

管理職研修セミナー資料 (ビジネスEQ編)

神戸ビューロー-KOBE

管理職に求められる、ビジネスEQと、ビジネスIQ

ビジネスEQを通じて、コミュニケーション力を伸ばし、

組織を動かし、課題を解決する能力を育てます！

ビジネスは人間が行うものです。正しい戦術、戦略も人が動いてはじめて意義あるものになります。したがって、人間の感情を正しく理解し、感情に正しく働き掛けるEQは非常に重要な役割を果たします。

つまり、組織を動かすにはEQとIQの両方をバランスよく高いレベルで持つことが大切であり、組織の力を引き出し、人を動かすEQと、課題を整理し、解決を可能とするIQの2つはどちらも欠くことのできない車の両輪だと言えます。

このセミナーでは、ビジネスEQに関する能力を正しく伸ばすことを目的とします。

ビジネスEQとは

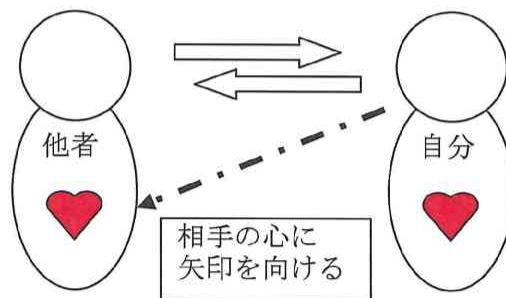
・自己の感情のコントロール

・他者の感情の理解

・コミュニケーション

最重要スキル: 共感の話法

←→ 外的コントロールによる誘導、強制



EQには会話をしながらただ話す/聞くのではなく相手の心の動きに関心に向けそれを感じ取る「共感の話法」が大切です

そもそもEQというのは、感情を制御し対人関係を正しく保つためのスキルです。

したがって、自己、他者、その関係の3つに整理することができます。

他者の感情の理解とコミュニケーションにかかわる重要なスキルである、共感の話法を中心に、EQのトレーニング手法を学びます。

コーチング

- 問題解決手法としてのコーチング
- 合意形成手法としてのコーチング
- 教育手段としてのコーチング

「共感の話法」を用いたコーチングについて具体的に学びます。

コーチングにはIQとEQの二つの側面がありますが、真に効果的なコーチングには、EQに対する理解とその実践力が必要です。

コーチングにおけるIQ的な手法について簡単に学んだ後、ビジネスのそれぞれの局面で、どのような形でコーチングの力やビジネスEQの力が発揮されるのかを、具体的な事例でケーススタディを行いながら体得します。

モチベーションマネジメントの4要素

- 能力を生かす
- ビジョンと目標を理解する
- 良い環境
- 良い人間関係

モチベーションに関する理論は様々なものがありますが、究極的にはこの4つの要素と「承認」というキーワードで整理することができます。

実際のシーンで、この4つの要素と「承認」がどのようにモチベーションとかわかってくるのか、EQと共感の話法の視点からケーススタディを行い、モチベーションをあげる組織の在り方を学習します。

時間割イメージ

	1日目	2日目以降 (オプション)
午前	EQとは何か ビジネスとEQ	おさらい コーチングのケーススタディ
昼休み	昼食	昼食
午後①	共感の話法	モチベーションマネジメント
午後②	共感の話法とコーチング	良い環境・良い人間関係 ケーススタディ

上は一例で、貴会様の状況、指導する人数、レベルに合わせて、内容、時間は調整いたします。詳細にご相談ください。