

コースコード：TF-HR012

税込価格：55,000円 (税抜価格：50,000円)

日数：1日間

ここに注目!!

あなたは、次の2人のチームメンバに対して、どのように接しますか？

メンバA：藤田さんと秋山さんが、社長賞にノミネートされて本当に良かった！2人とは難しいプロジェクトで知り合ったんですけど、本当に前向きで気持ちよく仕事ができるんです。それに人事部が夏の会議を古い会議場から湖畔のリゾートホテルに変更してくれたんです。楽しみ！

メンバB：明日は重要な取引先との会議です。この会社との取引は、ちょうど1年半になります。この会議はとても重要です。顧客サービスの善し悪しや改善点などを分析するいいチャンスです。意見が対立した場合は、プラス、マイナスを考えて、解決策を見出していきます。

受講対象者

このトレーニングはこのような方におすすめです。

- ・プロジェクトをはじめとした、主にチームで活動し、成果を上げる必要があるビジネスパーソン

前提条件/前提知識

このコースを受講する前に受講者が習得しておく必要がある知識およびスキルは次のとおりです。

どなたでもご受講いただけます。

目的

このコースを修了すると次のことができるようになります。

- ・自分を駆りたてる個人的な動機づけを理解し、活用する
- ・対立の解消スタイルとそれが他の人たちに及ぼす影響を理解する
- ・不適切で、非生産的なコミュニケーションを認識する
- ・チームのモチベーション、対立解消、コミュニケーションをさらに強化する

アウトライン

導入

なぜ、私はあの人と話が合わないのか

話が合わない人と仕事をするために



4つのコミュニケーション・スタイル

コミュニケーション・スタイルとは
自分のコミュニケーション・スタイルを知る
4つのコミュニケーション・スタイルの紹介
コミュニケーション・スタイル別の長所

あなたの動機付けの要因

私の理想の職場環境
スタイル別の好みの環境
私の動機付けの要因
私のモチベーションを高める

人と対立したときのあなたの行動を学ぶ

対立とストレス
対立状況におけるスタイル
対立状況でのあなたのスタイル
対立への4つの反応
他の人たちへの影響
対立に対処する

異なるスタイルに適応するコミュニケーション

効果的でないコミュニケーション
各スタイルとうまく関わる秘訣
効果的なコミュニケーション