

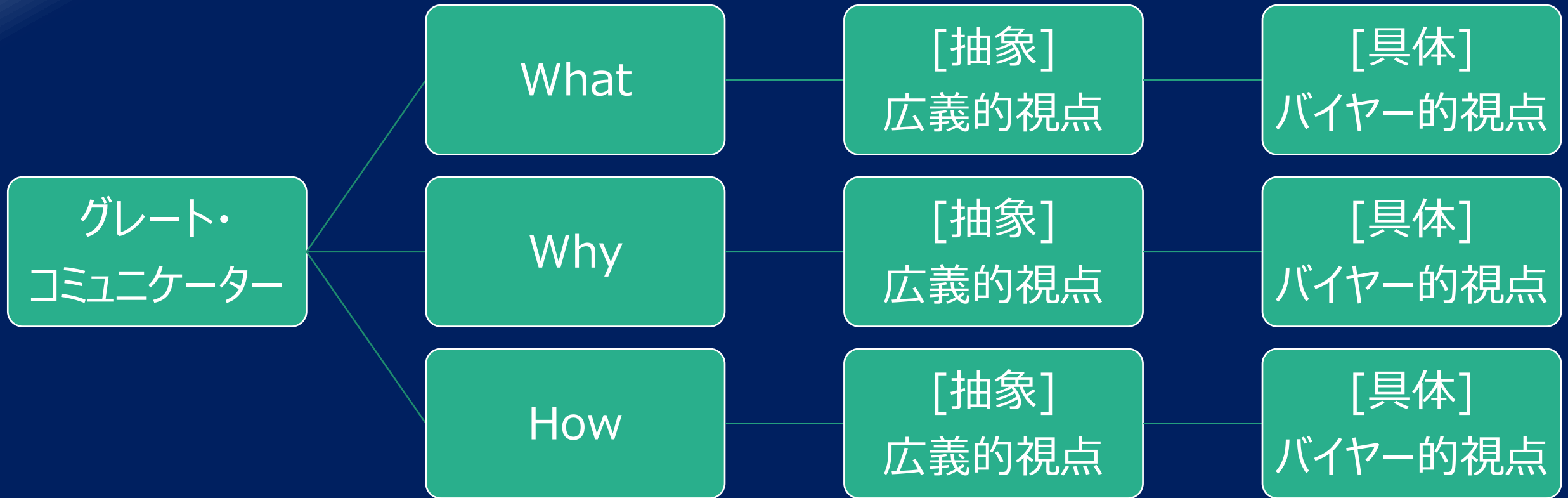
すべてのバイヤーは  
“グレード・コミュニケーター”であれ!!

わたなべ けんた

# 目次

1. 本日のプレゼン構成・ゴール
2. 自己紹介
3. What is “グレート・コミュニケーター”？
4. Why “グレート・コミュニケーター” is important？
5. How to be “グレート・コミュニケーター”？
6. さいごに

# 本日のプレゼン構成



# 本日のゴール 【ターゲット】～こんな方に聞いて欲しい～

コミュニケーション力高めたい！



マネジメントうまくいかない！



バイヤーとしてより活躍したい！



# 本日のゴール ~プレゼン後、どうなっているか?~

- コミュニケーション力 向上による円滑な業務遂行の実現
- バイヤー業務に対し、より前向きな向き合い方
- 仕事及びプライベート 生活全般(人生)における  
人間関係の改善・ストレス低減

# 目次

1. 本日のプレゼン構成・ゴール
2. 自己紹介
3. What is “グレート・コミュニケーター”？
4. Why “グレート・コミュニケーター” is important？
5. How to be “グレート・コミュニケーター”？
6. さいごに

# What is “グレート・コミュニケーター”？

種別	特徴	代替	希少性	例
ノーマル・コミュニケーター	簡易的 機械的 受動的	可	低	受付・マニュアル対応 見積依頼・納期管理
グレート・コミュニケーター	属人的 創造的 能動的	不可	高	交渉・プレゼン プロジェクトマネジメント

