

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

トレーニング内容

チームメンバーには、それぞれの目標や動機付け、モチベーションの対象があります。自ら動機づけられ、やる気を高める環境を生み出すためには、まず部下の好みや期待を知り、どのような環境を必要としているかを理解することが求められます。そうすることで初めて、部下を適切にマネジメントすることができるのです。

[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、ということを、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!!

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。

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。

- ・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

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