とは？](#)



本気で壁を越えたい  
あなたのための  
コミュニティ

03

# コミュトレとは？

## コミュトレは、本気で壁を越えたいあなたのための ビジネススキル・スクールです

**POINT 01** 教育工学と10万人のデータ分析に基づいた、確かなカリキュラム



「教育工学」に基づいたプログラムを実現。さらに、実際に学習する上でのあらゆるデータを収集し、それらの要素と成長度合いの関連性を分析。自分に必要なスキルを、最適なステップで、無駄なく定着させることができます。

**POINT 02** 実践形式のトレーニングといつでも学べる動画学習



リアルな仕事を想定した360種類ものトレーニングのケースを用意。あなたの目標にあったケースを、失敗が許される場所で、思いっきり練習できます。

**POINT 03** 成長を数値化し可視化できる  
ENDCOREs(エンドコアズ)を採用



立命館大学教授・藤本学先生の「対人コミュニケーション」の研究から生み出された「ENDCOREs (エンドコアズ)」によって成長を数値化することができます。

**POINT 04** 社会人が学びやすい  
スケジュールとナビシステム

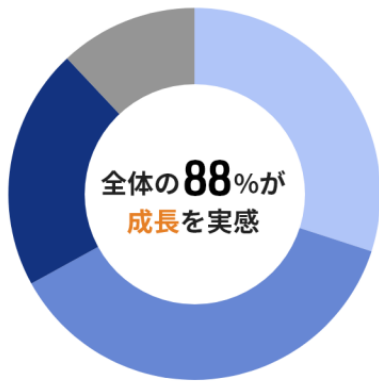


自宅や通勤中に学べる1回10分程度の動画学習と、週1回90分のオンライントレーニングを組み合わせることで、社会人の皆さんに無理なく学んでいただけます。

# コミュトレとは？

**コミュトレ**の卒業生は、受講後数年経っても効果を感じています

■ コミュトレに参加したことで、成長は感じられましたか？



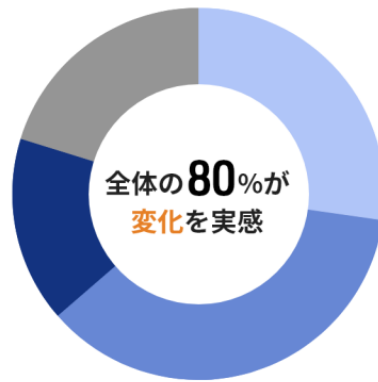
**30%**  
とても成長した

**37%**  
成長した

**21%**  
どちらかと言えば成長した

**12%**  
成長していない

■ コミュトレ受講後、仕事でポジティブな変化はありましたか？



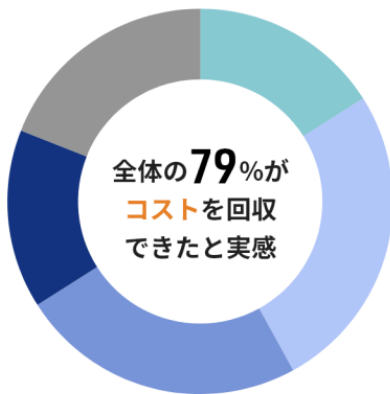
**30%**  
大きな変化があった

**37%**  
変化があった

**21%**  
どちらかと言えば変化があった

**12%**  
変化はない

■ コミュトレに投じたコスト（費用・期間）は回収できましたか？



**16%**  
期待以上に回収できた

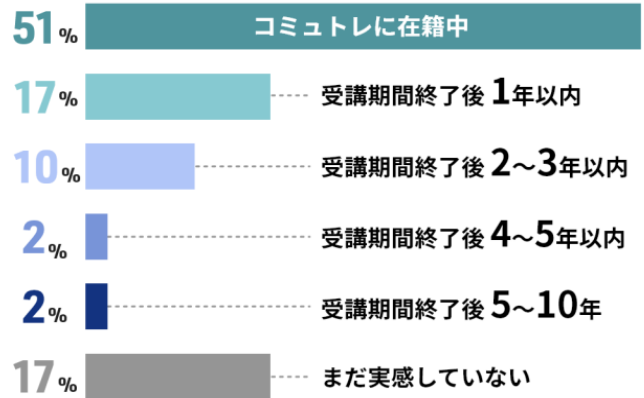
**26%**  
回収できた

**24%**  
ある程度回収できた

**15%**  
少しだけ回収できた

**19%**  
全く回収できていない


■ 最もコミュトレの価値を感じたのはいつ頃ですか？



詳細については、こちらの記事も合わせてご覧ください。

**[【卒業生調査】ビジネスコミュニケーション能力学習の費用対効果ってどうなの？いつまで続く？](#)**





# 診断セミナー& アドバイスのご案内

# 04

## 自分に合った努力の方向性をハッキリさせませんか？ ～診断セミナー&アドバイスのご案内～

ここまで読んで「自分のビジネススキルを高めたい」と思った方も、「家庭と仕事、そして自己成長を両立できるのか?」「限られた時間の中で、まず何から手を付ければいいのか?」という疑問も当然わいてくるもの。

そこで、「確実に成長したい」という方のために、**課題と解決策をはっきりさせる無料セミナー**をご案内します。

### 01

#### 自分の強みと スキルを可視化

立命館大学教授 藤本学先生の  
研究から生み出された  
コミュニケーション・スキル尺度  
ENDCOREsを用いた診断の実施。

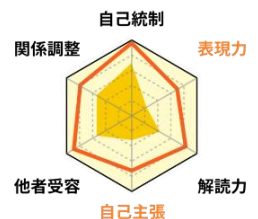


### 02

#### 自分の理想に適した スキルがわかる

診断で明確になった強みや課題を  
もとに、一段上のステージに行く  
ために必要なスキルや、  
あなたに合ったコースをお伝えします。

グラフで見える化



自分の強みと課題に合った努力の仕方を  
専門家に聞いたらここをクリック