

大阪 TAISHI 塾

自分をプロデュースして、稼げる自分になる!

2010年1月～12月 毎月1回 全12講

師範は

ビジネス書作家、講演・研修講師 吉野 秀

株式会社 心 代表取締役社長 足立 裕志

主旨と目的

景気低迷で体力の衰えた企業側に、若手社員をきめ細かく指導・教育する余裕はすでにありません。十年一日で、常識中の常識を声高に叫ぶ研修なども今や不要。多方面から支持され、稼げる社員となるためには自己プロデュースが不可欠です。食うか食われるかの時代。食われる方が悪い-----こう言っても大げさではないでしょう。一人でも多くの「創造的破壊系ビジネス人」を創るため、33の必勝ポイントを公開・伝授していきます。

3つの特徴

- ★師範からの一方的講義にとどまらず、参加型のコミュニケーション・スタイルでの進行
- ★「どっちつかず、妥協、わかったつもり」を排除する、「実践⇒立証⇒確認」の徹底
- ★2ヶ月に1回、有力ゲストを招く懇親会で参加者同士のコミュニティ化を強く推進

想定効果

- マナーや社会人ルールなど基礎から上積みされた能力が開発される
 - お客様、上司・同僚・部下に注目される「思想と工法」がよくわかる
 - ビジネスの生産性を、短期間でグンと上げる表現技法が身につく
-

第一部

夢に導く、若きカリスマメンター「株式会社 心」社長 足立裕志が贈る

人とうまく付き合うための人間関係構築法

「もう少し、うまく話せたら・・・」「もっと自分に自信を持てたら・・・」「第一印象をもっと良く見せる事ができたら・・・」こんな事を思った事はないでしょうか？ これらはコツをつかんで、練習さえすれば、実はいまくなるんです。私も以前は、こんな悩みを持っていました。しかしあるコツをつかみ、練習するようになった結果、人前に立っただけで緊張していた私が、今では年間約 5,000 名の前で講演・研修をするほどになりました。

現在、ビジネスだけではなく、日常生活においても、人が生きていく上で必要不可欠な事、それは人とのコミュニケーションです。一つ一つの言葉、心、立ち居振る舞いがあなたの人生さえも変えてしまいます。ビジネスにおいても、お客様とのコミュニケーション、上司、同僚、部下とのコミュニケーション。どこでも求められます。その能力を向上させるために、単なる小手先だけではなく、奥まで考え、行動できる実践ベースの人間関係構築法をお伝えいたします。

- 1 : コミュニケーションは自分との会話から
- 2 : 解決していないコミュニケーション障害は何度でもやってくる
- 3 : 過去の事実は変えられないが意味は変えられる
- 4 : 4つコミュニケーション手法
- 5 : 自分のキャラが言えないのは注意が必要
- 6 : 「聞き上手は話し上手」の落とし穴
- 7 : 相手への印象を変える 3つのポイント
- 8 : 鏡を見る回数とコミュニケーション能力
- 9 : コミュニケーションターゲットのスケジュールを把握せよ
- 10 : 弱点を強みに変え、相手に好感を持たせる、ある手法
- 11 : 自分では気づかない意外な口癖
- 12 : 言葉を操作できれば人生を操作できる

足立プロフィール・・・1981年・京都生まれ。高校1年生（16歳）の頃にビジネスを始め、20歳で海外ビジネスを興す。21歳の頃、大学卒業前に上京しベンチャー企業に入社。23歳で独立するも、24歳で代表解雇にあい、借金を背負った小銭だけの生活をする。25歳で(株)じんざい社の取締役役に就任し、その後(株)心の前身である(株)じんりき社を設立、代表取締役役に就任。日本経済新聞やフジテレビ「とくダネ！」などをはじめとする各メディアにも出演する他、若手社員活性化の独自ノウハウを基にクライアントの業績アップ支援を行う。ブログ：■美しい「言葉」と美しい「心」を伝える、(株)心 代表取締役 足立のブログ ■ <http://ameblo.jp/cocoro-adachi/>

第二部

今日から仕事観を磨き、活力を出す ビジネス書作家、講演講師 吉野 秀が贈る

「ああ言えば、こうもそうもあくまで言う」

商談などビジネス・シーンでの「一言」に苦勞していませんか。ビジネス人の発言は重くて深いもの。個人成果や、ひいては業績へも何かしらの影響を及ぼします。中身の斬新さと強い印象度、継続性が欠かせませんが、これを実現するのはなかなか難しい。それを克服するためのヒントとして、「しごと夜話」を提供します。その中から1つでも多く「素材」を見出し、今日より明日、明日よりも明後日と、自分とその周辺の成長を図りましょう。ビジネス人は成長の結果として、「稼げてなんぼ」です。

