

2015年 経営の課題解決とリーダーシップ開発実践プログラムご案内

第8期『アクションラーニング実践コース』 ～経営・事業のビジョンを実現する知恵と行動の参謀チーム

チームマネジメントと問題解決の手法「アクションラーニング(質問会議)」で事業ビジョンと戦略を確立し、目標設定・行動計画を策定、さらに「マネジメントコーチング」により、その実践・振り返りのPDCAサイクルを展開していきます。自ら行動変革し、人と組織を動かして事業ビジョンを実現させる経営リーダーへの成長を目指す8ヶ月間のプログラムです！

■「アクションラーニング実践コース」の5大メリット

1. 経営リーダーレベルでの現実の課題解決に取り組めます。
2. 異業種の経営者・マネージャーの多角的な視点で課題が検討できます。
3. 社内でチーム力の高い組織・職場をつくるリーダーシップを体得できます。
4. 課題解決に取り組む実践プロセスから経営に役立つ経験知が共有されます。
5. サポートし合う、信頼関係のある仲間・同志の参謀チームができます。

- 目的：(1)参加者の現実課題に取り組み、自らの組織・事業において、現実の成果を出すこと。
(2)その実践プロセスを通して経営の課題解決力とリーダーシップを向上させること。

- 参加者：企業経営者・幹部(役員クラス)、事業責任者、事業拠点長、起業家(事業創造人)、社会や組織を変えるリーダー、経営マインドを持つ人を参加対象者とする(原則として1業種1社)。

- 会合日程と内容 *毎月1回原則土曜日(9時30分～17時) 6月開始予定(土曜日又は日曜日※)

第1回会合 AL実践コースのオリエンテーションと初回セッション

「アクションラーニングの理論と実践」レクチャーと対話「セッションの実践」(全員)

第2回会合 ふり返りと第2回セッション

「実践報告とふり返り」「様々な質問のスキル」「解決志向」のレクチャーと実習

第3回以降 ふり返りと課題解決のセッションの継続

～ 毎月1回(全6回/8ヶ月間) *第5回、第6回のみ隔月(他にコーチング実施)。

- 会合場所：株式会社インタフェース ミーティングルーム
札幌市中央区北2条西26丁目2-18 26WESTビル2F 電話/011-632-7815

- 参加定員：1コース6名迄*定員が一杯の場合には次回のコースに参加(最少催行人数5名)

- 参加費(8ヶ月間)：160,000円(消費税別)

※6回の会合参加費と研修資料費、2回のコーチング費、グループメール利用、等を含みます。

コースファシリテーター(シニアALコーチ)：株式会社インタフェース代表取締役 五十嵐 仁

昭和55年東北大学卒業後、(株)リクルート入社。その後、教育・人事採用コンサルタント会社2社を経て、平成11年に(株)インタフェースを設立代表取締役。全国及び北海道内の大手・中堅、中小企業の人材育成や人事コンサルティングに携わる。資格・役職：道内で唯一のシニアアクションラーニングコーチ。戦略行動学インストラクター、NPO生涯学習キャリアコンサルタント、日本報連相センター北海道支部長。

※株式会社インタフェースは、NPO法人日本アクションラーニング協会のアソシエイト法人<事業>パートナーです。

■参加者のご感想 *受講者アンケートから（抜粋）

●「アクションラーニング実践コース」の感想、学んだことなど

*参加してよかった。1人で考えた場合は、「たまたま思いつく」というような案が、アクションラーニングでは、**システマティックに導き出される感じ**がした。回を重ねるごとに、お互いの理解が進み、解決能力も上がっていった。最終回には「こんな問題出してもいいのかな？」というような経営の重要課題を出してみることになり、そんな問題でもやはり解決されていきました。6回続けたことに意義があったと感じている。
（代表取締役社長、40歳）

*今回、アクションラーニングに参加させていただいての感想として一番大きなものとして自身の問題点を素直に見出すことができたこと。また、その問題点を素直に受け入れることができた。これは**自分と利害関係のない仲間が率直に意見を言ってくれたこと**によるものでしょう。こういった機会は通常の生活を送っていたならばなかなか出会えないものです。
（代表取締役社長、48歳）

***チームで結論を出す新しい手法を身につけることができました**。仲間の質問に答えることで自分の考えが整理でき、自分が質問して得た仲間の意見もお互いの親密度が深まるにつれて、徐々に自分が能動的に受け入れ、自分の選択として感情的なわだかまりがなく行動に移せることを実感しました。

