

# ストレスコーピング研修

- ストレスコーピング研修（セルフケア（若手から中堅向け））
- ストレスコーピング研修（ラインケア（部下・後輩をお持ちの方向け））
- 苦手な商談相手からのストレスに負けない技術研修（営業・販売担当者向け）

株式会社人財ストレスラボ

<http://retention-lab.jp/>

## 人材の成長を目的とした、「ストレスそのものに強くなる技術を身につけるためのキッカケ」を提供する研修です。

全ての土台となるのはヒト……。 「組織は人そのものである」といってもよいのではないのでしょうか。

言い換えると、人材の成長、即ち、御社の成長とも言えるかもしれません。

ビジネスの世界で成果を出すには、営業学び方、学ばせ方、コミュニケーション、知識、技能……など学習すべきことが多々あります。

しかし、「現場」では、景気感も含めて、多くのストレス要因があるのも、事実です。

それらに対処する術、いいかえると、「ストレス処理技術」が身につけていないと、成果を出す以前に、「人」として潰れてしまうことが一つのリスク要因として考えられます。それは、どれ程成長のための経験やトレーニングを積んだとしても例外はありません。

最近、はやりの「新型うつ」も、成長感の欠如と、ストレス処理技術の欠如に起因していると私たちは、考えています。

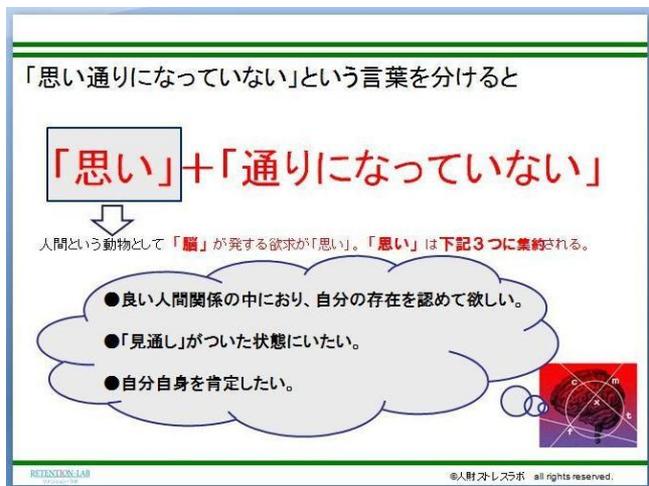
しかし、日本は、ストレス等に対する関心が、あまり高くない文化の国です。精神論だけで乗り越えるような文化があるのが実際のところでしょう。しかし、だからこそ、多くの企業様において「メンタル」の問題等が噴出してきているのではないのでしょうか。

こんな時代だからこそ、「**人材の成長を目的としたストレスマネジメント技術**」、若手人材なら、**人材の成長を目的としたストレスに強くなる技術**。マネジメント層なら、(部下・後輩に) **ストレスをかけずに能力を伸ばすマネジメント技術**を身につける意義があると、私たちは、考えています。

## 【コンテンツのスタンス】

**シンプルでわかりやすく実践的に。**

ビジネスパーソン向けに開発したコンテンツを提供します。難しい教科書の解説のような淡々とした内容のものではありません。



(研修スライドより引用)

