

商 品 コード	セミナー名	能 力			セミナーの目的	主なセミナー概要	こんな方にオススメ
		遂 行 機	対 系 関	概 念 化			
コミュニケーション							
CO-12	心理カウンセラーのコミュニケーション術 (全12回)	○	○	○	公認心理師が相談の現場で何を意識しながら会話に徹しているのか。日常会話とは違った真剣に人と向き合うための会話術をお伝えいたします。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 会話の構造 (2回) ▪ 話の聴き方 (5回) ▪ 伝え方 (5回) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 会話に真剣に向き合いたい方 ▪ 今までコミュニケーションを学ぶ機会に恵まれてこなかった方
CO-01	会話の構造		○	○	コミュニケーションはどの様に成り立っているのか。コミュニケーションを意思疎通の道具とした際の仕組みと役割。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ コミュニケーションの役割 ▪ 非言語コミュニケーション ▪ 本音と建前のパターン 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 会話を論理的に捉えるのにむいている方 ▪ 会話が上手いかなくて悩んでいる方 ▪ 腹の探り合いに疲れてしまった方
CO-02	話の聴き方「傾聴の本質」		○		心理カウンセラーが心で得ている、相手の気持ちに寄り添った話の聴き方。人から話は“聴かせてもらう”もの。傾聴の本質はテクニックではなく姿勢です。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 傾聴の本質 ▪ 話の何に耳を傾けるのか ▪ 何故話を聴けないのか 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 目の前の人と真剣に向き合いたい方 ▪ 人の話を聴いてあげると言っている方 ▪ 傾聴を理解したい方
CO-03	話の聴き方「聴く時の障害」	○	○		実際あなたは話を聴けていない?! 人からの話を受け取る際に生じる歪やフィルター、その他の固定観念等の一覧を見ながら進めて行きます。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 認知の歪み ▪ 受け手のフィルター ▪ 2つの概念 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 自分ヨガリな聴き方の方 ▪ 自分の思考パターンが気になる方 ▪ 道具としての言葉を精査したい方
CO-04	気持ちの伝え方「自己主張訓練法」	○	○		人に何かを伝える際の主張に関する注意点と心構えを徹底解説。お願いするとき、断るとき、言いにくいことを伝えるときの訓練。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 言葉で何を伝えるのか ▪ 説明の基本文法構造 ▪ 説得の心得 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 言いたいことが上手く言えない方 ▪ つい相手に気を使いすぎてしまう方 ▪ なかなかNOと言えない方
CO-05	気持ちの伝え方「ロジカルシンキング」		○	○	人は元々論理的には物事を捉えていません。それはどの様に引き起こされ効果を得ているのか。物事を論理的に捉える思考の訓練。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ヒューマニズム ▪ ロジカルシンキング ▪ クリティカルシンキング 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 考えて話すのが苦手な方 ▪ 選択と決断に迷われている方 ▪ 感覚で物事を判断する傾向にある方
CO-06	第一印象の本当の意味と影響	○			一般的に言われている第一印象はいつから始まっているのでしょうか。全てを知ってもらうにも第一に何を伝えるかでその後印象は大きく変わってくる。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 第一印象はいつからか ▪ 第一印象の影響形成 ▪ 初頭効果と親近効果 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 何としても出だしを乗り越えたい方 ▪ 何を大切にすればいいか考えている方 ▪ 第一印象に明確過ぎる答えを持っている方
自己理解							
SU-01	5つの自我状態分析「TEG3」	◎	○		自身の内面を5つの自我状態に分類し、それぞれのパワーバランスと相互関係を読み取る。周囲との関係にどんな影響があるかを紐解く。	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5つの自我の解説 ▪ リフレーミング ▪ 実施と解釈 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 自分の性格パターンを知りたい方 ▪ 自分の性格が好きになれない方 ▪ 自己の組織内での立場を確認したい方

