



～メンティーとの信頼関係を築き、潜在能力を最大限引き出すために～
メンター研修

 研修のポイント

- 目的・内容
業務多忙やコミュニケーション不足の状況下、人財育成が疎かになっているという危機感を抱き、OJTだけでは対応できない部分を補うための制度として、「メンター制度」を導入する企業が増えてきています。しかしながら、メンター制度がうまく機能していないケースも多いようです。
その背景として、メンター自身が「何のためにメンターをやるのか」「自分自身にとって、会社全体にとって、どれだけ役に立つことなのか」を理解納得できていないこともあるようです。また「指導してやろう」「解決してやらなければならない」という姿勢も、制度がうまく機能しない要因となっています。
メンターの役割・必要な「カウンセリングマインド」とは何か。将来のマネジメントにも十分に応用できるスキルを学び、新人・若手の良き「サポーター」になると共に、自身も大きく成長していただく研修です。
- ビジョン
学んだ「カウンセリングマインド」をベースに、コミュニケーションスキル、マネジメントスキル、コーチングスキルを活用し、組織のリーダーとしての能力を発揮し組織を活性化するとともに、将来のマネジメント候補として活躍する！
- 対象
メンター、次世代リーダークラス対象
- 標準時間
2日～4日間

 受講者の声

- 自分の業務も忙しく、正直「メンター」になるのは面倒くさいと思っていましたが、研修を受け、人を育てるということに大いに興味が湧いてきました。また、自身のコミュニケーションについて振り返る良いきっかけにもなりました。
- 上司にも聴いて欲しい！と思いました。この研修で学んだマインド・スキルを基に、部下の心に寄り添って、わかろうと努めてくれる上司のもとだったら、部下はイキイキとモチベーション高く働けるのでしょね。
- 自分が「メンター」になることに少なからず不安を感じていましたが、研修を受けて、メンティーと会うのが楽しみになりました！

☆研修プログラム（例）

■ 2日研修（9時～18時） ※2日研修＋振り返り2日が理想的です。

【初日】

タイトル	内容	詳細
◇何のために「メンター」をやるのか 9時 ～11時	<ul style="list-style-type: none"> ●「メンター」とはどんな人？ ●「メンターリング」とは ●「メンター」と人財育成 ●「対話」と「会話」の違い 	<p>「メンター」の役割について、後輩（メンティー）を指導し解決する人と誤解している人は少なくありません。</p> <p>「メンター」の役割は何なのか。真のメンターシップとは何か。「対話」と「会話」の違い、相手のことをわかろうとすることの大切さ等を学んでいきます。</p>
◇自分の心を知る交流分析 11時 ～12時30分	<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。</p> <p>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講座です。</p>
◇信頼関係を築くためのコミュニケーション「聴き方」 12時30分 ～16時00分	<ul style="list-style-type: none"> ●真の「成幸者」とは ●相手が心を閉ざす「おきまりの12のパターン」 ●相手の心を開く「聴き方の極意」 ●信頼関係を築き、部下を問題解決に導く「聴き方の技術」 ●「真のコミュニケーション」において最も大切なこと 	<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>
◇信頼関係を築くためのコミュニケーション「伝え方」 16時00分 ～18時00分	<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、協力者を増やすための「伝え方」 ●相手が気持ちよく行動を変えてくれる「伝え方」 	<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>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>

【2日目】

タイトル	内容	詳細
◇価値観のギャップを埋めるコミュニケーション 9時 ～10時20分	<ul style="list-style-type: none"> ●情報格差を解消する ●成功例を提示する ●価値観の見直しを図る 	<p>当然のことながら、人はそれぞれ異なる価値観を持っています。そして、立場役割、年代によって、与えられる情報にも格差があります。私たちは当然あってしかるべき価値観の違いや情報の格差に目を向けることができず、「自分本位」のコミュニケーションを取ってしまいがちです。メンティーとの価値観のギャップを埋めるためのコミュニケーションについて学んでいきます。</p>
◇モチベーションを高める方法 10時30分 ～12時00分	<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、メンティー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>
◇強い心を維持するための心理学 13時00分 ～15時	<ul style="list-style-type: none"> ●論理療法「ABC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 ●幸福も不幸も自分の選択次第 ●選択理論を応用する ●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。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。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>
◇理想の「メンター」になるために 15時10分 ～17時30分	<ul style="list-style-type: none"> ●研修の振り返り ●行動計画の策定 ●理想の「メンター」になるために 	<p>(夢) 自分がなりたい「メンターの理想像」を描く。 (目的) 何のために「メンター」をやるのか、を考える。 (ビジョン) 「メンター」の理想像に近づいた時、どんなビジョンが描けるかをイメージする。 (ゴール) 「メンター」の理想像に近づくための①身近なゴール、②中期的なゴール、③長期的なゴールを設定する。 (目標) ゴールを達成するための具体的な目印、行動計画を策定する。</p>