

リーダーのためのレジリエンス研修 主な内容

1. リーダーに求められる

レジリエンスとは

- (1) レジリエンスとは「精神的回復力」
- (2) リーダーは自分・部下・チームのレジリエンスを高める
- (3) リーダーにレジリエンスが求められる理由

2. 自分のレジリエンスを高め、壁を乗り越える

- (1) まずは自分のレジリエンスを高める
- (2) レジリエンスを高めるための3つのポイント
- (3) 捉え方を変え、気持ちを切り替える～感情コントロール
- (4) 自信を持ち、強みを活かす～自尊心
- (5) 自分の成長を感じ、成長チャンスを増やす～自己効力感

3. 部下の感情コントロールをサポートする

- (1) リーダーは部下が気持ちを切り替えられるようにサポートする
- (2) 部下が何に悩んでいるのかを理解する
- (3) 部下の思考の傾向を知る

4. 部下の自尊感情を高める

- (1) 自分には価値があると感じることで、自尊感情が高まる
- (2) 部下が気づいていない自分の強みを気づかせる
- (3) 部下の弱みを知る

5. 部下の自己効力感を高める

- (1) 自己効力感の高い部下は主体的に動く
- (2) 部下の成功をほめ、自己効力感を高める
- (3) 部下のお手本(ロールモデル)になれるようにする

6. チームのレジリエンスを高める～心理的安全性

※心理的安全性とは「メンバー一人ひとりがチームに対して気兼ねなく発言できる、自然体でいられる環境・雰囲気」を指す

- (1) チームのレジリエンスの鍵を握るリーダー
- (2) 「安心して自然体でいられる職場」がチームのレジリエンスを高める
- (3) 失敗してもよいから挑戦することを推奨する
- (4) 自己開示をする
- (5) 情報共有・意見交換の場を設ける

7. まとめ

昨年度の受講者の感想から

- 具体的な説明やアドバイスがあり、ありがたかった。まずは自分からレジリエンスを高めていき、周りも共に高めていけるように努めたい。自分のことを考え直す良い機会になった。(運輸業・女性)
- ワークを入れながらの研修で、現状を振り返りながら、今後どのようにしていけばいいのかを考えることができた。職場で部下の良いところを見つけ、能力をのばして行けたら良いと思います。時間もちょうど良く、良かったです。(製造業・女性)
- 長時間の研修だと思っていましたが、順序よく説明を受けることで、あっという間に感じました。認められることが能力を発揮できることに繋がるといいますので、よく見てほめて(具体的に)いきたいと思います。少人数でしたが、じっくり考え他の方の話もしっかり聞くことができました。休憩時間も講師が気さくに話しかけてくださったので、講義中もリラックスして話すことができました。しっかり業務に活かしていきたいです。(医療福祉・女性)

受講申込書

事業所・団体名					申込日	2023年	月	日
所在地	〒				TEL	()		
申込に関する担当者	氏名	フリガナ	所属部署・職名等					
E-mailアドレス	@							
庄内産業振興センターから講座・セミナー等のお知らせメールの配信を希望しますか？ (希望する・希望しない・登録済)								
受講料・テキスト代のお支払方法 どちらかに☑をつけてください。		<input type="checkbox"/> 現金(初回講座の受付時)		<input type="checkbox"/> 銀行振込		受講決定通知と一緒に請求書をお送りします。 銀行振込の場合は手数料をご負担願います。		
受講者 1	氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等			
			男女	歳				
受講者 2	氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等			
			男女	歳				
受講者 3	氏名	フリガナ	性別	年齢	所属部署・職名等			
			男女	歳				

申込書枠内に必要事項をもれなくご記入のうえ、FAXでお申込みください。

[受講申込者が一定数に達しない場合は、開催を中止することがございますので、あらかじめご了承くださいようお願いいたします。]

FAX 0235-23-3615

送信先／公益財団法人庄内地域産業振興センター 〒997-0015 鶴岡市末広町3番1号 TEL 0235-23-2200(代)

【個人情報の取扱いについて】 申込書にご記入いただいた情報は、お申し込みされた講座を受講していただくために必要な事務連絡等に使用するとともに、参加者名簿(記録用・講師用)作成及び今後の庄内地域産業振興センターからのセミナー情報の提供に使用させていただきます。また、「法令等で要求された場合」を除き、第三者に開示・提供いたしません。