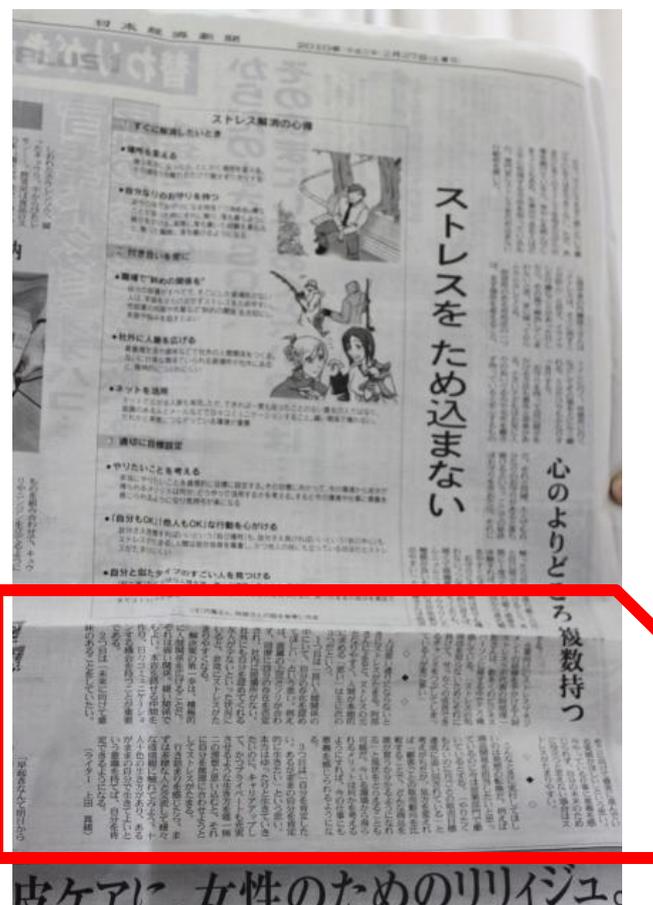
この考え方と、ストレスマネジメントの方法(解決策)が、**シンプルで実践的だ**という評価をいただき、**日経新聞**に、大きく弊社代表のコメントを取り上げて頂きました。

※広告記事ではありません。

※筑波大学大学院(ストレスマネジメント領域)で研究されている学術的バックボーンのある考え方です。

※なおこの記事を読んだ他メディアから、執筆依頼、ラジオ出演依頼等が複数寄せられました。

日本経済新聞(日経PLUS1)  
2010年2月27日掲載



## ① ストレスコーピング研修（セルフケア）

【対象】若手から中堅（それ以上も可）

【目的】ストレスのない仕事は存在しえません。悪性ストレスを処理する技術を覚え、ストレスそのものに強くなることを目的とした内容です。また、メンタル不調時の社内での対応の仕方（相談の仕方等）にも触れていきます。

## ② ストレスコーピング研修（ラインケア）

【対象】部下や後輩をお持ちの立ち位置の方

【目的】部下や後輩をストレスで潰すことなく、伸ばすためのコミュニケーションの取り方を学ぶことを目的としています。また同時に管理監督者として果たすべき法的な役割等にも触れていきます。

## ③ 苦手な商談相手からのストレスに負けない技術研修

【対象】営業や販売等の業務についておられる方

【目的】苦手なお客様や不条理なお客様から受けるストレスに強くなる技術を身につけることを目的とします。



# ① ストレスコーピング研修（セルフケア）

## 【研修の目的】

- ① ストレスそのものに強くなる方法を身につける。
- ② 現在、抱えているストレスを発散させる。
- ③ メンタルヘルスの基礎知識、具合が悪くなった場合の対処法を理解させる。

## 《対象者》

若手から中堅層（それ以上も可能）で、下記のような悩みを解決したい方

- ▼ 現在、仕事に対してストレスを多く抱えている。もしくは、抱えやすいタイプだ。
- ▼ 初対面の方と話をすることが、本当は苦手で、ストレスを感じている。
- ▼ お客様のニーズや言動等に、理不尽なことが多く、ストレスを強く感じている。
- ▼ 職務や環境で、非常にストレスがかかりやすい位置に立っている。
- ▼ 「ストレス耐性力」を強くしたいと思っている。

## 《参加人数と形式》

- ・1クラス最大で25名までが望ましい。（最低施行人数は8名程度）
- ・ワークショップ形式で実施

## 《実施時間》

- ・7時間半（状況に応じて、時間の増減、半日程度にアレンジ等も可能）

※聴講者には自らの体験をディスカッション等でお話していただきますが、仕事上（人間関係等）、差し支えのあることや、プライベートで他者に知られたくないことなどを強制的に話させるようなことはいたしません。

