

「折れない心の創り方」研修

成長を加速させるポジティブな思考習慣づくり【本人向け&上司向け】

若手社員は、職場のなかでトライ&エラーを繰り返して成長します。

一方、仕事の失敗やミスで心が折れ、成長を止めてしまうひともいます。

心が折れるひとは共通して「残念な思考癖」があり、トレーニングして改善することが必要です。

私たちが筋肉トレーニングによって体を鍛えるのと同様、思考トレーニングによってポジティブな思考回路を作り、折れない心を鍛えるのです。

また、上司・リーダーには、そうした新人・若手のよき導き手となることが求められます。

この研修プランでは、2つの側面から若手の「折れない心」を創るためのプログラムをご紹介します。(詳細は裏面をご覧ください。)

貴社・貴団体の社内研修におけるご活用をおすすめいたします。



2つの側面

- ①本人側の問題 (セルフマネジメント力)
- ②上司側の問題 (質問・アドバイスカ)



講師紹介

菅原 美千子 氏 一般社団法人日本経営協会講師 / プレゼンス・デザイン代表



東北大学文学部・英語学科卒業後、(株)仙台放送入社。FNS(フジテレビ系列)スーパーニュース・メインキャスターを務め、FNSアナウンス大賞グランプリ(全国1位)を受賞。

2004年、日本最大手のコーチングファーム、コーチAに入社。約100社の上場企業のマネージャーを対象にコーチングスキルトレーニングを実施。2008年独立。

アナウンサーとビジネスコーチの経験を活かし、「人と組織を動かすコミュニケーション」をテーマに企業研修を実施。また、コンサルタントとして、経営トップ層を対象に、人の心をわしづかみにするプレゼンテーション・話し方を1対1で指導している。

著書「共感で人を動かす話し方」(日本実業出版社)は中国、台湾、韓国で翻訳出版。

お問合せ表 FAX:03-3403-8417

※必要事項をご記入のうえ、お送りください。
(該当のチェックボックスにはし印)

- 裏面①の研修プログラムについて相談したい。
- その他(ご相談内容:)

- 裏面②の研修プログラムについて相談したい。

会社名	ご担当	氏名
		所属・役職
住所	連絡先	TEL
		E-Mail

※ご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①ご照会いただいた事項についてのご連絡 ②その他の研修・公開セミナーについてのご案内 ※②がご不要の場合は口にチェックをしてください。 - 口不要

①本人向け：「折れない心の創り方」研修(1日間)

～成長を加速させるポジティブな思考習慣とは～

<対象> ストレスに負けない心を鍛える必要がある若手社員、精神的なタフさがますます必要となる中堅社員

<伝えたいこと>

仕事で同じ失敗やミスをしたとしても、そこから早く立ち直って次に踏み出せる人と、へこんでしまってなかなか立ち直れない人がいます。折れない心の持ち主は、たとえネガティブな状況下でも可能性を見出すポジティブな捉え方をします。行動を回避しないので、結果的に成果が出やすくなります。

ビジネスパーソンが継続的に成果を出し、成長し続けるには「折れない心＝精神的なタフさ」がどうしても必要です。

<プログラム>

1.「折れない心とは？」

- ・折れない心とは？
- ・なぜビジネスパーソンに「折れない心」が必要か

2.折れない心を養う基本的な考え方と実践法

- ①自分の中のネガティブトークの原因に気づき、コントロールする
 - 1)ネガティブ思考がネガティブなセルフトークを生むメカニズム
 - 2)ネガティブトークの原因に気づく
 - 3)不要な思い込みを手放す、保留する、

②失敗を学びに変える

- 1)歴史上の人物に見る「失敗のとらえ方」
～エジソンの辞書に「失敗」の文字はなかった～
- 2)逆境の経験にポジティブな「意味づけ」をする

③ストレスへの対処法

- 1)宇宙飛行士も実践するストレス対処法
- 2)コーピングの実践方法

3. 折れない心を強化するのは未来への希望

～自分らしいビジョンを想像し創造する～

- 1)価値観(＝自分らしさ)の明確化
- 2)未来のイメージを言語化する
- 3)目標設定

①上司向け：「部下の折れない心の創り方」研修(1日間)

～部下の成長と前進を促す質問・アドバイスとは～

<対象> メンバー(部下)を育成する役割を担うリーダー、プロジェクトで成果を出すミッションを担うリーダー

<伝えたいこと>

部下の中にポジティブな思考習慣を備えさせるためには、リーダーが日頃から、部下の思考習慣がどのような状態かを把握し、ポジティブな方向に向かうように質問したり、アドバイスできるようになることが大切です。

リーダーの関わり方次第で、部下のネガティブな思考習慣を良い方向へ改善させることができるのです。

<プログラム>

1. 変化が激しいビジネス環境においてリーダーに求められるのは「良き相談相手」としてのスタンス
2. 効果的な聴き方、質問の仕方
3. 信頼関係の土台を築く方法
4. 組織における「学習者」VS「被害者」
 - ・・・批判して「被害者の道」を歩む部下、失敗から学ぶ「学習者の道」を歩む部下、その違いは？
5. 学習者へと導く「質問・アドバイス」に必要な5つの視点
6. ケーススタディ(演習)
 - ・・・5つの視点を意識して、部下(メンバー)を学習者へと導く質問、アドバイスをする
7. 今後のアクションプラン：
 - ・・・現場の生の課題を抽出し、ゴール設定とアクションプランを立てる

(参考)
菅原講師の
他の研修

✓ ビジョン・メイキング&ストーリーテリング研修～異文化の組織を動かす～
✓ 人を動かすプレゼンテーション・トレーニング～説明ではなく、説得する～
※詳細については、お問い合わせください。

お問合せ先

一般社団法人日本経営協会 東京本部 経営開発グループ URL <http://www.noma.or.jp>
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8 TEL03-3403-1716 E-mail tiso@noma.or.jp