

対話をして“妥協”で終わってしまう方、
最悪の場合、“決裂”して修復不能な状態になってしまう方へ

会場受講

オンライン受講
(Zoom)

中産連

建設的に議論し、共創につなげる 「対話力」養成トレーニング

～『妥協・決裂』ではなく、『創発』を生む対話のしかたをトレーニングで身につける！～

と き

2023年 11月 9日(木) 9:30～16:30

開催形式

会場(中産連ビル 研修室) または オンライン(ZOOM配信)

ご参加
いただきたい方

●すべてのビジネスパーソン

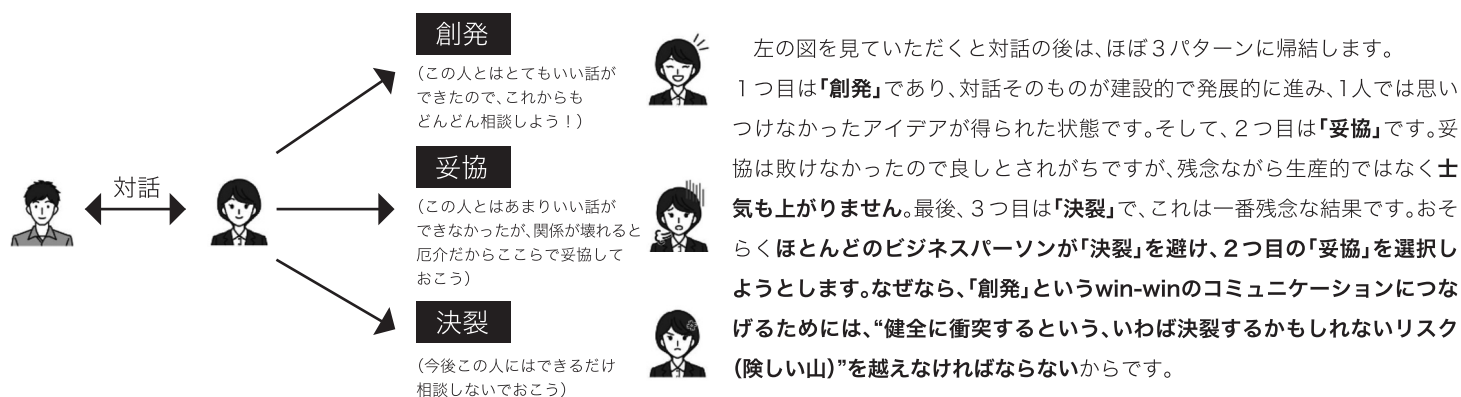
- ※特に ● 部下とうまく対話ができない方(〇思いや要求を上手く伝えられない…/〇感情的になってしまう…)
- 上司や同僚とうまく対話ができない方(〇強圧的な意見に対し、自分の主張ができない…)
- 顧客とうまく対話できない方(〇お得意様で忤度してしまい、対等に議論できない…)

先が見えない不透明・不連続社会の今だからこそ、「対話力」がとても大切です！

日本人は欧米人と比べて対話が苦手と言われています。地理的に海に囲まれて、また歴史的にも過去他国から侵略を受けたことが数回しかなく、第2次世界大戦後の一時期を除けば、他国の支配下におかれたこともありませんでした。それ故、あらゆる組織において、「暗黙知」「不文律」「和を以て貴し」といった同質的な性質を帯びており、グループにおいて“対話を前提に、ひとり1人が意見を建設的かつ健全に戦わせて納得感のある結論を生み出していく”ことが欧米社会と比べて不慣れで不得意です。

例えば、会議やミーティングにおいても、予定調和や根回しで予めシナリオを作り、想定通りに進行していくことを「是」としており、想定外は「非」となります。実際、バブル経済崩壊時までの大量生産&大量消費社会においては経済成長への正解は単純明快で、同質的なグループ内での合議制は正解を求める時代と相性が良く機能的でした。しかし、今は先が見えない不透明・不連続社会とされています。従来の画一的な取り組みではなく、多品種少量生産や個別対応といった市場ニーズが多様化したこともあって、案件ごとに対応を柔軟に変えていく必要があります。そうすると、複数の人間が絡んで仕事を進めていく上で、ひとり1人の意見を擦り合わせて個人では出せないアウトプットを出すこと、いわば $1+1 < 2$ 以上にする「創発」の重要性がますます高まってきます。

