

研修企画書

斐 鎬洙 (ペ ホス)
ミカタプラス
MAIL : contact@en-coach.com

【タイトル】

相手を指示待ち人間にしてしまう伝え方

【対象者】

- 新入社員を教育する立場にある教育係・プリセプター等
- 患者や利用者の主体性を引き出したい医療・介護の専門職
- チームをリードする立場にある方（経営者・管理職・主任・リーダー等）

【受講で得られる主なメリット】

- 自分の伝え方に関する自己覚知が高まり、意識的な伝え方ができるようになる
- 教育・指導の場面で、相手が受動的になってしまう伝え方を減らし、相手の主体性や意欲を損ねない教育や指導ができるようになる
- 無意識に行われるパワーハラスメントを回避・抑制することができる

【コンセプト（概要）】

医療・介護の仕事に限ったことではありませんが、チームでサービスを提供する場合、専門的な知識や技術が求められます。その中でも対人関係力（ヒューマンスキル）が及ぼす影響は広範囲に及びます。

社員の対人関係力が低い職場	社員の対人関係力が高い職場
患者・利用者との信頼関係が乏しい	患者・利用者との信頼関係がある
悪い口コミ（評判）が広がり、業績が下がる	良い口コミ（評判）が広がり、業績が伸びる
苦情やトラブルが起きやすい	苦情やトラブルが起きにくい
スタッフ間の信頼関係が乏しい	スタッフ間に厚い信頼関係がある
心理的安全性の低い職場になる	心理的安全性の高い職場になる
メンタル不調による休職・離職が起きやすい	メンタル不調による休職・離職がない
パワーハラスメント事案が生じやすい	パワーハラスメント事案が起きない
チームとしてまとまりのない職場になる	チームワークの良い職場になる
生産性があがらず、不平不満がはびこる	生産性が向上し、活気のある職場になる

経営や運営の責任者でなくとも、左のような事象で頭を抱えることもあるでしょうし、右側のような職場であればどんなに働きやすいたらうと思われるのではないのでしょうか。

コミュニケーションは、空気と同じで、目には見えない職場環境のひとつです。悪臭のする空気を吸えば、その場を離れたくなるように、不快なコミュニケーションにさらされ続けられれば、その場を離れたくなるのも無理はありません。「人間関係を理由にした離職」の本質はそこにあると考えます。

組織のコミュニケーション風土は、一人一人の対人関係力によって作られます。

『対人関係力の高い職場（＝より良いコミュニケーション風土の職場）を創ることで、前ページに示した成果を手に入れていただきたい』

これが、わたしが対人関係力のスキルアップを推奨する理由です。

* *

この研修では、自分が日頃の教育や指導、指示や依頼をする時の「伝え方」について振り返ります。そして、自分が知らず知らずのうちに、相手を指示待ち人間にしてしまう伝え方をしていることを自己覚知し、研修後に、その伝え方に気づいて修正できるようになるコツを習得することができます。

（※この研修は、効果的ではない伝え方に気づくことに主眼を置いています。これだけでも対人関係力のレベルは上がりますが、さらに効果的な伝え方を具体的に学びたい場合は、伝え方のもう一つの研修である「相手の主体性を引き出すメッセージ～3つの共通点～」も受講されることを推奨しています）

【所要時間】

基本2時間（90分～120分で調整可）

【講師料】

参加人数・時間により応相談

【内容】

1) 対人関係力が仕事にもたらす影響

- ・対人関係力が低い職場／高い職場
- ・対人関係力に関する問題の具体例

2) コミュニケーションスキルを伸ばす5つのステップ

- ・研修で学んでも、実践できないワケ～コミュニケーションの三側面～
- ・コミュニケーションスキルを伸ばす5つのステップ

3) 相手を指示待ち人間にしてしまう伝え方

- ・日頃の自分はどのように指示や依頼をしているか？
- ・Directive（指示的）メッセージがもたらす悪影響
 - ▶相手への影響
 - ▶自分への影響
 - ▶組織（仕事）への影響
- ・ワークショップ～身の回りのDirectiveメッセージの探究～

4) 「ノウハウ」以上に結果を左右する「あり方」

- ・Directiveメッセージが悪影響をもたらさないケースとは？
- ・「リーダー候補者が現れない」組織の一因に？！

【研修実施の流れ】

- ①お問い合わせ
- ②お打ち合わせ（研修目標・内容・日時・講師料等の確認・合意）
- ③事前準備物の確認
- ④研修実施・アンケート回収
- ⑤請求・お支払い