

年代別の離職の心理と対応策

～離職の本音に基づいた離職を防ぐための関り方とは？～

年代とアレで切り分けて、対応策を練ると効果バツグン！

採用が難しい状況で、離職に関する心理を理解し、とるべき方針を定めることは、組織を成長させる上で極めて重要になります。

この勉強会では、年代別の離職の心理と対応策について、心理学の視点も踏まえて、具体策・事例を紹介させていただきます。



年代別・〇〇別の離職の心理（**どんな欲求を満たしたいのか？**）は、採用戦略、人材育成にも通じます。



【勉強会の内容】

1. 離職が多い会社の特徴：皆さんの会社に当てはまることはありますか？
2. 離職の主な要因 Top3：離職の際は角が立たないよう人間関係に関する不満は言わない傾向にある
3. 退職理由の建前と本音の大きな違い：上司・同僚などの人間関係に関するもの
4. 肉体的疲労と精神的疲労、どっちがこたえる？
5. 年代別・〇〇別の離職の心理：どんな欲求を満たしたいのか？
6. 年代別・〇〇別の離職の対応策：欲求に合わせて対応策・動機づけ策を考える！
7. さとり世代の心が折れないようにするための叱り方のポイントとは？
8. 離職を防ぐために管理職・上司に求められること

日時：7月24日(月) 18時00分～20時00分 会場：長浜商工会議所

定員：会場16名・Zoom10名、会員以外の方の参加も大歓迎です！

参加費：無料（専門家の方は対象外です）

【担当者】西堀中小企業診断士事務所 西堀克則
北近江支部会員 組織心理士



【お申込・お問合せ先】

滋賀県中小企業家同友会 事務局（奥村・岩下）

Tel 077-561-5333 Fax 077-561-5334 e.doyu <https://shiga.e-doyu.jp/s.event/>

お申し込みは、上記の e.doyu または、以下を Fax にてお申し込み下さい。

お名前

会社名

1. 長浜商工会議所

電話番号

E-Mail

2. Zoom



『部下が上司に抱く7つの不満と本音』

～ 部下を動機づけできる人材を増やすために ～

部下と組織を成長に導く、影響力の心理

感情の脳（快？、不快？）と
論理の脳（論理的？、合理的？）の
両方を説得しないと、人は動きません。
両方の脳からOKを引き出すために！

大脳新皮質
知性・理性・論理



大脳辺縁系
本能・感情

感情



行動



数字・成果

数字・成果を上げるためには、決算書とにらめっこしていても上がりません。
行動を変えないと上がりません。最終的に行動を司るのは感情の脳。

人間の性質にあったやり方で、感情を動かす必要があります。



営業や事務等、個別の仕事ができる人材はたくさんいても、**動機付けができる人材は少ない。**

人を育てる人を増やし、人を育てる組織風土を根付かせることで、組織の成長の可能性が上がります。

【勉強会の内容】：部下のパフォーマンスを上げるために

1. 部下のやる気はどのようになくなるのか：部下が上司に抱く、7つの不満、その要因と対策
2. 上司の感情とエゴが業績に与える影響：上司の感情と部下のパフォーマンスについて
3. 部下との関係を深める対話の進め方：信頼関係が築けていない人の言葉は、人を動かす力を持ちません
4. “怒る”と“叱る”の違い、“怒る”にならないために、“叱る”時のコツ：上司の重要な任務を果たすために
5. 上司による“外発的動機づけ”から、自ら動く“内発的動機づけ”へ：エンハンス効果を狙うためのポイント

