



グローバル人材育成プログラム 「戦略的コミュニケーションで成果を上げる」 (Zoomオンライン開催)

◆日程：2022年9月13日(火)～16日(金) 【計4日間】

※時間帯は各日とも9:30～12:30(3時間)

◆対象：海外の現地法人、パートナー企業等と連携してビジネスを進める方

海外現地法人やパートナー企業等と協働してグローバルにビジネスを進める際、役職が必ずしも高位でなく職務権限(ポジションパワー)を持たない方でも、それらの法人等に業務指示を行わなければならない場合があります。

また近年、多くの企業で組織形態がマトリックス型、フラット型となる中、海外を含むメンバー間で生じうる軋轢(コンフリクト)を緩和しながら、業務を遂行することが求められています。

こうした環境・状況下においてビジネスで成果を上げるには、組織の個々人が職務遂行能力のみならず、戦略的コミュニケーション能力を向上させることが肝要です。

そこで、本講座では、海外の関係者と連携してビジネスを進める際に、自らがポジションパワーを有していない場合でも、自身が持つパーソナルパワーを発揮し、相手に影響力を与え、効果的に成果を上げるための戦略的コミュニケーションについて、ケーススタディ、ディスカッション、ロールプレイ等も交えて学習します。

講師を務めるのは、米国を中心に多くのグローバル企業でグローバルリーダー育成に従事している、Donald Gilman氏です。

※ Donald Gilman氏は、当法人主催の「グローバルリーダー養成ワークショップ」講師も担当しています。「グローバルリーダー養成ワークショップ」は、主にグローバルビジネスに関わるマネージャークラスを対象とした、グローバルリーダーシップを学ぶ講座です。

目的・内容

- 自身が持つパーソナルパワーを理解し、相互に互惠関係を築くためにとるべき、影響力のある行動を見極める
- 自身が持つパーソナルパワーを磨き、他者とのパートナーシップを構築する
- 自身のコミュニケーションスタイルを柔軟に変化させ、他者に影響力を与える
- 信頼性、論理性、感情を使い、相手に応じた説得のプロセスを組み立てる
- コンフリクトが起きやすい微妙なニュアンスを理解する
- 傾聴、質問、建設的なフィードバック等の基本的な対人関係スキルを向上させる
- ネゴシエーションの基本的なステップを理解し、Win-Winの結果を作り出す“ソフト”ネゴシエーションを活用する
- アクションプランを作成する

主催

一般社団法人 経団連事業サービス 協力：クインテグラル株式会社 (AMA)

AMA(American Management Association)は、1923年に米国で創設されたマネジメント研修の分野で世界有数の人材育成コンサルティング組織です。現在、ASEAN/日本では、クインテグラルにて、AMAのサービスを提供しています。

アウトライン

日程	内 容	
第1日	イントロダクション	コース全体のイントロダクションおよび第1日目のイントロダクション
	モジュール1	パーソナルパワーとは？
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ パーソナルパワーモデルと自分のパーソナルパワーの使い方 ➢ 影響力を効果的に示す行動 ➢ 自分が持つパーソナルパワーの磨き方を見つける
	モジュール2	パーソナルパワーの基盤を築く
<ul style="list-style-type: none"> ➢ エクスチェンジ(価値交換)や人間関係、パートナーシップが、どのようにパーソナルパワーや影響力を与える際のキーとなるかを知る ➢ 自分のエクスチェンジポートフォリオを特定する(アセスメント) 		
第2日	イントロダクション	第2日目のイントロダクション
	モジュール2 (第1日目の 続き)	パーソナルパワーの基盤を築く(続き)
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 互惠関係の原則を定義する ➢ 組織内におけるパートナーシップの構築
	モジュール3	コミュニケーションスタイル
<ul style="list-style-type: none"> ➢ 他者へ影響を与えるために、コミュニケーションスタイルを自在に変化させる ➢ あなたが職場でとるコミュニケーションスタイル ➢ 自分が好むコミュニケーションスタイルと、他者のコミュニケーションスタイル ➢ ネガティブアトリビューションサイクルの影響 		
第3日	イントロダクション	第3日目のイントロダクション
	モジュール4	説得力をつける
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 説得のフレームワークを定義する ➢ コミュニケーション上の問題について、相手がどのような立場にあるかを評価し、アプローチ方法を見つける ➢ 説得のプロセスにおいて、「発見」「準備」「対話」の重要な学習ステップを明らかにする
第4日	イントロダクション	第4日目のイントロダクション
	モジュール5	自分と成果の間に生じるコンフリクト
		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 成果をあげるうえで、コンフリクトが与える影響 ➢ コンフリクトマネジメントについて ➢ 建設的フィードバックを与え、コンフリクトを深めない方法を定義する ➢ 状況に応じた適切な対処方法を、どのように選択するかを明らかにする
		ネゴシエーションを通し、より良い成果を得るためのコミュニケーション
	モジュール6	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ネゴシエーションにおける重要な準備とプロセス ➢ 「ソフト」ネゴシエーションの基本原則を定義する ➢ 影響力、説得、ネゴシエーションを使い、ネゴシエーションアクティビティを行う
アクションプラン		職場でのアクションプランを立てる

