

～部下のココロに火をつける！～

組織の生産性を最大限に高めるマネジメントになるための

【ココロの運転免許取得講座】～実践型2日間研修～

## Management License Program

BMC ビジネス心理コンサルティング株式会社  
Business Mind Consulting Co., Ltd.

### 研修のポイント

#### ■目的・内容

無免許運転は、人を傷つけます。  
無免許運転は、時に、人を死に追いやることもあります。  
無免許運転によって、人を傷つけてしまった人も、同様に、重い十字架を背負います。  
無免許運転により、法律を違反したことで、あなたも組織も、築き上げた信用を根底から失います。

マネジメントの無免許運転は、多くの人を不幸にし、自分自身とその家族をも不幸にします。  
もしあなたが、マネジメントの真の手法を学び、身につけることができれば、

- ① 部下のモチベーションを引き出し、
  - ② 組織を活性化させ、イキイキと働ける環境を創り、
  - ③ 業績をあげ、会社を発展させ、
  - ④ 皆の笑顔を創り、皆から信頼され、
  - ⑤ そして大切な家族・自分自身も幸せになる。
- そんなことが可能になるのです。

しかし、マネジメントが扱うものは「人のココロ」です。  
運転の技術だけを机上で学んだところで、「人のココロ」を運転することはできません。  
「人のココロ」を運転するのに必要なものは、やはり「ココロ」なのです。  
マネジメント・管理職の「ココロのあり方」「マインド」が求められています。

2日間の研修にて、マネジメント・管理職の求められる【スキル】と【マインド】のベースを身につけることができる「ココロの運転免許取得講座」。

ぜひ！受講してみてください！何よりも、あなたのココロが楽になり、幸せになれる。そんな、研修です。

#### ■対象

経営層、管理職、中間管理職、リーダークラス、次世代リーダー、メンター、労働組合役員等

### 受講者の声

- 部下後輩のためと思ってやっていたことが、自分がストレスから逃避するための行動だったということ、部下後輩を傷つけ遠ざけてしまっていたかもしれないことに気づき、大変衝撃を受けました。マネジメントの本質を理解できたように感じました。「時間が無い」「忙しい」を理由にコミュニケーションを疎かにしてしまっていたことが、明日からはまずは1分、部下後輩の心に耳を傾けてみます。
- 研修後1ヵ月間、部下と真剣に向き合いました。職場が変わりました！業績も飛躍的に向上しました！私自身、部下のためと思ってモチベーションを奪ってしまっていたことを痛感させられました。部下から頼りにされる存在になることができ、幸せを実感しています。
- 今まで考えていたマネジメントとは全く違うものでした。多くの悩める管理職・経営層にも聴いて欲しい内容です。

## ☆研修プログラム

■2日研修（10時～17時）※企業様、労働組合様の状況、ご要望を踏まえ、カスタマイズさせていただきます。

### 【1日目】

| タイトル                               | 内容  | 詳細   |
|------------------------------------|---|--|
| ◇オリエンテーション<br>(30分)                | <ul style="list-style-type: none"> <li>●研修の目的説明</li> <li>●自己紹介&amp;コミット(研修参加時の気持ち、終了時の目標)</li> </ul>  | <p>研修参加者の中には「この忙しいのに、なんで研修なんか」という意識で参加される方も少なくありません。</p> <p>そういう方でも、「せっかくの時間なので、何かひとつでもつかんでいこう！」と前向きになれるセッションです。</p>   |
| ◇心のOSをインストールする<br>(90分)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>●マネジメントの本質とは</li> <li>●心のエネルギー「モチベーションの理解」～なぜスキルテクニックだけを学んでも効果がないのか～</li> <li>●【ワーク】人間観、仕事観、人生観</li> <li>●【ワーク&amp;ディスカッション】上司や部下のことをどう見ているのか</li> </ul> | <p>「正しいことを言えば、人は動く（正しい事を言っても動かないのであれば、それは相手が悪い）」と勘違いしている方は少なくありません。</p> <p>ロジカルに見える思考を持っている方は特に、その傾向が強くなります。</p> <p>人の心を動かすものは何か。</p> <p>何が人のモチベーションを高めるのか。</p> <p>ワーク・ディスカッションの中で、気づいていただきます。</p>   |
| ◇自己を知るための心理学<br>(交流分析)<br>(120分)   | <ul style="list-style-type: none"> <li>●【ワーク】心理テストの実施</li> <li>●言葉は必ず「心から出る」</li> <li>●キャッチボールとドッジボールのコミュニケーション</li> <li>●【ディスカッション】より良いコミュニケーションのための「心の持ち方」</li> </ul>                         | <p>私たちはそれぞれ固有の「心のパターン」を持っています。時にはそれが個性として発揮され、また時にはクセとしてコミュニケーションを阻害してしまいます。心理テストと明解なコミュニケーション理論を通じて「自分を知る」内容です。</p> <p>自分の知っている自分の姿と、周りから見える自分の姿のギャップに気づく、大好評のプログラムです。</p>  |
| ◇部下との信頼関係を築き、課題を解決に導く心理学<br>(120分) | <ul style="list-style-type: none"> <li>●真の「成幸者」とは</li> <li>●【ワーク】部下が心を閉ざす「おきまりの12のパターン」</li> <li>●部下の心を開く「聴き方の極意」</li> <li>●【ワーク&amp;ディスカッション】信頼関係を築き、部下を問題解決に導く「聴き方の技術」</li> </ul>             | <p>「聴く能力」は生涯獲得賃金に大きな影響を与えることがわかってきました。つまり成功者（成幸者）は「優秀な聴き手」であるということです。</p> <p>本講座は「聴けない理由」「聴くために必要な知識と技術」が明解に学べる内容です。</p> <p>「聴けない理由」に気づき、「聴くことの大切さ」を真に理解することにより、今までは無意識のうちに相手の心を遠ざけ、反発を招いていた自らの対応をコントロールできるようになり、顧客との信頼関係を築き、人間関係を劇的に改善させていくための講座です。</p> |

