

~明日からの部下指導にすぐ活かせる~

部下の褒め方・叱り方

★セミナーのねらい

- ◎褒めることと叱ることは車の両輪であり、両方を効果的に使うことで部下育成として機能することを学びます。
- ◎「褒める」と「おだてる」の違いを理解したうえで、正しい褒め方を修得します。
- ◎「叱る」と「怒る」の違いを理解し、部下を傷つけないためにどのように叱れば良いかを学びます。

【開催日・会場】	2019年8月22日(木) 富山 …… 一般財団法人北陸経済研究所セミナールーム
【開催時間】	9:30~16:30 (受付開始9:00)
【対象】	部下を持つ管理職、管理職ではないが後輩を持ちマネジメントをしている人 部下育成のやり方はどうすれば良いか悩んでいる人
【定員】	40名

セミナー内容

1. 場当たりの対応は卒業しよう

- ①場当たりの対応にならない5つのポイント
- ②褒めると叱るは車の両輪

2. 褒めることとおだてること

- ①間違いやすい4つの言葉

【グループワーク】

- ②褒めるとおだてるの違い

- ③褒め言葉の4つの効力

- ④部下を褒められない理由 【グループワーク】

3. 部下を褒める

- ①部下を褒めるステップ

- ②具体的な褒め方はこのように行う

STEP1: まずは褒めるべき事実を把握する

STEP2: 褒め言葉を伝える

STEP3: 理由を説明する

STEP4: 率直な気持ちを表現する

STEP5: 期待を伝える 【ペアワーク】

- ③リフレーミングで褒める

- ④部下に応じた褒め方

4. 期待する

- ①期待とは何か 【グループワーク】

- ②部下に期待し、伝えることが重要である

- ③高い期待と成果

- ④低い期待によるマイナスの効果

- ⑤沈黙は期待の低さを伝える【グループワーク】

5. 叱ることと怒ること

- ①叱るとはどのようなことか 【グループワーク】

- ②叱り言葉の4つの効力

- ③部下を叱れない理由 【グループワーク】

- ④叱る前には必ず事実をよく確かめる

- ⑤叱ると怒るの違い

6. どのように部下を叱るか

- ①部下を叱るステップ

- ②具体的な叱り方はこのように行う

STEP1: 褒めることで心のバリアを下げる

STEP2: 事実と人を分けて叱る

STEP3: 質問して考えさせる

STEP4: 改善策を助言する

STEP5: 期待を伝える 【グループワーク】

- ③相手を傷つけないポイント

7. 叱ることも度を超えるとパワーハラに

- ①パワーハラスメントの定義

- ②パワーハラスメントの類型化

- ③パワーハラと指導の違い

- ④管理者が自分の言動に注意すること

- 【グループワーク】



講師

株式会社マネジメント・ラーニング

代表取締役

久保田 康司氏

神戸大学大学院経営学研究科修了 (MBA) 現在、同志社大学大学院総合政策科学研究科に在籍中。

大学卒業後、鐘紡株式会社入社、ファッション事業部で営業を10年間経験。

その後、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®の運営会社である株式会社ユー・エス・ジェイに開業メンバーとして参画、マーケティング・営業本部において、マネージャーを歴任。その後、SMBCコンサルティング株式会社に転職し、人材育成の仕事に携わる。セミナー企画から、新入社員研修や経営幹部育成プログラムの開発、インストラクターなど幅広く活躍。2012年マネジメント・ラーニングを設立し代表取締役に就任。

これまでの受講者の声

- ◎部下を「ほめる」ということに抵抗を感じていましたが、それは「おだて」ていたからだと思ってきました。これからは、部下をよく見て「ほめる」ことを意識したいと思います。
- ◎これまでは自分の感情を吐き出して、「怒って」いただけかもしれない。これからは、相手のために「叱って」、部下育成をしていきます。
- ◎私自身が叱られた経験があまりないせいか、部下の反応が気に入り、叱ることから逃げていました。本人のために、正しく叱る自信ができました。
- ◎怒ると叱るの違いを理解しないまま部下に接していると、知らぬ間にパワハラになっていたかもしれないと怖くなりました。今日の研修はとても勉強になりました。

事務局からの一言

「褒める」ことは、部下の仕事の過程や結果の事実に対して賞賛の意を伝えることです。部下から丁寧な報告や連絡などを受けた時、「すぐに報告してくれてありがとう」「とても分かりやすい報告だね」と気持ちを伝えてあげるだけで、部下は変わります。また、「叱る」ことは、怒りの感情をぶつけるのではなく、失敗などに対して「なぜそうなったのか」、「どうすべきだったのか」など部下自身に気付きを与える行為です。このセミナーではこうした部下育成の基本となる「褒める」「叱る」を様々な事例やワークで学びます。これまで久保田先生には管理職セミナーに幾度もご登壇いただいておりますが、受講者満足度は毎回大変高いです。管理者やリーダーの皆さんの受講をお薦めします。

■参加申込み 下記の「北経研セミナー申込み書」にご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

■参加費(税込)

会 員 1名 17,280円

非会員 1名 36,720円 ※賛助会員(年会費1万円)へのお申込みをいただければ、会員価格とさせていただきます。

●2名以上参加される場合は10%の割引料金になります。

■お申込みにあたって(必ずお読みください)

- ①請求書、受講証はE-mailにてご連絡担当者様にお送りいたします。メール送付ではご都合が悪い方はお知らせください。ご連絡用のE-mailアドレスを必ずご記入くださるようお願いいたします。
- ②キャンセルは、当該セミナーの2日前までにご連絡ください。前日、当日のキャンセルについてはお受けできません。ただし、当研究所主催のセミナーへの振り替え受講の申し込みをお受けいたします。
- ③お申し込みが最低開催人数に満たない場合は、中止させていただきます。あらかじめご了承ください。
- ④一般財団法人北陸経済研究所の駐車場は利用できません。近隣の有料駐車場または公共交通機関をご利用下さい。

北経研セミナー参加申込み書

一般財団法人北陸経済研究所宛

2019年 月 日

FAX: 076-433-1164

【お問合せ】 TEL 076-433-1134 担当 萩中
富山県富山市丸の内1丁目8-10
E-mail: haginaka@hokukei.or.jp

貴社名				
電話番号		FAX		
ご住所	〒 ー 市町村			
ご連絡担当者 ご連絡担当者様の E-mailアドレスをご記入 をお願いいたします。	お名前			
	所 属			
	E-mail			
参 加 者 名				
月 日	会 場	お名前	所 属	役職名
8月22日(木)	富 山			
8月22日(木)	富 山			
8月22日(木)	富 山			

【個人情報の取扱いに関するご案内】 本書類に記入されました個人情報は、当研究所の実施するセミナーの申込み手続きならびに実施、情報のご提供に利用します。またご本人様の同意を得ることなく、第三者に提供することはありません。