# ■ストレスマネジメント(セルフケア)プログラム案

- 講師自己紹介/ガイダンス(全体像の説明)/アイスブレイク(自己紹介と参加目的)
- 「ストレスの要因」を考える(ディスカッション&解説)
  - ・ストレスの要因を自らの経験談から考える
  - ・ストレス要因の方程式
- 「ストレスの対処法」を考える(ディスカッション&解説)
  - ・自分たちなりの「ストレスに強くなる方程式」は?
  - ・ストレスマネジメントの3つの方法
- 人それぞれの「ストレスの癖」と自分のキャラクターに気付く(ワーク&解説)
  - ・ストレスに強い人・強くない人の特徴は?
  - ・「性格テスト」を活用した個々人のストレスの癖チェック
  - ・キャラクターに合わせた、組織の中での「役立ち方」を考える
- 人間関係ストレスの緩和法(ワーク&ディスカッション&解説)
  - ・合う人・合わない人との付き合い方を学ぶ(シュガータワーゲーム)
  - ・筋の通る人・不条理な人との付き合い方を学ぶ
  - ・かわいがられるコミュニケーションは?
  - ・ストレスを溜めず、良い人間関係を作るコミュニケーション方を学ぶ
- 「段取り」の技術(ワーク&解説)
  - ・ありえないような大量の仕事を抱えた際の対処法は?
  - ・ストレスマネジメントに活用する「段取り」の技術
- メンタルケアの基礎知識(解説)
  - ・基礎知識と、メンタル不調時にとるべき行動
- まとめ

※ディスカッションやロールプレイは、ワーク毎に相手をチェンジし、様々な視点を貰える仕組みとする。

## ②ストレスコーピング研修（ラインケア）

### 【研修の目的】

- ①現場で、（無意識であれ）部下に悪性ストレスをかけることなく、部下を活かすためにすぐ使える実践的なマネジメント・コミュニケーション法を学ぶ。
- ②メンタルヘルスの基礎知識、関連法律及び管理監督者が果たすべき役割を理解する。
- ③ディスカッション等を通じた部下のメンタル面に対する悩みの共有を通じて、参加者自身のストレスを軽減し、管理監督者自身のセルフケアの方法も伝達する。

### 《対象者》

- ・部下・後輩を持つ者として、職場内のメンタルヘルス対策を考えたい方
- ・日常でできるメンタルヘルス対策法を知りたい方

### 《参加人数と形式》

- ・1クラス最大で25名までが望ましい。（最低施行人数は8名程度）
- ・ワークショップ形式で実施

### 《実施時間》

- ・7時間半（状況に応じて、時間の増減、半日程度にアレンジ等も可能）

※聴講者には自らの体験をディスカッション等でお話していただきますが、仕事上（人間関係等）、差し支えのあることや、プライベートで他者に知られたくないことなどを強制的に話させるようなことはいたしません。

## ■ストレスマネジメント(ラインケア)プログラム案

- ・ 講師自己紹介
  - ・ ガイダンス（全体像の説明）
  - ・ アイスブレイク（自己紹介と参加目的）
  - ・ ディスカッション：「理想の上司の特徴」と「不快な上司の特徴」
- ストレスとは何か？を考える（ディカッション&解説）
    - ・ シンプルなストレス対処法を知る
    - ・ なぜ、部下・後輩は悩むのか？
    - ・ 効果的な部下・後輩への接し方のポイント
  - 部下・後輩への効果的なコミュニケーションを考える（ディスカッション&解説）
    - ・ 性格テスト（タイプ分けテスト）
    - ・ シュガータワーゲーム
  - 部下・後輩に対する効果的な「きき方」（ワーク&解説）
    - ・ 3つの「きく」を体感するコミュニケーションワーク
    - ・ 話やすい上司と、話かけづらい上司のコミュニケーションの差異
  - 部下・後輩に対する効果的な「伝え方」（ディスカッション&ワーク&解説）
    - ・ ケーススタディを用いたロールプレイングワーク
    - ・ 「怒る」と「叱る」の違い
  - 管理者としての役割（認識しておくべきこと）（解説）
    - ・ 上司としてもつべき知識（法律的なこと含）
  - まとめ

