

# 御中

# 脳科学チャージでより力強くしなやかな経営者へ!

~多くの米国企業がニューロサイエンスを導入する理由を体験しませんか?~

# 教育entertainment株式会社

代表取締役社長 伊東 泰司

E-mail: yasushi-ito@edu-entame.com

Mobile: 090-2284-2171

# こんなお悩みございませんか?



- □ いつまでも社長自らが一番のプレイヤーというのも…
- □ 社内を束ねるリーダー(幹部候補者)の存在に乏しい…
- 自分のやり方を教えても社員にはハードルが高いかも…
- □ そもそも指導スキルを体系的に学んだことがない…
- □ 最近の若者に対する叱り方が難しい…
- □ 社員の能力開発に対して基本的な知識と資金がない…



なぜ世界の優良企業が脳科学を導入したがるのか?・・・ それは、人のすべての営みは脳神経細胞組織(ニューローンと シナプスが構成する)の活性化と深い繋がりがあるからです。

つまり、仕事における生産性向上と脳神経細胞組織の活性化 は切っても切れない関係にあることが明確になってきたからです。

下記テーマは現状脳科学的に能力開発プログラミングが可能な領域で、多くの企業が導入後に高い成果を出しています。

- 営業力を強化するトリセツ
- □ 部下マネジメント(育成指導)力を強化するトリセツ
- □ モチベーションアップ&コントロールするトリセッ
- □ ミスを確実に減らすトリセツ
- □ 記憶力を確実に向上させるトリセツ

# A: 記憶力を確実に向上させるトリセツ カリキュラム例 (9時間)



カリキュラム項目	所要時間
①生産性向上における記憶の影響力を整理する ②現状の記憶力を認識する ③記憶のメカニズムを理解する	1時間
④記憶術その1(紐づけ)	2時間
⑤記憶術その2(置き換え)	2時間
⑥記憶術その3(切り取り)	2時間
⑦記憶術その4(分類)	2時間

- 信じられないくらいに記憶力が上がり、同時にいろんなことにチャレンジできる可能性が広がった。
- ■記憶力が様々な能力(知識力・思考力・読解力・判断力・企画力など)の基礎だと認識できた。
- ■記憶力が低いという意識が、必要以上に自信を無くしていたのが実感できた。
- ■記憶力が年々低下しているという感覚があったが、歳のせいではないことがわかり安心した。
- 脳科学的根拠の解説だけでも納得したが、それを実践するとすぐに記憶力が上がったので驚いた。
- ■家族や自社の社員にも、すぐに受けてもらうことにした。
- ■記憶力向上のセミナーと思っていたが、それに留まらず上手な生き方のセミナーでもあったように思う。
- 記憶力向上に伴い、相手の印象的に残す伝え方のヒントにもなった。

# B:ミスを確実に減らすトリセツ カリキュラム例 (2時間)



# カリキュラム項目 所要時間 ①ミスを引き起こす4大要素(記憶・メタ認知・感情・健康) ②メタ認知が引き起こすミスを確実に減らす(リフレーミングスキル)

- ■記憶力(入力ミスと出力ミス)と仕事のミスとの深い関係性がわかり、ミスの減少に役立てます。
- ■メタ認知が狭いとミスが起こりやすいというメカニズムが非常に腑に落ちた。
- ■ワーキングメモリーの不活性がミスを引き起こすので、活性化させるトリセツを実践していきます。
- 睡眠の質と時間の低下がミスを引き起こす重要なファクターであることを理解し今日から改善したい。
- ■マイナスの感情やイライラした感情が大きなミスを引き起こすので、リフレーミングスキルを習得したい。
- ■ミスが起こりやすい曜日や時間帯を教えてもらい納得したので、大事な仕事はそれを避けたいと思う。
- ■物事の受け取り方が広い人と狭い人では人生の結果の差が大きくなるので広げる訓練をします。
- 難しそうな脳科学の話をわかりやすく解説してもらえたので、非常に納得感のあるセミナーだった。