これからの時代に“サバイブ”できる人材

# What is “グレート・コミュニケーター”？

皆さんの周りの“グレート・コミュニケーター”(グレート・バイヤー)は、、、

どんな人でしょうか？

どんなことを実現されていますか？

何が自身と違いますか？

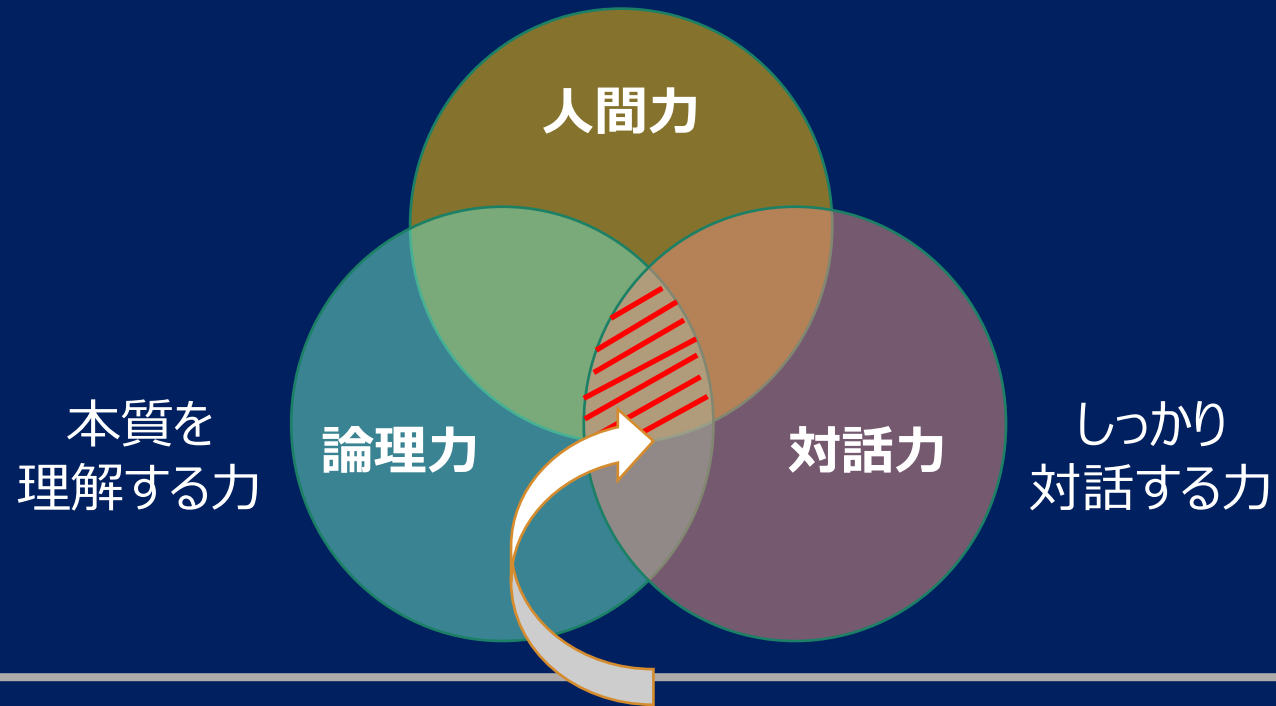
なにが“グレート”なのか？



# What is “グレート・コミュニケーター”？

信頼関係を築く力

参考：『コミュニケーションのノウハウ・ドゥハウ』  
(野口吉昭 / P H P 研究所)



優れたコミュニケーション能力

# What is “グレート・コミュニケーター”？

## ◇バイヤーにおける“グレート・コミュニケーター”

- 社内外に多くの「仲間・支援者(ファン)」がいる
- サプライヤー(社内ステークホルダー)との強固な関係構築
- 高いチーム(プロジェクト)マネジメントでコストリダクションを牽引

# What is “グレート・コミュニケーター”？

Great



モテバイヤー

Poor



ふんぞり返りバイヤー

# コーヒーブレイク☕

ある意味“グレート・コミュニケーター”かっ!?



