

ビジネスの現場ですぐに実践できる

コロナ感染 予防対応！	<h1>アドラー心理学講座</h1> <h2>「リーダーのための勇気づけマネジメント」</h2>
WEB受講 可能！	

- ◆日時：2024年6月7日(金) 10:00～16:00
- ◆会場：TH企画セミナールームA ※会場/WEB 選択可
(東京・JR田町駅下車 徒歩約6分)
- ◆受講料：(消費税等込) 1名:49,500円
同一セミナー 同一企業同時複数人数申込の場合 1名:44,000円
- ◆受講資料：製本テキスト(受講料に含)
※別途テキストの送付先1件につき、配送料1,210円(内税)
- ※1週間の録画視聴あり(当日の出席・欠席の有無は問いません)

チーム・組織のマネジメント、信頼関係構築のポイント、 困難克服の具体的法、他者に勇気を与える実践スキル、 より良い人間関係の構築ノウハウについて、アドラー心理学に基づき、 実践的に分かりやすく解説する特別セミナー！！

【講師の言葉】

皆さんは仲間のモチベーションを上げたり、悩む人の相談にのったり、或いは他者と良い人間関係を築いたりといったチームの人的マネジメントは得意でしょうか？これまで私は多くの企業研修を担当してきましたが、ほとんどの人が社内で「ヒト」に関する悩みを抱えています。社員の退職理由なども調査すると「社内での人間関係」が大多数を占めます。皆さんの研究やプロジェクトにおいては、一人の研究者や技術者が抜けてしまうことでプロジェクト全体が失われることもあるのではないのでしょうか。そんな状況を鑑みて本研修では今話題のアドラー心理学から「人間性の原理」を理解し、これら「ヒト」の問題を解決するために必要な鍵を伝授していきます。

心理学者アルフレッド・アドラーは「人の悩みは全て人間関係である」と述べ、より良い対人関係の構築と人間が幸せに生きるための理論を打ち立てました。

この研修によって、あなたはリーダーとしてチーム内でプラスの影響力を発揮できるようになり、「あなたと仕事ができて良かった…」と周囲から言われる存在になることができます。もちろん家族関係や友人関係などプライベートでの活用も可能です。奮ってご参加ください。

【受講形式】 会場・WEB

- 【受講対象】
- ・リーダーやマネジャー、及びそれらを目指す方々
 - ・周囲との人間関係構築やコミュニケーションに悩む方々
 - ・他者に影響力を発揮できる人材になりたい方
 - ・業種や所属、レベルは問いません

【予備知識】 特に必要ありません

- 【習得知識】
- 1) 自信を持ってチームマネジメントができるようになる
 - 2) 困難を自力で克服できる「勇気ある人」になることができる
 - 3) 他者に「勇気」を与えるスキルが身につく
 - 4) 周囲とより良い人間関係が築くことができる など

【進 呈】 講師著書：「リーダーのために勇気づけマネジメント ～ビジネスに生かすアドラー心理学～ (セルバ出版) を進呈します。



●申込書 ・2024年6月7日(金)「アドラー心理学講座「リーダーのための勇気づけマネジメント」

会社名	〒	住所
TEL		FAX
正式所属		正式所属
受講者名		受講者名
E-mail		E-mail
振り込み 予定		通信欄

◆プログラム◆

【講師】 株式会社プログレス 代表取締役 渡邊 幸生 先生

一般社団法人アドラー・ビジネスマネジメント協会 代表理事
認定ELMTトレーナー(アドラー心理学)

1, さまざまな見方・考え方の存在を認める

- 理論1:自分特有のメガネ
理論2:さまざまなメガネに対する心掛け

2, 聴き上手になる

- 理論1:聴き下手な対応とは?
理論2:聴き上手な対応とは?

3, 言い方を工夫する

- 理論1:4つのタイプの言い方
理論2:命令口調と依頼口調

4, 感情と上手につき合う

- 理論1:感情のメカニズム
理論2:「私メッセージ」の活用

5, 目的を意識する

- 理論1:行動には目的がある
理論2:目的論での問題解決

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

6, 自分の人生を引き受ける

- 理論1:自分の人生は自分で決める自己決定性
理論2:yes, but~, のメカニズム

7, あたり前の価値を再確認する

理論:ダメ出しが生む弊害

8, ものごとを前向に考える

- 理論1:リフレーミング法
理論2:楽観主義(プラス思考)とは?
理論3:失敗の受け止め方

9, 勇気づけをする

- 理論1:「ほめる」と「勇気づける」の違い
理論2:勇気づけに必要な態度と技術
理論3:勇気づけができる人が持つべき資質

質疑・応答

【受講者の声】

- ・心理学というとなかなか敷居が高いイメージでしたが、渡邊先生の丁寧な説明で納得しながら講義を受けられました。
- ・内容がかなり多く、セミナーの中で1つ1つを消化しながらというのは難しいと感じましたが、テキストや参考図書も配布していただいたのでもう一度振り返りながらの学習もしやすかったです。
- ・自分自身の癖を再確認し、どのように活かしていくか、言葉を変化させるかを考える機会になりました。自分の特性と「勇気づける」を十分に理解するには、少し時間が必要と感じましたが、気がついたことを一つ一つ実践していこうと思います。あと、もやもやを楽しむようにしたいと思います。
- ・非常に面白かったです。明日に使えるキーワードがわかりやすく、また、理解しやすかったので早く改善を進めていきたいと考えています。

◆セミナーお申込要領

●申し込み方法

- ・弊社ホームページの申込欄又は、FAXかE-mailにてお申し込みください。
- ・折り返し、受講票、請求書、会場案内図をお送り致します。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルは、お受け致しかねますので、必要に応じ代理の方のご出席をお願いします。
- ・開催日の8日前以内のキャンセルの場合、受講料の全額を申し受けます。

●お支払い方法

受講料は原則として開催前日までにお支払い願います。経理上、受講料のお支払いがセミナー開催後になる場合は、お支払日をお知らせ願います。振り込み手数料は御社の御負担にてお願いします。

●申込先



(株)TH企画セミナーセンター

〒108-0014 東京都港区芝4-5-11-5 F

TEL:03-6435-1138

FAX:03-6435-3685

E-mail:th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0607 (開催日)

詳細、その他のセミナーは、ホームページをご覧ください。

<https://www.thplan.com/>