講師

Dr. Donald Gilman (クインテグラル AMA 講師)



【略歴】

米国カリフォルニア在住。技術経営の理学修士、組織変革で博士号を取得。General Motors や Robert Bosch GmbH において、専門的な技術指導やマネジメント業務に従事。Robert Bosch ではドイツ勤務を経験。現在はグローバル実務経験を活かし、世界各国でグローバルリーダー育成に注力している。

【Donald Gilman 講師 Web サイト】

<http://www.dongilman.com/>



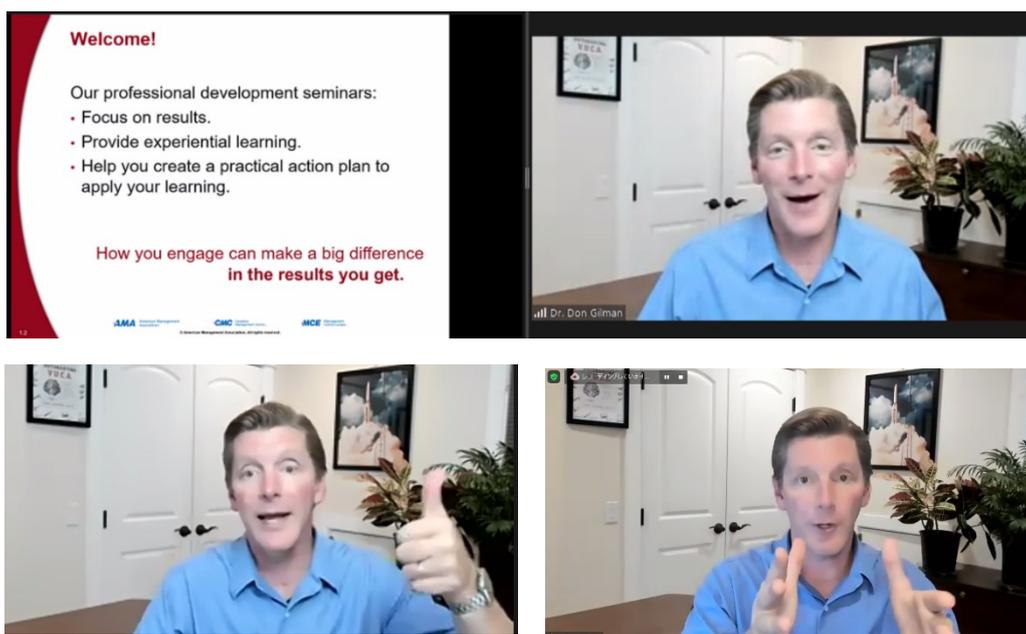
【講師紹介ページ】

<https://www.quintegral.co.jp/training/trainer/don-g/>

参加要領

- ◆ 使用言語： 英語 (TOEICの目安：650点以上)
※講義、質疑応答、グループディスカッションなど全て英語で実施
- ◆ 参加費： 一人あたり132,000円 (本体120,000円+消費税12,000円)
- ◆ 定員： 30名 (先着順)

