

参加要領

■ 会 場：・大阪研修センター・オンライン開催

■ 受講対象：18歳以上(ただし高校生は不可)

※夫婦、親子、職場の皆さんと一緒に受講されますと、相互理解が深まります。
※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。

■ 受講料：	1名	31,350円
	3名以上	26,250円/名

※お申込み受付後、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ください。
※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。

■ 持 参 品：筆記用具・蛍光ペン・定規(15cm程度)

■ ご 案 内：セミナー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をさせていただくこともあります。※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
※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。
※自然災害などにより、開催日の変更や中止を行う場合があります。

会場・お問い合わせ先

大阪研修センター

〒564-8555 TEL(06)6388-7741
大阪府吹田市豊津町12-5 FAX(06)6388-7739

■東京研修センター TEL 03-5632-3030

■福岡研修センター TEL 092-475-1466

■名古屋研修センター TEL 052-483-0471

■札幌研修センター TEL 011-729-2141

■広島営業所 TEL 082-502-6281

■シリコンバレーオフィス

人間関係を良くして楽しく生きる
心理学セミナー(TA)
トランザクショナル アナリシス

会社で社員様20名以上のご参加であれば、講師派遣・カスタマイズ企業研修にも対応!

詳しくは各研修センターにお問い合わせください。

自己理解を深め、他者理解を深め、
効果的な職場づくりをしよう!TAの
ねらい

- ①自己の本来の能力に気づき、人生ビジョンを拡大しよう!
- ②能力発揮の阻害要因を取り除き、自己を活性化しよう。
- ③より良い人間関係を構築し、生産性を高めよう。
- ④リーダーシップ機能を向上させよう。
- ⑤コミュニケーションスタイルの課題と盲点を知る。

こんな効果が...

職場の効果

- ✓ 一致団結した組織づくりへの貢献
- ✓ コミュニケーション力が向上する
- ✓ お互いを尊重し認めあえる関係づくり
- ✓ 協働の自発性が強化され、生産性が上がる!
- ✓ 迅速な対応力が向上し、業績が上がる!

個人の効果

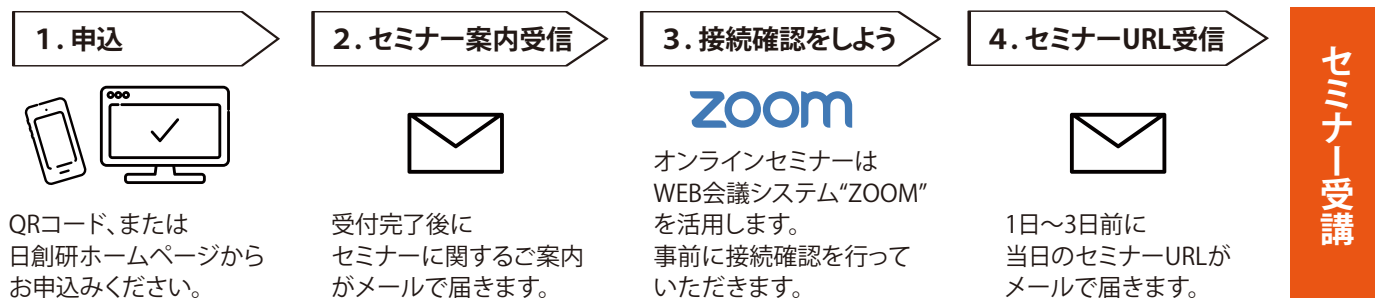
- ✓ 主体性の強化で指導力が向上する!
- ✓ お客様に合わせた商談ができ、貢献度が高まる!
- ✓ 自己成長で部下の成長に貢献できる
- ✓ お客様との信頼関係が深まり、相乗効果が生まれる
- ✓ 自信がつき、行動力がアップする

講師
大友 光夫[主な担当セミナー]
・企業内教育インストラクター
養成コース(IT)講師
田舞 富太郎[主な担当セミナー]
・可能思考セミナー SA 自己成長コース
・企業内マネジメントコーチング人はもっと貢献したいと願いながら、自分でも理由のわからない見方や
考え方、行動をしてしまう「心の矛盾」を抱えて生きています。
このセミナーでは、人が本来持っている能力を「阻害する要因」について
解明していきます。交流分析(TA)という心理学に基づいた5つの分析を行
い、「心の矛盾」の理由や解決課題を明確にする画期的なセミナーです。
「生き方の模索」「社員・幹部の育成」に活用できる内容です。人間的な魅力
を高め、さらなる職場の活性化のために、ぜひご受講ください。

■ 2020年 開催日程 ● 1日目 10:00~19:00 ● 2日目 9:00~18:00

7月29日(水)・30日(木)	オンライン開催	
10月 8日(木)・9日(金)	ライブ会場 大 阪	オンライン選択可

オンラインセミナーの受講の流れ



お申込み方法

セミナー情報、
お申込みはコチラ

QRコードまたは日創研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

日創研 心理学セミナーTA

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、お客様より頂きました個人情報は、日創研グループ((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)のサービス内容のご案内に利用させて頂くことがあります。
- お客様から頂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頂くことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- 日創研グループは、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。

人材育成と、業績向上を科学的に マネジメントする、心理学を活用しよう!