<https://www.youtube.com/watch?v=E6cSNDAqJvA>

# コーヒーブレイク

communication

言語：話す・書く

非言語：表情・身振り手振り・声量・トーン・身なり

『**作品**』を通じたコミュニケーション → 小説・アート・

**金型技術職人・プレゼン資料・確実な業務アウトプット**

# 目次

1. 本日のプレゼン構成・ゴール
2. 自己紹介
3. What is “グレート・コミュニケーター”？
4. Why “グレート・コミュニケーター” is important？
5. How to be “グレート・コミュニケーター”？
6. さいごに

# Why “グレート・コミュニケーター” is important ?

## 人生の必須スキル

- ビジネスパーソンとしても一人の人間としても重要
- サバイブするため(AI・ロボットに取って代われない、価値・評価を高める)
- 良い環境を構築するため(障害[例.人間関係・ストレス]を取り除く)
- 応用可能スキル(転職、私生活)

# Why “グレート・コミュニケーター” is important ?



社内外にステークホルダー多く 且つ 深いコミュニケーション



# Why “グレート・コミュニケーター” is important ?

- “プア・コミュニケーター”なバイヤーには何が起きているのか？
  - サプライヤー、社内の**板挟み**に合う
  - それぞれに**八方美人的対応**をしてしまう
  - 社内の**プレゼンスが低い**
  - 頻繁に“**言った・言わない**”のコミュニケーションエラーが発生する
  - 自身の**やりたい企画が通らない**
  - コストリダクションなど**結果が出ない**

**これらが解決できる！**

# Why “グレート・コミュニケーター” is important ?



コーヒーブレイク☕



コーチング手法を用いたテクニック  
(非言語コミュニケーション)

