



ハイパフォーマンスの特徴

・～3・3・7の本質～

目次

1 3・3・7の意味

2 組織課題

3 メンタル不調の原因

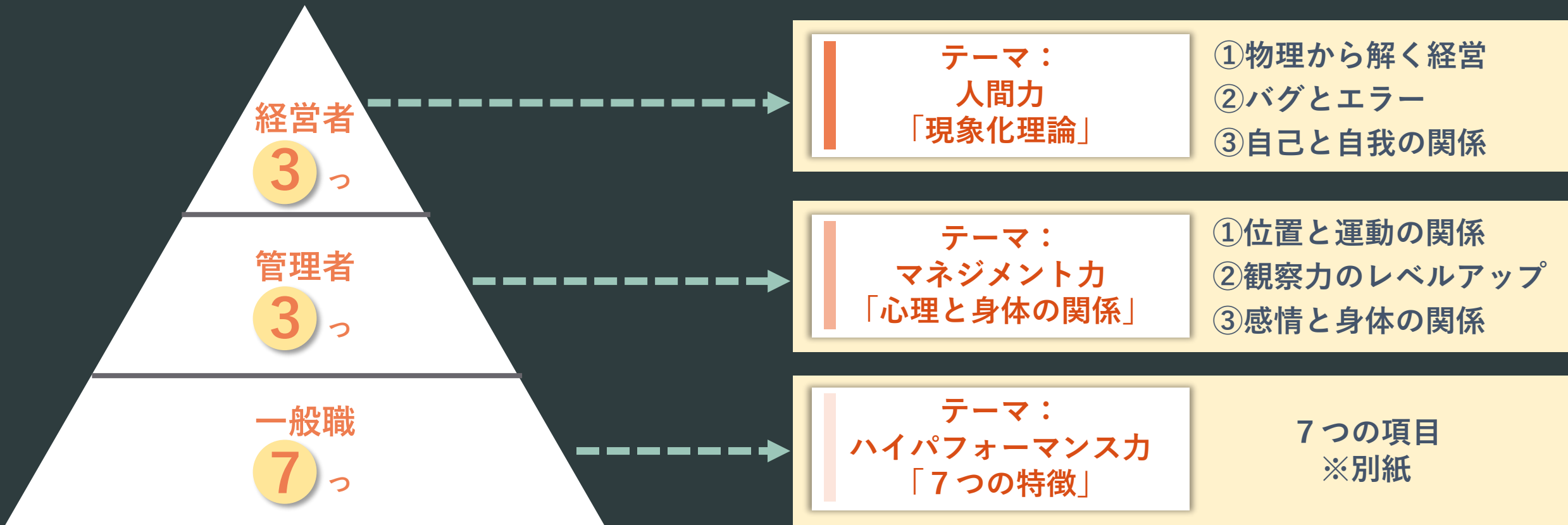
4 改善策と根拠

5 プラン紹介



3・3・7の本質

ハイパフォーマンスを行うための
それぞれの役職で、押さえておきたい知性のポイントの数を指しています。





組織課題

1. 人材の能力が上がらない。
2. モチベーションに左右される
3. コミュニケーション齟齬のトラブル

メンタル的不調とデータ①

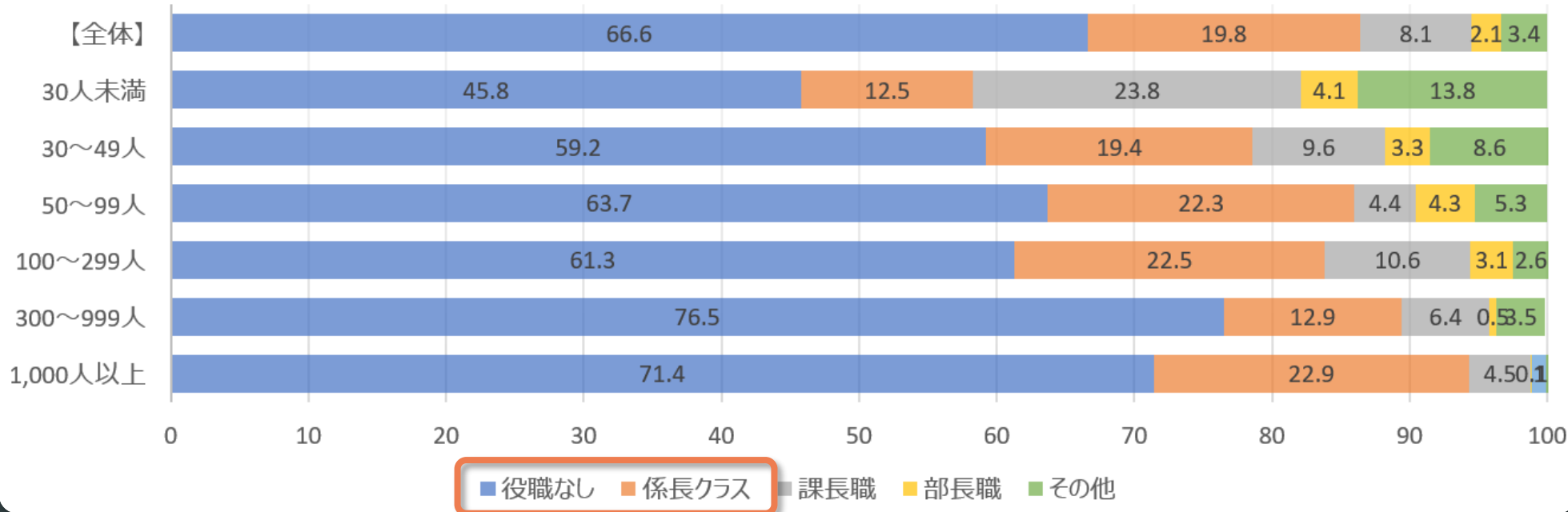
メンタル的不調での休職・退職の多い役職は
「役職なし（一般職）」 「係長クラス」 が約**85%**以上！



