

1. 「2018年4月度
修習技術者研修会報告

2018.4.14
修習技術者支援委員会
委員補佐 新海 平

2. 研修会概要

日時 2018年4月14日(土)
13:00～19:00
主催 公益社団法人日本技術士会
修習技術者支援委員会
会場 機械振興会館 6-66 会議室
基本課題 「業務遂行能力」
コミュニケーション研修会①

3. 研修会の内容

研修会 司会・進行	島崎 委員
開会挨拶	13:00～13:05 石附 委員長
研修会スケジュール、 目的、課題説明	13:05～13:10 島崎 委員
講演・ワークショップ 「初対面の相手が1分 で笑顔に！3時間30分 で手に入れる技術者専 用コミュニケーション 実践研修」	13:10～14:20 講師: 亀山雅司氏
休憩	14:20～14:30
講演・ワークショップの続 き	14:30～16:45
まとめ	16:45～16:50 阿部 副委員長
休憩	16:50～17:00
修習技術者発表研究会	17:00～17:40 小笠原 大輔氏 (機械部門)
情報交流会	17:45～19:00

4. 参加者

今回の研修会は、技術士補、技術士第一次試験合格者及び JABEE 修了予定者(修了者を含む)を対象とした修習技術者研修会 31名の参加があった。

参加者の技術部門は、電気電子、機械、建設、経営工学、化学、情報工学等であった。参加者の居住地は、東京都、神奈川県、埼玉県、茨城県等の関東地区、および静岡県、長野県等であった(図1)。

また、参加の動機はテーマ・講師に興味が多く、その他修習の一環、仕事に役立つ等であった(図2)。

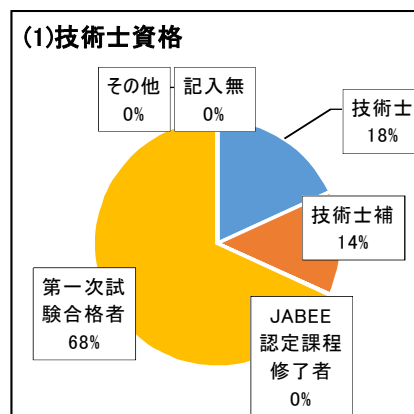


図1 参加者ステータス

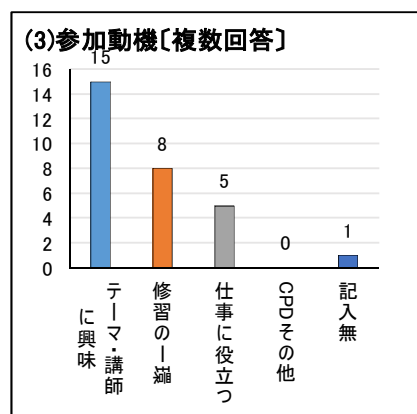


図2 参加者動機(複数回答)

5. 研修会

修習技術者支援委員会 石附委員長より開会の挨拶と、技術士に必要なキャリアについての説明があった。技術士に求められる能力・資質は多岐に渡り、とりわけ「専門技術能力」「業務遂行能力」「行動原則」の全てを理解・習得しなくてはならない。今回の研修では「業務遂行能力」のコミュニケーションを中心に修習すると説明した。

司会者である島崎委員から研修の目的と講

演者である亀山講師の紹介と経歴についての説明があった。

◆講演について

亀山講師の講演は、「初対面の相手が1分で笑顔に！3時間30分で手に入れる技術者専用コミュニケーション実践研修」についてであった。

本講演の最初に解決力を上げるウォーミングアップとしてハートビートを参加者全員で実践した。本講演におけるハートビートとは自分の手および相手とのタッチで音を出し、これを繰り返す動作である。



写真1 ハートビートの実践

このハードビートは学習能力を上げるためのウォーミングアップであり、約1億円の効果があると講師が説明した。実際、広島のあるスーパーにおいて店員だけでなく、顧客も実施することにより、売上が年間1億円向上した。また、ハートビートを職場に持ち帰り、実践しているものもある。

本研修では修習委員会からのアンケートの他、講師が独自のアンケートも実施した。同じ質問事項に対して研修前と後に参加者に記入させ、学習効果を見るためである。

本講演の目的として、講師から以下の四つの疑問を参加者に提示した。

- ・ 何のために手に入れますか？
- ・ 手に入らない場合、どういう困った状態になっているか？
- ・ 手に入るとどう変わるのか？
- ・ 今日、絶対に手に入れるものは？

講師は自己紹介にて、2020年に日本のエンジニアの幸せの完成を目指すべく、伝えることができると最強のチームができると述べた。講師は以前、取引先において「何が正しいか型」というディベート型の説明をし、悲