SU-02	感情値数「EQ」	◎	○		感情の方向性とバランスを指数にして客観視。感情がどの様に分類分けされうまく付き合うための対策を得る。	<ul style="list-style-type: none"> 感情の分類と理解 感情それぞれの役割 実施と解釈 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の感情が理解しきれていない方 自分の感情の強みを知りたい方 感情に振り回されたくない方
SU-03	今のあなたの生きる軸とは何か「20答法」	○	○	○	あなたは何者ですか。こんな質問を通してあなたという存在を自分自身がどの様に捉えているのかを多角的に分析していきます。	<ul style="list-style-type: none"> ネタバレ防止のため秘密 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の存在を確認したい方 自分の今の傾向を知りたい方 今後自分がどう在るかを明確にしたい方
SU-04	今のあなたの生きる信念とは何か「信念」	○	○	○	現在のあなたが無意識にも大切にしている信念は何なのか。どこからやってきて今の様に影響しているのかを、幼少期の記憶を基に振り返り見つめてみる。	<ul style="list-style-type: none"> ネタバレ防止のため秘密 	<ul style="list-style-type: none"> 自分の信念を確認したい方 自分の今の傾向を知りたい方 大切に抱く自分の信念を明確にしたい方
SU-05	自己をもっと理解する為のアイデア「ジョハリの窓」	◎	○		自分を知ってもらうために必要なのは自己開示です。その自己開示がどの様に影響しているかを考え、何を大切に何をしまっておくのかを実践する。	<ul style="list-style-type: none"> 開かれた窓と閉ざされた窓 窓を広げる2つの方法 自己分類 	<ul style="list-style-type: none"> 自己開示したくてもできない方 自分をもっとよく知ってもらいたい方 大切にしたい秘密を持っている方

ビジネス心理学

BP-01	社会心理学によるリーダーシップ論 「現代社会におけるリーダーシップの型」		○	◎	正しいリーダーの在り方は存在しません。理想的なリーダーぞタイプを理解することでブレることなく統率することができます。	<ul style="list-style-type: none"> リーダーとマネージメント 特性論 行動論 	<ul style="list-style-type: none"> リーダーとは明確でない方 自分の在り方を確立したい方 他の在り方を知りたい方
BP-02	社会心理学によるリーダーシップ論 「モチベーションのタイプと管理法」		○	◎	従業員が何に対して動機づけを持ち、今後どのようにして維持することができるのか。科学的な実験をいくつか紹介しながら生き甲斐となる組織を形づけている。	<ul style="list-style-type: none"> モチベーションとは 社会的動機 動機づけ理論 	<ul style="list-style-type: none"> 組織の雰囲気を向上させたい方 組織のやる気が定められていない方 動機の高い人材を見つからない方
BP-03	教育者としての学習方法 「効果的な学習方法に関する種類と効果」		○		教育方法は時代と文化によっていくつもの方法が確立されています。これまでの科学としてどの様な勉強方法が確立されてきているのかを学び取る。	<ul style="list-style-type: none"> 学習者の意欲 学習指導の方略 適性処遇交互作用 	<ul style="list-style-type: none"> 指導の方法を探っている方 目標設定が定まらずに悩んでいる方 固定の指導方法しか身に着けていない方
BP-04	「決断力」と「判断力」			○	どんなに意思決定が速くとも結果が伴わなければ効果は期待できませんし、優柔不断では先に進みません。思考をどの様に働かせ物事を選定していくかを問います。	<ul style="list-style-type: none"> ヒューリスティック アルゴリズム 始めの一步の踏み出し方 	<ul style="list-style-type: none"> 判断の仕方に自信を持ってない方 決断する時に迷われ躊躇してしまう方 結果にのみ捕らわれてしまう方
BP-05	これからのメンタルヘルス対策「健康経営」 実際に働き方改革で何がか変わったのか			◎	(反論はたくさんありますが、、、) 憲法が改正されたことにより日本の現代社会は何にコストを割いているのかを理解する。	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革 健康コスト 職場でのメンタルケア 	<ul style="list-style-type: none"> 従来通り努力と根性で経営されている方 今後の働き方を変えていきたい方 退職者が多く困っている方
BP-06	営業職必見の顧客心理過程	◎	○		顧客が商品を購入するまでには多くの心理過程を経ている。闇雲に商品を説明するのではなく、その場面に適した返答をすることで信頼関係を結んでいく。	<ul style="list-style-type: none"> 正しいAIDAMAの法則 心理過程に適した行動 ロールプレイ 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の気持ちをさらに理解されたい方 購買に至るまでの過程を確認したい方 さらに営業成績を伸ばしたい方