セミナーの効果と内容

1

本来持っている自分の良さを確認し、 能力を発揮できる

自分の長所を伸ばし、高めることができますので、
短所を補うことができます。

セミナー内容

自分を知る

自分の思考や行動の傾向を学びます。長所・短所を
理解することで、能力の発揮の仕方や、行動の改善
方法がわかります。

2

指導力・リーダーシップが向上し、 職場が楽しくなる

人それぞれに合った接し方ができるようになれば、他人
の能力を引き出すことが可能となり、他人に良い影響を
与えることができます。

セミナー内容

他人を知る

他の人のパターンを学びます。様々なパターンを
知ることによって、人それぞれに合った接し方や、
コミュニケーションの取り方がわかります。

3

お客様や職場の仲間と、 良い人間関係を築ける

良い人間関係を築くコミュニケーションには、いくつかの
ポイントがあります。このポイントを習得すれば、
お客様や職場の仲間との円滑な仕事が可能となります。

セミナー内容

コミュニケーションのポイントを学ぶ

人間関係を良くするための、コミュニケーションの
ポイントを学びます。実践すべき具体的な行動が
わかります。

4

生きがい、働きがいを発見し、 生産性が高まり日常生活が充実する

社風が良くなると、仕事のやりがいが高まります。
日常生活が充実すると、
生き生きとした人生を送ることができます。

セミナー内容

良い職場や良い家庭の築き方を学ぶ

良い職場や良い家庭を築くには、相手の心理や感情
を理解することが大切です。心理状態や感情の変化
について学びます。

複数参加で、さらに
効果が高まります

職場の仲間やご家族、友人・知人と参加することで、より良い効果を得られます。周囲の方の性格がよくわかり、良い
人間関係を築くための具体的な行動が、お互いにわかり合えます。相互理解が深まることで良い影響を与え合える
ので、良い人間関係を早く築くことができます。

カリキュラム

1日目

自分ってどんな人？自分を形成する6つの心の持ち方を知る

●エゴグラム分析

エゴグラムという分析手法を使って、あなたの思考や行動の傾向を知ることができます。何
故うまくいっているのか、何故うまくいっていないのかがわかります。そして、脳の成長と人格
形成の因果関係、自己変革の方法を具体的に学んでいきます。



リーダーシップ発揮のレベルを知りスキルアップを図る

●社会貢献意識と、そのレベルを理解する

私たちの行動は左脳と右脳の連携と相互作用によって成果が出ます。努力していても正しく結果をつくることができない時には自
私の協働的関係が弱いのです。エゴグラムの解析によりどのような意識が成果をつくる機能なのか明確になります。

より健全な対人関係の要素を知る

●無意識の行為を自覚し、対応する

より具体的な自己分析手法を使って、自分がとりがちなふるまいを客観的にチェックします。
心理的ポジションと呼ばれる、自分の基本的な心の状態を知ることができます。



2日目

明るい家庭・職場をつくり、人生を活性化する「心の食べもの」とは？

●ストローク分析

ストロークとは心の食べものといわれ、欠乏すると人間は色々な問題行動を起こします。私達が明るく前向きに^{たくま}楽しく生きる
ためにはストロークが欠かせないのです。ここでは、あなたのストロークの与え方、求め方、受け方をチェックしながら、家庭や職
場にどんな影響を与えて生きているのか、詳細に分析していきます。



人間関係がこじれる原因を調べ、解決策を考える

●無意識に繰り返している(行っている)自分のパターンを知る

私達が、日常生活の対人関係の中で無意識に繰り返す行為で、自分にも相手にも後味の
悪い不愉快な感情を残してしまうものを「心理的ゲーム」と呼びます。心理的ゲームを“何
故やってしまうのか”“どのようにすればやめることができるのか”を学びます。

より生産的な人生をつくるために

●人生脚本の分析

幸せな人生を送るには、自分の人生の脚本(無意識の生き方)に気づき、うまくいっていない部分があったら、それを意識的に幸せ
な脚本に書き換える必要があります。そのために、あなたの脚本がどのようにしてできあがったのかをわかりやすく講義します。講
師の脚本形成を事例にとりあげ、どのようにして不幸な脚本を幸せな脚本に書き換えていったかを学びます。脚本を幸せなもの
に書き換えることは、誰にでもできるのです。

お客様の声



株式会社東海商販
代表取締役
稲垣 英一郎 様
卸売業
(愛知県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください。

「事務課の効率を上げる」という年度目標の中の一
環でコミュニケーション(報告、連絡、相談)能力の向上
のために、まずは今の職場の人間関係の現状を自分た
ちで再認識するという事で事務員さん3名と私の4名
で参加しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください。

今の自分の考え方、行動のパターンがどの様に周りに
影響を与えているかに気づかされました。と、同時に一
緒に参加した社員さん同士が自分の考え方、行動のバ

ターンを知り、知ってもらうことで互いに違う価値観を
もっているという事に気づくことができました。

自分自身や会社にとどのように変化がありましたか？

受講後から3名の社員さんが学びたいという気持ちに
なり可能思考セミナーを順番に受講し続けています。約
半年経ちコミュニケーションの量が増え、協力して仕事
をすることが出来てきました。良好な人間関係を築き成
果をつくる、そのために社員さんと共にこれからも学ん
でいきます。