

特別セミナー「実践的人間関係メソッド」（無料メルマガ形式）

## 「実践的人間関係メソッド」の無料体験

著者：イッセイ村山

どうしたらコミュニケーション能力をアップすることができるのでしょうか？

最短・最速でコミュニケーション力をアップするには・・・。

私、村山イッセイが転職10回、起業3回の経験から得たメソッドを  
転職や起業を考えているあなたへ思をこめて送りたいと思います。

数々の経験から転職・起業の成功のカギを握るのは「コミュニケーション力」だと確信しています。

今こそ、自己理解と他者理解を深め、ビジネスの世界で一步先を行くための  
コミュニケーション・メソッドを手に入れましょう！

思考と行動で人生は180度変わる！

最短・最速でコミュニケーション・メソッドを身につけるための無料コンテンツをご用意  
しました。

## 第1章 コミュニケーション力アップの簡単4ステップ

どうしたらコミュニケーション能力をアップする  
ことができるのでしょうか？

最短・最速でコミュニケーション力をアップするには・・・。

その場にあったテーマで、自分の考えを効果的に  
伝えることです。

そのためには「順序を間違いないこと」が重要です！

ステップ1 自分のことを知る

ステップ2 相手のことを知る

ステップ3 自分と相手の違いを知る

ステップ4 相手のことを認めコミュニケーションする

これがコミュニケーション力を磨く基本になります！

それでは順番に見ていきましょう。

### 1-1「自分のことを一番知っている」のは自分ですか？

または「自分のことを一番知っている」のは自分だと思っていませんか？

でも、自分のことは知っているつもりでも

意外と知らないことがあります。

私も「自分のことを一番知っている」のは自分だ！

と書いていましたが、ハズレでした。

「自分のことを知る」方法の一つに、「ジョハリの4つの窓」

と言うのがあります。

「ジョハリの4つの窓」とは

図で表しますと下のような図になります。

## 「自分を知る」ということ

### ジョハリの窓 (対人関係における気づきのグラフモデル)

	自分は判っている	自分には判っていない
他人は知っている	<b>開放の窓</b> (Open Self) 公開された自己	<b>盲点の窓</b> (Blind Self) 自分は気づいてはいない が他人は知っている自己
他人は知らない	<b>秘密の窓</b> (Hidden Self) 隠されている自己	<b>未知の窓</b> (Unknown Self) 自分のもとより誰からも まだ知られていない自己

この図に、「自分は判っている」「他人は知っている」という

「開放の窓（公開の窓）」といわれる部分があります。

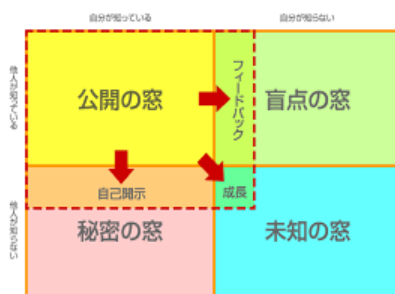
この「開放の窓」が広ければ広いほど“お互いを理解しやすくなる”

ことを意味しています。

この「開放の窓」を拓げていくことに取り組むことが  
良いということがわかります。

次に、もし自分のことが分かっていない部分が多いとしたら、  
自分のことを分かっている「理想の状態」にするには、

下図に示すように、公開の窓を拓げるには「フィードバック」と  
「自己開示」が必要だとわかります。



「公開の窓＝解放の窓」

フィードバックの部分は、日常のコミュニケーションの中から  
気づきや他人から教えてもらい領域を広げて行くことで可能になります。

また、「自己開示」は

自分のことを知っていることに加え、自分のことを有人・知人から教えてもらい気づき  
をもらい増やしたうえで開示することでできます。

この「フィードバック」と「自己開示」の意図はこの先を読み進めていくとわかってき  
ます。

では、「相手を知る」には、どうすればいいのでしょうか？

### 1-2「相手を知る」にはどうされていますか？

- ◆現状は、多くの人は次のような状態かと思います
- ◇相手の理解：そのつど、相手の性格などを読もうと努めている
- ◇現状の対応：勘と経験「たぶん・・・だろう」たよりとなっている
- ◇その結果：手探りの人間関係／対人対応をして、多くの場合良い人間関係を築くのに苦

