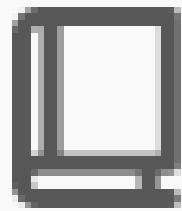


モチベーションを向上する
「やらされ感」から「やった感」へ
～仕事のやる気をグ～ンとUP～

1

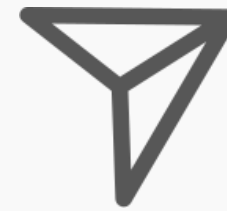
はじめに | セミナーの目的

仕事に対してやる気をもって主体的に働ける環境を作り、
あなたならではの工夫をして明日から仕事へのいきいき度がアップする手法を学びます！



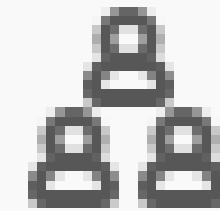
本セミナーで学ぶこと

- モチベーションの上げ方、職場・環境業務改善のための具体的な行動計画を立てる
- コミュニケーションスキル向上
- 明日からの活力を向上させ、いきいき度をあげる



目標の共有

- コミュニケーションを活性化し、お互いのやる気をUPする
- 強みを知り、活躍する
- 職場での信頼関係を強化する



参加者に期待すること

- オープンな姿勢で取り組むこと
- 実際の職場での課題や疑問を持ち込むこと
- 学んだことを日常業務に取り入れる意識を持つこと

はじめに | 本日の予定

時刻	所要時間	項目	詳細	期待される受講者の変化・気づき	教育のポイント・その他
16:00	0:05	主催者挨拶			
16:05	0:10	内容説明 目標設定	本日の研修の目的・内容の確認 到達目標に設計	内容を聞き、何ができるか？どんな変化を起こせるか、自分への期待が高まる 自己宣誓	【講義＋指名者応答】
16:15	0:20	ジョブクラフティングとは？ 認知クラフティング	1. ジョブクラフティングとは？ 2. 認知クラフティング 強み探し	自分の仕事は自分で設計することの大切さを知る ワークシートによる、自分の強み探し	【講義＋ワーク】
16:35	0:05	休憩			
16:40	0:20	作業クラフティング	3. 日常業務を振り返り、改善できそうなところを探す	現状の把握:抱える業務を洗い出す. 問題点の特定:業務に対する課題や不満を明らかにする. 改善策の立案:主体的に改善策を検討する. 継続的な取り組みになるようP（計画）を立てる	【講義＋ワーク Gディスカッション】
17:00	0:10	休憩			
17:10	0:45	人間関係クラフティング	4. やる気を引き出すコミュニケーションスキルを身に着ける	日ごろの会話が、相手のためになるようスキルを身に着ける 傾聴、質問、承認のスキルを上げる練習をする	【講義＋ロープレ】
17:55	0:05	質疑応答			
18:00		終了			



Session 1

ジョブクラフティングとは

Session 1 ジョブクラフティングとは？

意味と3つの視点

意味



- 一人ひとりが仕事に対する認知や行動を変えることによって、やらされる仕事 → やりがいのある仕事へ意識が変わる
- 自ら考え、能動的に行動できるようになる
- 自分自身の意思で仕事を再定義するため、モチベーションやパフォーマンスが向上する