日時：7月27日(水) 18時00分～20時00分 **会場：長浜商工会議所**

定員：会場 10名・Zoom10名、参加費：無料（コンサルタントの方は対象外）

【担当者】西堀中小企業診断士事務所 西堀克則
北近江支部会員 組織心理士

部下を動機づけできる人を増やし、“社員を巻き込んで”
理念の実現をお手伝いする、経営者の方のパートナーです。



【お申込・お問合せ先】

滋賀県中小企業家同友会 事務局（奥村・岩下）

Tel 077-561-5333 Fax 077-561-5334 e.doyu <https://shiga.e-doyu.jp/s.event/>

お申し込みは、上記の e.doyu または、以下を Fax にてお申し込み下さい。

お名前

会社名

電話番号

E-Mail



社員が会社の理念を汲み取って、 “一人ひとり自分たちで、考えて動いてくれる組織” をつくるための7つのポイント

～指示待ち社員を無くすために！～

感情



行動



数字・成果

数字・成果を上げるためには、決算書とにらめっこしても上がりません。
行動を変えないと変わりません。最終的に行動を司るのは感情の脳。

人間の性質にあったやり方で、感情を動かす必要があります。



この勉強会では、感情を動かして、行動を変えるために心理学の視点も踏まえて、
人をやる気にさせ、育てるための、具体策・事例等を紹介させていただきます。

【勉強会の内容】

1. 社員の**成長欲求**は満たされているか？：魅力的な未来を見せることは、経営者の任務
2. 社員の**関係欲求**は満たされているか？：周りから認められる環境を整えることは、経営者・チームリーダーの任務
3. 「どんな事を大切にしながら、仕事を行うのか」、**共通の価値観・行動指針**を社員全員で作る
(社員の言葉を使って、経営者が案をまとめる ⇒ 自分達のルールだと思ってくれる)
4. プレイヤー業務とマネージャー業務の割合を見直す：社員を育てるために、時間の使い方と関わり方を見直す
5. 指示待ち人間を作らないために、社員の話を聴き、仕事を任せる（仕事を任せることによるリスクを取れるか）
6. **小さな成功体験を積み重ねる**仕組み（ドーパミンの強化学習）：自ら考えて動く“**内発的動機づけ**”へ
7. 社員に行動計画を考えてもらう：**トップダウンの他者説得ではなく、自分で自分を説得してもらう自己説得**