## 【2日目】

| タイトル                                       | 内容  | 詳細   |
|--|---|--|
| ◇アサーション（相手が自ら行動を変えてくれる<br>真の自己開示）<br>（60分） | <ul style="list-style-type: none"> <li>●「心の温度」を伝える、「素直になる」ということ</li> <li>●【ワーク】信頼され、愛され、協力者を増やすための「伝え方」</li> <li>●上司も部下も！相手が気持ちよく行動を変えてくれる「伝え方」</li> <li>●【ワーク】救助の1メッセージ、感謝の1メッセージ</li> </ul>   | <p>「伝える」というコミュニケーションは相手をうまく動かすことではなく、自発的に協力したくなるように働きかけることです。成功者（成幸者）の共通点は唯一、「並外れて協力者が多い」ものです。</p> <p>自分の中の「真に素直な感情」とは何か。</p> <p>あなたの伝えている内容は、本当に「自己開示」「自己主張」なのか。</p> <p>相手が気持ちよく行動を変えてくれる「伝え方」とは何か。</p> <p>パートナーがドンドン協力者となり、相手も自分も幸せになっていく「伝え方」を習得していく内容です。</p> |
| ◇【演習】ジャングルロック～遭難からの脱出～<br>（90分～120分）       | <ul style="list-style-type: none"> <li>●ジャングルで遭難したグループ。</li> <li>●メンバーの知識経験を総動員して、グループ全員が生き残るための最適解を探していくワークです。</li> <li>●研修で学んだ知識・マインドを発揮する、総集編のワークです。</li> </ul>  | <p>研修で学んだ内容を再確認するためのワークです。</p> <p>①個人で考えるよりも、チーム全体で協力して考えたほうが効果が高い、ということを実感していただきます。</p> <p>②どのような聞き方をすれば意見を引き出すことができるのか、どのような伝え方をすると不満が出ず協力してもらえるのか、研修で学んだことを実感していただきます。</p>  |
| ◇【演習】実践！評価面談<br>（90分～120分）                 | <ul style="list-style-type: none"> <li>●上司役、部下役を設定し、評価面談のロールプレを行います。</li> <li>●研修で学んだ知識・マインドを、実際の評価面談で発揮するための実践型ワークです。</li> </ul>   | <p>評価面談の場において、部下と信頼関係を築き、モチベーションを引き出し、組織の生産性を最大限に高めるための実践ロールプレです。</p> <p>研修効果をすぐに現場で発現するためのポイント、留意すべき点等について実際のワークの中で実感していただきます。</p>  |
| ◇人生を170度変えるための心理学（ABC理論）<br>（90分）          | <ul style="list-style-type: none"> <li>●固定観念とは「気づいていない自分の考え」</li> <li>●【ワーク】ビリーフ・チェンジで「しなやかな心」になる方法</li> <li>●【ワーク】「やりたくない」を「やりたい仕事」に変える術</li> <li>●ビジネスパーソンに必要なメンタルタフネス</li> <li>●【ワーク&amp;ディスカッション】部下のメンタルヘルスをサポートする「ラインケア」の方法</li> </ul> | <p>私たちの心を悩まし、ストレスを与えるものは「出来事」ではありません。出来事が苦痛を与えるのではなく、その出来事に対する「認知（とらえ方、考え方）」が心の世界をつくり出します。</p> <p>認知療法「ABC理論」に基づき、自身の固定観念や受け取り方、思考のクセについて学んでいく、悩みやストレスを乗り越える「強靱な心のつくり方研修」です。</p> <p>『人生を大きく変えるきっかけとなった！』という感想をいただく、大好評のプログラムです。</p>                              |