# C: モチベーションアップ&コントロールするトリセツ カリキュラム例 (2時間)



# カリキュラム項目 所要時間 ①自身のモチベーションパターンを認識する ②感情を支配する様々な神経伝達物質の存在とトリセツ

- 自分のモチベーションパターンや価値基準を認識すると、ある程度コントロールできることがわかった。
- ■モチベーションの正体は何?という講師からの問いかけが面白く、その実態が理解できて納得した。
- ■根性論ではなく脳科学というアプローチからのモチベーションコントロールという切り口が腑に落ちた。
- ■神経伝達物質の存在は聞いたことがあったが、そのトリセツまで知れたのは非常に有益だと思った。
- ■非常に興味深い脳科学的観点あったことと、すぐに使えるトリセツばかりで非常にためになった。
- ■モチベーションが下がるのは仕方のないと諦めていたが、自分でコントロールできると認識できた。
- 教えてもらったモチベーションのトリセツを積極的に使うことで、より豊かな人生にしていけそう。
- 脳科学ってすごく難しい学問だと思っていたが、これをきっかけにもっと勉強してみたいと本気で思った。

# D:最新版!部下育成指導力を強化するトリセツ カリキュラム例(3時間)



カリキュラム項目	所要時間
①チームの成果へのプロセス(成功循環モデル)を整理する ②ティーチングとコーチングの役割 ③100日プラン	1時間30分
④カジュアルコーチングを体験する ⑤赤い脳と青い脳	1時間30分

- ■成果へのプロセスの中で『習慣』という認識が今まで薄かったので、確かにそうだと気付かされた。
- ■部下たちは自分の顔色を常にうかがっているという講師からのくだりに『ハッ』とさせられた。
- 職場に限らず部下へのコミュニケーションスタイルが、自分はティーチングに偏っていると整理できた。
- ■なぜコーチングが必要なのか?どうすればティーチングが効果的になるのか?脳科学で明快になった。
- 脳科学という根拠があるので納得感が高く、自社の部長や課長にもこのセミナーを受けさせたい。
- ■自社の管理職には受けさせるべき内容だと思った。
- ■世界のエクセレントカンパニーであるグーグル社のマネジメント方針が非常に興味深い内容であった。
- 最近耳にする『心理的安全安心』というキーワードと部下育成指導力との関係性が明確になった。

# E:圧倒的に営業力を強化するトリセツ カリキュラム例(8時間)



カリキュラム項目	所要時間
①新規開拓営業の基本スキル(反論対処のスキル) ②事前準備で不可欠なもの	2時間
③自己紹介の落とし穴 ④商談を確実に前進させるフレームワーク	2時間
⑤プロの交渉人が活用する会話術(ネゴシエーターモデル)	2時間
⑥お客様を巻き込む伝え方(赤い脳と青い脳)	2時間

- 自分がトップセールスとして実践してきたやり方が間違いなかったことが認識できて、非常に安心した。
- なんとなく自分がやってきた営業手法が、このセミナーで可視化してもらえたので教えやすくなりそう。
- ■昭和の時代と違って営業環境が激変していることに気づかされ、営業教育の必要性を痛感しました。
- ■『営業職は技術職である』というフレーズが非常に印象に残った。
- 自社の営業社員全員がネゴシエーターモデルを習得できれば、確実に業績があがると思えた。
- ■自分ができてきたことが当たり前ではなく、社員にこそ体系的に指導しないと難しいと気づかされた。
- ■営業手法まで脳科学で説明がつくことに驚いたが、同時に非常に説得力の高い内容だった。
- ■指導者は部下に対して感覚的に教えても部下は理解できないと理解しました(長嶋用語の排除)。



■研修実績:2007年~現在までの主な登壇業界(年間登壇数150~200日)

