

社員がイキイキ輝く!
受け身の社員が能動的に動き出す!

自立型社員 育成研修

- 1: 職場の隠れた問題を解消する
- 2: スタッフの個性を活かす
- 3: スタッフ間の絆を強くする
- 4: スタッフとお客様の絆を強くする
- 5: 売上げを上げる
- 6: みんなが幸せになる

<心と心を結ぶ言霊マーケティング>

SOUL PRODUCTS

「型」にはめるインプット型の研修から 「個性」を活かす気付けせる研修へ

ビジネスの世界において、人材の質が会社の業績を左右させることは常識です。よって会社、社員教育に予算を割いて「人」に投資します。私も会社員時代、様々な研修を会社に受けさせていただきましたが、残念ながら劇的な効果を感じさせる研修には巡り会うことはありませんでした。更に自費を投入して20万円もするセミナーに参加したり、100万円もする教材を購入しましたが、それでも満足感は得られませんでした。これらの取り組みで感じた問題点は以下の通りです。

- やらされ感が払拭できなくて、本気で取り組めない
- やる気がある者と、無い者の溝が余計に深まる
- 受講の効果が見えない、実感できない
- 効果があっても、長続きしない

結局私の場合、独立後のどん底状態の時、初めて本気で自己と対峙することでやっと「働く事の意義」「自分の強み」「自分らしいビジネススタイル」が明確になり、一生ブレない天職を手に入れました。こうなると過去へのこだわりや、未来への不安は払拭され、「今この瞬間」に全力を注ぐことができます。

人は誰でも「成長したい」「認められたい」という欲求を持っています。しかし多くの場合、その方法がわからなかったり、欧米型の自己啓発プログラムのように、強制されてもできなかったり、誘導されることに抵抗したくなります。

組織は「個」の集まりです。よって個々が自分の個性に目覚め、その力を自発的に発揮すれば、組織の体質そのものが強固になります。本件では私が経験した真の自分の力に目覚める為のプロセスを体系化した、組織を強くする為の「個の力」「自分らしさ」「組織の強み」を育むプログラムをご提案します。

ソウルプロダクツ 代表

中野 貴史

学んで終わりではなく、確実に成果を出します

この研修では、右の項目を大量の質問シートを使って少しずつ明確にし、実行に移すまでのサポートを行います。



- 自分という「個」の強み
- 職場の仲間の個性
- 会社という「組織」のつよみ
- 理想の職場環境のビジョン
- 重要かつ緊急の問題点
- 問題点の解決方法
- 問題解決方法の実行計画
- 新しい風土の継続方法

これら8つの項目を、社長からのトップダウンで伝えるのではなく外部の人間からインプットするでもなく、会議を通じて自ら気づかせることができれば、社員は自発的に動き出します。もう指示命令は不要です。進捗確認によるフォローだけでOKです。ただ問題は、会議を進める者の存在です。ファシリテーター次第で会議の結果は大きく変わります。社員と経営者の両方の気持ちを酌める経験者が適任です。



社員が個々で考えて完成させた問題解決方法や改善計画は様々な効果を生みます

- 経営理念や個人の生き様が可視化し、浸透します。
- 自分で考えて宣言した事なので、高い確率で行動につながります。
- 社員間のコミュニケーションの質が向上し、団結力が増します。

小手先の技術ではなく、根本から変えます!

依存から自立の体質に変える為のプロセスをふみます。またメンバーで想いをシェアすることで、経営者の考えを浸透させたり、メンバー間の結束を高める効果もあります。

■1日目 <働くことの意味・意義を考える>

何の為に働く? 仕事とは何? 幸せになるために何が必要なのか?を伝えながら、現在職場に埋もれている課題を浮き彫りにし、毎日楽しく働くために必要なことに気付いていただきます。