日時：11月17日(木) 18時00分～20時00分 **会場：長浜商工会議所**

定員：会場15名・Zoom10名、会員以外の方の参加も大歓迎です！

参加費：無料（コンサルタントの方は対象外です）

【担当者】西堀中小企業診断士事務所 西堀克則

北近江支部会員 組織心理士

人を動機づける人を増やし、人を育てる組織風土を根付かせることで、
成果のあがる組織づくりをお手伝い！



【お申込・お問合せ先】

滋賀県中小企業家同友会 事務局（奥村・岩下）

Tel 077-561-5333 Fax 077-561-5334 e.doyu <https://shiga.e-doyu.jp/s.event/>

お申し込みは、上記の e.doyu または、以下を Fax にてお申し込み下さい。

お名前

会社名

電話番号

E-Mail



“怒り”や“不安”等の感情と 上手く付き合うためのメンタル・トレーニング

～自分で感情を整えて、仕事の**パフォーマンスを高める**ために！～

怒り、不安、焦り、面倒くさい。

これらの感情に振り回されるとコミュニケーションの質は下がり、上司・部下・顧客との関係にも悪影響を及ぼし、仕事のパフォーマンスを下げることにもなります！

このセミナーでは脳科学、心理学等に基づいて感情の性質の理解を深め、感情を整えるスキルを現場での活用事例と合わせてお伝えします。

【セミナーの内容】：感情の状態を整えて、パフォーマンスを高めるために

1. 感情というものを理解する

感情が生じるプロセス、感情の好み、感情は使わないと衰える！

2. 感情を整える3つの戦略

(1) 認識：変わらない過去と、他人に目を向けるのではなく、自分と未来に意識を向ける

(2) 意味付け：人間万事塞翁が馬（「これは**良い事なのかもしれない**、**悪い事なのかもしれない**」と捉える。

これにより意味付けがニュートラルになり、感情が安定しやすくなる。）

(3) 制御：自分を傍から客観的に見る視点を持つ（メタ認知）



3. 個別の感情を整える（それぞれのケース別対処法）

(1) 怒り：怒りの管理能力はビジネス、スポーツ、プライベートのパフォーマンスに大きく影響する

(2) 不安：人間は不安が生じやすくなるようにできている（不安の対処・問題焦点型コーピング）

(3) 焦り：不安を感じていることに対して緊張している状態。（不安、緊張に対する対処法で）

(4) 面倒くさい：この感情は、やるべきことをやる、なりたい自分になる、送りたい人生を送る、

といったことを妨げるものであるため、人生の可能性に与える影響が大きい。

【講師】 組織心理士 西堀克則

【時間】 2時間

ワークやシェアタイム等、アウトプットする時間も取り入れます。

【個別相談】 個別のご質問等、希望される方がおられるようでしたら、

後日、Zoom で、40分程度の個別相談（無料）に対応します。

現金製造機を作り込むための 『キャッシュフロー経営実践講座』（利益アップ編）

～ 会社のお金の流れを“見える化”して、より多くの現金を残せるように！ ～

このセミナーは、会計的なルール・ノウハウを一方的に、ご提供するものではありません。

あくまで、会社で起こる意志決定時の判断基準や根拠をどうやって見つけたらいいのか、

今どれだけお金が入り出ていて、将来どうなる見込みなのかを簡単な図で見える化します。

そして、利益をアップするために心理学の考え方を活用して、

人が商品に価値を感じる心理を理解し、売上を最大化する提案の仕方等を紹介합니다。

【セミナーの内容】

1. 会社の実態は図で考えればよくわかる

- 決算書はそのまま読んでもよくわからない
- 7つの数字で決算書をカンタンに翻訳する
- シミュレーションで伸びしろが大きいところ・組み合わせを見つけ出す

2. 利益アップにつながる8つの視点 – 複数の視点から組み合わせで攻める！ –

- 購買頻度を高める仕組みと客単価を上げる仕組みを整えてから、新規顧客開拓に取り組むと売上の伸びは加速します。
- 製品・サービスの価値をちゃんと伝えるためのアプローチ
お客さんは、わからないので、実際に良い商品・サービスではなく、良いイメージできる商品・サービスを購入します。消費者心理の原理原則を体系的に理解し、商品の表現と提案方法を見直します。
- 買ってもらうまでの道筋を考える。
論理的に価値を伝える説得の話法、判断基準の提供で成約率を高める、4種類の購入の動機を喚起する
- 社員のやる気を高めて、労働生産性を高める
社員のやる気を高める行動を計画的・継続的に行っている会社は少ない。
人の生産性は、やる気で大きく変わります。



【講師】 キャッシュフローコーチ® / 組織心理士 西堀克則

【時間】 2時間、ワークやシェアタイム等、アウトプットする時間も取ります。

【個別相談】 個別のご質問等、希望される方がおられるようでしたら、後日、Zoomで、40分程度の個別相談（無料）に対応します。

朝起きて早く会社へ行きたくなる、
楽しく・ご機嫌な職場を増やすお手伝い！



Mission (使命)

職場の仲間をやる気にさせる組織風土づくりをお手伝い

Vision (理想の姿)

朝起きて早く会社へ行きたくなる、楽しく・ご機嫌な職場を増やす！

VALUE (価値観・行動指針)

1. 自分と未来に意識を向ける
変わらない過去と、他人に目を向けるのではなく、自分を変えて、未来を変えていきます。
2. 常に楽しく
良かれと思う習慣で、感情を整えて、毎日の仕事 & プライベートが楽しくなるように仕向けます。
3. 常に前向きに
感情を整えて、ピンチの時でも、どこかにチャンスがあるはずだ、「何とかなる」という前提で考えます。
4. 常に成長する
他人と比較せず、過去の自分と比較して、日々、成長を目指します。
5. 小さな成功体験を積み重ねる
モチベーション・自己効力感を高めるために、小さな成功体験を積み重ねるための仕組みをつくります。
6. 目的を言語化する
ミスを引き起こす曖昧な指示を無くすために、「何故やるのか」ということを、必ず明確にします。
7. 逆算思考で考える
ビジョンからの逆算で今やるべきことを考え、ビジョン実現の筋道を明確にします。
8. チャンスは無限に隠れている
次々と作戦を立て、次々と実践し、次々と手直すことで、隠れているチャンスを掘り起こします。
9. 場づくりに注力する
現状・常識に固執せず、突拍子もないアイデアを自由に言えるよう、ミーティングでは、笑いも入れて、安心・安全・ポジティブな場づくりに注力します。
10. 感謝の気持ち
私が仕事ができるのも、お客様、パートナー、家族の支えがあってこそ、感謝の気持ちを常に意識します。

