

— 部下の自信を引き出し、主体的行動を促す! —

打たれ強く、自立した部下を育てるリーダーシップ

開催日: 2019年11月26日(火) 10:00~17:00

会場: 大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師: (株)ミュゼ 代表取締役 **齋藤直美氏**

略歴:

外食チェーン本部人材育成部署にて、約8000人の教育・研修を担当し新人、管理職、社内講師の育成を行う。その後、2006年(株)ミュゼ設立に参画。「月曜日が待ち遠しくなる組織づくり」をコンセプトに大手から中小企業まであらゆる業界のリーダー教育、組織活性化に携わり、全国各地で研修・講演を行っており「現場ですぐ使える!」と定評がある。研修・講演のリピート率も高い。褒め方、叱り方について、ラジオ、新聞、雑誌などメディアに多数取り上げられ、注目を集めている。
 <著書>「叱り方ハンドブック」(中経出版)「あたりまえだけどなかなかできない叱り方のルール」(明日香出版社)「部下がついてくる人、離れていく人の叱り方」(あさ出版)

◆特色

ビジネスの場では失敗を怖れて行動回避するのではなく、失敗して落ち込んだ気持ちを立て直し、そこから目標に向かって前進できる力、逆境を乗り越える力が求められます。その力を心理学では「レジリエンス」と言います。しかし、近年折れやすい部下の増加、そして多忙さやストレスで精神的なダメージを受けることも多い時代だからこそ、リーダー自身のレジリエンスを高めると共に、部下のレジリエンスも高めるリーダーシップが求められるのです。この研修では、コーチング、ポジティブ心理学などをベースに、部下のレジリエンスを高めるコミュニケーションを理論と実践を交えて身に付け、打たれ強く、自立した部下育成を実現します。

◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 逆境を乗り越える力

- (1) レジリエンスとは?
IQ、学歴よりも成功、幸せを決定づける力
- (2) レジリエンスが高い人、低い人の特徴、違いを知る
【実習】特徴、違いをディスカッション
- (3) 「無理!」という言い訳する理由
部下が行動しない理由を知る
- (4) 人間の行動の原理原則
人間の行動の原理原則、ポジティブ感情の効果を理解
- (5) 人間の欲求5段階
不安を取り除き、安心感が行動に繋がることを理解

2. 安心感が人を動かす

- (1) 聞き方一つで部下が変わる
部下の話の聞き方で、部下の安心感が生まれ行動を促す
- (2) 言葉の裏側を聴く
言葉をそのまま受け取らない、裏側を聴きとることで安心を生む
【実習】言葉の裏側を聴くトレーニング
- (3) レジリエンスを高める褒め方
【実習】レジリエンスを高める褒め方、認め方トレーニング

- (4) 日常のポジティブストロークでレジリエンスを高める
【実習】ポジティブストロークのアクションプラン作成

3. 行動を促す対話力

- (1) 行動を止める「思い込み」の存在
歪んだ思い込みがネガティブ感情を生み行動を止めることを理解
【実習】部下と上司の思い込み傾向を知り、ミスコミュニケーションを防止する
- (2) 部下の解釈の傾向と上司の解釈の傾向
【実習】部下と上司の思い込み傾向を知り、ミスコミュニケーションを防止する
- (3) 不必要な思い込みを手放し行動を促す対話法
肯定的な質問と否定的な質問
【実習】行動を止める歪んだ思い込みを手放し行動を促す対話のトレーニング

4. 部下の自信を引き出す

- (1) 本物の自信と偽物の自信
- (2) 強みが自信を生む
強みの効果を理解
- (3) 部下の強みを見つける
【実習】ストレングスカードを使用し、強みを見つけるトレーニング
- (4) 強みを活かすコーチング
【実習】対話しながら強みを引き出すトレーニング

- (5) 弱みさえも強みになる
【実習】リフレーミングによって弱みを強みとして活かす

- (6) 部下のロールモデルになる
【実習】逆境から乗り越えた経験を棚卸する

5. 部下のタイプに合わせてレジリエンスを高める

- (1) 自分自身のタイプチェック
【実習】チェック表を使い、タイプチェック
- (2) 各タイプの特徴を知る
4つのタイプのレジリエンスの特徴を理解
- (3) 相手のタイプを見分ける
- (4) 各タイプに合わせたコミュニケーション
各タイプとのコミュニケーション、関わりのコツ
【実習】レジリエンスを高める褒め方、ヤル気のさせ方
【実習】レジリエンスを高める叱り方、仕事の任せ方、フォローの仕方
- (5) ミスコミュニケーションし易い組み合わせ
組み合わせによっては、心を折ってしまう可能性がある
【実習】部下に合わせた対処法

6. アクションプラン発表

- (1) 始めること、やめること、続けること
【実習】アクションプラン発表

参加申込書

(*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。)

受講料: 会員...24,200円 一般...31,900円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

【FAX.06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

11/26(火) 打たれ強く、自立した部下を育てるリーダーシップ

貴社名			区分	MS・会員・一般	会員番号
受講票送付先	〒		連絡担当者	部署・役職	
				ふりがな	
				氏名	
業種(具体的に記入してください)			E-Mail		
TEL	()	FAX	()	取引店	支店
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職	
	氏名	()	部署	役職	
	氏名	()	部署	役職	
当社使用欄	替 / 振(会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料 円	作成日 / 発送日 / 同・別

会員の方: 入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】

一般の方: 受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。06-6258-8806

*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 (H)