

管理職のための 部下を育成するリーダー力養成講座【全3講】

部下指導・人材育成に必須のヒューマンスキルを一挙習得！

管理職の役割は、部門の目標を達成すること、チームを良く把握し、部下の能力を引き出し高める指導・育成だと言われています。

そのためには、部下をしっかりとマネジメントし、常に自身のモチベーションを保つことをはじめ、「ヒューマンスキル」（「人」に関係する能力）の発揮が、その部門やチームの仕事の成果や質を大きく左右するキーポイントになります。

そこで本講座では、管理者の方が自身のヒューマンスキルを強化し、リーダー力をアップできるように全3講にわたるプログラムをご用意いたしました。是非、3講通してのご受講をお勧めいたします。

【開催日時およびテーマ】

全3講：6月～8月までの3ヶ月間、月1回開催いたします。時間：10：00～17：00

講座	開催日	テーマ	講師
第1講	6月19(水)	部下を育て活かす「現場の上司力」	(株)FeelWorks 代表取締役 前川 孝雄 氏
第2講	7月18(木)	部下指導・育成に欠かせない！ 「教え方」のツボ	(株)ヒューマンテック 代表 濱田 秀彦 氏
第3講	8月21(水)	リーダー必須能力！ 「部下を巻き込む力」強化セミナー	マインドセットジャパン(株) 代表取締役社長 服部 英彦 氏

【会場】りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

【受講料】（参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む）

全3講一括受講	会員 64,800円	一般 87,480円
個別受講の場合 各講	会員 23,760円	一般 31,320円

※ 本セミナーは連続講座のため、個別受講の場合も無料受講券はご利用いただけません。

【講師】

(株)FeelWorks 代表取締役 前川 孝雄 氏	人材育成支援の(株)FeelWorks創業者。大阪府立大学、早稲田大学ビジネススクール卒。多様な部下を育て活かす「上司力」の第一人者として熱く発信中。(株)リクルートを経て、2008年に起業。独自開発した「上司力研修」は延べ300社以上で導入され、「人が育つ現場を創る社内報」も提供する。 <著書>「はじめての上司道」（アニモ出版）「上司の9割は部下の成長に無関心」（PHP研究所）「ダイバーシティの教科書」（総合法令出版）「『働きがいあふれる』チームのつくり方」（KKベストセラーズ）「『仕事を続けられる人』と『仕事を失う人』の習慣」（明日香出版社）「もう、転職はさせない！一生働きたい職場のつくり方」（実業之日本社）など多数。
(株)ヒューマンテック 代表 濱田 秀彦 氏	1960年東京都出身。早稲田大学教育学部卒業後、住宅メーカー関連会社、人材開発会社を経た後、独立。ヒューマンテックを設立し、ビジネスコミュニケーションに関する指導、コンサルティング、セミナーや関連の講演（年間150回以上）を行なうなど幅広く活動中。これまでにいったセミナー・研修・講演は1900回を超える。 <著書>「あなたが部下から求められているシリアスな50のこと」（実務教育出版）「上司の言い分 部下の言い分」（角川SSC新書）「上司のタマエと本音 なぜ、あなたは評価されないのか？」（SBクリエイティブ）「主任・係長の教科書」（光文社）「年上の部下をもったら読む本」（きずな出版）ほか全21冊。
マインドセットジャパン(株) 代表取締役社長 服部 英彦 氏	1984年同志社大学法学部政治学科卒業。リクルート、東証一部上場企業の人材・組織開発事業を経て、日本データビジョン(株)を設立し専務取締役、代表取締役を歴任。その後マインドセットジャパンを設立し現在に至る。これまでに1000社を超える企業の人材育成・組織開発・人材採用のコンサルティングに携わる実績を持つ。また2004年より神戸女学院大学の非常勤講師に就任。 <著書>「リクルート流リーダーの成功法則」「営業マン売れるアイツには理由がある」他多数

■カリキュラム

第1講 6月19日(水) 10:00~17:00

■部下を育て活かす「現場の上司力」

★狙い 絶えず変化し続ける部下の仕事意識を読み解き、その背景を明らかにすることで、現場のマネジメント課題を解決するためのヒントを探っていきます。また、現場で起こりがちな「上司と部下のコミュニケーションギャップ」とその原因についても理解を深めていきます。単に講義を聞くだけではなく、豊富なグループワーク、ケーススタディなどを通して、上司としての基本方針を確立していただきます。明日から現場で実践できるアクションプランを作り上げ、部下との強固な信頼関係と一体感のある組織運営に役立ててください。

★カリキュラム

1.業績向上とマネジメントの狭間で奮闘する上司たち

- (1)「奮闘する上司たち」の実像
- (2)「忙しくてできない」から始まる悪循環
- (3)新任管理職が陥る5つの落とし穴
- (4)現場のマネジメント課題を共有する

【グループワーク】

2.管理職が抱きがちな部下に対するイメージ

- (1)部下それぞれの価値観を知る
～若手部下・女性部下・年上部下～
- (2)価値観が多様化する背景
- (3)課題の原因・背景を深掘りする

【グループワーク】

3.こんなときどうする？ 上司力Q&A

【ケーススタディ】

4.一人ひとりを活かす「現場の上司力」

- (1)上司と部下に必要な絶対的な信頼関係
- (2)アドバイスよりも傾聴の努力を
- (3)仕事の意義や目的を理解させる
- (4)上司としての「あり方」を定める