労している。

と言う状況になっているのではありませんか？

以前、私が人事異動で営業職へ行かされたとき、お客様対応において全く手探りでした。

どのようにしてお客様とのコミュニケーションを取るのか聞いてもだれも答えられませんでした。

しかし、私はあるメソッドを習得してからは違います。（きっぱりと！）

では、コミュニケーション能力を上げる近道は？

## 第2章 何ごともうまくいっている人のコミュニケーションへの近道はあるか？

これまではコミュニケーション力を上げるための近道はないといわれてきましたが。

### 2-1 間違いない！といえる近道があります

たった3つのことをやればコミュニケーション力が確実にアップします。

ポイント1：人（自分を含め）に対する「指針・尺度」持つ

（みんながなるほどと賛同するモノ差しがあることを知る）

↓

ポイント2：誰もが「例外なく」能力を上げられる方法を知る

（誰もが簡単に身につくメソッドであることを知る）

↓

ポイント3：「このメソッド」はほんの少しの時間で身につく

（実践すればその場でスキルアップできる）

### 2-2 それはどんな結果をもたらせるのか？

実際、私もこのメソッド知ってやってみました。

その結果、

初めてあった人に、話し始めてすぐに“なんでそんなに私のことがわかるの？”

と言われ、このメソッドを説明したところすぐに納得されました。

おかげで違和感なく、スムーズに  
信頼関係が築けてお互いを理解しあえるようになりました。

それ以来、仕事で全国 300 社ほど訪問して  
経営者、管理責任者、社員の方と初対面でも  
すぐに信頼を築き、有意義な時間をもて目標を達成することができるようになりました。

本当に素晴らしく、わかりやすくで  
納得できるメソッドです。

実際、いまもこのメソッドを活用しています。  
いつでも、どこでもこれを実践できます！

あなたにもこのメソッドをお伝えしたいと思って  
このレポートを書いています。

### 2-3 成功へのステップアップ

このコミュニケーション・メソッドは

- ◆面接において
- ◆起業において
- ◆お客様対応において
- ◆会社において
- ◆社会において
- ◆家庭において
- ◆ネットにおいて
- ◆セミナーにおいて

取り組んだ多くの人が成功し、実証済みです。

このメソッドでコミュニケーション力をアップして

(対人対応を理解)



人から好かれて

(信頼関係を築き)



成功！！

(ゆとりある、あかるい、豊かな生活を実現)

### 3章 うまくやっている人のメソッドはこれっ！！

このツールは、“千年たっても変わらない人間の本質”に基づいた「ヒューマンコミュニケーション・メソッド」です。  
安心して信頼できる「実践的人間関係メソッド」です。

#### 3-1 「実践的人間関係メソッド」とは

「実践的人間関係メソッド」は、

- ①あなたと相手の“意思決定の仕方”
- ②あなたと相手の“対社会・対人対応の仕方”
- ③人についての“行動・分析情報“に基づいているもの

によって確立されたものです。

簡単に説明しますと、

##### ① “意思決定の仕方”とは

だれでも意思決定の仕方は

「感じ方」を優先する人（F）

「動き方」を優先する人（A）

「考え方」を優先する人（M）

のどれかのグループに当てはまります。

##### ② “対社会・対人対応の仕方”とは

対社会・対人対応の仕方は、人によって

「社会や人に対して、あまり警戒的でない」

「社会や人に対して、少し距離をおく」

のどちらかに分かります。

これらに加え、

##### ③ “行動・分析情報”とは

行動、分析された核心的な情報・データによって

個人が生まれながらに持っている質性にスポットを当て

正しいデータに基づいたほぼ100%の傾向性としてあらわされる行動特性のことです。

これらの3つをもとに、

自分と、相手の“パーソナリティ”を理解をすることができるのです。

これが、成功者がやっているメソッドです。

ですから、これを正しく理解し実践すれば、どんな場面でも、  
どんな相手でもうまく行きます。

世の中には会社、集団、グループ、チームなどがあり、それを構成されているのが人です。  
その人それぞれには想いがあります。その想いを持った人を理解できればうまく行くこと  
になります。

今度は、あなたの番です！！

### 3-2「実践的人間関係メソッド」から得られる主な効果

実際に活用している人の声

①成功者がやっているように、手探りの人間関係がなくなり、ストレスが半減し、発言・  
発信できる

・へ～、そうだったんだ。今まではあまり相手を理解していなかったかも。

②今まで以上に、不思議なくらいスムーズな人間関係を作ることができ安心感が得られる

・な～んだ。人によってとらえ方が違うということが分かって不安・悩みが消えた。

③日常の人付き合いにおいてもピンポイントの対応ができ信頼感が得られる

・あの人ならこう、この人ならこうと意図に合わせて対応すれば良く劣等感がなくなっ  
た。

④ビジネスで、マーケティング「企画」を立てる時、ターゲットを明らかにすることがで  
きる

・ターゲットをイメージしてコンテンツ戦略を立てるという意味がわかった。

これが、自分のコミュニケーション能力がアップし効果的に目標を達成でき成功を獲得で  
きるということと言えます。

ここでお約束の“起業・転職を考えている方”へ「ビジネスで成功するための考え方」を  
書いた電子書籍を[プレゼント](#)致します。

⇒[ここをクリック](#)

