

参 加 要 領

■受講対象：満18歳以上（会場受講の場合は、満18歳以上65歳まで）

※ただし高校生は不可。
※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：

	法人会員	一 般
お一人様	73,150円 (フレックスコースをご使用の場合 55,000円)	78,100円
再受講	31,350円	31,350円

※法人会員のフレックスコースまたはSA特典をご利用いただけます。
※SA受講特典1枠で2名の再受講が可能です（2名同時申し込みに限る）
※1997年4月以前にSAコースを受講された方は、無料でご受講いただけます。
※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
いただくこともあります。

※コロナウイルス感染症対策につきましては、NISSOKENのホームページを
ご確認ください。
※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。
※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、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。

会場・お問い合わせ先

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5

TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739

東京研修センター

〒136-0076 東京都江東区南砂2-2-7

TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051

福岡研修センター

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-8-27
博多駅東パネスビル5FTEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

名古屋研修センター

〒453-0018 名古屋市中村区佐古前町17-25

TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500

札幌研修センター

〒001-0010 札幌市北区北十条西3-13
NKエルムビル2FTEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145

広島営業所

〒730-0013 広島市中区八丁堀10-14
八丁堀マエダビル5FTEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

NISSOKENのセミナーは

全国**1万4,260社**の企業で導入され、これまでのべ**106万607名**の皆様に受講いただいています。

セミナー事業

・階層別、体系的なセミナーの開催
・ラーニングアプリGrowthCollege
・講演会、講師派遣
・海外視察



コンサルティング事業

・経営指導、経営コンサルティング
・財務診断、社風診断
・経営診断および指導



出版事業

・月刊『理念と経営』の出版、販売
・朝礼教材『13の徳目』の製作、販売
・ビジネス書籍の出版、販売
・各種教材の開発、販売

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/>

SA自己成長コース

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くことがあります。

○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。

考え方次第で、
企業の未来は変わる

人と企業の成功づくり

可能思考セミナー（メソッド）

SA 自己成長コース

～Self Awareness 自己への気づき～

2020年代のリーダーとビジネスパーソンにとっての必須科目

可能思考セミナーは、「人と企業の成功づくり」を目的に作られた教育
カリキュラムです。企業の成功には、個々の成長や自己実現が不可欠です。
個々の成長が結びつくことで、企業が成功へ近づくのです。可能思考
メソッドは、体験型の可能思考教育プログラムとして確立しており、これま
でに延べ68万人以上が受講されています。

可能思考メソッド
総受講者数
(オンライン含む)

688,734人

導入企業数

14,260社

今のあなたの思考、どちらですか？

できない思考

判断基準がブレブレ
自己中心的に考える
楽しめない
すぐにあきらめる
何ごととも後回しにする癖

できる思考（可能思考）

ブレない生き方ができる
相手の立場に立って考えられる
前向きに取り組む
努力を続ける
すぐに行動する習慣

「できない思考」と「できる思考」では創り出す成果に差がでます

SA自己成長コースでは、自分自身の思考パターン・行動パターンなどに気づいていきます。

自己への気づきとは、正しい自己認識のことである!!

セミナーの目的

可能思考セミナーは、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に、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。

カリキュラム

1日目

フェーズ1

自己認識・気づき

研修会場

10:00~18:30

- ・セミナーオリエンテーション
- ・セミナー効果を高めるための心構え
- ・効果的リーダーシップの発揮
- ・成果を創る組織コミュニケーション演習
- ・レジリエンスゲーム

オンライン

9:00~17:30

- ・セミナーオリエンテーション
- ・セミナー効果を高めるための心構え
- ・効果的リーダーシップの発揮
- ・成果を創るための条件
- ・成果を創る組織コミュニケーション演習

2日目

フェーズ2

メンタルブロックに気づく

9:00~18:00

- ・成長の阻害要因(メンタルブロック)
- ・成果を創るための条件
- ・目標実現のポイント
- ・意思決定のプロセス

9:00~17:30

- ・目標実現のポイント
- ・レジリエンスゲーム
- ・意思決定のプロセス

3日目

フェーズ3

本来の自分に気づく

9:00~18:00

- ・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
- ・自分の成長課題はなにか
- ・自分のビジョンを考える

9:00~17:30

- ・成長の阻害要因(メンタルブロック)
- ・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
- ・自分の成長課題はなにか
- ・自分のビジョンを考える

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
- 真のチームワークの重要性を認識する
- 可能性に気づき、夢・目標に対する意欲が高まる
- 強み・弱みを認識し、成長課題を明確にする
- やり抜く力(GRIT)が身につく

あなたは正しく自己認識していますか？

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

自分自身の価値に気づき、挑戦する!
株式会社王宮 道頓堀ホテル
(ホテル業)
専務取締役 橋本 明元 様
所在地: 大阪府中央区道頓堀2-3-25
従業員数: 227名
セミナー導入: 2004年2月

Q、ご自身の体験をお聞かせください。
自信がなく、劣等感の塊の自分でしたが、受講を通して、自分自身の価値に気づき、一度しかない人生なので思いっきり挑戦して、後悔のない人生を送りたいと心から思いました。
たくさんの気づきがあり「傷つく」こともありましたが、それを通して自分の使命にも気づけました。受講していないと今の会社は間違いなくなかったと断言できるぐらい、大切な体験でした。

Q、可能思考メソッドを会社でどのように活用されていますか？
社員さんを継続的に派遣しています。社員さん自身が自分の価値に気づき、一度しかない人生を前向きに挑戦してほしいからです。
コロナ禍は我々ホテル業界においてはかなり大きな試練ではありましたが、可能思考能力の高い社員さんのお陰で乗り越えることができました。
自社では一気に派遣するのではなく、常に誰かが参加している状態にしています。

経営者として学び続ける原点となっています!
株式会社マルタ
(青果物卸売業)
代表取締役社長 鶴田 諭一郎 様
所在地: 東京都千代田区外神田6-5-12
従業員数: 56名
セミナー導入: 2019年10月

Q、ご自身の体験をお聞かせください。
人の意見をあまり聞かず感謝力の低い人間でした。その自分が会社を継ぎ、経営者となることに心配した取引先の社長がSA自己成長コースを紹介してくれました。
受講してみて、漠然と持っていた不安が「このままではだめだ」という気づきとなり、「もしかしら自分も変わるかもしれない」という希望を持ったのを覚えています。
これが経営者として学び続ける原点となっています。

Q、可能思考メソッドを会社でどのように活用されていますか？
研修担当の幹部が率先して事前・事後の面談を丁寧に行ってくれており、特に研修目的を丁寧に共有しております。
派遣時期については、受講経験のある部門長が自チームの若手を推薦し派遣するシステムで、周りとの関わりによって参加者の受講への自発性が醸成されるのを待つと共に、部門長に人材育成という楽しさを意識してもらうきっかけになれば期待しています。