

職場で直ぐに実践できる！！

Zoom
セミナー !!

LIVE+アーカイブ
配信1週間視聴可

技術者・研究者のための 「対話力の高め方&人の動かし方」

～実践ワークを交えて～

- ◆日時：2024年6月18日(火) 10:00～16:30
- ◆会場：WEB受講のみ (Zoomシステム)
※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)
- ◆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)

対話をもたす力の理解、人の認知と行動の関係性、マネジメントとリーダーシップ、マネジメントとディベロップメント、あなたらしいリーダーシップとマネジメント、教え方の使い分け、アドバイスのタイミング、対話型リーダーになり、人が動き出すための在り方と基本・応用スキル、フィードバックの新定義と具体的やり方、年上人材への対応法もついて、豊富な実務経験に基づき、実践ワークを交え分かりやすく解説する特別セミナー！！

【講師の言葉】

日本企業は生産性が低い、また従業員の会社に対するエンゲージメントが低い、そして人生全体となる幸福度Well-beingが、OECDのみならず現在発展を続けている国と比べても低いと言われています。しかしながら、日本企業はこれまでさまざまな世界に通用する製品やサービスを作り出し、世界に貢献してきました。日本の力は個の力より、和を重んじる歴史からチーム・組織の力が強みでした。人の個性より、没個性で取り組むこと優先し、それが成功の要因の一つでした。生成型AIが開発され、またデジタル化・機械化が一層進み、今後の10年の仕事は大きく変化していくことが予測されています。この変化する未来社会で、さまざまなAI、デジタル、機械を使い、またこれらを作り出し、価値ある製品やサービスを創っていくのは人の力です。そして人が一人ひとり、個性を出し、強みを活かしていくことが多様性の時代の成長の鍵になります。AIが活用され始め、人が今まで以上に対話を求めていることがわかっています。AIを活用したコールセンターでは顧客が今まで以上に対話を求め、AI開発企業がコミュニケーション不足によりバラバラになりかけました。対話不足から生じるお互いの理解不足や不信感が人が離職し、対話による相互理解・相互信頼でチームの結束が高まり一人一人が活躍し輝き、組織の生産性は大きく高まります。人が喜んで動き、活躍する会社・組織・チームには対話が必要とされています。研究者・技術者は個人で取り組むことが多いですが、小さなイノベーションが多様な人との対話によって生み出され、大きなイノベーションに結びついています。一人の天才がイノベーションの素を見つけたとしても、それを活かしプロジェクトや事業として発展させるには、人の協力や支援が欠かせません。優れた研究者・技術者は、優れた対話力を身につけ、世の中に大きく貢献していくことができます。技術者・研究者の方にも、そしてさまざまな職種で対話が求められている時代です。対話力を身につけるために、本セミナーでは講師からの一方的な説明ではなく、受講者通しの対話と聴く力の実践機会となるワークを行いながら、受講者相互の気づきの機会を増やし、考えを整理し、受講後の職場での実践に繋げていきます。

【受講形式】 WEB受講のみ ※本セミナーは、Zoomシステムを利用したオンライン配信となります。

- 【受講対象】
- ・技術/研究部門の管理職、プレイングマネージャー、プロジェクトリーダー
 - ・新任管理職
 - ・管理職候補の職場リーダー
 - ・チームの活性化、生産性向上を実現したいマネージャー/リーダー
 - ・事業開発担当者
 - ・人事担当者、人材育成担当者およびその管理職

【予備知識】 特にありません

- 【習得知識】
- 1) 対話をもたす力の理解、人の認知と行動の関係性の理解
 - 2) マネジメントとリーダーシップ、マネジメントとディベロップメントの共通点と違い
 - 3) あなたらしいリーダーシップとマネジメント
 - 4) 教え方の使い分け、アドバイスのタイミング
 - 5) 「対話型リーダーになり、人が動き出すための在り方と基本スキル、応用スキル
 - 6) フィードバックの新定義と具体的やり方
 - 7) メンバーへの教え方と、良い行動を継続する関わり方
 - 8) 年上人材への対応法



【進呈】 講師著書「リーダーは聴く力が9割」(ばる出版)を進呈します

セミナーご案内 関連部署へご回覧願います

◆ プログラム ◆

【講師】 合同会社Kiku塾代表、
一般社団法人日本リーダーコーチ協会代表理事 菊岡 正芳 先生
武田薬品工業、ヤンセンファーマを経て現在に至る

| | |
|---|--|
| <p>第1章「対話力を高めると起きる素晴らしいこと」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・対話力を高めると何が起きる？ ・あなたの目指すところ: To be ありたい姿と To become なりたい姿 ・ボス型リーダーが行なっていることのメリット・デメリット ・あなたらしいリーダーシップとマネジメントを作る ・Well-being 幸福度と対話力 | <ul style="list-style-type: none"> ・フィードバックのタイミングと方向性 ・フィードバックの具体的やり方 |
| <p>第2章「対話型リーダーになり、人が動き出すための基本；在り方とスキル」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションギャップが起きる理由 ・ティーチング・コーチング・カウンセリングの違いと適用 ・アドバイスのタイミング ・対話型コミュニケーションの設計図 ・相手の関心を捉え対話するための基本スキル ・たったこれだけで人が動き出す、誰にも効く「聴く力」三大スキル | <p>第4章「メンバーへの教え方と、良い行動を継続する関わり方」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・メンバーへの教え方の8要素 ・行動の捉え方 ・自発力を高める、たった一つのコツ ・人の関わり方とパフォーマンス発揮度 ・心理的安全性を高い職場と低い職場 |
| <p>第3章「フィードバックの新定義と具体的やり方」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・上司指摘型フィードバックの功罪 ・新しいフィードバックの定義 | <p>第5章「年上人材への対応法」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年上人材は増え続ける ・年上人材の特徴 ・年上人材対応の基本戦略と戦術 ・「Do やること」「Don't やっちゃいけないこと」 <p>質疑・応答</p> |

◆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 TH企画 セミナーセンター 株式会社 TH企画

〒108-0014 東京都港区芝4-5-1 11-5F
TEL: 03-6435-1138
FAX: 03-6435-3685
E-mail: th@thplan.com

検索 TH企画 → サイト内検索 0618 (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/>

●申込書 ・2024年6月18日(火)「技術者・研究者のための「対話力の高め方&人の動かし方」

| | | |
|--------|---|--------|
| 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 |