- 1・・・きちんと書けない人は、きちんと話せない
- 2・・・クレーム上手は対応も上手い
- 3・・・説得よりも納得してもらう技術
- 4・・・言い方1つで効果に雲泥の差
- 5・・・媚びない・ぶれない・そらさない
- 6・・・「8つの不」解消がヒットの秘訣
- 7・・・プロとアマの決定的な違い
- 8・・・現状把握→課題発見の方程式
- 9・・・「考える」だけではなく、「考え抜く」習慣
- 10・・・自分を駄目にする3つのK
- 11・・・言語反射神経はこう磨く
- 12・・・勝ちに不思議な勝ちあり
- 13・・・「言い訳」は「良い訳」であるべき
- 14・・・3大意識を意識的に意識する
- 15・・・「前後入れ替え」の発想
- 16・・・右脳と左脳の物語
- 17・・・人が集まる人、人に去られる人
- 18・・・1日400字・3ヶ月の勧め
- 19・・・ツイている人の習慣術を盗む
- 20・・・プロ野球一流選手の思考回路
- 21・・・「ピンチはチャンス」などあり得ない

1963年・東京都生まれ。日経ホーム出版社(現・日経BP社)で『日経トレンディ』編集記者や『日経アドレ』編集長を経験。その後、金融や流通、企業経営、IRなどの分野で雑誌編集長を務める。独立後はビジネス書作家、出版プロデューサー、講演スピーカー、研修講師、人材コンサルタント、家庭教師。

主な著書に『無敵のケンカ交渉術』(すばる舎)、『プロ野球名選手列伝——驚きの記録を残したツワモノたち』(ソニー・マガジズ)、『できる人の「書きかた」「話しかた」』(ソフトバンク・クリエイティブ)、『お客さま! そういう理屈は通りません』(KKベストセラーズ)、『お客さん、そういう要求は犯罪ですよ』(コアマガジン)、『切り返しの技術』(あさ出版)など。

ブログ 吉野すぐるの目黒いいわけ番長 <http://ameblo.jp/iwake0218/>

お申し込みについて

開催期間：2010年1月～12月（12ヶ月）

会場：株式会社 心 大阪オフィス 住所：大阪市西区靱本町 3-8-5 松本ビル 3階

時間：19：00～21：30

開催日程：

オリエンテーション：12月18日（金）19：00～21：00

1回目：1月29日（金） 2回目：2月12日（金） 3回目：3月12日（金）

4回目：4月23日（金） 5回目：5月21日（金） 6回目：6月18日（金）

7回目：7月16日（金） 8回目：8月27日（金） 9回目：9月10日（金）

10回目：10月15日（金） 11回目：11月19日（金） 12回目：12月17日（金）

料金 ・入会金：5,000円 ・受講料：60,000円（月：5,000円×12ヶ月）

定員：30名

参加対象：自分をプロデュースして、自価(自分の価値)を高める。そして、評価を稼ぎへ結び付けたい方

主催：東京 TAISHI 塾プロジェクト

師範：ビジネス書作家、講演・研修講師 吉野 秀 株式会社 心 代表取締役社長 足立 裕志

お問い合わせ先 大阪市西区靱本町 3-8-5 松本ビル 3階 株式会社 心

TAISHI 塾 運営局 担当：足立（あだち） TEL：06-6443-0078 E-mail：adachi@3cocoro.jp

受講までの流れ

①申込用紙に必要な事項をご記入頂き、メールにてお申し込み頂きます。

②お申し込みを頂き、入会金及び月会費のお支払いをお願いいたします。

※入会に関するご不明点・ご質問はお気軽にお問い合わせ下さい。

お支払いについて

ご一括と分割払いがございます。いずれかをご選択下さい

・全額一括（入会金が無料となります）

・2回分割払い（1回目：お申し込み時 2回目：2010年2月12日（金）まで）

ご確認事項

・正式なお申し込みは、入金確認後。お振込み手数料は各自でご負担下さい。

・受講者名でご入金下さい。お振り込み先：りそな銀行 大阪西区支店 普通 0039405 カ) ココロ

個人情報取扱について

① いただいた皆様の個人情報は、TAISHI 塾の運営資料として利用し、それ以外の目的には一切利用しません。

② いただいた皆様の個人情報は、TAISHI 塾 運営スタッフが厳重に保管・管理いたします。尚、変更・修正・削除などの必要が生じた場合には、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、対応させていただきます。

③ 参加者情報につきまして、個人が特定できない統計情報として利用する場合があります。

申込時必要項目

【下記内容をご記入の上、メールにてお申し込み下さい】

宛先はこちら ⇒ adachi@3cocoro.jp

株式会社 心 TAISHI 塾 運営局 担当 足立 宛

- 氏名：
- 住所：
- 電話番号：
- 携帯電話番号：
- 年齢：
- 性別：
- メールアドレス（PC）：
- メールアドレス（携帯）：
- お支払回数：①全額一括 ②2回分割

お問い合わせ先

株式会社 心

TAISHI 塾 運営局 担当 ： 足立

大阪市西区靱本町 3-8-5 松本ビル 3 階

TEL：06-6443-0078 E-mail：adachi@3cocoro.jp

URL：<http://www.3cocoro.jp/>