

## 第3回 異業種交流会

平成20年9月9日(火)サニーストンホテルで第3回異業種交流会を開催しました。32社46名の参加がありました。

昨年通り、11社の方に、3分以内のプレゼンテーションをして頂き、その後、名刺交換会をしました。参加した方全員と名刺交換をしていただくことを目的としています。このため、時間的な制約は設けさせていただきましたが、熱気のある場となりました。



ティータイムの時間では、和やかな商談や会員様どうしのコミュニケーションが図られていました。

### 〈参加者の感想〉

昨年に続き、2回目の参加でしたが、この会の素晴らしい点は、参加した方々全員と名刺交換が出来ることです。おかげで、江坂地区で新たな交流を深めることができ、本業やそれ以外でも大変助けていただきました。来年以降も更なる発展・拡大を期待しています。(男性)



## 第2回 社員教育セミナー

サービス委員会 委員長 高木 久美子

社員教育セミナーを昨年に続きサニーストンホテルで開催しました。講師は、高木麻帆先生にお願いしました。今年も、3回に分けて実施し、多くの方にご参加いただきました。



実施日と参加者数は次の通りです。

- 第1日目平成20年9月25日(木)  
13:00~16:00 参加者数27名
- 第2日目平成20年10月23日(木)  
13:00~16:00 参加者数26名
- 第3日目平成20年11月18日(火)  
13:00~16:00 参加者数19名

### 研修のそれぞれのテーマと 〈参加者の感想〉

#### 第1回:現場力、人間力、自己価値を高める… ノウハウを脳の特長から学ぶ<その1>

- なぜマナーがなっとらんといわれるのか?
- 重要なのは、目的を設定すること

#### 〈感想〉

コミュニケーションの奥深さ・難しさを感じました。また、体感型セミナーということで1対1での対話式で行うことにより仕事とは違う方とお話をして、緊張感を感じながら楽しくセミナーを受講できたかなと思います。このセミナーを通じて仕事に活かせたらと思いました。(女性)

#### 〈感想〉

とてもおもしろかったです。今まで全く面識のない方といきなり1対1でお話するのは正直とても緊張しましたが、セミナーが終わるころには、対話を通して「この方はこういう方なのだ」と知ることができた方がたくさんいて、色々な方と関わりその方々と様々なお付き合いをさせていただくことは、改めてとても大切なことだなと感じました。(女性)



#### 第2回:コミュニケーションの原則を学ぶ… 言語・非言語コミュニケーションの実践

- 相手との信頼関係を打ち切る、やってはいけない会話のルール
- 相手との距離をぐっと縮める方法とは?
- 言いたいことが伝わらない理由とは?

#### 〈感想〉

人間の行動には、視覚、聴覚、体感覚の3つがあるということを知りました。それらを有機的につなぐことによって相手に対する理解が深まることを学びました。それが出来るようになるには、視線の動きを捕らえることが大事だということを知りました。(男性)

#### 第3回:現場力、人間力、自己価値を高める… ノウハウを脳の特長から学ぶ<その2>

- ちょっとした違いに気づくことができる  
→コミュニケーションに必須の観察力を身につける
- 相手にとってあなたの価値を高める方法とは  
→目的の明確化、価値の提供、新しい視点の提供、リフレーミング

#### 〈感想〉

すべての物事は、考え次第でよくも悪くも解釈できる事を改めて考える機会をもらいました。過度のプラス思考もどうかとは思いますが、適度にプラス思考で、まわりに起こる事の多くを「ついでに」と思えたら日々の生活も楽しいだろうなと思いました。(男性)