

PROGRAM

1

ケーススタディ 瀬戸内広告社 シリーズ



YouTubeで
解説中!



01 瀬戸内広告社シリーズとは

「瀬戸内広告社」という架空の会社を舞台にした、職場で実際に起こりうる場面をもとに構成されたケーススタディです。単に「正解」を学ぶのではなく、状況を読み解き、相手の立場を考え、自分の行動を振り返りながら理解を深めていく設計になっています。「主体的に働く」をテーマにした営業1課と、「メンバーを理解する」をテーマにした営業2課の、2つのケーススタディがあります。

02 ケーススタディ内容

対象社員によって、2つのケーススタディから選択できます。

1

タイトル「営業1課」

対象 | 概ね入社3年目までの社員
テーマ | 主体的に働く

組織
課題
例

- OJTや指導が属人的で、教え方にばらつきがある
- 現場で起きる問題を、自分ごととして考えられる研修を探している



「作業」はできていても「目的」まで理解できていないことで、お客様との信頼関係を損ねてしまうというシーンを取りあげたケーススタディです。ケーススタディを通して、「主体的に働く」ことを学びます。

2

タイトル「営業2課」

対象 | 管理職や管理職予備軍の社員
テーマ | メンバーを理解する

組織
課題
例

- 先輩社員が後輩社員への指導方法に悩んでいる
- 1on1面談を推奨しているがうまく機能していない
- 今の時代にあわせたコミュニケーションの仕方を定着させたい



上司役として面談ロールプレイを行い、その後開示される「(部下) 心の声」を通して、職場におけるコミュニケーションを実践的に学びます。

03 ケーススタディの特徴

ケースを通じて、職場で起こる問題を具体的に理解し、他者の経験から学び、自分の行動に置き換えて考えることで、行動改善につなげていく研修です。「正しい答えを知る」ことよりも、「相手や状況をどう捉え、どう行動するか」を考える力を育てます。

自分も同じような
関わり方をして
いるかもしれない

職場で起きている
問題と重なる部分
がある

相手の立場や
受け止め方まで
考えられて
いなかった

プログラム詳細・
お問い合わせはこちらから!

アビリティセンター おすすめプログラム 🔍



オリジナル教材 無意識の威圧



YouTubeで
解説中!



01 無意識の威圧とは

- メンバーを信じ、メンバーを大切に思っているはずなのに
- 彼らを委縮させ、追いつめている自分が存在する

皆さんの職場は、日常的に同じ空間で多くの時間をメンバーと過ごし、「気心の知れた仲間たちのコミュニティ」となっている場合が多いのではないのでしょうか。こうした環境では、あえて言葉を尽くさずとも、ある程度は意図が伝わる「暗黙知の世界」が成立しています。

しかし、この居心地の良さが落とし穴になることもあります。つまり、「雑なコミュニケーションでも通じる」という誤解が生まれ、大切な場面でも丁寧さを欠いた言葉遣いや対応が当たり前になってしまうのです。その結果、管理職や先輩が部下・後輩に指示を出したり、声をかけたりする際、パワハラとまでは言えなくても、相手を心理的に追い詰めてしまう可能性があります。

これらの上司や先輩社員の言動を「**無意識の威圧**」と定義し、管理職や先輩社員対象のトレーニングのために開発されたのが弊社オリジナル教材「無意識の威圧」です。

02 教材内容

組織
課題
例

- ハラスメント対策はしているが、根本改善には至っていない。
- 若手が定着する組織風土に改善をしたいが、何から始めればよいかわからない。
- 職場で活躍しているベテラン社員に、コミュニケーションの課題を認識してほしい。



ケーススタディによる問題把握

2つの事例を通じて、上司の何気ない言動がどこで相手を委縮させているのかを読み解きます。

Case1 | 相談してきた部下に対し、「自分で考えろ」「主体性が足りない」と返してしまう場面

Case2 | ベテラン部下に対し、冗談交じりの指摘や責任の押し付けが起きる場面

03 教材の特徴

働きやすい職場づくりに向けて、見過ごされがちな現実にも目を向け、その本質を深く考える教材です。ケーススタディを通じた学びにより、受講者の職場での活躍を支援します。

コンセプトを理解する

個別の事例ではなく、「アンコンシャスハラスメント」という概念を通して、自分の言動を構造的に捉え直します。

「できているつもり」を問い直す

職場のコミュニケーションは、「できている」と思い込んでいるケースがほとんどです。本研修では、傾聴する・伝える・確認するといった基本をあえて取り上げ、「本当にできているのか」を振り返ります。

相手の「気持ち」に踏み込む

対応方法は理解していても、「相手がどう感じているか」まで考えられていないことは少なくありません。