

# 参加申込書

## チームのモチベーションを高めるリーダー育成セミナー

VCBF04  
FABB31

開催地  
会期  
東京開催 / ■2009年 9月15日(火)~16日(水) ■2009年 12月 2日(水)~ 3日(木)  
大阪開催 / ■2009年 11月18日(水)~19日(木)  
福岡開催 / ■2009年 12月 7日(月)~ 8日(火)

ふりがな  
会社名  
(正式名称)

ふりがな  
事業所名  
業 種

所在地  
〒

派遣責任者電話番号(市外局番からご記入ください) 派遣責任者FAX番号(市外局番からご記入ください)  
( ) ( )

参加者区分  (社)日本能率協会法人会員(事業所単位)  会員外

ふりがな  
派遣責任者  
所属  
役職名

Eメール  
催しのメール配信希望 する しない

ふりがな  
参加者氏名  
所属  
役職名

Eメール  
催しのメール配信希望 する しない

開催地  
会期  
受付No.  
ふりがな  
参加者氏名  
所属  
役職名

Eメール  
催しのメール配信希望 する しない

開催地  
会期  
受付No.  
ふりがな  
参加者氏名  
所属  
役職名

Eメール  
催しのメール配信希望 する しない

開催地  
会期  
受付No.  
参加料金  
円× 名 = 合計 円(税込) 年 月 日

【連絡希望事項記入】

※参加証・請求書は原則として派遣責任者にお送りいたします。  
それ以外をご希望の場合は、連絡希望事項記入欄へご記入ください。  
※メールアドレスをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。

参加証発行日	請求書発行日	領 収 日	(P)	(A)	センター	No.

■ 参加料 (税込) より一層の効果を高めるために2名様以上のご参加をおすすめします。

会員区分	参加料金(1名様)	参加料金(2名様以上)
(社)日本能率協会法人会員(事業所単位)	84,000円	78,750円/1名
会 員 外	99,750円	94,500円/1名

※上記金額にはテキスト代、昼食代が含まれています。  
※「参加料金(2名様以上)」は、一度のお申込みで年間2名様以上の正式申込みをされる場合においてのみ適用されます。  
※参加定員：24名(5名に満たない場合は延期する場合があります)

### ■ 参加申込方法

- ①申込書に必要事項をご記入のうえ、ファックスをお送りいただくか、ホームページのオンライン申込ボタンより送信いただければ正式申し込みとして受領されます。(開催間際のお申込みは、ご参加いただけないことがあります。あらかじめ電話でご確認ください。)
- ②電話でのご予約も承ります。その場合でも、申込書は必ずお送りください。
- ③参加証・請求書は開催1ヶ月前から発送を開始いたします。なお、1ヶ月以内のお申込みの時は、申込受領後1週間ほどで参加証・請求書を発送いたします。
- ④参加料は開催前日までに請求書の銀行口座へお振込みください。開催後のお振込みの場合は申込書の「お振込予定日」欄に必ずご記入ください。振込手数料は貴社でご負担ください。
- ⑤(社)日本能率協会の法人会員は事業所単位となっております。貴社の会員窓口をご確認のうえお申込みください。
- ⑥参加予定の方のご都合が悪い場合は、代理の方がご出席ください。代理の方も都合がつかない場合は、以下のキャンセル料を申し受けますので、ご了承ください。  
・開催7日前～前々日……参加料の30% ・開催前日および当日……参加料の全額  
(万キャンセルの場合は、必ずファックスにてご連絡ください。)

### ■ 参加日程の変更

参加日程の変更については1回のみ可能とします。電話でご確認後所定のお手続きをお取りください。なお、変更のお申し出の日付により上記キャンセル料を申し受けますのでご了承ください。変更は年度内(2009年4月~2010年3月)に限ります。

### ■ ご注意

- メールアドレスをいただいた方にはセミナーインフォメーションをお送りすることがあります。
- 講義の録音、撮影はご遠慮ください。
- テキストは会場でお渡しします。参加者以外の方にはテキストはお分けいたしません。
- 教育研修団体、経営コンサルタント、教育インストラクターの方のお申し込みはお断りする場合があります。あらかじめご了承ください。

### ■ 会場

※お申込みいただいた方には、地図を参加証に同封いたします。

東京会場： 廣済堂 本社ビル 講堂 〒108-0014 東京都港区芝4-6-12  
TEL: 03-3453-0550(代表)

大阪会場： 大阪富士屋ホテル 〒542-0083 大阪府大阪市中央区東心斎橋2-2-2  
TEL: 06-6211-5522

福岡会場： 社団法人日本能率協会 紙と博多ビル5階 研修室  
〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-2-5  
TEL: 092-473-1961

