

今の若者が何を考えているのか分からず、
及び腰でマネジメントをしている管理職・リーダーの方へ



先が見えない時代に生きる

「イマドキ部下」のマネジメント術

多様性の時代におけるミレニアル世代・Z世代への関わり方(巻き込む・動機づける・ほめる・行動是正する)を学ぶ! /

と き 2022年 6月 23日(木) < 1日研修 10:00~17:00 >

開催形式 オンライン開催 (Zoom)



ご参加
いただきたい方

●管理職・リーダーの方

- ※特に
- 若手～中堅社員の価値観が分からず、どう接していいのか思い悩む方
 - ハラスメントへの抵触や嫌疑を恐れて、部下指導や育成に及び腰になっている方
 - 現代の若者が何にやりがいを見出すのか分からない方、知りたい方

VUCA(変動・不確実・複雑・曖昧)時代に必要な若手～中堅の部下への接し方を身につける!



- ✓ 上司から“何か困ったことがあったら聞いて”とお願いしたのに、何も聞いてこないし、同じミスを繰り返す…
- ✓ 手伝って欲しいとお願いしても、「それは私の仕事ではありません」と平気で言う…
- ✓ 軽く注意しただけなのに、翌日から会社に来なくなったり、パワハラだと人事に告げ口された…

「今は多様性の時代で既に変化したことは分かっているが、最近の若い人の価値観がわからない…」

実際問題、このようなことが、昨今の職場で日常風物詩のごとく起こっています。

現代は **VUCAの時代** と言われており、若い方を中心に仕事に対する価値観や働き方は大きく変わりつつあります。

ミレニアル世代やZ世代とも言われる現代の若手～中堅社員は、日本経済の成長期ではなく停滞期に多感な時を過ごしました。それゆえ、将来への不安が強く、変化に敏感で、中高年が持つ仕事観に対し、懐疑的で反発しやすい傾向にあります。特に、論理的に納得できないローカルルールや古いしきたりへのアレルギー反応が強く、合理性をしっかりと追求します。

そんな中、**今の40代・50代が中心の管理職が経験してきた昭和～平成初期の部下育成法やマネジメントの価値観を引きずったまま令和の部下に接しても、強く拒絶されてしまい、瞬く間に信頼を失ってしまいます。最悪の場合、部下の態度に腹を立てた上司が頑なに自分の意見をゴリ押ししたり、逆に、部下に冷淡に接してしまうことで、部下からパワハラで訴えられたり、突然会社を退職してしまったりします。**こうなるともう企業側としては損失しかありません。

そこで、本研修では、上司が過去自分が受けてきた指導やマネジメントを、今の部下にやらないようにすること、加えて、令和の部下の意欲(やりがい)を誘発し、彼らに楽しくイキイキと仕事をしてもらうためのマネジメント術をお伝えします。具体的には、



イマドキ部下に「安心安全感・信頼感・納得感」を抱かせ、ワークエンゲージメントを高める上司からの接し方



イマドキ部下の意欲を削がず、チャレンジングな姿勢を継続的に生み続ける「褒め方・行動の是正のし方」



「正解がない」と言われる今の時代に、イマドキ部下に示唆を与え、「前向きな行動を生む言葉のかけ方」

といった、**「イマドキ部下にしっかりとフィットする育成術」**を身につけます。

過去研修にご参加いただいた方からは、『20代の部下としっかり向き合っていく気持ちが芽生えてきた』、『縦や斜めの関係ではなく、横の関係(伴走感・並走感)で接することが何よりも大切だと感じた』、『テレワークで直に会えない場合でも有効な方法だと感じた』、『自分にとって謎だったイマドキ部下の考え方や行動の背景が少しわかるようになりました』といった感想をいただいております。

イマドキ部下の育て方にどうしても自信が持てない、煩わしいのでイマドキ部下の育成から逃げている、イマドキ部下に本気で向き合えていない、といった方はこの機会を有効活用して、ぜひ課題を解決して下さい!

先が見えない時代に生きる「イマドキ部下」のマネジメント術

講 師

中産連パートナー講師（組織活性化コンサルタント）

ベンチャー企業を株式市場に上場させた後、経営不振の会社の取締役として、現場の最前線でリストラを指揮。やる気を失っていた社員を蘇らせ数億円あった借金を約3年で完済し、再建を果たした。その後創業し、現在は、コンサルタントとして大企業から中小企業まで業績向上・組織力強化・資金調達の支援を中心に、支援先すべての企業において業績向上に導いている。丁寧で分かりやすい指導は短期間で高い成果を生み出すことで、支援先から高い評価を得ている。複数の会社、団体の代表を勤める中、障害者など労働市場で不利な扱いを受ける方のために、新たな市場作りと雇用創出活動も精力的に行っている。