3つの視点

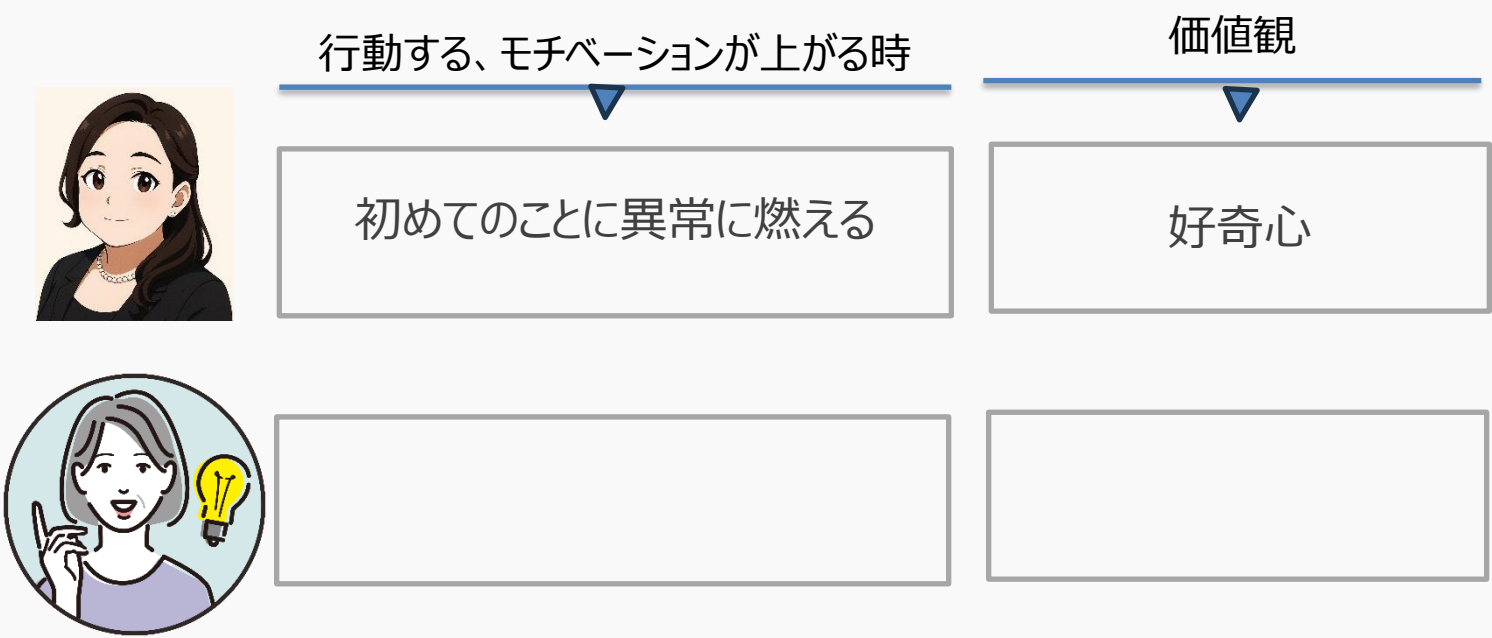


- | | |
|---------------|------------------|
| • 作業クラフティング | 仕事のやり方の工夫 |
| • 人間関係クラフティング | 周囲の人への働きかけの工夫 |
| • 認知クラフティング | 仕事の捉え方や考え方に関する工夫 |

モチベーションはなぜ上げられるのか？

価値観との関係性を正しく理解する

- 価値観が満たされるときのみ、内側からのエネルギーが沸くから



価値観を明確にするメリット

- 収入と貯金が増える
- 健康寿命が延びる
- 人の目を気にせずに過ごせるようになる

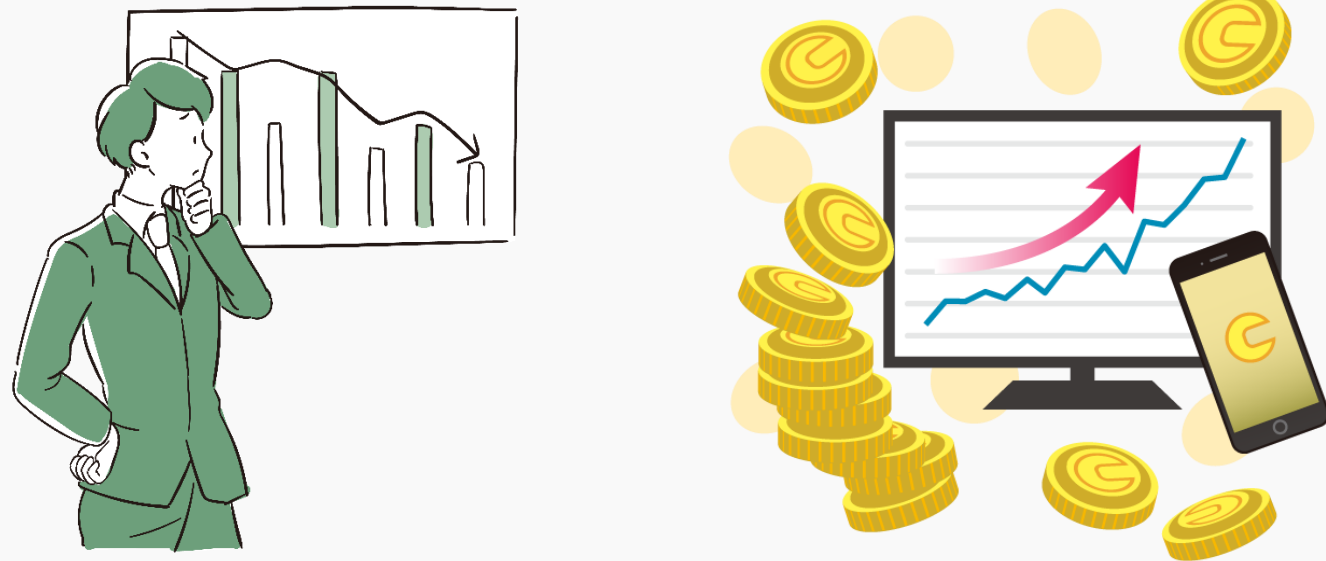
- モチベーションが高いので、収入が増える
- 自分の生き方が明確なので、無駄遣いが増えず貯金が増える
- 人生を長いスパンで考え、くよくよしないので、健康寿命が延びる
- 健康的な食事を実践するから
- 人の目を気にせず自分軸で考え行動することができる
- 自分のことに集中することからパフォーマンスが上がる

