

女性脳・男性脳 違いが分かれば経営が変わる！

“**大脳生理学・心理学**に基づいた新しい切り口のマネジメント研修です”

脳には、女性脳・男性脳と呼ばれる思考形態があります。しかし、男性だから、女性だからと言うだけで、その分類にぴったりあてはまる訳ではありません。一方、違いが分かると、お互いの理解が深まり、コミュニケーションがとりやすくなり、それはマネジメントや営業力に大きく影響してきます。まず自己分析して自分の傾向を見てみましょう。そして他者から見たとき、自分はどう見えているのでしょうか？

マネジメントでも、男女の脳の違いによって思い・考えが異なり、必然的にアプローチの仕方も異なります。相手に合わせた価値観や思考・行動をとることでよりスムーズに関係構築ができ、ともに目標達成に向かいやすくなります。まずは男女脳を理解するところからスタートします。

- ・コミュニケーションは“聞く”ことから始まる。聞くことのメリットは、
①提案力が向上 ②交渉力アップ ③対人関係が円滑に
- ・相手を知るにはまず自分分析から。自分はどう見えているのだろうか？
- ・女性脳・男性脳、女性心理・男性心理の違いですべてはこんなにも違う！
- ・相手を知り、認めることで、自分の思い・考え方が楽に伝わる！

特徴

- ・体験型の進め方で多くの気付を得るように工夫しています。気付きは、意識の変化を生み、それが行動変容に結びつきます
- ・背景には、**大脳生理学、心理学、NLP(神経言語プログラミング)**といった実証済みの理論があります。

内容

- 1日： 男女脳の違いを理解し、相手に合わせた価値観・行動をとることで自己の柔軟性を高めて、関係構築を効果的・効率的にします
- 2日： 本気で女性を活躍させ、チーム力を上げる“3つの秘訣”を学びます
- ・自部署のSWOT分析(主に男性脳)による現状把握と戦略の作成
 - ・ビジョンを形成して“伝える力・動機づけする力(主に女性脳)”を習得する

* マネジャー、リーダーの方には、男性脳(主に左脳)と女性脳(主に右脳)をフル活用して戦略を作成し、ビジョンを形成するプロセスが体験できる“2日間”のコースをお勧めします

<概要>

対象	マネジャー、各種リーダー、営業職
人数	20名
日程	1日 Or 2日間 9:00~17:00
教室	・グループによる島の形
資料	・テキスト
機材	・プロジェクターとスクリーン ・ライティングシートと模造紙 ・ホワイトボード