### 3-3 あなたはどんなタイプのパーソナリティーを持った人か知りたくないですか

ここまでは、ビジネスの成功者がやっている、その他大勢から抜け出すフレームワークについて述べてきました。

つまり、ここまで述べましたように、

あなたは、自分が**どんなパーソナリティーを持っているか**を知れば

コミュニケーション力が最短・最速で、確実にアップができるのです。

もしあなたがこのメソッドを手に入れたら、

起業・転職の場面で、初めてお会いする人とのコミュニケーションでも

普段の同僚、上司、友人とのコミュニケーションでも

スムーズに楽しくできるようになり

あなたの強みを十分にはっきりさせることができるでしょう！

それでは、もっと詳しく具体的に「**実践的人間関係メソッド**」を知りたい

と思われた方には、「実践的人間関係メソッド」の無料体験版をご用意しましたので先へお進みください。

## 4. 効果が実感できる「実践的人間関係メソッド」の無料体験

あなたは生まれながらどんなタイプのパーソナリティーを持った人なのか知ることが出来ます。

つまり、千年たっても変わらない人間の本质について着目することで見えてきます。

あなたも、成功への第一歩へ踏み出すために、

その「**実践的人間関係メソッド**」を無料で確かめることができます。

それでは「**最短・最速で自分を知り、相手も知る**」には、



## 次の順にしたがって読み進めてください。

あなたと相手のパーソナリティーが見えてきますよ。

- ① まず、下の「[こちらをクリック](#)」して、ご用意した「事項」を確認してみてください  
その結果から、あなたはどんなグループに属すのかわかります。

どのグループに属するかが分かって、“次ページへ”をクリックして進めてください。

ここからは、“その他大勢から抜け出す”ことが始まります。

⇒ [「こちらをクリック」](#)

- ② 解説を読んだあとそのページの、「コミュニケーション能力のステップアップ」へ、をクリックして読み進めてください。

「コミュニケーション力のステップアップ」では、“千年たっても変わらない人間の本質”を知るための、手順を示しています。この手順に従って前へ進めてください。

- ③ 確認したあなたの属性から、さらに、個性を詳しく知ることができます。  
生まれながら持った本来の自分つまり、身体能力・感情・知性を知る手がかりを「誕生年テーブルと日」から「あなたの個性」を知るキーワード（タイプ番号）がわかります。

つまりこのキーワード（タイプ）に示されている内容を読んでいくとあなたのパーソナリティーがわかります。

きっと私が経験したように、あなたも“なんでそんなことが分かるの？”と感じたことでしょう。

⇒ちなみに私の個性は、“中途半端な判断を嫌い、誤解を招かぬよう人情と利害の葛藤を避けながら生きることを心がけている人です。対人対応では世話にならず、世話をかけない主義の社交を心がけるひとです。……”と。

これを読んだとき、**なんでこんなことがわかるんだ！！**  
と驚嘆しました。自分が知らない自分が書かれてあって本当に驚きました。

あ～、これなら使える！と確信しました。

④ キーワード（タイプ）に従って読み進めると「いろいろな個性」が“見えるか”されていて詳しく知ることができます。  
つまり相手をも知ることができます。

自分と相手を知る“鍵”を手に入れることになります。

この鍵は信頼のカギです。

この鍵が“ガチャ”と合えば、“コミュニケーションの窓”は開くことになります。

⑤ この①から④の手順で、簡単にこれからの人生を生きていくうえで必要な「あなたのパーソナリティー」を詳しく知ることができます。

“うまくいく人のコミュニケーション力”を、あなたも手に入れることができました。

つまり、

この「実践的人間関係メソッド」を活用することで

「最短・最速」で、あなたのパーソナリティーを詳しく知って、

自己開示という“最強の力”を獲得することができ、コミュニケーション力が確実にアップすることが出きるのです。

ここまでお付き合いいただきましてありがとうございました。

\*パーソナリティーにはタイプがあります。これについてはさらに詳しくは「最短・最速で自分を知り、相手も知ることが出きる」解説本があります⇒[こちらの書籍](#)か、[こちらの書籍](#)を紹介致しますね。

\*こちらの書籍を購入された方には、無料で『コミュニケーション「基礎講座」』をご案内させていただきます。

ご期待ください！！