



顧客ニーズをつかみ問題解決を図る インプロトレーニング

ここに効く! 営業力 マネジメント力 問題解決力

即興劇の要領で2人で協力して物語を作っていく。
相手をイエスで受け入れ、自分のアイデアを乗せていくことで、
シナリオのない商談に対処する力が身につく。



こうして実践!

Yes, Andで物語を作る

2人1組になり、片方がもう一方にプレゼントを渡す。そこから会話がスタート。相手が作った設定はすべて受け入れ、自分のアイデアを乗せていきながら、2人でプレゼントの具体像を作っていく。

- 08
そうか、道理で迫力があるはずだ。本物の動物を使うのは呪術的な効果を狙ってなんだろうね...
- 07
そうさ。実はこの牙はサメの歯を使っているんだよ。髪の毛は馬の尻尾の毛を使っているんだって。
- 06
本当に大きすぎて怖い目をしているね。牙もむき出していて何とも迫力があるなあ。
- 05
そうするといよいよ。鳥の人たちも玄關に飾っていたからね。この大きな目だけにらんで魔物を退散させるらしいよ。
- 04
魔除けになるのか。最近良くないことが続いたから、これがあれば安心だね。玄關に飾ろうかな。
- 03
喜んでもらえてうれしいな。これは何とかっていう有名な神様らしくって、魔除けになるらしいよ。
- 02
ありがとう。一体何だろう。開けてもいいかな...。うわ、木彫りのお面じゃないか。僕、こういうの好きなんだよ。
- 01
南の島に旅行に行ってきたんだ。これは君へのお土産だよ。気に入ってくれるといいんだけど。



村野秀二氏
アメモモ社長
一橋大学社会学部卒業後、リクルート入社。2002年「じぶんづくり」教育推進を目指すアメモモを設立。営業インプロなどの研修事業を手がける。



プレゼントをあげる役

プレゼントをもらう役

プレゼント

人材教育を手がけるアメモモの村野秀二さんが教えるのはインプロビゼーション(即興の意、以下インプロ)だ。舞台俳優のトレーニングとして発展したインプロは、ビジネスコミュニケーションの研修素材に応用されるようになった。

今回、紹介するのは、相手のアイデアを受け入れ、それに自分のアイデアを乗せて物語を展開していく「Yes, And」という手法。自分に都合の良いストーリーだけを並べた営業トークでは、顧客のニーズはつかめない。それは分かっているが現実の商談の場では、言いたいことを伝えるのに必死になりがちだ。相手の要望をいったん受け入れ、ともに問題解決のための知恵を絞る姿勢を身につけるのが「Yes, And」の目的だ。

具体的な進め方は上にある通り。付録DVDにもトレーニングの模様を収録しているので参考にしてほしい。「トレーニングを通じて、相手をイエスで受け入れるのがいに難しいかを実感してください」と村野さんは言う。商談だけでなく、部下とのコミュニケーションに悩む管理職にも有効だ。

注:「Yes, And」はインプロワークスの登録商標