

ご好評いただいております文章医プロジェクトをもっともっと知っていただくため「添削無料キャンペーン」を開催いたします。どうぞ、このチャンスをお見逃しなく。

1. テンプレート診断

CONTACTセンターのメールテンプレートを診断し、アドバイスします。サンプル文章の作成、実際のメールの修正添削もいたします。

→「テンプレート1件もしくはメール回答文書1件」無料診断いたします。

2. 文章スキルアップ個別添削

文章スキルをさまざまな角度から練習する個人向け通信教育です。

Y'sラーニングサイトのクローズサイトを使用した練習も可能です。

→「メール文章もしくは要約練習を1件」無料添削いたします。

3. 文章スキルアップ研修

文章スキルアップは一日にしてならず。各種研修をご用意しております。

グループ単位で受講いただくシリーズ研修も提供いたします。

→ごめんなさい、これは「無料」は無理ですが、「割引」ご相談に応じます。

ご遠慮なくお問い合わせください。お待ちしております。

<http://yslearning.com/>お問い合わせ/

★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★

2. ビジネスマナーおさらい帳28 【飲み会と接待】

★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★**★

ビジネスマナーとは仕事をする上で必要とされるマナーの総称です。

とても幅広いし、ノウハウ本もたくさんあります。

でも、実際に職場ではどの程度意識したり、教育がなされたりしているのでしょうか。

ビジネスマナーはお互いが気持ちよく仕事をするための潤滑油です。

形式的なルールではなく、その「心」をすこしずつ、おさらいしてみませんか。

「飲み会と接待」、今回は「接待当日の心得」をまとめます。

前回の「2. 接待当日までの準備の手順」に続けて確認しましょう。

3. 接待当日の心得

・目的を思い出す

接待は、相手に気持ちよく楽しんでいただき、親睦を深めた結果として、

当社のビジネスが有利に進むことが目的です。

どのような結果を得たいのか、しっかりと頭において臨みましょう。

- 気をつけたい話題

楽しければどんな会話でもよいというわけにはいきません。

- • 接待する側の自慢話

接待役は聞き役になりましょう。

相手を聞き役にして、不快な思いをさせてはいけません。

- • 家庭の話

家庭の話は話題に上げやすいものですが、プライベートの開示を望むか望まないかは個人差の大きい分野です。

家庭のみならず、学歴なども同様です。

十分注意して、相手の気持ちを考えながら会話しましょう。

- • 宗教と政治

政治情勢は、話題にのぼりやすいものです。

日本はどの政党を支持しても、どのような宗教を信仰することも自由です。

しかし、接待の場で立場が違うことがわかってもお互い楽しいものではありません。ここも聞き役にまわりましょう。

- • スポーツ

ごひいきのチーム、好きなスポーツの分野が一致しているときは、盛り上がる話題です。反面好みが違ったときには対立が起きやすいのもスポーツです。

無理に合わせても相手に気づかれると逆に気を使わせてしまうかもしれません。言葉に気遣いをみせながら、話題におつきあいしましょう。

- 気をつけたい態度

ささいなしぐさ、態度が命取りにならないよう、気を配りましょう。

- • 時計をみる

時計を見るのは、無意識の癖であることが多いのですが、相手にとっては時間を気にしているように受け取れます。小さなしぐさも気を付けましょう。

- • 内輪での会話

トイレから戻ったら、パタリと会話が止まった、聞こえないように小声でささやきあっているなど、ふとした態度で印象が悪くなることがあります。会計の指示など、相手に気づかれないよう気を遣うことが逆効果にならないよう気を付けましょう。

