

コースコード：TF-HR032

税込価格：55,000円 (税抜価格：50,000円)

日数：1日間

---

## ここに注目!!

次の部下が望んでいることの本質を理解し、あなたの目標にコミットメントを得ることができますか？

部下A：他人の考え方や態度、意見なんてどうでもいいんです。意見なんて、人それぞれなのは当たり前ですから。それよりも、一度やると決めたことを最後までやりとげること、雑な仕事をしないことのほうが重要です。時間を守らないなんて、もってのほかです。

部下B：データベースのデータが一部あいまいなのが気になります。このままでは、意志決定に必要な分析が十分にできません。まずは現在行っている作業をいったん中止して、データがすべて正しいことを確認してから先に進んだほうがいいと思います。

## 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。

- ・チームや組織のリーダー、マネジャー、およびマネジャー候補

## 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。

- ・人にはそれぞれ行動特性があり、動機づけの理由や恐れの対象が異なるということを理解する。
- ・部下のモチベーションの対象となるものを知り、自分のマネジメントの方法を調整する。
- ・部下の抱く反感と抵抗心を理解し、取り除く。
- ・意欲があり、有能でコミットメントの高い部下を育成する。

## 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

#### 上司と部下の行動特性

動機づけの原則  
上司としての私の強み

#### 目標と恐れへのアプローチを学び、部下のコミットメントを高める

目標と恐れについて  
スタイル別の目標と恐れ  
私の改善プラン

#### 部下の意欲と能力によって、あなたのマネジメントスタイルを調整する

「意欲」と「能力」について  
マネジメント・アプローチ  
私の改善プラン