# コーヒーブレイク☕

## その①

### 「手のひらを上に向けて座る」

- 自然と胸が張る
- 落ち着いた自信がある印象を与えられる



# コーヒーブレイク

## その②

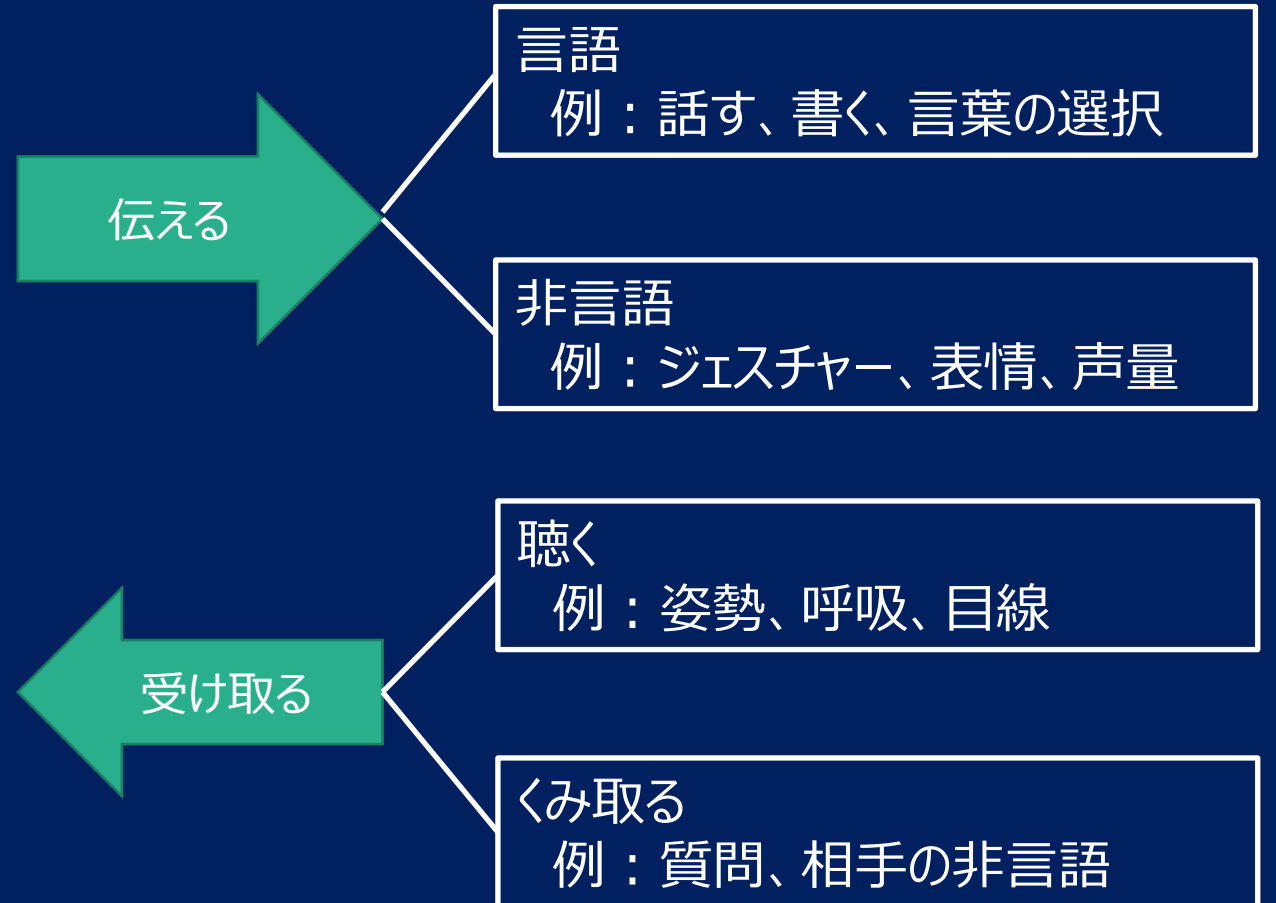
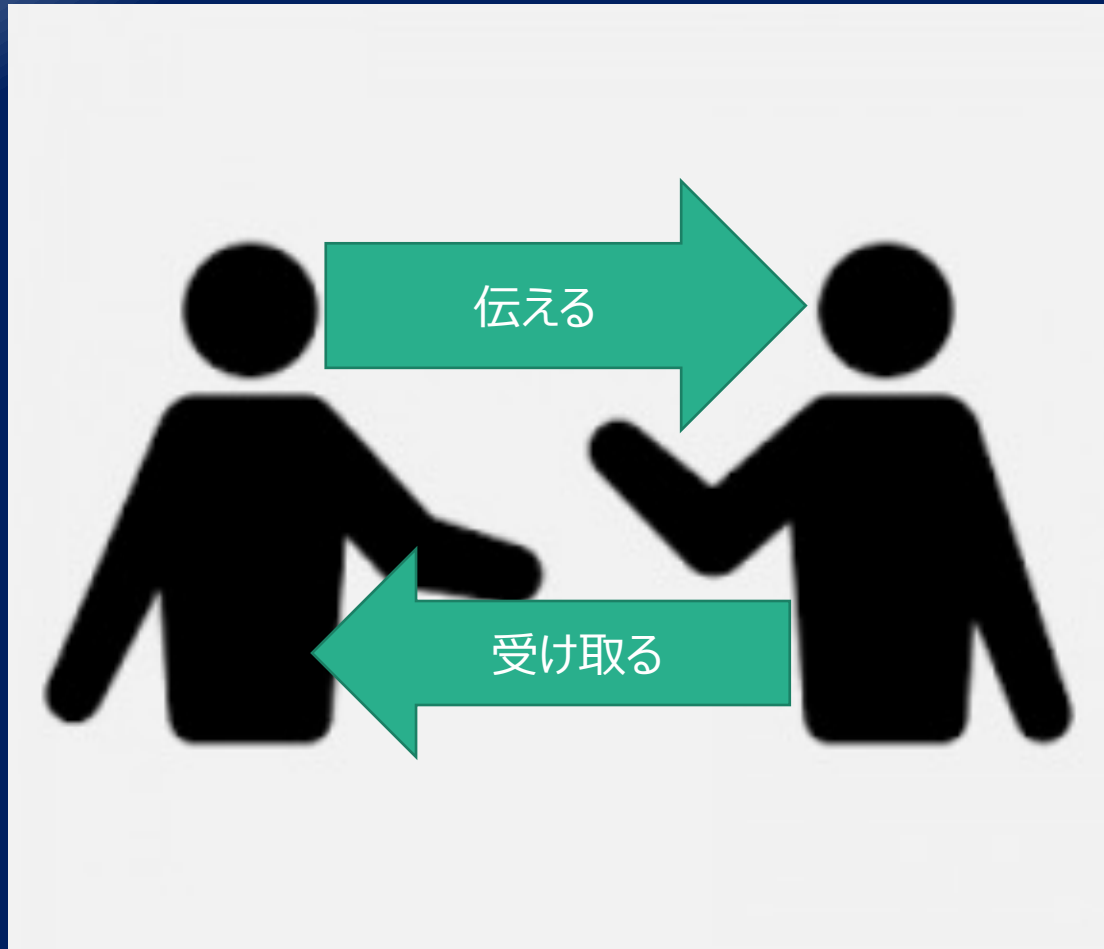
### 「その場の空気を支配する」