- • 二次会の誘い

接待相手が望むかどうか、時間は遅くないか、二次会の予算があるかどうかなど、「二次会」も悩ましい部分があります。

事前に「誘う予算があるのか」「二次会に行くことがお好きかどうか」など情報を調べておき、心づもりすることが望ましいでしょう。

当日の「ノリ」で、無理に二次会、三次会とお誘いしないようにしましょう。

・・帰り際

相手に気持ちよく帰っていただくことが接待の目的です。

帰り際に頼みごとの念押しなどをして、気分を害されないよう気をつけます。

必要なときは、タクシーの手配をしてきちんとお見送りしましょう。

【正しいビジネス用語・敬語クイズ】Q28

問題28

正しく変換していますか？正しい「かえる」を選んでください。

- (1) 部長の (A 変わり B 代わり C 替わり D 換わり) に会議に出席する。
- (2) 達成すれば皆の意識も (A 変わる B 代わる C 替わる D 換わる) だろう。
- (3) マンションを買い (A 変える B 代える C 替える D 換える)
- (4) 政権が (A 変わる B 代わる C 替わる D 換わる)

★**★

3. 「お役立ち！ミニミニ知識の泉」Vol.8 1 職場で役立つ？心理学13

★**★

ビジネスに必要な知識やスキルって幅広い。

ここでは限定せずにあれこれ拾っていきこうと思っています。

「楽しく学べるミニ知識」職場で役立つ？心理学13

今回は「マクレランドの欲求理論」をご案内します。

私たちが気になる「モチベーション」の理論です。

アメリカの心理学者デイビッド・C・マクレランドは、人には4種類の「動機」が存在すると提唱しました。

4つとは、「達成」、「権力」、「親和」、「回避」です。

この4つの動機のどれがより強いかは人それぞれです。

でも、人の行動は、「動機」に左右されているというわけです。

達成動機

達成動機が強い人は、成功の報酬より自分自身の「達成感」のために努力します。

さらにうまくなりたい、もっと効率的にやりたい、成績を上げたい... とか..

この動機が強い人は、「自分でやりたい」と考えるチャレンジャーです。

結果についても早く評価してほしいと考えます。

権力動機

権力動機が強い人は、自分の影響力が人におよぶことを好みます。
人をコントロールすることが楽しく、積極的に責任ある立場を得ようとします。
競争が激しくても、地位や身分が得られる機会があれば頑張ります。
権力には「信望」も含まれますので、「いばりたい」というわけではありません。

親和動機

親和動機が強い人は、いつも友好的で密接な対人関係を結びたいと考えます。
人からよく見られたい、好かれたいという願望が強いため、人間関係のストレスを溜めてしまう傾向にあります。自覚症状のある方は気を付けましょう。
心理的な緊張状況に弱く、一人でがまんすることが苦手です。

回避動機

回避動機が強い人は、「失敗」や「困難」が大嫌いです。
強い回避動機があると、「自信のないことは断る」という行動をとります。
目標は常に低めですので、周囲からは、「やる気がない」と評価されることもあります。
達成動機が強い人は50%の成功確率があれば、やる気になりますが、
回避動機の高い人は、50%も失敗の確率のあることには手を出しません。

「やる気対策」が当たったり、外れたりする背景にはこんな要因もあるわけですよ。
はあー、人のココロは難しい..

○。

「スキルアップマガジン」は、Y'sラーニングのお客様、およびY'sの
スタッフが名刺交換させていただいた皆様にお送りしています。
あなたのスキルアップに役立つ情報をお届けする無料のメールマガジンです。
ぜひ、ご愛読くださいますようお願い申し上げます。

※皆様からのご意見・ご感想・ご要望、お待ちしております。

→E-mail : info@yslearning.com

→Y'sラーニングお問い合わせフォーム : <http://yslearning.com/お問い合わせ/>

※配信停止をご希望の方は、「配信停止」とご記入の上、
お手数ですが、停止希望のメールアドレスを上記までご連絡ください。

※配信先の変更がある場合は、「配信先変更」とご記入の上、
旧配信先と新しい配信先をご記入の上を上記までご連絡ください。

○。

2015.12.18号

【正しいビジネス用語・敬語クイズ *解答】

解答 28

特に「替える」と「換える」紛らわしいですね。

(1) 部長の代わりに会議に出席する。

代わる：役目を他のものがするようになる。母の代わり。

(2) 達成すれば皆の意識も変わるだろう。

変わる：以前とは違うものになる、普通とは違っている。

(3) マンションを買い換える。

換わる：交換される、あるものが同じ種類の別のものと取り換えられる

(4) 政権が替わる。

替わる：前のものをやめて新しいものになる。順番が替わる。