人材育成のポイント

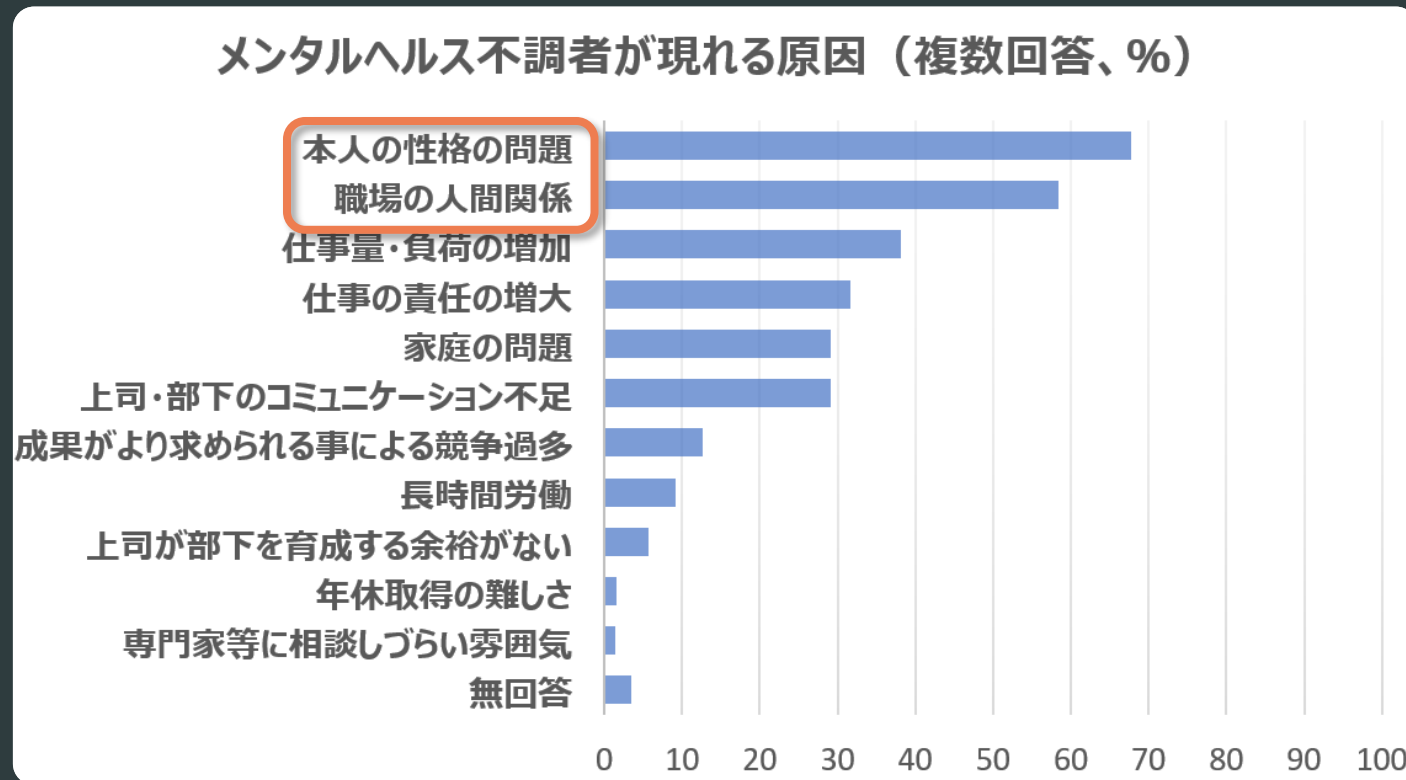
ここが

メンタルヘルス不調で、1カ月以上休職、退職した最も多い役職
(企業規模別、無回答除く)



メンタル的不調とデータ②

メンタル的不調の原因として
「本人の性格の問題」「職場の人間関係」が約60%以上を占めている。



性格（思考）の改善と対人関係のコミュニケーション能力の向上が必要！

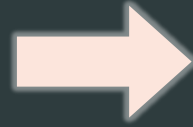
「性格」の根本的な問題解決！

性格の根本的な問題とは？

根本的な原因は…

役立たない言語の使用

言葉、態度、表情、姿勢など



自らが望まない

ネガティブ状態になる指令を
脳が出すようになる。

※特に間違った指令は、神経から身体への
異常ホルモン分泌に繋がる。
ホルモン分泌が円滑に代謝しないことで、
ネガティブな思考・性格となっている。

役立つ言語を使用することで、バランスの取れた円滑な代謝が行われる。



ハイパフォーマンス脳になれる。

※ここでは、決して「ネガティブが悪い」という意味ではない。

性格の根本的な問題とは？

「役立たない言語の使用」

言語＝言葉、態度、表情、姿勢など



モノアミン系神経からのホルモン分泌の異常

(ドーパミン・ノルアドレナリン・アドレナリン・セロトニン・ヒスタミン)