Session2 強みを発揮するために必要な考え方

あなたのやりたいことは、どちらの価値観とむすびつていていますか？

外発的価値観 生きる判断基準が外側にある状態

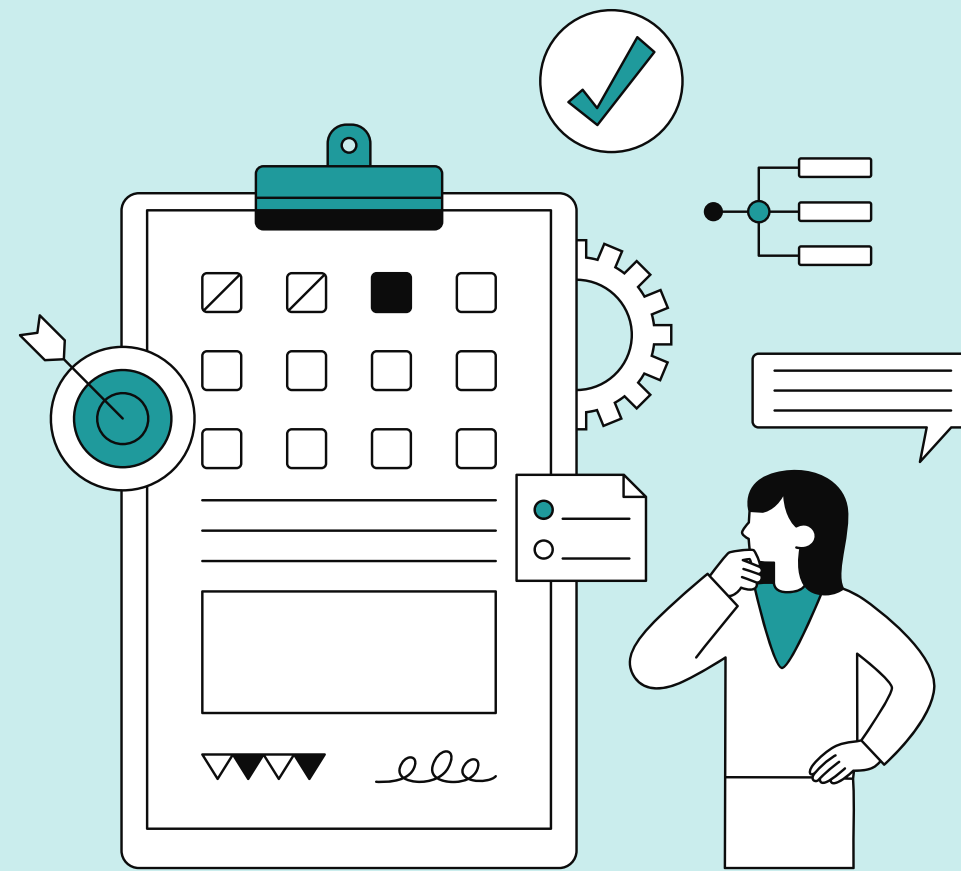
- お金を稼ぐ
- 稼げそうな情報だけを集めて、流行りものに飛びつく
- 成果が出ない・・・



内発的価値観

- 人間の基本的な心理的欲求である「自律性」「有能感」「関連性」を満たす
- 仕事の成果を達成した時の満足感や、趣味を楽しんだ時の充実感など





Session 3

日常業務を改善する

職場の人間関係をやる気にさせるスキル

傾聴

アクティブリスニングの重要性は、日々の仕事の中で実感されていると思いますが、同僚や部下、後輩に対しても同じように行えていますか？
共感的理解をするために、特に感情を聴きとりましょう。

承認

承認は、存在承認、行動承認、結果承認と3つの場面で実践します。どんな言葉が相手に良い影響を与えるかを知り、具体的な承認の伝え方を覚えましょう。

質問

質問は、相手に深くモノを考えるきっかけを作ります。
「Y e s」「N o」だけで返事ができるような質問や、詰問にならないよう配慮しましょう。

GROWモデルの活用

Growモデルは、対話を通じて相手の行動変容を促す効果があります。単に相手の話を聞き、受け止める（傾聴）、存在や行動を肯定する（承認）、考えを引き出す（質問）の個別スキルを使って目標までの「地図」を作った働きかけをし、行動しやすくします。

終りに | 自己紹介



NPO日本プロフェッショナル・
キャリア・カウンセラー協会講師
(株) オフィス・ウィズ

竹内和美

Takaeuchi kazumi

経歴

30年以上にわたり、企業や個人に向けたコミュニケーションスキル向上を支援。
ビジネス現場での効果的なコミュニケーションを研究。「聴くこと」と「伝えること」のスキルアップや、モチベーション向上を後押し。多くの組織の成果向上と業務改善に貢献する。

専門

- ビジネスにおける対人コミュニケーション
- プレゼンテーションスキルの向上
- モチベーションアップと強みを使った業務改善
- 人間関係構築・改善に必須のコミュニケーションスキルアップ

主な活動

- 中小企業、行政、団体等、数千名の職員・社員にコミュニケーションスキルを指導
- 可能性を開くキャリア・デザイン
- 実践的なスキルを重視した研修で、職場での即実行を目指します