

人が寄ってくる経営者。 人が寄ってくる声。

キレイな声と「伝わる声」は、違います。
じょうずな話と「伝わる話」は、違います。
「声」と「話」のトレーニングは、
これからの経営者のコミュニケーション・スキルです。



「愛される社長」に
なる技術。



高橋輝行 社長スピーチコンサルタント

〔経歴〕

1973年東京生まれ。東京大学大学院物理学科卒（理学修士）。
大学院卒業後の2000年、博報堂に入社。
数々のブランドプロモーション、大手通信教育サービスの
開発・広報などのプロジェクトを経験したのち、
ベンチャーを経て経営共創基盤（IGPI）に入社。
企業へ出向し、経営課題を共に考え、実行を推進する仕事を通
じて、「伝え方」の重要性を学び、2010年、「働くことに
感動できる社会の実現」を目指してKANDO株式会社を設立。
ディスカッションで経営者が抱える問題点を明らかにする
手腕が好評を呼ぶ。
さまざまな視点から企業の成長戦略を支援するエキスパート。



中村未央子 エグゼクティブボイストレーナー

〔経歴〕

N.Y.にてボイストレーニング留学。
喉に負担をかけない発声法「アレクサンダーテクニク」
と出会う。同時にコーチングスキル・メンタルトレーニング
を習得。帰国後、本格的にインストラクターを務め、
人気講師のトップになる。教え子にはSKE48、
劇団東俳のオーディション合格者を輩出。
文京区コミュニティカレッジの講師として登壇、
定員の10倍以上の申込みとなる。現在、渋谷区で
「ボイカールスクール Divine Magic」主宰。指導の中で歌は
個人が抱えている悩み、ストレスを解決することを実感。
「個人の変化」「チームビルディング」「メンタルの研究」を
目的とした人材育成と企業研修の法人「ミオケン」を開く。

経営者である、あなたのスピーチは、
社員に届いていますか。
相手の心をつかむトップは、つねにオープンマインドで
自信に溢れています。
人や組織を動かす「声」と「話」の原理を学んで、
あなたも社員から、強く支持される経営者に
Reborn しませんか。



お申込み・お問合せはコチラまで

株式会社ミオケン

住所：東京都渋谷区富ヶ谷 2-20-1

Lulud .T. bldg. 7F

E-MAIL : info@mioken.co.jp

URL : <https://mioken.co.jp>



mioken

社長のための、2ドクターズ・トレーニング



「声の原理」指導
 エグゼクティブ
 ボイストレーナー **中村未央子**



「話の原理」指導
 社長スピーチコンサルタント **高橋輝行**

社長がスピーチする、新しいプロジェクトや組織体制の発表の場面。経営者ならば「自分の発言はオーディエンスに必ず届いている」と信じているはずですが。しかし客観的に判断したとき、そのスピーチは<心をつかむレベル>に達しているでしょうか。「中身」は当然ですが、「伝え方」が鍵を握っています。社員の記憶装置にスイッチが入り、やがて組織に一体感をもたらすのは、トレーニングされた「声」と「話」の技術。成功確率を上げるため、相手のキモチを動かす「社長スピーチ作り」に取り組んではいかがでしょうか。社長の声を作るプロと、社長のスピーチ原稿を作るプロが、あなたをサポートします。

声

話

分析	ボイスチェック 社長の声（周波数エネルギー）を ボイススキャン にて分析します。科学的に顕在化させながら、「才能・個性・声質 etc.」を、潜在意識レベルまで可視化します。		スピーチチェック スピーチ相手と目的を確認し、社長スピーチの骨子、構成、メッセージ等をチェックし、 相手のキモチを動かす原稿 の方針を整理します。	
	ボイスメイキング 話す声・表情や分析結果を元に、ご自身の声質や身体を活かした 人に愛される・相手の心を動かす「本来の声」 を引きだします。		スピーチメイキング 社長スピーチのたたき台を元に、 伝える前と伝えた後の相手の変化 をイメージしながら、原稿のブラッシュアップを行います。	
再構築	ボイスプラクティス 相手の心に響く・伝わる声を出すための身体とマインドの使い方を学び、声の抑揚・テンポ・間などのレッスンで 「好かれる声」 を手に入れます。		スピーチプラクティス 言葉づかいや言い回しなど、社長が使いやすいものに置き換え、数回の練習で スピーチを自分のもの にしていきます。	
ビジネス変化	Before	After	Before	After
	<ul style="list-style-type: none"> 印象に残らない声 早口で滑舌が悪く、内容が伝わらない シャイで自信がない人に映る 	<ul style="list-style-type: none"> 魅力的で記憶に残る声 心地よいテンポと抑揚で、言いたいことが伝わる 落ち着いた自信と信頼のある人に映る 	<ul style="list-style-type: none"> いい人材が集まらない 顧客アピールがうまくいかない 取引先に強く当たってしまう 	<ul style="list-style-type: none"> 会社に興味を持ってもらえる 顧客へ提案が通るようになる 取引先と協力関係を築ける
組織変化	Before	After	Before	After
	<ul style="list-style-type: none"> 従業員と距離感がある 表情が硬く動かず、冷たい印象を与える 従業員に、話の内容や気持ち伝わってない感じがする 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員との距離感が近くなり、相談されやすくなる 笑顔と明るい声で、社内に活気がみなぎる 従業員が話に耳を傾けてくれるようになる 	<ul style="list-style-type: none"> 従業員が言うことを聞かない 幹部に考えを否定される 誰も意見を言わない 	<ul style="list-style-type: none"> 組織に一体感が生まれる 幹部から前向きな協力が得られる 従業員から課題や解決策が上がってくる