計画して行動、評価と再設定の繰り返しはP D C Aサイクルをまわす醍醐味がありました。アクションラーニングは、それが本当に問題解決に繋がるのかという観点で一つ一つ仲間の同意をとります。そのことがチームとして一つの脳が働く不思議な感覚を体験しました。

（代表取締役、51歳）



●「アクションラーニング実践コース」の今後の活用について

*当社でも「問題解決の手法」として使っていきたいと思います。

個人的には、**「質問」というものを積極的に使っていきたい**。私は「何が正しいか」ということをズバツと言ってしまうことが多く、人の話を聞かないわけでもないが、「人の話を聞かない人」と誤解される傾向があります。誤解を生じさせないためにも、「質問」という手法を使っていきたいと思います。（代表取締役社長、40歳）

*チームは自分一人ではできないことをお互いに補完しあい、チームの人数の何倍にも効率的に仕事を進めていくことにあると認識していた。ただ、私自身は今までチームの力よりも個人の力を重視して、このことを忘れがちだった。今回AL実践コースを通じてチームの基本的な重要性を再認識、チームの効果である効率の他に**チームによる楽しみも覚えることができた**。この体験を自分自身の現在の仕事だけではなく、今後の新規事業（当然多くの人間、会社と関る可能性がある）の展開に活かしていきたい。（代表取締役社長、48歳）

*AL実践コースで学んだこととのなかで、スキルアップした質問力、傾聴力が、仕事・私生活を問わず活躍しています。また、社内の組織マネジメント力を向上させるために、アクションラーニングを導入したいと考えています。今回の実践コースを経験させて頂くことで、アクションラーニングの導入が、**有効に機能する確信が持てました**。（取締役部長、36歳）

■アクションラーニングとは

「アクションラーニング」は、経営や事業で実際に起こっている問題を、質問をすることによってチームで共有化し、チームメンバーの多様な視点や思考によって本質的な問題を発見し、解決策を立案、実際に実施（行動）することで確実に問題を解決していくプロセスです。

- 質問による対話を通して、お互いの多様な視点・立場・経験からの知恵が引き出されます。
- 議論する会議ではなく、質問による対話を通して相互理解が深まり、合意が形成されます。
- 結論としての意見ではなく、質問形式を通してその意味や根拠、事実に関心が当てられます。
- チーム合意で決め、メンバーの支援を得ることによって行動計画実践のやる気が高まります。
- 実践結果とプロセスを振り返り、目標実現の障壁・課題を解決して、現実的な成果を生み出します。

実践コースこれまでの参加業種・役職：作業用品製造販売業〔代表取締役社長〕、調剤薬局〔取締役事業部長〕、建材製造業〔代表取締役〕、生命保険〔ライフプランナー〕、医療・薬局コンサルタント業〔代表取締役〕、人材紹介業〔代表取締役〕、建設業〔代表取締役社長〕、食品製造業〔取締役副社長〕、自動車修理業〔代表取締役社長〕、ITベンチャー〔代表取締役〕、補償コンサルタント〔専務取締役〕、自動車販売業〔代表取締役〕、環境経営コンサルタント〔代表取締役〕、広報・PR業〔取締役〕、農業資材製造販売業〔代表取締役社長〕他

アクションラーニング実践コース 参加者規範 〔*参加申込前に必ずお読み下さい〕

- 1) 経営者・事業責任者として自らの可能性を最大限に発揮し、自己のビジョンの実現と経営する組織・事業で成果を上げるために本コースで学んだことを大いに活用すること。
- 2) 参加メンバー同士はお互いを尊重し、各人の達成したいビジョンや経営目標・事業課題について可能な限りでサポートし合うこと。
- 3) 守秘義務を厳守すること：本会の会合内で共有される個人情報・企業情報については本人の同意なく第三者に伝達しないこと（入会時に同意書にご署名願います）。
- 4) 各会合には必ず参加し、課題解決を実践して常に前進し、自らの成長をはかる。会合に参加できない場合は必ず事前に主宰者に連絡をすること。

■申し込み・連絡先（主催）：株式会社インタフェース『AL実践コース』 五十嵐 仁宛
札幌市中央区北2条西26丁目2-18 26WESTビル2F
FAX／011-632-7816 Eメール／info@interface-h.co.jp
電話／011-632-7815

参加申込書：（下記内容を、Eメール又はFAXで送信下さい）

| | | | |
|------|------|-------------|--|
| ご社名 | | 業種・ 事業内容 | |
| ご役職 | | ご氏名 | |
| 会社住所 | （〒 ） | | |
| 電話番号 | | Eメール | |