

研修・講演のご案内 | 人事・研修ご担当者さま向け

なぜ、話しているのに 伝わらないのか。

職場のすれ違いを「目線ズレ」から読み解く、
株式会社あたまの講演・研修

考えを、動ける言葉に。

株式会社あたま 代表取締役／コミュニケーション戦略家

木村 圭

<https://atama.co.jp/request/> | support@atama.co.jp

職場のすれ違いは、「目線ズレ」から起きている。

「ちゃんと説明したのに、違うものが出てきた」「何度言っても部下が動かない」。こうした出来事の多くは、話し方の上手下手より前に、話し手と聞き手が見ているものの違いから起きています。講演では、職場のすれ違いを4つの目線に分けて説明し、会議や面談ですぐに試せる揃え方をお伝えします。

目線ズレの4つの種類

視点

見ているもの

目的や論点、論理と感情のどちらを見ているか

視野

見えている広さ

持っている情報、時期、記憶の範囲

視座

見ている高さ

上司と部下、送り手と受け手、社内と社外といった立場

視角

見ている角度

これまでの経験や価値観から生じる見え方

講演でお伝えする7つの揃え方

- 1 相手の強い言葉を、そのまま受け取らない
- 2 論理の話と感情の話を分けて聞く
- 3 自分の意見は最後まで出さない
- 4 自分から先に開く
- 5 相手の見ている景色を言葉にして返す
- 6 感情は受け止め、仕事の論理にははっきり答える
- 7 ズレが再発しない場をつくる

対象 経営者、管理職、人事・組織づくりに関わる方

講演時間 1時間から

講演料 1時間10万円から。内容・時間・参加人数に応じてお見積りします。

研修が終わった翌日から、 仕事で使える内容に組み立てます。

業務に合わせて内容を作ります

貴社の業務内容と、社員の方が日々直面している場面をうかがって組み立てます。

図解の多い資料で進めます

研修資料と教え方を見直し、研修期間中の離職率35%を3期連続で0%に抑えた実績があります。

職場で使えるまで伴走します

講義3割、ワーク7割。研修後3か月のフォロー（無料）が付きます。

研修テーマと料金

伝わる話し方研修	2.5時間 25万円	結論から話す型（PREP法）を講義とワークで身につけます。
傾聴力アップ研修	2.5時間 25万円	3つの“きく”の使い方、否定しない聞き方、掘り下げる質問・広げる質問、ロールプレイング。
電話対応・クレーム対応研修	6時間 42万円	コールセンターで使われてきた電話対応の型と、クレームを防ぐ伝え方を学びます。
新人フォローアップ研修	お見積り	入社後の振り返り、報連相、事実と解釈を分けた課題の整理を行い、職場の悩みを解決する糸口を持ち帰ります。
管理職研修「考え方×伝え方」	お見積り	部下への指示や面談で、考えを整理してから伝える方法を学びます。
オーダーメイド研修	お見積り	業務内容と課題をうかがい、カリキュラムを1から作ります。
お試し研修（初回のみ）	1時間 3万円	上の3つのテーマ別研修を1時間のダイジェストにして、人事担当者・経営者の方に体験していただけます。オンラインで実施します。

料金は税抜です。テーマ別研修は、所要時間や内容を調整できます。対面の場合は、交通費・宿泊費の実費をご請求することがあります。

研修・講演の導入先とお客様の声

横浜商工会議所、JX金属労働組合、テクニカルショウヨコハマ2024、神奈川よろず支援拠点、京都グリーンレオクラブ、株式会社ヤスマラ、株式会社東友、株式会社カスタマーリンクス、合同会社カバポスト、株式会社システムシェアード、東洋ガラス株式会社、株式会社リハックス、Smile@立川おとなとこどもの矯正歯科（順不同）

「打ち合わせの段階でどういう研修をやってもらおうかがわかりやすく、研修の内容がイメージしやすかったです。研修そのものもわかりやすくて実用的でした。意識をほんのちょっと変えるだけで、すぐに使える内容です。」

株式会社リハックス 様 | オーダーメイド研修・1時間30分・オンライン

「話し方研修を受けてまだ日は浅いですが、学んだことが自然と日常会話に盛り込まれたり、電話対応で活かされたりしています。」

株式会社ヤスマラ ご担当者様 | 伝わる話し方研修・2時間30分・オンライン

支援の例（社名は伏せています）

飲食店

~~言わなくても分かる~~ → スタッフの意見を取り入れたマニュアル。正社員の離職が止まり、アルバイトから正社員への登用も生まれました。

事業承継後の企業

~~先代の口出しと社内の対立~~ → 先代と新社長が話し合う時間。社長が進めたい事業を進められるようになりました。

店舗展開の専門店

~~自分には魅力がない~~ → お客様とスタッフが選んでいる社長の人柄。SNS発信を始め、3か月でフォロワーが1,000人を超えました。

卸売からメーカーへ転換した企業

~~技術力~~ → 使って得られる快適さ。その目線で言葉を作り直し、消費者に選ばれるタグラインが生まれました。

— 講師

木村 圭

株式会社あたま 代表取締役／コミュニケーション戦略家

コールセンター業界で15年、電話での販売、お客様対応、スーパーバイザー、研修トレーナーを経験。東日本大震災の当時は東京電力のカスタマーセンターでお客様対応にあたる。その経験をもとに話し方教室を開き、延べ500名以上を指導。2022年に株式会社あたまを設立し、現在は事業の上流の設計から会議の進行まで、経営者と組織の言葉づくりを支援している。

著書（Kindle）：『上司からの仕事を断れないときに読む本』『「で、結論は？」と言われたときに読む本』

— ご依頼の流れ

1 お問い合わせ 日程の候補、参加者、ご依頼の目的をお知らせください。24時間以内にご連絡します。	2 お打ち合わせ 目的と参加者の状況をうかがいます。	3 ご提案・お見積り 内容と費用をご提案します。	4 実施 研修の場合は、実施後3か月のフォローがあります。
---	--	--	---

対面・オンラインのどちらにも対応します。内容は、目的と参加者に合わせて組み立てます。

講演・研修のご相談はこちら

<https://atama.co.jp/request/>

お問い合わせフォーム：<https://atama.co.jp/contactus/>

メール：support@atama.co.jp

話を聞いて、整理して、言葉にして、一緒に考える。 株式会社あたま