

# 管理者・リーダーに必要な 部下・チームメンバーのモチベーション向上法

- ◆日時：2025年08月06日(水) 10:30~16:30
- ◆会場：【WEB限定セミナー】※在宅、会社にながらセミナーを受けられます
- ◆聴講料：1名につき55,000円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。  
 ・1名でお申込みされた場合、1名につき**49,500円(税込)**  
 ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で55,000円(税込))**

## セミナーお申込みFAX

# 03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

### ●講師：ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士(工学) 奥村 治樹 氏

本セミナーでは、夢とは何か、モチベーションとは何かということの再認識と共に、日々の中でいかにかして自らも夢を持ちつつ部下に夢を持たせて、モチベーションを創出して維持していくのかということを実動心理学、認知科学の考え方なども取り入れながら、現場実務としてどうすれば良いかを解説します。

<p><b>1. イントロダクション</b>                  1-1 モチベーションとは何か 1-2 モチベーションへの影響要因                  1-3 利己と利他 1-4 win-win-win(三方良し)                  1-5 未来思考ができないのはなぜか など</p> <p><b>2. モチベーションの基本</b>                  2-1 モチベーションの源泉 2-2 能力とモチベーション                  2-3 内的要素と外部要因 2-4 モチベーションへの影響                  2-5 モチベーションへの動機付け                  2-6 内発的動機づけと外発的動機づけの関係 など</p> <p><b>3. モチベーションマネジメント</b>                  モチベーションをどう生み出し、高め、維持するかというモチベーションマネジメントの理論から実務まで様々なタイプ別ケーススタディも交えながら解説します。                  3-1 モチベーション誘起 3-2 夢とモチベーション                  3-3 目的・目標とモチベーション 3-4 タイプ別モチベーションマネジメント                  3-5 褒美(インセンティブ)と罰 3-6 期待理論                  3-7 2.0から3.0へ 3-8 モチベーションを決めるもの                  3-9 欲求との関係 3-10 モチベーショントリガー                  3-11 ARCSモデル 3-12 不安と自信                  3-13 危険な兆候 など</p> <p><b>4. モチベーションと上司の役割</b>                  マネジメントという点における上司、管理者の役割と様々な状況、部下に対応するための考え方、方法について解説します。                  4-1 部下にとっての上司 4-2 管理者になる                  4-3 技術系管理者に求められること 4-4 上司の役割                  4-5 管理者に必要なこと 4-6 管理者とモチベーション                  4-7 部下への期待 4-8 ビグマリオン&amp;ゴールレム                  4-9 承認と国民性 4-10 ダメ出しの方法                  4-11 Give &amp; Take 4-12 指示                  4-13 コントロールからの脱却 4-14 裁量と責任、そして、動かす                  4-15 任せる能力 4-16 自律人材                  4-17 ゴールセット 4-18 負の認知バイアス                  4-19 ポジティブ・アイ 4-20 モチベーションを上げる上司の一言                  4-21 芽を摘む禁句 4-22 会話比率 4-23 冷暖熱 など</p>	<p><b>5. モチベーションと指導</b>                  モチベーションを高める糧にもなる一方で、些細な言動で容易にモチベーションを奈落に落とす指導の方法、テクニックについて解説します。                  5-1 失敗?! 5-2 スキル、知識、そして、経験                  5-3 ソクラテス式 5-4 説得と納得                  5-5 叱ると怒る 5-6 教えることと導くこと                  5-7 結果とプロセス など</p> <p><b>6. ベンチマーク</b>                  6-1 管理者としての自分 6-2 Select Type                  6-3 理想の管理者像 6-4 部下視点                  6-5 過去の上司 6-6 あなたの部下は?                  6-7 切り口 など</p> <p><b>7. モチベーションとコミュニケーション</b>                  7-1 信頼関係 7-2 コミュニケーションの重要性と役割                  7-3 声かければ良いか 7-4 きく(ひらがら表記にも意味があります)スキル                  7-5 雑談 7-6 会話比率                  7-7 基本テクニック 7-8 アドバーチング                  7-9 SympathyとEmpathy 7-10 言葉の重み                  7-11「がんばれ」? 7-12 褒め方                  7-13 フォロー 7-14 NVC など</p> <p><b>8. モチベーションと評価</b>                  評価一つでモチベーションはどのようにもなってしまう。最低限しておくべき、しかし、現実には正しく理解されていない評価の基本を解説します。                  8-1 目標管理と評価が失敗する理由 8-2 成果主義の問題                  8-3 目標管理と評価に必要なこと 8-4 評価の基盤 など</p> <p><b>9. 育成と将来像 ドリームメイキング</b>                  9-1 あなたと部下の将来像 9-2 夢とモチベーション                  9-3 部下の夢 9-4 技術における夢の重要性                  9-5 夢がないのはなぜか 9-6 夢を語る など</p> <p><b>10. まとめ・質疑</b></p>
--	--

### 『モチベーション【WEBセミナー】』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。  Eメール  郵送

#### ● Webセミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして、別途視聴用のURLをメールにお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。  
 ⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>



株式会社 R & D 支援センター

〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階  
 TEL) 03-5857-4811 FAX) 03-5857-4812 URL) <https://www.rdsc.co.jp/>