モチベーションの低下・不愛想な対応



トラブル・クレーム（パフォーマンスの低下）

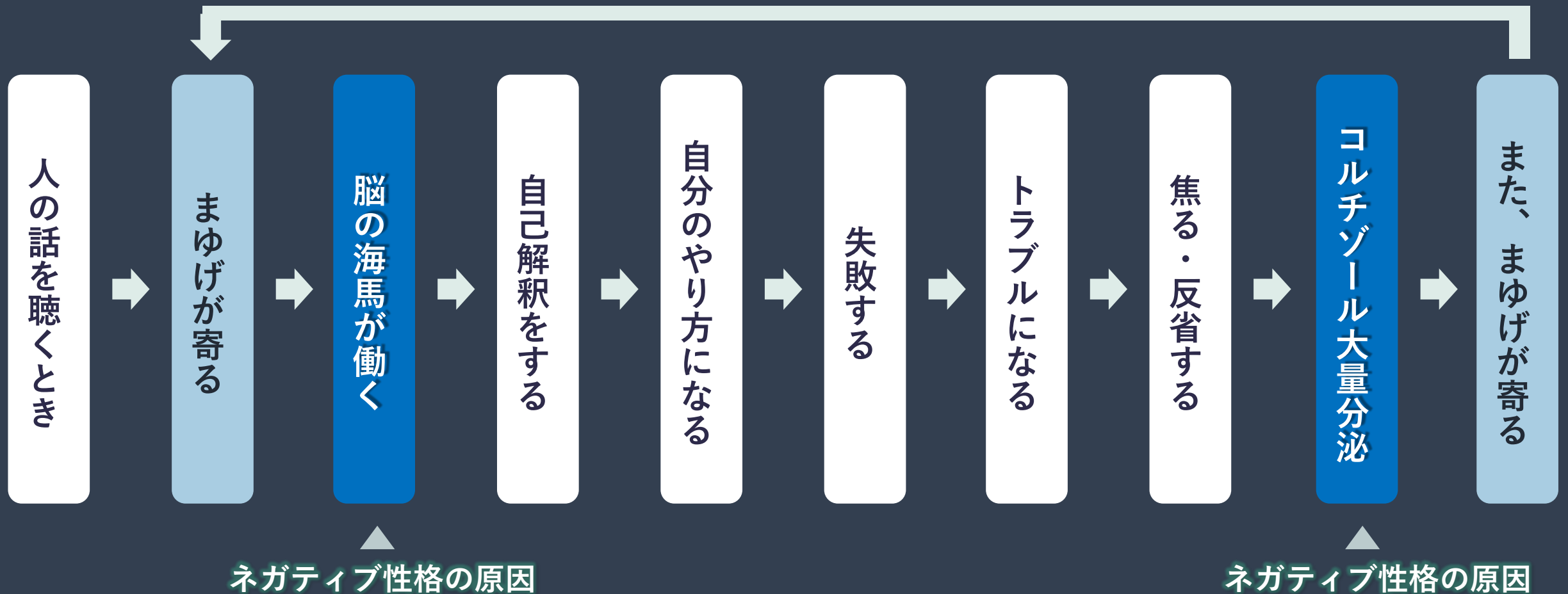


自己肯定感が低くなり、自分の性格だと思い込む



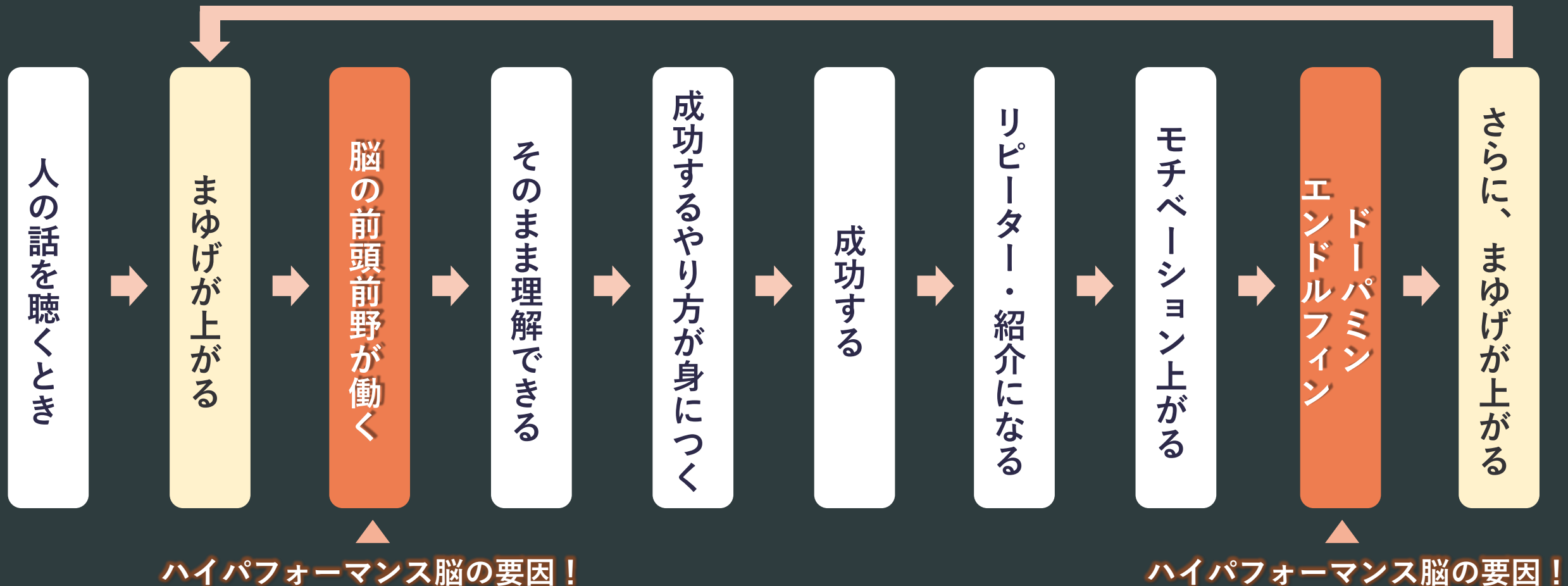
役立たない言語の一つ

役立たない「まゆげ」の使い方



役立つ言語の一つ

役立つ「まゆげ」の使い方



役立たない言語の一つ

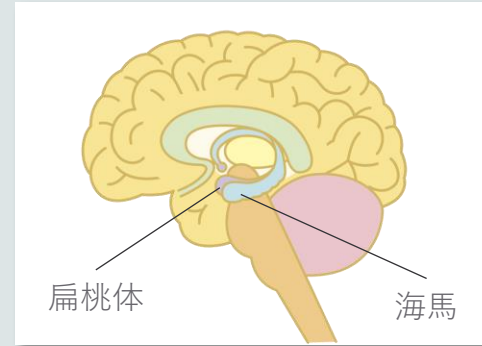
役立たない「まゆげが寄る」根拠



眉間にシワが寄る



こめかみの筋肉を
引っ張る



扁桃体(感情を司る)
海馬(記憶を司る)が
刺激される。



過去の記憶を引き出し
自己解釈し考え込む。
その結果ミスの連続。
(コルチゾールの分泌)