大手証券会社

大手銀行・外資系銀行・地方銀行・地銀協・信用金庫

大手生命保険会社・外資系生命保険会社・大手損害保険会社・生損保大型乗合代理店

大手通信会社・関連会社含む

大手自動車メーカー・ディーラー含む

大手鉄道会社

大手不動産会社・大手住宅メーカー

大手商社

大手電機メーカー・関連会社含む

大手PC周辺機器メーカー

大手百貨店

大手スーパーマーケット

大手嗜好品メーカー

大学 他















# 伊東 泰司 (1967年生まれ)

## 教育entertainment株式会社 代表取締役



■ 会社ホームページURL: https://edu-entame.com

■ 経歴と仕事内容

専修大学在学中にお笑い芸人の道へ進む。当時の『ホリプロお笑いライブ』にてチャンピオンの座を獲得し、お笑いタレントとしてホリプロに所属するが、 志し半ばで断念。1998年ソニー生命保険株式会社への転職を決意、8年間の在籍期間で2年間業績不振という挫折を味わうが、脳科学との出会いで一気に飛躍を遂げる。その後、株式会社HOLOS-BRAINSの代表取締役社長に就任。脳科学の見識を融合した独自の能力開発プログラムを数多く手掛け、大手企業の社員研修に外部講師として約15年間(年間200日)携わる。現在、教育entertainment株式会社の代表取締役として、引き続き大手企業の社員研修に外部講師として多数登壇する傍ら、中小企業の経営者や社員向けに教育研修コンサルタントとしても携わる。

#### ■ 取得資格

日本証券業協会認定:特別会員2種

日本メンタルヘルス協会公認:心理カウンセラー

文部科学省(財)生涯学習開発財団公認: NLPマスタープラクティショナー

米国Society of NLP公認: N L Pトレーナーアソシエイト 日本NLP協会公認: セールスNLP プロフェッショナルトレーナー

LABプロファイル 認定プラクティショナー アクティブ・ブレイン協会公認 マスター講師

(社) メンタルヘルス協会:認定メンタルヘルス・カウンセラー

※ (NLP:神経言語プログラミング)



# その他の講師プロフィール



### 経営者や現役のマネージャー、トップセールスが講師

~経験と実績を兼ね備えた講師陣!現場を理解した研修をご提供します!~

#### 川内 奈穂子

Feel at peace 代表



#### ▼経歴

1999年 株式会社 北越銀行 (現 第四北越銀行) 入行。最年少で管理職となる。2020年 コンサルタント・カウンセラー・コーチとして第二の人生を歩み出す。現在は経営者から学生に至るまで、心理学・コミュニケーション・モチベーションアップ等の様々な講座・勉強会を主催している。

#### 細矢 進

株式会社リフレ 代表取締役



#### ▼経歴

株式会社富士銀行(現みずほホールディングス) ▼著書 「ゼロから学ぶ油質素の見方」

「ゼロから学ぶ決算書の見方」 「法人営業のバイブル」 「財務で切り込む法人営業」 「融資を引き出すヒアリングの磨き方」

#### 伊藤 誠一郎

ナレッジステーション 代表取締役



#### ▼経歴

医療情報システム/医療コンサル

#### ▼著書

「プレゼンテーション成功マニュアル」 (篠原出版) 「出世する伝え方」(きずな出版) 「バスガイド流プレゼン術」(CCCメディアハウス)

#### 廣江 淳哉

ひろえFP社労士事務所 代表



#### 武本 錠治

FPブレインズ 代表取締役 アイ・エフクリエイト 顧問



#### 藤本 真之

CFコンサルティング 代表取締役



#### ▼経歴

医薬品メーカー/人材派遣業

#### ▼著書

『2016改正育児·介護休業法 実務・運用 に生かす本』(株式会社労働調査会)

#### ▼経歴

近畿日本ツーリスト/ソニー生命保険

MDRT(世界百万ドル円卓会議)会員

#### ▼経歴

アパレル業界/不動産業/ エジソン生命保険

MDRT(世界百万ドル円卓会議)会員



# 社名

教育entertainment株式会社

# 企業理念

個人の才能を開発し、社会で活躍するためのプロモーター 愉快な学びとその学びを発揮できる喜びのクリエーター そして、あなたの最大価値を引き出すサポーターです!

※『教育entertainment』は商標登録出願申請中(商標登録出願番号:商願2020-112467)



### 会社ホームページURL

https://edu-entame.com

# 代表取締役社長

伊東 泰司

# 設立

2020年8月

# 事業内容

教育研修事業、講演会、セミナーの企画・開催

研修実施等に伴う資金コンサルティング(助成金取得支援)

# 所在地

大阪府高槻市宮之川原3丁目19番16号305