■2日目 <職場や自分の課題に向き合い解決する>

初日に浮き彫りになった職場や自分の課題に対する解決策を、会議参加者全員で考えます。この時点で、仕事や職場に対する不満を解消し、スタッフの意識統一を図ります。

■3日目 <自分らしさの探求>

ライフラインシートと自分史で、スタッフ各々が自分の過去と向き合い、自分らしさ、周囲に対する感謝の気持ちに気づいていただきます。

■4日目 <過去の清算と自己開示による共感体験>

過去の清算方法の伝授でトラウマを解消し、感謝の電話のワークや、自己開示ワークにより他社と深く繋がる体験をします。これで社員間やお客様との関係性が劇的に向上します。

■5日目 <聞くだけコミュニケーション術の伝授>

大手企業でも導入されている当社は開発した「聞く」「聴く」「訊く」の3つの傾聴術を伝授。社内でのコミュニケーション能力や、接客力が劇的に向上します。

■6日目 <占いと褒め合いで自分の強みの明確化>

スタッフ間での褒め活かしワークと、統計学系の占いにより、客観的に自分の強みを把握。これらのワークで職場の雰囲気は和やかに激変。占いは顧客とのコミュニケーションにも役立ちます。

■8日目 <自分らしさや強み満載のプロフィール制作>

自分史や占い、スタッフ間の評価など、これまでのワークで得た情報をプロフィールシートにまとめ、お客様とのコミュニケーションに活用。名刺やホームページのコンテンツにも使用します。

■9日目~12日目 <自社(各店舗)の強みの明確化>

お客様が評価している自社(各店舗)の強みと価値を明確にし、今後さらに売上げをあげるための新しい所品・サービスの開発と、その売り方について、メンバー全員で考え、実行していく。その内容も、名刺やチラシ、ホームページ等の販促ツールの新コンテンツとして活用します。

この研修では**答え**を与えません。

基本的に自分に必要な答えを、自分で考えてもらいます。私が提供するのは、「実話を交えた事例紹介」と「考え方のヒント」と「考えられる環境」のみです。悩んでいる人に答えを与えれば依存が始まります。中途半端な愛情は逆に残酷です。

押しつけても人は動かさません。また無理に動かしても続きません。

答えの出し方だけを提供し、自分で答えに気づくことができれば、自然に自立へと向かい始めます。

自分で出した答えなら、自分で課した計画なら、自主的に動けます。

どちらが長期的に有利な投資になるかは明白です。

*** この研修の受講者メリット ***

- 会社や両親に感謝し、自己愛が生まれ、人に役に立ちたいと思えます。
- 問題の原因・解決を、外部環境ではなく自己に向けられるようになります。
- 「依存」と「協力」の違いが理解できます。
- 「エゴ」と「自立」の違いが理解できます。
- 向かう方向と、今やるべき事が明確になります。
- 自分らしさを活用して、仕事に生かし、毎日が輝き出します。

*** この研修の企業側のメリット ***

- 社員個々の個性を発掘できます。
- 次代のリーダー候補を見極められます。
- チームワークが強化され、生産性が向上します。
- 直ぐに使える提案が、グループの数だけ確実に生まれます。
- 組織全体が自然に活性化されていきます。
- 縦割り組織の弊害が軽減され、風通しが良い風土に変わります。

確実に社内の空気が変わりました。

■ T.Mさん(エステサロン:大阪)

過去のワークでは抑圧されていた感情が湧き出して号泣しましたが、気持ちが一掃し、今後、自分が向かうべき方向性がハッキリしました。スタッフ用に作っていただいた言霊名刺もお客様に大好評で、キャンペーン中の売上は大幅に増加しています。

■ S.Kさん(印刷会社:東京)

給料はどこから出てくるか?意識していたつもりですが、あらためて話を聞いて再認識できた。企画提案について、自分で考えていてもなかなかイメージできないことが、人が集まれば短い時間でも意見が出たことに驚いた。セミナーの成果だと思えます。このセミナー全体を通して、各社員の考え方が良く分かったし、今まで頭でよくまとまっていなかったこと、言いたくてもできなかったことなどを、具体的にするスイッチが入ったと思えます。確実に社内の空気が変わりました。

■ Kさん(流通業:埼玉)