【グループワーク】

5.現場で明日から試せる「上司の仕掛け」

- (1)1日1個いいところを見つける
- (2)開口一番の否定語禁止
- (3)上司としての「やり方」を決める

【グループワーク】

6.上司力決意表明シートをつくる

【グループワーク】

第2講 7月18日(木) 10:00~17:00

■部下指導・育成に欠かせない！「教え方」のツボ

★狙い 職場では「人に教える」場面がたくさんあります。しかし、「教え方」を学ぶ機会は意外に少なく、多くの人々は上司の教え方を真似たり、自分の感覚だけで実践しています。教えるためには、仕事を知っている、仕事ができるとは別の「教え方のスキル」が存在します。この講座では、人に教える必要がある管理職を対象に、「教え方のスキル」を習得していただき、すぐ職場で活かせるよう指導します。育てなくてはいけないと思っけるけれど、つい「自分でやったほうが早い」と育てることが後まわしになってしまう。そんなリーダー、マネージャーに指導・育成のノウハウを身につけてもらう講座です。

★カリキュラム

1.部下に、人に仕事を「教える」ということとは？

- (1)教えることのゴール
- (2)教える側は、学者・預言者・医者であれ
- (3)3つの教え方

2.「教える」ための4つのステップ

3.知識を付与させる「教え方」

- (1)わかりやすく教えるためのポイント
- (2)動機付けと効果測定がポイント
- (3)ティーチングの実践【実習】

4.思考・表現スキルを身につけさせる「教え方」

- (1)思考は枠組みがポイント
- (2)アウトプット方法を身につけさせる

5.部下の技能を高める「教え方」

- (1)小さな階段に分割する
- (2)やってみせ、やらせてみる
- (3)効果的なフィードバックの仕方

6.部下の意識を高める「教え方」

- (1)意識を高めるにはコーチングが最適
- (2)コーチングのコンセプト
- (3)傾聴の実践【実習】
- (4)人間関係構築のための円滑な日常会話【実習】
- (5)コーチングの実践【実習】

7.定着と自立に向けて

- (1)指導する者の役割
- (2)継続的な課題の与え方

第3講 8月21日(水) 10:00~17:00

■リーダー必須能力！「部下を巻き込む力」強化セミナー

★狙い お客様のニーズ、期待、要望は高度化する一方です。加えてWEB環境の劇的進化により、便利になった分以上に、納期に対する猶予は厳しさを増す一方です。組織がスリム化を余儀なくされる今、多くの職場から「人を育てる風土としくみ」が薄れていっています。メールでのやり取りが増え、ギスギスした職場が増える中、人の心をとらえ、人の心を束ね、人と組織をイキイキさせるリーダーの存在がその組織の命運を分けるといっても過言ではありません。リーダーの役割とは、「利益（成果）をあげる」「協力を結集する」「メンバーを育成する」に集約されます。こちらの役割を全員参加型・全員主役型のプログラムで自然にご体感頂きます。

★カリキュラム

1. トップレビュー・アイスブレイク

2. リーダーシップとチームの戦略性を問う

- (1) エキサティングワークショップ『Goldrush』
～チーム対抗ゲームであなたの戦略性を問う～
- (2) 成果を出すためにリーダーに求められる戦略性とメンバーのフォロワーシップ
- (3) 人と組織が熱く一体化する仕組み

3. 「メンバーをイキイキさせる」リーダーの法則

- (1) 上司の使う言葉で部下と組織は変わる
- (2) メンバーの居場所を創る

4. 「メンバーの協力を結集する」リーダーの法則

- (1) 実践Nゲーム
- (2) 目的+意義+役割+評価の明確化
- (3) ゴールイメージ・全体像を共有する

5. 「チームに成果をもたらす」リーダーの法則

- (1) 目的と手段を分けて考える
- (2) 戦略と戦術の違いを知る
- (3) ゴール明示の原則

6. 「人を育てる・人が育つ」リーダーの法則

- (1) 実践！ペアコミュニケーション
- (2) 積極的傾聴と質問力
- (3) 古くて新しい密着マーク法
- (4) 人の褒め方・叱り方

7. 「あんな人になってみたい！と言われる」リーダーの法則

- (1) 時には力でねじ伏せる
- (2) 平時のリーダー、有事のリーダー
- (3) 計画は悲観的に実行は楽観的に

参加申込書（6/19・7/18・8/21 管理職のための部下を育成するリーダー力養成講座）

*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします」
なお、個人情報の取扱いについての詳細は、弊社ホームページ(<http://www.rri.co.jp/kojin/index.html>)をご覧ください。

【FAX.03-3699-6629・6729 リそな総合研究所 会員・研修事業部（研修担当）行】 B

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 <small>全講一括受講をご希望の場合には「一括」に、個別受講の場合には「ご希望の講座」に付けてください。 ()内にふりがなをご記入ください。</small>	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()		部署・役職	
	一括・第1講・第2講・第3講		氏名	()		部署・役職	
	一括・第1講・第2講・第3講		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。 **03-5653-3951**

*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