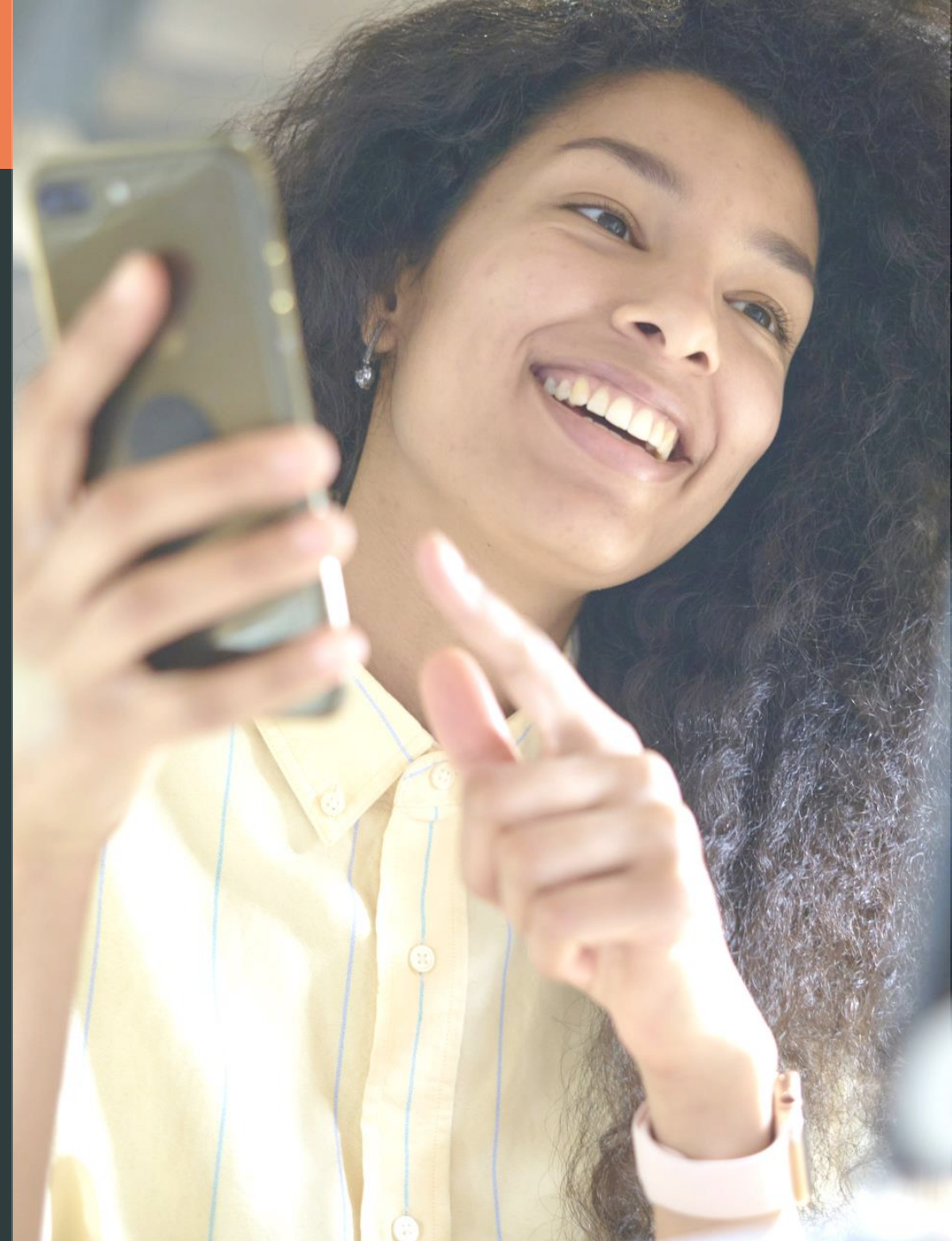
ハイパフォーマンス7つの特徴

～すべてが性格のスイッチ～

【7つのテーマ】

- | | | |
|----------|-----------|--------|
| DAY
1 | 自分軸の形成 | (まゆげ) |
| DAY
2 | 自ら元気を引き出す | (●●●●) |
| DAY
3 | 理解力飛躍的アップ | (●●●●) |
| DAY
4 | 未来想像力アップ | (●●●●) |
| DAY
5 | 耐性を身に付ける | (●●●●) |
| DAY
6 | 自己健康管理 | (●●●●) |
| DAY
7 | 最適化リアクション | (●●●●) |

※「●●●●」は、特にポイントとなる言語。このポイントに気付く人は少ない。



ハイパフォーマンス実績

法人実績

- 法人研修200回以上（2018年以降）
- ハウスメーカー営業マン：1年間の目標数字を3ヶ月で達成
- 内科医・歯科医の先生：スタッフコミュニケーションの指導
- 一部上場企業 管理者研修

スポーツ 選手実績

- オリンピック金メダリスト：世界24位→1位
- プロ野球選手：3軍→2軍
- 相撲：十両→前頭
- プロバスケットチーム：リーグ残留
- ジェットスキー：日本一

個人実績

- 保険業経営者 ※昨年度比売上400%
- 女性経営者：10年計画を1年半で達成し、東京進出
- 元ソニー生命日本一TOT営業マン メンター
