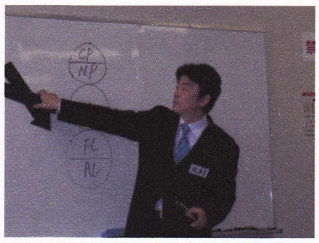
サクセス・カンパニー



いつもお世話になりまして、誠にありがとうございます。
不況の中でも、企業が今できることとして、将来に備え、社員の教育訓練や問題解決などに取り組むチャンスです！
しかも、今は助成金の活用で、無料もしくは少ない負担で教育訓練ができるチャンスです！ぜひご活用ください。

人と組織がいきいきする魔法の心得

【相手に行動を変えて欲しい時、どのように話せばよいのでしょうか？】

相手に行動を変えてほしい時、どのように話せば良いのでしょうか？
遅刻してきた部下を叱ったり、仕事のミスに注意したりする場面の話し方です。

「だめでしょう！」「何をやっているのだ！」と頭ごなしに怒りをぶつけてしまうことがあるかもしれません。そうすると相手は、萎縮したり、反抗的になってしまいがちです。相手の心を傷つけるばかりか、お互いの関係にも溝を作ります。

大切なことは、上記のように「怒る」のではなく「叱る」ことです。本心から相手の成長を願って伝えることです。そして、人格には触れないで、行動と影響のみを伝えることです。「君が遅刻してくると、会議を予定通り始められないし、チームの士気が下がるので困るのだよ」と。

「伝えること」と「伝わること」は違います。伝わることが大切であり、受け取る側がわかることが重要です。そのためには、相手に自分自身が取っている行動の影響や、今後の行動を考えさせられると、さらによいでしょう。

感情的になったり、押し付けたりすると、相手はその場を取り繕うような応え方をしがちです。相手自身が自分で考え解決できる能力があることを信じて、温かい心で、やさしい口調でゆっくり質問し、考えさせてみましょう。

【 部下指導育成能力向上研修 】

お客様の声

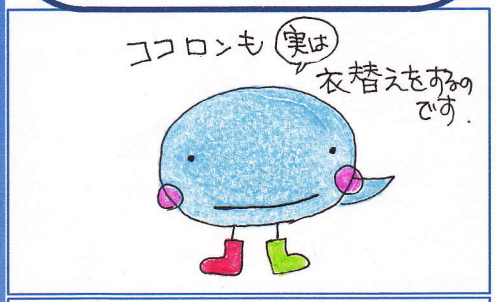
・一つステップアップしたように思えました（自分自身）
・2日間 学んだことが多くさんあり、とてもよかったです。
ありがとうございました。

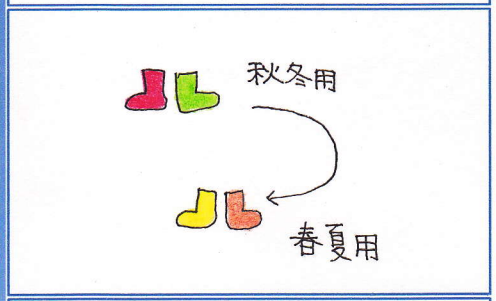
やね先生のおだやかな態度はすばらしいと思いました。

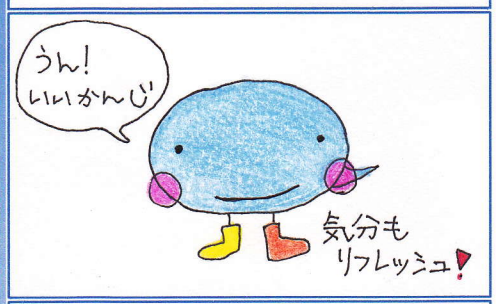
穏やかな学ぶ気づく場を作ってくださったことに感謝しています。 ありがとうございました。

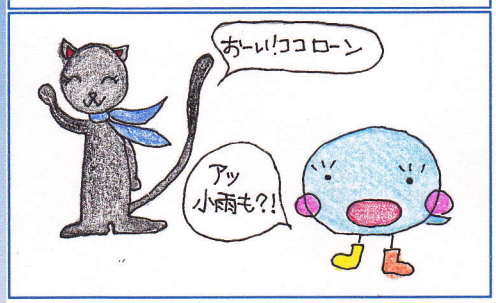
ふわふわ ココロン

画 はる









研修プロのノウハウ教えます

【研修成果を高める資料の作り方】

研修の成果を高める資料とは、どのような資料でしょうか？

研修の成果とは、参加者が主体的に学び、より多くの気づきを得たり、知識や技能を身につけることです。
そのためには、「自分で書く」ことが大切だと思います。これは、参加者から頂いた感想にも記載されています。

・よく教材で読む、見るだけの物があるが、今回の教材は自己記載の欄がありよかった。（読むだけでは身につきにくい）
・大切なことはメモを取らせる方法で、記憶に残りやすいと感じました。

何もかも記載されている資料は、参加者の学ぶ意欲を阻害し、学ぶ能力を値引きしているかもしれません。参加者が五感を使って学べる資料にして、研修成果を高めましょう！

スタッフ はる のちょっといい話

いよいよ６月です。肌寒い雨の日もあれば、汗ばむような暑い日もあり気温の変化が激しい時期です。
さて、６月といえば衣替えのシーズンです。見かける学生も濃い色の制服から白いシャツへと変わっていきます。
私も先日、衣替えをしました。長袖のものは薄手の上着を残して、ほかは冬物と夏物を入れ替えます。そこで、ふっと思ったことは、着る機会がなくなった服をいつまで残しておくかということです。着ないものでも気に入ったものは、なかなか捨てられません。そこで思い出したのは、「捨てることを迷う服は、ひとつのダンボールに一年間保管して、一年間ダンボールを開けなければ、一年後に中を確かめずに捨てる」という言葉でした。
なるほどと思い、今回はこの方法を実行してみようと思います。季節の変化と共に、気持ちもリフレッシュできるといいですね。

今月の感動した言葉！

「変えようとするな、わかろうとせよ。」

－ 作者不明 －

ウイン教育研究所

定休日：土曜・日曜・祝日
営業時間：9時～17時
〒502-0827　岐阜市平和通2-14-1
電話：　058－233－8840
FAX：　058－233－8656
E－mail：info@win-consulting.jp
URL:http://www.win-consulting.jp
発行者：　北村　嘉伸