行動経済学を活用した部下指導研修

～部下の主体性を引き出す４つのポイント～

目　　的	組織において、部下を自発的に行動するよう誘導する能力を習得する。			
内　　容	組織における部下を指導する際の方法として、ナッジ理論（強制的にではなく自発的に行動するよう誘導する方法）を学ぶ。			
実施年月日	令和５年１１月２９日（水）		定　　員	４２名
対 象 者	係長等以上で部下を指導する立場にある職員			
実施場所	大分県自治人材育成センター			
推薦期限	令和５年10月13日（金）	《第13回》	経費内訳	内訳表１
指定ホテル	－		その他留意事項	－
研修講師（プロフィール）	【株式会社インソース】			
受講者の声	・部下への指導の研修で、理論についても学べたが、部下個人について１日じっくりと向き合って考える機会にもなりました。 ・部下にまず関心を持ち、適切に介入し、伸び伸びと部下が仕事ができるように成長の手助けをしたいと思います。 ・組織内に限らず、住民（顧客）への対応、また家庭内においても活用できると感じた。 ・経験年数の浅い職員向けに、自ら進んで主体的に仕事ができるよう促す方法等を学べました。 また、同じような立場の職員と意見交換ができ、勉強になりました。 ・自主性ではなく主体性をどのようにすれば引き出せるかというヒントが得られた。			
備　　考				

時間割

	9:00	10:00	11:00	12:00	13:00	14:00	15:00	16:00	17:00
	8:50	20 30						15	
1日目	受付	オリエンテーション	1 部下の主体性を引き出すために 2 行動経済学(EAST)を活用して主体的な行動を促す 3 Easy:行動のハードルを下げる	昼食	4 Attractive:目的意識を持たせる 5 Social：周囲の期待を伝える 6 Timely:適切なタイミングで介入する			閉講	

※上記内容は、研修実施時に変更されることがありますので、予めご了承ください。