### ■ 参加申込先

社団法人日本能率協会 JMAマネジメントスクール TEL: 03-3434-6271  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 FAX: 03-3434-5505  
●受付時間/月~金曜日 9:00~17:00(ただし祝日を除く)

### ■ プログラム内容のお問合わせ先

◎東京・大阪： 社団法人日本能率協会 経営・人材本部 TEL: 03-3434-1955  
〒105-8522 東京都港区芝公園3-1-22 FAX: 03-3434-6387

◎福 岡： 社団法人日本能率協会 九州地域事業部 TEL: 092-473-1961  
〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前1-2-5 FAX: 092-472-5987

### ■ 会員制度のご案内

社団法人日本能率協会は法人を対象とした法人会員制度(事業所単位)を設け、セミナー参加料割引をはじめ各種サービスを提供しております。是非この機会にご入会をご検討ください。  
資料請求/会員組織部 TEL: 03-3434-1820

### ■ 個人情報のお取り扱いについて

(社)日本能率協会では、個人情報の保護につとめております。詳細は小会ホームページに掲載されております。小会の個人情報保護方針(<http://www.jma.or.jp/privacy>)をご覧ください。なお、ご記入いただきましたお客様の個人情報は、本催し物に関する確認・連絡・運営・開催後の各種情報提供とプログラムのご案内等に使用させていただきます。

### ■ キャリア形成促進助成金

厚生労働省の「キャリア形成促進助成金制度」については「雇用・能力開発機構都道府県センター」へお問い合わせください。 TEL: 0570-001154 URL <http://www.ehdo.go.jp/>



VCBF04  
FABB31

RENEWAL! 4つの効果的手法で学ぶ

# チームのモチベーションを高める リーダー育成セミナー

会 期  
開催地

会 期	開催地
2009年 9月 15日(火) ~ 16日(水)	東 京
2009年 12月 2日(水) ~ 3日(木)	東 京
2009年 11月 18日(水) ~ 19日(木)	大 阪
2009年 12月 7日(月) ~ 8日(火)	福 岡

開催時間

● 各回2日間とも 10:00 ~ 17:00

参加対象

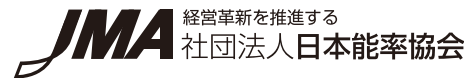
- 組織・チームのリーダーおよびその候補の方々
- 人材開発、組織開発部門の方々

講 師

二階堂 忠春 | デジタルハリウッド大学院 客員教授  
株式会社廣済堂 プログラムディレクター

中島 克紀 | 社団法人日本能率協会 経営ソリューション本部 担当部長  
立命館大学大学院 経営管理研究科 客員教授

ホームページでも  
セミナーのお申込みができます <http://school.jma.or.jp/>



【お申込み書】▲ FAX.03-3434-5505 [このままFAXにてお送りください]

# RENEWAL! 4つの効果的手法で学ぶ **チームのモチベーションを高めるリーダー育成セミナー**

## 本セミナーのねらい

経済環境が厳しい中、企業は競争力の原点となる人材の力を最大限に引き出し、活かすことが求められています。現場においてビジネスを遂行するリーダー層は、チームメンバーとの信頼関係やメンバーのモチベーションに配慮しながら、企業とそれに基づくチームのビジョンを実現していく重要な役割を担っています。

本セミナーは4つの手法(コーチング、NLP、ビジネスエニアグラム、即興劇手法)を活用し、リーダーとして、チームビジョンの実現に向けて意欲の高いチームをつくるための技術を習得していただきます。

**※NLPとは**  
Neuro-Linguistic Programming(神経言語プログラミング)の略。優れたコミュニケーションを行うための汎用スキル体系。「脳の取扱説明書」とも言われている。

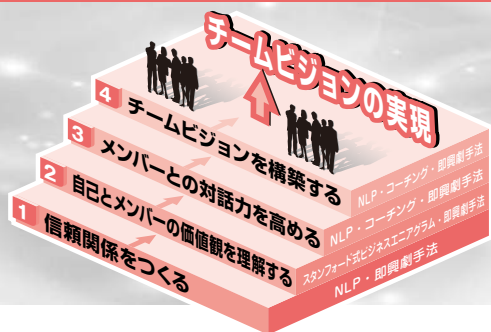
**※ビジネスエニアグラムとは**  
人間の性格を9つのタイプに分ける診断ツール。本セミナーでは自己・他者理解のために体験。

**※即興劇手法とは**  
台本がなく、その場の状況・相手にすばやく柔軟に反応して演じる手法。伝える力や受け入れるコミュニケーション力のアップに有効な手法で、多くの企業のリーダーシップ研修に活用されている。

## 特長

- 1 実践心理学を活用した、チームの信頼関係づくりの基本を学ぶ
- 2 チームづくりを円滑におこなうため、明日からすぐ実践できるスキルを身につける
- 3 メンバーがやる気になる、チームビジョンを構築するノウハウを習得する