- コーチングで活躍：独立後3ヶ月で売上月160万達成
- 登校拒否のお子様が、学校に行き始めた

プラン詳細

経営者

- コンテンツ提供：3回
- 対面ORオンライン研修3回（30～60分）
※経営者は、基本1対1でのお話となります。
- 期間：1か月半～3カ月（2週間～月に1回のペース）

管理職

- コンテンツ提供：3回
- 対面ORオンライン研修3回（30～60分）
- フォロー相談3回（60分）
※フォロー相談は、代表者一人と対面ORオンラインで行います。
- 期間：1か月半～3カ月（2週間～月に1回のペース）

一般職

- コンテンツ提供：7回
- 対面ORオンライン研修6回（30～45分）
- フォロー相談7回（60分）
※フォロー相談は、代表者一人と対面ORオンラインで行います。
- 期間：2～6カ月（1～3週間に一度のペース）

※研修期間が終わった後に、希望の方のみ毎月のフォロー相談を月額契約でご対応させていただきます

申し込みの流れ

ヒヤリング

プラン構成

申し込み

コンテンツ
ログイン
URL

研修日の
確定

研修
スタート

ヒヤリングでは

- ・ 全体研修
- ・ グループ研修
- ・ 個別研修

内容などの詳細を明確にしていきます。

ありがとうございました。

【問い合わせ先】

メールアドレス info@watashi-me.jp

Webサイト <https://watashi-me.jp/>

法人

LINE アカウント

