

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

トレーニング内容

チームにはさまざまな仕事の進め方をする人が集まっています。メンバー間の考え方の違いによって仕事の混乱や停滞、不安を招く可能性もあります。メンバーが自分達の違いを理解する枠組みを備えると、他のメンバーに何が期待でき、チームが何を必要としているのかを理解するための方法を知ることができます。

[人の行動原理の基本を知る]

人の行動特性を左右するふたつの軸（内向的が外交的か、成果に興味があるかプロセスに興味があるか）を理解します。すべての人はこのふたつの軸をどういうバランスで持っているかによって分類する手法を習得します。

[自分の行動特性を知る]

行動原理や原則に基づいて、自分自身の行動特性を理解します。自分がどんな価値観に基づいて行動しているのか、どういったことに興味を持ち、どういったことを恐れているか、ということを整理します。

[相手の行動特性を読み取る]

相手の行動特性を読み取ります。相手がどんな価値観を持っているか、どういったことに興味を持ち、どういったことを恐れているか、ということ、相手の行動やしぐさ、口調などから推論し、整理します。

[相手に合ったコミュニケーションを取る]

推論した相手の行動特性に基づいて、相手にマッチしたコミュニケーションを行います。アプローチを行います。相手に合った行動を取ることで、効果的なコミュニケーションが可能になります。

本トレーニングでは、これらを効率よく学習するために、コミュニケーションカードというツールを用います。

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。

ワンポイントアドバイス



受講対象者

このコースの受講対象者は次の通りです。

- ・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

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