

～新入社員・若手の心に火を灯し、
真のコミュニケーションを身につけさせるために～

新人対象ビジネスコミュニケーション研修

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
真のコミュニケーションに必要な「マインド」を心あたたまるエピソードと共に伝えることにより、若手世代に不足している「人間関係の構築能力」を高め、社内・社外問わず円滑な人間関係を築き、社会人として即戦力となれる人財の育成を支援します。
そして、真のプラス思考、自身のストレス・マネジメントの方法を学び、厳しいビジネスの世界を生き抜いていくために必要不可欠な「ストレス耐性」についても身につけていただきます。
新入社員だけでなく、若手、中堅層にもオススメの研修です！
- ビジョン
学生から社会人へ進むにあたり、必要不可欠な「ビジネスコミュニケーション」を学び、即戦力として活躍していただきます！
- 対象
新入社員～若手社員対象
- 標準時間
1日～5日間（半日×5回が標準となります）

受講者の声

- 自分が思っていた自分の姿と、「周囲の人から見た自分の姿」のギャップに驚いた。普段どうしても自分のコミュニケーションのやり方が当たり前になってしまい、相手のコミュニケーションスタイルや価値観を無意識に否定してしまっていることに気が付いた。コミュニケーションは常に「相手本位」であることを意識して、職場でも活かしていきたい。
- 講座の内容がとてもわかりやすく、感動的でした。すぐにでも実践できる内容だったので、今日からすぐに取り入れて、多くの人に協力してもらえる素敵な「成幸者」になりたいと思います。
- 「真のプラス思考」を学び、なぜ自分が「ネガティブ思考」に陥りがちなのが良くわかりました！今後の社会人生活において、常に自分の「受け取り方」を見直すことを意識し、ストレスをコントロールしていきたいと思います。
- 上司の気持ちになって考えてみて、初めて、自分がなぜ怒られるのかがよくわかりました！コミュニケーションは上司がするものだと思っていましたが、これからは、自分から上司にアプローチをして、良い協力者になりたいです！

☆研修プログラム（例）

■半日（13時～17時）研修×5日間（月1回）※ご要望に応じて、時間・内容共にカスタマイズしてご提案します。

【第1回】

◇コミュニケーション タイプ分析	<ul style="list-style-type: none"> ●心理テストの実施 ●心の「クセ」に気づく ●「間違い」ではなく「違い」に気づく 	<p>人にはそれぞれ「コミュニケーションにおけるタイプ」があります。「あなた」と「私」では、感じ方、受け止め方、モチベーション等、いろんな「違い」があるのですが、私たちはその「違い」について、「相手が間違っている」「私が正しい」と受け止めてしまいがちです。相手と自分のコミュニケーションの「違い」に気づき、お互いを尊重しあう意識を醸成する「会社組織の基盤」となる研修です。</p>
◇交流分析	<ul style="list-style-type: none"> ●心理テストの実施 ●言葉は必ず「心から出る」 ●キャッチボールとドッジボールのコミュニケーション ●より良いコミュニケーションのための「心の持ち方」 	<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。自分が思っている「自分の姿」と、周囲が観ている「自分の姿」とのギャップ。自らの「心のパターン」に気づき、自分の感情や行動を「コントロール」できるようになるための研修です。</p>

【第2回】

◇前回の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ●前回内容の振り返り ●課題フィードバック 	
◇モチベーションを 理解する	<ul style="list-style-type: none"> ●モチベーションが高まる理由 ●モチベーション・チェックリスト ●経済的要因と、非経済的要因 ●10のモチベーション因子の高め方 ●コミュニケーションとモチベーションについて 	<p>人によってモチベーション（動機づけ）の源は違います。モチベーション要因を10項目に落とし込み、あなたの「心のエネルギー」の源を探ります。「前向きな心と行動」を自然に維持するために必要不可欠な内容です。「どこに自分のやる気スイッチ」があるかを明確にしてゆくとともに、部下や後輩、子どものモチベーションを上げる取り組みを通じてマスターします。</p>
◇夢を実現するための セルフコーチング	<ul style="list-style-type: none"> ●夢、ビジョン、目的を考える ●なぜ、夢は実現できないのか「GROWモデル」 ●チャンクダウン～目標達成の極意～ 	<p>「思考は現実化する」有名なナポレオンヒルの言葉です。人間はイメージできないものは実現することができません。「GROWモデル」を学びながら、自分自身が持つ素直な「将来に対する願望」を思い描き、頭の中でビジョンを鮮明に持ち、「何のために行うのか」という目的を明確化していきます。そして、目標達成するために最も大切な「一歩の踏み出し方」を学びます。</p>

【第3回】

◇前回の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 前回内容の振り返り ● 課題フィードバック 	
◇相手との信頼関係を築き、課題を解決に導く心理学	<ul style="list-style-type: none"> ● 真の「成幸者」とは ● 【ワーク】相手が心を閉ざす「おさまりの1 2のパターン」 ● 相手の心を開く「聴き方の極意」 	<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>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、上司や同僚、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研修です。</p>
◇傾聴「実践」	<ul style="list-style-type: none"> ● ロープレ「営業Ver」 ● 上司の気持ちを理解する ● 上司を協力者にする「部下力」 	<p>ロープレの中で、パッシブリスニング、アクティブリスニングを体感、実践していきます。</p> <p>また、ゲシュタルト心理学に基づいたロープレを実施し、上司の立場や役割を理解しつつ、上司が自分の「協力者」となってくれるコミュニケーションを身につけます。</p>

【第4回】

◇前回の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 前回内容の振り返り ● 課題フィードバック 	
◇ストレスマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> ● 論理療法「A B C理論」 ● マイナスの固定観念に気づく ● 事実に対する「解釈」を疑う ● 「選択理論」幸福も不幸も自分の選択次第 ● メンタル・タフネスのためのトレーニング 	<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。</p> <p>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「A B C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「強靱な心の作り方研修」です。</p>
◇心理療法を学ぶ	<ul style="list-style-type: none"> ● 行動療法 ● 自律訓練法 ● ヨガ（外部講師）※ 	<p>様々な心理療法を学び、自分自身に適した「ココロの整え方」を身につけます。</p>

【第5回】

◇前回の振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ● 前回内容の振り返り ● 課題フィードバック 	
◇組織の中で輝くためのコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ● 「心の温度」を伝える、「素直になる」ということ ● 信頼され、愛され、協力者を増やす「伝え方」 ● 相手が自ら行動を変えてくれる「アサーション」 	<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」ということです。</p> <p>自分の中の「真に素直な感情」とは何か。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。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>周囲の人たち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>
◇総合学習	<ul style="list-style-type: none"> ● ディベート ● ジャングルからの生還 	<p>全5回のプログラムにて学んだ内容の「総合学習トレーニング」です。</p> <p>ディベートという対立軸が得意な状況の中で、学んできたことを活かし、何ができて、何ができないのかを再確認します。また、ワークを通じ、「組織（会議）にて最適な結論を導くプロセス」について学びます。</p>