

指示の出し方一つで結果はもちろん、成長も変わります

# モチベーションを高め自立的に部下を動かす指示の出し方

日時 HP、案内メールをご覧ください 会場：WEB 配信方式

受講料 49,500 円（税込み、テキスト付）

講師 ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士（工学） 奥村 治樹

<b>受講対象</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 経営層、マネジメント層、リーダー</li><li>・ 部下を初めて持った人</li><li>・ 上手く指示が出せない、部下に伝わらない人</li></ul>	<b>得られる知識、スキル</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 指示の出し方の基本</li><li>・ 伝わる、動く指示、結果を生む指示の出し方</li><li>・ 自律人材が育つ指示の出し方</li></ul>
--	--

**概要**

ゆとり世代、悟り世代など様々なジェネレーションギャップはもちろん、立場の違いによるボタンの掛け違いは起こります。高度成長期であれば会社や上司の指示は絶対という共通認識に助けられていましたが、現代においてはそのような幻想は存在しません。しかし、そんな状況においても業務を遂行するためには適切な指示によって成果を出さなければなりません。業務命令という伝家の宝刀を抜くことは簡単ですが、それではやらされ仕事のクオリティーしか期待できず、成長もありません。

本講座ではこのような状況を踏まえつつ、部下を納得させて、自分事として指示を受け取らせ、自立的に行動させて結果を生む指示の出し方を心理学的観点も踏まえつつ、演習も交えて詳細に解説します。

<b>【イントロ】</b> 業務指示とは ??? 指示 指示の内容 主役 コン・コミ <b>【指示の出し方（伝え方）】</b> 演習 伝えるとは 指示のレベル 二つの指示 指示の例 任務指示 優先順位 <b>【指示の表現】</b> 5W3H 確認、納得 説得と納得 納得の基盤 フレーミング Want to do? <b>【伝えなければならないこと】</b> 必然性、レベル 何を? あれもこれも NG の伝達 ヒントの出し方	<b>【テクニック】</b> 基本 アリストテレスの5箇条 ドアテクニック ゴールデンサークル 両面提示 クッション話法 ランチョン・テクニック 予想話法 目線 <b>【ケーススタディー】</b> NG 指示と改善 拒否されたら ネガティブタイプ 代表的タイプ( 批判的、協調的( 内気 ) 指示待ち、あきらめ、独断先行、客観( クール ) 流され ) 危険な兆候 演習 <b>【決め事】</b> 権限、裁量と責任 ナビゲーター 任せる能力 自律人材 これは駄目 報告のルール	<b>【気を付けること、ポイント】</b> 伝書鳩と命令一元性の原則 「動」とフォロー 観察と質問 演習 <b>【関係構築】</b> おひたし 否定、賞賛、褒める 期待感とコミュニケーション 演習 アドバーチング きくスキル ダメ出しの方法 NVC <b>【モチベーション】</b> モチベーションとは何か 管理者像 演習 モチベーションの源泉 能力とモチベーション モチベーションへの動機付け タイプ別マネジメント 褒美( インセンティブ ) と罰 期待理論 モチベーションを決めるもの <b>【情報共有( ミーティング )】</b> <b>【まとめ】と質疑</b>
---	---	--

お申し込み <https://analysis.ikaduchi.com/tsushin-form.html> または HP お問い合わせより

URL : <http://analysis.ikaduchi.com>  
e-mail : [haru777@star.email.ne.jp](mailto:haru777@star.email.ne.jp)