

参加要領

■受講スタイル：オンライン受講

■受講対象：満18歳以上

※ただし高校生は不可。また、20歳未満の方は保護者の承諾書が必要です。
 ※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。

心身共に健康な方

※過去のご病気を含めて、健康上ご心配のある方は事前にスタッフにご相談ください。

■ご参加にあたってのお願い：

会社にて上司との「受講前面談」の実施をお願いしております(代表者は除く)。
 「受講前面談」を実施され、セミナー受講へ「合意・納得」されている方のみご参加いただけます。

■受講料：(税込)

	法人会員	一般
お一人様	73,150円 (フレックスコースをご利用の場合) 55,000円	78,100円
再受講	31,350円	

※フレックスコースおよびオーナー会員のSA受講特典をご使用いただけます。
 ※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
 ※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。
 ※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

■ご案内：当日のご案内や資料はメールでお送りします。
 ただし、必要に応じて、お電話・郵送・FAXをさせていただきます。

※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
 ※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。
 ※申込数が一定数に達しない場合や自然災害・感染状況により、開催方法を変更したり、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

お問い合わせ先

■大阪研修センター TEL(06)6388-7741 FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL(03)5632-3030 FAX(03)5632-3051

■福岡研修センター TEL(092)475-1466 FAX(092)482-8392

■名古屋研修センター TEL(052)483-0471 FAX(052)483-0500

■札幌研修センター TEL(011)729-2141 FAX(011)729-2145

■広島営業所 TEL(082)502-6281 FAX(082)502-6282

■シリコンバレーオフィス

メールアドレスご入力の際 **ご注意ください**

個人のメールアドレスをご入力ください。
 代表アドレスや役職アドレスは登録できません。
 (例:「info@」「postmaster@」「ceo@」など)

「可能思考」に戻れば、必ず道は拓く

新時代のリーダーシップトレーニング

より良い習慣を身に付けて成果、結果をつくる

NISSOKEN可能思考・メソッド

オンラインSA

自己成長コース

～自己への気づき～

程よい緊張感とリラックスした環境で集中して学ぶ

今話題の必要能力

Self Awareness セルフ・アウェアネス

2020年以降でリーダーの必要条件として

SA(セルフアウェアネス)が重要項目であると言われていました。

SA(セルフアウェアネス)とは「気づきの能力」であり「自己認識能力」です。

自分の強みを活かして、自分らしいリーダーシップを発揮するために、メンタルブロックに気づき、本来の自分に気づいていきます。

可能思考クリアリングメソッドを用いて、自分自身に全身で気づく講義と体験学習の3日間セミナーです。



フェーズ1

自己認識・気づき

フェーズ2

メンタルブロックに気づく
(成長の阻害要因)

フェーズ3

本来の自分に気づく

オンライン受講の際のお願い



個室で一人で受講できる環境を整えてください



受講生以外のぞき見や聴講は禁止です



WEBカメラとイヤホンを準備してください



仮想背景は使用しないでください



セミナー画面の撮影・録画・録音は禁止です



接続トラブルの際には電話でサポートいたします

お申し込み方法

セミナー情報、お申し込みはコチラ



QRコードまたはNISSOKENホームページからお申し込みください

ホームページ

https://www.nisouken.co.jp/

パソコン

オンラインSA

検索

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、NISSOKENグループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修・Webinar Japan(株))のサービス内容のご案内に利用させていただきます。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○NISSOKENグループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

※開催日程はホームページをご覧ください

自己への気づきとは、正しい自己認識のことである!!

