

夏川立也パワー・コミュニケーション研修企画書

【1】研修の目的

コミュニケーションの向上と本質は、お互いのプラスの働きかけの中にあるはずですが。いかに上手く会話しようか、伝えようか、聞こうか、、、と、知識として知ることが目的に陥ってしまうと、日常に戻った時に成果が出ることは決してありません。ただ受講しただけの研修になってしまいます。

人間関係におけるすべての事象の本質はスキルにではなく、心にあるはずですが。

本プログラムは、講師である夏川立也が吉本芸人として学んだ、“笑い（良い気分）”を素材とすることで、受講者が、まず自ら楽しむことを通じて、モチベーションを上げます。その上で、お互いにプラスのストロークを投げかけ合い、相手に楽しんでもらおう、自分たちも楽しもうという働きかけと、心理学的なバックボーンに裏打ちされた心理実験を通じて、組織内のコミュニケーションや患者とのコミュニケーションの環境が向上することを実感してもらい、実績のあるプログラムです。

本プログラムの中では、随所に、芸人が本能的に使っている、場をまとめたり、一体感を醸成したり、人を笑顔にしたり、人にプラス（前向き）の感情を持ってもらう働きかけを、『空気作りのロジック』として、ビジネスコミュニケーションに落とし込んだスキルとしてお伝えします。

組織内の人々や、患者にプラスの感情を持ってもらうことは、実は案外簡単なことです。そして、それらすべてのスタートは、やると決めて実際に動き出す意識の改革から始まるのです。

受講者同士が、感情と行動の相関関係と空気作りの重要性を実感し、イメージ力、コミュニケーション力、等々、様々なロジックを手に入れます。

明日からの行動のシステムの中で、ビジネスや人間関係に“笑い＝プラスの感情”、を活用できる人材が誕生します。

そして何より、自ら動くこと、働きかけることで、世界が広がり、自らの成長がある、、、それって楽しい！そう感じてもらい、日常生活に戻った後、“自ら考え、自ら動く”そんな人材を作り出し、将来の企業活動の起点となる人材を育成することを目的としています。

【2】研修のプログラム（1日）

アイスブレイク

1：行動と感情の相関関係

- ◆感情を制するものがコミュニケーションを制し、コミュニケーションを制するものが組織の環境作りを制する

2：笑い（良い感情を生むコミュニケーション）の重要性と無意識を味方に付けるということ

- ◆笑いの働きかけが、職場を救い、士気を高め、目標を持たせる

3：お互いの中で、言葉の果たす役割が環境作りのポイント

- ◆言葉の秘密が落とし穴

4：集団の中での、感情の重要性

- ◆感情が生み出す空気感

5：受け止め方ですべてが変わる

- ◆感情の向きを感じると、結果が変わる。目標を見失わないような受け止めの工夫。

6：働きかけで、組織の雰囲気（環境）を変えることが可能となる～職場環境づくり～

- ◆空気作りには意図性があった

7：行動を考えることで、感情をコントロールすることが可能となり、個々の意欲を引き出せる

- ◆究極の空気コントロール術

8：行動→感情→空気→感情→行動のスパイラルが、結果を左右する

- ◆感情のスパイラルを知るだけで、アクションが変わる

9：一体感（良いチーム）を意図的に作る働きかけを実践してみる～空気作りは必ず実現する！～

- ◆実験的に、空気作りを実践する方法論（予測と期待の法則／プチサプライズ）

10：芸人が活用するプラスを生み出す働きかけの法則を活用する

- ◆笑いのロジックを日常生活に落とし込む

11：5つのSが個々のモチベーションアップを実現する

12：自分自身を客観的に評価するストローク理論

- ・ストロークとは。
- ・ストロークの3つの性質
- ・ストロークの取り扱い方法
- ・ストローク経済の法則を知り、ストローク環境を整える

1 3 : 個々のフォローときっかけ作りは質問から

- ・質問が持つ力
- ・質問の7種類と目標を立てることにつまずく人への声かけ
- ・質問がすべてのきっかけを作る

1 4 : かんたんコーチングで、目標を見失った部下のフォローとモチベーションアップを図る

- ・コーチングが個人を認め、意欲を引き出し、目標を作成する
- ・プチ実践

1 5 : 目標、士気、モチベーション、すべてに活用できるイメージについて知る

- ・脳の働きとイメージの力
- ・ピグマリオン効果を活用しよう

【知っておきたい3大方法論】

- ・印象管理
- ・ニックネーム・スローガン
- ・ポジティブ発信／変換

1 6 : 固定概念を取り外すパラダイムシフト

- ・パラダイムとは
- ・パラダイムシフトを実践する

1 7 : まとめ／質疑応答

【3】得られる効果

知識として当然のことは、誰の頭の中にも山ほどあります。

それら頭の中の貼り紙から脱却し、それらの行動を、「行動と感情の相関関係」、「ストローク環境の構築」、といった心理学的なバックボーンと、講師自身の多種多様な経験から培われた「空気作りの重要性」と「そのロジック」とを融合させることで、実際に行動に落としとして継続することの大切さを体験し、感じる事が可能となります。

明日からの実践に落とし込むモチベーション作りを行い、実際に行動してもらおう。

このことで、組織内環境活性化と元気な職場づくり、モチベーションの向上、患者とのコミュニケーション力の強化という成果を得ることが可能となります。

以 上