惨な結果を招いた経験がある。この型の説明では関係を破壊する可能性があることを説明した。

ディベート型の失敗という経験を基にして、講師は「未来解決型」のラポール型のコミュニケーションの実践を考えた。本講演ではホテルでの客とのコミュニケーションでの例を挙げて「Win-Winの解決」になると説明した

講師はラポール型のコミュニケーションを利用して、交渉成功のための伝わるパターンを説明した。以下の順で物事を伝えることを説明した。

- ① 目的を設定
- ② ラポールを築く
- ③ 情報を聴く
- ④ 伝える

上記のパターンにおいて、講師は②で「人に共通の心理」、③で「各人の心理・価値観の理解」を意識し、必要に応じて修正することを説明した。その他、同郷、同じ趣味、同じ価値観である場合は話が伝わりやすい。これらについては口に出して、しつこく問うということが必要であると説明した。

講師はビジネスにおいて、雑談もラポールを作るチャンスであり、相手の話に賛同すればラポールが築けると説明した。

市場においては「ブルーオーシャン（新規市場）」を経て「レッドオーシャン（良く知られている市場）」になる。講師はエンジニアの心理型のコミュニケーションはまだ誰もやっていない巨大なブルーオーシャンであることを説明した。もし、誰かがその領域を実践するとリーダーになれることも説明した。その心理についてはとっっても理論的であり、理論組み立ての得意な技術士向きであることも説明した。

技術士がラポール型のコミュニケーションを身に着け、技術者同士でつながることにより、最強のチームができることも説明した。信頼関係を築くために、接触回数を多くする必要があると説明した。

講演の最後に全体を振り返って「学んだこと、身に着けたこと」をシェアした。参加者は講演の最初に記入したアンケートに再度回答し、本日に学んだ中で一つだけ実行することを宣言した。



写真2 亀山雅司講師の講演状況

ラポール型のコミュニケーションの説明の合間に参加者同士数人でワークショップを実施した。その際、話した内容をシェアし、気づいたことを確認しあうことも実施した。

◆ ワークショップ(1)

「基本動作」

相手の人が無反応である場合と、適度にうなずいて反応する場合を実施し、話のはずみ具合を比較した。

◆ ワークショップ(2)

「ラポール試験」

この試験はコンビニでニコニコしながら買い物をして店員に話して笑顔にさせることである。しかし、本研修ではそのような環境は存在しないため、参加者同士で3人以上の方を笑顔にさせるのを試みた。過半数の参加者がこのことを達成させ、5人を笑顔にさせた方もいた。

◆ ワークショップ(3)

「相手の興味に乗る練習」

以下の内容に対して、数人に対して情報をシェアした。

- ・ 趣味で最近嬉しかった(楽しかった)ことは？
- ・ これまでで一番だった(場所・体験)は？
- ・ これから行きたい(体験したい)ことは？

◆ ワークショップ(4)

「上司への説得」

上司が考えている資料のイメージを共有する。または上司が答えを知らない前提で合意する。4人1組になって上司、担当、観察者(2人)に分かれて実践し、観察者は良かった点と改善点を上司および担当役に伝えた。

◆ まとめ (阿部副委員長)

参加者全員が目的を持って何かを得られたと思った。そのことを職場や家庭で活用してほしいと説明した。技術士は様々なステークホルダーとのコミュニケーションをとるリーダーであり、説明責任が発生すると説明した。



写真3 阿部副委員長によるまとめ

6. 修習技術者発表研究会

修習技術者発表研究会では、1件の発表があった。

◆ 発表

発表は、修習技術者(機械部門)の小笠原大輔氏による「酸化物の融点(凝固点)測定」で、発表内容は、以下の通りであった。

発表者は大学での研究室において、酸化物の融点を測定していた。代表的な酸化物として瀬戸物等がある。それらにはSi(ケイ素)やAl(アルミニウム)の化合物であり、融点が1500℃~3000℃である。発表者は以下四つの測定方法を説明し、これらの中から④が最適な測定方法であることを説明した。

- ① 棒状温度計
- ② 白金抵抗温度計
- ③ B熱電対温度計
- ④ Si式放射温度計

発表することによって発表者本人の業務経歴の整理及びプレゼンテーション能力など、基本修習課題における資質能力の向上に役立つ。

◆ 質疑応答

発表後、参加者から測定方法に対する理論値と実験値との誤差などの質問があった。本

研修会の亀山雅司講師からラポールが身につくような質問もあった。



写真4 小笠原氏による発表

7. 情報交流会

情報交流会には、講師および発表をされた方々を囲んで、講演や発表内容などを踏まえた、活発な意見交換が行われた。また、今後の修習活動に向けても、積極的な情報交換が行われた。



写真5 情報交流会

以 上