- 先ほどの姿勢 + 表情・声のトーン・呼吸
- ファシリテーター、コーディネーターであるバイヤーとしても重要

# 目次

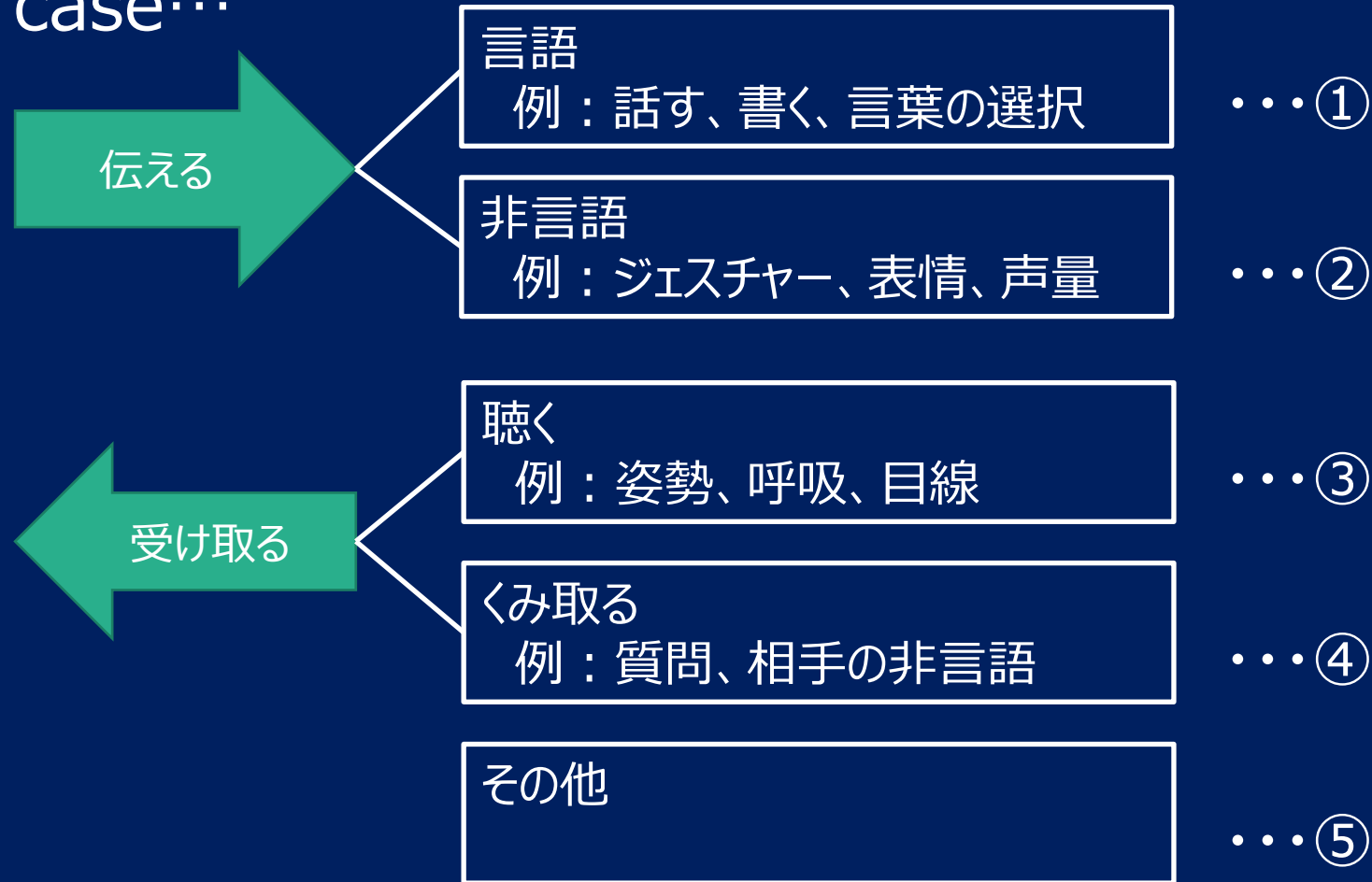
1. 本日のプレゼン構成・ゴール
2. 自己紹介
3. What is “グレート・コミュニケーター”？
4. Why “グレート・コミュニケーター” is important？
5. How to be “グレート・コミュニケーター”？
6. さいごに