◆ 対話で目指したいのは『創発』。しかし、多くの人が「決裂」を避けたいがために、「妥協」を選択してしまう…



◆ ユニコーン企業を多数輩出している教育先進国の北欧の対話モデルを学び、創発的な対話力を実装する！

しかし、日本は「失われた30年」という長きにわたる経済低迷に苦しみ、その脱出の糸口は依然掴めていない状況にあります。一方で、様々な新興国が経済成長を遂げる中、ユニコーン企業を多数輩出している北欧では、対話を「妥協」レベルで終わらせることなく、『創発』や『Win-Win』につなげる対話トレーニングを幼少期から学校で訓練しており、対話の文化が社会実装されています。そこで、本研修では、教育先進国である北欧の対話モデルを日本人の気質になじむようにビジネスシーンで実践活用しやすくカスタマイズして、

- ☑ 相手が苦手な人や価値観が全く異なる人とでも創発につなげる対話の「型」や進め方の習得
- ☑ 関係性マトリクス分析で自分が持つ創発的な対話力の把握と、ありたい姿との差分を埋める対話戦略の実践
- ☑ 健全な衝突から創発を生む対話トレーニングの実践(+講師や他の受講者からのフィードバック)

によって、ご自身の対話力を伸ばし、価値観や考え方の異なる相手に対し、今までよりも前向きで柔軟な対話ができる土台をつくります。対話に苦手意識を持つ方であれば必ず有効なスキルになりますので、ぜひご参加ください。

◆ 研修プログラム（ 9:30～16:30 ）	
1. オープニング	5. 自分が悪い？ 相手が悪い？ 講義→演習
・ 研修の目的 ・ アイスブレイク	(1)人間関係においては、相手だけが悪いということはほとんどない (2)嫌いになる感情の正体 (3)脳科学から嫌いが生まれる原因を理解する
2. 何とか変えたい職場での関係性	6. 関係性を修復し「健全な衝突」を実現する 6つの手法 講義→演習
(1)職場におけるコミュニケーションの現実 (2)職場の人間関係の難しさ (3)関係性と生産性の相関関係	(1)AF手法の実践と習得 (2)「健全な衝突」による対話が日常使いできるよう自分の器を拡大する (3)「健全な衝突」による対話が苦手な人でも建設的に対話できるようにする
3. そもそも、なぜ苦手な人ができてしまうのか？	7. クロージング
(1)私が苦手な人・嫌いな人 (2)苦手な人・嫌いな人を生んだ体験談から見出せる共通項	・ 全体の振り返り、質疑応答、講師講評
4. 関係性マトリクス分析で「健全な衝突」への 突破口を拓く 講義→演習	
(1)相手の特徴を分析すると、攻略法が見えてくる	

講 師

中産連パートナー講師（対話力養成トレーナー）

大学卒業後、15年間医療の世界に携わる。病院でポジティブな組織風土改革を手掛けた後、組織開発専門のコンサルティング会社に入社。ポジティブ心理学をベースに、組織開発コンサルティング、対話研修、フィンランド式ファシリテーション研修、リーダーシップ研修、マネジメント研修などを実施している。フィンランド式をベースにした「健全な衝突による対話」研修は、今まで日本にはなかった先進的な対話力養成プログラムとして好評を博している。

建設的に議論し、共創につなげる「対話力」養成トレーニング（11／9）			参加要項／参加申込書									
参加費（1名様）	<table><tr><th></th><th>中産連会員</th><th>中産連会員外</th></tr><tr><td>セミナー受講のみ</td><td>33,000円(消費税込)</td><td>38,500円(消費税込)</td></tr><tr><td>フォローアップ(事後行動支援)付き★</td><td>39,600円(消費税込)</td><td>45,100円(消費税込)</td></tr></table>			中産連会員	中産連会員外	セミナー受講のみ	33,000円(消費税込)	38,500円(消費税込)	フォローアップ(事後行動支援)付き★	39,600円(消費税込)	45,100円(消費税込)	★ラーニングコーチが、研修での学びと実務をひもづけ、対話力実践の定着に向けてしっかりサポートをいたします！
	中産連会員	中産連会員外										
セミナー受講のみ	33,000円(消費税込)	38,500円(消費税込)										
フォローアップ(事後行動支援)付き★	39,600円(消費税込)	45,100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。 ●ファックス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	<会場受講の場合> 受講票と請求書を開催日の約2～3週間前に申込責任者宛へ郵送します。 <オンライン受講の場合> ①開催日の約1週間前になりましたら、「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。 ・会 場 受 講 の 場 合 ： 開催日の前日（土日祝日を除く）・当日・・・・・・・・受講料の100％ ・オンライン受講の場合： 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 マネジメント研修事業部 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

年 月 日

〒

所在地

TEL

FAX

参加形態	フォローアップ (事後行動支援) を希望(✓)	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
☐ 会場 ☐ オンライン					
☐ 会場 ☐ オンライン					

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(https://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①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	