◆ 研修プログラム

1. 20世紀型と21世紀型労働者の価値観の違い 【講義→演習】

(1) 20世紀型労働者の優先順位は「地位、名声、お金」。
では、今の若い人達の優先順位は何なのか？

(2) イマドキ部下の傾向、「つくし世代」って何？

(3) 「つくし世代」が育った背景や備え持つ特徴

2. VUCA時代に求められるリーダーシップとは？ 【講義→演習】

(1) VUCAとは先が見えない不確かな時代

(2) VUCA時代の若者の価値観

(3) VUCA時代に求められるリーダーシップ

3. VUCA時代のリーダーが、イマドキ部下に仕事の目的や仕事観を伝える時に必要なこと 【講義→演習】

(1) イマドキ部下は、出世やお金では釣られない

(2) イマドキ部下が仕事にやりがいを感じるためにリーダーが提示すべきもの

(3) イマドキ部下に仕事の流れや繋がりをわかりやすく伝えるには

(4) 職場、お客様、お客様の先のお客様まで意識した仕事の意義づけを行う

4. イマドキ部下の心に響く伝え方 【講義→演習】

(1) プレッシャーがかかる伝え方と、「これなら自分でもできる!」と一歩踏み出させる伝え方

(2) ティーチング的&コーチング的アプローチの見極め方&使い分け方

(3) 小さな成功体験を積ませる目標の細分化のしかた

(4) VUCA時代のリーダーが認識しておきたい「褒めると叱る」の昔と今

(5) 困難な仕事にチャレンジする姿勢を生む褒め方と、無難(現状維持)を選ぶせしめる褒め方

(6) トラブルが発生した時、令和のリーダーはどういう指導をすべきか？

5. 21世紀の組織形態に響く言葉 【講義→演習】

(1) イマドキ部下は、どんなリーダーを求めているのか
① キーワードは「巻き込む」「つながる」「助け合う」

(2) 組織はピラミッド型からネットワーク型へ移行していくのは本当か？

(3) 人脈と会話が多いリーダーほど信頼を集め、生産性をあげている

(4) リーダーの存在意義は豊富な人脈を部下に提供できるかどうかが鍵

6. イマドキ部下のマネジメントのまとめ

先が見えない時代に生きる「イマドキ部下」のマネジメント術 (6/23) 参加要項／参加申込書

参加費（1名様）	セミナー受講のみ	中産連会員 33,000円(消費税込)	中産連会員外 38,500円(消費税込)	※事後行動支援のプロスタッフが研修での学びと実際の仕事を ひもづけ、学びとスキル定着をしっかりとサポートします。
	フォローアップ(事後行動支援)※付き	38,500円(消費税込)	44,000円(消費税込)	
申込方法	●中産連ホームページの各セミナー詳細よりお申込みください。(https://www.chusanren.or.jp) 申込みが完了しますと、申込責任者のメールアドレスに「申込完了メール」が届きます。 ●FAXでのお申込みも可能です。下記申込書に必要事項を記入の上、切り取らずに送信してください。 ●フォローアップ(事後行動支援)を希望される方は下記申込書の欄に「レ」を入れてください。 ※コンサルタント及び教育機関の方のお申し込みはお断りしております。ご了承ください。			
受講までの流れ	① 開催日の約1週間前になりましたら、申込責任者宛に「参加用URL」「ミーティングID」「パスコード」をメールにてご案内します。 ② 「テキスト」と「請求書」は開催日の約1週間前に申込責任者へ郵送します。 【オンライン受講の注意事項】 ・配信システムはZoomを使用します。Zoomがインストールできるカメラ付きパソコンをご用意ください。また、イヤホン付きマイクのご使用を推奨します。 ・接続が切れないよう有線のLAN環境での受講を推奨します。また、接続先環境に起因する音声・映像障害などについては保証しかねますのでご了承ください。 ・IDを共有してのご利用や、画面を投影してのご利用など、参加者ご本人以外での使用はお断りします。 ・研修の撮影・録音は固くお断りします。			
キャンセルについて	お客様のご都合によりキャンセルされる場合には、以下のキャンセル料を申し受けます。 テキスト発送後(開催日の約1週間前)………受講料の100% ※テキスト発送日はセミナーにより異なりますので下記担当者へご確認ください。			
申込み・問合せ先	一般社団法人中部産業連盟 マネジメント事業部 小橋川 〒461-8580 名古屋市中区白壁3-12-13 TEL052-931-9824 FAX0120-342-340 e-mail : kohashikawa@chusanren.or.jp			

会社名

〒

所在地

TEL

FAX

フォローアップ (事後行動支援) を希望(レ)	参加者 所属部課・役職名	参加者氏名(フリガナ)	年齢	E-mail アドレス
☐				
☐				

申込責任者 所属部課・役職名	申込責任者氏名(フリガナ)	E-mail アドレス

会社概要	業種(主要製品名)	資本金	従業員数	今回ご記入いただく個人情報、セミナー等の運営・情報提供(郵便、メール、FAX等)に おいてのみ使用致します。 詳細は当連盟HP(http://www.chusanren.or.jp/privacy/index.html)をご覧ください。 同意のうえ、ご協力をお願い致します。関連情報が不要の場合には下記にレ点のご記 入をお願い致します。 ☐ セミナーなどの関連情報の案内を希望しない
		百万円	人	
中部産業連盟会員(○印をお付けください)		会員	会員外	