【ご参考】2021年度開催講座の様子



参加者の声

■全体の感想■

- 一方的に講師の話聴くのではなく、受講者同士のグループワーク、チャットを使った講師とのコミュニケーションなどいろいろな手法で講義が進み、毎日あつという間の3時間だった。
- 具体的なステップとそれを実践するワークで交渉術が身についた。参加者の方のレベルも高く、モチベーション向上につながった。
- 想定以上に内容が濃く、講師の説明が非常に丁寧で、心地よいペースで講義を理解することができた。仕事に直結する内容も豊富だった。
- 「概念をまず自身でイメージし、本質を学び、身に着ける」というスタイルで難しく感じたが、自分には足りないものだと感じたので、とても有意義な学習だった。
- リアクションボタン、投票機能、チャット機能、グループディスカッションといったツールがふんだんに活用され、オンラインにありがちな「聞くだけ」という状況にならずに集中力を維持することができた。

■内容について■

- 自分のポジションパワーや専門知識の状況に応じて、マトリックスによりアプローチする手法を教えてください、とても有益だった。早速業務で活用していきたい。
- 今まで考えたことがなかった「説得力」の概念を学ぶことができた。
- コミュニケーションの基礎となる自分自身に対する理解が、自分が認知していたものとアセスメントの結果で異なっていたことが大きな気付きだった。また、コミュニケーション特性に関する講義によりその差異がよく理解できた。
- グループ討議セッション、講師の実体験を踏まえた成功例・失敗例の話が非常に有益だった。

■講師について■

- 英語も聞き取りやすく、ボディランゲージや冗談も織り交ぜていて、長い間聞いていても疲れず理解しやすかった。
- 例え話が多くとても丁寧でわかりやすかった。前向きなコメントをしてくださるので、グループチャットへの書き込みも積極的に行うことができた。
- 話の合間に個人の体験談等もお話しいただき、最初から最後まで飽きのこない講座だった
- 日本企業とのビジネス経験もお持ちで、日本と欧米との違い等のお話を興味深く聞けた。

主な参加企業（2021年度）（五十音順）

鹿島建設／キヤノン／キャリアリンク／KDDI／JSOL／新菱冷熱工業／住友林業／中外製薬／東京計器／トピー工業／日建設計／日新／日本経済団体連合会／日本原子力産業協会／日本コカ・コーラ／日本たばこ産業／久光製薬／三井住友海上火災保険

【お申込み・お問合せ先】

経団連事業サービス 研修グループ

E-mail: global@keidanren-jigyoservice.or.jp
TEL: 03-6741-0042 / FAX: 03-6741-0052



送信先 E-mail: global@keidanren-jigyoservice.or.jp 経団連事業サービス 研修グループ 行

グローバル人材育成プログラム
「戦略的コミュニケーションで成果を上げる」参加申込書
(Zoomオンライン開催)【2022/9/13~9/16開催】

※英文も記載願います (英文名刺の拡大コピーの添付でも結構です)

会社名		
Company		
参加者氏名		
Name		
所属部署		
Department		
役職名		
Title		
TOEIC 点数	点	<input type="checkbox"/> 未受験 (口にチェックして下さい)
英語力に関する補足説明 ※海外経験、業務での使用頻度など		
住所	〒	—
(請求書送付先)		
*テキスト送付先を上記と別に指定される場合には、必ず下記にもご記入ください。		
住所	〒	—
(テキスト送付先)		
電話	FAX	
E-mail		
メッセージ欄		
ご連絡担当者	*ご参加者と異なる場合のみご記入ください。	
ご氏名:		
所属部署:		
電話:	FAX:	
E-mail		

複数のご参加を希望される場合は、1名分毎にご記入ください。

参加申込書受領後、請求書をお送りいたします。

※キャンセル料: (但し、日数は営業日。土日祭日は日数に含まれない)

・開催日10日前~2日前まで 26,400円 (1名様分・税込)

・開催日前日・当日は、参加費の全額を申し受けます (配付資料は後日ご送付)

※お預かりした個人情報は、経団連事業サービスの個人情報保護規程に基づき、安全かつ適正に管理いたします。

※ご記入いただいたメールアドレス宛に、経団連事業サービスより関連するセミナー等のご案内をさせていただきます。たく存じます。該当する方は口にチェックをお願いいたします。 ⇒ 案内メール必要