あなたは正しく自己認識していますか？

セミナーの目的

NISSOKEN可能思考・メソッドは、不可能に見えることでも、実現の可能性を見出し、結果をつくるまでやり続ける人材を育てます。そこで、SA自己成長コースでは、日常で無意識に行っている自分自身の行動・発言が、周りに与えている影響に気づいていきます。他人に責任を転嫁せず、自分の責任において行動することを自覚します。さらに、自分の夢や目標を認識して、行動の意欲を高めていきます。

セミナーの流れ

フェーズ1

自己認識・気づき

1日目 9:00~17:30

- 自己成長することの意義
- 成果を創る組織
- 心の4つの領域
- 効果的リーダーシップの発揮
- 成果を創るための条件

フェーズ2

メンタルブロックに気づく

2日目 9:00~17:30

- 1日目の振り返り
- 成果を創る組織コミュニケーション
- 目標実現のポイント
- レジリエンスについて
- 意思決定のプロセス

フェーズ3

本来の自分に気づく

3日目 9:00~17:30

- 2日目の振り返り
- 思考特性・感情特性・関係特性・行動特性・結果特性の傾向性分析
- クリアリングとリハーサル
- 成長課題の明確化
- ビジョンについて
- セミナーの振り返り

セミナー効果

- 自分の思考パターン・行動パターンに気づく
- 真のチームワークを体験し重要性に気づく
- 夢・目標に対する意欲が湧き可能性に気づく
- 周りに対してどのような影響を与えているかを認識する
- 強み・弱みを認識し成長課題を明確にする

企業成功の8つの条件

1 欲しいものを明確にする

全員が会社の目指すゴールを明確に具体的に肯定的に決める



5 100%意識をむける

企業の成長発展のために経営資源を最大化し100%意識を向ける



2 自己開示 (正直になる)

自分の強みに気づき、弱みを素直に認め、自分を知る
自己に気づいた量だけ相手に気づく



6 目標にチャレンジする

何が何でも成果をつくるという意識で目標にチャレンジする



3 自分をありのまま表現する

経営者(幹部)は自分を常に磨くことで、社員さんやお客様から信頼され、尊敬される



7 コミュニケーションスキル

組織として、共通の目的を共有し、協働の自発性を発揮するために、コミュニケーションを図る



4 冒険する

今までのやり方を変えて新しいことに挑戦し、絶えずトライして、イノベーションを起こす



8 コミットメントする

社長(幹部)の果たすべき使命を自覚し、その事にコミットする



お客様の声



株式会社ニムラ
代表取締役
二村 隆信 様
建設関連業
(広島県)

どんな気づきや学びがありましたか？

今から12年前のリーマンショックをきっかけに、友人の経営者の紹介でSAコースを受講しました。厳しい環境の中での受講でしたが、仕事の取り組み方、物の考え方、社員さんとのかかわり方が変わりました。もし受講していなかったら今の会社はなかったと確信しています。

NISSOKEN可能思考・メソッドを貴社でどのように活用されていますか？

NISSOKEN可能思考・メソッド受講の体験を共有することで、プラス思考に考える事ができ、助け合う精神や周りへの感謝力が高まります。また、チームワークが良くなり社風が変わります。入社していただく条件としてSA・SC・SGAまでの参加と幹部層にはその後、職能セミナーも参加をしてもらい、社員の人材育成に力を入れていきます。社員の成長があってこそ、自社の事業展開ができお客様にも喜んでいただけるからです。



SHODA株式会社
代表取締役社長
庄田 浩士 様
製造業
(静岡県)

どんな気づきや学びがありましたか？

私は、人間なら誰しも燃え上がる情熱を心に秘めていると考えています。しかしほとんどの人はその情熱に気付かず、生涯を閉じていくのです。人生の成功者や事業で成功した人は、どこかで自分の価値に気づき、その情熱に火を付けることができた人だと考えています。2008年のリーマン・ショックの年に、私の情熱に火を付けたのがこのSA自己成長コースでした。

NISSOKEN可能思考・メソッドを貴社でどのように活用されていますか？

当社では入社時にSA自己成長コースの紹介をし、基本的に全員受講していただくことを伝えます。入社後はできるだけ早くSA、SC、SGA、業績アップセミナーまで受講していただきます。教育投資は中途半端で止めてしまえば無駄になってしまうと考えており、有効なものにするために、徹底的に継続していく方針です。