

コミュニケーション

スキルアップセミナー

(社) 建設情報化協議会
建設マネジメントフォーラム

目次

I はじめに

II コミュニケーションの概要

III 説得力

IV 受注を左右する対話力

V 実録！施工における事例

VI 発注者との付き合い方

自分から相手を好きになる！

- ◆こちらが一方的に話をしていても、相手は飽きてしまう。「この人は自分のことをよく理解してくれている。」と感じてくれば、自然と相手から話かけてくれるようになる。即ち、相手に気に入って頂くということが大切である。
- ◆日頃から相手にとって何が最適か？最良であるか？を考えることが大切であり、そのためには、**相手を好き**になる必要がある。
- ◆ただ、人間であるからどうしてもウマが合わないということもある。しかし、「何て嫌な相手なんだろう」と思っていると、相手とのコミュニケーションはうまくとれないし、仕事のモチベーションが下がる。

相手の求めているものは何か！

- ◆しかし、一方的に話をするだけではダメであり、相手の話に興味を持たず、共感もせず、相槌を打てないと相手がしらけてしまっていて話が続かなくなる。
- ◆従って、日頃から**傾聴姿勢**で相手に関心を持ち、相手に有益になる情報を提供していくことが大切である。

相手はどんな人か？



- ◆**どんな性格・タイプか？(診断ツール)**
- ◆自分との関係は？(目上、友人..)
- ◆立場・専門分野は？
- ◆心理状態は？
- ◆メリットは？
- ◆.....

メールと電話

- メールは「**事前お知らせ**」の位置付けで使用し、その確認は電話で行う。
- メールを送ってから電話したり、電話で話した内容をメールで「**備忘録**」代わりに整理する。
- 電話のやり取りで決めたことは残らないので、メールと併用する。
- 多少込み入った相談をする場合には、まず**事前に**メールを送ってから電話を掛ける。
- メールをした後に電話を掛け、メールを互いに開いて意見交換しながら、良好なコミュニケーションを図る。

ある現場代理人の心がけ

- ◆人と話を交わすときには、まじめに**相手の目**を見て話をします。そして、**笑顔**も忘れません。
- ◆頼まれた事は、絶対出来ない事以外は、多少金が掛かってもいやといいません。後で(変更時)、必ず埋め合わせできます。
- ◆約束は、出来るだけ早く、果たします。解らない点は、素直に聞きます。
- ◆工事を請負ってから、1ヶ月で監督員の心をつかんでしまいます。
- ◆後は、約束をたがえる事無く、楽しく施工管理できます。
- ◆特に、安全管理、地域からの苦情ゼロ、に力をいれます。
- ◆監督員の、相談に親身になって耳を傾けます。
- ◆とにかく、班長、監督員すべての人と、仲良くなるように努めます。