



「雑談」は、「雑談」にして、「雑談」にあらず

今回のアントレ・ラボ通信では、「雑談」について考えてみたいと思います。

「雑談」とは、辞書で引くと下記のように出てきます。

広辞苑 第七版
特定の目的・用件をもたない、日常のとりとめのない話。

精選版 日本国語大辞典
特定の目的・用件をもたない、日常のとりとめのない話。むだ話。

また AI では下記のような答えが出てきます。

雑談とは、特定の目的や議題を持たず、自由な話題について気楽に話すコミュニケーションのことです。

仕事の話や深い議論とは異なり、日常の出来事、趣味、興味のあることなど、幅広いテーマについて気軽に話すことができます。

つまり、「雑談」とは定義としては無駄話をさせているようですが、現実では人間関係を円滑にする潤滑油のようなものだとされているということだと思います。

実体的には、AI が回答するだけの意味や価値、効用が「雑談」にあるのではないかと考えています。

私の実体験でいくと、大学を卒業してすぐに就職したベンチャー企業での体験です。当時大学を卒業してすぐにエネルギー系のベンチャー企業に就職して、工場でエネルギー診断や改善提案をするお仕事をしていました。

大学の文系で、エネルギーの「エ」の字も知らない私に、工場のような施設でエネルギー診断や改善提案をすることなどとてもハードルが高く、いきなり研修もなく、OJTで現場に一人で出されたことを今でもよく覚えています。いきなり新卒で入った新入社員を一人で現場に出すなど今では考えられないと思います。

(裏面へ続く)

Next Seminar

TUE
9/10



Sep10,2024

誰でもスグできて効果が倍増! 戦略的雑談研修体験セミナー～アフターコロナ時代の雑談 3.0バージョンアップ～

コロナが空けてオンラインからいきなりの対面コミュニケーションでどう会話をしているのか戸惑っていませんか? リアルでも、オンラインでも使える雑談力を身に付けるための戦略的雑談研修の体験セミナーです。

詳細はこちらです。

<https://prolabo.entrelabo.co.jp/public>

THU
9/26



Sep,26,2024

9/26 モテ研修体験セミナー～人・仕事・運に愛されてヒトになれ!～

この研修では、人・仕事・運にモテる力を身につけ、仕事での成果を生み出し、人生をより充実させる方法を学びます。その体験セミナーです。

詳細はこちらです。

<https://prolabo.entrelabo.co.jp/public>



皆さんは「雑談」をどんな人として見ますか? 社員やお客様など、たわいもない会話が相手とのコミュニケーションを円滑にして、本題に入る前のアイスブレイクになることもあるのではないのでしょうか。

Under Planning



世代を超えた組織づくり研修
世代を超えた組織づくりのための研
修の体験セミナーを企画中です。ま
たアントレ・ラボ通信で近いうちに
公表できたらと思います。

当初は、知らない知識をあっさり相手に見透かされて厳しい質問や意見に苦悩する日々が続いておりました。

プレゼンテーションにおいても、事前に「雑談」をしておくことで、その場をつかみやすくするという効果があると思います。

そこで自分が活用したのがいわゆるここでいう「雑談」であったと思います。

9月10日(火)に『戦略的雑談研修体験セミナー』では、「雑談」を戦略的に行うためのエッセンスを学んだもらうことができると思います。

特に自分が意識していたのが、現場を一緒に回る際の「雑談」の内容です。

現場の方が常日頃感じている課題や問題点、そしてこだわりの部分など、立ち話であると、相手も構えずに思ったことをよく話してくれました。

さりげなく「雑談」をはじめていくノウハウから、相手に好印象を与えるための方法や質問方法などすぐに使えるものばかりです。

その会話の中に、工場におけるエネルギーでの課題や改善のためのヒントがたくさん隠されていました。

なかなか営業の場面で、すぐに本題に入ってしまう人。会議でも、周りの人の意見を引き出すのが苦手な人。

つまり「雑談」を通じて、診断における見るべきポイントや改善のヒントがたくさん隠されていたのです。

職場で部下や上司、同僚となにかギクシャクしてしまう。

その後も、色々と会社で「雑談」を通じて得た知見やヒントを蓄積しながら、今度は自分なりのアイデアや意見も言えるようになり、気づければ、いつの間にか一人で工場に行ってもやっていけるだけの力を身に付けていったことを覚えています。

つまり人間関係で悩みが多いには1つの解決策のヒントが「雑談」にあるかも知れません。「雑談」には人間関係を円滑にする潤滑油的な効果があると思います。

つまり「雑談」という武器が役立つのだと思います。

講師は、ご自身がコミュニケーションや人間関係で悩み、心理学など色々なことを学び、「雑談」を戦略的レベルまで高めてきた青山コミュニケーションセミナー・代表の栗原典裕氏です。

やはり会議やプレゼンテーションなどの場においては、相手も、自分も、何を発言するのか構えてしまい、「雑談」でもしようという雰囲気にはなりにくいと思います。

いかに無料体験セミナーの詳細がございませう。今回はテーマがテーマだけにオンラインではなく、対面式のリアルセミナーで行いたいと思います。

ただ会議も、会議室の中で「雑談」をしていくことで、会議での発言をファシリテーションする際にも役立ちます。

ぜひ皆様にもご参加頂ければと思います。

<https://prolabo.entrelabo.co.jp/public>



【コラム執筆】

人と人、人とコトの仲をつなぐ

仲津定宏

「雑談」は、相手の興味関心や共通点などを探る意味でも大切だと思います。ただどのように切り出すのか。話題をどうするのか。意外に会話が続かない、簡単ではないという人もいます。だからこそ、「雑談」をテーマにした書籍が売れたり、研修が人気なのだと思います。

セミナー開催報告

『元谷拓 × 江上治 奇跡のコラボセミナー 夢を叶える成功者の思考法』開催報告

先日、海浜幕張にあるアパホテル & リゾート〈東京ベイ幕張〉にて、『元谷拓 × 江上治 奇跡のコラボセミナー 夢を叶える成功者の思考法』を開催しました。

経営者を中心に多くの方が参加。今回はアパホテル株式会社代表取締役専務の元谷拓氏と、ベストセラー作家の江上治氏による対談形式のセミナーとなりました。

お二人の視点から見た、成功者の思考や行動など、実体験から出てくる金言に、私をはじめ、会場の皆さんも熱心にメモを取り、質問や意見が出ておりました。