BP-07	営業職必見の心理テクニック【悪用厳禁】	◎	○		トップ成績を誇る営業マンであれば誰でもやっている心理的テクニックを伝授いたします。実践で使える業をどうしたら露骨になくなるのかもお伝えします。	<ul style="list-style-type: none"> 営業と接客 購買への心理テクニック 	<ul style="list-style-type: none"> 使えるテクニックを身につけたい方 周りの人の実績が気になっている方 さらに営業成績を伸ばしたい方
BP-08	ビジネスにおいて必要とされる役割のスキル「カツ・モデル」	△	○	◎	最も会社の求めるコミュニケーション能力は言うまでもが、役職や立場によって求められる能力は違います。今の自分に何が必要なのかを考える。	<ul style="list-style-type: none"> 3つの能力 立場と役割 役割別必要とされる能力 	<ul style="list-style-type: none"> 組織内の立場を今一度明確にさせたい方 現在求められている役割を確認したい方 今後スキルを今のうちに精査したい方
BP-09	求められる適した人材分析 ドナルド・スーパーの「職業適合性」		◎	○	企業にとってどのような要素を兼ねそろえた人材を求めているのか。多くの企業にとって、どんな人材が適合するか否かの要素を挙げ、二者間のバランスを図る。	<ul style="list-style-type: none"> 職業適合性分析の理論 求められる「能力」とは 求められる「人格」とは 	<ul style="list-style-type: none"> 人材選びに適合する要素を探している方 採用に関して一貫性を保ちたい方 教育現場で長所・短所を明確にしたい方
BP-10	●つのストレスの種類と3つの対応方 「コーピングスキルを磨く」	○	◎	○	日頃ストレスを感じた時にどの様に乗り越えているのでしょうか。ストレスを分類し、今まで個人としての傾向を分析することによる対策。	<ul style="list-style-type: none"> 心理検査の実施 ストレスの理解 コーピングスキル 	<ul style="list-style-type: none"> ストレスに弱いと感じられている方 ストレス発散方法を知りたい方 ストレスへの対処方が分からない方

論理的思考

CB-01	問題を課題として取り組む為にできること「原因帰属」		○	◎	問題が目の前に生じたとき、何に原因を追究しどの党な対応の傾向にあるか。原因を運や環境のせいにはせず現状を改善するための思考法。	<ul style="list-style-type: none"> 原因の捉え方の分類 直面した問題への応え方 事例検討 	<ul style="list-style-type: none"> 直ぐに何かのせいにしたがる方 努力や根性論で乗り切ろうとしている方 問題意識の強い方
CB-02	問題解決の組み立て方「完全習得学習」		◎		千里の道も一歩からの精神で目の前の課題を一歩ずつ進んで行く思考です。如何に問題を肯定的に捉え、踏み出せる一歩を形成させるかについて解説します。	<ul style="list-style-type: none"> 問題を課題と捉える方法 目標設定 課題遂行計画プラン 	<ul style="list-style-type: none"> 直面した問題に太刀打ちできない方 闇雲に頑張っている方 今やっていることに疑問を持っている方
CB-03	効果的でない価値観の変容「ABCDE理論」		○	○	人が行動を移す際の行動原理についての理論。出来事の背景には固有の価値観が存在し、それによって行動を起こしていることへの理解と効果的な変容。	<ul style="list-style-type: none"> 感情思考行動の相互関係 どう思考が働くのか 効果的な信念とは 	<ul style="list-style-type: none"> 価値観の在り方を見直したい方 自分の考えを変えたい方 人の考えが理解できない方
CB-04	認知行動療法の考え「歪んだ認知」		○		人は考えることを放棄すると、特定の認知パターンに陥ります。それは特別ではなく誰でも直面するごく当たり前の現象。認知パターンを知ることで対応していく。	<ul style="list-style-type: none"> 10の認知の歪み 事例検討 	<ul style="list-style-type: none"> 人との関係で特定の結末を迎える方 新しい人間関係を築きたい方 自分の思考の枠を広げたい方

その他

YZ-01	資格取得への完全習得学習 ~資格試験の目的とは一体何なのか~	◎			資格試験をゲーム感覚で捉え、一つずつの課題を明確にしていく。試験とは良い点を取るものではなく、資格を得るための手続きの一つに過ぎないのです。	<ul style="list-style-type: none"> 資格試験実施側の目的 資格試験受講側の目的 過去問からの分析 	<ul style="list-style-type: none"> 資格試験に踏み出せない方 勉強を苦手と感じている方 肩書よりも実績が大切だと考える新人
-------	-----------------------------------	---	--	--	--	--	---