※ディスカッションやロールプレイは、ワーク毎に相手をチェンジし、様々な視点を貰える仕組みとする。

## ③苦手な商談相手からのストレスに負けない技術研修

### 【研修の目的】

- ① 苦手・合わない商談相手から受けるストレスを軽減する思考・行動パターンを身につける。
- ② 自分とは違うタイプの商談相手への効果的な接し方を学ぶ。
- ③ 参加者同士のディスカッションにより、ガス抜きをする。

### 《対象者》

若手から中堅層(それ以上も可能)で、下記のような悩みを解決したい方

- ▼ 現在、営業・販売という仕事に対してストレスを多く抱えている。もしくは、抱えやすいタイプだ。
- ▼ 初対面の方と話をすることが、本当は苦手で、ストレスを感じている。
- ▼ お客様のニーズや言動等に、理不尽なことが多く、ストレスを強く感じている。
- ▼ 「ストレス耐性力」を強くしたいと思っている。

### 《参加人数と形式》

- ・1クラス最大で25名までが望ましい。(最低施行人数は8名程度)
- ・ワークショップ形式で実施

### 《実施時間》

- ・7時間半 (状況に応じて、時間の増減、半日程度にアレンジ等も可能)

※聴講者には自らの体験をディスカッション等でお話していただきますが、仕事上(人間関係等)、差し支えのあることや、プライベートで他者に知られたくないことなどを強制的に話させるようなことはいたしません。

## ■ 苦手な商談相手からのストレスに負けない技術プログラム案

- 講師自己紹介/ガイダンス（全体像の説明）/アイスブレイク（自己紹介と参加目的）
- 「営業・販売職のストレスの要因」を考える（ディスカッション&解説）
  - ・ 営業・販売という仕事でのストレスの要因を自らの経験談から考える
  - ・ ストレス要因の方程式
- 「営業・販売職のストレスの対処法」を考える（ディスカッション&解説）
  - ・ 自分たちなりの、「営業・販売業務でのストレスに強くなる方程式」は？
  - ・ ストレスマネジメントの3つの方法
- 人それぞれの「ストレスの癖」と自分のキャラクターに気付く（ワーク&解説）
  - ・ ストレスに強い人・強くない人の特徴は？
  - ・ 「性格テスト」を活用した個々人のストレスの癖チェック
  - ・ 自分に合った営業・販売業務での振舞い方は？
- お客様から受ける人間関係ストレスの緩和法（ディスカッション&解説）
  - ・ 合うお客様・合わないお客様への接し方の違い（シュガータワーゲーム）
  - ・ なぜ、あのお客様は、不条理な態度を取るのか？
  - ・ ストレスを溜めず、良い人間関係を作るコミュニケーション方を学ぶ
- お客様とのよりよいコミュニケーションを取る技術（ワーク&解説）
  - ・ 自分が不快を感じる理由は、お客様だけに原因があるのか？
  - ・ 効果的なコミュニケーション①きき方（体感ワーク）
  - ・ 効果的なコミュニケーション②伝え方（不条理なお客様対策のケーススタディ）
- メンタルケアの基礎知識（解説）
  - ・ 基礎知識と、メンタル不調時にとるべき行動
- まとめ（ギャラリーウォーク）

※ディスカッションやロールプレイは、ワーク毎に相手をチェンジし、様々な視点を貰える仕組みとする。

【お問い合わせ】

若手人材に達成力と共感力を。  
ストレスに負けない強さも。

RETENTION-LAB

リテンション・ラボ

株式会社人財ストレスラボ

<http://retention-lab.jp/>

〒103-0016 東京都千代田区神田須田町1-3 NAビル2F  
E-mail: [info@retention-lab.jp](mailto:info@retention-lab.jp) 電話: 03-6206-9217