

リーダーシップ イン アクション プログラム

ユングから学ぶ自己理解と対人対応 (LAPT)

Leadership in Action: Jung's Psychological Types for Managers

このコースの背景

このコースは、ユング心理学に基づいて、自らをより深く理解し、自己開発の方向性を知り、他者対応スキルも身に付けていくプログラムです。ユングが生み出した特性理論を正しく反映したこのコースを通じて、今まで理解しているようで理解することができなかったあなた自身に出会い、理解する機会を得ることができます。その自己理解を基に、自己開発と対人対応力の向上、そしてマネジメント力(リーダーシップ)の向上に結び付けていくプログラムです。

私たちは誰しも、自分自身を理解し、能力の向上を図りたいという希望を有しています。他者評価や上司からのフィードバックを受けて自己成長を図ることもできますが、これらは必ずしも効果的とは言えません。また、私たちは、様々なタイプの部下や上司、その他の人々との関わり方や対応の仕方について、信頼できる羅針盤を持つことなく、仕事をし、生活をしています。

このセミナーでは、部下を持つ者として、また、一人の人間として、あるいは一人のプロフェッショナルとして、深い自己理解を通じ、自己開発について真剣に考える機会が提供されます。また、部下を含む様々なタイプの人々を理解し、効果的な対応力を発揮する方法を学習します。ここで得られる認識やスキルを通じて、マネジメント力、部下対応、セールス活動、交渉等の効率性を高めることができるようになります。



カール・ユング

Carl Gustav Jung (1875 年 - 1961 年) 分析心理学の創始者。

無意識、深層心理等の世界に光を当てたスイス生まれの心理学者。1921 年に大冊「タイプ論」を出版した。彼の研究は多くの研究者に多大なる影響を与え、その後多くの類似の特性理論を生んだ。彼の提示した特性理論は単なる分類論でなく、自己開発をにらんだ、向上と成長のための理論である。近年、彼の理論の的確性が再び注目され、諸外国でユングブームが起きている。

このコースの目的

管理者として、また一人の人間として、自己理解を促進し、自己開発及び影響力の向上を図る。同時に、他者の理解を促進し、様々なタイプの人たちへの効果的な対応力を身に付ける。

このコースの対象者

- 自己理解を通じ、管理者として、一人の人間として、総合力の向上を図りたい方。
- ユングのタイプ論を理解し、活用することで、部下の活性化や組織の効率化を図りたい方。
- 違った心理特性を持つ人に対して、効果的なアプローチを行うための対応力を獲得したい方。
- ハラスメントをはじめとする特定の脱線言動に対しての対応策として活用したい方。

このコースの特色

- ▶ ユング心理学にできる限り忠実に作られた、管理職のためのセミナー
- ▶ ユングのタイプ論に基づく、管理職向け個別フィードバックレポートの発行
- ▶ 対人対応力を効果的に向上させる
- ▶ 社内ミーティングやセールスに活用できる“面談準備シート”の提供

提供できる価値

- ▶ 参加者の個人的成長を促す
- ▶ マネジメント力、チーム開発力の向上
- ▶ 部下の指導力の向上
- ▶ 対人関係力、交渉力、販売力の向上
- ▶ 誰もが持つ、改善が期待される言動に対し、改善を生むきっかけを作れる

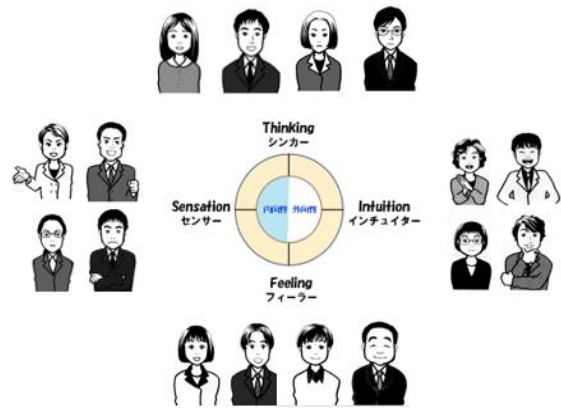


各参加者に配布される
管理職向け特性レポート

このコースの内容

ユングは、人間には内向性と外向性の2つの心理的態度があることを示しました。そして、心理的機能として、情報入手については、現実的な視点で情報入手するセンセーション（感覚機能）と直観的に入手するインチュイション（直観機能）という2つの機能が、情報処理については、ロジックを主に使うシンキング（思考機能）と好き嫌いや価値観を主に使うフィーリング（感情機能）があることを示しました。自らが主に活用している心理機能と自らが無意識の世界に追いついていく未成熟な心理的機能を理解する中で、自分自身をより深く理解することができるようになります。そして、知らず知らずのうちに表出してしまう、ネガティブな言動についても、理解を深めることができます。このコースの中で管理者としてだけでなく、一人の人間として、向上の機会や対人対応力の向上の機会を得ることができます。

- ▶ **2つの心理的態度（外向性と内向性）**
- ▶ **4つの心理機能**
 - 各機能の特徴
 - 補償機能の理解
- ▶ **個性化（自己開発）**
 - 発達の遅れた機能がもたらすこと
 - 脱線をもたらす要素と脱線行動
 - ストレス対応
 - 不合理な信念への対応
 - 自己開発に向けてのプラン
- ▶ **各タイプへの対応**
 - 各タイプの外的特徴
 - 各タイプのニーズ
 - 共感的対応力の向上
 - 各タイプの部下対応
 - 面談準備シート



ユングは、各自が持つ心理的機能の使い方によって、シンカー、フィーラー、センサー、インチュイターという4つのタイプを示しました。納得性の高い4つの機能の理解を通し、自己認知や自己開発のための指針、実用的な対人対応力を勝ち得ることができます。

学べたこと・印象

- やはりユングはすごかった。類似コースを受けたことがあったが、深みが違う。
- 1日で、これほど刺激になるコースは受けたことがない。レポートも大変に参考になった。
- 内向性センサー・フィーラーだとわかりましたが、このようなコースで初めて分類に納得できた。
- 内容がしっかりしていた。ユングの面白さと価値を理解できた。
- 特性レポートは読むのがつらかったが、マネジメント上、参考になる情報が多かった。
- 個性化に向かって歩む気持ちを与えてくれた。ありがたいコースでした。
- なぜ今までユングを学習できなかったのか、残念に思う。もっと早く受講したかった。
- どこまでできるかわからないが、進むべき方向性は見えた。
- 人間を見る目は間違いなく進化した。そして能力についても、新しい切り口の認識を得た。
- 一人の管理職として、個性化への道筋を気づかせてくれたように思える。努力したい。
- 業務には単にマネジメントだけでなく、他部門との対応を含めて活用できると思う。
- 特性レポートには圧倒されたが、本当に参考になるアドバイスであふれている。
- 自分の成長について、このコース程考えさせられる経験はなかった。5年早く受講したかった。
- 部下との対応で、つい厳しくなってしまう「影」にある自分を良く理解したい。
- 面談準備シートは強力なツールです。次の商談に使えそうです。

株式会社 アールアンドケイマーケティング

東京/〒163-1030 東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワー N30 階

Tel: 03-5326-3147 Fax: 03-5326-3001

本社/〒658-0065 神戸市東灘区御影山手 5 丁目 2-28-206 号

Tel: 078-841-6661 Fax: 078-841-6615

コースについてのより詳しい情報は R&K のホームページ（マネジメント・コース）をご覧ください。

<http://www.randkmarketing.jp/management/>

トレーニング会社、コンサルティング会社、および、その関連会社からのご出席はお断りしております。