今やっていること仕事や、学んでいることが、自分の将来と会社の将来にとってものすごく大切な事だと改めて実感しました。中野さんが色々な事を考え、人生を歩んでいる姿が印象的でした。それに比べて私は何も考えずに生きてきた事に気づかされた気がします。自分の人生をふりかえる良い時間でした。今までの迷いは消え、これから自分が何をすべきかがわかりました。

■ Sさん(会計事務所:東京)

急に業績が落ちた昨今、これまでの考え方、やり方が甘かったと反省しました。これからは今まで放置していた問題や、やるべき事に対して、本気で取り組んで、会社やお客様の幸せのために、行動したいとおもいます。参加した社員全員、今まで考えようとしなかった問題について考える良い機会になりました。今後は会社が変われそうな気がします。

■ T.Kさん(印刷会社:名古屋)

実際にグループを作って考える機会ができてよかったと思えます。発表では部署を越えてチームワークがとれていて意識が統一されている気がしました。利益を上げるための企画を、今後はどんどん出していこうと思います。現場にいても、経営感覚を身につけなければいけないと思う。ありがとうございました。

■ S.Tさん(飲食業:千葉)

社員の方々の思いが明確になって、本気度を感じました。会社の団結力が確実に増えています。また社員のまごころも感じ、社内のモチベーションが上昇しましたと実感しました。今までやった事のない内容のセミナーで、世の中の厳しさも理解でき、参加した意味が充分あったと思えます。

■ Kさん(資材メーカー:神奈川)

「社員も経営者の感覚を持つ」という言葉が心に響きました。自分から動くということが日頃は足りていないなと気づかされました。社員の一人一人が自分で動く、大きな力を発揮できる事がプレゼンを通して実現できたと思えます。受け身でない柔軟な姿勢でいようと意識改革のきっかけにもなりました。

■ S.Jさん(IT企業:東京)

他の社員の事に関して、いかに自分が理解していないかということに気が付きました。各スタッフの意外な「強み」を知れたことが貴重です。中野さんの研修を受講してからは、やる気や団結力が強化され、社内に今までになかった雰囲気は生まれました。

■ タイムスケジュール

全12回 月1回 (1回3~5時間)

■ 料金

1回 30万円

※料金は毎月先払いとなります

※交通費・消費税・宿泊費等 別途

※一回の研修参加人数は10名まで(要相談)

■ 主催会社概要

ソウルプロダクツ 代表 中野貴史

〒541-0047

大阪市中央区淡路町2-5-8 船場ビルディング B110

電話 03-6214-2239

ホームページ <http://kotodama-m.com>



講師プロフィール

ビジネス名刺プランナー。広告や営業販促ツールのデザイナーとして、印刷会社やデザイン会社勤務を経て、大手機械メーカーの子会社へ。素人集団だったデザイン部を、マネジャーとして社内成長率No.1に育てる。そこで、デザイナーの身ながら、部内の専属営業を抜きトップの売上を上げる。その後、上京し、「コネ無し、金無し、仕事無し」の状態で起業。

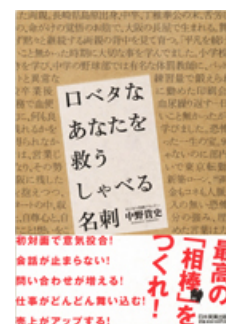
家のローンと生まれたばかりの子供を抱えながらも、無収入のどん底状態での
暗中模索の末、「しゃべる名刺」を発明し自身のビジネスを成功させる。

マーケティング・心理学・コピーライティングの理論に裏打ちされた名刺は
「自分らしさを出せ、ストレスなく、初対面を楽しめるようになった」と大好評を博す。

2008年、日本実業出版者主催の出版企画コンテストで準優勝。

同年、口ベタなあなたを救う「しゃべる名刺」を出版。

現在、名刺だけにどとまらず、営業販促などのコンサルティング、ブランディング
サポート、人材育成などを全国的に行ない、多くの人からの支持を得ている。



■ この研修は「助成金」が適用されます

詳細は商工会議所や、社会保険労務士にご確認ください。