# How to be “グレート・コミュニケーター”？



# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case...





# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

①言語

例：話す、書く、言葉の選択

## 論理的に話す

- “PREP”で話す
- Point主張 ~ Reason理由 ~ Example具体例 ~ Point主張
- In my case :  
『お昼ごはんを食べない』という習慣の素晴らしさを知ってほしい

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

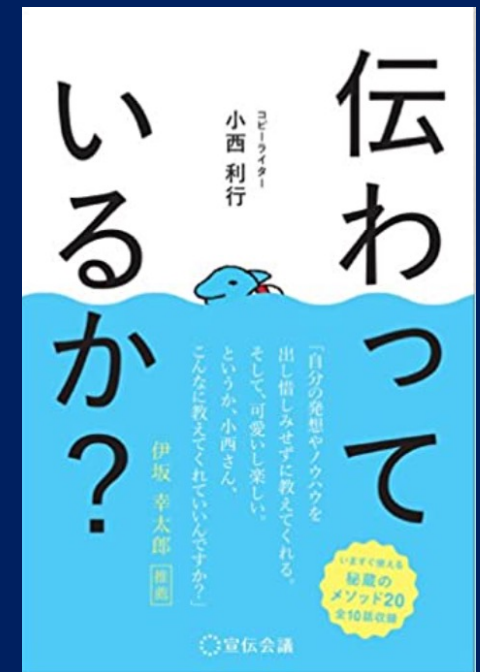
In my case…

①言語

例：話す、書く、言葉の選択

## 『伝わってイルカ？』

- 聞き手の粗相は言い手の粗相
- “伝えました”は×
- コミュニケーションはキャッチボール、ドッチボールではない
  - \*参考文献：コミュニケーション100の法則 伊藤守著
- 伝わっているか、の丁寧なやりとり、確認プロセス  
(サプライヤー、社内ステークホルダーに対して)



# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

②非言語

例：ジェスチャー、表情、声量

## スマイル

- コスパ最強、即実行可能
- ただ、皆さん、、、ちゃんとスマイルできます…笑？
- 自然な笑顔をつくれるよう、訓練しましょう

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

②非言語

例：ジェスチャー、表情、声量

## Emotional Telling ~エモーショナル・テリング~

- **熱量・熱意** 本気で向き合う、相手に覚悟を見せる
- 市況高騰、供給逼迫…サプライヤーに選ばれるバイヤー(企業)であれ
- 本心を聞きたいなら、まず自身(自社)をさらけ出す
- 部下や上司に対しても同様

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

③聴く

例：姿勢、呼吸、目線

## 聴く手間をおしまない、あえて“非効率”であれ

- チームメンバーとの1on1、サプライヤーとの対話の時間をおしまない
- 目線を合わせ聴く
- PCでのメモのタイプは効率的だが、“聴いてくれていない”と思われるリスク
- 手間をかけた結果、チームパフォーマンスが高めれば“効率的”