## セミナーのプログラム概念図



## プログラム

	1日目	2日目
10:00	オリエンテーション ~2日間の意図を語り合う~	前日の振り返り ~昨日で気づいたことを語り合う~
	<b>1 信頼関係をつくる</b> (1) 安全圏をつくりあげる ① メンバーに安心を与える姿勢づくり(サイコジオグラフィ) (2) 信頼関係を築くスキルを体得する ① 部下との姿勢・態度を合わせる(ミラーリング) ② 部下との声・呼吸を合わせる(ペーシング) ③ 部下の言ったことを復唱する(バックトラッキング) (3) チームリーダーとしての軸をつくる【セントリング】	<b>3 メンバーとの対話力を高める</b> (1) 観察力を磨く (2) 質問力を磨く ① メタモデル質問で、正確性を共有する ② 9つの質問で、コーチングを実践する ③ 未来肯定型質問で、やる気を引き出す (3) 相手の立場に立つ ① ポジションチェンジ
12:30	ランチミーティング (人脈を広げよう)	ランチミーティング(人脈を深めよう)
13:30	<b>2 自己とメンバーの価値観を理解する</b> (1) スタンフォード式ビジネスエニアグラム【自己診断ツール】 ① 自己の価値観を理解し、強み弱みを理解する ② 他者の価値観を理解し、柔軟に対応する (2) 部下の価値観に合った人材育成を考える (3) 効果的な褒め方、叱り方を体得する	<b>4 チームビジョンを構築する</b> (1) 企業ビジョンとつながるチームビジョンづくり ① VTR鑑賞「FISH」から学ぶ (2) チーム変革ビジョンストーリーをつくる ① 過去を振り返る「タイムライン」 ② 未来を見通す「タイムライン」
16:00		<b>5 まとめ</b> ◎アクションプランシートの作成 「チームリーダーとして、チームの成果を高めるために実践すること」
17:00	車座ミーティング※~今までの振り返りと気づきの共有~	車座ミーティング※~明日に向けての決意表明~

※車座ミーティングとは、丸くなって座り、参加者同士が自由に本音で語り合うものです。 ※「FISH」：世界一活性化している職場をめざして、世界中で有名になったビデオです。

## 講師プロフィール



**二階堂 忠春** (にかいどう ただはる)  
 デジタルハリウッド大学院 客員教授  
 株式会社廣済堂 プログラムディレクター

東北大学法学部卒業。南カリフォルニア大学経営大学院修了(MBA)。大手電力会社、プライスウォーターハウスクーパースを経て、ビジネスパーソンのヒューマンスキルを開発するため、NLP-EQ-TAを活用した教育コンテンツ開発、研修、講演を多数実施。また、人間の持つ可能性を引き出すNLPコーチング®の普及活動をしている。

- 最新著書『聞き手を熱狂させる! 戦略的話し術』廣済堂出版
- 米国NLPカリフォルニア研究所 公認NLPコーチ
  - 米国NLP協会マスタートレーナーアソシエイト
  - 日本交流分析(TA)学会正会員
  - EQ公認プロファイラー



**中島 克紀** (なかじま かつのり)  
 社団法人日本能率協会 経営ソリューション本部 担当部長  
 立命館大学大学院 経営管理研究科 客員教授

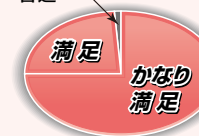
社団法人日本能率協会に入職後、マネジメントとリーダーシップの機能、チーム変革の研究と理論・実践のバランスを追及するセミナー開発に従事。アメリカの財団法人との次世代リーダープログラム共同開発後、企業・自治体での管理者教育に従事。人間の持つ可能性を引き出すNLPコーチング®の普及活動をしている。マネジメントとリーダーシップやコーチングとメンタリング、そしてNLPエニアグラムに関する講演・研修を多数実施。

- 米国NLPカリフォルニア研究所 公認NLPコーチ
- 米国NLP協会認定マスタープラクティショナー

## セミナー参加者の声

### セミナー内容の評価

普通



(社)日本能率協会アンケートによる結果に基づきグラフ化したものです。

- チームリーダーには、ビジョンが必要であり、これを考えるためには、過去の良い例が非常に参考になっていることが理解できた。
- 相手に対する考え方、また自分の内面にも目が向けられ、充実した2日間だった。
- 自分自身の観察力をアップし、メンバーに安心感を持たせ、それぞれの考えを引き出す事の必要性を強く感じた。
- 今まで気づかなかった小さな事を実行するだけで大きな効果がでるように思った。現場に帰り実際に行動に移していきたい。