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

③聴く

例：姿勢、呼吸、目線

## ただ、ひたすらメモする

- “人の話を聴けない、頭に入っていない”という方 向け
- 入っていないなら記録して理解しようと努力をする
- 許可を得て、録音なども有効

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

④くみ取る

例：質問、相手の非言語

## 適切なリアクション(あいづち)→返し

× 『でもさあ』、『そうじゃないないあ』、『(話を切り)要するに○○ってことね』

○ 『なるほどっ♪』、『いいですねえ！』、『さすがっ！』

より掘り下げるには

「具体的には？」→「なぜ？」→「ほかには？」

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

④くみ取る

例：質問、相手の非言語

## 相手の発する言葉 < 表情・声のトーン

- 相手が納得していない、本心ではない際、表情・声のトーンに出る
- 言葉だけをとらえ、「言いましたよね」は ×、言わせているだけ
- 相手が発した言葉と表情・声のトーン(非言語)が一致しているか
- テキストコミュニケーションにおいても要注意

○「わかりましたっ！」 ×「わかりました…(-\_-)」



# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

⑤その他

## バランスが大事

- 話す・聴く
- 右脳・左脳
- 自己中心・自己犠牲

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…

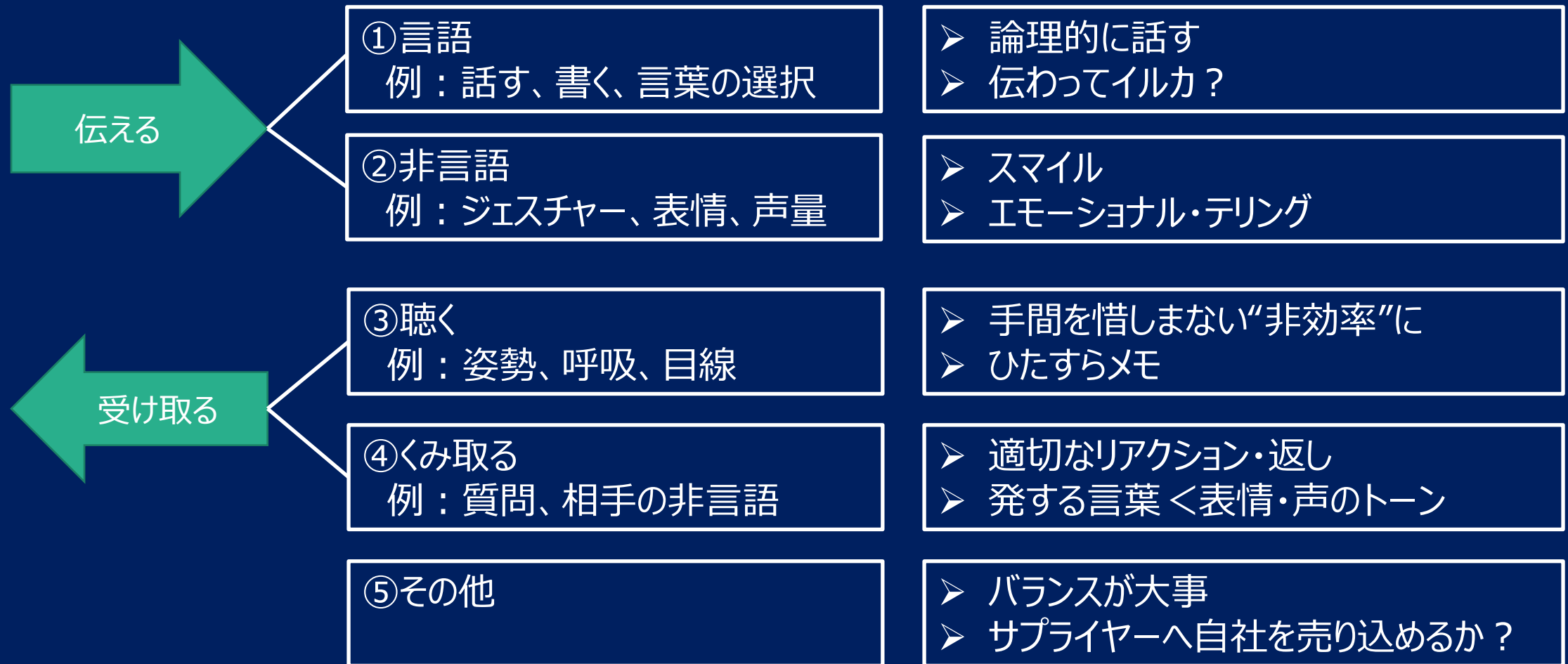
⑤その他

## バイヤーとして、サプライヤーに自社を売り込めますか？

- 売り込まれ慣れ
- 初めて会う(訪問する)サプライヤーに対する礼儀
- 購買領域のみならず、自社全体を的確に把握する

# How to be “グレート・コミュニケーター”？

In my case…まとめ



コーヒーブレイク☕



オンライン会議における  
残念なコミュニケーション事例

# コーヒーブレイク☕

その①

無表情…

(スマイルください笑)



# コーヒーブレイク☕

その②



(不特定多数のWeb会議上における)

『共有画面、見えていますでしょうか？』 → 『…』

# コーヒーブレイク

## その③

画面共有時、ブックマークバー・開いているWebページにはご注意⚠  
不必要・不適切な情報は非表示

※バイヤーたるもの、サプライチェーンのみならず  
画面共有における“リスク管理”徹底を!!

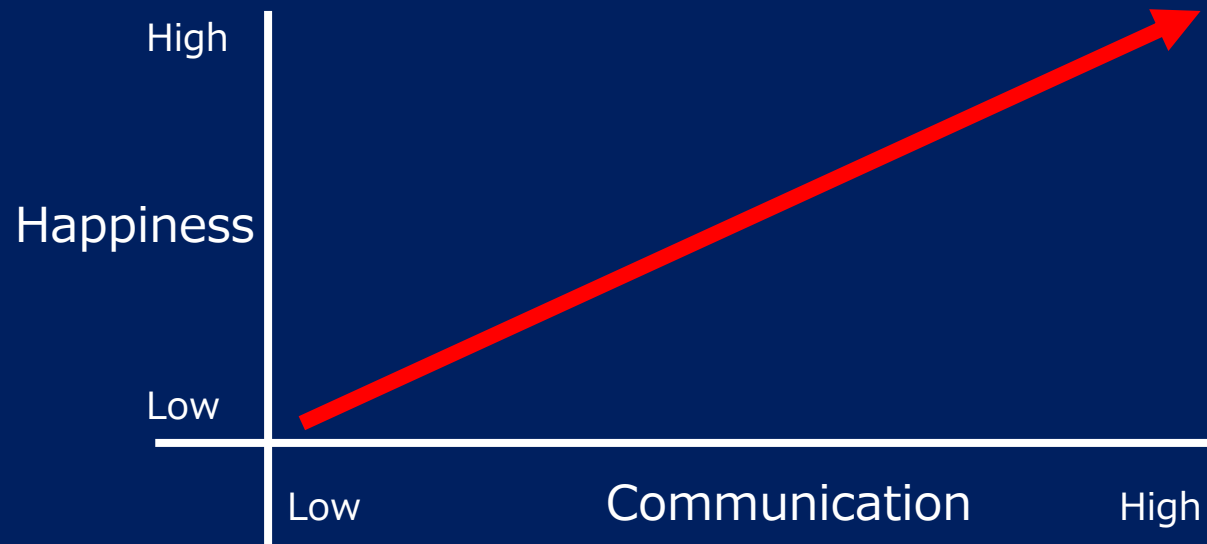
# 目次

1. 本日のプレゼン構成・ゴール
2. 自己紹介
3. What is “グレート・コミュニケーター”？
4. Why “グレート・コミュニケーター” is important？
5. How to be “グレート・コミュニケーター”？
6. さいごに



# さいごに

- どうしても伝えたいことがあるか？ 伝えたいと本気で思っているか？
- コミュニケーションは自分次第でいつまでもアップデートできる
- 後天的スキル



終わりのなき旅である



すべてのバイヤーに幸あれ!!  
ご清聴ありがとうございました。

